

Raport

k o Ń c o w y

Potencjał rozwojowy polskich MSP

Autorzy:
dr Janusz Kornecki
dr Paweł Głodek
Sylwia Nowak
Paweł Czyż



Spis treści

Streszczenie wyników badania	3
Wprowadzenie	13
1. Cel i przedmiot badania	14
1.1. Cel badania	14
1.2. Przedmiot badań	15
2. Metodologia badania	15
2.1. Koncepcja badania.....	15
2.2. Pytania badawcze	17
2.3. Przebieg badania	18
2.3.1. Analiza danych zastanych	18
2.3.2. Badanie CATI	19
3. Wyniki badania	22
3.1. Analiza potencjału polskich MSP w latach 2003 – 2006.....	22
3.1.1. Wielkość, rodzaj i struktura nakładów inwestycyjnych	22
3.1.2. Źródła finansowania inwestycji	26
3.1.3. Czynniki wpływające na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw	28
3.1.4. Wykorzystanie narzędzi planowania strategicznego	29
3.1.5. Uczestnictwo sektora MSP w rynku zamówień publicznych	31
3.1.6. Bariery rozwoju sektora MSP	36
3.2. Analiza potencjału polskich MSP – wyniki badania ilościowego.....	40
3.2.1. Wielkość, rodzaj i struktura nakładów inwestycyjnych	41
3.2.2. Źródła finansowania inwestycji	73
3.2.3. Wykorzystanie narzędzi planowania strategicznego	107
3.2.4. Uczestnictwo sektora MSP w rynku zamówień publicznych	110
3.2.5. Czynniki wpływające na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw	114
3.2.6. Bariery rozwoju sektora MSP	116
4. Wnioski i rekomendacje	121
5. Zakończenie	136
6. Spis tabel i rysunków	137
7. Załączniki	140

Streszczenie wyników badania

Głównym celem badania było **określenie potencjału rozwojowego polskich małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) oraz głównych barier rozwoju tego sektora.**

W ramach niniejszego badania przedmiotem analizy były przede wszystkim zagadnienia istotne z punktu widzenia oceny potencjału rozwojowego polskich MSP w wymiarze ich zdolności inwestycyjnych (poprzez ocenę zarówno zrealizowanych, jak i planowanych inwestycji). Obraz ten został uzupełniony o aspekt dotychczasowych i planowanych źródeł finansowania przedsięwzięć, a także o kontekst wykorzystania narzędzi planowania strategicznego w ramach prowadzenia działalności gospodarczej. Dokonano także przebadania oraz analizy potencjału polskich MSP w aspekcie funkcjonowania na rynku zamówień publicznych.

Badanie uzupełnione zostało - poprzez uwzględnienie czynników wpływających na decyzje inwestycyjne oraz bariery w rozwoju przedsiębiorstw - o analizę postrzegania przez przedsiębiorców z sektora MSP czynników o charakterze zewnętrznym i wewnętrznym warunkujących możliwości rozbudowy potencjału firm.

Realizacja badania obejmowała trzy etapy:

W **etapie pierwszym** dokonano weryfikacji dokumentów źródłowych (m.in. opracowań Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości i Narodowego Banku Polskiego dotyczących aktywności inwestycyjnej polskich MSP oraz barier prowadzenia działalności) odnoszących się do zakresu merytorycznego badania, celem jego uszczegółowienia. Wynikiem prac przeprowadzonych w ramach tego etapu było przekazanie Zamawiającemu raportu metodologicznego.

Zakończenie etapu pierwszego pozwoliło na rozpoczęcie **drugiego etapu** prac badawczych. W jego pierwszej fazie dokonano przygotowania wstępnej wersji narzędzia badawczego, przewidzianego do wykorzystania w trakcie zaplanowanego badania ilościowego CATI, którego tematem były zrealizowane (w roku 2007 i 2008) oraz planowane (na rok 2008 oraz okres 2009-2011) działania inwestycyjne MSP, a także zagadnienia związane z czynnikami wpływającymi na ich działalność inwestycyjną i bariery rozwojowe sektora MSP w Polsce.

W drugiej fazie przygotowano - w oparciu o pilotażowe indywidualne wywiady pogłębione (IDI) oraz pilotażowe badanie CATI - ostateczną wersję kwestionariusza ankietowego. Po zakończeniu działań pilotażowych przeprowadzone zostało badanie ilościowe w formule CATI, na ogólnopolskiej próbie 802 respondentów oraz dokonano opracowania jego wyników.

Zakończenie badania ilościowego pozwoliło na przeprowadzenie - w ramach **trzeciego etapu** projektu, analizy wyników badania ilościowego oraz wyciągnięcie wniosków i przygotowanie rekomendacji. Końcową fazę etapu stanowiło przygotowanie Raportu Końcowego z badania.

Poniżej przedstawiono streszczenie wyników badania, obejmujące główne wnioski płynące z uzyskanych od respondentów informacji, wraz z proponowanymi rekomendacjami.

Aktywność inwestycyjna MSP i źródła jej finansowania

Jak wynika z przeprowadzonych w ramach niniejszego badania analiz, zaobserwowany w latach 2005 - 2006 (w szczególności w odniesieniu do firm średniej wielkości) w oparciu o analizę źródeł statystycznych wzrost dynamiki inwestycji w sektorze przedsiębiorstw, wydaje się

znajdować kontynuację w okresie 2007–2008. Z deklaracji przedsiębiorców, uzyskanych w trakcie badania wynika bowiem, że średnie wydatki na inwestycje w roku 2008 będą wyższe niż w roku poprzednim. Tendencja ta w okresie 2008–2009–2011 utrzyma się jednak jedynie w przypadku firm średnich (średniorocznie przedsiębiorstwa te planują wydawać w tym okresie ponad 2,7 mln zł); firmy mikro oraz małe przewidują natomiast, iż w latach 2009–2011 średniorocznie wydawać będą na inwestycje mniej niż w roku 2008.

Tabela 1. Średnia wysokość wydatków inwestycyjnych w świetle badania ankietowego według wielkości przedsiębiorstw (tys. zł)

Wielkość przedsiębiorstwa /Lata	2007	2008*	2009-2011*
Mikro	100,8	134,9	336,4
Małe	371,4	415,4	649,2
Średnie	1800	1900	8200

Źródło: opracowanie własne. W 2007 roku dla firm mikro $n=293$, dla firm małych $n=198$, dla firm średnich $n=117$. W 2008 roku odpowiednio: $n=229$, $n=166$, $n=104$. W okresie 2009-2011 odpowiednio: $n=149$, $n=119$, $n=73$. *- Prognoza wartości średnich wydatków (dla okresu 2009-2011 łącznie).

W odniesieniu do struktury realizowanych i planowanych do realizacji inwestycji, należy zwrócić uwagę na zarysowującą się tendencję do zwiększania w kolejnych latach udziału wydatków na inwestycje o charakterze rozwojowym (wydatki ukierunkowane np. na zwiększenie sprzedaży, wprowadzenie nowych produktów lub usług bądź też rozwiązań technologicznych), kosztem wydatków na przedsięwzięcia o specyfice odtworzeniowej (inwestycje podtrzymujące funkcjonowanie firmy na zbliżonym poziomie).

Tabela 2. Cel inwestycji w świetle badania ankietowego (jak % inwestycji ogółem)

Cel inwestycji /Lata	2007	2008*	2009-2011*
Inwestycja rozwojowa	60	72	76
Inwestycja odtworzeniowa	40	28	24

Źródło: opracowanie własne. Liczba inwestycji w 2007 roku $n=1570$, liczba inwestycji w 2008 roku $n=1114$, w okresie 2009-2011, $n=1055$. *- Prognoza.

Według deklaracji przedsiębiorców realizowane inwestycje najczęściej dotyczą lub będą dotyczyć zakupu i modernizacji maszyn i urządzeń. Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, iż w latach 2008 oraz w okresie 2009-2011 firmy zamierzają dokonywać tego rodzaju inwestycji znacznie rzadziej niż w roku 2007 (spadek z 70% w roku 2007 do 45% w latach 2009-2011). Zakup lub modernizacja środków transportu wskazywana jest jako drugi najczęściej dokonywany lub przewidywany rodzaj inwestycji. Zdecydowanie rzadziej przedsiębiorcy skłaniają się do podjęcia decyzji o inwestycji w wartości niematerialne i prawne (podobnie jak w przypadku zakupu i modernizacji maszyn i urządzeń zaobserwować można spadek zainteresowania tego rodzaju inwestycjami w latach 2008 oraz 2009-2011 w porównaniu z rokiem 2007). Ostatnie miejsce pod względem częstości alokowania środków na inwestycje, zajmują inwestycje w zakup lub modernizację nieruchomości.

Tabela 3. Najczęściej i najrzadziej realizowane inwestycje w świetle badania ankietowego (%)

Cel inwestycji /Lata	2007	2008*	2009-2011*
Zakup lub modernizacja maszyn i urządzeń	70	49	45
Zakup lub modernizacja środków transportu	40	28	33
Zakup wartości niematerialnych i prawnych	38	25	22
Zakup lub modernizacja nieruchomości	21	17	20

Źródło: opracowanie własne. Respondent mógł wskazać, iż zrealizował lub będzie realizował więcej niż jeden rodzaj inwestycji. W 2007 roku w nieruchomości zainwestowało $n=245$ przedsiębiorców, w maszyny i urządzenia - $n=608$, w środki transportu $n=403$, w wartości niematerialne - $n=326$. W 2008 roku odpowiednio $n=226$; 438,264, 198. W okresie 2009-2011 odpowiednio $n=204$; 385, 286;182. *- Prognoza. .

Z punktu widzenia zróżnicowania geograficznego należy zwrócić uwagę, iż w roku 2007 18% firm zlokalizowanych w regionach najuboższych nie zrealizowało żadnych inwestycji, podczas gdy na obszarach przeciętnie rozwiniętych było to 15% firm, a w województwach najlepiej rozwiniętych - 11%. Ponadto, skłonność do inwestowania zwiększa się wraz ze wzrostem wielkości firmy. W grupie mikroprzedsiębiorców inwestycje nie dokonało 14% firm, w grupie firm małych 6%, a w grupie firm średnich - 1%.

Jak wynika z przeprowadzonej analizy, szczególnie niekorzystne zjawiska odnoszące się do spadku aktywności inwestycyjnej charakterystyczne są dla przedsiębiorstw działających na terenach najbiedniejszych - respondenci z tych podmiotów deklarują spadek średnich nakładów inwestycyjnych zarówno w roku 2008 (w porównaniu do roku 2007), jak i w latach 2009-2011 (spadek zarówno w odniesieniu do poziomu z roku 2008, jak i 2007). Biorąc pod uwagę strukturę nakładów inwestycyjnych w analizowanych okresach w województwach najbiedniejszych, zauważyć można w szczególności wysoki spadek nakładów na zakup wartości niematerialnych i prawnych w wśród firm mikro (średnioroczne wydatki planowane na lata 2009-2011 są około 3 razy niższe niż w roku 2007 lub 2008).

Kolejnym ważnym wnioskiem płynącym z przeprowadzonego badania jest przewidywany na lata 2009-2011 (w porównaniu do roku 2008), spadek nakładów inwestycyjnych w regionach przeciętnie rozwiniętych. Zjawisko to będzie szczególnie niekorzystne w sektorze mikroprzedsiębiorstw działających na terenie wspomnianych regionów. W odniesieniu do tej grupy firm zaobserwować można bowiem tendencję do znacznego (ponad 50% w okresie 2007 - 2009-2011) spadku nakładów inwestycyjnych na maszyny i urządzenia.

W odniesieniu do zagadnienia źródeł finansowania inwestycji, jak wynika z deklaracji badanych MSP, w ramach kolejnych rozpatrywanych okresów zauważyć można spadek zainteresowania firm tego sektora wykorzystaniem środków własnych, choć pozostają one głównym źródłem finansowania przedsiębiorstw inwestycyjnych. Jednocześnie zauważalna jest tendencja do coraz częstszego wykorzystywania w kolejnych okresach środków pochodzących z kredytów i pożyczek krajowych, oraz ze środków publicznych.

Tabela 4. Częstość wykorzystania z wybranych źródeł finansowania inwestycji w świetle badania ankietowego w latach 2007, 2008, 2009-2011 (% wskazań)

Źródło finansowania /Lata	2007	2008*	2009-2011*
Środki własne	94	84	78
Kredyty i pożyczki krajowe	29	35	42
Środki publiczne	3	10	19

Źródło: opracowanie własne. W 2007 roku ze środków własnych $n=668$, z kredytów i pożyczek $n=241$, ze środków publicznych $n=43$. W roku 2008 odpowiednio: $n=513$, $n=241$, $n=96$. W okresie 2009-11 odpowiednio: $n=430$, $n=242$, $n=129$. *- Prognoza.

Biorąc pod uwagę wielkość przedsiębiorstw, prawidłowość polegająca na coraz niższym wykorzystywaniu w kolejnych latach środków własnych jest charakterystyczna dla mikroprzedsiębiorstw i firm małych. W przypadku przedsiębiorstw średnich – choć zauważyć można spadek zainteresowania środkami własnymi w roku 2008 w porównaniu do roku 2007 - w okresie 2009-2011 planuje się znów częstsze niż w 2008 roku (choć nieco niższe niż w roku 2007) wykorzystanie tego źródła finansowania.

Biorąc pod uwagę lokalizację przedsiębiorstw nie odnotowuje się różnic w planach dotyczących wykorzystania środków własnych. Zarówno przedsiębiorstwa działające na terenach najmniej rozwiniętych, jak i średnio- oraz najwyżej rozwiniętych przewidują wykorzystanie tej metody finansowania coraz rzadziej. Tendencję tę można ocenić pozytywnie, w szczególności w kontekście deklaracji MSP (zarówno w ujęciu całego sektora, jak i wielkości firm) dotyczących wzrostu w kolejnych latach częstości wykorzystania kredytów i pożyczek krajowych. Co istotne wzrost ten przewidywany jest we wszystkich regionach, bez względu na ich poziom rozwoju.

Jak wynika z przeprowadzonych analiz, zwiększenie wykorzystania środków publicznych, jako źródła finansowania inwestycji w największym stopniu przewidują podmioty mikro prowadzące działalność w sektorze przemysłu. Natomiast biorąc pod uwagę położenie geograficzne mikroprzedsiębiorstw, największy wzrost wykorzystania środków publicznych deklarują podmioty z województw o najniższym potencjale rozwoju.

Podsumowując informacje odnoszące się do kwestii związanych z aktywnością inwestycyjną oraz źródłami jej finansowania, zauważyć można z jednej strony deklaracje odnoszące się do przewidywanego spadku średniej wartości nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach mikro oraz małych w okresie 2009-2011 w porównaniu do roku 2008, a z drugiej – rosnący na przestrzeni analizowanych okresów (2007-2008-2009/2011) wzrost zainteresowania przedsiębiorstw tej wielkości finansowaniem działalności inwestycyjnej ze środków kredytów i pożyczek krajowych oraz środków publicznych, przy jednoczesnym zmniejszeniu zainteresowania finansowaniem inwestycji ze środków własnych. Biorąc pod uwagę fakt, iż najprawdopodobniej przewidywany spadek aktywności inwestycyjnej będzie wyższy, niż wynika to z deklaracji przedsiębiorców, należy wziąć pod uwagę podjęcie działań, które złagodząby efekty tego zjawiska. Poniżej przedstawiono propozycje rekomendowane jako ewentualne działania ukierunkowane na realizację tego celu.

Zwiększenie roli funduszy pożyczkowych jako źródła podtrzymania aktywności inwestycyjnej

- **W celu złagodzenia przewidywanego na okres 2008-2009-2011 spadku nakładów inwestycyjnych wśród przedsiębiorstw mikro oraz małych, rekomendowane jest wykorzystanie zarysowującej się pozytywnej tendencji polegającej na zwiększaniu w kolejnych analizowanych okresach zainteresowania ze strony MSP finansowaniem w postaci kredytów i pożyczek krajowych.**
- **Ze względu jednak na fakt, iż stopień wykorzystania kredytów jest w wysokim stopniu pochodną polityki monetarnej państwa i mając na uwadze wzrost kosztu pieniądza w ostatnim czasie spowodowany wzrostem stóp procentowych, rekomendowane jest zwiększenie znaczenia narzędzia w postaci pożyczek, które stanowią alternatywną w stosunku do banków formę pozyskania środków i które powinny oferować dostęp do środków finansowych na zasadach korzystniejszych niż rynkowe.**
- **Inicjatywa w zakresie uruchamiania produktów pożyczkowych powinna zostać podjęta przez władze regionalne, a źródłem finansowania tego rodzaju przedsięwzięć powinny stać się środki pochodzące z regionalnych programów operacyjnych.**
- **Należy mieć na uwadze, iż warunkiem koniecznym dla funkcjonowania tego rodzaju instrumentów jest właściwe określenie przez podmioty, które będą udzielać pożyczek, luki kapitałowej (rozpoznanie potrzeb finansowych firm**

działających na terenie funkcjonowania instytucji finansowej). Bez przeprowadzenia tego działania nie będzie bowiem możliwe sformułowanie oferty odpowiadającej potrzebom finansowym przedsiębiorstw.

- *Rekomendowane jest także, przed uruchomieniem akcji pożyczkowej, szczegółowych analiz potrzeb inwestycyjnych na poziomie regionalnym bądź lokalnym, celem właściwego sformułowania zasad funkcjonowania podmiotów wybranych do udzielania pożyczek, w szczególności w aspekcie kryteriów przyznawania środków finansowych.*
- *Przystępując do realizacji programów pożyczkowych jako formy interwencji należy mieć na uwadze fakt, iż ich realizacja wiązać się będzie z podjęciem ryzyka, związanego z niepowodzeniem części z finansowanych przedsięwzięć.*
- *W szczególności działania tego rodzaju powinny zostać podjęte najszybciej na terenie województw najbiedniejszych. Na terenie tych regionów spadek wartości nakładów inwestycyjnych można zauważyć w całym analizowanym okresie 2007-2008-2009-2011, przy czym dotyczy on przede wszystkim inwestycji w wartości niematerialne i prawne dokonywanych przez mikroprzedsiębiorstwa.*
- *Szczególłą wagę należy przywiązać do umożliwienia przedsiębiorcom finansowania przedsięwzięć uwzględniających zakup wartości niematerialnych i prawnych, które w zdecydowanej większości posiadają charakter stymulujący rozwój przedsiębiorstwa.*

Regionalne programy operacyjne jako źródło podtrzymania aktywności inwestycyjnej

- *Z punktu widzenia złagodzenia przewidywanych niekorzystnych zjawisk rekomendowane jest także (w kontekście zwiększającego się zainteresowania sektora MSP w kolejnych latach wykorzystaniem środków publicznych) uwzględnienie możliwości, jakie stwarza powierzenie władzom regionalnym środków w ramach regionalnych programów operacyjnych.*
- *W kontekście wsparcia działalności inwestycyjnej rekomendowane jest w odniesieniu do działań skierowanych do MSP przewidujących przyznawanie wsparcia o charakterze bezpośrednim, przede wszystkim sformułowanie kryteriów wyboru projektów w sposób premiujący projekty przewidujące realizację zadań inwestycyjnych. Okolicznością sprzyjającą weryfikacji kryteriów w tym zakresie jest prowadzona obecnie przez instytucje zarządzające programami w wielu województwach weryfikacja poprawności kryteriów oceny w ramach programów operacyjnych.*
- *Należy zwrócić uwagę na fakt, iż zasady wyboru projektów przewidzianych do objęcia dofinansowaniem i zakładające wybór projektów innowacyjnych, nie powinny definiować innowacji w sposób bezwzględny tzn. odnosząc się do poziomu rozwiązań w sektorze, lecz w sposób względny, odnosząc się do poziomu rozwiązań stosowanych w danym przedsiębiorstwie.*
- *Podobnie jak w przypadku przedsięwzięć w zakresie budowy oferty pożyczkowej, działania o tym charakterze powinny zostać podjęte w województwach o najniższym poziomie rozwoju społeczno – gospodarczego, a także w województwach o średnim poziomie rozwoju, gdzie odnotowano w przypadku mikroprzedsiębiorstw deklaracje znacznego spadku nakładów inwestycyjnych na zakup maszyn i urządzeń w okresie 2007-2008-2009-2011.*

- *Podobnie jak w przypadku narzędzi o charakterze pożyczek duże znaczenie należy przywiązać do umożliwienia przedsiębiorcom finansowania przedsięwzięć uwzględniających zakup wartości niematerialnych i prawnych.*

Zastosowanie narzędzi planistycznych

Jak wynika z przeprowadzonego badania, większość badanych przedsiębiorstw deklaruje dysponowanie opracowaną strategią rozwoju przedsiębiorstwa (tzn. istniejącym w formie spisanej lub nie spisanej planem kolejnych etapów rozwoju działalności firmy). Niemniej jednak należy zaznaczyć, że strategię opracowaną w formie dokumentu posiada jedynie 12% ogółu badanych firm. Biorąc pod uwagę zróżnicowanie geograficzne, zauważyć można prawidłowość, zgodnie z którą im bogatszy jest region, tym częściej przedsiębiorstwa funkcjonujące na jego terenie posiadają tego rodzaju dokument. W szczególności niekorzystna sytuacja rysuje się w tym kontekście w grupie mikroprzedsiębiorstw działających na terenie województw najbiedniejszych, spośród których tylko 5% deklaruje posiadanie spisanej strategii rozwoju.

Popularyzacja wykorzystania narzędzi planowania strategicznego jako metoda zwiększenia wykorzystania ich zastosowania

- *Posiadanie spisanej strategii rozwoju wydaje się szczególnie istotne w kontekście wynikającej z niniejszego badania obserwacji, iż przedsiębiorstwa dysponujące tego rodzaju dokumentem, zarówno w roku 2007, jak i 2008 oraz w planach na lata 2009-2011 najczęściej spośród wszystkich firm deklarują realizację inwestycji o charakterze rozwojowym.*
- *Z tego względu wydaje się zasadne podjęcie - w szczególności w odniesieniu do mikroprzedsiębiorstw prowadzących działalność na terenach najbiedniejszych (w przypadku których posiadanie spisanej strategii rozwoju występuje najrzadziej), działań ukierunkowanych na zwiększenie wykorzystania tego narzędzia planowania.*
- *Należy jednak mieć na uwadze fakt, iż od wielu lat działania polegające m.in. na doradztwie dla MSP w zakresie przygotowywania dokumentów strategicznych prowadzone są na terenie całego kraju m.in. przez ośrodki należące do Krajowego Systemu Usług dla MSP nadzorowanego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. Na rynku istnieje także szeroka oferta szkoleń dla przedsiębiorców które dotyczą tego zagadnienia i które - ze względu na fakt dofinansowania kosztów ich organizacji ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego zwiększają możliwości udziału w nich przedsiębiorstw za niewielką odpłatnością.*
- *Biorąc pod uwagę okoliczność, jaką jest dostępność źródeł wiedzy z których korzystać mogą przedsiębiorcy, wydaje się więc w chwili obecnej zasadne podjęcie (w szczególności przez władze lokalne, a także branżowe) przede wszystkim działań o charakterze popularyzującym i uświadamiającym korzyści płynące z posiadania spisanej strategii.*
- *W kontekście deklaracji przedsiębiorców związanych z coraz częstszym zapotrzebowaniem na źródła finansowania w postaci środków publicznych, rekomendowane jest wprowadzenie przez instytucje przyznające wsparcie tego rodzaju wymogu przedstawienia przez wnioskodawcę spisanej strategii rozwoju przedsiębiorstwa.*

Udział w rynku zamówień publicznych

Zgodnie z wynikami badania, prawie 2/3 firm nie przystępowało w 2007 roku do żadnego przetargu. W szczególności najczęściej do przetargów nie przystępowały firmy mikro (71%), a także przedsiębiorstwa założone po 2005 roku (82%). Należy również zwrócić uwagę na fakt, iż firmy, które nie przystępowały do przetargów w roku 2007, nie wykazują większego zainteresowania rynkiem zamówień publicznych także obecnie – aż 81% firm z tej grupy nie zamierza podejmować starań o uzyskanie zamówienia publicznego w roku 2008.

Reprezentanci badanych firm, zapytani o problemy utrudniające udział w przetargach wskazują przede wszystkim na niski potencjał przedsiębiorstwa, jako niedostosowany do wymogów określonych przez zamawiających. Kolejnym problemem są zawiłe procedury administracyjne i biurokracja. W dalszej kolejności wskazuje się na niejasne kryteria wyboru najlepszej oferty oraz wysokie koszty przygotowania oferty.

Zaproponowanie rekomendacji w odniesieniu do kwestii, jaką jest zwiększenie uczestnictwa MSP (w szczególności firm mikro) w rynku zamówień publicznych jest zagadnieniem skomplikowanym. Ze względów prawnych (zgodność z przepisami UE) nie jest bowiem możliwe np. nałożenie na zamawiających obowiązku przydzielania określonej wartości budżetu zamówień wyłącznie wykonawcom z wybranego sektora rynku). Niemniej w odniesieniu do wyników niniejszego badania przedstawiono poniżej propozycje zmiany zaobserwowanego stanu.

Wsparcie w procesie tworzenia konsorcjów firm wspólnie ubiegających się o przyznanie zamówienia

- *W kontekście wskazywanego najczęściej przez przedsiębiorstwa ograniczenia, jakim jest postrzeganie własnej firmy jako przedsiębiorstwa o zbyt małym potencjale w stosunku do wymogów określanych przez zamawiających, rekomendowane jest podjęcie działań ukierunkowanych na ułatwienie przedsiębiorstwom zawiązywania porozumień o charakterze konsorcyjnym, dzięki którym możliwe będzie uczestnictwo w postępowaniu i realizacja zamówienia będącego jego przedmiotem przy wykorzystaniu potencjału firm partnerskich.*
- *Tego rodzaju działania powinny być podjęte przez organy administracji państwowej szczebla centralnego poprzez ew. dofinansowanie kosztów związanych z wynagrodzeniem za usługi prawne związane ze stworzeniem konsorcjum.*
- *Jednocześnie, pamiętając o konieczności zachowania równości szans w dostępie do rynku zamówień publicznych, można rozważyć poświęcenie szczególnej uwagi w tym zakresie firmom mikro (bez względu na sektor działalności), wśród których wskazania na niedostosowania wielkości firmy do rynku pojawiają się najczęściej. W tym kontekście rozwiązaniem mogło by stanowić wprowadzenie np. do oferty ośrodków KSU podstawowego doradztwa w tym zakresie.*
- *Należy dodać, że zaletą istnienia konsorcjum jest rozłożenie kosztów przygotowania oferty, których wysokość wskazywana jest przez przedsiębiorców z sektora MSP, jako jedna z istotnych barier w dostępie do rynku zamówień publicznych.*

Upowszechnienie elektronicznego systemu zakupów

- *Biorąc pod uwagę ograniczenia związane z wymogami formalnymi wynikającymi z przepisów prawa, które nie mogą zostać zlikwidowane w*

krótkiej perspektywie czasowej, na przejrzystość prowadzonych postępowań wpłynąć mogłoby zwiększenie poziomu wykorzystania trybów udzielania zamówień opierających się o system elektroniczny. Należy pamiętać jednak, że tryby te mogą znaleźć szersze zastosowanie głównie w przypadku dostaw (a więc zakresu działalności odnoszącej się do branży handlowej i w mniejszym stopniu - produkcyjnej).

- *W przypadku sektora budowlanego, wydaje się natomiast zasadny postulat dokładania przez zamawiających jak najwyższej staranności w przygotowywaniu dokumentacji przetargowej, celem uniknięcia ewentualnych rozbieżności interpretacyjnych.*

Intensyfikacja działań edukacyjnych

- *Rekomendowane jest podjęcie działań edukacyjnych, obejmujących planem zajęć m.in. interpretację najważniejszych zapisów ustawy PZP, szczegółowe objaśnienie podstawowych trybów udzielania zamówień oraz najczęściej powstających wątpliwości związanych z procedurami.*
- *Działania te powinny być prowadzone (np. w ramach szkoleń dofinansowanych ze środków strukturalnych), przez podmioty zaangażowane w rozwój MSP na terenie lokalnym i regionalnym. Warte rozważenia było by także włączenie doradztwa (bądź udzielania informacji) z tego zakresu przez organizacje wspierające rozwój MSP.*

Czynniki determinujące rozwój przedsiębiorstw

Czynnikiem, który w opinii przedstawicieli badanych firm w największym stopniu wpływa na ich rozwój są odpowiednio wykwalifikowani pracownicy. W następnej kolejności wskazywana jest możliwość wykorzystania nowych technologii oraz niskie podatki. Najbardziej zwraca się natomiast uwagę na łatwy dostęp do zamówień publicznych. Jak wynika z badania, wielkość firmy nie różnicuje w sposób istotny czynników, które w opinii przedstawicieli firm wpływają na ich rozwój. Różnice te widać natomiast analizując branże, w których działają firmy. W szczególności zwraca uwagę wysoka ocena czynnika, jaką jest wysoko wykwalifikowana kadra, przez przedstawicieli firm działających w branży budowlanej.

Biorąc pod uwagę zróżnicowanie regionalne, z przeprowadzonego badania wynika, że przedsiębiorstwa działające w województwach najbogatszych, zdecydowanie częściej niż ogół przedsiębiorstw, wskazują na odpowiednio wykwalifikowanych pracowników jako na główny czynnik wpływający na rozwój przedsiębiorstwa (przy czym odsetek wskazań jest najwyższy w przypadku województwa mazowieckiego oraz śląskiego). Warto w tym miejscu podkreślić fakt, że wykwalifikowane zasoby ludzkie są najbardziej istotne dla przedsiębiorstw budowlanych działających na terenie tych województw (90% firm o tym charakterze wskazało powyższy czynnik jako najistotniejszy). Co ciekawe, przedsiębiorstwa działające na terenach województw o najniższym poziomie rozwoju (szczególnie w firmach prowadzących działalność handlową) postrzegają ten czynnik jako potencjalne źródło rozwoju zdecydowanie rzadziej (województwa świętokrzyskie i warmińskie – mazurskie charakteryzują się najniższym poziomem wskazań w tym zakresie).

Zaobserwować można więc pewnego rodzaju dwubiegunowość postrzegania roli zasobów ludzkich w rozwoju przedsiębiorstwa, której utrzymanie lub pogłębianie się może doprowadzić w dalszej perspektywie pogłębianie różnic w rozwoju społeczno – gospodarczym pomiędzy regionami.

Wsparcie rozwoju zasobów ludzkich

- *Rekomenduje się rozważenie podjęcia z jednej strony działań ukierunkowanych na zapewnienie odpowiedniego dostępu do odpowiednich zasobów ludzkich firmom działającym na terenie województw najbogatszych (w szczególności w branży budowlanej, dla której czynnik ludzki okazuje się najważniejszy z punktu widzenia rozwoju), a z drugiej – prowadzenie działań wspierających firmy (w szczególności mikro) działające na terenach najbiedniejszych, w zakresie dbałości o podnoszenie kwalifikacji pracowników. Działania takie mogłyby zapobiec powiększaniu się dystansu rozwojowego firm z regionów najbiedniejszych (w szczególności firm mikro) do przedsiębiorstw prowadzących działalność na terenach najbogatszych.*
- *W pierwszym przypadku wydaje się, że działania skierowane do sektora firm budowlanych w regionach najbogatszych, obejmować mogłyby uruchomienie przez urzędy pracy szkoleń i kursów, przygotowujących kadry dla wspomnianych przedsiębiorstw, a także realizację działań w sferze edukacyjnej. Wdrożenie tego rodzaju rozwiązań powinno zostać jednak poprzedzone przeprowadzeniem pogłębionych analiz w odniesieniu do potrzeb pracodawców z tego sektora (zarówno na poziomie regionu, jak i lokalnym).*
- *W drugim przypadku sugerowane działania powinny objąć w województwach najbiedniejszych docelowo nie tylko samych pracowników, ale także osoby kierujące firmami (w szczególności handlowymi), w celu uświadomienia wartości i możliwości, związanych z dysponowaniem odpowiednio wykwalifikowanym personelem z punktu widzenia rozwoju firmy. Podobnie jednak jak w poprzednim przypadku, podjęcie tego rodzaju działań, powinno zostać poprzedzone przeprowadzeniem stosownych analiz w skali lokalnej (powiatowe urzędy pracy) lub regionalnej (wojewódzkie urzędy pracy). Źródłem finansowania powyższych przedsięwzięć mogłyby stać się regionalne komponenty Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, a w ich realizację zaangażować mogłyby się instytucje otoczenia biznesu.*

Bariery rozwoju firm

Jako czynniki najbardziej negatywnie wpływające na rozwój firmy, sektor MSP postrzega istniejący system prawa podatkowego oraz wysokie pozapłacowe koszty pracy. Ponadto, wskazuje się na silną konkurencję oraz brak odpowiednio wykwalifikowanych pracowników, a także zatory płatnicze. Rzadziej wskazuje się natomiast na system prawa pracy, wysokie płace oraz niedostateczny popyt na usługi/dobra oferowane przez firmy reprezentowane przez respondentów, a także trudności w dostępie do kredytów i kontrole działalności gospodarczej.

Wielkość firm nie różnicuje czynników, które w opinii przedstawicieli firm mogą być barierami w rozwoju. Zróżnicowanie to jest widoczne jednak w przypadku analizy branżowej. W szczególności dotyczy to firm przemysłowych, których przedstawiciele częściej niż reprezentanci pozostałych sektorów za przeszkodę w rozwoju firm uznali zatory płatnicze. Warto zwrócić uwagę (w szczególności w kontekście wyników analiz dotyczących czynników pozytywnie wpływających na rozwój firm), na fakt, że przedstawiciele branży budowlanej (firmy działające na terenie województw najbogatszych, a także mikroprzedsiębiorstwa) istotnie częściej wskazywali na brak odpowiednio wykwalifikowanej kadry pracowniczej. Z kolei dla reprezentantów sektora handlu (w szczególności w województwach przeciętnie rozwiniętych) częstszą przeszkodą niż dla innych jest silna konkurencja.

Zmiany w systemie podatkowym oraz zmniejszenie pozapłacowych kosztów pracy

- *Biorąc pod uwagę powyższe spostrzeżenia, zagadnieniem, które powinno zostać poddane szczegółowej, pogłębionej analizie w ramach kolejnych badań, jest kwestia istniejącego systemu prawa podatkowego, który najczęściej wskazywany jest jako źródło barier w rozwoju przedsiębiorstw.*
- *W tym kontekście najbardziej oczekiwanymi ze strony przedsiębiorstw działaniami jest uproszczenie systemu podatkowego, w tym systemu VAT oraz obniżenie stawki podatków. Wydaje się również, że wprowadzona w ubiegłym roku obniżka stawki ubezpieczenia społecznego pracownika ponoszonej przez pracodawcę to posunięcie zbyt ograniczone z punktu widzenia przedsiębiorców, którzy wciąż postrzegają pozapłacowe koszty pracy jako jeden z najważniejszych czynników ograniczających rozwój przedsiębiorstw. Jest to szczególnie ważne w kontekście wyników badania wskazujących, że potencjał ludzki jest kluczowym czynnikiem wzrostu firm (patrz część: Czynniki determinujące rozwój firm).*

Wsparcie poprawy pozycji konkurencyjnej firm handlowych w województwach przeciętnie rozwiniętych

- *Biorąc pod uwagę zdiagnozowane bariery w rozwoju firm handlowych działających na terenie województw przeciętnie rozwiniętych, polegające na silnej presji konkurencyjnej, wydaje się zasadne zaadresowanie do tej grupy przedsiębiorstw (przez organizacje branżowe lub regionalne – za pośrednictwem instytucji otoczenia biznesu) działań o charakterze doradczym, wskazującym metody poprawy pozycji konkurencyjnej.*

Odnosząc się do ograniczeń wskazanych przez przedsiębiorstwa działające w sektorze budowlanym, charakterystyczne jest wskazanie na bariery płynące z braku odpowiednio wykwalifikowanych pracowników (rekomendację dotyczącą poprawy sytuacji w tym zakresie przedstawiono w części streszczenia dotyczącej czynników determinujących rozwój firm).

Rozpatrując najbardziej oczekiwane przez przedsiębiorców działania o charakterze naprawczym, należy stwierdzić, że poza uproszczeniem systemu podatkowego /systemu VAT oraz obniżeniem podatków, wskazuje się w dalszej kolejności na wprowadzenie euro w miejsce złotówki i zmniejszenie liczby kontroli czy uproszczenie zasad finansowania zewnętrznego (po 17% wskazań). Warto zwrócić także uwagę na fakt, iż firmy z regionów najbiedniejszych częściej niż pozostałe wskazywały na konieczność podjęcia przez władze centralne działań mających na celu obniżenie podatków oraz ułatwienie dostępu do doradztwa gospodarczego.

Wprowadzenie

W niniejszym raporcie przedstawiono wynik badania zrealizowanego na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w okresie kwiecień – czerwiec 2008 roku na ogólnopolskiej próbie 802 polskich małych i średnich przedsiębiorstw. Tematem badania była weryfikacja potencjału rozwojowego sektora polskich małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), w aspekcie ich działalności inwestycyjnej. W tym kontekście dokonano przebadania wielkości, rodzaju i struktury inwestycji zrealizowanych w roku 2007 i 2008, a także planowanych na pozostałą część roku 2008 oraz na okres 2009–2011. Ponadto przeanalizowane zostało zagadnienie wykorzystania przez przedsiębiorstwa realizujące (i planujące) inwestycje dostępnych źródeł finansowania oraz czynniki, wpływające na decyzje inwestycyjne polskich MSP. Dodatkowym elementem uwzględnionym w badaniu, była weryfikacja zastosowania przez przedsiębiorstwa narzędzi planowania strategicznego, ich aktywności na rynku zamówień publicznych oraz postrzegania przez nie barier, utrudniających rozwój prowadzonej działalności gospodarczej.

1. Cel i przedmiot badania

1.1. Cel badania

Głównym celem badania było **określenie potencjału rozwojowego polskich małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) oraz głównych barier rozwoju tego sektora.**

Potencjał rozwojowy przedsiębiorstwa to zespół czynników zapewniających jego przetrwanie na rynku oraz dynamiczny i wielokierunkowy rozwój. Zależy on od posiadanych przez przedsiębiorstwo zasobów a także od umiejętności tworzenia ich optymalnych kombinacji przez prowadzących firmę. Potencjał rozwojowy odnosi się więc do wielu wymiarów prowadzenia działalności gospodarczej.

W ramach niniejszego badania przedmiotem analizy były zagadnienia istotne z punktu widzenia oceny potencjału rozwojowego polskich MSP w wymiarze ich zdolności inwestycyjnych (poprzez ocenę zarówno zrealizowanych, jak i planowanych inwestycji). Obraz ten został uzupełniony o aspekt dotychczasowych i planowanych źródeł finansowania przedsięwzięć, a także o kontekst wykorzystania narzędzi planowania strategicznego w ramach prowadzenia działalności gospodarczej. Dokonano także przebadania oraz analizy potencjału polskich MSP w aspekcie funkcjonowania na rynku zamówień publicznych.

Badanie uzupełnione zostało - poprzez uwzględnienie czynników wpływających na decyzje inwestycyjne oraz bariery w rozwoju przedsiębiorstw - o analizę postrzegania przez przedsiębiorców z sektora MSP czynników o charakterze zewnętrznym i wewnętrznym warunkujących możliwości rozbudowy potencjału firm.

Powyższe ujęcie pozwoliło na analizę potencjału rozwojowego sektora MSP w Polsce z uwzględnieniem następujących elementów:

1. Analizy struktury i wielkości inwestycji zrealizowanych w 2007 i 2008 roku, oraz planowanych do realizacji w pozostały okresie roku 2008 oraz w latach 2009-2011, która pozwoliła na określenie tendencji w odniesieniu do rozwoju potencjału przedsiębiorstw w zakresie zasobów rzeczowych. Dodatkowo, uwzględnienie podziału na inwestycje o charakterze odtworzeniowym oraz prorozwojowym pozwoliło na identyfikację kierunku zaobserwowanych zmian. W tym kontekście szczególnie istotne okazało się dokonanie analizy w odniesieniu do kategorii „wartości niematerialnych i prawnych”, stanowiącej w firmach istotny czynnik rozwoju.
2. Analizy źródeł finansowania inwestycji w latach 2007, 2008, 2009-2011, która pozwoliła na ocenę potencjału rozwojowego poprzez pryzmat zdolności polskich MSP do finansowania nowych przedsięwzięć.
3. Analizy zastosowania narzędzi planowania strategicznego, która umożliwiła zdiagnozowanie potencjału rozwojowego polskich MSP w kontekście systematycznego planowania działań rozwojowych.
4. Analizy potencjału polskich MSP w kontekście specyfiki rynku zamówień publicznych, jako obszaru rynku specyficznego pod względem odbiorcy i jego oczekiwań.
5. Analizy czynników zewnętrznych i wewnętrznych istotnych z punktu widzenia budowy potencjału przedsiębiorstwa, w tym w szczególności – postrzegania roli zasobów ludzkich, jako kluczowego źródła budowy potencjału firmy, a także innych czynników decydujących o podejmowaniu decyzji inwestycyjnych oraz barier stojących na przeszkodzie w rozwoju firm.

Konstrukcja powyższych zagadnień znalazła odzwierciedlenie w układzie raportu, którego poszczególne części odnoszą się do następujących zagadnień:

- planów inwestycyjnych,
- głównych źródeł finansowania inwestycji,
- poziomu zastosowania narzędzi planistycznych (strategie),
- uczestnictwa w rynku zamówień publicznych,
- głównych czynników wpływających na decyzje inwestycyjne,
- barier rozwoju.

Dzięki przyjętemu podejściu, możliwe było zarówno przedstawienie diagnozy potencjału rozwojowego sektora polskich MSP w odniesieniu do roku 2007, jak też tendencji w latach 2008 oraz w okresie 2009-2011, a także wskazanie – poprzez analizę czynników wpływających na decyzje inwestycyjne oraz barier rozwojowych – kierunków działań, które powinny zostać podjęte przez administrację rządową lub samorządową w celu zainicjowania bądź wzmocnienia działań prorozwojowych w polskich MSP.

1.2. Przedmiot badań

Przedmiotem badania była analiza czynników warunkujących rozwój przedsiębiorstw zaliczających się do sektora MSP w Polsce. Zakres przedmiotowy niniejszego badania, w oparciu o wytyczne przedstawione przez Zamawiającego obejmował populację MSP działających na terenie całej Polski, z uwzględnieniem podziału regionalnego, wielkości (w zależności od liczby zatrudnionych) oraz wybranych sekcji PKD.

2. Metodologia badania

2.1. Koncepcja badania

Prace badawcze ukierunkowane na osiągnięcie założonego celu badania zostały podzielone na kilka etapów.

W **etapie pierwszym** dokonano weryfikacji dokumentów źródłowych (m.in. opracowań Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości i Narodowego Banku Polskiego dotyczących aktywności inwestycyjnej polskich MSP oraz barier prowadzenia działalności) odnoszących się do zakresu merytorycznego badania, celem jego uszczegółowienia. Wynikiem prac przeprowadzonych w ramach tego etapu było przekazanie Zamawiającemu Raportu Metodologicznego, precyzującego zakres prac przewidzianych do realizacji w ramach zamówienia, w którym uwzględniono m.in. wyniki konsultacji z Zamawiającym przeprowadzonej po podpisaniu umowy o udzielenie zamówienia publicznego.

Zakończenie etapu pierwszego pozwoliło na rozpoczęcie **drugiego etapu** prac badawczych. W jego pierwszej fazie dokonano wstępnego badania źródeł statystycznych i analiz obejmujących lata 2003 – 2006 i dotyczących płaszczyzn prowadzenia działalności gospodarczej odnoszących się do określonego obszaru badawczego (aktywność inwestycyjna, wykorzystanie źródeł finansowania, uczestnictwo w rynku zamówień publicznych, poziom wykorzystania strategii rozwoju, czynniki wpływające na podejmowanie decyzji inwestycyjnych oraz bariery w prowadzeniu działalności gospodarczej). Badanie dokumentów pozwoliło na przygotowanie wstępnej wersji narzędzia badawczego, przewidzianego do wykorzystania w trakcie zaplanowanego badania ilościowego CATI, którego przedmiotem były zrealizowane (w roku

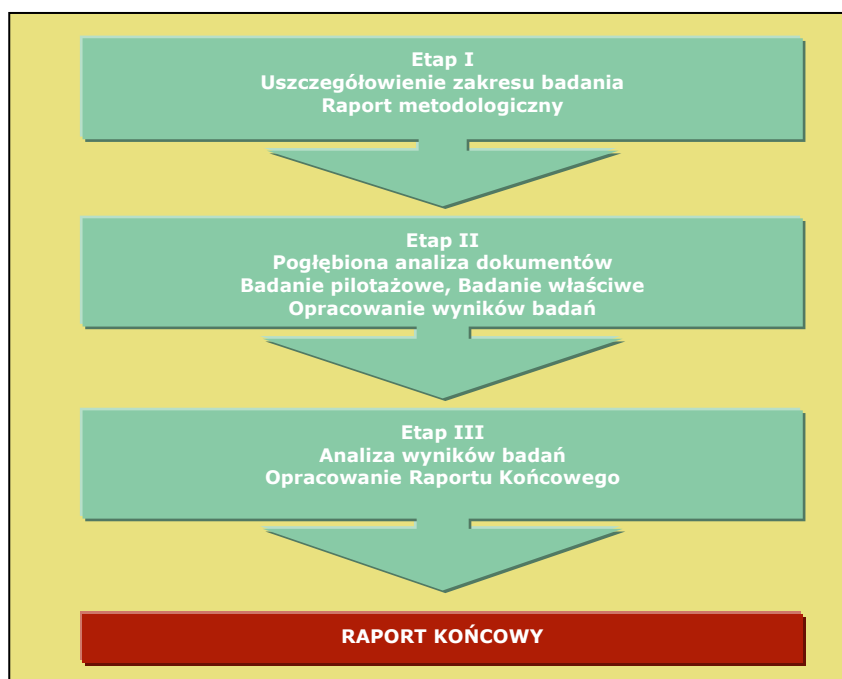
2007 i 2008) oraz planowane (na pozostałą część roku 2008 oraz okres 2009-2011) działania inwestycyjne, a także zagadnienia związane z czynnikami wpływającymi na działalność inwestycyjną i barierami rozwoju sektora MSP.

W drugiej fazie przeprowadzone zostały – w oparciu o wstępną wersję narzędzia badawczego (kwestionariusz ankietowy), dwa pilotażowe indywidualne wywiady pogłębione (IDI) z reprezentantami przewidzianej do przebadania populacji. Następnie – w oparciu o wyniki pilotażu, dokonano kolejnej korekty projektu narzędzia badawczego. Po dokonaniu korekty, w oparciu o zweryfikowany kwestionariusz, przeprowadzony został pilotaż badania ilościowego CATI na populacji 20 respondentów z sektora MSP. Po zakończeniu powyższych działań pilotażowych oraz stosownej korekcie narzędzia badawczego przeprowadzone zostało badanie ilościowe w formule CATI, na próbie 802 respondentów oraz dokonano opracowania jego wyników.

Jednocześnie, równoległe z realizacją drugiej fazy, prowadzone było – rozpoczęte w fazie pierwszej, dalsze pogłębione badanie dokumentów (danych statystycznych oraz analiz odnoszących się do problematyki badania). W trakcie badania uwzględniono m.in. informacje zawarte w przygotowanych przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości „Raportach o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce”, oraz publikowanych kwartalnie przez Narodowy Bank Polski „Informacjach o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury”. Jako istotne źródło informacji w zakresie istniejących barier w prowadzeniu działalności posłużyło natomiast opracowanie „Konkurencyjność sektora MSP 2007” przygotowane przez Polską Konfederację Pracodawców Prywatnych „Lewiatan” w 2007 roku. Szczegółowe zestawienie źródeł wykorzystanych w trakcie badania zostało zaprezentowane w tabeli nr 5 (str. 19).

Zakończenie badania ilościowego oraz analizy dokumentów pozwoliło na przejście do ostatniego, **trzeciego etapu** projektu, ukierunkowanego na analizę wyników badania ilościowego oraz wyciągnięcie wniosków i przygotowanie rekomendacji. Końcową fazę etapu stanowiło przygotowanie Raportu Końcowego z badania. Poniżej przedstawiono schemat prezentujący koncepcję działań badawczych.

Rysunek 1. Schemat koncepcji badania



Źródło: opracowanie własne.

2.2. Pytania badawcze

Analiza zakresu merytorycznego badania, określonego przez Zamawiającego pozwoliła na przygotowanie szczegółowego zestawu pytań badawczych, które zostały przedstawione w tabeli 5. Dokonany podział uwzględnił w swym zakresie wszystkie obszary (zagadnienia) badawcze, wskazane przez Zamawiającego i pozwolił – po uzyskaniu odpowiedzi – na sformułowanie wniosków i rekomendacji.

Tabela 5. Zagadnienia i pytania badawcze

Zagadnienie badawcze	Pytania badawcze
Plany inwestycyjne MSP	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Jaka jest wartość dotychczasowych inwestycji? ▪ Jaki jest cel dotychczasowych inwestycji? ▪ Jakiego rodzaju inwestycje były realizowane? ▪ Jak wygląda zróżnicowanie regionalne, branżowe i w aspekcie wielkości firmy w zakresie powyższych zjawisk? ▪ Jakie są efekty zrealizowanych inwestycji? ▪ Jaka jest wartość planowanych inwestycji? ▪ Jaki jest cel planowanych inwestycji? ▪ Jakiego rodzaju inwestycje będą realizowane? ▪ Jak wygląda zróżnicowanie regionalne, branżowe i w aspekcie wielkości firmy w zakresie powyższych zjawisk? ▪ Z czego wynika wzrost/spadek nakładów na inwestycje? ▪ Co ogranicza inwestycje?
Główne źródła finansowania inwestycji	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Jaka są źródła finansowania zrealizowanych inwestycji? ▪ Jakie są źródła planowanych inwestycji? ▪ Czy określone źródła finansowania inwestycji są charakterystyczne dla pewnych rodzajów inwestycji? ▪ Jak wygląda zróżnicowanie regionalne, branżowe i w aspekcie wielkości firmy w zakresie powyższych zjawisk?
Poziom zastosowania narzędzi planistycznych (strategie)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Czy przedsiębiorstwa posiadają strategie rozwoju? ▪ Jak aktualne strategie rozwoju posiadają przedsiębiorstwa? ▪ Jak wygląda zróżnicowanie regionalne, branżowe i w aspekcie wielkości firmy w zakresie powyższych zjawisk?
Główne czynniki wpływające na decyzje inwestycyjne	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Jakie czynniki wpływają na decyzje inwestycyjne? ▪ Jaką rolę odgrywa uczestnictwo w rynku zamówień publicznych w tym aspekcie? ▪ Jak prezentuje się uczestnictwo w rynku zamówień publicznych? ▪ Jaką rolę odgrywa posiadanie systemu zarządzania jakością w aspekcie decyzji inwestycyjnych? ▪ Jak wygląda zróżnicowanie regionalne, branżowe i w aspekcie wielkości firmy w zakresie powyższych zjawisk?
Bariery rozwoju MSP	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Jakie czynniki wpływają na rozwój firmy (zewnątrzne/wewnętrzne)? ▪ Jakie bariery w rozwoju firm można zaobserwować? ▪ Jakie były by pożądane działania administracji państwowej zmierzające do usunięcia barier?

Źródło: opracowanie własne.

2.3. Przebieg badania

Zróżnicowanie zagadnień badawczych, zakres prac koniecznych do wykonania w celu udzielenia odpowiedzi na postawione pytania badawcze oraz sformułowania wniosków i rekomendacji wymagał zaangażowania odpowiedniego wachlarza metod służących pozyskaniu danych koniecznych dla przeprowadzenia niezbędnych analiz. W konsekwencji, w ramach badania zastosowanie znalazły następujące metody i techniki badawcze:

W zakresie danych zastanych:

- ↳ Analiza danych zastanych.

W zakresie danych wywołanych:

- ↳ Indywidualny Wywiad Pogłębiony – w zakresie pilotażu do badania ilościowego,
- ↳ Badanie CATI (*Computer Assisted Telephone Interview*).

Poniżej przedstawiono szczegółowy zakres i przebieg realizacji badań w zakresie poszczególnych metod badawczych.

2.3.1. Analiza danych zastanych

Analiza danych zastanych stanowiła podstawę dla przygotowania narzędzia badawczego wykorzystywanego w ilościowym badaniu CATI, oraz sporządzenia prezentacji zjawisk zachodzących w sektorze MSP i będących przedmiotem badania odnoszących się do lat 2003 – 2006. Zgodnie ze wskazówkami Zamawiającego, dla potrzeb analizy wykorzystano zarówno ogólnodostępne źródła statystyki publicznej, jak i opracowania problemowe odnoszące się do analizowanych zagadnień. Poniżej (Tabela 6) przedstawiono zestawienie źródeł wykorzystanych na potrzeby badania, w podziale na poszczególne zagadnienia.

Tabela 6. Źródła wykorzystane na etapie analizy dokumentów

Zagadnienie	Plany inwestycyjne MSP
Źródła	<ul style="list-style-type: none"> ▪ „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych”, GUS, Warszawa, 2006 ▪ „Działalność gospodarcza przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób (1999-2003)”, GUS, 2004 ▪ „Działalność gospodarcza przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób (2000-2005)”, GUS, 2006
Zagadnienie	Główne źródła finansowania inwestycji
Źródła	<ul style="list-style-type: none"> ▪ „Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002 - 2003”, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości 2004, Warszawa ▪ „Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2003 -2004”, Ministerstwo Gospodarki 2005, Warszawa ▪ „Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005 - 2006”, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2007, Warszawa ▪ „Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w II kw. 2008”, Narodowy Bank Polski, Warszawa, kwiecień 2008
Zagadnienie	Główne czynniki wpływające na decyzje inwestycyjne
Źródła	<ul style="list-style-type: none"> ▪ „Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005 -

	<p>2006”, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2007, Warszawa</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ustawa z dnia 29 stycznia 2004r., Prawo zamówień publicznych., (Dz.U. Nr 82 poz. 560 z 2007r.) ▪ http://www.ec.europa.eu ▪ Rozporządzenie Prezesa Rady Ministrów z dnia 19 grudnia 2007 r. w sprawie kwot wartości zamówień oraz konkursów, od których jest uzależniony obowiązek przekazywania ogłoszeń Urzędowi Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich (Dz. U. Nr 241 poz. 1762) ▪ Sprawozdanie z funkcjonowania systemu zamówień publicznych w 2006 r., Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa 2007 ▪ Raport "Evaluation of SME's Access to Public Procurement Markets in the EU", GHK & Technopolis, Brussels 2007
Zagadnienie	Poziom zastosowania narzędzi planistycznych (strategie)
Źródła	<ul style="list-style-type: none"> ▪ „Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w II kw. 2008”, Narodowy Bank Polski, Warszawa, kwiecień 2008
Zagadnienie	Bariery rozwoju MSP
Źródła	<ul style="list-style-type: none"> ▪ „Konkurencyjność sektora MSP 2007”, M. Starczewska-Krzysztozek, Raport z badań, PKPP Lewiatan, Warszawa 2007 ▪ „Bariery administracyjne związane z podejmowaniem i prowadzeniem działalności gospodarczej w Polsce”, Foreign Investment Advisory Service of World Bank Group, 2004 ▪ „Polska 2007. Raport o stanie gospodarki”, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2007 ▪ „Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w II połowie 2007 r.”, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2008 ▪ „Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w II kw. 2008 r.”, oraz za lata 2002-2008, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2008

Źródło: opracowanie własne.

2.3.2. Badanie CATI

Realizacja badania ilościowego miała na celu pogłębienie wiedzy uzyskanej w wyniku analizy danych zastanych. Na jej podstawie przygotowano kwestionariusz do badania telefonicznego CATI, który miał być jednoznacznie zrozumiały dla respondentów zróżnicowanych pod względem wykształcenia oraz obycia z terminologią finansowo-biznesową (zarówno dla właściciela małej firmy remontowo-budowlanej, jak również dla członka zarządu średniej firmy działającej na międzynarodowym rynku). Jednocześnie kwestionariusz nie mógł uogólniać poruszanych zagadnień badawczych. Z tego powodu zdecydowano o przeprowadzeniu dwuetapowego pilotażu, ukierunkowanego na skorygowanie ewentualnych braków tego narzędzia.

Pilotaż jakościowy

Skonsultowany z Zamawiającym kwestionariusz został przetestowany w formie dwóch wywiadów bezpośrednich (IDI) w studiu badań jakościowych GfK Polonia w Warszawie w dniu 9 maja 2008 roku. Wyposażona w możliwość podglądu przez lustro weneckie sala umożliwiła obserwację tej fazy pilotażu Zamawiającemu.

Do udziału w wywiadzie zostały zaproszone cztery osoby tj. właściciele bądź osoby zajmujące stanowiska kierownicze w firmie zorientowane w planach inwestycyjnych. Wywiady zostały przeprowadzone z dwiema wybranymi osobami, które różniły się pod względem cech społeczno-demograficznych oraz reprezentowały firmy z odmiennych branż i o różnej liczbie

zatrudnionych. Jednym z respondentów był właściciel firmy zatrudniającej do 9 osób z branży usługowej, drugim - kierownik firmy zatrudniającej do 49 osób z branży handlowej.

Wywiad został przeprowadzony w oparciu o skrypt wywiadu telefonicznego. Po każdym bloku tematycznym moderator zadawał pytania na temat stopnia zrozumienia pytań, klarowności zastosowanej terminologii oraz kompletności kwestionariusza. Średnio wywiad trwał ok. 60 minut.

Po zakończeniu wywiadów omówiono z Zamawiającym najważniejsze propozycje zmian, które wprowadzono przed kolejną fazą pilotażu.

Pilotaż ilościowy

Przygotowana w oparciu o wyniki pilotażu jakościowego wersja kwestionariusza została poddana testowaniu w sposób ilościowy na próbie $n=20$ firm w terminie 12-14 maja 2008 r. Struktura próby wywiadów zrealizowanych w ramach pilotażu odzwierciedlała strukturę warstwową przyjętą dla badania zasadniczego.

Wywiady testowe były prowadzone ze studia CATI GfK Polonia w Warszawie, co umożliwiło sprawdzenie poprawności skryptu telefonicznego, jak i zapewniło końcową walidację kwestionariusza. Wielkość próby w pilotażu ilościowym pozwoliła na wprowadzenie zmian wieloetapowo – w trakcie oraz po zakończeniu pilotażu. Finalne poprawki do kwestionariusza zostały dokonane na podstawie informacji pochodzących z odsłuchu nagranych wywiadów oraz konsultacji z ankieterami.

Badanie zasadnicze

Badanie zasadnicze zostało realizowane ze studia CATI GfK Polonia w Warszawie w terminie 15-23 maja 2008 r., w oparciu o skorygowaną w wyniku działań pilotażowych, wersję kwestionariusza. Ostateczna wersja kwestionariusza, stanowiąca narzędzie badawcze została zamieszczona w załączniku.

Populacja objęta badaniem

Badaniem objęto populację firm zarejestrowanych do dnia 31 grudnia 2007 roku i zatrudniających do 249 pracowników. Zgodnie z ustaleniami z Zamawiającym z badania wyłączono firmy prowadzące podstawową działalność zakwalifikowaną do sekcji rolnictwo, łowiectwo, i leśnictwo, oraz rybactwo (sekcja A i B wg PKD 2004 GUS¹), a ponadto górnictwo (sekcja C), wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę (sekcja E), hotele i restauracje (sekcja H), pośrednictwo finansowe (sekcja J), administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe ubezpieczenie społeczne i powszechne ubezpieczenie zdrowotne (sekcja L), edukacja (sekcja M), ochrona zdrowia i pomoc społeczna (sekcja N), gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników (sekcja P), organizacje i zespoły eksterytorialne (sekcja Q).

Dobór próby

Zgodnie z wymogami Zamawiającego, dobór próby miał umożliwiać analizę danych na poziomie całej próby, jak i:

- w podziale na wielkość firm,
- w podziale na sekcje,
- w podziale na województwa.

¹ Ze względu na okres przejściowy w stosowaniu Polskiej Klasyfikacji Działalności z 2004 i 2007 roku, który zakończy się 31 grudnia 2009 r. w przedmiotowym badaniu zostanie wykorzystana PKD 2004.

W związku z powyższym w badaniu wykorzystano warstwowo-losowy dobór próby. W przypadku zastosowania czystego doboru losowego bez warstwowania udział firm mikro w całej próbie przekroczyłby 96% - tym samym niemożliwa byłaby analiza dla firm małych i średnich. Podobnie sytuacja przedstawiałaby się w przypadku losowego doboru na poziomie województw (wnioskowanie o interesującej Zamawiającego populacji byłoby możliwe jedynie dla największych województw).

Założono przeprowadzenie wywiadów wśród 800 respondentów. Ostatecznie zrealizowano 802 wywiady, których rozkład, uwzględniając specyficzną strukturę firm pod względem liczby zatrudnionych oraz ustalenia z Zamawiającym przedstawia się w następujący sposób:

- 401 wywiadów z firmami zatrudniającymi do 9 osób (mikro),
- 251 wywiadów z firmami zatrudniającymi od 10 do 49 osób (małe),
- 150 wywiadów z firmami zatrudniającymi od 50 do 249 osób (średnie).

Dodatkowo ustalono warstwę wg podziału terytorialnego na poziomie 50 wywiadów w każdym województwie (w dwóch województwach: łódzkim oraz podkarpackim zrealizowano po jednym wywiadzie więcej).

Rozkład branż w populacji umożliwił analizę na poziomie 6 największych sekcji (D – Przetwórstwo przemysłowe, F - Budownictwo, G – Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodów, motocykli oraz artykułów użytku osobistego i domowego, I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność, K – Obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, O - Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała – Klasyfikacja PKD 2004) oraz analizę zbiorczą. Otrzymane wyniki pozwoliły zagregować dane dla czterech głównych branż, tj. przemysłu (sekcja D), budownictwa (sekcja F), handlu (sekcja G) oraz usług (sekcje I, K, O).

Taki sposób doboru próby umożliwił udział w badaniu liczby podmiotów pozwalającej na dokonanie analiz pod względem wielkości firmy, branży i województwa. Wszystkie wyniki zostały przeważone zgodnie ze strukturą firm w populacji pod względem ich wielkości (mierzonej liczbą osób zatrudnionych) oraz liczebności w poszczególnych województwach.

Dobór respondenta

W celu uzyskania informacji potrzebnych do udzielenia odpowiedzi na pytania badawcze właściwym respondentem był właściciel lub współwłaściciel firmy lub wyższa kadra zarządzająca podejmująca decyzje inwestycyjne w swojej firmie. Ankieter każdorazowo upewniał się, czy rozmawia z osobą posiadającą ww. kompetencje.

3. Wyniki badania

3.1. Analiza potencjału polskich MSP w latach 2003 – 2006

3.1.1. Wielkość, rodzaj i struktura nakładów inwestycyjnych

Źródłem informacji na temat działalności inwestycyjnej w sektorze mikro, małych i średnich przedsiębiorstw są publikacje Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości dotyczące stanu sektora MSP, oraz przygotowywane przez GUS publikacje pt. „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych”. Dane GUS w odniesieniu do tego zagadnienia zostały opublikowane za lata 2004-2006. W przypadku lat wcześniejszych, jednym ze źródeł danych dla firm zatrudniających 10 pracowników i więcej były bazy PONTINFO oraz CISG na bazie kwestionariuszy GUS F-02 (w pierwszym przypadku) i F-01 (w drugim przypadku).

W ramach poniższej analizy, odnoszącej się do wielkości, rodzaju i struktury nakładów inwestycyjnych, ze względu na istotne różnice występujące pomiędzy danymi za poszczególne lata pochodzącymi z różnych źródeł zostały one zaprezentowane i przeanalizowane oddzielnie. Należy zaznaczyć, że zgodnie z metodologią stosowaną w corocznych raportach Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości o stanie sektora MSP dane dotyczące inwestycji za lata 2004-2006 nie obejmują następujących sekcji (PKD): Rolnictwa i leśnictwa, Rybołówstwa i rybactwa oraz Administracji publicznej.

