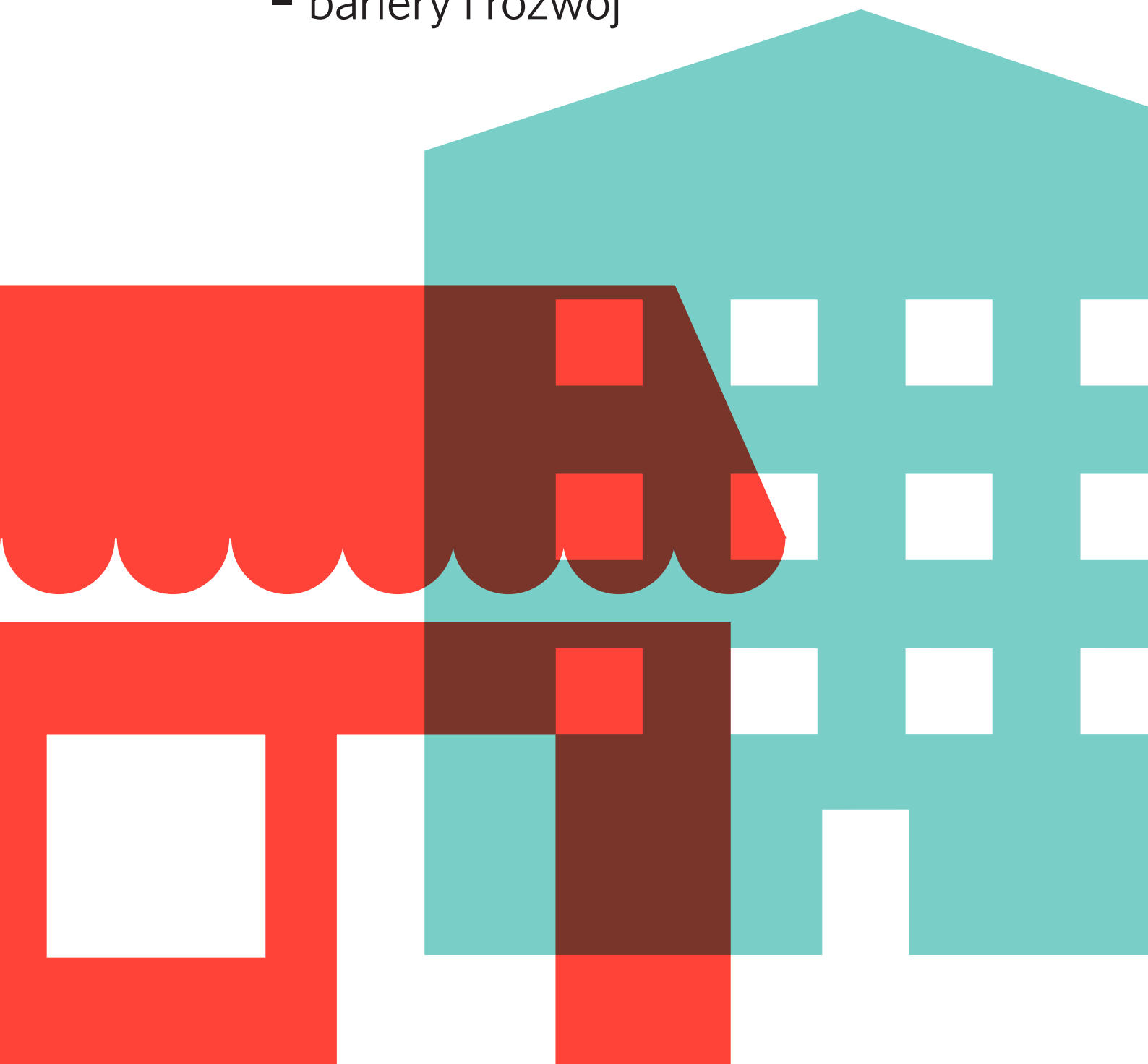


Małe i średnie firmy w Polsce

– bariery i rozwój



Kluczowe wnioski

Polski sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) ma duży potencjał rozwojowy. Najmniejsza w Unii liczba firm przypadająca na jednego mieszkańca i relatywnie niewielki wkład tego sektora w PKB wskazuje, że jest jeszcze przestrzeń do działalności dla wielu nowych przedsiębiorców zanim gospodarka osiągnie stan nasycenia tego typu firmami. By wesprzeć wzrost sektora MŚP, konieczne jest jednak zmniejszenie barier, które najbardziej utrudniają rozwój przedsiębiorczości w Polsce, przede wszystkim w obszarze administracji skarbowej, dostępności do finansowania i wykształceniu pracowników, zarówno na szczeblu wykonawczym, jak i kierowniczym. W niniejszym raporcie omawiamy znaczenie małych i średnich firm dla polskiej gospodarki i wskazujemy, co stoi na przeszkodzie, by wkład ten był jeszcze większy.

Polski sektor MŚP jest mniejszy niż w innych krajach Unii.

Liczba małych i średnich przedsiębiorstw, czyli firm zatrudniających między 10 a 249 pracowników, w przeliczeniu na mieszkańca jest najniższa wśród państw członkowskich. Również w porównaniu do dużych polskich firm małe i średnie przedsiębiorstwa nie wypadają najlepiej. Na MŚP przypada 36 proc. przychodów, czyli jedna piąta mniej niż dla dużych firm, podczas gdy w większości krajów Unii to sektor MŚP jest większy.

Wśród MŚP dominują firmy przemysłowe i handlowe. Najwięcej przedsiębiorstw działa w handlu hurtowym, detalicznym i przemyśle spożywczym, na co składają się w największym stopniu liczne w Polsce piekarnie i masarnie. Spory udział mają też firmy zajmujące się transportem lądowym, wznoszeniem budynków, a także elektryką i hydrauliką.

MŚP ponad trzy razy chętniej niż duże przedsiębiorstwa korzystają z kredytów bankowych. Dotyczy to zwłaszcza małych firm, które finansują kredytami 21 proc. swoich inwestycji. W rezultacie MŚP są mocniej zadłużone niż duże firmy, ale rzadziej korzystają z pożyczek w walutach obcych. Wciąż jednak głównym źródłem finansowania ich inwestycji pozostają środki własne.

Małe i średnie przedsiębiorstwa rosą przeciętnie w tym samym tempie co duże firmy. Są jednak znacznie bardziej wrażliwe na wahania koniunktury, zwłaszcza na zmiany w popycie krajowym, i dlatego po globalnym kryzysie finansowym wpadły w głęboką recesję. W przypadku średnich spółek spadek wartości dodanej trwał aż przez trzy lata i do 2014 r. nie udało im się osiągnąć przedkryzysowych wielkości produkcji.

Rozwój MŚP bazuje głównie na zwiększaniu produktywności. W latach 2006-2013 odpowiadało ono za 52 proc. wzrostu wartości dodanej sektora. To z jednej strony zasługa coraz

lepszego wykorzystania istniejących zasobów kapitału i pracy, a z drugiej strony stosunkowo wysokiej skłonności do inwestycji w badania i rozwój. W rezultacie wkład polskich MŚP w innowacyjność jest wyższy niż ich wkład w wartość dodaną.

MŚP więcej inwestują w ludzi niż w maszyny. Udział małych i średnich firm w całkowitej wartości inwestycji przedsiębiorstw stopniowo spada, a udział osób pracujących w sektorze MŚP stabilnie rośnie. Co ważne, ta grupa firm przekazuje na wynagrodzenia o jedną trzecią więcej dochodów niż duże przedsiębiorstwa, które muszą wypłacać dywidendy oraz ponosić koszty zakupu i utrzymania środków trwałych.

Największą barierą wzrostu MŚP są wysokie obciążenia podatkowe i biurokracja. Poza tym jako hamulec wzrostu przedsiębiorcy wskazują też trudności ze znalezieniem i zatrudnieniem nowych pracowników, czy trudności z pozyskaniem finansowania. Rzadko natomiast wymieniają korupcję, kłopoty z dostępem do odpowiedniej infrastruktury czy przestępczość.

Utrudniony dostęp do finansowania hamuje innowacyjność MŚP. Wśród firm, które nie mają kłopotów z pozyskaniem środków zewnętrznych odsetek podmiotów inwestujących w badania i rozwój wynosi 18,4 proc., wobec 8,6 proc. wśród firm, dla których dostęp do finansowania jest dużym utrudnieniem. Według samych przedsiębiorców to właśnie trudność z pozyskaniem funduszy stanowi największą barierę rozwoju innowacyjności.

Wraz z wielkością firmy rosną trudności ze znalezieniem wykwalifikowanych pracowników. Najbardziej na brak odpowiednio wykształconych kadr skarżą się średnie firmy przemysłowe i budowlane. Problem braków w edukacji dotyczy też dyrektorów i właścicieli firm, którzy często nie mają umiejętności zarządczych oraz podstawowej wiedzy z zakresu finansów i księgowości. Mimo to polskie firmy najrzadziej w całej Unii wysyłają swoich pracowników na szkolenia zawodowe – robi tak jedynie 22 proc. przedsiębiorców.

Największą barierą wzrostu jest pułapka małej skali. To zjawisko niskiego wzrostu skali działalności mikro przedsiębiorstw, zatrudniających mniej niż 10 osób. Co więcej, okazuje się, że firmy te rozwijają się wolniej od konkurencji nawet wówczas, gdy już staną się małymi przedsiębiorstwami i zostaną wliczone do sektora MŚP. Zjawisko to wynika z innego modelu rozwoju mikro firm, które stosunkowo często nastawione są na działalność jedynie w skali lokalnej, a także z wysokiej niechęci do podejmowania ryzyka biznesowego i braków w umiejętnościach zarządzających.

Autorzy



Adam Czerniak

główny ekonomista
a.czerniak@politykainsight.pl
(+48) 22 436 73 15



Maciej Stefański

analityk ds. makroekonomicznych
m.stefanski@politykainsight.pl
(+48) 22 436 71 82

Redakcja: **Mateusz Mazzini**

Opracowanie
graficzne: **Ilya Navumenka**
Anna Olczak

Niniejszy raport powstał na zamówienie Banku Zachodniego WBK S.A. Jest on bezstronny i obiektywny, a zleceniodawca nie miał wpływu na tezy ani wymowę opracowania.

Bank Zachodni WBK
Grupa Santander

POLITYKA
INSIGHT

POLITYKA INSIGHT jest wiodącym centrum analiz polityczno-gospodarczych w Polsce i wydawcą codziennego serwisu, skierowanego do decydentów w polityce, biznesie i dyplomacji. W ramach **PI RESEARCH** wykonujemy badania ilościowe i jakościowe na zlecenie klientów, przygotowujemy analizy na użytek wewnętrzny, a także briefujemy zarządy firm na temat aktualnej sytuacji polityczno-gospodarczej w Polsce.

