

OCENA KONDYCJI EKONOMICZNEJ SEKTORA PRZEDSIĘBIORSTW NIEFINANSOWYCH W 2006 ROKU W ŚWIETLE DANYCH F-01 / I-01

maj 2007

Wprowadzenie

Raport zawiera ocenę sytuacji ekonomicznej sektora przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 r. w oparciu o dane ze sprawozdań o przychodach, kosztach i wyniku finansowym oraz nakładach na środki trwałe [F-01/I-01¹].

Podobnie jak w poprzednich edycjach², w raporcie wykorzystano głównie dane dotyczące przedsiębiorstw zatrudniających ponad 49 osób (za 2006 r. sprawozdanie F-01/I-01 złożyło 15 906 takich jednostek). Jednak w odróżnieniu od lat ubiegłych informacje zostały uzupełnione o analizę sektora małych przedsiębiorstw, tj. z wykorzystaniem danych dla przedsiębiorstw zatrudniających między 10 a 49 osób (za 2006 r. sprawozdanie złożyło 28 460 małych podmiotów).

Prezentowane wyniki dotyczą przedsiębiorstw ze wszystkich sekcji PKD, z wyłączeniem rolnictwa, leśnictwa, rybołówstwa, banków, pośrednictwa finansowego oraz szkolnictwa wyższego.

Cel

Celem publikacji jest ocena skali i tempa rozwoju sektora przedsiębiorstw w 2006 r., ze szczególnym uwzględnieniem:

- równomierności rozwoju gospodarki, w tym struktury gałęziowej,
- analizy kosztów oraz analizy rentowności,
- aktywności inwestycyjnej oraz alokacji inwestycji,

¹ W zakresie kwartalnej sprawozdawczości F-01/I-01 obowiązkowi statystycznemu podlegają wszystkie przedsiębiorstwa w Polsce zatrudniające ponad 49 osób, z wyłączeniem rolnictwa, leśnictwa, rybołówstwa, banków, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, instytucji ubezpieczeniowych, biur i domów maklerskich, towarzystw i funduszy inwestycyjnych oraz narodowych funduszy inwestycyjnych, towarzystw i funduszy emerytalnych i szkolnictwa wyższego. Przedsiębiorstwa zatrudniające od 10 do 49 pracowników (z wyłączeniem osób fizycznych prowadzących indywidualne gospodarstwa rolne, banków, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, instytucji ubezpieczeniowych, biur i domów maklerskich, towarzystw i funduszy inwestycyjnych oraz narodowych funduszy inwestycyjnych, towarzystw i funduszy emerytalnych i szkolnictwa wyższego) składają sprawozdanie F-01/I-01 dwa razy w roku. Dane dla sektora MSP dostępne są od 2002 r.

² Raport o sytuacji ekonomicznej sektora przedsiębiorstw z wykorzystaniem sprawozdań F-01/I-01 (przed 2000 r. było to sprawozdanie F-01) publikowany jest od 1995 r.

- oceny skali wykorzystania kredytu, jego roli w strukturze finansowania oraz oceny ryzyka kredytowego.

Spis treści

WPROWADZENIE	1
CEL.....	1
SYNTEZA.....	4
I. ZASILANIE WEWNĘTRZNE.....	7
PRZYCHODY.....	7
PRZYCHODY Z EKSPORTU. IMPORT.....	12
KOSZTY.....	19
WYNIK FINANSOWY I RENTOWNOŚĆ	24
OCENA POZIOMU KONKURENCJI.....	28
RENTOWNOŚĆ A STRUKTURA RYNKU - WYNIKI BADANIA PANELOWEGO W OPARCIU O MODEL SCP	29
II. PŁYNNOŚĆ FINANSOWA PRZEDSIĘBIORSTW.....	32
INWESTYCJE KRÓTKOTERMINOWE W AKTYWA FINANSOWE	34
III. ZASILANIE ZEWNĘTRZNE	35
POPYT NA KREDYT	36
STRUKTURA FINANSOWANIA	42
IV. INWESTYCJE	45
OCENA AKTYWNOŚCI INWESTYCYJNEJ.....	46
EFEKTY POPYTOWE I PODAŻOWE INWESTYCJI	49
EFEKTYWNOŚĆ ALOKACJI INWESTYCJI.....	51
V. ZATRUDNIENIE.....	57

Synteza

Ocena kształtowania się i zmian podstawowych wskaźników i kategorii ekonomicznych świadczy o bardzo dobrej kondycji i wysokim tempie rozwoju sektora przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 r.

Sektor przedsiębiorstw zanotował m.in.:

- znaczący wzrost dynamiki sprzedaży, w tym zwłaszcza eksportu,
- wzrost zysków do poziomu rekordowego na tle ostatnich 15 lat,
- wzrost rentowności do jednego z najwyższych poziomów w historii (wyższą rentowność odnotowano tylko w 2004 r.) oraz
- dalszy znaczący wzrost środków pieniężnych i innych aktywów finansowych w portfelach przedsiębiorstw, skutkujący dalszą poprawą płynności firm.

Poprawa sytuacji finansowej przedsiębiorstw nastąpiła mimo rosnących cen czynników produkcji, w tym zwłaszcza wzrostu cen niektórych surowców i nośników energii. Na obniżenie dynamiki kosztów (poniżej tempa wzrostu sprzedaży) wpłynęła niska dynamika kosztów stałych (na co złożyło się niskie tempo wzrostu amortyzacji i podatków zaliczonych do kosztów operacyjnych oraz redukcja kosztów finansowych), jak też wyraźnie niższa niż tempo wzrostu sprzedaży dynamika kosztów wynagrodzeń.

Poprawa wyniku finansowego i rentowności, jak też wzrost sprzedaży były obserwowane zarówno na poziomie poszczególnych branż i klas, jak i w postaci wzrostu odsetka firm z dodatnią dynamiką sprzedaży czy dodatnią rentownością.

Efektom poprawy wyników finansowych w sektorze przedsiębiorstw oraz wysokiego i rosnącego stopnia wykorzystania mocy produkcyjnych był znaczący wzrost dynamiki inwestycji (do poziomu najwyższego od 1999 r.).

Najwyższe tempo wzrostu inwestycji osiągnęły przedsiębiorstwa należące do:

- sektora prywatnego,
- budownictwa, usług i handlu,
- działów produkujących dobra inwestycyjne oraz
- klasy eksporterów.

Można więc oczekiwać, że realizowane w 2006 r. inwestycje przyczynią się do poprawy konkurencyjności gospodarki. Ponadto tej poprawie powinien również sprzyjać rosnący udział inwestycji w nowe środki trwałe oraz w środki trwałe pochodzące z importu (ze względu na dostęp do nowoczesnych technologii).

Za mniej korzystne dla poprawy efektywności gospodarki można zaś uznać relatywnie niskie tempo przyrostu inwestycji w grupie firm wykorzystujących zaawansowane technologie oraz niższą aktywność inwestycyjną sektora MSP w odniesieniu do wyników dużych przedsiębiorstw.

W 2006 r. znacząco wzrosły nakłady na środki transportu (najszybciej na tle pozostałych wydatków inwestycyjnych). Było to efektem zarówno wzrostu gospodarczego i rosnącej wymiany międzynarodowej, jak też zmian w przepisach (wprowadzenia wyższej normy dla składu spalin).

W następstwie ożywienia w sektorze przedsiębiorstw nastąpił również dynamiczny wzrost zatrudnienia (najwyższy od 11 lat). Zatrudnienie zwiększały prawie wszystkie podstawowe działy sektora przedsiębiorstw, poza sektorem publicznym. Wzrost zatrudnienia obserwowany był w większej liczbie podmiotów i branż niż w poprzednim roku.

W 2006 r. zadłużenie z tytułu kredytów bankowych znacząco wzrosło (dynamika kredytu była najwyższa od 1999 r.). Złożyło się na to m.in.:

- rosnące zapotrzebowanie na środki obrotowe i inwestycyjne,
- spadek ceny kredytu i rosnąca dostępność kredytu (będąca m.in. skutkiem łagodzenia polityki kredytowej banków wobec przedsiębiorstw oraz poprawy zdolności płatniczej firm),
- decyzje o zwiększeniu zadłużenia w grupie kilku bardzo dużych podmiotów w populacji - utrzymała się bardzo wysoka koncentracja kredytu w populacji.

W 2006 r. odsetek kredytobiorców w populacji wzrósł. Zwiększył się również udział firm, w których zadłużenie z tytułu kredytu wzrosło r/r. Udział ten pozostał jednak relatywnie niski - 34%, a zatem większość podmiotów zredukowała swoje zobowiązania wobec banków.

Mimo wyraźnego wzrostu kredytu jego udział w pasywach pozostał relatywnie niski (w latach 2003-05 kredyt sukcesywnie spadał, natomiast kapitały własne rosły w tempie dwucyfrowym).

Dynamiczny wzrost cash flow obserwowany w 2006 r. był jednym z czynników, który mógł obniżyć potrzeby kredytowe przedsiębiorstw. Niewielki ujemny wpływ na wykorzystanie kredytu bankowego mogła mieć również rosnąca w szybkim tempie emisja dłużnych papierów wartościowych (trzeba jednak podkreślić, że emitenci tych papierów stanowią w sektorze przedsiębiorstw bardzo nieliczną grupę złożoną głównie z bardzo dużych podmiotów). Kolejnym czynnikiem, który mógł obniżyć zainteresowanie kredytem bankowym był dynamicznie rosnący leasing.

Podstawowym źródłem finansowania pozostały środki własne. Podobnie jak w trzech ostatnich latach, dynamika kapitałów własnych przedsiębiorstw była nieznacznie wyższa niż dynamika zobowiązań. Kolejny rok z rzędu spadła dźwignia finansowa.

I. Zasilanie wewnętrzne

W 2006 r. sektor przedsiębiorstw niefinansowych osiągnął rekordowy na tle ostatnich 15 lat wynik finansowy. Najwyższy w historii badań okazał się również odsetek przedsiębiorstw realizujących zysk - 80%. Wzrost wyniku finansowego był niemal w tym samym stopniu zasługą wzrostu efektywności działania, co wzrostu przychodów.

Wzrost przychodów w sektorze przedsiębiorstw nastąpił głównie wskutek wzrostu sprzedaży. Pozostałe dochody (pozostałe przychody operacyjne i przychody finansowe) miały dodatni, ale niewielki wpływ na wielkość i dynamikę przychodów. Przychody ze sprzedaży krajowej, mimo dwukrotnie niższej dynamiki wzrostu niż w przypadku eksportu (12% wobec 23%), były ważniejszym czynnikiem wzrostu przychodów (co wynikało ze znacznie wyższego udziału tej kategorii w sprzedaży sektora przedsiębiorstw - 80%).

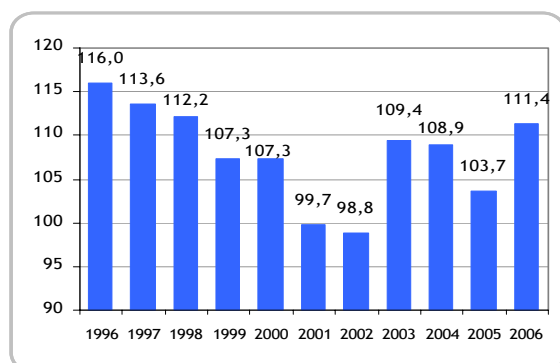
Wzrost przychodów był bardziej zrównoważony niż w poprzednich latach - zwiększył się odsetek przedsiębiorstw uzyskujących wyższe przychody, zmniejszyły się również różnice w dynamice przychodów pomiędzy poszczególnymi branżami. W efekcie, spadła koncentracja przyrostu przychodów w populacji.

Sektor przedsiębiorstw osiągnął wyższą efektywność, głównie dzięki niskiemu przyrostowi kosztów stałych³, w tym redukcji kosztów finansowych, oraz relatywnie niskiemu wzrostowi kosztów wynagrodzeń. Tylko koszty bezpośrednio związane z podstawową działalnością przedsiębiorstw odznaczały się wysoką dynamiką wzrostu. Koszty materiałów i towarów oraz koszty usług podwykonawczych (składniki kosztów, które rosły najszybciej w 2006 r.), zwiększyły się nie tylko ze względu na wysoką dynamikę sprzedaży, ale również w efekcie rosnących cen na niektóre surowce i materiały używane do produkcji. Trzeba jednak wyraźnie podkreślić, że w tych klasach przedsiębiorstw, które odnotowały wzrost kosztów materiałów lub/i kosztów towarów, przychody zwiększyły się w wyższym tempie niż koszty.

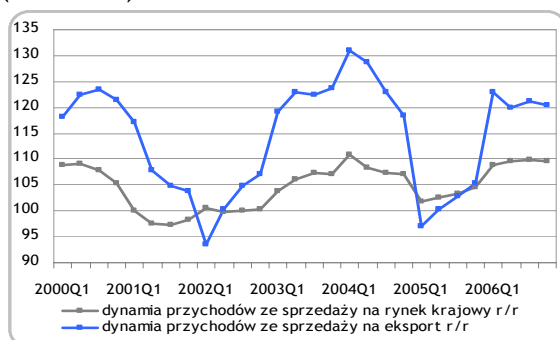
Wszystkie miary rentowności wzrosły w stosunku do poprzedniego roku i osiągnęły poziomy bliskie wartościom rekordowym w historii badań. Wśród poddanych analizie czynników różnicujących poziom rentowności w przedsiębiorstwach jednym z ważniejszych okazała się siła rynkowa przedsiębiorstwa (mierzona udziałem sprzedaży przedsiębiorstwa w sprzedaży branży).

³ Co jest efektem rosnącego stopnia wykorzystania mocy produkcyjnych i występowania korzyści skali.

Przychody



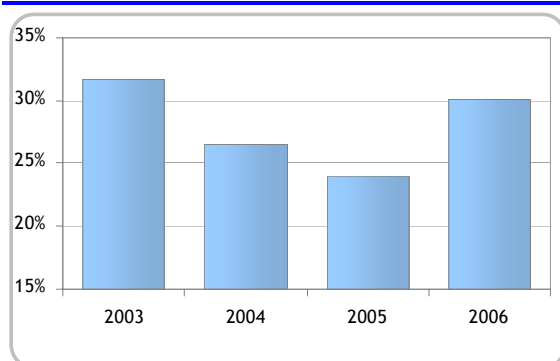
Rys. 1 Dynamika przychodów ogółem w ujęciu realnym (deflator PPI)



Rys. 2 Dynamika przychodów ze sprzedaży na rynek krajowy i na eksport w ujęciu realnym (deflator PPI)

Tab. 1 Podstawowe statystyki rozkładu dynamik przychodów po branżach (nominalnie) w latach 2000-2006 (bez sekcji 73- Działalność badawczo-rozwojowa)

	minimum	maksimum	średnia dynamika	odch. stand.
2000	81.9	211.7	118.7	20.4
2001	78.6	156.3	103.4	15.3
2002	66.0	126.9	100.2	10.3
2003	69.5	198.2	111.3	18.2
2004	44.5	157.3	112.6	17.5
2005	66.2	151.7	103.9	13.0
2006	90.6	160.4	114.4	11.9



Rys. 3 Udział przyrostu przychodów z eksportu w

W 2006 r. przychody sektora przedsiębiorstw niefinansowych zatrudniających powyżej 49 pracowników wzrosły nominalnie o 13,9%. Oznacza to, że dynamika przychodów w ujęciu realnym wyniosła 11,4% i była najwyższa od 1998 r. (por Rys. 1). Maksimum realnego tempa wzrostu przychodów w 2006 r. przypadło na III kw. (12,4% w relacji do analogicznego okresu 2005 r.).

Na wysoką dynamikę przychodów złożył się zarówno wzrost przychodów poszczególnych przedsiębiorstw składających sprawozdania F-01/I-01 w obu latach 2005 i 2006 (generujących ponad 95% przychodów populacji 2006 roku), który wyniósł 11,7% (nominalnie), jak też przyrost liczności populacji przedsiębiorstw- o około 2%.

We wszystkich przedstawionych poniżej klasach przedsiębiorstw (podziału na grupy dokonano ze względu na formę własności, sekcje lub wielkość zatrudnienia) dynamiki przychodów (względem 2005 r.) były dodatnie i wyższe od analogicznych wielkości z poprzedniego okresu.

Dodatnią dynamikę przychodów (w ujęciu nominalnym⁴) zanotowano w zdecydowanej większości analizowanych branż (w 46 na 50). Odchylenie standardowe rozkładu dynamik poszczególnych branż wyniosło 12 pkt. proc. i było jednym z najniższych od 1996 r. (przy wysokiej stopie wzrostu), co może świadczyć o bardziej równomiernym rozwoju sektora przedsiębiorstw niefinansowych, niż to miało miejsce w latach poprzednich.

Komponenty przychodów

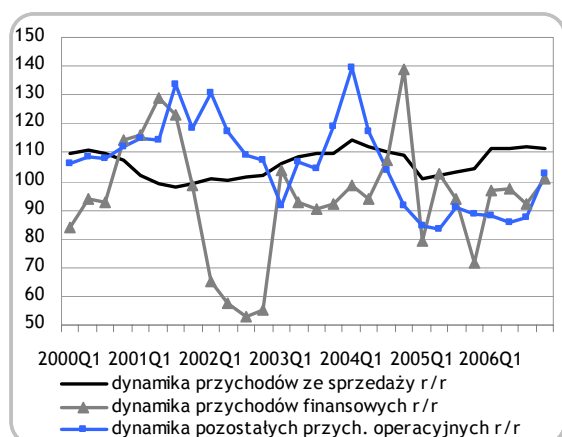
Na wysoki wzrost przychodów największy wpływ miały rosnące w szybkim tempie przychody ze sprzedaży (14,1%), w tym ze sprzedaży na rynek krajowy (wzrost o 12,1%), które stanowią 72% ogółu przychodów. Przychody ze sprzedaży na rynki krajowe odpowiadają za wzrost przychodów ogółem o 9,4 pkt. proc⁵.

W wysokim tempie, prawie dwukrotnie szybciej od sprzedaży krajowej, rosły przychody z eksportu (23,3%), a

⁴ Dynamiką nominalną posłużono się ze względu braku dostępności wszystkich delatorów branżowych.

⁵ Skala wpływu danej składowej przychodów na dynamikę przychodów ogółem pokazuje o ile wzrosłyby przychody ogółem, gdyby pozostała część przychodów pozostała na poziomie z poprzedniego okresu.

przyroście przychodów ogółem



Rys. 4 Dynamika przychodów ze sprzedaży, przychodów finansowych i pozostałych przychodów operacyjnych w ujęciu realnym (deflator PPI)

Tab. 2 Zmiany przychodów: dynamika nominalna, struktura oraz skala wpływu poszczególnych kategorii przychodów na dynamikę przychodów ogółem w 2005 i 2006 r.

	2005			2006		
	dynamika (nominalnie)	struktura w %	skala wpływu	dynamika (nominalnie)	struktura w %	skala wpływu
przychody ogółem	104,4	100,0	4,4	113,9	100,0	13,9
przychody ze sprzedaży	105,3	97,4	5,2	114,1	97,6	13,8
w tym ze sprzedaży na kraj	105,2	79,4	4,1	112,1	78,1	9,4
w tym ze sprzedaży na eksport	106,0	18,0	1,1	123,3	19,5	4,5
w tym ze sprzedaży produktów	104,7	61,6	2,9	113,0	61,0	7,9
w tym ze sprzedaży towarów	106,9	34,8	2,4	116,1	35,5	5,7
przychody finansowe	72,0	1,5	-0,4	103,2	1,4	0,0
w tym przychody odsetkowe	115,7	0,4	0,1	90,1	0,4	0,0
w tym różnice kursowe	28,4	0,2	-0,2	96,2	0,2	0,0
w tym zysk ze zbycia inwestycji	100,1	0,1	0,0	166,7	0,2	0,1
w tym dywidendy i udziały w zysku	192,9	0,2	0,2	144,7	0,2	0,1
pozostałe przychody operacyjne	92,6	2,1	-0,2	114,0	2,1	0,3
w tym sprzedaż majątku trwałego	115,1	0,3	0,0	157,4	0,4	0,2
w tym dotacje	96,2	0,2	0,0	126,0	0,2	0,1

Tab. 3 Struktura, dynamika nominalna oraz skala wpływu przychodów sekcji PKD na dynamikę przychodów ogółem

	Udział w przychodach ogółem	Dynamika przychodów (nominalnie)	Skala wpływu
wszystkie	100%	113,9	13,9
Górnictwo i kopalnictwo	3%	108,0	0,2
Przetwórstwo przemysłowe	43%	114,6	6,3
Wytw. i zaopatr. w energię	8%	108,4	0,7
Budownictwo	4%	121,3	0,9
Handel i naprawa	29%	116,0	4,6
Poczta i telekomunikacja	3%	102,7	0,1
Transport	4%	116,4	0,6
Pozostałe	6%	110,4	0,6

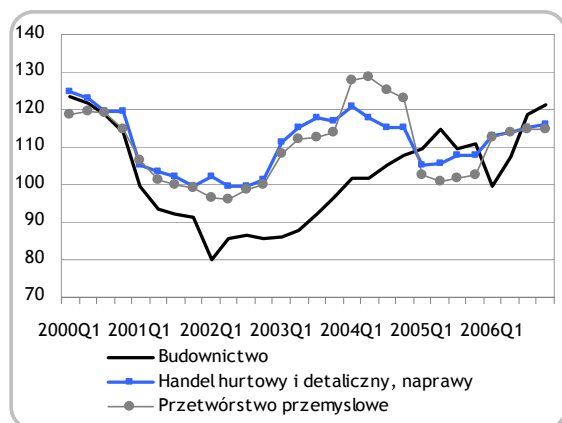
ich udział w przychodach ogółem zwiększył się o 1,5 pkt. proc. do 19,5%. Udział przyrostu przychodów z eksportu w przyroście przychodów ogółem wyniósł w 2006 r. ponad 30%, a wysoka dynamika eksportu odpowiada za 4,5 pkt proc wzrostu przychodów ogółem. (por Tab. 2).

Niewielki wpływ na dynamikę przychodów ogółem (0,3 pkt. proc.) miał wzrost pozostałych przychodów operacyjnych, będący przede wszystkim rezultatem zwiększonej sprzedaży elementów majątku trwałego (o 57,4%) i zwiększenia dotacji dla firm publicznych (o 33%). Wzrost dotacji dla firm prywatnych, stanowiących 37% sumy dotacji wyniósł w 2006 r. 15%.

Przychody finansowe przedsiębiorstw wzrosły w 2006 r. o 3,2%, co było rezultatem większych niż w 2005 r. zysków ze zbycia inwestycji oraz przychodów z tytułu dywidend i udziałów w zyskach. Wpływ przychodów finansowych na dynamikę przychodów ogółem, ze względu na ich niewielki udział (1,4%) jest jednak nieznaczny (wyniósł 0,04%).

Zmiany przychodów w podstawowych przekrojach

Decydujący wpływ na sytuację sektora przedsiębiorstw miały wzrosty przychodów w dwóch największych sekcjach: „Przetwórstwie przemysłowym” (o 14,6%) oraz „Handlu i naprawach” (o 16%), generujących odpowiednio 43% i 29% ogółu przychodów. Łącznie te grupy przedsiębiorstw



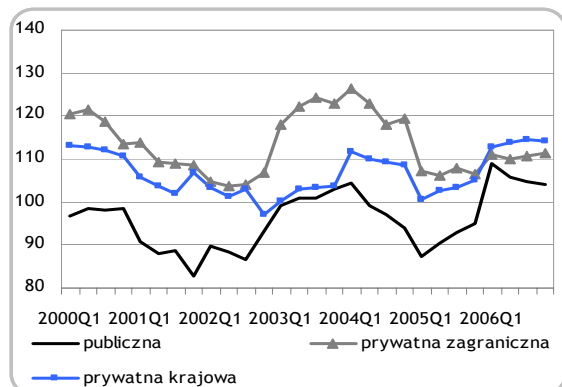
Rys. 5 Dynamika przychodów (nominalna) w Przetwórstwie przemysłowym, Budownictwie oraz Handlu i naprawach

Tab. 4 Liczebność, struktura, dynamika nominalna przychodów firm z sekcji „Przetwórstwo przemysłowe” w grupach nieeksporterów oraz eksporterów z małym (mniejszym niż 50%) oraz dużym (większym niż 50%) udziałem sprzedaży na eksport

	Liczba podmiotów	Zmiana liczby podmiotów	Udział w przychodach ogółem	Dynamika przychodów (nominalnie)
Przetwórstwo przemysłowe	7615	5%	100%	114,6
nieeksporterzy	1752	-8%	6%	90,2
eksporterzy	5863	5%	94%	116,6
poniżej 50%	3957	4%	60%	114,9
powyżej 50%	1906	7%	34%	119,7

Tab. 5 Zmiana liczebności, struktura przychodów oraz dynamika przychodów wg form własności przedsiębiorstw w 2006 roku

	Liczba podmiotów	Zmiana liczby podmiotów	Udział w przychodach ogółem	Dynamika przychodów
wszystkie	15906	2%	100,0	113,9
prywatne	14201	3%	83,0	115,5
prywatna krajowa	11620	2%	44,6	116,6
zagraniczna	2559	5%	38,2	113,9
publiczne	1702	-5%	17,0	106,6
Skarbu Państwa	422	-5%	9,2	100,7
państwowych osób prawnych	583	-12%	6,6	116,7
samorządowa	697	2%	1,2	103,9



Rys. 6 Dynamika przychodów ze sprzedaży według formy własności w ujęciu realnym (deflator PPI)

odpowiadają za wzrost przychodów o ponad 10 pkt. proc. Wysoka dynamika przychodów w „Handlu i naprawach”, poza wzrostem przychodów w poszczególnych przedsiębiorstwach, w dużym stopniu wynikała ze zwiększenia się liczebności populacji badanych podmiotów tej sekcji (o 4%).

Największy przyrost przychodów odnotowano w budownictwie (21,3%), jednak ze względu na stosunkowo niewielki udział w generowaniu przychodów (4,2%), ma ono niewielki wkład w dynamikę przychodów ogółu przedsiębiorstw (0,9 pkt. proc.).

Przychody rosły w grupie eksporterów (o 16,6%), zwłaszcza wyspecjalizowanych (z ponad 50% udziałem eksportu w sprzedaży⁶) - o 19,7%. O 9,8% zmniejszyły się natomiast przychody przedsiębiorstw dostarczających swoje produkty wyłącznie na rynek krajowy. W większości wynikało to ze zmniejszenia się liczebności grupy nieeksporterów (o 8%).

W efekcie udział przychodów generowanych przez nieeksporterów spadł (o 1,6 pkt. proc.) do poziomu 6%.

W podziale na sektory własności, wyższą dynamikę przychodów odnotowały przedsiębiorstwa prywatne (15,5%) niż przedsiębiorstwa publiczne (6,6%). Jest to po części rezultatem stopniowego ograniczania sektora publicznego, którego liczebność w 2006 r. w stosunku do roku poprzedniego zmniejszyła się o 5%- 93 podmioty. Także po wyłączeniu efektu zmian w strukturze własnościowej populacji wzrost dynamiki przychodów przedsiębiorstw sektora publicznego (5,7%) jest mniejszy od dynamiki przychodów podmiotów prywatnych (13%). Udział przychodów sektora publicznego w przychodach ogółem zmniejszył się o 1 pkt. proc. i wyniósł w 2006 roku 17%.

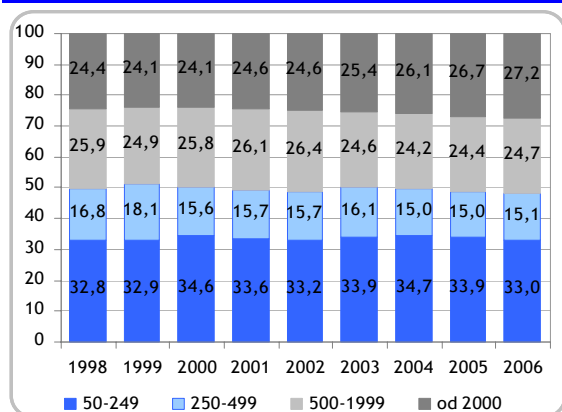
Wśród przedsiębiorstw prywatnych, po raz pierwszy od 1996 r., szybciej rosły przychody podmiotów krajowych (16,6%) niż przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego (13,9%).

Wzrost przychodów był zróżnicowany w zależności od klasy wielkości przedsiębiorstwa. Najwyższą dynamikę (16,1%) odnotowano w grupie przedsiębiorstw największych,

⁶ Analiza przychodów w grupach eksporterów i nieeksporterów dokonana jest na podstawie przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego, które generują ponad 80% przychodów ze sprzedaży na eksport.