Nakłady inwestycyjne w latach 2002-2006

W latach 2002-2003 w zakresie nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw widoczna jest ich stabilizacja z nieznacznym spadkiem poziomu w kategorii przedsiębiorstw średnich i dużych (Tabela 8). Podobna sytuacja ma miejsce w przypadku mikroprzedsiębiorstw - informacje o nakładach inwestycyjnych mikroprzedsiębiorstw w latach 2002-2003 dają obraz zgodny z tendencjami obserwowanymi w innych grupach wielkości (Tabela 8). W okresie tym w odniesieniu do przedsiębiorstw tej wielkości zanotowano jedynie symboliczny wzrost wartości nakładów inwestycyjnych z 10,0 mld zł na 10,1 mld zł.²

Tabela 7. Aktywność inwestycyjna mikroprzedsiębiorstw (0-9 pracujących) w latach 2002-2004

Lata	2002	2003	2004
	Przychody ogółem w mld. Zł		
	477,3	479,6	533,9
	Wartość nakładów inwest. ogółem (mld. zł)		
	10,0	10,1	11,4
	Dynamika nakładów inwest. (rok poprzedni=1)		
	0,97	1,01	1,13

Źródło: Główny Urząd Statystyczny, *Działalność gospodarcza przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób (2000-2005)*, GUS, 2006, cyt. za Ministerstwo Gospodarki (2007), „Przedsiębiorczość w Polsce 2007”, s. 45

² Główny Urząd Statystyczny, *Działalność gospodarcza przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób (2000-2005)* cyt. za Ministerstwo Gospodarki (2007), „Przedsiębiorczość w Polsce 2007”

W roku 2004, który był rokiem przystąpienia Polski do Unii Europejskiej w przedsiębiorstwach występuje wyraźny wzrost nakładów inwestycyjnych, ze szczególnym uwzględnieniem firm małych, gdzie w porównaniu do roku 2003 wzrost wyniósł aż 25%. Wskazuje to na wyraźny impuls inwestycyjny, który zaistniał w roku 2004. W przypadku firm średnich wzrost ten wyniósł 20%, a w przypadku firm dużych – 10% (Tabela 8). W odniesieniu do firm mikro (Tabela 7) odnotowano wzrost na poziomie 13%.

Tabela 8. Aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw w latach 2002-2004

Liczba pracowników /Lata	2002	2003	2004
	Wartość nakładów inwest. (mld. zł.)		
10-49 (małe)	7,6	7,6	9,5
50-249 (średnie)	15,5	15,3	18,3
powyżej 249 (duże)	42,4	41,7	46
pow. 9 pracujących	65,6	64,7	73,8
	Dynamika nakładów inwest. (rok poprzedni=1)		
10-49 (małe)	0,92	1,00	1,25
50-249 (średnie)	0,97	0,99	1,20
powyżej 249 (duże)	0,99	0,98	1,10
pow. 9 pracujących	0,98	0,99	1,14
	Wartość nakł. inwest. na 1 przeds. (tys. zł.)		
10-49 (małe)	269,1	287	345,5
50-249 (średnie)	1200,6	1161,2	1403,6
powyżej 249 (duże)	15451,3	15944	17164,2
pow. 9 pracujących	1488,1	1526,9	1707,8
	Wartość nakł. inwest. na 1 pracującego (tys. zł.)		
10-49 (małe)	12,0	12,3	14,6
50-249 (średnie)	11,3	11,7	13,8
powyżej 249 (duże)	18,3	18,4	20,0
pow. 9 pracujących	15,2	15,4	17,3

Źródło: PONTINFO na bazie F-02 (1998-2002) oraz CISG na bazie GUS F-01 (2003-2004) cyt. za Ministerstwo Gospodarki i Pracy (2005), „Przedsiębiorczość w Polsce”, Dokument przyjęty przez Radę Ministrów 21 czerwca 2005 r.

Tabela 9 i zawarte w niej dane wskazują na dalszy dynamiczny wzrost inwestycji przedsiębiorstw w latach 2004-2006. Dla całego sektora przedsiębiorstw wyniósł on w poszczególnych okresach od 10,4% do 16,6%. Nie był on jednak równomierny. Widoczne są znaczące różnice pomiędzy poszczególnymi kategoriami przedsiębiorstw i w poszczególnych latach - dla średnich podmiotów inwestycje w latach 2003-2004 wzrosły aż o 34,5%. W okresie 2005-2006 przedsiębiorstwa małe zmniejszyły nakłady inwestycyjne niemal o 12%.

W 2004 roku, w porównaniu do roku poprzedniego, wzrost inwestycji w sektorze przedsiębiorstw ogółem wyniósł 16,6%. W przypadku dużych przedsiębiorstw dynamika inwestycji wyniosła 12,4%. W 2004 r. najwyższą dynamiką inwestycji (wzrost o 34,5%) charakteryzowały się przedsiębiorstwa średnie. W przypadku małych firm wzrost inwestycji wyniósł 9%, a w przypadku firm mikro - 12,7%.

Tabela 9. Aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw w latach 2004-2006

Liczba pracowników /Lata	2004	2005	2006
	Wartość nakładów inwest. (mld. zł.)		
0-9 (mikroprzedsiębiorstwa)	11,3	11,8	14,1
10-49 (małe)	11,9	10,5	12,7
50-249 (średnie)	21,7	21,4	28,0
powyżej 249 (duże)	45,4	55,8	59,3
Ogółem	90,0	99,4	113,9
	Dynamika nakładów inwest. (rok poprzedni=1)		
0-9 (mikroprzedsiębiorstwa)	112,7	103,9	119,8
10-49 (małe)	109,0	88,1	121,7
50-249 (średnie)	134,5	98,5	131,1
powyżej 249 (duże)	112,4	122,9	106,2
Ogółem	116,6	110,4	114,6
	Wartość nakładów na nowe środki trwałe (mld. zł.)		
0-9 (mikroprzedsiębiorstwa)	10,5	10,8	12,90
10-49 (małe)	8,9	7,9	9,50
50-249 (średnie)	18,7	18,4	24,30
powyżej 249 (duże)	42,3	47,5	55,10
Ogółem	79,8	84,7	101,70
	Dynamika nakładów na nowe środki trwałe (rok poprzedni=1)		
0-9 (mikroprzedsiębiorstwa)	111,3	102,9	118,9
10-49 (małe)	103,3	89,3	119,8
50-249 (średnie)	131,3	98,1	132,1
powyżej 249 (duże)	110,6	112,4	116,0
Ogółem	113,9	106,2	120,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie corocznych publikacji Głównego Urzędu Statystycznego „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych” za lata 2004, 2005 oraz 2006.

W roku 2005 wystąpiło wyraźne osłabienie dynamiki inwestycji wśród przedsiębiorstw sektora MSP. Ta tendencja jest szczególnie widoczna w grupie podmiotów małych, gdzie nakłady w porównaniu z poprzednim rokiem spadły o 11,9%. Wśród firm średnich spadek był znacznie mniejszy i wyniósł 1,5%. Wśród mikroprzedsiębiorstw odnotowano umiarkowany wzrost dynamiki inwestycji wynoszący 3,9%.

Jednocześnie duże przedsiębiorstwa odnotowały znaczący wzrost inwestycji wynoszący 22,9%. Wynik w tej kategorii jest bardzo istotny, gdyż pomimo słabszych wyników przedsiębiorstw z sektora MSP, wysoki (ok. 55%) udział nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw dużych rzutował na pozytywną wartość dynamiki inwestycji dla całego sektora przedsiębiorstw (10,4%).

W roku 2006 tendencja ta uległa zmianie, gdyż to przedsiębiorstwa należące do sektora MSP odpowiadają za dobry wynik ogólny (14,6%), natomiast przedsiębiorstwa duże, choć odnotowały wzrost inwestycji na poziomie wynoszącym 6,2% w stosunku do roku 2005, to wynik ten był niższy niż w latach poprzednich. Znacznie wyższy wzrost osiągnęły przedsiębiorstwa mikro (19,8%) oraz małe (21,7%). Zdecydowanie najwyższą dynamikę inwestycji zaobserwować można było wśród podmiotów średnich – wzrost o 31,1%.

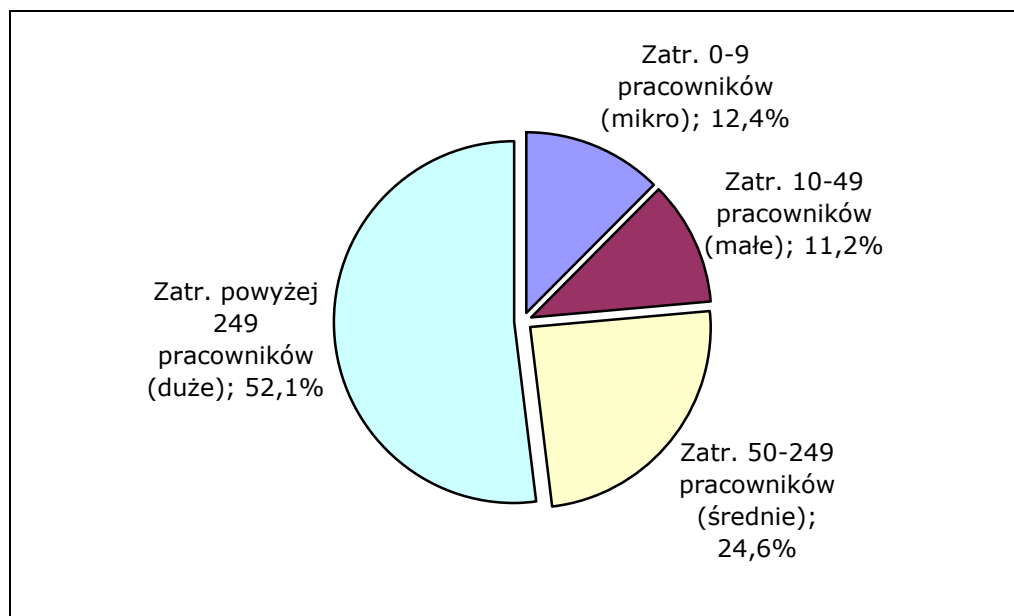
Podsumowując powyższy obraz należy stwierdzić, że w analizowanych okresach (lata 2002 – 2004 oraz 2004 - 2006) w sektorze polskich przedsiębiorstw, bez względu na wielkość podmiotu zaobserwować można tendencję zwiększania nakładów inwestycyjnych, z zastrzeżeniem stabilizacji wysokości nakładów, która nastąpiła w latach 2002-2003, oraz spadku dynamiki nakładów w roku 2005 w przypadku firm średnich i małych.

W tym kontekście szczególnego znaczenia nabiera potencjał inwestycyjny firm mikro, w przypadku których w rozpatrywanych okresach (bez względu na przyjęte jako podstawa obliczeń źródło danych) z roku na rok odnotowywano wzrost dynamiki inwestycji.

Struktura inwestycji w układzie wielkości przedsiębiorstw

Analizując strukturę inwestycji ze względu na wielkość przedsiębiorstw (Rysunek 32) widoczna jest znacząca przewaga inwestycji realizowanych przez przedsiębiorstwa duże. Ta kategoria podmiotów odpowiada za ponad połowę inwestycji realizowanych przez polskie przedsiębiorstwa. W roku 2006 udział ten wyniósł 52,1%, w porównaniu do 24,6% udziału należącego do przedsiębiorstw średnich, oraz 12,4% w przypadku mikroprzedsiębiorców oraz 11,2% w odniesieniu do firm małych.

Rysunek 2. Struktura inwestycji w przedsiębiorstwach w roku 2006 w układzie wielkości zatrudnienia



Źródło: opracowanie własne na podstawie „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych” GUS, Warszawa, 2006.

3.1.2. Źródła finansowania inwestycji

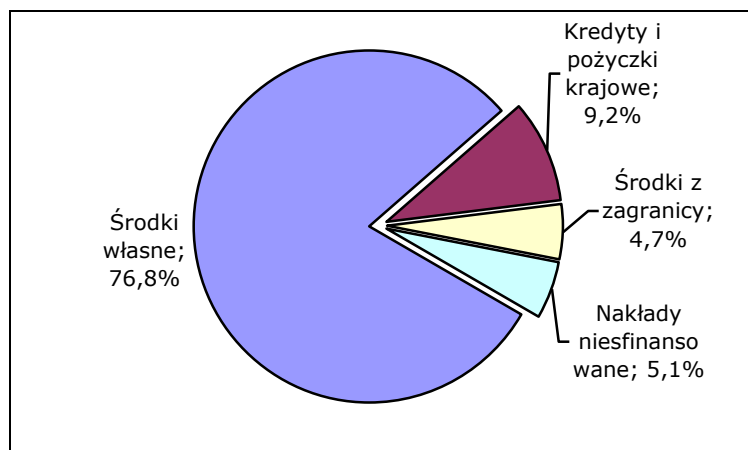
Jednym z najczęściej poruszanych tematów w kontekście prowadzenia działalności gospodarczej są zagadnienia związane z możliwością finansowania inwestycji. W przypadku polskich przedsiębiorstw dominującym źródłem finansowania inwestycji są środki własne - w 2005 roku z tego źródła zostało sfinansowanych aż 76,8% nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób (Tabela 10; Rysunek 3). Wykorzystanie pozostałych źródeł finansowania nakładów inwestycyjnych nie przekroczyło 10%, przy czym udział kredytów i pożyczek bankowych wyniósł 9,2%. W przedsiębiorstwach należących do sektora prywatnego udziały obu źródeł finansowania były nieco wyższe i wynosiły odpowiednio 79% oraz 10,5%.

Tabela 10. Struktura nakładów inwestycyjnych według źródeł finansowania w przedsiębiorstwach zatrudniających powyżej 9 osób w latach 2004-2005 (z pominięciem Rolnictwa i leśnictwa, Rybołówstwa i rybactwa oraz Administracji publicznej)

Źródło finansowania	Rok	Ogółem	z tego przedsiębiorstwa o liczbie zatrudnionych		
			10-49 (małe)	50-249 (średnie)	powyżej 249 (duże)
Przedsiębiorstwa ogółem (nakłady inwestycyjne ogółem = 100%)					
Środki własne	2003	75,3	66,7	76,0	77,9
	2004	75,7	68,3	72,6	78,5
	2005	76,8	71,9	74,1	78,5
Kredyty i pożyczki krajowe	2003	11,7	15,9	14,3	9,1
	2004	10,2	18,4	17,1	5,7
	2005	9,2	20,9	14,9	5,2
Środki z zagranicy	2003	6,2	12,6	5,0	4,6
	2004	5,7	7,3	3,6	6,3
	2005	4,7	2,0	3,8	5,5
Nakłady niesfinansowane	2003	4,1	1,9	1,8	5,9
	2004	4,6	1,5	2,1	6,2
	2005	5,1	1,4	1,9	6,8
Sektor prywatny (nakłady inwestycyjne ogółem = 100%)					
Środki własne	2004	77,5	69,2	75,5	81,6
	2005	79,0	74,3	74,7	82,1
Kredyty i pożyczki krajowe	2004	11,5	18,0	18,0	6,5
	2005	10,5	19,8	15,9	6,2
Środki z zagranicy	2004	6,0	8,0	3,6	6,7
	2005	5,0	2,1	3,9	6,2
Nakłady niesfinansowane	2004	3,4	1,6	1,9	4,6
	2005	3,6	1,5	1,9	4,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie: „Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002 -2003”, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, 2004, s. 66 oraz „Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005-2006”, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2007, s. 40.

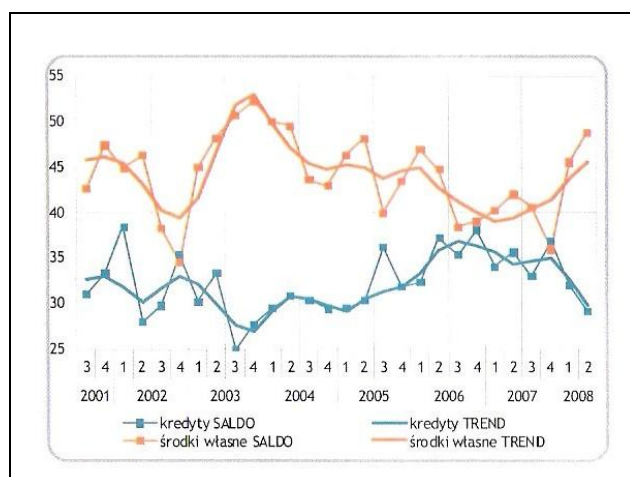
Rysunek 3. Struktura nakładów inwestycyjnych według źródeł finansowania w przedsiębiorstwach zatrudniających powyżej 9 osób w roku 2005 (z pominięciem Rolnictwa i leśnictwa, Rybołówstwa i rybactwa oraz Administracji publicznej)



Źródło: „Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005 -2006”, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, 2007, s. 40.

Interesującym źródłem informacji o źródłach finansowania nowych inwestycji są dane publikowane przez Narodowy Bank Polski w ramach „Informacji o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury” (wydawnictwo kwartalne). Jest to źródło bazujące na cyklicznym monitoringu przedsiębiorstw, ze szczególnym nastawieniem na przedsiębiorstwa duże, przy jednoczesnym uwzględnieniu MSP.

Rysunek 4. Udział inwestorów deklarujących finansowanie nowych inwestycji z dwóch najbardziej popularnych źródeł tj. środków własnych oraz kredytów bankowych. Podgrupa planująca nowe przedsięwzięcia



Źródło: Narodowy Bank Polski „Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w II kw. 2008”, Narodowy Bank Polski, kwiecień 2008, s. 29.

W rezultatach badań trendów obejmujących ostatnie siedem lat widoczne są znaczące zmiany nastawienia przedsiębiorstw w odniesieniu do struktury finansowania nowych inwestycji. Zastrzec przy tym należy, że w tym przedziale czasowym głównym źródłem finansowania dla przedsiębiorstw są środki własne. Widoczne było to szczególnie w roku 2003 i I poł. 2004 gdzie obserwować można było znaczący odwrót od kredytu bankowego w kierunku właśnie środków własnych. Jednocześnie od końca 2004 roku do roku 2006 stopniowo zwiększał się udział przedsiębiorstw deklarujących, że głównym źródłem finansowania inwestycji będą środki

pochodzące z kredytu. Trend ten uległ odwróceniu w roku 2006 i nasilił się pod koniec 2007 roku. W II kw. 2008 49% badanych przedsiębiorstw planujących nowe przedsięwzięcia zadeklarowało kluczowe znaczenie środków własnych, natomiast 29% wskazało na kredyt bankowy.

3.1.3. Czynniki wpływające na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw

W zakresie czynników wpływających na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw wyróżnić można dwie podstawowe kategorie³: czynniki zewnętrzne oraz czynniki wewnętrzne.

Do głównych czynników **zewnętrznych** zaliczyć można:

- ↳ Wielkość oczekiwanego popytu na produkty danego przedsiębiorstwa, w tym ewentualne konsekwencje postępu technicznego, oraz istniejące możliwości zaspokojenia tego popytu np. poprzez zatrudnienie odpowiedniej liczby pracowników posiadających wymagane kwalifikacje;
- ↳ Koszt pozyskania kapitału obcego i dostępność zewnętrznych źródeł finansowania. Czynniki te wpływać mogą z jednej strony na możliwości realizacji inwestycji, a z drugiej - na ich atrakcyjność. Obecnie jednym z istotnych zagadnień polityki ekonomicznej jest kwestia dostępu do szeroko rozumianych funduszy unijnych oraz ich znaczenie dla rozwoju przedsiębiorstw.
- ↳ Oddziaływanie państwa w różnych sferach, w tym m.in. poprzez:
 - kreowanie wymagań w różnych sferach działalności przedsiębiorstw np. w zakresie norm związanych z ochroną środowiska czy też dotyczących różnego typu uregulowań odnoszących się do bezpieczeństwa (pracy i pracowników, jak również produktów),
 - regulowanie dostępu do zamówień publicznych dla poszczególnych grup przedsiębiorstw,
 - wpływ na stabilność obowiązujących regulacji prawnych oraz stopień przewidywalności kierunku ewentualnych zmian stanu obecnego,
 - ustalanie zasad polityki podatkowej, w tym stosowanie określonych ulg podatkowych dla podmiotów prowadzących projekty inwestycyjne (lub wybrane rodzaje takich projektów) oraz wdrażanie innych instrumentów np. dotacji inwestycyjnych,
 - kształtowanie prawa w dziedzinie inwestycji, w tym systemu pozwoleń na inwestycje, oraz administracyjnego otoczenia procesu inwestycyjnego.

Do istotnych czynników **wewnętrznych** wpływających na inwestycje przedsiębiorstw i ich poziom, należy zaliczyć:

- ↳ Stopień wykorzystania posiadanych mocy produkcyjnych;
- ↳ Stopień zużycia (fizycznego i moralnego) posiadanych składników majątkowych (maszyn i urządzeń, ale również np. budynków);
- ↳ Poziom wiedzy i umiejętności kadry kierowniczej w tym:
 - umiejętność oceny potencjalnych efektów ekonomicznych, strategicznych i w konsekwencji finansowych projektów inwestycyjnych.
 - skłonność do ponoszenia ryzyka,
 - oczekiwania związane z potencjalnym wpływem inwestycji na przebieg ich kariery zawodowej.

³ Różański J., Marszałek J., Sekuła P., „Inwestycje rzeczowe i kapitałowe”, Difin, Warszawa, 2006, s. 33-34.

- ↳ Możliwości finansowe przedsiębiorstwa, w tym własne zasoby finansowe oraz możliwości ich uzupełnienia ze źródeł zewnętrznych uwzględniając m.in. zdolność kredytową danego podmiotu.

Zgodnie z wynikami badania dotyczącego realizacji projektów inwestycyjnych przeprowadzonego wśród polskich MSP na potrzeby „Raportu o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2004 – 2005”, umiejętności oceny efektywności projektu inwestycyjnego i ryzyka związanego z jego realizacją nie są najmocniejszą stroną polskich małych i średnich przedsiębiorstw. Dla każdego z wymienionych niżej obszarów:

- ↳ ryzyko kursowe,
- ↳ ryzyko cyklu koniunkturalnego,
- ↳ ryzyko nieoczekiwanej inflacji,
- ↳ ryzyko wielkości firmy,
- ↳ ryzyko stopy procentowej,
- ↳ ryzyko upadłości,

jedynie zdecydowana mniejszość małych i średnich firm realizujących inwestycje (w chwili badania lub wcześniej) prowadziła stosowne analizy - od 56% do ponad 70% firm nie uwzględniało poszczególnych czynników ryzyka⁴. Wydaje się więc, że lepszy dostęp do doradztwa inwestycyjnego mógłby stanowić istotne wsparcie dla przedsiębiorstw w zakresie przygotowania i realizacji procesów inwestycyjnych.

Co więcej, wiele z firm sektora MSP nie podejmuje istotnych prób w celu zwiększenia poziomu profesjonalizmu związanego z oceną i analizą projektów inwestycyjnych. Świadczyć o tym może m.in. fakt, że większa część MSP realizujących przedsięwzięcia inwestycyjne nie korzystała z wyspecjalizowanych podmiotów zewnętrznych w zakresie oceny i analizy atrakcyjności projektów inwestycyjnych⁵. Jednocześnie w wielu przedsiębiorstwach brakuje pracowników, którzy szkoleni byłiby w zakresie analizy projektów inwestycyjnych.

3.1.4. Wykorzystanie narzędzi planowania strategicznego

Planowanie strategiczne to proces długofalowego planowania stosowanego do określania i realizacji celów organizacji o najczęściej sformalizowanym charakterze. Pomimo, iż wyniki licznych badań pokazują, że firmy wykorzystujące narzędzia planowania strategicznego osiągają na ogół lepsze wyniki (większy wzrost sprzedaży, wyższą stopę zwrotu z aktywów, wyższą marżę zysku, większy wzrost zatrudnienia) niż firmy nie planujące swych działań strategicznie, większość firm z sektora MSP nie stosuje planowania strategicznego w praktyce swej działalności⁶. Jest to o tyle istotne, iż jak pokazują badania⁷, te małe i średnie przedsiębiorstwa,

⁴ „Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004-2005”, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, 2006, s. 72-73.

⁵ W cytowanym wyżej badaniu odsetek ten wyniósł 67%

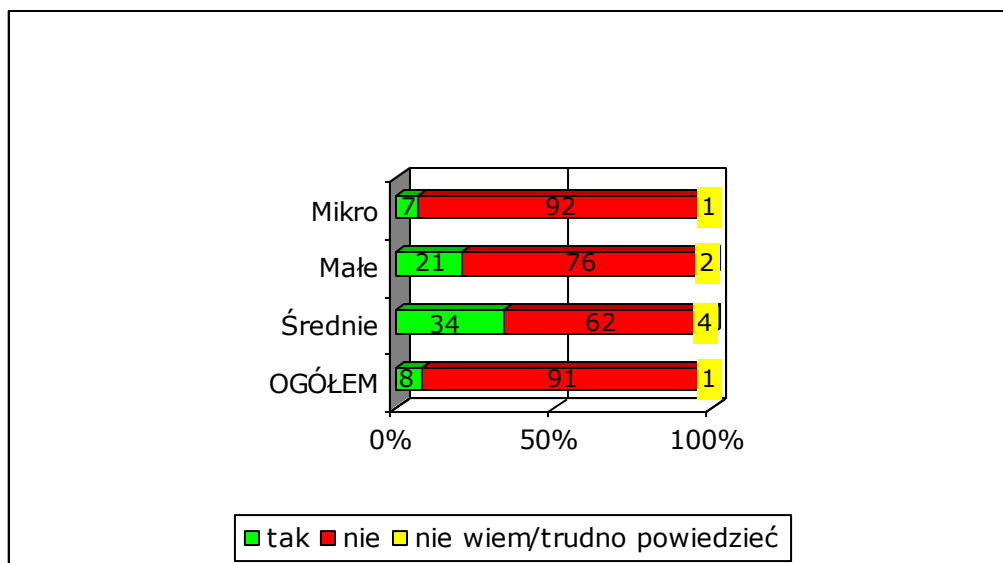
⁶ Zob. m.in. Bracker J.S., Keats B.W., Pearson J.N. (1988), Planning and Financial Performance Among Small Firms in a Growth Industry, *Strategic Management Journal*, 9 (6), 591-603; Berman J.A., Gordon D.D., Sussman G. (1997), A Study to Determine the Benefits Small Business Firms Derive from Sophisticated Planning Versus Less Sophisticated Types of Planning, *The Journal of Business and Economic Studies*, 3 (3), 1-11; Gibson B. Casser G. (2005), Longitudinal Analysis of Relationships between Planning and Performance in Small Firms, *Small Business Economics*, 25 (3), 207-222. Wang C., Walker E.A., Redmond J. Explaining (2007), Explaining the lack of strategic planning in SMEs: the importance of owner motivation, *International Journal of Organisational Behaviour*, Vol. 12 (1), 1-16.

⁷ Zob. m.in. Upton N., Teal E.J., Felan J.T. (2001), Strategic and Business Planning Practices of Fast Growth Family Firms, *Journal of Small Business Management*, 39 (1), 60-72; Beaver G., Prince C. (2002), Innovation, Entrepreneurship and Competitive Advantage in the Entrepreneurial Venture, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 9 (1), 28-37; Stewart K.S. (2002), Formal Business Planning and Small Business Success: A Survey of Small Businesses With An International Focus, *Journal of American Academy of Business*, 2 (1), 42-46; Gibbons P.T., O'Connor T. (2005), Influences on Strategic Planning Processes Among Irish SMEs, *Journal of Small Business Management*, 43(2), 170-186.

które planują strategicznie są na ogół bardziej innowacyjne, częściej wykorzystują nowoczesne narzędzia zarządzania i wychodzą na rynki międzynarodowe. Co równie ważne, takie firmy rzadziej upadają⁸.

Małe i średnie przedsiębiorstwa w swojej działalności skupiają się przede wszystkim na sprawach bieżących, rzadko podejmując planowanie strategiczne. Jak pokazuje Rysunek 5, zaledwie 8% firm sektora MSP w Polsce deklaruje posiadanie dokumentu, w którym zawarta by była strategia rozwoju firmy, przy czym w ponad 40% przypadków strategia obejmuje horyzont czasowy do 2 lat⁹. Fakt posiadania spisanej strategii rozwoju jest pozytywnie skorelowany z wielkością przedsiębiorstwa. O ile w przypadku firm mikro posiadanie strategii deklaruje 7% firm, o tyle w przypadku firm małych jest to 21%, a w przypadku średnich - 34% firm.

Rysunek 5. Posiadanie strategii rozwoju firmy według deklaracji przedsiębiorców (dane w %)



Źródło: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005-2006, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2007, s. 244.

Wśród przyczyn, dla których planowanie strategiczne nie jest powszechnie stosowane w małych i średnich firmach pomimo ewidentnych korzyści, jakie przynosi firmie, najczęściej wymienia się: brak czasu, brak wiedzy fachowej oraz niechęć do dzielenia się planami strategicznymi z pracownikami i konsultantami zewnętrznymi¹⁰.

Badania zmierzające do identyfikacji stosowanych narzędzi planowania strategicznego wśród MSP z krajów innych niż Polska posiadają fragmentaryczny charakter i nie można ich wzajemnie porównywać. Tym niemniej z badań prowadzonych w tym zakresie (zob. m.in. Sexton D.L., Van Auken P.M., (1985), A longitudinal study of small business strategic planning, *Journal of Small Business Management*, Vol. 23, 7-15; Robinson R.B., Pearce J.A. (1984), Research Thrusts in Small Firm Strategic Planning, *Academy of Management*, Vol. 9 (1), 128-137) wynika, że brak planowania strategicznego jest cechą typową dla firm sektora MSP i polskie MSP nie są pod tym względem niechlubnym wyjątkiem. Tworzenie strategicznych dokumentów rozwoju firmy jest

⁸ Zob. m.in. Gaskill L.R., van Auken H.E., Manning R.A. (1993), A Factor Analytic Study of the Perceived Causes of Small Business Failure, *Journal of Small Business Management*, 31 (4), 18-31; Perry S.C. (2001), The Relationship between Written Business Plans and the Failure of Small Businesses in the US, *Journal of Small Business Management*, 39 (3), 201-208.

⁹ Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005-2006, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, 2007.

¹⁰ Robinson R.B., Pearce J.A. (1984), Research Thrusts in Small Firm Strategic Planning, *Academy of Management*, 9 (1), 128-137.

obecnie w pewnym stopniu wymuszane przez obowiązujące wymogi związane z pozyskiwaniem środków finansowych z funduszy europejskich. Dopóki jednak o korzyściach związanych z planowaniem strategicznym nie będą przekonane same firmy, nie należy oczekiwać, by stało się ono powszechnym elementem zarządzania w MSP.

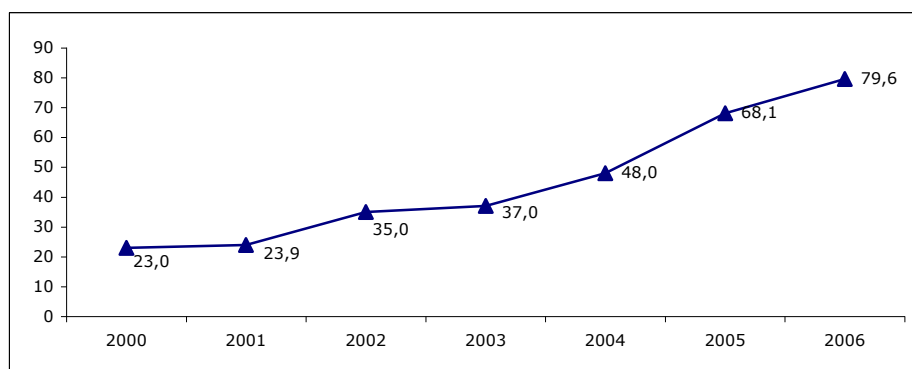
3.1.5. Uczestnictwo sektora MSP w rynku zamówień publicznych

Rynek zamówień publicznych stanowi ważny sektor gospodarki Unii Europejskiej, o czym świadczy jego wartość kształtująca się w 2002 roku na poziomie 1500 mld euro, co tworzy 16% Produktu Krajowego Brutto Unii Europejskiej¹¹.

Rynek zamówień publicznych w Polsce jest stosunkowo młody. Funkcjonowanie systemu zamówień publicznych regulują przepisy ustawy Prawo zamówień publicznych z dnia 29 stycznia 2004 roku, trzykrotnie zmienianej w 2006 roku. Ostatnia nowelizacja ustawy Prawo zamówień publicznych pochodzi z dnia 13 kwietnia 2007 r.¹² Obecnie (czerwiec 2008 r.) trwają prace nad jej kolejną nowelizacją mającą prowadzić do usprawnienia prowadzonych postępowań o udzielenie zamówienia oraz modyfikacji przepisów wywołujących wątpliwości interpretacyjne.

Podstawowym źródłem informacji o wielkości rynku zamówień publicznych w Polsce są roczne sprawozdania przekazywane Prezesowi Urzędu Zamówień Publicznych przez zamawiających¹³. Analiza tych sprawozdań w odniesieniu do roku 2006 pozwala oszacować wielkość zamówień o wartości powyżej progu 60 000 euro na poziomie ok. 67,2 mld zł, a wielkość zamówień o wartości pomiędzy 6 000 a 60 000 euro na poziomie ok. 12,4 mld zł. Ogółem wielkość rynku zamówień publicznych w Polsce była szacowana w roku 2006 na 79,6 mld zł, co stanowiło 7,6% PKB, przy czym, analizując rynek zamówień publicznych od roku 2000, zaobserwować można wyraźną tendencję wzrostową (Rysunek 6).

Rysunek 6. Wartość udzielonych zamówień publicznych w Polsce, 2000-2006 (w mld zł)



Źródło: Sprawozdanie z funkcjonowania systemu zamówień publicznych w 2006 r., UZP, Warszawa 2007

¹¹ <http://www.ec.europa.eu>

¹² Dz.U. Nr 82 poz. 560

¹³ Nowelizacja ustawy Prawo zamówień publicznych z dnia 13 kwietnia 2007 r. nakłada obecnie obowiązek publikacji ogłoszeń wszystkich zamówień objętych ustawą. W zależności od wartości zamówienia ogłoszenia zamieszcza się bądź w Biuletynie Zamówień Publicznych (dla zamówień o wartości pomiędzy 14 000 euro a progami unijnymi określonymi w Rozporządzeniu Prezesa Rady Ministrów z dnia 19 grudnia 2007 r. w sprawie kwot wartości zamówień oraz konkursów, od których jest uzależniony obowiązek przekazywania ogłoszeń Urzędowi Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich (Dz. U. Nr 241 poz. 1762), bądź przekazuje się Urzędowi Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich (dla wartości zamówień równych lub większych ustalonym progom unijnym).

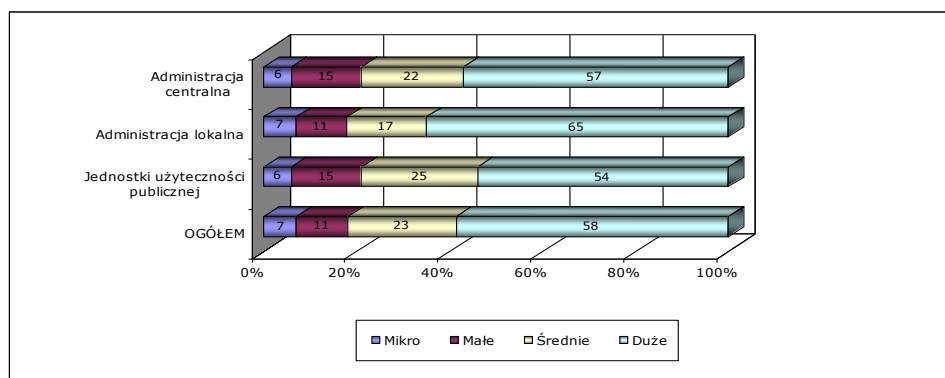
Jak wynika z ogłoszeń o udzieleniu zamówienia publikowanych w Biuletynie Zamówień Publicznych, dotyczących postępowań o wartości od 60 000 euro, zamówienia publiczne w 2006 roku otrzymało ok. 21 000 przedsiębiorstw. Z uwagi na brak pełnych danych w tym zakresie niemożliwe jest jednakże ustalenie udziału w nim firm sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Dlatego też, poniższa analiza związana z uczestnictwem sektora MSP w rynku zamówień publicznych będzie bazować na dostępnych raportach opracowanych na zlecenie Komisji Europejskiej i prezentować charakterystykę tego rynku dla całej Unii Europejskiej.

Małe i średnie przedsiębiorstwa nie korzystają z żadnych preferencji w dostępie do zamówień publicznych. Raport *Evaluation of SME's Access to Public Procurement Markets in the EU (Ocena dostępu MSP do rynku zamówień publicznych w UE)*¹⁴ przygotowany na zlecenie Komisji Europejskiej pod koniec 2007 roku przez konsorcjum firm GHK i Technopolis przedstawia m.in. trendy w dostępie MSP do zamówień publicznych o wartości powyżej progów unijnych oraz czynniki determinujące dostęp MSP do zamówień publicznych zidentyfikowane na podstawie badań przedsiębiorstw, które otrzymały zamówienia publiczne.

Udział MSP w rynku zamówień publicznych UE był szacowany w 2005 roku na 42% w ujęciu wartościowym (z czego udział firm mikro wynosił 7%, firm małych – 11% a firm średnich – 23%) i 61% w ujęciu ilościowym. Szacunki te obrazują jedynie wartość kontraktów przyznanych bezpośrednio firmom sektora MSP, natomiast nie uwzględniają uczestnictwa MSP w realizacji zamówień publicznych w charakterze podwykonawców, które, jak wynika z badań amerykańskich zaprezentowanych w raporcie „*Evaluation of SME's Access to Public Procurement Markets in the EU*” może być znaczące¹⁵.

Jak pokazuje Rysunek 7, największy udział w wartości zamówień publicznych przyznanych w UE firmom sektora MSP mają jednostki użyteczności publicznej (46%) i administracja centralna (43%). Znacznie mniej zamówień pozyskują MSP od administracji lokalnej (35%).

Rysunek 7. Udział MSP w wartości zamówień publicznych w UE według zamawiających, 2005

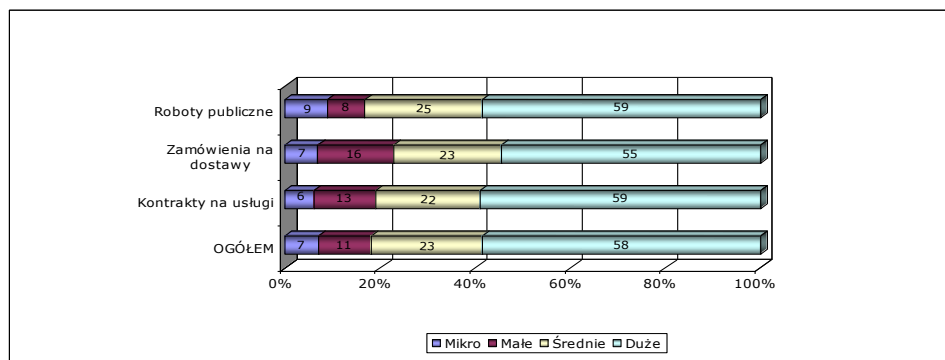


Źródło: *Evaluation of SME's Access to Public Procurement Markets in the EU*, GHK & Technopolis, Brussels 2007, s.48.

Relatywnie największy wartościowo udział w zamówieniach publicznych mają MSP w przypadku zamówień na dostawy (45%). W przypadku robót publicznych i kontraktów na usługi, udział ten kształtuje się na poziomie 41% (Rysunek 8).

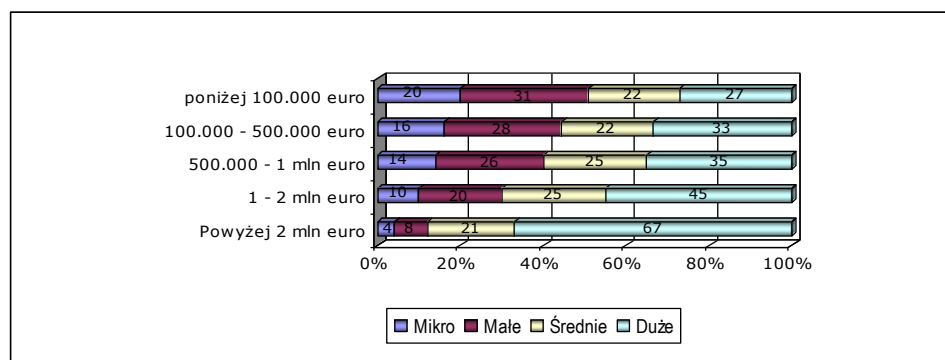
¹⁴ Raport ten stanowi kontynuację i rozszerzenie raportu „SMEs' access to public procurement contracts” opracowanego w 2004 roku przez EIM Business and Policy Research.

¹⁵ Udział MSP w zamówieniach publicznych w charakterze podwykonawców sięga niemal 40%. Zob. *Evaluation of SME's Access to Public Procurement Markets in the EU*, GHK & Technopolis, Brussels 2007, s.47.

Rysunek 8. Udział MSP w wartości zamówień publicznych w UE według rodzaju zamówienia, 2005

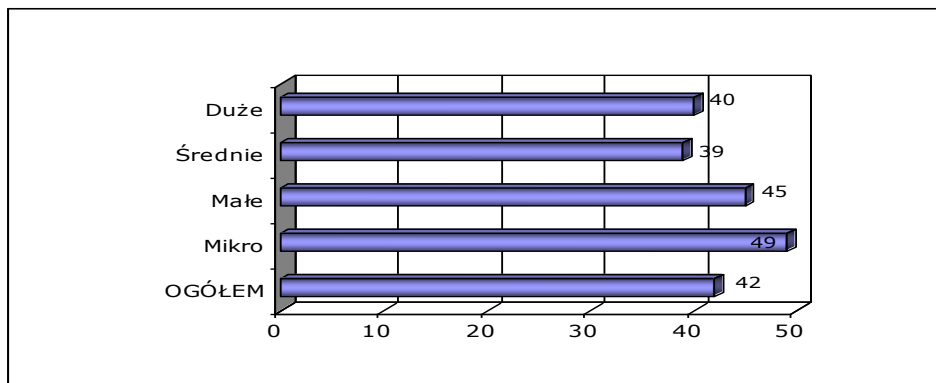
Źródło: Evaluation of SME's Access to Public Procurement Markets in the EU, GHK & Technopolis, Brussels 2007, s.48.

Jak wyraźnie pokazuje Rysunek 9, wraz ze wzrostem wartości zamówienia zmniejsza się udział firm najmniejszych a rośnie firm większych. Szczególnie firmy mikro i małe mają ograniczony dostęp do zamówień o dużej wartości.

Rysunek 9. Udział zamówień publicznych o różnej wartości według wielkości wykonawcy, 2005

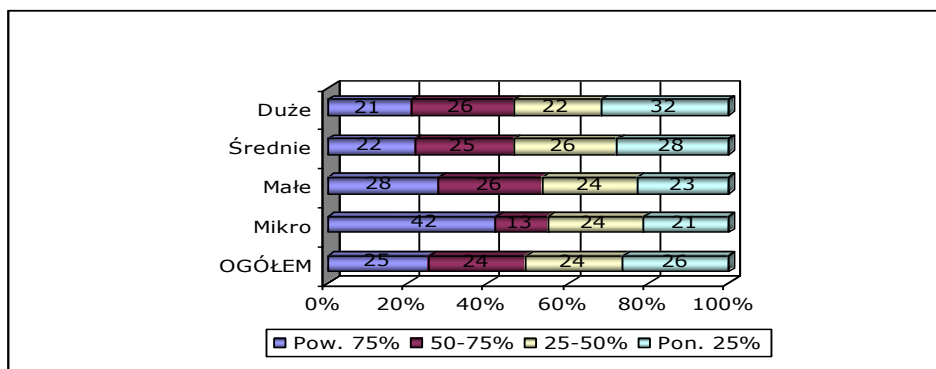
Źródło: Evaluation of SME's Access to Public Procurement Markets in the EU, GHK & Technopolis, Brussels 2007, s.49.

Jak przedstawia Rysunek 10, firmy mikro i małe osiągają ponadprzeciętny wskaźnik sukcesu w pozyskiwaniu zamówień publicznych - (wskaźnik sukcesu oznaczających otrzymanie zamówienia wynosi odpowiednio 49% i 45% przy średniej dla ogółu firm wynoszącej 42%). Najgorzej pod tym względem wypadają firmy średniej wielkości (39% wskaźnik sukcesu).

Rysunek 10. Średni wskaźnik sukcesu według wielkości wykonawcy

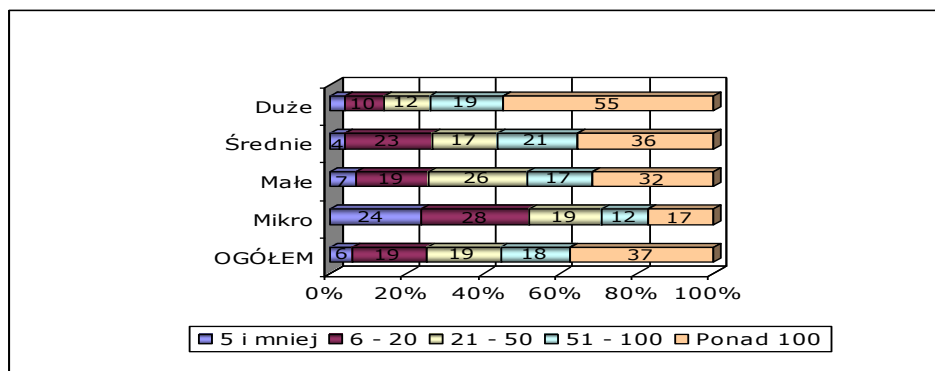
Źródło: *Evaluation of SME's Access to Public Procurement Markets in the EU*, GHK & Technopolis, Brussels 2007, s.63.

Dla wielu mniejszych firm (mikro i małych) z krajów UE rynek zamówień publicznych stał się podstawowym obszarem działalności, o czym przekonują dane zaprezentowane na Rysunku 11. Aż 42% firm mikro generuje ponad $\frac{3}{4}$ swoich przychodów z realizacji zamówień publicznych.

Rysunek 11. Udział sektora publicznego w sprzedaży firm według ich wielkości

Źródło: *Evaluation of SME's Access to Public Procurement Markets in the EU*, GHK & Technopolis, Brussels 2007, s.61.

Ponad 1/3 badanych firm często (ponad 100 razy w okresie ostatnich 3 lat) staje do przetargów. Dotyczy to zwłaszcza firm dużych (55%), w mniejszym stopniu firm z sektora MSP (Rysunek 12). Oznacza to, że firmy starające się o zamówienia publiczne traktują ten rynek jako ważny. Sporadycznie o zamówienia publiczne występuje co czwarta firma mikro (udział w 5 lub mniej przetargach w okresie ostatnich 3 lat).

Rysunek 12. Liczba przetargów, w których uczestniczyli respondenci w okresie ostatnich 3 lat

Źródło: *Evaluation of SME's Access to Public Procurement Markets in the EU*, GHK & Technopolis, Brussels 2007, s.62.

Wyżej wymienione raporty oraz inne dokumenty instytucji Unii Europejskiej¹⁶ omawiające dostęp MSP do rynku zamówień publicznych wskazują na istnienie następujących barier utrudniających dostęp firm tego sektora do zamówień publicznych:

- ↳ brak świadomości szans dla firmy tworzonej przez rynek zamówień publicznych;
- ↳ brak dostatecznych i jasnych informacji związanych z procedurami stosowanymi w postępowaniach o zamówienie publiczne oraz mało zrozumiałym żargonem używanym w dokumentacji przetargowej;
- ↳ niejednoznaczność i niejasność kryteriów wyboru oferty;
- ↳ brak wiedzy związanej z udziałem w postępowaniach o zamówienie publiczne;
- ↳ wymagania związane z zamówieniami publicznymi odnoszącymi się do potencjału firmy, w tym zwłaszcza wymagania związane z gwarancjami finansowymi oraz posiadaniem atestów, certyfikatów, zaświadczeń, itp.;
- ↳ zbyt surowe wymagania związane z technicznymi standardami przedmiotu zamówienia;
- ↳ relatywnie wysokie koszty transakcyjne związane z przygotowaniem oferty, w tym szczególnie koszty uzyskania niezbędnych certyfikatów i atestów oraz obciążenia finansowe, takie jak wniesienie wadium, ustanowienie zabezpieczenia wykonania umowy na żądanie zamawiającego itp.;
- ↳ zbyt krótki czas na przygotowanie oferty;
- ↳ opóźnienia w płatnościach dokonywanych przez zamawiającego;
- ↳ zbyt częste występowanie MSP w roli podwykonawców, a nie wykonawców, co ogranicza ich wpływ na wykonanie przedmiotu zamówienia i obniża wynagrodzenie;
- ↳ brak usług szkoleniowych w zakresie procedury zamówień publicznych.

Zwiększanie dostępu MSP do zamówień publicznych wymagać zatem powinno podjęcia stosownych działań zmierzających do całkowitej eliminacji lub przynajmniej zmniejszenia uciążliwości postrzeganych barier.

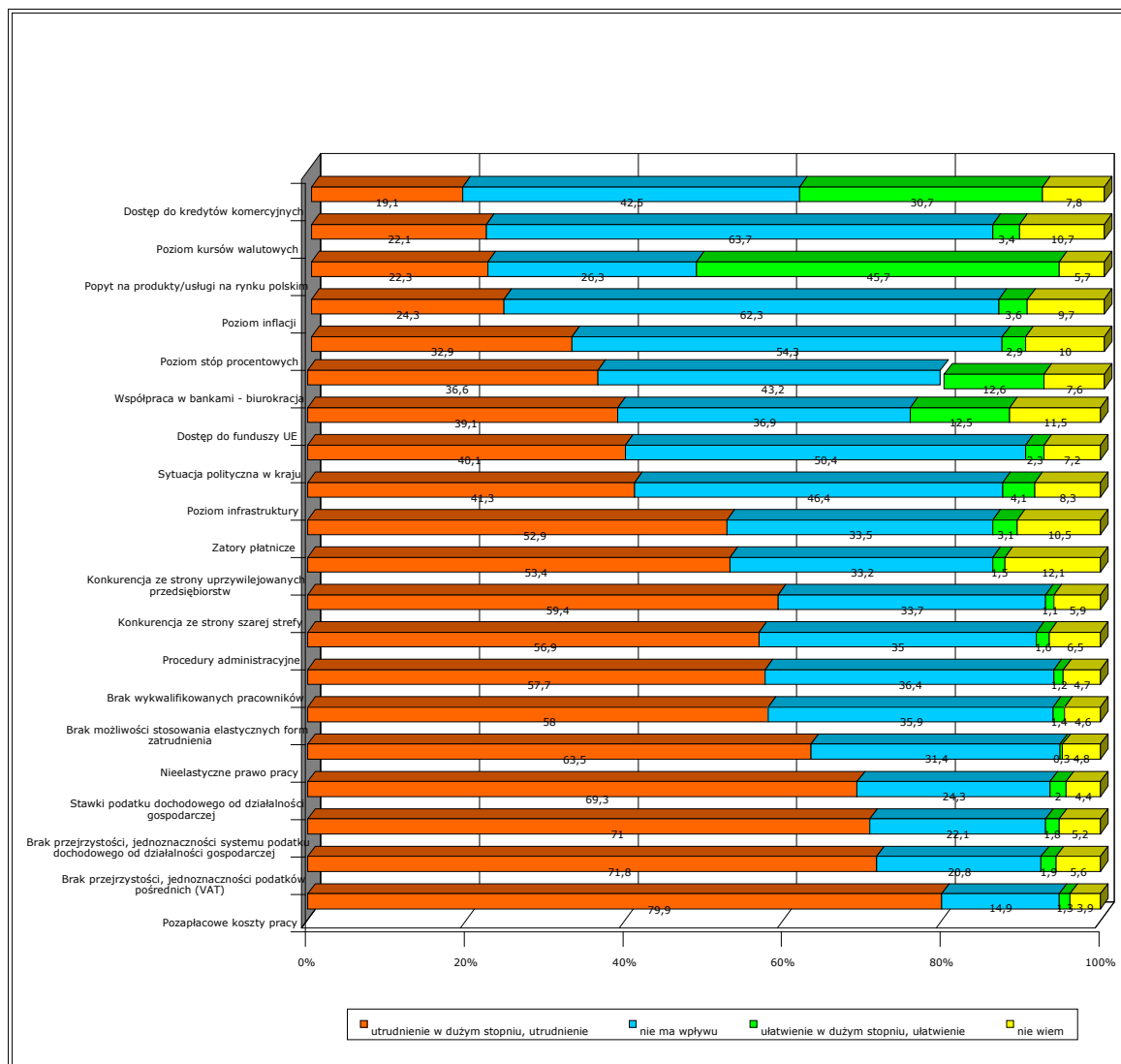
¹⁶ M.in. dokument pt „Facilitating the access of SMEs and crafts to public tenders” (2006), European Association of Craft, Small and Medium-sized Enterprises, http://www.ueapme.com/docs/pos_papers/2006/061020_SMEProcurement_EN.pdf.

3.1.6. Bariery rozwoju sektora MSP

Choć w teorii panuje dość zgodny pogląd, że wszystkie efektywnie działające przedsiębiorstwa, niezależnie od wielkości, mogą odnosić korzyści z pojawiających się na rynku szans i skutecznie odpierać zagrożenia, w praktyce nie sposób nie dostrzec, że małe i średnie przedsiębiorstwa odróżnia od dużych firm szereg cech (m.in. bardziej ograniczone zasoby finansowe i ludzkie, łączenie własności i zarządzania oraz mniejsza zdolność do kształtowania warunków otoczenia), które mogą kształtować ich sytuację konkurencyjną (w tym zdolność do identyfikacji źródeł potencjalnych szans i zagrożeń rynkowych oraz reakcji na nie). Oprócz barier wewnętrznych, związanych z wielkością firmy, małe i średnie przedsiębiorstwa niejednokrotnie silniej niż firmy duże odczuwają bariery zewnętrzne, tworzone przez warunki otoczenia społeczno-gospodarczego, w jakich działają.

Identyfikacja barier rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw jest przedmiotem zainteresowania w szczególności władz centralnych, podejmujących działania ukierunkowane na zapewnienie warunków sprzyjających rozwojowi sektora MSP oraz podmiotów reprezentujących interesy przedsiębiorców. Najnowsze ogólnopolskie badanie o tym charakterze było realizowane w II poł. 2007 r. przez Polską Konfederację Pracodawców Prywatnych Lewiatan wspólnie z Centrum Badania Opinii Społecznej (CBOS). Badaniem, realizowanym metodą wywiadu bezpośredniego, objęto losowo wybraną próbkę 1093 aktywnych małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych.

Rysunek 13. Wpływ czynników zewnętrznych na rozwój firmy, 2007



Źródło: opracowanie własne na podstawie M. Starczewska-Krzysztozek, *Konkurencyjność sektora MSP 2007. Raport z badań*, PKPP Lewiatan, Warszawa 2007.

Przedstawione na Rysunku 13 wyniki wspomnianego badania wskazują, że mali i średni przedsiębiorcy jako główne bariery rozwoju swoich firm postrzegają istniejące rozwiązania w zakresie systemu prawa pracy i systemu podatkowego. Listę barier otwierają wysokie pozapłacowe koszty pracy (79,9% wskazań). W dalszej kolejności są to: brak przejrzystości i jednoznaczności podatków pośrednich, w tym przede wszystkim VAT (71,8%), brak przejrzystości i jednoznaczności systemu podatku dochodowego (71%), zbyt wysokie stawki podatku dochodowego od działalności gospodarczej (69,3%), nieelastyczne prawo pracy (63,5%) i brak możliwości stosowania elastycznych form zatrudnienia (58%).

Ponad połowa respondentów wskazała także na konkurencję ze strony szarej strefy (59,4%), brak wykwalifikowanych pracowników (57,7%), procedury administracyjne (56,9%), konkurencję ze strony uprzywilejowanych przedsiębiorstw (53,4%) i zatory płatnicze (52,9%) jako istotne bariery ograniczające możliwości rozwoju ich firm.

Mniejszą rolę przypisano czynnikom związanym z poziomem rozwoju infrastruktury i czynnikiem makroekonomicznym, takim jak poziom stóp procentowych, poziom inflacji, poziom kursów walutowych, jak również czynnikom politycznym.

Zarówno **system podatkowy**, jak i **wysokość podatków** stanowią w świetle powyższego badania w opinii MSP bardzo istotną barierę utrudniającą ich rozwój. Spośród przepisów podatkowych najbardziej uciążliwe są przepisy ustawy o VAT (wskazywane przez niemal co trzeciego respondenta). Znacznie mniejszą barierę tworzą – wg liczby wskazań – przepisy ustawy o PIT, przepisy Kodeksu Pracy, przepisy ustawy o CIT, przepisy ustawy o zamówieniach publicznych. Wskazuje się przede wszystkim na niejednoznaczność i brak przejrzystości regulacji prawnych. Wysokość podatków od działalności gospodarczej jest szczególnie dotkliwie odczuwana przez firmy mikro. Wraz ze wzrostem wielkości firmy znaczenie stawki podatku dochodowego maleje, natomiast zwiększa się rola bezpieczeństwa podatkowego (stabilności i jednoznaczności przepisów podatkowych).

Wskazania na wagę barier związanych z niestabilnością systemu podatkowego i wysokością podatków można znaleźć także w innych badaniach sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Na ich negatywną rolę wskazują m.in. wyniki badania przeprowadzonego w 2004 roku przez Foreign Investment Advisory Service zawarte w raporcie „*Bariery administracyjne związane z podejmowaniem i prowadzeniem działalności gospodarczej w Polsce*”¹⁷. Otwierają one także listę barier zidentyfikowanych w badaniach ankietowych MSP prowadzonych przez Ministerstwo Gospodarki. Najnowszy raport z 2007 roku¹⁸ ujawnia, że dla małych i średnich przedsiębiorców wciąż najpoważniejszą barierą w ich rozwoju pozostaje wysokość podatków i opłat przewidzianych prawem, do których zaliczane są także koszty pracy. Co pocieszające, przedsiębiorcy dostrzegają pozytywne zmiany dokonujące się w prawie podatkowym oraz prawie pracy.

Drugą grupę najpoważniejszych barier rozwoju sektora MSP tworzą **bariery związane z rynkiem pracy**. Zalicza się do nich wspomniane wcześniej pozapłacowe koszty pracy, koszty siły roboczej, system prawa pracy oraz brak wykwalifikowanych pracowników.

Pozapłacowe koszty pracy wskazywane są niezmiennie od 2004 roku (gdy stawka podatku dochodowego od działalności gospodarczej została obniżona do 19%) jako podstawowa bariera rozwoju sektora MSP. Nawet pozytywne zmiany dokonujące się w tym zakresie w ostatnim czasie, związane z obniżeniem składki rentowej, nie zmieniły postrzegania tej bariery przez przedsiębiorców jako dotkliwej, bowiem spowodowały obniżenie kosztów głównie po stronie pracowników, a nie pracodawców.

Coraz silniej odczuwany jako bariera staje się koszt siły roboczej. W cyklicznych badaniach realizowanych przez Ministerstwo Gospodarki bariera ta w II poł. 2007 roku osiągnęła swoje historyczne maksimum¹⁹, przy czym była wskazywana głównie przez firmy małe (12% wskazań). Tendencję tę potwierdzają także wyniki monitoringu prowadzonego kwartalnie przez Narodowy Bank Polski wśród podmiotów niefinansowych²⁰.

Wyzwaniom stawianym przez globalizację życia gospodarczego i społecznego nie są w stanie sprostać aktualnie obowiązujące rozwiązania w zakresie prawa pracy oraz elastycznych form zatrudnienia (takich jak telepraca, praca w niepełnym wymiarze czasu pracy, praca na czas określony, zatrudnianie pracowników tymczasowych), powodując obniżenie konkurencyjności sektora MSP.

Do rangi istotnej bariery ograniczającej rozwój MSP urosła bariera związana z brakiem wykwalifikowanych pracowników. Bariera ta zaczęła być wyraźnie silniej odczuwana, jak pokazują wyniki monitoringu NBP, od II poł. 2006 roku, co można przypisać szybkiemu wzrostowi gospodarczemu Polski w ostatnich latach oraz migracji zarobkowej Polaków za granicę. Pogłębia ją ponadto źle dopasowana do wymogów rynku pracy oferta edukacyjna.

¹⁷ *Bariery administracyjne związane z podejmowaniem i prowadzeniem działalności gospodarczej w Polsce*, Foreign Investment Advisory Service of World Bank Group, 2004.

¹⁸ *Polska 2007. Raport o stanie gospodarki*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2007.

¹⁹ *Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w II połowie 2007 r.*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2008.

²⁰ *Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w II kw. 2008 r.*, raporty za lata 2002-2008, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2008.

Pomimo poprawy kondycji finansowej wielu firm, wciąż istotną barierą rozwoju MSP tworzą **zatory płatnicze** wskazywane przez co drugą firmę (52,9% wskazań). Bariera ta jest szczególnie uciążliwa w obliczu bardzo długiego terminu dochodzenia roszczeń w postępowaniu sądowym i może skutkować utratą płynności finansowej firm, a w dalszej konsekwencji bankrutem.

Przedsiębiorcy korzystnie oceniają poprawę sytuacji gospodarczej, coraz rzadziej wskazując na **niski popyt** jako barierę rozwoju. O ile na tę barierę wskazywał co czwarty respondent w 2002 roku, o tyle w 2007 roku odsetek respondentów wskazujących na istnienie tej bariery oscylował w granicach zaledwie 4-5%²¹.

Jak wynika z okresowych raportów NBP, systematycznemu obniżaniu ulega bariera tworzona przez **dużą konkurencję** (choć nieuczciwa konkurencja ze strony firm działających w szarej strefie wskazywana jest przez blisko 60% MSP jako utrudnienie w rozwoju w badaniach zrealizowanych przez PKPP Lewiatan) oraz **trudności w dostępie do kredytów**.

Porównanie barier postrzeganych przez polskich małych i średnich przedsiębiorców z barierami deklarowanymi przez przedsiębiorców z innych krajów Unii Europejskiej wskazuje na istotne różnice w ich charakterze. Najnowszy raport *Observatory of European SMEs* opublikowany w 2008 roku, prezentujący wyniki badań przeprowadzonych wśród ponad 16 tys. MSP w 27 krajach UE, ujawnia, że obecnie najistotniejsze bariery dla MSP tworzone są – według kolejności wskazań – przez niedostateczny popyt na rynku wewnętrznym (46% wskazań), przepisy administracyjne (36%), brak wykwalifikowanej siły roboczej (35%) i zbyt wysoki koszt siły roboczej (33%)²². Pierwsza z tych barier, tj. bariera popytu ma marginalne znaczenie dla polskich MSP i była w badaniach PKPP Lewiatan wskazywana przez zaledwie co czwartego przedsiębiorcę (22,3%) jako utrudnienie w prowadzeniu działalności gospodarczej, a jednocześnie przez blisko połowę respondentów (45,7%) jako ułatwienie. Dla europejskich MSP bariera popytu jest najbardziej dotkliwa dla mikroprzedsiębiorstw, a jej znaczenie maleje wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstwa.

Należy zaznaczyć, że wszystkie cztery wyżej wymienione bariery rozwoju MSP z krajów UE, są odczuwalne przez coraz większą liczbę przedsiębiorstw. Jednocześnie, obniżeniu ulega znaczenie innych barier hamujących wzrost unijnych MSP. Wskazuje to na wyraźną ewolucję barier w kierunku barier rynkowych, przy coraz mniejszym znaczeniu barier tworzonych przez środowisko kształtowane przez państwo, takich jak administracja czy infrastruktura. Pożądanym kierunkiem zmian w Polsce powinno być zatem eliminowanie barier tworzonych przez czynniki leżące w gestii władz, tak by zwiększać działanie sił rynkowych i konfrontować przedsiębiorców głównie z barierami o charakterze rynkowym.

²¹ Informacja o kondycji sektora... (op. cit.)

²² *Observatory of European SMEs* (2008), Flash Eurobarometer 196, European Commission, Bruksela, http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/2007/03_analytical_report.pdf.

3.2. Analiza potencjału polskich MSP – wyniki badania ilościowego

Struktura badanych firm

Zgodnie z założeniami badania 50% badanych firm stanowiły przedsiębiorstwa mikro zatrudniające do 9 pracowników, 31% to firmy małe zatrudniające od 10 do 49 pracowników. Pozostałe 19% badanej populacji stanowiły firmy średnie (50-249 pracowników). Badane podmioty reprezentują następujące branże: 31% usługi, 29% handel, 24% przemysł, 17% budownictwo²³. Ponad połowa przedsiębiorstw powstała w latach 1989-1998 (51%). Starsze firmy, założone do 1988 roku stanowią 15% ogółu, natomiast młodsze firmy utworzone w latach 1999-2004 – 16%. Nowopowstałe przedsiębiorstwa działające nie dłużej niż 4 lata stanowią 17% ogółu badanych. Biorąc pod uwagę strukturę własności, dominującą grupą są przedsiębiorstwa prywatne, stanowiące 97% ogółu. Więcej niż połowa objętych badaniem firm w 2007 roku odnotowała przychód poniżej 1,5 mln zł. Przedsiębiorstwa, które odnotowały przychód w wysokości od 1,5 mln zł do 10 mln zł to 28% badanych firm, natomiast 15% stanowią firmy, które osiągnęły przychód powyżej 10 mln zł. Wśród ogółu badanych 6% odmówiło podania informacji dotyczących wysokości przychodów. Zgodnie z deklaracjami uczestników badania zdecydowana większość firm w 2007 roku odnotowała zysk (89%).