Spis treści

Znaczenie dla polskiej gospodarki

- » Wielkość sektora 4
- » Struktura geograficzna 5
- » Struktura branżowa 6
- » Struktura właścicielska 6
- » Struktura finansowania 7

Wkład w rozwój gospodarczy Polski

- » Wzrost wartości dodanej 8
- » Wzrost produktywności i innowacyjność 9
- » Inwestycje 10
- » Zatrudnienie i wynagrodzenia 11

Największe bariery rozwoju

- » Obciążenia biurokratyczne 14
- » Dostęp do finansowania 14
- » Dostęp do odpowiednio wykwalifikowanej siły roboczej 16
- » Bariery w handlu międzynarodowym 17
- » Pułapka małej skali 18

Aneks

Znaczenie dla polskiej gospodarki

Liczba MŚP w przeliczeniu na mieszkańca jest Polsce najniższa wśród państw członkowskich Unii

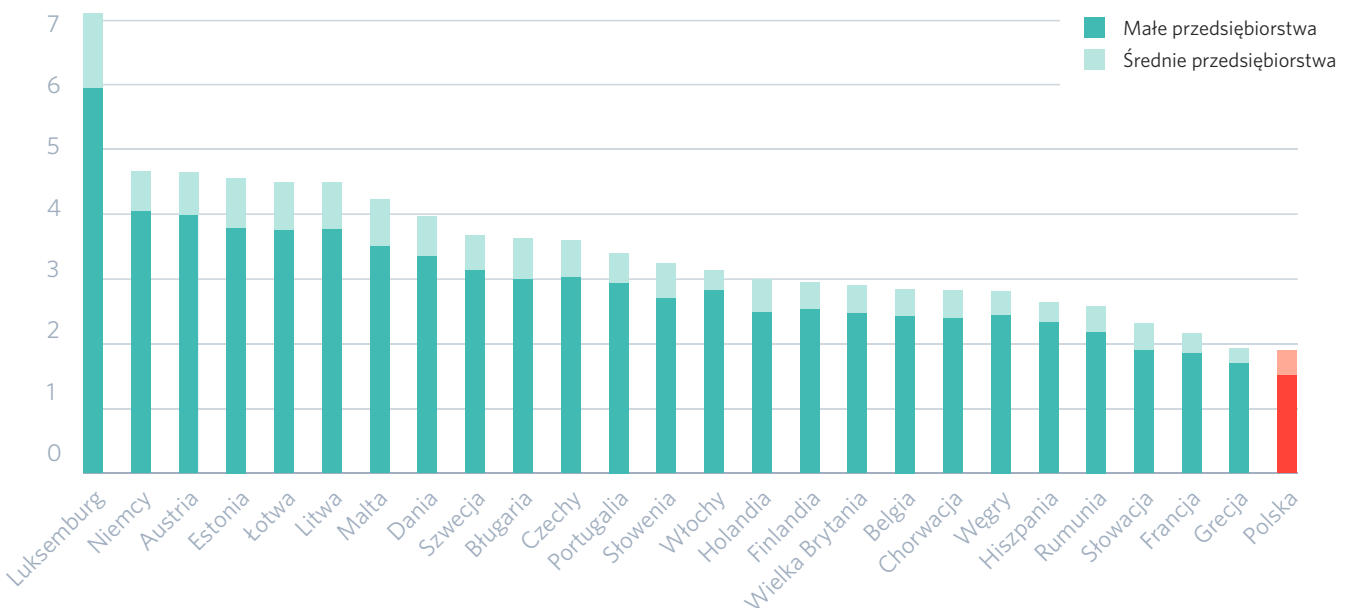
» Wielkość sektora

Wbrew powszechnemu przekonaniu polski sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), czyli zatrudniających między 10 a 249 pracowników, jest mniejszy niż w innych krajach Unii. Liczba MŚP w przeliczeniu na mieszkańca jest najniższa wśród państw członkowskich – na 1000 Polaków przypada zaledwie 1,9 przedsiębiorstwa, podczas gdy na Węgrzech jest to 2,8, a w Niemczech 4,6. W rezultacie 4,8 proc. wszystkich polskich firm zalicza się do MŚP – to piąty najniższy wynik w Unii.

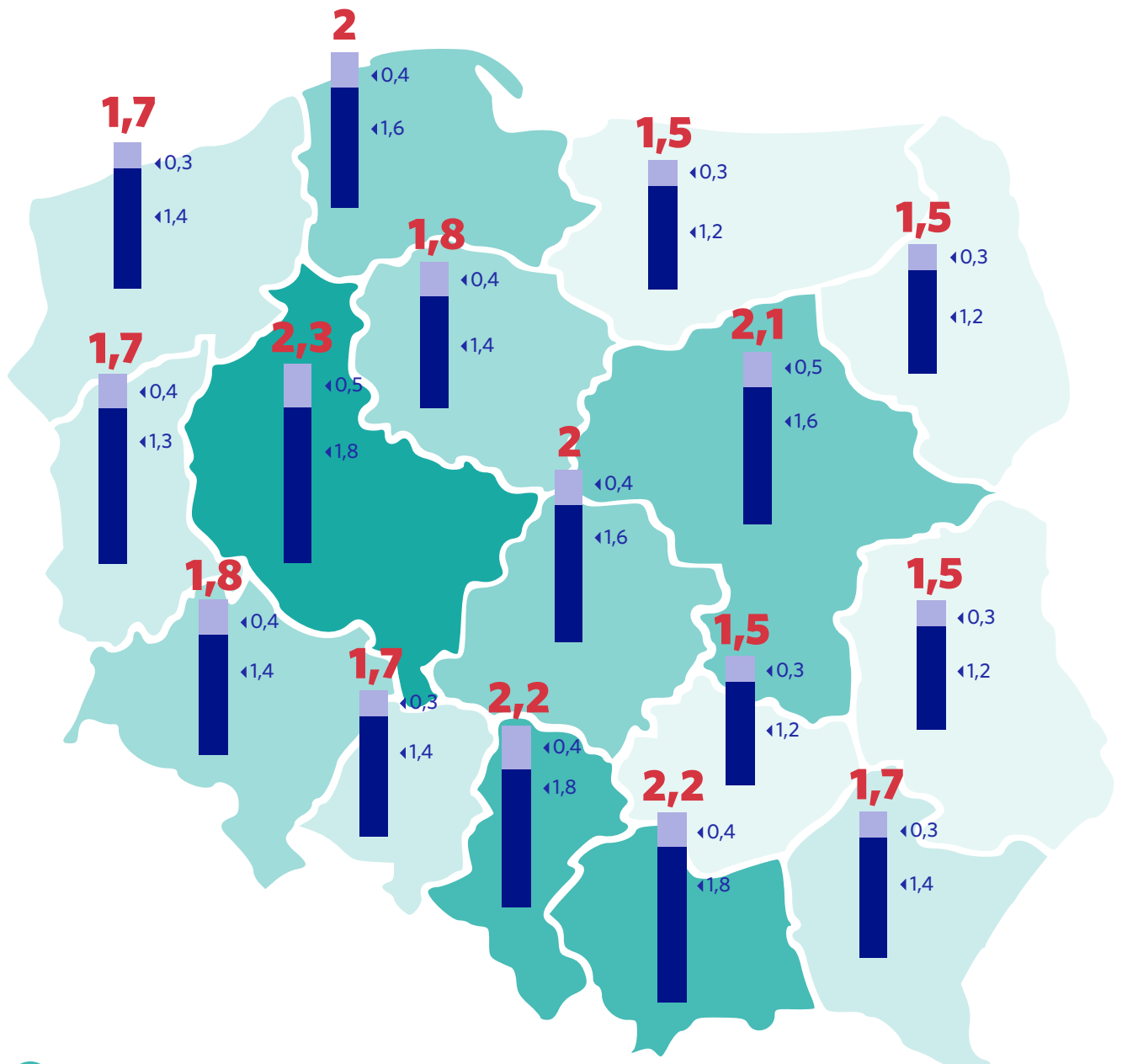
Małe i średnie przedsiębiorstwa nie wypadają najlepiej również w porównaniu do dużych firm. Na MŚP przypada 36 proc. łącznych przychodów – to o jedną piątą mniej niż w przypadku dużych firm, podczas gdy w większości krajów Unii to właśnie sektor MŚP jest większy. Podobnie wypada on względem innych mierników wielkości sektora – MŚP wytwarzają 29 proc. wartości dodanej i zatrudniają 33 proc. pracowników, co również jest jedną z najniższych proporcji we Wspólnocie.

Rozbieżność pomiędzy tymi danymi a obiegową opinią wynika z wysokiej liczby wszystkich MŚP w Polsce (w wartościach absolutnych jesteśmy na szóstym miejscu w Unii) oraz z przyjętej na potrzeby badania definicji sektora. Zazwyczaj bowiem do MŚP wliczane są mikrofirmy oraz często osoby prowadzące działalność gospodarczą. Małe i średnie podmioty znacząco różni się skalą i charakterem działalności od firm małych i średnich. Często bowiem MŚP są zakładane wyłącznie w celu optymalizacji podatkowej, a ich właściciele nie mają ambicji lub zdolności do stopniowego zwiększania skali działalności. Zjawisko to stanowi istotną barierę dla rozwoju przedsiębiorczości w naszym kraju, którą w dalszej części raportu nazywamy „pułapką małej skali”. Jednym z jej przejawów jest niewielka liczba małych firm, czyli zatrudniających między 10 a 49 osób. Firmy średnie stanowią bowiem w Polsce 20,2 proc. wszystkich MŚP, co jest najwyższym odsetkiem w Unii.

LICZBA MŚP NA 1000 MIESZKAŃCÓW W KRAJACH UNII



LICZBA MŚP NA 1000 MIESZKAŃCÓW

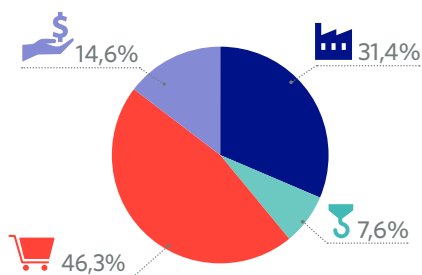


» Struktura geograficzna

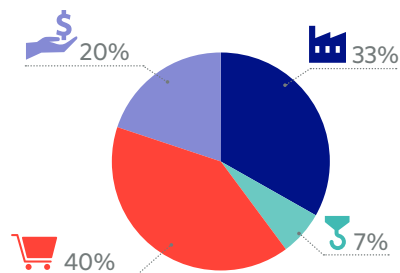
Najwięcej MŚP na jednego mieszkańca zarejestrowanych jest w województwach z dużymi ośrodkami miejskimi – wielkopolskim, małopolskim, śląskim, mazowieckim, łódzkim i pomorskim. Pierwsze trzy województwa najmocniej przyciągają firmy małe (1,8 firm na 1000 mieszkańców), a z kolei Mazowsze i Wielkopolska mają najwięcej firm średnich (0,5). Z dużych aglomeracji najgorzej wypada Wrocław – w województwie dolnośląskim zarejestrowanych jest zaledwie 1,4 małych firm na 1000 mieszkańców. Stolica Dolnego Śląska przyciąga przede wszystkim firmy duże – jest ich tam najwięcej po Warszawie.

- średnie przedsiębiorstwa
- małe przedsiębiorstwa
- 2** małe i średnie łącznie

STRUKTURA BRANŻOWA MŚP

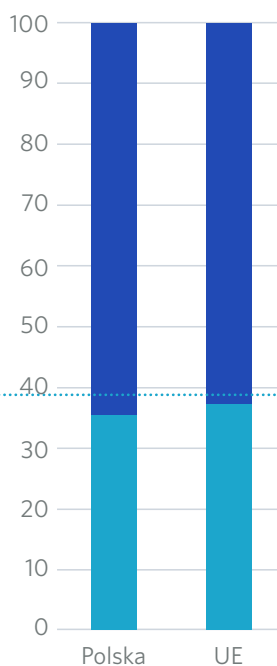


UE-9*

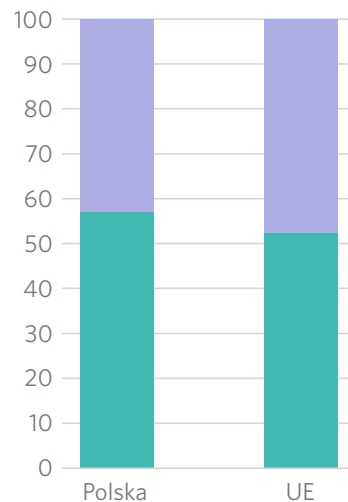


*Czechy, Niemcy, Hiszpania, Francja, Włochy, Węgry, Rumunia, Słowacja, Wielka Brytania

UDZIAŁ MŚP W PRZYCHODACH PRZEDSIĘBIORSTW (%)



UDZIAŁ ŚREDNICH FIRM W PRZYCHODACH MŚP (%)



usługi



przemysł



handel



budownictwo

przedsiębiorstwa:

● małe i średnie

● średnie

● małe

● pozostałe

» Struktura branżowa

W Polsce stosunkowo nieliczny jest sektor usług niehandlowych, do którego należy 24,3 proc. firm wobec średniej unijnej wynoszącej 39,5 proc. Wśród polskich MŚP więcej jest firm przemysłowych (33 proc.) i handlowych (29 proc.). Podobna struktura branżowa występuje w pozostałych krajach grupy wyszehradzkiej. Porównując z dużymi firmami, wśród MŚP znacznie mniej jest firm przemysłowych, a więcej budowlanych i handlowych. To dlatego, że w przemyśle ważne jest wykorzystanie efektów skali i większość produkcji odbywa się w dużych zakładach.

Pod względem przychodów zdecydowanie największy udział w sektorze mają firmy handlowe (46 proc.), co wynika z charakteru ich działalności opartej na wysokich obrotach i niskich marżach. Niski udział firm usługowych i budowlanych wskazuje, że są to głównie firmy małe, w odróżnieniu od większych firm przemysłowych.

