

Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w III kw. 2012 oraz prognoz koniunktury na IV kw. 2012

Październik 2012

Podstawą opracowania są wyniki Szybkiego Monitoringu NBP, przeprowadzonego we wrześniu 2012 r. na próbie 1316 podmiotów niefinansowych, reprezentujących wszystkie sekcje PKD (poza rolnictwem, rybołówstwem i leśnictwem), zarówno sektor niepubliczny, jak i publiczny, przedsiębiorstwa z sektora MSP oraz duże jednostki.

Dodatkowymi źródłami informacji były: wyniki Ankiety Rocznej NBP, przeprowadzonej w okresie kwiecień - maj br. na próbie 1151 podmiotów niefinansowych oraz wyniki Ankiety, przeprowadzonej na zlecenie NBP przez firmę zewnętrzną w okresie czerwiec - lipiec br. na kwotowo-losowej próbie 1143 podmiotów. Wyniki tych badań prezentowane są w postaci ramek.

Spis treści

SYNTEZA	4
1. SYTUACJA EKONOMICZNA	6
BIEŻĄCE OCENY SYTUACJI EKONOMICZNEJ	6
PROGNOZY SYTUACJI EKONOMICZNEJ, NIEPEWNOŚĆ PRZYSZŁEJ SYTUACJI	7
OCENY I PROGNOZY SYTUACJI - ANALIZA W PODSTAWOWYCH PRZEKROJACH	8
POLSKA NA TLE UE	10
<i>RAMKA 1 DZIAŁANIA DOSTOSOWAWCZE MIKROPRZEDSIĘBIORSTW NA TLE PRÓBY (Wyniki AR BIS oraz AR NBP)</i>	<i>10</i>
2. POPYT, ZAMÓWIENIA I PRODUKCJA	12
BARIERA POPYTU	12
PROGNOZY POPYTU I ZAMÓWIEŃ	12
PROGNOZY PRODUKCJI	12
PROGNOZY POPYTU, ZAMÓWIEŃ I PRODUKCJI - ANALIZA W PODSTAWOWYCH PRZEKROJACH	13
3. KURS WALUTOWY, EKSPORT I IMPORT	14
OPLACALNOŚĆ EKSPORTU	14
BARIERA KURSU WALUTOWEGO	14
OCENY I PROGNOZY EKSPORTU	15
IMPORT	15
<i>RAMKA 2 EKSPORT I IMPORT POŚREDNI (Wyniki SM NBP)</i>	<i>16</i>
4. ZATRUDNIENIE	17
PROGNOZY ZATRUDNIENIA - IV KW. 2012 R.	17
PROGNOZY ZATRUDNIENIA - ANALIZA W PODSTAWOWYCH PRZEKROJACH	17
WYBRANE CZYNNIKI ODDZIAŁUJĄCE NA ZATRUDNIENIE	18
TYPY UMÓW O PRACĘ	19
5. WYNAGRODZENIA	21
PROGNOZY WZROSTU PŁAC	21
WYBRANE CZYNNIKI ZMIAN PŁAC	22
PODWYŻKI PŁAC A WZROST WYDAJNOŚCI PRACY	23
PRESJA PŁACOWA	23
<i>RAMKA 3 WPŁYW INFLACJI NA PŁACE (Wyniki AR NBP)</i>	<i>24</i>
6. INWESTYCJE	25
INWESTYCJE PLANOWANE W CIĄGU KWARTAŁU	25
INWESTYCJE PLANOWANE W CIĄGU KWARTAŁU - ANALIZA W PODSTAWOWYCH PRZEKROJACH	26
INWESTYCJE W TRAKCIE REALIZACJI	28
ŹRÓDŁA FINANSOWANIA NOWYCH INWESTYCJI	29
7. ZAPASY	31
OCENA STANU ZAPASÓW	31

8. WYKORZYSTANIE MOCY PRODUKCYJNYCH	33
9. KREDYT BANKOWY	35
PROGNOZY ZADŁUŻENIA	35
DOSTĘPNOŚĆ KREDYTÓW	35
DOSTĘPNOŚĆ KREDYTÓW - ANALIZA W PODSTAWOWYCH PRZEKROJACH	36
PRZEZNACZENIE KREDYTÓW	36
OPROCENTOWANIE KREDYTÓW ZŁOTOWYCH	37
PROGNOZA OPROCENTOWANIA KREDYTÓW	37
OPROCENTOWANIE KREDYTÓW - ANALIZA W PODSTAWOWYCH PRZEKROJACH	38
10. PŁYNNOŚĆ FINANSOWA PRZEDSIĘBIORSTW	39
OCENY PŁYNNOŚCI	39
OBSŁUGA ZADŁUŻENIA	39
OCENY PŁYNNOŚCI I OBSŁUGA ZADŁUŻENIA - ANALIZA W PODSTAWOWYCH PRZEKROJACH	39
ROZLICZENIA PŁATNOŚCI Z TYTUŁU DOSTAW I USŁUG I ZATORY PŁATNICZE	40
<i>RAMKA 4 SPOSÓB DOKONYWANIA PŁATNOŚCI HANDLOWYCH PRZEZ MIKRO-PRZEDSIĘBIORSTWA (Wyniki AR BIS)</i>	43
<i>RAMKA 5 OCENA ZATORÓW PŁATNICZYCH W LATACH 2010-2011 (Wyniki AR NBP)</i>	44
11. CENY I MARŻE	45
ZMIANY CEN W III KW. 2012 R.	45
PROGNOZY CEN SUROWCÓW I MATERIAŁÓW	45
PROGNOZY CEN WYROBÓW WŁASNYCH	45
PROGNOZY CEN WYROBÓW WŁASNYCH - ANALIZA W PODSTAWOWYCH PRZEKROJACH	46
ZMIANY CEN WŁASNYCH A WZROST CEN SUROWCÓW I MATERIAŁÓW	47
ZMIANY CEN A EKSPORT, IMPORT	47
OCZEKIWANIA ZMIAN CPI	48
MARŻE NA SPRZEDAŻY KRAJOWEJ I ZAGRANICZNEJ	48
<i>RAMKA 6 POLITYKA CENOWA (Wyniki AR NBP)</i>	49
<i>RAMKA 7 ZARZĄDZANIE RYZYKIEM (Wyniki AR BIS)</i>	50
12. BARIERY ROZWOJU - WYBRANE PROBLEMY	53
ANEKS 1 - UWAGI METODOLOGICZNE	54
ANEKS 2 - ANALIZA KOMPONENTÓW CYKLICZNYCH	55
ANEKS 3 - FORMULARZ BADANIA ANKIETOWEGO	57

SYNTEZA

W świetle wyników Szybkiego Monitoringu NBP, Ankiety Rocznej NBP oraz danych statystyki publicznej można sformułować następujące wnioski w obszarze koniunktury gospodarczej:

W III kw. kondycja sektora przedsiębiorstw pozostawała na zbliżonym poziomie co na przestrzeni ostatnich trzech lat. Utrzymaniu się dobrych ocen sprzyjała niewielka poprawa zdolności do regulowania zobowiązań. Jednocześnie kolejny kwartał z rzędu pogłębił się pesymizm oczekiwań i krótkoterminowych prognoz, w tym zwłaszcza w obszarze obserwowanych i spodziewanych trudności ze znalezieniem odbiorców na oferowane produkty i usługi. Wskutek przewidywanego pogorszenia koniunktury kolejny kwartał z rzędu przedsiębiorstwa ograniczyły swoje plany rozwojowe.

Ze względu na silną koncentrację zjawisk ekonomicznych sytuacja w grupie bardzo dużych przedsiębiorstw przyciąga szczególną uwagę. Od kilku kwartałów niepokoić mogą narastające wśród tych jednostek problemy, w tym spadek dynamiki sprzedaży, środków pieniężnych oraz miar rentowności. Nakładają się na to obawy co do dalszego pogorszenia koniunktury w ciągu najbliższych miesięcy. Mimo że sytuacja największych firm pod wieloma względami (w tym zwłaszcza z punktu widzenia zyskowności, czy płynności) nadal jest wyraźnie lepsza niż w przypadku mniejszych podmiotów, to przy braku pozytywnych sygnałów przedsiębiorstwa te mogą częściej obierać strategię wyczekiwania, co będzie przekładać się niekorzystnie na sytuację całego sektora przedsiębiorstw.

Kolejny kwartał z rzędu zwiększyła się liczba przedsiębiorstw borykających się z barierą popytu lub oczekujących na jej pojawienie się w najbliższej przyszłości. Największe obawy z tym związane dotąd deklarowały przedsiębiorstwa budowlane, ale w III kw. zauważalny był również wzrost problemów wśród przedsiębiorstw przetwórczych oferujących trwałe dobra konsumpcyjne, czy we wspomnianej już grupie największych podmiotów. Niekorzystne zmiany w obszarze popytu znalazły już odzwierciedlenie w postaci spadku (choć niewielkiego) stopnia wykorzystania mocy produkcyjnych

Prognozy zamówień i produkcji na IV kw. również uległy pogorszeniu, tak że odsetek przedsiębiorstw planujących ograniczyć produkcję był tylko nieznacznie niższy niż udział firm zamierzających ją zwiększyć (o 5 pp.). Spadki wskaźnika prognoz produkcji zanotowali zarówno eksporterzy, jak i firmy oferujące swoje produkty wyłącznie w kraju, przy czym w tej ostatniej grupie wiązało się to już z przewagą zamiarów redukcji produkcji, gdy w grupie eksporterów wskaźnik pozostał dodatni. Mimo bardziej optymistycznych prognoz produkcji i wyraźnie lepszej sytuacji, w tym relatywnie wysokiej opłacalności sprzedaży zagranicznej, eksporterzy częściej niż firmy działające wyłącznie na terenie kraju przewidywali pojawienie się trudności. Może być to związane z niepewną sytuacją na rynkach światowych, w tym zwłaszcza w strefie euro.

Zaobserwowany lub dopiero oczekiwany spadek popytu skłaniać może przedsiębiorstwa do zachowania zwiększonej ostrożności w odniesieniu do zmian zatrudnienia. W IV kw. nieco więcej firm (16%) planuje zwalniać pracowników niż zwiększać ich liczbę (9%), co oznacza spadek optymizmu prognoz względem poprzedniego kwartału i analogicznego okresu poprzedniego roku. Nawet w przedsiębiorstwach znajdujących się w dobrej, czy bardzo

dobrej kondycji (przy wyraźnej dodatniej korelacji zmian zatrudnienia z sytuacją przedsiębiorstwa) oczekiwania jej pogorszenia bądź zwiększona niepewność powodują często podjęcie decyzji o zmniejszeniu liczby pracowników. Dłuższe utrzymywanie się niepewności i pesymizmu prognoz, nawet przy niezmiennącej się sytuacji, może mieć zatem wyraźnie negatywny wpływ na rynek pracy. Wskaźnik prognoz zatrudnienia kształtuje się obecnie tylko nieznacznie powyżej swojej długookresowej średniej.

Naciski na zwiększenie płac ze strony pracowników pozostają niskie i nierosnące. To, wraz z planami redukcji zatrudnienia, znajduje odzwierciedlenie w polityce płacowej. W IV kw. odsetek firm zwiększających wynagrodzenia będzie podobnie jak kwartał wcześniej relatywnie niski, a wysokość planowanych podwyżek umiarkowana- najczęściej ankietowani deklarują nie większy niż 5 procentowy wzrost płac.

Zgodnie z zapowiedziami w IV kw. aktywność inwestycyjna sektora przedsiębiorstw utrzyma się na niskim poziomie, w tym zarówno ze względu na niewielki udział noworozpoczynanych projektów inwestycyjnych, jak i spadek ogółu planowanych wydatków na zakup środków trwałych. Gorsze prognozy sformułowały m.in. największe firmy w próbie, choć grupa tych przedsiębiorstw inwestuje nadal znacznie więcej niż pozostałe jednostki. Inwestycje nie powinny obniżyć się w energetyce (mimo mniejszej liczby planowanych projektów, ale przy rosnących kwotach przeznaczonych na cele rozwojowe) oraz w sektorze publicznym. Powoli rośnie również odsetek przedsiębiorstw nie zamierzających kontynuować rozpoczętych projektów inwestycyjnych, co może być spowodowane większą liczbą niekorzystnych, a przy tym niedających się przewidzieć zdarzeń, zmuszających firmy do rewizji planów. Do takich zjawisk można zaliczyć obserwowany od początku bieżącego roku spadek wyników finansowych. Mniejsze zyski mogą być ponadto odpowiedzialne za obserwowane od początku roku zmniejszenie się roli środków własnych jako źródła finansowania inwestycji. Ponadto warto zauważyć, że duża część inwestycji rozpoczętych przez przedsiębiorstwa w okresach wcześniejszych zostanie w najbliższym czasie zakończona (planowo), co przy niewielkiej liczbie nowych projektów inwestycyjnych może również obniżyć dynamikę inwestycji sektora przedsiębiorstw w kolejnych okresach.

Zgodnie z deklaracjami przedsiębiorstw ich sytuacja płynnościowa w III kw. poprawiła się, podobnie zwiększyła się też zdolność firm do spłaty zobowiązań kredytowych i handlowych w wyznaczonym terminie. Poprawie tych wskaźników nie przeszkodził dość wyraźny wzrost udziału należności przeterminowanych w sumie należności ogółem. Pogłębienie się tego typu problemów może mieć jednak niekorzystne następstwa w dalszej perspektywie.

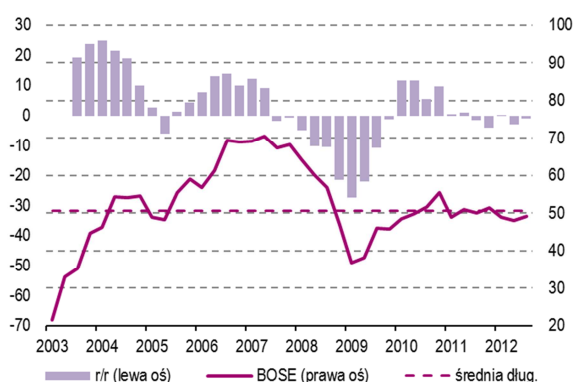
W III kw. w opinii przedsiębiorstw pogorszył się dostęp do kredytu bankowego. Odsetek odmów zwiększył się w ciągu ostatnich trzech miesięcy z ok 14,4% do 19,2%, przy nieco zmniejszonej grupie starających się o kredyt. Problemy z otrzymaniem finansowania bankowego zwiększyły się zwłaszcza w budownictwie, gdzie odsetek firm starających się o kredyt był znacząco wyższy niż w innych klasach (i wyniósł 35%), a odsetek odmów objął aż 43% wnioskujących.

Odsetek przedsiębiorstw informujących o podwyższeniu cen własnych zmniejszył się drugi kwartał z rzędu, zaś udział przedsiębiorstw obniżających ceny wzrósł. Przedsiębiorstwa deklarują, że dynamika cen będzie nadal spadać, m.in. ze względu na wolniej rosnące ceny surowców i materiałów, w tym pochodzących z importu.

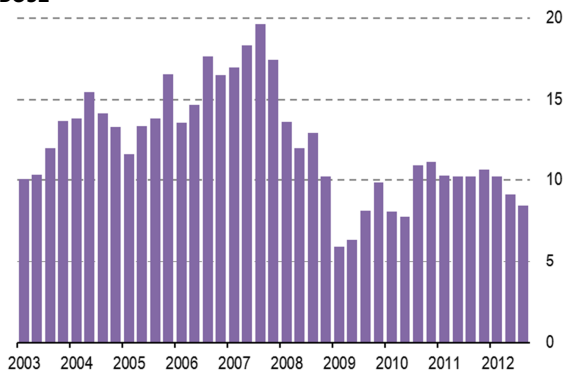
1. Sytuacja ekonomiczna

W III kw. podobnie jak w ciągu ostatnich trzech lat wskaźnik oceny sytuacji bieżącej oscylował wokół swojej długookresowej średniej, co wskazuje na stabilną i dobrą sytuację sektora przedsiębiorstw. Jednak dalszy wzrost pesymizmu w odniesieniu do przyszłości, przy nawarstwiających się trudnościach i barierach (w tym zwłaszcza rosnącej barierze popytu), jak też obserwowane spadki wyników finansowych mogą w najbliższych miesiącach odbić się negatywnie na poziomie ocen.

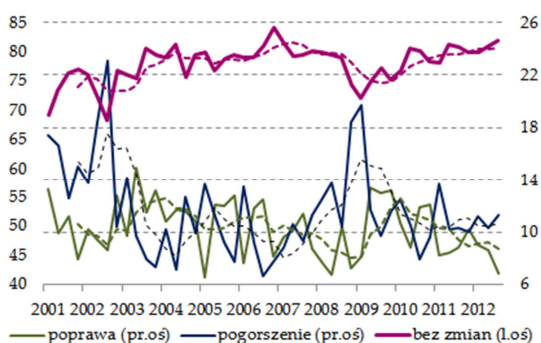
Bieżące oceny sytuacji ekonomicznej



Rys. 1 Wskaźnik bieżącej oceny sytuacji ekonomicznej BOSE



Rys. 2 Odsetek firm w bardzo dobrej sytuacji



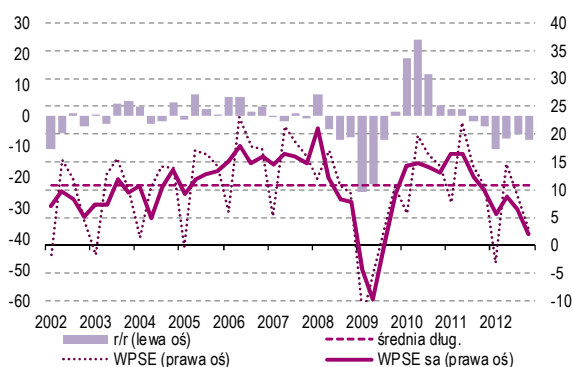
Rys. 3 Zmiany sytuacji (na podstawie zmian BOSE w podpróbie firm sprawozdających się w dwóch kolejnych kwartałach)

W III kw. br. ankietowane przedsiębiorstwa nie zmieniły zasadniczo ocen własnej kondycji. Wskaźnik BOSE¹ wzrósł w stosunku do poprzedniego kwartału o 1,2 pp., ale pozostał poniżej poziomu sprzed roku - o 0,9 pp. i nieznacznie poniżej swojej długookresowej średniej. Swoją sytuację za bardzo dobrą lub dobrą uznało 74,7% firm, wobec 74,1% w poprzednim kwartale, o czym zadecydował wyższy odsetek przedsiębiorstw w dobrej sytuacji - o 1,2 pp., przy jednak niższym odsetku firm w najlepszej kondycji - spadek z 9,1% do 8,5% (por. Rys. 2). Zauważalny jest ponadto wyraźny trend spadkowy odsetka firm, które z kwartału na kwartał poprawiają swoją kondycję (w których ma miejsce wzrost BOSE - por. Rys. 3). W ostatnich kwartałach zmniejszaniu się liczby takich firm towarzyszy przede wszystkim wzrost odsetka przedsiębiorstw, w których sytuacja nie ulega zmianie, przy stabilnym udziale respondentów informujących o pogorszeniu kondycji. Mimo takiej stabilizacji, odsetek firm, w których sytuacja ulega pogorszeniu jest od czterech kwartałów wyższy niż udział przedsiębiorstw, w których ma miejsce poprawa, a przy tym różnica ta powiększa się, co w ciągu najbliższych kwartałów może przełożyć się na spadek BOSE.

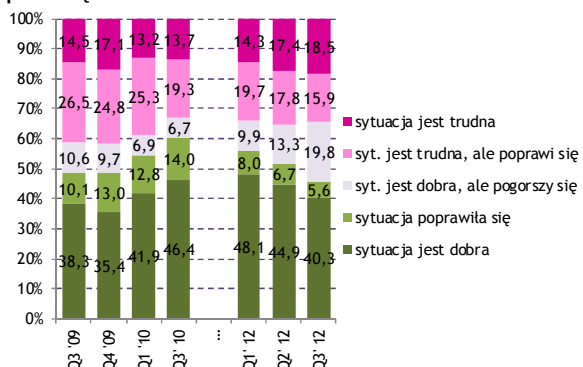
Wskazuje na to również rosnący odsetek firm deklaruujących pojawienie się bariery popytowej. Tak jak w poprzednich kwartałach również w III kw. była ona najczęściej wymienianym przez przedsiębiorstwa problemem (na co wskazuje analiza pytania otwartego o bariery rozwoju). Kolejny kwartał z rzędu skala tego typu trudności zwiększyła się, przekraczając w III kw. wartość długookresowej średniej (16,8% wobec długookresowej średniej na poziomie 15,3%, przy maksimum, które odnotowano w marcu 2009 r., wynoszącym 30%). Wśród barier hamujących rozwój przedsiębiorstw pozostały również: wysokie ceny surowców i materiałów, wahający się bądź niekorzystny kurs złotego względem walut obcych oraz zatory płatnicze. Obniżył się tym samym odsetek podmiotów, które informują o braku większych problemów - z 24,5% do 23,2%.

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

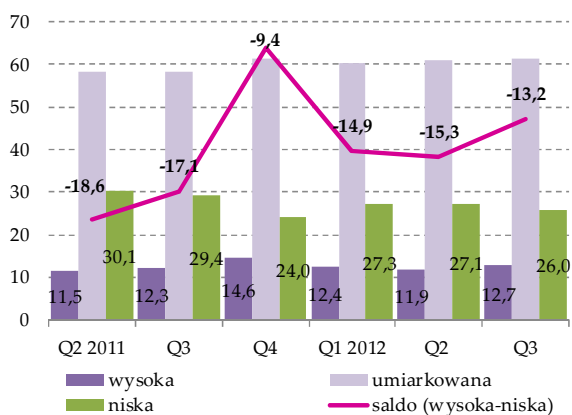
Prognozy sytuacji ekonomicznej, niepewność przyszłej sytuacji



Rys. 4 Wskaźnik prognoz sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw WPS



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



Rys. 6 Rozkład ocen niepewności sytuacji²

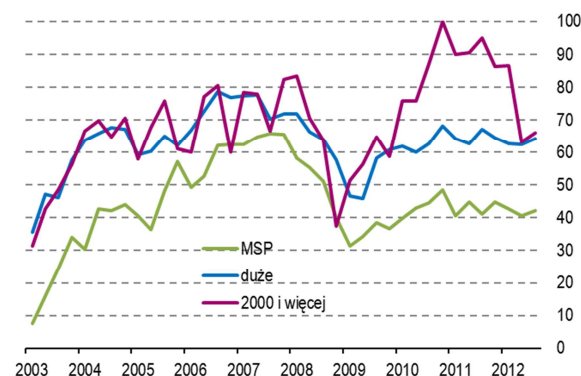
Coraz więcej przedsiębiorstw jest zdania, że w najbliższym okresie ich sytuacja ulegnie pogorszeniu - wskaźnik prognoz sytuacji WPSE po korekcie sezonowej obniżył się kolejny kwartał z rzędu (o 4,1 pp. kw/kw do poziomu 2,1 punktu, tj. o 7,7 pp. mniej niż przed rokiem, i jednocześnie wyraźnie poniżej swojej długookresowej średniej). I choć w próbie nadal więcej jest firm (13,5%) spodziewających się poprawy własnej kondycji niż jej pogorszenia (10,8%), to ta przewaga jest już bardzo niewielka.

Wyraźnie pogorszył się również rozkład odpowiedzi na pytanie o przeszłe, obecne i przewidywane trudności. Analiza tych informacji pokazuje, że obecnie najszybciej przybywa przedsiębiorstw w dobrej kondycji, które oczekują jej pogorszenia w najbliższej przyszłości (odsetek takich przedsiębiorstw zwiększył się z 13,3% w poprzednim kwartale do niemal 20%), natomiast odsetek przedsiębiorstw odczuwających poważniejsze problemy jest nierosnący i niższy niż odsetek firm w dobrej kondycji (choć ten ostatni konsekwentnie obniża się).

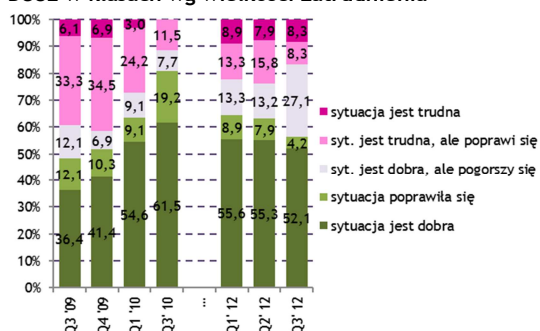
Spadkowi optymizmu prognoz na IV kw. towarzyszy nieznacznie zwiększona niepewność oczekiwań - odsetek firm, które odczuwają dużą niepewność w odniesieniu do swojej przyszłości wzrósł z 11,9% w II kw. do 12,7%, co oznacza również niewielki wzrost względem analogicznego okresu ub.r.

² Krótki szereg nie pozwala na ocenę, czy obecny poziom niepewności jest istotnie wyższy niż w okresie dobrej koniunktury, np. w 2007 r. Warto jednak zauważyć, że od 2008 r. obserwujemy znacznie silniejsze wahania wskaźnika prognoz sytuacji WPSE niż przed wybuchem kryzysu finansowego, co może pośrednio pokazywać skalę zmian niepewności (współczynnik zmienności WPSE sa w okresie 2008-III kw.2012 wyniósł 0,8, w okresie 2001-2007 - 0,3).

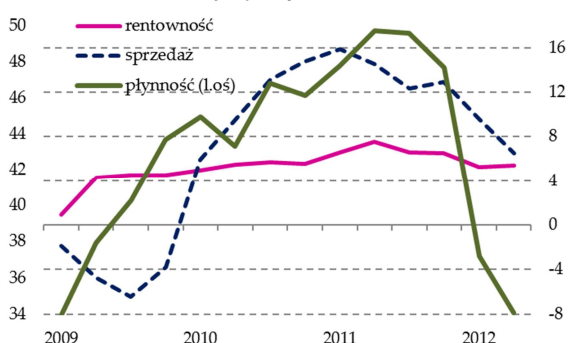
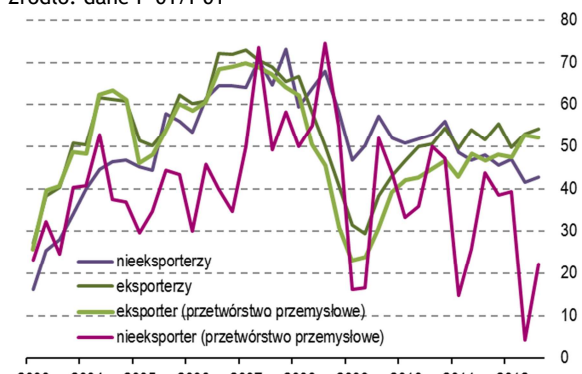
Oceny i prognozy sytuacji - analiza w podstawowych przekrojach



Rys. 7 Wskaźnik bieżącej oceny sytuacji ekonomicznej BOSE w klasach wg wielkości zatrudnienia



Rys. 8 Bieżące, przeszłe i oczekiwane trudności w klasie firm zatrudniających ponad 1999 osób

Rys. 9 Wskaźnik płynności, rentowności oraz dynamika sprzedaży w grupie firm zatrudniających ponad 1999 osób
Źródło: dane F-01/I-01

Rys. 10 Wskaźnik bieżącej oceny sytuacji ekonomicznej BOSE w podziale na nieeksporterów oraz eksporterów (wyniki dla próby oraz dla Przetwórstwa)

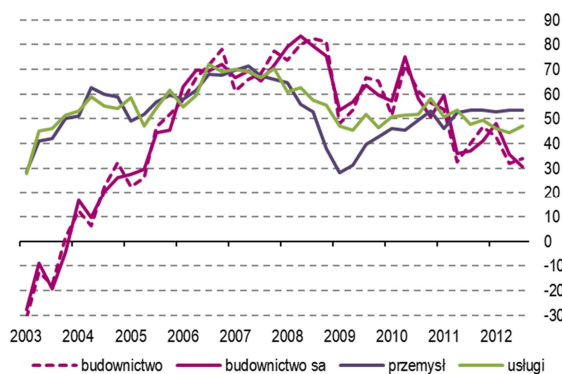
W większości analizowanych klas zmiany ocen sytuacji w III kw. były niewielkie, a ich kierunek dodatni, natomiast prognozy na IV kw. wskazywały na przewidywane pogorszenie koniunktury. Zwiększony pesymizm oczekiwań charakteryzował zwłaszcza bardzo duże przedsiębiorstwa, jak też niektóre firmy związane z rynkiem surowcowym, a zatem podmioty, które do tej pory uzyskiwały przeciętnie lepsze wyniki w próbie.

Lekka poprawa wskaźnika BOSE została odnotowana zarówno w dużych przedsiębiorstwach, jak i w sektorze MSP. Bardzo duże podmioty, znajdujące się nadal w bardzo dobrej sytuacji, wykazały największe obawy odnośnie pojawienia się trudności w najbliższym okresie. Towarzyszył temu również wzrost bariery popytu i spadek stopnia wykorzystania mocy produkcyjnych. Warto przypomnieć, że już w II kw. br. wyniki finansowe sektora przedsiębiorstw pokazywały wolniejsze tempo wzrostu dynamiki sprzedaży w tej grupie, względem szybciej rosnących przychodów w mniejszych przedsiębiorstwach. Podobnie jak dynamika przychodów w największych przedsiębiorstwach miały również wskaźniki płynności, co mogło dodatkowo negatywnie oddziaływać na poziom optymizmu w ocenie bieżącej i przyszłej sytuacji grupy³. Jednocześnie, wskaźniki rentowności w największych firmach nadal pozostały (mimo spadku) wyższe niż w pozostałych przedsiębiorstwach.

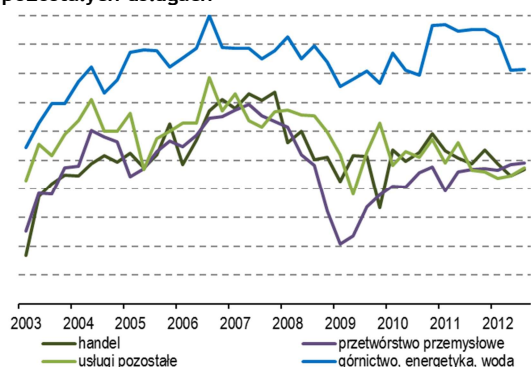
Wciąż utrzymuje się przewaga ocen grupy eksporterów nad przedsiębiorstwami oferującymi swoje produkty i usługi wyłącznie na terenie kraju. Lepsze wyniki eksporterów potwierdzają również wyniki finansowe za II kw. Jednak grupa przedsiębiorstw sprzedających za granicą odczuwa coraz większe obawy o swoją przyszłość - w III kw. wyraźnie zwiększył się udział przedsiębiorstw z tej klasy, które mimo że nadal dobrze sobie radzą, to jednak oczekują pojawienia się trudności w ciągu najbliższych miesięcy (w grupie eksporterów odsetek firm w dobrej kondycji oczekujących trudności wzrósł w ciągu kwartału z 12% do 21%, w grupie nieeksporterów zanotowano wzrost z 15% do 19%). Wzrostowi pesymizmu prognoz towarzyszyła rosnąca bariera popytu oraz gorsze prognozy eksportu na IV kw. Sytuacja w grupie firm działających wyłącznie na rynku krajowym nie uległa pogorszeniu, a w przypadku Przetwórstwa przemysłowego zanotowano nawet dość wyraźny wzrost BOSE. I choć dane bilansowe, jak też inne dane ankietowe, takie jak zachowanie się marż na sprzedaży, czy wskaźników stopnia wykorzystania mocy produkcyjnych nie pokazują pozytywnych zmian w obrębie firm działających wyłącznie na rynku krajowym, to ich prognozy mogą być lepsze, ze względu na mniejszą wrażliwość na negatywne sygnały z rynków światowych.

Wszystkie sekcje PKD, poza górnictwem i budownictwem, oceniły swoją sytuację bieżącą na zbliżonym lub minimalnie lepszym poziomie, co w poprzednim kwartale, przy jednoczesnym pogorszeniu prognoz na IV kw.