W ramach badania, w każdym województwie zrealizowano po 50 wywiadów (przy czym w województwie łódzkim i podkarpackim – 51). Dodatkowo, na potrzeby badania dokonano podziału województw na trzy kategorie, obrazujące ich potencjał rozwojowy: najuboższe (średni PKB per capita w roku 2004 był niższy niż 40% średniej UE-27), średniozamożne (średni PKB per capita w roku 2004 stanowił od 40% do 50% średniej UE-27) oraz najbogatsze (średni PKB per capita w roku 2004 był wyższy niż 50% średniej UE-27). Zgodnie z tak przyjętą metodą podziału, 31% badanych firm działa na terenie województw najuboższych, 43% - średniozamożnych, a 24% - najbogatszych. W kolejnej tabeli (Tabela 11) przedstawiono przyporządkowanie województw do poszczególnych kategorii.

Tabela 11. Podział województw na potrzeby badania ze względu na poziom PKB dla UE-27

Województwa o wartości PKB per capita mniejszej niż 40% średniej UE-27 (2004) – województwa o najniższym poziomie rozwoju	
Województwo	Wartość PKB jako % średniej UE-27
Lubelskie	35,2%
Podkarpackie	35,4%
Podlaskie	37,9%
Świętokrzyskie	39,3%
Warmińsko-Mazurskie	39,4%
Województwa o wartości PKB per capita większej niż 40% i mniejszej niż 50% średniej UE-27 (2004) – województwa o przeciętnym poziomie rozwoju	
Województwo	Wartość PKB jako % średniej UE-27
Małopolskie	43,4%
Opolskie	43,6%

²³ Dobór respondentów będących przedstawicielami poszczególnych branż (sekcji wg PKD 2004) do badania miał charakter losowy. Uzyskane dane pozwoliły na analizę czterech głównych branż: przemysłu, budownictwa, handlu i usług. Do analiz branży przemysłowej włączono dane uzyskane z firm działających w ramach sekcji D (Przetwórstwo przemysłowe), branży budowlanej – sekcji F (Budownictwo), branży handlowej – sekcji G (Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodów, motocykli oraz artykułów użytku osobistego i domowego), a branży usługowej – sekcji J (Transport, gospodarka magazynowa i łączność), sekcji K (Obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej oraz sekcji O (Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała).

Lubuskie	45,4%
Kujawsko-Pomorskie	45,4%
Łódzkie	46,7%
Zachodniopomorskie	47,2%
Pomorskie	49,6%
Województwa o wartości PKB per capita większej niż 50% średniej UE-27 (2004) – województwa o najwyższym poziomie rozwoju	
Województwo	Wartość PKB jako % średniej UE-27
Dolnośląskie	51,7%
Wielkopolskie	54,5%
Śląskie	57,9%
Mazowieckie	76,8%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EUROSTAT

3.2.1. Wielkość, rodzaj i struktura nakładów inwestycyjnych

3.2.1.1. Aktywność inwestycyjna

Rok 2007

Wśród wszystkich badanych firm zdecydowana większość, bo 86% poniosła w 2007 roku wydatki inwestycyjne. Były to wydatki na: nieruchomości, środki transportu, maszyny i urządzenia czy też wartości niematerialne.

Generalnie mniejsze firmy rzadziej ponoszą wydatki na inwestycje. W sektorze mikroprzedsiębiorstw w 2007 roku wydatków na ten cel nie poniosło 14% firm. Analogiczny odsetek w przypadku przedsiębiorstw małych wynosi 6%, a średnich 1%. Rzadziej inwestowały również firmy zlokalizowane w uboższych regionach – brak jakichkolwiek inwestycji zadeklarowało 18% firm w województwach najbiedniejszych oraz 15% firm działających na obszarach przeciętnie rozwiniętych. W województwach najlepiej rozwiniętych odsetek takich firm wynosi 11%. Województwem odznaczającym się najwyższym odsetkiem firm nie ponoszących wydatków na inwestycje jest lubelskie (27%) oraz kujawsko-pomorskie (26%). Najwięcej inwestujących przedsiębiorców znajduje się w województwie śląskim, gdzie odsetek firm nie ponoszących wydatków na cele inwestycyjne wyniósł jedynie 8%.

Rok 2008

Większość badanych firm (69%) zapowiada realizację różnego rodzaju inwestycji w 2008 roku. Średnie przedsiębiorstwa inwestują częściej niż ogół badanych firm (85%). Podobna tendencja występuje w grupie firm małych (81%). Natomiast przedsiębiorstwa mikro rzadziej od ogółu deklarują realizację inwestycji (68%).

Zróznicowanie branżowe jest dość widoczne. Przedsiębiorstwa działające w branży przemysłowej deklarują częściej niż ogół badanych firm realizację inwestycji w 2008 roku (82%). Natomiast firmy działające w branży budowlanej i handlowej realizację inwestycji zapowiadają rzadziej (odpowiednio 65% i 63%).

Najczęściej realizację inwestycji w 2008 roku deklarują firmy działające na terenie województwa śląskiego (83%). Częściej niż ogół badanych realizację inwestycji deklarują firmy działające na terenie województw: świętokrzyskiego (80%), małopolskiego i lubuskiego (75%),

wielkopolskiego i zachodniopomorskiego (72%), łódzkiego i podlaskiego (po 70%). Rządziej zaś firmy działające na terenie województw: opolskiego (68%), dolnośląskiego i warmińsko-mazurskiego (65%), pomorskiego (64%), mazowieckiego (63%), lubelskiego (60%), kujawsko-pomorskiego (58%). Najrzadziej realizację inwestycji w 2008 roku deklarują natomiast firmy działające na terenie województwa podkarpackiego (56%).

Generalnie widoczna jest prawidłowość, że im większy potencjał regionu, tym częściej działające na ich terenie firmy planują realizację inwestycji w 2008 roku. Respondenci z małych i średnich przedsiębiorstw pochodzących z województw o największym potencjale gospodarczym deklarują realizację inwestycji najczęściej – 70%, firmy z terenów średniozamożnych – na poziomie 69%, a firmy z województw najuboższych – 65%.

Lata 2009–2011

Przedstawiciele badanych firm są umiarkowanie optymistyczni przy formułowaniu planów inwestycyjnych na okres 2009–2011. 64% małych i średnich przedsiębiorstw planuje inwestycje w dłuższym okresie czasu. W porównaniu do 2008 roku odsetek przedsiębiorców planujących inwestycje jest niższy o 5 pkt. procentowych. Średnie przedsiębiorstwa planują realizację różnego rodzaju inwestycji częściej niż ogół badanych firm (76%). Podobna tendencja występuje w grupie firm małych (71%).

Przedsiębiorstwa działające w sferze budowlanej oraz usługowej częściej niż ogół badanych firm zamierzają realizować inwestycje w latach 2009–2011 (odpowiednio 73% oraz 69%). Podobnie przedsiębiorstwa działające w sferze przemysłowej, z których 68% planuje realizację inwestycji w dłuższym okresie czasu. Wyróżnić należy firmy handlowe, które istotnie²⁴ częściej niż ogół firm twierdzą, że w latach 2009–2011 nie będą realizowały żadnych inwestycji (46%).

Najczęściej realizację inwestycji w latach 2009–2011 deklarują firmy działające na terenie województwa zachodniopomorskiego (77%). Częściej niż ogół badanych firm planują realizację inwestycji firmy działające na terenie województw: świętokrzyskiego (75%), podlaskiego (73%), mazowieckiego 72%, małopolskiego 71%, śląskiego 70%, kujawsko-pomorskiego i lubuskiego 66%. Rządziej niż ogół badanych firm deklarują realizację inwestycji firmy działające na terenie województw: opolskiego 62%, warmińsko-mazurskiego 61%, dolnośląskiego 60%, podkarpackiego 59%, wielkopolskiego 55%, pomorskiego 51%. Najrzadziej realizację inwestycji w latach 2009–2011 planują firmy działające na terenie województwa łódzkiego i lubelskiego (49%).

Podobnie jak w 2008 roku, plany inwestycyjne chętniej podkreślają firmy działające na terenie najbogatszych województw – 66%. Natomiast firmy z terenów województw średniozamożnych i najuboższych rządziej niż ogół badanych deklarują realizację inwestycji w latach 2009–2011 (odpowiednio 63% i 62%).

Podsumowanie

Jak wynika z analizy aktywności inwestycyjnej dotyczącej lat 2007–11 firmy rządziej planują realizację inwestycji w roku 2008 niż w roku 2007. Z kolei inwestycje zrealizowane i zaplanowane na rok 2008 podejmowane będą częściej niż w latach 2009–2011. W roku 2007 inwestycji dokonało 86% firm. W 2008 w firm, które deklarują inwestycje jest mniej o 17 pkt. procentowych, a w latach 2009–2011 odsetek takich firm spada o kolejne 5 pkt. procentowych.

W analizowanym okresie największą aktywność inwestycyjną obserwuje się wśród przedsiębiorstw z województw najbogatszych, w szczególności z województwa śląskiego. Województwami charakteryzującymi się najniższą aktywnością są lubelskie oraz kujawsko-pomorskie.

²⁴ We wszystkich przypadkach ujętych w niniejszym raporcie chodzi o istotność statystyczną oznaczającą, że różnice, które zostały zaobserwowane przy danej wielkości próby wystąpią w populacji z prawdopodobieństwem 99%.

W roku 2007 najbardziej aktywne inwestycyjnie okazały się przedsiębiorstwa z branży usługowej i przemysłowej. W 2008 roku najbardziej aktywny okazał się sektor przemysłowy, natomiast w okresie 2009-2011 najczęściej inwestycje planują przedsiębiorstwa budowlane.

3.2.1.2. Wielkość nakładów inwestycyjnych

Rok 2007

W 2007 roku badane firmy na inwestycje wydały średnio 120,6 tys. zł (na jedną firmę). Wielkość tych nakładów jest silnie zróżnicowana wielkością badanej firmy. Firmy z segmentu mikro wydały średnio 100,8 tys. zł, małe firmy – 371,4 tys. zł, zaś średnie firmy – 1800,4 tys. zł. Największe nakłady inwestycyjne poczyniły firmy z sekcji przemysł (średnio 212,3 tys. zł), najmniejsze zaś przedsiębiorstwa z sekcji handel (90,8 tys. zł).

Firmy działające na terenie województw najbiedniejszych inwestują w 2007 roku najwięcej – średnio 141,1 tys. zł. Przedstawiciele przedsiębiorstw działających na terenie województw najbogatszych planują przeznaczyć na inwestycje w 2008 roku średnio 119 tys. zł. Natomiast firmy w województwach przeciętnie rozwiniętych wydały na inwestycje najmniej – 113,5 tys. zł.

Rok 2008

Do końca 2008 roku firmy zamierzają wydać średnio 157 tys. zł na różnego rodzaju inwestycje. Różnice w wysokości deklarowanych wydatków zależą od wielkości firmy. Firmy mikro przeznaczą do końca 2008 roku średnio 134,9 tys. zł, małe – 415,43 tys. zł a średnie – 1,9 mln zł. Najwięcej na inwestycje wydadzą w 2008 roku przedsiębiorstwa przemysłowe – 240,9 tys. zł. Natomiast firmy handlowe wydadzą średnio 147,76 tys. zł, budowlane – 142,1 tys. zł, zaś usługowe – 128,4 tys. zł.

Firmy działające na terenie województw przeciętnie rozwiniętych inwestują w 2008 roku najwięcej – średnio 173,8 tys. zł. Przedstawiciele przedsiębiorstw działających na terenie województw najbogatszych planują przeznaczyć na inwestycje w 2008 roku średnio 157,5 tys. zł. Natomiast firmy w województwach najuboższych wydadzą na inwestycje najmniej ze wszystkich MSP – 113 tys. zł.

Lata 2009–2011

W latach 2009-2011 firmy zamierzają wydać średnio 402,1 tys. zł na różnego rodzaju inwestycje. Odnosząc te deklaracje do 2008 roku można stwierdzić, że średniorocznie będą wydawały mniej. Jest to odwrotna tendencja niż zaobserwowana dla lat 2007 i 2008. Wysokość w wydatkach zróżnicowana jest wielkością przedsiębiorstw: firmy mikro przeznaczą w okresie 2009-2011 na inwestycje średnio 336,4 tys. zł, małe – 649,2 tys. zł, a średnie – 8,2 mln zł. W ostatniej grupie firm widoczny jest większy optymizm inwestycyjny, gdyż przedsiębiorcy deklarują średnio wyższy poziom wydatków niż 2008 roku.

Plany inwestycyjne w podziale na sekcje także ukazują różnice w porównaniu do 2008 roku. W latach 2009-2011 inwestycje o największej wartości planują firmy usługowe – 533,4 tys. zł. Natomiast firmy działające w branży handlowej planują wydawać średnio 44,1 tys. zł, budowlanej – 216,1 tys. zł, zaś przemysłowej – 206,4 tys. zł.

Tylko firmy działające na terenie województw najbogatszych planują inwestować więcej niż ogół badanych – 542,7 tys. zł. Przedstawiciele przedsiębiorstw działających na terenie województw średniozamożnych i najbiedniejszych planują inwestować średnio odpowiednio 249,2 tys. zł oraz 217,1 tys. zł, czyli mniej niż ogół badanych.

Podsumowanie

W 2007 roku wydatki inwestujących MSP były niższe niż planowany średni budżet inwestycyjny na rok 2008. Jednak w dalszej perspektywie, tj. w latach 2009-2011 firmy planują wydawać na inwestycje średniorocznie mniej niż w roku 2008. W latach 2007 i 2008 najwyższe nakłady inwestycyjne deklarują przedsiębiorcy z branży przemysłowej, natomiast na lata 2009-2011 najwięcej na inwestycje chcą przeznaczyć firmy usługowe. W 2007 roku średnio najwięcej zainwestowały firmy z terenów województw najbiedniejszych, a w 2008 roku - z terenu województw przeciętnie rozwiniętych. Natomiast w okresie 2009-2011 największe inwestycje planują firmy z terenu województw najbogatszych.

3.2.1.3. Cel inwestycji

Rok 2007

W ramach niniejszego badania, z punktu widzenia celu przedsięwzięć realizowanych przez MSP wyróżniono inwestycje o charakterze rozwojowym i odtworzeniowym. Inwestycje mające na celu rozwój firmy to np. zwiększenie sprzedaży, wprowadzenie do oferty nowych produktów lub usług, wprowadzenie nowych rozwiązań technologicznych. Natomiast inwestycje, których celem jest utrzymanie obecnego stanu firmy, to np. wymiana zużytych maszyn i urządzeń, sprzętu biurowego, odnowienie siedziby firmy itp.

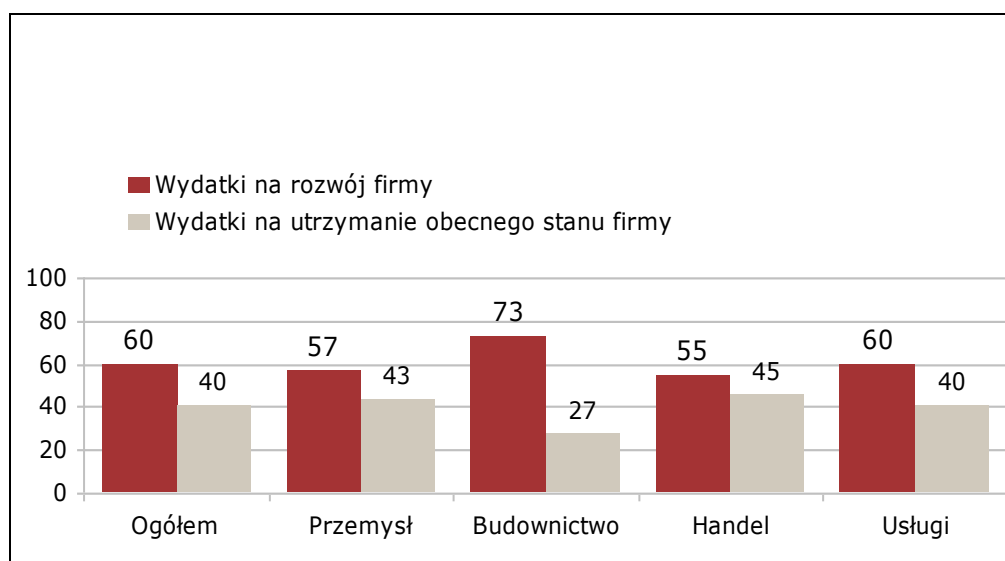
Jak wynika z deklaracji przedsiębiorców, ponad połowa wszystkich inwestycji realizowanych przez firmy (60%) przeznaczona została na cele rozwojowe, 40% inwestycji miało charakter odtworzeniowy, podtrzymujący funkcjonowanie firmy na zbliżonym poziomie.

Jeśli chodzi o poszczególne branże, to istotnie²⁵ częściej inwestycje rozwojowe realizowane były w budownictwie, rzadziej taki charakter miały inwestycje w branży handlowej (szczególnie wśród firm mikro - 55%).

Biorąc pod uwagę potencjał ekonomiczny województw można stwierdzić, że zamożność regionów nie różnicuje w istotny sposób celu dokonanych inwestycji. Spośród wszystkich województw zaś istotnie częściej inwestycje o charakterze rozwojowym realizowane są na terenie woj. zachodniopomorskiego (77%) oraz kujawsko-pomorskiego (78%). Istotnie rzadziej taki charakter mają inwestycje na terenie woj. wielkopolskiego (39%). Na terenie województw przeciętnie rozwiniętych istotnie częściej firmy z branży budowlanej deklarują rozwojowy charakter inwestycji. Na obszarze województw najbogatszych obserwuje się odwrotną zależność w odniesieniu do firm z branży handlowej.

²⁵ We wszystkich przypadkach ujętych w niniejszym raporcie chodzi o istotność statystyczną oznaczającą, że różnice, które zostały zaobserwowane przy danej wielkości próby wystąpią w populacji z prawdopodobieństwem 99%.

Rysunek 14. Cele inwestycji w podziale na sekcje, 2007 (%)



Źródło: opracowanie własne. Liczba inwestycji ogółem $n=1570$. Liczba inwestycji w przemyśle $n=378$, w budownictwie $n=268$, w handlu $n=438$, w usługach $n=486$.

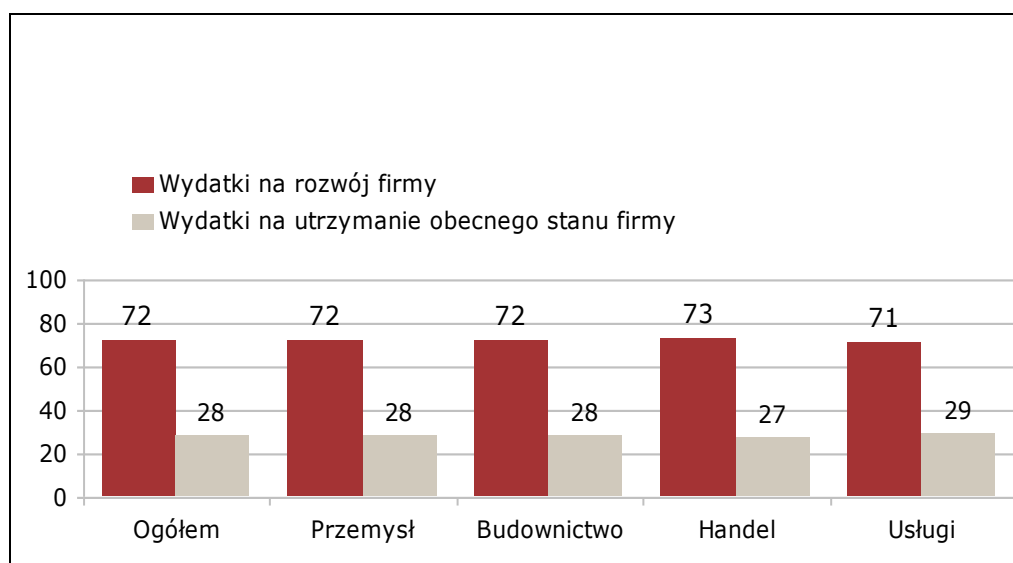
Rok 2008

Blisko $\frac{3}{4}$ inwestycji realizowanych w 2008 roku ma charakter rozwojowy (72%). Celem 28% inwestycji jest utrzymanie firmy na zbliżonym poziomie. W porównaniu do roku 2007 obserwuje się wzrost wartości inwestycji mających na celu rozwój firmy.

Biorąc pod uwagę podział branżowy można stwierdzić, że nie różnicuje on w istotny sposób celu dokonanych inwestycji.

Istotnie częściej w 2008 roku charakter rozwojowy mają inwestycje realizowane na obszarze województw najlepiej rozwiniętych (szczególnie w branży handlowej), istotnie rzadziej natomiast na terenie województw przeciętnie rozwiniętych (również w branży handlowej). Najwięcej inwestycji o charakterze rozwojowym realizuje się na terenie woj. mazowieckiego (86%). Najmniej takich inwestycji jest w woj. małopolskim (57%) i pomorskim (55%).

Rysunek 15. Cele inwestycji w podziale na sekcje, 2008 (%)



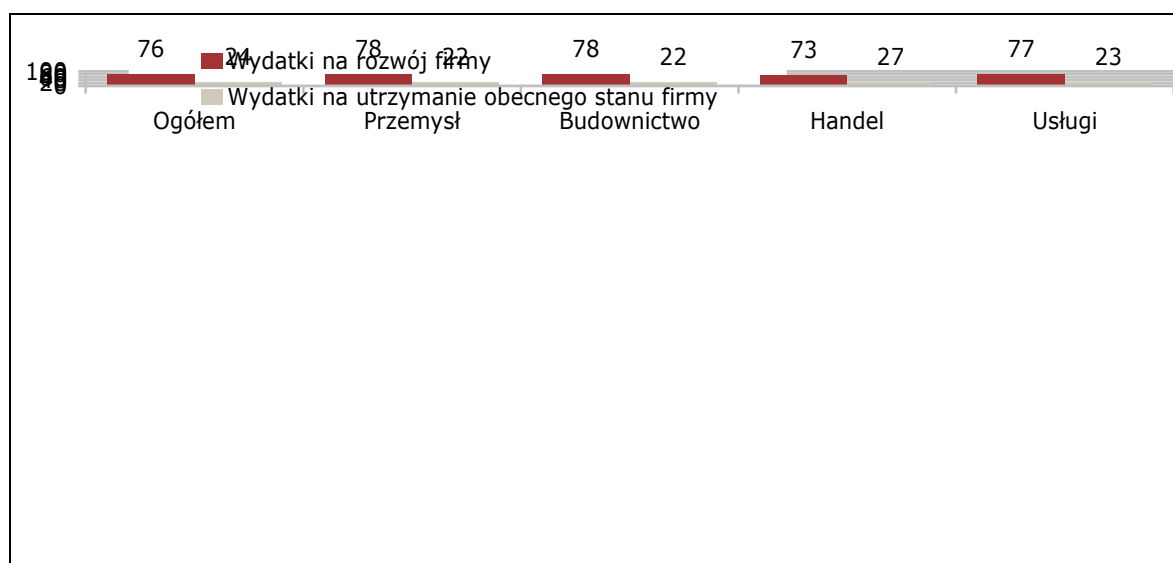
Źródło: opracowanie własne. Liczba inwestycji ogółem $n=1114$. Liczba inwestycji w przemyśle $n=278$, w budownictwie $n=194$, w handlu $n=293$, w usługach $n=394$.

Lata 2009–2011

Ponad $\frac{3}{4}$ inwestycji planowanych na okres 2009-2011 będzie miało charakter rozwojowy (76%). Celem 26% inwestycji będzie utrzymanie dotychczasowego stanu firmy.

Inwestycje rozwojowe rzadziej planowane są do realizacji w dłuższym okresie czasu w branży handlowej. Jednocześnie plany dotyczące realizacji inwestycji o charakterze rozwojowym są powiązane z poziomem zamożności regionu. W okresie 2009-2011 inwestycje o charakterze rozwojowym planuje się częściej na obszarze województw przeciętnie i najlepiej rozwiniętych (odpowiednio 78% i 77%). Rzadziej natomiast taki charakter będą miały inwestycje planowane do realizacji na terenie województw najsłabiej rozwiniętych (71%). Ciekawy wyjątek stanowią firmy z branży budowlanej z terenu województw najbogatszych, które istotnie częściej planują wydatki mające charakter odtworzeniowy. Najwięcej inwestycji o charakterze rozwojowym planowanych jest na terenie woj. kujawsko-pomorskiego i małopolskiego (odpowiednio 86% i 84%).

Rysunek 16. Cele inwestycji w podziale na sekcje, 2009-2011 (%)



Źródło: opracowanie własne. Liczba inwestycji ogółem $n=1055$. Liczba inwestycji w przemyśle $n=239$, w budownictwie $n=217$, w handlu $n=260$, w usługach $n=339$.

Podsumowanie

W okresie 2007-11 realizowane inwestycje mają częściej charakter rozwojowy niż odtworzeniowy. Wraz z upływem czasu widoczny jest wzrost znaczenia inwestycji rozwojowych z 60% w 2007 do 76% w okresie 2009-2011 czyli o 16 pkt. procentowych. Nie obserwuje się istotnych statystycznie różnicowań dla poszczególnych branż w porównywanym okresie czasu. Na terenie województw bardziej zamożnych częściej realizowane są inwestycje rozwojowe, a w województwach biedniejszych odtworzeniowe.

3.2.1.4. Struktura rodzajowa nakładów inwestycyjnych

3.2.1.4.1. Struktura rodzajowa nakładów inwestycyjnych ogółem

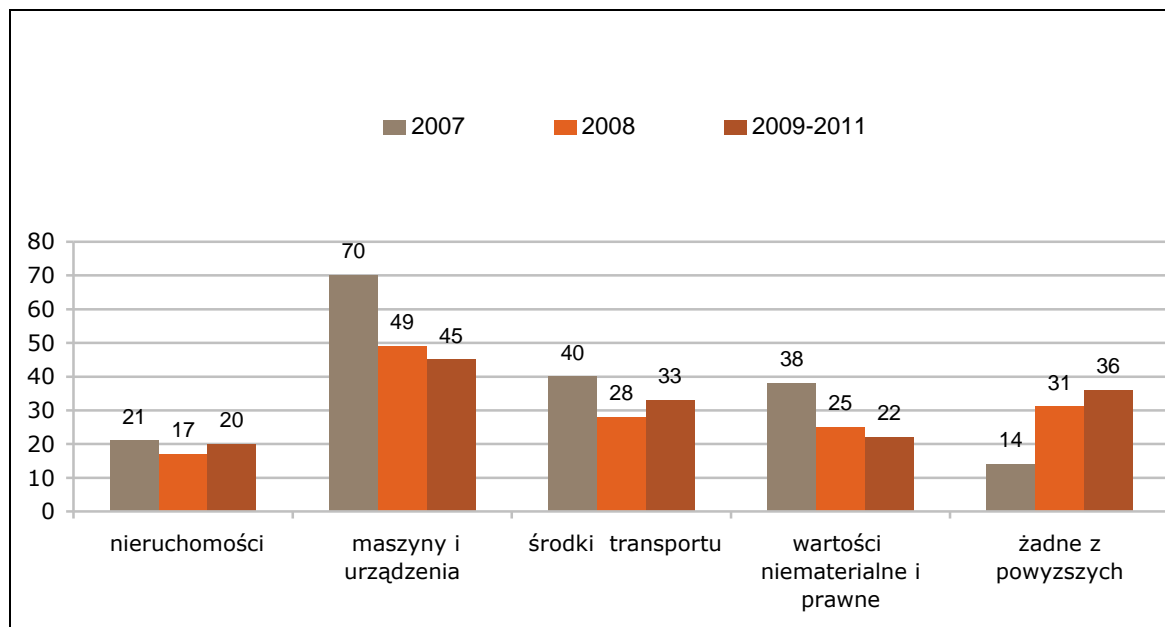
Sytuacja w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011

W 2007 roku przedsiębiorcy najczęściej inwestowali w zakup i modernizację maszyn i urządzeń (70%), rzadziej natomiast - w zakup lub modernizację środków transportu (40%) oraz zakup wartości niematerialnych i prawnych (38%). Najmniejszy odsetek firm decydował się na zakup lub modernizację nieruchomości (21%).

W 2008 roku przedsiębiorcy najczęściej przeznaczają wydatki inwestycyjne na zakup lub modernizację maszyn i urządzeń (49%). Dość często inwestują w zakup lub modernizację środków transportu (40%) oraz zakup wartości niematerialnych i prawnych (25%). Nieco rzadziej firmy decydowały się na zakup lub modernizację nieruchomości (17%).

W latach 2009-2011 przedsiębiorcy planują najczęściej przeznaczać wydatki inwestycyjne na zakup lub modernizację maszyn i urządzeń (48%). Dość często przewidują inwestycje w zakup lub modernizację środków transportu (36%) oraz zakup wartości niematerialnych i prawnych (23%). Nieco rzadziej firmy zdecydują się na zakup lub modernizację nieruchomości (25%).

Rysunek 17 . Struktura rodzajowa inwestycji ogółem w latach: 2007, 2008, 2009-2011 (% wskazań)*



* Respondent mógł wskazać, iż zrealizował lub będzie realizował więcej niż jeden rodzaj inwestycji. W 2007 roku w zainwestowało n=245 przedsiębiorstw, w maszyny i urządzenia n=608, w środki transportu n=403, w wartości niematerialne- n=326. Dla 2008 roku wartości n wynoszą odpowiednio: n=226; 438,264, 198. Dla okresu 2009-2011 wartości wynoszą odpowiednio n=204; 385, 286;182.

Źródło: opracowanie własne.

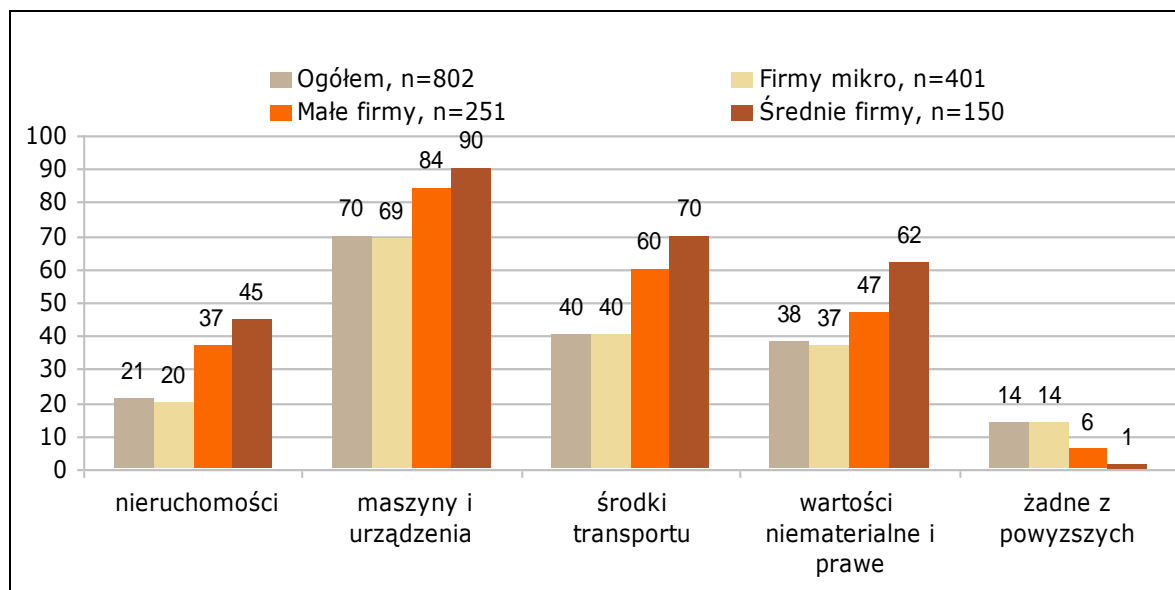
Generalnie we wszystkich badanych okresach przedsiębiorcy najczęściej wskazują na maszyny i urządzenia jako cel wydatków inwestycyjnych. Zauważyć przy tym można, że odnotowana w 2007 roku znaczna aktywność w tym zakresie (70% przedsiębiorców zainwestowało na ten cel), w kolejnych latach, ulega znacznemu obniżeniu (do 49% w 2008 i 45% w 2009-2011). Kolejnymi pod względem częstości wskazań w są inwestycje w środki transportu, które również odnotowują spadek w 2008 roku jednak w dłuższej perspektywie widoczny jest wzrost. Wydatki na wartości niematerialne i prawne, będąc trzecim co do częstości wskazań celem inwestycyjnym odnotowują zmniejszenie zarówno w 2008 roku, jak i w latach 2009-2011. Najrzadziej przedsiębiorcy deklarują inwestycje w nieruchomości, a odsetek tych deklaracji utrzymuje się na zbliżonym poziomie we wszystkich badanych okresach.

Z analizy danych wynika, że istnieje zależność pomiędzy posiadaniem strategii rozwoju w formie spisanej a inwestowaniem. Istotnie częściej w 2007 roku wydatki na wartości materialne i prawne ponosiły firmy, które posiadały strategię. Przedsiębiorstwa, które nie posiadały strategii istotnie częściej nie realizowały w 2007 roku żadnych inwestycji. Podobna zależność została zidentyfikowana zarówno w 2008 roku jak i w okresie 2009-2011. W przypadku firm, które nie posiadały strategii wyraźnie więcej było tych, które twierdziły, że nie ponoszą lub nie planują żadnych wydatków inwestycyjnych.

Struktura rodzajowa nakładów inwestycyjnych ogółem według wielkości firmy w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011

Wielkość firmy okazuje się zmienną silnie różnicującą aktywność inwestycyjną. Generalnie im większa firma, tym częściej jej przedstawiciele deklarują, że w 2007 roku poczynili wydatki inwestycyjne, niezależnie od ich celów.

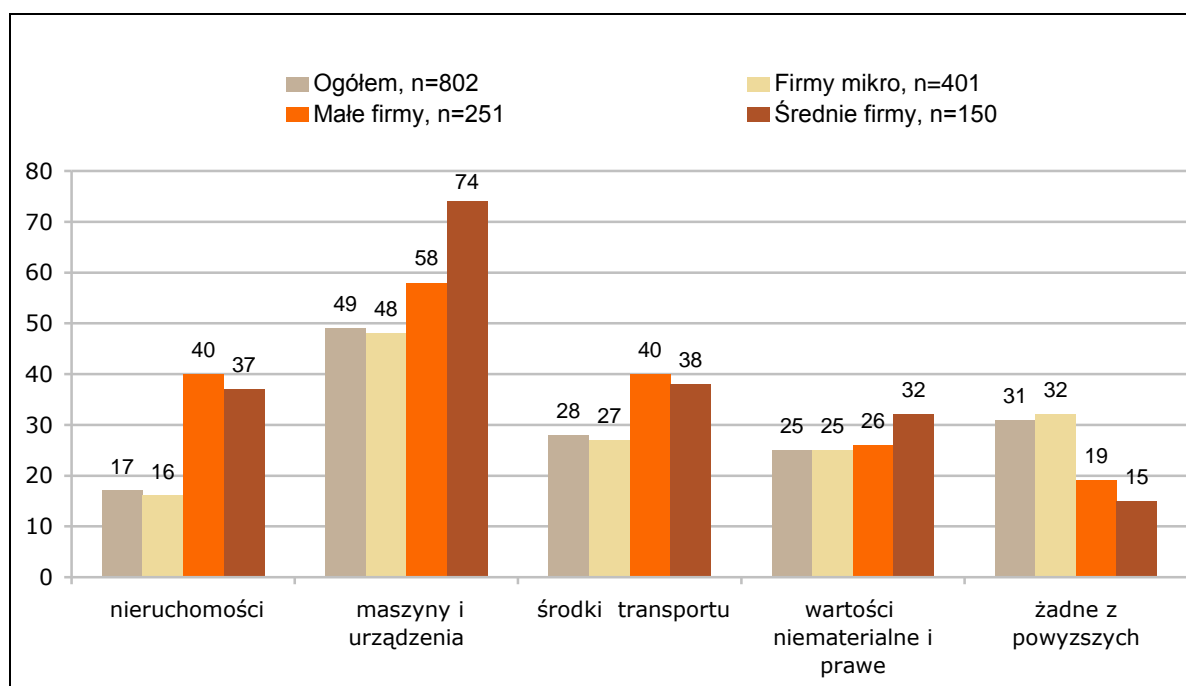
Rysunek 18 . Struktura rodzajowa inwestycji wg wielkości firmy, 2007 (% wskazań)*



* Respondent mógł wskazać, iż zrealizował więcej niż jeden rodzaj inwestycji.

Źródło: opracowanie własne.

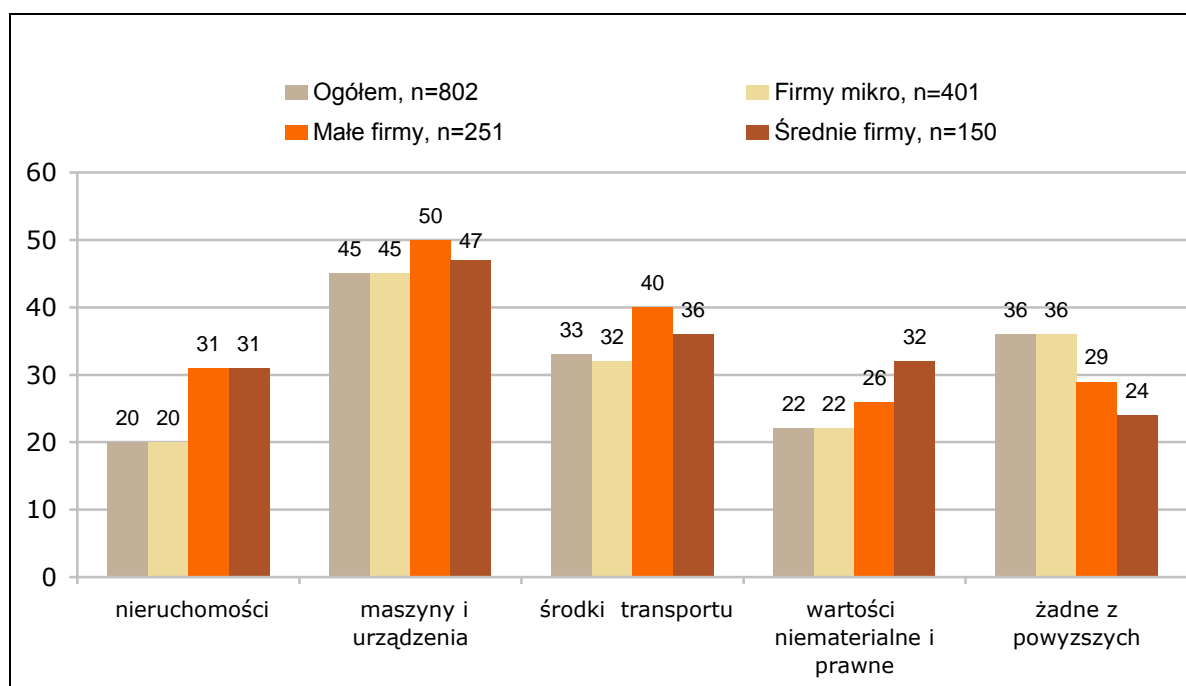
W 2008 r. firmy mikro realizują inwestycje rzadziej niż firmy małe i średnie, przy czym w przypadku inwestycji w nieruchomości i środki transportu firmy małe deklarują wydatki częściej niż średnie.

Rysunek 19. Struktura rodzajowa inwestycji wg wielkości firmy, 2008 (% wskazań)*

* Respondent mógł wskazać, iż zrealizował lub będzie realizował więcej niż jeden rodzaj inwestycji.

Źródło: opracowanie własne.

W latach 2009-2011 firmy mikro rzadziej deklarują plany inwestycyjne niż firmy małe i średnie. W przypadku inwestycji w środki transportu oraz maszyny i urządzenia firmy małe deklarują wydatki częściej niż firmy średniej wielkości.

Rysunek 20. Struktura rodzajowa inwestycji wg wielkości firmy, 2009-2011 (% wskazań)*

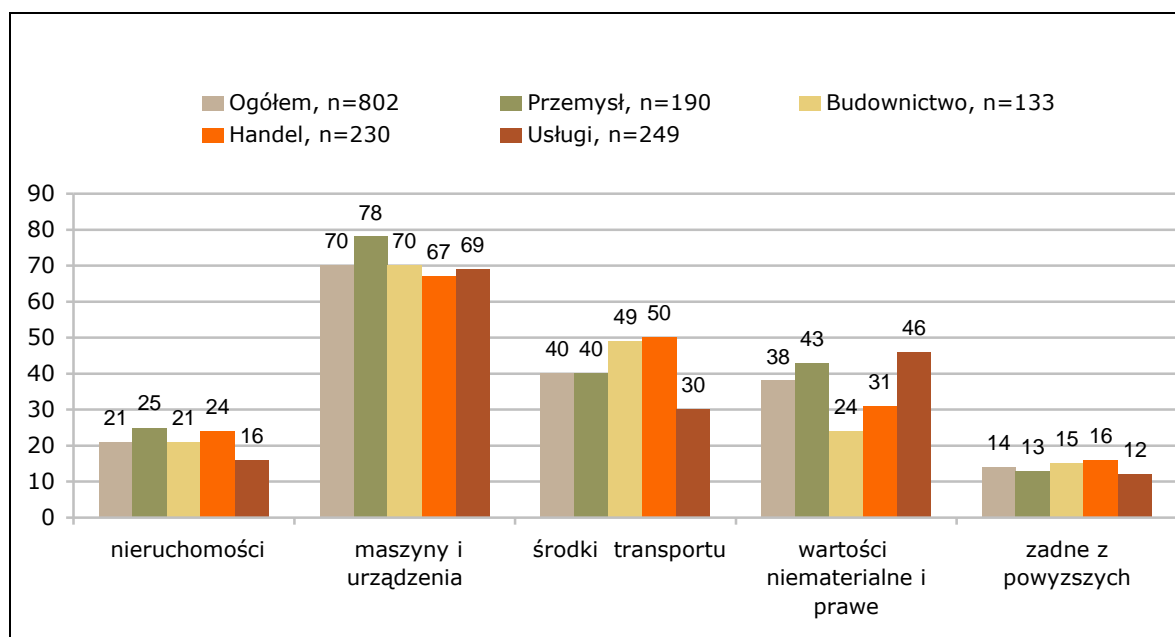
* Respondent mógł wskazać, iż będzie realizował więcej niż jeden rodzaj inwestycji. Źródło: opracowanie własne.

Analiza rodzajowa inwestycji pod względem aktywności firm różnej wielkości ukazuje zróżnicowania na przestrzeni badanych okresów. W 2007 roku skłonność do inwestycji wszystkich rodzajów jest ściśle powiązana z wielkością firmy. Natomiast w 2008 roku większą aktywność w dwóch kategoriach inwestycji (nieruchomości i środki transportu) deklarują firmy małe. Podobnie w okresie 2009-2011 firmy małe planują najwięcej inwestować w środki transportu. Plany w wydatkach dotyczących nieruchomości w latach 2009-2011 w firmach małych zrównały się z planami firm średnich w tym zakresie. Widoczne jest także największe zainteresowanie w okresie 2009-2011 firm małych inwestycjami w maszyny i urządzenia.

Struktura rodzajowa nakładów inwestycyjnych ogółem według sekcji w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011

W 2007 roku obserwuje się istotne ze statystycznego punktu widzenia, zróżnicowanie celów inwestycyjnych w przypadku poszczególnych branż. Firmy z branży usług statystycznie częściej inwestowały w wartości niematerialne i prawne, a firmy z branży handel w środki transportu, zaś z sekcji przemysł nieco częściej wydawały środki na zakup lub modernizację maszyn i urządzeń.

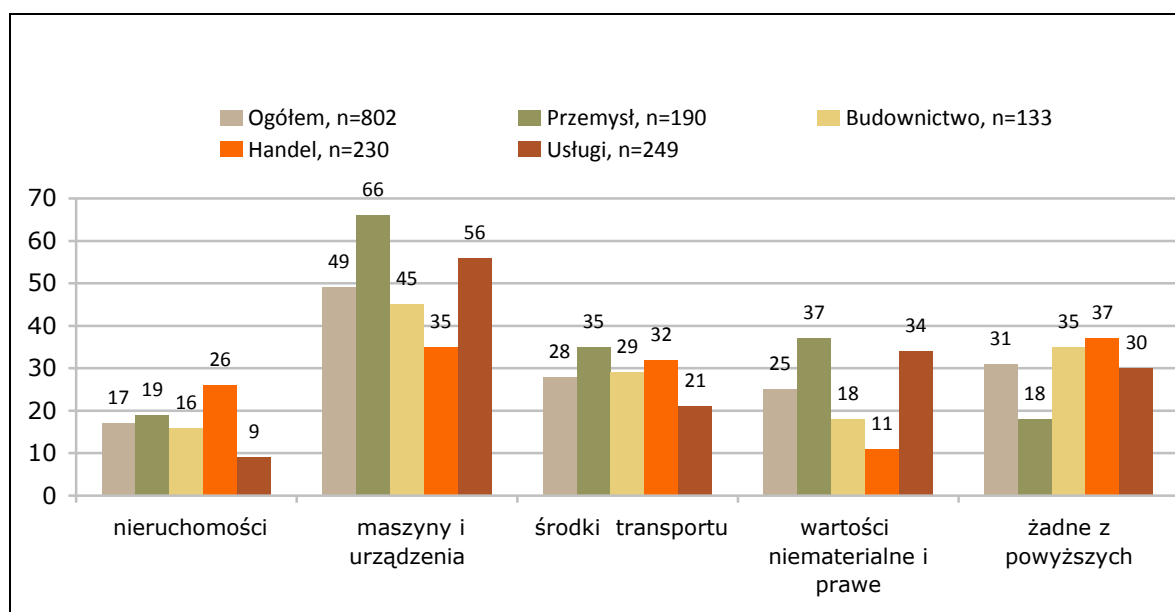
Rysunek 21. Struktura rodzajowa inwestycji wg sekcji, 2007 (% wskazań)*



* Respondent mógł wskazać, iż zrealizował więcej niż jeden rodzaj inwestycji.

Źródło: opracowanie własne.

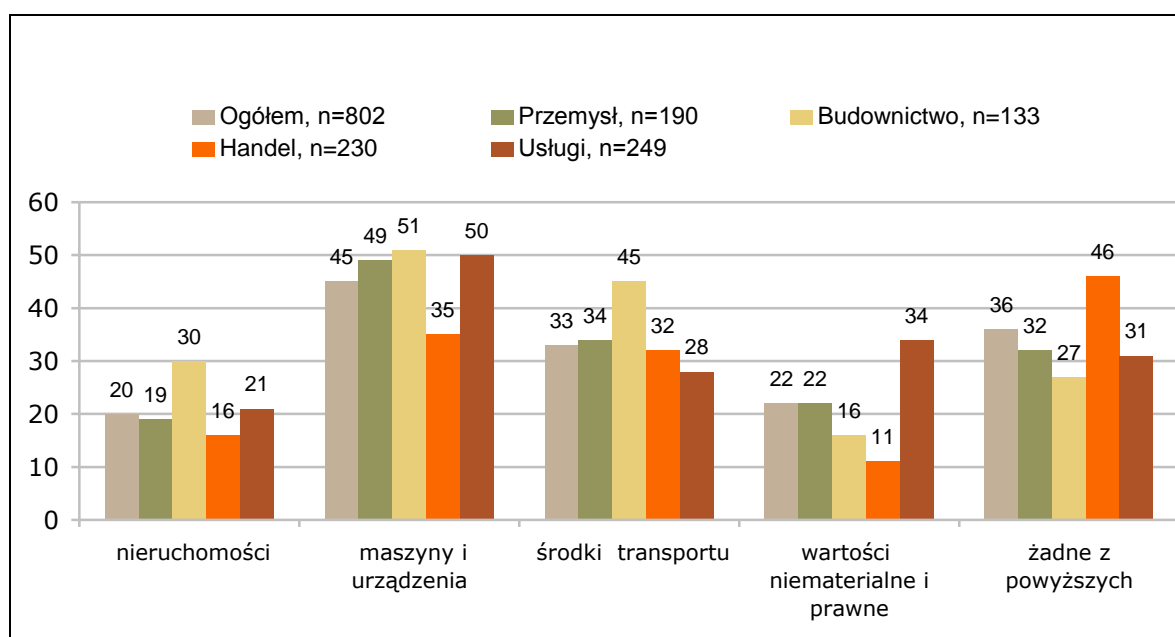
W 2008 roku obserwuje się istotne ze statystycznego punktu widzenia, zróżnicowanie celów inwestycyjnych w przypadku poszczególnych sekcji działalności gospodarczej. Firmy handlowe statystycznie częściej niż ogół przedsiębiorstw inwestują w nieruchomości. Natomiast przedsiębiorstwa z sekcji przemysł i usługi istotnie częściej inwestują w maszyny i urządzenia oraz w wartości niematerialne.

Rysunek 22. Struktura rodzajowa inwestycji wg sekcji, 2008 (% wskazań)*

* Respondent mógł wskazać, iż zrealizował lub będzie realizował więcej niż jeden rodzaj inwestycji.

Źródło: opracowanie własne.

W latach 2009-2011 podobnie jak wcześniej widoczne są istotne ze statystycznego punktu widzenia różnicowania planów inwestycyjnych w przypadku poszczególnych branż. Firmy z branży budowlanej statystycznie częściej niż ogół przedsiębiorstw planują inwestycje w nieruchomości i środki transportu, natomiast przedsiębiorstwa z branży usługowej - w wartości niematerialne i prawne.

Rysunek 23. Struktura rodzajowa inwestycji wg sekcji, 2009-2011 (% wskazań)*

* Respondent mógł wskazać, iż będzie realizował więcej niż jeden rodzaj inwestycji.

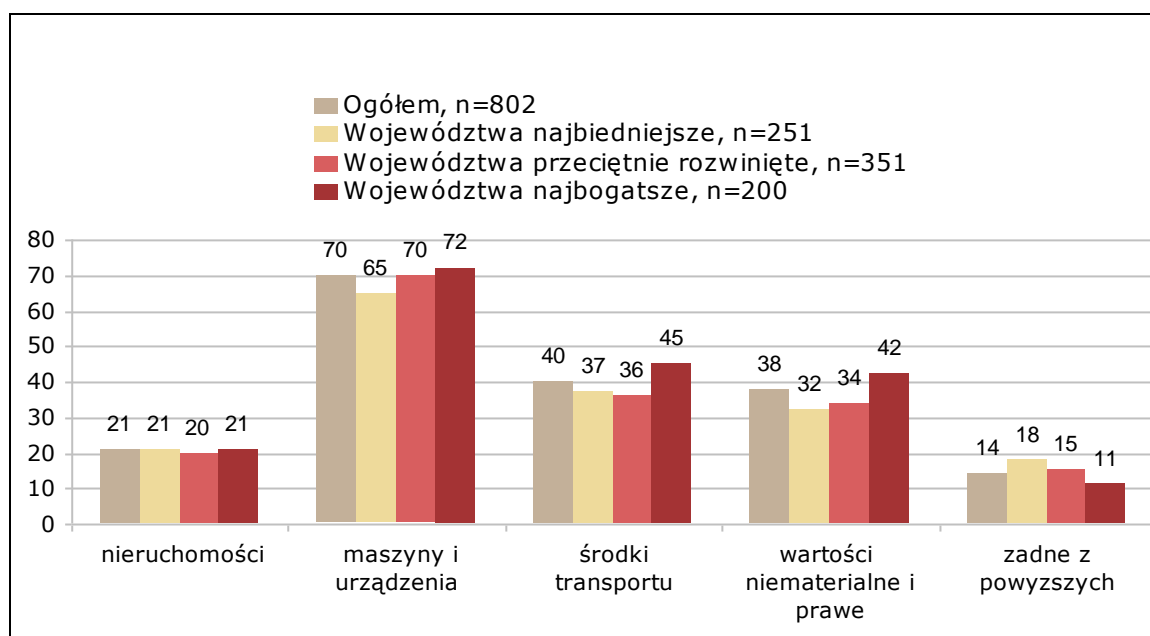
Źródło: opracowanie własne.

Na przestrzeni porównywanych okresów widoczna jest stabilna pozycja firm z branży usługowej istotnie częściej inwestujących w wartości niematerialne i prawne. W planowaniu inwestycji najbardziej optymistyczne są firmy z branży budowlanej, które statystycznie częściej niż pozostałe deklarują wydatki w latach 2009-2011 na środki transportu i nieruchomości.

Struktura rodzajowa nakładów inwestycyjnych ogółem według regionów w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011

Województwa najbardziej rozwinięte istotnie częściej niż województwa biedniejsze inwestowały w 2007 roku w środki transportu. Nieco częściej wydatki kierowały również na zakup wartości niematerialnych i prawnych. Natomiast województwem, które istotnie częściej niż pozostałe inwestowało równolegle w trzy obszary – zakup lub modernizację maszyn i urządzeń, środki transportu oraz wartości niematerialne – okazało się województwo śląskie.

Rysunek 24. Struktura rodzajowa inwestycji wg regionów, 2007 (% wskazań)*

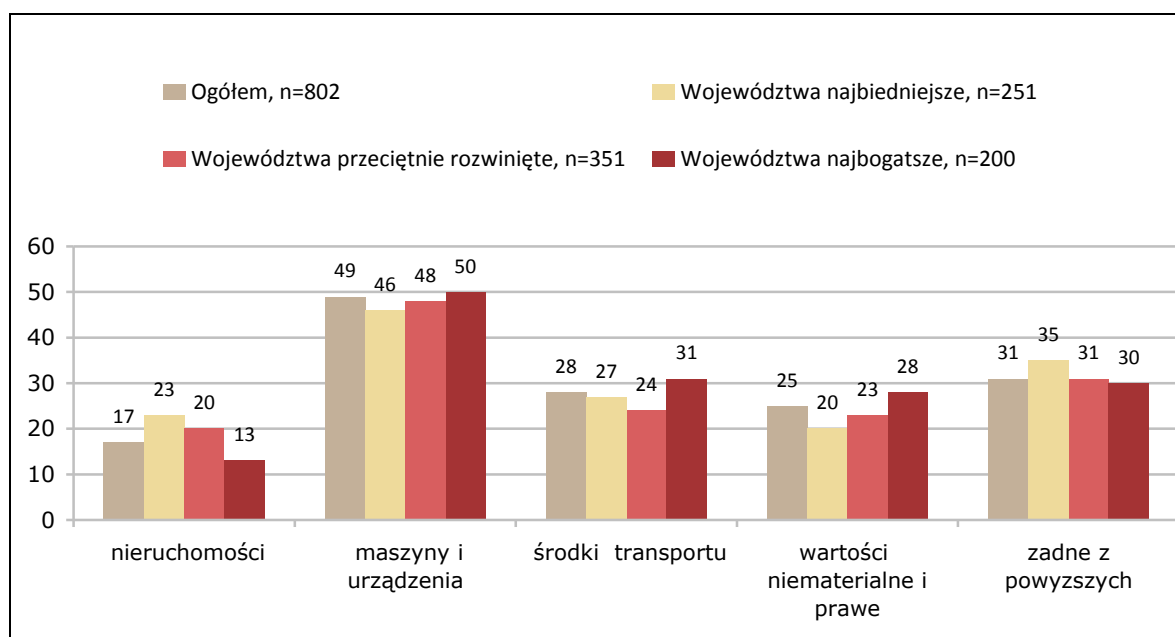


* Respondent mógł wskazać, iż zrealizował więcej niż jeden rodzaj inwestycji.

Źródło: opracowanie własne.

Istotnie częściej w zakup lub modernizację nieruchomości, maszyn i urządzeń oraz środków transportu inwestują firmy działające w danej branży mniej niż 5 lat. Z kolei istotnie częściej zakupów wartości niematerialnych i prawnych dokonują firmy działające w branży co najmniej 20 lat. Ta kategoria firm istotnie częściej niż firmy młodsze podejmuje aktywność inwestycyjną.

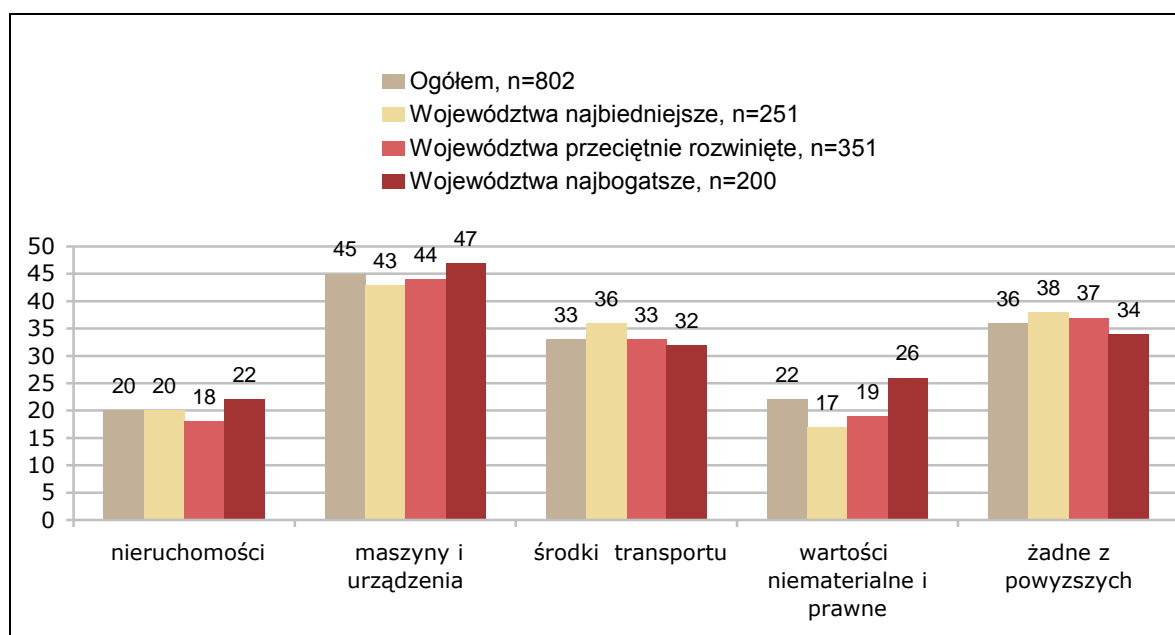
W 2008 roku firmy z terenu województw najuboższych nieco częściej niż firmy z terenu województw średniozamożnych i bogatych inwestują w nieruchomości. Firmy z terenu województw średniozamożnych rzadziej niż pozostałe inwestują w środki transportu. Przedsiębiorstwa z woj. śląskiego istotnie częściej niż firmy z pozostałych województw łącznie inwestują równolegle w dwa obszary – zakup lub modernizację maszyn i urządzeń oraz wartości niematerialne i prawne.

Rysunek 25. Struktura rodzajowa inwestycji wg regionów, 2008 (% wskazań)*


* Respondent mógł wskazać, iż zrealizował lub będzie realizował więcej niż jeden rodzaj inwestycji.

Źródło: opracowanie własne.

W latach 2009-2011 firmy z terenu województw najbogatszych nieco częściej niż firmy z terenu województw średniozamożnych i najbiedniejszych planują inwestycje w nieruchomości, maszyny i urządzenia oraz wartości niematerialne i prawne. Firmy z terenu województw średniozamożnych rzadziej niż pozostałe planują wydatki na nieruchomości. Natomiast firmy z terenów województw najbiedniejszych częściej niż ogół firm planują wydatki na środki transportu, natomiast rzadziej - wydatki na maszyny i urządzenia. Przedsiębiorstwa z woj. śląskiego istotnie częściej niż firmy z pozostałych województw planują inwestycje w maszyny i urządzenia.

Rysunek 26. Struktura rodzajowa inwestycji wg regionów, 2009-2011 (% wskazań)*

* Respondent mógł wskazać, iż będzie realizował więcej niż jeden rodzaj inwestycji.

Źródło: opracowanie własne.

Deklaracje lub plany inwestycyjne dotyczące maszyn i urządzeń oraz wartości niematerialnych i prawnych wzrastają we wszystkich obserwowanych okresach w zależności od zamożności województw, na terenie których działają firmy. W przypadku wydatków na nieruchomości w 2007 roku obserwowano wyrównany poziom w regionach bogatych, biednych i średniozamożnych. Zmieniło się to w 2008 roku, gdzie najwięcej inwestycji w nieruchomości deklarowały firmy z najuboższych województw, a najmniej z województw najbogatszych. W latach 2009-2011 firmy z regionów przeciętnie zamożnych planują inwestować w nieruchomości najmniej, natomiast najwięcej – firmy z terenu województw najbogatszych. Wydatki na środki transportu w latach 2007-2008 realizują najczęściej firmy z województw najbogatszych, a najrzadziej – firmy z województw przeciętnie zamożnych. W latach 2009-2011 plany te ulegają zmianom na korzyść firm z terenów województw najuboższych. Stawkę zamykają firmy z województw najbogatszych.

3.2.1.4.2. Struktura rodzajowa nakładów inwestycyjnych – inwestycje w nieruchomości

Rok 2007

Średnia wartość wydatków poczynionych w 2007 roku na zakup lub modernizację nieruchomości to 160 tys. zł. Wraz z wielkością firmy rosną jej wydatki na ten cel – firmy z segmentu mikro wydały średnio po 121 tys. zł, małe firmy po 423 tys. zł, natomiast średnie przedsiębiorstwa wydały po 2 mln zł.

W podziale na sekcje największe nakłady inwestycyjne na nieruchomości poczyniły firmy z sekcji przemysł – średnia wartość wydatków w tej grupie firm to 327 tys. zł, podczas gdy w firmach z sekcji usługi to 149,3 tys. zł, a handel - 104 tys. zł. Najmniej w nieruchomości zainwestował sektor budownictwa – 99,8 tys. zł.

Im niższy potencjał regionu tym więcej średnio wydano na nieruchomości w 2007 roku. Firmy znajdujące się na terenach najbiedniejszych inwestowały średnio najwięcej tj. 413,5 tys. zł. Przedsiębiorstwa z terenów przeciętnie rozwiniętych – 122 tys. zł, a z najbogatszych 103,5 tys. zł.

Największe wydatki inwestycyjne na zakup lub modernizację nieruchomości ponoszą firmy, których kluczowi klienci wywodzą się z sektora publicznego (inwestycje te mają głównie charakter odtworzeniowy), a najmniejsze firmy, których głównymi klientami są klienci indywidualni. Wielkość tych inwestycji zwiększa się także wraz z wielkością zasięgu działania firmy.

Inwestycje w nieruchomości w większości miały charakter rozwojowy. 60% przedstawicieli firm, deklaruje, że wydatki na nieruchomości przeznaczone były głównie na rozwój firmy. Jedynie w przypadku firm z sekcji handel większość stanowią przedsiębiorstwa, których wydatki na nieruchomości miały na celu utrzymanie obecnego stanu firmy.

Rok 2008

Średnia wartość inwestycji w zakup lub modernizację nieruchomości w 2008 roku to 263,5 tys. zł. Wraz z wielkością firmy rosną jej wydatki na ten cel – firmy mikro wydają średnio po 221,9 tys. zł, małe firmy po 523,9 tys. zł. Przedsiębiorstwa średniej wielkości wydają przeciętnie 2,1 mln zł.

Najwięcej w roku 2008 wydadzą firmy prowadzące działalność przemysłową - średnio 775,2 tys. zł, co prawie trzykrotnie przewyższa średnią dla wszystkich sekcji. Firmy usługowe wydadzą średnio 271,6 tys. zł. W podobnej wysokości są średnie wydatki firm budowlanych – 216,3 tys. zł. Wydatki firm z branży usługowej i budowlanej są zbliżone do średniej dla wszystkich przedsiębiorstw. Najmniej w 2008 roku zainwestują w nieruchomości firmy handlowe, średnio 154,7 tys. zł.

W 2008 roku najwięcej średnio w nieruchomości inwestują firmy z terenów przeciętnie zamożnych tj. 356,8 tys. zł. Firm z terenów najbogatszych zaangażowały na ten cel średnio 217,6 tys. zł, a firmy z województw najbiedniejszych - 146,3 tys. zł.

Inwestycje w nieruchomości w większości mają charakter rozwojowy - 77% przedstawicieli firm deklaruje, że wydatki na nieruchomości są w 2008 roku głównie przeznaczone na rozwój firmy, czyli np. zwiększenie sprzedaży, wprowadzenie do oferty nowych produktów lub usług, wprowadzenie nowych rozwiązań technologicznych. Nieco częściej niż ogół firm rozwojowy charakter wydatków na nieruchomości deklarują przedstawiciele przedsiębiorstw o międzynarodowym zasięgu działania (95%).