Tab. 6 Zmiana liczebności, struktura przychodów oraz dynamika przychodów w klasach wielkości zatrudnienia

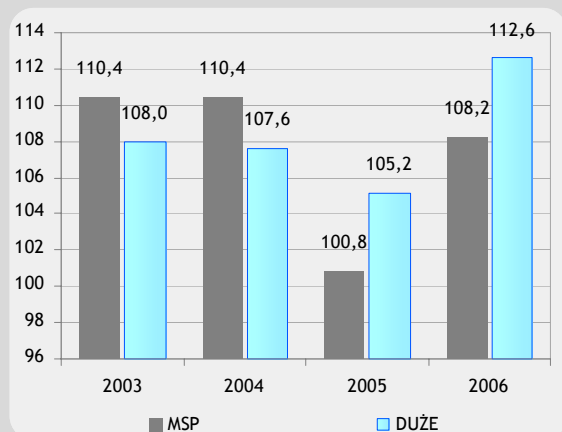
	Liczba podmiotów	Zmiana liczby podmiotów	Udział w przychodach ogółem	Dynamika przychodów (nominalnie)
wszystkie	15906	2,0%	100%	113,9
50-249	13023	1,1%	34%	111,6
duże	2883	6,5%	66%	115,2
250-499	1711	4,8%	15%	114,2
500-1999	1011	9,2%	24%	114,8
od 2000	161	8,1%	27%	116,1



Rys. 7 Struktura przychodów ogółem w klasach wielkości zatrudnienia

Ramka 1

Przychody w sektorze MSP



Rys. 8 Dynamika przychodów (w ujęciu realnym) w sektorze MSP (10-249 zatrudnionych) i przedsiębiorstwach dużych (250 i więcej zatrudnionych)

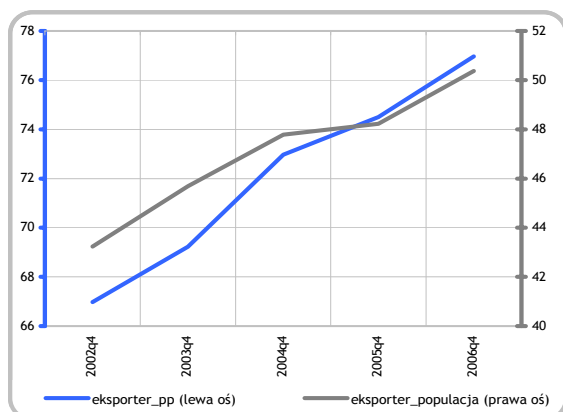
zatrudniających powyżej 2 tys. pracowników. Nieco wolniej, w tempie ponad 14%, rosły przychody przedsiębiorstw zatrudniających pomiędzy 250 a 2000 pracowników. Wzrost przychodów sektora przedsiębiorstw średniej wielkości (50 - 249 zatrudnionych) wyniósł 11,6%.

Większy wzrost przychodów w klasie przedsiębiorstw dużych po części wynika z większej liczby podmiotów w tej grupie przedsiębiorstw, przejścia części podmiotów o wysokiej dynamice przychodów z grupy MSP do klasy przedsiębiorstw dużych oraz odwrotnie- przedsiębiorstw o niskiej dynamice przychodów z grupy przedsiębiorstw dużych do MSP.

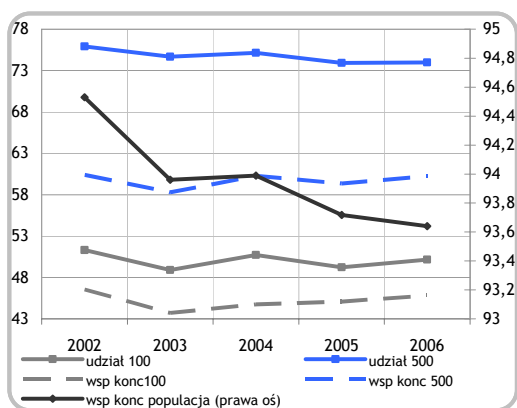
Wzrost przychodów w grupie przedsiębiorstw małych, zatrudniających do 50 pracowników w dużej mierze wynika ze zmian tej części populacji. Jeśli bowiem przeanalizuje się wyłącznie podmioty składające sprawozdania F01/I-02 w obu kolejnych latach- 2005 oraz 2006 (stanowiące ponad 85% grupy podmiotów średniej wielkości), dynamika przychodów wyniesie zaledwie 5,5%.

Analiza prezentowana w głównej części opracowania nie uwzględnia danych dotyczących przedsiębiorstw małych (zatrudniających od 10 do 49 pracowników). Ta grupa wygenerowała w 2006 r. 16,2% przychodów wszystkich przedsiębiorstw i zwiększyła swoje przychody o 9,4%. Dynamika przychodów całego sektora MSP (10-249 zatrudnionych) wyniosła 10,7%. Uwzględnienie w badaniu przedsiębiorstw małych (10-49 zatrudnionych), których przychody rosły wolniej niż pozostałych, powoduje obniżenie dynamiki przychodów sektora przedsiębiorstw o 0,7 pkt. proc do 13,2% (nominalnie).

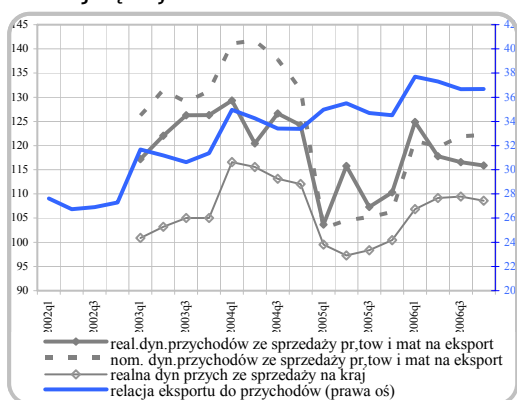
Przychody z eksportu. Import



Rys. 9 Odsetek przedsiębiorstw - eksporterów w próbie (dane w %)



Rys. 10 Udział przychodów z eksportu w grupie 100 i 500 największych przedsiębiorstw oraz wskaźnik koncentracji Lorenza eksportu w badanej populacji (prawa oś) oraz 100 i 500 największych firmach



Rys. 11 Dynamika przychodów z eksportu (r/r) oraz relacja eksportu do przychodów ze sprzedaży ogółem (anal. okr. ub. r. = 100; deflator - wskaźnik cen dóbr eksportowych, lewa oś - dynamika eksportu, prawa oś - relacja eksportu do przychodów)

Eksport⁷ - pełna populacja

Wielkość sprzedaży eksportowej była wyższa niż przed rokiem o 23,3% (w ujęciu nominalnym, wzrost realny wyniósł 16,8%⁸). Udział przychodów z eksportu produktów i towarów w przychodach ze sprzedaży ogółem w badanej populacji wyniósł w 2006 r. blisko 20% i był wyższy niż w roku poprzednim o 1,5 pkt. proc. Odsetek eksporterów osiągnął w 2006 r. rekordowy poziom - 50,4%.

Wskaźnik koncentracji eksportu pozostał na poziomie sprzed roku, jednocześnie jednak był niższy niż w latach 2002-2004. Nieznacznie wzrósł natomiast udział grupy największych eksporterów w przychodach ze sprzedaży eksportowej. Wzrosła też koncentracja eksportu w 100 i 500 największych eksporterów w populacji. Grupa firm o największym udziale eksportu, jak również największym udziale w przyroście eksportu, to w zdecydowanej większości przedsiębiorstwa należące do sekcji „Przetwórstwo przemysłowe”.

Eksport - Przetwórstwo przemysłowe

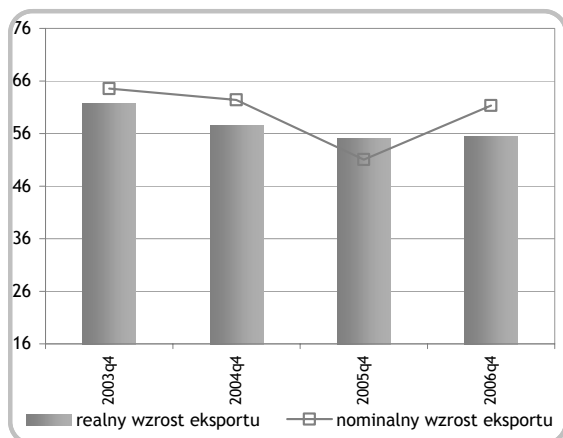
Sekcja „Przetwórstwo przemysłowe” generowała 80% przychodów z eksportu produktów i towarów całej populacji i 78% przyrostu eksportu (wg danych na koniec 2006 r.). Z tego względu poniższa analiza eksportu została ograniczona do podpopulacji przedsiębiorstw należących do tej sekcji.

Udział przychodów z eksportu produktów i towarów w przychodach ze sprzedaży ogółem w sekcji „Przetwórstwo przemysłowe” wzrósł w 2006 r., w porównaniu z rokiem poprzednim, do poziomu 36,7%. W badanej subpopulacji 77% przedsiębiorstw eksportowało swoje wyroby i usługi. Od początku badania, tj. od 2002 r.⁹ odsetek ten systematycznie rośnie i w 2006 r. osiągnął rekordową wartość, co jest wynikiem m.in. wzrostu konkurencyjności polskich produktów na rynkach międzynarodowych.

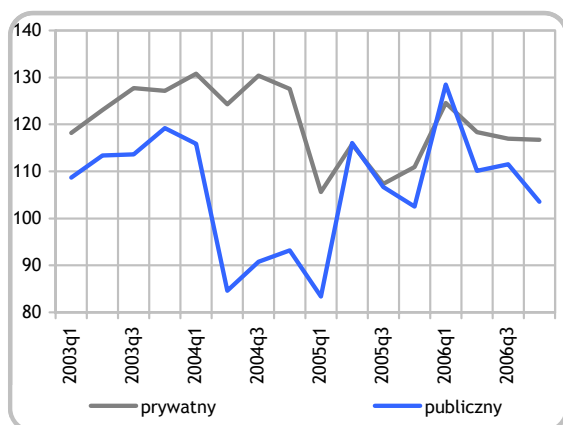
⁷ Przychody z eksportu przedsiębiorstw dotyczą wyłącznie eksportu bezpośredniego (czyli sprzedaży poza granice kraju przez przedsiębiorstwo lub w jego imieniu).

⁸ Jako delator stosuje się wskaźnik cen dóbr eksportowych.

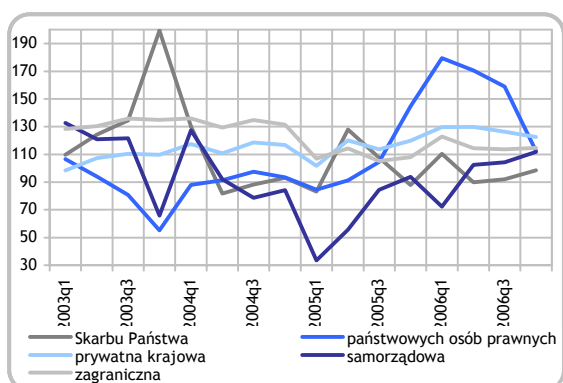
⁹ Analiza eksportu oparta jest na przychodach ze sprzedaży na eksport produktów i towarów, a te dane dostępne są od 2002 roku.



Rys. 12 Odsetek przedsiębiorstw odnotowujących wzrost przychodów (anal. okr. ub. r. = 100; deflator - wskaźnik cen dóbr eksportowych; dane z IV kw.)



Rys. 13 Realna dynamika przychodów w podziale na sektory własności (anal. okr. ub. r. = 100; deflator - wsk cen dóbr eksportowych)



Rys. 14 Realna dynamika przychodów z eksportu w podziale na formy własności (anal. okr. ub. r. = 100; deflator - wsk cen dóbr eksportowych; prawa oś - dynamika eksportu przedsiębiorstw samorządowych)

Wartość sprzedaży eksportowej w sekcji „Przetwórstwo przemysłowe” była w 2006 r. wyższa niż przed rokiem o 22,2% (w ujęciu nominalnym). Tempo wzrostu przychodów z eksportu było więc wyższe niż w roku poprzednim, ale niższe niż w latach 2003-04. Zwiększenie liczebności eksporterów w 2006 r. odpowiada za wzrost dynamiki eksportu o 1,5 pkt. proc.

Analiza dynamiki eksportu w ujęciu realnym pokazuje, że przedsiębiorstwa w 2006 r. wypracowały o 15,9% więcej przychodów ze sprzedaży zagranicznej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Szybszy wzrost sprzedaży eksportowej niż krajowej spowodował wzrost udziału eksportu w przychodach ze sprzedaży (z 34,5% w 2005 r. do 36,7% w roku następnym).

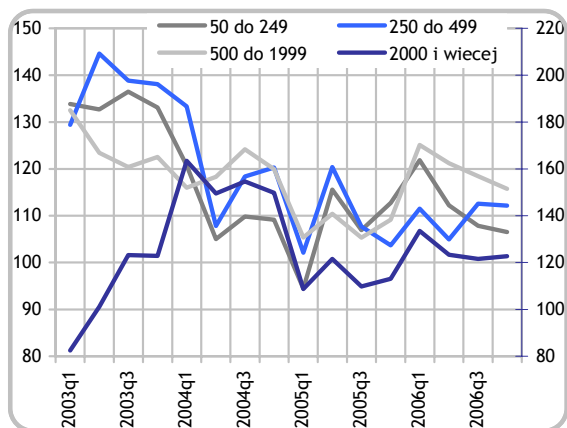
Analiza danych jednostkowych pokazała, że ponad połowa przedsiębiorstw (55,4%) zwiększyła (w ujęciu realnym) wielkość eksportu (jest to wynik porównywalny z uzyskanym w 2005 r., jednak gorszy niż w latach 2003-04), natomiast nominalny wzrost odnotowało 61,3% firm.

Wzrost dynamiki przychodów z eksportu produktów i towarów odnotowano w większości badanych przekrojów.

W podziale wg form własności eksport najbardziej wzrósł w przedsiębiorstwach prywatnych krajowych. W przedsiębiorstwach Skarbu Państwa nastąpił natomiast spadek wolumenu sprzedaży eksportowej. Mimo znaczącego udziału firm Skarbu Państwa w tworzeniu przychodów z eksportu (wynoszącego ok. 60% w ostatnich dwóch latach), sektor publiczny odnotował niewielki wzrost eksportu (dzięki wzrostowi eksportu w firmach państwowych osób prawnych i samorządowych).

W klasyfikacji wg wielkości zatrudnienia najbardziej dynamicznie rósł eksport w przedsiębiorstwach zatrudniających między 500 a 1999 pracowników; na drugim miejscu znalazły się firmy zatrudniające od 250 do 499 pracowników.

W podziale ze względu na przeznaczenie oferowanych wyrobów największą dynamikę eksportu odnotowali producenci dóbr zaopatrzeniowych, dwa razy niższe tempo wzrostu - producenci dóbr inwestycyjnych i konsumpcyjnych.



Rys. 15 Realna dynamika przychodów ze sprzedaży eksportowej w podziale na klasy wielkości zatrudnienia (anal.okr.ub.r.=100; deflator - wskaźnik cen dóbr eksportowych)

Największy udział w sprzedaży zagranicznej miały branże stosujące niezaawansowane technologie (patrz Rys. 28, Załącznik 1 - str. 60). W 2006 r. osiągnęły one największą dynamikę sprzedaży eksportowej. Wysoką dynamikę eksportu osiągnęły jednak również firmy stosujące wysoko zaawansowane technologie.

Największy, a przy tym rosnący udział w eksporcie populacji (z 16% do 19%) uzyskała branża „Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep”. Dynamika sprzedaży zagranicznej w tych przedsiębiorstwach wyniosła 19% r/r.

Import

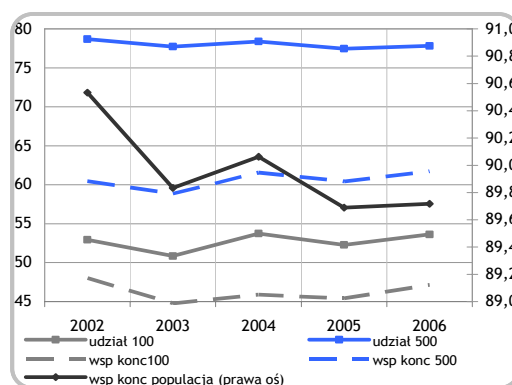
Dynamika importu surowców i towarów w 2006 r., w całej badanej populacji wyniosła 22%, w sekcji „Przetwórstwo przemysłowe” - 21,4% (w ujęciu realnym, r/r). Najbardziej import wzrósł w przedsiębiorstwach państwowych osób prawnych (na drugim miejscu znalazły się firmy prywatne krajowe), w firmach największych tj. zatrudniających nie mniej niż 2000 pracowników, przedsiębiorstwach zajmujących się produkcją dóbr zaopatrzeniowych. Wśród przedsiębiorstw należących do sekcji „Przetwórstwo przemysłowe” spadek wolumenu importu odnotowały podmioty nie będące eksporterami, nieinwestujące oraz nierentowne.

Relacja eksport/import

Relacja importu do eksportu w badanej populacji wyniosła w 2006 r. 93% (o 2 pkt. proc. więcej niż w roku poprzednim). Blisko 75% eksporterów to również importerzy. Jednocześnie analiza danych jednostkowych pokazała, że w połowie przedsiębiorstw wykazujących w swoim bilansie przychody ze sprzedaży eksportowej i wydatki z tytułu zakupów z importu stosunek importu do eksportu nie przekracza 58%.

Blisko 73% wolumenu importu skoncentrowane jest w branżach produkcyjnych. Udział zakupów z importu w kosztach operacyjnych przedsiębiorstw jest tam dwukrotnie wyższy niż w działach handlowych i usługowych gospodarki i wynosi blisko 25% (udział zakupów z importu całej badanej populacji w kosztach działalności

operacyjnej wyniósł w 2006 r. 19,6%). Jednocześnie, w branżach produkcyjnych wydatki na zakupy z importu w 126% są pokryte przychodami ze sprzedaży eksportowej (wg danych zagregowanych; analiza danych jednostkowych pokazała, że mediana relacji eksportu do importu wynosi ponad 165%). Brak pełnego pokrycia przychodów ze sprzedaży eksportowej wydatkami z tytułu importu, jak również wahania kursu walutowego powodują, że rośnie zainteresowanie przedsiębiorstw instrumentami zabezpieczającymi przed ryzykiem, związanym z wahaniami kursu walutowego (wskazują na to m.in. wyniki badań monitoringowych NBP - w ciągu ostatnich kilku lat znacząco wzrósł odsetek eksporterów korzystających z takich instrumentów¹⁰).



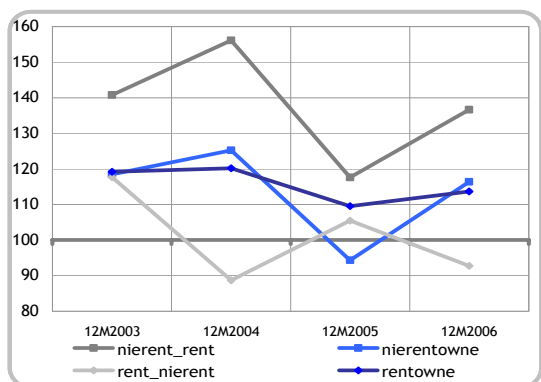
Rys. 16 Udział przychodów z eksportu w grupie 100 i 500 największych przedsiębiorstw z sekcji „Przetwórstwo przemysłowe” oraz wskaźnik koncentracji Lorenza eksportu w badanej podpopulacji (prawa oś) oraz 100 i 500 największych firmach¹¹

¹⁰Patrz raport pt; „Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w II kw. 2007”

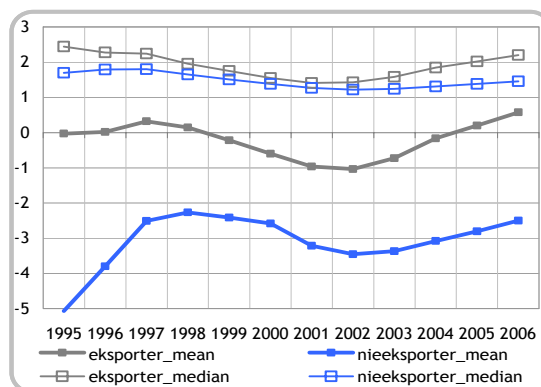
¹¹ Krzywa koncentracji Lorenza - krzywa obrazująca równomierność rozkładu (stopień koncentracji) danej zmiennej w badanej populacji; pokazuje skumulowany udział kolejnych jednostek populacji (uszergowanych rosnąco wg zmiennej) w całkowitej wartości danej zmiennej w populacji.

Jeśli krzywą Lorenza oznaczymy jako $y=L(X)$, to

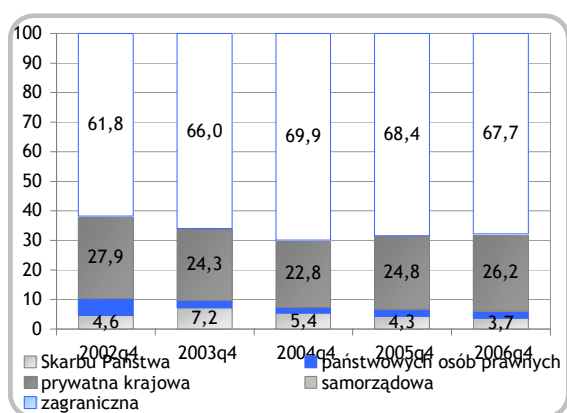
$$w = 1 - 2 \int_0^1 L(X) d(X)$$



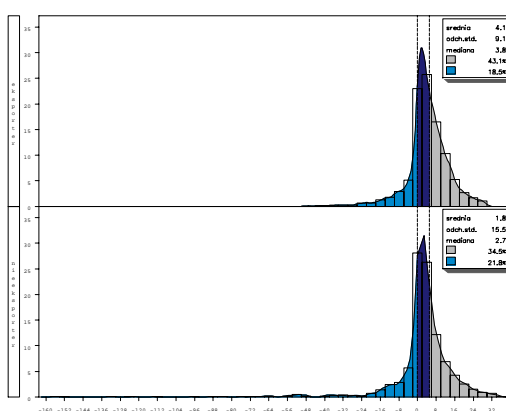
Rys. 17 Realna dynamika przychodów ze sprzedaży eksportowej w podziale wg zmian (r/r) rentowności przedsiębiorstw (anal.okr.ub.r.=100; deflator - wskaźnik cen dóbr eksportowych)



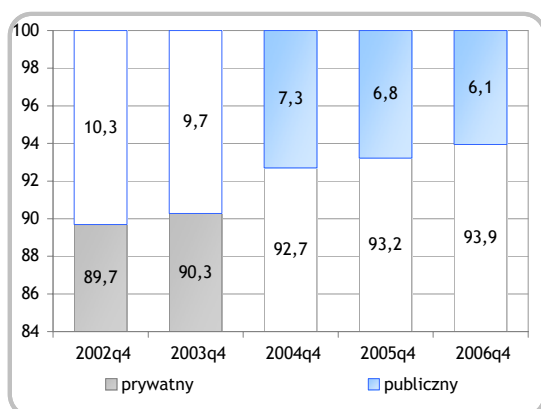
Rys. 18 Średnia rentowność w podziale na eksporterów i nieeksporterów (do prezentacji wyników usunięto po 1% skrajnych obserwacji w każdej z analizowanych grup).



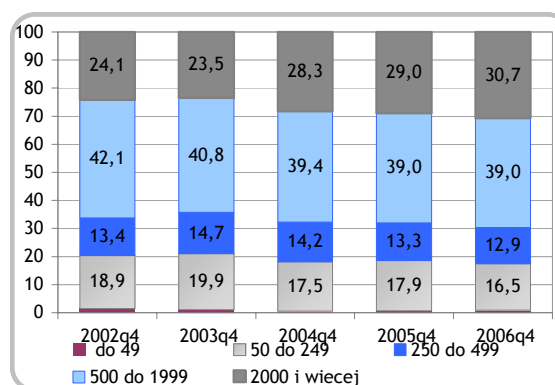
Rys. 19 Udział form własności w tworzeniu przychodów ze sprzedaży eksportowej (dane w %; za IV kw.)



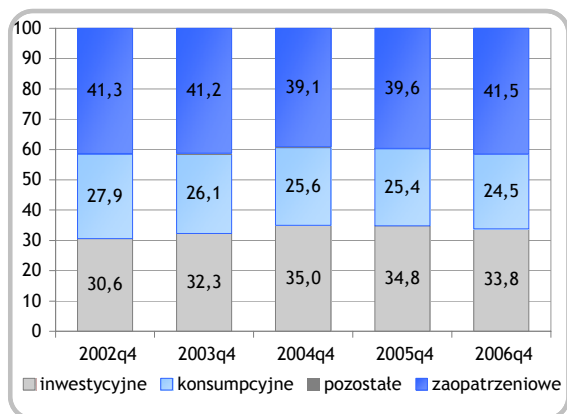
Rys. 20 Rozkład rentowności w klasach eksporterów - dane za rok 2006 (do prezentacji wyników usunięto po 1% skrajnych obserwacji w każdej z analizowanych grup).



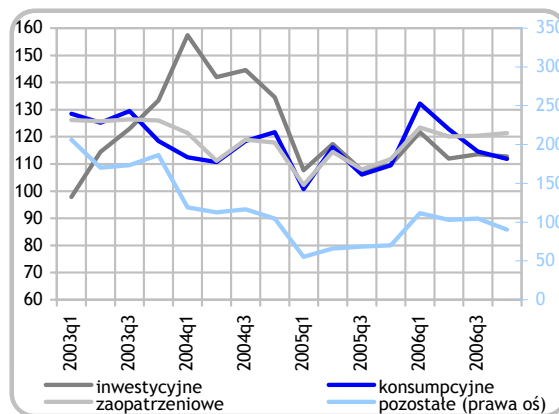
Rys. 21 Udział sektorów własności w tworzeniu przychodów ze sprzedaży eksportowej (dane w %; dane za IV kw.)



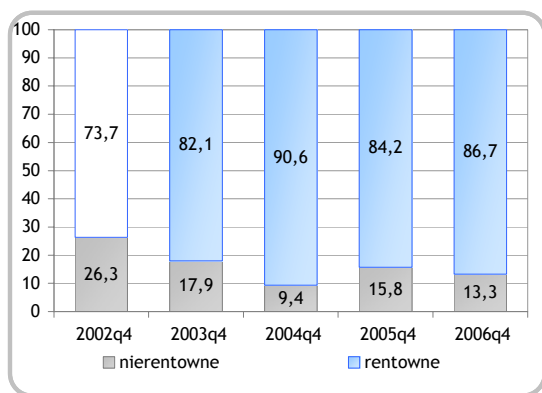
Rys. 22 Udział klas wielkości skonstruowanych w oparciu o wielkość zatrudnienia w tworzeniu przychodów ze sprzedaży eksportowej (dane w %; dane za IV kw.)



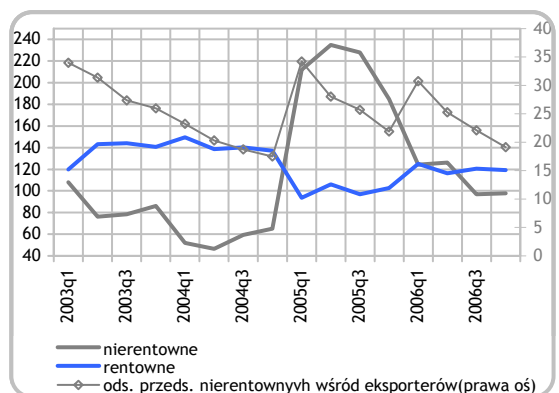
Rys. 23 Udział klas skonstruowanych w oparciu o rodzaj oferowanych wyrobów w tworzeniu przychodów ze sprzedaży eksportowej (dane w %, za IV kw.)



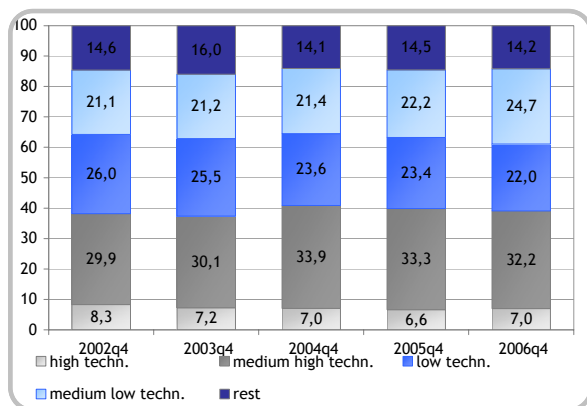
Rys. 24 Realna dynamika przychodów ze sprzedaży eksportowej w podziale wg rodzaju oferowanych wyrobów (anal.okr.ub.r.=100; deflator - wskaźnik cen dóbr eksportowych)



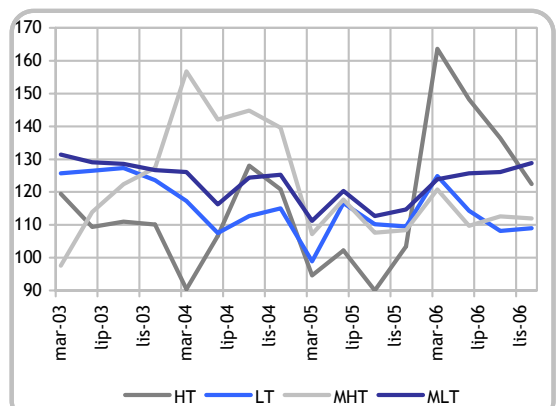
Rys. 25 Udział przedsiębiorstw rentownych i nierentownych w tworzeniu przychodów ze sprzedaży eksportowej (dane w %, za IV kw.)