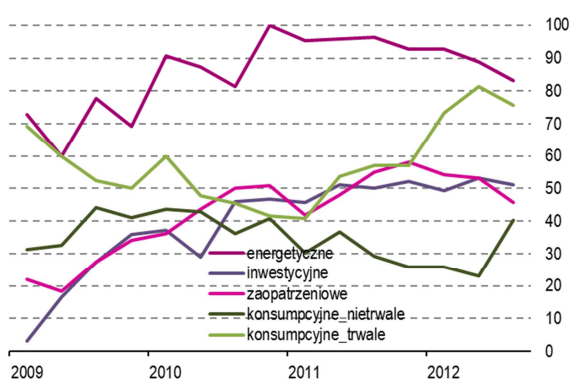
³ Na temat zmian płynności grupy największych przedsiębiorstw szerzej przeczytać można w materiale pt. „Sytuacja finansowa sektora przedsiębiorstw w II kw. 2012 r.” - www.nbp.pl/publikacje/przedsiębiorstwa/raport_02_2012.pdf



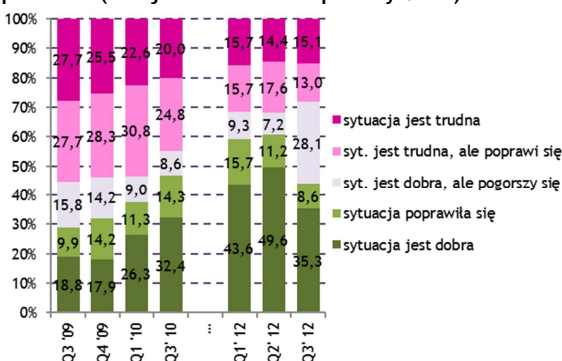
Rys. 11 Wskaźnik bieżącej oceny sytuacji ekonomicznej BOSE w przemyśle, budownictwie i pozostałych usługach



Rys. 12 Wskaźnik bieżącej oceny sytuacji ekonomicznej BOSE w wybranych sekcjach PKD



Rys. 13 Wskaźnik bieżącej oceny sytuacji ekonomicznej BOSE w klasach wg przeznaczenia produktu (sekcja Przetwórstwo przemysłowe)



Rys. 14 Bieżące, przeszłe i oczekiwane trudności w klasie firm przetwórczych oferujących dobra inwestycyjne

Najbardziej pesymistyczne w ocenach i prognozach okazało się górnictwo, gdzie istotnie spadł odsetek firm w dobrej kondycji, jak też zwiększył się udział przedsiębiorstw oczekujących jej pogorszenia w najbliższych miesiącach. Trzeba nadmienić, że już w II kw. wyniki finansowe tej sekcji wskazywały na pojawienie się problemów. Odnotowano wyraźny spadek rentowności (niemniej górnictwo pozostało najbardziej rentowną sekcją), nominalny spadek sprzedaży (po wysokich wzrostach obserwowanych w 2011 r.) oraz spadek wskaźników płynności. Odsetek firm znajdujących się nadal w dobrej sytuacji, ale oczekujących jej pogorszenia w najbliższych miesiącach wzrósł z 20% w poprzednim kwartale do niemal 47% w III kw.

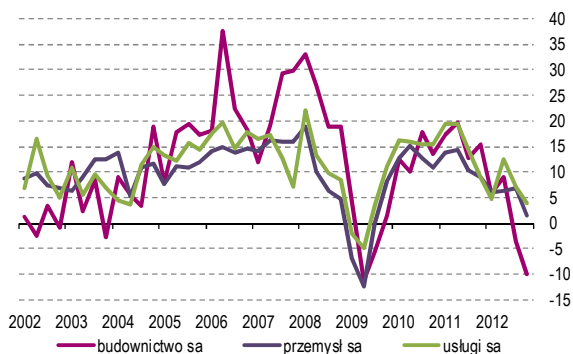
Druga pod względem rentowności wśród sekcji PKD Energetyka uzyskała podobny poziom BOSE, co trzy miesiące wcześniej, co oznacza, że kondycja tej branży jest obecnie wyraźnie lepsza niż średnia ocena w próbie. Podobnie, wysoki poziom wskaźnika BOSE osiągnęła również sekcja „Dostawa wody...” (poziom rentowności tej branży jest jednak wyraźnie niższy niż w przypadku energetyki). W obu sekcjach oceny bariery popytu pozostają obecnie na bardzo niskim poziomie.

Po niemal trzech latach poprawy sytuacji w największej sekcji PKD „Przetwórstwo przemysłowe” wskaźnik BOSE ustabilizował się na dobrym poziomie, zbliżonym co do wartości do ocen w handlu i pozostałych usługach.

W bardziej szczegółowym podziale widać, że oceny sytuacji w sekcji Przetwórstwo przemysłowe wyraźnie poprawiły się wśród dotąd najstabilniej oceniających swoją kondycję przedsiębiorstw przetwórczych oferujących nietrwale dobra konsumpcyjne. Jednocześnie wśród tych firm najwięcej było optymistycznych prognoz w ocenie najbliższego kwartału. Większy optymizm w ocenach i prognozach obserwowany był wraz z najstabilniej odczuwalną (mimo wzrostu) barierą popytową na tle pozostałych firm przetwórczych. Największym problemem pozostały w tej klasie rosnące ceny surowców i materiałów.

W pozostałych grupach wg rodzaju oferowanego produktu widać pogorszenie sytuacji w III kw. Uwagę zwracają zwłaszcza przedsiębiorstwa przetwórcze oferujące dobra inwestycyjne, gdzie spadek BOSE był, co prawda tylko nieznaczny, ale prognozy na IV kw. cechowało wyraźnie rosnące oczekiwania wystąpienia trudności - odsetek firm w dobrej kondycji przewidujących jej pogorszenie w najbliższych miesiącach wzrósł w ciągu kwartału z 7% do 28%. Najpoważniejszym problemem dla firm oferujących dobra inwestycyjne pozostał niski bądź malejący popyt. Wyraźne zmiany nastrojów miały miejsce w grupie firm przetwórczych oferujących trwałe dobra konsumpcyjne. Odnotowano tam istotne pogorszenie prognoz sytuacji (do ujemnego poziomu), wynikające m.in. ze znaczącego wzrostu bariery popytowej (odsetek firm odczuwających tę barierę zwiększył się dwukrotnie w ciągu kwartału). Oceny bieżącej kondycji, mimo spadku, pozostały w tej grupie na relatywnie wysokim poziomie,

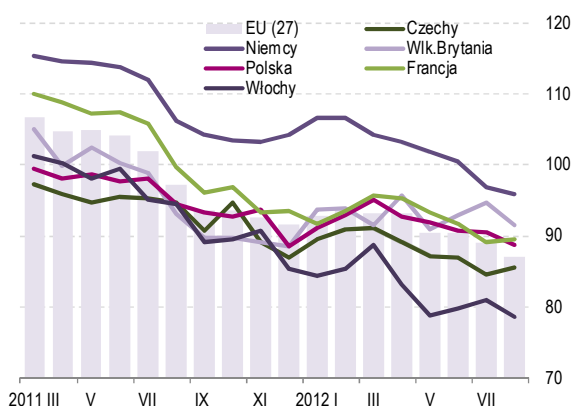
W świetle danych finansowych Budownictwo pozostało najmniej rentowną branżą (choć w świetle danych ankietowych Górnictwo oceniło swoją sytuację w III kw. gorzej). Rośnie przy tym ryzyko dalszego pogorszenia sytuacji w firmach budowlanych, na co wskazuje wyraźnie ujemny



Rys. 15 Wskaźnik prognoz sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw WPSE w przemyśle, budownictwie i usługach

wskaźnik prognoz WPSE na IV kw. Skala bariery popytowej oraz problemów z wysoką konkurencją pozostaje w tej sekcji wyższa niż w pozostałych branżach, jednak należy również zauważyć, że w III kw. zanotowano mniejszą skalę tych problemów, czemu mógł sprzyjać nieco wyższy niż w II kw. stopień wykorzystania mocy produkcyjnych. Warto w tym miejscu też dodać, że poziom wykorzystania potencjału produkcyjnego wśród firm budowlanych nadal jest relatywnie wysoki (nieodsezonowany wskaźnik wyniósł pod koniec III kw. 86,5%) i znajduje się znacznie powyżej wyników uzyskiwanych w okresie spowolnienia w latach 2001-2002 (wtedy wynosił ok. 75%-77%). Jest to spójne z nadal znacznie wyższym niż w tamtym okresie wskaźnikiem BOSE.

Polska na tle UE



Rys. 16 Economic sentiment indicator (ESI) w wybranych krajach UE. Źródło: Eurostat

Wskaźnik ESI dla UE-27 utrzymał się w trendzie spadkowym. Pogorszenie zanotowano w większości krajów członkowskich, w tym również w Polsce oraz u niektórych naszych najpoważniejszych odbiorców zagranicznych, tj. w Niemczech, Wielkiej Brytanii i we Włoszech, przy niewielkich wzrostach ESI we Francji i w Czechach (do tych pięciu krajów trafia 50% polskiego eksportu). Wskaźnik ESI dla Polski kształtuje się obecnie na poziomie nieco przewyższającym przeciętną dla UE.

RAMKA 1 DZIAŁANIA DOSTOSOWAWCZE MIKROPRZEDSIĘBIORSTW NA TLE PRÓBY (Wyniki AR BIS oraz AR NBP)

Wg oceny własnej ankietowanych sektor mikroprzedsiębiorstw pozostawał w połowie br. w wyrażnie gorszej sytuacji ekonomicznej niż duże firmy (wśród mikrofirm nieznacznie przeważały oceny słabe i złe nad ocenami dobrymi i bardzo dobrymi, w dużych firmach było odwrotnie - większość stanowiły jednostki w dobrej kondycji). Również prognozy na najbliższe miesiące formułowane przez mikropodmioty cechował większy pesymizm niż w przypadku większych jednostek. Oceny własnej kondycji rzutowały przy tym na postrzeganie kondycji całego kraju - mikrofirmy uznały sytuację gospodarczą w kraju za wyrażnie słabszą niż wynika to z ocen przedsiębiorstw większych. Jedynie przy porównaniu prognoz sytuacji dla kraju sformułowanych przez mikroprzedsiębiorstwa oraz przez większe firmy nie widać istotnych różnic - obie grupy częściej oczekują pogorszenia sytuacji w perspektywie roku niż jej poprawy (por. Rys. 17 i Rys. 18). Uzyskane wyniki są zgodne z innymi badaniami (w tym dla innych gospodarek), w świetle których bez względu na stan koniunktury mikroprzedsiębiorstwa radzą sobie wyrażnie gorzej niż podmioty duże.

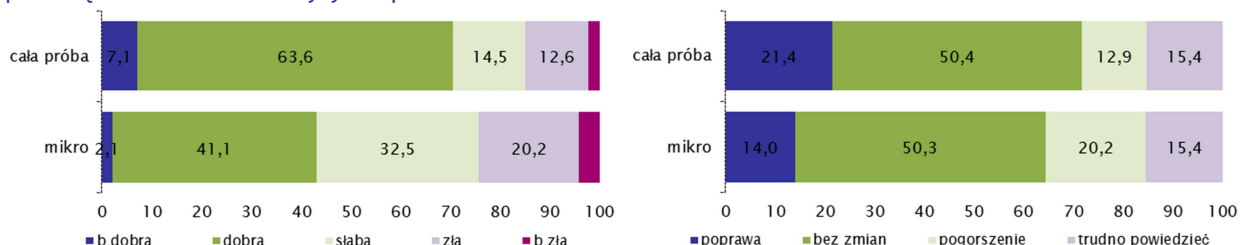
Mimo wyrażnie gorszej kondycji mikrofirmy okazały się bardziej odporne na zjawiska kryzysowe niż większe podmioty. Jest to związane zarówno z niewielkim zaangażowaniem tych firm w handel międzynarodowy i wynikającą z tego większą odpornością na wahania kursu walutowego oraz popytu zagranicznego, jak też relatywnie mniejszym uzależnieniem od finansowania zewnętrznego małych firm oraz małą skalę wykorzystania instrumentów finansowych (w tym opcji walutowych). Z opisanych przez przedsiębiorstwa przejawów, jakie towarzyszyły nasileniu się zjawisk kryzysowych w okresie 2008/09 wynika, że mikrofirmy odnotowały głównie spadek sprzedaży. Był to problem obserwowany kilkakrotnie częściej niż pozostałe (uznane za typowe dla tego okresu) trudności. W dużych przedsiębiorstwach różnice w częstotliwości występowania wskazywanych problemów nie były tak znaczące, choć również w tej grupie spadek popytu wymieniano najczęściej. Problemy dużych firm wiązały się ponadto z opóźnieniami w płatnościach, czy stratami na operacjach finansowych (opcje walutowe).

Różnice między mikrofirmami i większymi przedsiębiorstwami widoczne były również na poziomie działań, jakie podjęły dotknięte kryzysem jednostki. Mikrofirmy, które odczuły negatywne skutki kryzysu najczęściej decydowały się na obniżkę cen, żeby poradzić sobie z trudnościami (czyli głównie ze spadkiem popytu), natomiast duże przedsiębiorstwa w podobnej sytuacji najczęściej obniżały koszty zatrudnienia i rezygnowały z inwestycji, co miało

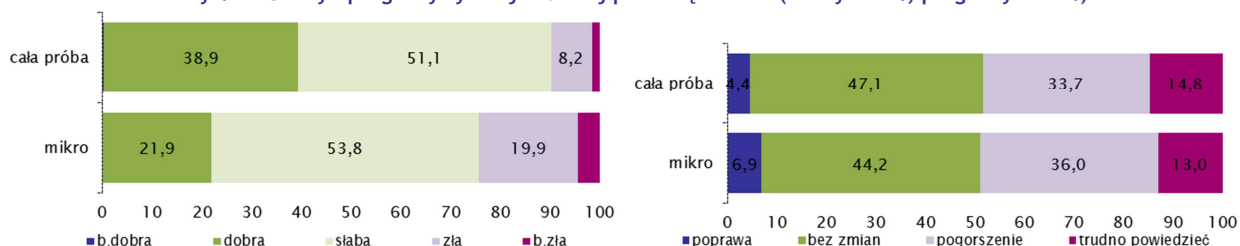
swoje konsekwencje w kształtowaniu się wskaźników rentowności w okresie 2009-11. Ponadto częściej niż duże podmioty mikrofirmy nie podejmowały żadnych działań, mimo obserwowanych skutków kryzysu.

Mimo że duże podmioty są bardziej podatne na skutki kryzysu, to jednocześnie lepiej też potrafią wykorzystać okres kryzysu do własnego rozwoju i walki z konkurencją niż jednostki najmniejsze. Świadczyć o tym może wyższy odsetek respondentów z grupy dużych firm, w opinii których kryzys miał korzystny wpływ na ich sytuację. Jednak również w tej grupie udział firm „uciekających do przodu” pozostaje rozczarowująco niewielki.

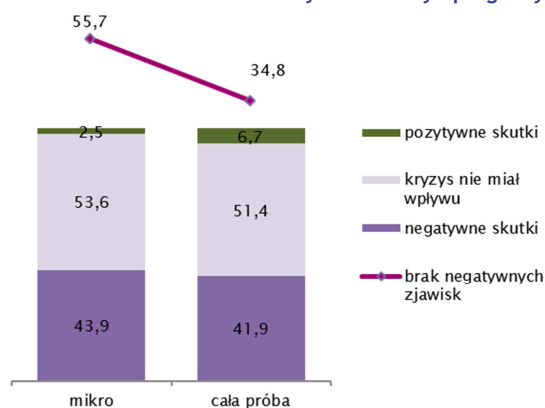
W prognozach na najbliższe 12 miesięcy wyraźnie więcej pesymizmu przy ocenie prawdopodobieństwa wybuchu kryzysu wykazywały duże firmy niż mikroprzedsiębiorstwa, co mogło być związane z większą odpornością tych przedsiębiorstw na skutki kryzysu z przełomu 2008/09.



Rys. 17 Oceny i prognozy sytuacji własnej przedsiębiorstw (oceny II kw., prognozy III kw.)



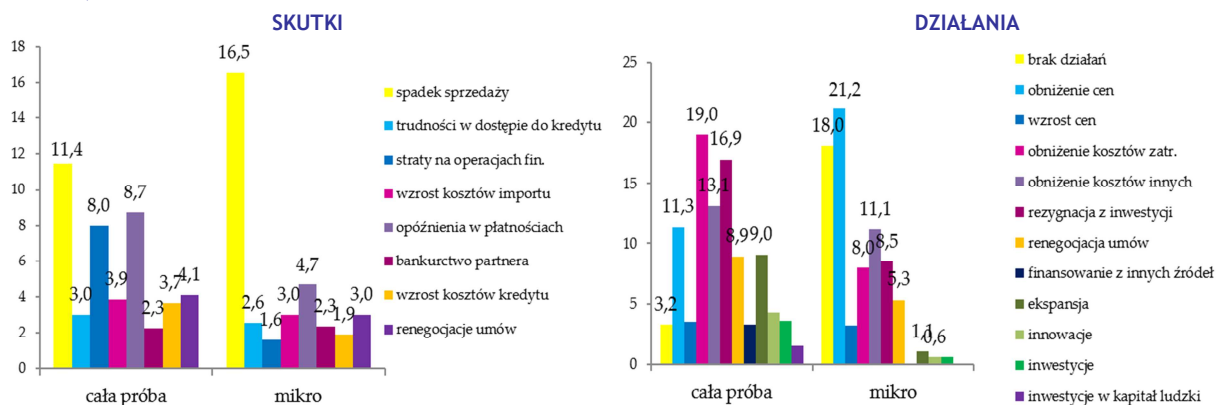
Rys. 18 Oceny i prognozy rozwoju sytuacji gospodarczej kraju



Rys. 19 Skutki kryzysu (dane w słupkach sumują się do 100% i dotyczą szeroko rozumianych konsekwencji kryzysu, a zatem nie tylko zjawisk obserwowanych bezpośrednio w okresie nasilenia zjawisk kryzysowych na przełomie lat 2008/09; informacje pokazane na linii pochodzą z pytania o skutki kryzysu obserwowane wyłącznie na przełomie 2008/09)



Rys. 20 Prawdopodobieństwo wystąpienia kryzysu

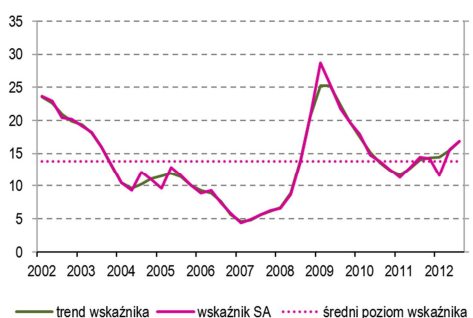


Rys. 21 Skutki oraz działania podjęte w celu neutralizacji skutków kryzysu z okresu 2008/09 w całej próbie SM NBP i w mikroprzedsiębiorstwach (dane zostały znormalizowane ze względu na niższy niż w dużych przedsiębiorstwach odsetek mikrofirm obserwujących przejawy kryzysu; dane nie sumują się do 100)

2. Popyt, zamówienia i produkcja

W III kw. br. odnotowano dalszy spadek wskaźników prognoz popytu, zamówień i produkcji, a także wzrost bariery popytu. Uzyskane wyniki świadczą o tym, że przedsiębiorstwa spodziewają się w najbliższym kwartale wyraźnego spowolnienia koniunktury. Najgłębszego pogorszenia koniunktury można spodziewać się w budownictwie.

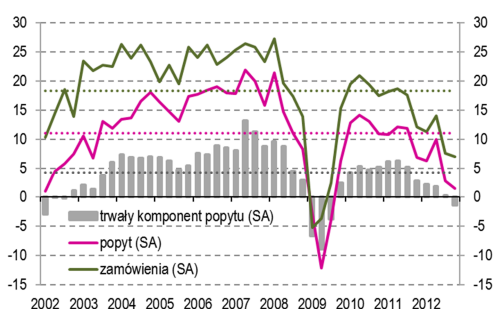
Bariera popytu



Rys. 22 Wskaźnik bariery popytu

Wskaźnik bariery popytu wzrósł zarówno w relacji kwartalnej (o 1,3 pp.), jak i rocznej (2,5 pp.) i znajduje się na poziomie powyżej średniej długookresowej (ok. 17%) (por. Rys. 22). Od ponad roku bariera popytu pozostaje najpoważniejszą barierą rozwoju przedsiębiorstw. Jakościowa analiza odpowiedzi otwartych wskazuje, że szczególnie 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.

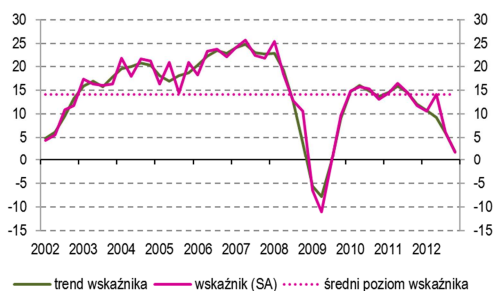
Prognozy popytu i zamówień



Rys. 23 Wskaźniki prognoz: popytu ogółem, trwałego komponentu popytu oraz zamówień

W III kw. 2012 r. odnotowano pogłębienie spadków wskaźników prognoz popytu w tym trwałego komponentu tych prognoz (ok. -1 pp. kw/kw, ok. -5,3 pp. r/r) oraz prognoz zamówień (-1,6 pp. kw/kw, -4,1 pp. r/r). Trwały komponent wskaźnika prognoz popytu pierwszy raz od ponad 3 lat przyjął wartość ujemną (por. Rys. 23). Otrzymane wyniki świadczą o tym, że przedsiębiorstwa spodziewają się w najbliższym okresie dalszego osłabienia koniunktury gospodarczej i oczekują, że może ono prowadzić do bardziej trwałego spadku zapotrzebowania na oferowane produkty i usługi.

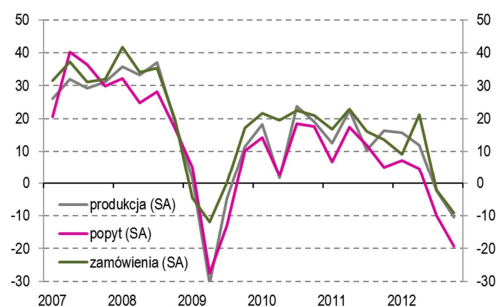
Prognozy produkcji



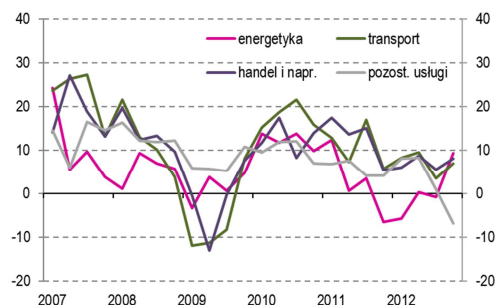
Rys. 24 Wskaźnik prognoz produkcji

Podobnie jak w przypadku wskaźników prognoz popytu oraz zamówień, również wskaźnik prognoz produkcji pogłębił spadki z poprzedniego kwartału (spadek o 4,2 pp. kw/kw i 10 pp. r/r). Obecnie wskaźnik prognoz produkcji znajduje się zdecydowanie poniżej swojej długookresowej średniej i tylko nieznacznie powyżej zera (por. Rys. 24). Łącznie z wynikami uzyskanymi dla popytu i zamówień, pozwala to w najbliższym okresie oczekiwać dalszego obniżenia dynamiki wzrostu produkcji w sektorze przedsiębiorstw.

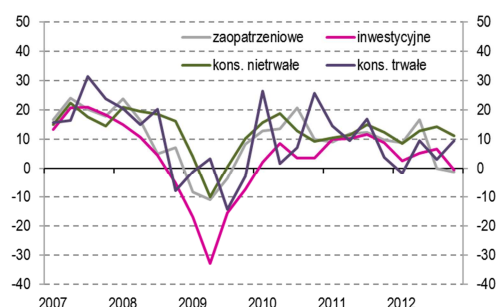
Prognozy popytu, zamówień i produkcji - analiza w podstawowych przekrojach



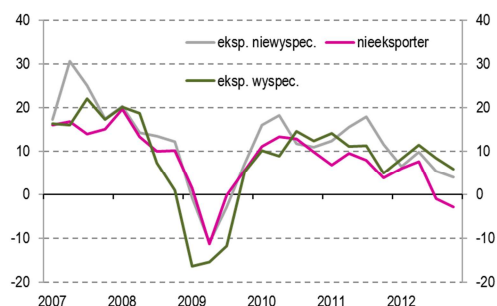
Rys. 25 Wskaźniki prognoz popytu, zamówień i produkcji (SA) w budownictwie



Rys. 26 Wskaźniki prognoz popytu (SA), energetyce, transporcie, handlu i naprawach oraz pozostałych usługach



Rys. 27 Wskaźniki prognoz popytu (SA) wg przeznaczenia produkcji



Rys. 28 Wskaźniki prognoz popytu (SA) wg klas eksportu

W przekroju wg sekcji PKD zdecydowanie najgłębszymi spadkami wskaźników prognoz popytu, zamówień i produkcji wyróżniło się drugi kwartał z rzędu budownictwo. Wskaźnik prognoz zamówień spadł o 6,9 pp. kw/kw i 22,6 pp. r/r i znajduje się obecnie na poziomie zbliżonym do tego z 2009 r. Choć spadki wskaźników prognoz popytu i produkcji były jeszcze głębsze ich wartości kształtują się wyraźnie powyżej historycznych minimów (por. Rys. 25). Otrzymane wyniki mogą z jednej strony odzwierciedlać stopniową finalizację projektów inwestycyjnych związanych z Euro 2012, a z drugiej mogą być związane z upadłościami wielu firm z branży budowlanej.

Silne pogorszenie prognoz popytu odnotowano również w pozostałych (poza handlem i transportem) firmach usługowych (-7,9 pp. kw/kw i -11 pp. r/r). Wyłączając budownictwo jest to jedyna klasa przedsiębiorstw w podziale wg sekcji PKD, dla której wskaźnik prognoz popytu notuje ujemną wartość. Na tle próby pozytywnie wyróżniają się natomiast prognozy popytu w transporcie, handlu i naprawach oraz energetyce (por. Rys. 26).

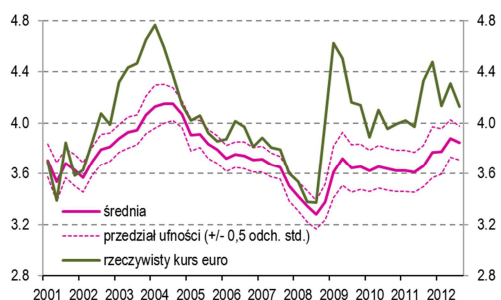
Analiza wskaźnika prognoz popytu w przekroju wg przeznaczenia produkcji działów przemysłowych wskazuje na lepszą sytuację producentów dóbr konsumpcyjnych niż dóbr inwestycyjnych i zaopatrzeniowych. Producenci dwóch ostatnich kategorii dóbr spodziewają się, że w najbliższym kwartale popyt na ich produkty nie będzie rość. Prognozy producentów dóbr konsumpcyjnych są w tym obszarze bardziej optymistyczne i pozwalają oczekiwać pewnej poprawy w zakresie popytu konsumpcyjnego (por. Rys. 27).

Zachowanie wskaźników prognoz popytu w przekroju wg klas intensywności zaangażowania przedsiębiorstw w sprzedaż zagraniczną wskazuje na wyraźnie lepsze prognozy popytu wśród eksporterów niż przedsiębiorstw skupionych na rynku krajowym. I chociaż eksporterzy spodziewają się niskiego wzrostu popytu na oferowane produkty i usługi, o tyle nieeksporterzy oczekują jego spadku (por. Rys. 28). Pomimo prognozowanego spowolnienia gospodarczego największych partnerów handlowych Polski, czynnikiem wciąż sprzyjającym eksporterom jest nadal relatywnie korzystny poziom kursu walutowego (por. Rys. 29).

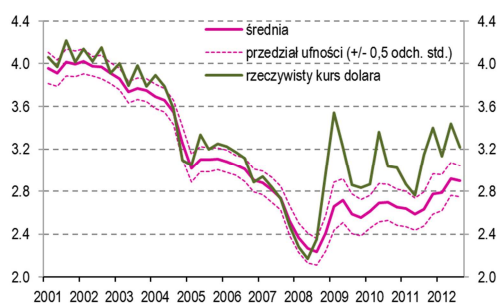
3. Kurs walutowy, eksport i import

W III kw. 2012 r. konkurencyjność cenowa i opłacalność polskiego eksportu spadła na skutek aprecjacji złotego. Równocześnie jednak odsetki przedsiębiorstw informujących o nieopłacalnym eksporcie utrzymały się na podobnych poziomach jak przed kwartałem, a odsetek firm deklarujących kurs walutowy jako barierę rozwoju obniżył się. Sytuacja eksporterów na tle próby wciąż pozostaje relatywnie dobra, ale formułowane przez eksporterów prognozy pozwalają spodziewać się obniżenia dynamiki eksportu w najbliższym okresie.

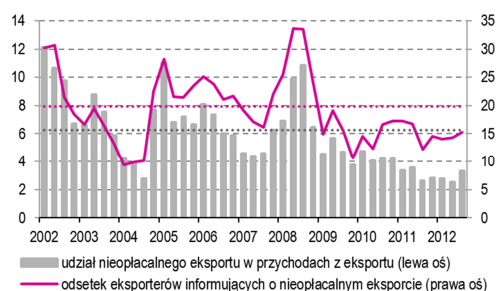
Opłacalność eksportu



Rys. 29 Kurs euro, przy którym eksport staje się nieopłacalny oraz rzeczywisty kurs euro.

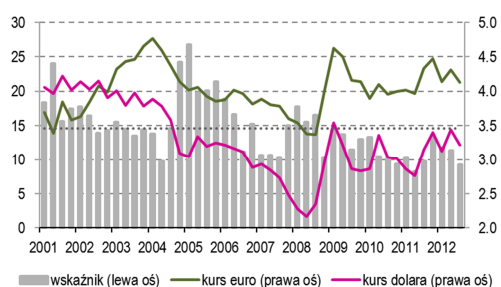


Rys. 30 Kurs dolara, przy którym eksport staje się nieopłacalny oraz rzeczywisty kurs dolara.



Rys. 31 Opłacalność eksportu

Bariera kursu walutowego



Rys. 32 Wskaźnik bariery kursu walutowego oraz rzeczywiste kursy euro i dolara

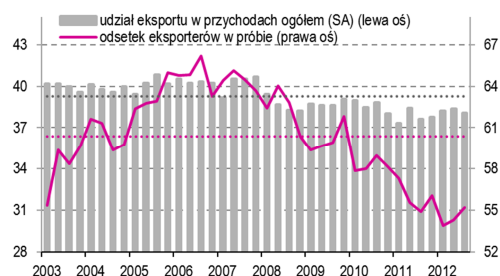
W III kw. 2012 r. złoty aprecjonował się zarówno w relacji do euro, jak i dolara o ok. 20 gr. kw/kw. Wobec stosunkowo niewielkich zmian w deklarowanych kursach opłacalności eksportu (spadek o ok. 3 gr. kw/kw), opłacalność polskiego eksportu rozliczanego w euro i dolarze obniżyła się (por. Rys. 29 i Rys. 30). Różnice między kursami rynkowymi a granicznymi euro i dolara pozostają jednak wciąż na tyle duże, że zaobserwowane zmiany kursowe nie powinny silnie ograniczać opłacalności polskiej sprzedaży zagranicznej.

O ile w okresie od II kw. 2009 r. do III kw. 2011 r. deklarowane kursy opłacalności były relatywnie stabilne (szczególnie w przypadku euro) i utrzymywały się na stosunkowo niskim poziomie, o tyle w ostatnich kilku kwartałach można dostrzec tendencję rosnącą. Może to sugerować, że utrzymujący się od dłuższego czasu relatywnie wysoki poziom kursu walutowego może zwiększać koszty eksporterów poprzez ceny surowców, które kwotowane są przede wszystkim w dolarze. Alternatywnie, obserwowane od kilku kwartałów wysokie wahania kursów walutowych i niepewność sytuacji mogą sprawiać, że postrzegany przez eksporterów bezpieczny poziom kursu jest wyższy niż na przełomie lat 2010/2011.

Pomimo stosunkowo silnej aprecjacji złotego w III kw. 2012 r., zarówno średni udział nieopłacalnego eksportu w przychodach z eksportu, jak i odsetek eksporterów informujących o nieopłacalnym eksporcie wzrosły tylko nieznacznie (odpowiednio o 0,8 pp. i 1,1 pp. kw/kw). Obydwa wskaźniki utrzymują się zdecydowanie poniżej długookresowych średnich, blisko historycznych minimów (por. Rys. 31), wskazując na relatywnie wysoką opłacalność polskiego eksportu.

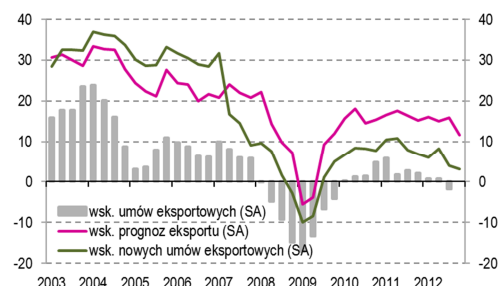
Odsetek firm deklarujących kurs walutowy jako barierę rozwoju przedsiębiorstwa spadł do poziomu sprzed roku (ok. 9,5%, spadek o ok. 2 pp. kw/kw) (por. Rys. 32). Tym samym zmiany kursu złotego w III kw. br. (ograniczenie zmienności) zostały ocenione przez przedsiębiorstwa jako przeciętnie korzystne, pomimo że odpowiedzi otwarte wskazują, że sytuacja na rynku walutowym jest wciąż postrzegana przez wiele firm jako zmienna.