Lata 2009–2011

Średnia wartość inwestycji w zakup lub modernizację nieruchomości w latach 2009-2011 to 887,8 tys. zł. W porównaniu do 2008 roku utrzymują się one na podobnym poziomie. Wraz z wielkością firmy rosną jej wydatki na ten cel – firmy mikro planują inwestycje w wysokości średnio 682,2 tys. zł, małe firmy - 1,1 mln zł. Przedsiębiorstwa średniej wielkości planują wydatki średnio na poziomie 16,5 mln zł. W ostatniej grupie widoczny jest ponad dwukrotny wzrost planowanych wydatków w porównaniu do 2008 r.

Firmy prowadzące działalność usługową planują wydać na nieruchomości najwięcej – średnio 1,2 mln zł. Firmy prowadzące działalność handlową planują wydać średnio 1 mln zł. W obu sekcjach widoczny jest duży wzrost w porównaniu do 2008 r. Spadki notują sekcje: budowlana i usługowa, gdzie wydatki są nie tylko niższe od średniej dla ogółu, ale także od wydatków w 2008 r.

W okresie 2009-2011 wraz ze wzrostem potencjału regionu wzrastać będą średnie wydatki na nieruchomości. Inwestycje najniższe planują firmy z terenów najbiedniejszych, średnio - 337,1 tys. zł. Przedsiębiorstwa z terenów średniozamożnych zaangażują średnio - 434,1 tys. zł, a – z najbogatszych - średnio 1,3 mln zł.

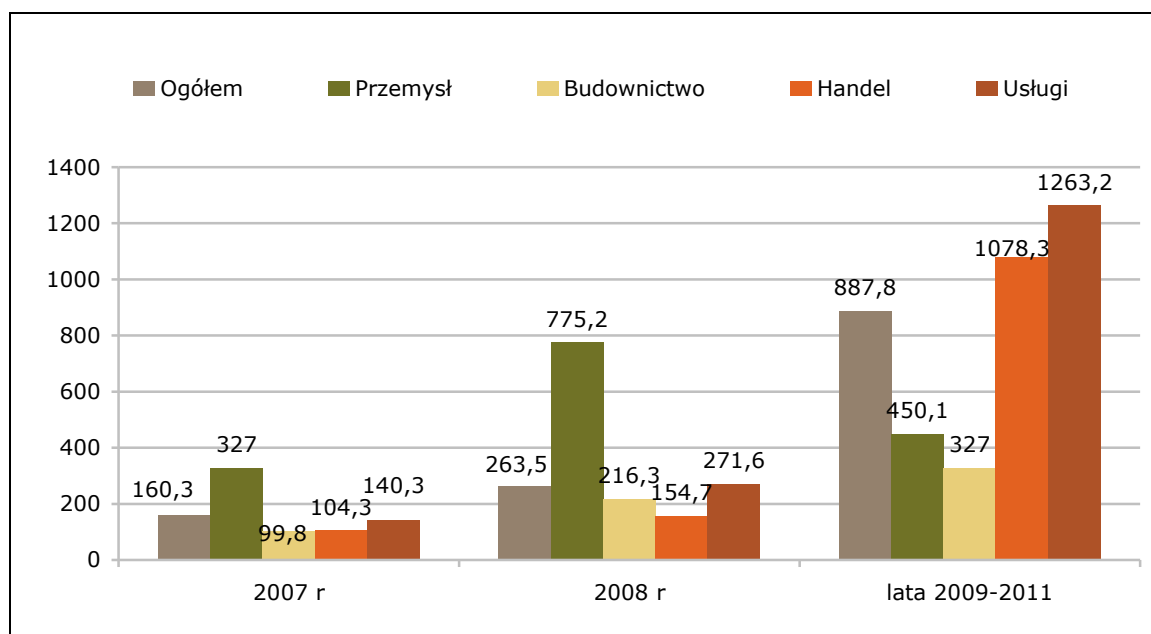
Inwestycje przeznaczane na nieruchomości w większości będą miały na celu rozwój firmy – twierdzi tak 82% przedstawicieli przedsiębiorstw planujących wydatki na ten cel w latach 2009-2011. Istotnie rzadziej niż ogół firm rozwojowy charakter wydatków na nieruchomości planują przedstawiciele przedsiębiorstw nie posiadających strategii rozwoju (66%). W porównaniu do lat 2007-2008 zaobserwować można konsekwentny wzrost inwestycji rozwojowych.

Podsumowanie

Podsumowując, kwoty przeznaczane na zakup lub modernizację nieruchomości w kolejnych latach wzrastają: średnia wartość wydatków wśród firm inwestujących w nieruchomości w 2007 roku wynosi 160,3 tys. zł, w roku 2008 planuje się wydać 263,5 tys. zł. Natomiast w latach 2009-2011 firmy planujące inwestycje w tym zakresie przeznaczają na ten cel łącznie 887,8 tys. zł. W latach 2007 i 2008 dominującą część inwestycji w nieruchomości realizują firmy z branży przemysłowej. W latach 2009-2011 więcej w nieruchomości będą inwestować firmy usługowe i handlowe.

W okresie 2007-11 początkowo najwięcej średnio w nieruchomości inwestowano na terenie województw najbiedniejszych. Wraz z upływem lat najwięcej planuje się inwestować w województwach najbogatszych. Ponadto, w badanych okresach obserwuje się w odniesieniu do nieruchomości stały wzrost wydatków na cele rozwojowe - z 60 % w 2007 roku do 77% w 2008 roku i 82% w okresie 2009-2011.

Rysunek 27. Średnia wartość inwestycji w nieruchomości w podziale na sekcje w latach 2007, 2008, 2009-2011 (w tys. zł)



Źródło: opracowanie własne. Dla 2007 roku dla przemysłu n=76, dla budownictwa n=41, dla handlu n=74, dla usług n=53. Dla roku 2008 odpowiednio n=65; 34; 77; 50. Dla okresu 2009-2011 odpowiednio n=48; 39; 57; 60.

3.2.1.4.3. Struktura rodzajowa nakładów inwestycyjnych – inwestycje w maszyny i urządzenia

Rok 2007

Na zakup lub modernizację maszyn i urządzeń firmy średnio wydawały 59,6 tys. zł – w firmach mikro 51 tys. zł, w małych 161 tys. zł, zaś w średnich 727 tys. zł.

W 2007 roku średnio najwięcej w maszyny i urządzenia inwestowały firmy z terenów przeciętnie zamożnych - 66,1 tys. zł. Firmy z terenów najbogatszych zaangażowały na ten cel niewiele mniej średnio - 61,7 tys. zł, a firmy z województw najbiedniejszych - 38 tys. zł.

Największe wydatki na ten cel poniosły firmy z sekcji przemysł (średnio 107,3 tys. zł), najmniej - handel i usługi (28,9 tys. zł). Ponad połowa firm inwestujących w maszyny i urządzenia (56%) deklaruje, że ich wydatki miały na celu rozwój firmy. Rozwojowy charakter wydatków widoczny jest zwłaszcza w branży budowlanej, gdzie 68% przedstawicieli firm realizujących wydatki na maszyny i urządzenia za swój główny cel miała rozwój firmy.

Rok 2008

Średnia wartość inwestycji w zakup lub modernizację maszyn i urządzeń w 2008 roku to 94,2 tys. zł. Wraz z wielkością firmy rosną jej wydatki na ten cel – firmy mikro wydają średnio po 80,7 tys. zł, małe firmy po 176,3 tys. zł, a średnie po 1,2 mln zł.

Średnia wartość inwestycji w maszyny i urządzenia jest najwyższa w 2008 roku województwach najbogatszych i wynosi 127 tys. zł. Średnie wydatki na ten cel w województwach najbiedniejszych i przeciętnie rozwiniętych są zbliżone i wynoszą odpowiednio 57,9 tys. zł i 57,5 tys. zł.

Najwięcej na maszyny i urządzenia wydają firmy budowlane i usługowe (odpowiednio 103,4 i 104,6 tys. zł). Firmy działające w przemyśle wydają średnio po 88,5 tys. zł. Najmniej zaś inwestują w maszyny i urządzenia firmy handlowe – średnio 76,4 tys. zł.

Większość firm inwestujących w maszyny i urządzenia (73%) deklaruje, że ich wydatki miały na celu rozwój firmy. Rozwojowy charakter wydatków na maszyny i urządzenia istotnie częściej niż ogół firm podkreślają przedstawiciele firm, które posiadają strategię rozwoju firmy (91%).

Lata 2009–2011

Średnia wartość inwestycji w zakup lub modernizację maszyn i urządzeń latach 2009-2011 to 175,6 tys. zł. Wraz z wielkością firmy rosną jej wydatki na ten cel – firmy mikro wydają średnio po 162,3 tys. zł, małe firmy po 228,7 tys. zł. Przedsiębiorstwa średnie wydają po 1,7 mln zł na ten cel. W porównaniu do 2008 roku obserwować można spadek wydatków.

W okresie 2009-2011 wraz ze wzrostem potencjału regionu wzrastać będą średnie wydatki na maszyny i urządzenia. Inwestycje najniższe planują firmy z terenów najbiedniejszych tj. 98,6 tys. zł. Przedsiębiorstwa z terenów średniozamożnych zaangażują 113,8 tys. zł, a z najbogatszych 239,1 tys. zł.

Firmy usługowe planują wydatki na maszyny i urządzenia na najwyższym poziomie 254,2 tys. zł. Firmy z pozostałych sekcji działalności gospodarczej planują wydatki na podobnym poziomie – przemysłowe- 110,1 tys. zł, budowlane – 111,1 tys. zł, a handlowe – 106,3 tys. zł.

Większość firm inwestujących w maszyny i urządzenia (81%) deklaruje, że ich wydatki miały na celu rozwój firmy.

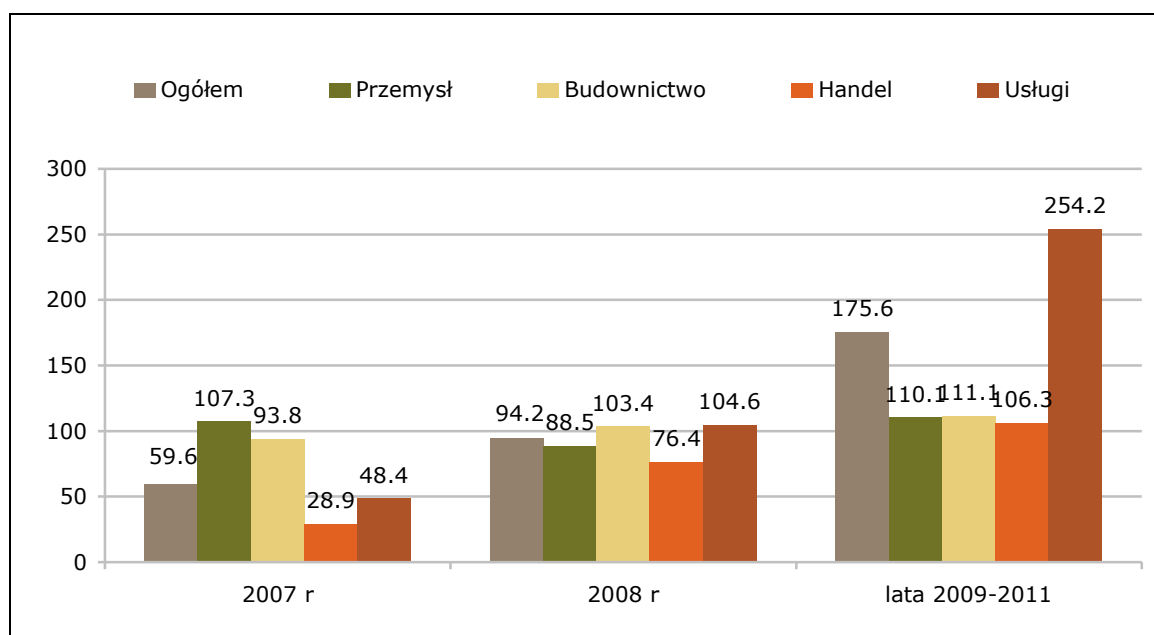
Podsumowanie

Wydatki na maszyny i urządzenia ze średniej kwoty 59,6 tys. zł. w 2007 według deklaracji uczestników badania w 2008 roku powinny wzrosnąć do poziomu 94,2 tys. zł. Prognozy na kolejne lata są ostrożniejsze - przedsiębiorcy planujący na okres 2009-2011 wydatki na maszyny i urządzenia przewidują zainwestować w nie w tych latach 175,6 tys. zł., co daje średnioroczną kwotę niższą niż w roku 2007 lub 2008. W 2007 roku najczęściej w maszyny i urządzenia zainwestowały firmy z branży przemysłowej i usługowej. W 2008 roku poziom inwestycji wśród firm z różnych branż był dość wyrównany. Natomiast najbardziej skłonni do planowania inwestycji w tej kategorii w latach 2009-2011 są przedstawiciele branży usługowej. Wartość ich inwestycji jest ok. 1/3 wyższa od średniej dla ogółu firm.

Potencjał regionu wpływa na podejmowanie decyzji o inwestycjach w maszyny i urządzenia. Najwięcej na ten cel wydaje się średnio na terenie województw o wyższym potencjale. Średnie wydatki w 2008 roku w porównaniu od roku 2007 na terenie województw najbogatszych podwoiły się, a najbiedniejszych wzrosły o połowę.

Również w przypadku wydatków na maszyny i urządzenia obserwuje się w badanych okresach stały inwestycji rozwojowych z 56 % w 2007 roku do 73% w 2008 roku i 81% w okresie 2009-2011.

Rysunek 28. Średnia wartość inwestycji w maszyny i urządzenia w podziale na sekcje w latach 2007, 2008, 2009-2011 (w tys. zł)



Źródło: opracowanie własne. Dla 2007 roku dla przemysłu n=145, dla budownictwa n=106, dla handlu n=168, dla usług n=189. Dla roku 2008 odpowiednio n=122; 83; 95; 138. Dla okresu 2009-2011 odpowiednio n=100; 78; 86; 121.

3.2.1.4.4. Struktura rodzajowa nakładów inwestycyjnych – inwestycje w środki transportu

Rok 2007

Przedsiębiorcy inwestujący w zakup lub modernizację środków transportu wydali na ten cel średnio 76,4 tys. zł. Najmniejsze firmy wydawały średnio 69,8 tys. zł, małe 168,8 tys. zł, a firmy średnie 308 tys. zł.

Wydatki na środki transportu były w 2007 roku średnio najwyższe na terenie województw o przeciętnym potencjale rozwoju - 86,5 tys. zł. Na terenach najbogatszych przeznaczono średnio 80,1 tys. zł na ten cel, a w regionach najbiedniejszych 44,8 tys. zł.

Największe kwoty na środki transportu w 2007 roku przeznaczyci przedsiębiorcy z branży usługowej - 120 tys. zł. Pozostałe branże wydały na ten cel przynajmniej o połowę mniej: handel - 61,9 tys. zł, budownictwo 53 tys. zł i przemysł - z najniższą średnią wydatków - 41,7 tys. zł. Jak się okazuje firmy z województw przeciętnie rozwiniętych zainwestowały w środki transportu zarówno więcej niż MSP z województw najuboższych (gdzie średnia wydatków wynosi 44,8 tys. zł), ale również więcej niż firmy z województw najbogatszych (średnia wydatków 80,1 tys. zł) przeznaczając na inwestycje na ten cel średnio 86,5 tys. zł.

Ponad połowa firm kupujących lub modernizujących środki transportu (56%) twierdzi, że inwestycje poniesione na ten cel były przeznaczone głównie na rozwój firmy. Pod tym względem znów zauważyć można dominację branży budowlanej, w której takie deklaracje złożyło 82% inwestujących w środki transportu. Co ciekawe wśród przedsiębiorstw mikro oraz małych obserwujemy wyższy odsetek inwestycji rozwojowych (63% mikro firmy, 57% małe firmy). W przedsiębiorstwach średniej wielkości proporcje te odwracają się i przeważają inwestycje odtworzeniowe (60%).

Rok 2008

Średnia wartość inwestycji w środki transportu w 2008 roku to 84,1 tys. zł. Wraz z wielkością firmy rosną jej wydatki na ten cel - firmy mikro wydają średnio po 79,3 tys. zł, małe firmy po 139,4 tys. zł. Przedsiębiorstwa średnie wydają średnio 407,3 tys. zł.

W 2008 roku podobnie jak w 2007 roku najczęściej na środki transportu wydaje się w województwach przeciętnie rozwiniętych - 116,6 tys. zł. W województwach najbogatszych angażuje się średnio 73,6 tys. zł, a w najbiedniejszych - 60,7 tys. zł.

Średnio najczęściej na środki transportu deklarują wydać w 2008 roku firmy prowadzące działalność przemysłową - 127,7 tys. zł. Firmy działające w handlu wydadzą średnio 78,8 tys. zł., a niewiele mniej firmy usługowe - 71,4 tys. zł. Najmniej inwestują w środki transportu firmy budowlane - średnio 66,8 tys. zł.

Większość firm inwestujących w środki transportu (67%) deklaruje, że ich wydatki mają na celu rozwój firmy. Rozwojowy charakter wydatków na środki transportu istotnie częściej niż ogół firm podkreślają przedstawiciele firm budowlanych (96%).

Lata 2009-2011

Średnia wartość inwestycji w środki transportu w latach 2009-2011 roku to 140,9 tys. zł. Wraz z wielkością firmy rosną jej wydatki na ten cel - firmy mikro planują wydatki średnio po 137,2 tys. zł, małe firmy po 151,4 tys. zł. Przedsiębiorstwa średnie planują wydać średnio 661,9 tys. zł na ten cel. W porównaniu do 2008 roku obserwować można spadek wydatków.

W okresie 2009-2011 najczęściej na środki transportu planuje się wydać na terenie województw najbogatszych - średnio 157,7 tys. zł. Na terenach najbiedniejszych firmy chcą średnio przeznaczyć na ten cel 147,5 tys. zł, a w regionach średniozamożnych 114 tys. zł.

Firmy handlowe planują na środki transportu ponieść największe wydatki, średnio 236,8 tys. zł. Firmy działające w usługach planują wydać średnio 115,8 tys. zł. Najmniej natomiast planują inwestować w środki transportu firmy budowlane i przemysłowe – odpowiednio 76,8 tys. zł oraz 75,8 tys. zł.

Większość firm inwestujących w środki transportu (66%) planuje wydatki o charakterze rozwojowym. Jest to jedyna kategoria inwestycji, w której widoczny jest spadek w porównaniu do 2008 roku. Rozwojowy charakter wydatków na środki transportu częściej niż ogół firm podkreślają przedstawiciele firm budowlanych (76%).

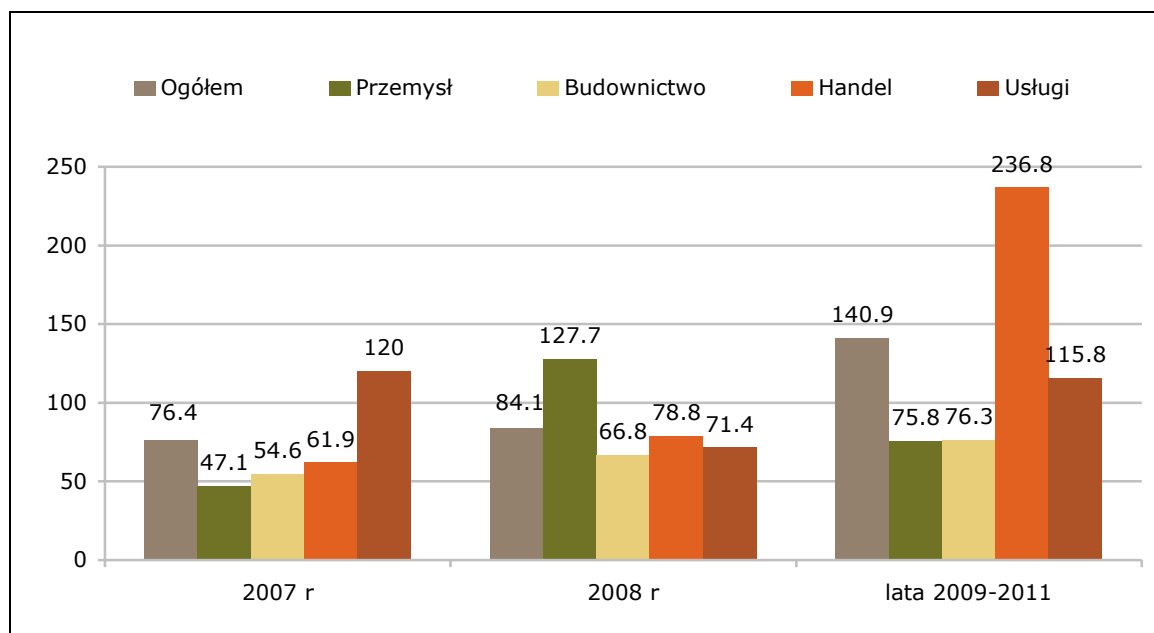
Podsumowanie

Generalnie wydatki na środki transportu w 2008 roku wobec roku 2007 wzrosną z poziomu 75,8 tys. zł do 76,3 tys. zł (średnio o 7,7 tys. zł). W okresie 2009-2011 łączna kwota wynosi 140,9 tys. zł. W 2007 roku najwięcej wydatków w tej kategorii deklarują firmy usługowe, w 2008 roku – firmy przemysłowe. Natomiast szczególną aktywność inwestycyjną w dłuższej perspektywie deklarują przedstawiciele firm handlowych.

W latach 2007-2008 firmy znajdujące się na terenie województw przeciętnie rozwiniętych wydają na środki transportu średnio najwięcej. W tych regionach największy jest także średni przyrost wartości inwestycji w tym zakresie (ok. 35%). W dłuższym okresie nie obserwuje się przyrostu wartości inwestycji tego rodzaju w żadnym z regionów. W latach 2009-2011 najwięcej średnio planują zainwestować firmy z województw o największym potencjale.

Jednocześnie we wszystkich badanych okresach rozwojowy cel wydatków na środki transportu deklaruje powyżej 60% firm (w 2007 r. – 62%, w 2008 r. – 67%, w 2009-2011 – 66%).

Rysunek 29. Średnia wartość inwestycji w środki transportu w podziale na sekcje w latach 2007, 2008, 2009-2011 (w tys. zł)



Źródło: opracowanie własne. Dla 2007 roku dla przemysłu n=92, dla budownictwa n=83, dla handlu n=119, dla usług n=109. Dla roku 2008 odpowiednio n=50; 52; 86; 76. Dla okresu 2009-2011 odpowiednio n=57; 71; 83; 75.

3.2.1.4.5. Struktura rodzajowa nakładów inwestycyjnych – inwestycje w wartości niematerialne i prawne

Rok 2007

W przypadku inwestycji w wartości niematerialne i prawne średnia wydatków poniesionych przez badane przedsiębiorstwa w 2007 roku wynosi 8,2 tys. zł. Wraz z wielkością firmy wydatki te odpowiednio rosną: dla firm mikro wynoszą 7,7 tys. zł, małych 13,2 tys. zł, średnich 46,9 tys. zł.

Średnia wartość inwestycji na analizowany cel w poszczególnych branżach utrzymuje się na zbliżonym poziomie (8,2 - 8,6 tys. zł), jedynie w przypadku branży budowlanej obserwujemy wyraźnie mniejsze nakłady – przeciętnie 5 tys. zł. Jak się okazuje, przedsiębiorstwa z województw średnio rozwiniętych również w przypadku inwestycji w wartości niematerialne poniosły większe wydatki, niż firmy zarówno z najuboższych, jak i najbogatszych województw. Średnie wydatków w województwach to odpowiednio: 5,4 tys. zł w najbiedniejszych, 9,3 tys. zł w przeciętnie rozwiniętych, 8,3 tys. zł w najbardziej rozwiniętych.

Blisko dwie trzecie firm, które poniosły wydatki na wartości niematerialne i prawne twierdzi, że wydatki te posiadały głównie charakter rozwojowy. Podobny odsetek utrzymuje się w przedsiębiorstwach niezależnie od ich wielkości. W przypadku branż, najczęściej o inwestycjach rozwojowych ponownie mówią przedsiębiorcy z branży budowlanej (72%), najrzadziej – reprezentujący przemysł (37%).

Rok 2008

Średnia wartość inwestycji w wartości niematerialne w 2008 roku to 20,7 tys. zł. Wraz z wielkością firmy rosną jej wydatki na ten cel – firmy mikro wydadzą średnio po 19,9 tys. zł, małe firmy po 44,3 tys. zł, zaś średnie - 49,1 tys. zł.

Najwięcej w 2008 roku w wartości niematerialne i prawne inwestują firmy z województwa najbardziej rozwiniętych – 24,3 tys. zł. Na terenie województw przeciętnie rozwiniętych angażuje się średnio 18,4 tys. zł, a na terenie województw najuboższych 8,4 tys. zł.

Firmy z branży usługowej wydają w 2008 roku najwięcej – średnio 25,9 tys. zł, firmy budowlane wydają średnio 20,8 tys. zł. Niewiele mniej wydają firmy z branży handlowej – 19,9 tys. zł. Najmniej inwestują w wartości niematerialne firmy z branży przemysłowej – 11,6 tys. zł.

Większość firm inwestujących w wartości niematerialne (73%) deklaruje, że ich wydatki miały na celu rozwój firmy. Istotnie rzadziej niż ogół firm rozwojowy charakter wydatków na wartości niematerialne i prawne deklarują przedstawiciele firm budowlanych (54%).

Lata 2009–2011

Średnia wartość inwestycji w wartości niematerialne i prawne w latach 2009-2011 to 24,1 tys. zł. Wraz z wielkością firmy rosną jej wydatki na ten cel – firmy mikro planują wydać przeciętnie po 22,4 tys. zł, małe firmy po 57 tys. zł. Przedsiębiorstwa średnie planują wydać przeciętnie 156,8 tys. zł na ten cel.

Wydatki na wartości niematerialne i prawne będą w okresie 2009-2011 w ocenie respondentów najwyższe wśród firm działających na terenie województw średniozamożnych – średnio 30,2 tys. zł. W regionach najbogatszych firmy planują wydać średnio 23,2 tys. zł. Natomiast na obszarach najuboższych będzie to średnio 9,5 tys. zł.

Firmy prowadzące działalność przemysłową i budowlaną planują wydatki na wartości niematerialne i prawne w latach 2009-2011 na podobnie wysokim poziomie i jest to odpowiednio 30,8 tys. zł i 30,3 tys. zł. Niewiele mniej planują średnio firmy handlowe – 26,8

tys. zł. Średnio najmniej inwestują w wartości niematerialne i prawne firmy usługowe – 19,7 tys. zł. W porównaniu do 2008 roku firmy przemysłowe i usługowe diametralnie zmieniły pozycję - (zamieniły się miejscami - ostatnim i pierwszym).

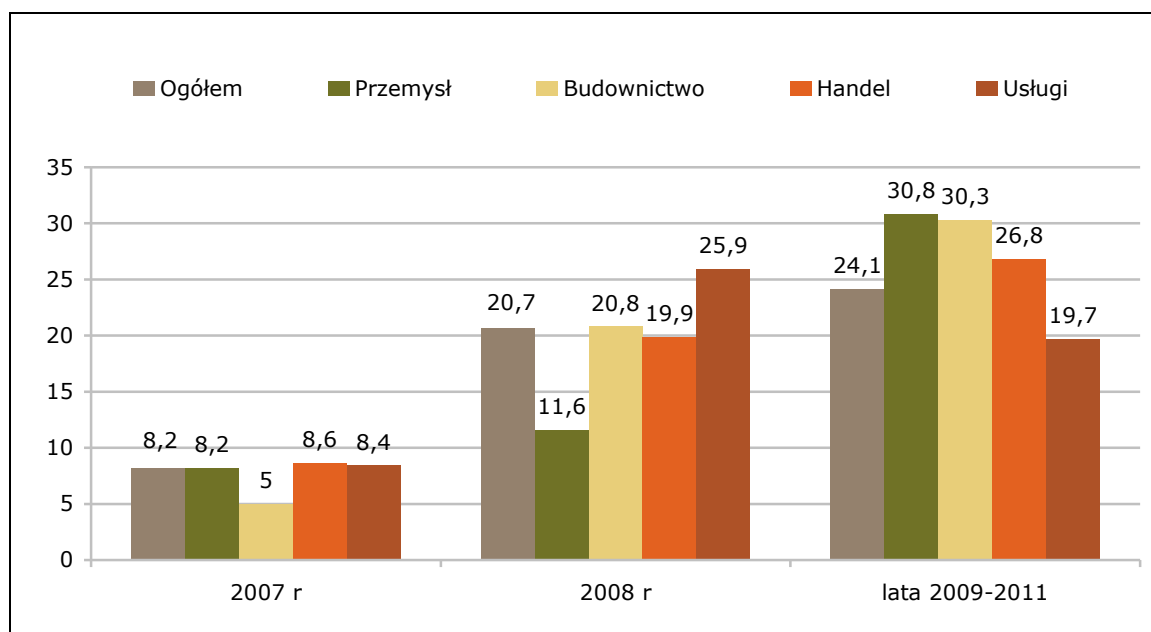
Większość firm inwestujących w wartości niematerialne i prawne (78%) deklaruje, że ich wydatki miały na celu rozwój firmy. Nieco rzadziej niż ogół firm rozwojowy charakter wydatków na wartości niematerialne i prawne deklarują przedstawiciele firm z branży budowlanej (54%). W porównaniu do 2008 roku więcej firm deklaruje, iż ich inwestycje w wartości niematerialne i prawne mają na celu rozwój.

Podsumowanie

Średnia wartość inwestycji w wartości niematerialne i prawne w 2008 roku była wyższa od wartości inwestycji w tym zakresie zrealizowanych w 2007 roku ok. 2,5 razy. Wydatki w tej kategorii odnotowały w tym okresie najdynamiczniejszy wzrost. Zmiany w okresie 2009-2011 nie są znaczące, jednak zapowiadają dalszy wzrost inwestycji w tym zakresie. W 2007 roku poziom inwestycji w podziale na branże był dość wyrównany (z jednym wyjątkiem branży budowlanej). W 2008 roku widoczne są większe zróżnicowania na korzyść branży usługowej (szczególnie w porównaniu do przemysłu). W latach 2009-2011 to właśnie firmy przemysłowe i budowlane zadeklarowały najwięcej wydatków na wartości niematerialne i prawne (głównie w porównaniu do firm z branży usługowej).

Wydatki na wartości niematerialne i prawne w latach 2007-2008 wyraźnie wzrosły wśród firm działających na obszarach o różnym potencjale rozwoju. Tendencja ta nie utrzymuje się jednak w dłuższym okresie czasu. Generalnie na terenie lepiej rozwiniętym firmy wydają lub zamierzają wydać na wartości niematerialne i prawne średnio więcej. Wartość inwestycji w tym zakresie w latach 2009-2011, którą zadeklarowały firmy z województw najbardziej rozwiniętych jest wyższa od wartości dla ogółu firm. W przypadku firm z województw przeciętnie rozwiniętych jest ona niewiele niższa.

Firmy ponoszące wydatki na wartości niematerialne i prawne, podobnie jak w przypadku pozostałych kategorii deklarują rozwojowy charakter tych inwestycji. Analiza badanych okresów pozwala na obserwację trendu wzrostowego. W 2007 roku 63% wydatków miało charakter rozwojowy, w 2008 roku – 73%, a w latach 2009-2011 – 78%.

Rysunek 30. Średnia wartość inwestycji w wartości niematerialne i prawne w podziale na sekcje, w latach 2007, 2008, 2009-2011 (w tys. zł)

Źródło: opracowanie własne. Dla 2007 roku dla przemysłu n=66, dla budownictwa n=39, dla handlu n=81, dla usług n=140. Dla roku 2008 odpowiednio n=44; 29; 38; 87. Dla okresu 2009-2011 odpowiednio n=34; 29; 35; 84.

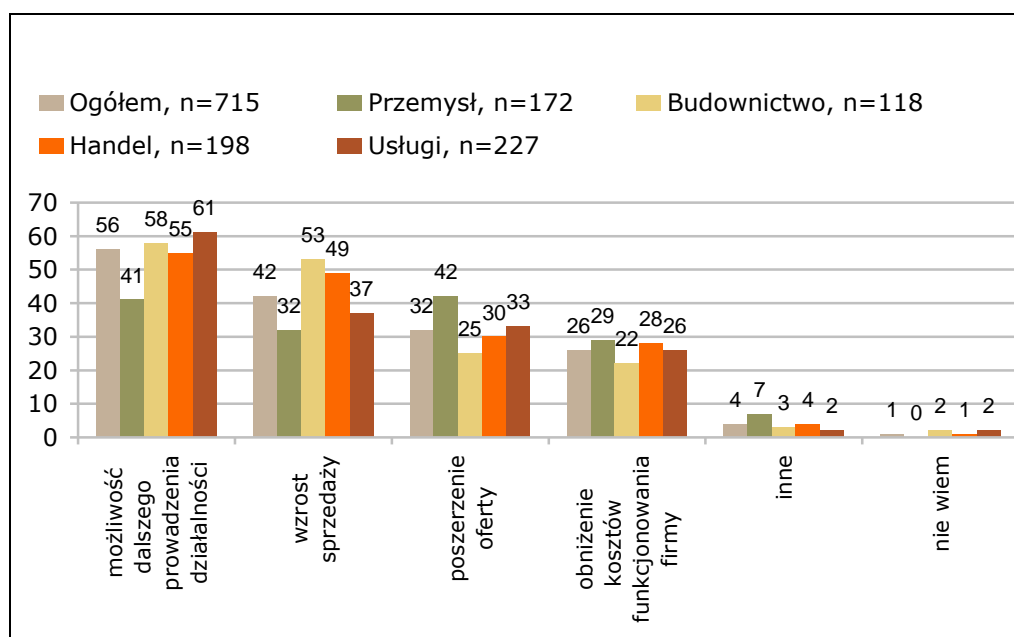
3.2.1.5. Efekty nakładów inwestycyjnych poniesionych w 2007 r.

Efektom wydatków inwestycyjnych poczynionych w 2007 r. była najczęściej możliwość dalszego prowadzenia działalności firmy – twierdzi tak 56% przedstawicieli firm, które poczyniły jakiegokolwiek inwestycje. Wzrost sprzedaży był uznany za podstawowy efekt inwestycji w przypadku 42% firm. Średnio co trzecia firma dzięki inwestycjom poszerzyła swoją ofertę. Natomiast w przypadku co czwartej inwestycje miały na celu obniżenie kosztów funkcjonowania firmy.

Wielkość firmy nie różnicuje w sposób statystycznie istotny efektów zrealizowanych inwestycji, choć w przypadku firm mikro obserwuje się nieznaczną przewagę odpowiedzi wskazujących na możliwość dalszego prowadzenia działalności.

Zróżnicowania obserwuje się natomiast na poziomie sekcji. Dla przedsiębiorstw usługowych nieco częściej inwestycje umożliwiły prowadzenie dalszej działalności, dla firm budowlanych i handlowych efektem częściej było zwiększenie sprzedaży, zaś dla firm przemysłowych poszerzenie oferty.

Rysunek 31. Efekty inwestycji zrealizowanych w 2007 roku w podziale na sekcje (% wskazań)*



* Respondent mógł wskazać maksymalnie 2 odpowiedzi.

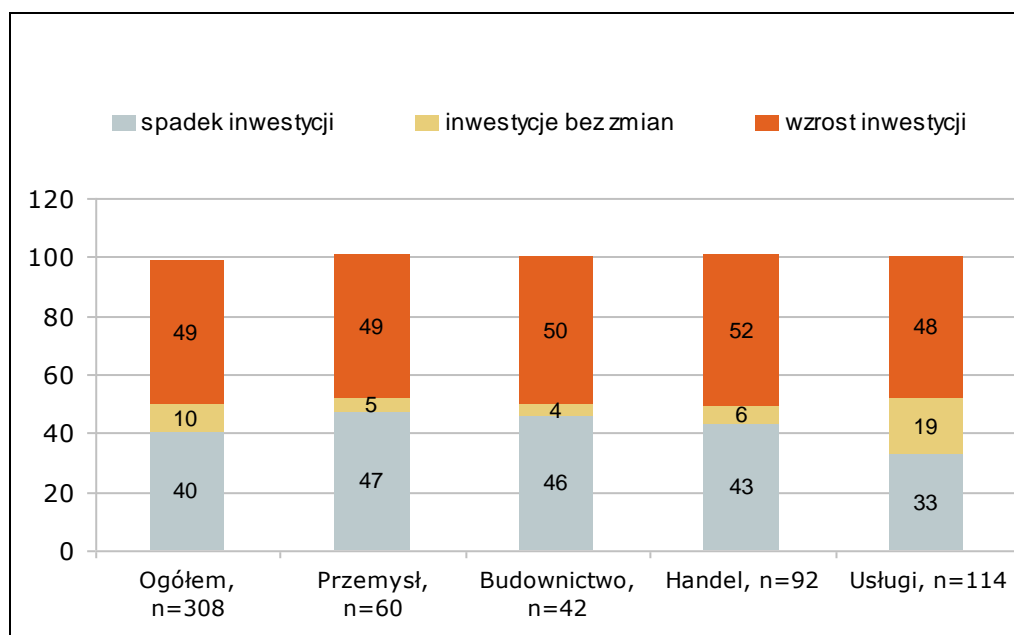
Źródło: opracowanie własne.

Przedstawiciele młodszych firm, założonych w 1999 roku lub później istotnie częściej deklarują, że wskutek inwestycji wzrosła sprzedaż produktów firmy, najstarsze zaś firmy – założone przed 1989, za podstawowy efekt inwestycji uznawały rozszerzenie swojej oferty.

Co ciekawe, firmy zlokalizowane w najbardziej zamożnych województwach istotnie częściej dzięki inwestycjom z 2007 roku odnotowały obniżenie kosztów funkcjonowania firmy. Dodatkowo w województwie śląskim inwestycje statystycznie częściej pozwoliły na zwiększenie sprzedaży, a w województwie mazowieckim dały możliwość dalszego funkcjonowania firmy.

3.2.1.6. Aktywność inwestycyjna w 2007 r. a plany inwestycyjne na 2008 r.

Z deklaracji przedsiębiorców podających kwoty przeznaczone na wszystkie rodzaje inwestycji wynika, że blisko połowa z nich planuje w 2008 roku przeznaczyć generalnie wyższe nakłady na inwestycje w firmie. W przypadku co dziesiątego przedsiębiorcy wydatki pozostaną bez zmian, natomiast w 40% firm przewidywane jest obniżenie wydatków. Analizując sytuację w podziale na sekcje zaobserwować można, że firmy usługowe częściej niż ogół badanych planują pozostawić wydatki na niezmiennym poziomie.

Rysunek 32. Prognozowana zmiana wielkości inwestycji według sekcji – rok 2008 w porównaniu do roku 2007 (% wskazań)

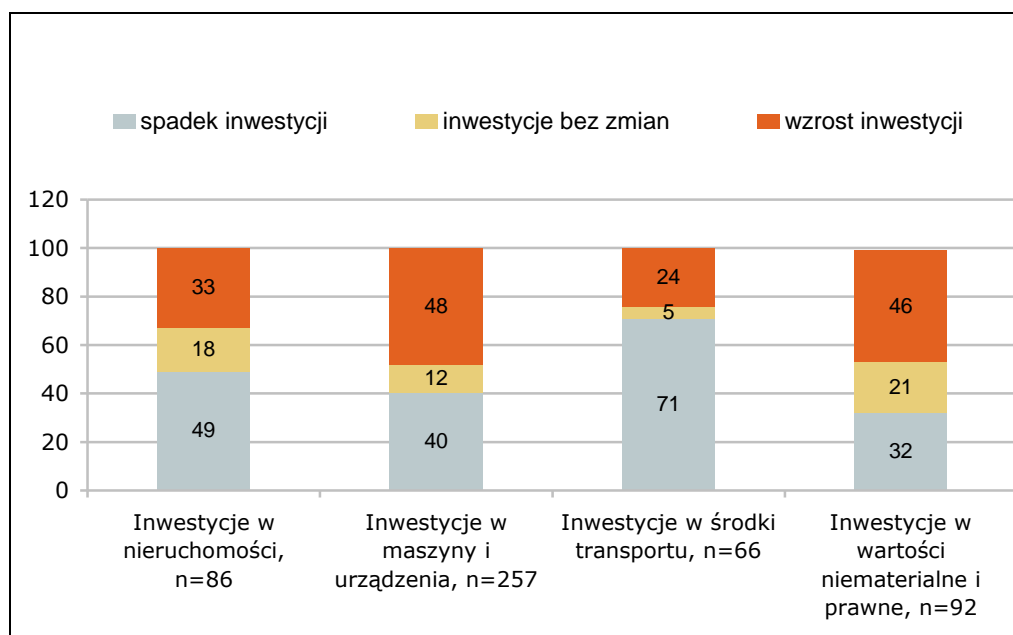
Źródło: opracowanie własne.

W przypadku inwestycji w nieruchomości blisko połowa przedsiębiorców (49%), którzy podali w badaniu kwoty przeznaczane na ten cel, zamierza obniżyć wydatki. Co trzeci przedsiębiorca z tej grupy przebadanych chce zainwestować w ten cel więcej, a 18% nie zmieniać wysokości nakładów. Wielkość firmy, branża oraz region nie różnicują w sposób istotny statystycznie planów inwestycyjnych w tym zakresie.

Wydatki na maszyny i urządzenia w 2008 roku wzrosną u prawie połowy (48%) podających wartości inwestycji firm. Jednocześnie dla 40% ulegną obniżeniu, a dla 12% pozostaną bez zmian. Częściej niż ogół badanych na tym samym poziomie inwestycje w danym zakresie planują utrzymać firmy usługowe. Zwiększenie nakładów na ten cel nieco częściej deklarują przedsiębiorcy z województw najlepiej rozwiniętych.

Podobnie sytuacja kształtuje się wśród tych, którzy chcą inwestować w wartości niematerialne i prawne – 46% z nich wyda na nie więcej, 32% mniej, 21% utrzyma je na tym samym poziomie. Firmy usługowe i w tym przypadku częściej niż ogół badanych przedsiębiorstw nie zmieniają poziomu inwestycji w tym zakresie.

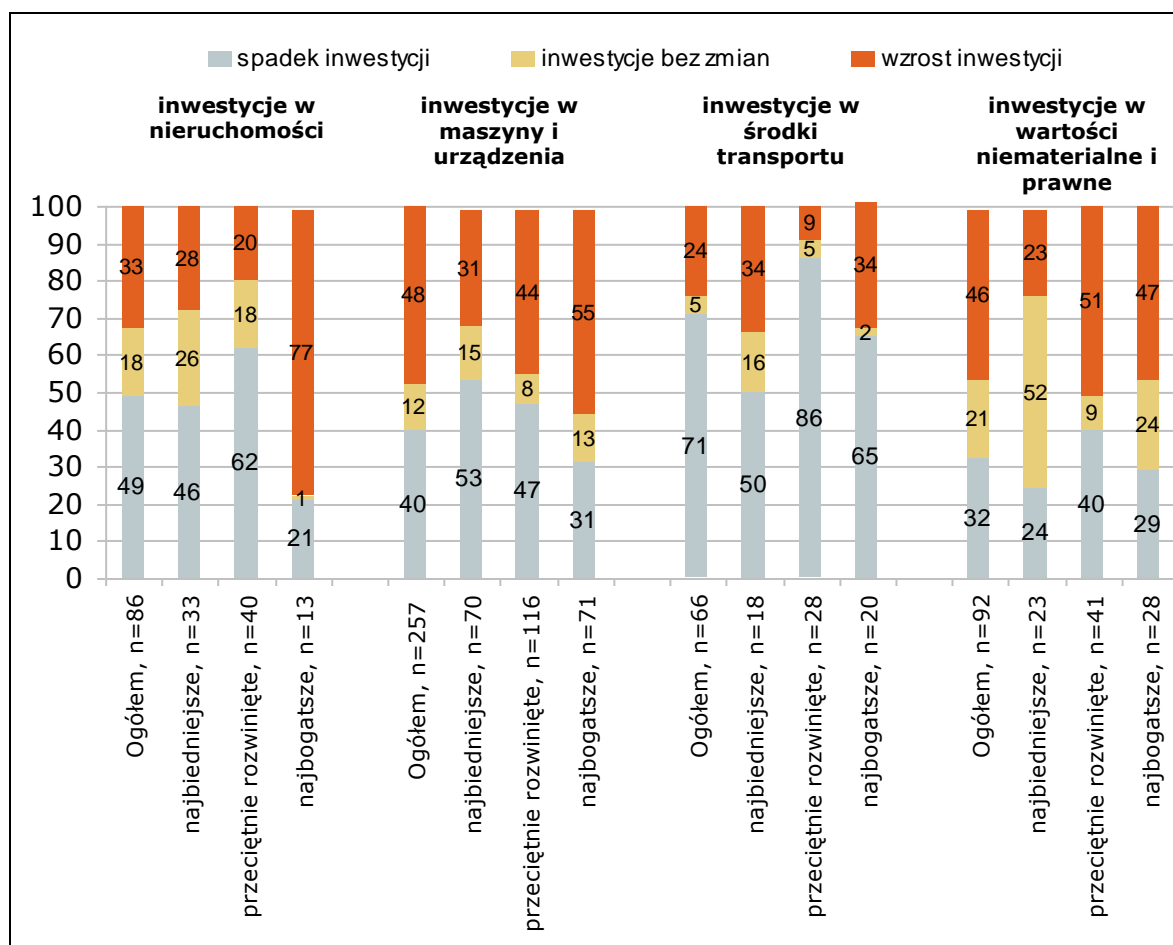
W firmach planujących dokonać inwestycji w środki transportu i ujawniających w badaniu nakłady na ten cel w roku 2007 i 2008 dominują zamierzenia redukcji wydatków (71%). Więcej wydać ma zamiar średnio co czwarty taki przedsiębiorca (24%), a 5% zostawi je na nie zmienionym poziomie.

Rysunek 33. Prognozowana zmiana wielkości inwestycji według struktury rodzajowej inwestycji – rok 2008 w porównaniu do roku 2007

Źródło: opracowanie własne.

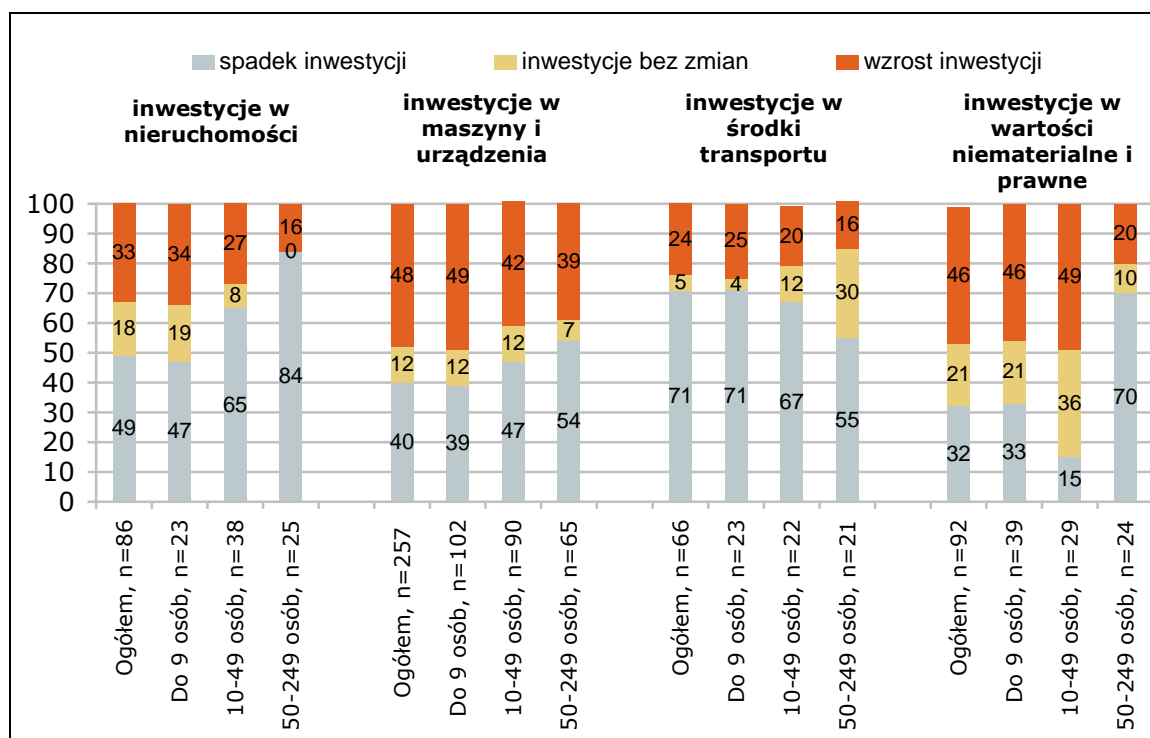
O większych kwotach przeznaczanych na inwestycje w 2008 roku częściej mówią przedsiębiorcy z najzamożniejszych województw, w tym zwłaszcza z województwa śląskiego.

Rysunek 34. Prognozowana zmiana wielkości inwestycji według struktury rodzajowej inwestycji i potencjału regionów – rok 2008 w porównaniu do roku 2007 (% wskazań)



Zauważyć również można, że firmy o ugruntowanej pozycji na rynku, założone przed 1998 rokiem nieco częściej planują obniżyć wydatki na inwestycje, zaś firmy, które powstały między 1999 a 2004 rokiem myślą o wzroście nakładów.

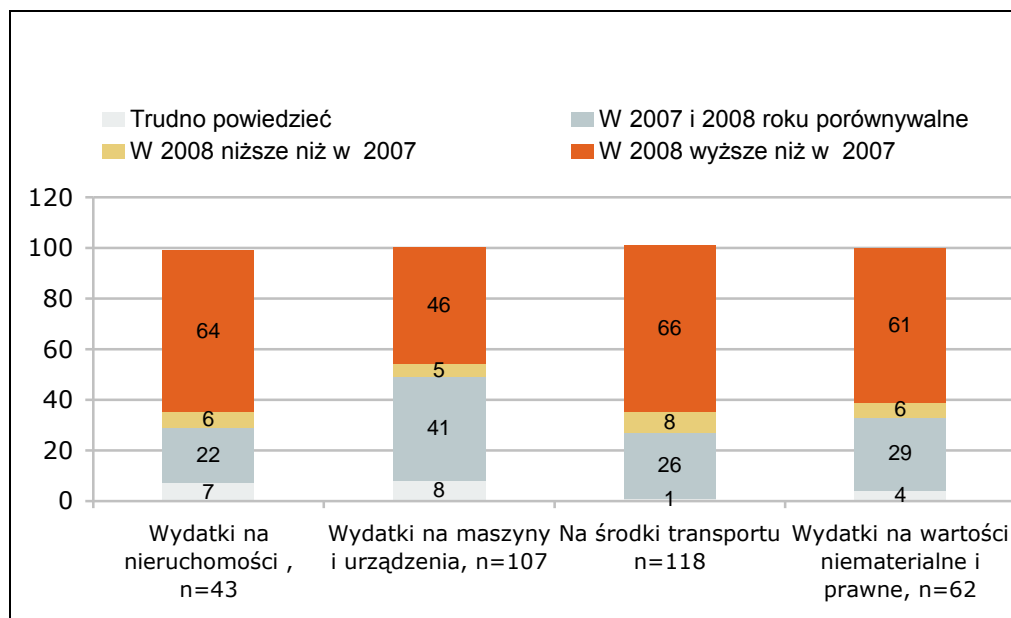
Analizując prognozowane zmiany inwestycji w odniesieniu do wielkości badanej firmy nie odnotowujemy istotnych ze statystycznego punktu widzenia różnicowań.

Rysunek 35. Prognozowana zmiana wielkości inwestycji według struktury rodzajowej inwestycji i wielkości firmy – rok 2008 w porównaniu do roku 2007 (% wskazań)

Źródło: opracowanie własne.

Przedstawiciele firm, którzy w 2007 i 2008 roku dokonali lub planują inwestycje w nieruchomości, środki transportu oraz wartości niematerialne i prawne, ale nie podali ich wartości w większości deklarują, że w 2008 roku będą one wyższe niż w 2007. Twierdzi tak średnio 61-66% inwestujących w wyżej wymienione cele. W przypadku wydatków na maszyny i urządzenia odsetek ten spada do 46%. Do 41% natomiast wzrasta udział przedsiębiorców, którzy planują wydać na ten cel tyle samo co w roku ubiegłym.

Rysunek 36. Prognozowana zmiana wielkości inwestycji według struktury rodzajowej inwestycji – rok 2008 w porównaniu do roku 2007 – firmy nie ujawniające wysokości inwestycji (% wskazań)

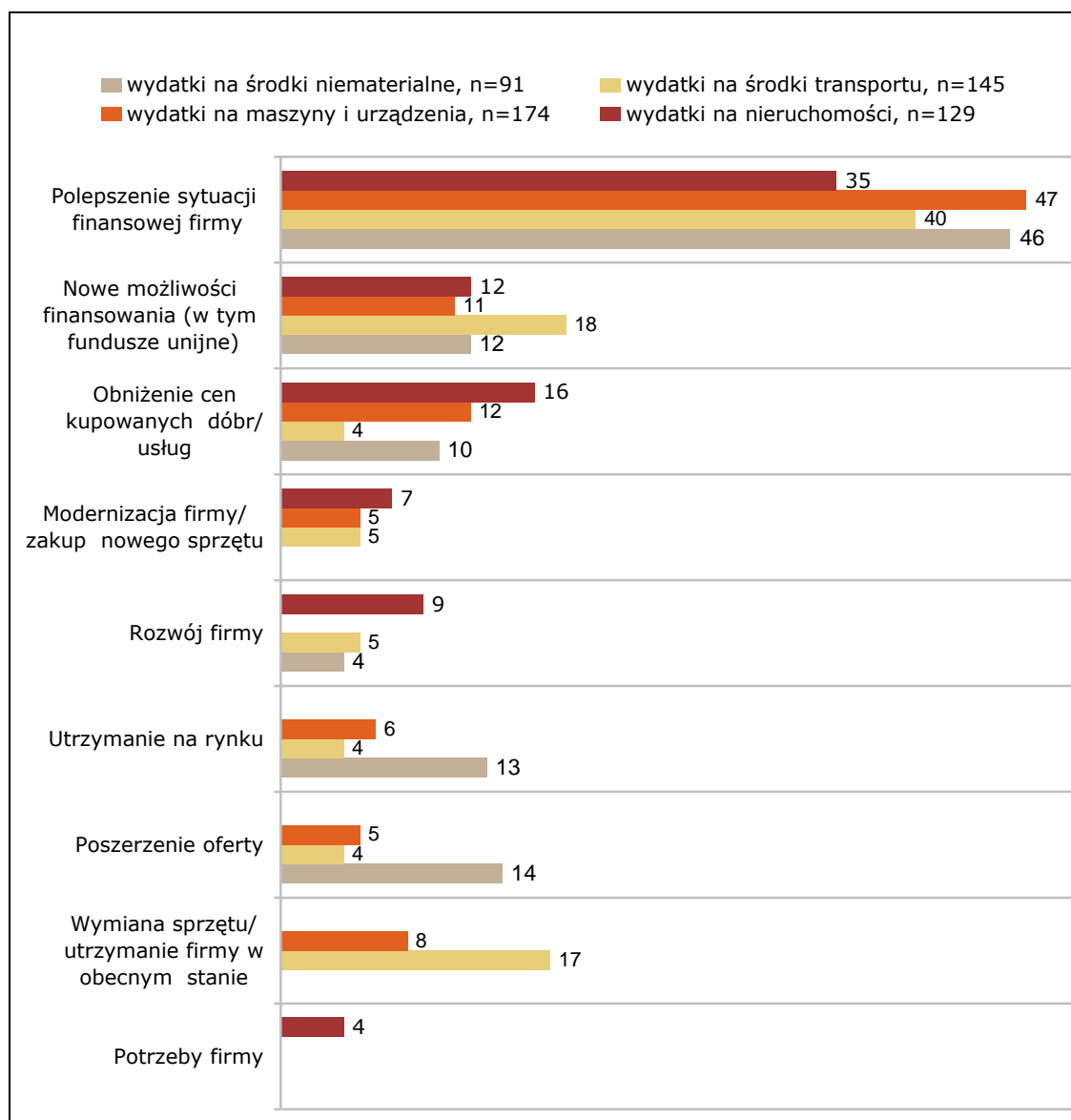


Źródło: opracowanie własne.

Podstawową przyczyną zwiększenia wydatków inwestycyjnych przeznaczonych na rok 2008 we wszystkich rodzajach inwestycji jest polepszenie sytuacji finansowej firmy. Innymi często wskazywanymi przyczynami są nowe możliwości finansowania oraz obniżenie cen kupowanych dóbr i usług.

W przypadku wydatków przeznaczonych na zakup i modernizację nieruchomości poza polepszeniem sytuacji finansowej przyczyną zwiększenia nakładów inwestycyjnych jest spadek cen nabywanych dóbr (16%). Wzrost wydatków na maszyny i urządzenia to także obniżenie cen (12%) oraz nowe możliwości finansowania (11%). W przypadku wzrostu wydatków na środki transportu ważnymi przyczynami były nowe możliwości finansowania (18%) oraz wymiana sprzętu (17%). Na wartości niematerialne przedsiębiorcy chcą wydać więcej ze względu na poszerzenie oferty (14%), utrzymanie na rynku (13%), nowe możliwości finansowania (12%) lub też obniżenie cen kupowanych dóbr i usług (10%).

Dla przedstawicieli sekcji budowlanej zwiększenie wydatków na wartości niematerialne oraz środki transportu częściej niż dla ogółu badanych powodowane byłoby polepszeniem sytuacji finansowej firmy. Firmy handlowe chcą wydać więcej na maszyny i urządzenia częściej ze względu na obniżenie cen dóbr lub usług. Natomiast przedsiębiorstwa usługowe przeznaczają większe nakłady na wartości niematerialne częściej niż ogół badanych ze względu na poszerzenie oferty firmy. W najbogatszych województwach firmy planując wzrost wydatków na maszyny i urządzenia częściej niż w całej badanej populacji będą realizować te zamierzenia ze względu na obniżenie cen dóbr i usług oraz konieczność wymiany sprzętu.

Rysunek 37. Przyczyny zwiększenia wydatków inwestycyjnych w roku 2008 w porównaniu do roku 2007 wg rodzajów inwestycji (% wskazań)*

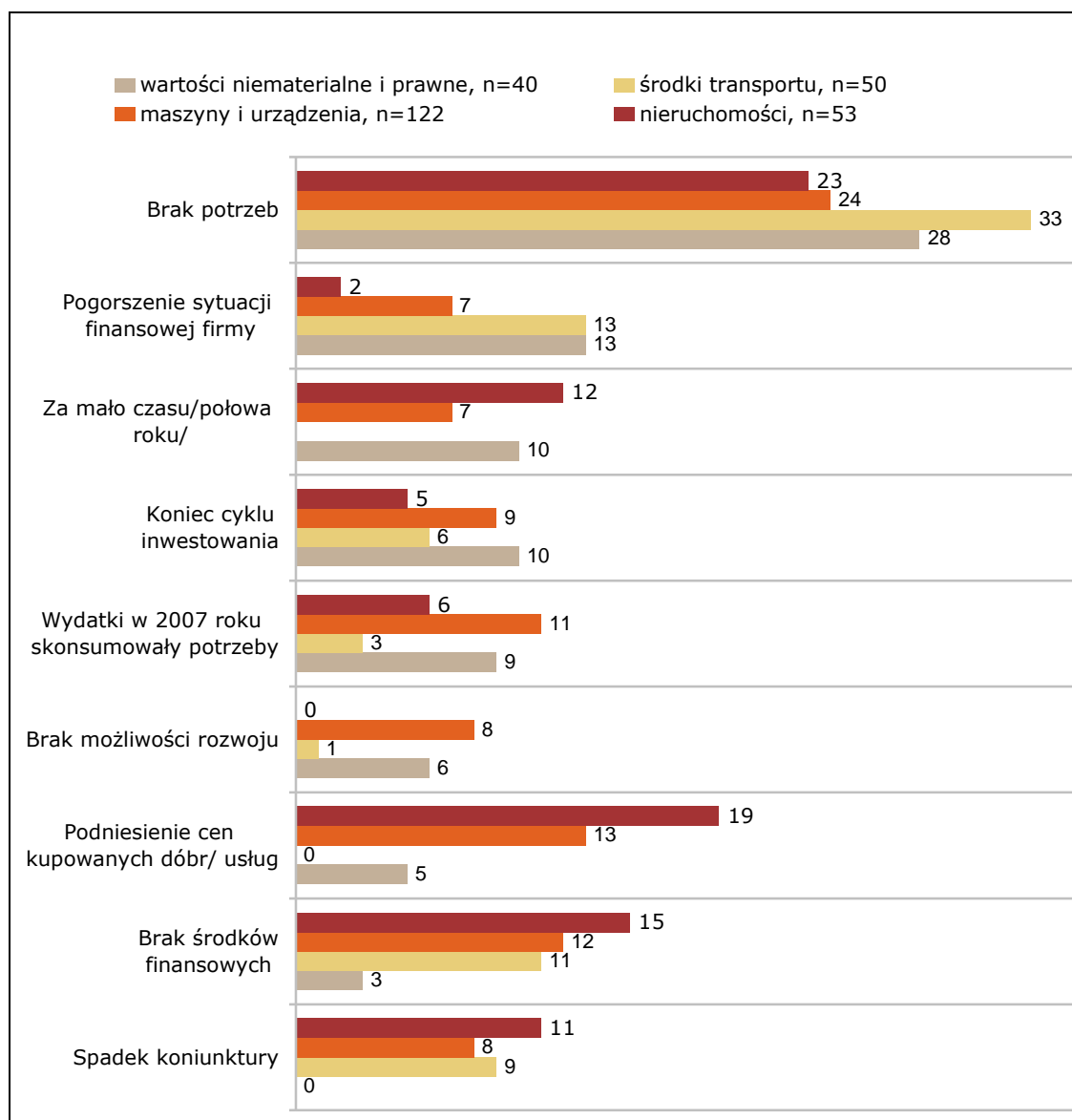
* Respondent mógł wskazać maksymalnie 2 odpowiedzi.

Źródło: opracowanie własne.

Najczęściej wskazywanym powodem zmniejszenia nakładów inwestycyjnych niezależnie od ich rodzaju okazał się brak potrzeb dokonywania inwestycji. Dodatkowo w przypadku inwestycji przeznaczanych na nieruchomości oraz maszyny i urządzenia ważne okazało się podniesienie cen kupowanych dóbr (19% w inwestycjach na nieruchomości, 13% w inwestycjach na maszyny i urządzenia) a także brak środków finansowych (15% w inwestycjach na nieruchomości, 12% w inwestycjach na maszyny i urządzenia). Przyczyną spadku nakładów na środki transportu dodatkowo jest pogorszenie sytuacji finansowej firmy (13%) oraz brak środków finansowych (11%). Wydatki na wartości niematerialne zmniejszone zostaną również z powodu pogorszenia sytuacji finansowej firmy (13%) oraz ze względu na koniec cyklu inwestowania (10%).

W przypadku zmniejszenia wydatków inwestycyjnych nie obserwuje się istotnych ze statystycznego punktu widzenia różnicowań w firmach różnej wielkości, sekcjach gospodarki, regionach oraz ze względu na wiek firmy.

Rysunek 38. Przyczyny zmniejszenia wydatków inwestycyjnych w roku 2008 w porównaniu do roku 2007 wg rodzajów inwestycji (% wskazań)*



* Respondent mógł wskazać maksymalnie 2 odpowiedzi.

Źródło: opracowanie własne.

