Narodowy Bank Polski
Instytut Ekonomiczny
Biuro Przedsiębiorstw, Gospodarstw Domowych i Rynków

Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w I kw. 2013 oraz prognoz koniunktury na II kw. 2013 roku

Kwiecień 2013

*Podstawą opracowania są wyniki **Szybkiego Monitoringu NBP**, przeprowadzonego **w marcu 2013 r**. na próbie **1305 podmiotów** niefinansowych, reprezentujących wszystkie sekcje PKD (poza rolnictwem, rybołówstwem i leśnictwem), zarówno sektor niepubliczny, jak i publiczny, sektor MSP oraz duże firmy.*

SYNTEZA

W I kw. br. odnotowano słabe oznaki poprawy niektórych wskaźników cząstkowych, w tym bariery popytu i ocen płynności, jednak na razie nie przełożyły się one na ogólną ocenę kondycji przedsiębiorstw, która uległa dalszemu niewielkiemu pogorszeniu.

W II kw. br. koniunktura może się jeszcze nieznacznie osłabić. Przedsiębiorstwa oczekują poprawy sytuacji dopiero w II półroczu br. Analiza oczekiwań w dłuższym okresie niż kolejny kwartał jest nieco bardziej optymistyczna niż trzy miesiące wcześniej i pozwala sądzić, że gospodarka zbliża się do punktu zwrotnego cyklu. Coraz więcej przedsiębiorstw zakłada taki scenariusz, choć jednocześnie zwiększa się również poczucie niepewności w odniesieniu do otoczenia w jakim działają, co każe patrzeć na te prognozy z dużą dozą ostrożności. Niepewność warunków działania może być związana zarówno z bliskością okresu przełomu, jak i z zawirowaniami na rynkach światowych. Przedsiębiorstwa działające w warunkach niepewności mogą wstrzymywać się z rozpoczęciem projektów inwestycyjnych i podejmować nieuzasadnione kondycją firmy cięcia wydatków, w tym co istotne z punktu widzenia wpływu na koniunkturę, kosztów pracy. Tego typu polityka może hamować ożywienie gospodarcze.

W I kw. br. ankietowane przedsiębiorstwa lepiej niż w poprzednim kwartale oceniły rynek zbytu dla swoich produktów i usług. Widoczne było to zarówno w postaci osłabienia bariery popytowej, jak i wzrostu stopnia wykorzystania mocy produkcyjnych. Dalszej poprawy pespektyw sprzedaży oczekują przede wszystkim eksporterzy, w tym szczególnie firmy z wysokim udziałem eksportu w przychodach, gdzie również prognozy na II kw. br. sugerują wzrost popytu oraz produkcji. Natomiast prognozy sprzedaży na rynku krajowym pogorszyły się. Nieeksporterzy coraz częściej informują również o rosnących zapasach produktów gotowych. Ostatecznie zanotowano dalszy spadek prognoz popytu ogółem na II kw. br., podobnie obniżyły się też prognozy nowych zamówień oraz w konsekwencji tego również prognozy produkcji ogółem.

Poza poprawą po stronie popytu zagranicznego grupa eksporterów odnotowała również silniejszą niż firmy sprzedające w kraju poprawę wskaźnika marż na sprzedaży, co w efekcie przełożyło się na poprawę ogólnej kondycji ekonomicznej tej grupy. Firmy eksportujące (w tym w większości firmy przetwórcze) były tym samym jedną z nielicznych grup przedsiębiorstw, które w I kw. lepiej oceniły swoją kondycję ekonomiczną. Poprawa widoczna była szczególnie wśród eksporterów wyspecjalizowanych. W większości pozostałych analizowanych klas sytuacja uległa pogorszeniu. Opłacalność sprzedaży zagranicznej, ze względu na poziom kursu złotego względem euro i dolara, pozostała na dobrym poziomie. Niewielkie wahania kursu przełożyły się na osłabienie bariery kursowej.

Pesymizm prognoz popytu przełożył się na plany zatrudnienia i płac - odnotowano kolejny już spadek odsetka firm zwiększających liczbę etatów. Podobnie, należy liczyć się z utrzymaniem się niskiej dynamiki płac. Udział przedsiębiorstw planujących podwyżki wynagrodzeń zmniejszył się, a w przedsiębiorstwach zwiększających płace średnia zakładana podwyżka wyniesie niespełna 4%, co jest nominalnie jednym z najniższych historycznie wzrostów. Jednocześnie redukcje płac pozostały zjawiskami incydentalnymi (2,6% firm obniży wynagrodzenia w II kw. br.), a cięcia kosztów pracy należą obecnie do działań wyraźnie rzadziej podejmowanych przez przedsiębiorstwa w reakcji na spowolnienie gospodarcze niż to miało miejsce m.in. w 2009 r. Również podmioty, które borykają się

z problemami mniej skłonne są obniżać koszty pracy, niż w okresie intensyfikacji zjawisk kryzysowych na początku 2009 r. Nieco częściej niż w tamtym okresie przedsiębiorstwa decydują się na dostosowania polegające na cięciu innych kosztów. Redukcje zatrudnienia podobnie jak płac najczęściej zapowiadają firmy budowlane.

Na poziomie próby aktywność inwestycyjna ankietowanych przedsiębiorstw pozostała niska, ale w II kw. br. nie powinna już dalej się obniżać, a przy tym widać wyraźny wzrost liczby planowanych projektów inwestycyjnych w grupie największych podmiotów w próbie. Optymizm tej ostatniej informacji nieco obniżają wyniki pytania o wielkość nakładów, bowiem w całej próbie, podobnie jak w grupie największych przedsiębiorstw szacuje się, że wartość wydatków na środki trwale będzie w II kw. nieco niższa niż rok wcześniej. Poszczególne projekty będą więc mniejsze co do wartości, ale pewien wpływ na szacunki wydatków może też mieć obserwowany spadek dynamiki cen nakładów inwestycyjnych. Przedsiębiorstwa, które nadal odkładają w czasie inwestycje najczęściej kierują się zbyt dużą niepewnością odnośnie do przyszłych zmian koniunktury, a dopiero na drugim miejscu za najważniejszy powód uznają niski bądź malejący popyt. Tym samym brak środków na działalność rozwojową, czy trudności w pozyskaniu finansowania nie stanowią obecnie poważnej bariery dla inwestowania. Zmiana decyzji firm wstrzymujących się z wdrożeniem działań rozwojowych jest zatem uwarunkowana utrwaleniem się sygnałów wzrostu popytu i ożywieniu koniunktury.

Efektem niskiej aktywności inwestycyjnej, jak i mniejszej skali nakładów na poszczególne projekty, w tym zwłaszcza ograniczenia inwestycji w rozbudowę mocy wytwórczych (które wymagają zwykle największych nakładów finansowych) jest niskie i słabnące zainteresowanie przedsiębiorstw zwiększaniem zadłużenia wobec banków. Odsetek firm finansujących inwestycje ze środków własnych wzrósł do niemal 55%, tj. do najwyższego zanotowanego wyniku od 1999 r. Dostępność kredytu pozostaje przy tym obniżona, w tym zwłaszcza dla bardziej ryzykownych firm i projektów. Wyjątkowo trudno uzyskać obecnie kredyt przedsiębiorstwom budowlanym. Odsetek odmów w tej branży kształtuje się na poziomie 50%. Słabsza dostępność kredytu, mimo że nie stanowi najważniejszej przyczyny wstrzymywania się z inwestycjami i rzadko wskazywana jest jako bariera hamująca rozwój sektora przedsiębiorstw, może mieć negatywny wpływ na kilka ważnych sektorów gospodarczych, takich właśnie jak budownictwo, czy sektor MSP. Również bardziej ryzykowne w opinii banków projekty będzie trudniej zrealizować przez przedsiębiorstwa, które nie dysponują odpowiednimi zasobami środków własnych. Sytuacja może ulec poprawie w chwili ożywienia koniunktury, powodującego zwykle łagodzenie polityki banków wobec kredytobiorców.

Kredytobiorcy informują o obniżeniu ceny finansowania bankowego. W przypadku kredytu długoterminowego spadkowi stopy bazowej towarzyszy, co prawda, jednoczesny wzrost marży, który wynikać może z podwyższonego ryzyka dla zobowiązań spłacanych w długim okresie. Spadek ceny kredytu zanotowały przede wszystkim duże firmy, w tym zwłaszcza jednostki największe pod względem zatrudnienia (2000+).

W I kw. br. pogorszyła się zdolność przedsiębiorstw do spłaty kredytu. Wyraźne pogorszenie zanotowało zwłaszcza budownictwo, gdzie problemy z terminową obsługą zobowiązań wobec banków wyraźnie się nasiliły. Mimo to oceny płynności przedsiębiorstw w całej próbie poprawiły się. Zmniejszyła się również bariera zatorów płatniczych, podobnie jak nieznacznie niższa okazała się skala zobowiązań i należności przeterminowanych. Przedsiębiorstwa poinformowały również o poprawie zdolności do spłaty zobowiązań handlowych. Pozytywne zmiany w obrębie ocen płynności zaobserwowano w odniesieniu do poprzedniego kwartału oraz poprzedniego roku. Należy jednak podkreślić, że o lepszej sytuacji płynnościowej można mówić w odniesieniu do dużych przedsiębiorstw, przy zachowaniu słabszych i niepoprawiających się w ciągu ostatnich trzech lat ocen płynności w sektorze MSP.

Można oczekiwać dalszego spadku inflacji w II kw. br. W opinii ankietowanych obniżyć powinna się zarówno inflacja produkcji przemysłowej, jak i inflacja dóbr konsumpcyjnych. Odsetek firm planujących podwyżki cen maleje konsekwentnie od pięciu kwartałów.

Spis treści

SYNTEZA **1**

1. SYTUACJA EKONOMICZNA **5**

BIEŻĄCE OCENY SYTUACJI EKONOMICZNEJ 5

PROGNOZY SYTUACJI EKONOMICZNEJ 5

OCENY I PROGNOZY SYTUACJI – ANALIZA W PODSTAWOWYCH PRZEKROJACH 6

POLSKA NA TLE UE 7

2. POPYT, ZAMÓWIENIA I PRODUKCJA **8**

BARIERA POPYTU 8

PROGNOZY POPYTU I ZAMÓWIEŃ 8

PROGNOZY PRODUKCJI 8

PROGNOZY POPYTU, ZAMÓWIEŃ I PRODUKCJI – ANALIZA W PODSTAWOWYCH PRZEKROJACH 9

3. KURS WALUTOWY, EKSPORT I IMPORT **10**

OPŁACALNOŚĆ EKSPORTU 10

BARIERA KURSU WALUTOWEGO 10

OCENY I PROGNOZY EKSPORTU 11

IMPORT 11

4. ZATRUDNIENIE **12**

PROGNOZY ZATRUDNIENIA – II KW. 2013 R. 12

PROGNOZY ZATRUDNIENIA – ANALIZA W PODSTAWOWYCH PRZEKROJACH 12

WYBRANE CZYNNIKI ODDZIAŁUJĄCE NA ZATRUDNIENIE 13

SCENARIUSZE DOSTOSOWAŃ ZATRUDNIENIA 14

5. WYNAGRODZENIA **15**

PROGNOZY WZROSTU PŁAC 15

WYBRANE CZYNNIKI ZMIAN PŁAC 16

PODWYŻKI PŁAC A WZROST WYDAJNOŚCI PRACY 16

PRESJA PŁACOWA 17

6. INWESTYCJE **18**

PLANOWANE INWESTYCJE 18

PLANOWANE INWESTYCJE – ANALIZA W PODSTAWOWYCH PRZEKROJACH 20

INWESTYCJE W TRAKCIE REALIZACJI 22

CZAS TRWANIA PROCESU INWESTYCYJNEGO 23

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA NOWYCH INWESTYCJI 24

7. ZAPASY **25**

OCENA STANU ZAPASÓW 25

8. WYKORZYSTANIE MOCY PRODUKCYJNYCH **27**

9. KREDYT BANKOWY 28

PROGNOZY ZADŁUŻENIA 28

PROGNOZY ZADŁUŻENIA – ANALIZA W PODSTAWOWYCH PRZEKROJACH 28

DOSTĘPNOŚĆ KREDYTÓW 29

DOSTĘPNOŚĆ KREDYTÓW – ANALIZA W PODSTAWOWYCH PRZEKROJACH 29

PRZEZNACZENIE KREDYTÓW 30

OPROCENTOWANIE KREDYTÓW ZŁOTOWYCH 30

PROGNOZA OPROCENTOWANIA KREDYTÓW 31

OPROCENTOWANIE KREDYTÓW – ANALIZA W PODSTAWOWYCH PRZEKROJACH 31

10. PŁYNNOŚĆ FINANSOWA PRZEDSIĘBIORSTW 32

OCENY PŁYNNOŚCI 32

OBSŁUGA ZADŁUŻENIA 32

OCENY PŁYNNOŚCI I OBSŁUGA ZADŁUŻENIA – ANALIZA W PODSTAWOWYCH PRZEKROJACH 33

11. CENY I MARŻE 35

ZMIANY CEN W I KW. 2013 R. 35

PROGNOZY CEN SUROWCÓW I MATERIAŁÓW 35

PROGNOZY CEN WYROBÓW WŁASNYCH 35

PROGNOZY CEN WYROBÓW WŁASNYCH – ANALIZA W PODSTAWOWYCH PRZEKROJACH 36

ZMIANY CEN WŁASNYCH A WZROST CEN SUROWCÓW I MATERIAŁÓW 37

ZMIANY CEN A EKSPORT, IMPORT 37

OCZEKIWANIA ZMIAN CPI 38

MARŻE NA SPRZEDAŻY KRAJOWEJ I ZAGRANICZNEJ 38

12. BARIERY ROZWOJU – WYBRANE PROBLEMY 40

ANEKS 1 - UWAGI METODOLOGICZNE 41

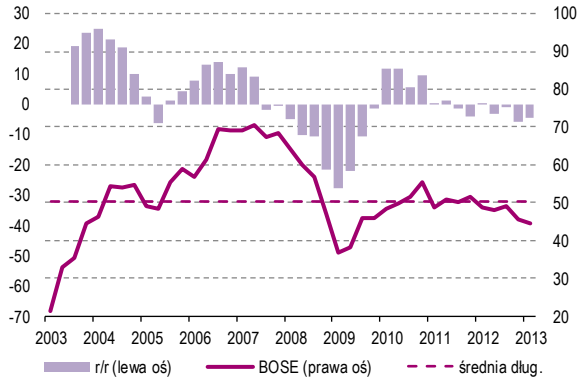
ANEKS 2 - ANALIZA KOMPONENTÓW CYKLICZNYCH 42

ANEKS 3 – FORMULARZ BADANIA ANKIETOWEGO 44

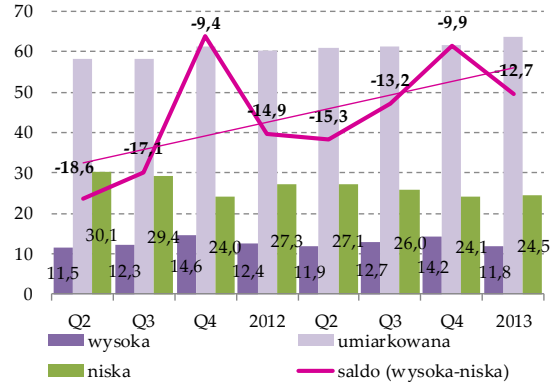
1. Sytuacja ekonomiczna

W I kw. br. optymizm ocen sytuacji bieżącej wśród ankietowanych przedsiębiorstw w dalszym ciągu stopniowo się obniżał, choć niektóre cząstkowe wskaźniki informowały o poprawie kondycji firm. Nieznacznie zwiększyła się również niepewność ocen. Prognozy na II kw. sugerują możliwość dalszego niewielkiego pogorszenia sytuacji. Wyraźnie więcej optymizmu widać w ocenach II półrocza br., większość badanych spodziewa się w tym czasie pierwszych oznak ożywienia koniunktury.

Bieżące oceny sytuacji ekonomicznej



Rys. 1 Wskaźnik bieżącej oceny sytuacji ekonomicznej BOSE

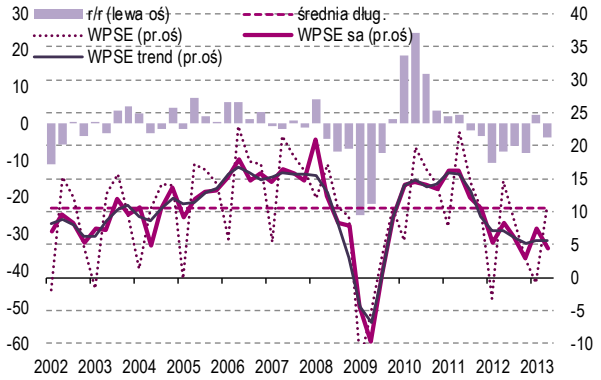


Rys. 2 Oceny niepewności sytuacji

W I kw. br. ankietowane przedsiębiorstwa nieznacznie gorzej oceniały własną kondycję niż kwartał wcześniej. Wskaźnik BOSE[1] zmniejszył się w stosunku do poprzedniego kwartału o 0,8 pp. i o 4,2 pp. względem I kw. 2012 r., pozostając poniżej swojej długookresowej średniej. Swoją sytuację za bardzo dobrą lub dobrą uznało 72,3% firm, wobec 72,7% w poprzednim kwartale (por. Rys. 2).

Mimo lekkiej korekty w dół ocen bieżących skala problemów z jakimi borykają się ankietowane przedsiębiorstwa nie wzrosła. Tak jak w poprzednich kwartałach (na co wskazuje analiza pytania otwartego o bariery rozwoju) również na początku br. najczęściej wymienianym przez przedsiębiorstwa problemem pozostał niski popyt, jednak grupa firm informujących o tego typu trudnościach zmniejszyła się względem poprzedniego kwartału. Ponadto zauważono zmniejszenie skali problemów wynikających zarówno z rosnących cen surowców, jak i wahań bądź niekorzystnego poziomu kursu walutowego, a także zatorów płatniczych i niskiej płynności. Zwiększyły się natomiast trudności będące następstwem wysokiej konkurencji, więcej było też negatywnych ocen dotyczących obowiązujących przepisów i prawa. Nadal bardzo krytycznie przedsiębiorstwa wypowiadały się nt. prawa przetargowego. W opinii badanych kryterium niskiej ceny, będące zwykle kryterium najważniejszym, psuje rynek w wielu jego aspektach, działając na niekorzyść potencjalnych wykonawców, ich podwykonawców oraz (ze względu na spadek jakości produktów i usług) samych zamawiających.

Prognozy sytuacji ekonomicznej

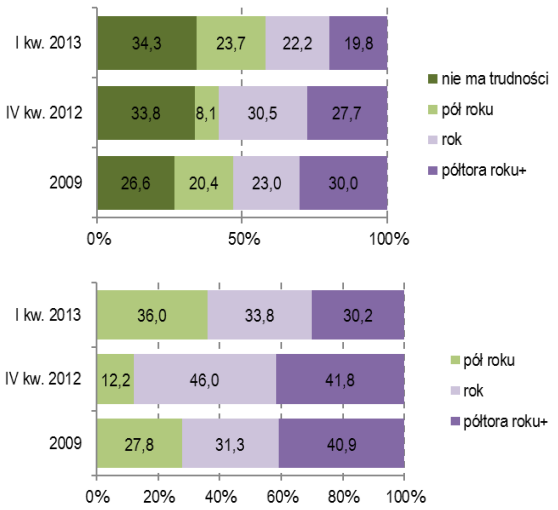


Rys. 3 Wskaźnik prognoz sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw WPSE

Warto przypomnieć, że prognozy sformułowane w grudniu 2012 r. cechowała pewna niespójność. Wskaźnik WPSE sa pokazywał możliwość niewielkiej poprawy w I kw., jednocześnie pozostałe dwa wskaźniki (tj. wskaźnik fazy cyklu i terminu poprawy koniunktury) przesuwały fazę ożywienia najwcześniej na II połowę roku. Najnowsze dane pokazały, że poprawa kondycji, co prawda, nie nastąpiła, ale zanotowano niewielką poprawę niektórych cząstkowych wskaźników koniunktury: osłabienie bariery popytu, wzrost stopnia wykorzystania mocy produkcyjnych oraz poprawę ocen płynności.

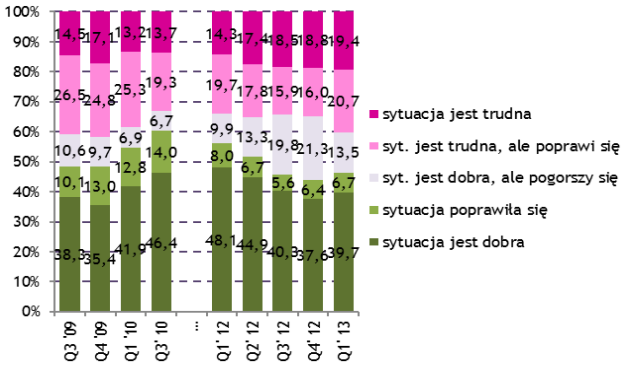
Również prognozy na II kw. są w pewnym sensie niejednoznaczne. Wskaźnik WPSE sa na II kw. sugeruje

[1] Wskaźnik BOSE stanowi różnicę sald odsetka firm w bardzo dobrej i dobrej sytuacji oraz odsetka firm w słabej, złej i bardzo złej sytuacji



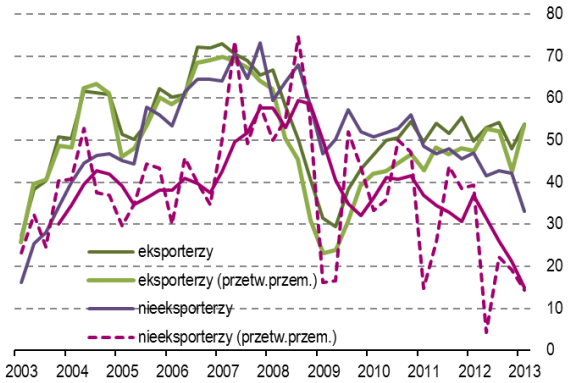
Rys. 4 Przewidywany termin zakończenia okresu spowolnienia w całej populacji (górny rys.) oraz w przedsiębiorstwach, które doświadczają obecnie trudności (dolny rys.). Półroczny okres oczekiwania na ożywienie przypada odpowiednio na: II półr.'09, I półr.br. oraz II i III kw.br. (ostatnie dane), etc.

możliwość niewielkiego pogorszenia koniunktury (spadek wskaźnika o 3,1 pp. kw/kw i o 4 pp. r/r). Wskaźnik fazy cyklu pokazuje zaś wzrost optymizmu, w tym zarówno spadek odsetka firm oczekujących pogorszenia koniunktury, jak i wzrost udziału przedsiębiorstw spodziewających się poprawy sytuacji. Oceny czasu zakończenia okresu dekoniunktury koncentrują się nadal na II połowie roku. Jednocześnie jednak stopniowo rośnie niepewność działalności. I mimo, że nadal jej oceny są umiarkowane, to trzeba zauważyć, że ich pogorszenie może mieć niekorzystny wpływ na decyzje rozwojowe przedsiębiorstw i tym samym odsuwać fazę ożywienia (szerzej nt. w kolejnych rozdziałach).

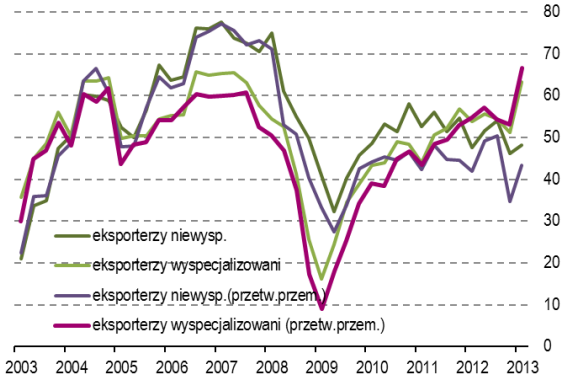


Rys. 5 Bieżące, przeszłe i oczekiwane trudności (ocena fazy cyklu)

Oceny i prognozy sytuacji – analiza w podstawowych przekrojach



Rys. 6 Wskaźnik bieżącej oceny sytuacji ekonomicznej BOSE w podziale na nieeksporterów oraz eksporterów (wyniki dla próby oraz dla Przetwórstwa)

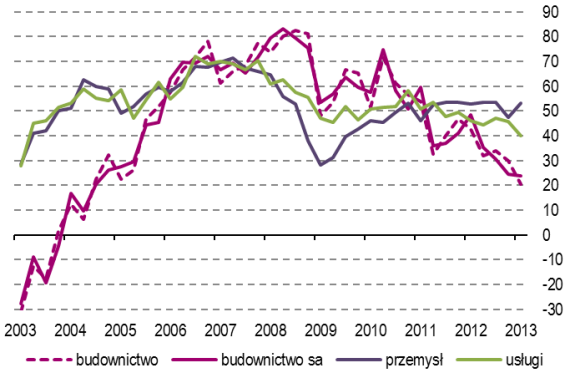


Rys. 7 Wskaźnik bieżącej oceny sytuacji ekonomicznej BOSE w podziale na eksporterów wyspecjalizowanych i niewyspecjalizowanych (wyniki dla próby oraz dla Przetwórstwa)

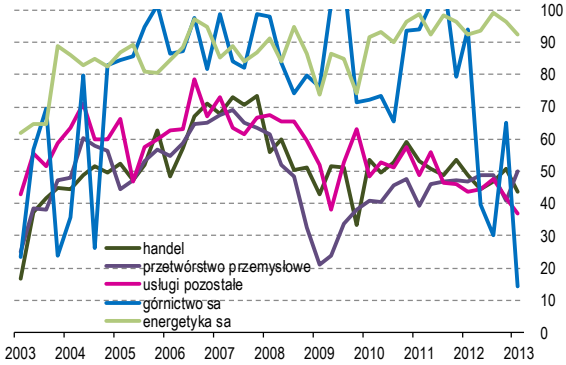
W większości analizowanych klas sytuacja w I kw. br. pogorszyła się, wyjątek stanowili eksporterzy oraz Przetwórstwo przemysłowe (warto przypomnieć, że większość firm z tej sekcji stanowią eksporterzy).

W ciągu ostatnich dwóch lat sytuacja w grupie eksporterów utrzymywała się na relatywnie dobrym poziomie (wskaźnik BOSE oscylował wokół swojej długookresowej średniej). W tym samym czasie firmy oferujące swoje produkty wyłącznie w kraju informowały o pogarszaniu się ich kondycji. Wnioski te dotyczą zarówno firm z sekcji Przetwórstwo przemysłowe, jak i przedsiębiorstw usługowych. Rozdźwięk między grupami eksporterów i nieeksporterów powiększył się jeszcze w I kw. br., na co wpływ mogła mieć poprawa ocen i prognoz eksportu, przy pogorszeniu się prognoz popytu krajowego, jak też większa w przypadku eksporterów niż nieeksporterów poprawa marż na sprzedaży. Zauważono ponadto, że wyraźnie lepiej oceniły swoją sytuację przedsiębiorstwa wyspecjalizowane w eksporcie, gdzie wskaźnik BOSE kształtuje się obecnie wyraźnie powyżej swojej długookresowej średniej. Trzeba również dodać, że firmy z wysokim udziałem eksportu z nie mniejszym optymizmem niż w poprzednim kwartale oceniały perspektywy swojej sytuacji na II kw. (wskaźnik WPSE dla całej grupy wyspecjalizowanych eksporterów wzrósł z 6,1 do 6,5 punktu, w grupie przedsiębiorstw przetwórczych z ponad 50% udziałem eksportu wskaźnik ten utrzymał się na poziomie z poprzedniego kwartału i wyniósł 4,1 punktu), podczas gdy nieeksporterzy deklarowali pogorszenie sytuacji w II kw.

