
Sytuacja finansowa małych przedsiębiorstw na tle kondycji przedsiębiorstw dużych i średnich. W latach 2005-2014



Sytuacja finansowa małych przedsiębiorstw na tle kondycji przedsiębiorstw dużych i średnich. W latach 2005-2014

Zofia Jankiewicz
Łukasz Postek
Katarzyna Puchalska
Agnieszka Sawicka
Izabela Tymoczko

Spis treści

Streszczenie	2
Rentowność i jej determinanty	4
1. Demografia przedsiębiorstw	4
2. Przychody	5
3. Wynik finansowy i rentowność	8
Zatrudnienie, wynagrodzenia, wydajność	13
1. Zatrudnienie	13
2. Koszty pracy, wynagrodzenia	14
3. Wydajność pracy	16
Aktywność inwestycyjna	17
Zapasy	20
Kredyt	22
1. Zadłużenie	22
Płynność	24
1. Płynność	24
2. Wypłacalność	25
Aneks metodologiczny	28

Streszczenie

Poniższe opracowanie stanowi próbę uzupełnienia informacji na temat kondycji ekonomicznej sektora MSP w Polsce. W analizie wykorzystano dane dla przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób, a zatem z pominięciem mikroprzedsiębiorstw.

Sektor MSP odgrywa kluczową rolę w budowaniu wzrostu gospodarczego i rozwoju kraju. Tymczasem małe firmy, choć bardziej elastyczne, są słabsze ekonomicznie i znacznie bardziej wrażliwe na zmiany koniunktury niż duże przedsiębiorstwa. W efekcie, niewiele z nich pozostaje na rynku dłużej niż parę lat. Sytuacja sektora MSP jest przy tym mniej rozpoznana ze względu na mniejszą liczbę dostępnych danych niż w przypadku dużych, w tym zwłaszcza giełdowych spółek.

W ciągu ostatnich lat przeciętne przychody i zyski, jakie generowały duże przedsiębiorstwa znacznie przewyższały wyniki osiągnięte przez małe firmy. Ponadto, dynamika rozwoju mierzona tempem wzrostu sprzedaży i zysków była niższa w sektorze MSP niż w dużych przedsiębiorstwach. Duże firmy stały się dzięki temu z roku na rok coraz większe i silniejsze, podczas gdy wiele małych firm nie rozwijało się. Podobne wnioski można wyciągnąć analizując zaangażowanie obu grup przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. Duże firmy znacznie częściej oferują bowiem swoje produkty poza krajem, podczas gdy małe eksportują rzadziej i na mniejszą skalę, wykazując przy tym mniejszą skłonność do zwiększania sprzedaży, nawet jeśli już uda się im wejść na rynek zagraniczny.

Jednak co do poziomu rentowności dane pokazują, że w ostatnich latach małe przedsiębiorstwa nie ustępowały miejsca dużym. Ale też sytuacja tej grupy była znacznie bardziej spolaryzowana. Wpływ na to mają m.in. procesy demograficzne – w grupie małych podmiotów jest więcej nowych firm, częściej też firmy z sektora MSP zamykają swoją działalność. Duże, okrzepłe na rynku przedsiębiorstwa bywają mniej zyskowne niż małe podmioty, ale też rzadziej przynoszą straty. Istnieją również branże, w których bycie dużym oznacza niższą zyskowność. Do takich branż można zaliczyć zwłaszcza: transport lądowy, ochronę zdrowia, handel hurtowy i detaliczny oraz budownictwo drogowe.

Na mało dynamiczny rozwój sektora MSP składa się wiele przyczyn. Jedną z nich jest brak potrzeby rozwoju – mały rodzinny biznes ma z założenia takim pozostać. Przejawem braku potrzeb rozbudowy jest m.in. słabsza aktywność inwestycyjna grupy małych przedsiębiorstw. Wyraźnie widać, że w sektorze MSP odsetek inwestorów jest mniejszy, podobnie niższy jest udział wydatków na inwestycje w relacji do majątku firmy. Jednocześnie te małe przedsiębiorstwa, które decydują się na inwestycje dość dynamicznie w ostatnich latach zwiększają nakłady na środki trwałe, co pokazuje spory potencjał rozwojowy sektora MSP.

Trudności w pozyskaniu kapitału na rozwój stanowią jedną z przyczyn niskiego tempa rozwoju sektora MSP. Waga tego czynnika nie wydaje się jednak zbyt duża. Niemniej małe przedsiębiorstwa rzadziej sięgają po kredyt, i nie chodzi wyłącznie o kredyt inwestycyjny, którego rzadziej potrzebują ze względu na mniejsze zakupy środków trwałych, ale również o mniejsze wykorzystanie kredytu operacyjnego.

To z kolei wynikać może z większych preferencji do samofinansowania działalności, jakie wykazuje sektor MSP. Drugim czynnikiem może być koszt kredytu, który jest wyższy dla małych firm. Małym przedsiębiorstwom trudniej jest też kredyt otrzymać. Relatywnie dobra rentowność, jak też bezpieczny poziom płynności grupy małych firm sugeruje, że problemy z pozyskaniem finansowania nie wynikają z braku zdolności kredytowej. Większe trudności firmy małe mogą mieć z zabezpieczeniem kredytu ze względu na niższy majątek trwały, a być może również, na co mogą wskazywać niższe nakłady na środki trwałe – ze względu na większe zużycie majątku i jego przestarzały charakter. Duże znaczenie ma też wycena ryzyka, która ze względu na wysoki odsetek upadłości w sektorze MSP może budzić zwiększoną ostrożność analityków bankowych. Analiza pokazała, że w grupie małych firm wyraźnie więcej jest przedsiębiorstw, w których wartość zadłużenia przekracza wartość majątku. Więcej też firm znika ze sprawozdawczości (17% w 2014 r.), co pokazywać może skalę potencjalnych strat sektora bankowego. Kolejnym ważnym czynnikiem ograniczającym popyt na kredyt krótkoterminowy sektora MSP są mniejsze zapasy, jakie gromadzą te przedsiębiorstwa. Być może jest to zależność dwustronna – brak środków redukuje z konieczności możliwości inwestycji w zapasy.