Po rozbiciu poszczególnych sektorów na branże okazuje się, że najwięcej (14 proc.) firm działa w handlu hurtowym – przypada na nie aż 33 proc. łącznych przychodów sektora. Dużo firm działa też w handlu detalicznym (12 proc.), przemyśle spożywczym (6 proc.) – to głównie piekarnie i masarnie

– oraz transporcie lądowym (5 proc.). Wśród firm budowlanych niemal tyle samo przedsiębiorstw zajmuje się wznoszeniem budynków, co pracami wykończeniowymi (po 5 proc.) – zwłaszcza elektryką i hydrauliką.

» Struktura właścicielska

Większość polskich MŚP ma krajowych właścicieli – tylko 9,5 proc. to firmy z kapitałem zagranicznym, przy czym więcej jest ich wśród firm średnich (17 proc.) niż małych (7,5 proc.). Udział firm z kapitałem zagranicznym w przychodach jest już znacznie większy i wynosi 25,7 proc. Uzyskują one niemal trzykrotnie wyższe przychody niż firmy polskie – głównie dlatego, że większość z nich to filie korzystające z zasobów swoich spółek-matek. W rezultacie przy niewielkim zatrudnieniu mogą uzyskiwać znaczące obroty.

Zdecydowana większość (92,8 proc.) polskich MŚP znajduje się w rękach osób prywatnych, a 6 proc. firm to spółki-córki krajowych i zagranicznych spółek. W posiadaniu pozostałych grup inwestorów, w tym instytucji finansowych, fun-

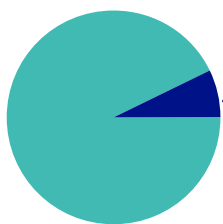
STRUKTURA WŁAŚCICIELSKA MŚP

92,8 %

Osoba indywidualna

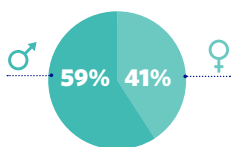
7,2 %

Reszta



- **5,95 %** Firma przemysłowa
- **1,01 %** Instytucja finansowa
- **0,18 %** Fundacja/instytucja badawcza
- **0,06 %** Private Equity/Venture Capital
- **0,01 %** Rząd
- **0,00 %** Pracownicy

ODESEK FIRM, KTÓRYCH WŁAŚCICIELAMI SĄ KOBIETY



Średnie firmy Małe firmy

- ♂ 66 % ♂ 57 %
- ♀ 34 % ♀ 43 %

dacji i funduszy private equity/venture capital znajduje się tylko nieco ponad 1 proc. firm. Co ciekawe, w 41 proc. firm jednym z właścicieli jest kobieta, przy czym częściej są one udziałowcami firm małych (43 proc.) niż średnich (34 proc.). To jeden z najlepszych wyników w Europie Środkowo-Wschodniej i o ponad dwie trzecie lepszy niż w pozostałych krajach grupy wyszehradzkiej.

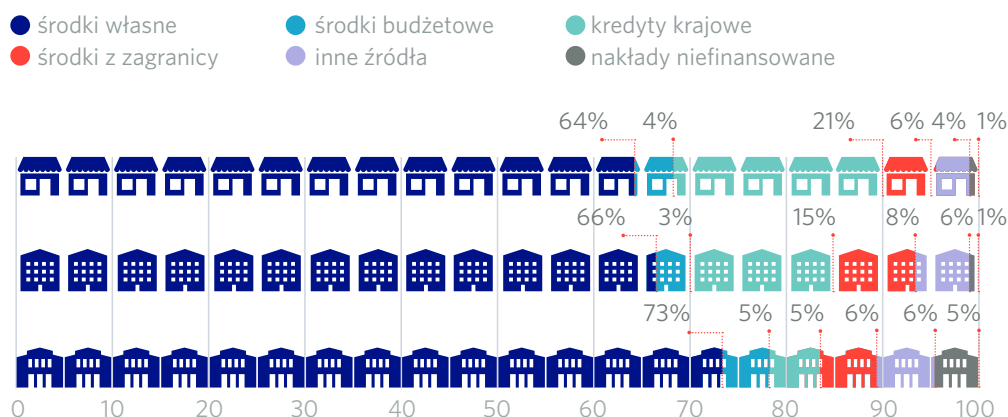
»» Struktura finansowania

MŚP finansują inwestycje głównie ze środków własnych – jest tak w 66 proc. przypadków. Skłonność do korzystania ze środków własnych rośnie wraz z wielkością przedsiębiorstwa. To dlatego, że duże firmy mają większą siłę rynkową, są zazwyczaj bardziej płynne i łatwiej jest im odłożyć środki na inwestycje. Ze środków własnych o jedną piątą częściej korzystają też firmy z kapitałem zagranicznym – mogą one zostać dofinansowane przez swoje spółki-matki, które robią to cztery razy chętniej niż polscy właściciele.

MŚP ponad trzy razy chętniej niż duże przedsiębiorstwa korzystają z kredytów bankowych – dotyczy to zwłaszcza małych firm, które finansują kredytami 21 proc. swoich inwestycji. Pozostałe źródła finansowania odgrywają znacznie mniejszą rolę. Polskie MŚP niechętnie korzystają z instrumentów rynku kapitałowego – 0,2 proc. firm emituje obligacje (1,1 proc. średnio w Unii), a 1,6 proc. akcje (1,7 proc. w Unii).

W rezultacie MŚP są mocniej zadłużone niż duże firmy – mają łącznie 189 mld zł kredytów, o niemal 40 mld więcej niż firmy duże. Rządziej jednak korzystają z pożyczek w walutach obcych. Wysoki stopień zadłużenia, na poziomie około dwóch trzecich wytwarzanej wartości dodanej, w połączeniu z niższą niż w dużych firmach rentownością i płynnością skutkuje problemami ze spłatą kredytów. 17,1 proc. wartości kredytów dla MŚP nie jest spłacana w terminie, podczas gdy w dużych firmach odsetek ten wynosi 7,2 proc.

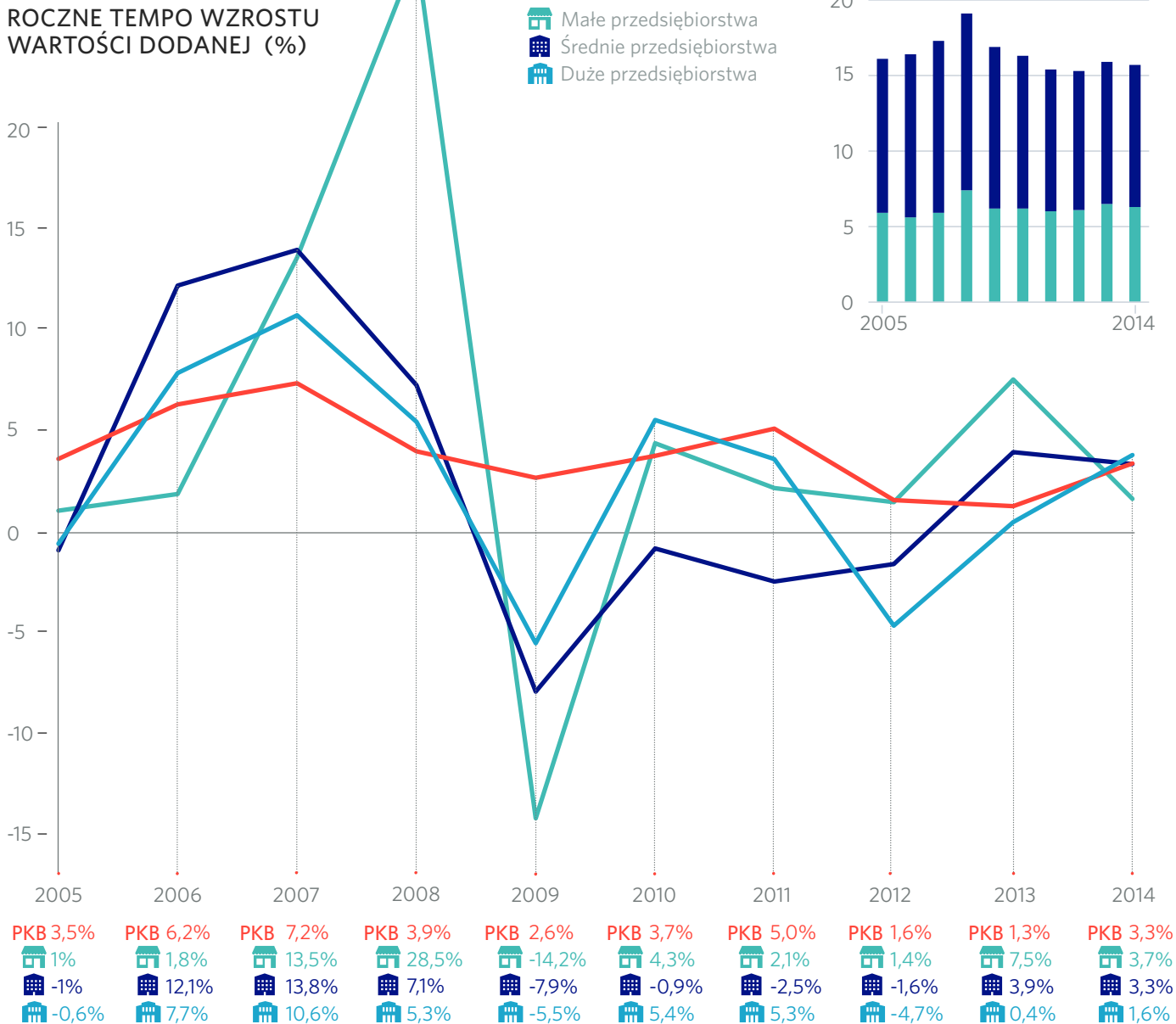
ŹRÓDŁA FINANSOWANIA WYDATKÓW INWESTYCYJNYCH



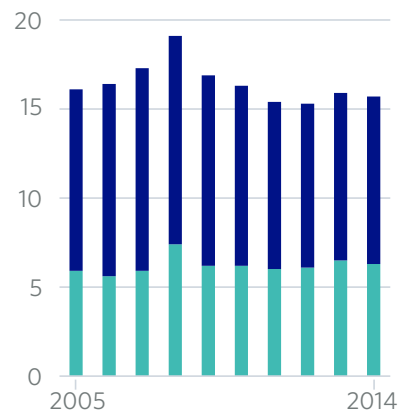
Źródło: PARP.

Wkład w rozwój gospodarczy Polski

ROCZNE TEMPO WZROSTU WARTOŚCI DODANEJ (%)



UDZIAŁ MŚP W PKB (%)



Wzrost wartości dodanej

Między 2005 a 2014 r. małe i średnie przedsiębiorstwa rosły przeciętnie w podobnym tempie co cała polska gospodarka i ich udział w PKB utrzymał się na zbliżonym poziomie. Ich kondycja jest jednak bardziej wrażliwa na wahania koniunktury niż w przypadku dużych firm, zwłaszcza na dynamikę popytu krajowego. Dlatego MŚP zareagowały inaczej na boom gospodarczy po wejściu Polski do Unii w 2004 r., a także na światowy kryzys gospodarczy.

Tuż przed globalną recesją sektor MŚP był najsilniejszym motorem napędowym polskiej gospodarki i to on w dużej mierze stał za 6-proc. dynamiką polskiego PKB. Napędzany szybko rosnącą konsumpcją krajową rozwijał się szybciej niż reszta polskich firm. Jednakże wraz z nagłym pogorszeniem koniunktury, w tym spadkiem popytu krajowego, małe i średnie przedsiębiorstwa znalazły się w stagnacji – między 2009 a 2012 r. wartość

dodana w cenach stałych nie wzrosła, a w 2014 r. nadal była niższa niż w 2008 r. MŚP radziły sobie w tym czasie gorzej niż cała gospodarka, którą napędzały inwestycje publiczne i eksport. W efekcie udział MŚP w PKB spadł do 15,3 proc. w 2012 r. – to o jedną piątą mniej niż w rekordowym 2008 r.

Ze skutkami kryzysu najgorzej poradziły sobie firmy średnie: ich wartość dodana spadła łącznie o 12,5 proc. i nie wróciła do poziomów sprzed załamania koniunktury. Małe firmy, choć w 2009 r. znalazły się w najgłębszej ze wszystkich podmiotów recesji, to w kolejnych latach rosły już w tempie zbliżonym do wzrostu PKB. Dzięki temu wielkość produkcji tej grupy podmiotów przekroczyła przedkryzysowy poziom w 2014 r.