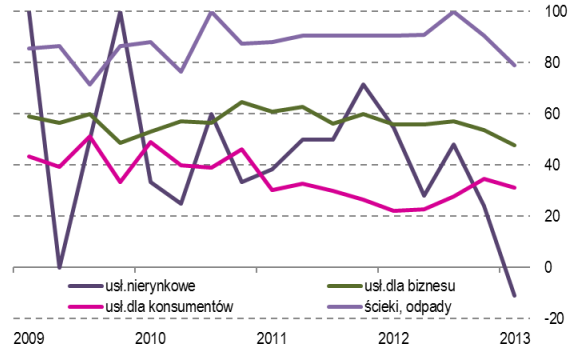
Wśród firm z sekcji Przetwórstwo przemysłowe większość grupowań wg rodzaju produktu odnotowało



Rys. 8 Wskaźnik bieżącej oceny sytuacji ekonomicznej BOSE w przemyśle, budownictwie i pozostałych usługach

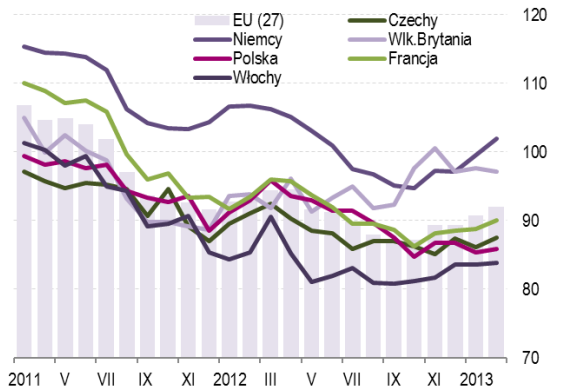


Rys. 9 Wskaźnik bieżącej oceny sytuacji ekonomicznej BOSE w wybranych sekcjach PKD



Rys. 10 Wskaźnik bieżącej oceny sytuacji ekonomicznej BOSE w sektorze usługowym

Polska na tle UE



Rys. 11 Economic sentiment indicator (ESI) w wybranych krajach UE. Źródło: Eurostat

poprawę sytuacji, poza przedsiębiorstwami oferującymi dobra energetyczne. Największy wzrost wskaźnika BOSE miał miejsce w przedsiębiorstwach produkujących dobra konsumpcyjne trwałe.

W pozostałych sekcjach wg PKD sytuacja w I kw. br. została oceniona jako słabsza niż kwartał wcześniej. Największe spadki zanotowało górnictwo (do historycznie bardzo niskiego poziomu), nieco mniejsze osłabienie budownictwo (tu spadek BOSE to przede wszystkim efekt sezonowy) oraz pozostałe usługi.

W branży budowlanej obserwujemy duże wahania wskaźników prognoz popytu i sytuacji, na które wpływ mogą mieć m.in. procesy demograficzne firm. I tak, po niewielkim wzroście optymizmu zanotowanym pod koniec ub.r. budownictwo oczekuje wyraźnego pogorszenia własnej kondycji w II kw. Ponadto firmy budowlane w dalszym ciągu są najbardziej pesymistyczne w ocenie horyzontu ożywienia i częściej niż inne branże skłonne są oczekiwać poprawy dopiero po 2013 r. W obszarze popytu budownictwo zanotowało pewną poprawę w I kw. - wzrósł stopień wykorzystania mocy produkcyjnych (po korekcie sezonowej) oraz wyraźne osłabiła się bariera popytu. Oczekiwania na II kw. br. nie są jednak dobre i sugerują ponownie spadek zapotrzebowania na usługi tej branży. Przedsiębiorstwa budowlane obserwują największe spadki marż na tle pozostałych sekcji oraz nadal najrzadziej zamierzają podnosić ceny. Zgłaszają również coraz większe problemy ze spłatą kredytów bankowych, przy bardzo słabych, choć nie pogarszających się ocenach płynności.

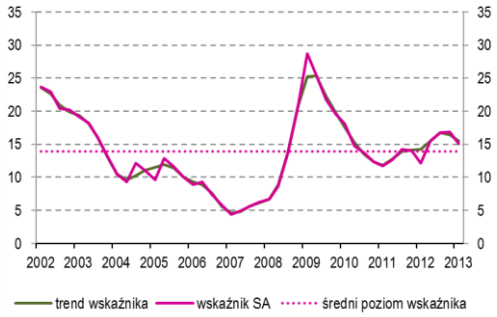
Wyraźnie zróżnicowana jest sytuacja sektora usługowego (sekcje PKD zostały zagregowane wg ich kierunku sprzedaży, w efekcie czego uzyskano podział na usługi dla biznesu, usługi dla konsumentów, usługi nierynkowe oraz usługi związane z gospodarką odpadami). W zaproponowanej klasyfikacji widać znaczące różnice w kondycji poszczególnych grup. W ostatnich latach gospodarka odpadami pozwala na uzyskanie najlepszych wyników, w znacznie gorszej, ale nadal stabilnej sytuacji pozostają usługi dla biznesu, natomiast firmy oferujące usługi dla konsumentów oceniają swoją sytuację jako słabą, zaś usługi nierynkowe (edukacja, ochrona zdrowia) informują w ostatnich kwartałach o gwałtownym pogorszeniu kondycji. Gorsze wyniki firm zorientowanych na konsumentów mogą być efektem wzrostu stopy bezrobocia i utrzymywania się niskiej dynamiki płac.

Dwa pierwsze miesiące roku przyniosły poprawę wskaźnika ESI dla UE-27. Wzrost zanotowano w większości krajów członkowskich, w tym również w Polsce (tyko w lutym) oraz u niektórych naszych najpoważniejszych odbiorców zagranicznych, tj. w Niemczech, we Francji, we Włoszech oraz Czechach, przy niewielkiej korekcie w lutym (ale po wzroście w styczniu) w Wielkiej Brytanii (do tych pięciu krajów trafia 50% polskiego eksportu). Wzrost zanotowano również na Słowacji, natomiast spadek na Węgrzech. Wskaźnik ESI dla Polski kształtuje się obecnie na poziomie niższym niż przeciętna dla UE.

2. Popyt, zamówienia i produkcja

W I kw. 2013 r. nieznacznie zmalała bariera popytu. Odnotowano natomiast pogłębienie spadków wskaźników prognoz popytu, zamówień i produkcji na II kw. 2013r. Silne spadki wskaźników prognoz odnotowano w budownictwie oraz wśród producentów trwałych dóbr konsumpcyjnych.

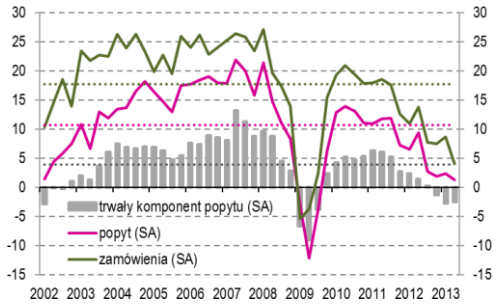
Bariera popytu



Rys. 12 Wskaźnik bariery popytu

Wskaźnik bariery popytu spadł w relacji kwartalnej (o 1,8 pp.), ale znajduje się zarówno powyżej wartości obserwowanej przed rokiem (ok. 12%), jak i powyżej średniej długookresowej (ok. 14%) (por. Rys. 12). Od dwóch lat bariera popytu pozostaje najpoważniejszą barierą rozwoju przedsiębiorstw. Jakościowa analiza odpowiedzi otwartych wskazuje, że istotną rolę odgrywa wysoka niepewność związana z przyszłą koniunkturą gospodarczą w kraju i za granicą. Wiele przedsiębiorstw upatruje źródeł swoich problemów z popytem w niestabilnej sytuacji w strefie euro.

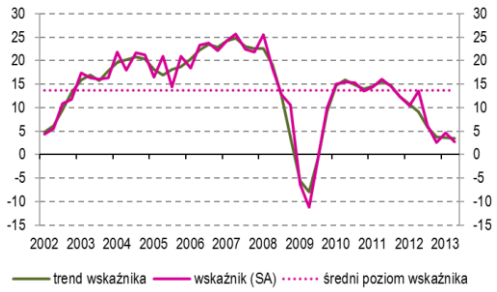
Prognozy popytu i zamówień



Rys. 13 Wskaźniki prognoz: popytu ogółem, trwałego komponentu popytu oraz zamówień

Odnotowano dalsze pogłębienie spadków wskaźników prognoz popytu oraz prognoz zamówień na II kw. 2013 r. Obydwa wskaźniki spadły tak w relacji kwartalnej (odpowiednio o 1 i 4,6 pp.), jak i rocznej (-8 i -10 pp.) i znajdują się wyraźnie poniżej długookresowych średnich (por. Rys. 13). Ujemna wartość wskaźnika prognoz trwałego komponentu popytu (wzrost o 0,3 pp. kw/kw i spadek o 4 pp. r/r) sugeruje, że przedsiębiorstwa spodziewają się bardziej trwałego spadku zapotrzebowania na oferowane produkty i usługi i w II kw. br. nie oczekują jeszcze poprawy koniunktury.

Prognozy produkcji

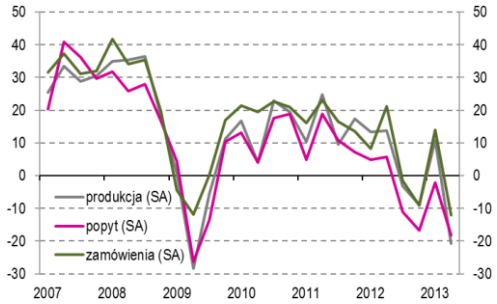


Rys. 14 Wskaźnik prognoz produkcji

Podobnie jak w przypadku wskaźników prognoz popytu oraz zamówień, również wskaźnik prognoz produkcji na II kw. 2013 r. spadł w relacji kwartalnej (o 2 pp.) oraz rocznej (o ok. 11 pp.) i znajduje się poniżej długookresowej średniej[2] (por. Rys. 14). Łącznie z wynikami uzyskanymi dla popytu i zamówień, pozwala to w najbliższym okresie oczekiwać dalszego obniżenia rocznej dynamiki wzrostu produkcji w sektorze przedsiębiorstw.

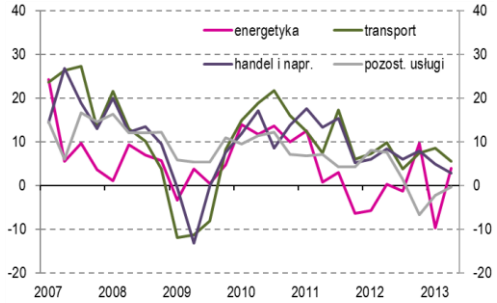
[2] Pewnym symptomem sugerującym możliwość zatrzymania spadków wskaźnika prognoz produkcji w najbliższym okresie jest stabilizacja trendu tego wskaźnika.

Prognozy popytu, zamówień i produkcji – analiza w podstawowych przekrojach



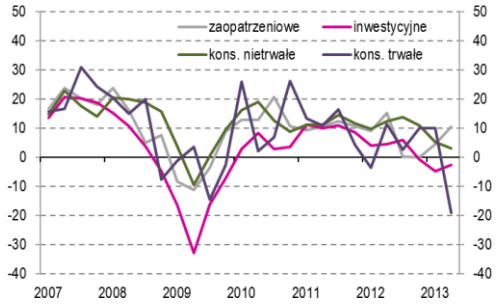
Rys. 15 Wskaźniki prognoz popytu, zamówień i produkcji (SA) w budownictwie

Po kwartale wzrostów warto zwrócić uwagę na bardzo silne spadki wskaźników prognoz popytu, zamówień i produkcji w budownictwie (por. Rys. 15). Ze względu na wysoką zależność produkcji budowlanej od warunków pogodowych trudno ocenić, na ile zaobserwowane spadki wiążą się z pogłębieniem dekoniunktury w tej branży, a na ile wynikają z przedłużających się i niekorzystnych dla budownictwa warunków atmosferycznych.



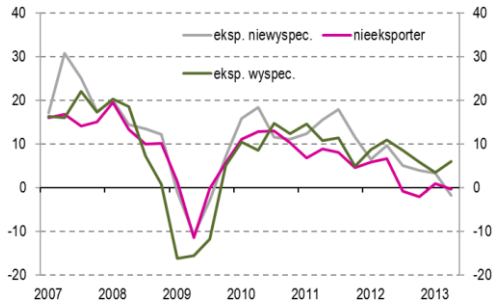
Rys. 16 Wskaźniki prognoz popytu (SA) w energetyce, transporcie, handlu i naprawach oraz pozostałych usługach

Silną poprawę prognoz popytu odnotowano w energetyce (por. Rys. 16). Podobnie jak w przypadku budownictwa można oczekiwać, że silny – w tym przypadku pozytywny - wpływ na formułowane oczekiwania ma przedłużająca się zima. Na tle próby relatywnie najlepsze i najbardziej stabilne prognozy popytu formułuje wg sekcji PKD Handel i naprawy oraz Transport (por. Rys. 16). Bardziej szczegółowa analiza ujawnia, że wśród przedsiębiorstw usługowych nieco lepsze prognozy popytu formułują te przedsiębiorstwa, dla których odbiorcą finalnym są inne przedsiębiorstwa, a nie konsument.



Rys. 17 Wskaźniki prognoz popytu (SA) wg przeznaczenia produkcji

Analiza wskaźnika prognoz popytu w przekroju wg przeznaczenia produkcji wskazuje na relatywnie najlepszą sytuację producentów dóbr zaopatrzeniowych i konsumpcyjnych nietrwałych. Bardzo głębokie spadki (o ok. 30 pp. kw/kw) wskaźnika odnotowali natomiast producenci trwałych dóbr konsumpcyjnych (por. Rys. 17). Otrzymane wyniki sugerują, że przedsiębiorstwa oczekują pogorszenia popytu ze strony sektora gospodarstw domowych i odkładania przez konsumentów w czasie decyzji o zakupie dóbr trwałego użytku. Relatywnie niski popyt inwestycyjny znajduje odzwierciedlenie w ujemnych wskaźnikach prognoz popytu wśród producentów dóbr inwestycyjnych.



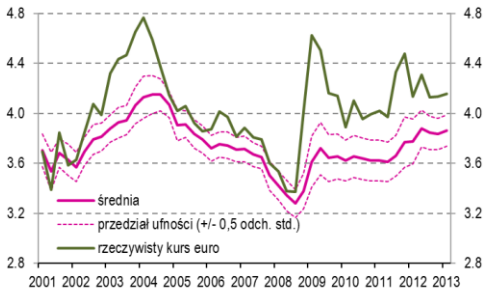
Rys. 18 Wskaźniki prognoz popytu (SA) wg klas eksportu

Zachowanie wskaźników prognoz popytu w przekroju wg klas intensywności zaangażowania przedsiębiorstw w sprzedaż zagraniczną wskazuje na zbliżoną sytuację eksporterów niewyspecjalizowanych i przedsiębiorstw skupionych na rynku krajowym pod względem prognozowanego tempa wzrostu popytu i produkcji. Na tym tle pozytywnie wyróżniają się prognozy eksporterów wyspecjalizowanych (por. Rys. 18). Czynnikiem wciąż sprzyjającym eksporterom jest relatywnie korzystny poziom kursu walutowego, a w ostatnim okresie również jego stosunkowo niskie wahania. (por. Rys. 19).

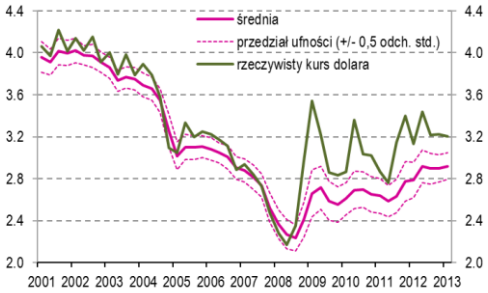
3. Kurs walutowy, eksport i import

Konkurencyjność cenowa sprzedaży zagranicznej rozliczanej w euro i dolarze pozostaje wysoka, a bariera kursu znajduje się na najniższym w historii badania poziomie. Sytuacja eksporterów, szczególnie wyspecjailzowanych, na tle próby jest dobra, ale formułowane przez eksporterów prognozy – choć relatywnie stabilne – wykazują od 2011 r. powolną tendencję spadkową.

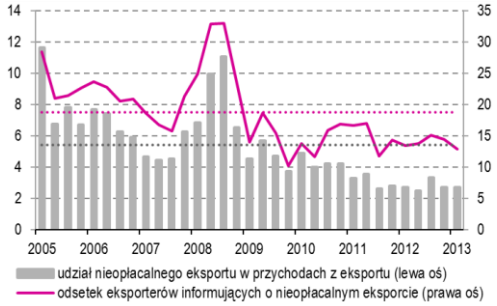
Opłacalność eksportu



Rys. 19 Kurs euro, przy którym eksport staje się nieopłacalny oraz rzeczywisty kurs euro.



Rys. 20 Kurs dolara, przy którym eksport staje się nieopłacalny oraz rzeczywisty kurs dolara.

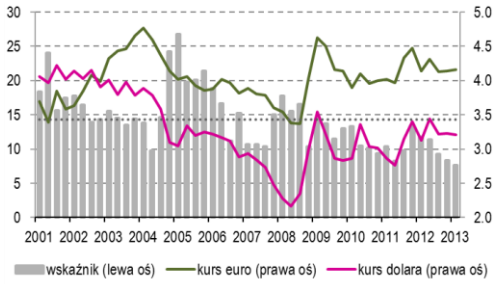


Rys. 21 Opłacalność eksportu

W I kw. 2013 r. deklarowane kursy opłacalności złotego względem euro i dolara nie uległy znaczącym zmianom w relacji kwartalnej (por. Rys. 19 i Rys. 20). Wobec równie niewielkich zmian rynkowych kursów euro i dolara względem złotego, opłacalność polskiej sprzedaży zagranicznej rozliczanej w tych walutach utrzymała się na podobnym poziomie, jak przed kwartałem i wciąż jest to poziom - z punktu widzenia eksporterów - bezpieczny . Świadczyć może o tym również historycznie niski odsetek przedsiębiorstw wskazujących kurs walutowych jako barierę rozwoju (por. Rys. 22). Warto również zauważyć, że na przestrzeni ostatniego roku nastąpiło wyraźne zmniejszenie wariancji odpowiedzi o graniczny kurs opłacalności. Obecnie jest ona ponad dwukrotnie niższa niż na przełomie lat 2011/2012 i niemal trzykrotnie niższa niż w I poł. 2009 r. Dane te mogą z jednej strony sugerować zmniejszenie polaryzacji sytuacji wśród eksporterów (zmniejszenie wariancji w wymiarze przekrojowym), a z drugiej wskazywać na stabilizację sytuacji na rynku walutowym i większą przewidywalność zmian kursowych (zmniejszenie wariancji w wymiarze czasowym).

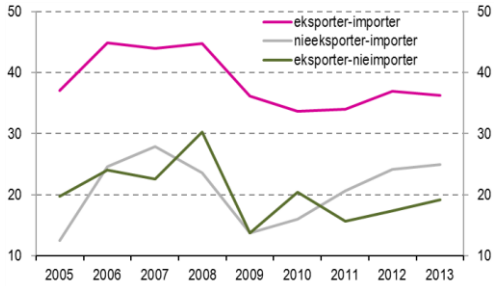
Stosunkowo długo utrzymująca się dodatnia różnica między kursem rynkowym złotego a deklarowanym kursem opłacalności eksportu sprawia, że zarówno średni udział nieopłacalnego eksportu w przychodach z eksportu, jak i odsetek eksporterów informujących o nieopłacalnym eksporcie utrzymują się niskim i stabilnym poziomie. Obydwa wskaźniki znajdują się wyraźnie poniżej długookresowych średnich, blisko historycznych minimów (por. Rys. 21), potwierdzając relatywnie wysoką opłacalność eksportu.

Bariera kursu walutowego



Rys. 22 Wskaźnik bariery kursu walutowego oraz rzeczywiste kursy euro i dolara

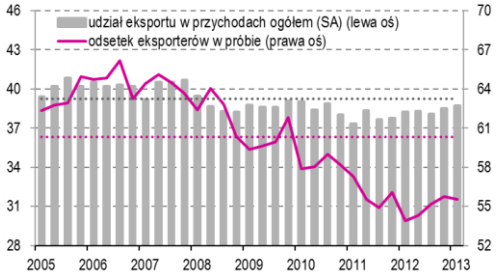
Odsetek firm deklarujących kurs walutowy jako barierę rozwoju przedsiębiorstwa spadł (o 0,7 pp. kw/kw i 4,1 pp. r/r) do najniższego w historii badań poziomu (ok. 7,7%) (por. Rys. 22). Tym samym stabilizacja kursu złotego względem euro i dolara została oceniona przez przedsiębiorstwa jako korzystna. Odpowiedzi otwarte przedsiębiorstw wskazują jednak, że sytuacja na rynku walutowym jest wciąż postrzegana przez wiele z nich jako niepewna i silnie zależna od czynników polityczno-gospodarczych w strefie euro.



Rys. 23 Odsetek przedsiębiorstw zabezpieczających się przed ryzykiem kursowym

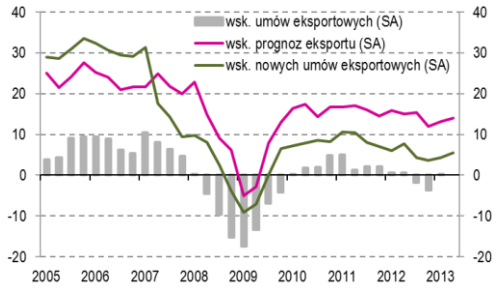
W I kw. 2012 r. odsetek przedsiębiorstw zabezpieczających się przed ryzykiem kursowym wzrósł nieznacznie w relacji rocznej (z 29,5% do 30,2%). Z instrumentów zabezpieczających wciąż najczęściej korzystają firmy będące równocześnie eksporterami i importerami, a więc te przedsiębiorstwa, które z jednej strony mogą posiadać częściową ochronę przed wahaniami kursowymi w postaci hedgingu naturalnego, a z drugiej być szczególnie narażone na skutki wahań kursowych[3]. Odsetek korzystających z zabezpieczeń przed ryzykiem kursowym jest wyższy wśród importerów-nieeksporterów niż eksporterów-nieimporterów[4] (por. Rys. 23).

Oceny i prognozy eksportu



Rys. 24 Odsetek eksporterów w próbie oraz średni udział eksportu w przychodach w grupie eksporterów

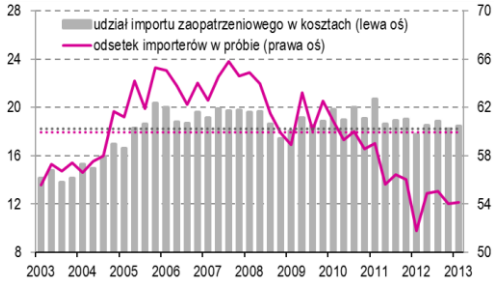
W ostatnim kwartale odsetek eksporterów w próbie wzrósł i wyniósł ok. 55% tj. nieznacznie mniej niż w ubiegłym kwartale, ale więcej niż przed rokiem (o 1,6 pp.) Równocześnie średni udział eksportu w przychodach ogółem eksporterów kształtuje się na poziomie nieznacznie wyższym niż przed kwartałem (o 0,2 pp.) i przed rokiem (o 0,5 pp.) (por. Rys. 24). Pomimo relatywnie wysokiej opłacalności sprzedaży zagranicznej barierą dla wzrostu eksportu może być wysoka niepewność sytuacji w strefie euro.



Rys. 25 Wskaźnik umów eksportowych i nowych umów eksportowych oraz wskaźnik prognoz eksportu

W I kw. 2013 r. wskaźnik umów eksportowych przyjął – podobnie jak przed rokiem – wartość bliską zera, co w relacji kwartalnej oznacza wzrost o 3,7 pp. Pomimo nieznacznych wzrostów w relacji kwartalnej wskaźniki nowych umów eksportowych oraz prognoz eksportu na II kw. 2013 r. znajdują się poniżej wartości notowanych przed rokiem oraz poniżej długookresowych średnich (por. Rys. 25). Otrzymane wyniki wskazują na relatywnie stabilne, ale niskie oczekiwania dotyczące dynamiki eksportu.

Import



Rys. 26 Średni udział importu zaopatrzeniowego w kosztach oraz odsetek importerów w próbie

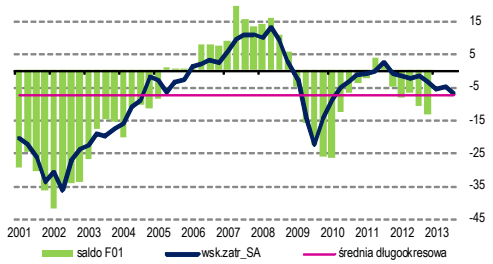
Odsetek importerów w próbie utrzymał się na poziomie sprzed kwartału (54%) i znajduje się wyraźnie poniżej długookresowej średniej. Udział importu zaopatrzeniowego w kosztach działalności przedsiębiorstw znajduje się natomiast na poziomie zbliżonym do długookresowej średniej (ok. 18%) oraz wartości obserwowanej przed kwartałem (por. Rys. 26). Malejący od 2009 r. odsetek importerów w próbie przy relatywnie stabilnym zachowaniu udziału importu zaopatrzeniowego świadczy o rosnącej koncentracji importu. Przeprowadzone pół roku temu badanie wskazuje, że zjawisko to może częściowo wynikać z wzrostu popularności importu pośredniego, a więc sytuacji, gdy firma nie wykazuje formalnie zakupów z importu, ale czynności te są wykonywane przez pośredników na jej zlecenie.

[3] To, czy jednoczesny eksport i import zmniejszają, czy zwiększają ryzyko walutowe zależy od ich struktury walutowej i terminowej.
[4] Prawdopodobnie przyczyn tego zjawiska można upatrywać w relatywnie słabym od kilku lat kursie złotego, który mógł przyzwyczaić eksporterów do wysokiej i relatywnie bezpiecznej marży, skłaniając równocześnie większy odsetek importerów do zagwarantowania sobie akceptowalnej marży zysku.

4. Zatrudnienie

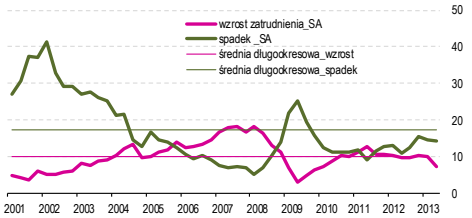
Prognozy zatrudnienia na II kw. 2013 r. pogorszyły się w relacji do poprzedniego kwartału (dane odsezonowane) oraz analogicznego okresu poprzedniego roku. Zwiększyła się przewaga firm redukujących zatrudnienie nad firmami zwiększającymi liczbę pracowników.

Prognozy zatrudnienia – II kw. 2013 r.



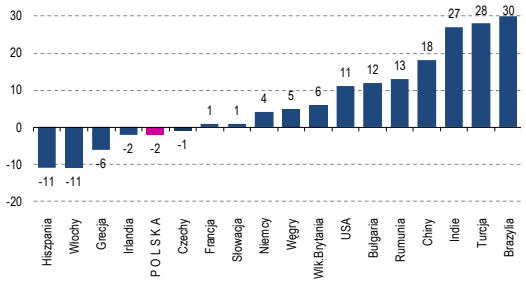
Rys. 27 Wskaźnik prognoz zatrudnienia (saldo odpowiedzi „wzrost" i „spadek"; dane odsezonowane) **a saldo zatrudnienia wg F01** (roczne zmiany o co najmniej 1%)

W II kw. 2013 r. prognozy zatrudnienia w ujęciu kwartalnym pogorszyły się (o 2,0 pp. po uwzględnieniu korekty sezonowej) - wskaźnik prognoz zatrudnienia wyniósł - 6,9, co oznacza, że coraz więcej firm planuje redukcje zatrudnienia (14,3% spadek, 7,4% wzrost). Także w relacji rocznej wskaźnik zatrudnienia zmniejszył się (o 5,5 pp.) i utrzymuje się już bardzo nieznacznie powyżej swojej średniej długookresowej.



Rys. 28 Prognozy zatrudnienia (dane odsezonowane)

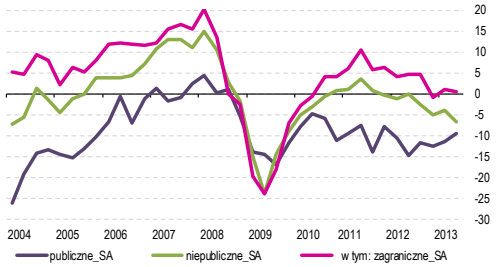
Spadek wskaźnika zatrudnienia jest efektem rzadszych prognoz wzrostu zatrudnienia. Zbliżony do poprzedniego kwartału odsetek przedsiębiorstw informuje o utrzymaniu planów redukcji zatrudnienia.