Rys. 26 Realna dynamika przychodów ze sprzedaży eksportowej w podziale wg rentowności przedsiębiorstw (anal.okr.ub.r.=100; deflator - wskaźnik cen dóbr eksportowych) oraz udział przedsiębiorstw nierentownych w grupie eksporterów



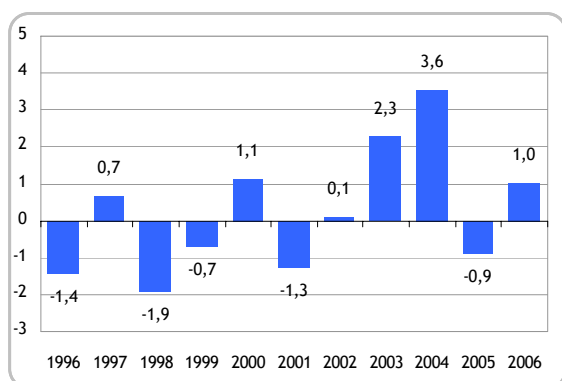
Rys. 27 Udział klas skonstruowanych w oparciu o zaawansowanie technologiczne oferowanych wyrobów w tworzeniu przychodów ze sprzedaży eksportowej (dane w %, za IV kw.)



Rys. 28 Realna dynamika przychodów ze sprzedaży eksportowej w podziale wg zaawansowania technologicznego oferowanych wyrobów (anal.okr.ub.r.=100; deflator - wskaźnik cen dóbr eksportowych)

	relacja importu do importu ogółem populacji	dynamika przychodów z eksportu (ujęcie realne r/r)	dynamika wydatków importowych (ujęcie realne r/r)	relacja eksportu do przychodów ze sprzedaży	relacja importu do przychodów ze sprzedaży	relacja import/eksport	relacja importu ogółem do kosztów materiałów, surowców i towarów przeznaczonych do odsprzedaży	relacja importu materiałów, surowców i towarów przeznaczonych do odsprzedaży do całkowitych kosztów tych składników	relacja importu do kosztów operacyjnych
RAZEM	100,0	116,8	122,0	19,9	18,5	93,0	31,5	29,2	19,6
Budownictwo	1,8	117,0	149,0	6,3	8,1	129,4	24,8	23,4	8,5
Górnictwo i kopalnictwo	0,7	140,5	810,6	23,7	4,6	19,6	23,1	21,5	5,5
Handel hurtowy i detaliczny; naprawa	24,5	123,8	116,7	6,0	15,7	261,6	19,0	18,4	16,1
Poczta i telekomunikacja	0,5	72,6	189,3	1,4	3,2	233,0	31,5	16,7	3,7
Pozostałe	1,5	122,0	107,7	6,5	5,2	80,9	30,0	15,3	5,6
Przetwórstwo przemysłowe	67,1	115,9	121,4	36,7	28,3	77,2	46,3	42,8	30,2
Transport	0,5	110,6	177,0	19,1	2,7	13,9	14,2	6,4	2,7
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię	3,3	103,6	135,9	1,5	7,6	502,9	14,6	13,9	8,2
prywatny	90,8	118,1	121,0	21,6	20,2	93,5	33,0	30,5	21,4
publiczny	9,2	106,6	132,1	11,7	10,3	88,3	21,8	20,6	10,8
Skarbu Państwa	1,7	92,5	107,5	13,8	3,5	25,5	7,5	6,3	3,7
państwowych osób prawnych	7,5	144,6	139,3	10,9	21,5	196,1	41,7	40,4	22,4
prywatna krajowa	29,3	123,2	135,0	13,2	12,0	90,7	19,7	18,8	12,7
samorządowa	0,0	127,7	79,9	0,2	0,2	101,4	0,7	0,3	0,2
zagraniczna	61,5	115,4	115,3	31,5	30,0	95,1	48,7	44,3	31,9
inwestycyjne	19,9	112,9	116,2	44,5	28,7	64,6	51,2	45,4	30,2
konsumpcyjne	15,6	111,8	113,1	26,5	19,4	73,2	34,0	31,4	20,4
rest	31,1	121,1	121,7	6,9	11,1	160,0	18,7	17,4	11,7
zaopatrzeniowe	33,4	121,3	130,8	33,1	30,7	92,7	50,0	47,6	33,1
2000-wiecej	28,3	122,5	139,7	22,0	19,7	89,5	36,5	32,6	21,1
500-1999	30,1	119,3	121,0	28,4	22,8	80,4	39,1	37,0	24,2
250-499	11,9	115,9	106,1	18,2	14,8	81,5	25,6	23,9	15,6
50-249	29,2	106,7	117,2	13,1	16,6	126,8	26,1	24,4	17,4
inwestorzy	99,1	116,6	121,5	20,2	18,7	92,9	31,7	29,4	19,8
nieinwestorzy	0,9	162,7	210,9	8,8	8,5	95,6	17,3	16,1	8,6
eksporterzy	92,9	116,8	122,9	28,4	24,5	86,4	41,0	38,0	26,1
nieeksporterzy	7,1	129,0	110,7	0,1	4,4	7668,5	7,8	7,2	4,6
produkcyjne	72,9	116,5	123,6	29,1	23,0	79,0	40,9	37,9	24,6
usługowe	27,1	118,8	117,8	6,9	12,2	177,0	19,4	18,0	12,7

Koszty

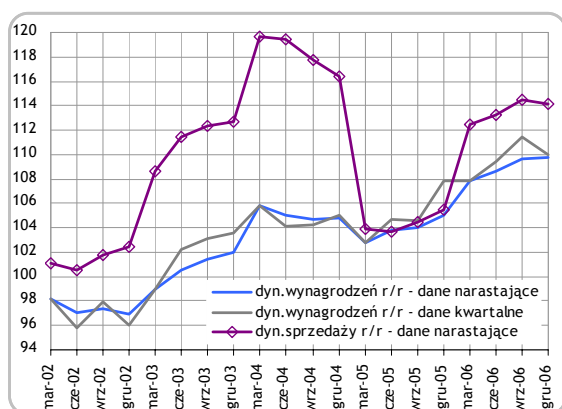


Rys. 29 Różnica między dynamiką przychodów i dynamiką kosztów

Koszty ogółem

W 2006 r. dynamika kosztów była niższa niż dynamika przychodów - o 1 pp. Tempo wzrostu kosztów ogółem hamował spadek kosztów nie związanych bezpośrednio z działalnością operacyjną, tj. kosztów finansowych i pozostałych operacyjnych, oraz relatywnie niskie tempo wzrostu niektórych kosztów operacyjnych, w tym wynagrodzeń, amortyzacji i podatków (por. Tab. 8). Koszty były pchane zaś przez dynamiczny wzrost kosztów surowców i materiałów oraz towarów przeznaczonych do sprzedaży, a także kosztów usług podwykonawczych. W 2006 r. rosły zatem najbardziej zmienne składowe koszty, co wynikało, po pierwsze, ze wzrostu obrotów przedsiębiorstw, a po drugie, z rosnących cen na niektóre surowce i materiały¹². Spadały bądź rosły wolno zaś przede wszystkim koszty stałe oraz, reagujące z pewnym opóźnieniem na poprawę sytuacji sektora przedsiębiorstw, wynagrodzenia. Ponadto, w 2006 r. odnotowano następujące zmiany, jeśli chodzi o główne składowe koszty:

- Koszty finansowe w 2006 r. spadły o 12% r/r (spadek kosztów finansowych obserwowany był piąty rok z rzędu), w tym odnotowano zarówno spadek kosztów z tytułu ujemnych różnic kursowych (o 27%) - obserwowany również w grupie eksporterów (o 18%), jak i redukcję kosztów z tytułu odsetek (o 1,7%). Spadek kosztów odsetkowych odnotowano pomimo znaczącego wzrostu zadłużenia z tytułu kredytów i pożyczek (o 15%). Było to możliwe m.in. dzięki spadkowi oprocentowania kredytów bankowych oraz poprawie jakości portfela kredytowego¹³.
- Koszty wynagrodzeń wzrosły o 9,7%, a więc wyraźnie wolniej niż przychody ze sprzedaży (o 14,1%). Trzeba jednak zauważyć, że dynamika tych kosztów w II



Rys. 30 Dynamika kosztów wynagrodzeń na tle dynamiki sprzedaży

¹² Obserwowano wzrost cen produktów rafinacji ropy naftowej (o 10,7%). Ponadto, ceny metali szlachetnych i metali nieżelaznych wzrosły w 2006 r. o 56%, żeliwo, stal i żelazostopy - o 2,4%. W branży „Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę” ceny produkcji sprzedanej wzrosły o 6,6%, przy czym ceny energii elektrycznej wzrosły o 4,2%, a ceny gazu - o 19,8% (dane odnośnie cen energii i gazu dotyczą cen wyrobów konsumpcyjnych).

¹³ Wg statystyki bankowej NBP, na koniec grudnia 2006 r. łączna wartość kredytów poniżej standardu, wątpliwych i straconych zmniejszyła się w stosunku do stanu na koniec grudnia 2005 r. o 25%.

połowie roku była wyższa niż w I połowie (o ok. 2 pp. - por. Rys. 30), co było związane m.in. ze stopniowo poprawiającą się koniunkturą, wzrostem zatrudnienia i zwiększającymi się trudnościami z pozyskaniem wykwalifikowanej kadry. Narastanie tych zjawisk może oznaczać, że w kolejnych miesiącach koszty wynagrodzeń przestaną być elementem obniżającym dynamikę kosztów ogółem.

- Pozostałe koszty operacyjne spadły o 7% (koszty te maleją od 2002 r., i tylko w 2004 r. nastąpił nieznaczny /2%/ ich wzrost),
- Amortyzacja wzrosła w 2006 r. o 4,8%, w ślad za 6,7% wzrostem majątku trwałego,
- Koszty podatków i opłat¹⁴ wzrosły o 7,2%, głównie wskutek wzrostu obrotów (ze względu na wzrost akcyzy) oraz rosnącego majątku trwałego (skutkującego wzrostem podatków od nieruchomości i środków transportu),
- Koszty zużycia energii wzrosły o 7,6%, przede wszystkim w wyniku wzrostu cen nośników energii¹⁵,
- Koszty zużycia materiałów wzrosły o 16,7%, co było związane ze wzrostem produkcji, z jednej strony, i wzrostem cen na niektóre surowce, z drugiej strony¹⁶. Koszty zakupu sprzedanych towarów i materiałów¹⁷ wzrosły o 16,3%. Na wzrost ten oddziaływały podobne czynniki, co w przypadku kosztów zużycia materiałów. Dla obu tych kategorii kosztów policzono łączną dynamikę zmian oraz różnicę między dynamiką przychodów i dynamiką kosztów. We wszystkich klasach skupiających przedsiębiorstwa odnotowujące wzrost kosztów zużycia materiałów i towarów do odsprzedaży różnice te były dodatnie. Wzrost tych elementów kosztów współwystępował zatem najczęściej wraz ze wzrostem sprzedaży i wiązał się z poprawą efektywności działania.
- Koszty zakupu usług podwykonawczych rosły w 2006 r.

Tab. 7 Zmiany efektywności w klasach dynamiki kosztów zużycia materiałów i towarów przeznaczonych do odsprzedaży

Klasy dynamiki kosztów materiałów i towarów	Różnica między dynamiką przychodów a dynamiką kosztów
ponad 50% wzrost	2,4
40-50%	0,9
30-40%	1,5
20-30%	0,9
10-20%	0,8
0-10%	0,2
spadek kosztów	0,02

¹⁴ Chodzi o podatki i opłaty obciążające koszty, w tym np. podatek akcyzowy, podatek od nieruchomości, podatek od środków transportu, itd.

¹⁵ Por. przypis 12.

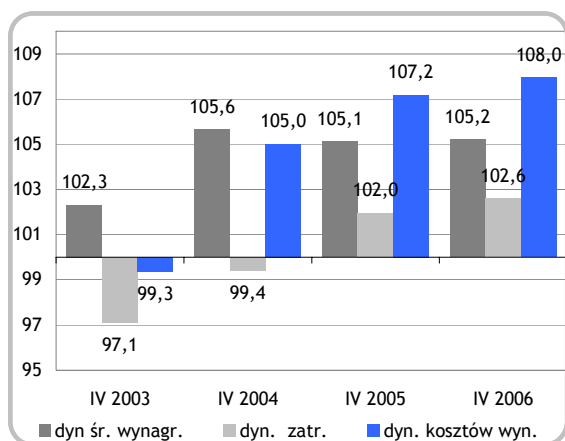
¹⁶ Por. przypis 12.

¹⁷ Koszty te pojawiają się głównie w firmach handlowych, nieco rzadziej w energetyce. Są to liczone w cenach zakupu towarów i materiałów nabyte w celu odsprzedaży.

najszybciej - o 21,4%. Zjawisko to mogło być efektem oddziaływania kilku czynników, w tym: kurczącymi się rezerwami wolnych mocy produkcyjnych, wzrostem cen na usługi podwykonawcze (m.in. ze względu na wzrost płac), zwiększającą się specjalizacją przedsiębiorstw, czy narastaniem zjawiska samozatrudnienia.

Tab. 8 Kontrybucja wybranych składników kosztów do zmian efektywności

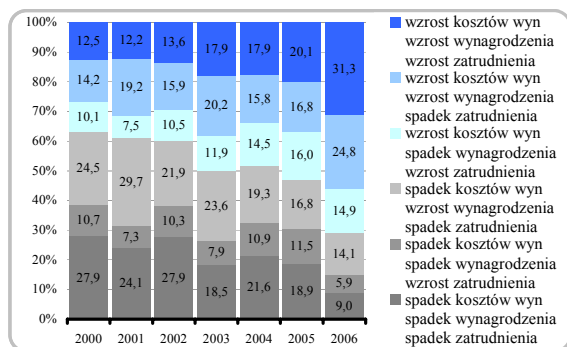
	2005			2006		
	dynamika (nominalnie)	struktura	skala wpływu	dynamika (nominalnie)	struktura	skala wpływu
koszty ogółem	105,4	100,0	0,8	112,9	100,0	-0,8
koszty operacyjne	106,0	96,0	1,4	113,9	96,8	-0,02
zużycie materiałów	105,7	27,3	0,3	116,7	28,2	0,6
zużycie energii	101,1	2,0	-0,1	107,6	1,9	-0,1
wynagrodzenia i ubezpieczenia	105,1	11,3	0,1	109,7	11,0	-0,4
usługi obce	109,5	13,9	0,6	113,5	14,0	-0,1
w tym usługi podwykonawcze	109,4	2,0	0,1	121,4	2,1	0,1
podatki i opłaty	101,0	4,0	-0,1	107,2	3,8	-0,2
amortyzacja	104,6	4,0	0,0	104,8	3,7	-0,3
wartość sprzedanych towarów i materiałów	106,4	31,2	0,6	116,3	32,1	0,6
pozostałe koszty operacyjne	95,7	2,2	-0,2	93,0	1,8	-0,4
koszty finansowe	82,9	1,9	-0,5	88,0	1,4	-0,4
w tym odsetki	83,2	0,9	-0,2	98,3	0,8	-0,1
w tym ujemne różnice kursowe	88,0	0,2	-0,04	72,8	0,1	-0,1



Rys. 31 Dynamiki kosztów wynagrodzeń, zatrudnienia oraz przeciętnego wynagrodzenia; źródło: Biuletyn Statystyczny GUS

Koszty wynagrodzeń

Koszt wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw w 2006 r. wzrosł nominalnie wg F-01/i-01 o 9,7%. Szacunki średniej miesięcznej płacy na podstawie tych danych pozwalają stwierdzić, że w 2006 r. na zwiększenie funduszu płac bardziej wpłynął wzrost wynagrodzeń niż wzrost zatrudnienia. Tezę tę potwierdzają również dane GUS dla całej gospodarki (por. Rys. 31). Analiza danych jednostkowych F-01/I-01 (por. Rys. 32) pozwala stwierdzić, że spośród przedsiębiorstw, które zwiększyły koszty wynagrodzeń aż w 80% wzrosła przeciętna płaca, podczas gdy zatrudnienie zostało zwiększone tylko w 65% tych firm. Jednocześnie blisko połowa firm, w których koszty wynagrodzeń spadły zanotowała wzrost przeciętnej płacy. Jednocześnie wzrost zatrudnienia i przeciętnej płacy odnotowało w 2006 r. 31,3% firm, wobec 20,1% odsetka takich przedsiębiorstw w 2005 r.



Rys. 32 Klasyfikacja przedsiębiorstw wg realnych zmian kosztów wynagrodzeń, przeciętnego wynagrodzenia, zatrudnienia (r/r) - odsetek firm wg odpowiedniego profilu; próba ograniczona do podmiotów istniejących w obu porównywanych za każdym razem okresach. Kolory niebieskie oznaczają udział firm, w których realnie wzrosły koszty pracy, szare - spadła.

W klasyfikacji wg sekcji PKD najszybszy wzrost kosztów wynagrodzeń odnotowano w budownictwie (o 18,2%), handlu (o 13,5%) i pozostałych usługach (o 12,4%). W relacji do poprzedniego roku wzrost udziału kosztów pracy w kosztach ogółem nastąpił tylko w przypadku przedsiębiorstw usługowych z sekcji „Pozostałe”¹⁸ - o 1 pp.; w pozostałych sekcjach udział ten spadł.

Wzrost kosztów wynagrodzeń był w 2006 r. efektem wzrostu tych kosztów przede wszystkim w przedsiębiorstwach prywatnych. W podmiotach publicznych, zarówno Skarbu Państwa, jak i państwowych osób prawnych, wzrost wynagrodzeń był nieznaczny. W przedsiębiorstwach najmniejszych (10 - 49 osób) dynamika kosztów wynagrodzeń nie odbiegała w 2006 r. od dynamiki tych kosztów dla firm zatrudniających ponad 49 osób.

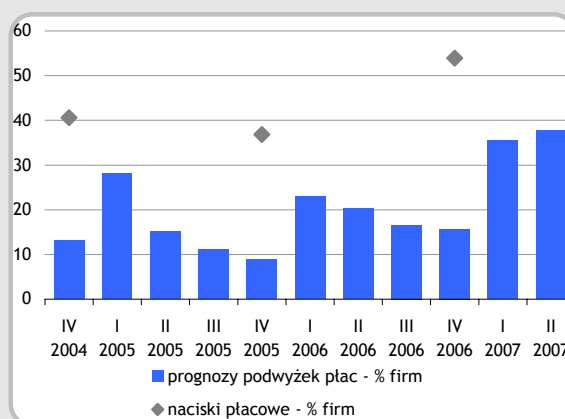
Dynamika kosztów wynagrodzeń była dodatnio i dość silnie skorelowana z dynamiką sprzedaży (wsk. korelacji Pearson'a dla tej relacji wyniósł 0,63; wśród firm, które wydatkowały w 2006 r. więcej na wynagrodzenia niż w 2005 r. w 81% przypadków wzrosła również sprzedaż). Ponieważ w 2006 r. koszty wynagrodzeń rosły wolniej niż przychody, to wzrost funduszu płac nie powodował najczęściej spadku rentowności przedsiębiorstwa (w firmach, które odnotowały wzrost kosztów wynagrodzeń odsetek firm, w których rentowność wzrosła wyniósł 53%, w firmach, w których koszty wynagrodzeń spadły, rentowność poprawiło mniej, bo 50% grupy).

¹⁸ Sekcja „Pozostałe” obejmuje „Hotele i restauracje”, „Obsługę nieruchomości, wynajem, naukę, usługi”, działalność usługową komunalną, „Edukację”, „Ochronę zdrowia i opiekę społeczną”.

Ramka 2

Perspektywy wzrostu wynagrodzeń

Wyniki szybkiego monitoringu NBP pokazują, że można spodziewać się dalszego wzrostu kosztów wynagrodzeń. Przedsiębiorstwa prognozują bowiem systematyczny wzrost zatrudnienia oraz przeciętnych płac. Na wzrost płac oddziałuje coraz wyraźniej odczuwalny brak pracowników (por. Ramka 5). Zarówno trudności z ich znalezieniem, jak i zwiększony odpływ już zatrudnionych w większym stopniu niż poprawa kondycji przedsiębiorstw wpływały w 2006 r. na nasilenie presji płacowej (3 razy rzadziej występowała ona w przedsiębiorstwach, w których nie było problemów z pracownikami). Nasilone naciski na wzrost wynagrodzeń zaobserwowało w IV kw. 2006 r. prawie 3 razy więcej przedsiębiorstw niż rok wcześniej (18% wobec 6,7%). Wzrost płac w I kwartale 2007 r. był prognozowany w ponad połowie (w 57%) przedsiębiorstw, w których naciski płacowe w IV kwartale 2006 r. nasiliły się i w co czwartej firmie, która nie odnotowała takiej presji.

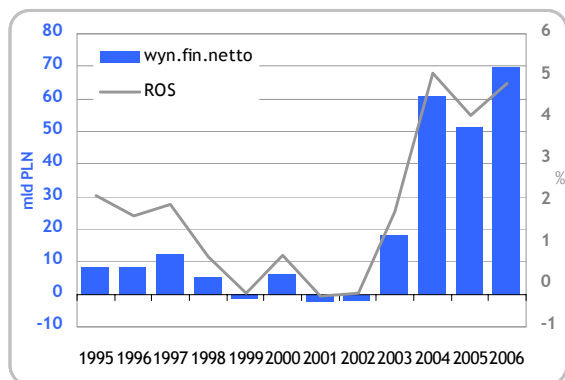


źródło: szybki monitoring NBP

Wg teorii E. Phelps¹⁹ uwarunkowania wzrostu przeciętnych wynagrodzeń zostały obecnie spełnione. Zgodnie z tą teorią, widoczny wzrost popytu na pracę oraz zmniejszanie się bezrobocia, przynajmniej w niektórych segmentach rynku, są przyczyną nadwyżkowego popytu na pracę (część popytu na pracę, która nie jest zaspokojona przez podaż pracy), co jest decydujące dla zmian stawek wynagrodzeń. Również sam fakt szybko rosnącego zatrudnienia, np. w sytuacji dobrej koniunktury gospodarczej, ma wg E. Phelps'a wpływ na zmianę poziomu wynagrodzeń.

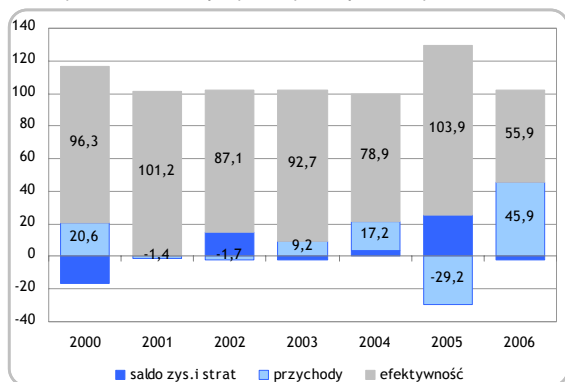
¹⁹ E. S. Phelps (Nobel 2006 r.), Money-Wage Dynamics and Labor-Market Equilibrium, The Journal of Political Economy, Vol. 76, No. 4., University of Chicago Press 1967, s. 678-711 ;
E. S. Phelps, The Structuralist Theory of Employment, The American Economic Review, Vol. 85. No. 2, American Economic Association 1995, s. 226-231

Wynik finansowy i rentowność



Rys. 33 Wynik finansowy netto i wskaźnik rentowności sprzedaży netto ROS w latach 1995-2006

$ROS = \text{wynik fin. netto} / \text{przychody ze sprzedaży} * 100$



Rys. 34 Analiza wyniku finansowego brutto metodą du Ponta

Dynamika wyniku fin. netto = dynamika przychodów + zmiany efektywności + zmiany salda strat i zysków nadzw.

Wynik finansowy

W 2006 r. sektor przedsiębiorstw niefinansowych osiągnął nominalnie rekordowy na tle ostatnich 15 lat wynik finansowy netto (69,8 mld PLN, tj. o 33% więcej niż w 2005 r.) - por. Rys. 33.

Najwyższy od 1995 r.²⁰ był również odsetek przedsiębiorstw realizujących zysk - 80%.

Wzrost wyniku finansowego niemal w równym stopniu był zasługą wzrostu efektywności działania (niższej dynamiki kosztów niż przychodów), jak i wzrostu przychodów - por.

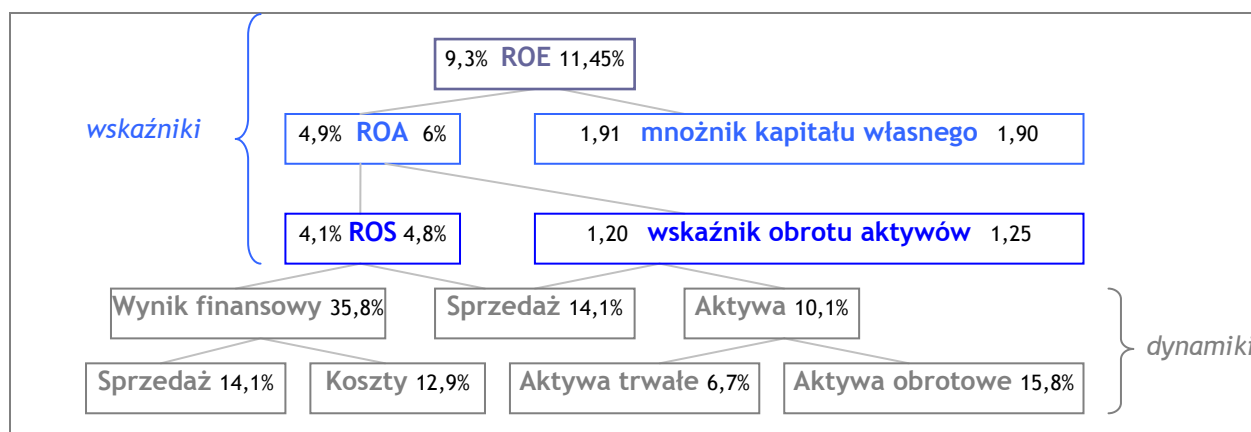
Rys. 34.

Rentowność

W całej populacji wskaźnik zwrotu z kapitału (ROE) wzrósł z poziomu 9,3% do 11,45% (por. Rys. 35). Było to efektem wzrostu wskaźnika zwrotu z aktywów (ROA) - z 4,9% do 6%.

Relatywnie niewielki wpływ miał zaś spadek mnożnika kapitału własnego (dźwigni finansowej) - z 1,91 do 1,90²¹.

Wzrost ROA był zaś głównie efektem wzrostu rentowności netto sprzedaży (ROS) - z 4,1% do 4,8%, w mniejszym stopniu skutkiem zwiększenia obrotu aktywów - z 1,2 do 1,25.

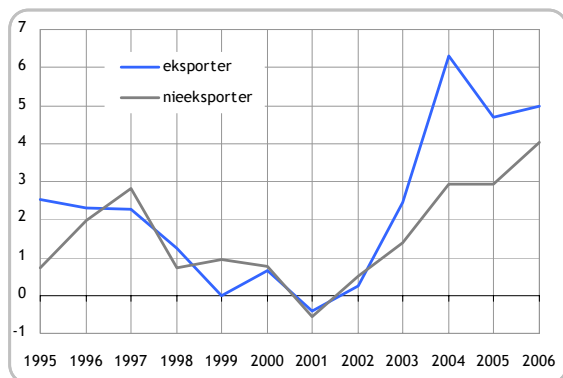


Rys. 35 Piramida rentowności - lata 2005-06 (po lewej stronie - 2005 r., po prawej - 2006 r.)

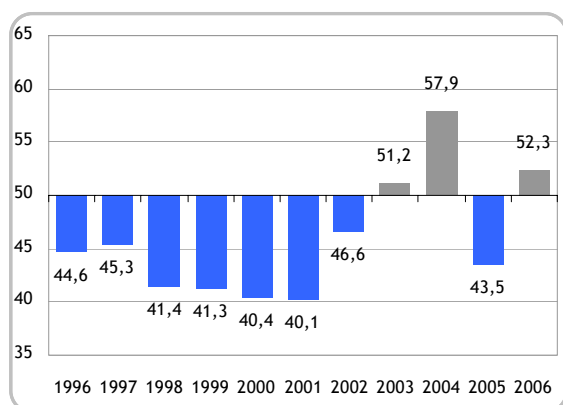
$ROE = \text{wynik fin. netto} / \text{kapitały własne} * 100$; $ROA = \text{wynik fin. netto} / \text{aktywa ogółem} * 100$; $\text{mnożnik kapitału własnego} = 1 / (1 - \text{relacja kapitału obcego do sumy aktywów})$; $\text{wskaźnik obrotu aktywów} = \text{przychody ze sprzedaży} / \text{aktywa}$.

²⁰ Dane dostępne od 1993 r.

²¹ Zobowiązania wzrosły w 2006 r. w tempie niższym niż kapitały własne (odpowiednio o 9,7% wobec 10,5%).