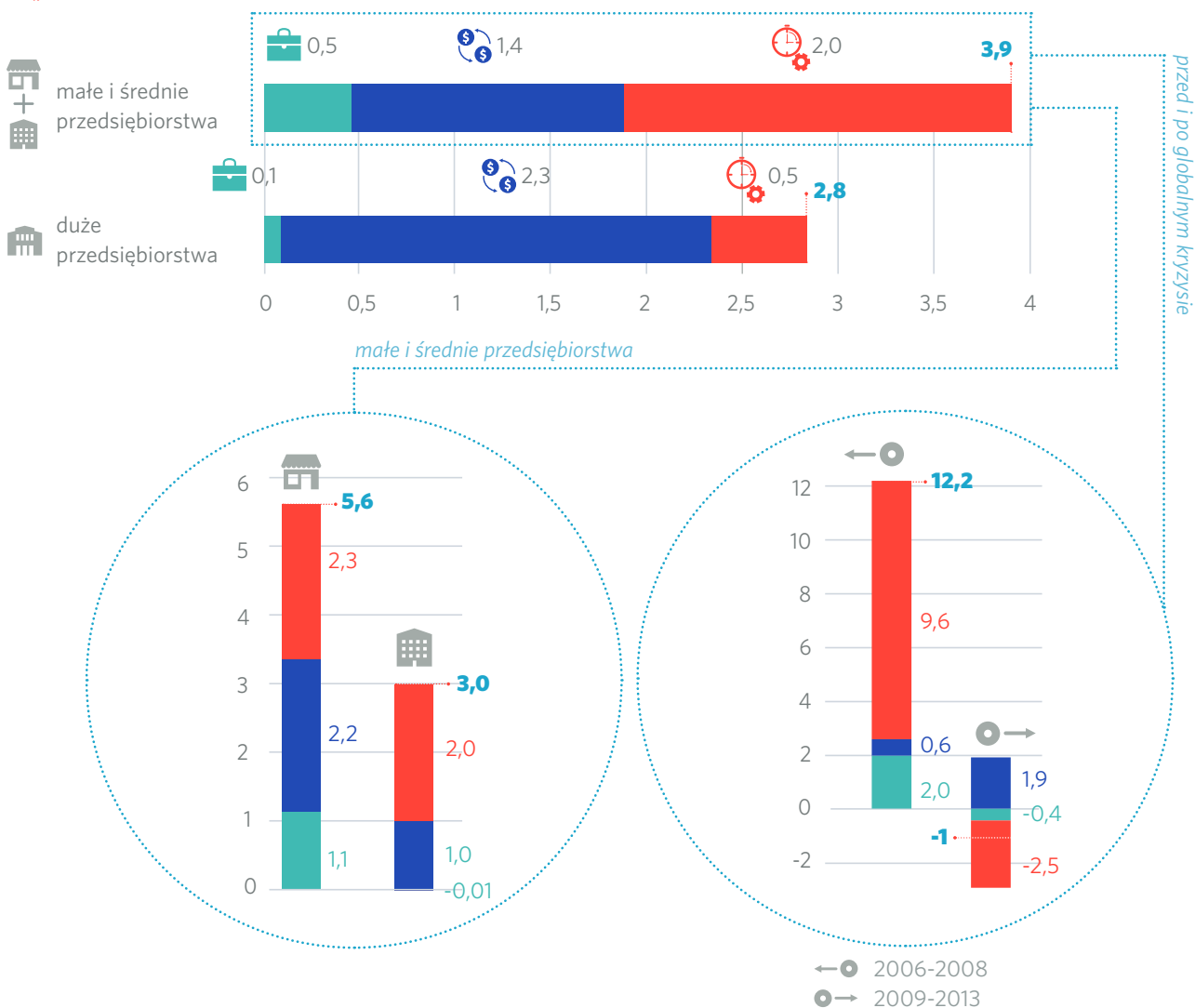
» Wzrost produktywności i innowacyjność

Rozwój MŚP bazuje głównie na zwiększaniu produktywności – w latach 2006-2013 odpowiadało ono za 52 proc. wzrostu wartości dodanej sektora. Pod tym względem nie widać znaczących różnic między małymi i średnimi firmami – wkład produktywności do wzrostu wyniósł odpowiednio 2,3 i 2 pkt. proc. Firmy MŚP najszybciej zwiększały produktywność czynników wytwórczych przed kryzysem – wówczas wkład do wzrostu wyniósł aż 9,6 pkt. proc. i był znacznie wyższy niż dla dużych przedsiębiorstw. Po kryzysie produktywność w MŚP spadła, co wynikało z typowego dla okresu spowolnienia gospodarczego chomikowania pracy – mimo spadku popytu firmy nie decydowały się na masowe zwolnienia, aby w przyszłości móc utrzymać swoje moce wytwórcze.

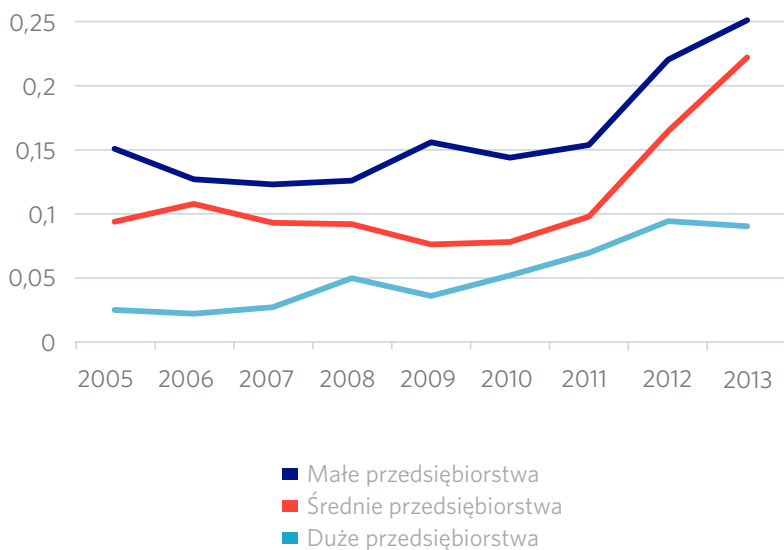
DEKOMPOZYCJA WZROSTU WARTOŚCI DODANEJ (%)

- 2,8 łączna wartość
- inwestycje
- zatrudnienie
- produktywność

- małe przedsiębiorstwa
- średnie przedsiębiorstwa
- duże przedsiębiorstwa



UDZIAŁ WYDATKÓW NA B+R W PRZYCHODACH FIRM (%)



Według oficjalnych danych polskie MŚP – podobnie jak pozostałe sektory gospodarki – nie są zbyt innowacyjne. Na badania i rozwój (B+R) wydały w 2013 r. tylko 0,17 proc. przychodów, co jest siódmym najniższym wynikiem w Unii – odsetek ten jest m.in. cztery razy wyższy na Węgrzech i osiem razy w Słowenii. W ramach sektora MŚP lepiej wypadają firmy średnie, które na B+R wydają 0,22 proc. przychodów, choć nadal jest to jeden z najniższych

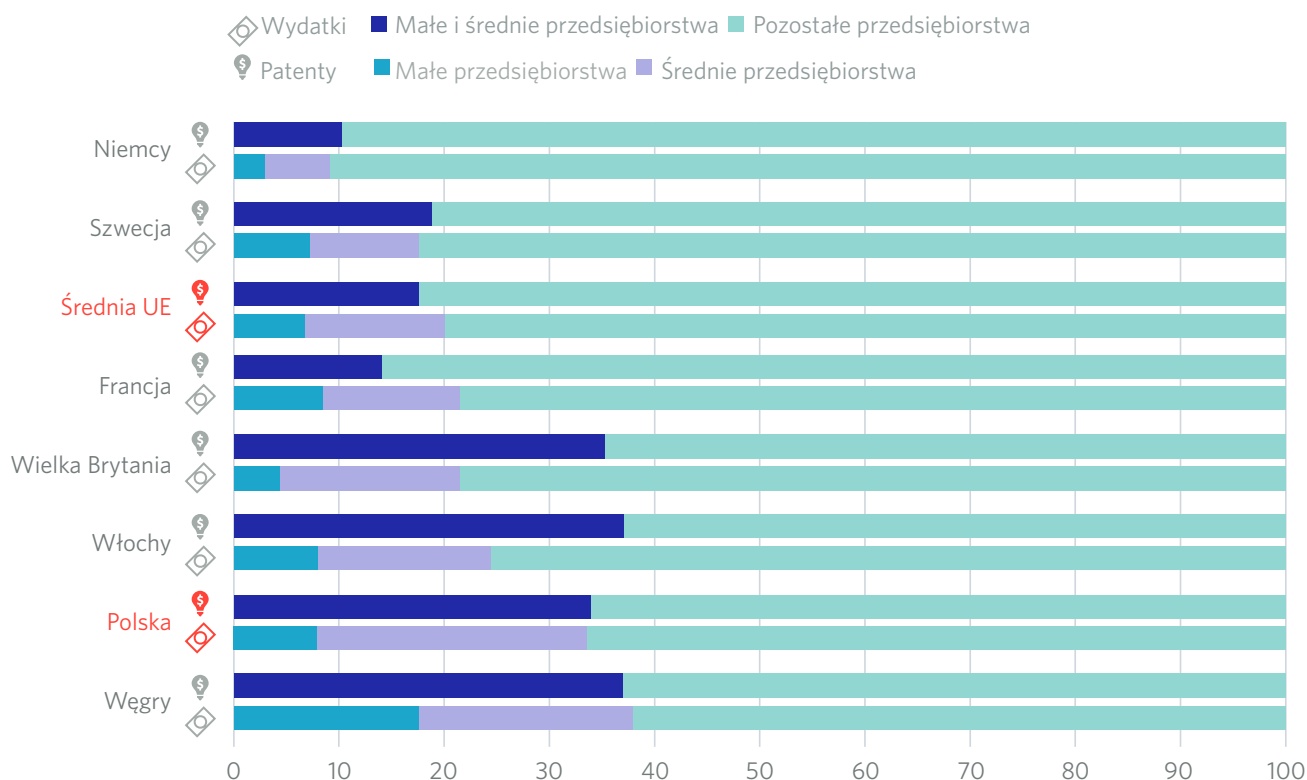
wyników w Unii. Słabość polskich firm na tle innych krajów może być częściowo efektem statystycznym i wynikać z braku zachęt do zgłaszania wydatków na B+R. Dlatego warto zestawiać polskie MŚP z dużymi krajowymi firmami.

Na tle dużych firm małe i średnie przedsiębiorstwa wypadają dużo korzystniej – odpowiadały za 33,6 proc. łącznych wydatków na badania i rozwój oraz zarejestrowały 34 proc. patentów. To niemal dwa razy więcej niż średnia dla całej wspólnoty. Tym samym wkład polskich MŚP w innowacyjność jest wyższy niż w wartość dodaną. Co więcej, wydatki polskich MŚP na B+R rosną szybciej niż firm dużych – jeszcze w 2011 r. wynosiły zaledwie 0,09 proc. przychodów, a w ciągu kolejnych dwóch lat niemal się podwoiły. Rosły zwłaszcza wydatki firm średnich (z 0,1 do 0,22 proc.), które pod względem innowacyjności zaczęły doganiać firmy duże (0,25 proc. w 2013 r.).