Rys. 29 Prognozy zatrudnienia wg Manpower w II kw. 2013 r. (saldo, dane odsezonowane).

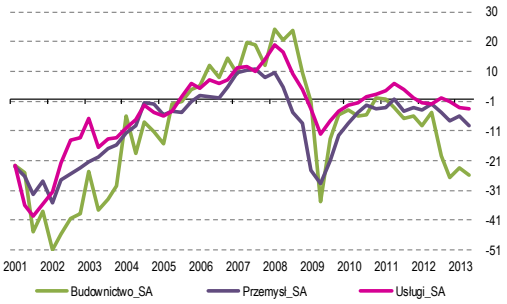
Perspektywy zatrudnienia wg Manpower (Barometr Manpower Perspektyw Zatrudnienia) także są niekorzystne i sytuują Polskę w II kw. 2013 r. nie tylko daleko za najszybciej rozwijającymi się krajami Azji czy Brazylią, Turcją oraz USA, ale też w końcówce stawki europejskiej – dla większości krajów europejskich wskaźnik ten w II kw. br. pozostaje dodatni.

Prognozy zatrudnienia – analiza w podstawowych przekrojach

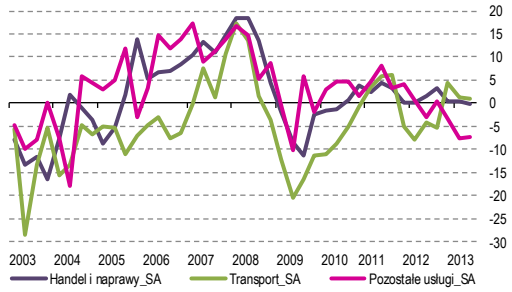


Rys. 30 Wskaźnik prognoz zatrudnienia wg sektorów własności (dane odsezonowane)

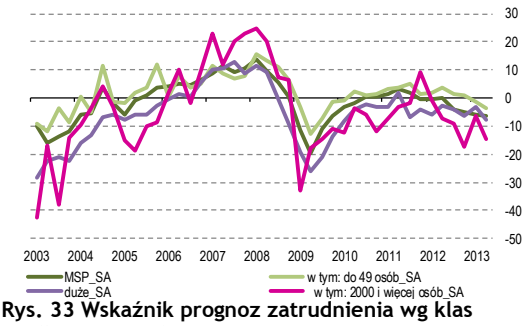
W podziale wg form własności niewielką poprawę prognoz zatrudnienia w ujęciu kwartalnym odnotowały przedsiębiorstwa publiczne (dane odsezonowane), nadal jednak w grupie tej najczęściej występują spadki zatrudnienia. W firmach z przewagą kapitału zagranicznego prognozy pozostają najbardziej optymistyczne i planowany jest nieznaczny wzrost zatrudnienia. Wskaźnik zatrudnienia dla krajowych firm prywatnych pogorszył się, w grupie tej nastąpi wyraźny spadek liczby pracowników.



Rys. 31 Wskaźnik prognoz zatrudnienia w budownictwie, przemyśle oraz usługach (dane odsezonowane)



Rys. 32 Wskaźnik prognoz zatrudnienia w sekcjach usługowych (dane odsezonowane)



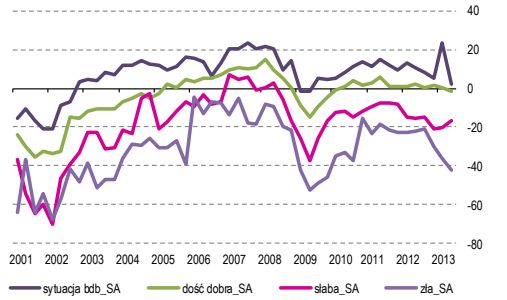
Rys. 33 Wskaźnik prognoz zatrudnienia wg klas wielkości zatrudnienia (dane odsezonowane)

W budownictwie przewidywany jest głęboki spadek zatrudnienia (dane po korekcie sezonowej). Niewielkie pogorszenie prognoz zatrudnienia nastąpiło w przemyśle, liczba pracowników nadal będzie tam spadać. Prognozy w usługach pozostały stabilne, a wskaźnik lekko ujemny.
Wśród sekcji usługowych optymizm prognoz nieznacznie osłabił się w handlu i przedsiębiorstwa z tej branży spodziewają się niewielkiego spadku zatrudnienia. Stabilizacja prognoz nastąpiła w transporcie (w którym zatrudnienie nadal będzie lekko rosło) oraz w pozostałych usługach (wyraźny spadek zatrudnienia).

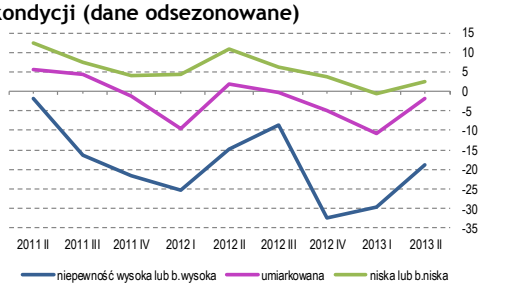
W podziale według przeznaczenia produkcji najgłębszy spadek zatrudnienia spodziewany jest w firmach specjalizujących się w produkcji dóbr inwestycyjnych, choć tu widać lekką poprawę prognoz.

Przedsiębiorstwa duże oraz z sektora MSP przedstawiają podobne prognozy zatrudnienia – w obu grupach będzie ono spadać. Najsłabsze prognozy przedstawiają firmy największe (2000 i więcej pracowników). Skala redukcji zatrudnienia jest niższa w firmach najmniejszych (poniżej 50 osób).

Wybrane czynniki oddziałujące na zatrudnienie



Rys. 34 Wskaźnik prognoz zatrudnienia a ocena kondycji (dane odsezonowane)

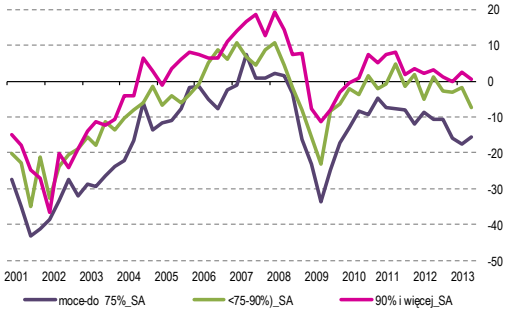


Rys. 35 Wskaźnik prognoz zatrudnienia a ocena niepewności przyszłej sytuacji ekonomicznej

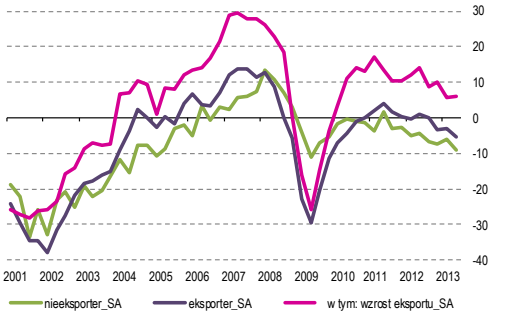
Wzrost zatrudnienia jest planowany tradycyjnie w grupie firm oczekujących wzrostu popytu (zarówno sezonowego, jak i trwałego), zwiększenia zamówień oraz produkcji. Jednocześnie w tych właśnie przedsiębiorstwach spadł optymizm prognoz. W firmach, które nie przewidują zmian produkcji czy popytu wskaźnik pozostaje lekko ujemny. Podobnie jak w okresach wcześniejszych głębokie redukcje zatrudnienia planują firmy spodziewające się spadku produkcji czy ograniczenia popytu (liczebność takich firm w próbie jest niewielka).

W podziale wg oceny sytuacji ekonomicznej wskaźniki prognoz tradycyjnie informują o wzroście zatrudnienia w grupie przedsiębiorstw bardzo dobrze oceniających swoją kondycję bądź oczekujących jej poprawy. W podmiotach w bardzo dobrej sytuacji wyraźnie spadł optymizm prognoz. W firmach, które nie oczekują zmian kondycji, zatrudnienie pozostanie stabilne. Słabe oraz złe oceny i prognozy sytuacji towarzyszą planom redukcji zatrudnienia.

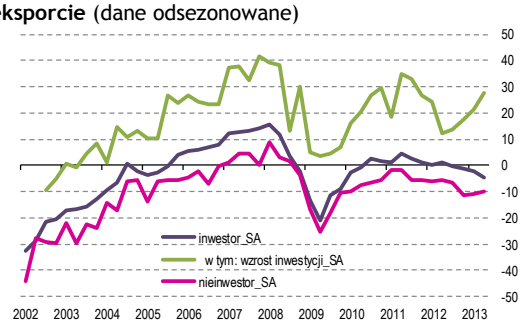
Optymizm prognoz zatrudnienia rośnie wraz ze



Rys. 36 Wskaźnik prognoz zatrudnienia a stopień wykorzystania mocy produkcyjnych (dane odsezonowane)



Rys. 37 Wskaźnik prognoz zatrudnienia a eksport/brak eksportu oraz w klasie eksporterów o rosnącym eksporcie (dane odsezonowane)



Rys. 38 Wskaźnik prognoz zatrudnienia a inwestycje (dane odsezonowane)

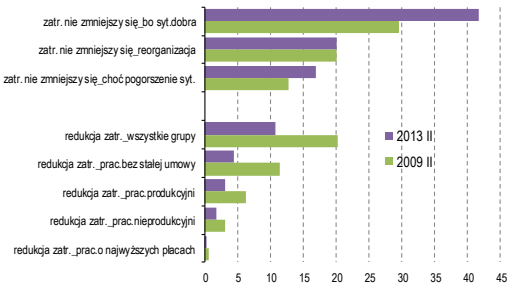
spadkiem niepewności przyszłej sytuacji ekonomicznej. W przedsiębiorstwach deklarujących wysoką niepewność co do własnej sytuacji ekonomicznej znacznie częstsze są prognozy zmniejszenia zatrudnienia niż jego wzrostu. W II kw. 2013 r. przedsiębiorstwa, które niepewność określają jako niską bądź bardzo niską nieco zwiększą zatrudnienie.

W przedsiębiorstwach o wysokim stopniu wykorzystania mocy produkcyjnych nastąpił spadek wskaźnika prognoz zatrudnienia, a jego wartość wyniosła blisko 0. Zatrudnienie wyraźnie spadnie w firmach, w których wykorzystanie mocy produkcyjnych pozostało niskie, jednak skala spadku zatrudnienia w tej grupie zmniejszyła się w ciągu kwartału.

Od 3 lat wskaźnik prognoz zatrudnienia dla eksporterów kształtuje się powyżej wartości dla nieeksporterów. Prognozy zatrudnienia osłabiły się zarówno dla przedsiębiorstw działających na rynku krajowym, jak i zagranicznym. W dalszym ciągu w obu grupach przewidywany jest spadek zatrudnienia. Także wyspecjalizowani eksporterzy wyraźnie zmniejszą zatrudnienie. Jedynie firmy, które spodziewają się w II kw. br. wzrostu sprzedaży zagranicznej nadal planują wyraźny wzrost zatrudnienia.

Inwestorzy, a więc przedsiębiorstwa będące w trakcie realizacji inwestycji, przewidują spadek zatrudnienia, wyjątkiem pozostają firmy, które planują rozszerzenie skali inwestycji będących w fazie realizacji. Ich prognozy sugerują relatywnie wysoki wzrost zatrudnienia, przy tym optymizm prognoz w tych przedsiębiorstwach wzrósł. W firmach nieinwestujących oraz nie planujących inwestycji zatrudnienie nadal będzie spadać.

Scenariusze dostosowań zatrudnienia



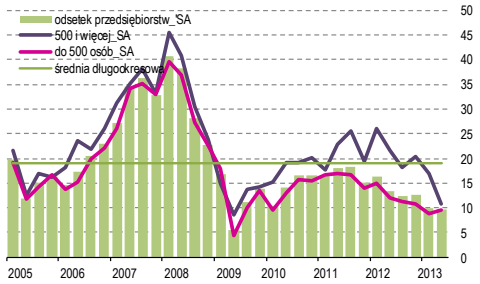
Rys. 39 Scenariusze dostosowań zatrudnienia w sytuacji słabej koniunktury (% odp., można było wybrać więcej niż jedną odp.)

W związku ze słabą koniunkturą w kraju i na świecie respondenci zostali zapytani o działania dostosowawcze w zakresie polityki zatrudnienia, przeprowadzone lub przewidywane w 2013 r. (podobne pytanie zostało zadane w II kw. 2009 r.). Przedsiębiorstwa rzadko (znacznie rzadziej niż w 2009 r.) mają zamiar ograniczać stan zatrudnienia z powodu osłabienia sytuacji ogólnej. Zdecydowanie więcej przedsiębiorstw nie zamierza zredukować zatrudnienia (77,2%, w 2009 r. - 60,4%) niż zmniejszyć liczbę pracowników – 19,2% próby (34,7% w 2009 r.). Brak decyzji o redukcji zatrudnienia przedsiębiorstwa tłumaczą najczęściej swoją dobrą sytuacją (41,8%, znacznie częściej niż w 2009r.), w następnej kolejności reorganizacją pracy (20,2%). 17,0% firm w próbie nie przewiduje redukcji zatrudnienia pomimo pogorszenia sytuacji. Jeśli przedsiębiorstwo zdecydowało/zdecyduje się na ograniczenie zatrudnienia, to najczęściej obejmie ono wszystkie grupy zawodowe (10,8% próby), w następnej kolejności dotyczyć będzie pracowników bez stałej umowy o pracę (4,5%), rzadko wyłącznie pracowników produkcyjnych, a jeszcze rzadziej – tylko nieprodukcyjnych. Przedsiębiorstwa nie zamierzają redukować kosztów zatrudnienia poprzez pozbywanie się pracowników najlepiej opłacanych.

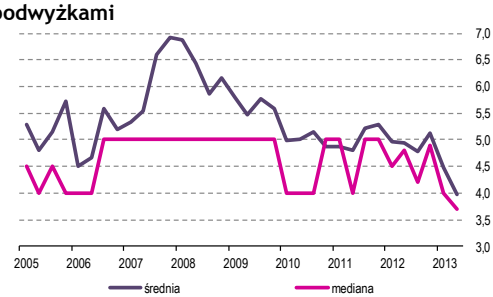
5. Wynagrodzenia

Wzrost płac będzie miał w II kw. 2013 r. zbliżony zasięg co w I kw. (uwzględniając efekty sezonowe) i kształtuje się nadal wyraźnie poniżej średniej dla lat 2005 – 2013. Średnia wysokość planowanych podwyżek wynagrodzeń będzie niższa niż w poprzednim kwartale oraz rok wcześniej.
Relacja pomiędzy wzrostem wynagrodzeń i wzrostem wydajności pracy w I kw. 2013 r. uległa wprawdzie pogorszeniu, ale nadal zdecydowanie więcej przedsiębiorstw deklaruje szybciej rosnącą wydajność niż płace.
Presja płacowa utrzymuje się na niskim poziomie – jedynie niespełna 6% przedsiębiorstw rejestruje obecnie wzrost nacisków płacowych.

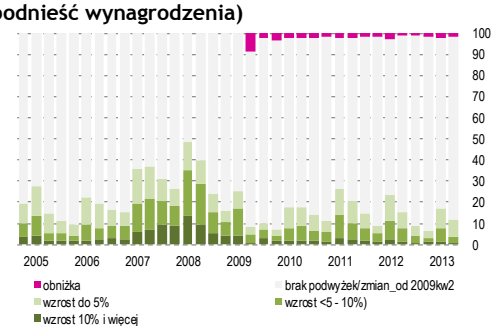
Prognozy wzrostu płac



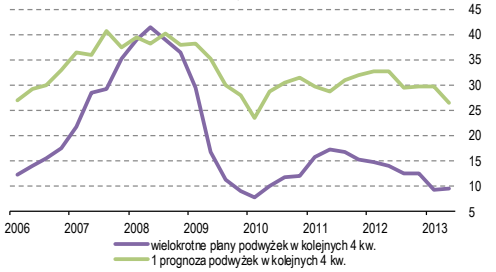
Rys. 40 Odsetek przedsiębiorstw planujących podwyżki wynagrodzeń oraz odsetek pracowników objętych podwyżkami



Rys. 41 Średnia i mediana planowanych podwyżek wynagrodzeń (w grupie przedsiębiorstw, które planują podnieść wynagrodzenia)



Rys. 42 Rozkład planowanych zmian wynagrodzeń (pytanie o obniżki płac pojawiło się po raz pierwszy w ankiecie za II kw. 2009 r.)



Rys. 43 Jednokrotne i wielokrotne plany podwyżek wynagrodzeń w ciągu kolejnych czterech kwartałów (odsetek firm; próba ograniczona do firm, które brały udział w badaniu w 4 kolejnych edycjach ankiety)

W II kw. 2013 r. podwyżki płac, po uwzględnieniu korekty sezonowej, będą miały zbliżony do poprzedniego kwartału zasięg. Podwyżki wynagrodzeń planuje 11,7% przedsiębiorstw (wskaźnik odsezonowany wynosi 9,7%, tzn. o 0,2 pp. mniej kw/kw i 3,8 pp. mniej r/r). Odsetek przedsiębiorstw zamierzających zwiększyć wynagrodzenia kształtuje się zdecydowanie poniżej średniej dla lat 2005 - 2013. Wzrost płac obejmie mniejszą część ogółu zatrudnionych niż w poprzednim kwartale i mniejszą niż w analogicznym kwartale poprzedniego roku.

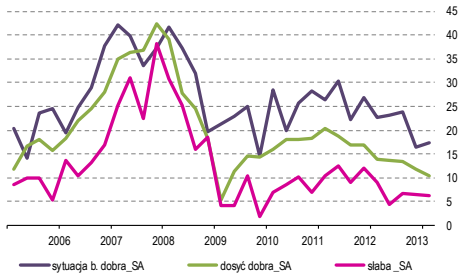
Większość podwyżek płac będzie umiarkowana co do skali - dominują wzrosty płac do 5% (13,7% zatrudnionych). Wyższe niż 5% podwyżki planowane są dla jedynie 1,5% pracowników w badanej próbie, w tym podwyżki ponad 10% - dla bardzo znikomej części badanej populacji.

Wysokość średniej podwyżki spadła - w przedsiębiorstwach, które planują zwiększyć płace średnia wysokość planowanych podwyżek w II kw. 2013 r. wyniesie 4,0% (4,5% w poprzednim kwartale). Jest to jednocześnie mniej niż rok wcześniej (o 1,0 pp.). Zasięg redukcji płac nadal pozostaje niewielki (1,7% zatrudnionych, 2,6% firm). Wysokość redukcji płac będzie jednak większa niż podwyżek (planowany spadek wynagrodzeń w firmach redukujących wynagrodzenia wyniesie średnio 8,4%).

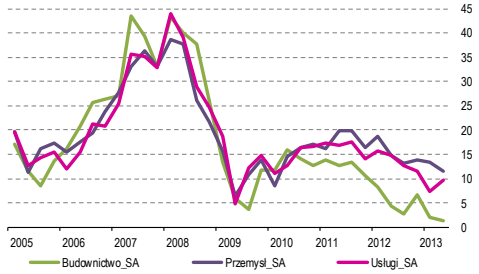
Częstotliwość deklarowanych podwyżek płac była w ciągu ostatniego roku niższa niż rok wcześniejszej - plany podwyższenia wynagrodzeń choć raz w ciągu roku objęły 35,8% firm wobec 46,5% w roku poprzednim. Odsetek przedsiębiorstw, które w ciągu ostatnich czterech kwartałów informowały co najmniej 2-krotnie o planach wzrostu płac jest niższy niż rok wcześniej i wynosi 9,5%. Częściej niż 2-krotnie podwyżki wynagrodzeń planowało w ostatnim roku jedynie 1,9% firm.

Wysokość planowanych podwyżek płac nie będzie w II kw. wyraźnie zależna od częstotliwości, tzn. będzie podobna dla przedsiębiorstw, które po raz pierwszy, jak i wielokrotnie deklarowały wzrost płac.

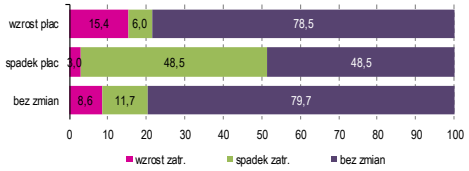
Wybrane czynniki zmian płac



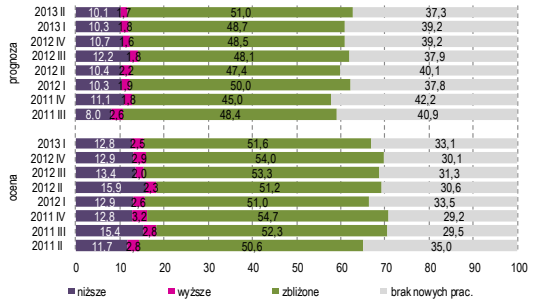
Rys. 44 Planowane podwyżki wynagrodzeń a kondycja ekonomiczna przedsiębiorstwa (odsetek podwyższających w klasie)



Rys. 45 Planowane podwyżki wynagrodzeń a sektor PKD (odsetek podwyższających w sektorze)

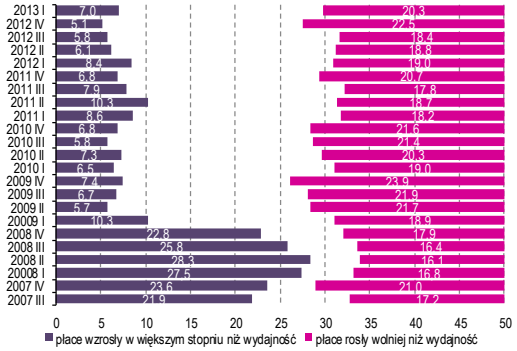


Rys. 46 Prognozy zmian zatrudnienia a zmiany płac (% przedsiębiorstw)



Rys. 47 Wynagrodzenia nowych pracowników w relacji do wynagrodzeń osób już zatrudnionych

Podwyżki płac a wzrost wydajności pracy



Rys. 48 Ocena relacji wzrostu płac do wzrostu wydajności pracy w ciągu roku (pominięto na wykresie *płace rosły w zbliżonym stopniu co wydajność*)

Deklaracje przedsiębiorstw o planowanym wzroście płac są tradycyjnie częstsze w firmach będących w bardzo dobrej sytuacji.

Odsetek przedsiębiorstw planujących podwyżki wynagrodzeń (dane odsezonowane) spadł w relacji kwartalnej w przemyśle, w handlu oraz w budownictwie. W transporcie oraz w pozostałych usługach udział ten wzrósł. We wszystkich branżach mniej firm planuje wzrost płac niż rok wcześniej. Na uwagę zasługuje to, że w budownictwie stosunkowo dużo przedsiębiorstw planuje redukcję wynagrodzeń (8,2%).

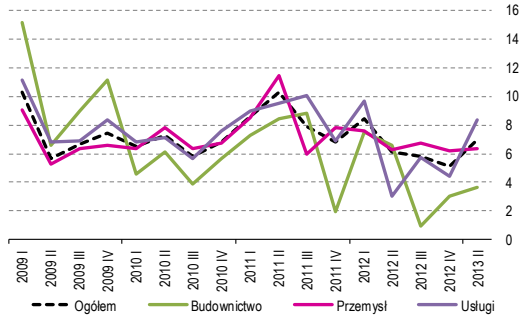
W podziale wg form własności wzrost wynagrodzeń będzie w II kw. br. znacznie częstszy w przedsiębiorstwach publicznych (20,2%) niż w prywatnych (10,4%). Najczęściej podwyżki planowane są w firmach samorządowych (29,3%) oraz w przedsiębiorstwach z przewagą kapitału zagranicznego (19,7%), najrzadziej w podmiotach prywatnych krajowych (6,6%). W tej ostatniej klasie najczęstsze są również planowane redukcje płac (3,4%).

Wśród klas zatrudnienia, wynagrodzenia tradycyjnie najczęściej zamierzają podnosić przedsiębiorstwa największe (2000 i więcej pracowników).

Podmioty, które zamierzają zwiększać płace nie robią tego kosztem poziomu zatrudnienia - częściej niż pozostałe przedsiębiorstwa informują o jednoczesnym zwiększaniu liczby pracowników.

Przy spadającym popycie na pracę oraz podwyższonym bezrobociu potrzeba zatrudnienia nowych pracowników nie wiąże się, podobnie jak w poprzednich kwartałach, z koniecznością oferowania wyższych wynagrodzeń. Znakomita większość przedsiębiorców (ok. 80%), zatrudniając nowych pracowników w I kw. br., bądź planując ich zatrudnienie w II kw., proponuje im wynagrodzenia zbliżone do wynagrodzeń osób już pracujących o podobnych kwalifikacjach. Wyższe płace należą w takiej sytuacji nadal do wyjątków. Znacznie częściej firmy zamierzają nowym pracownikom oferować niższe wynagrodzenia.

Nadal utrzymuje się zdecydowana przewaga przedsiębiorstw, w których wydajność pracy rośnie szybciej niż wynagrodzenia. Zmniejszająca się aktywność przedsiębiorstw spowodowała jednak w I kw. 2013 r. pogorszenie relacji pomiędzy wzrostem wynagrodzeń i wzrostem wydajności pracy (w stosunku do kwartału poprzedniego) – zwiększył się udział przedsiębiorstw, w których wydajność nie nadąża za płacami i spadł odsetek firm, w których wydajność rośnie szybciej niż wynagrodzenia. O szybszym wzroście płac niż wydajności pracy poinformowało 7,0% przedsiębiorstw w próbie, a więc 21,9% firm podwyższających płace. Wzrost wynagrodzeń nie przewyższa więc wzrostu wydajności w blisko 4/5

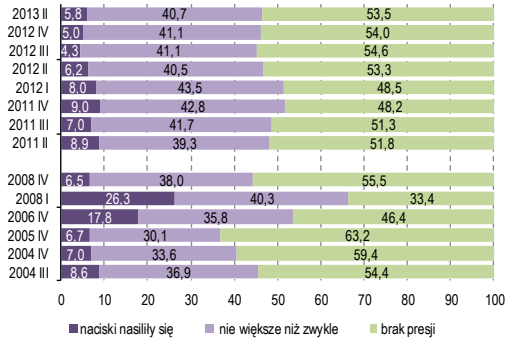


Rys. 49 Odsetek przedsiębiorstw, w których wzrost płac był w ciągu roku szybszy niż wzrost wydajności pracy wg 3 sektorów (próba ograniczona do firm, w których wynagrodzenia wzrosły)

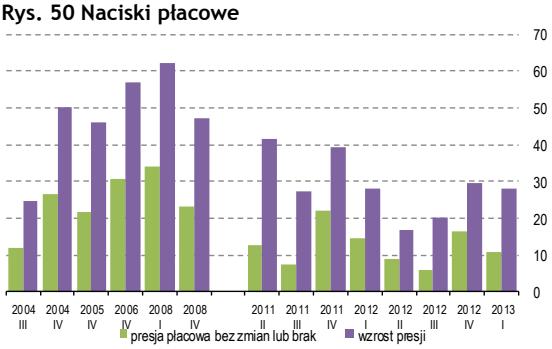
przedsiębiorstw, w których wynagrodzenia rosły.

Odsetek przedsiębiorstw, w których wzrost płac był szybszy niż wzrost wydajności wzrósł w budownictwie i w usługach, w przemyśle pozostał na nieznacznie wyższym poziomie w relacji do poprzedniego kwartału.

Presja płacowa



Rys. 50 Naciski płacowe



Rys. 51 Naciski płacowe a prognozy wzrostu płac

W I kw. 2013 r. presja płacowa utrzymywała się na niskim poziomie. Jest ona zdecydowanie słabsza niż na przełomie lat 2007/2008 (a więc w okresie jej największego nasilenia). Ponad połowa przedsiębiorstw zadeklarowała brak presji płacowej ze strony pracowników. Pozostali respondenci poinformowali o istnieniu nacisków na wzrost wynagrodzeń, ale w skali umiarkowanej, tj. nie większej niż dotychczas. Jedynie w 5,8% firm naciski te nasiliły się w stosunku do poprzedniego kwartału.

Presja płacowa ze strony pracowników jest najbardziej odczuwalna w energetyce i w górnictwie, a także w przedsiębiorstwach największych (2000 i więcej pracowników).