Oceny i prognozy eksportu



Rys. 33 Odsetek eksporterów w próbie oraz średni udział eksportu w przychodach w grupie eksporterów

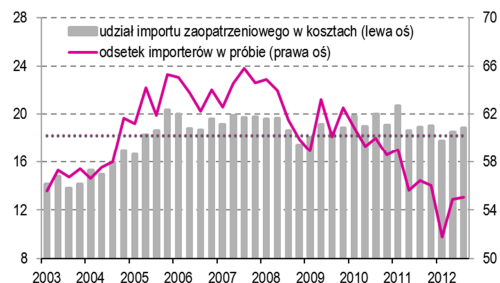
W ostatnim kwartale odsetek eksporterów w próbie wzrósł nieznacznie w relacji kwartalnej do poziomu sprzed roku tj. ok. 55%. Odsetek eksporterów w próbie wciąż jednak pozostaje niski i znajduje się tylko nieznacznie ponad minimum, które zanotowano w I kw. 2012 r. Równocześnie średni udział eksportu w przychodach ogółem eksporterów kształtuje się na poziomie nieznacznie niższym niż przed kwartałem i nieco wyższym niż przed rokiem, przy czym udział ten jest wciąż mniejszy niż długookresowa średnia (por. Rys. 33). Pomimo relatywnie wysokiej opłacalności sprzedaży zagranicznej barierą dla wzrostu eksportu może być wysoka niepewność sytuacji i niski popyt w strefie euro oraz wahania kursów walutowych.



Rys. 34 Wskaźnik umów eksportowych i nowych umów eksportowych oraz wskaźnik prognoz eksportu

W III kw. 2012 r. wskaźnik umów eksportowych przyjął wartość ujemną (-1,8 pp., spadek o 2,5 pp. kw/kw i 4,7 pp. r/r). Dalszemu obniżeniu uległ także wskaźnik nowych umów eksportowych (spadek o 0,8 pp. kw/kw i 3,6 pp. r/r). Pierwszy raz od ponad dwóch lat zanotowano również wyraźny spadek prognoz eksportu (-4,2 pp. kw/kw i -3,2 pp. r/r) (por. Rys. 34). Otrzymane wyniki sugerują, że po pewnym okresie stabilizacji, kiedy to eksporterzy pomimo osłabienia prognoz wzrostu gospodarczego w strefie euro oraz relatywnie dużych wahań kursów walutowych wykazywali stabilne oczekiwania dotyczące eksportu, ich oczekiwania są obecnie bardziej pesymistyczne.

Import



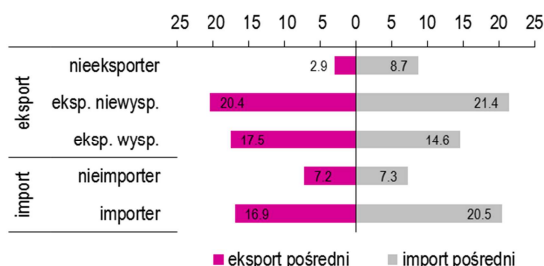
Rys. 35 Średni udział importu zaopatrzeniowego w kosztach oraz odsetek importerów w próbie

Podobnie jak w przypadku eksporterów, także odsetek importerów w próbie nie zmienił się znacząco w relacji kwartalnej i wynosi obecnie ok. 55% (wyraźnie poniżej długookresowej średniej). Udział importu zaopatrzeniowego w kosztach działalności przedsiębiorstw znajduje się na poziomie zbliżonym do wartości sprzed kwartału i roku (ok. 19%), nieco powyżej długookresowej średniej (por. Rys. 35).

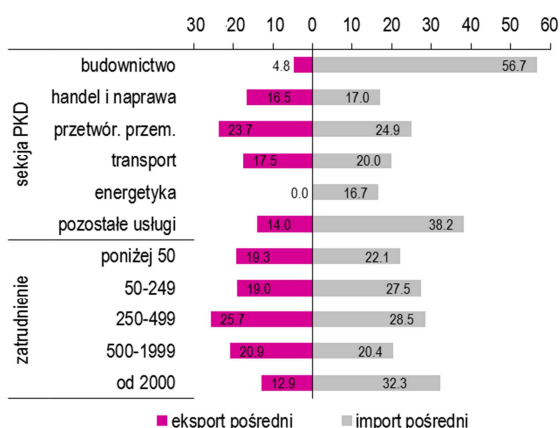
RAMKA 2 EKSPORT I IMPORT POŚREDNI (Wyniki SM NBP)

	import pośredni	brak importu pośredniego
eksport pośredni	6%	6,1%
brak eksportu pośredniego	8,5%	79,4%

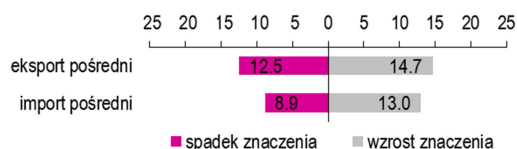
Tab. 1 Odsetek przedsiębiorstw korzystających z niebezpośrednich form eksportu i importu



Rys. 36 Odsetki przedsiębiorstw korzystających z niebezpośrednich form eksportu i importu w podstawowych przekrojach



Rys. 37 Odsetki przedsiębiorstw korzystających z niebezpośrednich form eksportu / importu wśród przedsiębiorstw korzystających z jakiegokolwiek formy eksportu / importu (populacja eksporterów pośrednich i bezpośrednich - lewy panel; populacja importerów pośrednich i bezpośrednich - prawy panel)



Rys. 38 Odsetki przedsiębiorstw deklarujących wzrost i spadek znaczenia pośrednich form eksportu i importu w ciągu ostatniego półrocza.

W III kw. br. po raz pierwszy zadano przedsiębiorstwom pytania o eksport i import pośredni, czyli sytuację, w której przedsiębiorstwo nie wykazuje formalnie (tj. w rozumieniu rachunkowym) przychodów z tytułu eksportu i zakupów z importu, ale czynności te są wykonywane przez pośredników na zlecenie przedsiębiorstwa. Pewną przesłanką, która mogła świadczyć o tym, że w ostatnim okresie wzrosła popularność tego typu rozwiązań był wzrost koncentracji eksportu oraz importu - podczas gdy udział przychodów z eksportu w przychodach ogółem oraz udział importu zaopatrzeniowego w kosztach pozostawały relatywnie stabilne, odsetki eksporterów i importerów w próbie zmalały do poziomów najniższych w historii badania (por. Rys. 33 i Rys. 35).

W świetle uzyskanych wyników z obydwu pośrednich form korzysta 6% przedsiębiorstw, tylko z eksportu pośredniego: 6,1%, a tylko z importu pośredniego: 8,5%. Tym samym ok. 80% nie korzysta z żadnej z form pośredniego eksportu lub importu (por. Tab. 1).

Eksport i import pośredni cieszą się większą popularnością wśród przedsiębiorstw, które eksportują i importują wykorzystując do tego celu także kanały bezpośrednie (por. Rys. 36). Tym samym potencjalne różnice w odsetkach przedsiębiorstw zaangażowanych w eksport i import pośredni w przekrojach wg zatrudnienia i wg sekcji PKD mogą częściowo wynikać z różnej skali zaangażowania poszczególnych klas przedsiębiorstw w eksport i import. Dlatego też na Rys. 37 przedstawiono odsetki przedsiębiorstw zaangażowanych w eksport i import pośredni odpowiednio w populacji eksporterów bezpośrednich i pośrednich oraz populacji importerów bezpośrednich i pośrednich.

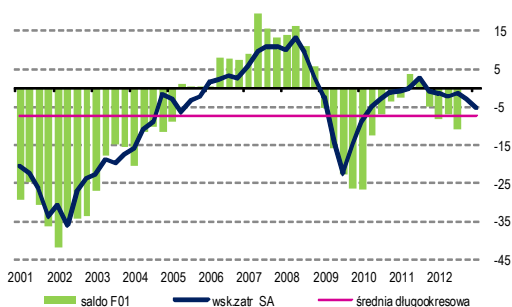
Z pośrednich form eksportu korzystają najczęściej przedsiębiorstwa z Przetwórstwa przemysłowego, Transportu oraz Handlu i napraw, natomiast z importu pośredniego Budownictwo oraz Pozostałe usługi (por. Rys. 37). W przekroju według wielkości zatrudnienia eksport pośredni cieszy się szczególną popularnością wśród przedsiębiorstw większych niż z sektora MSP, ale nie wśród przedsiębiorstw największych tj. zatrudniających co najmniej 2000 osób (por. Rys. 37). Można oczekiwać, że eksport pośredni jest korzystną formą przejściową pomiędzy brakiem zaangażowania na rynkach zagranicznych charakterystycznym dla małych i młodych firm, a w pełni samodzielnym eksportem typowym dla bardzo dużych i dojrzałych przedsiębiorstw. W przypadku importu pośredniego zależność pomiędzy stopniem zaangażowania a wielkością zatrudnienia jest mniej czytelna niż dla eksportu ze względu na wyraźne powiązanie ze specyfiką branżową (por. Rys. 37).

W ostatnim półroczu zaobserwowano rosnące znaczenie pośrednich form eksportu oraz importu. O 2,2 pp. więcej przedsiębiorstw wskazało na wzrost niż na spadek znaczenia eksportu pośredniego; w przypadku importu pośredniego różnica była jeszcze większa i wyniosła 4,1 pp. Przyczyn tego zjawiska należy prawdopodobnie upatrywać w wysokiej niepewności związanej z koniunkturą gospodarczą u głównych partnerów handlowych Polski (w tym w strefie euro) oraz relatywnie silnym wahaniami kursów walutowych, które zwiększają ryzyko transakcji międzynarodowych. W przypadku korzystania z eksportu lub importu bezpośredniego część ryzyka bierze na siebie pośrednik, który jako podmiot wyspecjalizowany w świadczeniu tego typu usług, powinien dysponować przewagą komparatywną w zarządzaniu ryzykiem specyficznym dla transakcji międzynarodowych.

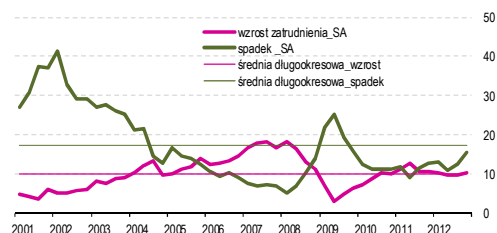
4. Zatrudnienie

W IV kw. prognozy zatrudnienia pogorszyły się w relacji do poprzedniego kwartału. Zatrudniać nowych pracowników planują (tak jak w poprzednich okresach) głównie firmy w bardzo dobrej sytuacji, oczekujące wzrostu produkcji, planujące wzrost eksportu bądź rozszerzenie realizowanych inwestycji, a także przedsiębiorstwa oceniające niepewność swojej przyszłej sytuacji ekonomicznej jako niską.

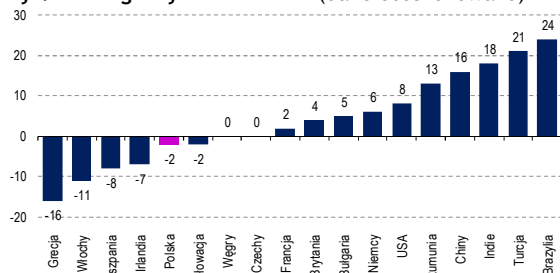
Prognozy zatrudnienia - IV kw. 2012 r.



Rys. 39 Wskaźnik prognoz zatrudnienia (saldo odpowiedzi „wzrost” i „spadek”; dane odsezonowane) a saldo zatrudnienia wg F01 (roczne zmiany o co najmniej 1%)

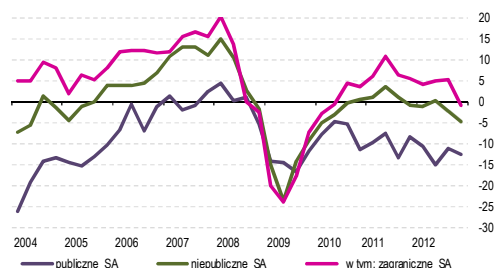


Rys. 40 Prognozy zatrudnienia (dane odsezonowane)



Rys. 41 Prognozy zatrudnienia wg Manpower w IV kw. 2012 r. (saldo, dane nieodsezonowane).

Prognozy zatrudnienia - analiza w podstawowych przekrojach



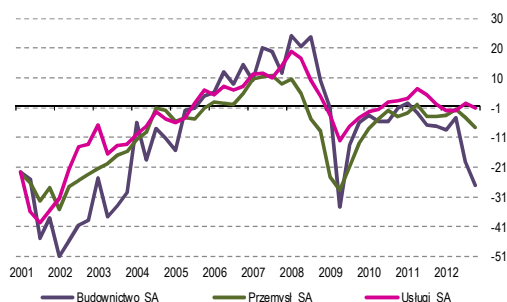
Rys. 42 Wskaźnik prognoz zatrudnienia wg sektorów własności (dane odsezonowane)

W IV kw. 2012 r. prognozy zatrudnienia ponownie pogorszyły się. W ujęciu kw/kw wskaźnik prognoz zatrudnienia spadł o 2,5 pp. (po uwzględnieniu korekty sezonowej) i wyniósł -5,3, co oznacza, że więcej firm planuje redukcje niż zwiększenie zatrudnienia (15,6% spadek, 9,2% wzrost). W relacji rocznej wskaźnik zatrudnienia zmniejszył się (o 3,4 pp.) i utrzymuje się już bardzo nieznacznie powyżej swojej średniej długookresowej.

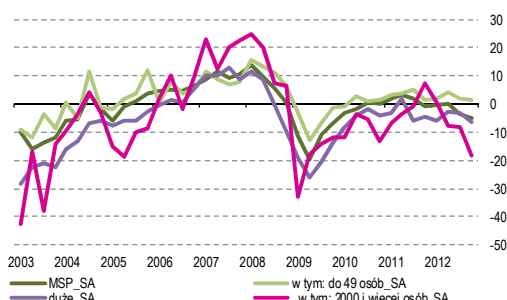
Spadek wskaźnika zatrudnienia jest efektem częstszych prognoz redukcji zatrudnienia. Prognozy spadku zatrudnienia zbliżają się do poziomu swojej średniej długookresowej. Przedsiębiorstwa nie informują o wyraźnym ograniczaniu planów zwiększania zatrudnienia - prognozy wzrostu zatrudnienia zachowują się dość stabilnie i oscylują wokół poziomu swojej średniej.

Perspektywy zatrudnienia wg Manpower (Barometr Manpower Perspektyw Zatrudnienia) sytuują Polskę w IV kw. 2012 r. nie tylko daleko za najszybciej rozwijającymi się krajami Azji czy Brazylią oraz Turcją, ale też w końcówce stawki europejskiej - dla większości krajów europejskich wskaźnik ten w IV kw. br. pozostaje dodatni.

W podziale wg form własności pogorszenie prognoz zatrudnienia w ujęciu kwartalnym odnotowały zarówno przedsiębiorstwa prywatne, jak i firmy publiczne (dane odsezonowane). Dalsza dezagregacja pokazuje, że w firmach z przewagą kapitału zagranicznego prognozy pogorszyły się najbardziej, w efekcie planują one niewielki spadek zatrudnienia (choć nadal prognozy w tej klasie pozostają najbardziej optymistyczne w próbie). Wskaźnik zatrudnienia także dla krajowych firm prywatnych jest niższy niż w poprzednim kwartale - prognozowany w tej grupie spadek liczby pracowników pogłębił się.

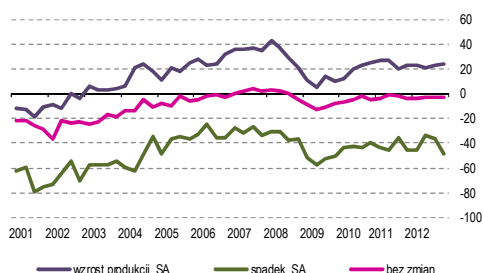


Rys. 43 Wskaźnik prognoz zatrudnienia w budownictwie, przemyśle oraz usługach (dane odsezonowane)

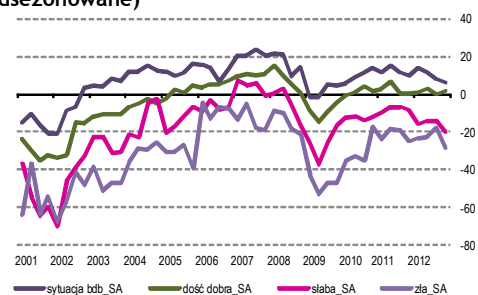


Rys. 44 Wskaźnik prognoz zatrudnienia wg klasy wielkości zatrudnienia (dane odsezonowane)

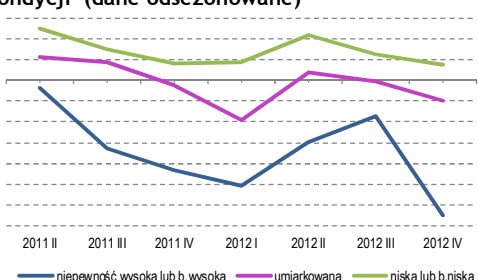
Wybrane czynniki oddziałujące na zatrudnienie



Rys. 45 Wskaźnik prognoz zatrudnienia a prognozy zmian produkcji - skali działalności (dane odsezonowane)



Rys. 46 Wskaźnik prognoz zatrudnienia a ocena kondycji (dane odsezonowane)



Rys. 47 Wskaźnik prognoz zatrudnienia a ocena niepewności przyszłej sytuacji ekonomicznej

W budownictwie optymizm prognoz zmniejszył się znacząco i w tej sekcji przewidywany jest wyraźny spadek liczby pracowników (dane po korekcie sezonowej). Wyraźne pogorszenie prognoz zatrudnienia nastąpiło w przemyśle. Prognozy w usługach osłabiły się nieznacznie i zatrudnienie pozostanie tam stabilne. Wśród sekcji usługowych optymizm prognoz zmalał w handlu, ale przedsiębiorstwa z tej branży spodziewają się nadal wzrostu zatrudnienia, choć już w niewielkiej skali.

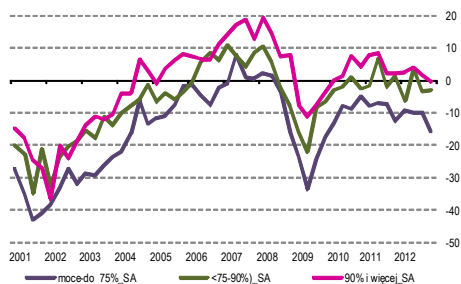
W podziale według przeznaczenia produkcji wzrost zatrudnienia planują przedsiębiorstwa przetwórcze wytwarzające dobra zaopatrzeniowe. Najgłębszy spadek zatrudnienia spodziewany jest w firmach specjalizujących się w produkcji dóbr inwestycyjnych.

Firmy sektora MSP i duże przedsiębiorstwa przedstawiły zbliżone prognozy zatrudnienia na IV kw. W obu sektorach prognozy nieco się pogorszyły i przeważają plany spadku zatrudnienia nad wzrostem. Najwięcej optymizmu zachowują firmy najmniejsze (poniżej 50 osób), w których spodziewany jest niewielki wzrost zatrudnienia. Najgorsza sytuacja jest w klasie firm największych (co najmniej 2000 osób) - nastąpiło tu wyraźne pogorszenie prognoz i spodziewana jest wyraźna redukcja zatrudnienia.

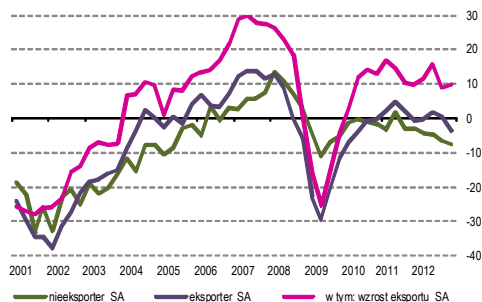
Wzrost zatrudnienia jest planowany tradycyjnie w grupie firm oczekujących wzrostu popytu (zarówno sezonowego, jak i trwałego), zamówień bądź produkcji. Jednocześnie w tych przedsiębiorstwach wzrósł optymizm prognoz. W firmach, które nie przewidują zmian produkcji wskaźnik pozostaje lekko ujemny. Podobnie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

W podziale wg oceny sytuacji ekonomicznej wskaźniki prognoz informują o wzroście zatrudnienia w grupie przedsiębiorstw bardzo dobrze oceniających swoją kondycję bądź oczekujących jej poprawy. Optymizm prognoz wzrósł nieco w podmiotach spodziewających się poprawy swojej sytuacji. W firmach, które nie oczekują zmian kondycji, zatrudnienie pozostanie stabilne. Słabe oraz złe oceny i prognozy sytuacji towarzyszą planom głębokich redukcji zatrudnienia.

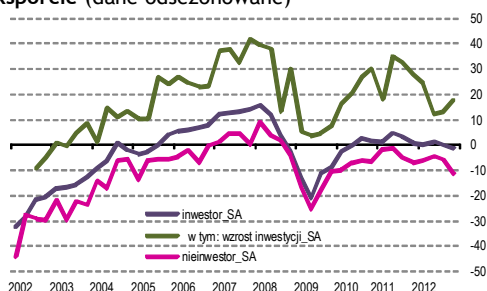
Optymizm prognoz zatrudnienia rośnie wraz ze spadkiem niepewności przyszłej sytuacji ekonomicznej. W przedsiębiorstwach deklarujących wysoką niepewność co do własnej sytuacji ekonomicznej znacznie częstsze są prognozy zmniejszenia zatrudnienia niż jego wzrostu i prognozy te zdecydowanie się osłabiły. W IV kw. 2012 r. zmniejszenie zatrudnienia przewidują także przedsiębiorstwa, które niepewność określają jako umiarkowaną. W firmach, w których poziom niepewności określany jest jako niski bądź bardzo niski prognozy zatrudnienia są w dalszym ciągu najbardziej optymistyczne, choć i one się osłabiły (lekka poprawa nastąpiła jedynie w przedsiębiorstwach, w których niepewność jest oceniana jako bardzo niska).



Rys. 48 Wskaźnik prognoz zatrudnienia a stopień wykorzystania mocy produkcyjnych (dane odsezonowane)

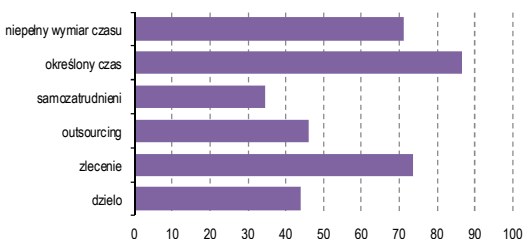


Rys. 49 Wskaźnik prognoz zatrudnienia a eksport/brak eksportu oraz w klasie eksporterów o rosnącym eksporcie (dane odsezonowane)



Rys. 50 Wskaźnik prognoz zatrudnienia a inwestycje (dane odsezonowane)

Typy umów o pracę



Rys. 51 Typy umów o pracę (% firm stosujących)



Rys. 52 Typy umów o pracę w budownictwie, przemyśle oraz usługach

W przedsiębiorstwach o wysokim wykorzystaniu mocy produkcyjnych nastąpiło pogorszenie wskaźnika prognoz zatrudnienia, w efekcie wzrost zatrudnienia będzie tam nieznaczny. Zatrudnienie wyraźnie spadnie w firmach, w których wykorzystanie mocy produkcyjnych pozostało niskie.

Od ponad 2 lat wskaźnik prognoz zatrudnienia dla eksporterów kształtuje się powyżej wartości dla nieeksporterów. Prognozy zatrudnienia dla eksporterów pogorszyły się jednak i przewidywany jest w tej klasie spadek zatrudnienia. Jednak wyspecjalizowani eksporterzy, jak i firmy, które spodziewają się w IV kw. br. wzrostu sprzedaży zagranicznej, nadal planują wyraźny wzrost zatrudnienia. Przedsiębiorstwa nieeksportujące będą wciąż zmniejszać zatrudnienie.

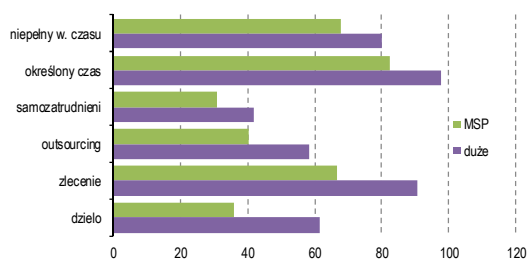
Inwestorzy przewidują nieznaczny spadek zatrudnienia, wyjątkiem pozostają firmy, które planują rozszerzenie skali inwestycji będących w fazie realizacji. Ich prognozy sugerują relatywnie wysoki wzrost zatrudnienia, a przy tym optymizm prognoz wzrost. W firmach nieinwestujących oraz nie planujących inwestycji zatrudnienie nadal będzie spadać, przy czym ich prognozy pogorszyły się.

Przedsiębiorstwa zostały zapytane o elastyczne formy zatrudnienia, tzn. jakie z wymienionych poniżej umów o pracę stosowane są w firmie (poza standardową umową zatrudnienia na czas nieokreślony i w pełnym wymiarze czasu):

1. umowy o pracę w niepełnym wymiarze czasu
2. umowy o pracę na czas określony
3. umowy z osobami fizycznymi prowadzącymi własną działalność, ale współpracującymi głównie lub wyłącznie z firmą
4. outsourcing (tj. umowy z osobami prawnymi lub fizycznymi prowadzącymi własną działalność, ale współpracującymi także z innymi firmami)
5. umowy zlecenia
6. umowy o dzieło

W znakomitej większości badanych firm wykorzystuje się co najmniej jeden z wymienionych typów umów o pracę, a jedynie niespełna 4% przedsiębiorstw nie stosuje obecnie żadnego z nich. W ponad 10% podmiotów zawierane są wszystkie rodzaje rozpatrywanych umów.

Najczęściej stosowaną umową jest umowa na pracę na czas określony (86,6%), nieco rzadziej firmy podpisują z



Rys. 53 Typy umów o pracę w przedsiębiorstwach dużych i w MSP

pracownikami umowy zlecenia (73,7%) oraz umowy o pracę w niepełnym wymiarze czasu (71,3%). Mniej niż połowa przedsiębiorstw zatrudnia w ramach outsourcingu (46,0%) oraz umów o dzieło (43,9%). Najrzadziej zawierane są umowy z osobami fizycznymi prowadzącymi własną działalność, ale współpracującymi głównie lub wyłącznie z badaną firmą (tzw. samozatrudnienie 34,5%).

Przedsiębiorstwa w ciągu najbliższego pół roku na ogół nie mają zamiaru zmieniać częstości stosowania elastycznych umów o pracę - 80-90% firm pozostawi ich liczbę bez zmian. Jeśli już, to nieco częściej firmy mają zamiar zmniejszać niż rozszerzać zawieranie rozpatrywanych tu umów o pracę. Jedynie w przypadku umów na czas określony nieco więcej przedsiębiorstw, bo 27%, zmieni zakres ich stosowania (16% zmniejszy, 11% zwiększy).

Większość z omawianych umów jest stosowana częściej⁴ w przemyśle niż w budownictwie oraz w usługach. Są jednak wyjątki - samozatrudnienie najczęściej pojawia się w firmach usługowych, zaś umowy o dzieło oraz umowy o pracę w niepełnym wymiarze czasu - w budownictwie. Częściej elastycznymi umowami posługuje się sektor publiczny niż prywatny, poza samozatrudnieniem oraz outsourcingiem. Częściej jest to też domena przedsiębiorstw dużych niż z sektora MSP. Niewielki wpływ na zakres stosowania tych umów ma kondycja firm - poza (nielicznymi w próbie) podmiotami w bardzo złej sytuacji, które zdecydowanie rzadziej zawierają jakiegokolwiek umowy o pracę.

⁴ Trzeba podkreślić, że nie znamy skali stosowania tych umów w przedsiębiorstwach - wiemy jedynie, w których firmach takie umowy funkcjonują. „Częściej” należy więc interpretować jako „w większym odsetku firm”, ale niekoniecznie musi to oznaczać „w większym zakresie”.

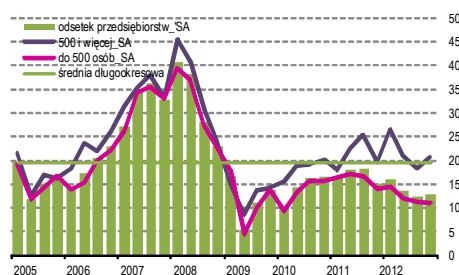
5. Wynagrodzenia

Wzrost płac będzie miał w IV kw. podobny zasięg jak w III kw. br. Odsetek przedsiębiorstw zamierzających zwiększyć wynagrodzenia kształtuje się nadal poniżej średniej dla lat 2005 - 2012. Średnia wysokość planowanych podwyżek wynagrodzeń będzie nieco wyższa niż w poprzednim kwartale, ale niższa niż rok wcześniej.

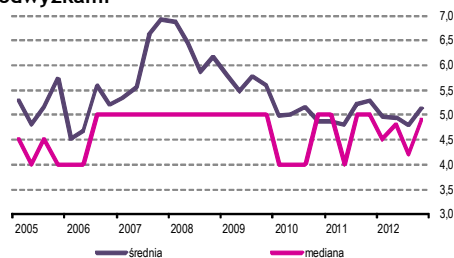
Relacja pomiędzy wzrostem wynagrodzeń i wzrostem wydajności pracy w III kw. br. pozostała bez zmian, nadal zdecydowanie więcej przedsiębiorstw deklaruje szybciej rosnącą wydajność od płac niż nienadążanie zmian wydajności za tempem wzrostu wynagrodzeń.

Presja płacowa osłabiła się w relacji do poprzedniego kwartału - niespełna 5% przedsiębiorstw rejestruje obecnie wzrost nacisków płacowych.

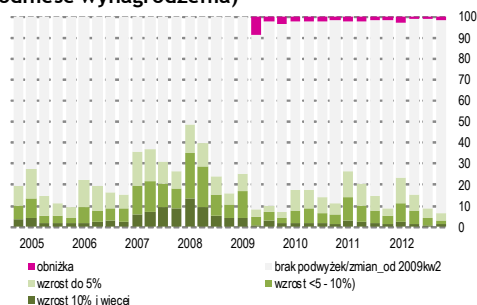
Prognozy wzrostu płac



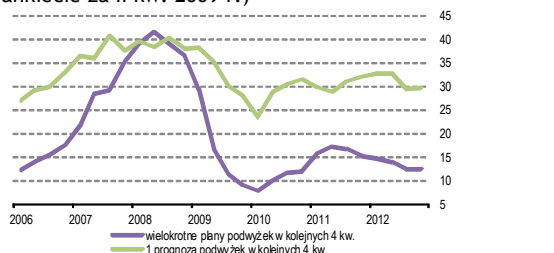
Rys. 54 Odsetek przedsiębiorstw planujących podwyżki wynagrodzeń oraz odsetek pracowników objętych podwyżkami



Rys. 55 Średnia i mediana planowanych podwyżek wynagrodzeń (w grupie przedsiębiorstw, które planują podnieść wynagrodzenia)



Rys. 56 Rozkład planowanych zmian wynagrodzeń (pytanie o obniżki płac pojawiło się po raz pierwszy w ankiecie za II kw. 2009 r.)



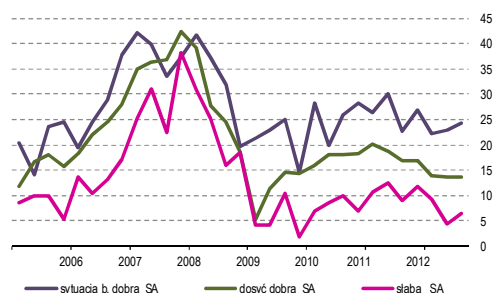
Rys. 57 Jednokrotne i wielokrotne plany podwyżek wynagrodzeń w ciągu kolejnych czterech kwartałów (odsetek firm; próba ograniczona do przedsiębiorstw, które brały udział w badaniu w czterech kolejnych edycjach ankiety)

W IV kw. 2012 r. zasięg podwyżek płac (po uwzględnieniu wahań sezonowych) będzie wprawdzie nieznacznie większy niż w poprzednim kwartale, ale nie ma mowy o wyraźnym wzroście. Podwyżki wynagrodzeń planuje 6,4% przedsiębiorstw (wskaźnik po korekcie sezonowej wynosi 12,8%, tzn. o 0,4 pp. więcej kw/kw i 2,4 pp. mniej r/r). Odsetek przedsiębiorstw zamierzających zwiększyć wynagrodzenia kształtuje się zdecydowanie poniżej średniej dla lat 2005 - 2012. Wzrost płac obejmie nieco większą część ogółu zatrudnionych niż w poprzednim kwartale (także po pominięciu efektów sezonowych), ale mniejszą niż w analogicznym kwartale poprzedniego roku.