» Inwestycje

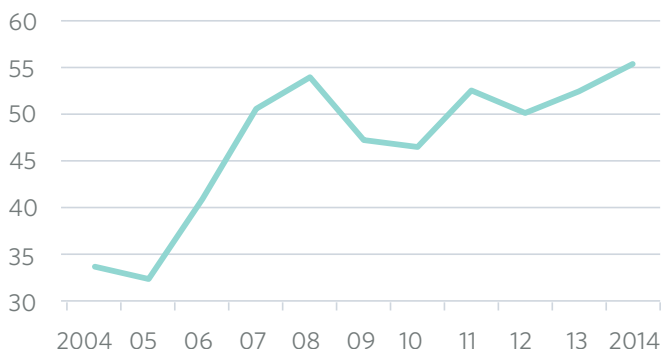
Wzrost MŚP jest oparty na inwestycjach w znacznie mniejszym stopniu niż w przypadku pozostałych przedsiębiorstw – w latach 2006-2013 wkład inwestycji do tempa wzrostu wyniósł w ich przypadku 1,4 pkt. proc. wobec 2,3 dla całego sektora przedsiębiorstw. Niska skłonność do inwestycji jest domeną zwłaszcza małych przedsiębiorstw. To rezultat niższych potrzeb inwestycyjnych, zwłaszcza w firmach usługowych, częstych trudności z dostę-

UDZIAŁ MŚP W WYDATKACH NA B+R I LICZBIE PATENTENTÓW (%)

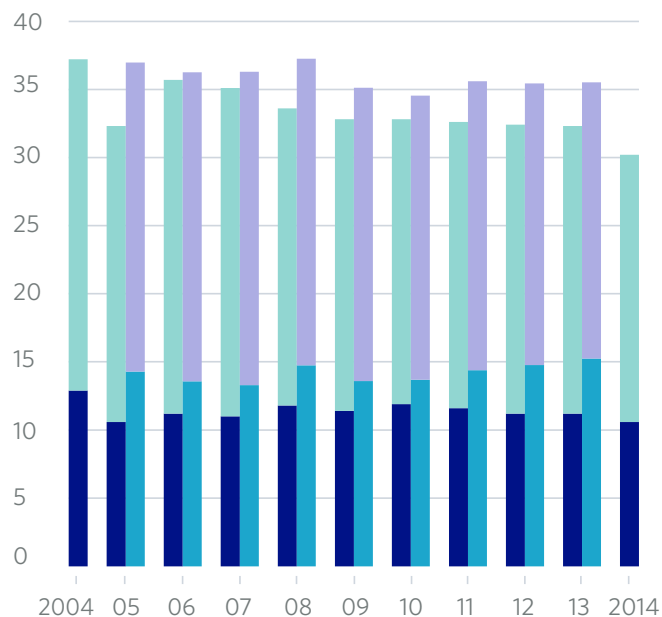


Udział MŚP w inwestycjach firm stopniowo spada, do czego w największym stopniu przyczynił się globalny kryzys

WARTOŚĆ INWESTYCJI MŚP (MLD ZŁ)



UDZIAŁ MŚP W INWESTYCJACH I PRZYCHODACH FIRM (%)



pem do finansowania, jak również niskiej skłonności do zwiększania skali działalności i wysokiej awersji do podejmowania ryzykownych, długoterminowych projektów inwestycyjnych.

Udział MŚP w inwestycjach firm stopniowo spada – w 2004 r. wynosił 37 proc., a w 2014 r. już tylko 30 proc. W największym stopniu przyczynił się do tego globalny kryzys finansowy – nakłady MŚP na środki trwałe spadły na tyle mocno, że dopiero w 2014 r. przekroczyły przedkryzysowy poziom 55 mld zł. Co ciekawe, inwestycje MŚP spadły też tuż po akcesji Polski do Unii w 2005 r.

Ze względu na strukturę branżową, im mniejsza firma, tym mniej inwestuje w maszyny – stanowią one tylko 28 proc. środków trwałych w małych firmach i połowę w dużych. W rezultacie budynki i środki transportu mają największy udział w strukturze środków trwałych MŚP. Nie oznacza to jednak, że posiadają one ich więcej – większe firmy są lepiej uzbrojone w kapitał. W przypadku małych

- Inwestycje średnich przedsiębiorstw
- Inwestycje małych przedsiębiorstw
- Przychody średnich przedsiębiorstw
- Przychody małych przedsiębiorstw

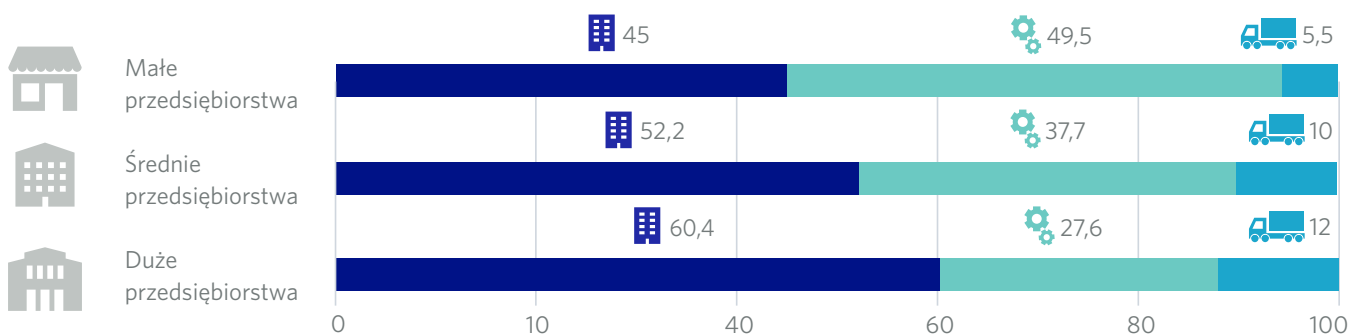
firm łączna wartość środków trwałych stanowi 188 proc. wytwarzanej w ciągu roku wartości dodanej, a w przypadku firm dużych już 246 proc.

»» Zatrudnienie i wynagrodzenia

MŚP więcej inwestują w ludzi niż w maszyny – ich udział w zatrudnieniu firm wynosi 32,8 proc., podczas gdy w inwestycjach jest to tylko 30,2 proc. Co więcej, odwrotnie niż w przypadku inwestycji udział MŚP w zatrudnieniu stabilnie rośnie. W efekcie wkład zatrudnienia do wzrostu MŚP

STRUKTURA ŚRODKÓW TRWAŁYCH (STAN, %)

budynki maszyny środki transportu



Źródło: PARP.

jest znacznie większy niż dla pozostałych przedsiębiorstw – 0,5 pkt. proc. wobec 0,1 dla całego sektora przedsiębiorstw.

Sam sektor jest jednak mocno zróżnicowany – za cały wzrost udziału MŚP w zatrudnieniu odpowiadały małe firmy. Oznacza to, że rosły one w większym stopniu poprzez zwiększanie zatrudnienia, a firmy średnie w większym stopniu przez inwestycje. Wskazuje to na zróżnicowanie modelu rozwoju w zależności od wielkości firmy – mniejsze przedsiębiorstwa rozwijają się dzięki przyjmowaniu do pracy kolejnych pracowników, a firmy średnie stawiają w większym stopniu na zwiększanie działalności poprzez inwestycje. Dotyczy to zwłaszcza przedsiębiorstw borykających się z trudnościami w znalezieniu odpowiednio wykwalifikowanych pracowników. Dowodem na to tego zjawiska był zerowy wkład zatrudnienia do wzrostu wartości dodanej dla średnich firm przy 1,1 pkt. proc. dla małych przedsiębiorstw.

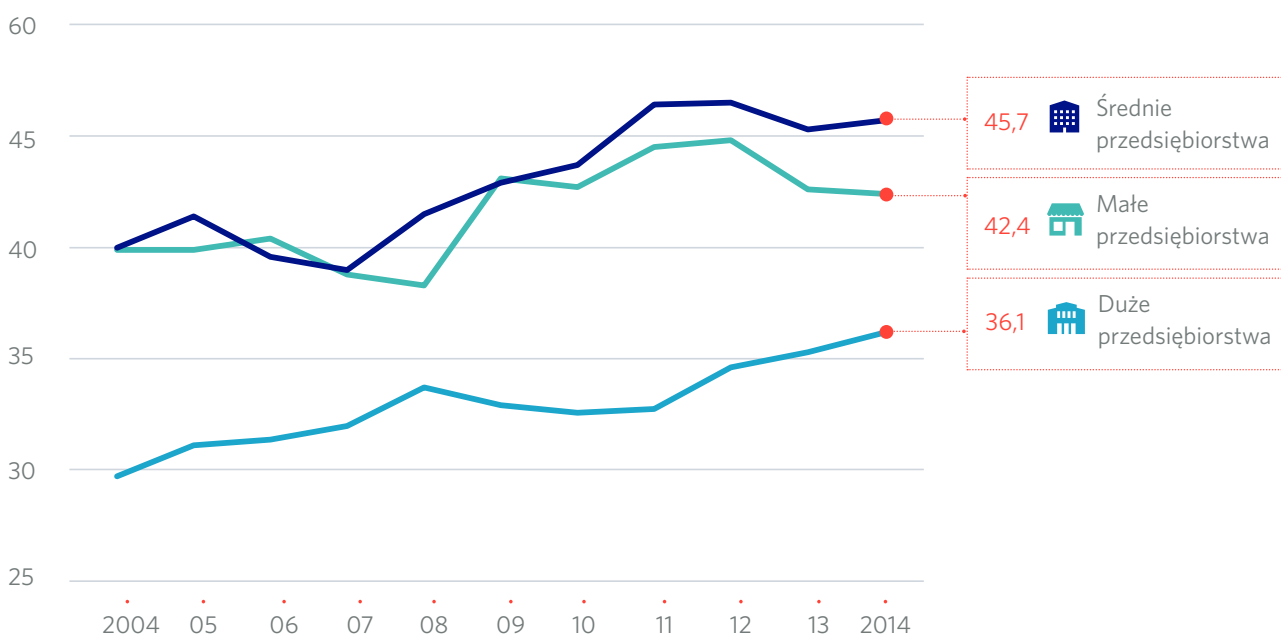
Wyższa skłonność do inwestowania przekłada się na wyższą wydajność pracowników, a w rezultacie na wyższe zarobki. Tym samym zatrudnieni w MŚP zarabiają o 20 proc. mniej niż pracownicy dużych firm i o 2 proc. mniej niż przeciętne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw. Zależność wynagrodzeń od wielkości firmy widać też wewnątrz sektora MŚP – w średnim przedsiębiorstwie płace są o 14 proc. wyższe niż w małym. Co ciekawe, różnice te są wyjątkowo stałe w czasie

i od 2004 r. niemal się nie zmieniły – wynagrodzenia rosną w takim samym tempie we wszystkich rodzajach przedsiębiorstw.

Kolejnym rezultatem niskiego wyposażenia MŚP w kapitał jest natomiast wysoki udział funduszu płac w wartości dodanej – 44 proc. wobec 36 dla dużych przedsiębiorstw. Oznacza to, że małe i średnie firmy przekazują na wynagrodzenia znacznie większą część dochodów niż duże przedsiębiorstwa, które muszą wypłacać wysokie dywidendy oraz ponosić koszty utrzymania środków trwałych. Co więcej, udział płac w wartości dodanej MŚP rośnie – od 2004 r. zwiększył się o 4,4 pkt. proc., przy czym wzrost był szybszy dla średnich firm.

Wynagrodzenia w MŚP rosły szybciej niż wydajność pracy, a pracodawcy chętnie przekazywali dodatkowe dochody z przyrostu produktywności na wynagrodzenia pracowników. To bardzo pozytywne zjawisko, gdyż udział płac w wartości dodanej jest w Polsce na jednym z najniższych poziomów w Unii. Dlatego rozwój sektora MŚP powinien przyczynić się do zwiększenia korzyści Polaków płynących ze wzrostu gospodarczego i do zmniejszenia nierówności dochodowych pomiędzy właścicielami kapitału a pracownikami. Podsumowując, struktura wzrostu wartości dodanej MŚP jest zdrowsza niż w przypadku dużych przedsiębiorstw, gdyż w większym stopniu opiera się na poprawie produktywności niż na inwestycjach w nowe środki trwałe.