Rys. 36 Wskaźnik rentowności obrotu netto w klasie eksporterów i nieeksporterów. Subpopulacja przedsiębiorstw z sekcji „Przetwórstwo przemysłowe”



Rys. 37 Odsetek przedsiębiorstw sygnalizujących poprawę rentowności w latach 1996-2006

Rentowność przedsiębiorstw w podziale na grupy

W podziale ze względu na formę własności najwyższą rentowność mierzoną wskaźnikiem rentowności obrotu netto uzyskały firmy prywatne - 4,8%. Najniższą rentowność osiągnęły firmy publiczne, w tym zwłaszcza samorządowe - 1,1%.

W klasyfikacji wg wielkości zatrudnienia oraz wielkości przychodów większą rentowność uzyskali firmy duże, natomiast niższą firmy małe i średnie.

W podziale na podstawowe sekcje PKD rentowność była silnie zróżnicowana. Najwyższe wskaźniki rentowności uzyskały sekcje: „Górnictwo i kopalnictwo” i, mimo niewielkiego spadku, „Poczta i telekomunikacja” (por. Tab. 9). Najniższą, ale dodatnią rentowność uzyskał „Transport”.

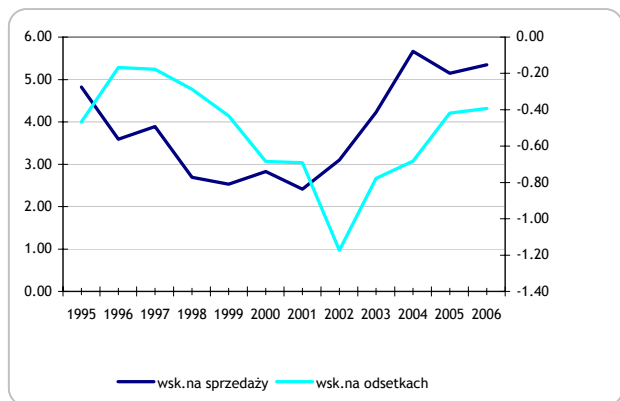
W klasyfikacji wg klas eksportu wyższą rentowność, podobnie jak w kilku ostatnich latach, uzyskali eksporterzy niż przedsiębiorstwa nie zajmujące się eksportem (odpowiednio 5% wobec 4% - por. Rys. 36).

Zmiany rentowności na poziomie jednostkowym

W 2006 r. trzeci raz w ciągu ostatnich 10 lat odsetek firm poprawiających rentowność przewyższył odsetek firm, w których rentowność spadła (taką sytuację obserwowano jeszcze tylko w latach 2003-04 - por. Rys. 37).

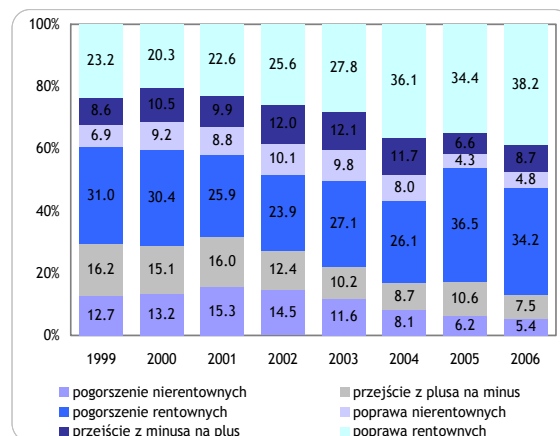
Zmiany rentowności w populacji nie były zróżnicowane ze względu na wielkość przedsiębiorstwa mierzoną zatrudnieniem²² (por. wyniki - Tab. 10).

²² Analiza wariancji, przeprowadzona dla całej populacji (po wyłączeniu przypadków skrajnych) i niezależnie dla wybranych sekcji i działów PKD, nie potwierdziła istnienia różnic (por. Tab. 10) w zakresie zmian efektywności między klasami wielkości przedsiębiorstw. Analiza pokazała ponadto, że choć w sekcji „Przetwórstwo przemysłowe” oraz „Handel hurtowy i detaliczny” firmy najmniejsze (do 50 zatrudnionych) uzyskały średnio najslabsze rezultaty, jeśli chodzi o zmiany rentowności, to w sekcji „Budownictwo” poprawa rentowności w najmniejszych jednostkach była średnio najwyższa na tle pozostałych klas.



Rys. 38 Wskaźniki rentowności

wskaźnik na sprzedaży = $(\text{przychody ze sprzedaży} - \text{koszty działalności operacyjnej}) / \text{przychody ogółem} * 100$,
 wskaźnik na odsetkach = $(\text{przychody z odsetek} - \text{koszty odsetek}) / \text{przychody ogółem} * 100$.



Rys. 39 Zmiany rentowności na poziomie jednostkowym

nazewnictwo: przejście z plusa na minus - odsetek firm, które przeszły z zysku w stratę; poprawa rentownych - odsetek firm o dodatnim wyniku finansowym, w których rentowność wzrosła; pogorszenie nierentownych - odsetek firm o ujemnym wyniku finansowych, w których rentowność uległa pogorszeniu; analogicznie pozostałe klasy.

Tab. 9 Wskaźnik rentowności brutto, zmiana tego wskaźnika w stosunku do analogicznego okresu ub.r., wskaźnik rentowności netto oraz wskaźnik poziomu kosztów w klasyfikacji w podziale na podstawowe przekroje

nazwa	wskaźnik rentowności brutto	zmiana wskaźnika	wskaźnik rentowności netto	wskaźnik poziomu kosztów
cała populacja	5.8	0.8	4.7	94.2
publiczny	5.5	1.0	4.1	94.5
prywatny	5.8	0.8	4.8	94.2
samorządowa	1.8	0.5	1.1	98.2
Skarbu Państwa	6.1	1.6	4.2	93.9
zagraniczna	5.8	0.9	4.8	94.2
prywatna krajowa	5.8	0.7	4.8	94.2
państwowych osób prawnych	5.5	0.1	4.4	94.5
Transport	5.3	3.3	4.0	94.7
Handel hurtowy i detaliczny; naprawa	3.0	0.9	2.4	97.0
Budownictwo	4.4	2.0	3.5	95.6
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię	7.8	2.4	6.1	92.2
Przetwórstwo przemysłowe	5.9	0.3	4.9	94.1
Pozostałe	9.1	1.6	7.3	90.9
Poczta i telekomunikacja	11.8	-1.6	9.5	88.2
Górnictwo i kopalnictwo	15.5	1.6	12.0	84.5
50-249 zatrudnionych	5.2	1.3	4.3	94.8
250-499 zatrudnionych	5.6	1.0	4.5	94.4
500-1999 zatrudnionych	5.6	0.4	4.5	94.4
2000-więcej zatrudnionych	6.8	0.3	5.4	93.2
kl5	2.5	1.0	1.8	97.5
kl4	5.2	1.1	4.3	94.8
kl3	5.6	0.7	4.5	94.4
kl2	6.8	1.3	5.5	93.3
kl1 największe firmy	5.3	-3.6	4.5	94.8

Powyżej przedstawiono wskaźnik rentowności brutto, zmianę tego wskaźnika w stosunku do analogicznego okresu ub.r., wskaźnik rentowności netto, wskaźnik poziomu kosztów w klasyfikacji wg sektorów własności, pięciu form własności, sekcji PKD, wielkości zatrudnienia oraz wielkości przychodów.

W każdej z klas z osobna dane zostały posortowane wg wskaźnika rentowności brutto.

Klasy wielkości przychodów:

kl1 - największe przedsiębiorstwa (udział w przychodach populacji od 1 do 9,99%),

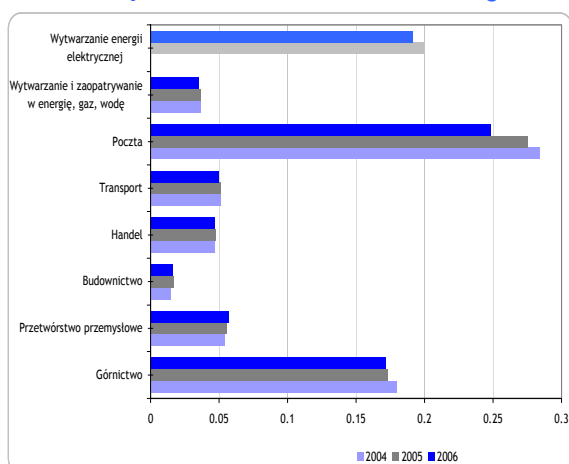
kl2 - (udział w przychodach populacji od 0,1 do 0,99%),

kl5 - najmniejsze przedsiębiorstwa (udział w przychodach populacji od 0,0001 do 0,0009%).

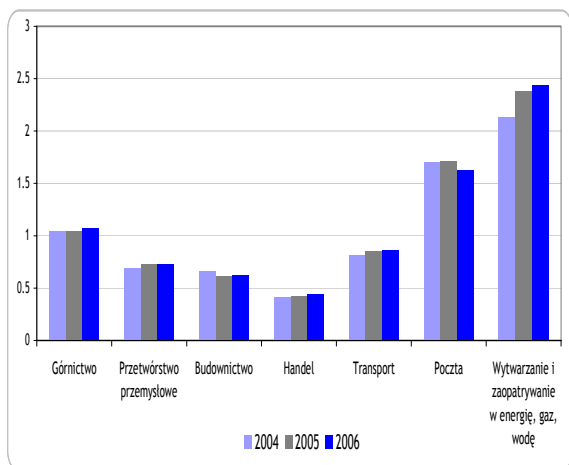
Tab. 10 Zmiany rentowności obrotu netto w 2006 r. (r/r) w klasach wielkości przedsiębiorstw - wyniki analizy wariancji

Wybrane sekcje i działy PKD	<10 - 49 osób>	<50-249>	<250-999>	<1000-więcej>
Populacja		F Value=0.27 Pr>F=0.84		
średnia różnica w klasie	0,39	0,33	0,33	0,38
Przetwórstwo przemysłowe [sekcja D]		F Value=0.87 Pr>F=0.4572		
średnia różnica w klasie	-0,09	0,09	0,17	0,30
Produkcja artykułów spożywczych i napojów [PKD 15]		F Value=0.69 Pr>F=0.56		
średnia różnica w klasie	-0,21	-0,06	-0,52	0,37
Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyjątkiem maszyn i urządzeń [28]		F Value=0.53 Pr>F=0.66		
średnia różnica w klasie	0,24	-0,22	0,08	-0,47
Budownictwo [sekcja F]		F Value=0.78 Pr>F=0.51		
średnia różnica w klasie	0,95	0,70	0,47	-2,69
Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych; sprzedaż detaliczna paliw [sekcja G]		F Value=0.76 Pr>F=0.51		
średnia różnica w klasie	0,23	0,29	0,48	0,72
Handel hurtowy i komisowy, z wyłączeniem handlu pojazdami [51]		F Value=0.36 Pr>F=0.78		
średnia różnica w klasie	0,27	0,16	0,49	0,32
Handel detaliczny z wyłączeniem sprzedaży pojazdów [52 bez 527]		F Value=2.14 Pr>F=0.09		
średnia różnica w klasie	0,18	0,36	0,74	1,14
Transport [sekcja I bez 64]		F Value=0.49 Pr>F=0.69		
średnia różnica w klasie	1,24	0,96	0,78	1,84
Transport lądowy pozostały [602]		F Value=1.78 Pr>F=0.15		
średnia różnica w klasie	1,75	0,97	0,92	0,56
Pozostałe usługi [sekcje H, K, M, N, O, 64]		F Value=0.23 Pr>F=0.87		
średnia różnica w klasie	0,43	0,23	0,29	0,52

Ocena poziomu konkurencji



Rys. 40 Średni wskaźnik HHI w podziale na sekcje PKD



Rys. 41 . Średnia miara barier wejścia w podziale na sekcje PKD

Miary konkurencji

Poziom konkurencji w danej gałęzi determinują konkurencja wewnętrzna oraz zewnętrzna (konkurencja międzynarodowa). Poziom konkurencji wewnętrznej w danej gałęzi odzwierciedlają m.in. takie miary jak: wskaźniki koncentracji (CR_k - udział w rynku k największych podmiotów, HHI - indeks Herfindahla-Hirschmana)²³ oraz bariery wejścia. Im niższy indeks HHI oraz im niższe bariery wejścia, tym większa konkurencja wewnętrzna. W literaturze, za miarę konkurencji zewnętrznej przyjmuje się w poziom dóbr z importu w relacji do produktów danego sektora tzw. penetrację importu (*import penetration*) - im większa penetracja importu tym większa konkurencja międzynarodowa.

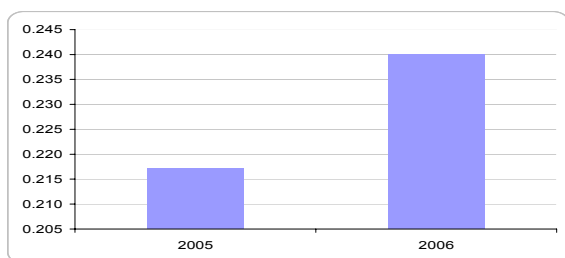
Konkurencja wewnętrzna

Analiza poziomu konkurencji wewnętrznej wyrażonej przez średnie miary indeksu HHI oraz ocena barier wejścia²⁴ wykazała podobne zależności. Sekcje o najwyższych wskaźnikach koncentracji²⁵ („Poczta i telekomunikacja” oraz „Górnictwo i kopalnictwo”) charakteryzują się wysokimi barierami wejścia. Jedynie sekcja „Wytwarzanie i zaopatrzenie w energię, gaz wodę” w której bariery wejścia są najwyższe, charakteryzuje się niskimi średnimi miarami indeksu HHI (należy jednak zauważyć, że jej podklasa „Wytwarzanie energii elektrycznej charakteryzuje się wysokim poziomem HHI). Najniższą koncentrację oraz najniższe bariery wejścia (wskazujące na wysoki poziom konkurencji wewnętrznej) odnotowano w „Handlu” i w „Budownictwie” (por. Rys. 40, Rys. 41).

²³ Indeks Herfindahla-Hirschmana jest zdefiniowany jako suma kwadratów udziałów w rynku poszczególnych firm z danej gałęzi (mierzonych np. sprzedażą).

²⁴ Statyczne bariery wejścia zdefiniowano jako kapitałochłonność (*Industry Capital Intensity*), szacowaną jako aktywa w danej gałęzi podzielone przez jej sprzedaż.

²⁵ HHI indeks poniżej 0,1 (lub 1,000) oznacza niski poziom koncentracji sprzedaży w branży. HHI indeks pomiędzy 0,1 i 0,18 (lub 1,000 i 1,800) oznacza średni stopień koncentracji. HHI indeks powyżej 0,18 (lub 1,800) oznacza wysoki poziom koncentracji rynku.



Rys. 42 Penetracja importu

Konkurencja międzynarodowa

W 2006 r. wskaźnik penetracji importu²⁶ wzrósł w porównaniu z poprzednim rokiem (wskazując na wzrost konkurencji zagranicy na rynku krajowym por. Rys. 42).

Rentowność a struktura rynku – wyniki badania panelowego w oparciu o model SCP

W związku z globalizacją rynków przedmiotem dyskusji w ekonomii jest relacja między poziomem konkurencji, funkcjonowaniem rynku oraz wynikami przedsiębiorstw - określana jako paradygmat SCP. W zaprezentowanym badaniu, podjęto próbę określenia wpływu struktury rynku i zachowania firm na rentowność, w oparciu o ww. paradygmat SCP (analiza miała charakter statyczny).

Oprócz wpływu konkurencji, zarówno wewnętrznej jak i międzynarodowej, zbadano wpływ takich czynników determinujących rentowność jak: wielkość przedsiębiorstwa, dźwignia finansowa oraz innowacyjność. Należy jednak zauważyć, że modele typu SCP mają niskie współczynniki R^2 , ponieważ na rentowność wpływa wiele czynników zarówno zewnętrznych, jak i wewnętrznych nieuwzględnionych w modelu.

Ramka 3

Czynnikami determinującymi rentowność są m.in. zachowania rynkowe poszczególnych przedsiębiorstw oraz struktura rynkowa (określająca poziom konkurencji w danej gałęzi). Relacja w której wyniki firmy (*market performance*) zależą od zachowań i taktyki firm (*market conduct*), które są uwarunkowane z kolei przez strukturę rynku (*market structure*), określana jest jako paradygmat SCP lub jako paradygmat Baina.

W tradycyjnym modelu SCP, struktura rynkowa w sposób jednokierunkowy, determinuje zachowanie firm na rynku, które następnie determinuje wyniki rynkowe. Jednak późniejsze badania dowiodły, że struktura rynkowa nie tylko oddziałuje na pozostałe elementy paradygmatu, lecz sama kształtuje się pod wpływem sił ekonomicznych, staje się więc efektem określonych zachowań rynkowych¹.

Bain (1951) wykazał, że bariery wejścia i koncentracja rynku stanowią postawę relacji między strukturą rynku a wynikiem, i są z nim dodatnio skorelowane. Dodatnia relacja między barierami wejścia do gałęzi i rentownością wynika m.in. z tego, że firmy operujące na rynkach, gdzie koszty wejścia są wyższe, są zdolne do wypracowania większych zysków². Większa koncentracja rynku, pozwala firmom być bardziej świadomym swojej siły rynkowej i wzajemnej zależności, co powoduje skłonność do zmów cenowych (Martin 1989, s. 5).

Należy zauważyć, że wyniki ostatnich prac opartych na paradygmacie SCP są niejednoznaczne. W wielu pracach wykazano ujemny wpływ koncentracji na rentowność, zarówno dla gospodarek rozwiniętych, jak i transformujących się (np. Fenny 2000; Jacquemin et. Al. 1980; Maryanchyk 2003; Aleksandrowa i Lubys 2004). Wynik ten może sugerować, że gospodarka jako całość nie korzysta z przyrostu siły rynkowej poszczególnych uczestników rynku, ponieważ kiedy jedne firmy zwiększają swoją siłę rynkową, inne tracą i zmniejszają swoją rentowność. Wykazano również, że siła rynkowa oddziałuje na rentowność w sposób nieliniowy, tzw. Ukształtny (Fenny 2000, s. 16).

Globalizacja gospodarki światowej spowodowała dodatkowo, że tradycyjne mierniki koncentracji są niewystarczające do określenia całkowitego poziomu konkurencji ponieważ nieuwzględniają konkurencji zewnętrznej (międzynarodowej). Dlatego obecnie, w modelach opartych na paradygmacie SCP uwzględniany jest również import (*import penetration*).

Ważny wpływ na wyniki firm mają innowacje technologiczne (m.in. wydatki na badania i rozwój (B+R) oraz ilość zarejestrowanych patentów). Działalność innowacyjna jest dodatnio skorelowana z rentownością, ponieważ umożliwia firmie osiągnięcie wyższych zysków, poprzez obniżenie kosztów produkcji (Feeny i Rogers 1999). Innowacje są również czynnikiem wywołującym pojawianie się korzyści skali, obniżenie kosztów

²⁶ Penetracja importu zdefiniowana jako wartość importu w relacji do sprzedaży na rynek krajowy.

transakcyjnych oraz zróżnicowanie produktów (w efekcie występuje zwiększenie kosztów wejścia (Martin 1989) - w szczególności patenty są administracyjną barierą wejścia na rynek).

W celu identyfikacji wpływu struktury rynku (*market structure*) oraz funkcjonowania rynku (*market conduct*) na rentowność przedsiębiorstw (*market performance*) z sekcji „Przetwórstwo przemysłowe”³ zostało przeprowadzone badanie na podstawie danych indywidualnych przedsiębiorstw (danych panelowych)⁴. W badaniu, zastosowano model typu *fixed effects* z tzw. efektami stałymi (zob. równanie 1):

$$y_{it} = \alpha_i + \mathbf{X}_{it}\beta + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

gdzie: $t = 1, \dots, T$ - liczba okresów czasu, $i = 1, \dots, N$ - liczba jednostek,

y_{it} - zmienna objaśniana (rentowność),

α_i - indywidualny efekt, stały względem czasu i różny dla różnych jednostek,

\mathbf{X}_{it} - elementy macierzy K zmiennych egzogenicznych wpływających na rentowność dla i -tej jednostki w czasie t ,

ε_{it} - wektor ($T \times 1$), T składników losowych dla i -tej jednostki.

W modelu jako zmienną objaśnianą określającą rentowność przyjęto wskaźnik zwrotu z aktywów (ROA) szacowany jako iloraz wyniku netto do aktywów, dla i -tego przedsiębiorstwa. Na danych panelowych przeprowadzono trzy regresje⁵ (zob. równania 2-4).

Regresja 1. rentowność = $f(\text{koncentracja, eksport, import, X})$ (2)

Regresja 2. rentowność = $f(\text{siła rynkowa, eksport, import, X})$ (3)

Regresja 3. rentowność = $f(\text{bariery wejścia, eksport, import, X})$ (4)

gdzie X jest wektorem zmiennych objaśniających takimi jak np. wielkość firmy, dźwignia finansowa, innowacyjność.

Za zmienne objaśniające przyjęto trzy podstawowe charakterystyki rynku determinujące konkurencję wewnętrzną: koncentrację branży (HHI)⁶, siłę rynkową (Mp)⁷ oraz statyczne bariery wejścia (Bw)⁸. Za zmienne określające konkurencję zewnętrzną przyjęto: penetrację importu (Imp_pen)⁹. W modelu zastosowano również: intensywność eksportu (Exp_int)¹⁰, wielkość firmy (Lsp)¹¹, wielkość dźwigni finansowej ($Levar$)¹² oraz zmienne określające innowacyjność technologiczną (lnw) i (Pat)¹³.

Tab. 11 Wyniki estymacji analizy panelowej modelu SCP w „przetwórstwie przemysłowym” dla ROA

ROA	Regresja 1		Regresja 2		Regresja 3	
	Coef.	p> z	Coef.	p> z	Coef.	p> z
HHI	0,079	0,375	-	-	-	-
Mp	-	-	0,041	0,000	-	-
Bw	-	-	-	-	0,008	0,039
Lsp	0,085	0,000	-	-	0,089	0,000
Pat	-	-	-	-	0,005	0,401
Levar	-0,002	0,000	-0,002	0,000	-0,002	0,000
lnw	0,064	0,000	0,071	0,000	0,066	0,000
Exp_int	-0,007	0,968	0,023	0,624	-0,261	0,161
Imp_pen	-0,001	0,000	-0,001	0,000	-0,001	0,000
Stała	-0,749	0,000	0,083	0,000	-0,535	0,000
R ²	0,0590		0,0363		0,0572	
Liczba obserwacji	22072		22072		22072	
Liczba grup	8877		8877		8877	

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z F01 za pomocą programu STATA.

Przeprowadzone badanie potwierdza ujemny i istotny wpływ konkurencji wewnętrznej na rentowność. Im większa konkurencja (tym niższe bariery wejścia oraz niższa siła rynkowa poszczególnych firm) tym niższa rentowność. Natomiast poziom koncentracji okazał się zmienną nieistotną - co może oznaczać, że wysoka koncentracja branży, nie jest warunkiem wystarczającym dla wyższej rentowności¹⁴.

Wpływ konkurencji zagranicznej na rentowność jest statystycznie istotny - zwiększenie penetracji importu powoduje spadek rentowności. Należy jednak zauważyć, że w długim okresie procesy globalizacyjne, polegające na zwiększeniu integracji handlowej sprzyjają postępowi technologicznemu, powodującemu wzrost innowacyjności i konkurencyjności firm, co z kolei prowadzi do wzrostu rentowności.

W wielu badaniach empirycznych wykazano dodatnią zależność między eksportem a rentownością ponieważ działalność eksportowa firmy zwiększa jej siłę rynkową. Wyniki tego badania (eksport okazał się nieistotny) może tłumaczyć fakt, że w analizowanym okresie rósł nie tylko eksport, ale również popyt wewnętrzny - który

spowodował poprawę rentowności wśród nieeksporterów.

Badanie wykazało dodatnią zależność między wielkością firmy a rentownością, co może sugerować, że korzyści skali mają ciągle duże znaczenie dla rentowności przedsiębiorstw w sekcji przetwórstwo przemysłowe.

Ujemna wartość estymowanego współczynnika przy zmiennej oznaczającej dźwignię finansową może sugerować, że firmy zwiększające rentowność obniżyły swoje zadłużenie¹⁵.

Dodatnio na poziom rentowności wpływała innowacyjność, która stanowi podstawowe źródło przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw (jednak zmienna oznaczająca ilość patentów okazała się nieistotna dla zmian rentowności)¹⁶. Wyniki trzech regresji dla sekcji przetwórstwo przemysłowe prezentuje Tab. 11¹⁷.

¹W modelu SCP wynik działania jest określany przez wskaźniki rentowności oraz produktywności. Taktykę działania określają: zmony cenowe, reklama, marketing oraz innowacje. Strukturę rynkową określają takie zmienne jak: liczba i wielkość sprzedawców oraz kupujących, zróżnicowanie produktów, warunki wejścia do gałęzi oraz koncentracja rynku.

²Tradycyjna teoria konkurencji bariery wejścia na rynek traktowała statycznie, natomiast współczesna teoria konkurencji odnosi się bardziej do dynamiki konkurencji związanej z wchodzeniem i wychodzeniem z gałęzi.

³Przetwórstwo przemysłowe ma największy udział w produkcji sprzedanej polskiego przemysłu ok. 80%.

⁴Panel danych zawierał jednostkowe dane roczne ze sprawozdań F-01, obejmujące lata 2004-2006 (dane roczne zostały oczyszczone z obserwacji o wartościach skrajnych tzw. *outliers*). Należy jednak zauważyć, że takie same badanie zostało przeprowadzone na panelu obejmującym lata 1996-2004 i otrzymano podobne zależności.

⁵W badaniu przeprowadzono oddzielne trzy estymacje ze względu na korelacje między wskaźnikiem koncentracji, miarą wejścia do danej gałęzi oraz siłą rynkową (por. Aleksandrova i Lubys 2004).

⁶HHI (indeks Herfindahla-Hirschmana) określający sumę kwadratów udziałów poszczególnych firm w sprzedaży danej gałęzi (3 znaki PKD).

⁷Udział sprzedaży *i-tego* przedsiębiorstwa w sprzedaży w gałęzi.

⁸Statyczne bariery wejścia wyrażone przez kapitałochłonność (*Industry Capital Intensity*), szacowaną jako aktywa w danej gałęzi podzielone przez sprzedaż w danej gałęzi.

⁹Penetracja importu jest szacowana jako wartość importu w relacji do sprzedaży na rynek krajowy w danej gałęzi.

¹⁰Intensywność eksportu jest szacowana jako wartość eksportu w relacji do łącznej sprzedaży w danej gałęzi.

¹¹Wielkość firmy jest szacowana jako logarytm wielkości sprzedaży.

¹²Dźwignia finansowa jest szacowana jako iloraz kredytów przedsiębiorstw do aktywów *i-tego* przedsiębiorstwa.

¹³Innowacyjność szacowana jako iloraz wielkości nakładów na nowe środki trwałe do aktywów oraz jako zmienna określająca ilość patentów.

¹⁴Jeżeli jest możliwość wejścia do gałęzi, to wówczas jest możliwość wygenerowania nadzwyczajnych zysków (Feny i Rogers 1999, s. 8).

¹⁵Zwykle w badaniach opartych na modelu SCP uzyskiwano dodatnią zależność między dźwignią finansową i rentownością. Ujemną zależność uzyskali m.in. Aleksandrova i Lubys (2004) badając rentowność tutejszych firm w 2002 r.

¹⁶Badanie relacji między innowacyjnością a rentownością, wymaga również dalszej szczegółowej analizy, w oparciu o inne miary określające działalność innowacyjną np. udział wydatków na B+R w przychodach ogółem. Dalszego badania wymaga również relacja między ilością patentów a rentownością.

¹⁷Należy zauważyć, że analiza panelowa miała charakter statyczny oraz jednokierunkowy. W przypadku niektórych zmiennych objaśniających w modelu SCP, może wystąpić problem odwróconej przyczynowości np. z jednej strony innowacyjność powoduje wzrost rentowności, z drugiej strony wzrost rentowności powoduje wzrost wydatków na innowacyjność.

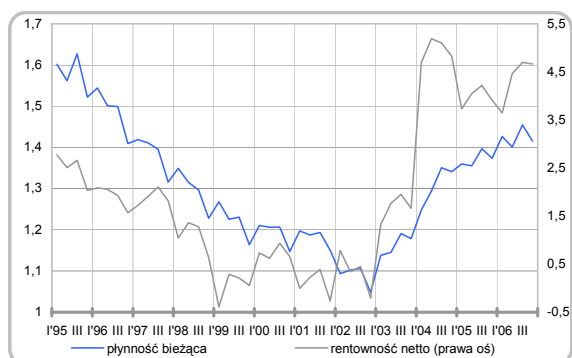
Literatura

- A. Aleksandrova, J. Lubys (2004), *Application of the Structure-Conduct-Performance paradigm in Transition Economy: Explaining Reported Profitability of Largest Latvian Firms*. Stockholm Scholl of Economics in Riga, "SSE Riga Working Papers" 2004:8 (63).
- J.S. Bain (1951), *Relation of profit rate to industry concentration: American manufacturing 1936-40*. „Quarterly Journal of Economics” 65, s. 293-324.
- S. Feeny, M. Rogers (1999), *Market Share: Concentration and Diversification in Firm Profitability*. Melbourne Institute of Applied Economic and Social Research, The University of Melbourne, “Melbourne Institute Working Paper”, No. 20/99.
- S. Feeny (2000), *Determinants of Profitability: an Empirical Investigation Using Australian Tax Entities*. Melbourne Institute of Applied Economic and Social Research, The University of Melbourne, “Melbourne Institute Working Paper”, No. 1/2000.
- S. Martin (1989), *Industrial Economics, Economic Analysis and Public Policy*, Macmillan Publishing Company New York, Collier Macmillan Publishers, Londyn.