Naciski płacowe, aczkolwiek nadal relatywnie rzadkie, są w dalszym ciągu ważnym czynnikiem wzrostu wynagrodzeń. W przedsiębiorstwach, w których presja się nasila ponad dwuipółkrotnie częściej planowane są podwyżki płac niż w pozostałych firmach. Jednocześnie w podmiotach, w których naciski płacowe nasiliły się ponad dwukrotnie częściej niż w pozostałych firmach wzrost wydajności pracy nie nadążą za wzrostem płac.

6. Inwestycje

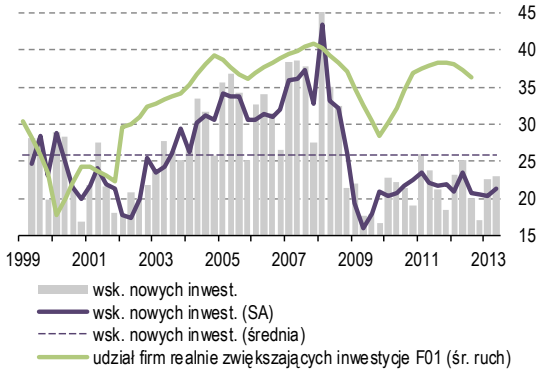
Z próby płyną sygnały sugerujące niewielką poprawę optymizmu w planach inwestycyjnych badanych przedsiębiorstw, ale większość wskaźników obrazujących aktywność inwestycyjną pozostaje nadal na bardzo niskich poziomach. Odnotowano niewielki wzrost udziału przedsiębiorstw planujących rozpoczęcie nowych inwestycji w ciągu kwartału oraz poprawę wskaźników dynamiki planowanej wielkości nakładów, w tym zarówno w planach o horyzoncie kwartalnym, jak i rocznym. Poprawił się również wskaźnik kontynuacji inwestycji, który informuje o zamiarach, co do przebiegu już rozpoczętych zadań inwestycyjnych (odczyt powyżej długoletniej średniej).

Poprawiają się perspektywy inwestycyjne największych przedsiębiorstw (2000+). Firmy te coraz częściej angażują się w nowe projekty inwestycyjne (wskaźnik nowych inwestycji zbliża się do najlepszych historycznie wyników zanotowanych w latach 2007-2008.), chociaż ujemne nadal saldo prognoz dynamiki inwestycji pokazuje, że skala tych przedsięwzięć jeszcze nie jest duża.

Poprawę nastrojów widać także w grupie firm z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego, gdzie można jednak oczekiwać na razie jedynie wyhamowanie spadku wielkości nakładów na inwestycje.

Niska aktywność inwestycyjna w badanej grupie przedsiębiorstw jest rezultatem przede wszystkim utrzymywania się wysokiej niepewności co do kierunku rozwoju sytuacji oraz zbyt niskiego popytu i niekorzystnych perspektyw sprzedaży. Niepewność skłania przedsiębiorstwa do wstrzymywania się z realizacją potrzebnych inwestycji i odkładania momentu ich przeprowadzenia do czasu obniżenia niepewności czy do czasu utrwalenia się pozytywnych tendencji w otoczeniu. Łącznie połowa badanych oceniła, że poziom inwestycji w tym roku będzie niski, bądź wręcz nie planują żadnych poważniejszych inwestycji. Największy udział takich firm znalazł się w budownictwie, w MSP, w krajowym sektorze prywatnym. Bez większych przeszkód inwestuje grupa największych przedsiębiorstw (2000+), w której 90% firm realizuje wszystkie ważne przedsięwzięcia rozwojowe.

Planowane inwestycje

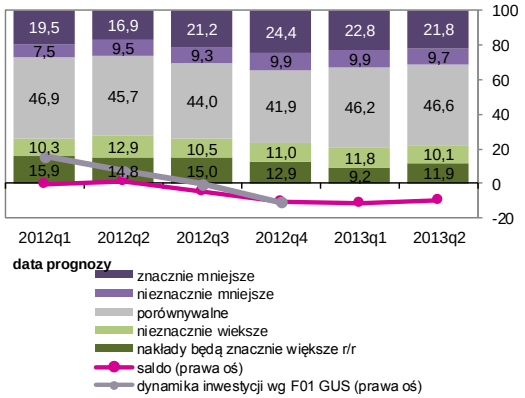


Rys. 52 Wskaźnik nowych inwestycji - udział przedsiębiorstw planujących rozpoczęcie nowych inwestycji w perspektywie kwartału. Udział przedsiębiorstw realnie zwiększających nakłady na środki trwałe wg F01 GUS (nakł. narastająco, śr. ruch.)

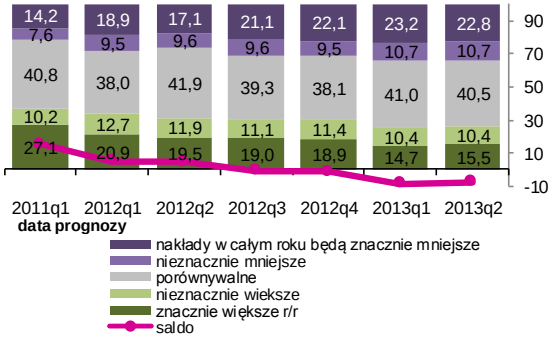
W badanej próbie przedsiębiorstw odnotowano niewielką poprawę wskaźnika nowych inwestycji w relacji kwartalnej, przy pogorszeniu w odniesieniu rocznym (Rys. 52). Nowe inwestycje w ciągu kwartału rozpocznie 21,3% przedsiębiorstw, tj. o 0,9 pp. więcej niż w pierwszych trzech miesiącach tego roku a o 2,3 pp. mniej niż przed rokiem. Zakres zmienności tego wskaźnika począwszy od 2010 r. jest stosunkowo wąski (wcześniej widoczne były większe wahania), a sam wskaźnik pozostaje na niskim poziomie, potwierdzając utrzymywanie się niskiej aktywności inwestycyjnej badanych przedsiębiorstw.

Nieco bardziej optymistyczne niż w poprzednim kwartale są także kwartalne oraz roczne prognozy wielkości inwestycji, jakkolwiek większość przedsiębiorstw nadal myśli raczej o zmniejszaniu skali inwestycji niż o ich wzroście (saldo prognoz dynamiki inwestycji nadal pozostaje ujemne, Rys. 53). Łącznie 31,5% badanych inwestorów w II kwartale zamierza wydać na inwestycje mniej niż w podobnym okresie ubiegłego roku a 21,9% chce powiększyć skalę nakładów, w tym w niemal 12% firm będzie to znaczący wzrost. Warto także odnotować, że przedsiębiorstw o tych najbardziej optymistycznych prognozach dużego wzrostu inwestycji wyraźnie przybyło w ciągu kwartału, co w znacznym stopniu zrekompensowało odnotowany kwartał wcześniej spadek.

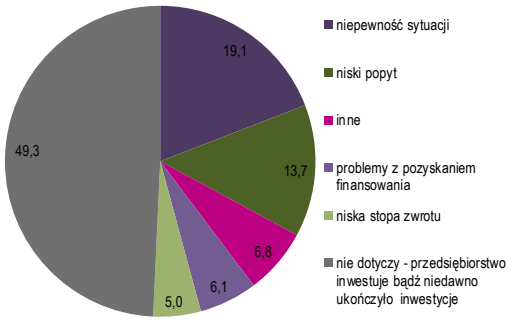
Optymizm w planach kwartalnych inwestycji zwiększył się w ciągu kwartału w większości badanych grup, ale nadal w większości z nich (z wyjątkiem części sektora publicznego,



Rys. 53 Planowana zmiana wielkości nakładów ogółem w perspektywie kwartału r/r i plany inwestycji na cały bieżący rok r/r



Rys. 54 Planowana zmiana wielkości nakładów ogółem na cały bieżący rok r/r



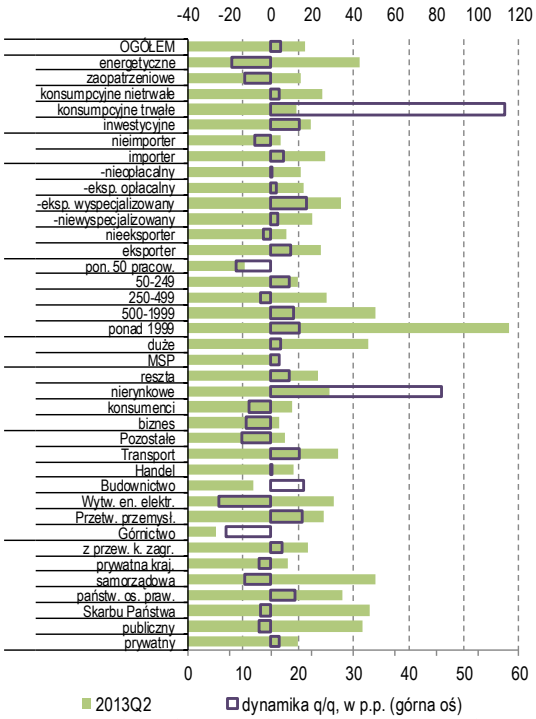
Rys. 55 Przyczyna braku lub niskich inwestycji w 2013 r.

firm wytwarzających dobra energetyczne oraz sektora usług nierynkowych) można oczekiwać spadku nakładów. Z rozkładu prognoz wynika także, że przedsiębiorstwa nieco bardziej optymistycznie oceniają możliwości wzrostu inwestycji w horyzoncie roku niż w perspektywie krótkookresowej (w przypadku prognoz rocznych udział firm zakładających znaczący wzrost inwestycji jest większy niż w przypadku prognoz krótkoterminowych).

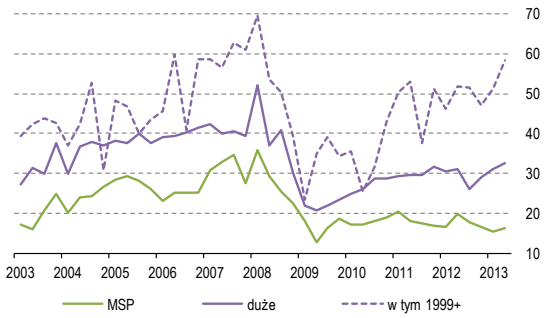
Warto tu uzupełnić, że pogłębienie się ujemnego salda kwartalnych prognoz dynamiki inwestycji, jakie w badanej próbie przyniosła końcówka ub. r., ma potwierdzenie w danych statystycznych dotyczących całego sektora przedsiębiorstw. Zgodnie z danymi GUS w IV kwartale ubiegłego roku nakłady na środki trwałe spadły o 11% w skali rocznej po spadku o 0,3% w III kwartale (Rys. 53).

Niska aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw jest obecnie rezultatem przede wszystkim utrzymywania się wysokiej niepewności co do kierunku rozwoju sytuacji (Rys. 55). Tak deklarowało 19,1% przebadanych firm. Niepewność skłania przedsiębiorstwa do wstrzymywania się z realizacją potrzebnych inwestycji i odkładania momentu ich przeprowadzenia do czasu rozwiązania niepewności czy nawet do czasu utrwalenia się pozytywnych tendencji w otoczeniu. Kolejną ważną barierą dla inwestycji jest zbyt niski popyt i niekorzystne perspektywy sprzedaży (dla 13,7% badanych). Mniejszym problemem dla przedsiębiorstw okazały się natomiast kwestie związane z pozyskaniem finansowania dla inwestycji – niespełna 7% firm wskazało na barierę finansową. Przedsiębiorstwa także na ogół nie mają większego problemu z wytypowaniem atrakcyjnych możliwości inwestycyjnych, ponieważ tylko 5% respondentów nie podjęło inwestycji ze względu na zbyt niski poziom stopy zwrotu z przedsięwzięcia. Kwestia zwrotu z inwestycji jest problemem poważniejszym dla przedsiębiorstw o dłuższym cyklu inwestycji. Łącznie więc połowa badanych oceniła, że poziom inwestycji w tym roku będzie niski, bądź wręcz nie planują żadnych poważniejszych inwestycji. Największy udział firm nieinwestujących znalazł się w budownictwie (ok. 3/4 firm budowlanych bez inwestycji w tym roku), w MSP (60%), w sektorze prywatnym, w tym zwłaszcza w jego części krajowej (58%). Budownictwo szczególnie silnie odczuwa barierę związaną z niepewnością. Bez większych przeszkód inwestuje natomiast grupa największych przedsiębiorstw (2000+), w której aż 90% firm realizuje wszystkie ważne przedsięwzięcia rozwojowe.

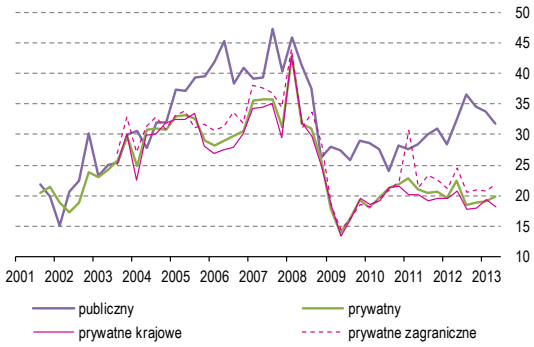
Planowane inwestycje – analiza w podstawowych przekrojach



Rys. 56 Wskaźnik nowych inwestycji w wybranych przekrojach (wskaźnik odsezonowany)



Rys. 57 Wskaźnik nowych inwestycji w podziale wg wielkości zatrudnienia (wskaźniki odsezonowane)



Rys. 58 Wskaźnik nowych inwestycji w podziale na sektory własności (wskaźniki odsezonowane)

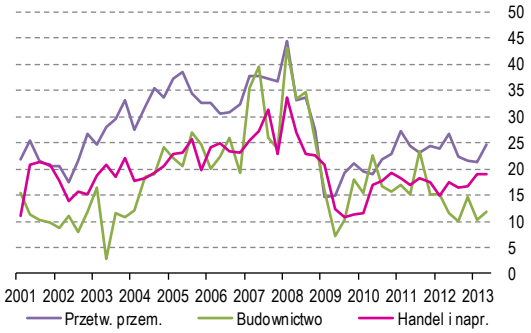
Udział inwestorów rozpoczynających nowe inwestycje w ciągu kwartału wzrósł w większości badanych grup (Rys. 56), ale jednocześnie w niemal wszystkich klasach nakłady ogółem mogą być niższe niż w II kwartale poprzedniego roku.

Perspektywy inwestycyjne coraz lepiej oceniają największe przedsiębiorstwa (2000+). Firmy te coraz chętniej angażują się w nowe projekty inwestycyjne (wskaźnik nowych inwestycji zbliża się do najlepszych historycznie wyników zanotowanych w latach 2007-2008.), chociaż ujemne saldo prognoz dynamiki inwestycji pokazuje, że skala tych przedsięwzięć jeszcze nie jest duża.

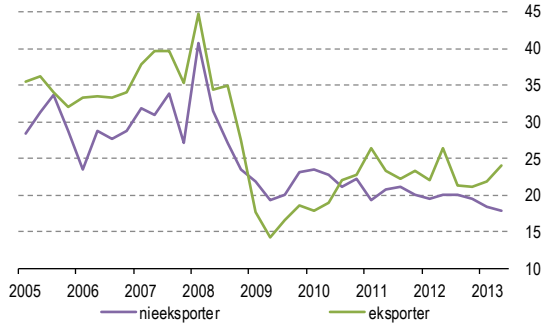
Pogłębia się dystans między aktywnością inwestycyjną dużych firm i sektora MSP (Rys. 57), głównie za sprawą dynamicznie rosnącej w ostatnich dwóch kwartałach aktywności podmiotów zatrudniających przynajmniej 500 pracowników. Perspektywy inwestycyjne szczególnie optymistycznie przedstawiają się wśród największych pod względem zatrudnienia inwestorów (2000+). Optymizm w planach nowych inwestycji przedsiębiorstw 2000+ rośnie stopniowo od początku 2010 r. a według ostatnich danych wskaźnik nowych inwestycji tej grupy firm zbliża się do 60%, czyli do najlepszych historycznie wyników zanotowanych w latach 2007-2008. Nie widać jednak na razie odbicia prognoz dynamiki wielkości inwestycji w sektorze dużych przedsiębiorstw (salda tych prognoz pozostają ujemne). Zwiększone zainteresowanie nowymi inwestycjami nie przekłada się zatem na wzrost nakładów ogółem w tej grupie, co z kolei informuje o tym, że skala tych przedsięwzięć jeszcze nie jest duża.

W sektorze MSP, który tradycyjnie z mniejszym optymizmem niż duże firmy rysuje swoje plany inwestycyjne, obserwujemy tylko niewielki wzrost wskaźnika nowych inwestycji. Od momentu nasilenia się zjawisk kryzysowych udział inwestorów planujących rozpoczęcie nowych inwestycji nie może przebić się przez poziom 20% (w latach wcześniejszych tj. 2004-2008 odczyt wskaźnika znacznie przekraczał poziom 20%). Jednocześnie nastąpiła jednak zdecydowana poprawa prognoz dynamiki wielkości inwestycji, która sugeruje poprawę dynamiki inwestycji, choć na razie oznacza to jedynie wolniejsze tempo spadku wielkości nakładów w MSP.

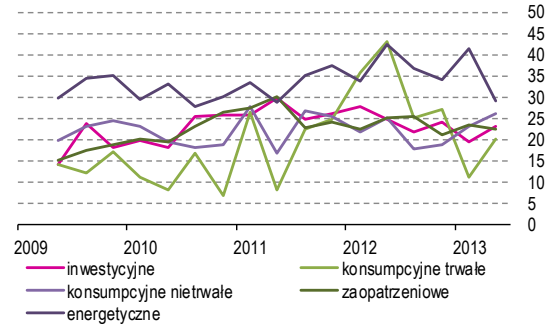
Duży dystans w ocenach perspektyw inwestycyjnych dzieli nadal sektor prywatny i publiczny (Rys. 58), chociaż od trzech kwartałów nastroje inwestorów w grupie firm publicznych wyraźnie się pogarszają. Wskaźnik nowych inwestycji w sektorze prywatnym jest natomiast bardziej stabilny, ale też jednocześnie bez widocznych sygnałów poprawy po 2009 r. Korzystniej rozkładają się też prognozy dotyczące wielkości kwartalnych inwestycji przedsiębiorstw publicznych w porównaniu z prognozami firm prywatnych (neutralne saldo tych prognoz w sektorze publicznym, przy prognozach zapowiadających dalszy głęboki spadek inwestycji w przedsiębiorstwach prywatnych). W sektorze



Rys. 59 Wskaźnik nowych inwestycji w wybranych sekcjach PKD (wskaźniki odsezonowane)



Rys. 60 Wskaźnik nowych inwestycji a działalność eksportowa (wskaźniki odsezonowane)



Rys. 61 Wskaźnik nowych inwestycji a przeznaczenie produkcji (wskaźniki odsezonowane)

prywatnym wyróżnia się jednak pozytywnie grupa firm z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego, gdzie ujemne w poprzednich dwóch kwartałach saldo prognoz zbliżyło się w II kwartale do poziomu neutralnego wskazując na możliwe wyhamowanie spadku inwestycji w tej klasie. Takiego odbicia nie obserwujemy natomiast w prywatnych firmach krajowych, gdzie prognozy sugerują utrzymanie się nadal głębokich spadków inwestycji (silnie ujemne saldo prognoz trzeci kwartał z rzędu).

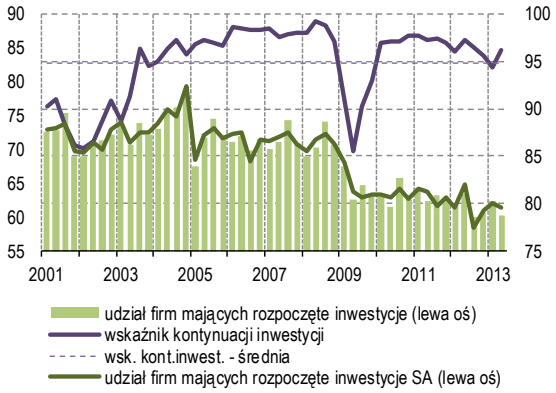
W podziale branżowym poprawę wskaźnika nowych inwestycji w relacji kwartalnej odnotowano w przetwórstwie przemysłowym, transporcie, ale także w najmniej inwestującym dotychczas budownictwie (Rys. 56). Impulsem do inwestycji w tych grupach jest m.in. wzrost stopnia wykorzystania zdolności produkcyjnych. Przedsiębiorstwa budowlane wciąż znacznie bardziej pesymistycznie oceniają swoje możliwości inwestycyjne i znacznie rzadziej niż pozostałe firmy planują rozpoczynanie nowych inwestycji. Zapowiadają one równocześnie głębsze redukcje wielkości inwestycji na tle próby. Istotny dla perspektyw rozwoju branży budowlanej może być jednak fakt, że zgodnie z planami respondentów tempo redukcji inwestycji firm budowlanych powinno się w najbliższym kwartale zmniejszyć. Również w pozostałych sekcjach PKD należy się spodziewać spadku inwestycji w II kwartale w relacji rocznej. Wyjątkiem jest tylko energetyka, gdzie planowany jest wzrost nakładów w najbliższym kwartale. Aktywność inwestycyjna firm w energetyce ze względu na wysokonakładowy charakter inwestycji w tej branży ma znaczący wpływ na kształtowanie się zagregowanych wydatków na środki trwałe w sektorze przedsiębiorstw. Energetyka jest także jedyną grupą w próbie, w której saldo prognoz dynamiki kwartalnych inwestycji od pięciu kwartałów pozostaje nieujmne. Badane przedsiębiorstwa działające w branży energetycznej w ostatnich kwartałach odnotowały gwałtowny wzrost stopnia wykorzystania mocy produkcyjnych osiągając nowe historyczne maksimum (w ciągu półrocza stopień wykorzystania mocy wzrósł o 6,9 pp. przekraczając 80%). Sytuacja inwestorów w branży energetycznej jest specyficzna m.in. z uwagi na długi cykl inwestycyjny (przekraczający średnio 28 miesięcy).

Plany inwestycyjne pozostają zróżnicowane pomiędzy eksporterami, którzy w ostatnich kwartałach zwiększali aktywność inwestycyjną podejmując coraz więcej nowych inwestycji, a firmami sprzedającymi w kraju, gdzie widoczny jest lekko słabnący trend tej aktywności (Rys. 60). Wśród czynników wpływających na to zróżnicowanie można wymienić bardzo szybko w ostatnich dwóch latach pogarszające się oceny dopasowania zapasów w grupie firm działających wyłącznie na rynkach krajowych, co może oznaczać problemy z popytem - w przedsiębiorstwach sprzedających tylko w kraju gwałtownie nasila się problem nadmiernych zapasów (co piąta firma narzeka na zbyt duże zapasy, to 5-ciokrotnie więcej niż przed dwu laty). Niemniej jednak w obydwu tych grupach przedsiębiorstwa chcą nadal zmniejszać nakłady w porównaniu z budżetami przeznaczonymi na inwestycje w podobnym okresie poprzedniego roku, chociaż w przypadku eksporterów redukcje nie powinny być już tak duże jak w I kwartale.

Z przebiegu wskaźnika nowych inwestycji w klasyfikacji według przeznaczenia produkcji w przedsiębiorstwach przetwórstwa przemysłowego wynika, że w ostatnim kwartale nastąpił poważy spadek optymizmu w planach dotyczących nowych inwestycji przedsiębiorstw wytwarzających dobra energetyczne (Rys. 61). W pozostałych grupach oceny na ogół poprawiały się. Mimo zaobserwowanego pogorszenia wskaźnika nowych inwestycji przedsiębiorstw produkujących dobra energetyczne firmy te nadal relatywnie korzystniej na tle próby oceniają perspektywy dla inwestycji i nowe inwestycje będą tu rozpoczynane częściej niż w pozostałych grupach.

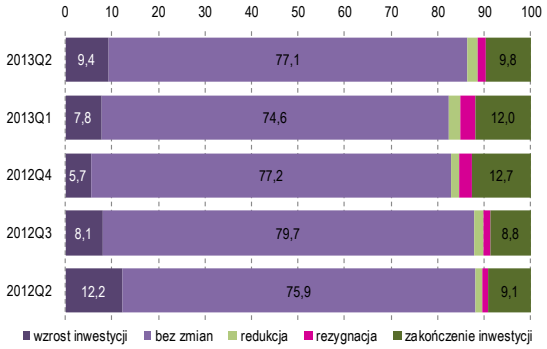
Przedsiębiorstwa wytwarzające dobra energetyczne utrzymały przy tym prognozy wzrostu nakładów ogółem na inwestycje w II kwartale. Jest to jedyna spośród badanych grup, w której piąty kolejny kwartał utrzymuje się istotnie dodatnie saldo prognoz wzrostu nakładów ogółem (zarówno w planach o horyzoncie kwartalnym, jak i rocznym). Najgłębszych spadków wielkości nakładów ogółem, podobnie jak w poprzednich trzech kwartałach, można oczekiwać w grupie producentów dóbr nietrwałego użytku. Zwraca również uwagę odbudowujące się po trzech kwartałach szybkiego spadku zainteresowanie nowymi inwestycjami firm wytwarzających dobra konsumpcyjne trwałego użytku (dynamika nakładów ogółem przy tym głęboko ujemna, co związane jest z wysoką aktywnością inwestycyjną i podejmowaniem dużej liczby nowych inwestycji przed rokiem).

Inwestycje w trakcie realizacji



Rys. 62 Wskaźnik kontynuacji inwestycji oraz odsetek przedsiębiorstw mających rozpoczęte inwestycje

Wskaźnik kontynuacji inwestycji: udział przedsiębiorstw planujących kontynuować inwestycje w podgrupie przedsiębiorstw mających rozpoczęte inwestycje. Poprzez kontynuowanie inwestycji rozumiemy tutaj realizowanie inwestycji według przyjętych planów, zwiększenie tych inwestycji, ale też planowe zakończenie inwestycji



Rys. 63 Przewidywany przebieg rozpoczętych inwestycji (% odpowiedzi w grupie inwestorów)

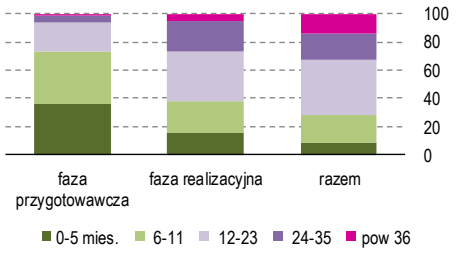
Niska aktywność badanych przedsiębiorstw w zakresie podejmowania nowych inwestycji przekłada się na niski udział firm będących w trakcie realizacji inwestycji, jaki w próbie utrzymuje się od połowy 2009 r. W II kwartale odsetek ten obniżył się nieznacznie do poziomu 61,5% (Rys. 62).

Poprawił się natomiast wskaźnik kontynuacji inwestycji, który informuje o zamiarach, co do przebiegu już rozpoczętych zadań inwestycyjnych. W rezultacie wskaźnik powrócił do poziomu powyżej średniej długookresowej. Poprawa wskaźnika kontynuacji jest kolejnym, poza odbiciem w prognozach zmian wielkości nakładów, pozytywnym sygnałem płynącym z próby, który może zwiastować poprawę optymizmu wśród inwestorów.

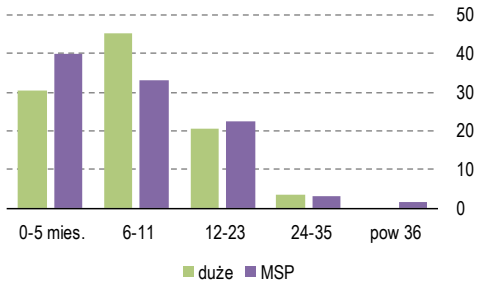
Wzrost wskaźnika kontynuacji był wynikiem m.in. spadku udziału przedsiębiorstw całkowicie rezygnujących z realizowanych przedsięwzięć (Rys. 63). Łączny odsetek firm, które deklarowały zamiar redukcji bądź całkowitej rezygnacji z realizowanych programów inwestycyjnych po trzech kwartałach wzrostu spadł o 1,2 pp. do poziomu 3,8%. Jest to więc niewielka grupa, ale uważnie obserwowana, ze względu na fakt, że dynamiczny wzrost udziału tej grupy towarzyszył i kryzysowi początku ubiegłej dekady, i załamaniu z 2009 r. (wówczas ich udział przekroczył 14%). Większość inwestorów w II kwartale br. zamierza kontynuować rozpoczęte wcześniej inwestycje bez zmian co do ich zakresu (77,1%). 9,4% inwestorów planuje natomiast rozszerzyć skalę prowadzonych inwestycji (wzrost o 1,2 pp. kw/kw).