Większość podwyżek płac będzie umiarkowana co do skali - dominują wzrosty płac do 5% (7,3% zatrudnionych). Wyższe niż 5% podwyżki planowane są dla 3,9% pracowników w badanej próbie, w tym podwyżki ponad 10% - dla bardzo małej części badanej populacji (0,1% zatrudnionych). Wysokość średniej podwyżki nieco wzrosła - w przedsiębiorstwach, które planują zwiększyć płace średnia wysokość planowanych podwyżek w IV kw. 2012 r. wyniesie 5,1% (4,8% w poprzednim kwartale). Jest to jednocześnie nieco mniej niż rok wcześniej (o 0,2 pp.). Zasięg redukcji płac zmniejszył się w IV kw. 2012 r. i pozostaje niewielki (1,5% zatrudnionych). Średnia wysokość redukcji płac będzie wyższa niż podwyżek (-11,7%).

Częstotliwość deklarowanych podwyżek płac była w ciągu ostatniego roku nieco niższa niż rok wcześniejszej - plany podwyższenia wynagrodzeń objęły 41,9% firm wobec 47,2% rok wcześniej. Odsetek przedsiębiorstw, które w ciągu ostatnich czterech kwartałów informowały co najmniej 2-krotnie o planach wzrostu płac nie rośnie oraz jest niższy niż rok wcześniej - wynosi 12,3%. Częściej niż 2-krotnie podwyżki wynagrodzeń planowało w ostatnim roku jedynie 1,8% firm.

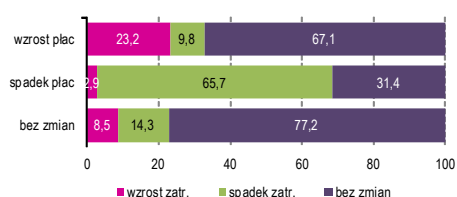
Wybrane czynniki zmian płac



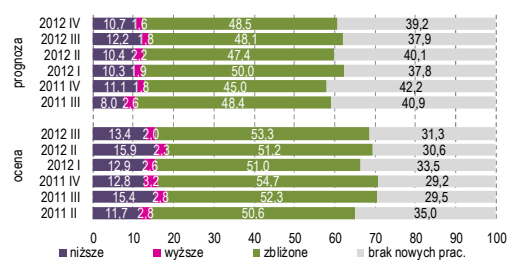
Rys. 58 Planowane podwyżki wynagrodzeń a kondycja ekonomiczna przedsiębiorstwa (odsetek podwyższających w klasie)



Rys. 59 Planowane podwyżki wynagrodzeń a sektor PKD (odsetek podwyższających w sektorze)



Rys. 60 Prognozy zmian zatrudnienia a zmiany płac (% przedsiębiorstw)



Rys. 61 Wynagrodzenia nowych pracowników w relacji do wynagrodzeń osób już zatrudnionych

Deklaracje przedsiębiorstw o planowanym wzroście płac są tradycyjnie częstsze w firmach będących w bardzo dobrej sytuacji. Zasięg przewidywanych podwyżek wynagrodzeń w IV kw. wzrósł głównie właśnie w tych jednostkach.

Po wielu kwartałach spadku odsetek przedsiębiorstw planujących podwyżki wynagrodzeń w budownictwie wzrósł kw/kw (dane odsezonowane). Na uwagę zasługuje również stosunkowo dużo przedsiębiorstw planujących redukcję wynagrodzeń w tej branży (5,8%). W przemyśle oraz w usługach odsetek ten pozostał na poziomie zbliżonym do poprzedniego. W branży usługowej zasięg podwyżek zmniejszył się w handlu. W wszystkich branżach mniej firm planuje wzrost płac niż rok wcześniej.

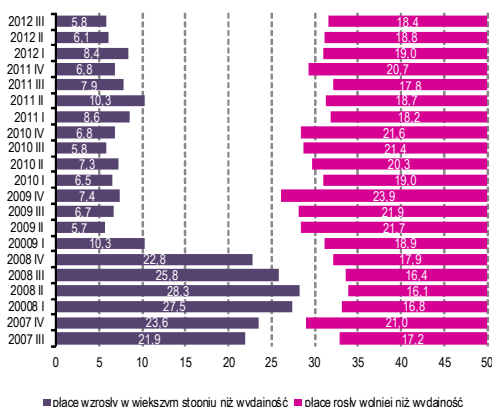
W podziale wg form własności wzrost wynagrodzeń będzie w IV kw. br. częstszy w przedsiębiorstwach publicznych (10,1%) niż w prywatnych (5,8%). Najczęściej podwyżki są planowane w firmach samorządowych (12,9%) oraz Skarbu Państwa (8,1%), najrzadziej w podmiotach prywatnych krajowych (5,1%).

Wśród klas zatrudnienia wynagrodzenia tradycyjnie najczęściej zamierzają podnosić przedsiębiorstwa największe (2000 i więcej pracowników) i w tej grupie prognozy wzrostu płac poprawiły się.

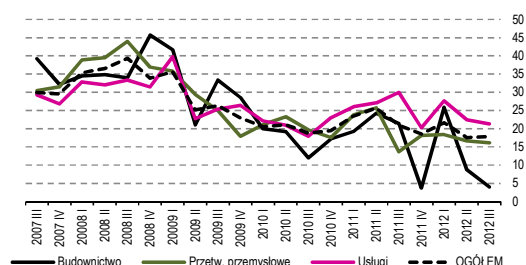
Podmioty, które zamierzają zwiększać płace nie robią tego kosztem poziomu zatrudnienia - częściej niż pozostałe przedsiębiorstwa informują o jednoczesnym zwiększaniu liczby pracowników. Podobnie, zmniejszanie zatrudnienia najczęściej towarzyszy redukcji płac.

Przy spadającym popycie na pracę oraz podwyższonym bezrobociu potrzeba zatrudnienia nowych pracowników nie wiąże się, podobnie jak w poprzednich kwartałach, z koniecznością podwyższania wynagrodzeń. Znakomita większość przedsiębiorców (blisko 80%), zatrudniając nowych pracowników w III kw. 2012 r., bądź planując ich zatrudnić w IV kw. br., oferuje im wynagrodzenia zbliżone do wynagrodzeń osób już pracujących o zbliżonych kwalifikacjach. Wyższe płace należą w takiej sytuacji nadal do wyjątków. Znacznie częściej firmy zamierzają nowym pracownikom oferować niższe wynagrodzenia.

Podwyżki płac a wzrost wydajności pracy



Rys. 62 Ocena relacji wzrostu płac do wzrostu wydajności pracy w ciągu roku (pominięto na wykresie płace rosły w zbliżonym stopniu co wydajność)

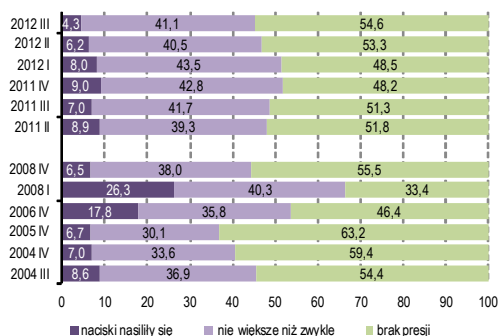


Rys. 63 Odsetek przedsiębiorstw, w których wzrost płac był w ciągu roku szybszy niż wzrost wydajności pracy wg 3 sektorów (próbę ograniczoną do firm, w których wynagrodzenia wzrosły)

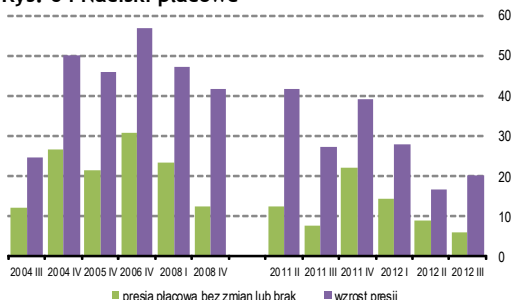
W III kw. 2012 r. relacja pomiędzy wzrostem wynagrodzeń i wzrostem wydajności pracy pozostała bez zmian w stosunku do kwartału poprzedniego - nieznacznie zmniejszył się zarówno udział przedsiębiorstw, w których wydajność nie nadąża za płacami, jak i odsetek firm, w których wydajność rośnie szybciej niż wynagrodzenia. Utrzymała się zdecydowana przewaga tej drugiej grupy przedsiębiorstw. O szybszym wzroście płac niż wydajności pracy poinformowało 5,8% przedsiębiorstw w próbie, a więc 17,8% firm podwyższających płace. Wzrost wynagrodzeń nie przewyższa więc wzrostu wydajności w ponad 4/5 przedsiębiorstw, w których wynagrodzenia rosły.

Odsetek przedsiębiorstw, w których wzrost płac był szybszy niż wzrost wydajności spadł głównie w budownictwie, w mniejszym stopniu w usługach i w przetwórstwie przemysłowym.

Presja płacowa



Rys. 64 Naciski płacowe



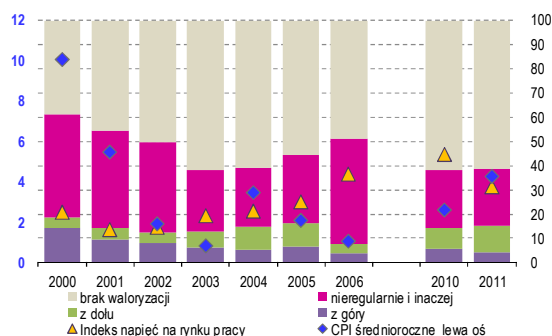
Rys. 65 Naciski płacowe a prognozy wzrostu płac

W III kw. 2012 r. presja płacowa osłabiła się i utrzymuje 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 4,3% firm naciski te nasiliły się w stosunku do poprzedniego kwartału.

Presja płacowa ze strony pracowników jest mało zróżnicowana w branżach. Najbardziej odczuwalna jest w firmach przetwórczych, a także w jednostkach Skarbu Państwa. Najsilniejsza jest też w przedsiębiorstwach największych (co najmniej 2000 pracowników).

Naciski płacowe, aczkolwiek obecnie relatywnie rzadkie, są ważnym czynnikiem wzrostu wynagrodzeń. W przedsiębiorstwach, w których presja się nasila ponad trzykrotnie częściej planowane są podwyżki płac niż w pozostałych firmach (czteropięćkrotnie częściej niż w przedsiębiorstwach, w których tej presji brak). Jednocześnie w podmiotach, w których naciski płacowe nasiliły się trzykrotnie częściej niż w pozostałych firmach wzrost wydajności pracy nie nadąża za wzrostem płac.

RAMKA 3 WPŁYW INFLACJI NA PŁACE (Wyniki AR NBP)



Rys. 66 Wpływ inflacji na wysokość płac

O ile w latach 2000 - 2003 wraz ze spadkiem CPI przedsiębiorstwa ograniczały rewaloryzację inflacji w wynagrodzeniach, to w następnych latach zaszła zmiana - firmy z roku na rok coraz częściej dokonywały waloryzacji płac, zazwyczaj nieregularnie, pomimo spadku inflacji. Lata 2004 - 2008 to jednak okres wzrostu aktywności gospodarczej przedsiębiorstw oraz nasilenia presji płacowej. W 2011 r., podobnie jak w roku poprzednim, wzrost inflacji nie znalazł odzwierciedlenia we wzroście waloryzacji, co może być związane z relatywnie słabą aktywnością i pogorszeniem sytuacji na rynku pracy - większość firm (ponad 60%) nie uwzględniła inflacji w polityce płacowej. Regularnie waloryzowało płace ok. 15% przedsiębiorstw, zwykle w oparciu o zaobserwowaną poprzednio inflację (czyli z dołu).

6. Inwestycje

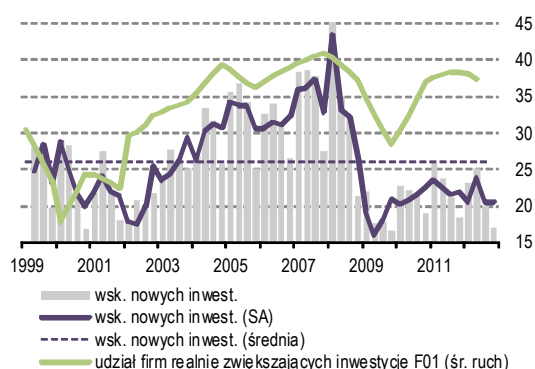
Wyniki SM NBP sugerują utrzymanie się niskiej aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw w IV kw. br. Wskazuje na to po pierwsze wskaźnik nowych inwestycji, który pozostał na niskim poziomie z poprzedniego kwartału a poniżej wartości sprzed roku i poniżej swojej średniej długookresowej. Jednocześnie drugi kwartał z kolei przedsiębiorstwa obniżają szacunki dotyczące wysokości kwartalnych wydatków na inwestycje ogółem, co może zapowiadać osłabienie dynamiki inwestycji w drugiej połowie roku. Obniżenie salda prognoz dynamiki kwartalnych inwestycji ogółem względem szacunków na III kw. nastąpiło w niemal wszystkich badanych grupach poza energetyką i sektorem publicznym. Na spadek inwestycji wskazują zwłaszcza plany dużych przedsiębiorstw.

Obniżenie salda prognoz inwestycji ogółem widoczne w planach kwartalnych nie przełożyło się jednak na korektę rocznych planów inwestycji, co może sugerować, że spowolnienie to było planowane i zostało w kalkulowane już wcześniej w plany roczne.

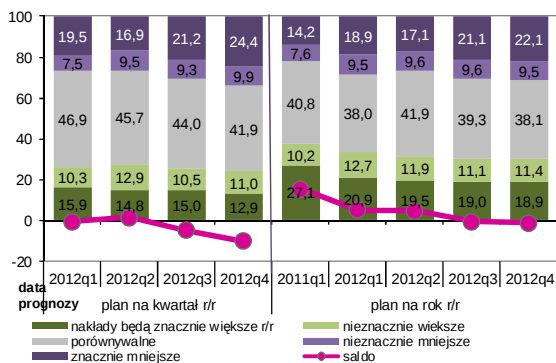
Kolejnym negatywnym sygnałem jest pogorszenie wskaźnika informującego o zamiarach, co do przebiegu już rozpoczętych zadań inwestycyjnych. Choć sam wskaźnik ciągle utrzymuje się na wysokim poziomie, to jednocześnie nastąpiła niekorzystna zmiana struktury składowych tego wskaźnika potwierdzająca spowolnienie aktywności inwestycyjnej (mniej niż w poprzednim kwartale firm rozszerzy skalę prowadzonych inwestycji a więcej planowo zakończy realizowane przedsięwzięcia).

W obszarze finansowania inwestycji warto zwrócić uwagę na zarysowanie się malejącego znaczenia samofinansowania, co można wiązać z pogarszającymi się już wyraźnie w II kw. wynikami finansowymi przedsiębiorstw

Inwestycje planowane w ciągu kwartału



Rys. 67 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.)



Rys. 68 Planowana zmiana wielkości nakładów ogółem w perspektywie kwartału r/r i plany inwestycji na cały bieżący rok r/r

Wyniki wskazują na utrzymanie się niskiej aktywności inwestycyjnej w IV kw. br. Świadczy o tym wskaźnik nowych inwestycji, który pozostał na niskim poziomie z poprzedniego kwartału a poniżej wartości sprzed roku i poniżej swojej średniej długookresowej (wskaźniki po odsezonowaniu, Rys. 67). Nowe inwestycje w ciągu najbliższego kwartału rozpocznie 20,4% przedsiębiorstw.

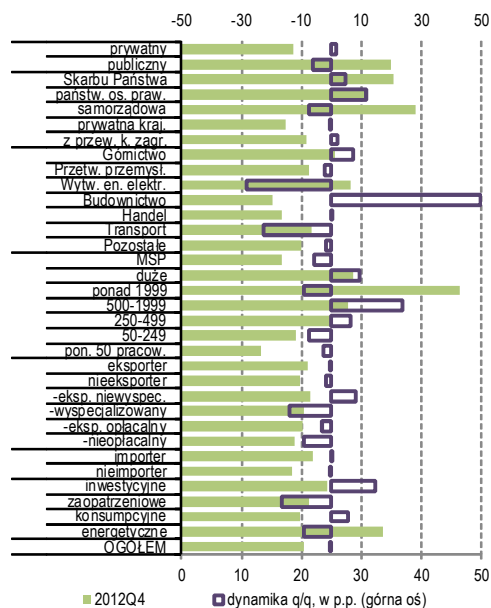
Jednocześnie drugi kwartał z kolei przedsiębiorstwa obniżają szacunki dotyczące wysokości kwartalnych wydatków na inwestycje ogółem (Rys. 68), co może zapowiadać osłabienie dynamiki inwestycji w drugiej połowie roku. Pogłębiło się ujemne już w poprzednim kwartale saldo tych prognoz, co oznacza rosnącą przewagę udziału inwestorów planujących zmniejszenie inwestycji ogółem w relacji do nakładów poniesionych w roku ubiegłym. Łącznie 34,2% inwestorów zamierza zmniejszyć wydatki na nakłady w relacji rocznej (to o 3,7 pp. więcej niż w pop. kw.), przy czym w większości przypadków (24,4% próby) będzie to znacząca obniżka. O planowanym wzroście nakładów informowało natomiast 23,8% badanych przedsiębiorstw (tj. o 1,7 pp. mniej niż w pop. kw.) a tylko 12,9% inwestorów zgłosiło zamiar poważnego zwiększenia nakładów. Obniżenie prognoz dynamiki kwartalnych inwestycji względem szacunków na III kw. nastąpiło w niemal wszystkich badanych grupach (poza energetyką i sektorem publicznym).

Spowolnienie wzrostu inwestycji ogółem widoczne w planach kwartalnych nie przełożyło się na korektę rocznych planów inwestycji. Można zatem przypuszczać, że spowolnienie to było planowane i zostało w kalkulowane już wcześniej w plany roczne. Saldo prognoz rocznych wydatków na inwestycje ogółem obniżyło się tylko nieznacznie w relacji do ub. kw. i pozostało lekko ujemne (30,3% firm zwiększy inwestycje r/r, a 31,6% - zmniejszy, przy czym najczęściej

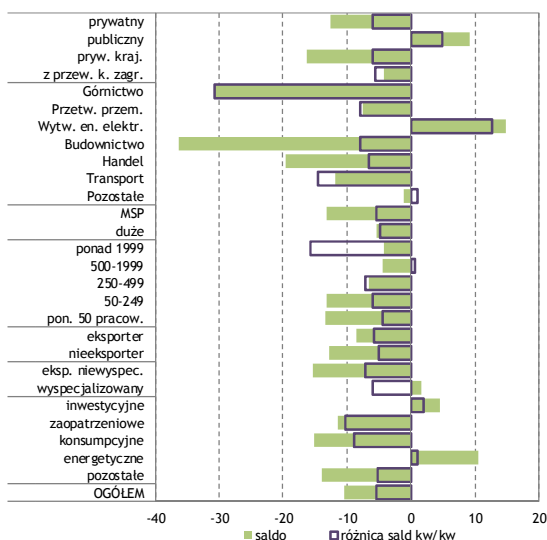
będą to znaczące redukcje). Jednak trzeba przypomnieć, że w tym roku przedsiębiorstwa dokonały już raz wyraźnej korekty swoich planów rocznych uwzględniając możliwość większych spadków inwestycji niż przewidywały to wcześniejsze plany zgłaszane w pierwszej połowie roku (saldo rocznych prognoz inwestycji spadło po drugim kwartale poniżej zera).

Przedsiębiorstwa, które oczekują dużego spadku inwestycji w ostatnim kwartale roku to na ogół (w 88% przypadków) firmy, które także w poprzednim kwartale zamierzały zmniejszyć wydatki inwestycyjne bądź w najlepszym przypadku utrzymać je na niezmiennym poziomie (tylko nieliczne firmy zmieniły swoje prognozy z silnych wzrostów inwestycji w prognozy znaczącego spadku).

Inwestycje planowane w ciągu kwartału - analiza w podstawowych przekrojach



Rys. 69 Wskaźnik nowych inwestycji w wybranych przekrojach (wskaźnik odsezonowany)



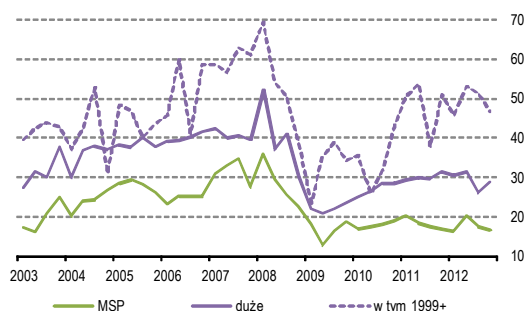
Rys. 70 Planowana wielkość nakładów ogółem w perspektywie kwartału r/r (saldo planów wzrostu i spadku inwestycji ogółem i różnica sald kw/kw)

Inaczej niż w poprzednim kwartale, kiedy pogorszenie aktywności inwestycyjnej mierzone wskaźnikiem nowych inwestycji objęło całą próbę i było widoczne niemal we wszystkich badanych grupach, w IV kw. zmiany były bardziej zróżnicowane a w niektórych przekrojach wskazują na poprawę sytuacji (Rys. 69). Niemniej w większości grup odnotowano obniżenie, i tak już ujemnych co do salda, prognoz dynamiki inwestycji ogółem względem prognoz deklarowanych w poprzednim kwartale (Rys. 70).

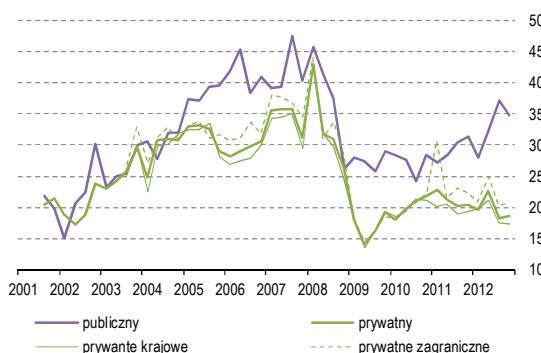
W IV kw. odmiennie kształtowało się zainteresowanie nowymi inwestycjami inwestorów w sektorze MSP i wśród przedsiębiorstw dużych (Rys. 71).

W grupie dużych firm, które charakteryzują się generalnie wyższą aktywnością inwestycyjną niż MSP, obserwujemy wzrost odsetka inwestorów deklarujących rozpoczęcie nowych przedsięwzięć. Wzrost ten tylko w części zrekompensował głęboki spadek wskaźnika nowych inwestycji odnotowany we wcześniejszym kwartale, który przełamał dotychczasowy trend rosnący. Niekorzystnie prezentują się jednak plany dużych przedsiębiorstw, co do wielkości nakładów ogółem. Saldo prognoz wielkości inwestycji ogółem dużych przedsiębiorstw już w poprzednim kwartale przyjęło wartość ujemną, a ostatnie wyniki przyniosły dalszy spadek tego salda. Zmniejszanie skali inwestycji w grupie dużych przedsiębiorstw może być związane z wyraźnym spadkiem wykorzystania mocy produkcyjnych, jaki nastąpił w tych firmach w ciągu ostatniego roku. Relatywnie więcej nowych inwestycji nadal planowanych jest przez największe przedsiębiorstwa, zatrudniające ponad 1999 pracowników (46,4% tych firm zgłosiło taki zamiar, wskaźnik nowych inwestycji od dwóch lat waha się wokół względnie wysokiego poziomu, choć niższego niż w latach ostatniego boomu inwestycyjnego). Wyraźnie korzystniejsze na tle próby są także ich prognozy wielkości inwestycji ogółem, ale i one na IV kw. zapowiadają już obniżenie wielkości inwestycji ogółem w relacji rocznej.

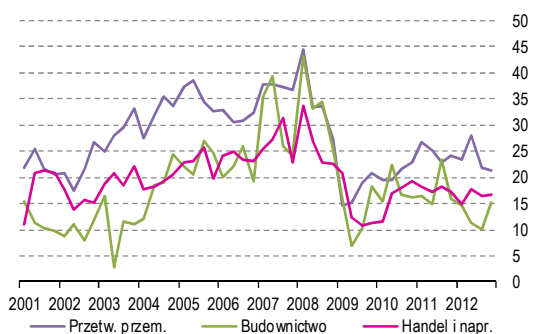
Natomiast w sektorze MSP drugi kwartał z kolei ubywa inwestorów informujących o zamiarze podjęcia nowych inwestycji a rozkład prognoz wielkości nakładów wskazuje na coraz głębsze redukcje inwestycji. Spadku wielkości nakładów ogółem w IV kw. można zatem oczekiwać zarówno w dużych firmach jak i w MSP, ale w sektorze MSP może być on głębszy.



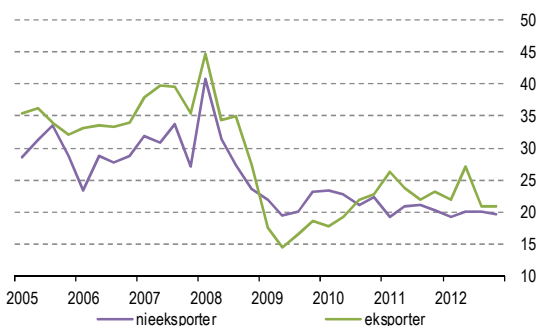
Rys. 71 Wskaźnik nowych inwestycji w podziale wg wielkości zatrudnienia (wskaźniki odsezonowane)



Rys. 72 Wskaźnik nowych inwestycji w podziale na sektory własności (wskaźniki odsezonowane)



Rys. 73 Wskaźnik nowych inwestycji w wybranych sekcjach PKD (wskaźniki odsezonowane)

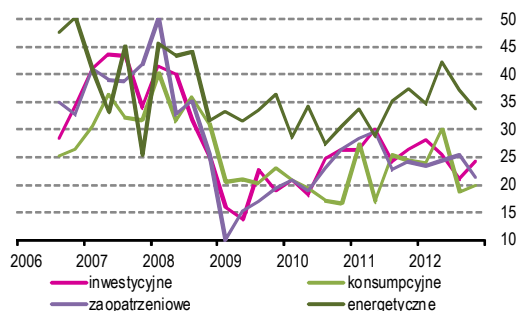


Rys. 74 Wskaźnik nowych inwestycji a działalność eksportowa (wskaźniki odsezonowane)

Niewielką poprawę wskaźnika nowych inwestycji odnotowano w sektorze prywatnym przy jednoczesnym pogorszeniu w grupie podmiotów publicznych, które jednak nie wpłynęło na przebieg dodatniego trendu wskaźnika dla tej grupy przedsiębiorstw (Rys. 72). Ponadto przedsiębiorstwa publiczne wciąż częściej zamierzają zwiększyć niż zmniejszyć skalę realizowanych inwestycji (względem budżetów przeznaczonych na inwestycje w podobnym okresie ubiegłego roku), a rozkład prognoz sugeruje nawet przyspieszenie inwestycji sektora publicznego w IV kw. (dodatknie saldo prognoz wzrosło w ciągu kwartału). W przedsiębiorstwach prywatnych, w tym zwłaszcza o krajowym kapitale, niskie zainteresowanie nowymi inwestycjami idzie w parze z planami zmniejszenia nakładów ogółem.

W podziale branżowym najgłębsze spadki wskaźnika nowych inwestycji w IV kw. odnotowano w energetyce i transporcie (Rys. 69). Pogorszenie wyników w energetyce spowodowało wskaźnik nowych inwestycji do poziomów praktycznie nie notowanych od początku poprzedniej dekady (pojedyncze pogorszenie było też w 2007 r.) i przełamało dotychczasowy trend wzrostowy wskaźnika a energetyka utraciła pozycję wyraźnego lidera w tym zestawieniu. Mimo spadku liczby nowych projektów energetyka zamierza zwiększyć ogólne nakłady na inwestycje w IV kw., choć skala tego wzrostu będzie raczej umiarkowana (większość firm informujących o wzroście inwestycji ocenia ten wzrost jako niewielki). Energetyka to jedyna grupa w podziale według rodzaju działalności, w której wyraźnie przeważają prognozy wzrostu inwestycji ogółem, a co więcej, przewaga ta w ciągu kwartału zwiększyła się. Transport, który do tej pory pozytywnie wyróżniał się na tle próby pod względem kierunku zmian wskaźnika nowych inwestycji w IV kw. również oczekuje głębokiego spadku aktywności inwestycyjnej. Niewielkie pogorszenie, które jest kontynuacją malejącego od początku 2011 r. trendu nastąpi w przetwórstwie. Przy tym w przetwórstwie można spodziewać się spadku wielkości inwestycji ogółem w IV kw. Niska aktywność inwestycyjna utrzymuje się w budownictwie. Budownictwo zapowiada głębokie (najgłębsze na tle pozostałych sekcji) i znacznie większe niż w poprzednim kwartale redukcje wydatków na inwestycje ogółem. Wydatki obniży prawie połowa firm tego sektora, w tym najczęściej będą to duże obniżki. Analiza inwestycji budownictwa na poziomie poszczególnych przedsiębiorstw pokazuje ponadto, że w ciągu ostatniego roku zaledwie co czwarta firma w tym sektorze zgłosiła plan rozpoczęcia nowych inwestycji, podczas gdy na poziomie pełnej próby odsetek ten był dwukrotnie wyższy. Nowo rozpoczynane inwestycje w budownictwie, choć według zapowiedzi może być ich więcej niż w poprzednim kwartale (pierwsza wskaźnika nowych inwestycji w budownictwie poprawa od roku), są zatem niewielkie co do skali. Poprawę wskaźnika nowych inwestycji poza budownictwem odnotowano jedynie w górnictwie.

Zmiany wskaźnika nowych inwestycji w IV kw. nie były związane z aktywnością eksportową (Rys. 74). Wskaźnik w grupie eksporterów oraz wśród firm zaopatrujących

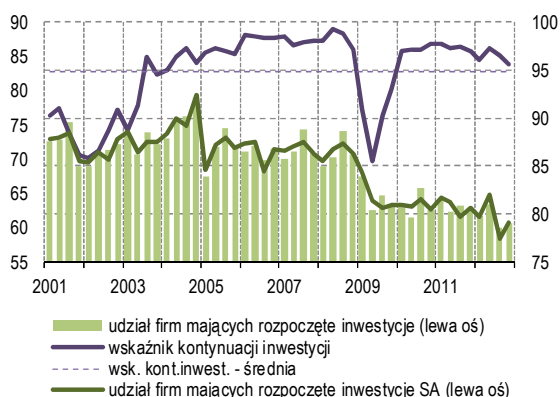


Rys. 75 Wskaźnik nowych inwestycji a przeznaczenie produkcji (wskaźniki odsezonowane)

wyłącznie krajowe rynki jest podobny co do wielkości i pozostał na poziomie z ubiegłego kwartału. Widoczne od dwóch kwartałów zbliżenie ocen możliwości podjęcia nowych inwestycji było wynikiem obniżenia się optymizmu inwestorów wśród przedsiębiorstw działających na rynkach zagranicznych przy dużo stabilniejszych nastrojach w pozostałej grupie podmiotów. U eksporterów (ale tylko tych, którzy osiągają mniej niż połowę przychodów z eksportu) można oczekiwać głębszych spadków inwestycji ogółem niż w grupie firm nieeksportujących.

W podziale według przeznaczenia produkcji silny spadek udziału inwestorów rozpoczynających nowe inwestycje odnotowano wśród producentów dóbr energetycznych (Rys. 75). Mimo tego spadku aktywność inwestycyjna firm dostarczających dóbr energetycznych pozostaje wysoka w porównaniu z pozostałymi grupami. Pogorszenie optymizmu, po roku względnie stabilnych wyników, nastąpiło także wśród producentów dóbr zaopatrzeniowych. W pozostałych grupach obserwujemy poprawę aktywności w relacji kwartalnej (w relacji rocznej - pogorszenie).

Inwestycje w trakcie realizacji



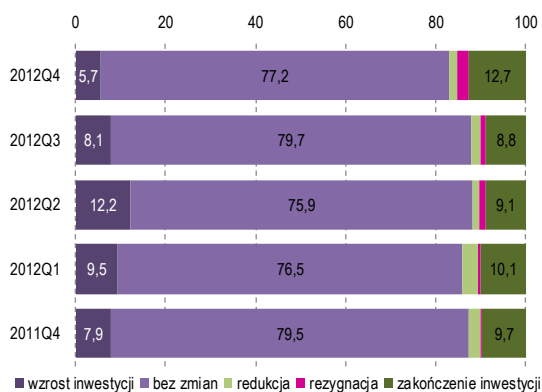
Rys. 76 Wskaźnik kontynuacji inwestycji oraz odsetek przedsiębiorstw mających rozpoczęte inwestycje

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

Po głębokim spadku odsetka przedsiębiorstw będących w trakcie realizacji inwestycji w poprzednim kwartale, w IV kw. odnotowano poprawę. Jej skala była relatywnie niewielka i udział ten pozostaje nadal na bardzo niskim poziomie, potwierdzając utrzymywanie się niskiego poziomu aktywności inwestycyjnej w badanej grupie firm. W IV kw. br. 60,8% przedsiębiorstw było w trakcie prowadzenia inwestycji (tj. o 2,4 pp. więcej niż w poprzednim kwartale, Rys. 76). Wzrost udziału inwestorów w porównaniu do poprzedniego kwartału nastąpił w niemal wszystkich badanych grupach przedsiębiorstw.