II. Płynność finansowa przedsiębiorstw

W 2006 r. wskaźniki płynności finansowej kolejny rok z rzędu wzrosły. Płynność gotówkowa osiągnęła swoje historyczne maksimum.

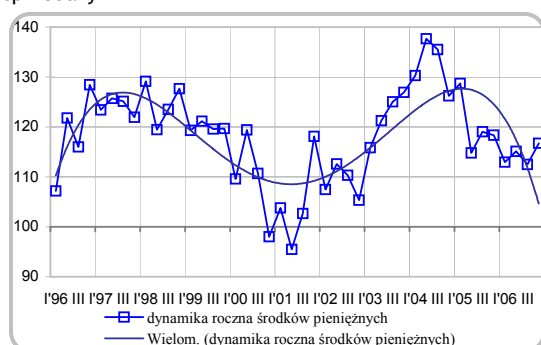
Wyraźnie zwiększyły się zarówno inwestycje krótkoterminowe w aktywa finansowe, jak i w aktywa pieniężne. Zjawisko inwestowania w papiery wartościowe, choć wciąż dotyczy niewielkiej grupy firm, staje się coraz bardziej powszechne.



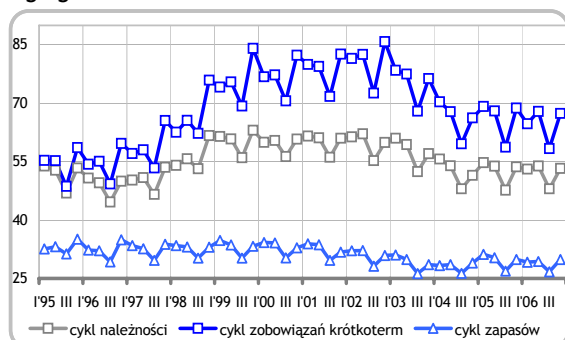
Rys. 43 Płynność bieżąca (III stopnia) i rentowność netto. Dane zagregowane.

Wsk. płynności bież. = aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe

Wsk. rentowności (netto) = wynik netto / przychody ze sprzedaży



Rys. 44 Dynamika roczna środków pieniężnych²⁷. Dane zagregowane.



Rys. 45 Cykle rozliczeniowe aktywów obrotowych. Dane zagregowane. Populacja.

Cykl należności = należności i roszczenia / (przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów) * liczba dni
Cykl zapasów = zapasy ogółem / (przychody ze sprzedaży

Płynność finansowa

Trzeci rok z rzędu widoczna jest poprawa płynności finansowej przedsiębiorstw (Rys. 43). Udział przedsiębiorstw ze wskaźnikiem płynności bieżącej poniżej 1,2 w populacji spadł w ostatnim roku do 36% - najniższego poziomu w historii badania. Odsetek podmiotów z płynnością powyżej 2 - na koniec 2006 r. stanowił 33% populacji - najwięcej w historii badania (Rys. 47). Pozostałe wskaźniki płynności, tj. płynność gotówkowa i szybka po raz kolejny poprawiły się, przy czym płynność gotówkowa osiągnęła historyczne maksimum (Rys. 46).

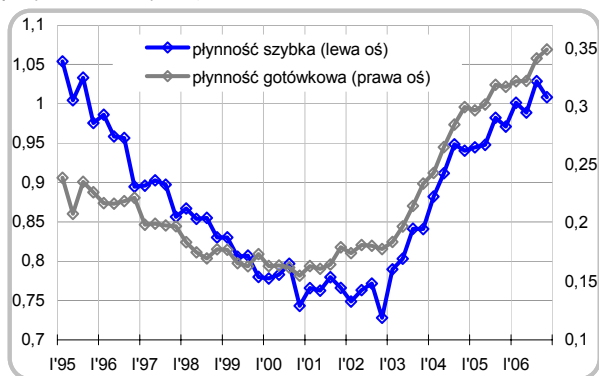
Wskaźniki rotacji aktywów obrotowych

Utrzymuje się relatywnie krótki cykl konwersji gotówki. Cykl konwersji o długości 14 dni (mieszczący się w granicach poziomu uznawanego za bezpieczny) nie wskazuje na nadpłynność badanych przedsiębiorstw, co może sugerować utrzymująca się relatywnie wysoka dynamika środków pieniężnych.

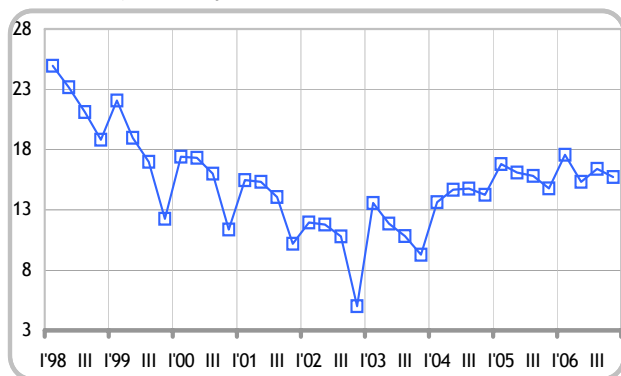
Od połowy 2002 r. skracają się cykle regulowania zobowiązań i należności z tytułu dostaw i usług. Przedsiębiorstwa dłużej oczekiwały na płatności od swoich kontrahentów niż regulowały swoje zobowiązania (około 2 dni). Relacja między należnościami i zobowiązaniami z tytułu dostaw i usług poniżej jedności, wskazuje, że w bieżącej działalności przedsiębiorstwa częściej kredytują niż są kredytowane przez swoich kontrahentów (Rys. 45).

²⁷ Od I kw. 2002 r. środki pieniężne zostały powiększone o kategorię „inne aktywa pieniężne”.

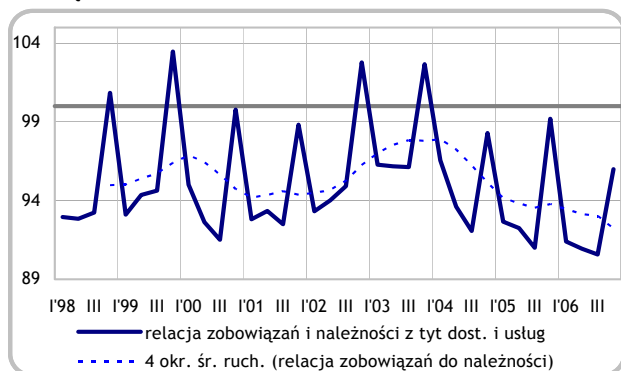
produktów, towarów i materiałów)* liczba dni
 Cykl zobowiązań = zobowiązania krótkoterm. / (przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów)* liczba dni
 (w zobowiązaniach krótkoterminowych z uwagi na brak danych wymagalnych, bieżących ratach kredytów długoterminowych, zawarte zostały wszystkie zobowiązania krótkoterminowe z wyłączeniem krótkoterminowych pożyczek i kredytów).



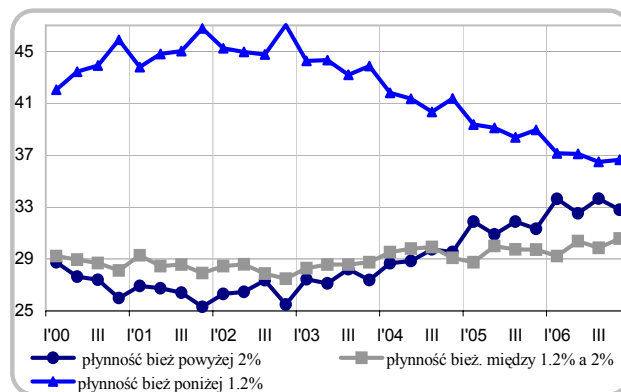
Rys. 46 Płynność szybka (II stopnia) i płynność gotówkowa (I stopnia). Dane zagregowane. Populacja.
 Wsk. płynności szybkiej = (należności i roszczenia + środki pieniężne + papiery wartościowe) / zobowiązania krótkoterminowe
 Wsk. płynności gotówkowej = (środki pieniężne + papiery wartościowe) / zobowiązania krótkoterminowe



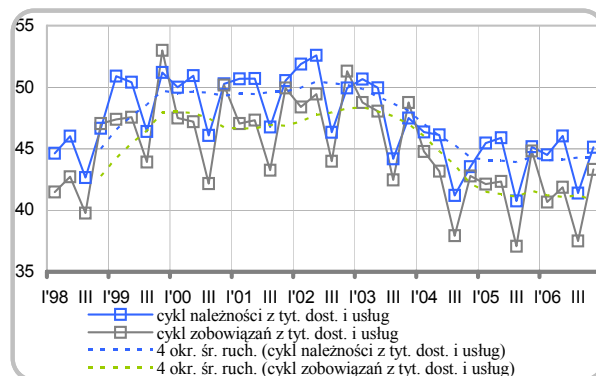
Rys. 48 Cykl konwersji gotówki. Dane zagregowane. Populacja.
 Cykl konwersji got. = cykl zapasów + cykl należności - cykl zobowiązań



Rys. 49 Relacja zobowiązań do należności z tytułu dostaw i usług. Dane zagregowane. Populacja.
 Rel. zobowiązań do należności = zobowiązania z tytułu dostaw i usług / należności z tytułu dostaw i usług * 100

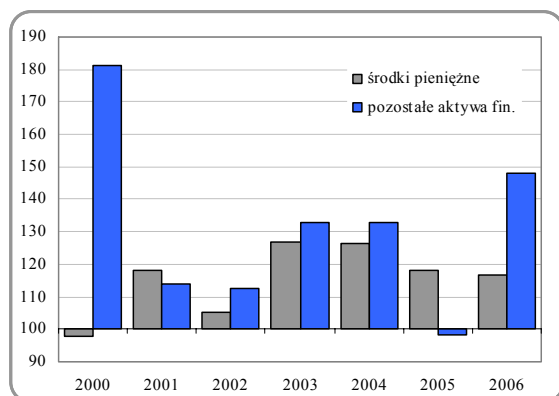


Rys. 47 Udział procentowy przedsiębiorstw o określonej płynności w całej populacji. Dane jednostkowe.



Rys. 50 Cykl zobowiązań i należności z tyt. dostaw i usług. Dane zagregowane. Populacja.
 Cykl zobowiązań = zobow. z tyt. dostaw i usług / (przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów)*liczba dni²⁸
 Cykl należności = należności z tyt. dostaw i usług / (przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów)*liczba dni

²⁸ Ze względu na ujęcie danych narastająco do obliczeń cykli należało, co kwartał zmieniać ilość dni, stąd w I kw. - 90, II kw. - 180, III kw. - 240 i IV kw. - 360 dni.



Rys. 51 Dynamika środków pieniężnych i pozostałych aktywów finansowych

Inwestycje krótkoterminowe w aktywa finansowe

W 2006 r. inwestycje krótkoterminowe w aktywa finansowe wzrosły o 23,6%, a zatem wyraźnie szybciej (o 10 pp.) niż to obserwowano w 2005 r. Na ten wzrost złożyła się nieco niższa niż w poprzednim roku, ale dodatnia dynamika środków pieniężnych (16,7%) i wysoki 47,9% wzrost pozostałych aktywów finansowych²⁹.

Wzrost środków pieniężnych i pozostałych aktywów finansowych obserwowany był zarówno w dużych, jak i małych przedsiębiorstwach. Trzeba jednak zauważyć silną koncentrację aktywów finansowych w gospodarce. Pięć największych pod względem udziału w pozostałych aktywach finansowych przedsiębiorstw posiadało w 2006 r. ponad ¼ sumy tych aktywów populacji F-01/I-01. W swoich portfelach ten rodzaj aktywów miało wciąż niewiele, bo 12,6% firm. Trzeba też odnotować wyraźny wzrost tego odsetka w ciągu ostatnich 12 lat (por. Tab. 12).

Tab. 12 Odsetek przedsiębiorstw posiadających inne aktywa pieniężne

rok	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
populacja przedsiębiorstw zatrudniających pow. 49 osób	3,8	4,3	4,8	4,3	5,2	4,8	4,6	9,3	11,6	11,3	12,0	12,6
populacja przedsiębiorstw zatrudniających między 10 a 49 osób								4,4	5,3	5,1	5,38	5,44

²⁹ Chodzi o inne aktywa pieniężne, w tym instrumenty kapitałowe wyemitowane przez inne jednostki.

III. Zasilanie zewnętrzne

W 2006 r., po raz pierwszy od 1999 r., odnotowano dynamiczny wzrost zadłużenia z tytułu kredytów dla przedsiębiorstw - o 15%. Znacząco wzrosły zarówno kredyty krótko-, jak i długoterminowe. Zmiany zadłużenia zależne były od szeregu czynników, wśród których zwiększyć popyt na kredyt mogły:

- wzrost zapotrzebowania na środki obrotowe i inwestycyjne,
- spadek ceny kredytu,
- poprawa zdolności płatniczych przedsiębiorstw i dostępności kredytu³⁰.

W grupie czynników ograniczających popyt na kredyt można wymienić:

- dalszy dynamiczny wzrost środków własnych do dyspozycji (cash flow wzrósł o 20%),
- wzrost emisji dłużnych papierów wartościowych (ten sposób pozyskiwania finansowania dotyczył jednak tylko wąskiego kręgu dużych przedsiębiorstw),
- rozwój pozakredytowych form finansowania zewnętrznego - w tym np. wzrost finansowania leasingiem.

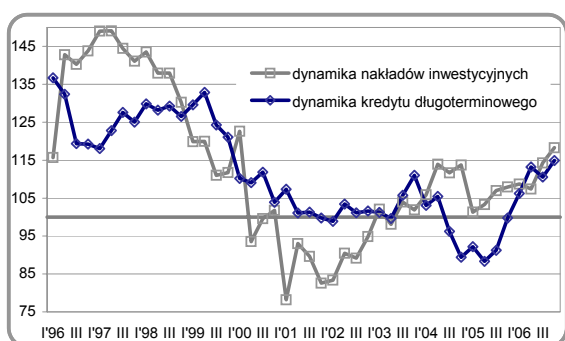
Mimo systematycznego spadku koncentracji kredytu w sektorze przedsiębiorstw, na dynamikę obu rodzajów kredytu istotnie wpłynęły również decyzje największych przedsiębiorstw w populacji. W przypadku kredytu krótkoterminowego jedna tylko firma, zwiększająca zadłużenie z tego tytułu o 3 mld PLN, spowodowała wzrost dynamiki kredytu krótkoterminowego o 7 pp. Jeśli chodzi o kredyt długoterminowy, to dwa przedsiębiorstwa zwiększające zobowiązania z tego tytułu o 4 mld PLN łącznie, podniosły dynamikę kredytu długoterminowego także o 7 pp. Wzrost zadłużenia z tytułu kredytu bankowego odnotowało w sumie tylko 34% populacji firm (o 1,6 pp. więcej niż w poprzednim roku).

Mimo wysokiej dynamiki kredytu udział kredytu w relacji do kapitałów własnych przedsiębiorstw pozostał stosunkowo niski. Tym samym oceny bezpieczeństwa finansowego utrzymały się na poziomie wskazującym na wysoką zdolność do obsługi zobowiązań z tytułu kredytu.

Podstawowym źródłem finansowania przedsiębiorstw pozostały środki własne i kredyt kupiecki.

³⁰ Próba oceny wpływu czynników mających potencjalnie wpływ na popyt na kredyt została przedstawiona (z wykorzystaniem zmiennych jakościowych) w raporcie „Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w II kw. 2007 r.”.

Popyt na kredyt



Rys. 52 Dynamik roczna nakładów inwestycyjnych i kredytu długoterminowego. Dane zagregowane.



Rys. 53 Dynamik roczna przychodów ze sprzedaży, kredytu krótkoterminowego i środków pieniężnych przedsiębiorstw. Dane zagregowane.

Kredyt bankowy dla przedsiębiorstw

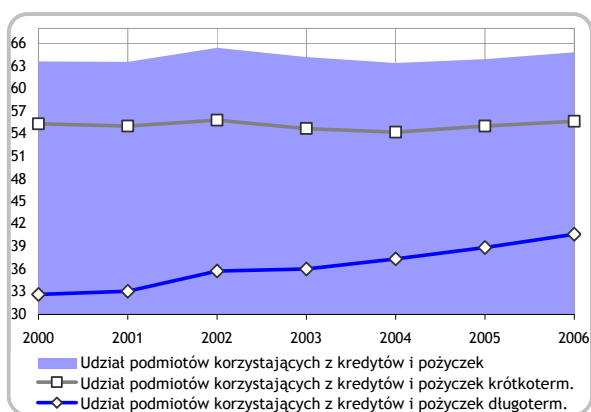
W 2006 r. utrzymywało się rosnące tempo przyrostu kredytu dla sektora przedsiębiorstw. Zobowiązania z tytułu kredytu długoterminowego wzrosły o 14,9%, z tytułu kredytu krótkoterminowego - o 15,1% w stosunku do analogicznego kwartału ubiegłego roku³¹.

Jedną z przyczyn wzrostu kredytu długoterminowego była poprawa aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw. Nakłady na środki trwałe rosły trzeci rok z rzędu, a ich przyrost na koniec 2006 r. wyniósł 18% (Rys. 52). Należy jednak również zauważyć, że w ciągu ostatnich kilku lat rola kredytu bankowego stopniowo malała (przy rosnącym znaczeniu pozakredytowych źródeł finansowania). Relacja nakładów na środki trwałe do kredytu długoterminowego na koniec 2006 r. osiągnęła poziom 34% (Rys. 60).

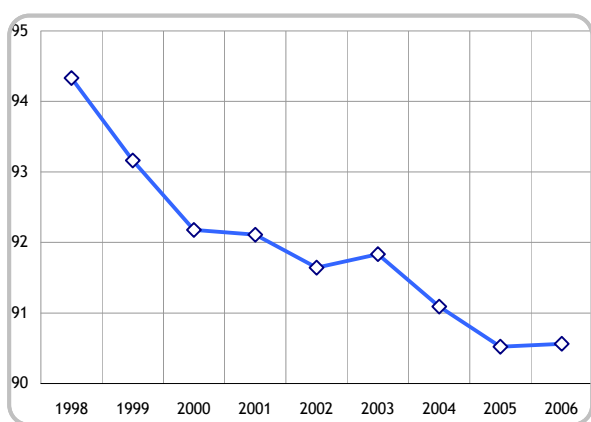
Z kolei w przypadku kredytu krótkoterminowego po długim okresie utrzymywania się spadkowej tendencji, w ostatnich dwóch kwartałach 2006 r. odnotowano wyraźny jego wzrost. Rosnąca sprzedaż (wzrost w ostatnim roku o 14%) i zapasy przedsiębiorstw, w tym głównie zapasy półproduktów i produkcji w toku (wzrost o 23% r/r), są finansowane krótkoterminowym kredytem bankowym i akumulowanymi przez przedsiębiorstwa środkami pieniężnymi - obie kategorie wzrosły na koniec 2006 r. o ok. 15% w relacji do analogicznego okresu ubiegłego roku (Tab. 13, Rys. 53).

W 2006 r. szybciej niż zobowiązania kredytowe rosły zobowiązania z tytułu dłużnych papierów wartościowych - o 26%. Aczkolwiek ich udział jest jeszcze relatywnie mały (1,8%), należy liczyć się z rozwojem tej formy finansowania zewnętrznego (Tab. 14). Na wzrost znaczenia bezpośredniego finansowania przedsiębiorstw wskazują także banki ankietywane przez NBP, które deklarują, że konkurencja ze strony rynku finansowego jest istotną przesłanką ku łagodzeniu polityki

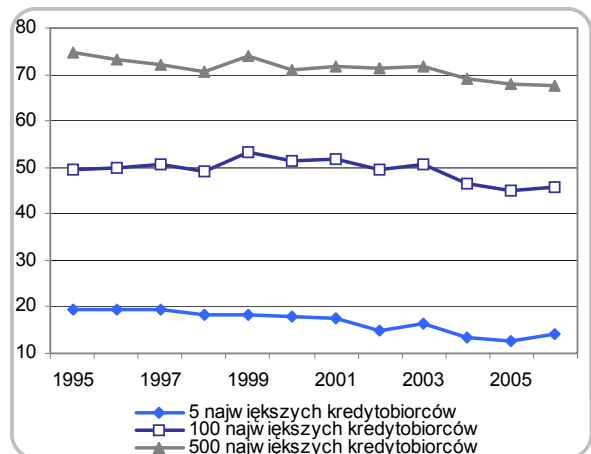
³¹ Kredyt dla przedsiębiorstw w Polsce w relacji do PKB jest wciąż na jednym z niższych poziomów w krajach naszego regionu. Zgodnie z wyliczeniami Banku Światowego na koniec II kw. 2006 r. wyniósł on 13%, podczas gdy w Słowenii i Litwie - ok. 40%, a w strefie euro - 45%. - źródło: „Word Bank EU8+2”, Regular Economic Report, PART II: Special Topic, January 2007



Rys. 54 Udział przedsiębiorstw korzystających z kredytów i pożyczek. Dane jednostkowe



Rys. 55 Koncentracja kredytu ogółem - wskaźnik Lorenza



Rys. 56 Koncentracja kredytu ogółem. Udział największych kredytobiorców w wolumenie kredytu populacji

kredytowej³².

Dynamika kredytu w sekcjach PKD

Utrzymująca się dobra koniunktura w budownictwie przyczyniła się do poprawy kondycji ekonomicznej firm budowlanych i wzrostu dostępności kredytu bankowego dla tych firm (Rys. 70). Na koniec 2006 r. kredyty i pożyczki bankowe wzrosły w tej klasie o ok. 45% w relacji do analogicznego okresu ubiegłego roku. Ponad 80% sekcji „Budownictwo” stanowią firmy średniej wielkości, zatrudniające między 50 a 249 osób, które również znacznie zwiększyły zadłużenie kredytowe. Widoczne jest również ożywienie zainteresowania zwiększaniem zadłużania kredytowego wśród przedsiębiorstw usługowych z sekcji „Handel”, a także w sekcji „Górnictwo i kopalnictwo”. Przy czym w tej ostatniej dominują przedsiębiorstwa największe o wysokiej dynamice kredytu (Rys. 71, Rys. 72).

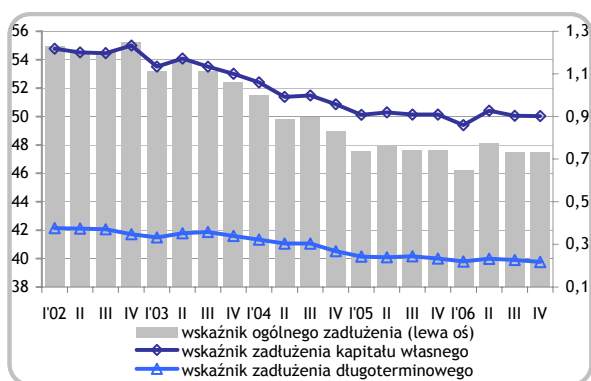
Koncentracja kredytu

Na koniec 2006 r. widoczny był wzrost udziału podmiotów korzystających z kredytów bankowych i pożyczek w badanej populacji (w przeciągu roku ilość podmiotów korzystających z tego źródła kapitału zmienia się, przy czym najwyższy odsetek kredytobiorców, zarówno kredytu krótko- jak i długoterminowego - obserwuje się w drugim i trzecim kwartale). Wzrost ilości kredytobiorców w ostatnim okresie wynikał w głównej mierze z dynamicznie rosnącego zainteresowania podmiotów kredytem długoterminowym. Na koniec 2006 r. ponad 40% podmiotów korzystało z tego źródła finansowania. Drugi rok z rzędu rośnie również liczba przedsiębiorstw zainteresowanych kredytem krótkoterminowym - wzrost ten jest jednak zdecydowanie wolniejszy (Rys. 54).

Analiza koncentracji kredytu ogółem wskazuje na stopniowe się jej zmniejszanie w ciągu ostatnich 10 lat (Rys. 55).

Mimo tych tendencji, trzeba jednak podkreślić, że wykorzystanie kredytu w gospodarce jest wciąż silnie

³² Szerzej w: „Sytuacja na rynku kredytowym wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych”, NBP II kwartał 2007



Rys. 57 Miary zadłużenia. Dane zagregowane

Wsk. ogólnego zadłużenia = zobowiązania ogółem / aktywa ogółem*100

Wsk. zadłużenia kapitału własnego = zobowiązania ogółem / kapitał własny

Wsk. zadłużenia długoterminowego = zobowiązania długoterminowe / kapitał własny



Rys. 58 Pokrycie kredytów środkami pieniężnymi. Dane zagregowane

Wsk. pokrycia II = środki pieniężne / kredyty i pożyczki*100

skoncentrowane. W 2006 r. w przypadku jednego z bardzo dużych przedsiębiorstw wzrost zobowiązań z tytułu kredytu krótkoterminowego o 3 mld PLN (r/r) podniósł dynamikę tego kredytu w całej populacji o 7 pp. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku kredytu długoterminowego, dwa duże przyrosty zadłużenia w dwóch dużych podmiotach (w sumie o 4 mld PLN) podniosły dynamikę tego kredytu o 7 pp.

Obciążenie zadłużeniem kredytowym

Wskaźnik ogólnego zadłużenia badanej próby, wyrażający wielkość majątku firm sfinansowanego kapitałami obcymi, z roku na rok zmniejsza się - na koniec 2006 r. wyniósł niecałe 48%. Jest to nieco mniej niż granica 50-60%, przyjmowana w literaturze przedmiotu za optymalną strukturę kapitałów wykorzystywanych do finansowania majątku firmy. Niskie są również wskaźniki zadłużenia kapitału własnego i długoterminowego. Oba wskazują na bezpieczeństwo firm w sytuacji konieczności nagłej spłaty zadłużenia.

Wysoki wzrost wyniku finansowego netto, wyższy niż wzrost wartości kredytów dla przedsiębiorstw, spowodował, że wskaźnik pokrycia kredytów cash flow pozostał na jednym z najwyższych poziomów w historii badania. Suma zysku po opodatkowaniu wraz z amortyzacją była wyższa o ok. 2% od wartości całkowitego zadłużenia przedsiębiorstw (Rys. 61).

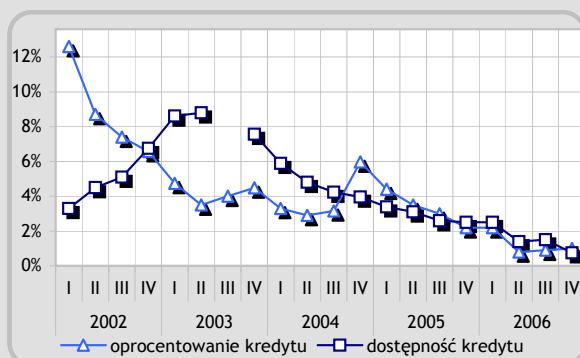
Wysoki pozostawał również wskaźnik pokrycia kredytów środkami pieniężnymi - jest to wynikiem wciąż wysokiej akumulacji środków pieniężnych przedsiębiorstw (Rys. 58). Zmniejszeniu, w relacji do poprzedniego roku, uległ wskaźnik pokrycia zobowiązań kredytowych wartością majątku trwałego. Jego wysokość pozostaje jednak na wciąż wysokim, bezpiecznym poziomie (Rys. 62).

Ramka 4

Finansowanie bankowe dla przedsiębiorstw

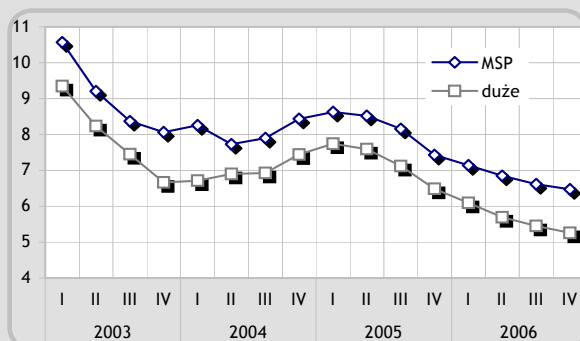
Z przeprowadzanych kwartalnie przez NBP badań przedsiębiorstw wynika, że oprocentowanie kredytów i ograniczenia w dostępie do kredytu stanowią coraz mniejszą barierę w prowadzeniu działalności gospodarczej. W latach 2002-2006 odsetek przedsiębiorstw uznających cenę kredytu za barierę zmniejszył się z 12% do ok. 1%. Dostępność kredytu była największą barierą w 2003 r. (wówczas ok. 8% badanej populacji informowało o takich trudnościach). Obecnie, zdaniem przedsiębiorstw, ograniczenia w dostępie do środków bankowych są niewielkie.