Poprawę ocen kontynuacji rozpoczętych inwestycji w II kwartale br. odnotowano w niemal wszystkich badanych grupach przedsiębiorstw. Poprawiły się m.in. słabe przed kwartałem oceny w budownictwie (wówczas co dziesiąta firma budowlana deklarowała zamiar przerwania inwestycji, a obecnie niespełna 5% firm tej sekcji) i w rezultacie możliwości kontynuacji inwestycji w budownictwie są podobne jak w pozostałych sekcjach.

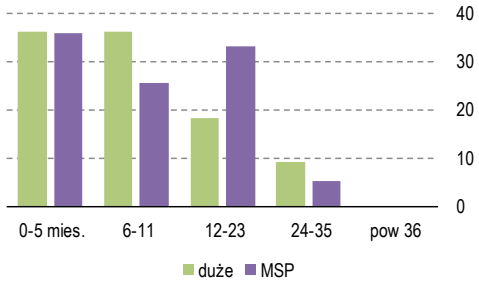
Czas trwania procesu inwestycyjnego



Rys. 64 Długość procesu inwestycyjnego (faza przygotowawcza + realizacyjna)



Rys. 65 Długość fazy przygotowawczej procesu inwestycyjnego w przedsiębiorstwach przetwórstwa przemysłowego w podziale na wielkość zatrudnienia



Rys. 66 Długość fazy przygotowawczej procesu inwestycyjnego w przedsiębiorstwach budowlanych w podziale na wielkość zatrudnienia

Z opinii badanych przedsiębiorstw wynika, że cały proces inwestycyjny trwa zwykle nie dłużej niż dwa lata (tak deklarowało 67% badanych, Rys. 64), w tym faza przygotowawcza zajmuje na ogół, bo w 3/4 przypadków, nie dłużej niż rok. W porównaniu z wynikami badania, które zostało przeprowadzone w 2007 r. można mówić o pewnym skróceniu czasu potrzebnego na przeprowadzenie wszystkich działań przygotowawczych (udział firm, którym czynności przygotowawcze zajmują krócej niż pół roku wzrósł z 25,6% do 36,6%). Jednocześnie wydłużeniu uległa faza realizacyjna. Nie bez znaczenia dla wyników może być jednak fakt, że bieżące dane odnosimy do danych za okres dobrej koniunktury, kiedy w przedsiębiorstwach realizowane były duże inwestycje. Skrócenie cyklu może więc z jednej strony być efektem usprawnienia procedur w ramach procesu inwestycyjnego, z drugiej jednak strony może być efektem niższej aktywności inwestycyjnej i mniejszej skali realizowanych inwestycji.

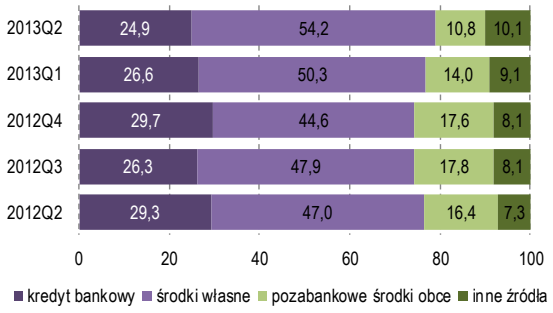
Przebieg i długość procesu inwestycyjnego zależy również od wielkości przedsiębiorstwa i specyfiki jego działalności, stąd niezbędne jest uwzględnienie w analizie tych cech przedsiębiorstw. Długość cyklu inwestycyjnego odzwierciedlać może również skalę trudności, na jakie przedsiębiorstwo napotyka w procesie inwestycyjnym w tym np. czas potrzebny na uzyskanie niezbędnych pozwoleń. Można oczekiwać, że proces inwestycyjny będzie dłuższy w przedsiębiorstwach dużych, gdzie zwykle są realizowane bardziej złożone i wymagające większych nakładów przedsięwzięcia. Podobna relacja występuje w badanej próbie (poza handlem, gdzie relacja jest odwrotna).

Odnosząc ostatnie wyniki do danych uzyskanych w 2007 r. można stwierdzić (z zastrzeżeniem dot. fazy w cyklu koniunkturalnym), że faza przygotowawcza wyraźnie skróciła się w analizowanym okresie w przedsiębiorstwach przemysłowych, w tym wyraźniejsze skrócenie tej fazy widoczne jest w sektorze MSP.

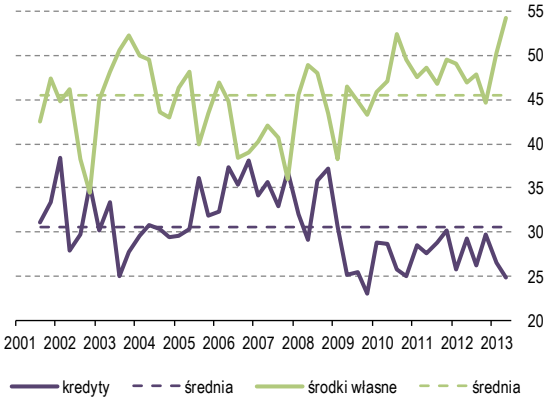
Wydłużeniu uległy z kolei etap przygotowawczy inwestycji w budownictwie, przy czym zjawisko to widoczne jest zarówno w sektorze dużych przedsiębiorstw jak i w MSP. W 2013 r. 38% małych firm budowlanych deklarowało, że faza przygotowawcza trwa dłużej niż rok wobec niespełna 16% podobnych opinii zgłoszonych w 2007 r. Ponadto firmy MSP działające w budownictwie potrzebują więcej czasu na przygotowanie inwestycji niż duże jednostki.

W handlu sytuacja w zakresie długości trwania fazy przygotowawczej nie zmieniła się istotnie w grupie dużych przedsiębiorstw. W MSP w ciągu sześciu lat przybyło firm, którym czynności przygotowawcze do inwestycji zajmują mniej niż 6 miesięcy (z 24% do 34%), ale jednocześnie znacząco przybyło jednostek, w których potrzeba na te działania nawet dwóch lat. Ostatecznie w MSP potrzeba średnio mniej czasu na fazę przedrealizacyjną niż w firmach dużych.

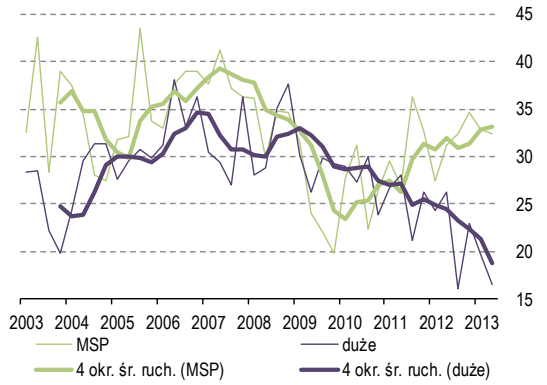
Źródła finansowania nowych inwestycji



Rys. 67 Główne źródło finansowania nowych inwestycji. Podgrupa przedsiębiorstw rozpoczynających nowe inwestycje



Rys. 68 Porównanie udziału inwestorów deklarujących finansowanie nowych inwestycji ze środków własnych i kredytów bankowych. Podgrupa inwestorów planujących nowe inwestycje



Rys. 69 Porównanie udziału inwestorów deklarujących finansowanie nowych inwestycji z kredytów bankowych w sektorze MSP i w dużych przedsiębiorstwach. Podgrupa inwestorów planujących nowe inwestycje

Umacnia się dominująca rola własnych środków w finansowaniu działalności inwestycyjnej. Udział inwestorów samofinansujących nowo podejmowane inwestycje wzrósł wyraźnie drugi kwartał z rzędu osiągając w II kwartale tego roku 54,2% (tj. o 3,9 pp. więcej kw/kw), co jest najwyższym zanotowanym wynikiem w historii badania (dane na temat struktury źródeł finansowania pozyskiwane są od 2001 r., Rys. 67). Jednocześnie na niskim poziomie, poniżej długoletniej średniej, utrzymuje się udział przedsiębiorstw, które dla pokrycia wydatków inwestycyjnych planują wykorzystać kredyty bankowe (24,9%, spadek o 1,7 pp.). Niski odsetek inwestycji finansowanych z kredytów bankowych jest związany z faktem, że przedsiębiorstwa realizują obecnie inwestycje o niewielkiej skali, nie wymagające dodatkowego zasilania zewnętrznego. Maleje również zainteresowanie pozabankowymi formami finansowani obcego, z których w II kwartale skorzysta niespełna 11%. Podobna co do wielkości grupa sięgnie po inne źródła dla pokrycia wydatków związanych z rozpoczynanymi inwestycjami.

Kredyty bankowe są ważniejszym źródłem finansowania nowo rozpoczynanych inwestycji dla firm sektora MSP niż dla przedsiębiorstw dużych (odpowiednio 32,4% i 16,5%, Rys. 69). Ten dystans wciąż się powiększa, ponieważ w obu tych grupach obserwujemy odmienne tendencje, jeśli chodzi o rolę finansowania kredytowego. W podmiotach dużych w ostatnich czterech latach odsetek inwestorów korzystających z kredytów kształtował się według trendu malejącego (przy rosnącej roli środków własnych, odsetek samofinansujących się firm w grupie dużych podmiotów sięga obecnie 63%) i ostatni wynik jest jednym z najniższych wyników w historii badania. W tym samym czasie sektor MSP notował dynamiczny wzrost zainteresowania kredytami w finansowaniu nowych inwestycji, przy czym nadal jest ono znacznie niższe niż w latach 2007-2008.

Wśród sekcji zwraca uwagę znaczny spadek udziału nowo rozpoczynanych inwestycji finansowanych kredytem bankowym w budownictwie. Mimo tego spadku średnie wykorzystanie kredytów w ciągu ostatnich trzech lat w budownictwie jest relatywnie wyższe niż na poziomie pełnej próby. Średni udział inwestorów deklarujących pokrycie inwestycji z kredytów dla ostatnich 3 lat sięgał w budownictwie 38%, przy niespełna 28% średniej w pełnej próbie.

Po kredyty dla finansowania inwestycji częściej sięgają przedsiębiorstwa prywatne niż publiczne. Wśród przedsiębiorstw prywatnych niższy stopień finansowania kredytowego utrzymuje się z kolei w grupie podmiotów zagranicznych (co jest związane z faktem, że większe znaczenie ma w tych firmach finansowanie wewnątrzkorporacyjne). Po głębokim spadku na początku roku zainteresowanie kredytem w grupie firm z udziałem kapitału zagranicznego kształtuje się na rekordowo niskim poziomie - zaledwie co dziesiąty inwestor w tej grupie pokryje zapotrzebowanie na finansowanie nowych inwestycji zaciągając kredyt w banku.

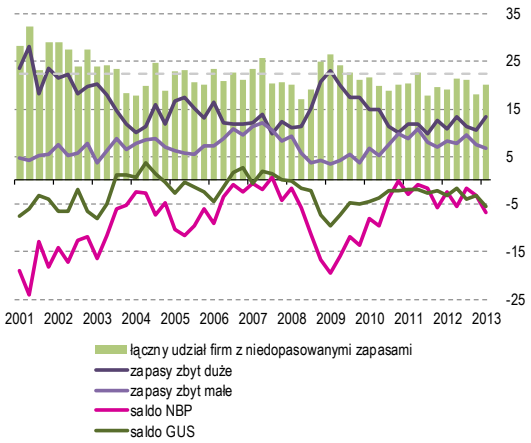
7. Zapasy

Oceny zapasów od dwóch lat nie podlegają większym zmianom, a ich rozkład jest dość zbliżony do rozkładu z lat 2006-2008. Odsetek firm informujących o odchyleniach wielkości zapasów od optymalnego poziomu utrzymuje się poniżej wieloletniej średniej, przy czym problemy przedsiębiorstw częściej wynikały z nadmiaru zapasów niż z ich niedoborów. Na tle dotychczasowych danych odsetek firm zgłaszających nadwyżki zapasów jest jednak stabilny i niski.

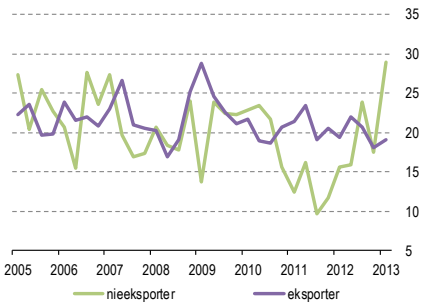
Ocena dopasowania zapasów pogorszyła się w większości badanych grup, m.in. w grupie firm dużych oraz wśród przedsiębiorstw sprzedających swoje produktu i usługi tylko na rynkach krajowych.

Mniej korzystnie niż przed kwartałem przedstawia się ocena poziomu zapasów towarów w handlu. Problemem przedsiębiorstw handlowych jest nadal głównie zbyt duży poziom zapasów.

Ocena stanu zapasów[5]



Rys. 70 Ocena poziomu zapasów produktów gotowych. Próba ograniczona do sekcji przetwórstwo przemysłowe oraz górnictwo i kopalnictwo. Saldo ocen zapasów wg badania NBP i GUS (ostatnie dane: stan na II-2012).



Rys. 71 Udział przedsiębiorstw oceniających poziom zapasów jako nieodpowiedni w podziale według aktywności eksportowej

Sytuacja w próbie w obszarze zapasów od dwóch lat nie podlega większym zmianom a rozkład ocen zapasów jest zbliżony do rozkładu z lat 2006-2008. Odsetek firm informujących o odchyleniach wielkości zapasów od optymalnego poziomu utrzymuje się poniżej wieloletniej średniej. W I kwartale 2013 r. odsetek firm informujących o odchyleniach wielkości zapasów od optymalnego poziomu wzrósł o 2 pp. do 20% (Rys. 70), przy czym problemy przedsiębiorstw częściej wynikały ze zbyt dużych zapasów (13,4%) niż z ich niedoborów (6,7%). Niemniej jednak na tle dotychczasowych danych odsetek firm zgłaszających nadwyżki zapasów jest stabilny i niski.

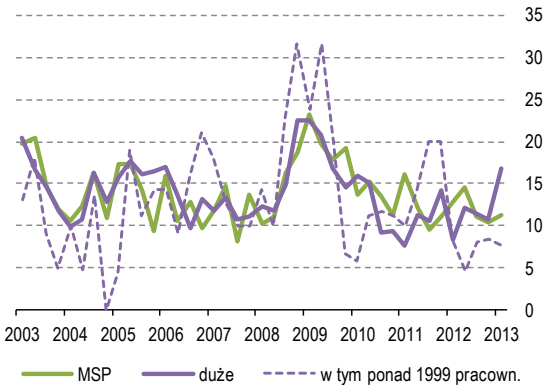
Wzrost odsetka przedsiębiorstw posiadających nieodpowiedni poziom zapasów nastąpił w niemal wszystkich badanych grupach.

Pogorszenie stopnia dopasowania zapasów zgłosiły m.in. przedsiębiorstwa duże, które dotąd wyróżniały się stosunkowo lepszymi ocenami w tym zakresie w porównaniu z sektorem MSP. Problemy z zapasami w dużych podmiotach wynikały głównie z odkładania się ich nadmiernych ilości w przedsiębiorstwach. W I kwartale tego roku około 17% firm dużych posiadało zbyt wysokie zapasy i jest to najwyższy odsetek zanotowany od 2009 r. Stopniowa poprawa ocen zapasów następuje natomiast w grupie MSP. W rezultacie po raz pierwszy w historii tego badania podmioty duże wyraźnie słabiej oceniły dopasowanie zapasów niż firmy z MSP.

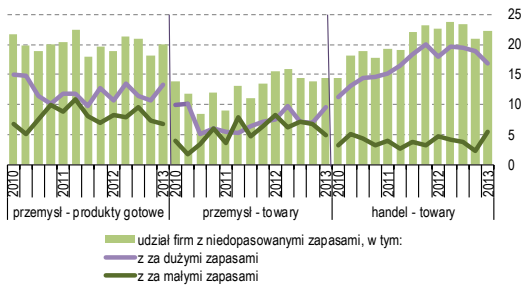
Niepokojąco szybko pogarszają się oceny zapasów w grupie przedsiębiorstw oferujących swoje produkty na rynku krajowym (Rys. 71). W I kwartale już niemal 29% tych podmiotów oceniało poziom zapasów jako nieodpowiedni, co jest najsłabszym wynikiem od 2005 r. W tej grupie nasilają się trudności związane ze zbyt dużymi zapasami. Znacznie korzystniej przedstawia się sytuacja w zakresie gospodarowania zapasami w grupie przedsiębiorstw prowadzących sprzedaż na rynki zagraniczne. Firmy te w I

[5] Dane w tym rozdziale dotyczą przedsiębiorstw z sekcji „Przetwórstwo przemysłowe" oraz „Górnictwo i kopalnictwo". W zestawieniu ocen zapasów w układzie rodzajowym uwzględniono dodatkowo „Handel i naprawy".

kwartale odnotowały tylko nieznaczne pogorszenie stopnia dopasowania zapasów i trend wskaźnika pozostał malejący wskazując tym samym na poprawiającą się sytuację w dłuższym okresie.



Rys. 72 Udział przedsiębiorstw oceniających poziom zapasów jako nadmierny w podziale na wielkość przedsiębiorstwa



Rys. 73 Ocena poziomu zapasów produktów gotowych i towarów (przemysł oraz handel i naprawy)

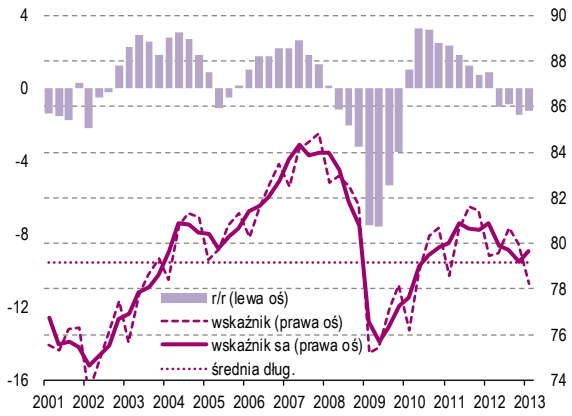
Silny przyrost udziału firm o nieodpowiednich zapasach obserwuje się także wśród przedsiębiorstw wytwarzających dobra energetyczne. W tej grupie od początku ubiegłego roku szybko nasila się zjawisko nadmiernych zapasów. W I kwartale niemal 45% przedsiębiorstw wytwarzających dobra energetyczne informowało o występowaniu odchyleń zapasów od założonego poziomu, w tym najczęściej były to odchylenia wynikające ze zbyt dużych zapasów.

Przedsiębiorstwom przemysłowym mniej trudności sprawia utrzymanie optymalnego poziomu zapasów towarów niż produktów. Łączny odsetek firm w przemyśle, w których występowały odchylenia od docelowego poziomu zapasów towarów wyniósł w I kwartale tego roku wyniósł 14,4% (Rys. 73), co jest wynikiem zbliżonym do wyników uzyskanych we wcześniejszym kwartale. Zmienił się natomiast w ciągu kwartału charakter tych problemów, ponieważ obecnie znacznie więcej przedsiębiorstw narzeka na zbyt duże zapasy towarów niż na ich niski poziom.

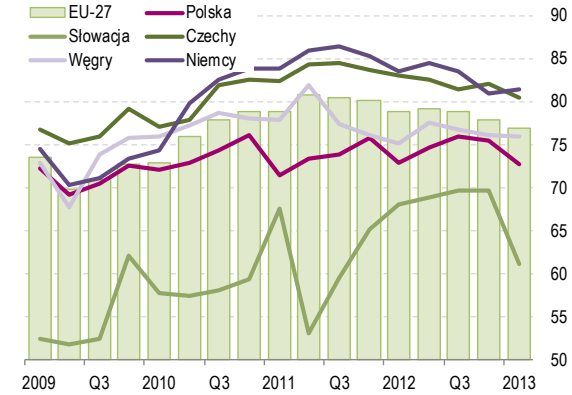
Mniej korzystnie przedstawia się ocena poziomu zapasów w handlu, gdzie w ciągu kwartału przybyło opinii o niedopasowaniu zapasów (wzrost o 1,3 pp. do 22,4%). Pogorszenie stopnia dopasowania zapasów w handlu wynikało w ostatnim kwartale z wyraźnego pogłębienia się deficytów zapasów. Dotychczas pogorszenie ocen zapasów w handlu wiązało się z narastaniem zbyt dużych zapasów, co było szczególnie widoczne w latach 2010-2011 (odsetek przedsiębiorstw odczuwających nadmiar zapasów zwiększył się wówczas niemal dwukrotnie). W ostatnim kwartale opinii o zbyt dużych zapasach wyraźnie ubyło, choć nadal jest to poważny problem firm działających w handlu (dotyka on blisko 17% podmiotów handlowych).

8. Wykorzystanie mocy produkcyjnych

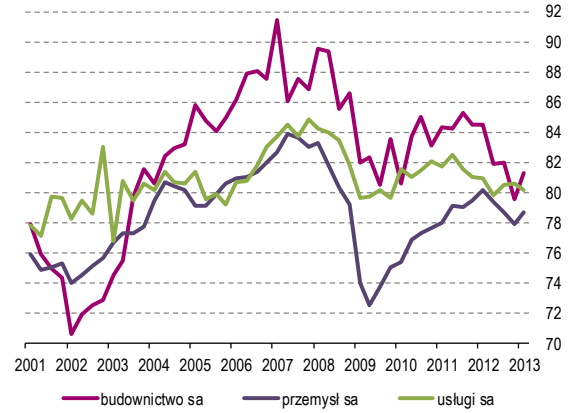
Pod koniec I kw. br. zanotowano pierwszy od trzech kwartałów wzrost stopnia wykorzystania mocy produkcyjnych.



Rys. 74 Średni poziom wykorzystania mocy produkcyjnych po usunięciu wahań sezonowych oraz zmiana tego poziomu r/r



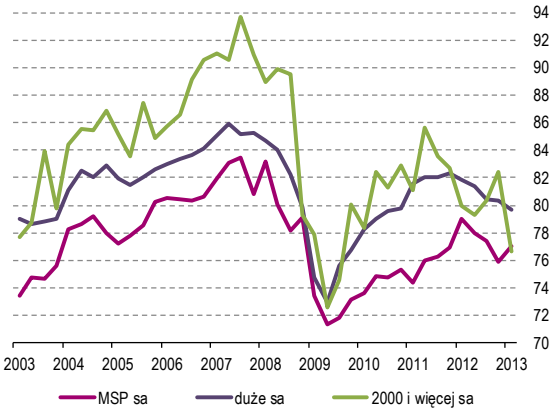
Rys. 75 Poziom wykorzystania mocy produkcyjnych w sekcji przetwórstwo przemysłowe w Polsce i w krajach UE-27
Źródło: Eurostat



Rys. 76 Średni poziom wykorzystania mocy produkcyjnych po usunięciu wahań sezonowych w przemyśle, budownictwie i pozostałych usługach

Po trzech kwartałach spadku wskaźnik stopnia wykorzystania mocy produkcyjnych po korekcie sezonowej wzrósł pod koniec I kw. br. o 0,4 pp. kw/kw, pozostając jednak poniżej wartości uzyskanej w analogicznym okresie ub.r. (o 1,3 pp.) i wyniósł 79,6%. Wskaźnik surowy zmniejszył się kw/kw i r/r wyniósł 78,2%. Wskaźnik odsezonowany pozostał nieznacznie powyżej swojej długookresowej średniej. W ujęciu porównawczym na tle UE polskie przedsiębiorstwa odnotowały na początku I kw. br. spadek wskaźnika i po raz kolejny uplasowały się wyraźnie poniżej średniej dla UE-27.

W podstawowych klasyfikacjach zarysowały się różnice w kierunku zmian wskaźnika. Poprawę zanotowano w sekcji Przetwórstwo przemysłowe, energetyce i budownictwie, spadek wskaźnika miał miejsce w usługach oraz w górnictwie. Ponadto wśród firm przetwórczych zanotowano wzrost wskaźnika w mniejszych firmach oraz spadek w przedsiębiorstwach dużych, w tym bardzo znaczący w podmiotach największych w próbie (2000+). Wzrost stopnia wykorzystania mocy produkcyjnych dotyczył zarówno eksporterów, jak i firmy oferujące swoje produkty wyłącznie w kraju.

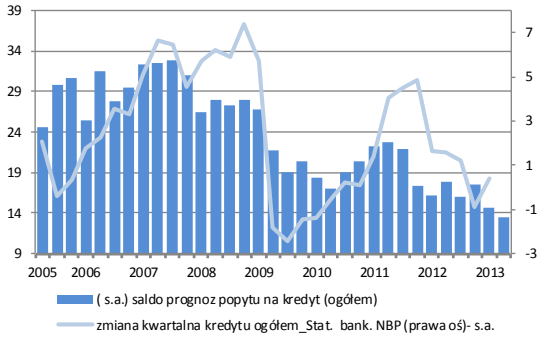


Rys. 77 Średni poziom wykorzystania mocy produkcyjnych po usunięciu wahań sezonowych w klasach wg wielkości zatrudnienia (sekcja Przetwórstwo przemysłowe)

9. Kredyt bankowy

Prognozy sektora przedsiębiorstw sugerują, że w nadchodzącym kwartale po raz kolejny tempo wzrostu zadłużenia kredytowego przedsiębiorstw zmniejszy się.
W I kw. br. widoczny był spadek odsetka składanych wniosków kredytowych i wzrost udziału zaakceptowanych wniosków kredytowych. W I kw. br. spadło oprocentowanie kredytów złotowych, ale zgodnie z zapowiedziami banków, zaobserwowano wzrost marż w segmencie kredytów długoterminowych i brak zmian w wysokości marż w segmencie kredytów krótkoterminowych.

Prognozy zadłużenia

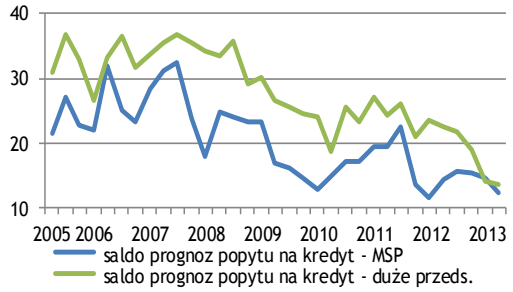


Rys. 78 Wskaźnik popytu na kredyt[6]

Wskaźnik prognoz popytu na kredyt po korekcie sezonowej spadł do najniższego poziomu w historii badania. Po raz kolejny zmniejszył się odsetek firm deklarujących rosnące zapotrzebowanie na finansowanie bankowe. Należy zatem spodziewać się zwolnienia tempa przyrostu zadłużenia kredytowego przedsiębiorstw w perspektywie kwartału.[7]

Na wciąż dodatnie saldo popytu na kredyt złożyła się przewaga odsetka przedsiębiorstw planujących zwiększenie zadłużenia kredytowego nad odsetkiem przedsiębiorstw planujących całkowitą spłatę zadłużenia bankowego - (por. Rys. 78). Niemal 70% dzisiejszych kredytobiorców nie planuje większych zmian w obszarze swojego zadłużenia bankowego w nachodzącym kwartale. Odsetek kredytobiorców w próbie jest stabilny i oscyluje wokół 61%.

Prognozy zadłużenia – analiza w podstawowych przekrojach



Rys. 79 Wskaźnik prognoz popytu na kredyt w dwóch klasach wielkości przedsiębiorstw

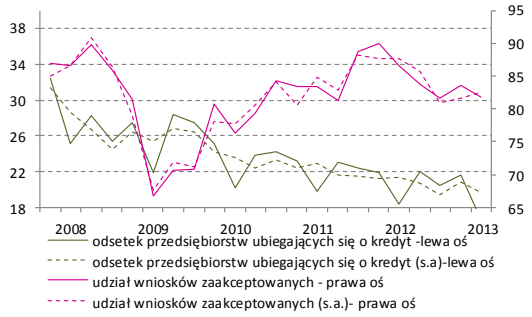
Zarówno w sektorze MSP, jak i wśród dużych firm przeważają podmioty częściej planujące zwiększać zadłużenie kredytowe niż spłacać kredyty, na co wskazują dodatnie wskaźniki. W obu sektorach prognozy popytu utrzymują się w długookresowej tendencji spadkowej.