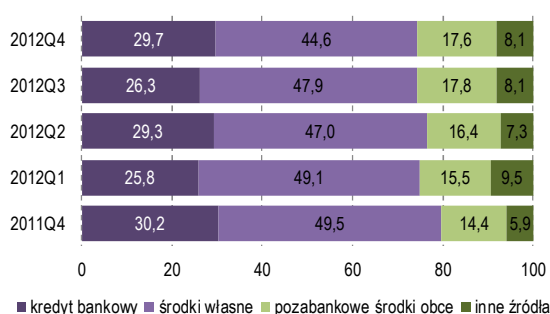
Na wysokim poziomie kształtuje się przy tym wskaźnik kontynuacji inwestycji, który informuje o zamiarach, co do przebiegu już rozpoczętych zadań inwestycyjnych. W ciągu kwartału odnotowano niewielkie pogorszenie tego wskaźnika, na co złożył się m.in. wzrost liczby przypadków rezygnacji z realizowanych programów inwestycyjnych (z 1,3% do 2,6%, to nadal niewielki odsetek ale najwyższy od 2009 r., Rys. 77) oraz spadek odsetka inwestorów planujących rozszerzenie skali prowadzonych inwestycji (z 8,1% do 5,7%). Większość inwestorów zamierza kontynuować rozpoczęte inwestycje bez zmian co do zakresu (77,2%).

Pogorszenie ocen kontynuacji rozpoczętych inwestycji w IV kw. odnotowano w większości badanych grup przedsiębiorstw. Udział inwestorów, którzy przewidują konieczność ograniczenia czy rezygnacji z prowadzonych inwestycji wyraźniej wzrósł m.in. w firmach z udziałem kapitału zagranicznego, w największych przedsiębiorstwach, w grupie firm produkujących dobra inwestycyjne, a wśród sekcji PKD - w budownictwie. W klasyfikacji według rodzaju działalności budownictwo oraz handel i usługi to grupy

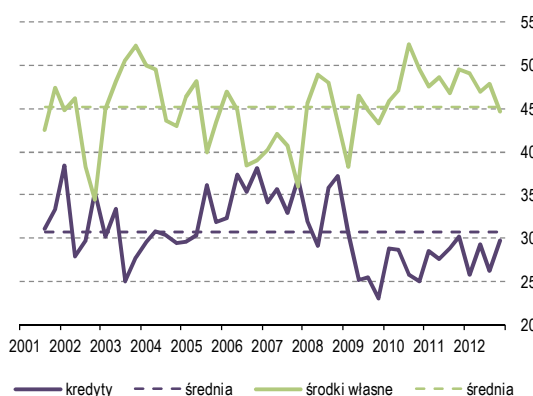


Rys. 77 Przewidywany przebieg rozpoczętych inwestycji (% odpowiedzi w grupie inwestorów)

Źródła finansowania nowych inwestycji



Rys. 78 Główne źródło finansowania nowych inwestycji. Podgrupa przedsiębiorstw rozpoczynających nowe inwestycje



Rys. 79 Porównanie udziału inwestorów deklarujących finansowanie nowych inwestycji ze środków własnych i kredytów bankowych. Podgrupa inwestorów planujących nowe inwestycje

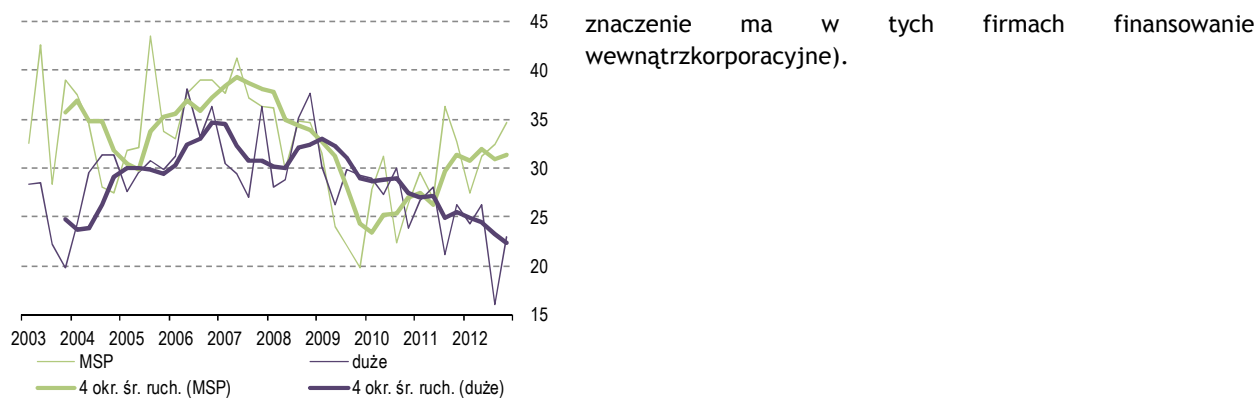
przedsiębiorstw, gdzie problemy z planową realizacją inwestycji są obecnie najpoważniejsze (i tak inwestycje przerwie ok. 7% firm budowlanych).

Nowe inwestycje rozpoczynane w najbliższym kwartale zostaną sfinansowane najczęściej z własnych środków przedsiębiorstw (główne źródło dla 44,6% inwestorów, Rys. 78). Choć jest to nadal najważniejsze ze źródeł finansowania inwestycji, to można zauważyć, że zaczęła się rysować malejąca tendencja znaczenia samofinansowania. W ciągu kwartału udział inwestorów samofinansujących się obniżył się o 3,3 pp, a w ciągu roku o blisko 5 pp. i zbliżył się do poziomu średniej wieloletniej. Ten spadek można wiązać z pogarszającymi się od początku roku wynikami finansowymi przedsiębiorstw⁵. Po kredyty bankowe, które są drugim spośród najczęściej wykorzystywanych sposobów pokrycia potrzeb inwestycyjnych, sięgnie natomiast 29,7% inwestorów (wzrost o 3,5 pp. kw/kw). Znaczenie tego źródła finansowania od przełomu 2008/2009 utrzymuje się na niskim poziomie, poniżej wieloletniej średniej. Pozostałe przedsiębiorstwa jako główny sposób finansowania rozpoczynanych inwestycji wskazywały pozabankowe formy finansowania obcego (17,6%), bądź inne źródła (8,1%).

Wśród sekcji wyraźnie niższy stopień finansowania kredytowego rozpoczynanych inwestycji obserwuje się w energetyce i transporcie. Rzadziej z kredytów bankowych korzystają również firmy duże niż sektor MSP (odpowiednio 22,9% i 34,7%). Ten dystans 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 wg trendu malejącego i obecnie skala finansowania tego sektora znalazł się na poziomie obserwowanym w 2004 r. W tym samym czasie sektor MSP notował wzrost zainteresowania kredytami w finansowaniu nowych inwestycji (Rys. 80).

Po kredyty dla finansowania inwestycji częściej sięgają natomiast 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

⁵ Por. „Sytuacja finansowa sektora przedsiębiorstw w II kw. 2012 r.” NBP, 2012



Rys. 80 Porównanie udziału inwestorów deklarujących finansowanie nowych inwestycji z kredytów bankowych w sektorze MSP i w dużych przedsiębiorstwach. Podgrupa inwestorów planujących nowe inwestycje

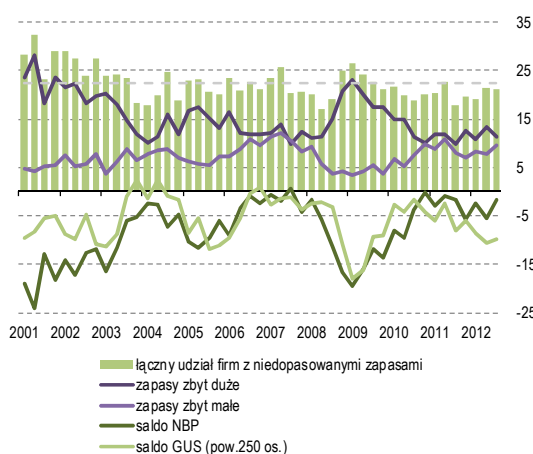
7. Zapasy

W III kw. nie uległy większym zmianom oceny poziomu zapasów produktów gotowych w przedsiębiorstwach. Stabilny i niski na tle dotychczasowych wyników pozostał przy tym odsetek firm zgłaszających problem nadmiernych zapasów. W sytuacji pogarszających się prognoz popytu i zamówień stabilne oceny zapasów sugerują, że przedsiębiorstwa dostosowują wielkość bieżącej produkcji do coraz słabszych oczekiwań.

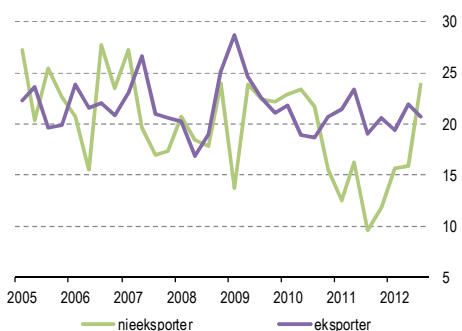
Oceny zapasów i ich zmiany kw/kw są zróżnicowane między grupami przedsiębiorstw. W grupie przedsiębiorstw dużych obserwujemy kolejne pogorszenie stopnia dopasowania zapasów, związane z nasileniem się deficytów zapasów.

Stabilizuje się sytuacja w zakresie gospodarki zapasami towarów w branży handlowej, choć nadal pozostaje ona dużo trudniejsza niż w latach ubiegłych. Poprawa ta wynika z wyhamowania zjawiska szybkiego narastania nadmiernych zapasów w tych firmach.

Ocena stanu zapasów⁶



Rys. 81 Ocena poziomu zapasów produktów gotowych. Próba ograniczona do sekcji przetwórstwo przemysłowe oraz górnictwo i kopalnictwo. Saldo ocen zapasów wg badania NBP i GUS



Rys. 82 Udział przedsiębiorstw oceniających poziom zapasów jako nieodpowiedni w podziale według aktywności eksportowej

W III kw. nie zmieniła się zasadniczo ocena poziomu zapasów w przedsiębiorstwach. Podobnie jak w poprzednim kwartale nieodpowiednie zapasy w relacji do potrzeb zgłaszało 21%, co jest jednak wynikiem gorszym od uzyskanego przed rokiem (o 3,1 pp., Rys. 81), choć lepszym na tle przeciętnych wyników z całego okresu badania. W grupie firm, które informowały o odchyleniach zapasów problemy tylko nieznacznie częściej wynikały z nadmiaru zapasów (11,4%) niż z ich niedoborów (9,7%). W porównaniu z sytuacją z II kwartału saldo ocen zapasów zbliżyło się do poziomu neutralnego (zmniejszyła się liczba przypadków zbyt dużych zapasów a wzrosła grupa firm odczuwających braki zapasów)⁷. Warto zwrócić uwagę na fakt, że na poziomie próby odsetek firm mających nadmierne zapasy, co mogłoby wskazywać na kłopoty ze zbytem produkcji przedsiębiorstwa, jest stabilny i niski na tle dotychczasowych danych. Stabilne oceny zapasów mogą świadczyć o tym, że przedsiębiorstwa dostosowują wielkość bieżącej produkcji do pogarszających się prognoz popytu i zamówień.

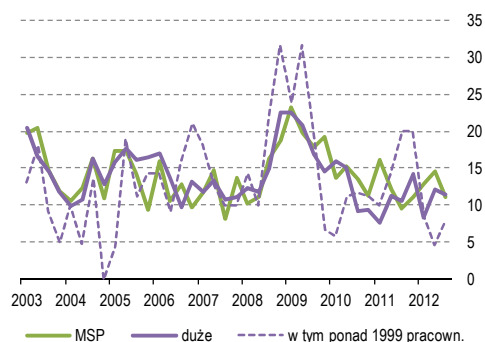
Zmiany ocen zapasów były zróżnicowane na poziomie analizowanych grup - połowa z nich odnotowała nasilenie się trudności z utrzymaniem odpowiedniego poziomu zapasów, w połowie zaś nastąpiła poprawa.

Pogorszenie stopnia dopasowania zapasów drugi kolejny kwartał zgłaszają m.in. przedsiębiorstwa duże (w MSP z kolei nastąpiła poprawa). W tej grupie wyraźnie nasilają się zwłaszcza trudności związane z wytworzeniem niezbędnej ilości zapasów - obecnie niemal co dziesiąta firma odczuwała deficyt zapasów (to dwuipółkrotnie więcej niż cztery lata temu). Ostatecznie oceny zapasów przedsiębiorstw dużych i firm sektora MSP ukształtowały się w III kw. na podobnym poziomie.

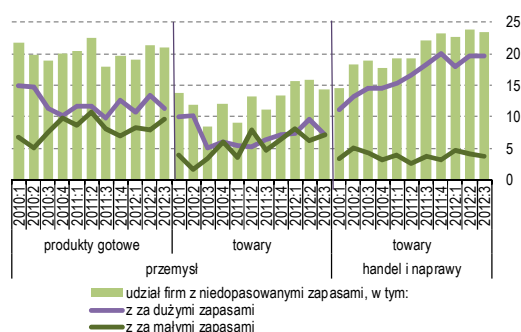
Kolejną grupą, która coraz mocniej odczuwa problemy związane z niedopasowaniem zapasów jest grupa przedsiębiorstw oferujących swoje produkty na rynku

⁶ 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”.

⁷ Ocena zapasów wg badania koniunktury GUS jest mniej korzystna niż wg badania NBP i wskazuje na większy problem związany z nadwyżkami zapasów, co więcej rozbieżność wyników w ostatnich kwartałach powiększa się. Rozbieżność tę może tłumaczyć nadreprezentacja eksporterów w próbie NBP (ich ocena zapasów jest w ostatnich kwartałach bardziej stabilna, przy pogarszającej się ocenie zapasów grupie przedsiębiorstw zaopatrujących wyłącznie rynki krajowe).



Rys. 83 Udział przedsiębiorstw oceniających poziom zapasów jako nadmierny w podziale na wielkość przedsiębiorstwa



Rys. 84 Ocena poziomu zapasów produktów gotowych i towarów (przemysł oraz handel i naprawy)

krajowym (u eksporterów z kolei nastąpiła poprawa, Rys. 82). Czwarty kwartał z kolei wyraźnie rośnie w tej grupie udział podmiotów, których zapasy odchylają się od założonego poziomu. Zapasy w tych firmach są zwykle zbyt niskie.

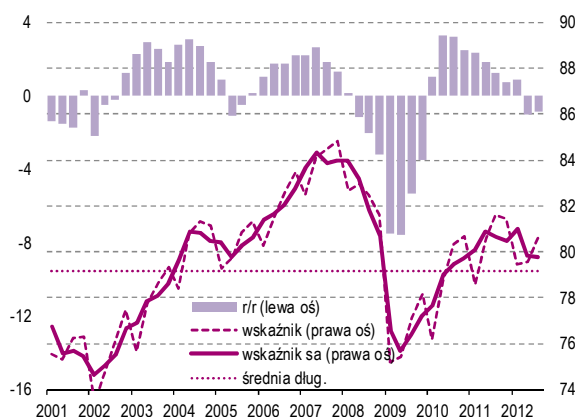
Problemy z utrzymaniem odpowiednich zapasów zwiększają się także w sektorze publicznym, przy korzystniejszych ocenach w sektorze prywatnym. Tego typu kłopoty zgłosiło 38% firm publicznych i jest to jeden z najbliższych odczytów wskaźnika w tej grupie.

Przedsiębiorstwa przemysłowe lepiej sobie radzą z utrzymaniem odpowiedniego poziomu zapasów towarów niż produktów gotowych (nieodpowiedni poziom zapasów towarów zgłosiło 14,4% firm, wobec 21% w przypadku zapasów wyrobów finalnych). Ponadto w ciągu kwartału ocena dopasowania towarów w tej grupie podmiotów poprawiła się (Rys. 84), do czego przyczynił się pierwszy od dwóch lat silny spadek udziału przedsiębiorstw posiadających nadwyżki towarów.

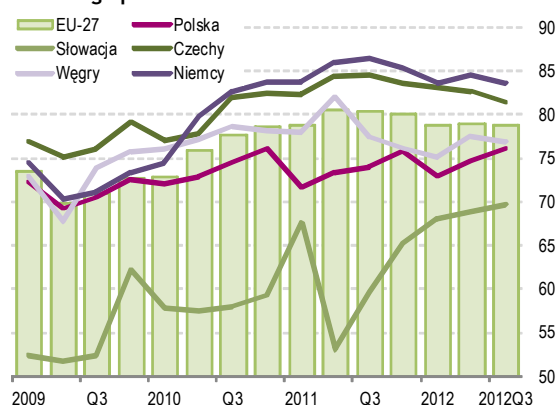
W przedsiębiorstwach handlowych odchylenia poziomu zapasów towarów są znacznie większe niż w przemyśle, do czego doprowadził nasilający się w tej grupie w latach 2010-2011 problem nadmiernych zapasów. W tym roku sytuacja w zakresie gospodarki zapasami branży handlowej wyraźnie się ustabilizowała z uwagi na powstrzymanie narastania nadmiernych zapasów, ale nadal pozostaje dużo trudniejsza niż w latach ubiegłych. Nadmierne zapasy w III kw. zgłosiła co piąta spośród badanych firm w handlu.

8. Wykorzystanie mocy produkcyjnych

Pod koniec III kw. br. zanotowano minimalny spadek stopnia wykorzystania mocy produkcyjnych po uwzględnieniu wahań sezonowych.

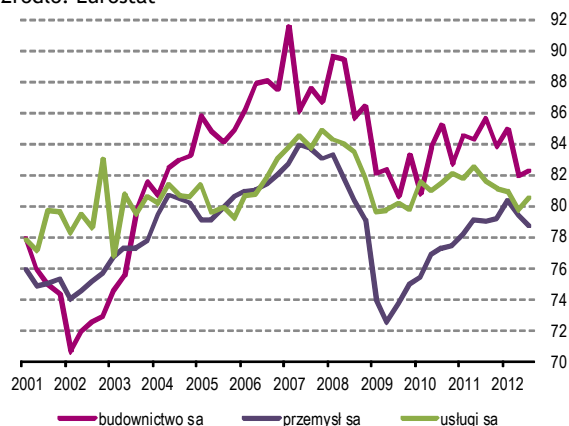


Rys. 85 Średni poziom wykorzystania mocy produkcyjnych po usunięciu wahań sezonowych oraz zmiana tego poziomu r/r



Rys. 86 Poziom wykorzystania mocy produkcyjnych w sekcji przetwórstwo przemysłowe w Polsce i w krajach UE-27

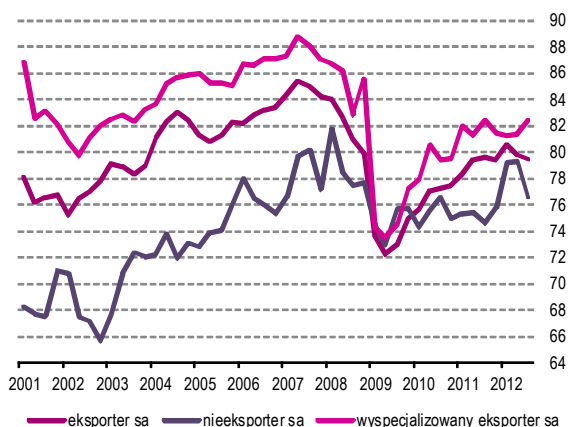
Źródło: Eurostat



Rys. 87 Średni poziom wykorzystania mocy produkcyjnych po usunięciu wahań sezonowych w przemyśle, budownictwie i pozostałych usługach

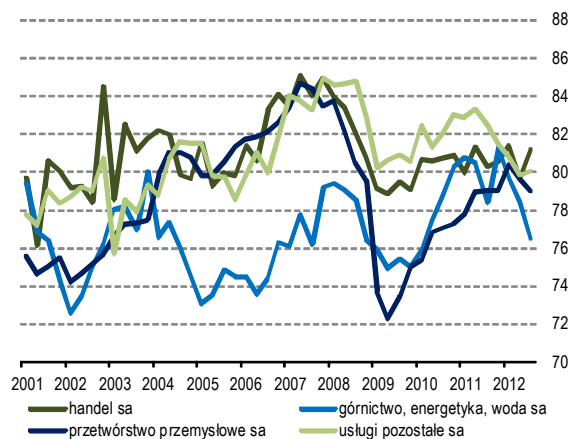
Pod koniec III kw. br. wskaźnik stopnia wykorzystania mocy produkcyjnych po korekcie sezonowej minimalnie obniżył się względem poprzedniego kwartału - o 0,1 pp., i o 0,9 pp. poniżej wartości uzyskanej w analogicznym okresie ub.r. i wyniósł 79,8%. Wskaźnik surowy wzrósł kw/kw i wyniósł 80,7%. Oba wskaźniki: surowy i po uwzględnieniu wahań sezonowych pozostały nieco powyżej swojej długookresowej średniej, choć nadal poniżej średniej dla UE-27 (na początku III kw. br.⁸ wskaźnik stopnia wykorzystania mocy produkcyjnych dla Polski nieznacznie wzrósł).

W przekroju branżowym wyraźny spadek wskaźnika wykorzystania mocy produkcyjnych (kw/kw) odnotowano w przemyśle, w tym w mniejszym stopniu w przetwórstwie przemysłowym (z 79,6% w II kw. na 79%), niż w pozostałych sekcjach przemysłowych (z 78,4% na 76,5%). Niewielkie wzrosty (kw/kw) miały miejsce w budownictwie i usługach - por. Rys. 87 oraz Rys. 89. W bardziej szczegółowej klasyfikacji zanotowano spadek wskaźnika (kw/kw) w grupie firm sprzedających swoje produkty wyłącznie w kraju oraz eksportujących na mniejszą skalę i wzrost u wyspecjalizowanych eksporterów. Spadek stopnia wykorzystania mocy produkcyjnych odczuły zarówno małe, jak i duże przedsiębiorstwa.

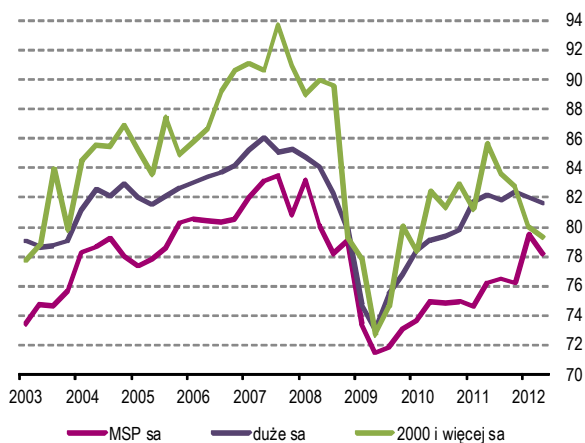


Rys. 89 Średni poziom wykorzystania mocy produkcyjnych po usunięciu wahań sezonowych w podziale na eksporterów i nieeksporterów oraz eksporterów wyspecjalizowanych (pow.50% udział eksportu w przychodach) - sekcja Przetwórstwo przemysłowe

⁸ Badania stopnia wykorzystania mocy produkcyjnych przeprowadzane są przez NBP pod koniec kwartału, zaś przez GUS, na wynikach którego oparte są wyniki prezentowane przez Eurostat - na początku. Trudno jest dlatego porównywać wyniki z obu źródeł.



Rys. 88 Średni poziom wykorzystania mocy produkcyjnych po usunięciu wahań sezonowych w wybranych sekcjach i grupach



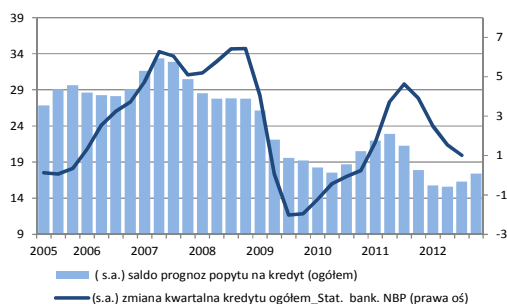
Rys. 90 Średni poziom wykorzystania mocy produkcyjnych po usunięciu wahań sezonowych w klasach wg wielkości zatrudnienia (sekcja Przetwórstwo przemysłowe)

9. Kredyt bankowy

Wskaźnik prognoz popytu na kredyt mimo lekkiego wzrostu pozostał na relatywnie niskim poziomie.

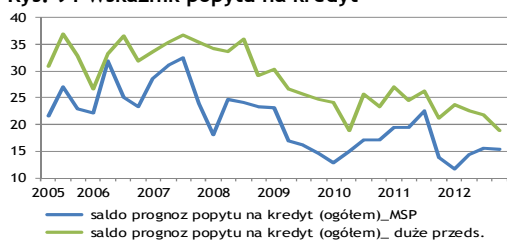
W trzecim kwartale br., zgodnie z zapowiedziami banków, zaobserwowano obniżenie marż w segmencie kredytów krótkoterminowych i brak zmian w wysokości marż w segmencie kredytów długoterminowych. Mimo poprawy warunków (spadku oprocentowania) widoczny był spadek odsetka składanych wniosków kredytowych i wzrost udziału niezakceptowanych wniosków.

Prognozy zadłużenia



W III kw. 2012 r. saldo kwartalnych prognoz popytu na kredyt⁹ nieznacznie wzrosło kw/kw, pozostało jednak relatywnie niskie - poniżej swojej długookresowej średniej z ostatnich 5 lat (por. Rys. 91). Od czterech kwartałów obserwuje się stabilizację odsetka kredytobiorców w próbie w granicach 60,5% - 62%.

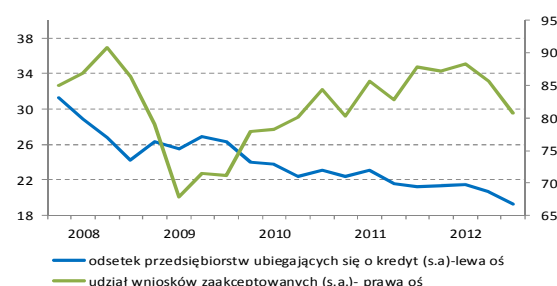
Rys. 91 Wskaźnik popytu na kredyt



Podobnie jak w poprzednich okresach również w IV kw. br. duże przedsiębiorstwa zamierzają część ubiegać się o kredyt niż sektor MSP (por. Rys. 92). W klasie dużych przedsiębiorstw prognozy popytu utrzymały się w długookresowej tendencji spadkowej. W sektorze MSP wskaźnik pozostał na zbliżonym poziomie do poprzedniego kwartału. W obu klasach wielkości wskaźnik prognoz popytu na kredyt kształtuje się na bardzo niskich historycznie poziomach. W III kw. br. niemal 60% firm sektora MSP i 66,5% firm sektora dużych przedsiębiorstw korzystało z kredytu bankowego.

Rys. 92 Wskaźnik prognoz popytu na kredyt w dwóch klasach wielkości przedsiębiorstw

Dostępność kredytów

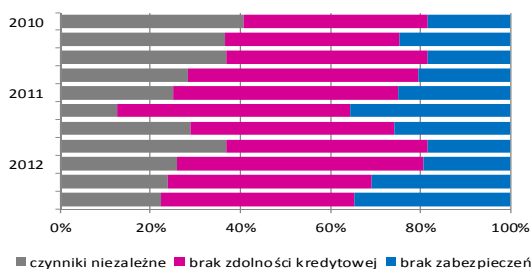


Rys. 93 Udział przedsiębiorstw ubiegających się o kredyt oraz odsetek pozytywnie rozpatrzonych wniosków kredytowych

W III kw. 2012 r. odsetek przedsiębiorstw, które ubiegały się o kredyt nieznacznie spadł (spadek o 1,4 pp. kw/kw), czemu towarzyszył również spadek udziału zaakceptowanych wniosków kredytowych (o 4,8 pp. kw/kw) - (por. Rys. 93).

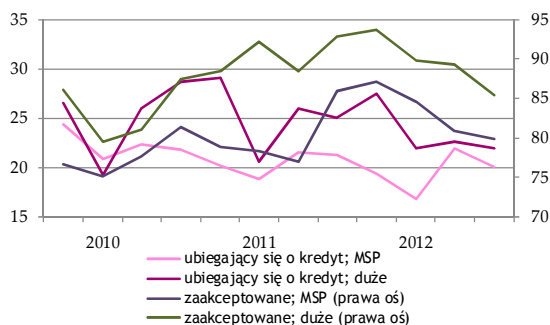
Najczęstszym powodem odmów przyznania kredytu był brak zdolności kredytowej. Wzrosła natomiast waga niedostatecznych zabezpieczeń jako powodu nie udzielenia kredytu (wzrost o 3,7 pp. kw/kw). Według przedsiębiorstw rosnące utrudnienia w dostępie do finansowania bankowego to coraz częściej większe wymagania odnośnie do zabezpieczeń.

⁹ Według danych statystyki bankowej NBP kredyt dla przedsiębiorstw wzrósł w sierpniu 2012 r. o 10,6 % w relacji rocznej i 0,8 % w relacji miesięcznej (od czterech miesięcy obserwuje się wyhamowanie tempa wzrostu kredytu dla przedsiębiorstw). Z uwagi na fakt, że prezentowane prognozy zmian zadłużenia przedsiębiorstw przedstawiają saldo odsetka firm planujących zwiększenie i firm planujących zmniejszenie zadłużenia kredytowego, a dane statystyki bankowej prezentują wielkość nominalną kredytu dla przedsiębiorstw są to nieporównywalne wielkości.

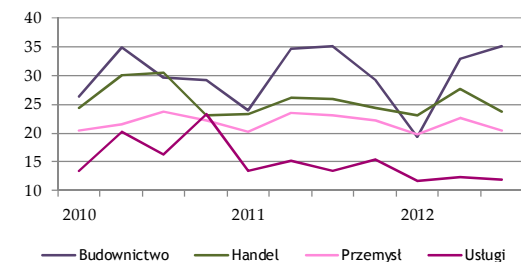


Rys. 94 Rozkład przyczyn odmownego rozpatrzenia wniosków kredytowych

Dostępność kredytów - analiza w podstawowych przekrojach

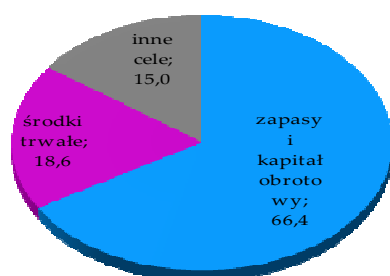


Rys. 95 Odsetek dużych przedsiębiorstw i sektora MSP ubiegających się o kredyt, oraz udział zaakceptowanych wniosków kredytowych



Rys. 96 Odsetek przedsiębiorstw wg sekcji PKD ubiegających się o kredyt

Przeznaczenie kredytów



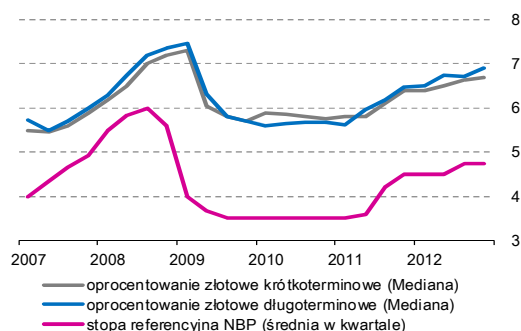
Rys. 97 Przeznaczenie kredytów wśród przedsiębiorstw ubiegających się o kredyt w III kw. 2012 r.

W III kw. 2012 r. w większości analizowanych klas, odsetek firm ubiegających się o kredyt był niższy niż w poprzednim kwartale. Tradycyjnie już firmy duże częściej niż sektor MSP ubiegały się o kredyt, częściej też ich wnioski spotykały się z akceptacją ze strony banków.

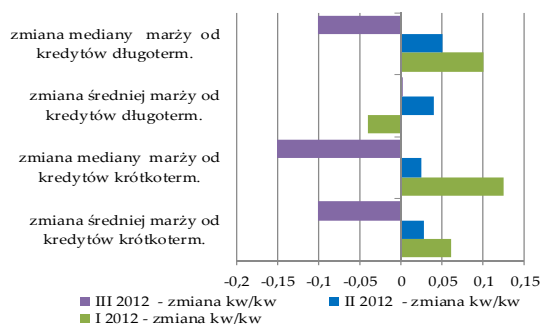
W przekroju według sekcji PKD w budownictwie kolejny kwartał z rzędu zaobserwowano przyrost złożonych wniosków (wzrost o 2,2 pp. kw/kw), natomiast w pozostałych sekcjach odnotowano zmniejszenie popytu na kredyt. Z uwagi jednak na podwyższone ryzyko branży budowlanej, odsetek odmów sięgnął tu 43%, podczas gdy w przemyśle tylko 11%. W okresie od 2010 r. popyt na kredyt, jak i odsetek odmów przyznania kredytu wśród firm przemysłowych charakteryzował się najmniejszą zmiennością (por. Rys. 95 -Rys. 96).

Struktura przeznaczenia kredytów pozostaje stabilna. W III kw. 2012r., podobnie jak było to w poprzednich kwartałach, firmy najczęściej przeznaczały kredyt na finansowanie kapitału obrotowego (o takim celu kredytu poinformowało ponad 66% badanych kredytobiorców), w tym na finansowanie zapasów. Drugim co do istotności celem pozyskiwania finansowania bankowego były inwestycje w środki trwałe (por. Rys. 97).