Problemy finansowe w prowadzeniu działalności gospodarczej



Źródło: Wstępna informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w I kw. 2007, NBP

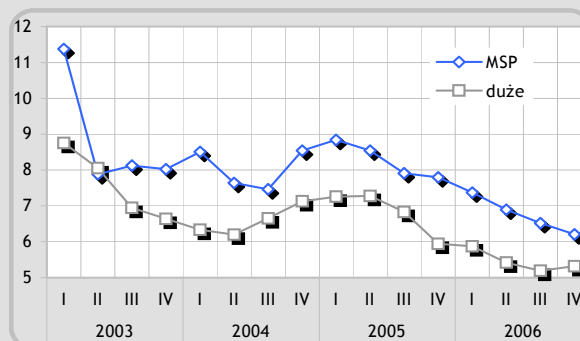
Oprocentowanie złotych kredytów krótkoterminowych



Źródło: Wstępna informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w I kw. 2007, NBP

Jednym z czynników różniących finansowanie bankowe sektora MSP i dużych firm jest koszt, po jakim przedsiębiorstwa pozyskują kredyt. Mimo, że w latach 2003-2006 widoczny był spadek oprocentowania złotowego kredytu bankowego w obu klasach, to w całym okresie duże podmioty otrzymywały średnio o ponad 1 pkt. proc tańszy kredyt.

Oprocentowanie złotych kredytów długoterminowych



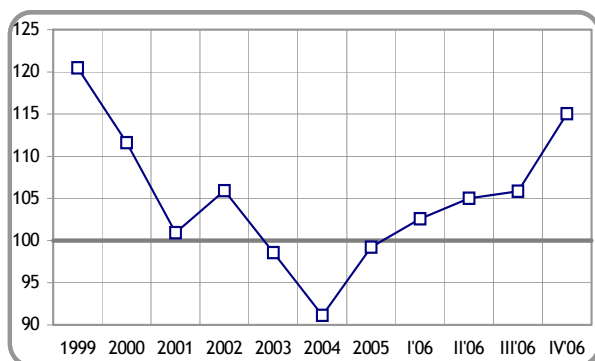
Źródło: Wstępna informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w I kw. 2007, NBP

Tab. 13 Majątek przedsiębiorstw. Dane zagregowane.

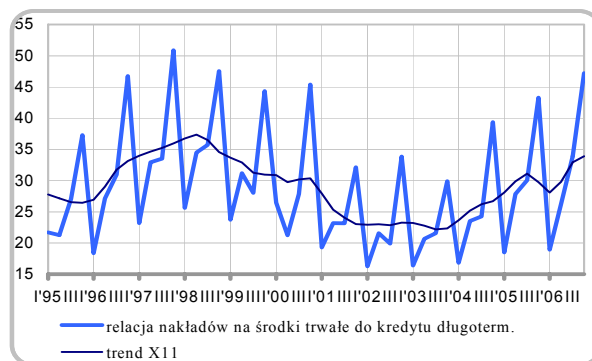
	stan w tys. zł		dynamika	struktura	
			(30.12.2005 r. =	(aktywa obrotowe = 100%)	
	30.12.2005	30.12.2006	100%)	30.12.2005 r.	30.12.2006 r.
aktywa obrotowe	396 349 100,0	458 836 195,0	115,77	100,00	100,00
zapasy ogółem, w tym:	105 247 301,0	119 981 893,0	114,00	26,55	26,15
zapasy materiałowe	36 338 580,0	39 332 027,0	108,24	9,17	8,57
zapasy półproduktów i produktów w toku	13 566 011,0	16 745 253,0	123,44	3,42	3,65
zapasy produktów gotowych	19 210 617,0	21 042 530,0	109,54	4,85	4,59
zapasy towarów	34 443 098,0	40 814 406,0	118,50	8,69	8,90
należności krótkoterminowe, w tym:	188 768 957,0	213 793 845,0	113,26	47,63	46,59
należności od jedn. pow., w tym:	43 395 494,0	49 802 442,0	114,76	10,95	10,85
należności z tytułu dostaw i usług wobec jedn. pow.	38 297 027,0	45 811 718,0	119,62	9,66	9,98
należności od pozost. jedn., w tym:	145 373 463,0	163 991 403,0	112,81	36,68	35,74
należności z tytułu dostaw i usług wobec pozost. jedn.	120 646 847,0	135 344 484,0	112,18	30,44	29,50
należności z tyt. podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecz.	13 289 647,0	15 986 830,0	120,30	3,35	3,48
inwestycje krótkoterminowe, w tym:	92 055 305,0	113 724 349,0	123,54	23,23	24,79
krótkoterm. aktywa finansowe, w tym:	91 496 626,0	113 194 508,0	123,71	23,08	24,67
inwestycje krótkoterm. w pozost. jedn.	8 059 677,0	8 657 107,0	107,41	2,03	1,89
inwestycje krótkoterm. w jedn. powiąz.	11 499 084,0	20 557 286,0	178,77	2,90	4,48
środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	71 937 865,0	83 980 115,0	116,74	18,15	18,30
krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	10 277 537,0	11 336 108,0	110,30	2,59	2,47
aktywa trwałe	656 372 674,0	700 571 998,0	106,73	165,60	152,68

Tab. 14 Wybrane źródła finansowania majątku przedsiębiorstw. Dane zagregowane.

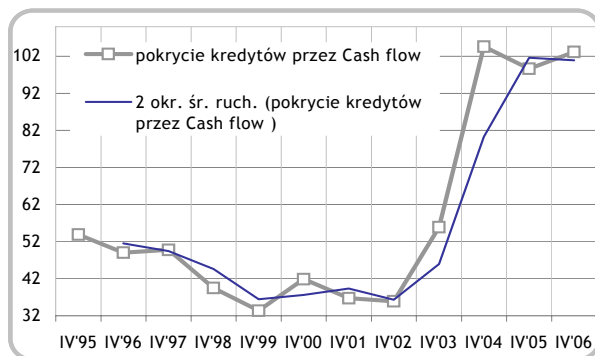
	stan w tys. zł		dynamika	struktura	
			(30.12.2005 r. =	(zobowiązania i rezerwy na	
	30.12.2005	30.12.2006	100%)	zobowiązania = 100%)	
zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	501 447 308,0	549 956 416,0	109,67	100,00	100,00
rezerwy na zobowiązania	42 853 067,0	46 656 163,0	108,87	8,55	8,48
zobowiązania długoterminowe, w tym:	129 092 709,0	132 707 044,0	102,80	25,74	24,13
zobowiązania długoterm. wobec jedn. pow.	44 023 790,0	41 855 866,0	95,08	8,78	7,61
zobowiązania długoterm. wobec pozost. jedn., w tym:	85 068 919,0	90 851 178,0	106,80	16,96	16,52
zobowiązania długoterm. z tyt. kredytów i pożyczek	57 071 012,0	65 602 990,0	114,95	11,38	11,93
zobowiązania długoterm. z tyt. emisji dłużnych pap. wart.	4 920 414,0	5 178 516,0	116,22	0,98	1,04
zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	288 594 623,0	324 238 423,0	112,35	57,55	58,96
zobowiązania krótkoterm. wobec jedn. pow., w tym:	59 707 785,0	69 843 356,0	116,98	11,91	12,70
zobowiązania krótkoterm. wobec jedn. pow. z tyt. dostaw i u	37 576 909,0	41 307 141,0	109,93	7,49	7,51
zobowiązania krótkoterm. wobec pozost. jedn., w tym:	228 886 838,0	254 395 067,0	111,14	45,65	46,26
zobowiązania krótkoterm. wobec pozost. jedn. z tyt. dostaw	120 102 629,0	132 608 859,0	110,41	23,95	24,11
zobowiązania krótkoterm. z tyt. kredytów i pożyczek	46 583 919,0	53 632 539,0	115,13	9,29	9,75
zobowiązania krótkoterm. z tyt. emisji dłużnych pap. wart.	2 886 895,0	4 114 036,0	142,51	0,58	0,75
zobowiązania z tyt. zaliczek otrzymanych na dostawy	6 300 831,0	6 749 737,0	107,12	1,26	1,23
zobowiązania z tyt. podatków, ceł, ubezpieczeń i innych	29 204 132,0	32 807 920,0	112,34	5,82	5,97
zobowiązania z tytułu wynagrodzeń	4 482 301,0	5 109 695,0	114,00	0,89	0,93
rozliczenia międzyokresowe	40 906 461,0	46 354 786,0	113,32	8,16	8,43



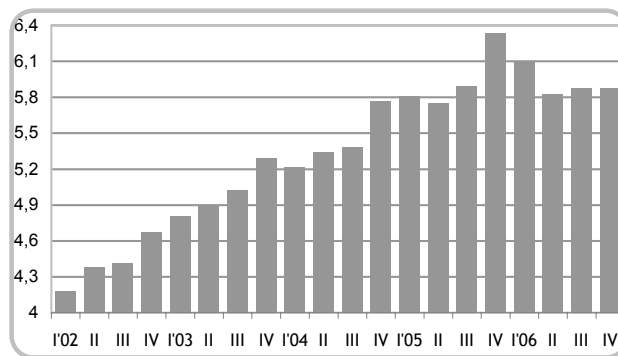
Rys. 59 Dynamika roczna kredytów i pożyczek ogółem. Dane zagregowane (w %).



Rys. 60 Relacja nakładów na środki trwałe do długoterminowych kredytów i pożyczek. Dane zagregowane (w %).

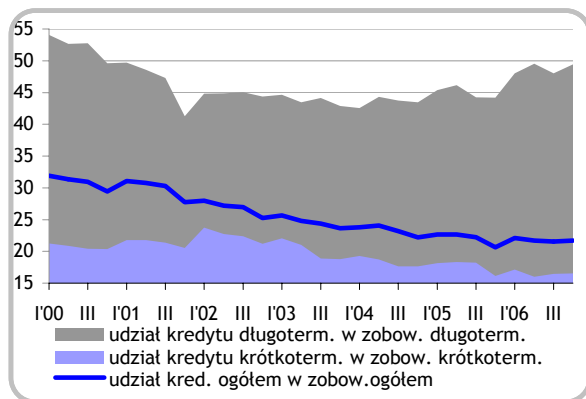


Rys. 61 Pokrycie kredytów cash flow. Dane zagregowane.
Z uwagi na brak danych o ratach kredytu przypadających do spłaty w bieżącym okresie, wskaźnik pokrycia obsługi kredytu z Cash flow obliczono jako wsk. pokrycia I=(wynik netto + amortyzacja)/kredyty i pożyczki*100



Rys. 62 Pokrycie kredytów aktywami trwałymi. Dane zagregowane.
Wsk. pokrycia III = aktywa trwałe / kredyty i pożyczki

Struktura finansowania



Rys. 63 Udział kredytów w zobowiązaniach. Dane zagregowane.

Udział kredytu w strukturze zobowiązań

W 2006 r. widoczny był lekki wzrost w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku udziału kredytu dla przedsiębiorstw w strukturze zobowiązań; na koniec 2006 r. jego udział wyniósł 26% (Rys. 63).

Pomimo wysokiej dynamiki kredytu krótkoterminowego, zdecydowanemu zmniejszeniu uległ jego udział w zobowiązaniach bieżących - obecnie jest na jednym z najniższych poziomów od 1995 r. Zmniejszenie kapitału ze źródeł bankowych może być rekompensowane przez przedsiębiorstwa m. in. zwiększaniem posiadanych środków pozabankowych (środki pochodzące z emisji dłużnych papierów wartościowych wzrosły o ponad 40% w relacji do ubiegłego roku). Z kolei zobowiązania z tytułu dostaw i usług w 2006 r. wzrosły o 10% i stanowiły 54% zobowiązań krótkoterminowych.

Udział kredytu długoterminowego w zobowiązaniach długoterminowych od trzech lat zwiększa się. W ostatnim roku udział ten wzrósł do najwyższego od 2001 r. poziomu, i na koniec roku stanowił około 50% zobowiązań długoterminowych.

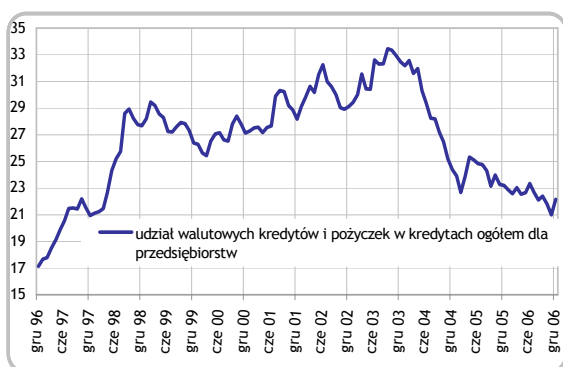
Struktura kredytu

Struktura terminowa kredytu dla przedsiębiorstw od trzech lat pozostaje stabilna. Na koniec 2006 r. kredyt długoterminowy stanowił ponad 55% kredytu ogółem (Rys. 67).

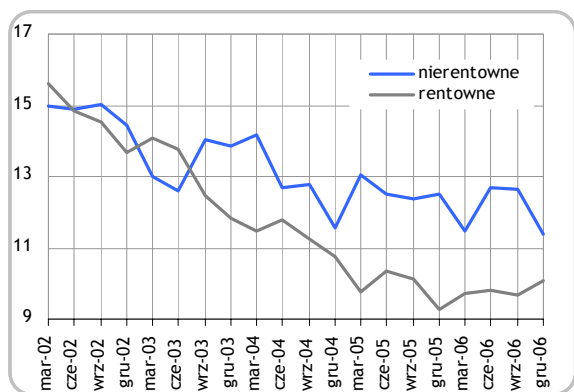
Dane F01/I-01 nie zawierają struktury walutowej kredytu. Takie informacje można uzyskać z danych statystyki bankowej dla pełnego sektora przedsiębiorstw. Informacje o zadłużeniu kredytowym z danych statystyki bankowej sugerują, że po wyłączeniu zmian kursu walutowego kredyt wzrósł o 14% (bez wyłączenia tych zmian o 15%). Według danych statystyki bankowej w 2006 r. kredyt walutowy stanowił ok. 22% kredytu ogółem dla przedsiębiorstw.

Czynniki zmian struktury finansowania

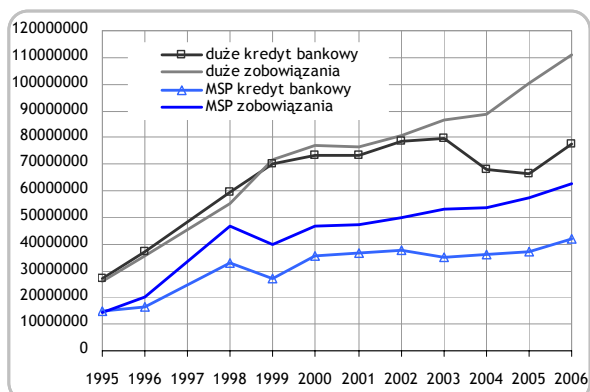
Począwszy od 2003 r. nieznacznie mniejszy popyt na kredyt zgłaszają przedsiębiorstwa rentowne niż podmioty



Rys. 64 Udział kredytu walutowego w kredycie ogółem dla przedsiębiorstw wg statystyki bankowej NBP (w %)



Rys. 65 Udział kredytu w sumie bilansowej przedsiębiorstw wg klas rentowności



Rys. 66 Wolumen zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek oraz zobowiązań z tytułu dostaw i usług w klasyfikacji wg wielkości zatrudnienia (duże firmy - powyżej 249 pracowników, MSP - od 50 do 249 pracowników) - dane w tys. PLN

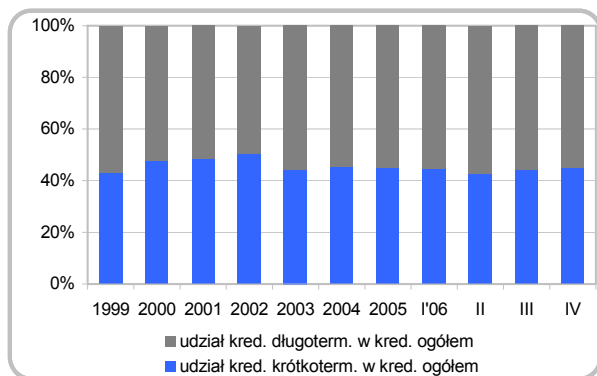
przynoszące straty (udział kredytów w sumie bilansowej wyniósł odpowiednio 10,1% i 11,4%) - Rys. 65. Wynika to m.in. z wysokiego dopływu środków własnych do sektora przedsiębiorstw.

Kredyt kupiecki

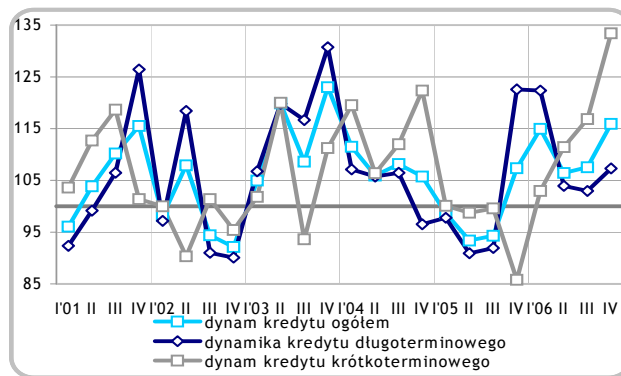
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wzrosły w 2006 r. o 10,3%, tzn. nieznacznie wolniej niż w 2005 r. Udział tych zobowiązań w zobowiązaniach przedsiębiorstw ogółem wzrósł o 0,2 pp. do 31,6%. W latach 2003-05 rola kredytu kupieckiego wyraźnie rosła - udział w zobowiązaniach wzrósł o 3 pp. W 2006 r. zaobserwowano jednak wyhamowanie tej tendencji - zadłużenie z tytułu kredytu bankowego rosło bowiem szybciej niż zobowiązania handlowe (o 5 pp.).

W ciągu ostatnich czterech lat wzrost znaczenia kredytu kupieckiego, jako źródła finansowania obserwowany był głównie w dużych przedsiębiorstwach, co wiązało się nie tylko z wysoką dynamiką zobowiązań handlowych obserwowaną w tej grupie firm, ale także ze spadkiem popytu na kredyt bankowy³³ (por. Rys. 66). W ciągu ostatnich trzech lat w przedsiębiorstwach zatrudniających powyżej 249 osób relacja zobowiązań handlowych do kredytu bankowego wzrosła ze 108% w 2003 r. do 143% w 2006 r. W grupie przedsiębiorstw zatrudniających między 50 a 249 osób relacja ta była w badanym okresie dość stabilna i wyniosła odpowiednio 152% w 2003 r. i 150% w 2006 r.

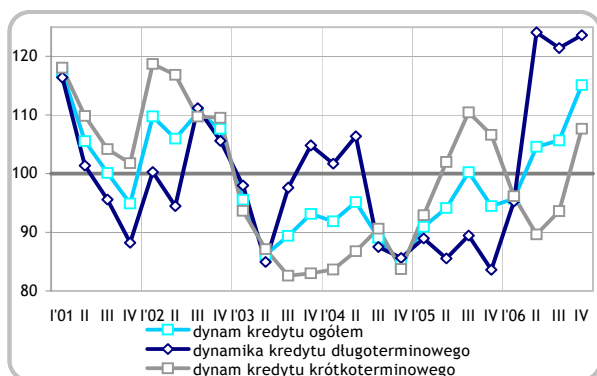
³³ W latach 2004-05 nastąpiła znacząca redukcja zadłużenia z tytułu kredytu bankowego w grupie dużych przedsiębiorstw - zadłużenie na koniec 2005 r. spadło o 17% w stosunku do stanu na koniec 2003 r.



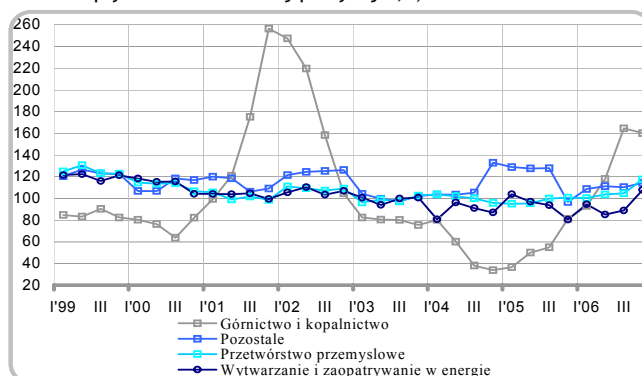
Rys. 67 Struktura terminowa kredytów i pożyczek dla przedsiębiorstw. Dane zagregowane. Populacja.



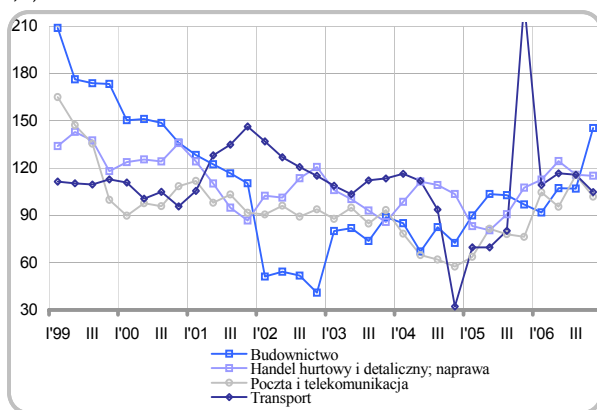
Rys. 68 Dynamika kredytów i pożyczek dla przedsiębiorstw w dobrej sytuacji ekonomicznej (Przez dobrą sytuację ekonomiczną rozumie się firmy, które miały dodatnią rentowność brutto i wskaźnik płynności finansowej powyżej 1,2).



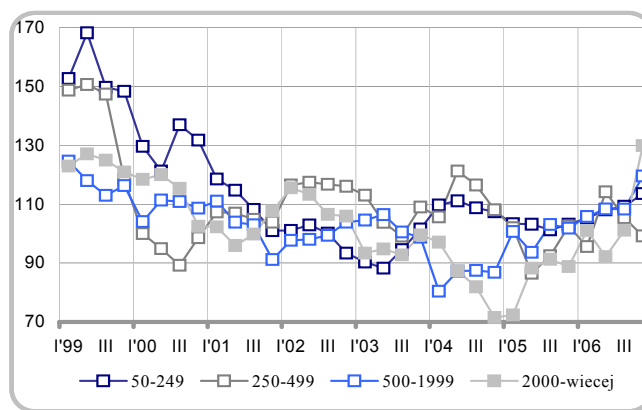
Rys. 69 Dynamika kredytów i pożyczek dla przedsiębiorstw w dobrej sytuacji ekonomicznej (Przez dobrą sytuację ekonomiczną rozumie się firmy które miały dodatnią rentowność brutto i wskaźnik płynności finansowej powyżej 1,2).



Rys. 70 Dynamika roczna nominalna kredytów i pożyczek ogółem, w sekcjach PKD. Dane zagregowane.



Rys. 71 Dynamika roczna nominalna kredytów i pożyczek ogółem, w sekcjach PKD. Dane zagregowane.



Rys. 72 Dynamika roczna nominalna kredytów i pożyczek ogółem, wg zatrudnienia w przedsiębiorstwie. Dane zagregowane.

IV. Inwestycje

W 2006 r. przedsiębiorstwa zwiększały inwestycje w najwyższym tempie od 1999 r. Wprawdzie dynamika inwestycji jest obecnie niższa niż w drugiej połowie lat 90-tych, ale ze względu na specyfikę tamtego okresu - dokonywała się wówczas całkowita przebudowa gospodarki - porównanie tych dynamik jest bardzo trudne. Dziś potrzeby rozwojowe przedsiębiorstw wynikają m.in. z wysokiego i rosnącego nadal popytu, a bardzo dobra sytuacja finansowa przedsiębiorstw, niskie koszty kredytów i możliwości współfinansowania rozwoju z funduszy unijnych stwarzają korzystne warunki do realizacji różnorodnych projektów rozwojowych.

Alokacja inwestycji była korzystna z punktu widzenia poprawy efektywności i kierunku rozwoju sektora przedsiębiorstw, m.in. ze względu na szybszy wzrost nakładów na środki trwałe w sektorze prywatnym niż w publicznym. Najwyższe tempo wzrostu inwestycji odnotował sektor budowlany, a więc grupa firm, gdzie najszybciej rosła sprzedaż. Ponadto, odnotowano, że firmy usługowe i handel rozwijały się szybciej niż przemysł. Wzrost inwestycji był przy tym bardziej równomierny, tzn. więcej firm inwestowało, mniejsze były również różnice w tempie wzrostu inwestycji pomiędzy poszczególnymi branżami. Korzystna dla gospodarki była też wyższa dynamika inwestycji w przedsiębiorstwach eksportujących, przy niższej aktywności inwestycyjnej w przedsiębiorstwach sprzedających wyłącznie w kraju.

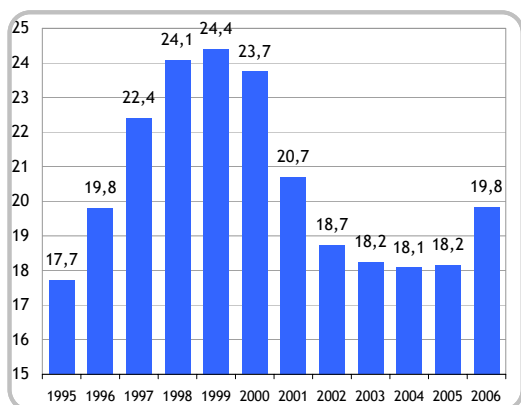
Za niekorzystną z punktu widzenia równomierności rozwoju sektora przedsiębiorstw można uznać niższą (drugi rok z rzędu) dynamikę inwestycji w sektorze MSP w relacji do szybciej rozwijających się dużych przedsiębiorstw. Mniej korzystna z punktu widzenia poprawy innowacyjności gospodarki była również słabsza dynamika inwestycji w działach opartych na nowoczesnych technologiach, przy znacznie szybciej rozwijających się działach nie wymagających zaawansowanych technologii.

W 2006 r. przedsiębiorstwa zwiększały wszystkie rodzaje wydatków na inwestycje, w tym najbardziej - na środki transportu, ale największą część nakładów, podobnie jak w ubiegłych latach, przeznaczono na zakup maszyn i urządzeń.

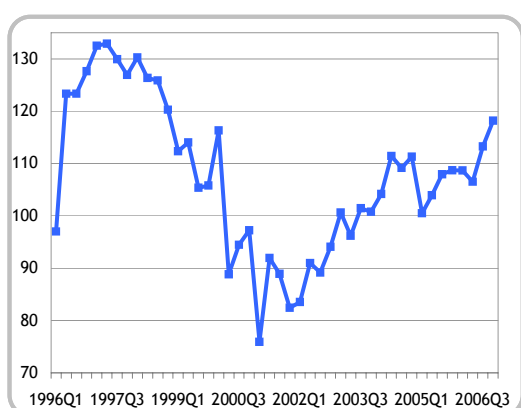
Ocena aktywności inwestycyjnej

Inwestycje w gospodarce narodowej (dane z Rachunków Narodowych)

W 2006 r. nastąpiło wyraźne przyspieszenie dynamiki inwestycji w gospodarce narodowej. Wydatki inwestycyjne w gospodarce narodowej wzrosły realnie o 16,5% r/r (wobec 6,5% w 2005 r., według danych po majowej korekcie rachunków narodowych). Wkład inwestycji we wzrost PKB zwiększał się w kolejnych kwartałach 2006 r., a w całym 2006 r. miał tylko nieco mniejszy wpływ na wzrost PKB niż spożycie (Rys. 33). W efekcie przyspieszenia dynamiki inwestycji zwiększyła się także stopa inwestycji w gospodarce, tzn. relacja nakładów na środki trwałe do PKB, i w 2006 r. wyniosła blisko 20% (wzrost o 1,7 pp., Rys. 73). Stopa inwestycji w Polsce w 2006 r. była wyższa niż w krajach unii europejskiej (po raz pierwszy od 2001 r.). Nadal jednak kształtuje się ona znacznie poniżej wyników dla nowych krajów członkowskich (włączonych w struktury UE w 2004 r. i później), w tym szczególnie poniżej wyników krajów bałtyckich, gdzie stopa inwestycji jest najwyższa wśród krajów UE i nadal bardzo szybko rośnie (w 2006 r. stopa inwestycji w krajach bałtyckich przekroczyła poziom 37%, Rys. 89).



Rys. 73 Wskaźnik inwestycji. Relacja nakładów na środki trwałe wg RN do PKB (w cenach stałych)

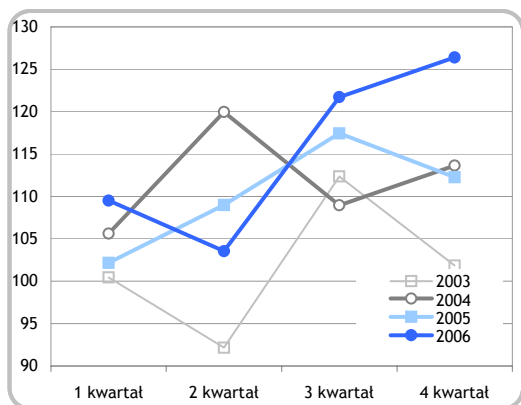


Rys. 74 Dynamika inwestycji w przedsiębiorstwach (r/r, w cenach stałych).