Największy spadek (kw/kw) salda popytu na kredyt odnotowano wśród firm zatrudniających do 50 zatrudnionych. Sektor MSP rzadziej korzysta z kredytów bankowych i dysponuje mniejszym jego udziałem. Niemniej to właśnie inwestorzy w sektorze MSP częściej niż w sektorze dużych firm deklarują częstsze finansowanie nowych inwestycji kredytem bankowym (por. rozdz. Inwestycje).

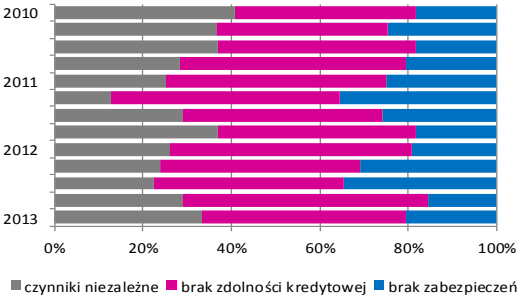
Tylko wśród firm największych, zatrudniających powyżej 1999 osób saldo popytu na kredyt wzrosło w relacji do ubiegłego kwartału - por. Rys.79.

[6] Zmiana kwartalna kredytu ogółem na danych statystyki bankowej dla I kw. br. została policzona na danych za okres do lutego 2013 r.
[7] Według danych statystyki bankowej NBP kredyt dla przedsiębiorstw wzrósł w lutym 2013 r. o 2,3 % w relacji rocznej i zaledwie 0,3% w relacji miesięcznej (od kilku miesięcy obserwuje się kontynuację wyhamowywania tempa wzrostu kredytu dla przedsiębiorstw).

Dostępność kredytów



Rys. 80 Udział przedsiębiorstw ubiegających się o kredyt oraz odsetek pozytywnie rozpatrzonych wniosków kredytowych

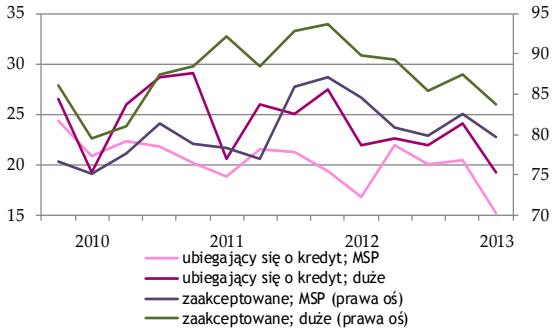


Rys. 81 Rozkład przyczyn odmownego rozpatrzenia wniosków kredytowych

W I kw. 2013 r. odsezonowany wskaźnik odsetka przedsiębiorstw, które ubiegały się o kredyt pozostał na bardzo niskim poziomie (spadł o 1,3 pp. kw/kw), towarzyszył temu jednopunktowy wzrost (kw/kw) udziału zaakceptowanych wniosków kredytowych (po usunięciu wahań sezonowych), obniżony jednak względem najwyższych poziomów - (por. Rys. 80).

Najczęstszym powodem odmów przyznania kredytu było nie posiadanie zdolności kredytowej. Rośnie natomiast odsetek odmów przyznania kredytu z powodów niezależnych od przedsiębiorstwa. Banki zaostrzają warunki kredytowania przedsiębiorstw, szczególnie w obszarze kredytów długoterminowych. Obserwowane zaostrzanie wymagań wynika z utrzymujących się w bankach komercyjnych niekorzystnych prognoz odnośnie do sytuacji gospodarczej i wzrostu ryzyka poszczególnych branż.[8]

Dostępność kredytów – analiza w podstawowych przekrojach



Rys. 82 Odsetek dużych przedsiębiorstw i sektora MSP ubiegających się o kredyt, oraz udział zaakceptowanych wniosków kredytowych

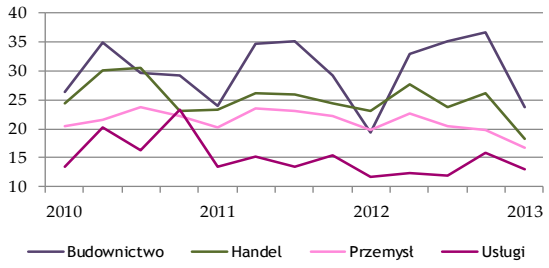
W I kw. 2013 r. w większości analizowanych klas, odsetek firm ubiegających się o kredyt był niższy niż w poprzednim kwartale.[9] Tradycyjnie już, firmy duże częściej niż sektor MSP ubiegały się o kredyt, częściej też ich wnioski spotykały się z akceptacją banków.

W przekroju według sekcji PKD w budownictwie zaobserwowano silny spadek odsetka złożonych wniosków (spadek o 13 pp. kw/kw). Utrzymujące się podwyższone ryzyko branży budowlanej, przełożyło się na niską dostępność kredytów dla tych firm - ponad 50% złożonych wniosków zostało odrzuconych. W pozostałych sekcjach odnotowano dalsze, jednak o znacznie łagodniejszym przebiegu stopniowe zmniejszanie popytu na kredyt. Podobnie jak było w poprzednich kwartałach, firmy przemysłowe najrzadziej spotykały się z odmową udzielenia kredytu (tylko 11% firm aplikujących nie uzyskało kredytu) - (por. Rys. 82 -Rys. 83).

---

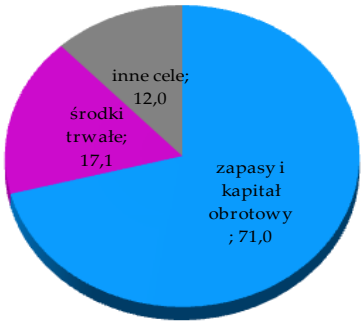
[8] Szerzej na temat ocen polityki kredytowej banków w Raporcie NBP pt. „Sytuacja na rynku kredytowym wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych. I kwartał 2013", na stronie: www.nbp.pl

[9] Według ankietowanych banków w I kw. br. należało się spodziewać ograniczenia popytu na kredyt, głównie w segmencie długoterminowych kredytów. Szerzej na ten temat w Raporcie NBP pt. „Sytuacja na rynku kredytowym …, op. cit.



Rys. 83 Odsetek przedsiębiorstw wg sekcji PKD ubiegających się o kredyt

Przeznaczenie kredytów

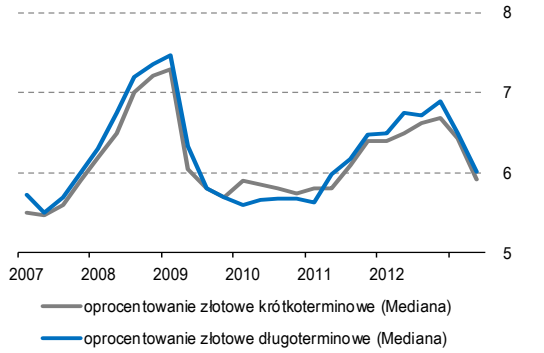


Rys. 84 Przeznaczenie kredytów wśród przedsiębiorstw ubiegających się o kredyt w I kw. 2013 r.

Struktura przeznaczenia kredytów pozostaje stabilna. W I kw. 2013 r., podobnie jak w poprzednich kwartałach firmy najczęściej przeznaczały kredyt na finansowanie kapitału obrotowego (o takim celu kredytu poinformowało ponad 71% badanych kredytobiorców), w tym na finansowanie zapasów. Drugim co do istotności celem pozyskiwania finansowania bankowego były inwestycje w środki trwałe (por. Rys. 84).

W I kw. br. 18% przedsiębiorstw sektora MSP środki pieniężne pochodzące z kredytów bankowych przeznaczyło na finansowanie środków trwałych, w sektorze dużych przedsiębiorstw na ten cel kredyty przeznaczyło nieco ponad 14% firm.

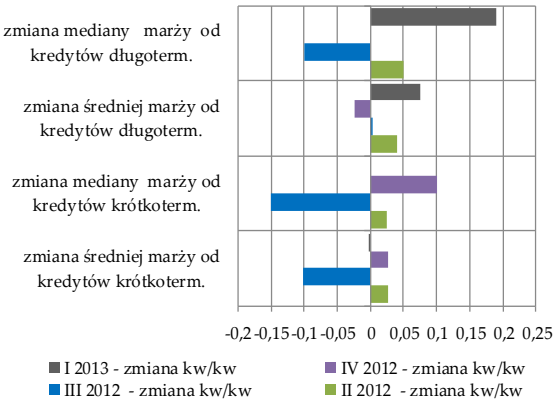
Oprocentowanie kredytów złotowych



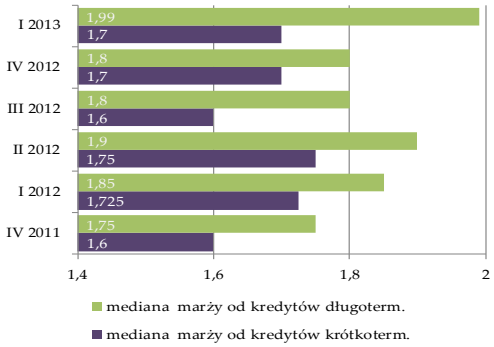
Rys. 85 Mediana oprocentowania kredytów złotowych dla przedsiębiorstw

W I kw. 2013 r. odnotowano spadek mediany oprocentowania długo- i krótkoterminowych kredytów złotowych w relacji do poprzedniego kwartału (spadek zarówno w ujęciu rocznym, jak i kwartalnym). Mediana oprocentowania kredytów krótkoterminowych wyniosła 5,9 %, a długoterminowych kredytów złotowych 6,0 %. (por. Rys. 85). Średnie oprocentowanie kredytów nieznacznie spadło, przy czym oprocentowanie kredytów długoterminowych pozostało wyższe od oprocentowania kredytów krótkoterminowych, co byłoby zgodne z zapowiedziami banków odnośnie do silniejszego zaostrzania warunków kredytowania w tym segmencie (w tym wzrostu marż).

Średnia marża na kredytach długoterminowych wzrosła o 0,08 pp, a na kredytach krótkoterminowych pozostała na poziomie sprzed kwartału. Widocznie wzrosła natomiast mediana marży w segmencie kredytów długoterminowych – por. Rys. 86 - Rys. 87.

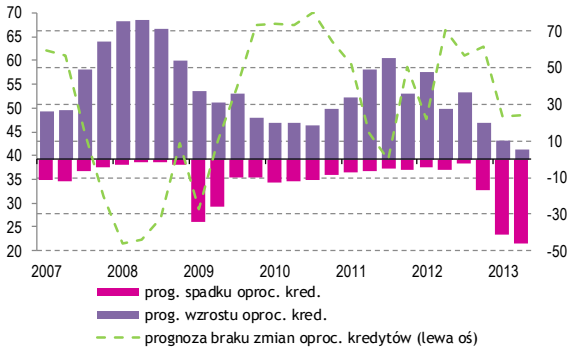


Rys. 86 Zmiany średnich i mediany marży na długo- i krótkoterminowych kredytach złotowych dla przedsiębiorstw



Rys. 87 Mediany marży na kredytach złotowych dla przedsiębiorstw

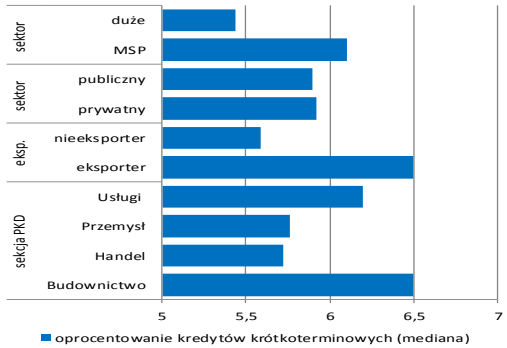
Prognoza oprocentowania kredytów



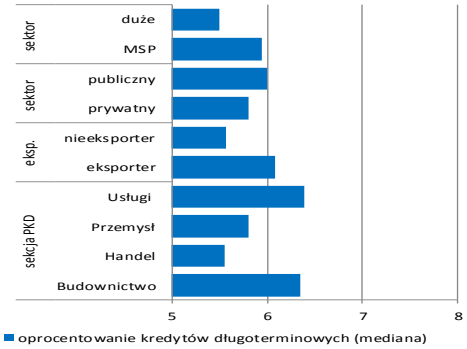
Rys. 88 Odsetek przedsiębiorstw będących kredytobiorcami prognozujących wzrost i spadek oprocentowania.

Spadł odsetek przedsiębiorstw prognozujących podwyżki stóp procentowych. W większości przedsiębiorstwa oczekują dalszego spadku oprocentowania w perspektywie kwartału - por. Rys. 88.

Oprocentowanie kredytów – analiza w podstawowych przekrojach



Rys. 89 Oprocentowania krótkoterminowych kredytów złotowych dla przedsiębiorstw w wybranych klasyfikacjach



Rys. 90 Oprocentowania długoterminowych kredytów złotowych dla przedsiębiorstw w wybranych klasyfikacjach

W odniesieniu do większości przekrojów klasyfikacyjnych utrzymało się wyraźne zróżnicowanie wysokości oprocentowania kredytów krótko- i długoterminowych między klasami.

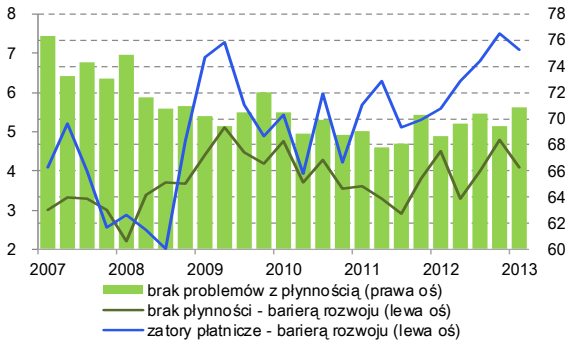
Tradycyjnie droższe kredyty pozyskiwały przedsiębiorstwa sektora MSP niż duże firmy. Mediany oprocentowania obu rodzajów kredytu dla sektora MSP średnio pozostają wyższe o nie mniej niż 0,5 pp. w relacji do mediany oprocentowania kredytów dla sektora dużych przedsiębiorstw. Spadek średniego oprocentowania kredytów krótkoterminowych odczuły firmy we wszystkich analizowanych przekrojach.

O obniżeniu średniego oprocentowania kredytów długoterminowych w relacji do poprzedniego kwartału można mówić w przypadku firm dużych (przy czym największe obniżenie oprocentowania odnotowały firmy zatrudniające powyżej 2000 osób). W klasie przedsiębiorstw zatrudniających do 50 osób oprocentowania kredytów długoterminowych pozostawało najwyższe, spadło tylko w niewielkim stopniu - por. Rys. 89 - Rys. 90.

10. Płynność finansowa przedsiębiorstw

W I kw. br. w sektorze przedsiębiorstw trzeci kwartał z rzędu przybyło firm terminowo obsługujących zadłużenie handlowe, wzrósł również odsetek firm bez problemów z płynnością. Zmniejszył się przy tym udział firm posiadających opóźnione należności oraz zobowiązania wobec kontrahentów krajowych. Pogorszyła się natomiast zdolność firm do obsługi zobowiązań kredytowych.

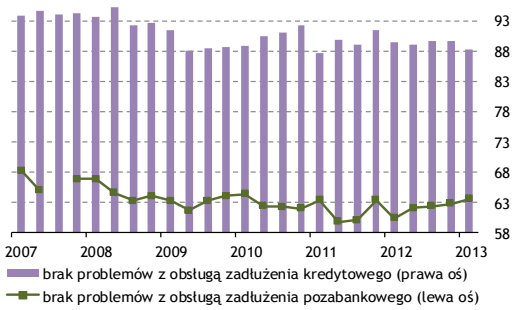
Oceny płynności



Rys. 91 Płynność finansowa przedsiębiorstw (odsetek odpowiedzi)

W I kw. br. wzrósł odsetek firm deklarujących brak problemów z płynnością do 70,8% (wzrost o 1,5 pp. kw/kw, i 2,2 pp. r/r). Odsetek przedsiębiorstw wymieniających brak płynności wśród barier rozwoju nieco spadł (spadek o 0,7 pp kw/kw). Spadł również odsetek przedsiębiorstw, dla których opóźnienia w odzyskiwaniu należności handlowych stanowią barierę rozwoju (spadek o 0,4 pp. kw/kw) - (por. Rys. 91).

Obsługa zadłużenia



Rys. 92 Obsługa zadłużenia kredytowego oraz pozabankowego (odsetek odpowiedzi)

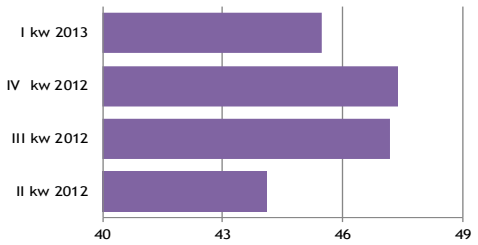
	brak	nie więcej niż 10%	powyżej 10%
należności przeterminowane od odbiorców krajowych	18,1	45,1	36,8
należności przeterminowane od odbiorców zagranicznych	59,1	29,1	11,8
należności przeterminowane ogółem	19,1	80,9	
zobowiązania przeterminowane wobec kontrahentów krajowych	51,0	32,0	17,1
zobowiązania przeterminowane wobec kontrahentów zagranicznych	76,3	16,4	7,4
zobowiązania przeterminowane ogółem	51,3	48,7	

Tab. 1 Rozkład udziału płatności przeterminowanych w rozliczeniach z tytułu dostaw i usług (w %) w I kw. 2013 r.(odsetek przedsiębiorstw)

Zdolność przedsiębiorstw do obsługi zadłużenia kredytowego pogorszyła się (spadek wskaźnika o 1,5 pp. kw/kw). Jednocześnie poprawiła się jakość obsługi zobowiązań handlowych (wzrost wskaźnika o 0,8 pp. kw/kw). W dalszym ciągu utrzymuje się większa skłonność przedsiębiorstw do terminowej obsługi zadłużenia kredytowego niż handlowego. Odsetek firm terminowo regulujących zobowiązania kredytowe wyniósł 88,3% (blisko historycznego minimum), podczas gdy terminowo zobowiązania handlowe regulowało 63,6% przedsiębiorstw - por. Rys. 92.

Pogorszenie obsługi zobowiązań kredytowych, może w najbliższym kwartale przełożyć się na pogorszenie dostępności kredytu dla przedsiębiorstw (np. poprzez zaostrzenie warunków kredytowania z uwagi na pogarszającą się zdolność kredytową firm).

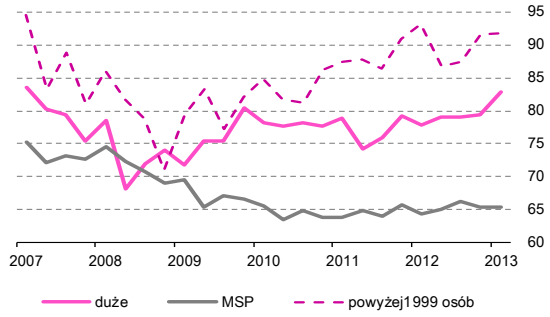
Deklaracji o poprawie obsługi zobowiązań handlowych towarzyszył lekki spadek odsetka przedsiębiorstw posiadających przeterminowane zobowiązania z tytułu dostaw i usług. Mimo tego, w całej badanej populacji zaledwie 19% firm twierdziło, że nie miało przeterminowanych należności, a 51,3% nie miało przeterminowanych zobowiązań (w okresie kwartału ubyło firm posiadających opóźnione należności, spadek odsetka o 0,2 pp., a przybyło firm terminowo regulujących zobowiązania handlowe, wzrost odsetka o 2,1 pp.) - (por. Tab. 1). Poprawa oceny zdolności do terminowego wywiązywania się z zobowiązań pozabankowych może wynikać m. in. ze spadku odsetka (kw/kw) przedsiębiorstw borykających się z klasycznymi zatorami płatniczymi - posiadających jednocześnie opóźnione zobowiązania, jak i należności z tytułu dostaw i usług (por. Rys. 93).



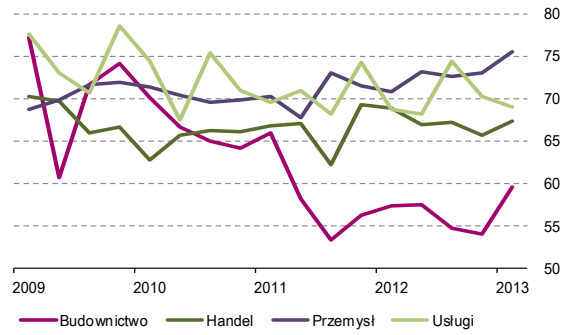
Rys. 93 Odsetek przedsiębiorstw deklarujących jednoczesne posiadanie opóźnionych płatności z tytułu należności i zobowiązań handlowych na rynku krajowym

Odczuwane przez przedsiębiorstwa pogorszenie sytuacji gospodarczej i deklaracje o utrzymujących się trudnościach w terminowym ściąganiu należności od kontrahentów mogą wpływać na zmiany przyzwyczajeń płatniczych firm i zwiększać ich zainteresowanie natychmiastową formą rozliczeń handlowych. W przyszłości mogłoby to przyczynić się do spadku ilości płatności przeterminowanych i poprawy sytuacji płynnościowej wielu przedsiębiorstw.

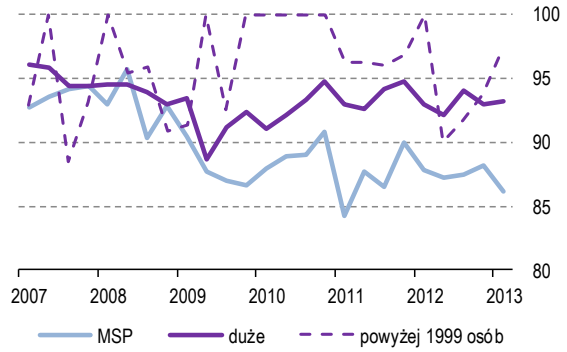
Oceny płynności i obsługa zadłużenia – analiza w podstawowych przekrojach



Rys. 94 Odsetek przedsiębiorstw deklarujących brak problemów z płynnością w klasach wg zatrudnienia



Rys. 95 Odsetek przedsiębiorstw deklarujących brak problemów z płynnością w klasach wg sekcji PKD



Rys. 96 Odsetek przedsiębiorstw sektora dużych przedsiębiorstw i sektora MSP deklarujących terminową obsługą zadłużenia bankowego

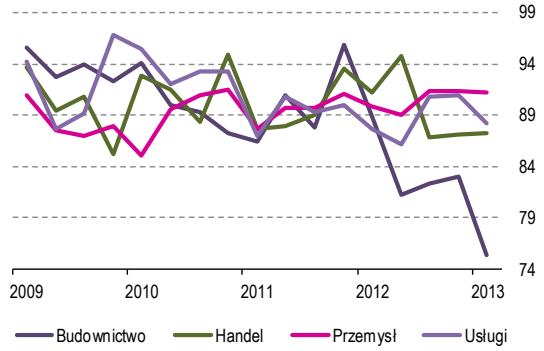
W I kw. br. większe przedsiębiorstwa deklarowały tradycyjnie już, znacznie mniejsze problemy z płynnością. I to tu zaobserwowano poprawę. Sektor MSP charakteryzował się niższym odsetkiem przedsiębiorstw płynnych niż sektor dużych przedsiębiorstw (odpowiednio ok. 66% wobec 83%). Tylko w klasie firm zatrudniających do 50 osób ubyło na przestrzeni kwartału firm płynnych (z 59,7% do 58,6%). Wzrost odsetka firm płynnych odnotowano natomiast we wszystkich pozostałych klasach wielkości (por. Rys. 94).

Poprawę obsługi zobowiązań bankowych zanotowały przedsiębiorstwa największe, zatrudniające powyżej 1999 osób (wzrost o 3,6 pp kw/kw). Silne pogorszenie odnotowano natomiast wśród przedsiębiorstw najmniejszych (spadek wskaźnika o 5,0 pp. kw/kw) - por. Rys. 96.

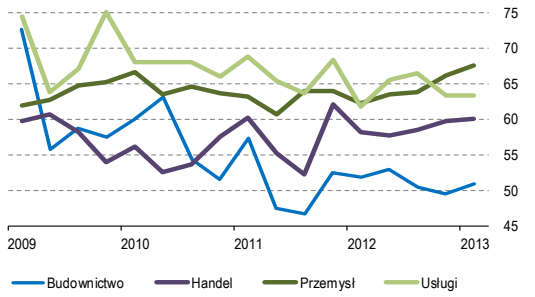
Z kolei lekką poprawę obsługi zobowiązań handlowych widać było głównie wśród przedsiębiorstw dużych. W sektorze MSP obsługa zobowiązań pozabankowych pozostała na poziomie sprzed kwartału (por. Rys. 98 - Rys. 99).

W ujęciu branżowym pogorszyła się płynność firm usługowych, natomiast wzrósł odsetek firm płynnych wśród firm budowlanych (od 2011 r. klasa o najniższym odsetku firm płynnych). Znacząco przybyło firm budowlanych mających problemy z terminową obsługą zobowiązań kredytowych, chociaż przybyło firm twierdzących, że terminowo wywiązują się z zobowiązań pozabankowych. Analizując występowanie płatności przeterminowanych widać, że wśród firm budowlanych nadal utrzymuje się najtrudniejsza sytuacja. Około 53% przedsiębiorstw tej branży wciąż boryka się z zatorami płatniczymi na rynku krajowym. Jest to znacznie mniej niż w poprzednich kwartałach (spadek o 4,7 pp. kw/kw), ale wciąż więcej niż w pozostałych branżach.

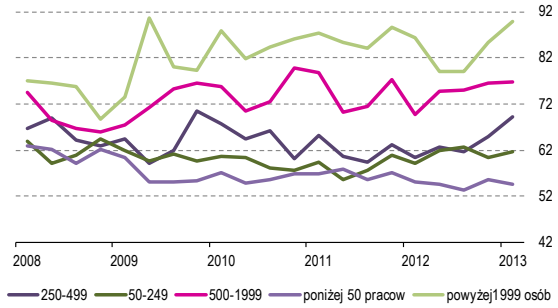
Wysoką, a nawet poprawiającą się jakością obsługi zobowiązań kredytowych, tradycyjnie charakteryzowały się przedsiębiorstwa przemysłowe (por. Rys. 95, Rys. 97). Natomiast zdolność do terminowej obsługi zobowiązań handlowych lekko się pogorszyła wśród przedsiębiorstw usługowych. Ale i tak wśród firm usługowych najmniej przedsiębiorstw posiadało jednocześnie przeterminowane zobowiązania, jak i należności handlowe. Należy to wiązać z najczęściej stosowaną przez te przedsiębiorstwa natychmiastową formą płatności w rozliczeniach handlowych.



Rys. 97 Odsetek przedsiębiorstw deklarujących terminową obsługą zobowiązań kredytowych

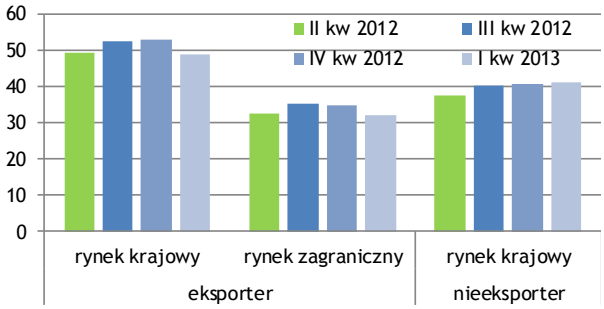


Rys. 98 Odsetek przedsiębiorstw deklarujących terminową obsługą zobowiązań handlowych

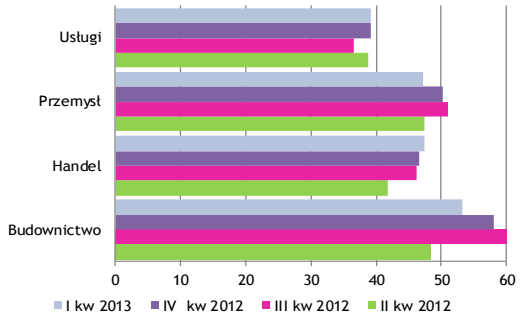


Rys. 99 Odsetek przedsiębiorstw deklarujących terminową obsługą zobowiązań handlowych

Wśród firm eksportujących problem zatorów płatniczych na rynkach zagranicznych uległ niewielkiemu zmniejszeniu (biorąc pod uwagę ostatnie dwa kwartały), niemniej wciąż jest obecny. W I kw. br. nieco ponad 30% (wobec 35% w ub. kw.) firm eksportujących posiadało zarówno przeterminowane zobowiązania, jak i należności z tytułu rozliczeń handlowych. Wciąż większym problemem dla eksporterów pozostaje jednak rynek krajowy, tu problem opóźnień płatności dotknął niemal 50% firm. Firmy ze sprzedażą zorientowaną na rynek krajowy znacznie lepiej radzą sobie z omijaniem problemu zatorów płatniczych, tu tylko około 40% podmiotów deklaruje posiadanie zarówno zobowiązań, jak i należności przeterminowanych - por. Rys. 100 - Rys. 101.