Oprocentowanie kredytów złotych



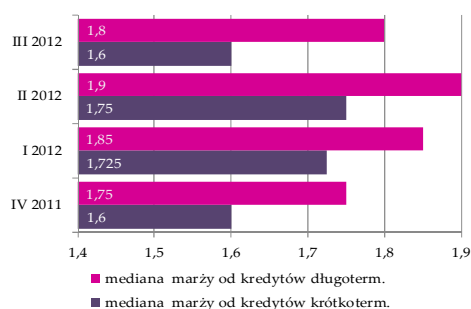
Rys. 98 Mediana oprocentowania kredytów złotych dla przedsiębiorstw na tle stopy referencyjnej NBP



Rys. 99 Zmiany średnich i mediany marży na długo- i krótkoterminowych kredytach złotych dla przedsiębiorstw

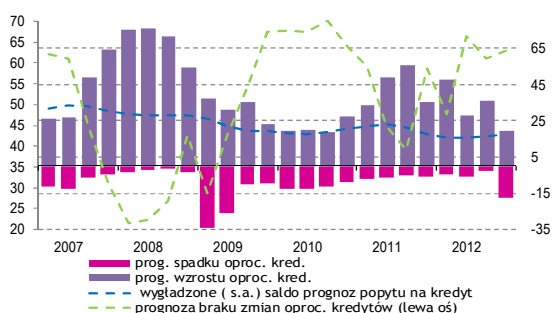
W III kw. 2012 r. odnotowano wzrost mediany oprocentowania długo- i krótkoterminowych kredytów złotych w relacji do poprzedniego kwartału (mediany obu wskaźników wzrosły zarówno w ujęciu rocznym, jak i kwartalnym). Mediana oprocentowania kredytów krótkoterminowych wyniosła 6,6 %, a długoterminowych kredytów złotych 6,7 %. (por. Rys. 98). Średnie oprocentowanie kredytów nieznacznie spadło, przy czym drugi kwartał z rzędu średnie oprocentowanie kredytów długoterminowych pozostało wyższe od średniego oprocentowania kredytów krótkoterminowych (o 0,1 pp.)

Średnia marża na kredytach długoterminowych pozostała na poziomie sprzed kwartału, a na kredytach krótkoterminowych lekko się obniżyła.¹⁰ Widocznie obniżyły się natomiast mediany marż, zarówno w segmencie kredytów długoterminowych, jak i krótkoterminowych - por. Rys. 99 - Rys. 100.



Rys. 100 Mediany marży na kredytach złotych dla przedsiębiorstw

Prognoza oprocentowania kredytów

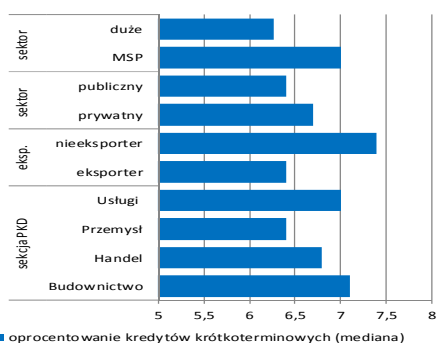


Rys. 101 Odsetek przedsiębiorstw będących kredytobiorcami prognozujących wzrost i spadek oprocentowania oraz saldo odpowiedzi.

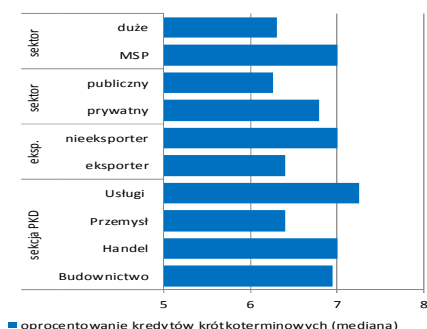
Spadł odsetek przedsiębiorstw prognozujących podwyżki stóp procentowych w perspektywie kwartału. Najwięcej, bo 65% ankietowanych przedsiębiorstw nie oczekuje zmian oprocentowania kredytów w perspektywie kwartału - por. Rys. 101. Oczekiwania spadku oprocentowania kredytów bankowych dominują wśród dużych przedsiębiorstw, w sektorze MSP przeważają jeszcze firmy oczekujące wzrostu oprocentowania.

¹⁰ Oceny przedsiębiorstw są zbieżne z zapowiadanyymi na ten kwartał zmianami wysokości marż, szerzej raporcie NBP „Sytuacja na rynku kredytowym. Wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych. III kwartał 2012 r.”

Oprocentowanie kredytów - analiza w podstawowych przekrojach



Rys. 102 Oprocentowania krótkoterminowych kredytów złotych dla przedsiębiorstw w wybranych klasyfikacjach



Rys. 103 Oprocentowania długoterminowych kredytów złotych 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 (mediana oprocentowania obu rodzajów kredytu dla sektora MSP średnio pozostają wyższe o 0,6 pp. w relacji do mediana oprocentowania kredytów dla sektora dużych przedsiębiorstw). Spadek średniego oprocentowania kredytów krótkoterminowych odczuły duże firmy (0,1 pp. kw/kw) natomiast w sektorze MSP oprocentowanie nieznacznie wzrosło (wzrost o 0,08 pp. kw/kw).

O obniżeniu 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 zróżnicowanie oprocentowania kredytów długoterminowych było największe. Mniejsze zróżnicowanie oprocentowania jest wewnątrz klasy dużych przedsiębiorstw.

Z kolei w przekroju branżowym tylko firmy przemysłowe odnotowały spadek średniego oprocentowania kredytów krótkoterminowych (spadek o 0,3 pp. kw/kw), w pozostałych sekcjach odnotowano wzrost oprocentowania. Największe zróżnicowanie oprocentowania kredytów krótkoterminowych widoczne było w budownictwie i usługach.

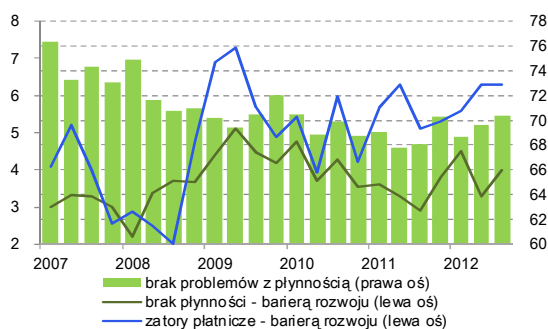
Średnie oprocentowanie kredytów długoterminowych wzrosło tylko w handlu (wzrost o 0,2 pp. kw/kw). W pozostałych branżach obniżyło się (w przypadku firm usługowych oprocentowanie obniżyło się o 0,5 pp. kw/kw)-por. Rys. 102 - Rys. 103.

10. Płynność finansowa przedsiębiorstw

W III kw. 2012 r. w sektorze przedsiębiorstw wzrósł odsetek firm bez problemów z płynnością oraz terminowo obsługujących zadłużenie kredytowe.

Zwiększył się udział firm posiadających jednocześnie opóźnione należności, jak i zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec kontrahentów krajowych. Nie wpłynęło to jednak negatywnie na deklarowaną zdolność przedsiębiorstw do obsługi zobowiązań handlowych, która kolejny kwartał z rzędu poprawiła się.

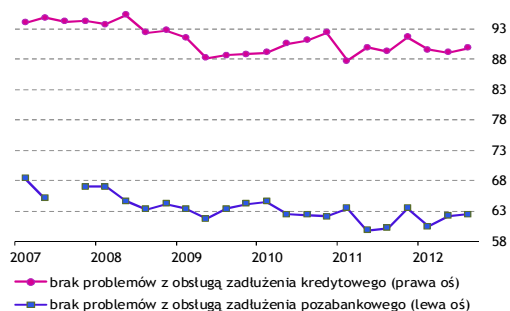
Oceny płynności



Rys. 104 Płynność finansowa przedsiębiorstw (odsetek odpowiedzi).

W III kw. br. wzrósł odsetek firm deklarujących brak problemów z płynnością do 70,4% (wzrost o 0,8 pp. kw/kw, i 2,3 pp. r/r). Odsetek przedsiębiorstw wymieniających brak płynności wśród barier rozwoju pozostał na poziomie sprzed kwartału. Jednocześnie jednak wzrósł po raz kolejny odsetek przedsiębiorstw, dla których opóźnienia w odzyskiwaniu należności handlowych stanowią barierę rozwoju (por. Rys. 104).

Obsługa zadłużenia

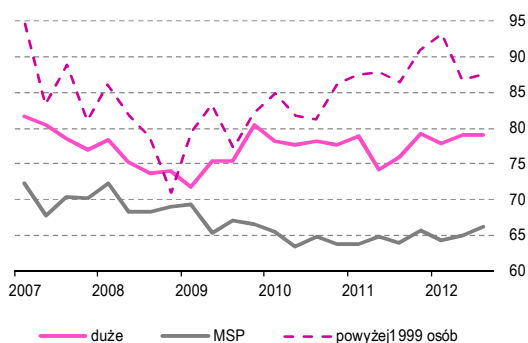


Rys. 105 Obsługa zadłużenia kredytowego oraz pozabankowego (odsetek odpowiedzi)

Zdolność przedsiębiorstw do obsługi zadłużenia kredytowego poprawiła się (wzrost wskaźnika o 0,7 pp. kw/kw). Jednocześnie poprawiła się jakość obsługi zobowiązań handlowych (wzrost wskaźnika o 0,2 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 89,8%, podczas gdy terminowo zobowiązania handlowe regulowało 62,4% przedsiębiorstw - por. Rys. 105.

Mimo deklaracji braku problemów z obsługą zobowiązań handlowych obserwuje się relatywnie wysoki i rosnący (kw/kw) odsetek przedsiębiorstw posiadających jednocześnie opóźnione zobowiązania, jak i należności z tytułu dostaw i usług (por kolejny podrozdział).

Oceny płynności i obsługa zadłużenia - analiza w podstawowych przekrojach

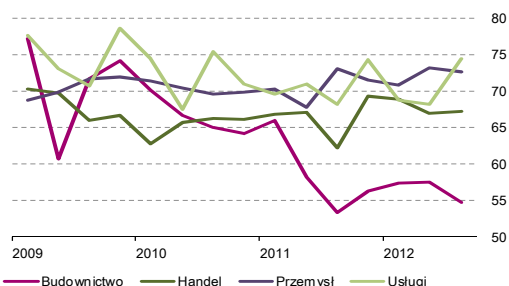


Rys. 106 Odsetek przedsiębiorstw deklarujących brak problemów z płynnością w klasach wg zatrudnienia.

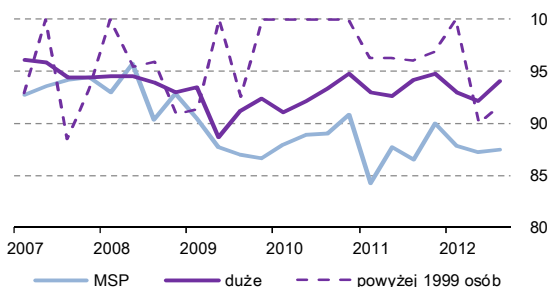
W III kw. br. większe przedsiębiorstwa, deklarowały mniejsze problemy z płynnością. Sektor MSP charakteryzował się niższym odsetkiem przedsiębiorstw płynnych niż sektor dużych przedsiębiorstw (odpowiednio ok. 66% wobec 79%). W klasie przedsiębiorstw zatrudniających do 250 osób odnotowano wzrost odsetka firm bez problemów z płynnością. Tylko w klasie firm zatrudniających między 500 a 2000 było firm płynnych. Poprawę obsługi zobowiązań bankowych zanotowały przedsiębiorstwa zatrudniające do 50 osób. Poprawiła się również terminowość wywiązywania się z zobowiązań bankowych przez firmy zatrudniające między 250 a 500 osób (94,4% firm tej klasy wobec 89,9% w całej populacji) - por. Rys. 108.

Z kolei lekkie pogorszenie obsługi zobowiązań handlowych widać było tylko wśród przedsiębiorstw najmniejszych, zatrudniających do 50 osób. W pozostałych klasach odsetek przedsiębiorstw terminowo wywiązujących się ze swoich zobowiązań pozostał na poziomie sprzed kwartału, lub lekko wzrósł (por. Rys. 109 - Rys. 110).

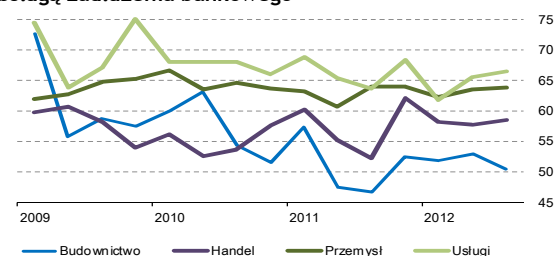
W ujęciu branżowym pogorszyła się płynność firm



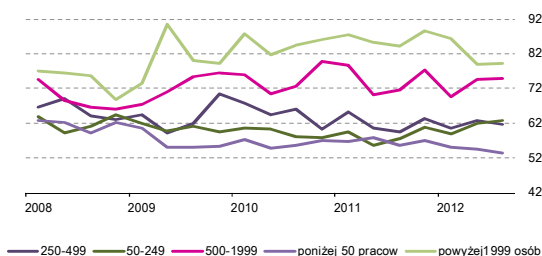
Rys. 107 Odsetek przedsiębiorstw deklarujących brak problemów z płynnością w klasach wg sekcji PKD.



Rys. 108 Odsetek przedsiębiorstw sektora dużych przedsiębiorstw i sektora MSP deklarujących terminową obsługę zadłużenia bankowego

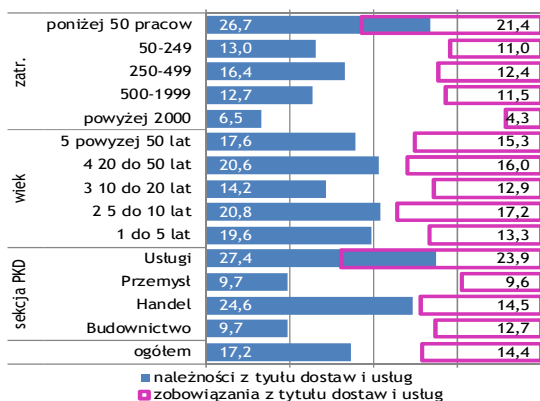


Rys. 109 Odsetek przedsiębiorstw deklarujących terminową obsługę zobowiązań pozakredytowych



Rys. 110 Odsetek przedsiębiorstw deklarujących terminową obsługę zobowiązań pozakredytowych

Rozliczenia płatności z tytułu dostaw i usług i zatory płatnicze



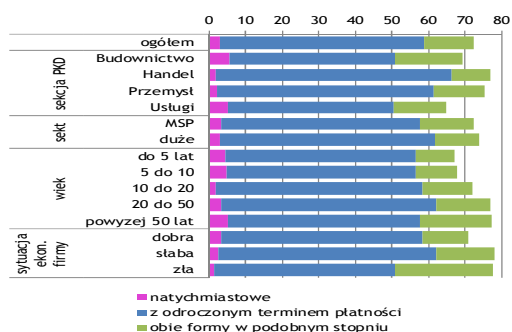
Rys. 111 Natychmiastowa forma rozliczeń transakcji handlowych w III kw. 2012 r. (odsetek odpowiedzi)

budowlanych (klasa o najniższym odsetku firm płynnych), natomiast wzrósł odsetek firm płynnych wśród firm usługowych (74,4% klasy wobec 70,4% w całej badanej populacji). Po ubiegłokwartalnym silnym wzroście odsetka firm budowlanych mających problemy z terminową obsługą zobowiązań kredytowych, w III kw. zaobserwowano tu poprawę obsługi zobowiązań wobec banków. Wysoką jakością obsługi zobowiązań kredytowych tradycyjnie charakteryzowały się przedsiębiorstwa przemysłowe (por. Rys. 106 - Rys. 107). Natomiast zdolność do terminowej obsługi zobowiązań pozakredytowych pogorszyła się wśród przedsiębiorstw budowlanych, w pozostałych branżach zdolność pozostała na poziomie sprzed kwartału, lub lekko się poprawiła (w sekcji usługowej). Wśród firm usługowych odczucie trudności w odzyskiwaniu należności handlowych było również najniższe (por. kolejny rozdział). Ta klasa przedsiębiorstw wydaje się w najmniejszym stopniu odczuwać problemy związane z występowaniem zatorów płatniczych.

Relatywnie rzadką formą rozliczeń transakcji handlowych są płatności natychmiastowe, gotówkowe lub w formie bezpośrednich przelewów po uzyskaniu faktury. W całej próbie około 17% firm płaci w sposób natychmiastowy swoim kontrahentom i około 14% firm uzyskuje w ten sposób płatności za dostarczone dostawy i usługi. Najwięcej przedsiębiorstw najmniejszych (zatrudniających do 50 pracowników), a w przekroju branżowym firm usługowych rozlicza się natychmiastowo.

Przedsiębiorstwa największe w marginalnym stopniu korzystają z rozliczeń natychmiastowych. Przedsiębiorstwa przemysłowe i firmy budowlane wykorzystują głównie odroczone terminy płatności.

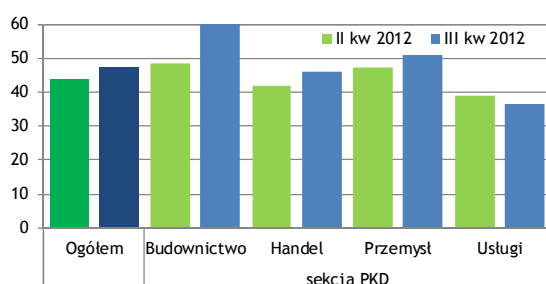
W przypadku firm dużych wysoki odsetek rozliczeń opartych o odroczone terminy płatności może wynikać z większej siły przetargowej w ustalaniu warunków rozliczeń handlowych. Małe przedsiębiorstwa, częściej dokonujące mniejszych wartościowo transakcji, głównie stosują rozliczenia natychmiastowe (por. Rys. 111).



Rys. 112 Trudności w odzyskaniu należności z tytułu dostaw i usług sklasyfikowane według formy rozliczeń (odsetek odpowiedzi)

	brak	nie więcej niż 10%	powyżej 10%
należności przeterminowane od odbiorców krajowych	17,5	47,3	35,3
należności przeterminowane od odbiorców zagranicznych	57,4	30,2	12,3
należności przeterminowane ogółem	20,9	79,1	
zobowiązania przeterminowane wobec kontrahentów krajowych	48,9	31,4	19,7
zobowiązania przeterminowane wobec kontrahentów zagranicznych	73,8	18,2	8,0
zobowiązania przeterminowane ogółem	49,6	50,4	

Tab. 2 Rozkład udziału płatności przeterminowanych w rozliczeniach z tytułu dostaw i usług (w %) w III kw. 2012 r. (odsetek przedsiębiorstw)



Rys. 113 Odsetek przedsiębiorstw deklarujących jednocześnie posiadanie opóźnionych płatności z tytułu należności i zobowiązań handlowych na rynku krajowym wśród przedsiębiorstw sklasyfikowanych wg. sekcji PKD



Rys. 114 Odsetek przedsiębiorstw deklarujących jednocześnie posiadanie opóźnionych płatności z tytułu należności i zobowiązań handlowych na rynku krajowym i zagranicznym

Okolo 72% badanych firm poinformowało, że miało w ostatnim czasie problemy z terminowym odzyskiwaniem należności. W zaledwie 3% przypadków problemy sprawiło odzyskiwanie należności wymagalnych natychmiast po dokonaniu dostawy. Najczęściej problemy dotyczyły rozliczeń opartych o odroczone formy płatności. Okolo 50% firm twierdziło, że nie zostały sfinalizowane w umówionym czasie, lub uregulowano je po terminie (por. Rys. 112).

W ujęciu branżowym najrzadziej o trudnościach w odzyskiwaniu należności handlowych informowały firmy usługowe. Najgorsza sytuacja była w handlu, w nieco mniejszym stopniu problem istniał także w przemyśle.

Trudności w odzyskiwaniu należności miały swoje odzwierciedlenie w pojawianiu się płatności przeterminowanych. W całej badanej populacji zaledwie 21% firm twierdziło, że nie miało przeterminowanych należności, o braku przeterminowanych zobowiązań poinformowało natomiast niemal 50% firm. W okresie kwartału przybyło firm posiadających opóźnione należności (wzrost odsetka o 1,4 pp.) i ubyło firm terminowo regulujących zobowiązania handlowe (spadek odsetka o 3,2 pp.) - (por. Tab. 2). Mimo tego, przedsiębiorstwa częściej niż w poprzednim kwartale twierdziły, że ich zdolność do obsługi zobowiązań pozabankowych poprawiła się.

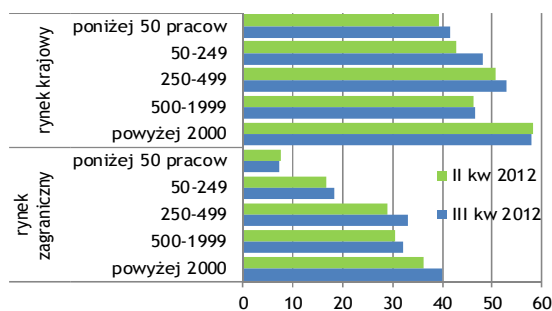
Okolo 47% przedsiębiorstw (wobec 44% w ubiegłym kwartale) poinformowało, że miało zarówno przeterminowane należności, jak i zobowiązania wobec kontrahentów na rynku krajowym. Są to firmy szczególnie narażone na pojawienie się problemów z płynnością. Pozytywnym zjawiskiem jest jednak zmniejszający się odsetek przedsiębiorstw posiadających udział obu rozliczeń przekraczających 10% sumy należności/zobowiązań (13% wobec 13,7% w ubiegłym kwartale). Przedsiębiorstwa o dużym udziale przeterminowanych płatności handlowych są w trudniejszej sytuacji z uwagi na większe ryzyko utraty płynności w wyniku doświadczenia klasycznego zatoru płatności.

Najtrudniejszą sytuację obserwuje się wśród firm budowlanych. Tu 60% przedsiębiorstw boryka się z zatorami płatniczymi na rynku krajowym (o 11,5 pp. więcej niż w całej próbie). Problemy firm budowlanych poprzez rozległe powiązanie z pozostałymi branżami mogą rozlać się również na powiązane branże.

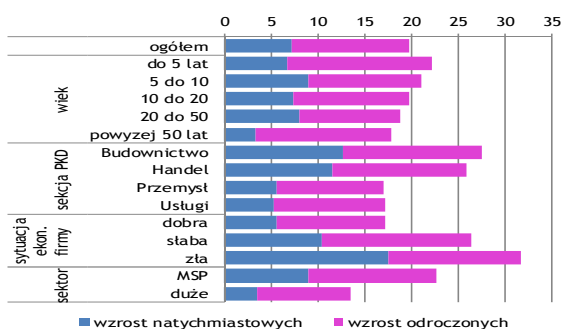
W najlepszej sytuacji pozostają firmy świadczące usługi. Tu najmniej przedsiębiorstw poinformowało o istniejących zatorach. Jedynie w tej branży w okresie kwartału odsetek firm posiadających zarówno opóźnione należności, jak i zobowiązania spadł (z 38,8% do 36,6%).

Wśród firm eksportujących, problem zatorów płatniczych na rynkach zagranicznych uległ niewielkiemu pogłębieniu. W III kw. br. nieco ponad 35% (wobec 32% w ub. kw.) firm eksportujących posiadało zarówno opóźnione zobowiązania, jak i należności z tytułu rozliczeń handlowych. Większym problemem dla eksporterów pozostaje rynek krajowy, tu problem opóźnień płatności dotknął ponad 52,6% firm (wobec 40,4% w firmach ze sprzedażą zorientowaną na rynek krajowy) - por. Rys. 114 - Rys. 113.

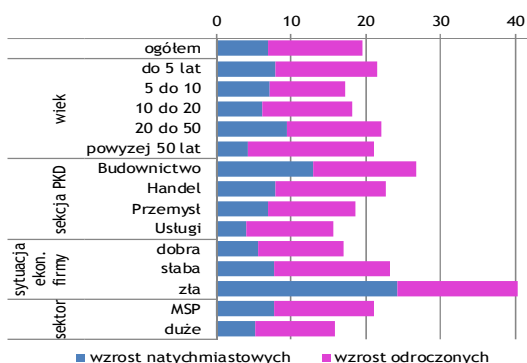
Wśród firm sklasyfikowanych pod względem wielkości zatrudnienia największym odsetkiem przedsiębiorstw posiadających opóźnione płatności charakteryzowały się firmy największe (zatrudniających pow. 2000 osób). Najrzadziej jednocześnie posiadaniem opóźnionych zobowiązań i należności handlowych charakteryzowały się firmy najmniejsze, co wynika po części z częstszego dokonywania rozliczeń handlowych w formie natychmiastowych płatności (por. Rys. 115).



Rys. 115 Odsetek przedsiębiorstw deklarujących jednocześnie posiadanie opóźnionych płatności z tytułu należności i zobowiązań handlowych wśród przedsiębiorstw sklasyfikowanych wg zatrudnienia



Rys. 116 Zmiany form rozliczeń należności z tytułu dostaw i usług w 2012 r. (odsetek odpowiedzi)

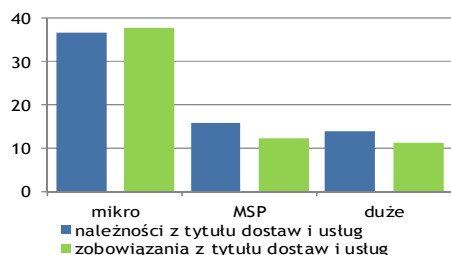


Rys. 117 Zmiany form rozliczeń zobowiązań z tytułu dostaw i usług w 2012 r. (odsetek odpowiedzi)

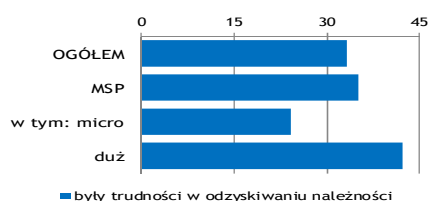
Od początku roku ok. 20% badanych firm zmieniło zwyczajnie płatności handlowych. Odnotowano większy przyrost odsetka przedsiębiorstw stosujących odroczone terminy niż regulujące płatności w formie natychmiastowej. Największą zmianę zwyczajów płatniczych zaobserwowano zwłaszcza wśród firm w złej kondycji ekonomicznej, które obecnie w większym stopniu skłonne są (lub są zmuszone) wykorzystywać natychmiastowe płatności (skracać w ten sposób do niezbędnego minimum cykl konwersji gotówki).

Rosnący problem zatorów płatniczych może wynikać z częstszego rozliczania płatności w odroczonej terminach. W każdym z analizowanych przekrojów właśnie w transakcjach rozliczanych nie natychmiastowo obserwowano zdecydowaną przewagę trudności w odzyskiwaniu środków (por. Rys. 116 - Rys. 117).

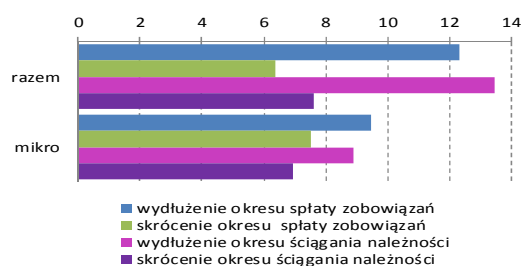
RAMKA 4 SPOSÓB DOKONYWANIA PŁATNOŚCI HANDLOWYCH PRZEZ MIKRO-PRZEDSIĘBIORSTWA (Wyniki AR BIS)



Rys. 118 Odsetek przedsiębiorstw stosujących natychmiastowe płatności rozliczeń handlowych



Rys. 119 Odsetek przedsiębiorstw odczuwających trudności w odzyskiwaniu należności z tytułu dostaw i usług w 2011 r.



Rys. 120 Odsetek przedsiębiorstw które dokonały zmian w okresach rozliczeń należności i zobowiązań z tytułu dostaw i usług w 2011 r

Mikroprzedsiębiorstwa częściej niż pozostałe firmy rozliczają transakcje handlowe w sposób natychmiastowy (gotówkowy bądź przelewem po wystawieniu faktury VAT). Również zdecydowanie rzadziej decydują się udzielać kredytów handlowych swoim dostawcom. Według ostatniego badania około 36% małych przedsiębiorstw rozlicza swoje transakcje w sposób natychmiastowy (wobec ok 10% firm dużych, zatrudniających powyżej 250 osób). Wynika to przede wszystkim ze słabszej pozycji mikroprzedsiębiorstw na rynku, gorszego dokapitalizowania (jest to klasa z najniższym odsetkiem kredytobiorców - ok. 45% - w pozostałych sektorach odsetek kredytobiorców sięga 60 - 70%) i silniejszego nastawienia tych przedsiębiorstw na ograniczanie kosztu kapitału (m.in. z uwagi na wyższy koszt kapitału zewnętrznego).

Mikroprzedsiębiorstwa rzadziej niż pozostałe firmy odczuwały problemy z odzyskiwaniem należności, co należy wiązać z powszechnym rozliczeniami transakcji w sposób natychmiastowy.

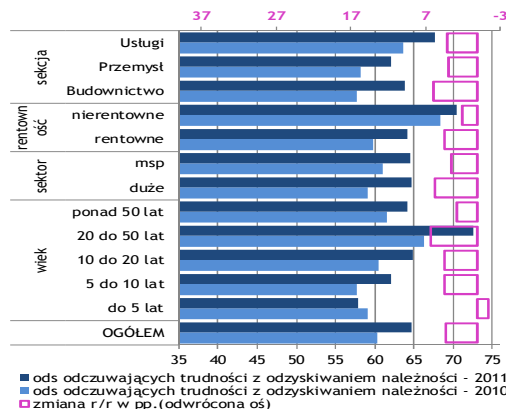
Pojawiające się coraz częściej zatory płatnicze spowodowały, że przedsiębiorstwa w ostatnich dwóch latach dokonały zmian w sposobie rozliczania płatności handlowych. Na tle całej badanej populacji mikroprzedsiębiorstwa charakteryzuje wysoki poziom moralności płatniczej. Mimo gorszego dostępu do finansowania zewnętrznego, mikrofirmy zdecydowanie rzadziej niż pozostałe przedsiębiorstwa, decydowały się na wydłużanie terminów realizowania płatności (zarówno należności, jak i zobowiązań). Częściej, natomiast niż przeciętna firma w próbie, decydowały się na skrócenie spłaty zobowiązań (odpowiednio 7,5% wobec 6,4% w całej próbie).

RAMKA 5 OCENA ZATORÓW PŁATNICZYCH W LATACH 2010–2011 (Wyniki AR NBP)

W 2011 r. terminowość regulowania należności handlowych według większości badanych przedsiębiorstw była gorsza niż w roku poprzednim. Mimo tego, odnotowano spadek udziału należności straconych w relacji do przychodów ze sprzedaży (średnio o 1,8 pp. r/r) oraz spadek należności uregulowanych po terminie w przychodach ogółem (sięgnęły średnio 15% i były niższe o 3,7 pp. w relacji do 2010 r.).

	należności nieuregulowane		należności uregulowane po terminie	
	2010	2011	2010	2011
	jako % przychodów ze sprzedaży			
Ogółem	3,3	1,5	19,0	15,3
DUŻE	2,4	0,9	15,6	12,1
MSP	3,8	1,7	20,7	16,8
Budownictwo	3,3	0,9	17,6	13,0
Przemysł	2,8	1,2	19,1	16,3
Usługi	3,9	2,0	19,5	14,6

Tab. 3 Średnie należności przeterminowane, jako zaległości płatnicze w odniesieniu do wielkości sprzedaży w latach 2010-2011

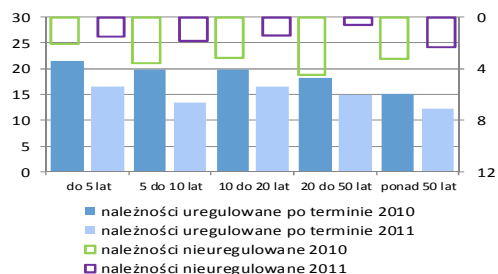


Rys. 121 Odsetek przedsiębiorstw posiadających trudności z odzyskiwaniem należności z tytułu dostaw i usług w latach 2010-2011

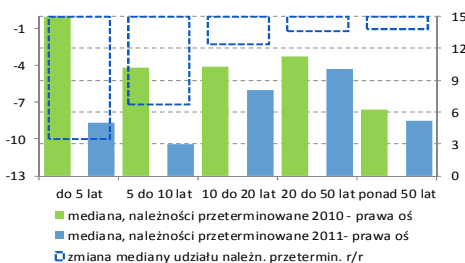
W lepszej sytuacji były przedsiębiorstwa duże, niż sektor MSP. Wśród przedsiębiorstw usługowych należności stracone stanowiły największą część przychodów ze sprzedaży, bo niemal 2%, w budownictwie natomiast ściągalskość należności opóźnionych poprawiła się najbardziej. Tu należności stracone spadły poniżej 1% przychodów ze sprzedaży (por. Tab. 3).