UDZIAŁ PŁAC W WARTOŚCI DODANEJ (%)



Największe bariery rozwoju

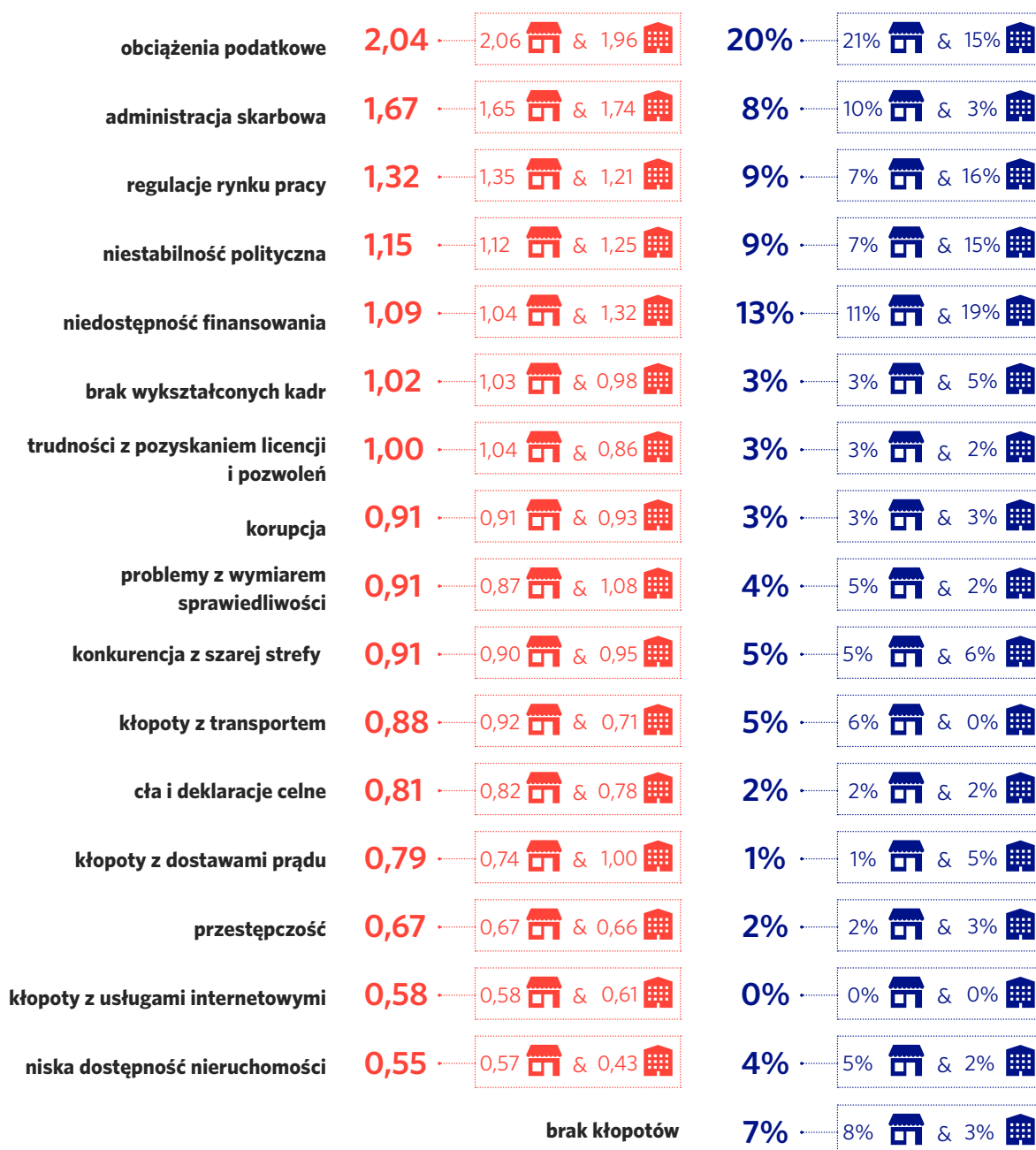
Mali i średni przedsiębiorcy jako największy hamulec dla wzrostu sprzedaży wskazują wysokie obciążenia podatkowe i nieefektywną administrację skarbową. Poza tym barierą dla MŚP są też restrykcyjne regulacje zatrudniania i zwalniania pracowników, niestabilność polityczna oraz trudności z pozyskaniem finansowania. Przedsiębiorcy rzadko natomiast wymieniają korupcję, kłopoty z dostępem do odpowiedniej infrastruktury, czy przestępczość.

WSKAŹNIK¹ UCIAŹLIWOŚCI POSZCZEGÓLNYCH BARIER (0-4 PKT.)

DLA JAKIEJ CZĘŚCI FIRM JEST TO NAJWIĘKSZA BARIERA W BIZNESIE?

 Małe przedsiębiorstwa

 Średnie przedsiębiorstwa



» Obciążenia biurokratyczne

Według Komisji Europejskiej polski przedsiębiorca dokonuje rocznie aż 18 rozliczeń z fiskusem – to o ponad połowę więcej niż średnia unijna. Dodatkowym utrudnieniem jest skomplikowanie systemu podatkowego, zarówno po stronie podatku dochodowego, jak i podatku VAT. W rezultacie polskie firmy muszą poświęcać na biurokrację podatkową średnio 286 godzin rocznie wobec 189 godzin przeciętnie w Unii. Nie otrzymują przy tym wsparcia

LICZBA PŁATNOŚCI PODATKOWYCH W CIĄGU ROKU

Polska

18

• **83,3%**

menadżerów nie zgadza się, że różne programy wsparcia od państwa można otrzymać, kontaktując się tylko z jedną dedykowaną agencją

Średnia UE

11,7

• **0%**

menadżerów zgadza się z twierdzeniem, że nowe i rozwijające się firmy mają taki sam dostęp do badań i technologii jak duże przedsiębiorstwa

od państwa – ponad połowa przedsiębiorców jest zdania, że instytucje publiczne, z którymi się kontaktują, mają niekompetentnych pracowników i są mało wydajne. Wraz z wysokością stawek podatkowych stanowi to od wielu lat najważniejszą barierę rozwoju MŚP, na co wskazywały już wcześniejsze raporty o sytuacji mniejszych firm.

Skomplikowanie systemu podatkowego oraz wysokość obciążeń na rzecz państwa jest najdotkliwsza dla małych firm – aż 21 proc. z nich uznaje podatki za główną barierę rozwoju, a kolejne 10 proc. wskazuje, że największym hamulcem dla wzrostu jest powiązana z nimi biurokracja. W przypadku średnich firm oba wskaźniki wynoszą odpowiednio 15 i 3 proc. Warto zaznaczyć, że istnieje statystycznie istotna korelacja pomiędzy wskazywaniem wysokości podatków oraz sprawności administracji jako bariery wzrostu przez MŚP (0,58). W naszej ocenie oznacza to, że percepcja dotkliwości obciążeń podatkowych wynika ze skomplikowania systemu, a większe firmy, które zatrudniają księgowych, nie postrzegają podatków jako dotkliwą barierę wzrostu.

Z badań Komisji Europejskiej wynika jednak, że jakość polskiej administracji publicznej w latach 2008-2014 znacząco się poprawiła. Kierunkiem dal-

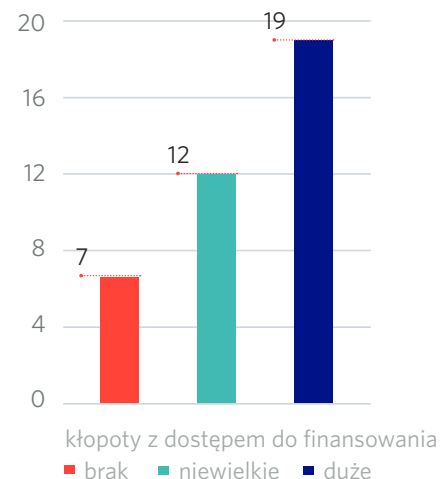
szej poprawy relacji między państwem a biznesem mogłoby być powołanie jednej agencji publicznej zajmującej się wspieraniem przedsiębiorczości oraz udzielanie wsparcia przy wykorzystywaniu już istniejących nowoczesnych technologii.

» Dostęp do finansowania

Dostęp do finansowania zewnętrznego, a zwłaszcza do kredytów bankowych, jest obecnie w Polsce dużo łatwiejszy niż przeciętnie w Unii. Według badań Komisji Europejskiej i EBC jedynie 4 proc. mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw nie otrzymało w ogóle kredytu, o który wnioskowało – w krajach Wspólnoty średni odsetek odmów jest dwukrotnie większy. Dlatego w naszym indeksie uciążliwości barier dostęp do finansowania zajął dopiero piąte miejsce. Jeżeli jednak małe lub średnie przedsiębiorstwo wskazuje na kłopoty z pozyskaniem finansowania, to zazwyczaj jest to dla nich najpoważniejsza bariera rozwoju.

Problem z dostępem do finansowania deklarują głównie firmy, które już otrzymały pożyczki na rozwój. W przypadku MŚP, które uznają ten czynnik za dużą barierę wzrostu sprzedaży (wskaźnik uciążliwości na poziomie 3 lub wyższym), udział kredytów bankowych w kapitale własnym wynosi 19 proc. wobec 6,6 proc. dla firm, które w ogóle nie mają problemu z dostępem do finansowania. Co ważne, firmy te – nie mogąc dostać kredytu bankowego – pozyskują pożyczki od innych instytucji finansowych. Relacja kwoty tych pożyczek do kapitałów własnych wynosi 4,1 proc. w przypadku firm, dla których dostęp do finansowania jest dotkliwym problemem, wobec mniej niż 1 proc. dla pozostałych MŚP.

ŚREDNI UDZIAŁ KREDYTÓW BANKOWYCH W KAPITALE MŚP (%)



W naszej ocenie jest to jedna z najważniejszych barier rozwoju MŚP, ponieważ przekłada się na dwa kluczowe aspekty ich działalności: • skłonność do inwestowania i • płynność. Jak wynika z badań naukowych (Motyka, Łukasik 2015) największą przeszkodą przy zwiększaniu innowacyjności MŚP jest dostępność finansowania wydatków na badania i rozwój (B+R), zarówno ze środków własnych, jak i zewnętrznych. Potwierdza to też nasza analiza – odsetek firm inwestujących w B+R spada wraz ze wzrostem trudności w dostępie do finansowania. Wśród firm, które nie mają kłopotów z pozyskaniem środków zewnętrznych w badania i rozwój inwestuje 18,4 proc., a wśród firm, dla których dostęp do finansowania jest dużym utrudnieniem, o połowę mniej (8,6 proc.).

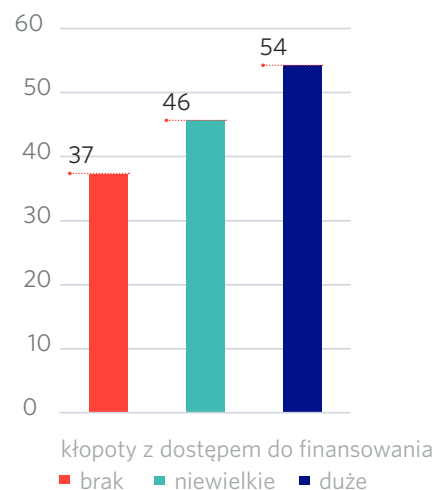
- odsetek faktur opłaconych przez klientów dopiero po wysłaniu towaru

46% w 2011 r. **73%** w 2007 r.

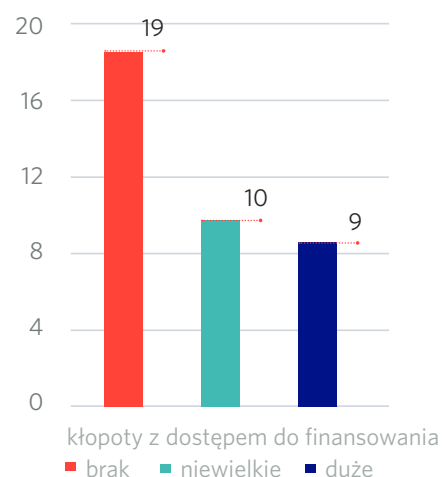
Pozyczki bankowe wykorzystuje do regulowania własnych należności 21 proc. polskich MŚP, podczas gdy średnio w Unii jest to tylko 15 proc. To efekt niskiej moralności płatniczej, czyli skłonności firm do płacenia swoich zobowiązań w terminie, która przekłada się na kłopoty z płynnością. W 2007 r. polskie MŚP otrzymywały tylko 5,2 proc. płatności za sprzedany towar przed jego wysłaniem klientowi – niższy odsetek wśród krajów regionu osiągnęły tylko firmy węgierskie (2,4 proc.).

Z roku na rok sytuacja płynnościowa firm ulega jednak poprawie, a jak pokazują dane NBP na koniec 2015 r. trzy czwarte MŚP deklaruowało brak problemów z płynnością – to najwyższy poziom w historii. Poprawa jest w dużej części zasługą wprowadzenia programu gwarancji kredytowych *de minimis* przez Bank Gospodarstwa Krajowego. Wyniki przeprowadzonego przez bank badania wskazują, że dzięki programowi wzrost akcji kredytowej dla firm był w ostatnich trzech latach większy o 12,3 mld zł – to jedna trzecia całego przyrostu kredytów udzielonych firmom w tym czasie.