Inwestycje w sektorze przedsiębiorstw (dane z F-01/I-01)

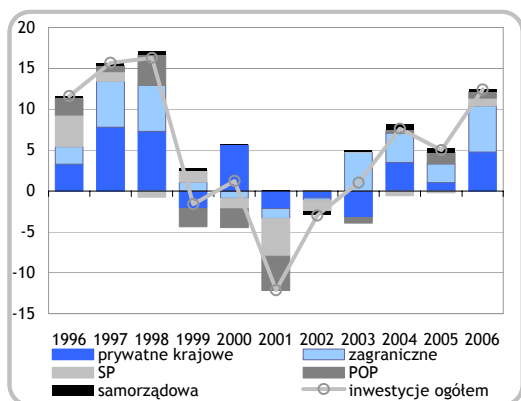
Podobnie jak w całej gospodarce narodowej również w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych (populacja F-01/I-01) w 2006 r. zaobserwowano znaczące przyspieszenie wzrostu inwestycji - wzrost wydatków na inwestycje w 2006 r. wyniósł realnie 18,2% (a 8,7% w poprzednim roku, Rys. 74). Ponieważ wzrost inwestycji w sektorze przedsiębiorstw był szybszy niż w gospodarce narodowej w efekcie sektor przedsiębiorstw niefinansowych zwiększył udział w nakładach inwestycyjnych całej gospodarki narodowej. Udział inwestycji tego sektora rośnie od 2001 r. i w 2006 r. wyniósł ponad 38% (Rys. 90).

Tak jak w poprzednich latach pewien wpływ na dynamikę inwestycji w sektorze przedsiębiorstw miały zmiany demograficzne - inwestycje w przedsiębiorstwach, które ze



Rys. 75 Dynamika inwestycji w ujęciu kwartalnym w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych (r/r, w cenach stałych). UWAGA: szacunek NBP. Realną dynamikę inwestycji obliczono jako relację kwartalnych realnych wielkości nakładów zgodnie z formułą:

$$\frac{I_{R,K} * WCNI_{R,K} - I_{R,K-1} * WCNI_{R,K-1}}{I_{R-1,K} * WCNI_{R-1,K} - I_{R-1,K-1} * WCNI_{R-1,K-1}}$$



Rys. 76 Przyrost inwestycji wg form własności (r/r nominalnie, w mld. zł.)

względem na obowiązek sprawozdawczy dołączyły do analizowanej zbiorowości. Wydatki na inwestycje tych „nowych” podmiotów stanowiły blisko 5% nakładów ogółu przedsiębiorstw (5,3% w pop. r). Dynamika inwestycji na próbie cylindrycznej (czyli na podgrupie przedsiębiorstw obecnych w próbie w roku 2005 i 2006) wyniosła natomiast realnie 14,5% r/r.

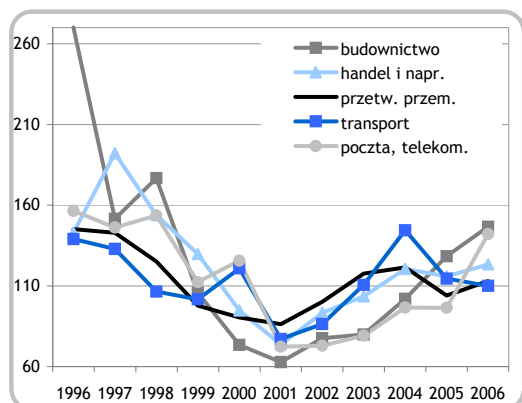
Analiza zmian kwartalnych inwestycji pokazuje, że przyspieszenie tempa wzrostu inwestycji nastąpiło w drugiej połowie roku (Rys. 75).

Dwucyfrowy wzrost inwestycji odnotowano w 2006 r. w większości podstawowych grup przedsiębiorstw (Tab. 16).

Podobnie jak w roku poprzednim dynamika wzrostu inwestycji była wyższa w przedsiębiorstwach dużych (zatrudniających powyżej 249 pracowników) niż w sektorze przedsiębiorstw średniej wielkości (wzrost wyniósł odpowiednio 20% i 15% r/r, Rys. 91). Rezultatem takiej relacji dynamik inwestycji był obserwowany od dwóch lat spadek udziału wydatków inwestycyjnych sektora MSP w inwestycjach ogółu przedsiębiorstw. Warto tu uzupełnić, że rozbieżności w dynamice inwestycji pomiędzy dużymi firmami a sektorem MSP są nieco mniejsze jeśli rozpatrywać dodatkowo przedsiębiorstwa zatrudniające od 10 do 49 pracowników.

Do wzrostu inwestycji w populacji w 2006 r. w zasadniczym stopniu przyczyniła się grupa dużych przedsiębiorstw (firmy te zrealizowały 78% rocznego przyrostu inwestycji).

Wydatki na inwestycje w szybszym tempie zwiększały przedsiębiorstwa prywatne niż publiczne (prawidłowość taką obserwuje się od 1996 r. - z wyjątkiem 2005 r.). W sektorze prywatnym inwestycje nieco szybciej zaś rosły w firmach zagranicznych (Rys. 93). Od 2003 r., czyli odkąd przedsiębiorstwa zaczęły zwiększać inwestycje, sektor zagraniczny miał największy wkład w przyrost inwestycji całego sektora przedsiębiorstw (Rys. 76). W rezultacie udział firm zagranicznych w inwestycjach zwiększał się, co może mieć pozytywny wpływ na efektywność inwestycji ze względu na wysoki poziom technologiczny tych firm.



Rys. 77 Dynamika inwestycji wg PKD (r/r nominalnie)

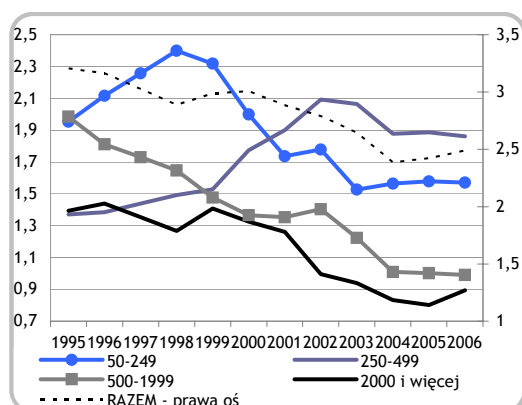
Analiza branżowa inwestycji

W 2006 r. inwestycje zwiększały przedsiębiorstwa we wszystkich 8 głównych sekcjach PKD - najszybciej firmy budowlane (o 46,7% r/r) i telekomunikacyjne (o 42% r/r, Rys. 77). Szybki przyrost inwestycji w ostatniej z wymienionych branż był jednak efektem dużych, ale tylko kilku jednostkowych inwestycji. Wysoką, ponad dwudziestoprocentową dynamikę inwestycji, odnotowano także w handlu i usługach. Zmniejszyło się natomiast tempo wzrostu inwestycji w górnictwie (w szczególności najstarszy w tej branży był wzrost nakładów na maszyny i urządzenia). Analiza przyrostów inwestycji na niższym poziomie agregacji, tzn. na poziomie działów pokazuje, że w 2006 r. przyrost inwestycji był rozłożony bardziej równomiernie pomiędzy grupami działalności niż w latach wcześniejszych. Listę działów o największych nakładach inwestycyjnych w 2006 r. w prezentuje Tab. 15.

Koncentracja inwestycji

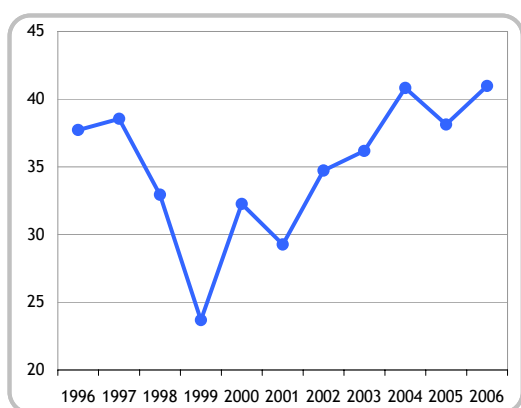
W ciągu ostatnich trzech lat inwestycje w całym sektorze przedsiębiorstw były mniej skoncentrowane niż w latach wcześniejszych, co oznacza, że coraz więcej przedsiębiorstw decydowało się na realizację większych inwestycji. Jednak obserwowane od połowy lat 90-tych zjawisko spadku koncentracji inwestycji po roku 2004 r. wyraźnie wyhamowało (Rys. 94). W grupie największych inwestorów można wręcz mówić o wzroście koncentracji inwestycji w 2006 r., co pokazuje, że realizowanych jest obecnie kilka bardzo dużych projektów inwestycyjnych. Uwzględnienie wielkości zatrudnienia pozwala stwierdzić ponadto, że wzrost koncentracji nastąpił wśród największych pod względem zatrudnienia przedsiębiorstw (Rys. 78).

W grupie przedsiębiorstw dużych i bardzo dużych (500 pracowników i więcej) wydatki inwestycyjne były jednak rozłożone bardziej równomiernie niż w przedsiębiorstwach mniejszych (zatrudniających od 50 do 499 pracowników), gdzie zróżnicowanie wielkości nakładów inwestycyjnych jest z kolei obecnie większe niż w drugiej połowie lat 90-tych.

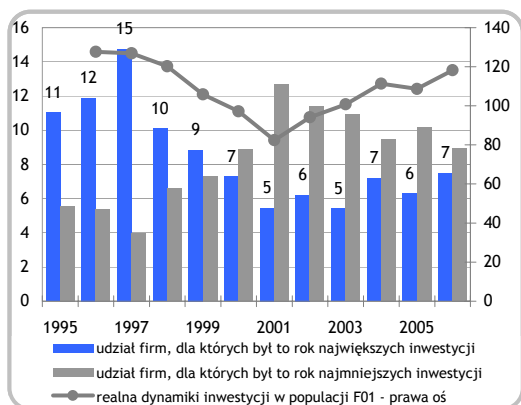


Rys. 78 Współczynnik Theil'a dla inwestycji w klasach wielkości zatrudnienia. Przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 49 pracowników

Współczynnik Theil'a jest miarą równomiernego rozłożenia (przyjmuje wartości 0 w przypadku równomiernego rozłożenia zmiennej i wyższe wartości w przypadku większego zróżnicowania rozkładu).



Rys. 79 Udział przedsiębiorstw realnie zwiększających inwestycje r/r (deflator WCNI). Do 1999 r. łącznie z przedsiębiorstwami poniżej 49 pracowników



Rys. 80 Udział przedsiębiorstw, dla których dany rok był okresem najwyższych inwestycji netto w relacji do majątku trwałego w latach 1995-2006 oraz realna dynamika inwestycji w populacji F01 (deflator WCNI). $\text{Inwestycje netto} = \text{inwestycje} - \text{amortyzacja} - \text{przychody ze sprzedaży majątku}$. Panel (dopuszczono brak danych za 1 okres).

Rozkład realnych dynamik inwestycji pokazuje, że w 2006 r. inwestycje zwiększyło więcej przedsiębiorstw niż w roku poprzednim i skala tego wzrostu była wyższa (Rys. 95). W 2006 r. nakłady na inwestycje zwiększyło realnie 41% przedsiębiorstw (o 2,8 pp. więcej niż w 2005 r., Rys. 79) i jest to najwyższy odsetek począwszy od 1996 r.

W ciągu roku zwiększyła się jednak także koncentracja rocznego przyrostu inwestycji, co oznacza, że dynamika inwestycji w populacji w większym stopniu uzależniona była od dużych przyrostów inwestycji w niewielkiej liczbie przedsiębiorstw. Wyłączenie 10 firm o największych przyrostach inwestycji obniżyłoby w 2006 r. dynamikę inwestycji w populacji o 8 pp. (a w 2005 r. - o 4,3 pp.).

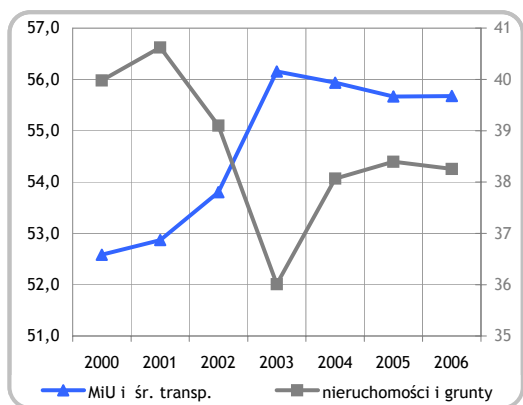
Intensywność aktywności inwestycyjnej

Dla oceny aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw na przestrzeni ostatnich 11 lat skonstruowano panel przedsiębiorstw do którego włączono przedsiębiorstwa obecne w próbie przynajmniej przez 10 lat (panel obejmuje 32% jednostek populacji F-01/I-01 i 47% przychodów ogółem). Dla każdego z podmiotów uszeregowano wielkości inwestycji realizowanych w przedsiębiorstwie w poszczególnych latach analizowanego okresu i wyznaczono rok największych inwestycji, przy czym wielkość inwestycji oceniono na podstawie relacji inwestycji netto do majątku trwałego. W kolejnych latach policzono udział przedsiębiorstw, dla których dany rok był okresem największych inwestycji w relacji do posiadanego majątku. Wyniki pokazują, że aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw w 2006 r. była niższa niż w pierwszych trzech latach analizowanego okresu. Rokiem największych inwestycji pozostaje 1997 r. (dla 15% firm w panelu był to rok największych inwestycji w badanym okresie, Rys. 80).

Efekty popytowe i podażowe inwestycji

Rodzaj inwestycji

W 2006 r. przedsiębiorstwa zwiększały nakłady na wszystkie rodzaje inwestycji, w tym najbardziej - na środki transportu (o 24,7% r/r, nominalnie, Rys. 96). Pozostałe rodzaje wydatków zwiększano w nieco niższym i zbliżonym tempie - nakłady na nieruchomości o 18% r/r, maszyny i

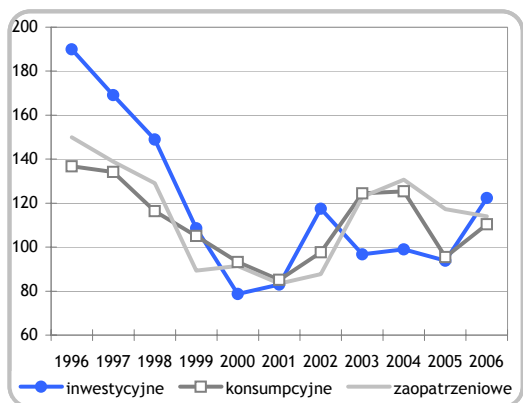


Rys. 81 Struktura rodzajowa inwestycji. Brak danych za lata wcześniejsze

urządzenia o 16,8 % r/r i grunty o 16% r/r. Największą część inwestycji przedsiębiorstw stanowiły nakłady na maszyny i urządzenia (44,3% ogółu nakładów). Niemniej jednak łączny udział nakładów pozwalających na szybsze osiągnięcie efektów produkcyjnych, czyli udział wydatków na maszyny i urządzenia wraz z zakupami środków transportu, choć utrzymuje się na wysokim poziomie, to od 2003 r. nie rośnie (Rys. 81). Szczegółowe informacje na temat dynamiki inwestycji w układzie rodzajowym w podstawowych przekrojach prezentuje Tab. 16.

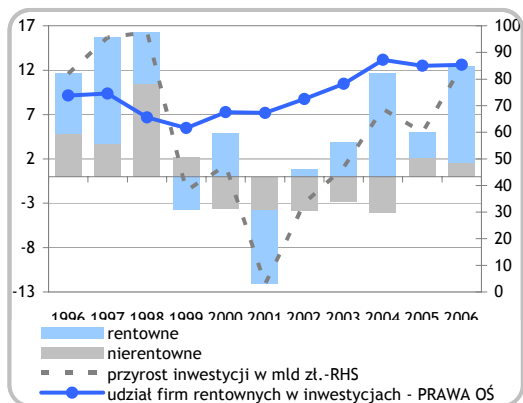
Przeznaczenie produkcji

Dla oszacowania potencjalnych efektów realizowanych przez przedsiębiorstwa inwestycji istotna jest także informacja o tym, w jakich działach koncentruje się działalność inwestycyjna. Szybszego wystąpienia efektów podażowych można oczekiwać, jeśli inwestycje realizowane są w przedsiębiorstwach wytwarzających dobra konsumpcyjne bądź zaopatrzeniowe, efekty popytowe będą przeważać w krótkim okresie w przypadku inwestycji firm produkujących dobra inwestycyjne. W 2006 r. inwestycje zwiększono we wszystkich trzech głównych grupach firm wydzielonych na podstawie przeznaczenia produkcji, w tym najszybciej w przedsiębiorstwach produkujących dobra inwestycyjne, gdzie nastąpiło wyraźne przyspieszenie tempa wzrostu inwestycji w stosunku do lat 2003-2005 Rys. 82). Działy, w których wytwarzane są dobra inwestycyjne w ostatnich latach były jednak poważnie niedokapitalizowane, gdyż praktycznie od 2000 r. następował tam nominalny spadek nakładów, co przełożyło się na widoczne zmiany w strukturze inwestycji (spadek udziału inwestycji tej grupy firm o blisko 6 pp. do poziomu 20,3%). Największy udział w inwestycjach poniesionych w 2006 r. oraz w rocznym przyroście tych nakładów miały firmy wytwarzające dobra nieinwestycyjne.

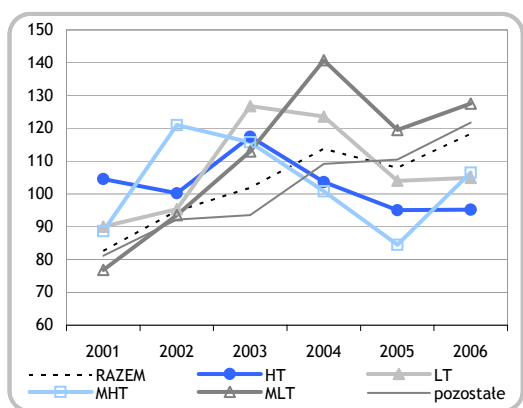


Rys. 82 Dynamika inwestycji r/r, nominalnie - wg przeznaczenia produkcji. Przetwórstwo przemysłowe

Efektywność alokacji inwestycji



Rys. 83 Struktura przyrostu inwestycji a rentowność przedsiębiorstw, oraz udział inwestycji przedsiębiorstw rentownych w inwestycjach przedsiębiorstw ogółem.



Rys. 84 Dynamika inwestycji w branżach wg zaawansowania technologicznego (nominalnie, r/r)
 HT - branże o najwyższym stopniu zaawansowania tech.
 MHT - branże o średnim stopniu zaawansowania tech.
 MLT - branże o niskim stopniu zaawansowania tech.
 LT - branże o najniższym stopniu zaawansowania tech.
 (por. Załącznik 1 - str. 60)

Rentowność inwestorów

W 2006 r. udział inwestycji realizowanych przez rentowne przedsiębiorstwa wyniósł ponad 85% i był podobny jak w roku poprzednim, ale wyższy niż w latach 1999-2003 (Rys. 83). Ponadto to głównie przedsiębiorstwa rentowne przyczyniły się do wzrostu inwestycji w 2006 r. (wytworzyły one 87% rocznego przyrostu inwestycji).

Największe inwestycje w relacji do posiadanego majątku trwałego w 2006 r. realizowały przedsiębiorstwa o wysokiej rentowności, kształtującej się w przedziale od 5 do 20%.

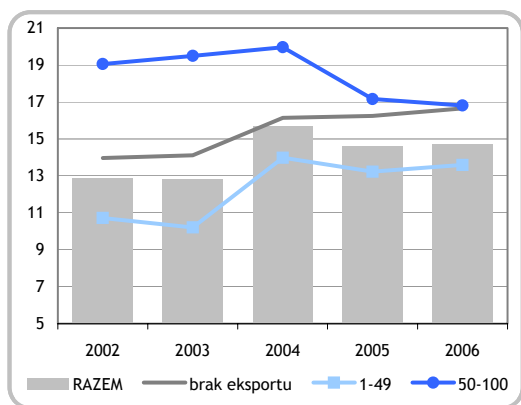
Zaawansowanie technologiczne inwestorów³⁴

Przedsiębiorstwa zgrupowane w branżach, których działalność wiąże się ze stosowaniem nowoczesnych technologii, odnotowały niższą dynamikę inwestycji w 2006 r. niż przedsiębiorstwa mniej zaawansowane technologicznie (Rys. 84), przy czym firmy o najwyższym poziomie technologicznym od dwóch lat nawet nominalnie zmniejszały swoje wydatki inwestycyjne. Ponadto branże stosujące zaawansowane technologie realizują mniejsze inwestycje w relacji do posiadanego majątku trwałego niż przedsiębiorstwa o niższym stopniu zaawansowania technologicznego (wyraźny spadek skali inwestycji w firmach high-tech nastąpił po 2004 r.). Odnotować należy także, że udział liczbowy przedsiębiorstw zaawansowanych technologicznie (HT+MHT) wciąż jest niewielki (nie przekracza 5%). Taka alokacja inwestycji może nie być korzystna z punktu widzenia produktywności majątku, konkurencyjności produktu itp.

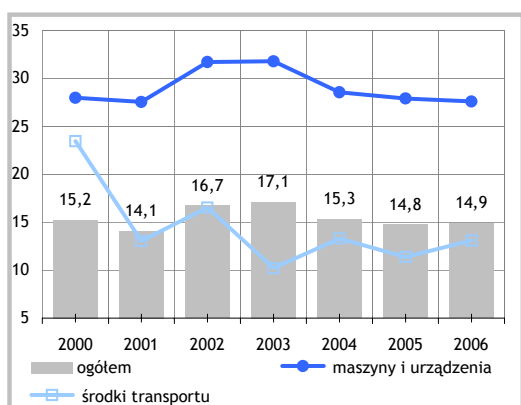
Inwestycje eksporterów

W 2006 r. przedsiębiorstwa prowadzące działalność eksportową zwiększały inwestycje, w tym najbardziej - eksporterzy niewyspecjalizowani. Odnosząc wielkość nakładów do posiadanego przez przedsiębiorstwa majątku trwałego można oceniać, że mimo sporego spadku skali inwestycji po 2004 r. eksporterzy wyspecjalizowani nadal inwestują relatywnie więcej niż eksporterzy

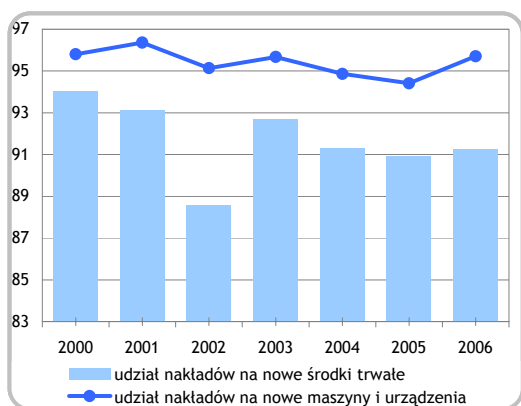
³⁴ Patrz Załącznik 1, str. 60



Rys. 85 Relacja inwestycji do aktywów trwałych w klasach wg udziału przychodów z eksportu w przychodach ogółem (r/r, nominalnie). Przetwórstwo przemysłowe.



Rys. 86 Udział nakładów na środki trwałe z importu w poszczególnych kategoriach inwestycji (w %)



Rys. 87 Udział nakładów na nowe środki trwałe w grupie nakładów ogółem i w grupie nakładów na maszyny i urządzenia (w %, brak wcześniejszych danych). UWAGA: nakłady na importowane środki trwałe wg metodologii GUS są w całości traktowane jako zakupy nowych środków trwałych

niewyspecjalizowani (Rys. 85, w grupie nieeksporterów wzrost wielkości inwestycji w relacji do majątku wynika z tego, że aktywa zmniejszały się szybciej niż inwestycje). Fakt, że przedsiębiorstwa wyspecjalizowane w eksporcie dokonują większych inwestycji może mieć pozytywny wpływ na efektywność inwestycji, przedsiębiorstwa te bowiem podlegają wysokim wymaganiom konkurencji na rynkach międzynarodowych.

Import środków trwałych

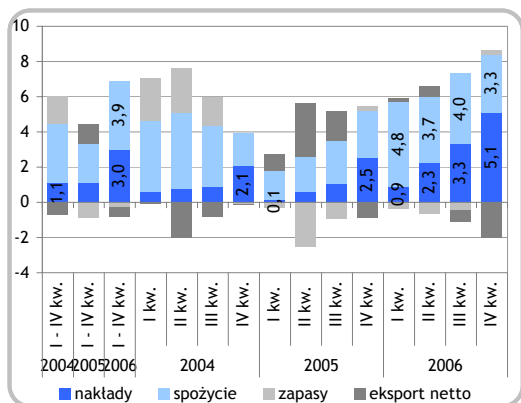
Przedsiębiorstwa zwiększyły zakupy środków trwałych sprowadzanych zza granicy. Ponadto w 2006 r. dynamika nakładów na importowane środki trwałe przyspieszyła (z 4,1% r/r w 2005 r. do 19,3% w 2006 r., Rys. 100) i nieco przekroczyła dynamikę nakładów na środki zakupione w kraju. W efekcie udział importowanych środków trwałych w nakładach przedsiębiorstw nieznacznie wzrósł w porównaniu do poprzedniego roku i, co warto odnotować, jest to pierwszy wzrost od 2002 r. (udział ten wyniósł na koniec 2006 r. blisko 15%, Rys. 86). Najwyższym udziałem importu spośród grup wydatków wyróżniły się nakłady na maszyny i urządzenia - z importu pochodziło blisko 28% maszyn i urządzeń zakupionych w 2006 r. Ponieważ import umożliwia dostęp do nowoczesnych technologii można oczekiwać, że zwiększony napływ importowanych dóbr inwestycyjnych, będzie pozytywnie oddziaływał na efektywność inwestycji i wzrost potencjału.

Zakupy nowych środków trwałych

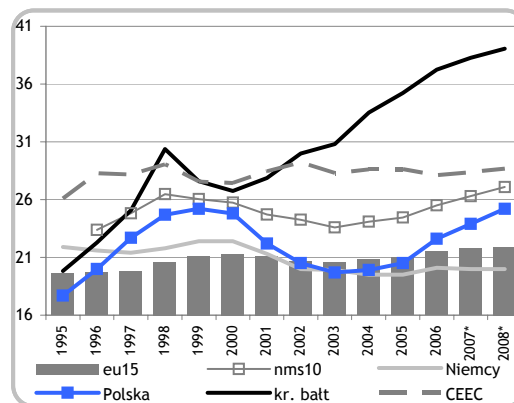
Podobnie jak w poprzednich latach przedsiębiorstwa w 2006 r. nabywały głównie nowe środki trwałe. W 2006 r. na zakup nowych składników majątku przeznaczono ponad 91% środków wydanych na inwestycje w sektorze przedsiębiorstw, czyli podobnie jak w dwóch poprzednich latach, ale poniżej poziomu zanotowanego w latach 2000-2001 (brak wcześniejszych danych, Rys. 87).

W 2006 r. przedsiębiorstwa nominalnie obniżyły wydatki na maszyny i urządzenia zakupione na rynku wtórnym i w sumie prawie 96% nakładów na maszyny i urządzenia

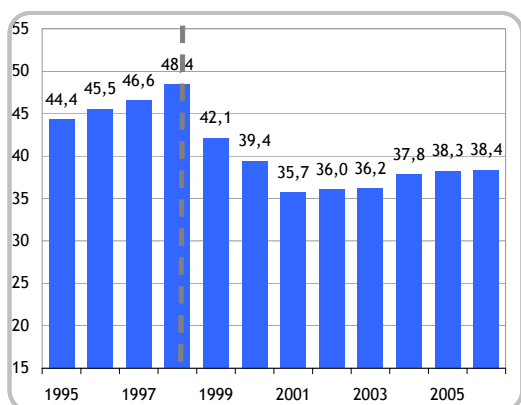
przeznaczono na zakup nowych składników majątku (Rys. 102). W rezultacie udział wydatków na nowe środki trwałe w grupie wydatków na maszyny i urządzenia zwiększył się wyraźnie, co może mieć pozytywny wpływ na potencjał produkcyjny przedsiębiorstw.



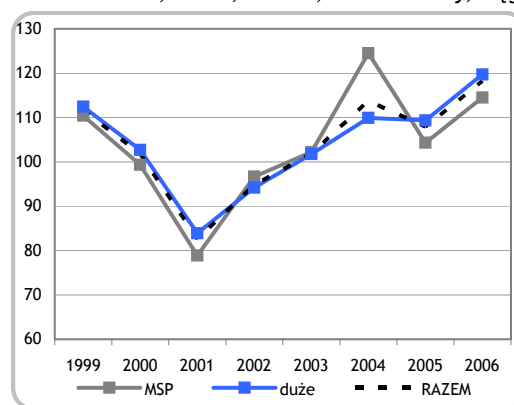
Rys. 88 Skala wpływu składników popytu finalnego na wzrost realny PKB (w %, ceny roku 2005, obliczenia - DAMS, dane po korekcie GUS z 8.05.2007r.)