Największy przyrost trudności w odzyskiwaniu należności odnotowały firmy dojrzałe (o okresie życia między 20 a 50 lat). Natomiast firmy najmłodsze poinformowały, że w ubiegłym roku warunki ściągania należności handlowych poprawiły się w relacji do 2010 r. - por. Rys. 121.

To co wydaje się interesujące, to fakt, że jedynie firmy młode, obecne na rynku do 5 lat odczuły niewielką poprawę w rozliczeniach handlowych. Wydawać by się mogło, że to właśnie ta grupa przedsiębiorstw będzie miała największe trudności w realizowaniu swoich rozliczeń handlowych z uwagi na relatywnie słabą pozycję negocjacyjną oraz częstszą, niż firmy o uznanej pozycji, konieczność dostosowywania się do zwyczajów firm o silniejszej pozycji rynkowej. Na poprawę oceny warunków rozliczeń handlowych przez najmłodsze firmy niewątpliwie wpływ miało ograniczenie wcześniejszego, niemal 25% średniego udziału należności przeterminowanych w sumie przychodów (o 5,4 pp. r/r). Jeszcze wyraźniej lepsze oceny warunków rozliczeń przez firmy młode wyjaśnia mediana udziału należności przeterminowanych. O ile w 2010 r. połowa przedsiębiorstw najmłodszych miała należności przeterminowane przekraczające 15%, to już w 2011 r. mediana spadła do 5%. Takiej poprawy nie odnotowano wśród firm najczęściej informujących o trudnościach z odzyskiwaniem należności (tj. firmy obecne na rynku między 20 a 50 lat). Tu mediana udziału należności przeterminowanych w dalszym ciągu przekraczała 10% (spadek o 1,2 pp r/r). Utrzymująca się częstość występowania należności przeterminowanych w tej klasie przedsiębiorstw przełożyła się na jej odczucie narastających trudności w odzyskiwaniu należności handlowych



Rys. 122 Średni udział należności przeterminowanych i straconych w przychodach ze sprzedaży w firmach sklasyfikowanych według wieku.



Rys. 123 Mediana udziału należności przeterminowanych w przychodach ze sprzedaży w firmach sklasyfikowanych według wieku

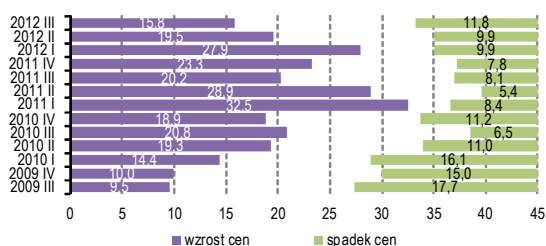
11. Ceny i marże

W IV kw. przedsiębiorstwa spodziewają się wolniejszego spadku oczekiwań inflacyjnych, co dotyczy zarówno cen surowców i materiałów, jak i planowanych przez przedsiębiorstwa cen oferowanych produktów i usług. Spodziewane jest nadal zmniejszenie zasięgu podwyżek cen (odsetka firm podnoszących ceny).

Przewidywany wzrost cen towarów i usług CPI będzie, zdaniem przedsiębiorstw, w ciągu następnych 12 miesięcy zbliżony do oczekiwań z poprzedniego kwartału i z analogicznego okresu ubiegłego roku (nieco więcej firm prognozuje zarówno spadek inflacji, jak i jej wzrost).

Aprecjacja złotego miała negatywny wpływ na poziom marż na sprzedaży zagranicznej w III kw. Utrzymała się tendencja spadkowa marż na sprzedaży krajowej.

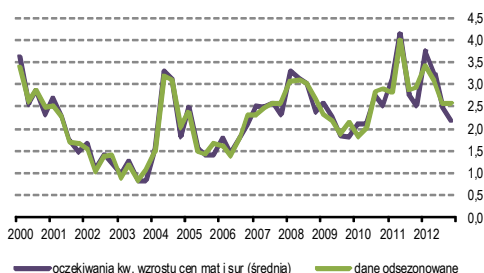
Zmiany cen w III kw. 2012 r.



Rys. 124 Faktyczne zmiany cen oferowanych przez przedsiębiorstwa produktów/usług (% przedsiębiorstw, pominięto bez zmian)

W III kw. br. dynamika cen oferowanych przez badane przedsiębiorstwa produktów i usług nadal osłabiała się - mniej firm niż w II kw. 2012 r. podniosło ceny (15,8%), a więcej je zredukowało (11,8%). Nadal większość przedsiębiorstw, które podniosły ceny 3 miesiące wcześniej, zamierza je podwyższyć również w następnych 3 miesiącach (60,6%; wśród pozostałych respondentów jedynie 31,8%). Spośród tych firm, które ceny obniżyły 33,3% będzie je zmniejszać nadal w IV kw. (5,2% wśród pozostałych przedsiębiorstw). Warto zauważyć, że znaczna część firm, które dokonała redukcji cen planuje je jednak podnieść w kolejnych miesiącach (39,1% z nich, tj. niespełna 5% próby).

Prognozy cen surowców i materiałów

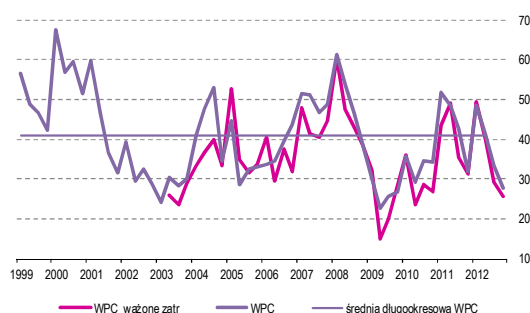


Rys. 125 Kwartalne prognozy wzrostu cen surowców i materiałów wykorzystywanych przez przedsiębiorstwa

W IV kw. br. przedsiębiorstwa spodziewają się wyhamowania spadku kw/kw dynamiki cen surowców i materiałów wykorzystywanych do produkcji. Po odsezonowaniu oczekiwania kwartalnego wzrostu cen kształtują się średnio na poziomie 2,6%.

Zmniejsza się nadal zasięg spodziewanych podwyżek cen surowców i materiałów. Odsetek przedsiębiorstw, które oczekują wzrostu tych cen wyniósł 57,9%, tj. o 6,3 pp. mniej kw/kw oraz o 6,9 pp. mniej r/r.

Prognozy cen wyrobów własnych



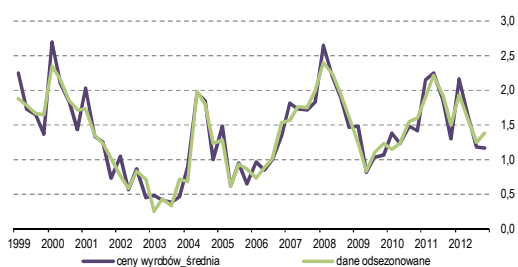
Rys. 126 Wskaźnik prognoz zmian cen wyrobów i usług WPC (saldo prognoz zmian cen)

Zmniejszył się odsetek firm zamierzających podnosić ceny - podwyżki planuje w IV kw. 2012 r. 36,2% respondentów (w poprzednim kwartale 40,6%; rok wcześniej 38,2%). Wskaźnik informujący o zasięgu podwyżek WPC¹¹ spadł o 5,6 pp. W relacji rocznej nastąpił spadek wskaźnika o 4,1 pp. Pozostaje on obecnie nieco poniżej poziomu swojej średniej długookresowej. Po uwzględnieniu wielkości przedsiębiorstw WPC (wskaźnik ważony zatrudnieniem) spadł także i jest niższy niż wskaźnik surowy, a więc podwyżki cen będą częstsze w sektorze MSP niż w dużych przedsiębiorstwach.

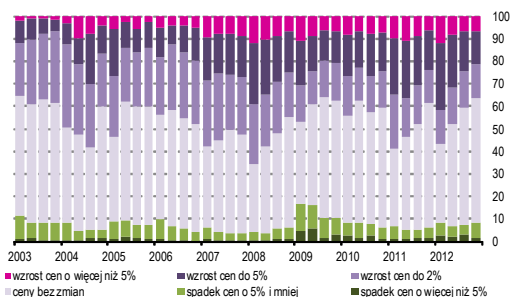
Skala podwyżek cen wyrobów i usług planowanych na IV kw. br. pozostaje niezmienną. Wyniosą one średnio 1,2% kw/kw, czyli podobnie jak w poprzednim kwartale i o 0,1 pp. mniej r/r.

Podwyżki o ponad 5% planuje 18,4% firm

¹¹ Wskaźnik WPC jest to saldo prognoz zmian cen wyrobów i usług („podwyżki” - „obniżki”).



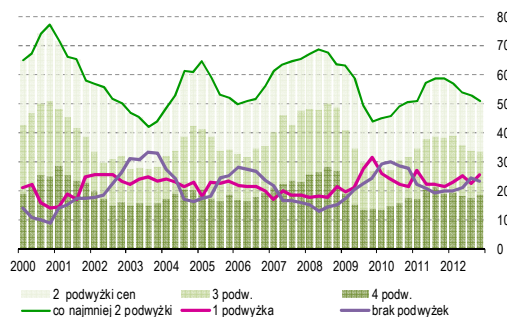
Rys. 127 Kwartalne prognozy wzrostu cen sprzedawanych przez przedsiębiorstwa towarów i usług



Rys. 128 Rozkład prognoz zmian cen

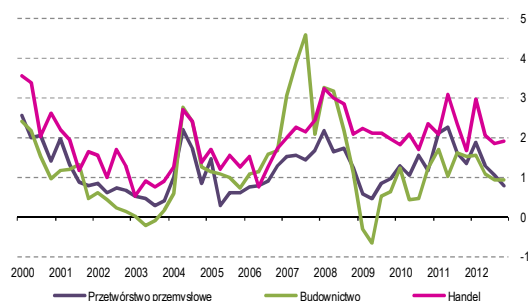
podnoszących ceny (tj. 6,6% całej próby), 41,6% przewiduje, że wysokość podwyżek wyniesie co najwyżej 2% (15,0% całej próby). Spadek cen, na ogół w niewielkiej skali, planuje 8,4% firm, tj. więcej o 1,1 pp. kw/kw i 1,9 pp. r/r.

Przedsiębiorstwa na ogół wielokrotnie w ciągu roku planują podwyższać ceny (51,1%). Jeden raz zamierzało podnosić ceny swoich produktów/usług w ciągu ostatnich 4 kwartałów 25,7% firm, natomiast w każdym kwartale, czyli 4 razy - 18,8%. Żadnej podwyżki cen na przestrzeni roku nie planowało przeprowadzić 23,2% przedsiębiorstw. W IV 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 5,4%, pozostałe firmy podnoszące ceny - o 3,8%.

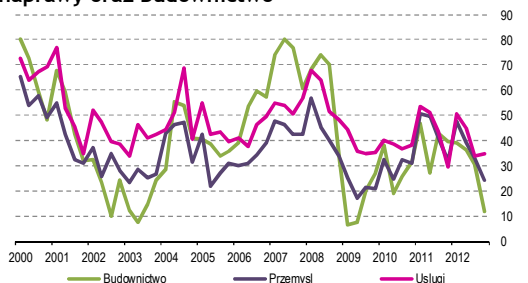


Rys. 129 Jednokrotne i wielokrotne plany podwyżek cen w ciągu kolejnych czterech kwartałów (odsetek firm; próba ograniczona do przedsiębiorstw, które brały udział w badaniu w czterech kolejnych edycjach ankiety)

Prognozy cen wyrobów własnych - analiza w podstawowych przekrojach



Rys. 130 Kwartalne prognozy wzrostu cen sprzedawanych przez przedsiębiorstwa towarów i usług w sekcjach Przetwórstwo przemysłowe, Handel i naprawy oraz Budownictwo

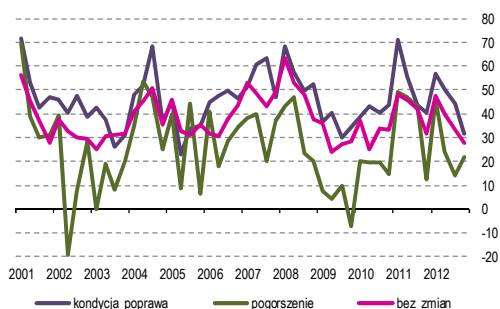


Rys. 131 Wskaźnik WPC w przemyśle, budownictwie oraz usługach

W sekcji Przetwórstwo przemysłowe zmniejszyła się przewidywana skala i zasięg zmian cen. Wzrost cen w IV kw. 2012 r. wyniesie średnio 0,8% (1,1% w poprzednim kwartale).

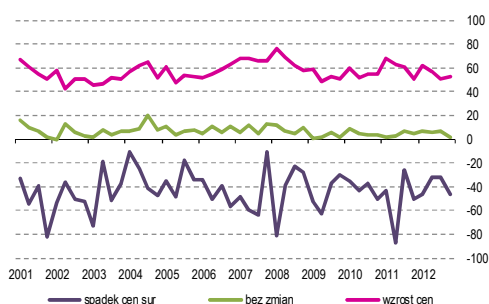
W budownictwie w IV kw. skala zmian cen utrzyma się na poziomie średnio 0,9%. Zmniejszyła się natomiast zdecydowanie częstość podwyżek cen - wskaźnik WPC w budownictwie spadł o 18,9 pp. kw/kw.

Dynamika cen w usługach wzrosła do 1,6% z 1,2% w poprzednim kwartale. Nieznacznie zwiększył się także zasięg podwyżek cen. Wzrost dynamiki cen będzie miał miejsce zarówno w handlu, w transporcie, jak i w pozostałych branżach usługowych.

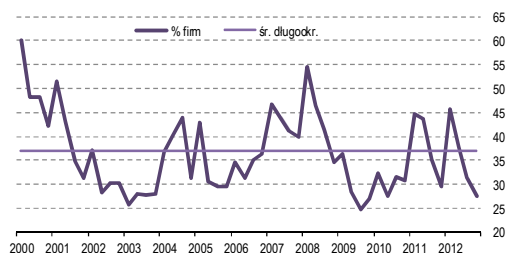


Rys. 132 Wskaźnik WPC a przewidywane kondycja ekonomiczna przedsiębiorstwa

Zmiany cen własnych a wzrost cen surowców i materiałów

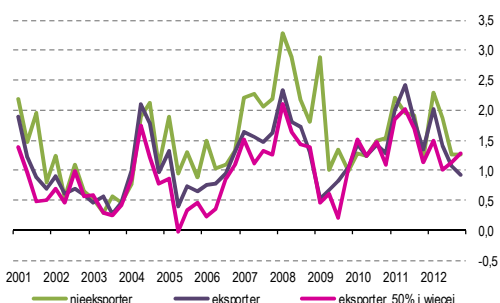


Rys. 133 Wskaźnik WPC a prognozy zmian cen nabywanych surowców i materiałów



Rys. 134 Udział przedsiębiorstw prognozujących zarówno wzrost cen surowców i materiałów jak i wzrost cen własnych

Zmiany cen a eksport, import



Rys. 135 Kwartalne prognozy wzrostu cen sprzedawanych przez przedsiębiorstwa towarów i usług w podziale na nieeksporterów i eksporterów, w tym wyspecjalizowanych

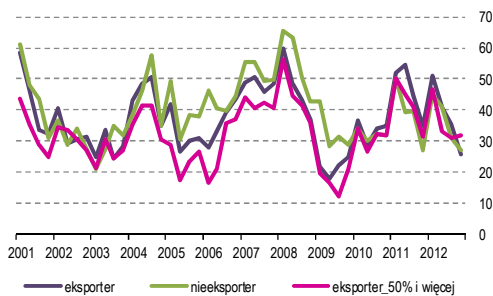
Im lepsze prognozy sytuacji tym jednocześnie częstsze są plany podwyżek cen. W IV kw. br. plany te stały się jednak mało zróżnicowane. Wzrost dynamiki cen oraz rozszerzenie zasięgu podwyżek planują firmy słabe oraz spodziewające się pogorszenia kondycji. Średnia planowanych podwyżek w grupie prognozującej poprawę kondycji wyniesie 1,9% (wzrost o 0,1 pp.), stabilizację - 1,0% (spadek o 0,1 pp.), pogorszenie - 1,4% (wzrost - o 0,6 pp.).

Problem wysokich kosztów działalności - w tym cen surowców, materiałów i paliw niezmiennie utrzymuje się w czołówce barier rozwoju - zgłaszany jest przez 10,1% respondentów (w pytaniu otwartym; obecnie drugie miejsce na liście barier rozwoju przedsiębiorstw). Prognozy na IV kw. 2012 r. potwierdzają dalszy wyraźny wpływ kosztów surowców i materiałów na kształtowanie cen w badanych firmach. 57,7% 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 (nie jest to liczna grupa odpowiedzi w badanej próbie - niespełna 6%), zapowiadają najczęściej (ponad 1/2) redukcje cen. Wskaźnik WPC dla przedsiębiorstw spodziewających się wzrostu cen nabywanych surowców i materiałów utrzymuje się stale na wysokim poziomie (przy tym nieco wzrósł).

Udział przedsiębiorstw, które jednocześnie prognozują wzrost cen surowców i materiałów oraz wzrost cen własnych produktów zmniejszył się i kształtuje się on poniżej swojej średniej długookresowej. Udział ten spada zarówno w przemyśle, jak i w handlu, w usługach oraz w budownictwie.

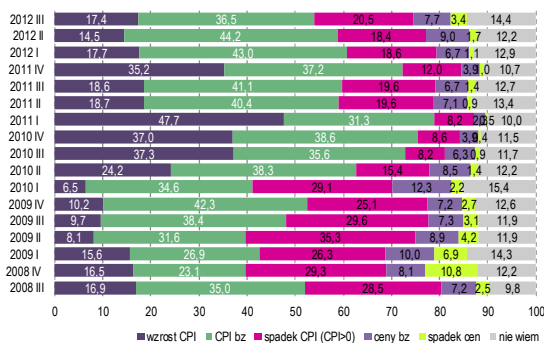
W IV kw. 2012 r. przewidywany jest spadek dynamiki cen oraz zmniejszenie zasięgu wzrostu cen w przedsiębiorstwach eksportujących. Firmy niebędące eksporterami utrzymały stabilne prognozy cen, ale zasięg podwyżek cen zmaleł. W efekcie prognozy cen w grupie przedsiębiorstw oferujących swoje produkty wyłącznie na rynku krajowym kształtują się w IV kw. wyżej niż w grupie eksporterów. Średnia podwyżka dla nieeksporterów wyniesie 1,3%, dla eksporterów - 0,9% (spadek o 0,2 pp.).

Wyjątek wśród eksporterów stanowią eksporterzy wyspecjalizowani, którzy podwyższyli swoje prognozy cen (o 0,2 pp., podczas gdy pozostali eksporterzy obniżyli je o 0,3 pp.) oraz utrzymali zasięg podwyżek (jest on wyższy niż w pozostałych przedsiębiorstwach).



Rys. 136 Wskaźnik WPC w podziale na eksporterów i nieeksporterów

Oczekiwania zmian CPI

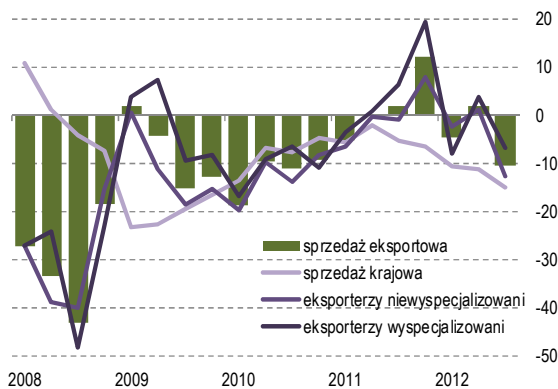


Rys. 137 Prognozy rocznych zmian wskaźnika CPI w relacji do inflacji z kw. poprzedniego

W przetwórstwie przemysłowym dynamika cen w IV kw. w firmach eksportujących jest również zróżnicowana. W firmach przetwórczych działających głównie na rynku krajowym ceny wzrosną średnio o 0,5% (spadek o 0,5 pp.), zaś w przedsiębiorstwach specjalizujących się w eksporcie ceny zwiększą się o 1,3% (wzrost o 0,2 pp.).

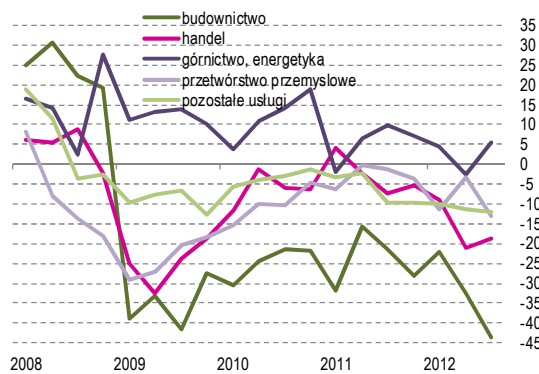
W IV kw. 2012 r. oczekiwania inflacji w perspektywie rocznej nie wzrosły, ale są bardziej zróżnicowane niż w poprzednim kwartale. Mniej przedsiębiorstw niż w III kw. br. oczekuje stabilizacji CPI, więcej firm prognozuje zarówno spadek inflacji, jak i jej wzrost. Nadal jednak znacznie mniej liczne są przedsiębiorstwa, które oczekują wzrostu inflacji (17,4%) niż te, które prognozują jej spadek (31,6%). Spodziewany przez ankietowane przedsiębiorstwa wzrost cen konsumpcyjnych będzie w ciągu roku nieco słabszy niż oczekiwano w analogicznym okresie poprzedniego roku. Wzrostu inflacji w ciągu najbliższego roku spodziewa się przeważająca część ogółu respondentów (74,5%, tj. 87,1% tych, którzy sprecyzowali swoją opinię). Spadek cen prognozuje wprawdzie nadal znikomy odsetek firm, ale jest on dwa razy wyższy niż w poprzednim kwartale.

Marże na sprzedaży krajowej i zagranicznej

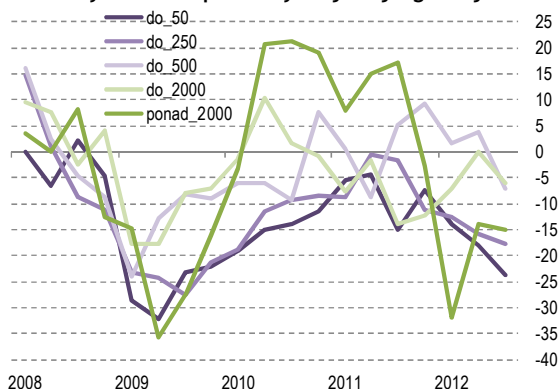


Rys. 138 Zmiany marż na sprzedaży krajowej i zagranicznej

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



Rys. 139 Zmiany marż na sprzedaży krajowej wg sekcji PKD

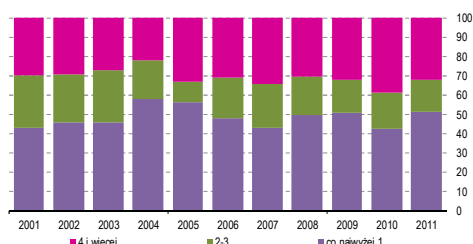


Rys. 140 Zmiany marż na sprzedaży krajowej wg klas wielkości

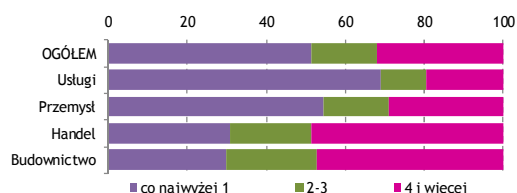
Marże na sprzedaży krajowej obniżyły się kolejny kwartał z rzędu - spadek wskaźnika z minus 11,2 punktu na minus 15,1 punktu. Wyraźne spadki dotknęły firmy budowlane (spadek o 11 punktów) i przetwórstwo przemysłowe (spadek o 10 punktów). Spadki obserwowano zarówno w sektorze MSP, jak i w dużych przedsiębiorstwach.

W wyniku deprecjacji złotego w III kw. br. przedsiębiorstwa poinformowały o spadku marż na sprzedaży eksportowej - wskaźnik spadł w ciągu kwartału z plus 2 punkty na minus 10,3 punktu. Silniejsze spadki zanotowały firmy z sekcji Przetwórstwo przemysłowe (spadek o 15 punktów) niż handel (o 3 punkty).

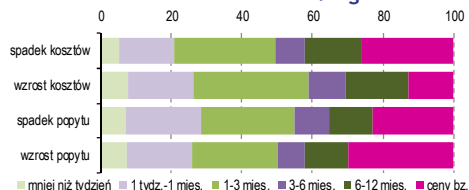
RAMKA 6 POLITYKA CENOWA (Wyniki AR NBP)



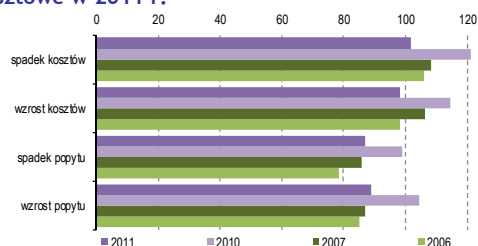
Rys. 141 Liczba zmian cen w ciągu roku



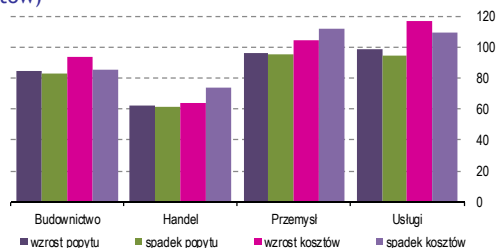
Rys. 142 Liczba zmian cen w 2011 r. wg branż



Rys. 143 Czas reakcji na impulsy popytowe i kosztowe w 2011 r.



Rys. 144 Średni czas reakcji (w dniach) na impulsy popytowe i kosztowe (uwzględnione tylko przedsiębiorstwa, które reagują na zmiany popytu bądź kosztów)



Rys. 145 Średni czas reakcji (w dniach) na impulsy popytowe i kosztowe wg branż (uwzględnione tylko przedsiębiorstwa, które reagują na zmiany popytu bądź kosztów)

Przedsiębiorstwa średnio ok. 14 razy w roku zmieniają ceny swojego głównego produktu (grupy produktów). Ponad połowa firm zmienia ceny co najwyżej raz do roku. Częściej ceny zmieniane są w przedsiębiorstwach handlowych i budowlanych, rzadziej w jednostkach usługowych i przemysłowych. O ile w przedsiębiorstwach handlowych najmniejszych (do 9 osób) ceny są zmieniane częściej niż w jednostkach większych, to w pozostałych grupach branżowych mikroprzedsiębiorstwa są bardziej konserwatywne niż pozostałe firmy - rzadziej decydują się na zmiany cen.

Wiele teorii ekonomicznych tłumaczy, dlaczego mimo wystąpienia szoków popytowych bądź kosztowych, przedsiębiorstwa wstrzymują się ze zmianami swoich cen i w efekcie z opóźnieniem je weryfikują¹². Istnieje asymetria reakcji przedsiębiorstw na zmieniające się warunki funkcjonowania. Przedsiębiorstwa łatwiej zmieniają ceny przy wzroście kosztów, niż przy ich spadku. Odwrotnie jest w sytuacji wyraźnych impulsów popytowych - firmy częściej i nieco szybciej reagują na spadek popytu niż na jego wzrost. Najbardziej z brakiem reakcji cenowych mamy do czynienia w przypadku rosnących kosztów, najczęściej w efekcie wzrostu popytu.

Wśród firm, które zadeklarowały zmiany cen w efekcie zmiany kosztów bądź popytu, średni czas reakcji na zmiany kosztów jest nieco dłuższy niż czas odpowiadający zmianom popytu. Czas reakcji przedsiębiorstw na impulsy kosztowe bądź popytowe nie jest jednak niezmienny w czasie. W 2010 r. przedsiębiorstwa nie były skłonne przenosić szybko impulsów zarówno kosztowych, jak i popytowych na ceny, pomimo skoku wskaźników cen PPI w końcu tego roku. W 2011 r. czas reakcji się skrócił, tak w odniesieniu do kosztów, jak i popytu. W tym czasie firmy reagowały na zmiany kosztów średnio po ok. 100 dniach, na zmiany popytu zaś po mniej niż 90 dniach.

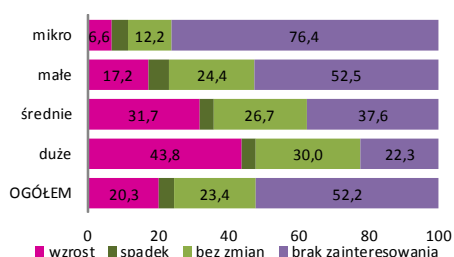
Czas reakcji jest też zróżnicowany branżowo. Najkrótszy jest w handlu, najdłuższy w przemyśle i w usługach. W usługach najwyraźniej widać zróżnicowanie między czasem reakcji na szoki kosztowe, a czasem reakcji na impulsy popytowe (ok. 2-3 tygodnie).

Generalnie im mniejsze przedsiębiorstwo, tym szybciej reaguje na impulsy cenowe, płynące z rynku. W dużych firmach czas się wydłuża - z jednym wyjątkiem: czas reakcji na zmieniający się popyt jest w przedsiębiorstwach największych (co najmniej 2000 osób) zdecydowanie krótszy niż w przedsiębiorstwach mniejszych oraz krótszy niż czas reakcji odpowiadający fluktuacjom kosztów.

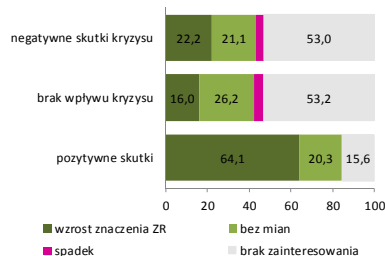
Czas reakcji cenowych wydłuża się wraz z polepszeniem kondycji przedsiębiorstwa oraz zmniejszeniem niepewności co do jego przyszłej sytuacji.

¹² Badania ankietowe rozpoczął Blinder A.S. (1991), *Why are prices sticky? Preliminary results from an interview study*, "American Economic Review", Vol. 81, No. 2

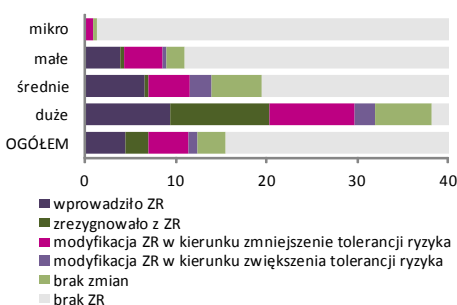
RAMKA 7 ZARZĄDZANIE RYZYKIEM (Wyniki AR BIS)



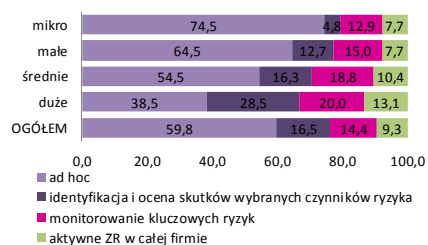
Rys. 146 Zmiana znaczenia ZR w ciągu ostatnich 3 lat



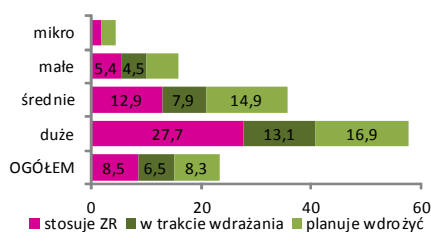
Rys. 147 Ocena skutków kryzysu 2008/2009 zmiana znaczenia ZR w ciągu ostatnich 3 lat.



Rys. 148 Wpływ kryzysu na ZR w przedsiębiorstwie (% w klasach wielkości)



Rys. 149 Podejście do ryzyka według wielkości zatrudnienia



Rys. 150 Zarządzanie ryzykiem według wielkości zatrudnienia. Udział przedsiębiorstw stosujących ZR lub planujących jego wdrożenie

Przedłużający się kryzys światowy z jego konsekwencjami dla gospodarki krajowej i niepokój o perspektywę rozwoju powodują, że przedsiębiorstwa działają obecnie w złożonych i niestabilnych warunkach. Jednym z instrumentów wspierających zarządzanie firmą w szybko zmieniającym się otoczeniu jest zarządzanie ryzykiem (ZR), które umożliwia identyfikowanie, ocenę wielkości oraz określa sposób reagowania na ryzyko pojawiające się w różnych obszarach działalności przedsiębiorstw. Badania światowe pokazują, że pierwsza fala kryzysu lat 2008/2009 wywołała na świecie reorientację w zarządzaniu przedsiębiorstw i większy nacisk na ZR¹³. Wzrost znaczenia ZR obserwujemy również w Polsce (co piąta firma deklarowała zwiększenie zainteresowania ZR w ciągu ostatnich 3 lat¹⁴, Rys. 146). Ranga ZR zwiększyła się głównie w grupie dużych przedsiębiorstw, jednak korzyści z ZR dostrzegła także spora grupa średnich i małych podmiotów. Połowa firm jednak nie jest w ogóle zainteresowana zagadnieniem ZR. Warto w tym miejscu nadmienić, że znaczenie ZR najbardziej wzrosło w grupie firm, które zyskały na kryzysie (Rys. 147). Motywacje do wprowadzenia ZR w firmach, które już potrafią pozytywnie wykorzystać okres kryzysu mogą wynikać z potrzeby bardziej świadomego podejmowania ryzyka.