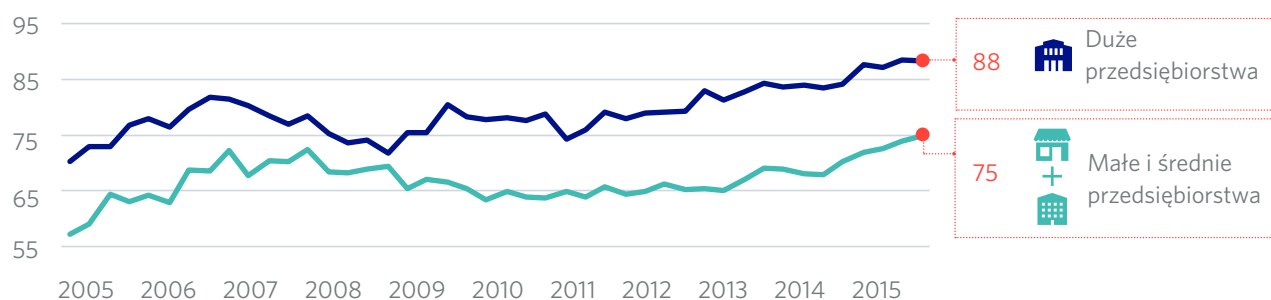
ŚREDNI ODSETEK SPRZEDANYCH TOWARÓW (%)



ODSETEK FIRM INWESTUJĄCYCH W B+R (%)

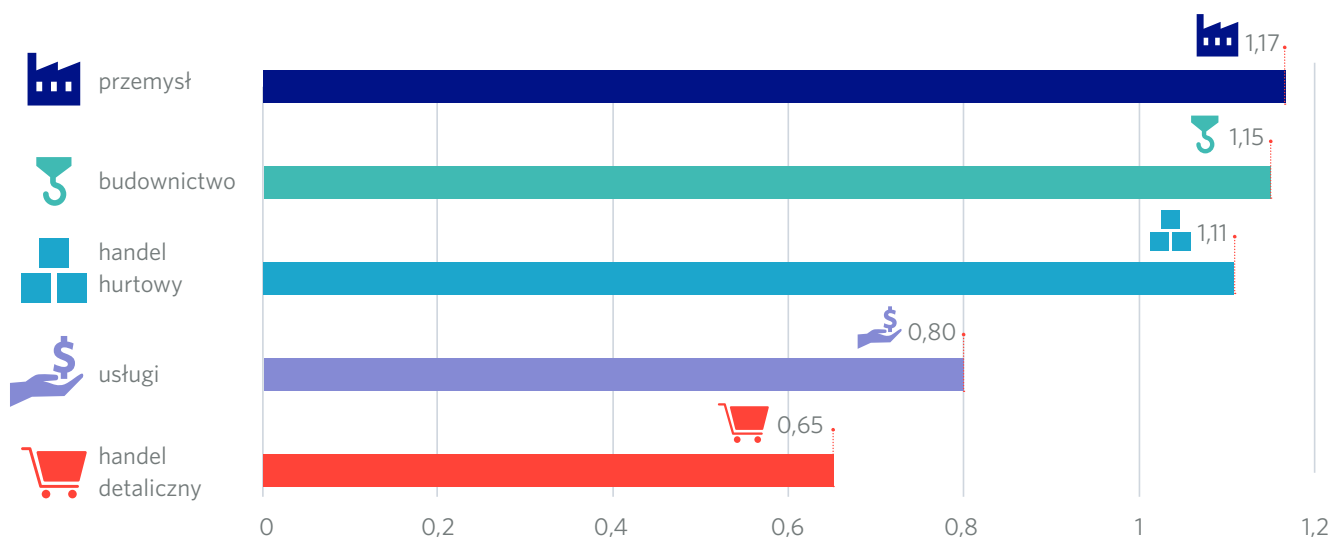


ODSETEK PRZEDSIĘBIORSTW DEKLARUJĄCYCH BRAK PROBLEMÓW Z PŁYNNOCIĄ WEDŁUG SEKTORÓW (%)



Źródło NBP.

PROBLEMY Z POZYSKANIEM WYKWALIFIKOWANYCH PRACOWNIKÓW wskaźnik uciążliwości bariery (0-4 pkt.)



» Dostęp do odpowiednio wykwalifikowanej siły roboczej

Mimo że inwestorzy krajowi i zagraniczni wysoko oceniają kwalifikacje polskich pracowników, to ich dostępność stanowi od wielu lat jedną z kluczowych barier rozwoju firm. Problem ten rośnie wraz z wielkością przedsiębiorstwa – o ile dla mikroprzedsiębiorstw jest to mało znacząca bariera rozwoju, o tyle dla średnich firm wymieniana jest w większości badań w pierwszej piątce najbardziej uciążliwych barier.

Najbardziej na brak odpowiednio wykształconych kadr skarżą się firmy przemysłowe, dla których obliczony przez nas wskaźnik uciążliwości tej bariery wynosi 1,17 pkt. Podobnie problematyczna jest nieodpowiednia edukacja pracowników dla firm budowlanych (1,15 pkt.) i hurtowników (1,11 pkt.). Znacznie mniejszym problemem jest to w przypadku firm usługowych (0,8 pkt.) i właścicieli sklepów (0,65 pkt.), którzy praktycznie nie skarżą się na kłopoty z pozyskaniem do pracy osób o odpowiednich kwalifikacjach.

88,2%

przedsiębiorców uważa, że szkoły nie uczą podstawowych praw ekonomicznych

91,4%

przedsiębiorców uważa, że szkoły nie uczą kreatywności i samowystarczalności potrzebnej w biznesie

KLUCZOWE KOMPETENCJE MENADŻERÓW:

- umiejętności zarządcze
- wiedza z zakresu księgowości i finansów
- wiedza o prowadzeniu działalności gospodarczej

Problem braku odpowiedniego wykształcenia nie dotyczy jednak wyłącznie pracowników. Zwłaszcza wśród małych firm barierą rozwoju są kompetencje właścicieli i kierowników. Jak wskazuje OECD, brakuje im często umiejętności zarządczych, a także wiedzy z zakresu księgowości, finansów i innych kluczowych aspektów prowadzenia działalności gospodarczej. To przede wszystkim efekt nieodpowiedniej edukacji szkolnej. Aż 88,2 proc. przedsiębiorców uważa, że szkoły nie uczą podstawowych praw gospodarczych i nie pomagają w zdobywaniu wiedzy ekonomicznej, a 91,4 proc. wskazuje, że nie uczą kreatywności i samodzielności potrzebnej w prowadzeniu biznesu.

Problemy z nieodpowiednią edukacją pracowników nie chcą jednak rozwiązywać same firmy. Jak podaje Komisja Europejska, jedynie 22 proc. mikro-, małych i średnich przedsiębiorców prowadzi w firmy szkolenia, aby podnieść kwalifikacje osób zatrudnionych. To najgorszy wynik w Unii – w pozostałych krajach odsetek ten jest średnio trzykrotnie wyższy.

Dostęp do odpowiednio wykształconych pracowników to kolejna bariera utrudniająca wzrost innowacyjności MSP. Im bowiem firma jest bardziej skłonna do inwestycji w B+R, tym większe trudności napotyka w znalezieniu pracowników, którzy byliby w stanie te innowacje prowadzić i wdrażać. Wśród przedsiębiorstw, które inwestują w B+R odsetek firm deklarujących duże problemy z pozyskaniem odpowiednio wykwalifikowanych pracowników wynosi 28 proc. wobec 16 proc. dla pozostałych przedsiębiorstw, a w przypadku innowacji produktowych proporcje te wynoszą odpowiednio 25 i 12 proc.

» Bariery w handlu międzynarodowym

Udział sprzedaży na eksport w przychodach firm rośnie wraz z wielkością przedsiębiorstwa – u małych firm wyniósł w 2013 r. 9,6 proc. wobec 21,3 w przypadku dużych. Mimo stopniowego wzrostu eksportu w ostatnich latach, umiędzynarodowienie polskich przedsiębiorstw wciąż pozostaje dużo mniejsze niż za Zachodzie. W rezultacie udział polskich MŚP w unijnym rynku jest o jedną trzecią mniejszy niż przeciętnie we Wspólnocie. Na podstawie badań ilościowych trudno wskazać konkretną przeszkodę na drodze do rozwoju

ODSETEK FIRM SZKOLĄCYCH SWOICH PRACOWNIKÓW

Polska

22%

Średnia UE

66%

PRZECIĘTNY UDZIAŁ EKSPORTU DO UNII W PRZYCHODACH MŚP

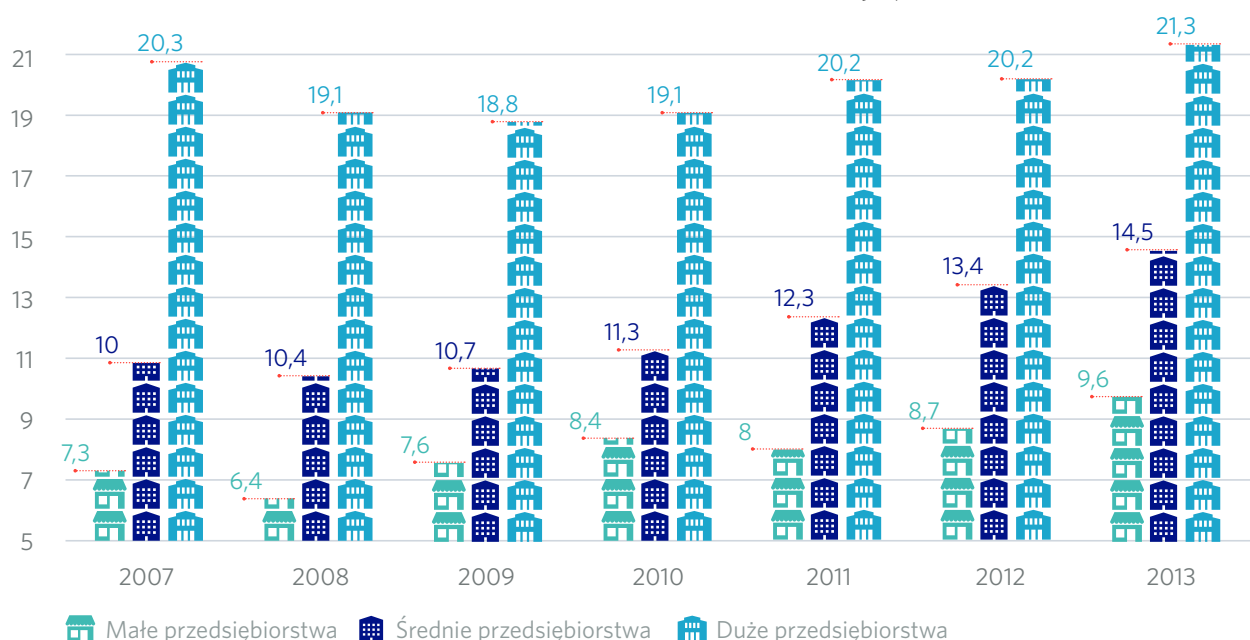
Polska

11,4%

Średnia UE

16%

UDZIAŁ SPRZEDAŻY NA EKSPORT W PRZYCHODACH FIRM (%)



- Przeciętny wiek firmy w momencie rozpoczęcia sprzedaży za granicę

8 lat

Małe przedsiębiorstwa

5 lat

Średnie przedsiębiorstwa

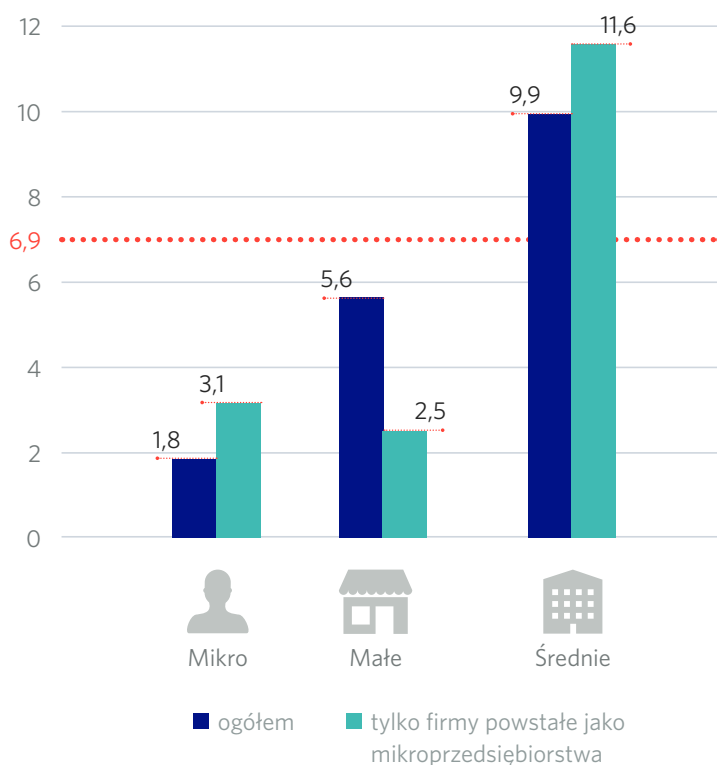
zagranicznego MŚP. Wskaźnik uciążliwości barier w handlu międzynarodowym pozostaje w Polsce na bardzo niskim poziomie, nawet biorąc pod uwagę wyłącznie przedsiębiorstwa, które już sprzedają część produktów za granicę. Również koszty eksportu są zbliżone do średniej unijnej, a skala biurokracji związanej ze sprzedażą zagraniczną – chociaż nieco większa niż przeciętnie we Wspólnocie – jest na tak niskim poziomie, że nie może być barierą w handlu.