3.2.2. Źródła finansowania inwestycji

3.2.2.1. Źródła finansowania inwestycji w ujęciu ogólnym

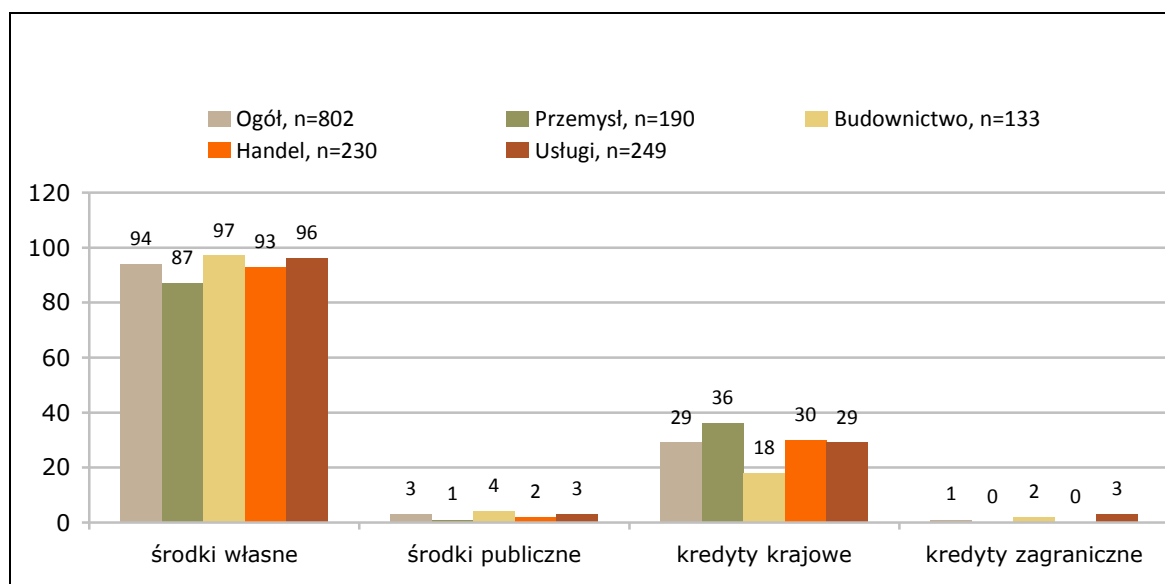
Rok 2007

Przeważająca grupa przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw (94%) deklaruje, że inwestycje realizowane w 2007 roku były finansowane ze środków własnych. Drugim ważnym źródłem finansowania inwestycji były kredyty i pożyczki krajowe, co deklaruje 29% badanych. Środki publiczne wykorzystywało w 2007 3% badanych. Natomiast kredyty zagraniczne tylko 1% przedstawicieli sektora MSP.

Zachowania firm mikro pod względem źródeł finansowania inwestycji były podobne do zachowań ogółu firm. Finansowały one wydatki inwestycyjne w 2007 r. głównie ze źródeł własnych – 94%, kredytów i pożyczek krajowych 28%, dotacji budżetowych- 2% oraz kredytów zagranicznych 1%. Firmy małe częściej niż ogół firm korzystały z kredytów i pożyczek krajowych (44%) oraz środków publicznych (7%), rzadziej natomiast ze środków własnych (92%), z kredytów zagranicznych natomiast nie korzystały wcale. Firmy średnie najczęściej finansowały inwestycje ze środków własnych (98%) oraz środków publicznych (12%). Częściej niż ogół korzystały z kredytów i pożyczek krajowych (39%). Podobnie jak firmy małe nie korzystały z kredytów zagranicznych.

Firmy prowadzące działalność przemysłową finansując w 2007 roku inwestycje rzadziej niż ogół badanych korzystały ze środków własnych. Częściej od ogółu zaś wykorzystywały kredyty i pożyczki krajowe. Natomiast firmy prowadzące działalność budowlaną korzystały nieco rzadziej od ogółu z kredytów i pożyczek krajowych, a najczęściej ze środków własnych.

Rysunek 39. Źródła finansowania inwestycji w podziale na sekcje, 2007 (% wskazań) *



* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne.

Firmy działające na terenie województw najbogatszych najczęściej korzystały ze środków własnych (96%) oraz kredytów i pożyczek krajowych (33%). Nie wykorzystywały natomiast wcale środków publicznych, a kredyty zagraniczne na tym terenie wykorzystano 2% badanych. Przedsiębiorstwa z województw średniozamożnych najrzadziej korzystały ze środków własnych (91%) oraz kredytów i pożyczek krajowych (25%). Środki publiczne wykorzystywało 4% badanych, a kredyty zagraniczne 1%. MSP działające na terenie województw najbiedniejszych najczęściej korzystały ze środków publicznych (8%). Ze środków własnych, kredytów i pożyczek krajowych oraz kredytów zagranicznych korzystały na poziomie niższym niż ogół firm (odpowiednio 93%, 26%, 0%).

Najczęściej środki własne wykorzystywały firmy utworzone w latach 1999-2004 (97%), które najrzadziej wykorzystywały kredyty i pożyczki krajowe (22%). Natomiast firmy utworzone do 1989 roku i po 2005 roku najczęściej wykorzystywały kredyty i pożyczki krajowe (33%). W przypadku pozostałych firm poziom korzystania ze wszystkich źródeł finansowania był podobny do ogółu.

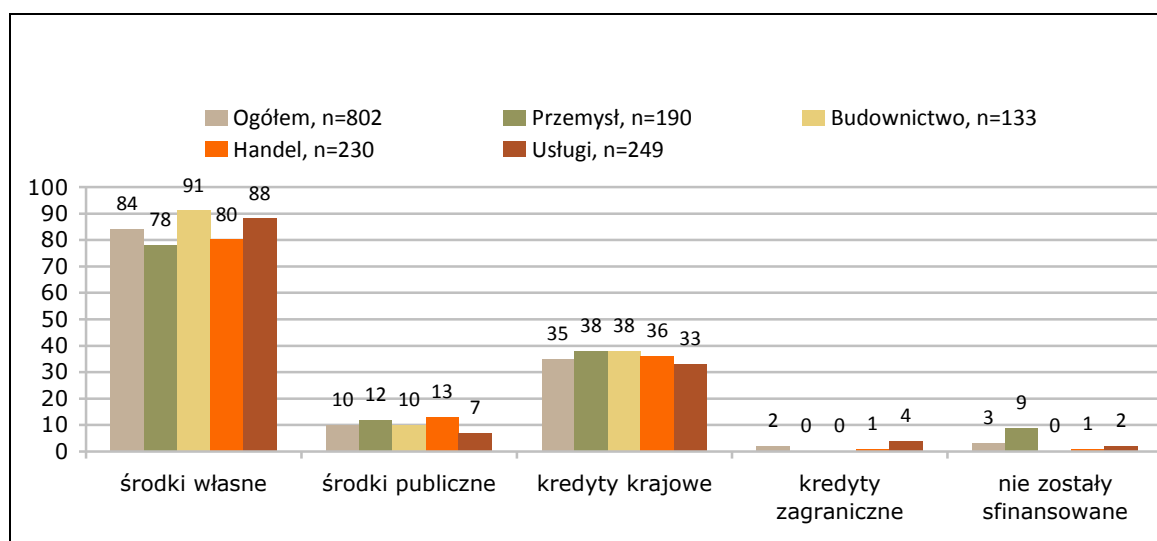
Przedsiębiorstwa, które deklarowały zysk wykorzystywały poszczególne źródła finansowania inwestycji w 2007 roku na takim samym poziomie co ogół badanych firm. W przypadku przedsiębiorstw, które poniosły stratę ten poziom był niższy (odpowiednio – 93% w przypadku środków własnych, 0% w przypadku dotacji, 26% - kredytów i pożyczek krajowych oraz 0% w przypadku kredytów zagranicznych).

Rok 2008

Większość przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw deklaruje, że inwestycje realizowane w 2008 roku były lub będą finansowane ze środków własnych (84%). Drugim ważnym źródłem finansowania inwestycji są kredyty i pożyczki krajowe, co deklaruje 35% badanych. Środki publiczne wykorzystuje w 2008 10% badanych, natomiast kredyty zagraniczne tylko 2% przedstawicieli sektora MSP. 3% wydatków nie zostało dotychczas sfinansowanych. W porównaniu do 2007 roku obserwuje się wyższy odsetek firm, które wykorzystują środki publiczne (wzrost o 7 pkt. procentowych). Zmniejszył się odsetek firm, które realizują wydatki inwestycyjne ze źródeł własnych (spadek o 10 pkt. procentowych).

Zachowania firm mikro pod względem źródeł finansowania inwestycji były podobne do zachowań ogółu firm. Finansują one wydatki inwestycyjne w 2008 r. głównie ze źródeł własnych – 84%, kredytów i pożyczek krajowych 35%, środków publicznych - 9% oraz kredytów zagranicznych 2%. 3% z nich twierdzi, że wydatki nie zostały do tej pory sfinansowane. Firmy małe częściej niż ogół firm korzystają ze środków własnych (86%), kredytów i pożyczek krajowych (46%) oraz środków publicznych (16%). Z kredytów zagranicznych korzysta mniej firm małych niż ogół (1%). Firmy średnie najczęściej finansują inwestycje ze wszystkich źródeł: środków własnych (91%), kredytów i pożyczek krajowych (51%), środków publicznych (20%). Na takim samym poziomie co ogół korzystają one z kredytów zagranicznych, z ich strony nie padły również deklaracje, że nie sfinansowały dotychczas wydatków.

Przedstawiciele firm budowlanych częściej niż ogół firm wykorzystują środki własne. Nieco częściej z tego źródła finansowania korzystają także firmy usługowe. Rzadziej zaś finansują one wydatki inwestycyjne z dotacji budżetowych. Podobnie rzadko, firmy usługowe wykorzystują kredyty i pożyczki krajowe, natomiast częściej korzystają z kredytów zagranicznych.

Rysunek 40. Źródła finansowania inwestycji w podziale na sekcje, 2008 (% wskazań) *

* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź. Źródło: opracowanie własne.

Firmy z terenu województw najbogatszych w 85% przypadków finansują wydatki z środków własnych, z terenów przeciętnie rozwiniętych w 83% zaś w najuboższych w 84%.

Ponadto firmy z terenu województw najuboższych statystycznie częściej deklarują w 2008 roku korzystanie z środków publicznych (20%), przedstawiciele firm z najbogatszych terenów deklaracje takie składają istotnie rzadziej (6%). Firmy z województw przeciętnie rozwiniętych dodatkowo nieco rzadziej korzystają z kredytów i pożyczek krajowych.

Istotnie częściej środki własne wykorzystują firmy utworzone w latach 1999-2004 (95%). Z tej możliwości finansowania istotnie rzadziej korzystają firmy założone do 1988 roku i po 2005 roku (odpowiednio 70% i 77%). Generalnie przedstawiciele firm utworzonych w latach 1999-2004 najczęściej ze wszystkich badanych firm wskazują każde ze źródeł finansowania. Firmy utworzone do 1989 roku natomiast najrzadziej wykorzystują kredyty i pożyczki krajowe (26%).

Przedsiębiorstwa, które deklarowały zysk, wykorzystują wszystkie źródła finansowania inwestycji na podobnym poziomie co ogół firm. W przypadku przedsiębiorstw, które poniosły stratę poziom ten był niższy (odpowiednio – 77%, 9%, 31%, 3% w odniesieniu do poszczególnych źródeł finansowania). 5% z nich nie sfinansowało dotąd wydatków inwestycyjnych.

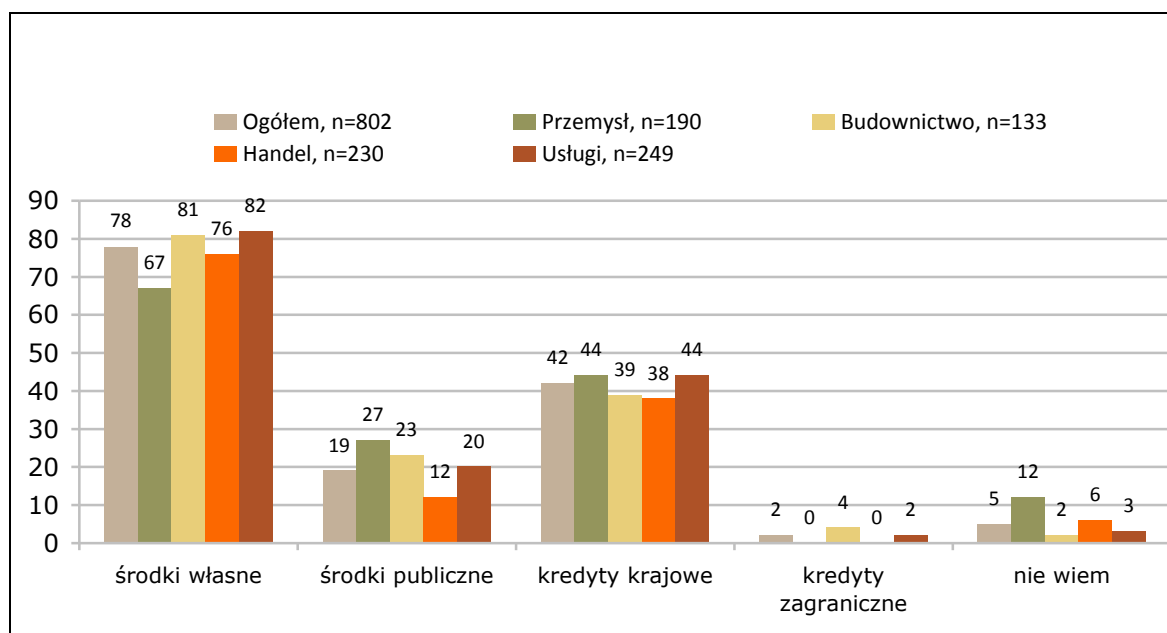
Lata 2009–2011

Większość przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw deklaruje, że inwestycje planowane w latach 2009–2011 będą finansowane ze środków własnych (78%). Drugim ważnym źródłem finansowania inwestycji będą kredyty i pożyczki krajowe, co deklaruje 42% badanych. Środki publiczne deklaruje wykorzystywać w przyszłości 19% badanych, natomiast kredyty zagraniczne tylko 2% przedstawicieli sektora MSP. 5% respondentów nie wie, z jakich źródeł pokryje wydatki. W porównaniu do poprzednich lat obserwuje się wyższy odsetek firm, które planują wykorzystać środki publiczne. Zmniejsza się natomiast odsetek firm, które planują wydatki inwestycyjne ze źródeł własnych (spadek o 10 pkt. procentowych).

Zachowania firm mikro pod względem źródeł finansowania inwestycji będą podobne do zachowań ogółu firm. Firmy małe częściej niż ogół firm planują korzystać ze środków własnych (81%) i środków publicznych (21%), a najczęściej z kredytów i pożyczek krajowych (51%). Firmy średnie najczęściej planują inwestycje ze środków własnych (95%), a częściej od ogółu z kredytów i pożyczek krajowych (49%), dotacji budżetowych (20%) oraz z kredytów zagranicznych 3%.

Przedstawiciele branży budowlanej częściej niż ogół firm będą wykorzystywali środki własne. Nieco częściej z tego źródła finansowania korzystać będą także firmy usługowe. Nieco rzadziej będą one finansowały wydatki inwestycyjne z środków publicznych. Firmy usługowe rzadziej będą wykorzystywały kredyty i pożyczki krajowe, natomiast planują one częstsze korzystanie z kredytów zagranicznych.

Rysunek 41. Źródła finansowania inwestycji w podziale na sekcje, 2009-2011 (% wskazań) *



* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne.

Firmy z terenu województw najbogatszych najczęściej planują wydatki ze środków własnych (81%) oraz kredytów i pożyczek krajowych (43%), a także zagranicznych (2%). Firmy z terenu województw najbiedniejszych będą korzystać najczęściej z środków publicznych (25%), a najrzadziej ze środków własnych (72%) oraz kredytów i pożyczek krajowych (37%). Najbliżej wskazań dla ogółu planują swoje wydatki inwestycyjne firmy z terenu województw przeciętnie rozwiniętych (77% w przypadku środków własnych, 19% w przypadku środków publicznych, 42% w przypadku kredytów i pożyczek krajowych, 1% w przypadku kredytów zagranicznych).

Firmy utworzone do 1988 roku najrzadziej planują wykorzystanie środków publicznych (11%), a najczęściej chcą korzystać z kredytów i pożyczek krajowych (46%). Firmy utworzone po 2005 r. planują najrzadziej korzystać ze środków własnych (76%) oraz kredytów i pożyczek krajowych (41%). Środki zagraniczne planują wykorzystywać firmy utworzone do 1988 roku i w latach 1999-2004 – po 5% z firm tej wielkości.

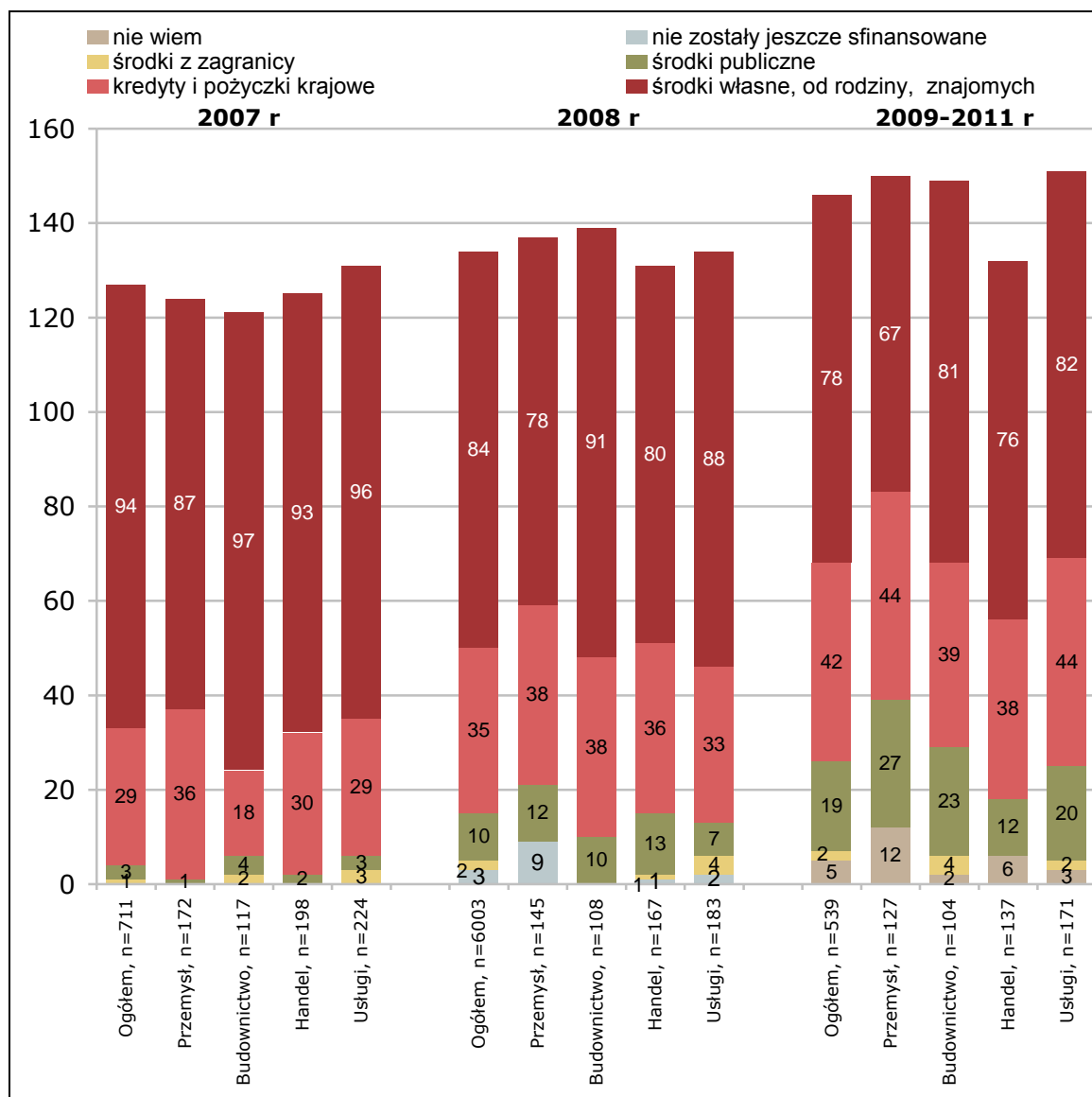
Przedsiębiorstwa, które wypracowały zysk w 2007 roku planują wykorzystywać wszystkie źródła finansowania inwestycji na podobnym poziomie co ogół firm. W przypadku przedsiębiorstw, które poniosły stratę nieco wyższy jest odsetek przedsiębiorstw deklarujących wykorzystanie środków własnych oraz środków publicznych.

Podsumowanie

Generalnie od 2007 roku w kolejnych latach obserwuje się zwiększenie liczby źródeł, z których przedsiębiorcy zamierzają korzystać w finansowaniu swoich inwestycji. Rośnie zwłaszcza odsetek firm, które wykorzystywać chcą środki publiczne, a także kredyty i pożyczki krajowe.

Zmniejsza się natomiast odsetek firm deklarujących zamiar finansowania inwestycji z środków własnych. Największy wzrost zainteresowania wykorzystaniem środków publicznych w przyszłości odnotowuje się w przypadku firm z sekcji przemysł oraz budownictwo.

Rysunek 42. Źródła finansowania inwestycji w podziale na sekcje w latach 2007, 2008, 2009-2011 (% wskazań) *



* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź. Źródło: opracowanie własne.

3.2.2.2. Źródła finansowania inwestycji w nieruchomości

Sytuacja w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011

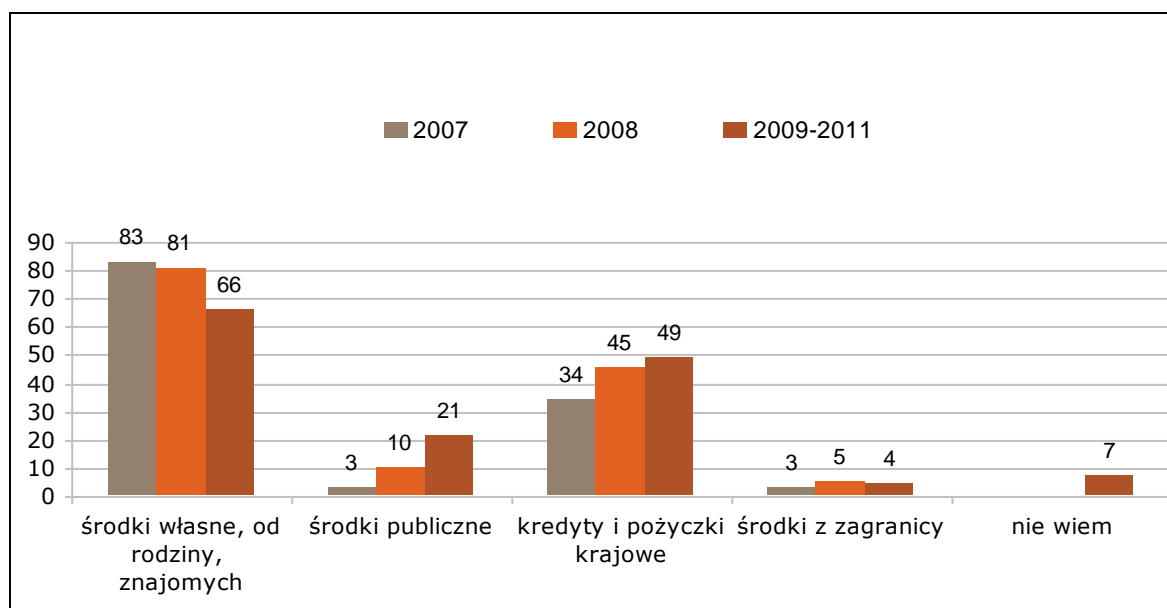
Ogromna większość przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw inwestujących w 2007 roku w nieruchomości (83%) deklaruje, że były one finansowane ze środków własnych. Drugim ważnym źródłem finansowania inwestycji były kredyty i pożyczki krajowe, co deklaruje 34% badanych. Środki publiczne oraz kredyty zagraniczne wykorzystywało w 2007 roku po 3% badanych firm.

Duża grupa (81%) przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw inwestujących w 2008 roku w nieruchomości deklaruje, że wydatki te są finansowane ze środków własnych. Drugim ważnym źródłem finansowania tych inwestycji są kredyty i pożyczki krajowe, co deklaruje 45% badanych (więcej o 11 pkt. procentowych niż w 2007 roku). Środki publiczne wykorzysta w 2008 roku 10% firm (więcej o 7 pkt. procentowych niż w 2007 roku), a kredyty zagraniczne 5% - w porównaniu do 3% w 2007 roku.

Większość MSP planujących w okresie lat 2009-2011 inwestować w nieruchomości deklaruje, że będą one finansowane ze środków własnych (66%), tym samym obserwuje się spadek w porównaniu z 2008 rokiem o 15 pkt. procentowych. Drugim ważnym źródłem finansowania inwestycji będą kredyty i pożyczki krajowe, co deklaruje 49% badanych (wzrost o 4 pkt. procentowych w stosunku do 2008 r.). Środki publiczne planuje wykorzystać 21% firm (więcej o 11 pkt. procentowych niż w 2008 r.), a kredyty zagraniczne - 4% w porównaniu do 5% w 2008 roku.

W przypadku inwestycji w nieruchomości obserwujemy rosnące zainteresowanie zróżnicowanymi formami finansowania – chęć odchodzenia od bazowania na środkach własnych a jednocześnie wzrost zainteresowania wykorzystywaniem środków publicznych, które w dalszej perspektywie chciałoby wykorzystać co piąte planujące inwestycje w nieruchomości przedsiębiorstwo oraz kredytów i pożyczek krajowych, z których skorzystać w 2009-2011 chciałoby niemal połowa inwestujących w tym okresie w nieruchomości.

Rysunek 43. Źródła finansowania inwestycji w nieruchomości w latach 2007, 2008, 2009-2011 (% wskazań) *



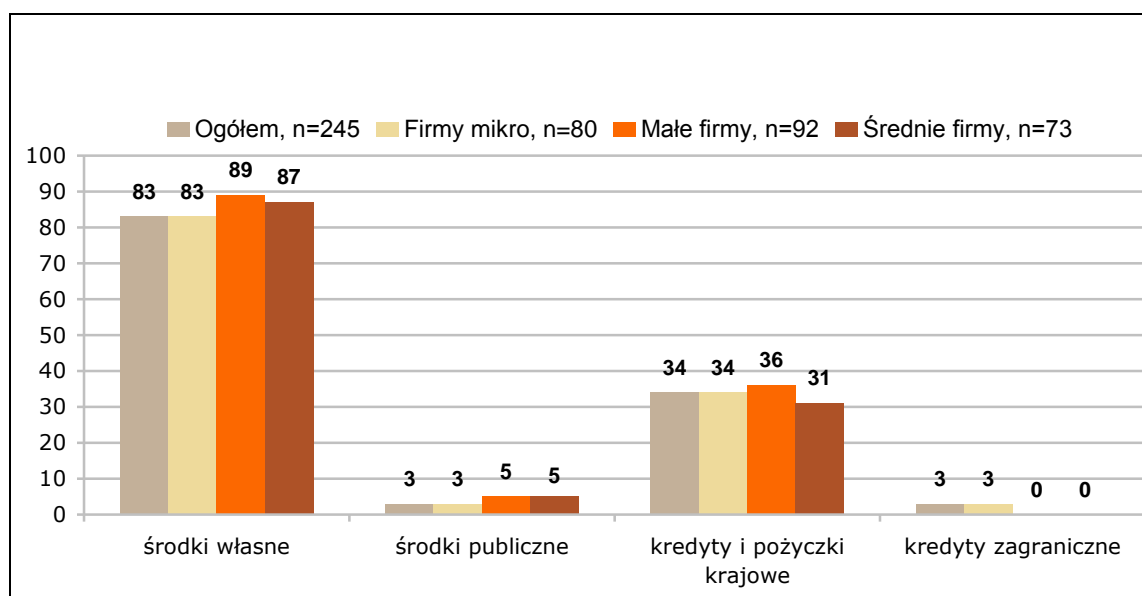
*Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź. firmy inwestujące w nieruchomości w 2007 r., n= 245, w 2008 n=225 oraz w okresie 2009-2011, n=204.

Źródło: opracowanie własne.

Źródła finansowania inwestycji w nieruchomości w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011 ze względu na wielkość firmy

W 2007 roku małe firmy nieznacznie częściej niż pozostałe przedsiębiorstwa inwestowały w nieruchomości ze środków własnych oraz kredytów i pożyczek krajowych.

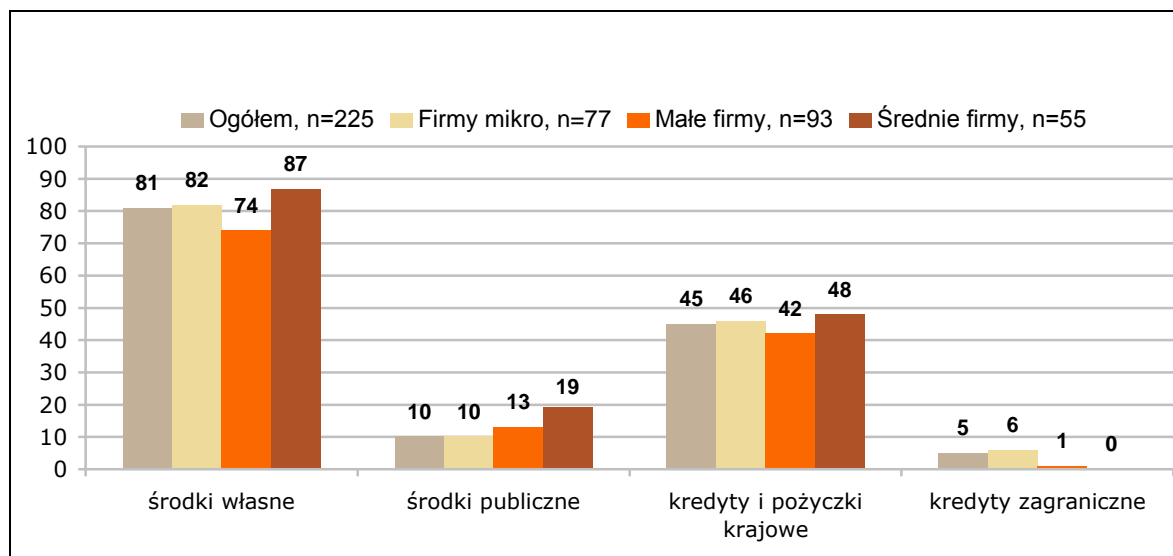
Rysunek 44. Źródła finansowania inwestycji w nieruchomości ze względu na wielkość firmy, 2007 (% wskazań) *



* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź. Źródło: opracowanie własne.

W roku 2008 średnie przedsiębiorstwa nieco częściej niż firmy mikro i średnie korzystają ze środków własnych, publicznych oraz kredytów i pożyczek krajowych. Natomiast firmy małe rzadziej niż ogół korzystają z powyższych źródeł. W wykorzystywaniu kredytów zagranicznych nieznaczną przewagę nad pozostałymi firmami zdobyły przedsiębiorstwa mikro.

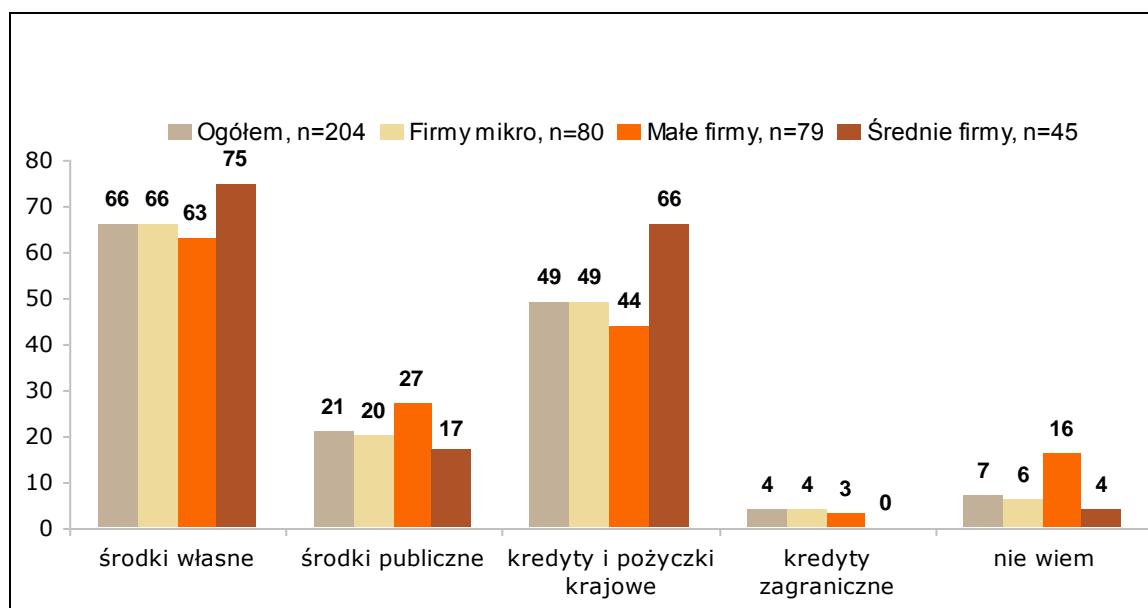
Rysunek 45. Źródła finansowania inwestycji w nieruchomości ze względu na wielkość firmy, 2008 (% wskazań) *



* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Na lata 2009–2011 najczęściej ze środków własnych oraz jednocześnie kredytów i pożyczek krajowych planują korzystać firmy średnie. Firmy małe rzadziej niż ogół planują wydatkować z obu tych źródeł (tj. ze środków własnych oraz kredytów i pożyczek krajowych). Najczęściej natomiast małe firmy będą korzystać z środków publicznych. Firmy mikro planują wydatki w sposób zbliżony do ogółu firm.

Rysunek 46. Źródła finansowania inwestycji w nieruchomości ze względu na wielkość firmy, 2009-2011 (% wskazań) *



* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

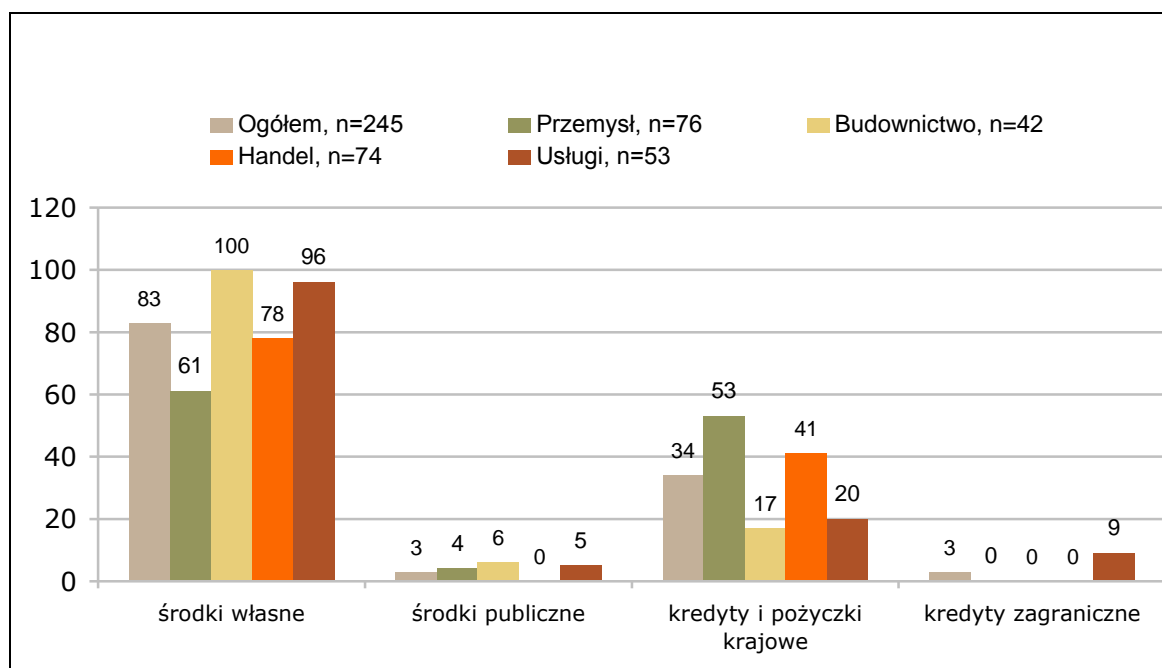
Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z powyższych zestawień, w kolejnych badanych latach małe firmy odnotowują największy spadek w wykorzystywaniu środków własnych. Jednocześnie w długofalowych planach najczęściej deklarują wykorzystanie środków publicznych. W przypadku firm średnich w kolejnych latach odnotowujemy największy wzrost zainteresowania kredytami i pożyczkami krajowymi.

Źródła finansowania inwestycji w nieruchomości w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011 w podziale na sekcje

W roku 2007 wszystkie firmy budowlane deklarują, że wydatki na nieruchomości pochodziły z własnego budżetu. Firmy usługowe istotnie częściej niż pozostałe finansowały te inwestycje ze środków własnych oraz nieco rzadziej wykorzystywały w tym celu kredyty i pożyczki krajowe. Firmy prowadzące działalność przemysłową rzadziej wykorzystywały środki własne, a nieco częściej środki pochodzące z kredytów.

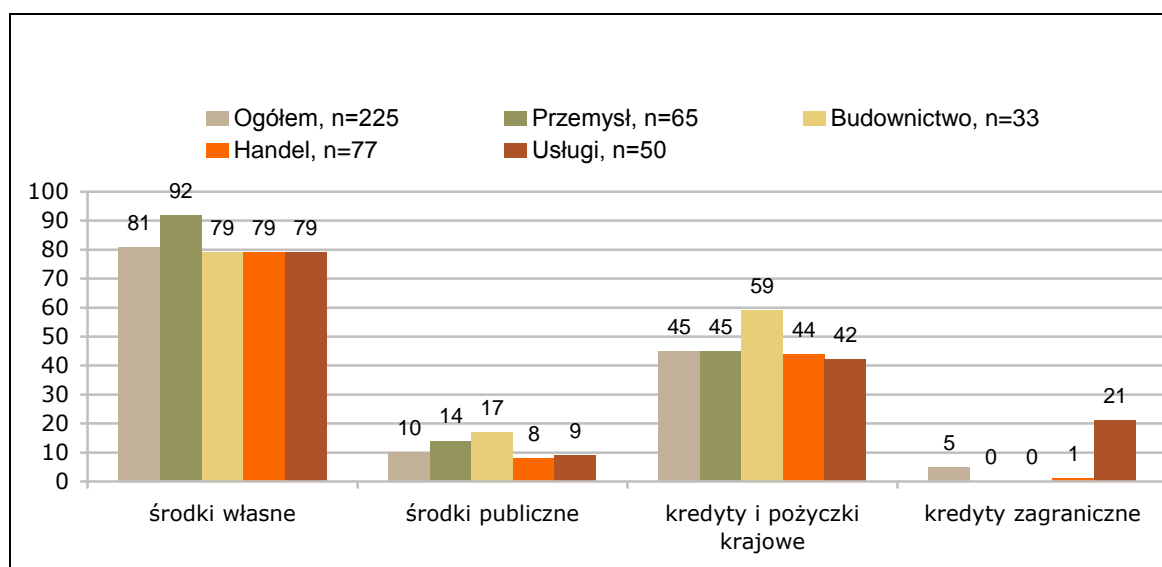
Rysunek 47. Źródła finansowania inwestycji w nieruchomości w podziale na sekcje, 2007 (% wskazań) *



* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź. Źródło: opracowanie własne.

W przypadku roku 2008 najczęściej firm przemysłowych deklaruje, że wydatki na nieruchomości pochodzą z własnego budżetu. Firmy budowlane częściej ponoszą wydatki z dotacji budżetowych oraz kredytów i pożyczek krajowych, a firmy usługowe częściej niż pozostałe finansują te inwestycje z kredytów zagranicznych. Ze źródeł krajowych rzadziej niż ogół korzystały firmy usługowe i handlowe.

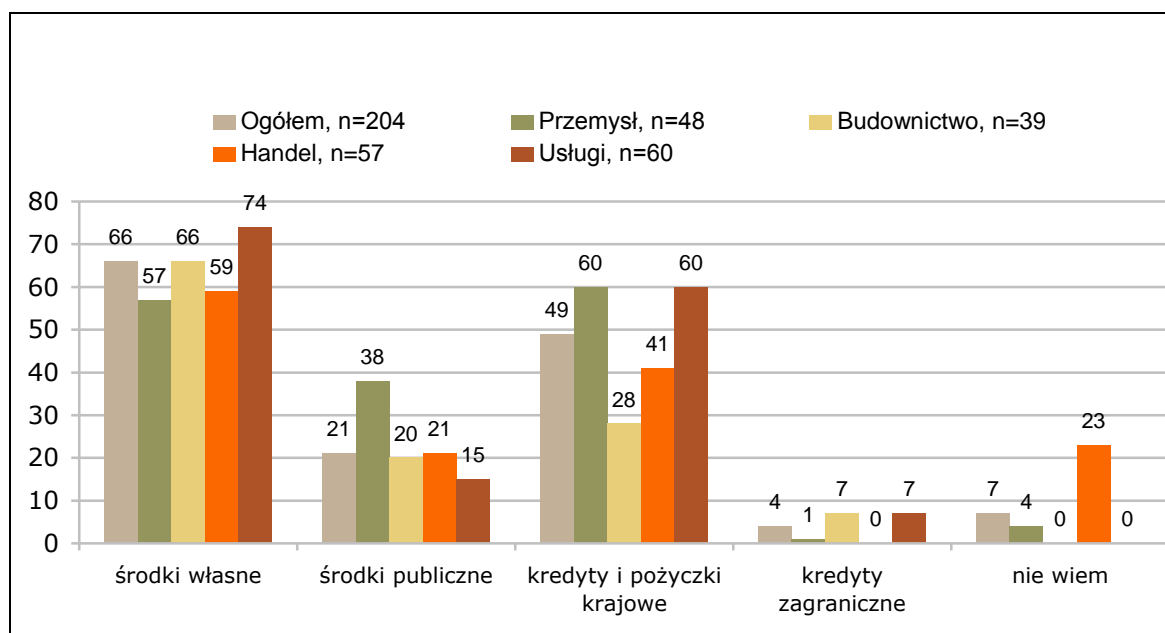
Rysunek 48. Źródła finansowania inwestycji w nieruchomości w podziale na sekcje, 2008 (% wskazań) *



* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź. Źródło: opracowanie własne.

W następnych latach: 2009–2011 najwięcej firm usługowych deklaruje, że wydatki na nieruchomości będą pochodziły z własnego budżetu. Nieco częściej planują one wydatki na nieruchomości pokryć z kredytów i pożyczek krajowych. Firmy prowadzące działalność przemysłową najczęściej będą ponosiły wydatki z środków publicznych. Firmy budowlane najrzadziej planują wydatki z kredytów i pożyczek krajowych.

Rysunek 49. Źródła finansowania inwestycji w nieruchomości w podziale na sekcje, 2009-2011 (% wskazań) *



* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne.

W okresie 2007 – 2011 MSP z sekcji budownictwo i usługi najczęściej deklarowały wykorzystanie środków własnych. Miało to miejsce we wszystkich badanych okresach, z wyjątkiem roku 2008, w którym najczęściej korzystanie z tego źródła deklarują przedsiębiorcy z branży przemysłowej. W latach 2009-2011 przedsiębiorcy z sekcji przemysł planują w znacznie wyższym stopniu wykorzystywać dodatkowe źródła finansowania – środki publiczne oraz kredyty i pożyczki krajowe. W przypadku firm z sekcji usług obserwujemy natomiast zdecydowany wzrost zainteresowani finansowaniem z kredytów i pożyczek krajowych.

Źródła finansowania inwestycji w nieruchomości w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011 według regionów

W roku 2007 firmy działające na terenie regionów przeciętnie rozwiniętych częściej niż ogół firm inwestujących w nieruchomości wykorzystywały środki własne (89%). Firmy z terenu najbiedniejszych województw wykorzystywały środki własne w stopniu zbliżonym do ogółu (84%). Natomiast firmy z województw najbogatszych były bardziej skłonne do wykorzystywania kredytów i pożyczek krajowych (38%).

W roku 2008 firmy działające na terenie województw najbogatszych najczęściej korzystają ze środków własnych - 88% oraz kredytów i pożyczek krajowych - 48%, a także kredytów zagranicznych - 9%. Najczęściej z środków publicznych korzystają firmy z terenu najbiedniejszych województw (18%), które rzadziej korzystają ze środków własnych (78%) i

najbardziej z kredytów i pożyczek krajowych (39%). Firmy z terenu województw przeciętnie rozwiniętych najbardziej wykorzystują środki własne (77%).

Na lata 2009-2011 najczęściej z dotacji budżetowych planują korzystać firmy z terenu najbiedniejszych województw (36%), które najbardziej planują korzystać ze środków własnych 48% i najbardziej z kredytów zagranicznych (0%). Firmy działające na terenie województw najbogatszych najczęściej planują korzystać ze środków własnych 70% oraz kredytów i pożyczek krajowych 56%, a także kredytów zagranicznych - 6%. Tylko 14% z nich planuje korzystać z dotacji budżetowych. Firmy z terenu województw przeciętnie rozwiniętych planują najbardziej pokrywać wydatki inwestycyjne z kredytów i pożyczek krajowych (38%).

W przyszłości największy spadek odsetka firm deklarujących wykorzystujących środki własne dotyczy najuboższych województw. Jednocześnie w przypadku tych przedsiębiorstw znacznie wzrasta zainteresowanie wykorzystaniem w przyszłości środków publicznych.

Źródła finansowania inwestycji w nieruchomości w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011 według wieku firmy

W roku 2007 najczęściej środki własne wykorzystywały firmy utworzone w latach 1999-2004 (89%), które także częściej niż ogół wykorzystywały kredyty i pożyczki krajowe (42%). Natomiast firmy utworzone do 1988 roku najbardziej wykorzystywały środki własne (75%) i kredyty i pożyczki krajowe (28%). W przypadku pozostałych firm poziom korzystania z tych źródeł finansowania był podobny do ogółu.

W następnym roku - 2008 istotnie częściej środki własne wykorzystują firmy utworzone w latach 1989-1998 (95%). Najbardziej to źródło finansowania wykorzystywały firmy utworzone do 1988 roku (33%). One też najczęściej korzystają z kredytów i pożyczek krajowych (64%). Firmy utworzone po 2005 roku istotnie rzadziej korzystają ze środków własnych 60%.

Z planów na lata 2009-2011 wynika, że im młodsza firma, tym częściej deklaruje wykorzystanie środków publicznych. Najczęściej korzystać z nich w przyszłości chciałyby firmy utworzone od 2005 roku (30%). Jednocześnie najczęściej planują one wykorzystywać również środki własne (75%). Firmy utworzone do 1988 r. nieco rzadziej będą wykorzystywać kredyty i pożyczki krajowe (23%).

Najstarsze firmy, powstałe przed 1988 rokiem najbardziej deklarują wykorzystywanie środków własnych przy finansowaniu inwestycji w nieruchomości. Młodsze firmy natomiast w przyszłości częściej planują wykorzystywanie środków publicznych.

Źródła finansowania inwestycji w nieruchomości w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011 według wyniku finansowego

W roku 2007 przedsiębiorstwa, które wypracowały zysk wykorzystywały w 85% środki własne, 34% środki z kredytów i pożyczek krajowych, oraz po 3% środków publicznych oraz kredytów zagranicznych. W przypadku przedsiębiorstw, które deklarowały stratę poziom wykorzystania środków własnych oraz kredytów był o wiele niższy (odpowiednio - 62%, 22%).

Podobnie jak roku 2007 w roku 2008 osiągające zysk firmy wykorzystywały w wszystkie źródła finansowania inwestycji w nieruchomości w 2008 roku na poziomie zbliżonym do ogółu firm. W przypadku przedsiębiorstw, które poniosły stratę poziom wykorzystania wynosił odpowiednio - 89% środki własne, 16% środki publiczne, 24% kredyty i pożyczki krajowe, 15% kredyty zagraniczne.

W planach na lata 2009-2011 przedsiębiorstwa, które zadeklarowały w 2007 roku zysk będą nieco rzadziej korzystać ze środków publicznych. Natomiast te, które poniosły stratę będą częściej korzystać ze środków własnych (85%) i środków publicznych (43%), a rzadziej z kredytów i pożyczek krajowych (37%) oraz zagranicznych (0%).

Firmy odnotowujące w 2004 roku zysk, w przyszłości rzadziej mają zamiar korzystać z środków własnych. Natomiast firmy, które poniosły straty, częściej niż robiły to w przeszłości chcą korzystać z tego źródła finansowania.

3.2.2.3. Źródła finansowania inwestycji w maszyny i urządzenia

Sytuacja w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011

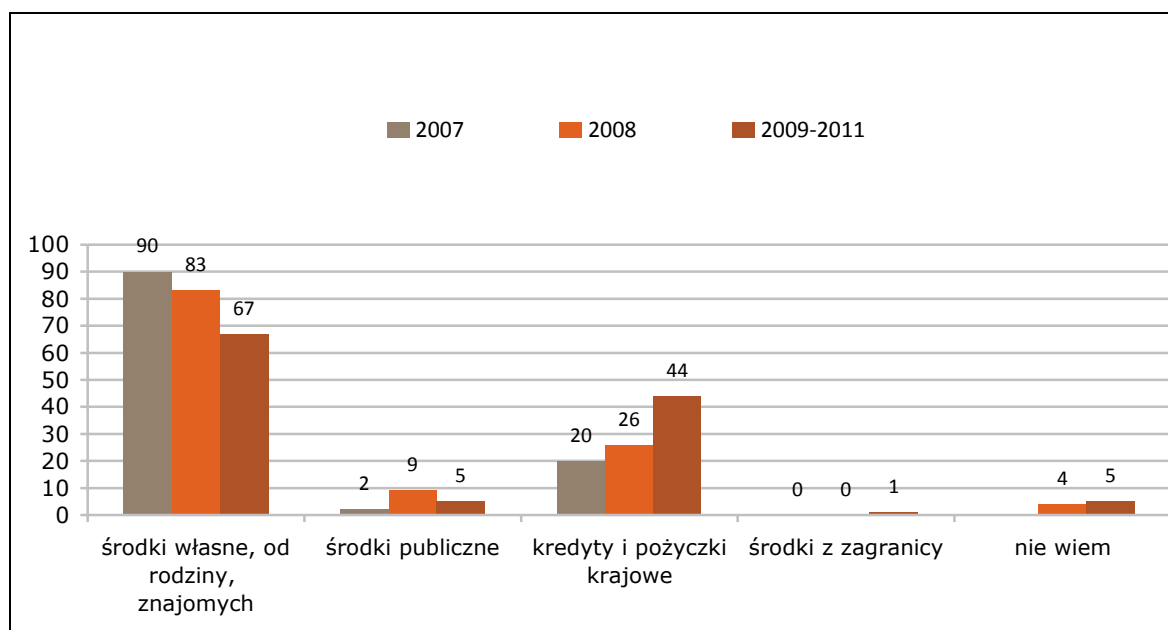
Przeważająca grupa przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw inwestujących w 2007 r. w maszyny i urządzenia (90%) deklaruje, że były one finansowane ze środków własnych. Drugim ważnym źródłem finansowania inwestycji były kredyty i pożyczki krajowe, co deklaruje 20% badanych. Środki publiczne wykorzystywało w 2007 roku 2% badanych. Natomiast kredyty zagraniczne nie były wykorzystywane wcale.

W roku 2008 przeważająca (83%) grupa przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw inwestujących w maszyny i urządzenia deklaruje, że są one finansowane ze środków własnych. Drugim ważnym źródłem finansowania inwestycji są kredyty i pożyczki krajowe, co deklaruje 26% badanych. Środki publiczne wykorzystywało w 2008 roku 9% badanych. Nie planuje się wykorzystania kredytów zagranicznych. 4% respondentów nie wie jeszcze, z jakich źródeł zostaną sfinansowane ich inwestycje w tym zakresie. Nie obserwuje się dużych zmian w porównaniu do 2007 roku. Generalnie więcej firm deklaruje wykorzystanie środków publicznych.

Przeważająca grupa przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw planujących inwestycje długoterminowe w maszyny i urządzenia deklaruje, że będą one finansowane ze środków własnych (77%). Drugim ważnym źródłem finansowania inwestycji będą kredyty i pożyczki krajowe, co deklaruje 27% badanych. Środki publiczne planuje wykorzystać 17% badanych, natomiast kredyty zagraniczne nie będą wykorzystywane wcale. 7% badanych nie wie, z jakich źródeł zostaną sfinansowane ich inwestycje. W porównaniu do 2008 r. wzrosły deklaracje wykorzystania środków publicznych a spadły – środków własnych.

W przypadku inwestycji w maszyny i urządzenia w ciągu badanych lat obserwuje się generalny spadek liczby firm chcących korzystać ze środków własnych, wyraźnie wzrasta natomiast zainteresowanie wykorzystywaniem w przyszłości z kredytów i pożyczek krajowych.

Rysunek 50. Źródła finansowania inwestycji w maszyny i urządzenia w latach 2007, 2008, 2009-2011 (% wskazań) *

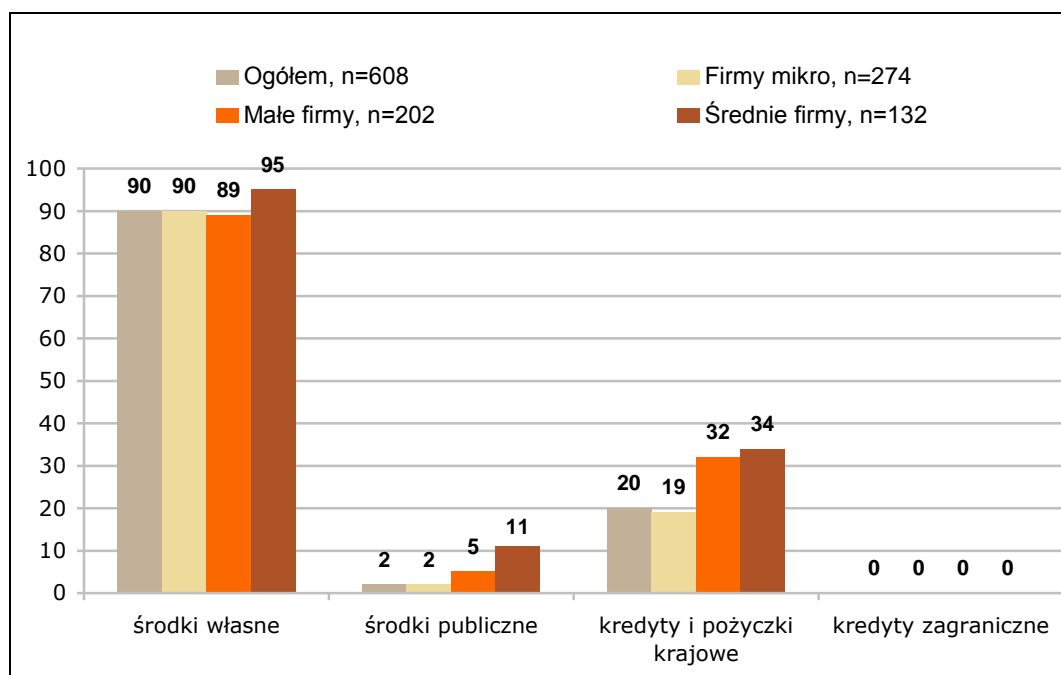


* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź. Ffirmy inwestujące w maszyny i urządzenia w 2007 r., n= 608, w 2008, n=435 oraz w okresie 2009-2011, n=384.

Źródło: opracowanie własne.

Źródła finansowania inwestycji w maszyny i urządzenia w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011 ze względu na wielkość firmy

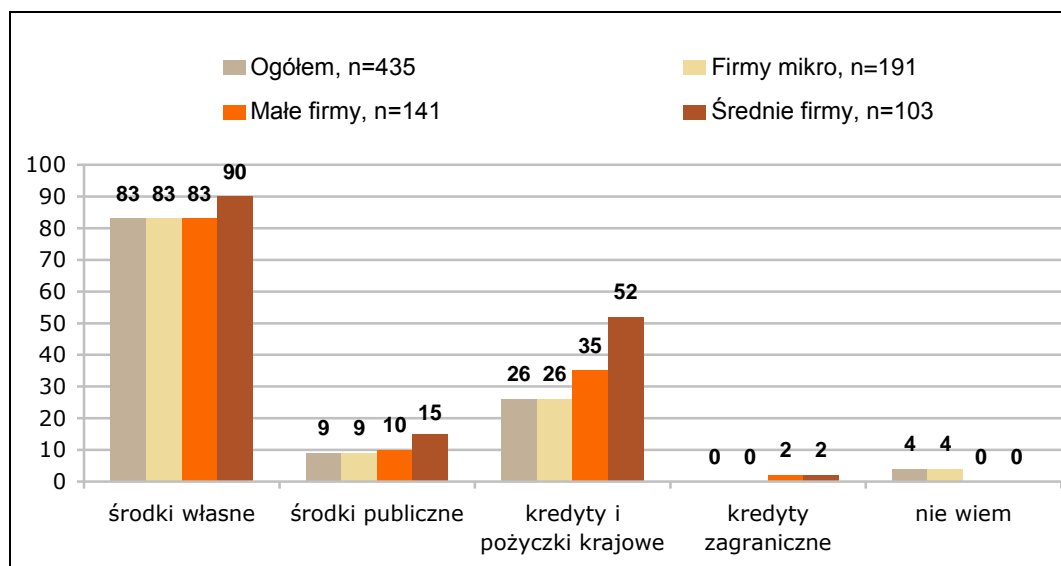
W roku 2007 średnie firmy częściej niż ogół firm inwestowały w maszyny i urządzenia korzystając z trzech podstawowych źródeł finansowania: środków własnych oraz kredytów i pożyczek krajowych oraz środków publicznych.

Rysunek 51. Źródła finansowania inwestycji w maszyny i urządzenia ze względu na wielkość firmy, 2007 (% wskazań) *

* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne.

Również w roku 2008 to firmy średniej wielkości najczęściej deklarują wykorzystywanie zarówno środków własnych, publicznych jak i kredytów oraz pożyczek krajowych.

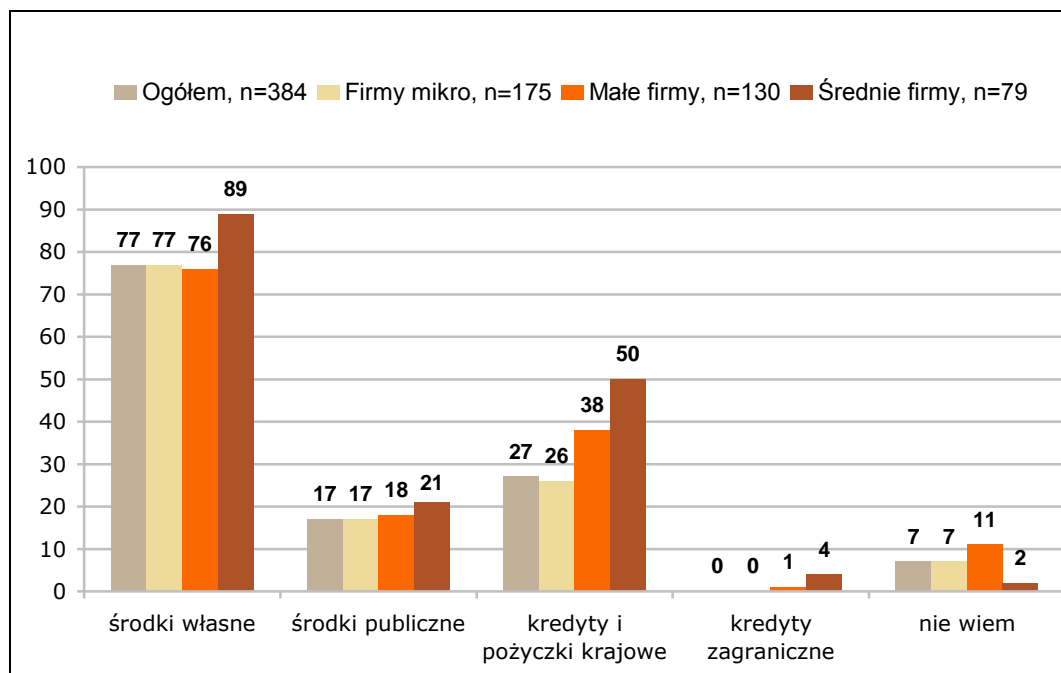
Rysunek 52. Źródła finansowania inwestycji w maszyny i urządzenia ze względu na wielkość firmy, 2008 (% wskazań) *

* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne.

Najwyższa aktywność średnich firm w korzystaniu ze wszystkich źródeł finansowania utrzymuje się również w planach inwestycyjnych dotyczących maszyn i urządzeń na lata 2009-2011. Firmy małe nieznacznie rzadziej niż ogół deklarują wykorzystywanie środków własnych.

Rysunek 53. Źródła finansowania inwestycji w maszyny i urządzenia ze względu na wielkość firmy, 2009-2011 (% wskazań) *



* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

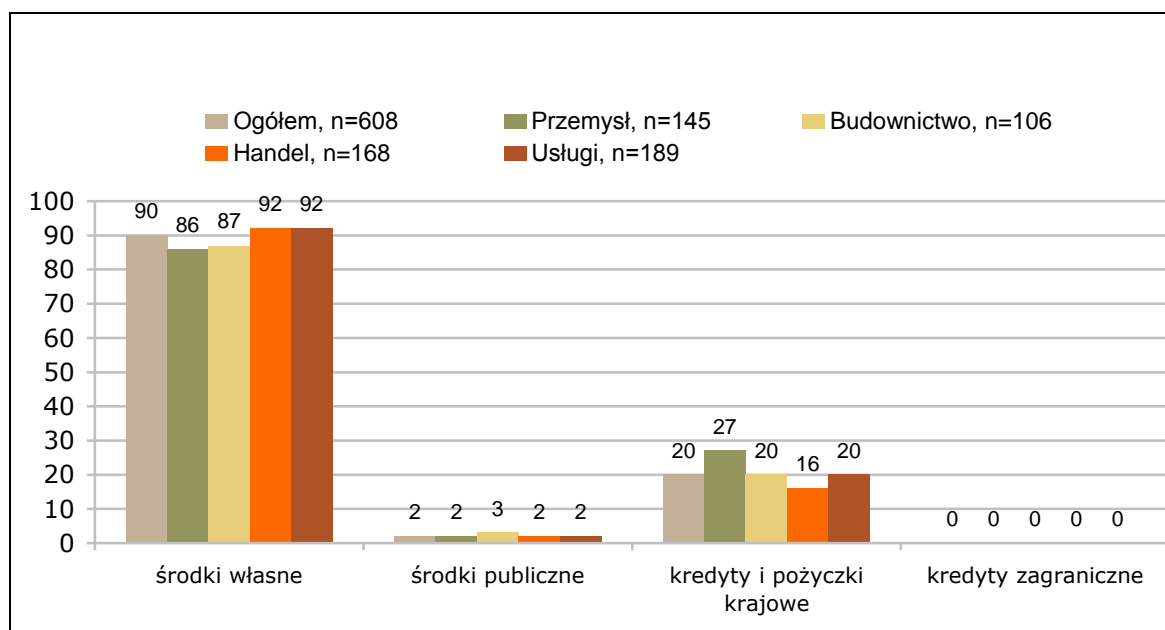
Źródło: opracowanie własne.

Podsumowując, firmy średniej wielkości charakteryzują się wykorzystywaniem jednocześnie kilku źródeł finansowania, a tym samym firmy tej wielkości najczęściej deklarują aktywność we wszystkich wymienionych rodzajach finansowania. Zauważyć przy tym możemy wzrost zainteresowania tych firm wykorzystaniem w przyszłości kredytów i pożyczek krajowych.

Źródła finansowania inwestycji w maszyny i urządzenia w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011 w podziale na sekcje

Firmy przemysłowe inwestujące w maszyny i urządzenia w roku 2007 częściej niż ogół deklarują, że wydatki na maszyny i urządzenia były finansowane z kredytów i pożyczek krajowych (27%). Firmy przemysłowe i budowlane rzadziej niż ogół finansowały te inwestycje ze środków własnych w przeciwieństwie do firm usługowych i handlowych.

Rysunek 54. Źródła finansowania inwestycji w maszyny i urządzenia według sekcji, 2007 (% wskazań) *

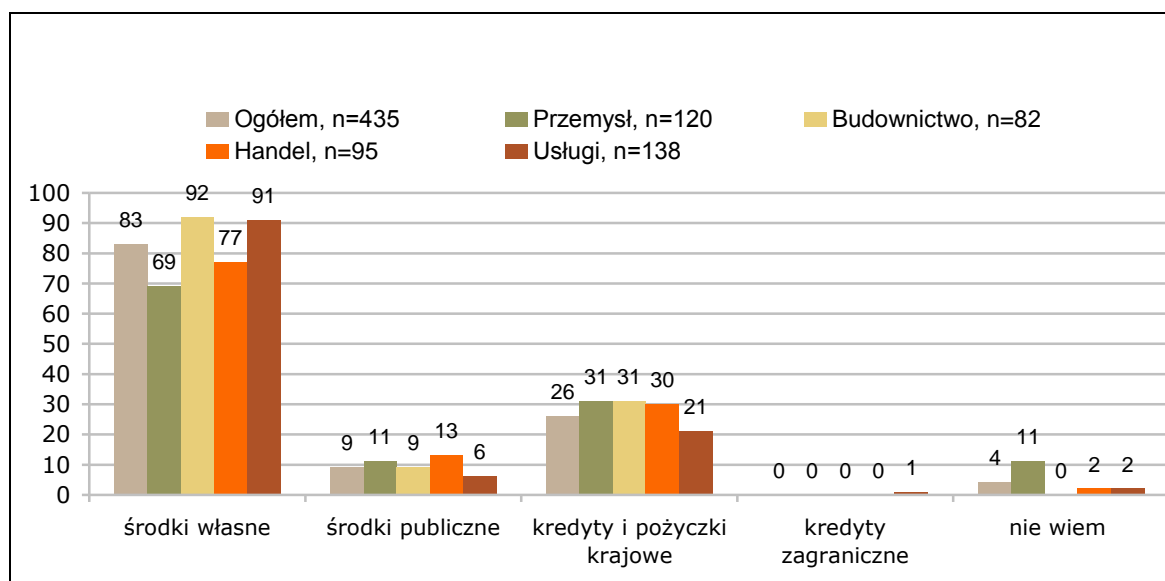


* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne.