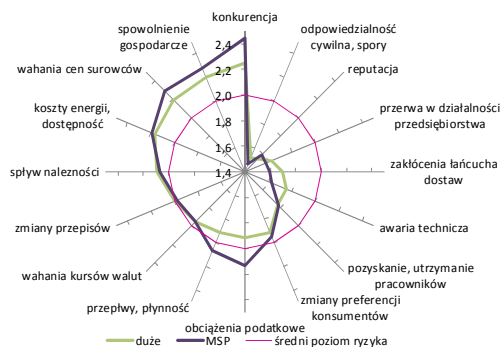
Kryzys lat 2008/2009 przyczynił się nie tylko do zwiększenia zainteresowania firm problematyką ZR, ale też wywołał w przedsiębiorstwach potrzebę modyfikacji w zakresie stosowanego ZR. Największe zmiany ZR przeprowadzono w grupie dużych przedsiębiorstw (30% firm dużych w związku z kryzysem zmieniło politykę ZR, Rys. 148). Nie można jednak wskazać jednej dominującej tendencji, podobna część tych przedsiębiorstw wprowadziła ZR do praktyki, ale podobna część zrezygnowała z ZR (wśród dużych przedsiębiorstw odnotowano największy odsetek rezygnacji z ZR). Dość silnie zaznaczyła się też zwiększona ostrożność dużych przedsiębiorstw wobec podejmowania ryzyka - co dziesiąta taka firma deklarowała zmniejszenie tolerancji ryzyka.

Tymczasem większość przedsiębiorstw (4/5) liczy się ze zmiennością warunków gospodarowania w ciągu najbliższego roku, a co czwarty spośród badanych przewiduje nasilenie się zjawisk kryzysowych (bądź już obecnie je odczuwa).

Uciążliwa dla przedsiębiorstw zmienność warunków gospodarowania przekłada się na relatywnie wysokie postrzeganie ryzyk. W ramach przeprowadzonego badania przedsiębiorstwa zostały poproszone o ocenę 16 różnych źródeł ryzyka. Poziom połowy spośród zbadanych ryzyk przedsiębiorstwa oceniły jako wyższy niż średni. Główne zagrożenia dla swojej działalności przedsiębiorstwa upatrują w rosnącej konkurencji oraz w nieco dalszej kolejności - w spowolnieniu gospodarczym. Obawy o stan koniunktury powodują, że przedsiębiorstwa liczą się z wysokim ryzykiem wzrostu obciążeń podatkowych. Poważnym zagrożeniem dla przedsiębiorstw są również czynniki kształtujące sytuację płynnościową, w tym

¹³ Por. wyniki badania "13th Annual Global CEO Survey", PricewaterhouseCoopers, 2010. Kryzys zmienił podejście przedsiębiorstw do ryzyka i wywołał potrzebę znaczących zmian w zarządzaniu przedsiębiorstwami, w tym największą właśnie w obszarze zarządzania ryzykiem. Wiele firm włączyło wówczas na stałe ryzyka do planowania strategicznego.

¹⁴ Na świecie odsetek takich firm znacznie wyższy - 2/3 (Risk Management in a time of Global Uncertainty, Harvard business review analytic services, 2011)



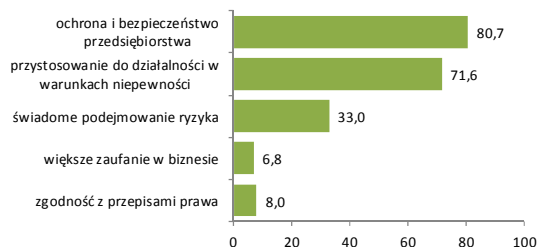
Rys. 151 Profil ryzyk MSP i w dużych przedsiębiorstwach (średnia ocena w skali: od 0 - brak/bardzo niskie ryzyko do 3 - wysokie ryzyko)

terminowość spływu należności.

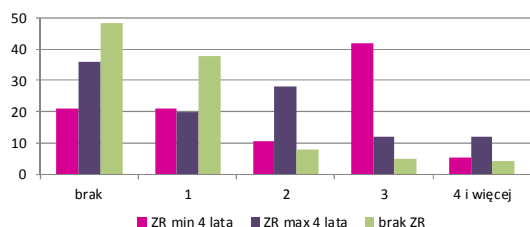
Przedsiębiorstwa reagują na ryzyko najczęściej (w 60% przypadków, Rys. 149) w sposób pasywny, tj. podejmują działania dopiero wówczas, gdy wystąpią poważne skutki działania danego ryzyka. Tak postępują zwłaszcza mniejsze pod względem wielkości przedsiębiorstwa. Wraz z wielkością podmiotu zmienia się przeciętna postawa wobec ryzyka w kierunku podejścia proaktywnego. Jednak nawet w grupie dużych przedsiębiorstw aż 38,5% reaguje na ryzyka ad hoc. Doraźne traktowanie ryzyka przekłada się na niewielkie zainteresowanie ZR. W rezultacie w skali całej próby zaledwie 23,3% firm stosuje lub planuje wdrożyć ZR (Rys. 150). Tu podobnie widoczne jest zróżnicowanie ze względu na wielkość przedsiębiorstw (odsetek firm z ZR rośnie od niespełna 2% w firmach mikro do prawie 41% w grupie dużych podmiotów).

Tymczasem profil ryzyk pokazuje, że sektor MSP ma do czynienia z relatywnie wyższymi w subiektywnej ocenie ryzykami. (Rys. 151). Rozbieżności pojawiają się w ocenie najważniejszych zagrożeń (3 główne ryzyka), ale największa różnica dotyczy kwestii podatkowych. MSP jako wyższe postrzega również ryzyko w obszarze przepływów pieniężnych i płynności finansowej. Bezpieczniej z kolei MSP ocenia ciągłość działania firmy, na co składa się m.in. niższe ryzyko przerwania łańcucha dostaw, oraz ryzyko awarii technicznych. Jednocześnie jednak trzeba zwrócić uwagę, na to że w MSP niższa jest świadomość ryzyka, o czym może świadczyć znacznie wyższy niż w firmach dużych odsetek firm, które deklarowały, że nie zajmują się analizą poszczególnych ryzyk. Problem potrzeby ZR w wielu firmach, a zwłaszcza w MSP, może być zatem jeszcze nierozpoznany.

ZR a doświadczenia związane z kryzysem w grupie dużych przedsiębiorstw¹⁵.



Rys. 152 Korzyści z wprowadzenia ZR przedsiębiorstwa a stosowanie ZR



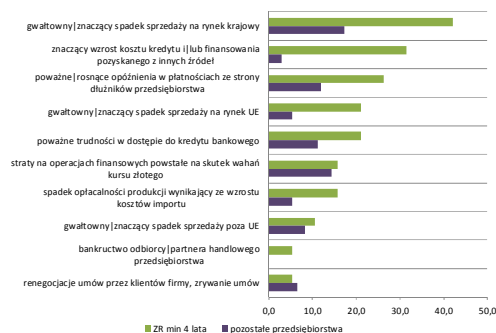
Rys. 153 Ekspozycja firm na efekty kryzysu. Liczba odczuwanych w firmie efektów kryzysu a stosowanie ZR (% przedsiębiorstw w grupie wydzielonej na podstawie momentu wprowadzenia ZR)

Badane przedsiębiorstwa widzą korzyści płynące z wdrożenia ZR. Przyznają, że zarządzanie ryzykiem zwiększyło ochronę i bezpieczeństwo firmy i jest ważnym instrumentem wspierającym zarządzanie w warunkach zwiększonej niepewności (Rys. 152).

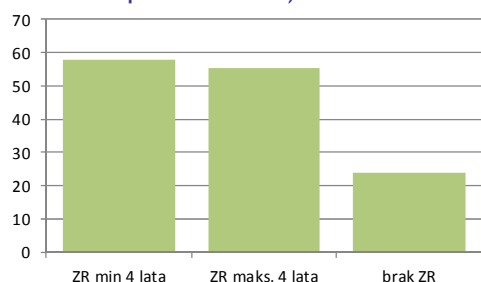
Niemniej jednak przedsiębiorstwa stosujące ZR, w tym szczególnie te, które posiadają przynajmniej 4 letnią praktykę¹⁶ w zarządzaniu ryzykiem, to jednocześnie firmy, które okazały się bardziej wrażliwe na negatywne objawy kryzysu przelomu lat 2008-2009 - 79% firm z przynajmniej 4 letnią praktyką w zakresie ZR odczuło negatywne efekty ówczesnego kryzysu (średnio 1,9 efektów spośród wymienionych 10, przy 1,3 dla podmiotów z ZR stosowanym mniej niż 4 lata i 0,7 w firmach nie stosujących ZR). Przedsiębiorstwa te silniej niż pozostałe podmioty odczuwały większość efektów kryzysu (porównywalne w obu grupach trudności wynikały ze strat na operacjach finansowych związanych ze zmianą kursu walut oraz spadku sprzedaży poza UE). Większym problemem dla nich był m.in. spadek sprzedaży krajowej (42% firm z min. 4 letnim ZR zanotowało spadek przychodów ze sprzedaży, a 17% wśród pozostałych podmiotów, Rys. 154) i zagranicznej na

¹⁵ Badanie zostało przeprowadzone na grupie 193 dużych przedsiębiorstw (249+). Ze względu na niewielką liczebność próby, zwłaszcza na poziomie przekrojów (podgrupa dużych przedsiębiorstw, które stosują ZR liczy 46 przedsiębiorstw) uzyskane wyniki powinny być traktowane z odpowiednią ostrożnością.

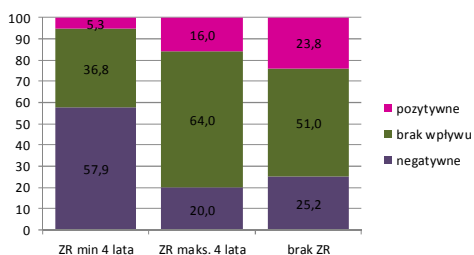
¹⁶ Granica 4 lat w doświadczeniu z ZR została przyjęta, po to aby wytypować te przedsiębiorstwa, które posiadały wdrożone ZR zanim pojawił się kryzys 2008/09.



Rys. 154 Objawy kryzysu a stosowanie ZR (% przedsiębiorstw w grupie wydzielonej na podstawie momentu wprowadzenia ZR)



Rys. 155 Udział przedsiębiorstw, które w 2011 r. wprowadziły innowacje a stosowanie ZR



Rys. 156 Skutki kryzysu 2008/2009 dla sytuacji przedsiębiorstwa a stosowanie ZR

rynki UE. Szczególnie dotkliwie w porównaniu z pozostałymi firmami odczuwane były w tej grupie podmiotów problemy związane z finansowaniem, w tym rosnące koszty kredytu i pogarszająca się dostępność i trudności ze ściąganiem należności. W zdecydowanie mniejszym stopniu w skutek kryzysu ucierpiały przedsiębiorstwa nie posiadające wówczas wdrożonego ZR. Ponad połowa tych firm nie odczuła żadnych efektów kryzysu a co trzecia firma wskazała tylko jeden obszar dotknięty kryzysem.

Przedsiębiorstwa, które w okres kryzysu 2008/2009 weszły z wdrożonym systemem zarządzania ryzykiem silniej odczuły negatywne i bardziej złożone skutki kryzysu i podejmowały bardziej złożone działania dla przezwyciężenia tych skutków (średnio podejmowały one działania w 2,4 obszarach na 12 badanych, przeciętnie przy 1 działaniu firm bez ZR). To, co odróżnia tę grupę przedsiębiorstw (min. 4 lata stosowania ZR), to fakt, że wśród działań podejmowanych w reakcji na zjawiska kryzysowe częściej wymieniane były działania ekspansywne, takie jak zdobywanie nowych rynków, wprowadzanie innowacji oraz inwestycje w majątek trwały. Takie formy walki z kryzysem podjęło 42% przedsiębiorstw długo stosujących ZR w porównaniu z 11% wśród pozostałej części badanych. Spójna z powyższym wynikiem jest obserwacja, że przedsiębiorstwa, które mają wdrożone systemy zarządzania ryzykiem wyróżniają się znacznie wyższym poziomem innowacyjności. Innowacje w 2011 r. wprowadziło co drugie spośród firm zarządzających ryzykiem (bez względu na moment implementacji rozwiązań ZR), a jedynie 20% w grupie pozostałych podmiotów¹⁷.

Mimo szeregu podjętych działań łączne oceny skutków kryzysu dla sytuacji przedsiębiorstwa były jednak dla przedsiębiorstw długo stosujących ZR znacznie mniej korzystne (Rys. 156). Kryzys wywołał negatywne skutki w prawie 60% takich firm (a w 24% pozostałych podmiotów), a tylko w nielicznych przypadkach nastąpiła poprawa sytuacji przedsiębiorstwa w tym czasie. Okres kryzysu najlepiej został natomiast wykorzystany przez przedsiębiorstwa nieposiadające wdrożonego ZR - prawie co czwarta z tych firm zyskała na kryzysie poprawiając swoją sytuację.

Faktem jest, że przedsiębiorstwa praktykujące ZR zostały ciężiej doświadczane w czasie kryzysu. Wyniki te nie pozwalają jednak na postawienie tezy, że ZR okazał się nieskutecznym instrumentem na czasy zwiększonej niepewności. Przedsiębiorstwa, które zdecydowały się wdrożyć ZR wskazują, że zyskały dzięki ZR większą ochronę i poprawę bezpieczeństwa prowadzenia działalności. Jednoznacznie oceniają one także, że ZR umożliwiło lepsze przystosowanie się do gospodarowania w czasach niepewności. Bez ZR konsekwencje kryzysu dla tej grupy mogłyby być zatem jeszcze poważniejsze.

17

Różne ośrodki badawcze podają różne dane na temat innowacyjności przedsiębiorstw. Dane GUS mówią, że w latach 2008-2010 18,1% przedsiębiorstwach przemysłowych (13,5% w usługach) było aktywnych innowacyjnie, tj. wprowadziły w badanym okresie przynajmniej jedną innowację produktową lub procesową lub realizowały przynajmniej jeden projekt innowacyjny („Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008-2010” GUS, 2012). Wyższy odsetek innowacyjnych podmiotów i to w sektorze MSP uzyskał zaś w swoich badaniach PKPP Lewiatan. Wynika z nich, że w latach 2008-2010 52,6% MSP wprowadziło chociaż jedną innowację do praktyki.

12. Bariery rozwoju - wybrane problemy

Tab. 4 Bariery rozwoju¹⁸ (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	wzrost cen surowców i materiałów	kursy walutowe, w tym wahania	zatory płatnicze, problemy z płynnością	duża, rosnąca konkurencja	recesja, bezrobocie, problemy branży
wartości min. i maks. w historii badań SM	6,2/34,7	4,3 \ 30,0	2,7 \ 17,5	8,3 \ 26,8	4,9 \ 20,2	5,4 \ 21,2	0,9 \ 21,6
I kw. 2010 r.	23,5	19,3	7,6	13,3	9,2	9,0	4,7
II kw. 2010 r.	34,7	13,5	7,6	10,4	6,1	6,8	2,8
III kw. 2010 r.	30,6	13,5	9,2	10,1	8,8	6,1	2,8
IV kw. 2010 r.	25,5	12,9	8,7	9,4	7,0	7,0	2,1
I kw. 2011 r.	25,5	12,7	15,0	10,4	8,4	6,0	2,4
II kw. 2011 r.	23,3	11,3	13,9	8,3	8,3	6,0	1,5
III kw. 2011 r.	29,0	14,2	11,2	9,8	6,8	6,8	3,2
IV kw. 2011 r.	22,3	14,6	12,5	13,3	7,8	5,7	4,4
I kw. 2012 r.	26,8	12,9	12,4	11,8	8,8	6,7	4,4
II kw. 2012	24,5	14,1	11,1	11,4	8,4	7,0	5,3
III kw. 2012	23,2	16,8	10,1	9,3	9,2	6,5	6,2

OPRACOWANIE:

Z. JANKIEWICZ

P. POPOWSKI

Ł. POSTEK

K. PUCHALSKA - KIERUJĄCA TEMATEM

A. SAWICKA

I. TYMOCZKO

AKCEPTOWALI:

M. GRADZEWICZ

J. JAKUBIK

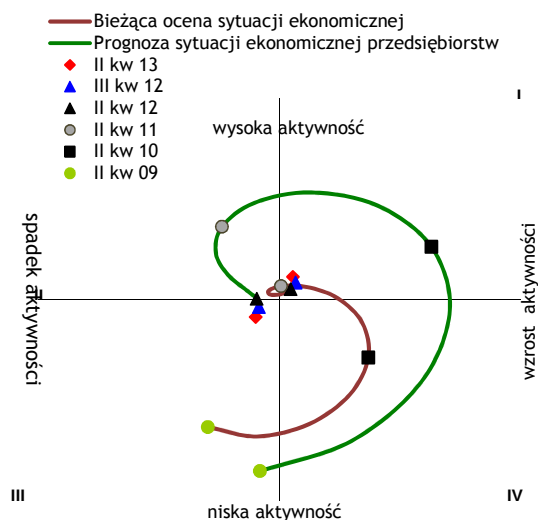
¹⁸ Wskaźniki barier rozwoju wyznaczono w oparciu o udział przedsiębiorstw informujących o istnieniu danego rodzaju problemu w liczbie wszystkich przedsiębiorstw biorących udział w ankiecie (również tych firm, które nie udzieliły żadnej odpowiedzi na pytanie o bariery rozwoju)

Aneks 1 - Uwagi metodologiczne

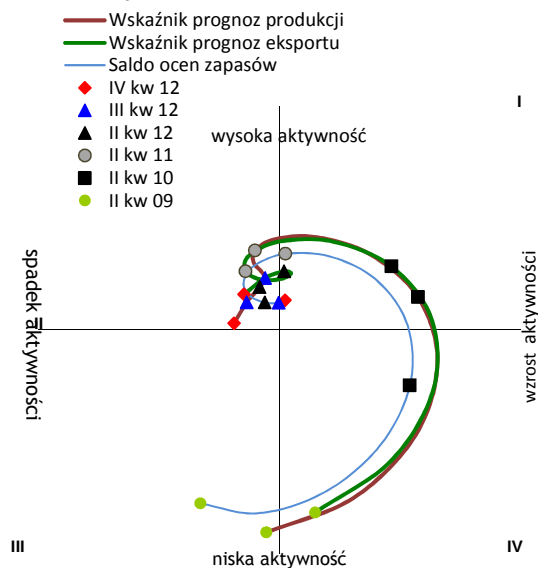
1. Prezentowane opracowanie przedstawia oceny ankietowanych przez NBP przedsiębiorstw w III kw. 2012 r. i przewidywania na IV kw. 2012 r.
2. We wrześniu 2012 r. w Szybkim Monitoringu NBP wzięło udział 1316 podmiotów wybranych z terenu całego kraju. Były to przedsiębiorstwa z sektora niefinansowego, reprezentujące wszystkie sekcje PKD, poza rolnictwem, leśnictwem i rybołówstwem, oba sektory własności, przedsiębiorstwa z sektora MSP oraz duże jednostki.
W opracowaniu wykorzystano ponadto część wyników Ankiety Rocznej NBP (AR NBP), przeprowadzonej w okresie kwiecień - maj br. na próbie 1151 podmiotów niefinansowych, jak też wyniki Ankiety (AR BIS), którą na zlecenie NBP przeprowadziła firma zewnętrzna. Badanie AR BIS zostało wykonane w okresie czerwiec-lipiec br. na kwotowo-losowej próbie 1143 firm wybranych z terenu całego kraju.
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.
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. 157 Komponenty cykliczne wskaźników bieżącej sytuacji ekonomicznej oraz prognozowanej sytuacji ekonomicznej



Rys. 158 Komponenty cykliczne wskaźnika prognoz produkcji, wskaźnika prognoz eksportu, oraz salda oceny zapasów

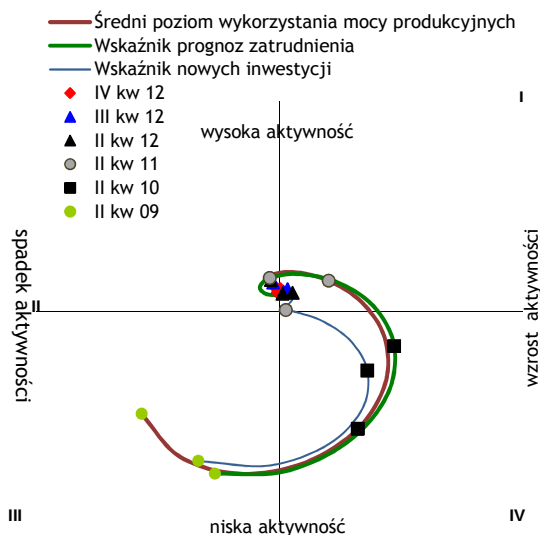
Prognozy na IV kw. 2012 r. wskazują na kontynuację obserwowanej w 2011 r. tendencji spadkowej wskaźnika prognozowanej sytuacji ekonomicznej badanych przedsiębiorstw. Podobnie jak w poprzednim okresie komponent cykliczny tego indeksu kształtuje się nieco poniżej poziomu odpowiadającego neutralnemu stanowi koniunktury.

Odmienne zachowuje się w ostatnim czasie wskaźnik bieżącej oceny sytuacji ekonomicznej. Indeks BOSE od około dwóch lat ustabilizował nieco powyżej poziomu 0 pkt. oznaczającego neutralny stan koniunktury.

Należy zauważyć, że w 2010 r. skala poprawy nastrojów odnośnie sytuacji prognozowanej była znacznie silniejsza niż ocen sytuacji bieżącej. Wpłynęło to w oczywisty sposób na zróżnicowanie poziomów wyjściowych wskaźników BOSE i WPSE dla tendencji obserwowanych obecnie.

Ostatnie dane zmieniły przebieg komponentów cyklicznych w obszarze produkcji oraz sprzedaży eksportowej. Dane za IV kw. 2012 r. sugerują pogłębienie tendencji spadkowych składowych cyklicznych wskaźnika prognoz produkcji oraz wskaźnika prognoz eksportu. W rezultacie ocena koniunktury w obszarze produkcji zmieniła się z pozytywnej na neutralną, natomiast w obszarze działalności eksportowej, pomimo pogorszenia, pozostała pozytywna.

Nie uległ natomiast zmianie poziom składowej cyklicznej wskaźnika salda zapasów. Komponent cykliczny indeksu zapasów po lekkich spadkach w 2011 r. ustabilizował się obecnie nieco powyżej poziomu 0 pkt. oddzielającego stan dobrej i złej koniunktury.



Nieznacznie obniżyły się wartości składowych cyklicznych wskaźnika prognoz zatrudnienia oraz stopnia wykorzystania mocy wytwórczych w ankietowanych przedsiębiorstwach. Obecne wartości komponentów cyklicznych tych wskaźników pozostają jednak nieco powyżej poziomu neutralnego. Jednocześnie obserwuje się wyhamowanie lekkiej tendencji wzrostowej i stabilizację poziomu składowej cyklicznej indeksu nowych inwestycji. Obecna wartość komponentu cyklicznego również tego indeksu kształtuje się nieco powyżej poziomu odpowiadającego neutralnemu stanowi koniunktury.

Rys. 159 Komponenty cykliczne wskaźnika wykorzystania mocy wytwórczych, wskaźnika prognoz zatrudnienia oraz wskaźnika nowych inwestycji

Aneks 3 - Formularz badania ankietowego

SZYBKI MONITORING NBP

PROGNOZY NA IV KW. 2012 R.

PKD 2004		PKD 2007		FW (forma własności)	
Rok rozpoczęcia działalności przedsiębiorstwa:					
Czy przedsiębiorstwo jest eksporterem (sprzedaje swoje produkty poza granicami kraju)? [TAK / NIE]					
1. Prosimy podać liczbę osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie na dzień 1 IX 2012 r.:					
2. Przedsiębiorstwo przewiduje, że w IV 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 IV kw. br. przedsiębiorstwo oczekuje:					
A. wzrostu liczby zamówień B. spadku liczby zamówień C. utrzymania się podobnej liczby zamówień D. nie dotyczy					
4. Czy w IV 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. Prosimy podać, czy w przedsiębiorstwie pracują osoby w oparciu o wymienione niżej typy umów i czy plany zakładają zmianę liczby takich osób w ciągu najbliższych 6 miesięcy?					
forma umowy				obecnie (TAK/NIE)	zmiana w ciągu 6 miesięcy (WZROST / BEZ ZMIAN / SPADEK / NIE DOTYCZY)
1. umowy o pracę w niepełnym wymiarze czasu					
2. umowy o pracę na czas określony					
3. umowy z osobami fizycznymi prowadzącymi własną działalność, ale współpracującymi głównie lub wyłącznie z Państwa firmą					
4. outsourcing (tj. umowy z osobami prawnymi lub fizycznymi prowadzącymi własną działalność, ale współpracującymi także z innymi firmami)					
5. umowy zlecenia					
6. umowy o dzieło					
6. Czy w IV kw. br. 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					
7. Jak przedsiębiorstwo ocenia skalę nakładów inwestycyjnych:					
1. planowanych na 2012 r. w porównaniu do 2011 r.					
2. planowanych na IV kw. 2012 r. w porównaniu do IV kw. 2011 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					
8. Jaki jest stopień wykorzystania mocy produkcyjnych w przedsiębiorstwie (w %):					
9. Jaki jest obecnie stan poszczególnych kategorii zapasów w przedsiębiorstwie?: <i>prosimy ocenić w następującej skali: (A) - zbyt duży, (B) - wystarczający, (C) - zbyt mały, (D) - nie dotyczy</i>					
1. zapasy produktów gotowych					
2. zapasy towarów					

10. Czy w III kw. br. w relacji do III 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	rynek zagraniczny	
D. marża nieznacznie spadła		
E. marża znacząco spadła		
F. nie dotyczy		
11. Czy w III 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		
12. Przedsiębiorstwo przewiduje, że:		
1. ceny sprzedawanych wyrobów i usług w IV kw. br. (w relacji do stanu na dzień 30 IX br.) wzrosną/spadną o ...%		
2. ceny nabywanych przez przedsiębiorstwo surowców i materiałów w IV kw. br. (w relacji jw.) wzrosną/spadną o ...%		
3. w lipcu br. wskaźnik CPI (inflacja) wyniósł 4% 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		
13. 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		
14. Czy w III kw. br. przedsiębiorstwo miało problemy z terminowym regulowaniem zobowiązań pozabankowych?:		
A. nie, nigdy		
B. tak, sporadycznie		
C. tak, często		
15. Czy w III kw. br. przedsiębiorstwo miało problemy z utrzymaniem płynności finansowej [CZĘSTO / SPORADYCZNIE / NIE MIAŁO]?:		
16. Jaki procent należności oraz zobowiązań z tytułu dostaw i usług w III kw. br. stanowiły?: (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.		
17. Prosimy wskazać dominującą obecnie formę rozliczeń płatności handlowych i kierunek ich zmian względem poprzedniego roku:		
	forma dominująca płatności handlowych (A / B)	kierunek zmian formy płatności (I / II / III)
1. należności z tytułu dostaw i usług		
2. zobowiązania z tytułu dostaw i usług		
A. natychmiastowo (gotówkowo/przelewem bezpośrednio po wystawieniu/otrzymaniu faktury VAT)		
B. z odroczonym terminem płatności		
I. zwiększenie udziału rozliczeń natychmiastowych (gotówkowo/przelewem po uzyskaniu faktury VAT)		
II. zwiększenie udziału rozliczeń transakcji z odroczonym terminem płatności		
III. brak zmian		
18. Które transakcje były obciążone w br. większymi trudnościami w odzyskiwaniu należności z tytułu dostaw i usług?:		
A. należności, których forma płatności była natychmiastowa (ale dłużnik ociągał się z dokonaniem przelewu)		
B. należności z odroczonymi terminami płatności (kontrahent nie wywiązywał się w ustalonym terminie płatności)		
C. w podobnym stopniu oba rodzaje rozliczeń		
D. nie było takiego problemu		
19. Czy w III kw. br. przedsiębiorstwo 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 III kw.		
E. nie, przedsiębiorstwo nie ubiegało się o kredyt w III kw.		

20. Jeśli przedsiębiorstwo ubiegało się o kredyt bankowy w III 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		
21. Zgodnie z planami przedsiębiorstwa do końca grudnia br. zadłużenie z tytułu kredytów bankowych w relacji do stanu na dzień 30 września br.:		
A. znacząco wzrosło B. powiększy się w niewielkim stopniu C. pozostanie na niezmiennym poziomie D. zmniejszy się w niewielkim stopniu E. ulegnie wyraźnemu obniżeniu F. nie dotyczy (przedsiębiorstwo nie korzysta z kredytów bankowych)		
22. Prosimy podać wysokość oprocentowania kredytów bankowych, jakie zostały zaciągnięte w III kw. br.:		
	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)		
23. W odniesieniu do obecnej ceny kredytu bankowego, przedsiębiorstwo przewiduje, że do końca grudnia 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		
24-a. Prosimy podać udział przychodów z eksportu w przychodach ogółem (w %):		
24-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:		
25. Czy w III kw. br. w relacji do poprzedniego kwartału liczba umów eksportowych:		
A. wyraźnie wzrosła B. wyraźnie zmniejszyła się C. nie uległa większym zmianom		
26. Przedsiębiorstwo oczekuje, że wielkość eksportu w IV kw. br. w porównaniu z poprzednim kwartałem:		
A. wzrosło B. spadnie C. utrzyma się na porównywalnym poziomie		
27. Czy przedsiębiorstwo oczekuje w IV 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		
28. Jaki jest progowy poziom kursu walutowego, przy którym eksport jest nieopłacalny dla przedsiębiorstwa (w PLN)?:		
1. dla USD		
2. dla Euro		
29. Jaki jest udział importu zaopatrzeniowego w kosztach działalności przedsiębiorstwa (w %)? Przy braku importu należy wpisać 0:		
30. Prosimy o odpowiedź, czy przedsiębiorstwo korzysta z pośrednich metod eksportu i importu opisanych poniżej oraz o ocenę zmian znaczenia tych metod w działalności przedsiębiorstwa na przestrzeni ostatniego roku:		
	korzysta obecnie (TAK / NIE)	zmiana w ciągu roku (WZROST / BEZ ZMIAN / SPADEK / NIE DOTYCZY)
1. przynajmniej część produktów/usług jest sprzedawanych poza granicami Polski przez pośredników (formalnie przedsiębiorstwo nie wykazuje tej sprzedaży jako eksport)		
2. przynajmniej część importowanych towarów/materiałów/usług sprowadzanych jest przez firmy pośredniczące na wyraźne zlecenie przedsiębiorstwa (formalnie przedsiębiorstwo nie wykazuje tych zakupów jako import)		
31-a. Czy w IV kw. br. wynagrodzenia w przedsiębiorstwie zostaną zmienione?:		
A. tak, planuje się zwiększenie przeciętnego wynagrodzenia B. tak, planuje się obniżenie przeciętnego wynagrodzenia C. nie		

31-b. Jeśli „TAK” w pyt. 31-a, to o ile procent zmieni się przeciętne wynagrodzenie?:		
32. Czy zatrudniając / planując zatrudnienie oferujecie Państwo pracownikom?:		
A. niższe wynagrodzenia niż już pracującym pracownikom o zbliżonych kwalifikacjach		realizacja w III kw. br
B. wyższe wynagrodzenia niż już pracującym pracownikom o zbliżonych kwalifikacjach (np. by zachęcić ich do podjęcia pracy w Państwa firmie)		plany na IV kw. br.
C. wynagrodzenia porównywalne z tymi, jakie otrzymują już zatrudnieni pracownicy o zbliżonych kwalifikacjach		
D. nie zatrudnialiśmy / nie planowaliśmy zatrudniać nowych pracowników		
33. Czy w III 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		
34. Prosimy ocenić relację wzrostu wynagrodzeń oraz wydajności pracy (mierzonej wielkością wartości dodanej, przypadającej na 1 zatrudnionego) w przedsiębiorstwie w III 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		
35. 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)		
36. Czy w IV 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		
37. Jak przedsiębiorstwo ocenia niepewność swojej przyszłej sytuacji ekonomicznej?:		
A. bardzo wysoka		
B. wysoka		
C. umiarkowana		
D. niska		
E. bardzo niska		
38. 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		
39. 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":		

Raporty na temat stanu koniunktury są do pobrania ze strony internetowej NBP
http://www.nbp.pl/home.aspx?c=/ascx/koniunktura_prezentacja.ascx