Co więcej, okazuje się, że te najmniejsze przedsiębiorstwa rozwijają się wolniej od konkurencji nawet wówczas, gdy już przekroczyły próg zatrudnienia na poziomie 10 osób – rosną w tempie 2,5 proc. wobec 5,6 proc. średnio dla średnich firm.

Dużo lepiej radzą sobie te firmy, które od razu były tworzone z myślą o większej skali działalności. W rezultacie jedynie 56 proc. małych i 32 proc. średnich firm powstało jako firma zatrudniająca mniej niż 10 osób. Z naszej analizy ekonometrycznej wynika, że problem ten jest najdotkliwszy dla handlu detalicznego i pozostałych usług – tam prawdopodobieństwo awansu z grupy mikrofirm do grupy małych przedsiębiorstw przekracza 50 proc. dopiero po 30 latach działalności.

Zjawisko to można określić jako pułapkę małej skali. Wynika ona z innego modelu rozwoju mikrofirm, które relatywnie często nastawione są na

ŚREDNI ROCZNY WZROST OBROTÓW (%)



» Pułapka małej skali

W trakcie analizy czynników wpływających na rozwój sektora MŚP w Polsce natrafiliśmy na sprzeczną z teorią ekonomii prawidłowość – wraz ze wzrostem wielkości firmy zwiększa się dynamika przychodów ze sprzedaży. Okazuje się, że średni roczny wzrost obrotów w mikroprzedsiębiorstwach wynosi 1,8 proc. wobec 9,9 proc. dla średnich firm.

Małe i średnie firmy założone jako mikroprzedsiębiorstwa rosną rocznie średnio o 0,9 pkt. proc. wolniej

ODSETEK PRZEDSIĘBIORCÓW BOJĄCYCH SIĘ PORAŻKI W BIZNESIE

Polska

51,4%

średnia UE

40,7%

- Koszt postępowania upadłościowego jako procent wartości firmy

15%

Polska

10%

Średnia UE

- Przeżywalność polskich firm

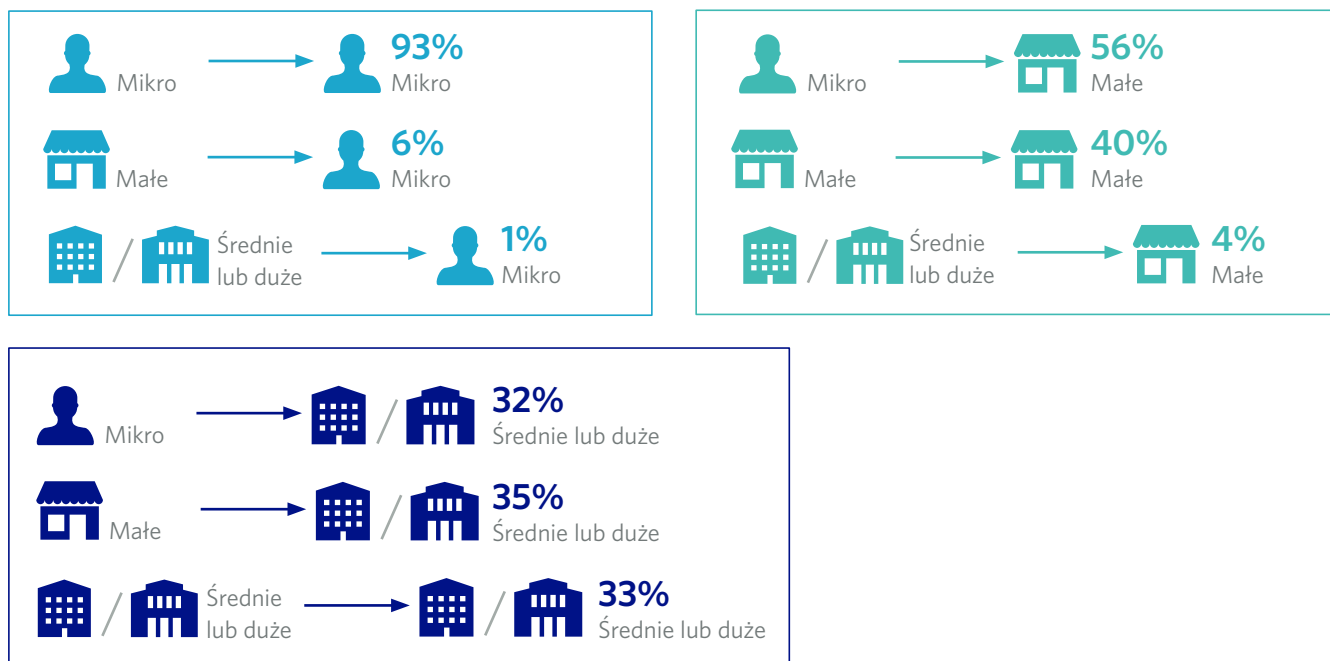
86,6%

Po roku

40,9%

Po 5 latach

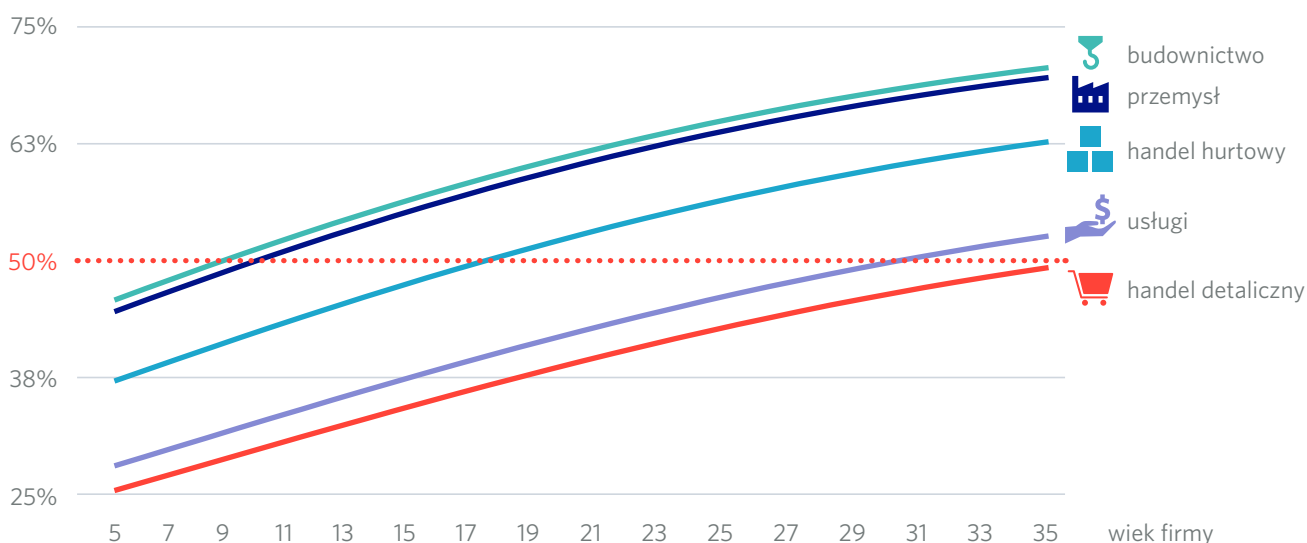
Z JAKICH PRZEDSIĘBIORSTW WYROŚŁY OBECNE FIRMY



działalność w skali lokalnej, zwłaszcza jeżeli działają w branży handlowej. Problemem są też bariery edukacyjne, w tym, jak wskazuje OECD, niedostateczne umiejętności zarządze menadżerów. W naszej ocenie brak skłonności do zwiększania skali działalności wynika też z wysokiej awersji do podejmowania ryzyka – aż 51,1 proc. polskich przedsiębiorców boi się porażki w biznesie wobec 40,7 proc. średnio w Unii. To rezultat wysokich kosztów upadłości oraz niedostatecznego nacisku na tworzenie mechanizmów pomocowych dla przedsiębiorców.

Pułapka małej skali stanowi największą barierę rozwoju sektora MŚP w Polsce. Część przedsiębiorców bowiem boi się lub nie ma kompetencji, by rozwijać działalność. To skutek niskiej edukacji ekonomicznej kadry zarządzającej, częstych kłopotów z płynnością przy niepowodzeniu projektów biznesowych oraz wysokich kosztów upadłości przedsiębiorstw. W rezultacie większość mikrofirm nie zatrudnia nowych pracowników i nie stara się zwiększać obrotów. Efektem pułapki małej skali jest najmniejsza w Unii liczba MŚP w przeliczeniu na mieszkańca.

PRAWDOPODOBIEŃSTWO AWANSU DO SEKTORA MSP PRZEZ MIKROPRZEDSIĘBIORSTWA WEDŁUG WIEKU



Aneks

UDZIAŁ MŚP W SEKTORZE PRZEDSIĘBIORSTW (%)

	Przychody	Wartość dodana	Inwestycje	Zatrudnienie	Wydatki na B+R	Eksport	Udział w PKB
2005	37,0	27,4	32,3	30,8	37,0	b.d.	16,1
2006	36,2	26,5	35,8	30,4	36,2	b.d.	16,4
2007	36,3	27,8	35,1	30,4	36,3	23,7	17,4
2008	37,2	29,6	33,6	31,7	37,2	23,6	19,2
2009	35,1	28,6	32,8	32,2	35,1	23,0	16,8
2010	34,5	28,4	32,7	32,3	34,5	22,6	16,3
2011	35,6	28,0	32,6	32,2	35,6	23,2	15,5
2012	35,4	28,9	32,4	32,5	35,4	23,8	15,1
2013	35,5	29,5	32,3	32,8	35,5	24,3	15,7
2014	b.d.	29,1	30,2	b.d.	b.d.	b.d.	15,6

PRZYPIS KOŃCOWY

¹Wskaźnik uciążliwości barier obliczyliśmy na podstawie mikrodanych z badań ankietowych BEEPS prowadzonych regularnie przez Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju na zlecenie Banku Światowego wśród przedsiębiorców z Europy Środkowej i Wschodniej stworzyliśmy wskaźnik uciążliwości barier. Może on przyjmować wartości od 0 do 4 pkt., przy czym 0 pkt. oznacza, że żadna z firm nie uznaje danego czynnika za barierę rozwoju, a 4 pkt. oznaczają, że wszystkie MŚP uznają dany czynnik za bardzo uciążliwy.

ŹRÓDŁA DANYCH

Do analizy sektora małych i średnich przedsiębiorstw wykorzystaliśmy przy obliczeniach dane z baz danych Eurostatu OECD i Amadeus, badania BEEPS prowadzonego przez Bank Światowy i EBOiR (panele IV i V), badania GEM (edycja 2014) prowadzonego w Polsce przez PARP, sprawozdania NBP o należnościach sektora bankowego, publikacji GUS Małe i średnie przedsiębiorstwa niefinansowe w Polsce w latach 2009-2013 oraz Działalność przedsiębiorstw niefinansowych, publikacji PARP Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013-2014, publikacja Eurostatu z 2015 r. Patent statistics at Eurostat: Mapping the contribution of SMEs in EU patenting, publikacja Komisji Europejskiej z 2015 r. Survey on the Access to Finance of Enterprises (SAFE) oraz opracowania danych SBA fact sheet, a także danych z serwisu Thomson Reuters Datastream.



Wiedza szyta na miarę.

Polityka Insight oferuje usługi analityczne na zamówienie. Nasi eksperci zbadają interesujący Cię temat i odpowiedzą na Twoje pytania.

Więcej na: www.research.politykainsight.pl



PREZENTACJE TEMATYCZNE

Briefujemy zarządy firm i banków na temat sytuacji politycznej, perspektyw gospodarczych i otoczenia regulacyjnego.



ANALIZY I RAPORTY

Wykonujemy badania ilościowe i jakościowe, zawsze zorientowane na użyteczność dla zamawiającego. Przygotowujemy kilkunastonicowe analizy.



SPOTKANIA EKSPERCKIE

Wspólnie z partnerami organizujemy okrągłe stoły lub śniadania eksperckie na wybrany temat - ze starannie dobranymi uczestnikami.



Krzysztof Bolesta

Dyrektor ds. badań
tel. +48 22 436 73 12
k.bolesta@politykainsight.pl