W roku 2008 firmy usługowe istotnie częściej deklarują, że wydatki na maszyny i urządzenia pochodzą ze środków własnych. Nieco rzadziej wskazują one, iż finansują inwestycje z kredytów i pożyczek krajowych. Firmy przemysłowe rzadziej niż ogół finansują te inwestycje ze środków własnych. One także wskazywały najczęściej, że nie wiedzą, z jakich źródeł sfinansują wydatki na ten cel.

Rysunek 55. Źródła finansowania inwestycji w maszyny i urządzenia według sekcji, 2008 (% wskazań) *

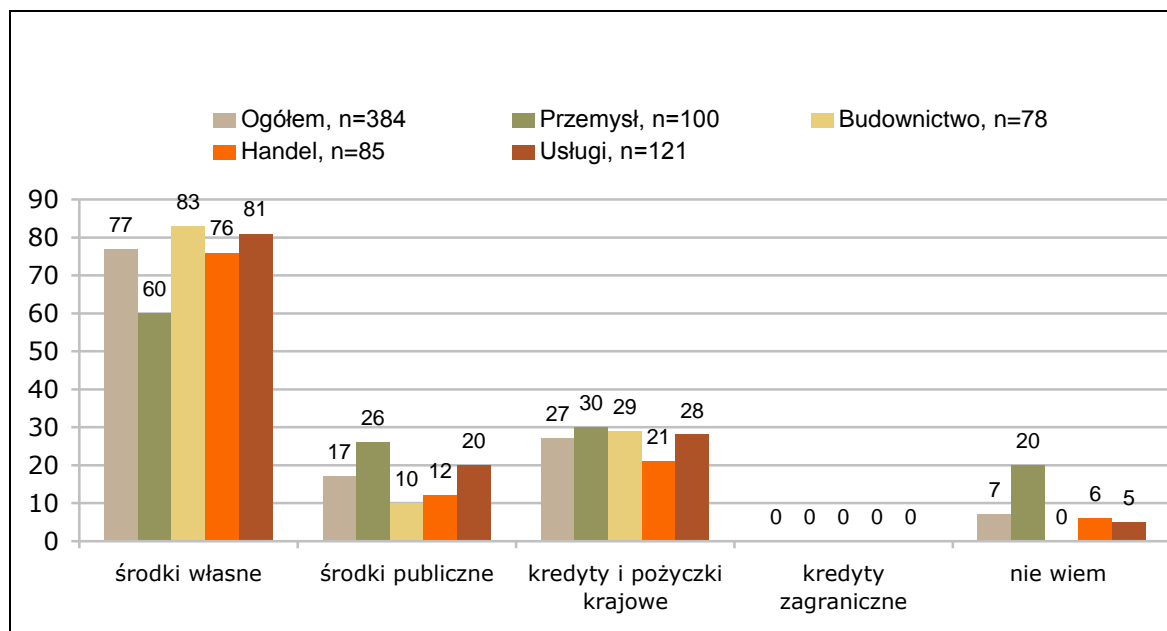


* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne.

W planach na lata 2009-2011 firmy przemysłowe nieco częściej deklarują, że wydatki na maszyny i urządzenia będą pochodziły z dotacji budżetowych. Najbardziej planują wykorzystanie środków własnych. One także wskazywały najczęściej, że nie wiedzą, z jakich źródeł sfinansują wydatki na ten cel. Firmy budowlane najczęściej będą finansowały te inwestycje ze środków własnych.

Rysunek 56. Źródła finansowania inwestycji w maszyny i urządzenia według sekcji, 2009-2011 (% wskazań) *



* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne.

Zgodnie z deklaracjami badanych w przemyśle oraz firmach z sekcji handel wykorzystanie środków własnych w finansowaniu maszyn i urządzeń w porównaniu z rokiem 2007 w kolejnych latach powinno ulec obniżeniu. Odwrotna tendencja występuje w firmach z sekcji budownictwo, gdzie odsetek zamierzających wykorzystywać środki własne od 2007 roku nieco wzrasta. W sekcji budownictwo jednocześnie obserwujemy wzrost zainteresowanie kredytami i pożyczkami krajowymi.

Źródła finansowania inwestycji w maszyny i urządzenia w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011 według regionów

Firmy działające na terenie regionów najbogatszych istotnie częściej (25%) w 2007 roku wykorzystywały do finansowania inwestycji w maszyny i urządzenia kredyty oraz pożyczki krajowe. Była to sytuacja odmienna od sytuacji przedsiębiorstw z regionów przeciętnie rozwiniętych, które istotnie rzadziej (14%) wykorzystywały to źródło finansowania w tym zakresie.

W przypadku firm z terenów najbiedniejszych województw należy zwrócić uwagę na fakt, iż firmy te wykorzystywały środki własne w takim samym stopniu, co ogół firm (90%).

W roku 2008 firmy działające na terenie regionów najbogatszych rzadziej niż ogół deklarowały finansowanie inwestycji z środków publicznych (7%) i częściej niż ogół finansują inwestycje z kredytów i pożyczek krajowych (30%). Nieco rzadziej z kredytów i pożyczek krajowych

korzystają firmy z terenów przeciętnie rozwiniętych. Firmy z terenu najbiedniejszych województw wykorzystują środki własne rzadziej niż ogół (82%).

Firmy działające na terenie regionów najbogatszych w latach 2009-2011 najczęściej będą finansowały inwestycje z kredytów i pożyczek krajowych (30%). Najczęściej ze środków własnych będą korzystały firmy z terenów przeciętnie rozwiniętych (80%). One także najrzadziej (14%) deklarują wykorzystanie środków krajowych. Firmy z terenu najbiedniejszych województw będą wykorzystywały środki publiczne najczęściej (20%), a środki własne nieco rzadziej (65%).

W badanych latach w przypadku najuboższych regionów obserwujemy największy spadek odsetka firm deklarujących zakup lub modernizację maszyn lub urządzeń za środki własne. Regiony najbogatsze charakteryzują się najwyższym zainteresowaniem kredytami i pożyczkami krajowymi.

Źródła finansowania inwestycji w nieruchomości w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011 według wieku firmy

Inwestując w maszyny i urządzenia w 2007 wśród wszystkich przedsiębiorstw istotnie częściej środki własne wykorzystywały firmy utworzone w latach 1999-2004 (97%). Jednocześnie rzadziej niż ogół firm wykorzystywały one kredyty i pożyczki krajowe. Natomiast firmy utworzone po 2005 r. częściej wykorzystywały kredyty i pożyczki krajowe (25%). W przypadku pozostałych firm poziom korzystania z tych źródeł finansowania był podobny do ogółu.

W roku 2008 natomiast istotnie częściej środki własne wykorzystują firmy utworzone w latach 1989-1998 (89%). Najczęściej z dotacji budżetowych korzystają firmy utworzone w latach 1999-2004 (13%), które nieco rzadziej korzystają z kredytów i pożyczek krajowych (15%). Firmy utworzone do 1989 roku najrzadziej korzystają ze wszystkich kategorii. Firmy utworzone po 2005 r. najczęściej korzystają z kredytów i pożyczek krajowych (32%).

Dla okresu 2009-2011 zaobserwować można, że im młodsze firmy, tym częściej deklarują, że będą korzystały ze środków publicznych. Z kolei z kredytów i pożyczek krajowych częściej będą korzystały firmy utworzone w latach 1989-1998 (33%). Z tych środków planują korzystać istotnie rzadziej firmy utworzone w latach 1999-2004. Najczęściej ze środków własnych będą korzystały firmy najstarsze utworzone do 1988 roku (90%).

Najniższe zainteresowanie kredytami i pożyczkami krajowymi obserwuje się wśród firm, które powstały w latach 1999-2004. Firmy te jednocześnie charakteryzują się wysokim wykorzystaniem środków własnych. Odmienną sytuację obserwuje się wśród firm najmłodszych, założonych w latach 2005-2007 oraz firm założonych od 1989 do 1998 roku, wśród których obserwuje się relatywnie niższe wykorzystanie środków własnych, oraz nieco większe zainteresowanie kredytami i pożyczkami krajowymi.

Źródła finansowania inwestycji w maszyny i urządzenia w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011 według wyniku finansowego

W roku 2007 przedsiębiorstwa, które wypracowały zysk, przy inwestycjach w maszyny i urządzenia wykorzystywały w 91% środki własne, w 24% środki z kredytów i pożyczek krajowych oraz 2% środki publiczne oraz kredyty zagraniczne. W przypadku przedsiębiorstw, które deklarowały stratę poziom wykorzystania środków własnych był nieco niższy (81%).

W 2008 roku przedsiębiorstwa, które deklarowały zysk wykorzystują wszystkie źródła finansowania inwestycji w maszyny i urządzenia na poziomie zbliżonym do ogółu firm. W przypadku przedsiębiorstw, które poniosły stratę ten poziom był zróżnicowany. Rzadziej niż ogół korzystają one ze środków własnych (80%), a częściej z kredytów zagranicznych (4%).

Przedsiębiorstwa, które osiągnęły zysk w 2007 roku, w latach 2009-2011 będą wykorzystywały wszystkie źródła finansowania inwestycji w maszyny i urządzenia na poziomie zbliżonym do

ogółu firm. Wyjątek stanowią kredyty i pożyczki krajowe, które firmy te planują wykorzystać rzadziej (25%). W przypadku przedsiębiorstw, które poniosły stratę ten poziom był zróżnicowany i będzie wynosił odpowiednio - 72% środki własne, 20% środki publiczne, 32% kredyty i pożyczki krajowe.

Zarówno firmy, które w 2007 roku odnotowują zysk, jak i te, które poniosły stratę w przyszłości rzadziej mają zamiar korzystać ze środków własnych. Wzrasta natomiast zainteresowanie korzystaniem ze środków publicznych.

3.2.2.4. Źródła finansowania inwestycji w środki transportu

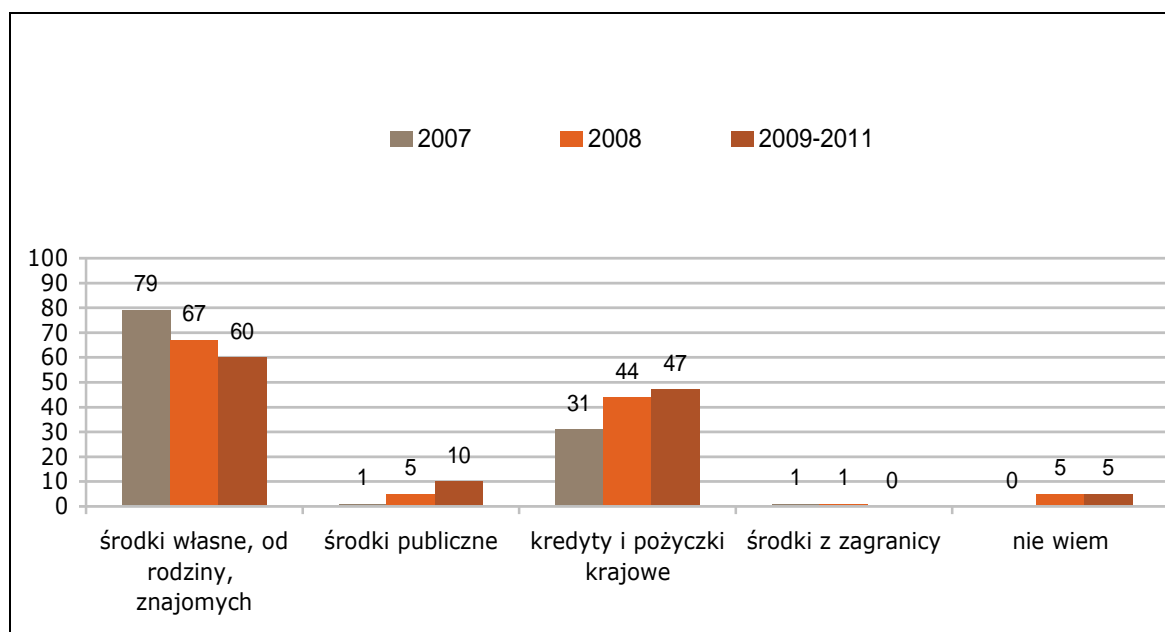
Sytuacja w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011

Większość przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw inwestujących w 2007 r. w środki transportu (79%) deklaruje, że były one finansowane ze środków własnych. Drugim ważnym źródłem finansowania inwestycji były kredyty i pożyczki krajowe, co zadeklarowało 31% badanych. Środki publiczne oraz kredyty zagraniczne wykorzystywało w 2007 roku po 1% badanych.

Ok. 2/3 małych i średnich firm, które inwestują w 2008 roku w środki transportu (67%) wskazuje, że zaangażowały w to środki własne. Środki na te inwestycje pochodzą także z kredytów i pożyczek krajowych, co deklaruje 44% badanych. Środki publiczne wykorzystuje w 2008 roku 5% badanych. Na niskim, 1% poziomie pozostaje wykorzystanie kredytów zagranicznych. W porównaniu do 2007 roku obniżyło się znacząco wykorzystanie środków własnych, a wzrosło wykorzystanie kredytów oraz pożyczek krajowych i środków publicznych.

Na lata 2009-2011 MSP inwestujące w środki transportu planują, że inwestycje te będą finansowane ze środków własnych (60%). Na drugim miejscu firmy wskazują kredyty i pożyczki krajowe (47%). Środki publiczne będzie wykorzystywało 10% badanych. W porównaniu do 2008 roku obniżyć się będzie wykorzystanie środków własnych a wzrastać – kredytów oraz pożyczek krajowych i środków publicznych.

Firmy inwestujące w środki transportu w badanym okresie coraz rzadziej deklarują chęć finansowania tych wydatków ze środków własnych (79% w 2007 roku, a w latach 2009-2011 – 60%). W analizowanym okresie obserwuje się natomiast wzrost zainteresowania kredytami i pożyczkami krajowymi (16 pkt. procentowych) oraz środkami publicznymi - na przestrzeni 5 lat deklarowany wzrost zainteresowania wynosi 9 pkt. procentowych.

Rysunek 57. Źródła finansowania inwestycji w środki transportu w latach 2007, 2008, 2009-2011 (% wskazań) *

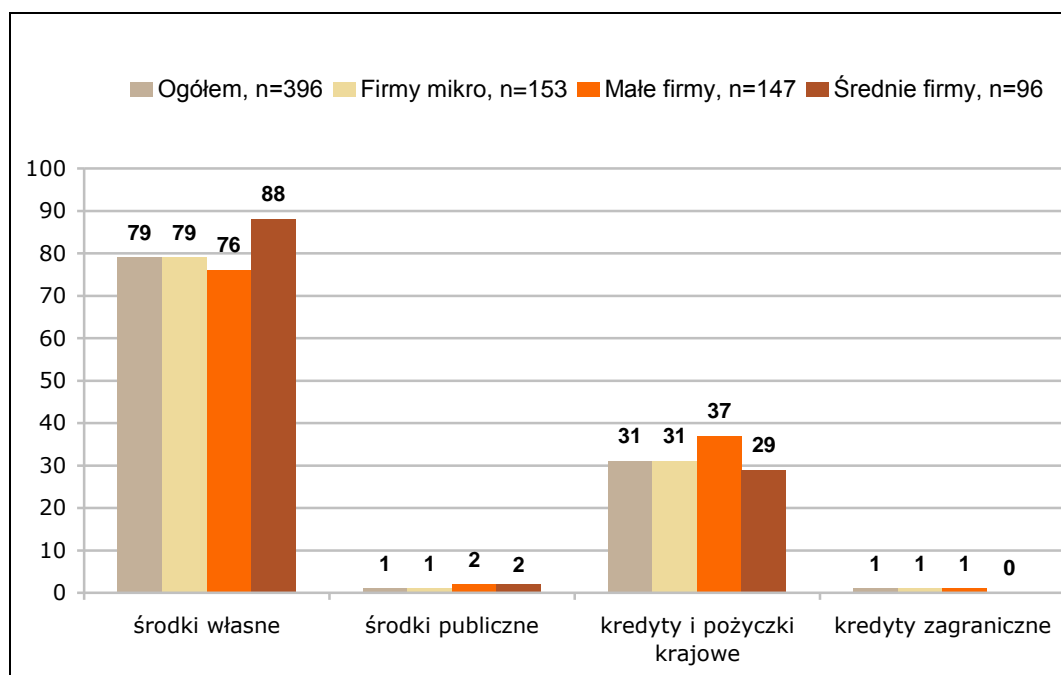
* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź. Firmy inwestujące w środki transportu w 2007 r., n=396, w 2008, n=260 a w okresie 2009-2011, n=285.

Źródło: opracowanie własne.

Źródła finansowania inwestycji w środki transportu w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011 ze względu na wielkość firmy

W 2007 roku średnie firmy częściej niż ogół firm inwestowały w środki transportu z środków własnych. Kredyty i pożyczki krajowe wykorzystywały najczęściej małe firmy.

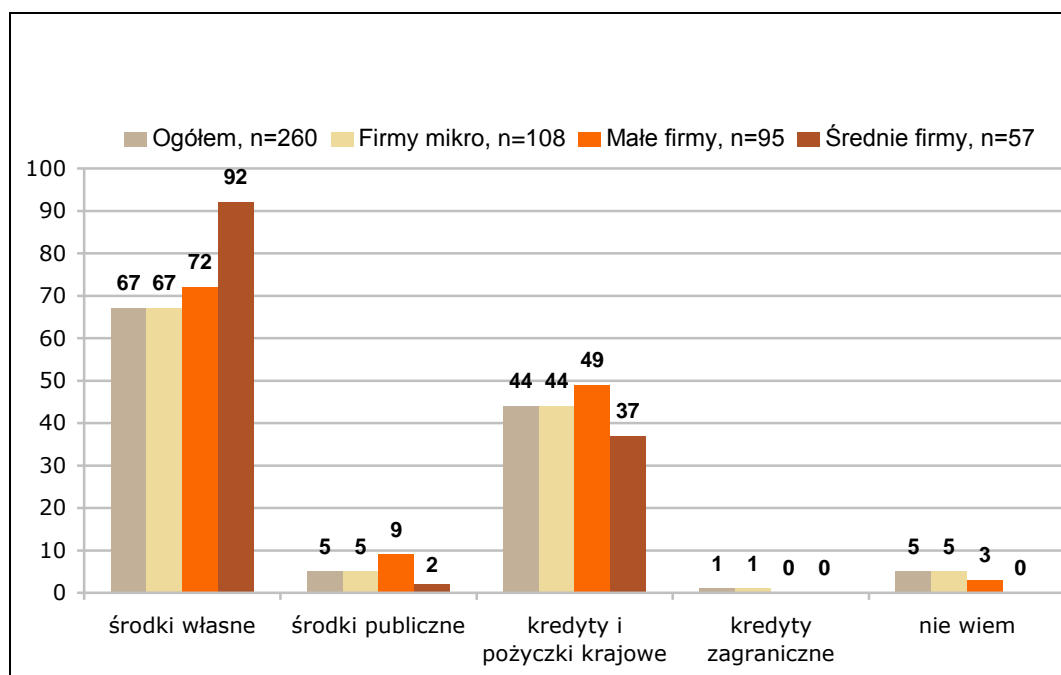
Rysunek 58. Źródła finansowania inwestycji w środki transportu ze względu na wielkość firmy, 2007 (% wskazań) *



* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne.

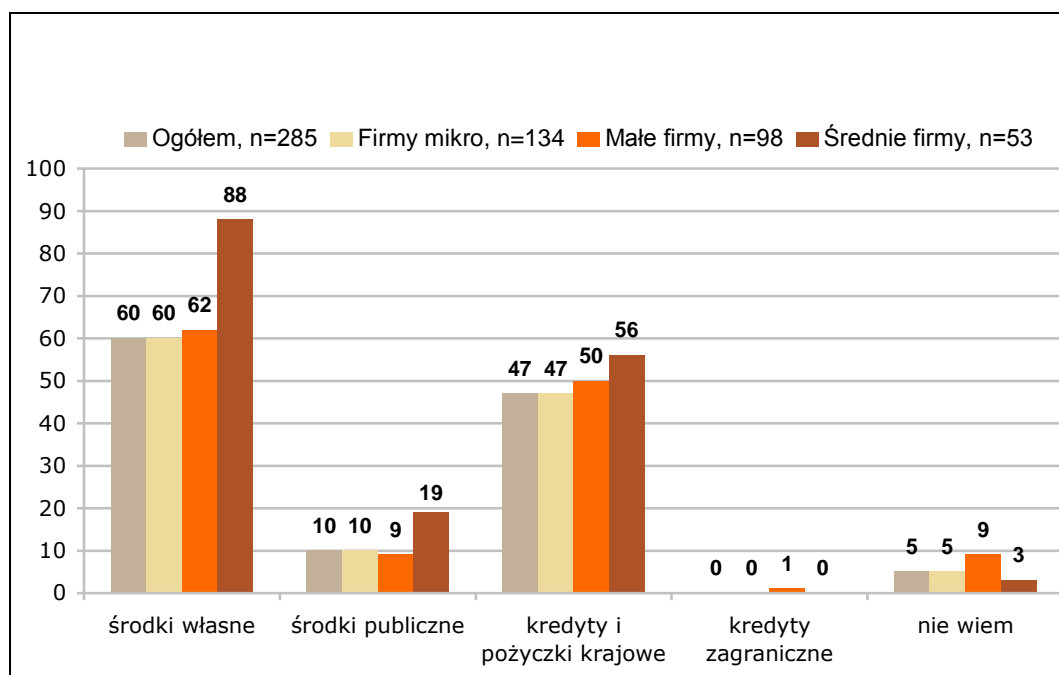
W 2008 roku zauważalna jest dokładnie taka sama zależność, jak w roku poprzednim. Średnie firmy częściej niż ogół firm wykorzystują środki własne, kredyty i pożyczki krajowe natomiast najczęściej wykorzystują małe firmy. Dodatkowo firmy małe zaczynają częściej niż ogół korzystać ze środków publicznych.

Rysunek 59. Źródła finansowania inwestycji w środki transportu ze względu na wielkość firmy, 2008 (% wskazań) *

* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne.

W latach 2009-2011 średnie firmy najczęściej będą inwestowały w środki transportu z środków własnych, kredytów i pożyczek krajowych oraz środków publicznych. Małe firmy rzadziej niż ogół będą wykorzystywać środki publiczne.

Rysunek 60. Źródła finansowania inwestycji w środki transportu ze względu na wielkość firmy, 2009-2011 (% wskazań) *

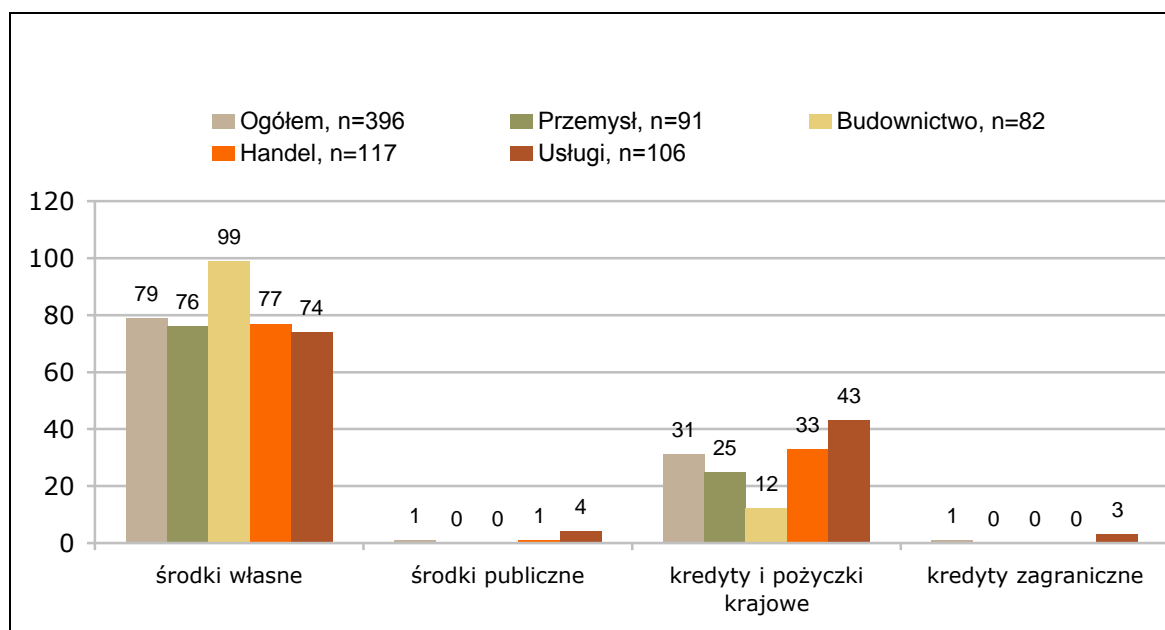
* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne.

W latach 2007-2008 średnie firmy częściej niż ogół angażowały do finansowania wydatków na środki transportu środki własne. Natomiast małe firmy chętniej korzystały z kredytów i pożyczek krajowych i środków publicznych. W dłuższej perspektywie czasowej widoczna jest zależność, zgodnie z którą im większa firma tym częściej korzysta z dowolnego źródła finansowania. Wyjątek stanowi wykorzystywanie przez małe firmy środków publicznych (rzadziej niż ogół). Te straty rekompensowane są poprzez kredyty zagraniczne (1%).

Źródła finansowania inwestycji w środki transportu w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011 w podziale na sekcje

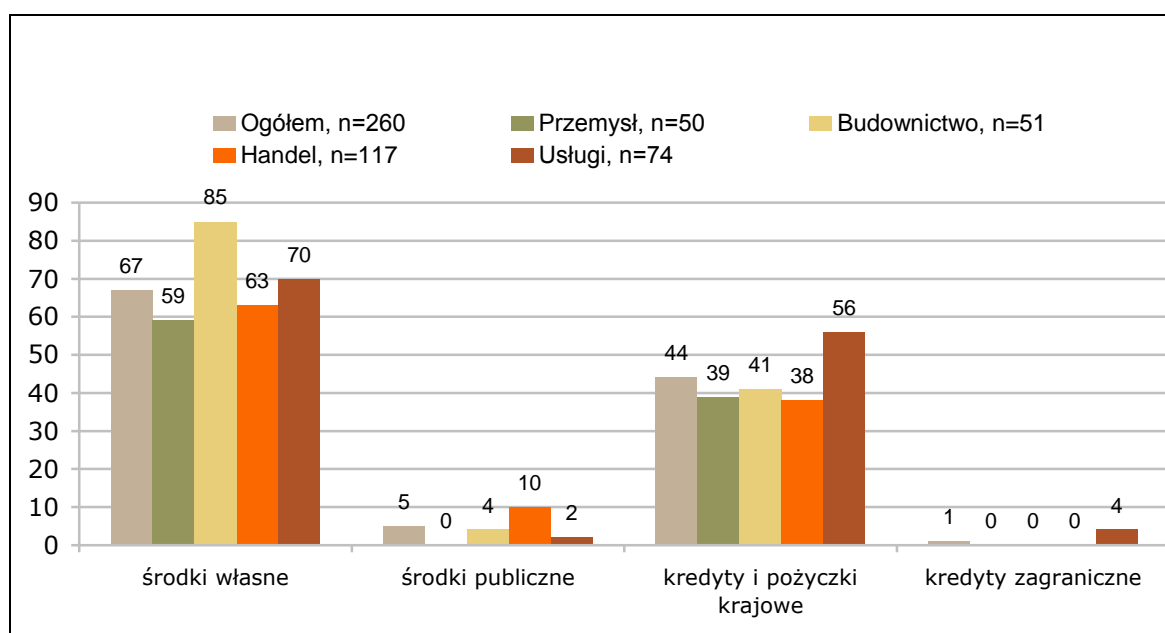
Firmy budowlane istotnie częściej niż ogół deklarują, że wydatki na środki transportu w 2007 roku pochodziły ze środków własnych. Firmy usługowe częściej niż ogół finansowały te inwestycje z kredytów i pożyczek krajowych. Natomiast firmy budowlane rzadziej korzystały z tych źródeł.

Rysunek 61. Źródła finansowania inwestycji w środki transportu według sekcji, 2007 (% wskazań) *

* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne.

Firmy (szczególnie mikro) prowadzące działalność budowlaną nieco częściej niż ogół deklarują, że wydatki na środki transportu w 2008 roku pochodzą ze środków własnych. Firmy usługowe (szczególnie mikro) natomiast częściej niż ogół finansowały te inwestycje z kredytów i pożyczek krajowych.

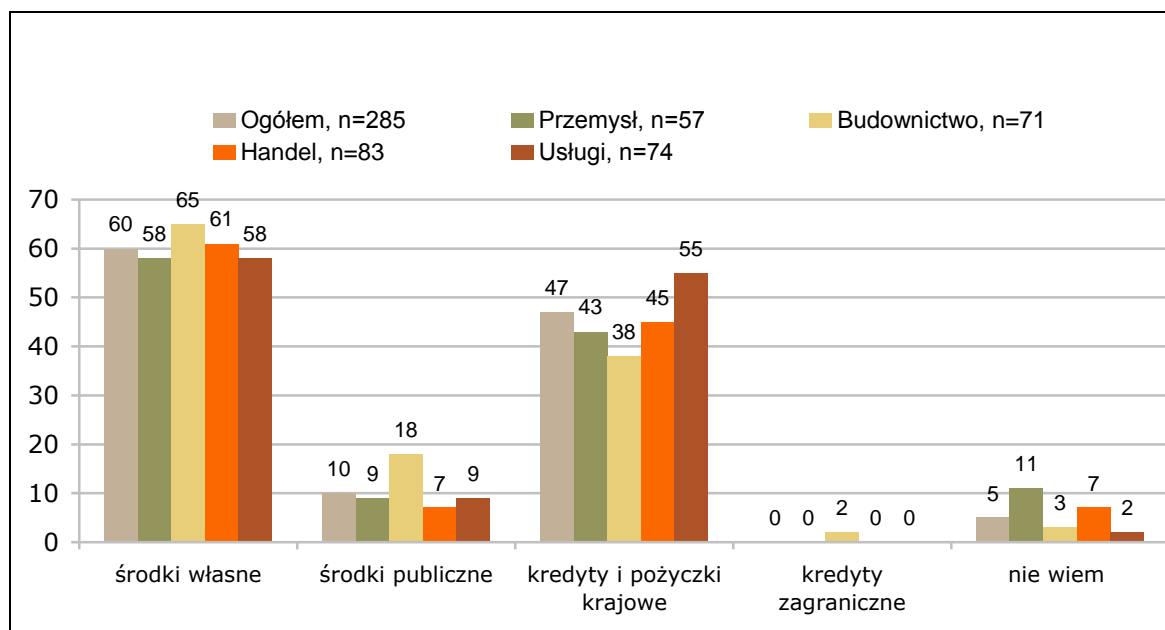
Rysunek 62. Źródła finansowania inwestycji w środki transportu według sekcji, 2008 (% wskazań) *

* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne.

Firmy z branży usługowej w latach 2009-2011 będą korzystały nieco częściej z kredytów i pożyczek krajowych. Firmy budowlane najczęściej będą angażowały środki własne oraz środki publiczne i rzadziej niż pozostałe będą korzystały z kredytów i pożyczek krajowych. Firmy handlowe najrzadziej w porównaniu do innych sekcji będą wykorzystywały środki publiczne.

Rysunek 63. Źródła finansowania inwestycji w środki transportu według sekcji, 2009-2011 (% wskazań) *



* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne.

W 2007 roku wydatki firm reprezentujących badane branże były finansowane z dwóch głównych źródeł: własnych oraz kredytów i pożyczek krajowych. Generalnie im chętniej firmy korzystały ze środków własnych tym rzadziej angażowały w zakup środków transportu kredyty i pożyczki krajowe. Najczęściej środki własne wykorzystywały firmy budowlane. W 2008 roku widoczna jest zmiana trendu. Coraz chętniej wykorzystywane są kredyty i pożyczki krajowe (najczęściej przez firmy usługowe). Środki publiczne w 2008 roku najchętniej chcą wykorzystywać firmy handlowe. W kolejnych latach umacnia się zasada, że im chętniej firmy angażują środki własne tym rzadziej finansują wydatki z kredytów i pożyczek krajowych. Coraz częściej wykorzystywane są środki publiczne (głównie przez branżę budowlaną, która wykorzystuje także kredyty zagraniczne).

Źródła finansowania inwestycji w środki transportu w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011 według regionów

Firmy działające na terenie regionów najbiedniejszych angażowały w 2007 roku częściej niż ogół środki własne (88%) a rzadziej kredyty i pożyczki krajowe (21%). Firmy z regionów przeciętnie rozwiniętych korzystały częściej z kredytów i pożyczek krajowych (36%), a firmy z terenu najbogatszych województw wykorzystywały środki własne w stopniu zbliżonym do ogółu – 78% oraz podobnie kredyty i pożyczki krajowe – 32%.

Firmy działające na terenie regionów przeciętnie rozwiniętych w 2008 roku najczęściej korzystają ze środków własnych (72%). 17% firm z terenów województw o najniższym potencjale rozwojowym deklaruje wykorzystanie środków publicznych. Firmy z terenu najbogatszych województw wykorzystywały najczęściej kredyty i pożyczki krajowe (46%).

W latach 2009–2011 Firmy działające na terenie regionów najbogatszych (szczególnie usługowe) najczęściej będą finansowały inwestycje z kredytów i pożyczek krajowych (64%). Najczęściej ze środków własnych będą korzystały firmy z terenów przeciętnie rozwiniętych (62%); one też deklarują wykorzystanie dotacji budżetowych najrzadziej (8%). Firmy z terenu najbiedniejszych województw będą wykorzystywały środki publiczne najczęściej (15%), a środki własne i kredyty oraz pożyczki krajowe najrzadziej (58% i 36%).

W 2007 roku widoczna jest zależność, zgodnie z którą firmy działające na terenie biedniejszych województw chętniej korzystają ze środków własnych. Natomiast przedsiębiorstwa, które znajdują się na terenie województw bogatych chętniej korzystają z kredytów i pożyczek krajowych. Od 2008 roku firmy z województw o niższym i średnim potencjale chętniej niż te z województw bogatszych wykorzystują środki publiczne.

Źródła finansowania inwestycji w środki transportu w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011 według wieku firmy

W 2007 roku zauważyć można, że im starsza firma, tym rzadziej wykorzystywane były środki własne na pokrycie kosztów środków transportu. Firmy utworzone po 2005 roku oraz do 1988 roku na takim samym poziomie wykorzystywały kredyty i pożyczki krajowe (38% z nich).

W odniesieniu do roku 2008 firmy utworzone w latach 1999-2004 najczęściej korzystały ze środków własnych przy finansowaniu kosztów zakupu środków transportu (73%) oraz środków publicznych (8%), najrzadziej natomiast korzystały one z kredytów i pożyczek krajowych (36%). Najrzadziej ze środków własnych i środków publicznych korzystały firmy utworzone do 1988 roku – odpowiednio 52% i 2%.

Firmy utworzone w latach 1989-1998 istotnie częściej deklarują wykorzystanie w latach 2009-2011 środków własnych – 69%. Tylko 1% firm utworzonych do 1988 roku planuje korzystać ze środków publicznych. To źródło finansowania najczęściej planują wykorzystać firmy utworzone w latach 1999-2004. Firmy najmłodsze (od 2005 r.) i najstarsze (do 1988 r.) będą wykorzystywać kredyty i pożyczki krajowe najczęściej – 53%.

Na przestrzeni badanych okresów obserwuje się trend, zgodnie z którym firmy najstarsze i najmłodsze chętniej wykorzystują kredyty i pożyczki krajowe. Firmy ze stażem między 5 a 20 lat angażują raczej środki własne bądź środki publiczne.

Źródła finansowania inwestycji w środki transportu w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011 według wyniku finansowego

Przedsiębiorstwa, które odnosiły w 2007 roku zysk, wykorzystywały wszystkie źródła finansowania inwestycji w środki transportu w 2007 roku na poziomie zbliżonym do ogółu firm. W przypadku przedsiębiorstw, które odniosły stratę ten poziom był niższy od ogółu (odpowiednio – 73%, 1%, 37%, 0%). Wyjątek stanowiły kredyty zagraniczne.

Przedsiębiorstwa, które osiągnęły w 2007 roku zysk wykorzystują wszystkie źródła finansowania inwestycji w środki transportu w 2008 roku na poziomie zbliżonym do ogółu firm. Firmy, które poniosły stratę rzadziej niż ogół korzystały one ze środków własnych (65%), a częściej z środków publicznych (7%) oraz kredytów i pożyczek krajowych (45%).

Przedsiębiorstwa, które osiągnęły w 2007 roku zysk będą wykorzystywały wszystkie źródła finansowania inwestycji w latach 2009-2011 w środki transportu takim poziomem co ogół firm. Wyjątek stanowią kredyty i pożyczki krajowe, które firmy te deklarują wykorzystywać rzadziej (44%). Natomiast firmy, które poniosły stratę będą częściej korzystać ze środków publicznych (15%) oraz kredytów i pożyczek krajowych (68%) - a rzadziej ze środków własnych (54%).

W badanym okresie firmy, które odniosły w 2007 roku zysk zachowują się w następnych latach podobnie jak ogół firm. Firmy, które w 2007 roku poniosły straty są w dłuższym okresie czasu bardziej skłonne do korzystania z kredytów oraz pożyczek krajowych i środków publicznych.

3.2.2.5. Źródła finansowania inwestycji w wartości niematerialne i prawne

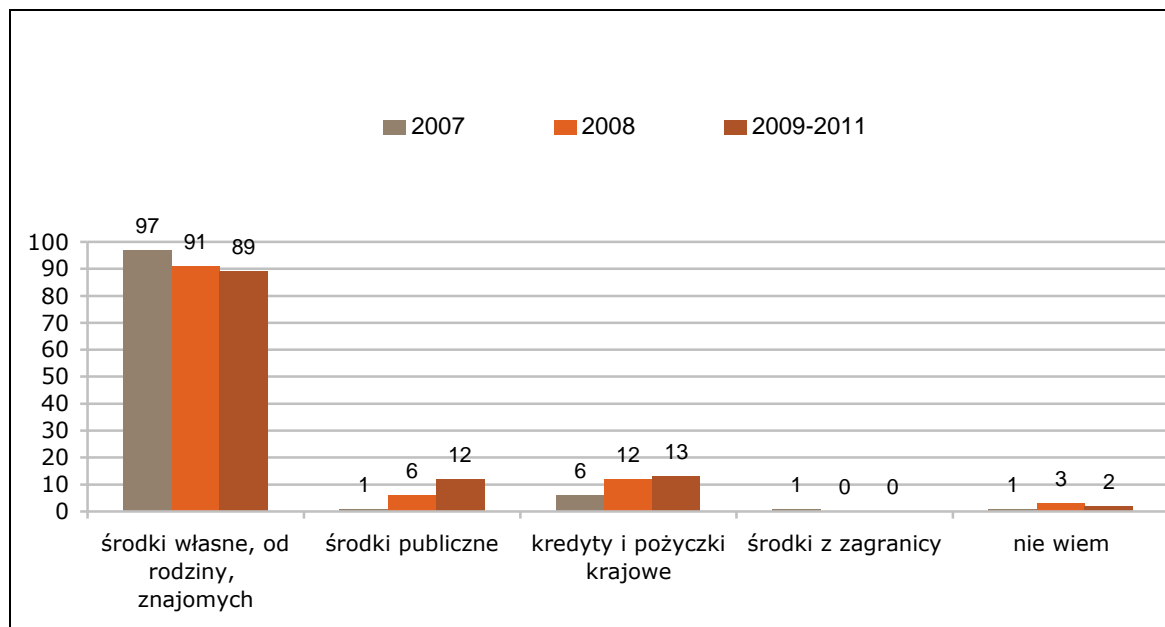
Sytuacja w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011

Niemal wszyscy przedstawiciele małych i średnich przedsiębiorstw inwestujących w 2007 r. w wartości niematerialne i prawne (97%) deklaruje, że były one finansowane ze środków własnych. Drugim ważnym źródłem finansowania inwestycji były kredyty i pożyczki krajowe, co deklaruje 6% badanych. Środki publiczne oraz kredyty zagraniczne wykorzystywało w 2007 roku 1% badanych.

Podobna sytuacja ma miejsce w 2008 roku. Znakomita większość MSP inwestujących w wartości niematerialne i prawne (91%) deklaruje, że są one finansowane ze środków własnych. Drugim ważnym źródłem finansowania inwestycji są kredyty i pożyczki krajowe, co deklaruje 12% badanych. Środki publiczne wykorzystuje w 2008 roku 6% badanych, brak jest deklaracji wykorzystania kredytów zagranicznych (0%). W porównaniu do 2007 roku obniżyło się wykorzystanie środków własnych i kredytów zagranicznych, a wzrosło wykorzystanie środków publicznych oraz kredytów i pożyczek krajowych.

Dominująca grupa przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw planująca długoterminowe inwestycje w wartości niematerialne i prawne (lata 2009-2011) deklaruje, że będą one finansowane ze środków własnych (89%). Drugim ważnym źródłem finansowania inwestycji będą kredyty i pożyczki krajowe, co deklaruje 13% badanych. Środki publiczne będzie wykorzystywać 12% badanych, nie zgłoszono chęci wykorzystania kredytów zagranicznych (0%). W porównaniu do 2008 roku obniży się wykorzystanie środków własnych, a wzrośnie wykorzystanie dotacji budżetowych oraz kredytów i pożyczek krajowych.

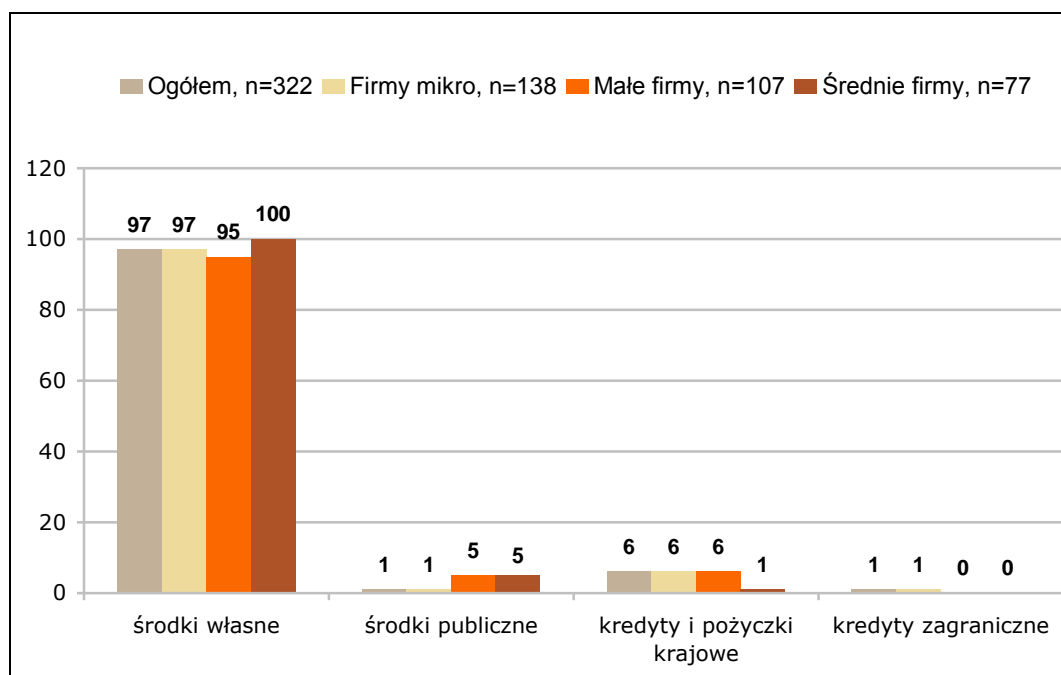
Przedstawiciele małych i średnich przedsiębiorstw finansują w badanych okresach wydatki na wartości niematerialne i prawne z dwóch głównych źródeł: środków własnych oraz kredytów i pożyczek krajowych. Liczba firm, które deklaruje wykorzystanie środków własnych na przestrzeni 2007-2009-2011 spada, ale pozostaje na poziomie ok. 90%. Wzrasta liczba firm, które wykorzystują kredyty i pożyczki krajowe - z 6% w 2007 roku - do 13% w okresie 2009-2011. W badanym okresie na znaczeniu zyskują środki publiczne, które początkowo wykorzystuje 1% badanych, a w latach 2009-2011 planuje z nich skorzystać 12%. Kredyty zagraniczne są najmniej znaczącym źródłem finansowania wydatków na wartości niematerialne i prawne. Deklaracje na przestrzeni kolejnych lat nie wskazują na to, aby w przyszłości miało się to zmienić.

Rysunek 64. Źródła finansowania inwestycji w wartości niematerialne i prawne w latach 2007, 2008, 2009-2011 (% wskazań) *

* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź. Firmy inwestujące w wartości niematerialne i prawne w 2007 roku - n=322, w 2008 roku - n=194 oraz w okresie 2009-2011, n=182.

Źródła finansowania inwestycji w wartości niematerialne i prawne w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011 ze względu na wielkość firmy

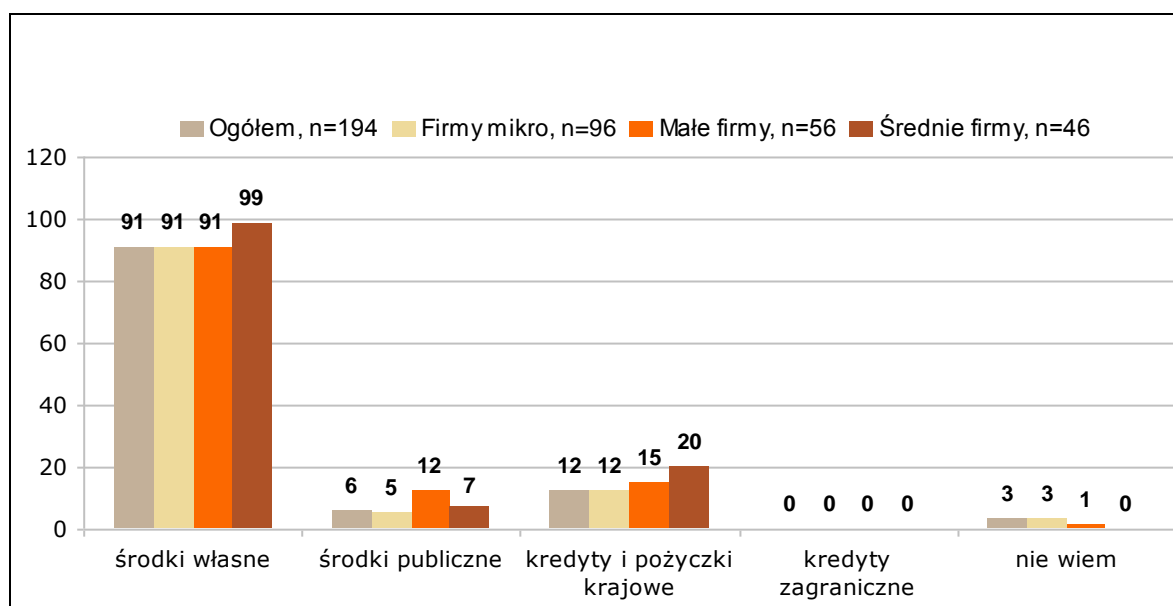
W 2007 roku wszystkie średnie firmy inwestowały w wartości niematerialne i prawne ze środków własnych. Kredyty i pożyczki krajowe firmy mikro i małe wykorzystywały na takim poziomie co ogół.

Rysunek 65. Źródła finansowania inwestycji w wartości niematerialne i prawne ze względu na wielkość firmy, 2007 (% wskazań) *

* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne.

W roku 2008 prawie wszystkie średnie firmy inwestują w wartości niematerialne i prawne z środków własnych. Częściej niż ogół wykorzystują także kredyty i pożyczki krajowe. Firmy małe najczęściej pokrywają wydatki ze środków publicznych.

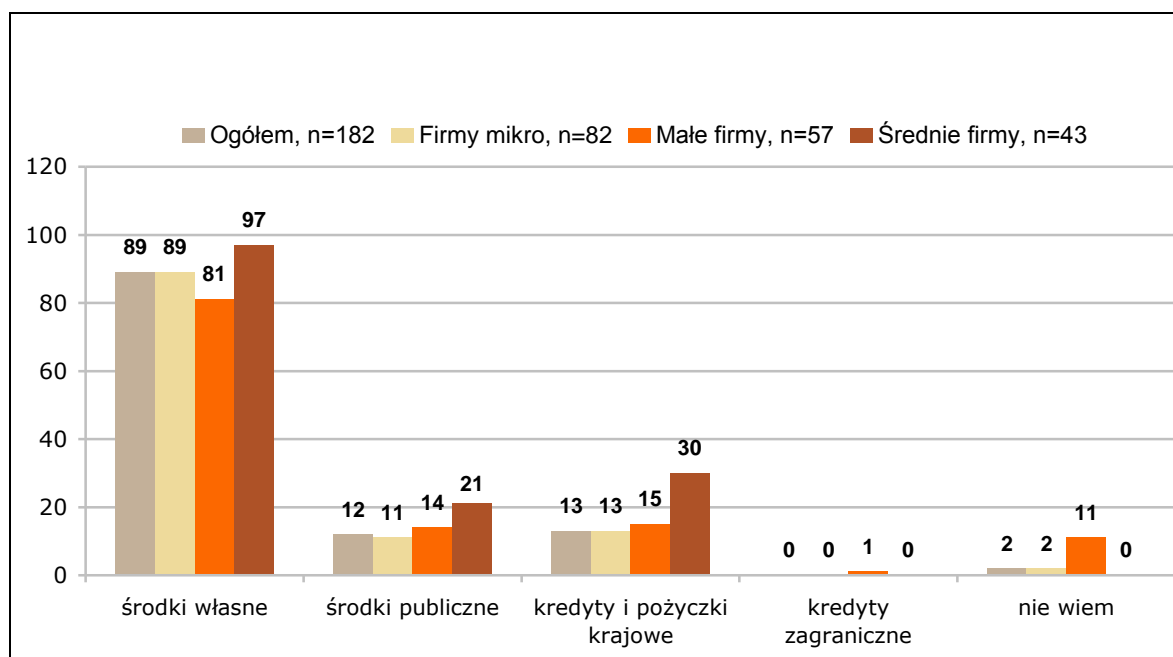
Rysunek 66. Źródła finansowania inwestycji w wartości niematerialne i prawne ze względu na wielkość firmy, 2008 (% wskazań) *

* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne.

W latach 2009-2011, 97% średnich firm planuje wykorzystać środki własne przy inwestowaniu w wartości niematerialne i prawne. Najczęściej będą one wykorzystywały także kredyty i pożyczki krajowe oraz środki publiczne. Firmy małe rzadziej niż ogół będą pokrywały wydatki ze środków krajowych, a firmy mikro – ze środków publicznych.

Rysunek 67. Źródła finansowania inwestycji w wartości niematerialne i prawne ze względu na wielkość firmy, 2009-2011 (% wskazań) *



* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

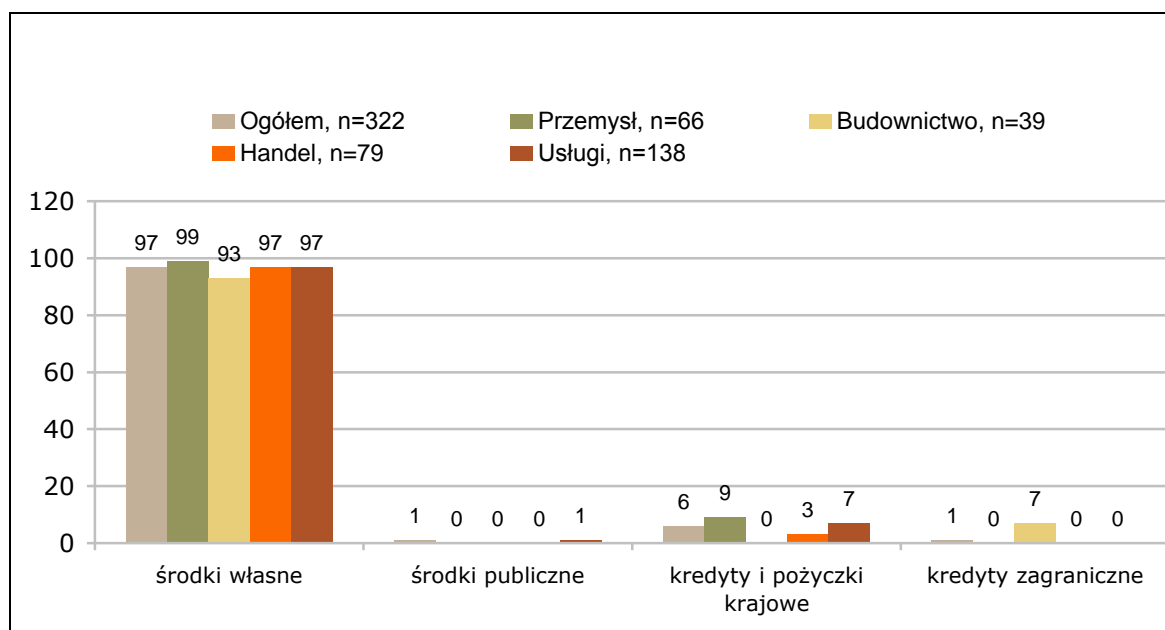
Źródło: opracowanie własne.

W badanym okresie wielkość firm różnicuje wykorzystanie różnych źródeł w celu sfinansowania wydatków na wartości niematerialne i prawne. Firmy średnie w 2007 roku deklarują wykorzystanie środków własnych i środków publicznych. W następnych latach widoczne są znaczne zmiany, gdyż firmy z tej grupy planują w największym stopniu wykorzystywać kredyty i pożyczki krajowe. Małe firmy w 2007 roku deklarują wykorzystanie środków własnych, publicznych oraz kredytów i pożyczek krajowych. W 2008 roku ta grupa przedsiębiorców najchętniej wykorzystuje środki publiczne, natomiast w latach 2009-2011 najchętniej środki własne. Deklaracje przedstawicieli firm mikro są zbliżone we wszystkich okresach do informacji udzielonych przez ogół firm.

Źródła finansowania inwestycji w wartości niematerialne i prawne w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011 w podziale na sekcje

W 2007 roku firmy z sekcji przemysł częściej niż ogół deklarują, że wydatki na wartości niematerialne i prawne pochodziły ze środków własnych oraz kredytów i pożyczek krajowych. Firmy budowlane rzadziej niż ogół finansowały te inwestycje z kredytów i pożyczek krajowych.

Rysunek 68. Źródła finansowania inwestycji w wartości niematerialne i prawne według sekcji, 2007 (% wskazań) *

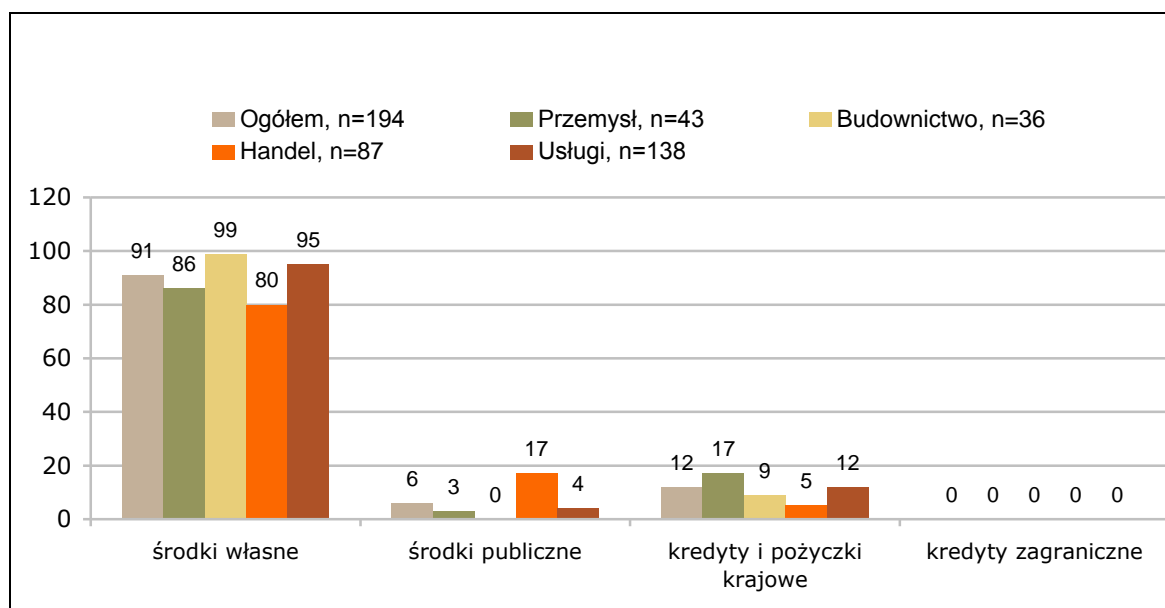


* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne.

W 2008 roku firmy usługowe nieco częściej deklarują, że źródłem finansowania wydatków na wartości niematerialne i prawne są środki własne. Firmy handlowe nieco rzadziej niż ogół finansują te inwestycje z środków własnych i najczęściej w porównaniu do ogółu korzystają one z środków publicznych - podobnie jak firmy przemysłowe, które korzystają najczęściej z kredytów i pożyczek krajowych.

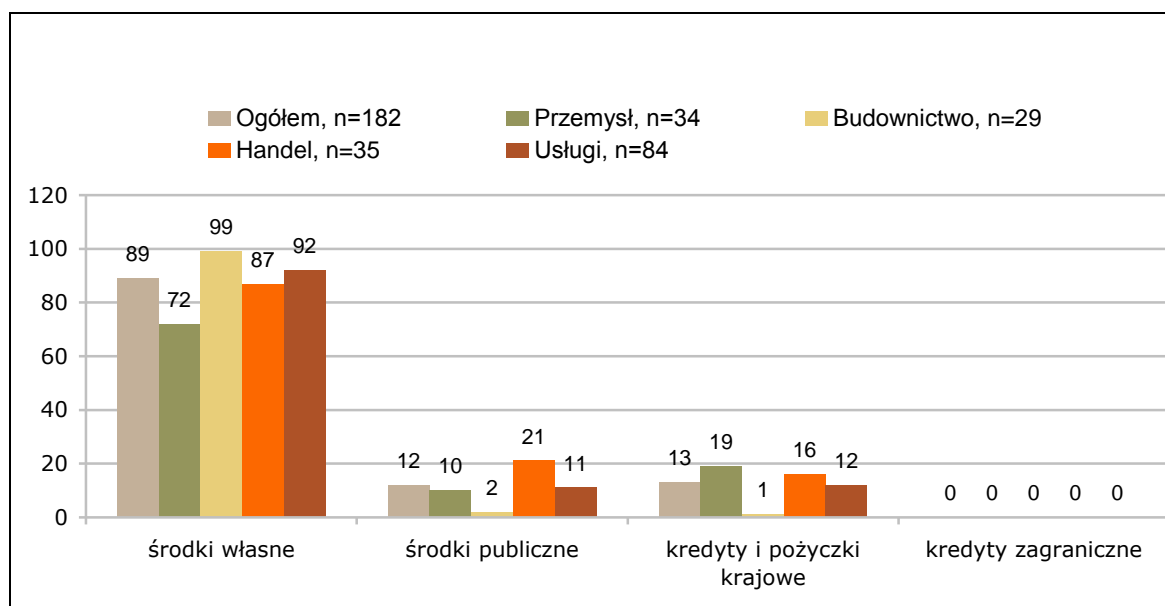
Rysunek 69. Źródła finansowania inwestycji w wartości niematerialne i prawne według sekcji, 2008 (% wskazań) *



* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź. Źródło: opracowanie własne.

W latach 2009-2011 firmy budowlane najczęściej planują wydatki ze środków własnych, a najrzadziej z kredytów i pożyczek krajowych oraz dotacji budżetowych. Firmy handlowe będą wykorzystywać najczęściej środki publiczne. Ze środków własnych najrzadziej będą korzystały firmy przemysłowe, firmy te natomiast najczęściej ze wszystkich badanych sekcji skorzystają z kredytów i pożyczek krajowych.

Rysunek 70. Źródła finansowania inwestycji w wartości niematerialne i prawne według sekcji, 2009-2011 (% wskazań) *



* Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź. Źródło: opracowanie własne.

W wykorzystaniu różnych źródeł celem finansowania wydatków na wartości niematerialne i prawne w rozbiciu na branże w 2007 roku nie obserwuje się większych różnic. Wyjątkiem są przedstawiciele branży budowlanej, którzy deklarują wykorzystanie poza środkami własnymi także kredytów zagranicznych (środki z tego źródła były wykorzystane w 2007 roku tylko przez tę branżę, tendencja ta nie utrzymała się w kolejnych latach). W 2008 roku wykorzystywane są przez branżę budowlaną poza środkami własnymi kredyty i pożyczki krajowe, a w latach 2009-2011 jej przedstawiciele planują wykorzystanie tylko środków własnych. Firmy z branży handlowej najchętniej korzystają we wszystkich badanych okresach ze środków własnych. W 2007 roku drugim deklarowanym źródłem są kredyty i pożyczki krajowe. Natomiast na przestrzeni okresów 2008-2009-2011 widoczny jest znaczny wzrost zainteresowania przedstawicieli tej branży środkami publicznymi. W tym okresie tendencję wzrostową odnotowuje się w branży handlowej także w przypadku kredytów i pożyczek krajowych. Firmy z branży przemysłowej w latach 2007-2008 korzystają głównie ze środków własnych oraz kredytów i pożyczek krajowych. Natomiast w latach 2009-2011 przedstawiciele tej branży planują najrzadziej korzystać ze środków własnych, dalej wykorzystywać kredyty i pożyczki krajowe oraz poszukiwać możliwości skorzystania ze środków publicznych. Firmy usługowe w 2007 roku finansowały wydatki na wartości niematerialne i prawne ze środków własnych oraz kredytów i pożyczek krajowych. W latach 2009-2011 planują pokryć koszty tego rodzaju inwestycji także ze środków publicznych (widoczna jest tutaj wyraźna tendencja wzrostowa).

Źródła finansowania inwestycji w wartości niematerialne i prawne w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011 według regionów

Firmy z województw przeciętnie rozwiniętych w 2007 roku rzadziej niż ogół wydatki na wartości niematerialne i prawne finansowały ze środków własnych oraz kredytów i pożyczek krajowych (95% i 4%). Pozostałe regiony finansowały te wydatki w sposób zbliżony do ogółu.

W 2008 roku firmy z województw najbogatszych nieco częściej korzystają ze środków własnych (96%), częściej niż ogół z kredytów i pożyczek krajowych (15%), a najrzadziej z dotacji publicznych. Firmy działające na terenach najbiedniejszych wydają najczęściej środki publiczne (21%).

W okresie 2009-2011 firmy z województw najbogatszych będą najczęściej korzystać ze środków własnych. Przedstawiciele firm z regionów przeciętnie rozwiniętych najczęściej deklarują wydatki długookresowe w tej kategorii z środków publicznych (15%) oraz kredytów i pożyczek krajowych (15%). Firmy działające na terenach najbiedniejszych planują wydatki ze wszystkich źródeł rzadziej – odpowiednio 87%, 6%, 7%, 0%.

Podsumowując wydatki na wartości niematerialne i prawne na terenie województw o różnym potencjale rozwoju można stwierdzić, że na przestrzeni badanego okresu firmy z województw najbogatszych najczęściej wykorzystują środki własne. Natomiast firmy z województw przeciętnie rozwiniętych i najbiedniejszych częściej wykorzystują środki publiczne. Na lata 2009-2011 firmy z terenów województw najbiedniejszych planują rzadziej korzystać ze wszystkich źródeł finansowania.