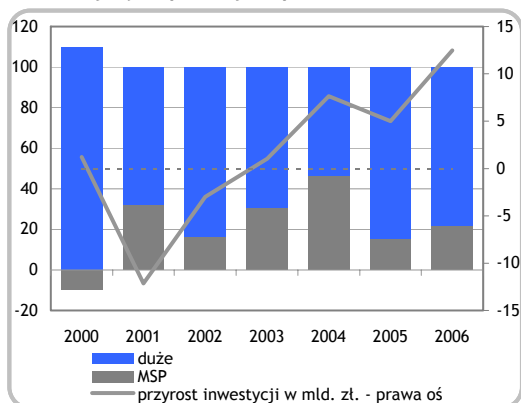
Rys. 89 Stopa inwestycji. Relacja nakładów brutto na środki trwałe w gospodarce narodowej do PKB (w cenach stałych 95 r.). Dane roczne w latach 2007-2008 - prognoza Eurostatu kr. bałt. - Litwa, Łotwa, Estonia, CEEC - Czechy, Węgry, Słowacja



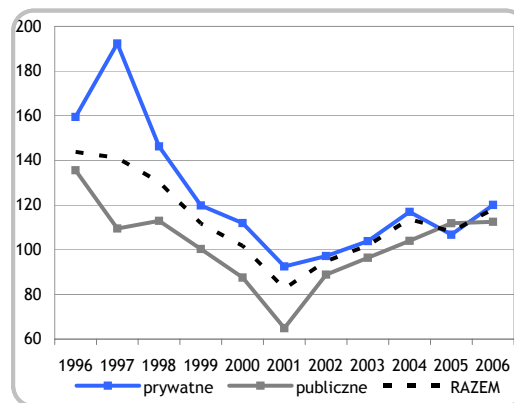
Rys. 90 Udział nakładów na środki trwałe przedsiębiorstw niefinansowych F01 w nakładach gospodarki narodowej (w %). UWAGA: do 1999 r. łącznie z przedsiębiorstwami zatrudniającymi poniżej 49 pracowników.



Rys. 91 Dynamika inwestycji (r/r, nominalnie) - wg wielkości zatrudnienia: sektor MSP (od 49 do 249 pracowników) i przedsiębiorstwa duże (powyżej 249 pracowników)



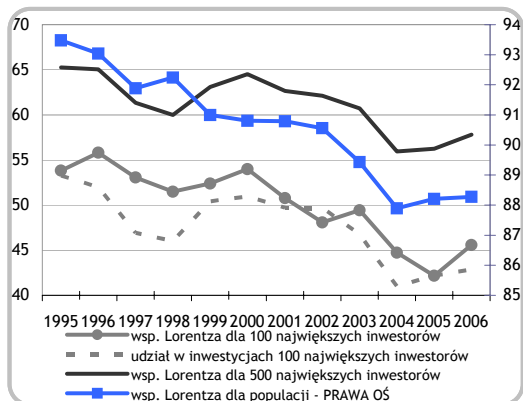
Rys. 92 Struktura przyrostu inwestycji (w %, przyrost nominalny r/r) - wg wielkości zatrudnienia, sektor MSP (od 49 do 249 pracowników) i przedsiębiorstwa duże (powyżej 249 pracowników)



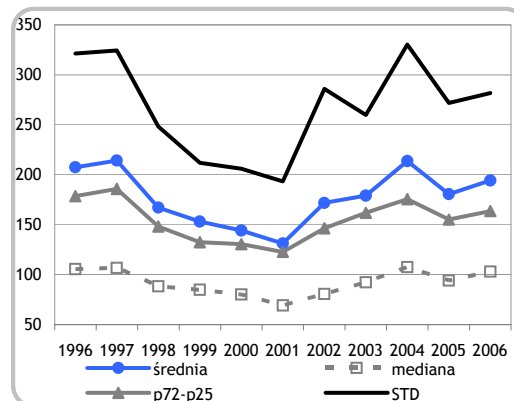
Rys. 93 Dynamika inwestycji r/r (nominalnie) - sektory: prywatne i publiczne

Tab. 15 Inwestycje w działach PKD o największym udziale w inwestycjach sektora przedsiębiorstw.

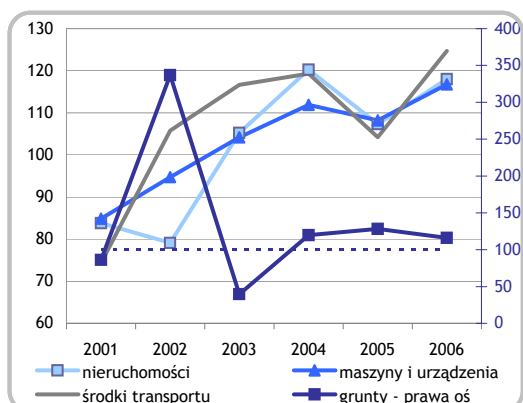
	udział w inwestycjach ogółem (inwest. ogółem=100%)	dynamika inwestycji (nom. r/r)	udział w rocznym przyroście inwestycji (nom. r/r)
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	9,6	111,6	6,5
Poczta i telekomunikacja	8,2	142,1	15,8
Produkcja artykułów spożywczych i napojów	7,4	106,7	3,0
Handel detaliczny z wyjątkiem sprzedaży pojazdów mech. i motocykli. naprawa	6,3	134,0	10,4
Handel hurtowy i komisowy z wyjątkiem handlu	6,0	116,3	5,5
Transport lądowy. transport rurociągowy	5,3	99,5	-0,2
Wynajem maszyn i urządzeń bez obsługi oraz wypożyczanie art. użytku osob.	4,5	159,8	10,9
Produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych	3,9	130,7	5,9
RAZEM	51,2		57,8



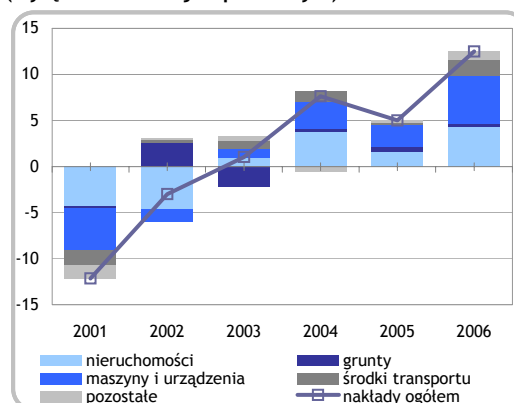
Rys. 94 Koncentracja inwestycji



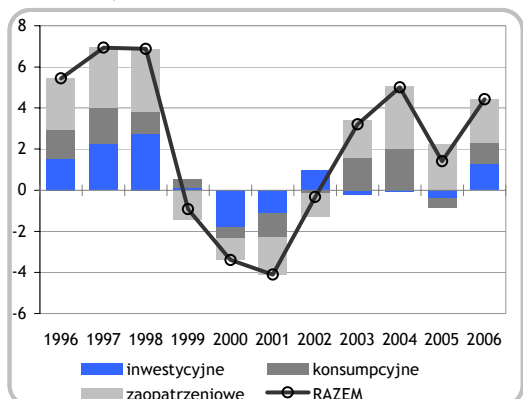
Rys. 95 Dynamika inwestycji r/r (realnie) - parametry rozkładu (wyłączono 2 skrajne percentyle)



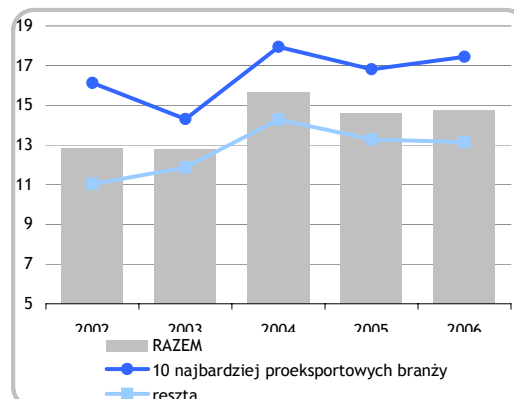
Rys. 96 Dynamika inwestycji w układzie rodzajowym (r/r nominalnie).



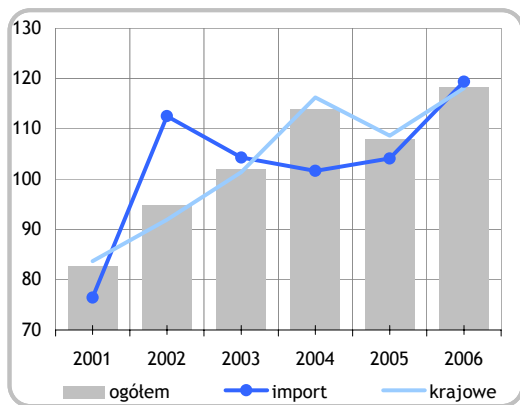
Rys. 97 Struktura rodzajowa przyrostu inwestycji r/r (nominalnie, w mld. zł.)



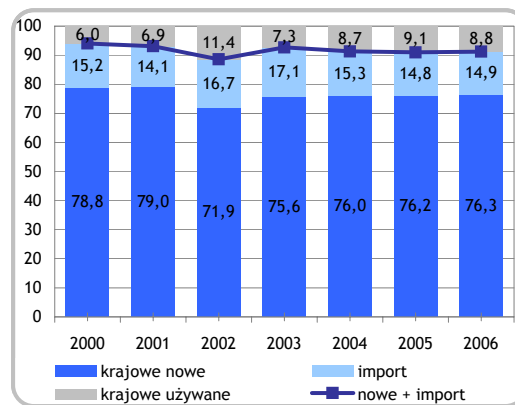
Rys. 98 Struktura przyrostu inwestycji (nominalny r/r)- wg przeznaczenia produkcji. Przetwórstwo przemysłowe



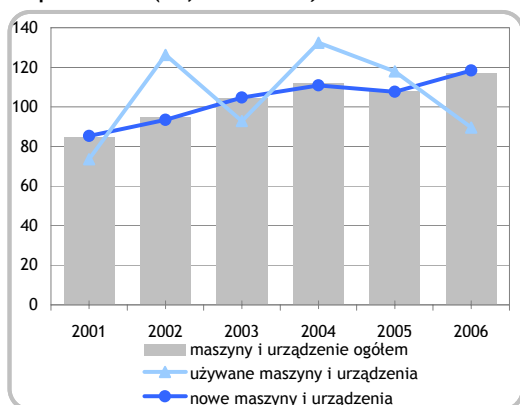
Rys. 99 Relacja inwestycji do aktywów trwałych w branżach wg udziału przychodów z eksportu w przychodach ogółem



Rys. 100 Dynamika nakładów na środki trwale nabywane w kraju i importowane (r/r, nominalnie)



Rys. 101 Struktura nakładów na środki trwale a rynek zaopatrzenia (w%)



Rys. 102 Dynamika nakładów na maszyny i urządzenia w podziale na rynek zaopatrzenia (r/r, nominalnie)

Tab. 16 Dynamika inwestycji w wybranych przekrojach.

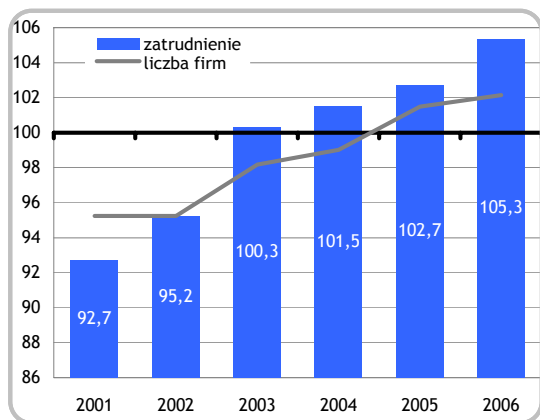
		Dynamika r/r, 2005=100%, nominalnie					Struktura przyrostów - pionowa				
		ogółem	nieruchomości	grunty	maszyny i urządzenia	środki transportu	ogółem	nieruchomości	grunty	maszyny i urządzenia	środki transportu
	RAZEM	118,3	118,0	116,0	116,8	124,7	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
sektor	publiczny	112,5	113,0	110,9	107,4	126,7	16,2	26,0	2,9	8,0	21,9
	prywatny	120,1	120,9	116,3	118,8	124,2	83,8	74,0	97,1	92,0	78,1
forma własności	samorządowa	108,7	111,0	164,3	108,4	98,6	2,1	4,8	5,3	0,6	-0,5
	Skarbu Państwa	112,8	106,0	152,8	105,2	295,5	7,8	5,3	3,8	3,4	29,8
	państwowych osób prawnych	114,3	123,1	43,3	111,2	74,9	6,3	15,9	-6,2	4,0	-7,4
	prywatna krajowa	118,6	114,9	118,3	117,8	128,5	38,2	28,9	59,6	41,5	44,0
	zagraniczna	121,3	127,9	113,8	119,7	120,1	45,1	45,0	37,2	50,4	34,0
sekcja	Górnictwo i kopalnictwo	108,5	121,8	161,8	102,9	93,4	2,2	5,0	5,5	1,2	-0,3
	Transport	110,1	96,2	289,2	105,8	121,9	4,3	-2,3	11,9	0,5	26,6
	Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię	111,8	111,6	99,9	108,6	129,7	7,9	14,2	0,0	4,5	2,9
	Przetwórstwo przemysłowe	112,9	109,9	87,0	115,2	110,9	30,4	18,3	-21,4	51,7	8,4
	Handel hurtowy i detaliczny; naprawa	123,3	137,5	125,5	104,9	106,6	16,5	32,5	71,4	1,9	4,0
	Pozostałe	131,8	128,2	116,3	126,1	147,2	17,7	14,9	21,8	7,4	52,6
	Poczta i telekomunikacja	142,1	175,5	54,1	138,8	88,2	15,8	12,8	-1,0	28,4	-0,4
	Budownictwo	146,7	193,1	165,9	132,6	139,7	5,0	4,6	11,7	4,5	6,1
	nieeksporterzy	113,3	108,2	111,3	119,9	114,6	26,9	19,8	34,4	31,5	34,1
	eksporterzy	121,2	125,6	120,6	115,6	138,4	73,1	80,2	65,6	68,5	65,9
udział przychodów z eksportu	50-100	108,6	77,3	52,2	123,4	170,9	8,4	-21,1	-31,2	29,4	23,2
	1-49	126,2	146,0	138,3	112,5	130,8	64,7	101,3	96,8	39,1	42,6
zatrudnienie	250-499	109,7	91,2	121,7	113,0	123,6	9,0	-7,4	12,5	11,5	31,4
	50-249	114,2	119,9	105,2	105,6	131,0	20,7	28,6	14,6	8,0	43,4
	500-1999	115,0	111,4	88,1	118,3	109,5	20,0	14,5	-12,3	29,9	6,0
	2000-więcej	128,8	132,1	141,5	125,6	129,7	49,2	62,8	74,6	50,2	19,5
Przeznaczenie produkcji	konsumpcyjne	110,4	111,7	85,7	111,9	107,5	8,0	7,2	-8,7	12,7	2,8
	zaopatrzeniowe	114,0	110,4	129,2	115,0	114,9	17,0	10,5	17,9	27,3	4,5
	pozostałe inwestycyjne	121,4	121,1	124,7	118,1	127,3	64,6	76,9	109,4	44,0	85,4
		122,4	119,2	68,4	124,9	129,7	10,4	5,4	-18,6	16,1	7,3

V. Zatrudnienie

Zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw wzrosło w 2006 r. o 5,3% - najwięcej w ciągu ostatnich 10 lat. Od 2001 r. następował systematyczny wzrost zatrudnienia. W tym okresie wzrastał odsetek przedsiębiorstw, które zwiększały liczbę pracowników; w 2006 r. był on najwyższy w historii badań i wyniósł 52%. Na wzrost zatrudnienia dodatni wpływ miał również wzrost liczebności populacji badanych firm.

Najwyższą dynamiką zatrudnienia charakteryzowały się firmy duże, najniższą zaś - najmniejsze (do 49 osób). Wzrost zatrudnienia nastąpił w sektorze prywatnym, w tym zwłaszcza w grupie firm z udziałem kapitału zagranicznego. W sektorze publicznym liczba pracujących osób była niższa niż w 2005 r. Związane to było m.in. z redukcją zatrudnienia w górnictwie i energetyce. Najbardziej zatrudnienie wzrosło w budownictwie - o prawie 11%. Rosnący popyt na pracę stał się podstawową przyczyną problemów z pozyskaniem bądź utrzymaniem pracowników. Dane z szybkiego monitoringu NBP potwierdzają, że bariera braku „rąk do pracy” wysunęła się na czoło trudności w funkcjonowaniu przedsiębiorstw.

Mimo znaczącego wzrostu zatrudnienia produktywność pracy, mierzona relacją sprzedaży do wielkości zatrudnienia, wzrosła w ujęciu realnym w większości podstawowych sekcji PKD, poza górnictwem.



Rys. 103 Dynamika zatrudnienia oraz liczby przedsiębiorstw (r/r; stan w końcu roku).

Dynamika zatrudnienia.

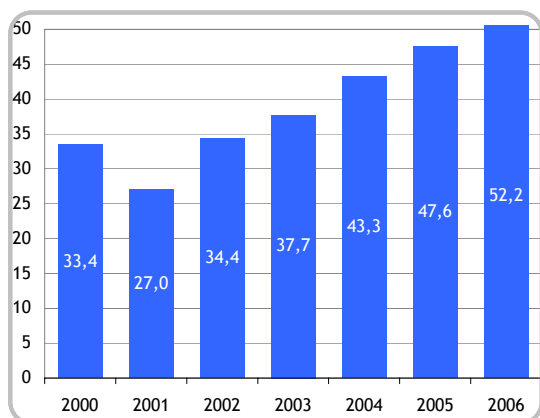
W 2006 r. zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw³⁵ zwiększyło się, a tempo tego wzrostu było wyraźnie wyższe niż w 2005 r. (odpowiednio o 5,3% wobec 2,7% w 2005 r.). Przyczyniło się do tego zarówno zwiększenie liczby przedsiębiorstw w populacji F-01/I-01 (o 2,2% r/r), jak i systematycznie rosnący udział firm, które zwiększają zatrudnienie. W 2006 r. takich firm było 52,2%, w tym znaczący - ponad 10% - wzrost zatrudnienia nastąpił w co czwartym przedsiębiorstwie - por. Rys. 105. Średnia dynamika zatrudnienia w grupie firm, które zwiększyły liczbę pracowników utrzymuje się od 3 lat na podobnym poziomie - ok. 15%.

Nieco niższa dynamika zatrudnienia - 4% - cechowała przedsiębiorstwa najmniejsze (10 - 49 osób).

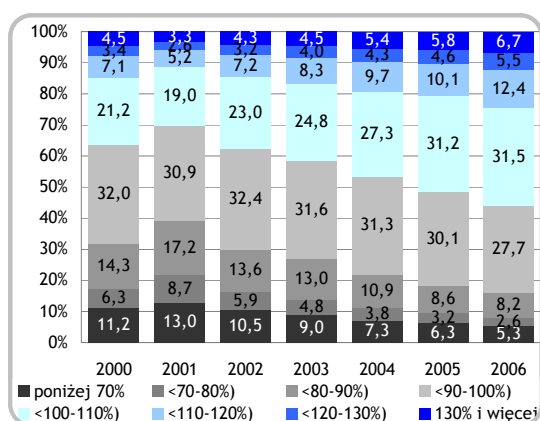
Struktura zmian zatrudnienia

W 2006 r. zmiany zatrudnienia były korzystne z punktu widzenia rozwoju gospodarki. Najwyższy wzrost

³⁵ W których zatrudnienie wyniosło co najmniej 50 osób.



Rys. 104 Udział firm, w których zatrudnienie wzrosło (r/r).



Rys. 105 Rozkłady dynamik zatrudnienia (r/r).

Tab. 17 Struktura, dynamika oraz skala wpływu zmian zatrudnienia wg PKD na dynamikę zatrudnienia ogółem

	struktura w %	dynamika (nominalnie)	skala wpływu
ogółem	100	105,3	5,35
Budownictwo	5,8	111,3	0,66
Przetwórstwo przem.	44,3	105	2,23
Górnictwo i kopalnictwo	4,5	97,2	-0,13
Handel i naprawy	15,5	110,6	1,6
Poczta i telekomunikacja	4	101,2	0,05
Pozostałe	13,2	106,7	0,88
Wytw. i zaopatr. w energię	5	99,1	-0,05
Transport	7,6	102,3	0,17

Tab. 18 Zmiany zatrudnienia a dynamika sprzedaży i relacja inwestycji do aktywów

Klasa dynamiki sprzedaży	Odsetek firm zwiększających zatrudnienie	Klasa relacji inwestycji do aktywów	Odsetek firm zwiększających zatrudnienie
do 96,6%	26,8	Do 1,3%	37,6
96,6 - 106,2%	42,0	1,3 - 4,1%	44,2
106,2 - 120%	62,4	4,1 - 9,7%	58,8
Powyżej 120%	75,1	Powyżej 9,7%	64,3

zatrudnienia miał miejsce w budownictwie (o 10,8%). Wzrost ten pokrywał się zarówno z wysokim wzrostem sprzedaży w tej grupie (najwyższym w relacji do pozostałych sekcji PKD), jak też z rosnącymi inwestycjami (najwyższa dynamika wzrostu wśród sekcji PKD). Zatrudnienie wzrosło również w handlu (o 10,3%), pozostałych usługach (o 7,4%), w sekcji „Przetwórstwo przemysłowe” (o 5%), w transporcie (o 2,4%), w telekomunikacji (o 1%). Spadek zatrudnienia nastąpił w górnictwie (o 2,2%) i energetyce (o 1%).

Wśród firm przetwórczych zatrudnienie wzrosło tylko w grupie eksporterów (o 7,2%). W grupie nieeksporterów zatrudnienie spadło (o 8,1%), co było skutkiem przede wszystkim zmniejszenia się liczebności tej grupy.

W podziale na sektory własności zatrudnienie rosło najsilniej w przedsiębiorstwach prywatnych (o 7,7%), w tym zwłaszcza w grupie firm z kapitałem zagranicznym (o 12,7%, przy czym w tej klasie dwucyfrowy wzrost notowany jest od 2003 r.). Wśród przedsiębiorstw publicznych niewielki wzrost zanotowały wyłącznie przedsiębiorstwa samorządowe (o 1,7%). W pozostałych podmiotach publicznych zatrudnienie spadło o 2,7%, ale spadek ten był słabszy niż w latach poprzednich.

Ponadto, wyższą dynamikę zatrudnienia odnotowano w przedsiębiorstwach, które zanotowały wzrost sprzedaży r/r. Rosnący popyt miał silniejszy wpływ na dynamikę zatrudnienia niż tempo rozwoju, mierzone dynamiką inwestycji czy relacją inwestycji do majątku (por. Tab. 18).

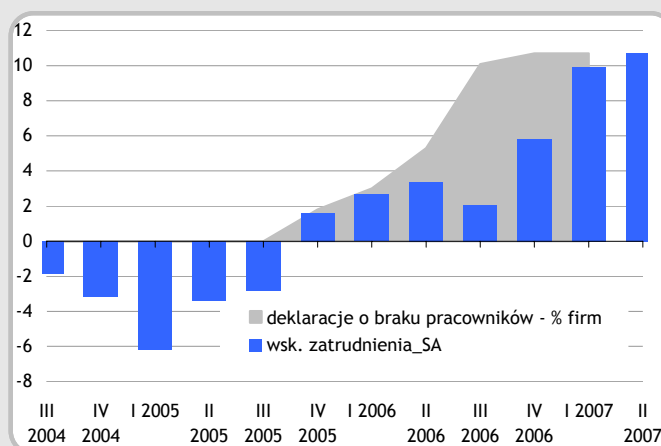
Produktywność pracy

Za jedną z miar wydajności pracy może służyć wielkość sprzedaży przeliczona na jednego zatrudnionego. W 2006 r. relacja ta wzrosła w porównaniu z poprzednim rokiem nominalnie o 8,3% (w podpopulacji przedsiębiorstw istniejących w obu latach przeciętny wzrost produktywności pracy wyniósł 12,5%). Wyższą wydajność pracy w ujęciu nominalnym odnotowało 52% firm. W ujęciu realnym produktywność pracy wzrosła w budownictwie (o

9,1%, wobec 6,7% w 2005 r.), w przetwórstwie przemysłowym (o 9,6%, wobec 0,9% w 2005 r.), w transporcie (o 9,2%, wobec 3,5% w 2005 r.), w Poczcie i telekomunikacji (o 4,6%, wobec 4,2% w 2005 r.), w energetyce (o 2,8%, wobec 4,8% w 2005 r.). Spadek wydajności pracy zanotowało górnictwo (o 3,7%, wobec wzrostu o 4,3% w 2005 r.). W przedsiębiorstwach handlowych wydajność wzrosła nominalnie³⁶ o 5,9% (wobec spadku 0,5% w 2005 r.), w usługowych - o 3,6% (wobec wzrostu o 3,3% w 2005 r.).

Ramka 5

Dane z szybkiego monitoringu NBP potwierdzają systematyczny wzrost zatrudnienia w 2006 r. oraz pozwalają prognozować dalsze jego zwiększenie w 2007 r. Wskaźnik zatrudnienia NBP, po korekcie sezonowej, osiągał w kolejnych kwartalach 2006 r. oraz na początku 2007 r. najwyższe wartości od początku badań (czyli od 1997 r.). Systematycznie zarówno wzrastał odsetek firm zwiększających liczbę pracowników, jak zmniejszał się udział przedsiębiorstw redukujących zatrudnienie. Warunkiem rosnącego optymizmu prognoz zatrudnienia była poprawa kondycji ekonomicznej oraz perspektyw rozwoju przedsiębiorstw.



Rok 2006 był jednocześnie okresem narastania problemu braku pracowników. Trudności z ich pozyskaniem bądź z zatrzymaniem już zatrudnionych wysunęły się na czoło barier hamujących rozwój przedsiębiorstw (z 13 pozycji w IV kw. 2005 r. na miejsce 2 w IV kw. 2006 r.). W IV kw. 2006 r. problem braku kadr zasygnalizowało 56% przedsiębiorstw. Najczęściej były to problemy ze znalezieniem nowych pracowników (48,5% firm), dotkliwie także dla przedsiębiorstw były nasilające się rezygnacje z pracy (31%). W wielu przypadkach efektem takich trudności był brak pełnej obsady miejsc pracy. Zjawisko wakatów sygnalizowało w IV kw. 2006 r. 28% respondentów.

Trudności z pozyskaniem i utrzymaniem pracowników były w 2006 r. odczuwalne najczęściej w budownictwie (w 80% firm). W innych branżach opisywane zjawiska występowały nieco rzadziej (w Przetwórstwie przemysłowym - w 62% firm). W reakcji na zmiany zachodzące na rynku pracy przedsiębiorstwa w 2006 r. najczęściej planowały podwyżki wynagrodzeń (blisko 40% próby).

Załącznik 1

Klasyfikacja zaawansowania technologicznego przedsiębiorstw została skonstruowana następująco:

High technology (HT):

Dział 30 Produkcja maszyn biurowych i komputerów

Dział 32 Produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych

Grupa 35.3 Produkcja statków powietrznych i kosmicznych

Grupa 24.4 Produkcja wyrobów farmaceutycznych

Medium high technology (MHT):

Dział 34 Produkcja pojazdów mechanicznych, przyczep i naczep

Grupa 241 Produkcja podstawowych chemikaliów

Grupa 242 Produkcja pestycydów i pozostałych środków agrochemicznych

Grupa 243 Produkcja farb i lakierów

Grupa 245 Produkcja środków myjących i czyszczących, artykułów kosmetycznych i toaletowych

Grupa 246 Produkcja wyrobów chemicznych pozostałych

Grupa 351 Produkcja i naprawa statków i łodzi

Grupa 352 Produkcja lokomotyw kolejowych i tramwajowych oraz taboru kolejowego i tramwajowego

Grupa 354 Produkcja motocykli i rowerów

Grupa 355 Produkcja pozostałego sprzętu transportowego, gdzie indziej niesklasyfikowana

Medium low technology (MLT):

Dział 23 Wytwarzanie koksu, produktów rafinacji ropy naftowej i paliw jądrowych

Dział 25 Produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych

Dział 26 Produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych

Dział 27 Produkcja metali

Dział 28 Produkcja metalowych wyrobów gotowych. z wyłączeniem maszyn i urządzeń

Low technology (LT):

Dział 15 Produkcja artykułów spożywczych i napojów

Dział 16 Produkcja wyrobów tytoniowych

Dział 17 Włókiennictwo

Dział 18 Produkcja odzieży i wyrobów futrzarskich

Dział 19 Produkcja skór wyprawionych i wyrobów ze skór wyprawionych

Dział 20 Produkcja drewna i wyrobów z drewna

Dział 21 Produkcja masy celulozowej. papieru oraz wyrobów z papieru

Dział 22 Działalność wydawnicza; poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji

Grupa 361 Produkcja mebli