Rys. 100 Odsetek przedsiębiorstw deklarujących jednoczesne posiadanie opóźnionych płatności z tytułu należności i zobowiązań handlowych na rynku krajowym i zagranicznym

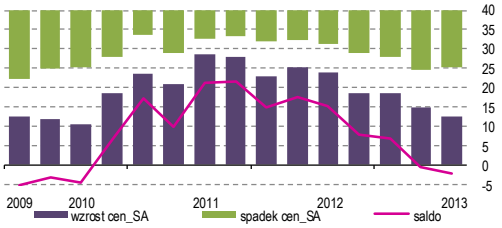


Rys. 101 Odsetek przedsiębiorstw deklarujących jednoczesne posiadanie opóźnionych płatności z tytułu należności i zobowiązań handlowych na rynku krajowym wśród przedsiębiorstw sklasyfikowanych wg. sekcji PKD

11. Ceny i marże

Oczekiwania inflacyjne wyraźnie osłabiły się, co dotyczy zarówno prognoz cen surowców i materiałów, jak i planowanych przez przedsiębiorstwa zmian cen oferowanych produktów i usług. Spodziewane jest nadal ograniczenie zasięgu podwyżek cen.
Również przewidywany wzrost cen towarów i usług CPI będzie, zdaniem przedsiębiorstw, w ciągu następnych 12 miesięcy słabszy od oczekiwań z poprzedniego kwartału i z analogicznego okresu ubiegłego roku.
W I kw. br. miał miejsce wzrost wskaźnika zmiany marż na sprzedaży krajowej i zagranicznej.

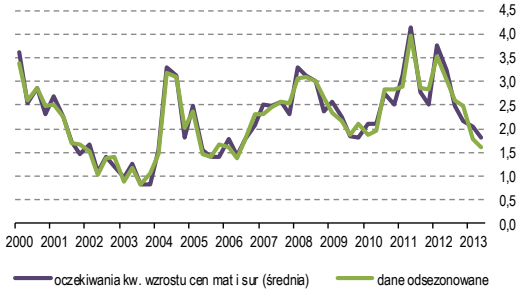
Zmiany cen w I kw. 2013 r.



Rys. 102 Faktyczne zmiany cen oferowanych przez przedsiębiorstwa produktów/usług (% przedsiębiorstw, pominięto *bez zmian*)

W I kw. 2013r. dynamika cen oferowanych produktów i usług nieco wzrosła, ale było to zjawisko sezonowe. Przedsiębiorstwa częściej informowały o obniżaniu cen niż o ich zwiększaniu (dane po uwzględnieniu wahań sezonowych). Nadal większość przedsiębiorstw, które podniosły ceny w poprzednim kwartale, zamierza je podwyższać również w następnych 3 miesiącach (55,3%; wśród pozostałych respondentów jedynie 36,2%). Spośród tych firm, które ceny obniżyły 35,9% planuje je zmniejszać nadal w II kw. (6,7% wśród pozostałych przedsiębiorstw). Warto jednak zauważyć, że część firm, które dokonała redukcji cen planuje je jednak podnieść w kolejnych miesiącach (28,7% z nich, tj. ok. 4,8% próby).

Prognozy cen surowców i materiałów

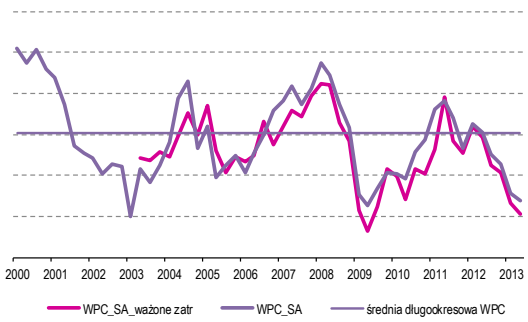


Rys. 103 Kwartalne prognozy wzrostu cen surowców i materiałów wykorzystywanych przez przedsiębiorstwa

W II kw. br. przedsiębiorstwa spodziewają się spadku dynamiki cen surowców i materiałów wykorzystywanych do produkcji (w ujęciu kwartalnym). Po odsezonowaniu oczekiwania kwartalnego wzrostu cen kształtują się średnio na poziomie 1,6%.

Zmniejsza się nadal zasięg spodziewanych podwyżek cen surowców i materiałów. Odsetek przedsiębiorstw, które oczekują wzrostu tych cen wyniósł (po usunięciu wahań sezonowych) 45,6%, tj. o 2,4 pp. mniej kw/kw oraz o 15,4 pp. mniej r/r. W II kw. spadł udział firm, które prognozują spadek cen surowców i materiałów (5,7%), po wzroście w poprzednim kwartale.

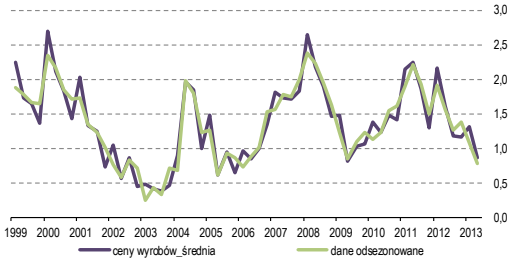
Prognozy cen wyrobów własnych



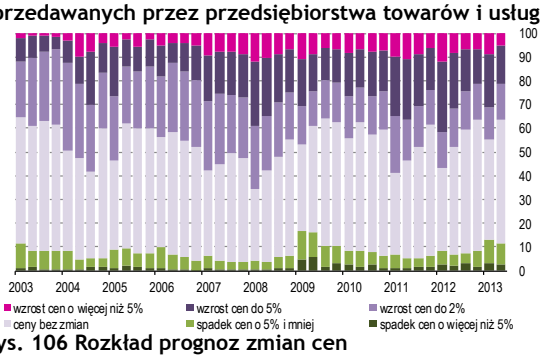
Rys. 104 Wskaźnik prognoz zmian cen wyrobów i usług WPC (saldo prognoz zmian cen)

W II kw. br. przedsiębiorstwa przewidują spadek dynamiki cen swoich produktów i usług. Dane odsezonowane wskazują, że zmniejszył się odsetek firm zamierzających podnosić ceny – podwyżki planuje w II kw. 2013 r. 35,5% respondentów (spadek o 2,2 pp. kw/kw i 11,8 pp. r/r). Wskaźnik informujący o zasięgu podwyżek WPC[10] spadł o 7,0 pp; w relacji rocznej nastąpił spadek wskaźnika o 16,2 pp. Pozostaje on obecnie zdecydowanie poniżej poziomu swojej średniej długookresowej. Po uwzględnieniu wielkości przedsiębiorstw WPC (wskaźnik ważony zatrudnieniem) spadł także i jest niższy niż wskaźnik nieważony, a więc podwyżki cen będą częstsze w sektorze MSP niż w dużych przedsiębiorstwach.

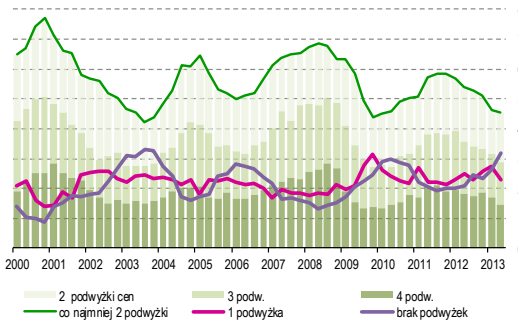
[10] Wskaźnik WPC jest to saldo prognoz zmian cen wyrobów i usług („podwyżki" – „obniżki").



Rys. 105 Kwartalne prognozy wzrostu cen sprzedawanych przez przedsiębiorstwa towarów i usług



Rys. 106 Rozkład prognoz zmian cen



Rys. 107 Jednokrotne i wielokrotne plany podwyżek cen w ciągu kolejnych czterech kwartałów (odsetek firm; próba ograniczona do przedsiębiorstw, które brały udział w badaniu w czterech kolejnych edycjach ankiety)

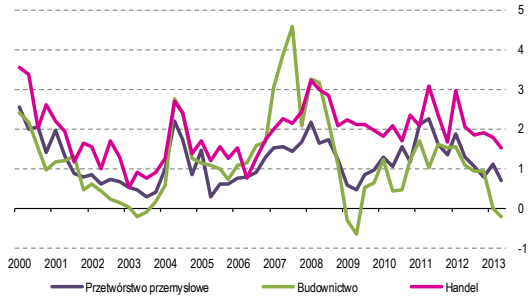
Zmniejszyła się też skala podwyżek cen wyrobów i usług planowanych w II kw. br. Wyniosą one średnio 0,8% (po odsezonowaniu), czyli mniej o 0,3 pp. kw/kw i 0,8 pp. r/r.

Podwyżki o ponad 5% planuje 14,0% firm podnoszących ceny (tj. 5,1% całej próby), 41,7% przewiduje, że wysokość podwyżek wyniesie co najwyżej 2% (15,1% próby). Spadek cen, na ogół w niewielkiej skali, planuje 11,5% firm, tj. mniej o 1,7 pp. kw/kw i więcej o 4,6 pp. r/r.

Maleje odsetek przedsiębiorstw, planujących wielokrotnie w ciągu roku podwyższać ceny (45,3%). Po raz pierwszy w ciągu ostatnich 4 kwartałów zamierza podnosić ceny swoich produktów/usług 23,0% firm, natomiast w każdym kwartale, czyli 4 razy, miało takie zamiary 14,6% firm. Żadnej podwyżki cen na przestrzeni roku nie planowało przeprowadzić 31,7% przedsiębiorstw (więcej o 5,7 pp. kw/kw i o 10,8 pp. r/r). W II kw. skala podwyżek jest związana z ich częstotliwością – przedsiębiorstwa, które po raz pierwszy w ciągu ostatnich 12 miesięcy zamierzają podnieść ceny dokonają wyższych podwyżek – średnio o 5,1%, pozostałe firmy podnoszące ceny – o 3,3%.

Odsetek przedsiębiorstw, zamierzających wielokrotnie podnosić ceny w ciągu roku nieco zwiększył się (9,9%), ale pozostaje relatywnie niski (niższy niż w 2009 r., kiedy wzrósł do 14,8%)

Prognozy cen wyrobów własnych – analiza w podstawowych przekrojach



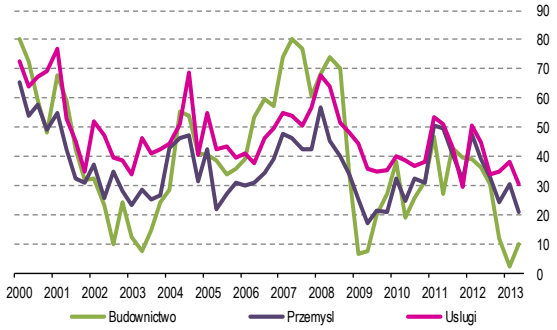
Rys. 108 Kwartalne prognozy wzrostu cen sprzedawanych przez przedsiębiorstwa towarów i usług w sekcjach Przetwórstwo przemysłowe, Handel i naprawy oraz Budownictwo

Przedsiębiorstwa z sekcji Przetwórstwo przemysłowe przewidują spadek dynamiki oraz zasięgu zmian cen. Wzrost cen w II kw. 2013 r. wyniesie średnio 0,7% (o 0,6 pp. mniej r/r).

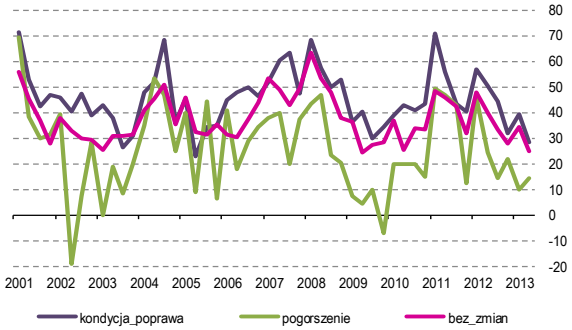
W budownictwie w II kw. przewidywany jest spadek cen średnio o 0,2%. Jest to najniższy od 4 lat poziom. Bardzo niski jest też wskaźnik WPC.

Dynamika przewidywanych cen w usługach utrzymała się na poziomie 1,2%. Spadek dynamiki cen przewidywany jest w handlu, w transporcie oraz w pozostałych branżach usługowych.

Im lepsze prognozy sytuacji tym jednocześnie częstsze są plany podwyżek cen. W II kw. br. spadek dynamiki cen oraz zmniejszenie zasięgu podwyżek planują jednak także firmy w dobrej kondycji oraz spodziewające się jej poprawy. Średnia planowanych podwyżek w grupie prognozującej poprawę kondycji wyniesie 1,3%, stabilizację – 0,8%, pogorszenie – 0,5%.

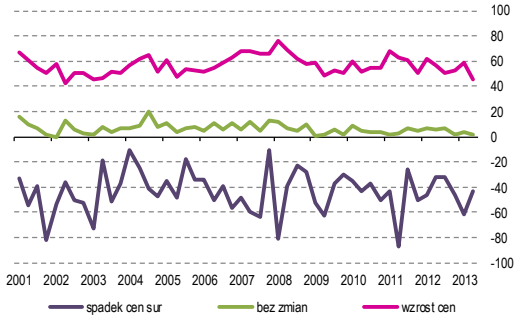


Rys. 109 Wskaźnik WPC w przemyśle, budownictwie oraz usługach

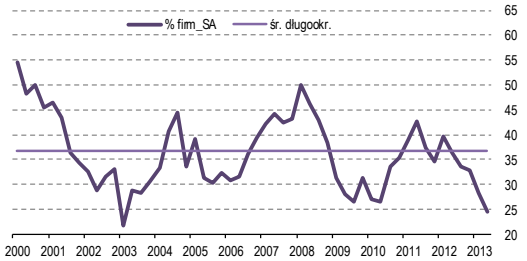


Rys. 110 Wskaźnik WPC a przewidywane kondycja ekonomiczna przedsiębiorstwa

Zmiany cen własnych a wzrost cen surowców i materiałów



Rys. 111 Wskaźnik WPC a prognozy zmian cen nabywanych surowców i materiałów



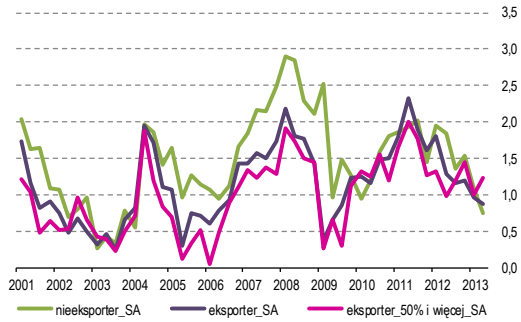
Rys. 112 Udział przedsiębiorstw prognozujących zarówno wzrost cen surowców i materiałów jak i wzrost cen własnych (dane odsezonowane)

Problem wysokich kosztów działalności, w tym cen surowców, materiałów i paliw, zgłosiło w I kw. 2013 r. mniej respondentów niż w poprzednim kwartale (6,4% w pytaniu otwartym). Bariera ta przesunęła się na 7. miejsce na liście barier rozwoju, z czołówki (1. – 3. miejsca) w latach 2011 - 2012.

Prognozy na II kw. 2013 r. pokazują osłabienie wpływu kosztów surowców i materiałów na kształtowanie cen w badanych firmach. Nadal jednak 56,0% respondentów deklaruje przeniesienie spodziewanego wzrostu cen surowców i materiałów na ceny swoich wyrobów. Zdecydowana większość firm, które nie spodziewają się zmian cen surowców nie zamierza też zmieniać cen swoich wyrobów. Natomiast firmy prognozujące spadek cen surowców (nadal nie jest to liczna grupa odpowiedzi w badanej próbie – ok. 6%), zapowiadają najczęściej redukcje cen. Wskaźnik WPC dla przedsiębiorstw spodziewających się wzrostu cen nabywanych surowców i materiałów utrzymuje się stale na wysokim poziomie.

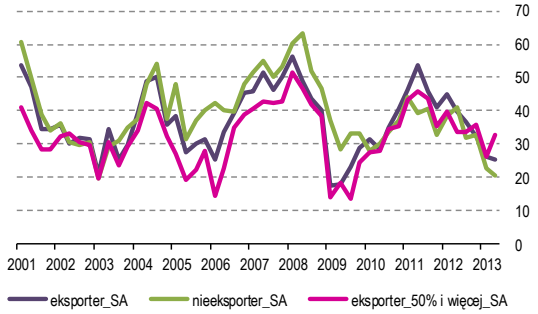
Udział przedsiębiorstw, które jednocześnie prognozują wzrost cen surowców i materiałów oraz wzrost cen własnych produktów ponownie zmniejszył się i kształtuje się zdecydowanie poniżej swojej średniej długookresowej (dane odsezonowane). Udział ten spada zarówno w przemyśle, jak i w handlu oraz w usługach.

Zmiany cen a eksport, import



Rys. 113 Kwartalne prognozy wzrostu cen sprzedawanych przez przedsiębiorstwa towarów i usług w podziale na nieeksporterów i eksporterów, w tym wyspecjalizowanych

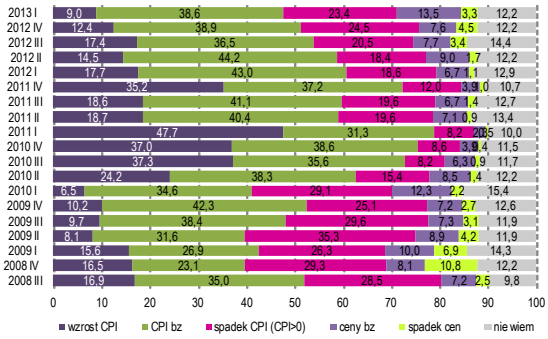
W II kw. 2013 r. przewidywany jest spadek dynamiki cen oraz zmniejszenie zasięgu wzrostu cen zarówno u eksporterów, jak i w przedsiębiorstwach nieeksportujących (dane po wyłączeniu efektów sezonowych). W efekcie prognozy cen w klasach przedsiębiorstw, skonstruowanych w oparciu o wielkość eksportu są do siebie zbliżone. Średnia podwyżka dla nieeksporterów wyniesie 0,7%, dla eksporterów – 0,9% (dane surowe – 0,8% oraz 1,0 odp.). Eksporterzy wyspecjalizowani przewidują wzrost dynamiki cen - wzrosną one średnio o 1,2%. Odsetek firm prognozujących podniesienie cen zmniejszył się zarówno w klasie eksporterów, jak i nieeksporterów, wzrósł jedynie w grupie eksporterów wyspecjalizowanych.



Rys. 114 Wskaźnik WPC w podziale na eksporterów i nieeksporterów

Dynamika cen w II kw. w firmach eksportujących z sekcji Przetwórstwo przemysłowe jest mało zróżnicowana – zarówno w firmach działających na rynku krajowym, jak i u eksporterów, w tym także wyspecjalizowanych ceny wzrosną średnio o 0,6 – 0,7%.

Oczekiwania zmian CPI



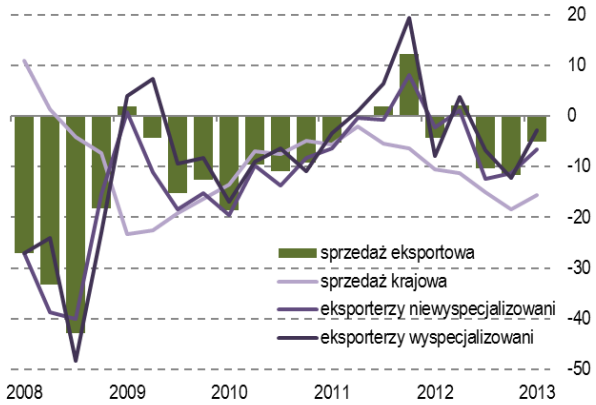
Rys. 115 Prognozy rocznych zmian wskaźnika CPI w relacji do inflacji z poprzedniego kwartału

W I kw. 2013 r. oczekiwania inflacji w perspektywie rocznej ponownie osłabiły się. Coraz mniej przedsiębiorstw oczekuje wzrostu CPI, więcej firm prognozuje stabilizację cen. Przedsiębiorstwa, które prognozują spadek inflacji (23,4 %) są ponad dwa razy liczniejsze są niż te, które oczekują jej wzrostu (9,0%). Spodziewany przez ankietowane przedsiębiorstwa wzrost cen konsumpcyjnych w ciągu roku będzie też słabszy niż oczekiwano w analogicznym okresie poprzedniego roku. Wzrostu cen w ciągu najbliższego roku spodziewa się nadal przeważająca część ogółu respondentów (71,0%, tj. 80,9% tych, którzy sprecyzowali swoją opinię). Spadek cen prognozuje nadal niewielka grupa firm (3,3%).

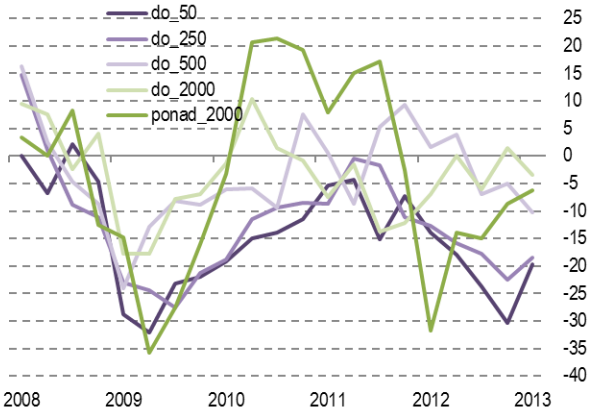
Marże na sprzedaży krajowej i zagranicznej

W I kw. br. miała miejsce niewielka poprawa wskaźnika zmian marż. Marże na sprzedaży krajowej poprawiły się po sześciu kwartałach spadku (wzrost wskaźnika z minus 18,4 punktu w poprzednim kwartale na minus 15,6). Zwiększył się również wskaźnik marż na sprzedaży zagranicznej (z minus 11,6 punktu w poprzednim kwartale do minus 5,1 punktu). Poprawę wskaźnika marż zanotowano w większości analizowanych klas, w tym również w budownictwie, gdzie jednak pozostał on na głęboko ujemnym poziomie.

Wzrosty marż obserwujemy w ostatnich kwartałach głównie w przedsiębiorstwach, które jednocześnie podnoszą również ceny. Natomiast działania nakierowane na redukcję kosztów nie pozwalają najczęściej przedsiębiorstwu uzyskać poprawy marży, wydaje się wręcz, że na optymalizację kosztów decydują się głównie przedsiębiorstwa, które obserwują silne spadki rentowności, a optymalizacja kosztów ma jedynie ograniczyć spadek zysków. W I kw. br. odsetek firm, które zdecydowały się zredukować koszty wyniósł niemal 60%, i objął większą grupę podmiotów niż w okresie od II poł. 2009 r. do II poł. 2011 r.(wtedy odsetek takich firm kształtował się od 57% na początku tego okresu do 41% pod koniec 2010 r.). W okresach spowolnienia przedsiębiorstwa bardzo uważnie przyglądają się swoim wydatkom. Niemniej koszty pracy podlegają obecnie mniejszym redukcjom niż inne koszty - 33% firm poinformowało o optymalizacji kosztów pracy w I kw. br., wobec 60% przedsiębiorstw redukujących w tym okresie inne koszty. Redukcje kosztów pracy deklarują najczęściej firmy w złej sytuacji ekonomicznej, w tym budownictwo (56%). Optymalizacje pozostałych kosztów zapowiadają również często przedsiębiorstwa w dobrej kondycji.