Źródła finansowania inwestycji w wartości niematerialne i prawne w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011 według wieku firmy

Częściej od ogółu firmy utworzone w latach 1989-1998 i 1999- 2004 korzystały w 2007 roku ze środków własnych (odpowiednio 99% i 100% z nich). Firmy utworzone do 1988 roku korzystały z tego źródła finansowania nieco rzadziej. Firmy utworzone w okresie 1989-1998 korzystały nieco częściej z kredytów i pożyczek krajowych, a firmy utworzone po 2005 roku częściej od ogółu korzystały z kredytów zagranicznych (5%).

W roku 2008 częściej (97%) od ogółu firm ze środków własnych korzystają firmy utworzone w latach 1989-1998. Firmy utworzone po 2005 roku korzystają z tego źródła finansowania istotnie rzadziej. Firmy utworzone w okresie 1989-1998 korzystają najczęściej z kredytów i pożyczek krajowych. Firmy utworzone po 2005 roku częściej od ogółu korzystają z dotacji publicznych (10%).

Firmy utworzone po 2005 roku nieco częściej niż ogół badanych firm będą korzystały w latach 2009-2011 ze środków publicznych (21%). Nieco rzadziej z tych źródeł planują korzystać firmy utworzone w latach 1989-1998. Firmy, które powstały w okresie 1999-2004 będą nieco rzadziej korzystały ze środków własnych, a najczęściej z kredytów i pożyczek krajowych. Najczęściej środki własne będą wykorzystywać firmy najmłodsze (94%).

Wraz z upływem lat w ramach badanego okresu wzrasta liczba firm najmłodszych (utworzonych po 2005 roku), które deklarują wykorzystanie środków publicznych. One także najchętniej planują długookresowo wykorzystanie środków własnych. Z kredytów krajowych i pożyczek korzystają najchętniej firmy działające na rynku powyżej 5 lat.

Źródła finansowania inwestycji w wartości niematerialne i prawne w latach 2007, 2008 oraz 2009-2011 według wyniku finansowego

W roku 2007 przedsiębiorstwa, które wypracowały zysk wykorzystywały wszystkie źródła finansowania inwestycji w wartości niematerialne i prawne w 2007 roku na takim samym

poziomie co ogół firm. W przypadku przedsiębiorstw, które poniosły stratę ten poziom był wyższy w przypadku środków własnych (99%, przewaga 2 pkt. procentowych) i równy w przypadku środków publicznych (1%). Z pozostałych źródeł firmy te nie korzystały.

Przedsiębiorstwa, które zadeklarowały zysk w 2007 r. wykorzystują w 2008 r. wszystkie źródła finansowania inwestycji w wartości niematerialne i prawne na takim samym poziomie, co ogół firm. Natomiast w przedsiębiorstwach odnotowujących stratę częściej niż ogół deklaruje się wykorzystanie kredytów i pożyczek krajowych.

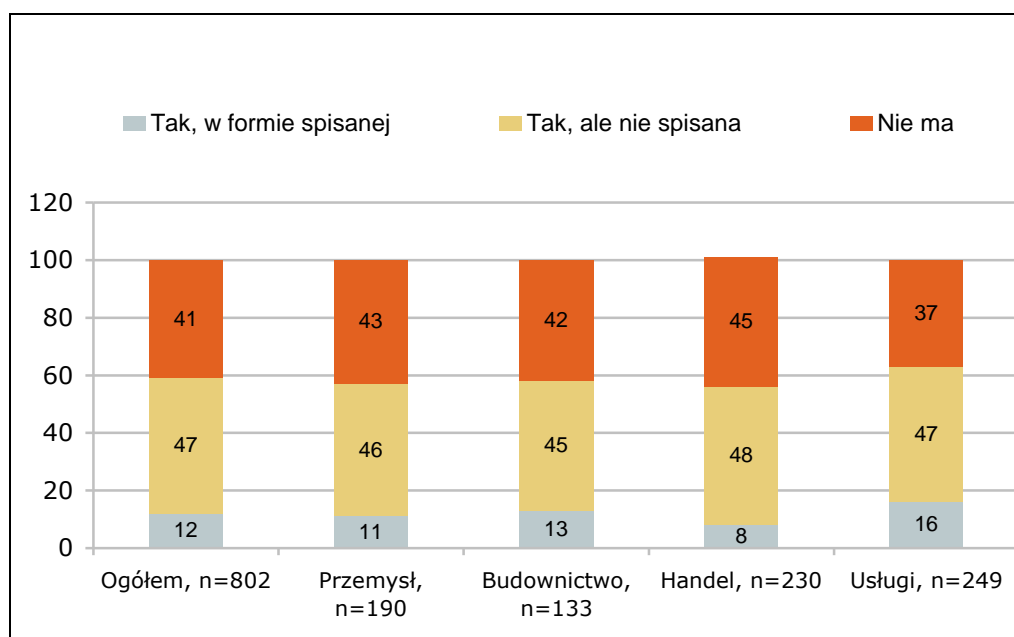
Przedsiębiorstwa, które wypracowały w 2007 roku zysk będą częściej w okresie 2009-2011 wykorzystywały środki własne (91%). Firmy, które poniosły stratę, częściej niż ogół będą korzystały z kredytów i pożyczek krajowych (23%).

Plany przedsiębiorstw, które w 2007 roku poniosły stratę są wraz z upływem lat bardziej odważne. Zarówno w 2008 roku jak i w latach 2009-2011 są skore do korzystania z kredytów i pożyczek krajowych.

3.2.3. Wykorzystanie narzędzi planowania strategicznego

Większość badanych przedsiębiorstw posiada opracowaną strategię rozwoju, najczęściej jednak nie występuje ona w formie spisanej (47% ogółu firm). Strategię opracowaną w postaci dokumentu posiada 12% firm, nieco częściej są to firmy mikro z branży usług (15%). Częściej niż ogół posiadają strategię firmy usługowe z województw najlepiej lub przeciętnie rozwiniętych. Łącznie 41% ogółu badanych przyznaje, że ich firma nie posiada opracowanej strategii rozwoju. Do tej grupy wyraźnie częściej należą firmy z województwa łódzkiego (64%). Ponadto brak strategii deklarują znacznie częściej firmy przemysłowe z województw najbogatszych (64%). Podobna zależność występuje w przypadku firm usługowych na terenach najbiedniejszych.

Rysunek 71. Posiadanie strategii rozwoju – według sekcji (% wskazań)



Źródło: opracowanie własne.

Generalnie im większa firma tym częściej posiada strategię w formie spisanej. 30% firm średnich i 20% firm małych deklaruje posiadanie takiej strategii działania. Natomiast przedstawiciele firm mikro deklarowali częściej niż ogół form brak posiadania takiej strategii (42%). Widoczne jest to na tle małych i średnich firm, których deklaracje braku strategii sięgały odpowiednio 32% i 21%.

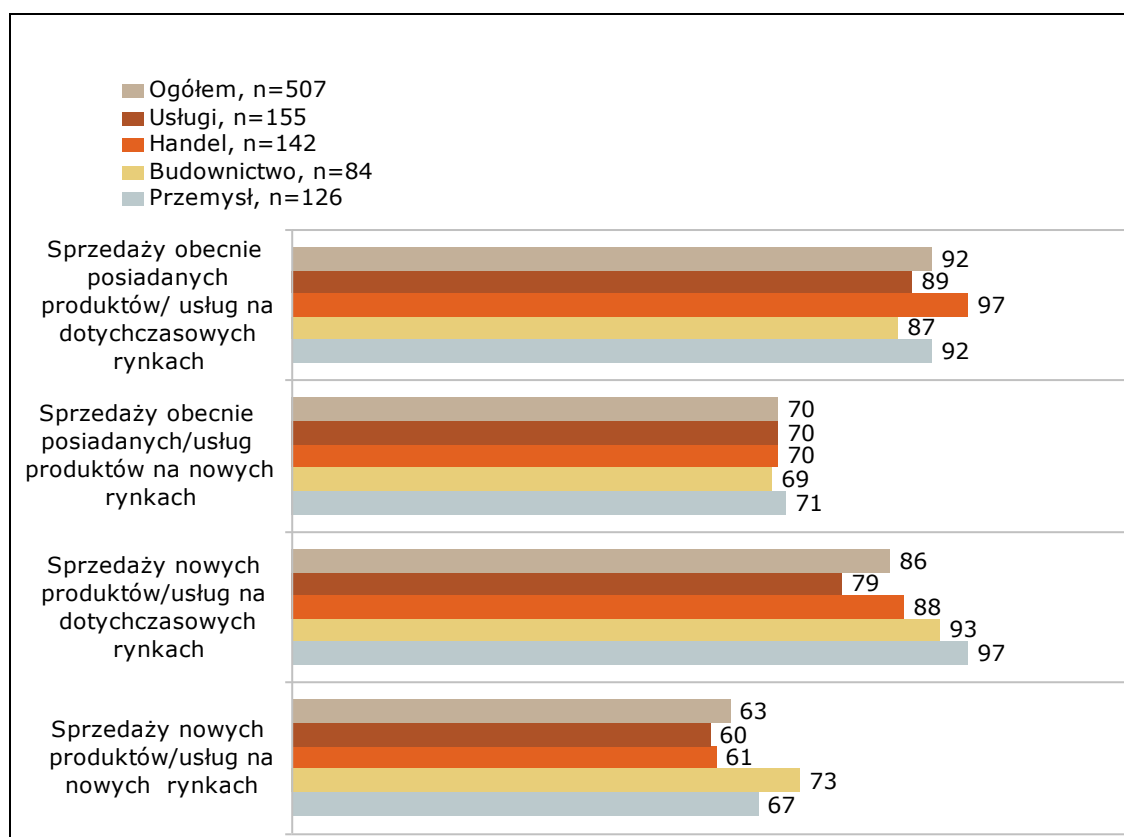
Istnieje silna zależność pomiędzy zasięgiem działania firm a posiadaniem bądź brakiem strategii rozwoju. Im szerszy zasięg działania firm, tym więcej z nich posiada strategię w formie spisanej. Istotnie częściej firmy działające na rynku krajowym i zagranicznym posiadają strategię rozwoju w formie spisanej (odpowiednio 17%, 22%). Strategię działania w formie niespisanej wyraźnie częściej posiadają firmy działające na rynku regionalnym (54%). Natomiast brak strategii deklarują istotnie częściej firmy działające na rynku lokalnym (51%).

W przypadku niemal wszystkich posiadających plany rozwoju firm (92%) opracowana strategia dotyczy sprzedaży obecnie posiadanych produktów lub usług na dotychczasowych rynkach. Również znakomita większość firm (86%) planuje sprzedaż nowych produktów/usług na dotychczasowym rynku. Nowe rynki planuje zdobywać 70% przedsiębiorców, którzy chcą sprzedawać na nim swoje dotychczasowe usługi lub produkty oraz 63% firm, które zamierzają na nowe rynki wprowadzić nowe usługi lub produkty.

Im szerszy zasięg działania firm tym częściej mają one plany sprzedaży nowych lub dotychczasowych produktów i usług na nowych rynkach. Firmy działające na rynkach zagranicznych częściej niż ogół deklarują wprowadzenie do oferty nowych usług lub produktów i rozszerzenie działania na nowe rynki.

Plany dotyczące sprzedaży nowych produktów i usług na dotychczasowym rynku snują istotnie częściej przedsiębiorcy prowadzący działalność przemysłową (szczególnie firmy mikro). Natomiast sprzedaż obecnych produktów i usług na obecnych rynkach częściej planują przedsiębiorcy prowadzący działalność handlową (szczególnie firmy mikro). Nieco częściej rozszerzenie oferty o nowe produkty i usługi oraz wejście na nowe rynki planują firmy mikro z branży budowlanej.

Zdobywanie nowych rynków z obecnie posiadaną ofertą planuje się istotnie częściej w województwach najlepiej rozwiniętych. Nieco częściej niż ogół firm planują dalszą penetrację dotychczasowego rynku z obecną ofertą firmy handlowe z terenu województw najbogatszych.

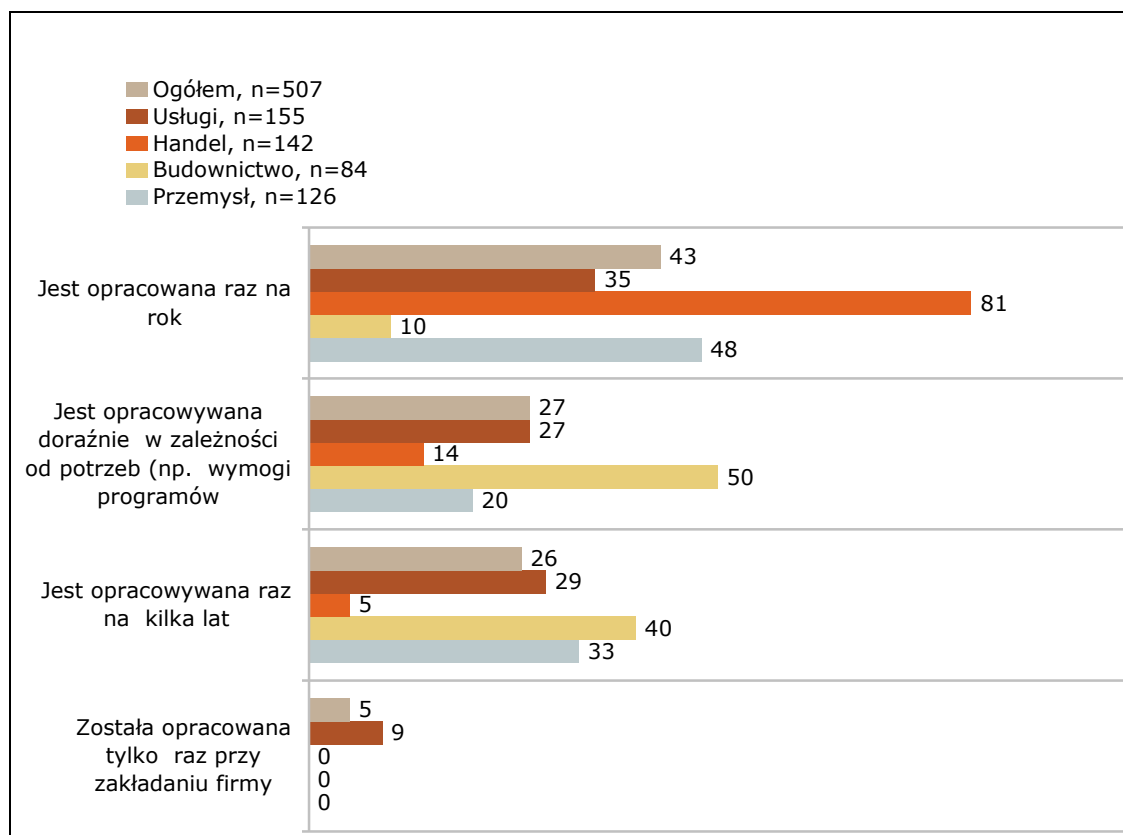
Rysunek 72. Rodzaj strategii inwestycyjnej – według sekcji (% wskazań)*

*Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne.

W przedsiębiorstwach, które posiadają strategię rozwoju w postaci spisanej opracowuje się ją najczęściej raz na rok (43%), przy czym taki tryb postępowania przyjmują najczęściej firmy handlowe. W przypadku 27% firm strategia opracowywana jest doraźnie, a dla 26% przedsiębiorstw raz na kilka lat. Wielkość firmy nie różnicuje w sposób statystycznie istotny kwestii związanych z rodzajem ani horyzontem czasowym strategii rozwoju.

Rysunek 73. Horyzont czasowy strategii rozwoju (% wskazań)



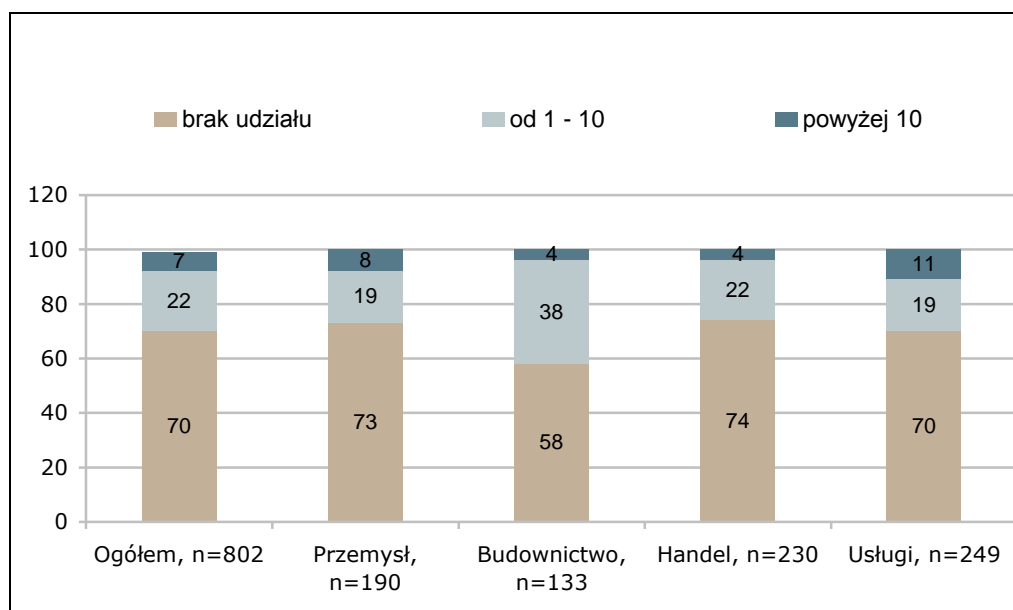
Źródło: opracowanie własne.

3.2.4. Uczestnictwo sektora MSP w rynku zamówień publicznych

Aktywność MSP na rynku zamówień publicznych

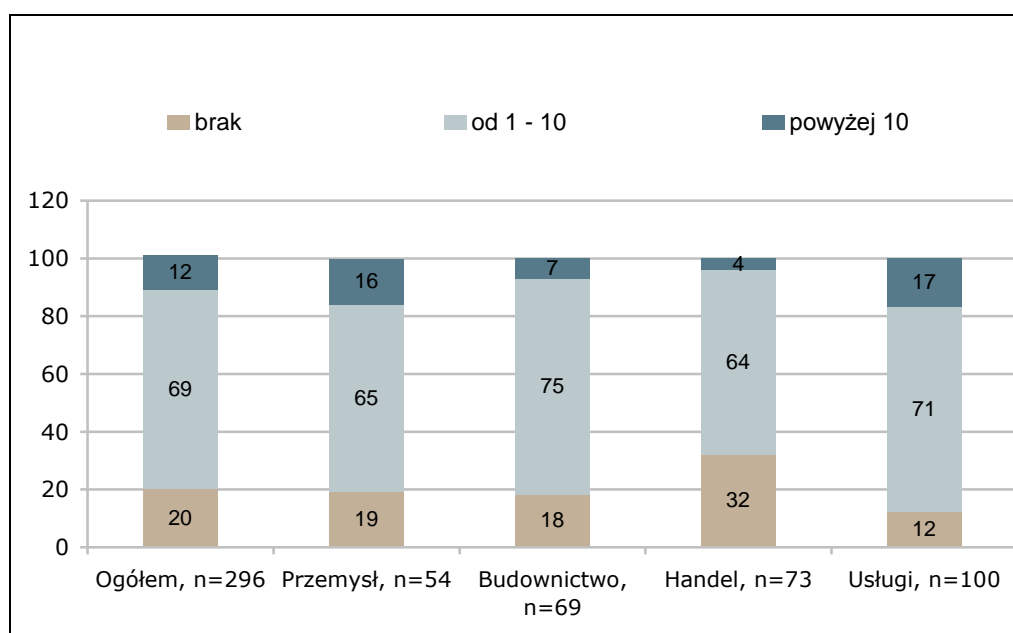
Aż 2/3 firm, które brały udział w badaniu nie brały udziału w żadnym przetargu w 2007 roku. Częściej były to firmy mikro (71%), a także podmioty z najmłodszym stażem, założone po 2005 roku (82%).

Kolejne 22% ogółu firm deklaruje, że w 2007 roku wzięło udział w mniej niż 10 przetargach (z czego częściej deklaracje takie składały firmy działające w branży budowlanej – 38%). Start w więcej niż 10 przetargach zgłosiło 7% badanych przedsiębiorstw. Uczestnictwo w dużej ilości przetargów jest bardziej charakterystyczne dla firm usługowych (11%), podmiotów założonych między 1989 a 1998 rokiem (11%), firm z województwa śląskiego (22%) i z regionów najbogatszych (11%).

Rysunek 74. Liczba przetargów, do których przystępowała firma w 2007 roku – wg sekcji (% wskazań)

Źródło: opracowanie własne.

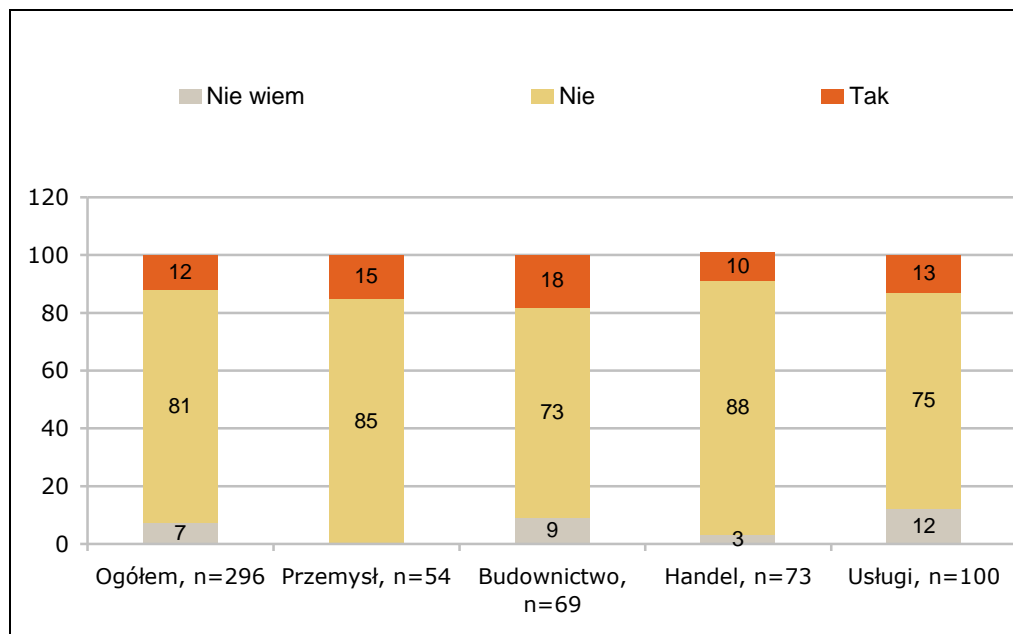
Spośród niemal 30% firm, które w 2007 roku wzięły udział w jakimkolwiek przetargu 81% zadeklarowało wygraną któregośkolwiek z nich, z czego 69% wygrało od 1 do 10 przetargów, a kolejne 12% powyżej 10. Najczęściej powyżej 10 wygranych przetargów deklarują firmy usługowe z terenu województw najbogatszych (28%). Brak wygranych przetargów wyraźnie częściej obserwujemy wśród firm handlowych z terenów województw przeciętnie rozwiniętych (57% w porównaniu do 20% ogółem). Trochę słabsza zależność dotyczy firm mikro z branży handlowej (33%), podmiotów założonych między 1999 a 2004 rokiem (32%), położonych w regionach przeciętnie rozwiniętych (31%).

Rysunek 75. Liczba wygranych przetargów w 2007 roku – wg sekcji (% wskazań)

Źródło: opracowanie własne.

Spśród firm, które w 2007 roku nie przystąpiły do przetargów aż 81% nie zamierza do nich przystępować także w 2008 roku. Częściej są to podmioty prowadzące działalność handlową (88%). Wielkość firmy i region nie różnicują w sposób istotny statystycznie chęci uczestnictwa w przetargach w bieżącym roku.

Rysunek 76. Zamiar przystępowania do przetargów w 2008 roku – wg sekcji (% wskazań)



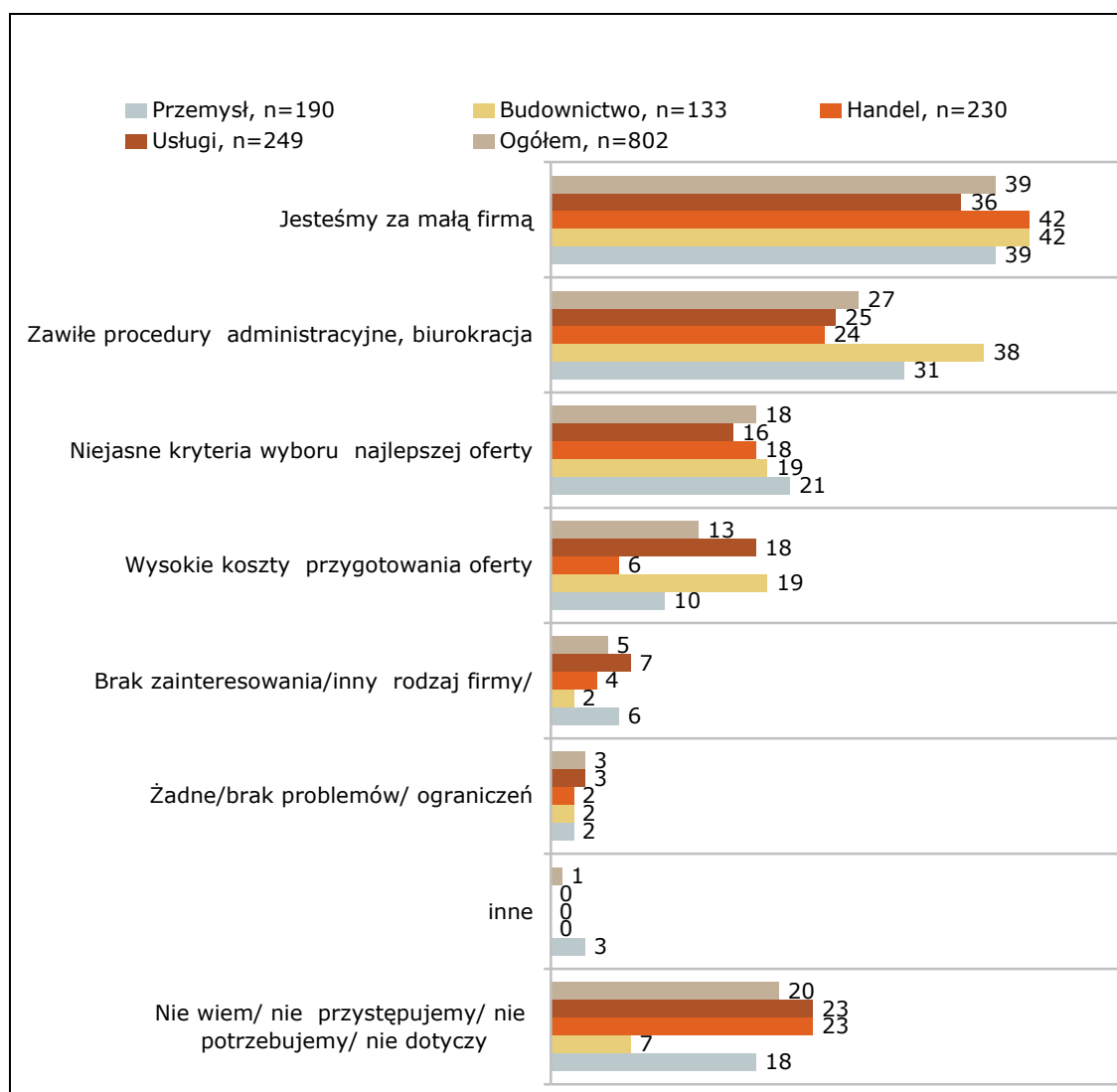
Źródło: opracowanie własne.

Problemy związane z przystępowaniem do przetargów

W opinii 39% badanych przedstawicieli firm znaczącym problemem w przystępowaniu do przetargów jest zbyt mała wielkość firmy. Kolejne 27% jest zdania, że utrudnieniem są zawile procedury administracyjne i biurokracja. W dalszej kolejności pojawiają się niejasne kryteria wyboru najlepszej oferty (18% wskazań) oraz wysokie koszty przygotowania oferty (13%).

Ostatni aspekt dotyczący wysokich kosztów przygotowania oferty, wymieniany był częściej przez firmy budowlane i usługowe. Na niejasne kryteria oceny składanych ofert wskazywały częściej firmy założone przed 1988 rokiem, firmy z województwa mazowieckiego i śląskiego. O zawitych procedurach administracyjnych mówili częściej przedstawiciele branży budowlanej, zaś na wielkość firmy jako przeszkodę w przystępowaniu do przetargów wskazywali częściej przedstawiciele firm najmłodszych założonych po 2005 roku, a także reprezentanci firm z województwa zachodniopomorskiego i kujawsko-pomorskiego.

Rysunek 77. Problemy związane z przystępowaniem do przetargów (% wskazań)*

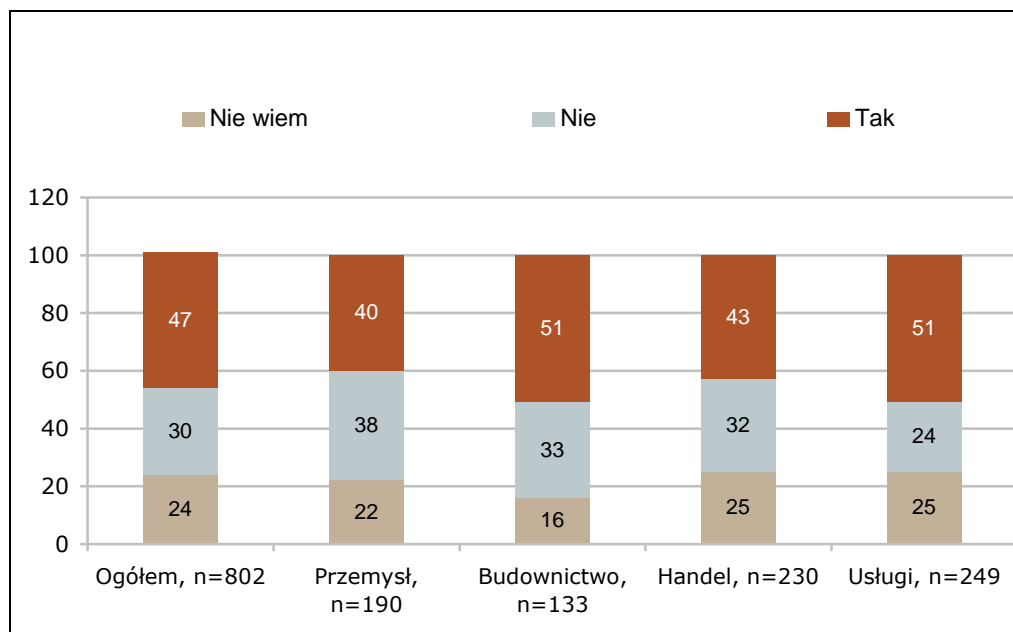


*Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne.

Wśród ogółu badanych blisko połowa (47%) uważa, że start w przetargach ułatwia posiadanie systemu zarządzania jakością ISO. Jednocześnie prawie co trzeci badany jest w tej kwestii przeciwnego zdania. Jedna czwarta przedsiębiorców natomiast nie potrafiła się w danej kwestii wypowiedzieć.

O pozytywnej roli ISO w przetargach nieco częściej przekonani są przedsiębiorcy z branży budowlanej oraz przemysłu.

Rysunek 78. Posiadanie systemu ISO ułatwieniem startu w przetargach - wg sekcji (% wskazań)

Źródło: opracowanie własne.

3.2.5. Czynniki wpływające na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw

Najważniejsze czynniki wpływające na decyzje inwestycyjne, które wskazali badani przedstawiciele firm to:

- znajomość rynku i potrzeb klientów (87% wskazań),
- potrzeba dostosowania się do określonych norm jakości/bezpieczeństwa (75%),
- posiadanie/ możliwość zatrudnienia odpowiednio wykwalifikowanych pracowników (71%),

Dla średnio połowy badanych ważne okazało się także:

- spełnianie wymagań związanych z ochroną środowiska (53%), oraz
- możliwość finansowania z funduszy Unii Europejskiej (41%).

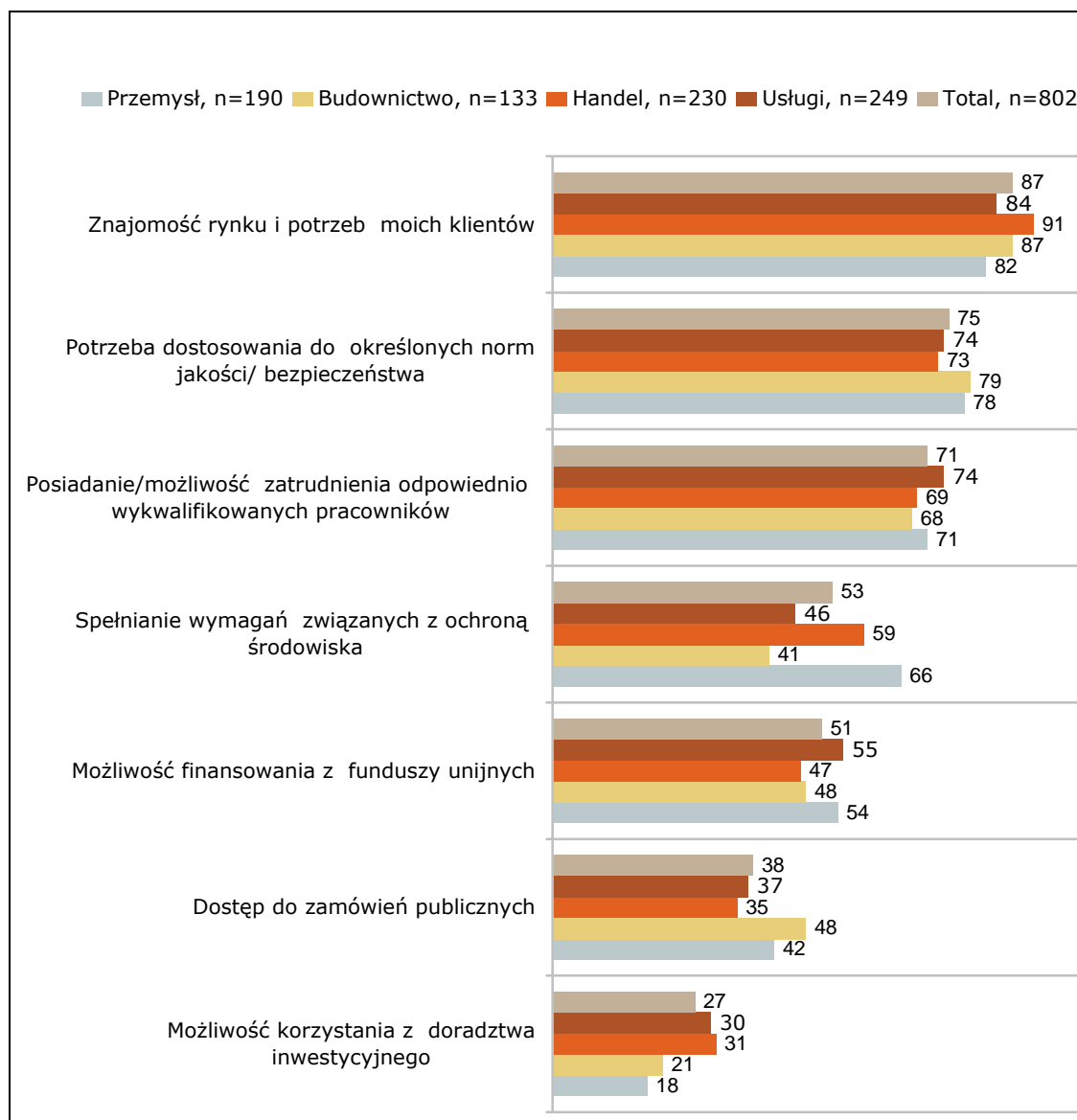
Najbardziej wskazywanymi czynnikami okazały się:

- dostęp do zamówień publicznych (38%), oraz
- możliwość korzystania z doradztwa inwestycyjnego (27%).

Dla przedstawicieli branży usługowej kluczowym czynnikiem, wskazywanym istotnie częściej niż w badanej populacji, była znajomość potrzeb klientów. Przedsiębiorstwa związane z branżą budowlaną natomiast częściej za ważny czynnik uznały spełnianie wymagań związanych z ochroną środowiska. Zróżnicowania obserwujemy również na poziomie województw - w woj. dolnośląskim przedsiębiorcy częściej wspominają o kwestii związanej z odpowiednim zatrudnieniem oraz wskazują na możliwość korzystania z doradztwa finansowego. Wśród przedstawicieli województwa śląskiego natomiast istotnie częściej pojawiają się: potrzeba dostosowania do norm jakości/ bezpieczeństwa, spełnianie norm związanych z ochroną

środowiska oraz dostęp do zamówień. Generalnie w województwach najlepiej rozwiniętych ważniejsza jest znajomość potrzeb klientów oraz dostosowanie się do określonych norm.

Rysunek 79. Czynniki wpływające na decyzje inwestycyjne (% wskazań)*



*Respondent mógł wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne.

Znakomita większość, bo 95% wszystkich badanych firm nie posiada systemu ISO. Istotnie częściej nie posiadają go firmy mikro. Posiadanie systemu zarządzania jakością istotnie częściej deklarują przedstawiciele firm zlokalizowanych w województwie mazowieckim.

Firmy posiadające ISO w 65% przypadków mają system zarządzania jakością ISO 9001, 17% posiada system zarządzania środowiskiem ISO 14001, a 6% - system zarządzania bezpieczeństwem pracy.

3.2.6. Bariery rozwoju sektora MSP

Czynniki determinujące rozwój firm

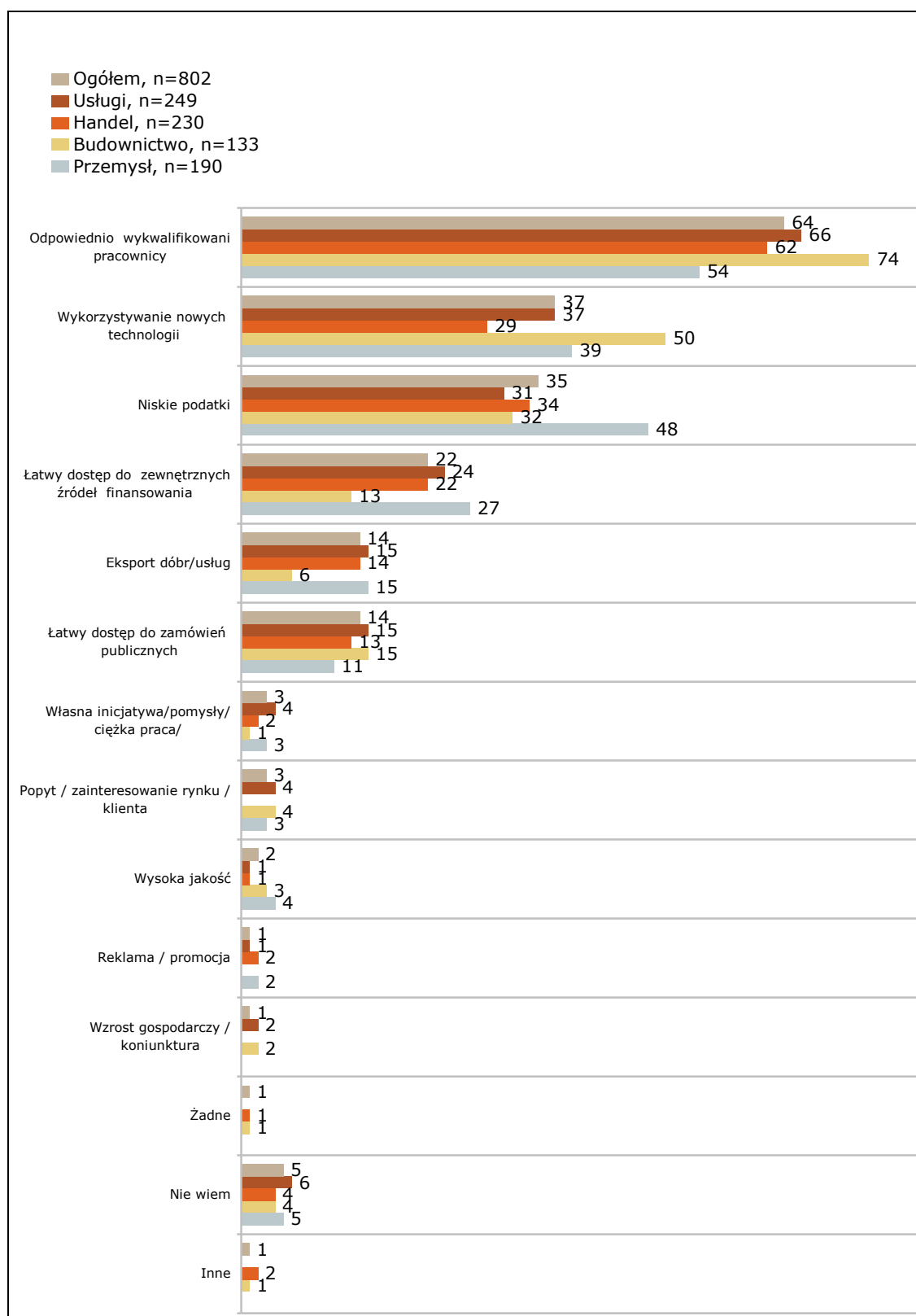
Czynnikiem, który w opinii przedstawicieli badanych firm najsilniej determinuje rozwój ich przedsiębiorstw są odpowiednio wykwalifikowani pracownicy (64% wskazań). W następnej kolejności wskazywana była możliwość wykorzystania nowych technologii (37%), niskie podatki (35%) i łatwy dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania (22%). Stosunkowo rzadko wymieniano inne aspekty – takie jak możliwość eksportu dóbr/usług czy łatwy dostęp do zamówień publicznych (po 14%).

Co istotne, wielkość firmy nie różnicuje w sposób istotny statystycznie czynników, które w opinii przedstawicieli firm wpływają na ich rozwój.

Różnice te widać analizując branże, w których działają firmy. Przedstawiciele branży budowlanej szans rozwoju upatrują częściej w odpowiednio wykwalifikowanej kadrze (74% wskazań) oraz wykorzystaniu nowych technologii (50%). Reprezentanci przedsiębiorstw związanych z przemysłem są zdania, że na rozwój firmy w niemal równej mierze wpłynęły wysokie i niskie podatki.

Zróżnicowania statystyczne obserwujemy również na poziomie województw. Znaczenie posiadania pracowników o odpowiednich kwalifikacjach podkreślają częściej przedstawiciele firm w woj. śląskim i mazowieckim (generalnie w województwach najbogatszych). Argument niskich podatków częściej pojawia się w województwie małopolskim, ale też śląskim.

Rysunek 80. Czynniki pozytywnie wpływające na rozwój firmy (% wskazań)*



* Respondent mógł wskazać maksymalnie 3 odpowiedzi.

Źródło: opracowanie własne.

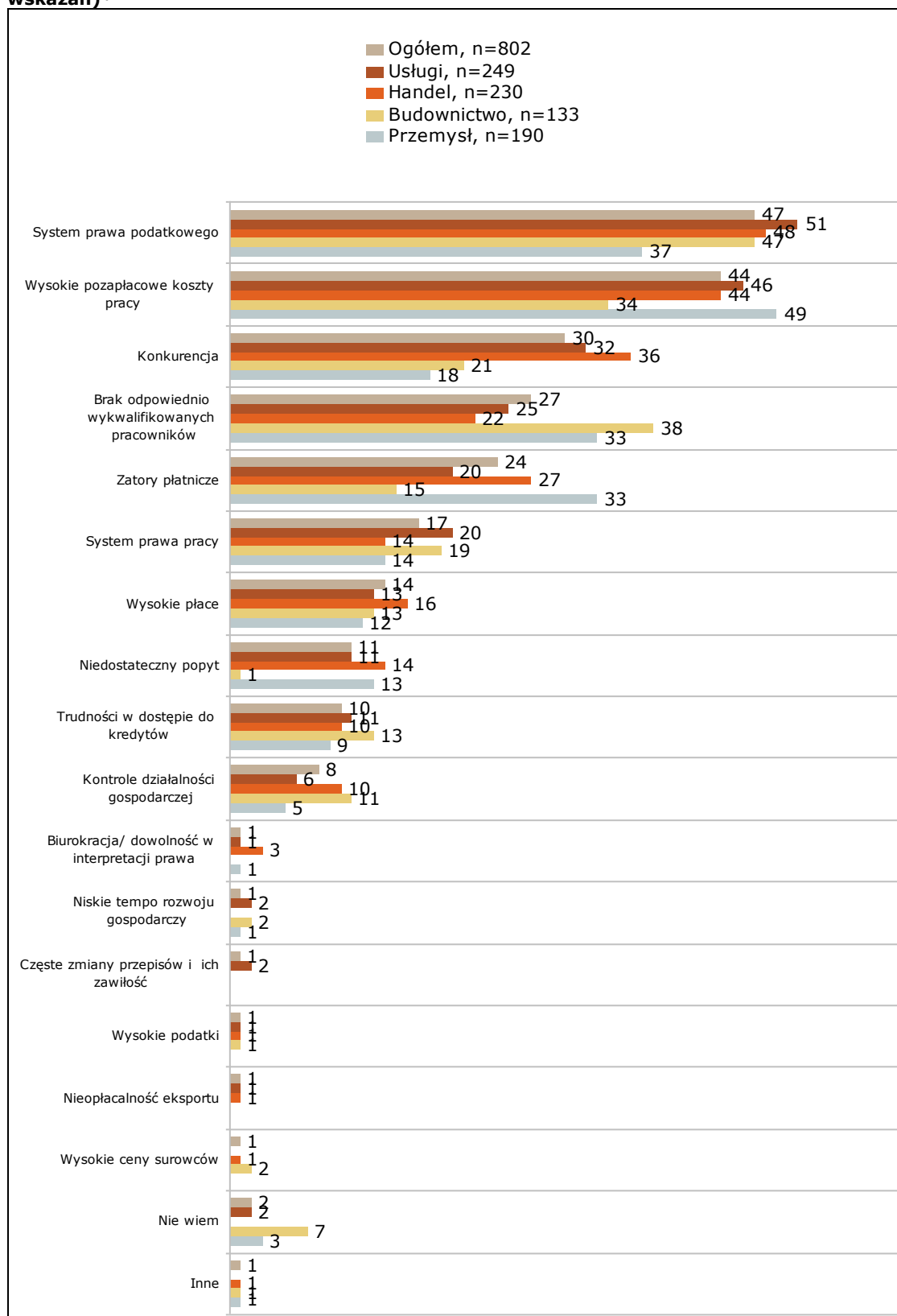
Czynniki negatywnie wpływające na rozwój firm

W opinii przedstawicieli badanych firm elementami, który negatywnie wpływają na rozwój firmy są elementy niezależne od przedsiębiorców (zewnętrzne) czyli system prawa podatkowego (47% wskazań) oraz wysokie pozapłacowe koszty pracy (44%). Kolejnymi czynnikami są: silna konkurencja (30%), brak odpowiednio wykwalifikowanych pracowników (27%), zatory płatnicze (24%). Rzadziej wskazywano na system prawa pracy (17%), wysokie płace (14%), niedostateczny popyt na usługi/dobra oferowane przez firmy (11%), trudności w dostępie do kredytów (10%) czy kontrole działalności gospodarczej (8%).

Tutaj także wielkość firmy nie różnicuje w sposób istotny statystycznie czynników, które w opinii przedstawicieli firm mogą być barierami w rozwoju. Widać je natomiast analizując poszczególne branże. I tak reprezentanci firm przemysłowych częściej niż przedstawiciele pozostałych firm za przeszkodę w rozwoju firm uznali zatory finansowe. Przedstawiciele branży budowlanej istotnie częściej wskazywali na brak odpowiednio wykwalifikowanej kadry, a dla reprezentantów handlu częstszą przeszkodą niż dla innych jest silna konkurencja i niedostateczny popyt.

Pewne zróżnicowania obserwujemy również na poziomie województw. System prawa podatkowego jako bariera wymieniana jest częściej przez przedstawicieli firm w województwie wielkopolskim, wysokie pozapłacowe koszty pracy przez osoby z województwa lubelskiego i mazowieckiego, silna konkurencja podkreślana jest najczęściej przez reprezentantów firm z kujawsko-pomorskiego i wielkopolskiego. Na brak odpowiednio wykwalifikowanej kadry wskazują częściej osoby z firm położonych na terenie województwa dolnośląskiego i pomorskiego, a zatory finansowe częściej odczuwają firmy z województwa śląskiego.

Rysunek 81. Czynniki negatywnie wpływające na rozwój firmy (% wskazań)*



* Respondent mógł wskazać maksymalnie 3 odpowiedzi. Źródło: opracowanie własne.

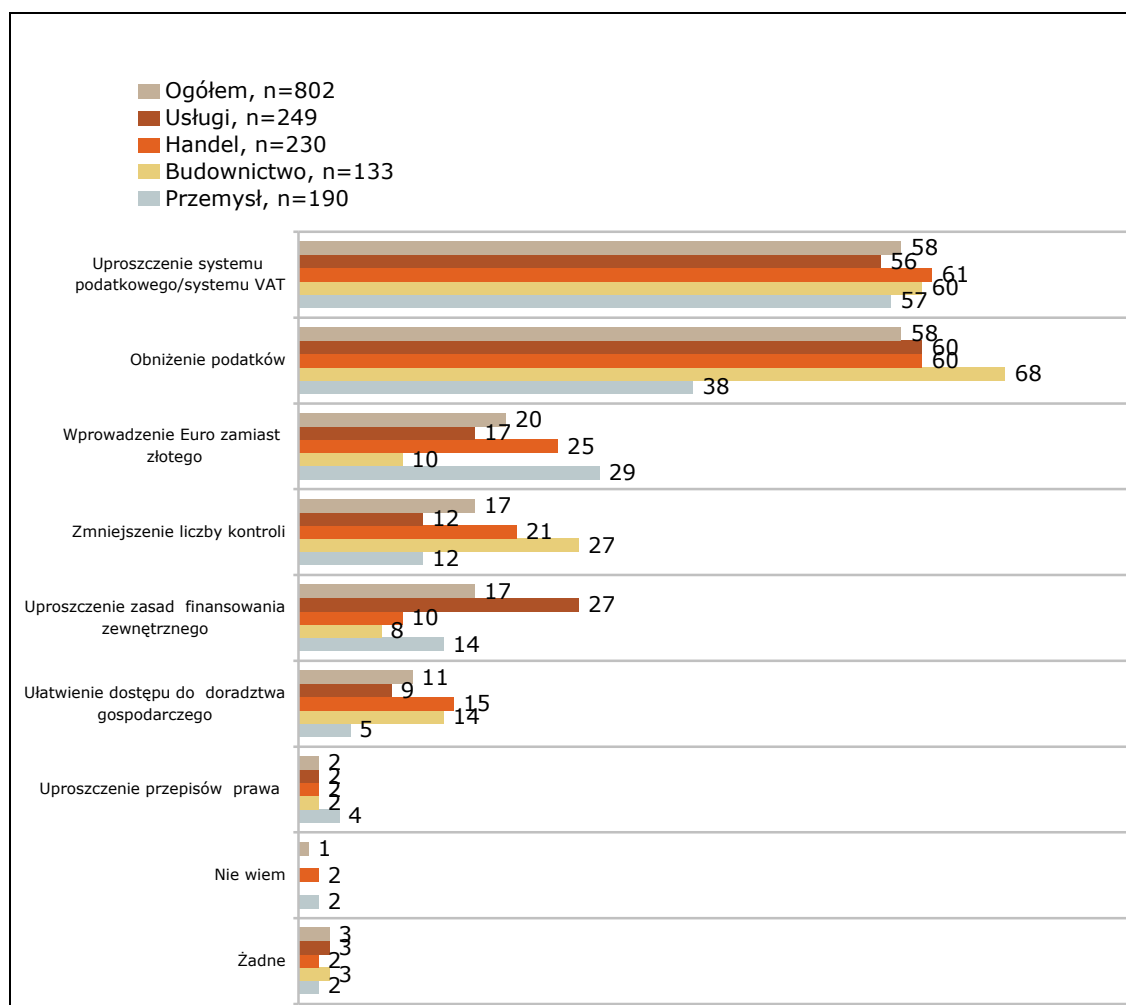
Preferowane działania zaradcze

Dwa najczęściej wskazywane działania, które mogłyby zostać podjęte przez Rząd w celu wsparcia rozwoju firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw to uproszczenie systemu podatkowego / systemu VAT oraz obniżenie podatków. Oba elementy zostały wskazane przez 58% przedstawicieli badanych firm. W dalszej kolejności wskazywano na wprowadzenie euro zamiast złotówki (20% wskazań), zmniejszenie liczby kontroli czy uproszczenie zasad finansowania zewnętrznego (po 17% wskazań). Co dziesiąta osoba wskazała na uproszczenie przepisów prawa.

Reprezentanci sektora przemysłowego częściej niż pozostali byli zdania, że wprowadzenie euro mogłoby pomóc firmom z ich branży. Przedstawiciele branży budowlanej częściej wskazywali na obniżenie podatków i zmniejszenie liczby kontroli (to ostatnie częściej wymieniane było także przez osoby z firm handlowych). Dla firm usługowych bardziej istotne niż dla reszty wydaje się też uproszczenie zasad finansowania zewnętrznego.

Co oczywiste, firmy z regionów najbiedniejszych częściej niż pozostali wskazywali na działania mające na celu obniżenie podatków oraz ułatwienie dostępu do doradztwa gospodarczego. Firmy z regionów najbogatszych były zdania, że wspomóc mogłoby uproszczenie systemu podatkowego oraz uproszczenie zasad finansowania zewnętrznego.

Rysunek 82. Oczekiwane działania wspomagające ze strony Rządu (% wskazań)*



* Dane w %. Respondent mógł wskazać maksymalnie 3 odpowiedzi. Źródło: opracowanie własne. Na powyższym wykresie zaprezentowano wyłącznie dane powyżej 1% wskazań

4. Wnioski i rekomendacje

Zgodnie z przyjętymi założeniami, potencjał rozwojowy małych i średnich przedsiębiorstw w ramach niniejszego badania podlegał analizie w pięciu aspektach:

- Struktury i wielkości inwestycji zrealizowanych w 2007 i 2008 roku, oraz planowanych do realizacji w pozostałym okresie roku 2008 oraz w latach 2009-2011,
- Źródeł finansowania inwestycji w latach 2007, 2008, 2009-2011,
- Zastosowania narzędzi planowania strategicznego,
- Udziału w rynku zamówień publicznych,
- Czynników zewnętrznych i wewnętrznych istotnych z punktu widzenia budowy potencjału przedsiębiorstwa.

Poniżej dokonano, w podziale na powyższe zakresy tematyczne, prezentacji kluczowych obserwacji dokonanych w ramach badania, wraz z płynącymi z nich wnioskami, a także związanych z nimi rekomendacji, odnoszących się do działań, jakie mogłyby zostać podjęte w celu ewentualnej poprawy.

Aktywność inwestycyjna MSP i źródła jej finansowania

Aktywność inwestycyjna

Zdecydowana większość małych i średnich przedsiębiorstw inwestuje w swoje firmy. W 2007 roku aż 86% wszystkich badanych firm poniosło wydatki inwestycyjne, związane z nieruchomościami, środkami transportu, maszynami i urządzeniami czy też wartościami niematerialnymi i prawnymi.

Skłonność do inwestowania zwiększa się wraz ze wzrostem wielkości firmy. W grupie mikroprzedsiębiorstw inwestycji nie dokonało 14% firm, w grupie firm małych - 6%, a średnich - 1%. Skłonność do inwestowania rośnie także w zależności od poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego regionu, w którym przedsiębiorstwo działa. 18% firm zlokalizowanych w regionach najuboższych nie dokonało jakichkolwiek inwestycji, podczas gdy na obszarach przeciętnie rozwiniętych było to 15% firm, a w województwach najlepiej rozwiniętych - 11%.

W 2007 roku badane firmy na inwestycje wydały średnio 120,6 tys. zł (na jedną firmę). Wielkość tych nakładów jest silnie zróżnicowana wielkością badanej firmy. Firmy z segmentu mikro wydały średnio 100,8 tys. zł, małe firmy - 371,4 tys. zł, zaś średnie firmy - 1,8 mln zł. Największe nakłady inwestycyjne poczyniły firmy z sekcji przemysł (średnio 212,3 tys. zł), najmniejsze zaś przedsiębiorstwa z sekcji handel (90,8 tys. zł).

Ponad połowa wszystkich inwestycji realizowanych przez firmy (60%) w 2007 roku przeznaczona została na cele rozwojowe (tzn. były to wydatki ukierunkowane np. na zwiększenie sprzedaży, wprowadzenie nowych produktów lub usług bądź też rozwiązań technologicznych) podczas gdy 40% inwestycji miało charakter odtworzeniowy, podtrzymujący funkcjonowanie firmy na zbliżonym poziomie.

W 2007 roku przedsiębiorcy najczęściej realizowali wydatki na zakup i modernizację maszyn i urządzeń (70%). Rzadziej inwestowali w zakup lub modernizację środków transportu (40%) oraz zakup wartości niematerialnych i prawnych (38%). Najmniejszy odsetek firm zdecydował się na zakup lub modernizację nieruchomości (21%).

Zdolności inwestycyjne firm w roku 2007 w największym stopniu warunkuje ich wielkość. Obserwuje się również, istotne ze statystycznego punktu widzenia, zróżnicowanie rodzaju inwestycji w przypadku poszczególnych sekcji. Firmy usługowe statystycznie częściej

inwestowały w wartości niematerialne i prawne, firmy handlowe - w środki transportu, zaś przemysłowe - w zakup lub modernizację maszyn i urządzeń.

Województwa najbardziej rozwinięte istotnie częściej niż województwa biedniejsze inwestowały w 2007 roku w środki transportu. Nieco częściej wydatki kierowały również na zakup wartości niematerialnych i prawnych. Istotnie częściej w zakup lub modernizację nieruchomości, maszyn i urządzeń oraz środków transportu inwestują firmy działające w danej branży mniej niż 5 lat. Z kolei istotnie częściej zakupów wartości niematerialnych i prawnych dokonują firmy działające w branży co najmniej 20 lat. Ta kategoria firm istotnie częściej niż firmy młodsze podejmuje aktywność inwestycyjną.

W przypadku roku 2008, według deklaracji badanych firm inwestycje będą większe niż przed rokiem. Firmy zamierzają wydać na różne cele inwestycyjne średnio 157 tys. zł (wobec 120,6 tys. zł w 2007 roku). Różnice w wysokości deklarowanych wydatków zależą od wielkości firmy. Firmy mikro przeznaczają na inwestycje do końca 2008 roku średnio 134,9 tys. zł, małe - 415,4 tys. zł, a średnie - 1,9 mln zł. Najwięcej wydadzą w 2008 roku na inwestycje przedsiębiorstwa przemysłowe - 240,9 tys. zł. Natomiast firmy handlowe wydadzą średnio 147,76 tys. zł, budowlane - 142,1 tys. zł, zaś usługowe - 128,4 tys. zł.

Firmy działające na terenie województw przeciętnie rozwiniętych zainwestują w 2008 roku średnio najwięcej - 173,8 tys. zł. Przedstawiciele przedsiębiorstw działających na terenie województw najbogatszych planują przeznaczyć na inwestycje w 2008 roku średnio 157,5 tys. zł. Natomiast firmy w województwach najuboższych wydadzą na inwestycje najmniej - 113 tys. zł.

W 2008 roku zwiększy się odsetek przedsiębiorstw realizujących inwestycje prorozwojowe i wyniesie on 72% (wobec 60% w 2007 roku). Celem 28% inwestycji w 2008 roku będzie utrzymanie firmy na zbliżonym poziomie.

Biorąc pod uwagę podział branżowy można stwierdzić, że nie różnicuje on w istotny sposób celu dokonanych inwestycji. Istotnie częściej w 2008 roku charakter prorozwojowy mają inwestycje realizowane na obszarze województw najlepiej rozwiniętych. Istotnie rzadziej natomiast na terenie województw przeciętnie rozwiniętych. Istotnie częściej prorozwojowy charakter inwestycji deklarują przedsiębiorcy, którzy posiadają strategię rozwoju firmy (91%). Natomiast w firmach, gdzie takiej strategii nie opracowano istotnie rzadziej - 67%.

Przedsiębiorcy w 2008 roku najczęściej przeznaczają wydatki inwestycyjne na zakup lub modernizację maszyn i urządzeń (49%). Dość często inwestują w zakup lub modernizację środków transportu (40%) oraz zakup wartości niematerialnych i prawnych (25%). Nieco rzadziej firmy decydują się na zakup lub modernizację nieruchomości (17%). W 2008 roku firmy z terenu województw najuboższych nieco częściej niż firmy z terenu województw średniozamożnych i bogatych inwestują w nieruchomości. Firmy z terenu województw średniozamożnych rzadziej niż pozostałe inwestują w środki transportu.

Z deklaracji przedsiębiorców podających kwoty przeznaczone na inwestycje wynika, że blisko połowa z nich planuje w 2008 roku przeznaczyć generalnie wyższe nakłady na inwestycje w firmie niż w roku poprzednim. W przypadku co dziesiątego przedsiębiorcy wydatki pozostaną bez zmian, natomiast w 40% firm przewidywane jest ich obniżenie. Nie obserwujemy istotnych ze statystycznego punktu widzenia różnicowań planów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach różnej wielkości. Można zauważyć, że firmy o ugruntowanej pozycji na rynku, założone przed 1989 rokiem nieco częściej planują obniżyć wydatki na inwestycje, zaś firmy, które powstały między 1999 a 2004 rokiem myślą o wzroście nakładów.

Podstawową przesłanką zwiększenia wydatków inwestycyjnych przeznaczonych na rok 2008 jest poprawa sytuacji finansowej firmy. Innymi często wskazywanymi przyczynami są nowe możliwości finansowania i obniżenie cen kupowanych dóbr i usług. Najczęściej wskazywanym powodem zmniejszenia nakładów inwestycyjnych niezależnie od ich rodzaju okazał się brak potrzeb. W przypadku zmniejszenia wydatków inwestycyjnych nie obserwuje się istotnych ze statystycznego punktu widzenia różnicowań w firmach różnej wielkości, sektorach gospodarki, regionach oraz ze względu na wiek firmy.

Przedstawiciele badanych firm są umiarkowanie optymistyczni przy deklarowaniu planów inwestycyjnych na okres lat 2009-2011. W tym okresie czasu inwestycje planuje 64% małych i średnich przedsiębiorstw planuje. Średnie przedsiębiorstwa planują realizację inwestycji częściej niż ogół badanych firm (76%). Podobna tendencja występuje w grupie firm małych (71%).

Natomiast przedsiębiorstwa mikro planują realizację inwestycji na takim samym poziomie co ogół przedsiębiorstw (64%). Przedsiębiorstwa działające w sferze budowlanej oraz usługowej planują częściej niż ogół badanych firm realizację inwestycji w latach 2009-2011 (odpowiednio 73% oraz 69%). Podobnie przedsiębiorstwa działające w sferze przemysłowej, z których 68% planuje realizację inwestycji w okresie 2009-2011. Wyróżnić należy firmy handlowe, które istotnie częściej niż ogół firm twierdzą, że w latach 2009-2011 nie będą realizowały żadnych inwestycji (46%).

W latach 2009-2011 firmy zamierzają wydać na inwestycje średnio 402,1 tys. zł. Odnosząc te deklaracje do 2008 roku można stwierdzić, że w okresie 2009-2011 średniorocznie polskie MSP będą wydawały mniej. Jest to odwrotna tendencja niż zaobserwowana w latach 2007 i 2008. Jednocześnie zauważyć można różnice w wydatkach w zależności od wielkości firmy. Firmy mikro przeznaczają na inwestycje w całym okresie 2009-2011 średnio 336,4 tys. zł, małe – 649,2 tys. zł, a średnie – 8,2 mln zł. W ostatniej grupie firm widoczny jest większy optymizm inwestycyjny, gdyż średnioroczna wartość wydatków inwestycyjnych będzie wyższa niż w 2008 roku. Firmy działające na terenie województw najbogatszych planują zainwestować w okresie 2009-2011 najwięcej - 542,7 tys. Przedstawiciele przedsiębiorstw działających na terenie województw średniozamożnych i najbiedniejszych planują inwestować średnio odpowiednio 249,2 tys. zł oraz 217,1 tys. zł, czyli mniej niż ogół badanych.

W latach 2009-2011 ponad ¾ inwestycji planowanych na okres 2009-2011 będzie miało charakter rozwojowy (76%). Celem 24% inwestycji będzie utrzymanie firmy na zbliżonym poziomie.