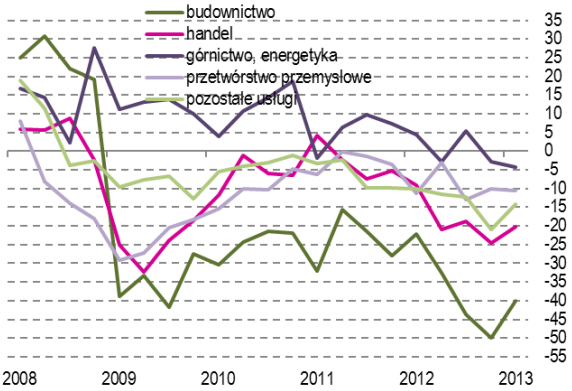
Rys. 116 Zmiany marż na sprzedaży krajowej i zagranicznej



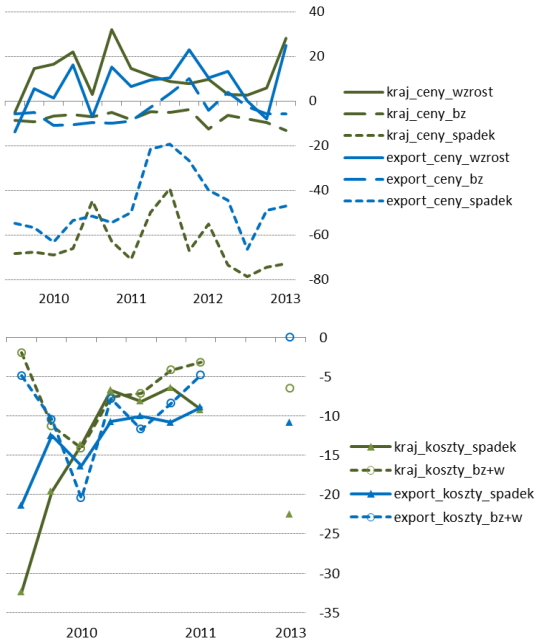
Rys. 117 Zmiany marż na sprzedaży krajowej wg klas wielkości

zmiany marż prezentowane są w postaci wskaźników wyliczonych wg formuły: odsetek przedsiębiorstw deklarujących wzrost marż minus odsetek przedsiębiorstw deklarujących spadek marż

zmiany cen prezentowane są w postaci wskaźników wyliczonych wg formuły: odsetek przedsiębiorstwo deklarujących wzrost cen minus odsetek przedsiębiorstw deklarujących spadek cen



Rys. 118 Zmiany marż na sprzedaży krajowej wg sekcji PKD

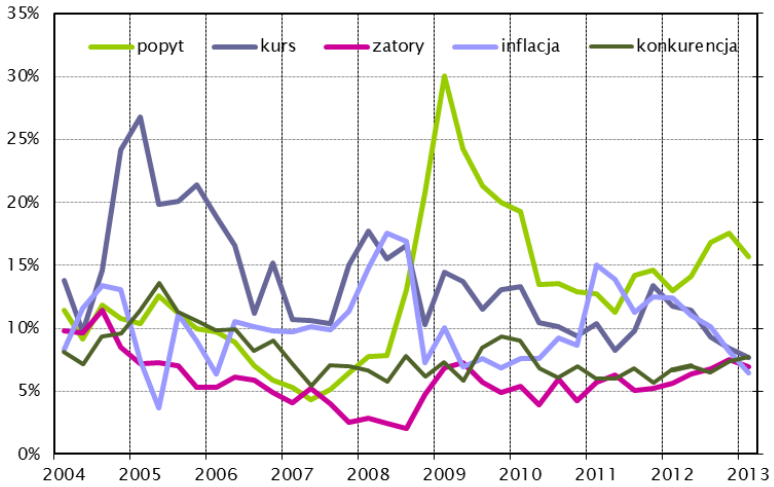


Rys. 119 Zmiany marż na sprzedaży krajowej i zagranicznej w zależności od zmian cen (górny panel) oraz zmian kosztów (dolny panel). Uwaga: nieciągłość szeregu

12. Bariery rozwoju – wybrane problemy

Tab. 2 Bariery rozwoju[11] (w tabeli wyróżniono momenty, w którym wskaźniki przyjmują maksymalne wartości w całej historii badania)

częstotliwość pojawiania się problemów zgłoszonych w kwartale:	brak problemów	niski popyt	zatory płatnicze, problemy z płynnością	przepisy, podatki	kursy walutowe, w tym wahania	duża, rosnąca konkuren-cja	recesja, bezrobocie, problemy branży	wzrost cen surowców i materiałów
wartości min. i maks. w historii badań SM	6,2/34,7	4,3 \ 30,0	4,9 \ 20,2	4,2 \ 19,4	8,3 \ 26,8	5,4 \ 21,2	0,9 \ 21,6	2,7 \ 17,5
I kw. 2011 r.	25,5	12,7	8,4	6,8	10,4	6,0	2,4	15,0
II kw. 2011 r.	23,3	11,3	8,3	5,6	8,3	6,0	1,5	13,9
III kw. 2011 r.	29,0	14,2	6,8	6,3	9,8	6,8	3,2	11,2
IV kw. 2011 r.	22,3	14,6	7,8	6,6	13,3	5,7	4,4	12,5
I kw. 2012 r.	26,8	12,9	8,8	6,8	11,8	6,7	4,4	12,4
II kw. 2012	24,5	14,1	8,4	5,4	11,4	7,0	5,3	11,1
III kw. 2012	23,2	16,8	9,2	5,7	9,3	6,5	6,2	10,1
IV kw. 2012	22,3	17,5	10,5	8,4	8,4	7,4	8,2	8,1
I kw. 2013 r.	23,5	15,7	9,4	8,9	7,7	7,7	6,9	6,4



Rys. 120 Bariery rozwoju

OPRACOWANIE:
Z.JANKIEWICZ, P.POPOWSKI
Ł.POSTEK, K.PUCHALSKA – KIERUJĄCA TEMATEM
A.SAWICKA, I.TYMOCZKO

AKCEPTOWALI:
M.GRADZEWICZ, J. JAKUBIK

[11] Wskaźniki barier rozwoju wyznaczono w oparciu o udział przedsiębiorstw informujących o istnieniu danego rodzaju problemu w liczbie wszystkich przedsiębiorstw biorących udział w ankiecie (również tych firm, które nie udzieliły żadnej odpowiedzi na pytanie o bariery rozwoju)

Aneks 1 - Uwagi metodologiczne

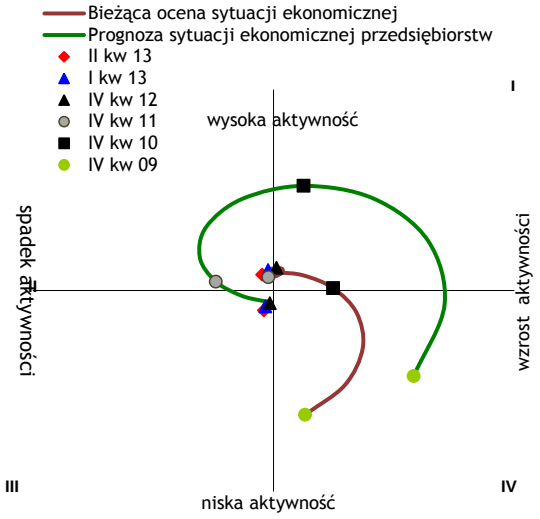
1. Prezentowane opracowanie przedstawia oceny ankietowanych przez NBP przedsiębiorstw w I kw. 2013 r. i przewidywania na II kw. 2013 r.
2. W marcu 2013 r. w Szybkim Monitoringu NBP wzięło udział 1305 podmiotów wybranych z terenu całego kraju. Były to przedsiębiorstwa z sektora niefinansowego, reprezentujące wszystkie sekcje PKD, poza rolnictwem, leśnictwem i rybołówstwem, oba sektory własności, przedsiębiorstwa z sektora MSP oraz duże jednostki.
3. Ze względu na przewagę w próbie przedsiębiorstw dużych, za którą jednak przemawia silna koncentracja zjawisk makroekonomicznych, wyniki badań ankietowych należy traktować z pewną ostrożnością.
4. W opracowaniu wykorzystano następujące przekroje klasyfikacyjne:

- wg rodzajów działalności PKD w podziale na: Przemysł, Budownictwo, Handel, Usługi, bądź z uwzględnieniem sekcji PKD
  - ilekroć w opracowaniu jest mowa o sekcji Pozostałe usługi, chodzi o grupę branż usługowych, na które składa się: Transport i gospodarka magazynowa, Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi, Informacja i komunikacja, Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości, Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca, Edukacja, Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją
- wg sektorów własności: sektor publiczny, sektor prywatny oraz pięciu form własności
- wg klas wielkości zatrudnienia: od 1 do 49 zatrudnionych, od 50 do 249, od 250 do 499, od 500 do 1999 oraz 2000 i więcej osób lub alternatywnie, w podziale na: sektor MSP (do 249 pracujących) i duże przedsiębiorstwa (250 i więcej pracowników)
- wg przeznaczenia oferowanych przez przedsiębiorstwa produktów: przedsiębiorstwa oferujące dobra energetyczne, inwestycyjne, konsumpcyjne trwałe i nietrwałe oraz półprodukty.
- wg przeznaczenia usług: usługi dla biznesu, usługi dla konsumentów, gospodarka odpadami, usługi nierynkowe

5. Podstawową metodą konstrukcji prezentowanych w raporcie wskaźników jest różnica między procentem odpowiedzi korzystnych i niekorzystnych dla sytuacji przedsiębiorstw. Wskaźniki te przyjmują wartości z przedziału od +100 do –100. Ujemne wyniki należy interpretować jako pogorszenie się stanu koniunktury, natomiast dodatnie jako jego poprawę,
6. Ilekroć pod tabelą bądź rysunkiem nie pojawia się informacja odnośnie źródła danych, należy rozumieć, że źródłem informacji jest wtedy szybki monitoring NBP.
7. Dla oznaczenia wskaźników wyrównanych sezonowo zastosowano skrót „SA”, pochodzący od ang. wyrażenia seasonally adjusted.

Aneks 2 - Analiza komponentów cyklicznych

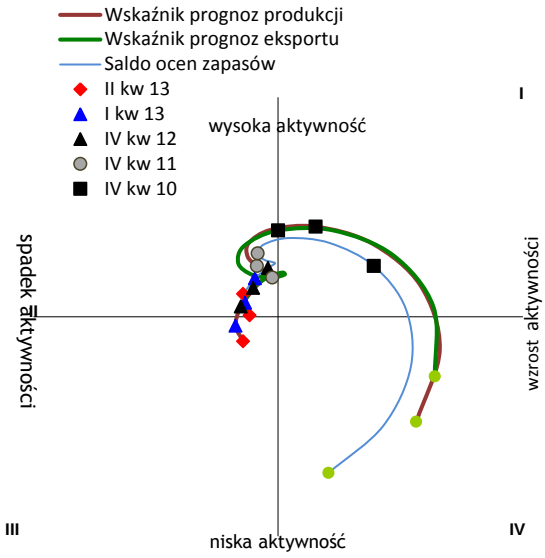
Do zobrazowania bieżącej pozycji w cyklu koniunkturalnym sytuacji ekonomicznej badanych podmiotów, posłużono się wykresem fazowym komponentów cyklicznych, tzw. „zegarem cyklu koniunkturalnego". Na osi pionowej wykresu oznaczono poziom komponentu cyklicznego danego wskaźnika koniunktury, na osi poziomej zmianę wartości komponentu cyklicznego. Przy wzorcowym (sinusoidalnym) kształcie cyklu, obserwacje w kolejnych okresach rotują zatem wokół początku układu współrzędnych w kierunku przeciwnym do ruchu wskazówek zegara, a kolejne ćwiartki takiego wykresu odpowiadają kolejnym fazom cyklu koniunkturalnego (szczegóły techniczne zamieszczono w aneksie).



Rys. 121 Komponenty cykliczne wskaźników bieżącej sytuacji ekonomicznej oraz prognozowanej sytuacji ekonomicznej

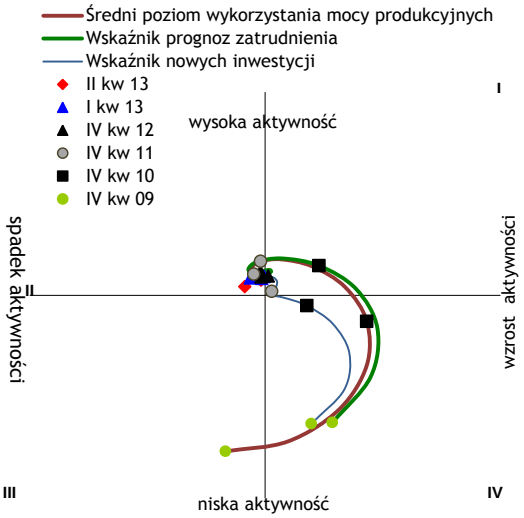
Marcowe dane nie potwierdziły obserwowanych w poprzednim badaniu sygnałów poprawy koniunktury. Prognozy na II kw. wskazują bowiem na kontynuację niewielkiej spadkowej tendencji obserwowanej w ostatnich kwartałach. Podobnie jak w poprzednim kwartale komponent cykliczny wskaźnika prognozowanej sytuacji ekonomicznej kształtuje się nieco poniżej poziomu odpowiadającego neutralnemu stanowi koniunktury.

Indeks bieżącej oceny stanu koniunktury nadal (od około dwóch lat) kształtuje się na stabilnym poziomie, nieco powyżej poziomu 0 pkt. oddzielającego stan dobrej i złej koniunktury.
Należy podkreślić, że po spowolnieniu w 2009 r. skala poprawy nastrojów odnośnie sytuacji prognozowanej była znacznie silniejsza niż ocen sytuacji bieżącej, co wpłynęło na zróżnicowanie poziomów wyjściowych wskaźników BOSE i WPSE dla tendencji obserwowanych obecnie.



Rys. 122 Komponenty cykliczne wskaźnika prognoz produkcji, wskaźnika prognoz eksportu, oraz salda oceny zapasów

Dane za II kw. 2013 r. sugerują pogłębienie tendencji spadkowej składowej cyklicznej wskaźnika prognoz produkcji. W rezultacie ostatnich spadków ocena koniunktury w obszarze produkcji zmieniła się z neutralnej na negatywną.
Nieco słabsza tendencja spadkowa utrzymuje się także w obszarze działalności eksportowej, gdzie w wyniku niewielkiego pogorszenia ocena stanu koniunktury zmieniła się z pozytywnej na neutralną.
Obniżył się również poziom składowej cyklicznej wskaźnika salda zapasów. Komponent cykliczny indeksu zapasów po lekkich spadkach w 2011 oraz 2012 r. kształtuje się obecnie nadal powyżej poziomu 0 pkt. oddzielającego stan dobrej i złej koniunktury.



Rys. 123 Komponenty cykliczne wskaźnika wykorzystania mocy wytwórczych, wskaźnika prognoz zatrudnienia oraz wskaźnika nowych inwestycji

W przypadku prognoz zatrudnienia obserwuje się kontynuację tendencji spadkowej. Składowa cykliczna tego indeksu kształtuje się obecnie nieznacznie powyżej poziomu 0 pkt., oddzielającego stan pozytywnej i negatywnej koniunktury.

Nie zmieniły natomiast istotnie swojego poziomu komponenty cykliczne wskaźnika stopnia wykorzystania mocy wytwórczych oraz wskaźnika nowych inwestycji i kształtują się nieco powyżej poziomu odpowiadającego neutralnemu stanowi koniunktury.

Aneks 3 – formularz badania ankietowego

1. Prosimy podać liczbę osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie na dzień 1 III 2013 r.:

2. Przedsiębiorstwo przewiduje, że w II kw. br. popyt (zapotrzebowanie) na jego produkty w stosunku do poprzedniego kwartału:

A. wyraźnie wzrośnie - głównie jako efekt typowego w tym okresie (sezonowego) wzrostu popytu
B. wyraźnie wzrośnie - głównie w następstwie trwale obserwowanego wzrostu popytu
C. pozostanie bez zmian lub ulegnie niewielkim zmianom
D. wyraźnie spadnie - ale zjawisko to ma charakter sezonowy
E. wyraźnie spadnie - w wyniku trwale obserwowanego spadku popytu

3. W II kw. 2013 r. przedsiębiorstwo oczekuje:

A. wzrostu liczby zamówień
B. spadku liczby zamówień
C. utrzymania się podobnej liczby zamówień
D. nie dotyczy

4. Czy w II kw. br. przedsiębiorstwo przewiduje istotne zmiany w zakresie:

1. poziomu produkcji (WZROST / BEZ ZMIAN / SPADEK)
2. poziomu zatrudnienia (WZROST / BEZ ZMIAN / SPADEK)
3. programów inwestycyjnych rozpoczętych przed dniem wypełniania ankiety i realizowanych obecnie (REZYGNACJA / REDUKCJA / BEZ ZMIAN {inwestycje będą kontynuowane} / WZROST / NIE DOTYCZY {brak inwestycji}/ZAKOŃCZENIE ZGODNIE Z PLANAMI)

5. Czy w II kw. 2013 r. przedsiębiorstwo planuje:

A. rozpoczęcie poważniejszych inwestycji finansowanych głównie kredytem bankowym
B. rozpoczęcie poważniejszych inwestycji finansowanych głównie środkami własnymi
C. rozpoczęcie poważniejszych inwestycji finansowanych głównie pozabankowymi środkami obcymi
D. rozpoczęcie poważniejszych inwestycji finansowanych w inny sposób
E. przedsiębiorstwo nie planuje podjęcia takich działań

6. Jak przedsiębiorstwo ocenia skalę nakładów inwestycyjnych:

1. planowanych na 2013 r. w porównaniu do 2012 r.
2. planowanych na II kw. 2013 r. w porównaniu do II kw. 2012 r.

A. nakłady będą znacznie większe
B. nakłady będą nieznacznie większe
C. nakłady będą porównywalne
D. nakłady będą nieznacznie mniejsze
E. nakłady będą znacznie mniejsze

7. Jeżeli przedsiębiorstwo nie inwestuje i/lub nie planuje poważniejszych inwestycji w 2013 r., to co jest tego główną przyczyną?:

A. nie dotyczy - przedsiębiorstwo zakończyło proces inwestycyjny, jest w trakcie realizacji inwestycji bądź zamierza inwestować w 2013 r.
B. niepewność sytuacji
C. zbyt niska oczekiwana stopa zwrotu z inwestycji
D. problemy związane z pozyskaniem finansowania
E. niski popyt na produkty i/lub usługi przedsiębiorstwa / brak dobrych perspektyw sprzedaży
F. inne przyczyny, jakie?:

8. Proszę podać, ile czasu trwa przeciętnie w przedsiębiorstwie proces inwestycyjny służący istotnej rozbudowie potencjału produkcyjnego? Prosimy podać okres w miesiącach:

1. faza przygotowawcza (procedury planistyczne, procedury związane z uzyskaniem zezwoleń i pozyskaniem finansowania)
2. faza realizacyjna (okres od rozpoczęcia inwestycji, np. podjęcia prac budowlanych, przekazania placu budowy wykonawcy, do jej zakończenia, np. odbiór i rozliczenie robót, uzyskanie pozwoleń na użytkowanie, uruchomienie produkcji)

9. Jaki jest stopień wykorzystania mocy produkcyjnych w przedsiębiorstwie (w %):

10. Jaki jest obecnie stan poszczególnych kategorii zapasów w przedsiębiorstwie?:

prosimy ocenić w następującej skali: (A) - zbyt duży, (B) – wystarczający, (C) - zbyt mały, (D) - nie dotyczy

1. zapasy produktów gotowych
2. zapasy towarów

11. Czy w I kw. br. w relacji do I kw. ub.r. nastąpiły zmiany marży zysku brutto ze sprzedaży głównego produktu/grupy produktów i/lub usług oferowanych przez przedsiębiorstwo na rynku krajowym oraz na rynku zagranicznym?:

A. marża znacząco wzrosła — **rynek krajowy**

B. marża nieznacznie wzrosła C. marża nie zmieniła się D. marża nieznacznie spadła E. marża znacząco spadła F. nie dotyczy	**rynek zagraniczny**

12. Czy w I kw. br. zmieniły się ceny głównego produktu/grupy produktów i/lub usług oferowanych przez przedsiębiorstwo względem poprzedniego kwartału?:	
A. wzrosły B. nie zmieniły się C. spadły	

13. Przedsiębiorstwo przewiduje, że:	
1. ceny sprzedawanych wyrobów i usług w II kw. br. (w relacji do stanu na dzień 31 III br.) wzrosną/spadną o ...%	
2. ceny nabywanych przez przedsiębiorstwo surowców i materiałów w II kw. br. (w relacji jw.) wzrosną/spadną o ...%	
3. w styczniu br. wskaźnik CPI (inflacja) wyniósł 1,7% w relacji rocznej. Zdaniem przedsiębiorstwa w ciągu najbliższych 12 miesięcy ceny: (1) będą rosły szybciej niż dotychczas; (2) będą rosły w tym samym tempie; (3) będą rosły wolniej; (4) pozostaną bez zmian; (5) spadną; (6) nie wiem	

14. Czy w zakresie obsługi zadłużenia kredytowego przedsiębiorstwo:	
A. nie ma problemów z tą obsługą i w najbliższym kwartale nie przewiduje takich problemów B. nie ma takich problemów, ale przewiduje pojawienie się ich w najbliższym kwartale C. boryka się z takimi problemami, ale przewiduje zmniejszenie ich skali w najbliższym kwartale D. boryka się z takimi problemami i nie przewiduje poprawy tej sytuacji E. nie korzysta z kredytu	

15. Czy w I kw. br. przedsiębiorstwo miało problemy z terminowym regulowaniem zobowiązań pozabankowych?:	
A. nie, nigdy B. tak, sporadycznie C. tak, często	

16. Czy w I kw. br. przedsiębiorstwo miało problemy z utrzymaniem płynności finansowej [CZĘSTO / SPORADYCZNIE / NIE MIAŁO]?:	

17. Jaki procent należności oraz zobowiązań z tytułu dostaw i usług w I kw. br. stanowiły przeciętnie?:	
(A) – 0 , (B) – nie więcej niż 10%, (C) – powyżej 10%, (D) – nie dotyczy (przedsiębiorstwo nie jest obecne na danym rynku)	
1. należności przeterminowane od odbiorców krajowych w relacji do należności z tyt. dostaw i usług	
2. należności przeterminowane od odbiorców zagranicznych w relacji jw.	
3. zobowiązania przeterminowane wobec firm krajowych w relacji do zobowiązań z tyt. dostaw i usług	
4. zobowiązania przeterminowane wobec firm zagranicznych w relacji jw.	

18. Jeśli przedsiębiorstwo korzystało z kredytu(-ów) bankowego(-ych) w I kw. br., to prosimy podać wysokość oprocentowania:		
	oprocentowanie łączne: stopa+marża	**(w tym) marża**
1. w przypadku złotowego kredytu krótkoterminowego (do 1 roku)		
2. w przypadku złotowego kredytu długoterminowego (powyżej 1 roku)		

19. W odniesieniu do obecnej ceny kredytu bankowego, przedsiębiorstwo przewiduje, że do końca czerwca br.:	
A. nastąpi spadek oprocentowania (tzn. ceny po jakiej przedsiębiorstwo może uzyskać kredyt) B. nastąpi wzrost oprocentowania C. oprocentowanie kredytów bankowych nie ulegnie zmianie D. przedsiębiorstwo nie korzysta z kredytu bankowego	

20. Czy w I kw. br. przedsiębiorstwu odmówiono udzielenia kredytu bankowego?:	
A. tak, z powodu braku (pogorszenia się) zdolności kredytowej B. tak, ponieważ przedsiębiorstwo nie miało odpowiednich zabezpieczeń C. tak, z przyczyn innych niż wymienione w podpunktach (A) i (B) D. nie, przedsiębiorstwo otrzymało kredyt w I kw. E. nie, przedsiębiorstwo nie ubiegało się o kredyt w I kw.	

21. Jeśli przedsiębiorstwo ubiegało się o kredyt bankowy w I kw. br., to jakie było jego przeznaczenie/cel (bez względu na to czy kredyt został przyznany)?:	
A. finansowanie zapasów i kapitału obrotowego B. finansowanie środków trwałych (inwestycji) C. inne cele D. nie dotyczy - przedsiębiorstwo nie ubiegało się o kredyt bankowy	

22. Zgodnie z planami przedsiębiorstwa do końca czerwca br. zadłużenie z tytułu kredytów bankowych w relacji do stanu na dzień 31 marca br.:

A. znacząco wzrośnie
B. powiększy się w niewielkim stopniu
C. pozostanie na niezmienionym poziomie
D. zmniejszy się w niewielkim stopniu
E. ulegnie wyraźnemu obniżeniu
F. nie dotyczy (przedsiębiorstwo nie korzysta z kredytów bankowych)

23-a. Prosimy podać udział przychodów z eksportu w przychodach ogółem (w %):

23-b. Prosimy podać jaką część (w %) przychodów z eksportu stanowi eksport nieopłacalny (nieopłacalny rozumiany jako cena*kurs niepokrywające kosztów produkcji i pozostałych kosztów związanych z eksportem towaru)? Jeśli cała sprzedaż na eksport jest opłacalna, prosimy wpisać 0:

24. Czy w I kw. br. w relacji do poprzedniego kwartału liczba umów eksportowych:

A. wyraźnie wzrosła
B. wyraźnie zmniejszyła się
C. nie uległa większym zmianom

25. Przedsiębiorstwo oczekuje, że wielkość eksportu w II kw. br. w porównaniu z poprzednim kwartałem:

A. wzrośnie
B. spadnie
C. utrzyma się na porównywalnym poziomie

26. Czy przedsiębiorstwo oczekuje w II kw. br. w stosunku do poprzedniego kwartału?:

A. wzrostu liczby nowych umów eksportowych
B. zawarcia podobnej liczby nowych umów eksportowych
C. spadku liczby nowych umów eksportowych

27. Jaki jest progowy poziom kursu walutowego, przy którym eksport jest nieopłacalny dla przedsiębiorstwa (w PLN)?:

1. dla USD
2. dla Euro

28. Jaki jest udział importu zaopatrzeniowego w kosztach działalności przedsiębiorstwa (w %)?: Przy braku importu należy wpisać 0:

29. Czy przedsiębiorstwo stosuje instrumenty zabezpieczające przed ryzykiem związanym z wahaniami kursu walutowego [TAK / NIE / NIE DOTYCZY{brak transakcji walutowych}]?:

30-a. Czy w II kw. br. wynagrodzenia w przedsiębiorstwie zostaną zmienione?:

A. tak, planuje się zwiększenie przeciętnego wynagrodzenia
B. tak, planuje się obniżenie przeciętnego wynagrodzenia
C. nie

30-b. Jeśli „TAK" w pyt. 30-a, to o ile procent zmieni się przeciętne wynagrodzenie?:

31. Czy zatrudniając / planując zatrudnienie oferujecie Państwo pracownikom?:

A. niższe wynagrodzenia niż już pracującym pracownikom o zbliżonych kwalifikacjach
B. wyższe wynagrodzenia niż już pracującym pracownikom o zbliżonych kwalifikacjach (np. by zachęcić ich do podjęcia pracy w Państwa firmie)
C. wynagrodzenia porównywalne z tymi, jakie otrzymują już zatrudnieni pracownicy o zbliżonych kwalifikacjach
D. nie zatrudnialiśmy / nie planowaliśmy zatrudniać nowych pracowników

realizacja w I kw. br.

plany na II kw. br.

32. Czy w I kw. br. w przedsiębiorstwie pojawiła się presja na wzrost płac ze strony pracowników?:

A. tak, naciski te nasiliły się w stosunku do poprzedniego kwartału
B. tak, ale nie są one większe niż zwykle
C. nie

33. Czy w związku ze słabą koniunkturą w kraju i na świecie przedsiębiorstwo dostosowało (planuje dostosować) stan zatrudnienia w 2013r.? Który z poniższych scenariuszy najlepiej oddaje politykę zatrudnienia firmy w 2013 r.? (możliwy jest wybór kilku wariantów odpowiedzi):

A. przedsiębiorstwo nie zmniejszy zatrudnienia, ponieważ jego sytuacja jest dobra bądź spodziewana jest jej poprawa
B. przedsiębiorstwo nie zmniejszy zatrudnienia, mimo, że jego sytuacja pogorszyła się
C. przedsiębiorstwo planuje zmniejszyć zatrudnienie - zwolnienia obejmą wszystkie grupy zawodowe
D. zwolnienia obejmą pracowników produkcyjnych
E. zwolnienia obejmą pracowników nieprodukcyjnych
F. zwolnienia obejmą pracowników z najwyższymi płacami
G. zwolnienia obejmą pracowników bez stałej umowy o pracę
H. planowana jest reorganizacja pracy, ale liczba pracowników nie zmniejszy się

34. Czy w I kw. br. dokonano redukcji/optymalizacji kosztów w przedsiębiorstwie [TAK/NIE]?:	
1. redukcja / optymalizacja dotyczyła kosztów pracy [TAK / NIE]	
2. redukcja / optymalizacja dotyczyła innych kosztów [TAK / NIE]	

35. Prosimy ocenić relację wzrostu wynagrodzeń oraz wydajności pracy (mierzonej wielkością wartości dodanej, przypadającej na 1 zatrudnionego) w przedsiębiorstwie w I kw. br. (zmiany w stosunku do pop.kw.):	
A. wynagrodzenia wzrosły w większym stopniu niż wydajność pracy (także gdy wydajność nie wzrosła)	
B. wynagrodzenia wzrosły w zbliżonym stopniu co wydajność pracy	
C. wynagrodzenia wzrosły w mniejszym stopniu niż wydajność pracy	
D. wynagrodzenia nie wzrosły, natomiast zwiększyła się wydajność pracy	
E. wynagrodzenia i wydajność pracy nie wzrosły	

36. Jak przedsiębiorstwo ocenia swoją obecną sytuację ekonomiczną, pomijając typowe dla tego okresu wahania sezonowe?:	
A. bardzo dobra	
B. dosyć dobra	
C. słaba	
D. zła (istnieją realne szanse na przetrwanie firmy, poprawę sytuacji)	
E. bardzo zła (należy liczyć się z likwidacją bądź upadłością firmy)	

37. Czy w II kw. br. przedsiębiorstwo przewiduje istotne zmiany swojej sytuacji ekonomicznej?:	
A. tak, nastąpi poprawa sytuacji	
B. tak, nastąpi pogorszenie sytuacji	
C. nie, sytuacja firmy nie ulegnie większym zmianom	

38. Jak przedsiębiorstwo ocenia niepewność swojej przyszłej sytuacji ekonomicznej?:	
A. bardzo wysoka	
B. wysoka	
C. umiarkowana	
D. niska	
E. bardzo niska	

39. Który z poniższych opisów najbardziej pasuje do sytuacji przedsiębiorstwa?:	
A. przedsiębiorstwo borykało się z trudnościami, ale pokonało je i najgorsze ma już za sobą	
B. przedsiębiorstwo wciąż boryka się z trudnościami, ale wydaje się, że niedługo się one skończą	
C. przedsiębiorstwo boryka się z trudnościami i na razie nie widać ich końca	
D. przedsiębiorstwo oczekuje w najbliższym okresie pojawienia się trudności	
E. przedsiębiorstwo nie ma obecnie trudności i nie oczekuje ich pojawienia się w najbliższym okresie	

40. Jeżeli przedsiębiorstwo odczuło skutki pogorszenia koniunktury bądź spodziewa się trudności, to kiedy spodziewana jest poprawa sytuacji?:	
A. w II kw. lub III kw. br.	
B. w IV kw. br. lub w I kw. 2014 r.	
C. w II kw. 2014 r. lub później	
D. nie dotyczy - przedsiębiorstwo nie obserwuje pogorszenia koniunktury	

41. Prosimy o krótkie zasygnalizowanie problemów (ok.10 zdań), jakie w najbliższym czasie (pół roku) mogą być istotne dla kondycji ekonomicznej przedsiębiorstwa. Prosimy o szczególne uwzględnienie tych zagadnień, które wpływają na wielkość produkcji (możliwość jej zwiększenia, względnie powody ograniczenia skali działalności), płynność przedsiębiorstwa, zadłużenie kredytowe oraz opłacalność eksportu. W przypadku, jeśli przedsiębiorstwo nie napotyka na żadne poważniejsze trudności i nie przewiduje ich wystąpienia w podanym terminie, prosimy wpisać "brak problemów":