Przedsiębiorcy planują w latach 2009-2011 najczęściej przeznaczać wydatki inwestycyjne na zakup lub modernizację maszyn i urządzeń (48%). Dość często przewidują inwestycje w zakup lub modernizację środków transportu (35%) oraz zakup wartości niematerialnych i prawnych (22%). Nieco rzadziej firmy decydowały się na zakup lub modernizację nieruchomości (20%).

Plany dotyczące realizacji inwestycji o charakterze rozwojowym wzrastają wraz z poziomem zamożności regionu. W okresie 2009-2011 inwestycje o charakterze rozwojowym planuje się częściej na obszarze województw przeciętnie i najlepiej rozwiniętych (odpowiednio 78% i 77%). Rzadziej natomiast będą miały taki charakter inwestycje planowane do realizacji na terenie województw najsłabiej rozwiniętych (71%).

Szczególną uwagę zwrócić należy na inwestycje w wartości niematerialne i prawne, które w zdecydowanej większości przypadków (2/3) traktowane są (we wszystkich analizowanych okresach) jako przedsięwzięcia o charakterze rozwojowym.

Jak wynika z deklaracji przedsiębiorców, 46% firm, które pragną inwestować w wartości niematerialne i prawne wyda na nie w 2008 roku więcej niż w 2007 roku. W przypadku 32% firm nakłady te będą mniejsze, a 21% przedsiębiorców utrzyma je na tym samym poziomie. Głównym powodem zwiększenia wydatków na wartości niematerialne i prawne jest chęć poszerzenia oferty rynkowej (14%), utrzymanie na rynku (13%), nowe możliwości finansowania (12%) lub też obniżenie ich cen (10%). Istotnie częściej zwiększenie wydatków na wartości niematerialne i prawne ze względu na polepszenie sytuacji finansowej firmy planują przedstawiciele branży budowlanej. Z kolei przedsiębiorstwa usługowe przeznaczają większe nakłady na wartości niematerialne i prawne istotnie częściej ze względu na poszerzenie oferty firmy.

Podsumowując przedstawioną powyżej analizę aktywności inwestycyjnej sektora MSP w roku 2007 i 2008, a także plany na pozostałą część roku 2008 i lata 2009-2011, należy stwierdzić, że zdiagnozowana w oparciu o analizę danych statystycznych dla okresu 2002-2004 oraz 2004-2006 pozytywna tendencja w zakresie aktywności inwestycyjnej sektora MSP utrzyma się - średnia wartość nakładów inwestycyjnych w roku 2008 będzie wyższa niż w roku 2007. Wyniki badania odnoszące się do prognoz wartości inwestycji w latach 2009-2011 wskazują natomiast na fakt, iż w tym okresie średnioroczne wydatki na inwestycje będą niższe niż w roku 2008. Biorąc pod uwagę kategorie wielkości firm, zjawisko to wystąpi w odniesieniu do firm mikro oraz małych. Nie będzie to jednak dotyczyć przedsiębiorstw średnich, w przypadku których nakłady we wszystkich analizowanych okresach będą rosły. W szczególności dotyczy to okresu 2008-

2009-2011: średnioroczna deklarowana wartość nakładów wyniesie ponad 2,7 mln zł, co stanowi istotny wzrost w porównaniu do okresów poprzednich.

Tabela 12. Średnia wysokość wydatków inwestycyjnych w świetle badania ankietowego według wielkości przedsiębiorstw (tys.zł)

Wielkość przedsiębiorstwa /Lata	2007	2008*	2009-2011*
Mikro	100,8	134,9	336,4
Małe	371,4	415,4	649,2
Średnie	1800	1900	8200

Źródło: opracowanie własne. W 2007 roku dla firm mikro $n=293$, dla firm małych $n=198$, dla firm średnich $n=117$. W 2008 roku odpowiednio: $n=229$, $n=166$, $n=104$. W okresie 2009-2011 odpowiednio: $n=149$, $n=119$, $n=73$. *- Prognoza wartości średnich wydatków (dla okresu 2009-2011 łącznie).

W odniesieniu do struktury realizowanych i planowanych do realizacji inwestycji, należy zwrócić uwagę na zarysowującą się tendencję do zwiększania w kolejnych latach udziału wydatków na inwestycje o charakterze rozwojowym (wydatki ukierunkowane np. na zwiększenie sprzedaży, wprowadzenie nowych produktów lub usług bądź też rozwiązań technologicznych), kosztem wydatków na przedsięwzięcia o specyfice odtworzeniowej (inwestycje podtrzymujące funkcjonowanie firmy na zbliżonym poziomie).

Tabela 13. Cel inwestycji w świetle badania ankietowego (jak % wydatków na inwestycje ogółem)

Cel inwestycji /Lata	2007	2008*	2009-2011*
Inwestycja rozwojowa	60	72	76
Inwestycja odtworzeniowa	40	28	24

Źródło: opracowanie własne. Liczba inwestycji w 2007 $n=1570$, liczba inwestycji w 2008 $n=1114$, w okresie 2009-2011, $n=1055$. *- Prognoza.

Jak wynika z przeprowadzonego badania, realizowane inwestycje najczęściej dotyczą lub będą dotyczyć zakupu i modernizacji maszyn i urządzeń, przy czym należy zwrócić uwagę na fakt, iż w latach 2008 oraz w okresie 2009-2011 przedsiębiorcy zamierzają dokonywać tego rodzaju inwestycji znacznie rzadziej niż w roku 2007 (spadek z 70% w roku 2007 do 45% w latach 2009-2011). Zakup lub modernizacja środków transportu wskazywana jest jako drugi najczęściej dokonywany lub przewidywany rodzaj inwestycji. Zdecydowanie rzadziej przedsiębiorcy skłaniają się do podjęcia decyzji o inwestycji w wartości niematerialne i prawne (podobnie jak w przypadku zakupu i modernizacji maszyn i urządzeń zaobserwować można spadek zainteresowania tego rodzaju inwestycjami w latach 2008 oraz 2009-2011 w porównaniu z rokiem 2007). Ostatnie miejsce pod względem częstości alokowania środków na inwestycje, zajmują inwestycje w zakup lub modernizację nieruchomości.

Tabela 14. Najczęściej i najrzadziej realizowane inwestycje w świetle badania ankietowego (%)

Cel inwestycji /Lata	2007	2008*	2009-2011*
Zakup lub modernizacja maszyn i urządzeń	70	49	45
Zakup lub modernizacja środków transportu	40	28	33
Zakup wartości niematerialnych i prawnych	38	25	22
Zakup lub modernizacja nieruchomości	21	17	20

Źródło: opracowanie własne. Respondent mógł wskazać, iż zrealizował lub będzie realizował więcej niż jeden rodzaj inwestycji. W 2007 roku w nieruchomości zainwestowało $n=245$ przedsiębiorców, w maszyny i urządzenia - $n=608$, w środki transportu $n=403$, w wartości niematerialne - $n=326$. W 2008 roku odpowiednio $n=226$; 438,264, 198. W okresie 2009-2011 odpowiednio $n=204$; 385, 286;182. *- Prognoza.

Z punktu widzenia zróżnicowania geograficznego, należy zwrócić uwagę, iż w 2007 roku 18% firm zlokalizowanych w regionach najuboższych nie dokonało jakichkolwiek inwestycji, podczas gdy na obszarach przeciętnie rozwiniętych było to 15% firm, a w województwach najlepiej rozwiniętych - 11%. Jednocześnie, analizując aktywność inwestycyjną ze względu na lokalizację przedsiębiorstw, można zauważyć, że przedsiębiorstwa działające na terenie województw najbogatszych w kolejnych analizowanych okresach będą zwiększać średnią wartość inwestycji. Sytuacja ta nie będzie miała miejsca jednak na terenie województw najbiedniejszych (gdzie w kolejnych latach przewidywany jest spadek średniej wartości inwestycji), a także w województwach przeciętnie rozwiniętych, gdzie po przewidywanym wzroście średnich nakładów inwestycyjnych w roku 2008 w porównaniu do roku 2007, w latach 2009-2011 przewiduje się zmniejszenie średniorocznych nakładów inwestycyjnych – do poziomu niższego niż w roku 2007.

Z przeprowadzonego badania wynika, że biorąc pod uwagę sektory działalności zaobserwować można przewidywany wzrost nakładów inwestycyjnych w roku 2008 w porównaniu do roku 2007 we wszystkich sektorach, niemniej wzrost ten utrzyma się w okresie 2009-2011 jedynie w sektorze usług. Przedsiębiorcy z sektora handlowego deklarują utrzymanie w okresie 2009-2011 średniorocznie wydatków inwestycyjnych na poziomie z roku 2008, natomiast w sektorze budownictwa i przemysłu deklarowany jest spadek nakładów inwestycyjnych.

W kontekście poczynionych obserwacji wydaje się, że szczególnie niekorzystne zjawiska odnoszące się do spadku aktywności inwestycyjnej charakterystyczne są dla przedsiębiorstw działających na terenach najbiedniejszych - respondenci z tych podmiotów deklarują spadek średnich nakładów inwestycyjnych zarówno w roku 2008 (w porównaniu do roku 2007), jak i w latach 2009-2011 (spadek zarówno w odniesieniu do poziomu z roku 2008, jak i 2007). Biorąc pod uwagę strukturę nakładów inwestycyjnych w analizowanych okresach w województwach najbiedniejszych, zauważyć można szczególnie wysoki spadek nakładów na zakup wartości niematerialnych i prawnych w wśród firm mikro (średnioroczne wydatki planowane na lata 2009-2011 są około 3 razy niższe niż w roku 2007 lub 2008).

Istotną obserwacją płynącą z przeprowadzonego badania jest przewidywany w latach 2009-2011 w porównaniu do roku 2008, spadek nakładów inwestycyjnych w regionach przeciętnie rozwiniętych. Pogłębiona analiza wskazuje, że w przypadku firm mikro działających na terenie wspomnianych regionów, zaobserwować można tendencję do znacznego (ponad 50% w okresie 2007 – 2009-2011) spadku nakładów inwestycyjnych na maszyny i urządzenia.

Źródła finansowania inwestycji

Przeważająca grupa przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw (94%) deklaruje, że inwestycje realizowane w 2007 roku były finansowane ze środków własnych. Drugim ważnym źródłem finansowania inwestycji były kredyty i pożyczki krajowe, co deklaruje 29% badanych. Zaobserwowana w tym zakresie prawidłowość jest zgodna z wynikami badań statystyk dotyczących źródeł finansowania nakładów inwestycyjnych w latach poprzednich. Środki publiczne wykorzystywało w 2007 roku 3% badanych, natomiast kredyty zagraniczne wykorzystywał tylko 1% przedstawicieli sektora MSP.

Zachowania mikroprzedsiębiorstw pod względem źródeł finansowania inwestycji były podobne do zachowań ogółu firm. Finansowały one wydatki inwestycyjne w 2007 roku głównie ze źródeł własnych – 94%, kredytów i pożyczek krajowych – 28%, środków publicznych – 2% oraz kredytów zagranicznych 1%. Firmy małe częściej niż ogół firm korzystały z kredytów i pożyczek krajowych (44%) oraz środków publicznych (7%), rzadziej natomiast ze środków własnych (92%), przy czym z kredytów zagranicznych nie korzystały wcale. Firmy średnie najczęściej finansowały inwestycje ze środków własnych (98%) oraz środków publicznych (12%) i częściej niż ogół korzystały z kredytów i pożyczek krajowych (39%). Podobnie jak firmy małe, firmy średnie nie korzystały z kredytów zagranicznych. Najczęściej środki własne wykorzystywały firmy utworzone w latach 1999-2004 (97%), które z kolei najrzadziej wykorzystywały kredyty i pożyczki krajowe (22%). Natomiast firmy utworzone do 1989 roku i po 2005 roku najczęściej wykorzystywały kredyty i pożyczki krajowe (33%). W przypadku pozostałych firm poziom korzystania wszystkich źródeł finansowania był podobny do ogółu.

Większość przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw deklaruje, że inwestycje realizowane w 2008 roku były i będą finansowane ze środków własnych (84%). Drugim ważnym źródłem finansowania inwestycji są kredyty i pożyczki krajowe, co deklaruje 35% badanych. Środki publiczne wykorzystuje w 2008 roku 10% badanych, natomiast kredyty zagraniczne tylko 2% przedstawicieli sektora MSP. W porównaniu do 2007 roku obserwuje się wyższy odsetek firm, które wykorzystują środki publiczne (wzrost o 7 pkt. procentowych). Zmniejszył się natomiast odsetek firm, które realizują wydatki inwestycyjne ze źródeł własnych (spadek o 10 pkt. procentowych).

Większość przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw deklaruje, że inwestycje planowane w latach 2009-2011 będą finansowane ze środków własnych (78%). Drugim ważnym źródłem finansowania inwestycji będą kredyty i pożyczki krajowe, co deklaruje 42% badanych. Środki publiczne deklaruje wykorzystywać w latach 2009-2011 19% badanych MSP, natomiast kredyty zagraniczne tylko 2%. 5% respondentów nie wie, z jakich źródeł pokryje wydatki. W porównaniu do poprzednich lat obserwuje się wyższy odsetek firm, które planują wykorzystać środki publiczne. Zmniejsza się natomiast odsetek firm, które planują wydatki inwestycyjne ze źródeł własnych (spadek o 6 pkt. procentowych).

Odnosząc się, podobnie jak w przypadku analizy aktywności inwestycyjnej, do zagadnienia inwestycji w wartości niematerialne i prawne warto zwrócić uwagę, że dominująca grupa przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw realizujących w 2007 roku tego rodzaju inwestycje (97%) deklaruje, że były one finansowane ze środków własnych. Drugim ważnym źródłem finansowania inwestycji były kredyty krajowe, co deklaruje 6% badanych. Środki budżetowe tj. dotacje czy fundusze unijne oraz kredyty zagraniczne wykorzystywało w 2007 roku 1% badanych. W 2008 roku obniżyło się porównaniu do 2007 roku wykorzystanie środków własnych (91%) i kredytów zagranicznych (0%), a wzrosło wykorzystanie kredytów krajowych (12%) i dotacji budżetowych (6%). W przypadku okresu 2009-2011, po raz kolejny obserwujemy spadek udziału środków własnych (89%). Drugim ważnym źródłem finansowania inwestycji będą kredyty krajowe, co deklaruje 13% badanych. Środki budżetowe tj. dotacje czy fundusze unijne będzie wykorzystywać 12% badanych, a kredyty zagraniczne 0%. W porównaniu do 2008 roku obniży się więc wykorzystanie środków własnych, a wzrośnie wykorzystanie dotacji budżetowych i kredytów krajowych.

Podsumowując powyższe wyniki analizy źródeł finansowania w roku 2007 oraz 2008, a także na lata 2009-2011, należy stwierdzić, że ramach kolejnych rozpatrywanych okresów odnotować

można spadek zainteresowania przedsiębiorstw z sektora MSP wykorzystaniem środków własnych, choć pozostają one głównym źródłem finansowania inwestycji. Jednocześnie zauważalna jest tendencja do coraz częstszego wykorzystywania środków pochodzących z kredytów i pożyczek krajowych, oraz ze środków publicznych. Tendencja ta jest zauważalna również w odniesieniu do inwestycji w wartości niematerialne i prawne.

Tabela 15. Częstość wykorzystania wybranych źródeł finansowania inwestycji w świetle badania ankietowego w latach 2007, 2008, 2009-2011 (% wskazań)

Źródło finansowania / Lata	2007	2008*	2009-2011*
Środki własne	94	84	78
Kredyty i pożyczki krajowe	29	35	42
Środki publiczne	3	10	19

Źródło: opracowanie własne. W 2007 roku ze środków własnych $n=668$, z kredytów i pożyczek $n=241$, ze środków publicznych $n=43$. W roku 2008 odpowiednio: $n=513$, $n=241$, $n=96$. W okresie 2009-11 odpowiednio: $n=430$, $n=242$, $n=129$. *- Prognoza.

Biorąc pod uwagę wielkość przedsiębiorstw, prawidłowość ta jest charakterystyczna dla mikroprzedsiębiorstw i firm małych. W przypadku przedsiębiorstw średnich – choć zauważyć można spadek zainteresowania środkami własnymi w roku 2008 w porównaniu do roku 2007 - w okresie 2009-2011 planuje się znów częstsze niż w 2008 roku (choć nieco niższe niż w roku 2007) wykorzystanie tego źródła finansowania.

Analizując źródło finansowania w postaci środków własnych w aspekcie zróżnicowania regionalnego nie odnotowuje się różnic - zarówno przedsiębiorstwa działające na terenach najmniej rozwiniętych, jak i średnio- oraz najwyższej rozwiniętych przewidują zmniejszenie stopnia wykorzystania tej metody finansowania. Tendencję tę można ocenić pozytywnie, w szczególności w kontekście wyników, które obrazują w analizowanych okresach - zarówno w ujęciu całego sektora MSP, jak i wielkości firm - wzrost wykorzystania kredytów i pożyczek krajowych. Należy dodać, że wzrost ten odnotować można w odniesieniu do wszystkich regionów, bez względu na ich poziom rozwoju.

Także w przypadku finansowania inwestycji ze źródeł, jakimi są środki publiczne zarysowuje się tendencja do coraz częstszego wykorzystywania tej możliwości finansowania przez MSP w kolejnych analizowanych okresach. Biorąc pod uwagę wielkość firm, najwyższy wzrost wykorzystania tego rodzaju środków charakterystyczny jest dla mikroprzedsiębiorstw (2% w roku 2007, 9% w roku 2008 oraz planowane wykorzystanie na poziomie 19% w latach 2009-2011), co może mieć związek z wysokimi oczekiwaniami przedsiębiorstw tej wielkości w odniesieniu do bieżącego (lata 2007-2013) okresu wydatkowania funduszy strukturalnych. Analizując oczekiwania firm mikro w tym zakresie warto zwrócić uwagę na sektory działalności, wśród których oczekiwania w tym zakresie są największe. Jak wynika z przeprowadzonej analizy uzyskanych w trakcie badania danych, zwiększenie wykorzystania środków publicznych, jako źródła finansowania działalności inwestycyjnej w najwyższym stopniu przewidują podmioty mikro prowadzące działalność w sektorze przemysłu. Natomiast biorąc pod uwagę położenie geograficzne mikroprzedsiębiorstw, największy wzrost wykorzystania środków publicznych deklarują podmioty z województw o najniższym potencjale rozwoju.

Podsumowanie

Podsumowując informacje odnoszące się do kwestii związanych z aktywnością inwestycyjną oraz źródłami jej finansowania, zauważyć można z jednej strony deklaracje odnoszące się do przewidywanego spadku średniej wartości nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach mikro oraz małych w okresie 2009-2011 w porównaniu do roku 2008, a z drugiej - rosnący na przestrzeni analizowanych okresów (2007-2008-2009-2011) wzrost zainteresowania przedsiębiorstw tej wielkości finansowaniem działalności inwestycyjnej ze środków kredytów i pożyczek krajowych oraz środków publicznych, przy jednoczesnym zmniejszeniu zainteresowania finansowaniem inwestycji ze środków własnych. Biorąc pod uwagę fakt, iż

najprawdopodobniej przewidywany spadek aktywności inwestycyjnej będzie wyższy, niż wynika to z deklaracji przedsiębiorców, należy wziąć pod uwagę podjęcie działań, które złagodzą by efekty tego zjawiska. Poniżej przedstawiono propozycje rekomendowane jako ewentualne działania ukierunkowane na realizację tego celu.

Zwiększenie roli funduszy pożyczkowych jako źródła podtrzymania aktywności inwestycyjnej

- *W celu złagodzenia przewidywanego na okres 2008-2009-2011 spadku nakładów inwestycyjnych wśród przedsiębiorstw mikro oraz małych, rekomendowane jest wykorzystanie zarysowującej się pozytywnej tendencji polegającej na zwiększaniu w kolejnych analizowanych okresach zainteresowania ze strony MSP finansowaniem w postaci kredytów i pożyczek krajowych.*
- *Ze względu jednak na fakt, iż stopień wykorzystania kredytów jest w wysokim stopniu pochodną polityki monetarnej państwa i mając na uwadze wzrost kosztu pieniądza w ostatnim czasie spowodowany wzrostem stóp procentowych, rekomendowane jest zwiększenie znaczenia narzędzia w postaci pożyczek, które stanowią alternatywną w stosunku do banków formę pozyskania środków i które powinny oferować dostęp do środków finansowych na zasadach korzystniejszych niż rynkowe.*
- *Inicjatywa w zakresie uruchamiania produktów pożyczkowych powinna zostać podjęta przez władze regionalne, a źródłem finansowania tego rodzaju przedsięwzięć powinny stać się środki pochodzące z regionalnych programów operacyjnych.*
- *Należy mieć na uwadze, iż warunkiem koniecznym dla funkcjonowania tego rodzaju instrumentów jest właściwe określenie przez podmioty, które będą udzielać pożyczek, luki kapitałowej (rozpoznanie potrzeb finansowych firm działających na terenie funkcjonowania instytucji finansowej). Bez przeprowadzenia tego działania nie będzie bowiem możliwe sformułowanie oferty odpowiadającej potrzebom finansowym przedsiębiorstw.*
- *Rekomendowane jest także, przed uruchomieniem akcji pożyczkowej, szczegółowych analiz potrzeb inwestycyjnych na poziomie regionalnym bądź lokalnym, celem właściwego sformułowania zasad funkcjonowania podmiotów wybranych do udzielania pożyczek, w szczególności w aspekcie kryteriów przyznawania środków finansowych.*
- *Przystępując do realizacji programów pożyczkowych jako formy interwencji należy mieć na uwadze fakt, iż ich realizacja wiązać się będzie z podjęciem ryzyka, związanego z niepowodzeniem części z finansowanych przedsięwzięć.*
- *W szczególności działania tego rodzaju powinny zostać podjęte najszybciej na terenie województw najbardziej potrzebujących. Na terenie tych regionów spadek wartości nakładów inwestycyjnych można zauważyć w całym analizowanym okresie 2007-2008-2009-2011, przy czym dotyczy on przede wszystkim inwestycji w wartości niematerialne i prawne dokonywanych przez mikroprzedsiębiorstwa.*
- *Szczególłą wagę należy przywiązać do umożliwienia przedsiębiorcom finansowania przedsięwzięć uwzględniających zakup wartości niematerialnych i prawnych, które w zdecydowanej większości posiadają charakter ukierunkowany na rozwój przedsiębiorstwa.*

Regionalne programy operacyjne jako źródło podtrzymania aktywności inwestycyjnej

- *Z punktu widzenia złagodzenia przewidywanych niekorzystnych zjawisk rekomendowane jest także (w kontekście zwiększającego się zainteresowania sektora MSP w kolejnych latach wykorzystaniem środków publicznych) uwzględnienie możliwości, jakie stwarza powierzenie władzom regionalnym środków w ramach regionalnych programów operacyjnych.*
- *W kontekście wsparcia działalności inwestycyjnej rekomendowane jest w odniesieniu do działań skierowanych do MSP przewidujących przyznawanie wsparcia o charakterze bezpośrednim, przede wszystkim sformułowanie kryteriów wyboru projektów w sposób premiujący projekty przewidujące realizację zadań inwestycyjnych. Okolicznością sprzyjającą weryfikacji kryteriów w tym zakresie jest prowadzona obecnie przez instytucje zarządzające programami w wielu województwach weryfikacja poprawności kryteriów ocen w ramach poszczególnych programów operacyjnych.*
- *Należy zwrócić uwagę na fakt, iż zasady wyboru projektów przewidzianych do objęcia dofinansowaniem i zakładające wybór projektów innowacyjnych, nie powinny definiować innowacji w sposób bezwzględny tzn. odnosząc się do poziomu rozwiązań w sektorze, lecz w sposób względny, odnosząc się do poziomu rozwiązań stosowanych w danym przedsiębiorstwie.*
- *Podobnie jak w przypadku przedsięwzięć w zakresie budowy oferty pożyczkowej, działania o tym charakterze powinny zostać podjęte w województwach o najniższym poziomie rozwoju społeczno – gospodarczego, a także w województwach o średnim poziomie rozwoju, gdzie odnotowano w przypadku mikroprzedsiębiorstw deklaracje znacznego (ponad 50%) spadku nakładów inwestycyjnych na zakup maszyn i urządzeń w okresie 2007-2008-2009-2011.*
- *Podobnie jak w przypadku narzędzi o charakterze pożyczek duże znaczenie należy przywiązać do umożliwienia przedsiębiorcom finansowania przedsięwzięć uwzględniających zakup wartości niematerialnych.*

Zastosowanie narzędzi planistycznych

Większość badanych przedsiębiorstw deklaruje dysponowanie opracowaną strategią rozwoju przedsiębiorstwa (tzn. istniejącym w formie spisanej lub nie spisanej planem kolejnych etapów rozwoju działalności firmy). Strategię opracowaną w formie dokumentu posiada 12% ogółu badanych firm. Warto nadmienić, iż jest to wynik wyższy niż zdiagnozowany dla lat 2005-2006 w ramach badania przeprowadzonego na zlecenie PARP, gdzie wskaźnik ten kształtował się na poziomie 8%.

Należy zaznaczyć, że 47% respondentów deklaruje posiadanie strategii, która nie została ujęta w formie pisemnej. Łącznie 40% ogółu badanych przyznaje, że ich firma nie posiada opracowanej strategii rozwoju. Biorąc pod uwagę wielkość firmy, należy zauważyć, że firmy większe częściej posiadają strategię w formie spisanej. Analizując natomiast fakt posiadania spisanej strategii w zależności od regionu działalności przedsiębiorstwa, zauważyć można prawidłowość, zgodnie z którą im bogatszy jest region, tym częściej przedsiębiorstwa funkcjonujące na jego terenie posiadają tego rodzaju dokument. W tym kontekście w zdecydowanie niekorzystnej sytuacji znajdują się przedsiębiorstwa mikro zlokalizowane na terenie województw o najniższym poziomie rozwoju, spośród których tylko 5% deklaruje posiadanie spisanej strategii rozwoju.

Wśród firm posiadających spisaną strategię rozwoju, nieco częściej występują firmy z branży usług. W przypadku niemal wszystkich firm (92%) posiadających plany rozwoju (bez względu na formę spisaną lub nie spisaną) opracowana strategia dotyczy sprzedaży obecnie posiadanych

produktów lub usług na dotychczasowych rynkach. Również znakomita większość firm (86%) czyni plany dotyczące sprzedaży nowych produktów/usług na dotychczasowym rynku. Nowe rynki planuje zdobywać 70% przedsiębiorców, którzy chcą sprzedawać na nim swoje dotychczasowe usługi lub produkty oraz 63% firm, które zamierzają na nowe rynki wprowadzić nowe usługi lub produkty. W przedsiębiorstwach, które posiadają strategię rozwoju w postaci spisanej opracowuje się ją najczęściej raz na rok (43%). W przypadku 27% firm strategia opracowywana jest doraźnie, a dla 26% przedsiębiorstw raz na kilka lat. Wielkość firmy nie różnicuje w sposób statystycznie istotny kwestii związanych z rodzajem ani horyzontem czasowym strategii rozwoju.

Popularyzacja wykorzystania narzędzi planowania strategicznego jako metoda zwiększenia wykorzystania ich zastosowania

- *Posiadanie spisanej strategii rozwoju wydaje się szczególnie istotne w kontekście wynikającej z niniejszego badania obserwacji, iż przedsiębiorstwa dysponujące tego rodzaju dokumentem, zarówno w roku 2007, jak i 2008 oraz w planach na lata 2009-2011 najczęściej spośród wszystkich firm deklarują realizację inwestycji o charakterze rozwojowym.*
- *Z tego względu wydaje się zasadne podjęcie - w szczególności w odniesieniu do mikroprzedsiębiorstw prowadzących działalność na terenach najbiedniejszych (w przypadku których posiadanie spisanej strategii rozwoju występuje najrzadziej), działań ukierunkowanych na zwiększenie wykorzystania tego narzędzia planowania.*
- *Należy jednak mieć na uwadze fakt, iż od wielu lat działania polegające m.in. na doradztwie dla MSP w zakresie przygotowywania dokumentów strategicznych prowadzone są na terenie całego kraju m.in. przez ośrodki należące do Krajowego Systemu Usług dla MSP nadzorowanego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. Na rynku istnieje także szeroka oferta szkoleń dla przedsiębiorców które dotyczą tego zagadnienia i które - ze względu na fakt dofinansowania kosztów ich organizacji ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego zwiększają możliwości udziału w nich przedsiębiorstw za niewielką odpłatnością.*
- *Biorąc pod uwagę okoliczność, jaką jest dostępność źródeł wiedzy z których korzystać mogą przedsiębiorcy, wydaje się więc w chwili obecnej zasadne podjęcie (w szczególności przez władze lokalne, a także branżowe) przede wszystkim działań o charakterze popularyzującym i uświadamiającym korzyści płynące z posiadania spisanej strategii.*
- *W kontekście deklaracji przedsiębiorców związanych z coraz częstszym zapotrzebowaniem na źródła finansowania w postaci środków publicznych, rekomendowane jest wprowadzenie przez instytucje przyznające wsparcie tego rodzaju wymogu przedstawienia przez wnioskodawcę spisanej strategii rozwoju przedsiębiorstwa.*

Udział w rynku zamówień publicznych

Spośród firm, które wzięły udział w badaniu, 2/3 nie brało w 2007 roku udziału w żadnym przetargu. Należy zwrócić uwagę, że najczęściej do przetargów nie przystępowały firmy mikro (71%), a także przedsiębiorstwa założone po 2005 roku (82%).

Ponadto, 22% ogółu firm deklaruje, że w 2007 roku wzięło udział w mniej niż 10 przetargach (z czego częściej deklaracje takie składały firmy działające w branży budowlanej – 38%). Start w więcej niż 10 przetargach zgłosiło 7% badanych przedsiębiorstw. Spośród niemal 30% firm, które w 2007 roku wzięły udział w jakimkolwiek przetargu 81% zadeklarowało wygraną któregokolwiek z nich, z czego 69% wygrało od 1 do 10 przetargów, a kolejne 12% - powyżej 10. Najczęściej powyżej 10 wygranych przetargów deklarują firmy usługowe z terenów najbogatszych. Brak wygranych przetargów częściej obserwujemy wśród firm handlowych z województw przeciętnie rozwiniętych (57% w porównaniu do 20% ogółem).

Spośród firm, które w 2007 roku nie przystąpiły do przetargów aż 81% nie zamierza do nich przystępować także w 2008 roku. Częściej są to podmioty prowadzące działalność handlową (88%). Wielkość firmy i region nie różnicują w sposób istotny statystycznie chęci uczestnictwa w przetargach w roku 2008. W opinii 39% badanych przedstawicieli firm znaczącym problemem w przystępowaniu do przetargów jest zbyt mała wielkość firmy. Kolejne 27% jest zdania, że utrudnieniem są zawiłe procedury administracyjne i biurokracja. W dalszej kolejności pojawiają się niejasne kryteria wyboru najlepszej oferty (18% wskazań) oraz wysokie koszty przygotowania oferty (13%).

Wśród ogółu badanych blisko połowa (47%) uważa, że start w przetargach ułatwia posiadanie systemu zarządzania jakością ISO. Jednocześnie, prawie co trzeci badany jest w tej kwestii przeciwnego zdania.

Analizując wskazywane przez przedstawicieli sektora MSP bariery ograniczające dostęp do rynku zamówień publicznych należy mieć na uwadze, że ograniczenia te częściowo mogą posiadać źródło w istniejącym prawodawstwie, a którego przepisy nie mogą tworzyć preferencji dla żadnego z uczestników postępowań. Z tego też względu, sugerując podjęcie działań ukierunkowanych na zwiększenie uczestnictwa przedsiębiorstw sektora MSP w rynku zamówień publicznych, należy pamiętać, że nie jest możliwe dokonanie zmian np. wprowadzających w trakcie postępowań o udzielenie zamówienia publicznego preferencji w ocenie ofert np. dla przedsiębiorstw mikro.

Kolejnym istotnym ograniczeniem wskazywanym przez przedsiębiorców z sektora MSP jest postrzeganie procedur związanych z udzieleniem zamówienia publicznego jako zawiłych oraz biurokracja z nim związana. Aspekt ten, jak wynika z przeprowadzonego badania jest szczególnie często wskazywany przez przedsiębiorstwa działające w sektorze przemysłu w regionach najbogatszych oraz przedsiębiorstwa mikro działające w sektorze budowlanym.

Zaproponowanie rekomendacji w odniesieniu do kwestii, jaką jest zwiększenie uczestnictwa MSP (w szczególności firm mikro) w rynku zamówień publicznych jest zagadnieniem skomplikowanym. Ze względów prawnych (zgodność z przepisami UE) nie jest bowiem możliwe np. nałożenie na zamawiających obowiązku przydzielania określonej wartości budżetu zamówień wyłącznie wykonawcom z wybranego sektora rynku). Niemniej w odniesieniu do wyników niniejszego badania poniżej przedstawiono propozycje zmiany zaobserwowanego stanu.

Wsparcie w procesie tworzenia konsorcjów firm wspólnie ubiegających się o przyznanie zamówienia

- *W kontekście wskazywanego najczęściej przez przedsiębiorstwa ograniczenia, jakim jest postrzeganie własnej firmy jako przedsiębiorstwa o zbyt małym potencjale w stosunku do wymogów określanych przez zamawiających, rekomendowane jest podjęcie działań ukierunkowanych na ułatwienie przedsiębiorstwom zawiązywania porozumień o charakterze konsorcyjnym, dzięki którym możliwe będzie uczestnictwo w postępowaniu i realizacja zamówienia będącego jego przedmiotem przy wykorzystaniu potencjału firm partnerskich.*
- *Tego rodzaju działania powinny być podjęte przez organy administracji państwowej szczebla centralnego poprzez ew. dofinansowanie kosztów związanych z wynagrodzeniem za usługi prawne związane ze stworzeniem konsorcjum.*
- *Jednocześnie, pamiętając konieczności zachowania równości szans w dostępie do rynku zamówień publicznych, można rozważyć poświęcenie szczególnej uwagi w tym zakresie firmom mikro (bez względu na sektor działalności), wśród których wskazania na niedostosowania wielkości firmy do rynku pojawiają się najczęściej. W tym kontekście rozwiązaniem mogło by stanowić wprowadzenie np. do oferty ośrodków KSU podstawowego doradztwa w tym zakresie.*
- *Należy dodać, że zaletą istnienia konsorcjum jest rozłożenie kosztów przygotowania oferty, których wysokość wskazywana jest przez przedsiębiorców z sektora MSP, jako jedna z istotnych barier w dostępie do rynku zamówień publicznych.*

Upowszechnienie elektronicznego systemu zakupów

- *Biorąc pod uwagę ograniczenia związane z wymogami formalnymi wynikającymi z przepisów prawa, które nie mogą zostać zlikwidowane w krótkiej perspektywie czasowej, na przejrzystość prowadzonych postępowań wpłynąć mogłoby zwiększenie poziomu wykorzystania trybów udzielania zamówień opierających się o system elektroniczny. Należy pamiętać jednak, że tryby te mogą znaleźć szersze zastosowanie głównie w przypadku dostaw (a więc zakresu działalności odnoszącej się do branży handlowej i w mniejszym stopniu - produkcyjnej).*
- *W przypadku sektora budowlanego, wydaje się natomiast zasadny postulat dokładania przez zamawiających jak najwyższej staranności w przygotowywaniu dokumentacji przetargowej, celem uniknięcia ewentualnych rozbieżności interpretacyjnych.*

Intensyfikacja działań edukacyjnych

- *Rekomendowane jest podjęcie działań edukacyjnych, obejmujących planem zajęć m.in. interpretację najważniejszych zapisów ustawy PZP, szczegółowe*

objaśnienie podstawowych trybów udzielania zamówień oraz najczęściej powstających wątpliwości związanych z procedurami.

- *Działania te powinny być prowadzone (np. w ramach szkoleń dofinansowanych ze środków strukturalnych), przez podmioty zaangażowane w rozwój MSP na terenie lokalnym i regionalnym. Warte rozważenia było by także włączenie doradztwa (bądź udzielania informacji) z tego zakresu przez organizacje wspierające rozwój MSP.*

Czynniki determinujące rozwój przedsiębiorstw

Czynnikiem, który w opinii przedstawicieli badanych firm najsilniej determinuje rozwój przedsiębiorstw są odpowiednio wykwalifikowani pracownicy (64% wskazań). W następnej kolejności wskazywana była możliwość wykorzystania nowych technologii (37%), niskie podatki (35%) i łatwy dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania (22%). Stosunkowo rzadko wymieniano inne aspekty, takie jak możliwość eksportu dóbr/usług czy łatwy dostęp do zamówień publicznych (po 14%).

Jak wynika z badania, wielkość firmy nie różnicuje w sposób istotny statystycznie czynników, które w opinii przedstawicieli firm wpływają na ich rozwój. Różnice te widać natomiast analizując branże, w których działają firmy. Przedstawiciele branży budowlanej szans rozwoju upatrują częściej w odpowiednio wykwalifikowanej kadrze (74% wskazań) oraz wykorzystaniu nowych technologii (50%). Reprezentanci przedsiębiorstw związanych z przemysłem są zdania, że na rozwój firmy w niemal równej mierze wpłynie wysoki poziom kadr, jak i niskie podatki.

Biorąc pod uwagę zróżnicowanie regionalne, należy stwierdzić, że przedsiębiorstwa działające w województwach najbogatszych, zdecydowanie częściej niż ogół przedsiębiorstw (70%), wskazują na odpowiednio wykwalifikowanych pracowników jako źródło rozwoju przedsiębiorstwa (przy czym odsetek wskazań jest najwyższy w przypadku województwa mazowieckiego oraz śląskiego). Warto w tym miejscu podkreślić fakt istotnego powiązania przez przedsiębiorstwa działające na terenie województw najbogatszych w branży budowlanej faktu rozwoju firmy z dostępem do odpowiednio wykwalifikowanych pracowników (90% firm z tych regionów działających w tej branży wskazało na powyższy czynnik).

W przedsiębiorstwach działających na terenie województw o najniższym poziomie rozwoju (szczególnie w firmach prowadzących działalność handlową) czynnik ludzki postrzegany jest jako potencjalne źródło rozwoju zdecydowanie rzadziej (województwa świętokrzyskie i warmińsko – mazurskie charakteryzują się najniższym poziomem wskazań w tym zakresie).

Analizując kwestię potencjału ludzkiego, należy dodać, że posiadanie lub możliwość zatrudnienia odpowiednio wykwalifikowanych pracowników stanowi – obok znajomości rynku i potrzeb klientów oraz potrzeby dostosowania do określonych norm jakości/bezpieczeństwa – jeden z trzech najważniejszych czynników wpływających na decyzje inwestycyjne MSP. Jako czynnik mający wpływ na podejmowane decyzje inwestycyjne był on istotnie częściej wskazywany przez przedsiębiorców rozwijających swoje firmy w szybkim tempie, a nieco częściej przez firmy ograniczające działalność. Z kolei istotnie rzadziej jego wpływ zaznaczyły firmy przeżywające stagnację.

Tak jak wspomniano powyżej, odpowiednio wykwalifikowani pracownicy jako czynnik pozytywnie wpływający na rozwój firmy relatywnie większe znaczenie mają dla przedsiębiorców budowlanych, a mniejsze dla przedsiębiorstw przemysłowych. Ponadto, jego wagę doceniają nieco częściej firmy, które rozwijają się w oparciu o posiadaną (niekoniecznie spisana w formie dokumentu) strategię rozwoju.

W oparciu o powyższy obraz, a w szczególności fakt, że potencjał ludzki jest czynnikiem determinującym rozwój firm (w szczególności szybko zwiększających wartość przychodów), zarysowuje się dwubiegunowość, odnosząca się do postrzegania kwalifikacji pracowników jako źródła rozwoju przedsiębiorstwa przez firmy działające na terenach najbogatszych i

najbiedniejszych. Utrzymanie się powyższej sytuacji w kolejnych latach powodować może pogłębianie się różnic w rozwoju społeczno – gospodarczym pomiędzy tymi regionami.

Wsparcie rozwoju zasobów ludzkich

- *Rekomenduje się rozważenie podjęcia z jednej strony działań ukierunkowanych na zapewnienie odpowiedniego dostępu do odpowiednich zasobów ludzkich firmom działającym na terenie województw najbogatszych (w szczególności w branży budowlanej, dla której czynnik ludzki okazuje się najważniejszy z punktu widzenia rozwoju), a z drugiej – prowadzenie działań wspierających firmy (w szczególności mikro) działające na terenach najbiedniejszych, w zakresie dbałości o podnoszenie kwalifikacji pracowników. Działania takie mogłyby zapobiec powiększaniu się dystansu rozwojowego firm z regionów najbiedniejszych (w szczególności firm mikro) do przedsiębiorstw prowadzących działalność na terenach najbogatszych.*
- *W pierwszym przypadku wydaje się, że działania skierowane do sektora firm budowlanych w regionach najbogatszych, obejmować mogłyby uruchomienie przez urzędy pracy szkoleń i kursów, przygotowujących kadry dla wspomnianych przedsiębiorstw, a także realizację działań w sferze edukacyjnej. Wdrożenie tego rodzaju rozwiązań powinno zostać jednak poprzedzone przeprowadzeniem pogłębionych analiz w odniesieniu do potrzeb pracodawców z tego sektora (zarówno na poziomie regionu, jak i lokalnym).*
- *W drugim przypadku sugerowane działania powinny objąć w województwach najbiedniejszych docelowo nie tylko samych pracowników, ale także osoby kierujące firmami (w szczególności handlowymi), w celu uświadomienia wartości i możliwości, związanych z dysponowaniem odpowiednio wykwalifikowanym personelem z punktu widzenia rozwoju firmy. Podobnie jednak jak w poprzednim przypadku, podjęcie tego rodzaju działań, powinno zostać poprzedzone przeprowadzeniem stosownych analiz w skali lokalnej (powiatowe urzędy pracy) lub regionalnej (wojewódzkie urzędy pracy). Źródłem finansowania powyższych przedsięwzięć mogłyby stać się regionalne komponenty Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, a w ich realizację zaangażować mogłyby się instytucje otoczenia biznesu.*

Barier rozwoju firm

W opinii przedstawicieli badanych firm do czynników posiadających najbardziej negatywny wpływ na rozwój firmy zalicza się istniejący system prawa podatkowego (47% wskazań) oraz wysokie pozapłacowe koszty pracy (44%). Warto zaznaczyć, że czynniki te zostały uznane za źródła barier w rozwoju także w ramach badania *Konkurencyjność sektora MSP* przeprowadzonego w 2007 roku przez PKPP Lewiatan.

Jako kolejne czynniki ograniczające rozwój MSP wskazano silną konkurencję (30%), brak odpowiednio wykwalifikowanych pracowników (27%) i zatory płatnicze (24%). Rządziej wskazywano natomiast na system prawa pracy (17%), wysokie płace (14%), niedostateczny popyt na usługi/dobra oferowane przez firmy reprezentowane przez respondentów (11%), a także trudności w dostępie do kredytów (10%) i kontrole działalności gospodarczej (8%).

Wielkość firm nie różnicuje w sposób istotny statystycznie czynników, które w opinii przedstawicieli firm mogą być barierami w rozwoju. Widać je natomiast analizując poszczególne branże. I tak reprezentanci firm przemysłowych częściej niż przedstawiciele pozostałych firm za przeszkodę w rozwoju firm uznali zatory płatnicze. Przedstawiciele branży budowlanej (działające na terenie województw najbogatszych, a także mikroprzedsiębiorstwa) istotnie

częściej wskazywali na brak odpowiednio wykwalifikowanej kadry, a dla reprezentantów sektora handlu (w szczególności w województwach przeciętnie rozwiniętych) częstszą przeszkodą niż dla innych jest silna konkurencja.

Zmiany w systemie podatkowym oraz zmniejszenie pozapłacowych kosztów pracy

- *Biorąc pod uwagę powyższe spostrzeżenia, zagadnieniem, które powinno zostać poddane szczegółowej, pogłębionej analizie w ramach kolejnych badań, jest kwestia istniejącego systemu prawa podatkowego, który najczęściej wskazywany jest jako źródło barier w rozwoju przedsiębiorstw.*
- *W tym kontekście najbardziej oczekiwanymi ze strony przedsiębiorstw działaniami jest uproszczenie systemu podatkowego, w tym systemu VAT oraz obniżenie stawki podatków. Wydaje się również, że wprowadzona w ubiegłym roku obniżka stawki ubezpieczenia społecznego pracownika ponoszonej przez pracodawcę to posunięcie zbyt ograniczone z punktu widzenia przedsiębiorców, którzy wciąż postrzegają pozapłacowe koszty pracy jako jeden z najważniejszych czynników ograniczających rozwój przedsiębiorstw. Jest to szczególnie ważne w kontekście wyników badania wskazujących, że potencjał ludzki jest kluczowym czynnikiem wzrostu firm (patrz część: Czynniki determinujące rozwój firm).*

Wsparcie poprawy pozycji konkurencyjnej firm przeciętnie handlowych w województwach przeciętnie rozwiniętych

- *Biorąc pod uwagę zdiagnozowane bariery w rozwoju firm handlowych działających na terenie województw przeciętnie rozwiniętych, polegające na silnej presji konkurencyjnej, wydaje się zasadne zaadresowanie do tej grupy przedsiębiorstw (przez organizacje branżowe lub regionalne – za pośrednictwem instytucji otoczenia biznesu) działań o charakterze doradczym, wskazującym metody poprawy pozycji konkurencyjnej.*

Odnosząc się do ograniczeń wskazanych przez przedsiębiorstwa działające w sektorze budowlanym, charakterystyczne jest wskazanie na bariery płynące z braku odpowiednio wykwalifikowanych pracowników (rekomendację dotyczącą poprawy sytuacji w tym zakresie przedstawiono w części streszczenia dotyczącej czynników determinujących rozwój firm).

Dwa najczęściej wskazywane działania, które mogłyby zostać podjęte zdaniem badanych przez Rząd w celu wsparcia rozwoju firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw to uproszczenie systemu podatkowego/systemu VAT oraz obniżenie podatków. Oba elementy zostały wskazane przez 58% przedstawicieli badanych firm. W dalszej kolejności wskazywano na wprowadzenie euro w miejsce złotówki (20% wskazań), zmniejszenie liczby kontroli czy uproszczenie zasad finansowania zewnętrznego (po 17% wskazań). Co dziesiąta osoba wskazała na uproszczenie przepisów prawa. Reprezentanci sektora przemysłowego częściej niż pozostali byli zdania, że wprowadzenie Euro mogłoby pomóc firmom z ich branży. Przedstawiciele branży budowlanej częściej wskazywali na obniżenie podatków i zmniejszenie liczby kontroli (to ostatnie częściej wymieniane było także przez osoby z firm handlowych). Dla firm usługowych bardziej istotne niż dla reszty przedsiębiorstw wydaje się też uproszczenie zasad finansowania zewnętrznego. Firmy z regionów najbiedniejszych częściej niż pozostałe wskazywały na działania mające na celu obniżenie podatków oraz ułatwienie dostępu do doradztwa gospodarczego. Firmy z regionów najbogatszych były zdania, że wspomóc mogłoby uproszczenie systemu podatkowego oraz uproszczenie zasad finansowania zewnętrznego.

5. Zakończenie

Podsumowując wyniki przeprowadzonego badania, należy stwierdzić, że w odniesieniu do aspektu potencjału rozwojowego sektora polskich MSP, jakim jest zdolność do ponoszenia nakładów inwestycyjnych, w latach 2007 – 2008 zaobserwować można utrzymanie się pozytywnej, zaobserwowanej w latach poprzednich tendencji polegającej na wzroście wartości nakładów inwestycyjnych. Niemniej jednak zwrócić należy uwagę na deklarowanie przez przedstawicieli mikro i małych przedsiębiorstw spadku wartości średniorocznych nakładów inwestycyjnych w latach 2009-2011 w porównaniu do roku 2008. W tym kontekście konieczne wydaje się podjęcie działań, których zadaniem będzie złagodzenie lub zahamowanie tego zjawiska. Sytuacja ta nie odnosi się do przedsiębiorstw średnich, które deklarują wzrost średniorocznych wydatków w okresie 2009-2011 w porównaniu do roku 2008.

Odnosząc się do kwestii źródeł finansowania inwestycji przez polskie MSP w analizowanych okresach, należy podkreślić, że zaobserwowana w latach ubiegłych pozytywna tendencja polegająca na zwiększeniu zainteresowania środkami z kredytów i pożyczek krajowych uległa wzmocnieniu i – zgodnie z deklaracjami przedsiębiorców - utrzyma się także w latach 2008 oraz 2009-2011. Biorąc jednak pod uwagę uzależnienie kosztu kredytu od decyzji banku centralnego, dostępność tych źródeł finansowania może w przyszłości ulec obniżeniu – stąd warto rozważyć zatem niezależne stymulowanie wykorzystania tego źródła finansowania poprzez udzielanie pożyczek, w szczególności przez władze regionalne, znające potrzeby przedsiębiorstw na rynkach lokalnych.

Jak wynika z przeprowadzonego badania prawie 12% badanych MSP posiada spisana strategię rozwoju. Bardziej szczegółowa analiza wyników w tym zakresie wskazuje jednak na istotne zróżnicowanie w wykorzystaniu tego narzędzia, w tym w szczególności – niskie jego zastosowanie w firmach mikro, w związku z czym wskazane jest podjęcie działań ukierunkowanych na zwiększenie odsetka firm tej wielkości dysponujących tym narzędziem.

Spośród firm, które wzięły udział w badaniu, 2/3 nie brało w 2007 roku udziału w żadnym przetargu. Należy zwrócić uwagę, że w najczęściej do przetargów nie przystępowały firmy mikro, a także przedsiębiorstwa założone po 2005 roku, co świadczyć może o niskiej zdolności przedsiębiorstw o tych cechach do uczestnictwa w rynku zamówień publicznych. Wydaje się, że w kontekście zdiagnozowanych w ramach badania zjawisk, a w szczególności w obliczu decyzji aż 81% firm, które w 2007 roku nie przystąpiły do przetargów o nie przystępowaniu do nich także w 2008 roku, wskazane jest podjęcie m.in. działań edukacyjnych a także wprowadzaniu ułatwień w podejmowaniu przez firmy współpracy w ramach konsorcjów, a które ukierunkowane będą na zwiększenie udziału MSP (w szczególności mikroprzedsiębiorstw) w tym rynku. Jest to niezmiernie istotne w szczególności w aspekcie rosnącej z roku na rok wartości zamówień oferowanych rynku zamówień publicznych, którego wolumen w okresie 2000 – 2006 zwiększył się z 23 mld. zł do 79,6 mld. zł.

Jak wynika z przeprowadzonego badania, w opinii MSP czynnikiem, który w największym stopniu posiada wpływ na rozwój firmy są odpowiednio wykwalifikowani pracownicy, w następnej kolejności wskazuje się natomiast na możliwość wykorzystania nowych technologii. Z kolei do czynników, które ograniczają rozwój firm należy przede wszystkim system prawa podatkowego oraz wysokie pozapłacowe koszty pracy. Warto zwrócić uwagę na fakt, że wagę zasobów ludzkich w rozwoju przedsiębiorstwa w największym stopniu dostrzegają firmy z województw najbogatszych, zaś w najmniejszym – z najbiedniejszych, co przyczynić się może do powiększania się rozbieżności w tempie rozwoju na tych obszarach i wymaga podjęcia odpowiednich interwencji.

W ramach powyższego opracowania zaprezentowano propozycje rozwiązań, odnoszące się do metod wprowadzenia zmian w kontekście powyżej zidentyfikowanych zjawisk, które stanowią lub w najbliższej przyszłości przybrać mogą charakter problemów. Zdajemy sobie jednocześnie sprawę z faktu, iż, jako że zakres badania obejmował wybrane aspekty związane potencjałem rozwojowym polskich MSP, stanowią one tylko część działań, które mogłyby zostać podjęte w celu rozwoju potencjału tego sektora.

6. Spis tabel i rysunków

Spis tabel

Tabela 1. Średnia wysokość wydatków inwestycyjnych w świetle badania ankietowego według wielkości przedsiębiorstw (tys. zł)	4
Tabela 2. Cel inwestycji w świetle badania ankietowego (jak % inwestycji ogółem)	4
Tabela 3. Najczęściej i najrzadziej realizowane inwestycje w świetle badania ankietowego (%)	5
Tabela 4. Częstość wykorzystania z wybranych źródeł finansowania inwestycji w świetle badania ankietowego w latach 2007, 2008, 2009-2011 (% wskazań).....	5
Tabela 5. Zagadnienia i pytania badawcze.....	17
Tabela 6. Źródła wykorzystane na etapie analizy dokumentów.....	18
Tabela 7. Aktywność inwestycyjna mikroprzedsiębiorstw (0-9 pracujących) w latach 2002-2004.....	22
Tabela 8. Aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw w latach 2002-2004.....	23
Tabela 9. Aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw w latach 2004-2006.....	24
Tabela 10. Struktura nakładów inwestycyjnych według źródeł finansowania w przedsiębiorstwach zatrudniających powyżej 9 osób w latach 2004-2005 (z pominięciem Rolnictwa i leśnictwa, Rybołówstwa i rybactwa oraz Administracji publicznej) .26	
Tabela 11. Podział województw na potrzeby badania ze względu na poziom PKB dla UE-27	40
Tabela 12. Średnia wysokość wydatków inwestycyjnych w świetle badania ankietowego według wielkości przedsiębiorstw (tys.zł)	124
Tabela 13. Cel inwestycji w świetle badania ankietowego (jak % wydatków na inwestycje ogółem)	124
Tabela 14. Najczęściej i najrzadziej realizowane inwestycje w świetle badania ankietowego (%)	125
Tabela 15. Częstość wykorzystania wybranych źródeł finansowania inwestycji w świetle badania ankietowego w latach 2007, 2008, 2009-2011 (% wskazań).....	127

Spis rysunków

Rysunek 1. Schemat koncepcji badania.....	16
Rysunek 2. Struktura inwestycji w przedsiębiorstwach w roku 2006 w układzie wielkości zatrudnienia	25
Rysunek 3. Struktura nakładów inwestycyjnych według źródeł finansowania w przedsiębiorstwach zatrudniających powyżej 9 osób w roku 2005 (z pominięciem Rolnictwa i leśnictwa, Rybołówstwa i rybactwa oraz Administracji publicznej)	27
Rysunek 4. Udział inwestorów deklarujących finansowanie nowych inwestycji z dwóch najbardziej popularnych źródeł tj. środków własnych oraz kredytów bankowych. Podgrupa planująca nowe przedsięwzięcia	27
Rysunek 5. Posiadanie strategii rozwoju firmy według deklaracji przedsiębiorców (dane w %)	30
Rysunek 6. Wartość udzielonych zamówień publicznych w Polsce, 2000-2006 (w mld zł).....	31
Rysunek 7. Udział MSP w wartości zamówień publicznych w UE według zamawiających, 2005	32
Rysunek 8. Udział MSP w wartości zamówień publicznych w UE według rodzaju zamówienia, 2005.....	33
Rysunek 9. Udział zamówień publicznych o różnej wartości według wielkości wykonawcy, 2005	33
Rysunek 10. Średni wskaźnik sukcesu według wielkości wykonawcy	34
Rysunek 11. Udział sektora publicznego w sprzedaży firm według ich wielkości.....	34
Rysunek 12. Liczba przetargów, w których uczestniczyli respondenci w okresie ostatnich 3 lat	35
Rysunek 13. Wpływ czynników zewnętrznych na rozwój firmy, 2007	37
Rysunek 14. Cele inwestycji w podziale na sekcje, 2007 (%).....	45
Rysunek 15. Cele inwestycji w podziale na sekcje, 2008 (%).....	46
Rysunek 16. Cele inwestycji w podziale na sekcje, 2009-2011 (%).....	47
Rysunek 17 . Struktura rodzajowa inwestycji ogółem w latach: 2007, 2008, 2009-2011 (% wskazań)*	48
Rysunek 18 . Struktura rodzajowa inwestycji wg wielkości firmy, 2007 (% wskazań)*	49
Rysunek 19. Struktura rodzajowa inwestycji wg wielkości firmy, 2008 (% wskazań)*	50
Rysunek 20. Struktura rodzajowa inwestycji wg wielkości firmy, 2009-2011 (% wskazań)*.....	50
Rysunek 21. Struktura rodzajowa inwestycji wg sekcji, 2007 (% wskazań)*.....	51
Rysunek 22. Struktura rodzajowa inwestycji wg sekcji, 2008 (% wskazań)*.....	52
Rysunek 23. Struktura rodzajowa inwestycji wg sekcji, 2009-2011 (% wskazań)*	52
Rysunek 24. Struktura rodzajowa inwestycji wg regionów, 2007 (% wskazań)*.....	53
Rysunek 25. Struktura rodzajowa inwestycji wg regionów, 2008 (% wskazań)*.....	54

Rysunek 26. Struktura rodzajowa inwestycji wg regionów, 2009-2011 (% wskazań)*	55
Rysunek 27. Średnia wartość inwestycji w nieruchomości w podziale na sekcje w latach 2007, 2008, 2009-2011 (w tys. zł)	57
Rysunek 28. Średnia wartość inwestycji w maszyny i urządzenia w podziale na sekcje w latach 2007, 2008, 2009-2011 (w tys. zł)	59
Rysunek 29. Średnia wartość inwestycji w środki transportu w podziale na sekcje w latach 2007, 2008, 2009-2011 (w tys. zł)	61
Rysunek 30. Średnia wartość inwestycji w wartości niematerialne i prawne w podziale na sekcje, w latach 2007, 2008, 2009-2011 (w tys. zł)	64
Rysunek 31. Efekty inwestycji zrealizowanych w 2007 roku w podziale na sekcje (% wskazań)*	65
Rysunek 32. Prognozowana zmiana wielkości inwestycji według sekcji – rok 2008 w porównaniu do roku 2007 (% wskazań)	66
Rysunek 33. Prognozowana zmiana wielkości inwestycji według struktury rodzajowej inwestycji – rok 2008 w porównaniu do roku 2007	67
Rysunek 34. Prognozowana zmiana wielkości inwestycji według struktury rodzajowej inwestycji i potencjału regionów – rok 2008 w porównaniu do roku 2007 (% wskazań)	68
Rysunek 35. Prognozowana zmiana wielkości inwestycji według struktury rodzajowej inwestycji i wielkości firmy – rok 2008 w porównaniu do roku 2007 (% wskazań)	69
Rysunek 36. Prognozowana zmiana wielkości inwestycji według struktury rodzajowej inwestycji – rok 2008 w porównaniu do roku 2007 – firmy nie ujawniające wysokości inwestycji (% wskazań)	70
Rysunek 37. Przyczyny zwiększenia wydatków inwestycyjnych w roku 2008 w porównaniu do roku 2007 wg rodzajów inwestycji (% wskazań)*	71
Rysunek 38. Przyczyny zmniejszenia wydatków inwestycyjnych w roku 2008 w porównaniu do roku 2007 wg rodzajów inwestycji (% wskazań)*	72
Rysunek 39. Źródła finansowania inwestycji w podziale na sekcje, 2007 (% wskazań) *	73
Rysunek 40. Źródła finansowania inwestycji w podziale na sekcje, 2008 (% wskazań) *	75
Rysunek 41. Źródła finansowania inwestycji w podziale na sekcje, 2009-2011 (% wskazań) *	76
Rysunek 42. Źródła finansowania inwestycji w podziale na sekcje w latach 2007, 2008, 2009-2011 (% wskazań) *	77
Rysunek 43. Źródła finansowania inwestycji w nieruchomości w latach 2007, 2008, 2009-2011 (% wskazań) *	79
Rysunek 44. Źródła finansowania inwestycji w nieruchomości ze względu na wielkość firmy, 2007 (% wskazań) *	79
Rysunek 45. Źródła finansowania inwestycji w nieruchomości ze względu na wielkość firmy, 2008 (% wskazań) *	80
Rysunek 46. Źródła finansowania inwestycji w nieruchomości ze względu na wielkość firmy, 2009-2011 (% wskazań) *	81
Rysunek 47. Źródła finansowania inwestycji w nieruchomości w podziale na sekcje, 2007 (% wskazań) *	82
Rysunek 48. Źródła finansowania inwestycji w nieruchomości w podziale na sekcje, 2008 (% wskazań) *	82
Rysunek 49. Źródła finansowania inwestycji w nieruchomości w podziale na sekcje, 2009-2011 (% wskazań) *	83
Rysunek 50. Źródła finansowania inwestycji w maszyny i urządzenia w latach 2007, 2008, 2009-2011 (% wskazań) *	86
Rysunek 51. Źródła finansowania inwestycji w maszyny i urządzenia ze względu na wielkość firmy, 2007 (% wskazań) *	87
Rysunek 52. Źródła finansowania inwestycji w maszyny i urządzenia ze względu na wielkość firmy, 2008 (% wskazań) *	87
Rysunek 53. Źródła finansowania inwestycji w maszyny i urządzenia ze względu na wielkość firmy, 2009-2011 (% wskazań) *	88
Rysunek 54. Źródła finansowania inwestycji w maszyny i urządzenia według sekcji, 2007 (% wskazań) *	89
Rysunek 55. Źródła finansowania inwestycji w maszyny i urządzenia według sekcji, 2008 (% wskazań) *	89
Rysunek 56. Źródła finansowania inwestycji w maszyny i urządzenia według sekcji, 2009-2011 (% wskazań) *	90
Rysunek 57. Źródła finansowania inwestycji w środki transportu w latach 2007, 2008, 2009-2011 (% wskazań) *	93
Rysunek 58. Źródła finansowania inwestycji w środki transportu ze względu na wielkość firmy, 2007 (% wskazań) *	94
Rysunek 59. Źródła finansowania inwestycji w środki transportu ze względu na wielkość firmy, 2008 (% wskazań) *	95
Rysunek 60. Źródła finansowania inwestycji w środki transportu ze względu na wielkość firmy, 2009-2011 (% wskazań) *	96
Rysunek 61. Źródła finansowania inwestycji w środki transportu według sekcji, 2007 (% wskazań) *	97
Rysunek 62. Źródła finansowania inwestycji w środki transportu według sekcji, 2008 (% wskazań) *	97
Rysunek 63. Źródła finansowania inwestycji w środki transportu według sekcji, 2009-2011 (% wskazań) *	98
Rysunek 64. Źródła finansowania inwestycji w wartości niematerialne i prawne w latach 2007, 2008, 2009-2011 (% wskazań) *	101
Rysunek 65. Źródła finansowania inwestycji w wartości niematerialne i prawne ze względu na wielkość firmy, 2007 (% wskazań) *	102
Rysunek 66. Źródła finansowania inwestycji w wartości niematerialne i prawne ze względu na wielkość firmy, 2008 (% wskazań) *	102
Rysunek 67. Źródła finansowania inwestycji w wartości niematerialne i prawne ze względu na wielkość firmy, 2009-2011 (% wskazań) *	103
Rysunek 68. Źródła finansowania inwestycji w wartości niematerialne i prawne według sekcji, 2007 (% wskazań) *	104

Rysunek 69. Źródła finansowania inwestycji w wartości niematerialne i prawne według sekcji, 2008 (% wskazań) *	104
Rysunek 70. Źródła finansowania inwestycji w wartości niematerialne i prawne według sekcji, 2009-2011 (% wskazań) *	105
Rysunek 71. Posiadanie strategii rozwoju – według sekcji (% wskazań)	107
Rysunek 72. Rodzaj strategii inwestycyjnej – według sekcji (% wskazań)*	109
Rysunek 73. Horyzont czasowy strategii rozwoju (% wskazań)	110
Rysunek 74. Liczba przetargów, do których przystępowała firma w 2007 roku – wg sekcji (% wskazań)	111
Rysunek 75. Liczba wygranych przetargów w 2007 roku – wg sekcji (% wskazań)	111
Rysunek 76. Zamiar przystępowania do przetargów w 2008 roku – wg sekcji (% wskazań)	112
Rysunek 77. Problemy związane z przystępowaniem do przetargów (% wskazań)*	113
Rysunek 78. Posiadanie systemu ISO ułatwieniem startu w przetargach - wg sekcji (% wskazań)	114
Rysunek 79. Czynniki wpływające na decyzje inwestycyjne (% wskazań)*	115
Rysunek 80. Czynniki pozytywnie wpływające na rozwój firmy (% wskazań)*	117
Rysunek 81. Czynniki negatywnie wpływające na rozwój firmy (% wskazań)*	119
Rysunek 82. Oczekiwane działania wspomagające ze strony Rządu (% wskazań)*	120

7. Załączniki

Załącznik 1. Kwestionariusz badania ankietowego CATI

Załącznik 2. Tabele statystyczne

Załącznik 3. Prezentacja Power Point zawierająca wyniki badania

Załącznik 4. Baza danych w formacie SPSS