Ze względu na wolniejszy rozwój sektora MSP również zatrudnienie w tych przedsiębiorstwach zwiększa się wolniej niż w grupie bardziej ekspansywnych, dużych firm. Ujęcie dynamiczne pokazuje, co prawda, spadki liczby zatrudnionych na poziomie przeciętnej firmy (chodzi zarówno o duże, jak i małe firmy), ale wynika to w pewnym stopniu z procesów demograficznych, tj. rosnącej liczby sprawozdających się przedsiębiorstw (nowo pojawiające się firmy są średnio mniejsze niż pozostałe). Przyczyną może też być wzrost wydajności pracy i rozwój technologiczny, podobnie jak optymalizacja kosztów i spadek liczby pracowników pracujących w oparciu o umowy o pracę.

Dzięki większej skali działalności i bardziej nowoczesnej technologii, na co wskazują większe wydatki na inwestycje, duże przedsiębiorstwa obniżyły koszty pracy i w ostatnich latach przeznaczają na opłacenie siły roboczej relatywnie mniejszą część swoich wydatków niż małe firmy. Jest to jednym z powodów, dla których duże podmioty mogą oferować pracownikom wyższe wynagrodzenia niż to obserwujemy w sektorze MSP. Wyższe płace wynikają również z wyższej wydajności i bardziej rozbudowanych struktur zarządczych w dużych firmach, tj. zatrudniania przez duże podmioty pracowników otrzymujących zwyczajowo wysokie uposażenie. Zarówno w grupie dużych przedsiębiorstw, jak i w małych firmach (oszacowana) przeciętna płaca jest wyraźnie wyższa od płacy medianowej. Przeciętne lub wyższe wynagrodzenie płaci swoim pracownikom 25% firm w populacji.

Rentowność i jej determinanty

1. Demografia przedsiębiorstw

Badana populacja przedsiębiorstw liczyła w 2014 r. 50 852 przedsiębiorstw, z czego 31 179 zostało zakwalifikowane jako małe¹.

Podobnie jak rok wcześniej, również w 2014 r. dynamiki liczebności małych oraz średnich i dużych przedsiębiorstw w populacji objętych sprawozdawczością F-01/I-01 były, w ujęciu zagregowanym, do siebie zbliżone (odpowiednio 2,3% oraz 1,9% r/r.). Pomimo że dane te są spójne z danymi Coface nt. upadłości przedsiębiorstw (w 2014 r. liczba upadłości przedsiębiorstw spadła o 6,4% r/r²), obydwu wyników nie należy ze sobą bezpośrednio wiązać z uwagi na występowanie opóźnienia pomiędzy faktycznym nałożeniem lub zwolnieniem z obowiązku sprawozdawczego a spełnianiem przez przedsiębiorstwo wymagań określających ten obowiązek.

Warto zwrócić uwagę, że firmy z sektora MSP podlegają większym niż duże jednostki zmianom demograficznym (mają większą rotację - częściej upadają bądź są zamykane, ale też częściej nowo otwierana firma jest firmą o niewielkim zatrudnieniu). W ostatnich latach 3-4% firm średnich i dużych wpa-

dało corocznie ze sprawozdawczości F-01/I-01, podczas gdy w gronie firm zatrudniających do 50 osób liczba ta wynosiła kilkanaście procent (w 2014 r. - niespełna 17%). Jednocześnie na miejsce firm wypadających ze sprawozdawczości wchodziły nowe podmioty, których liczba była zbliżona do liczby usuwanych ze sprawozdawczości przedsiębiorstw. Różnice te decydowały o wzroście liczebności danej grupy lub o jej zmniejszaniu się w danym roku, choć ta ostatnia sytuacja zdarzało się rzadko (sektor przedsiębiorstw wyraźnie się zwiększał w ostatnich latach - liczba małych firm wzrosła od 2005 r. o ponad 6000 jednostek, zaś liczba średnich i dużych zwiększyła się o niemal 3000).

Wykres 1 Dynamika (r/r) liczebności populacji przedsiębiorstw objętych sprawozdawczością F-01/I-01



W tym miejscu warto również zauważyć, że wypadnięcie firmy ze sprawozdawczości nie jest równoznaczne z jej zamknięciem. Przedsiębiorstwo może nie przesłać sprawozdania z innej przyczyny lub zmienić formę prawną. Obowiązek sprawozdawczy dotyczy firm zatrudniających ponad 9 osób, a zatem zwolnienie części pracowników także może być powodem braku sprawozdania.

¹ Dla porównania, baza REGON, po wyłączeniu podmiotów zatrudniających poniżej 10 pracowników oraz podmiotów zaklasyfikowanych do sekcji A, K, S (dział 94), O, T i U liczy 131766 podmiotów. Należy jednak zaznaczyć, że w bazie REGON znajdują się nie tylko przedsiębiorstwa, ale również między innymi spółdzielnie, fundacje, stowarzyszenia i organizacje społeczne niebędące przedsiębiorstwami. Ponadto w bazie REGON znajdują się także przedsiębiorstwa, które zostały postawione w stan upadłości, ale nie zostały wyrejestrowane.

Dokładniejsze porównanie bazy REGON oraz bazy przedsiębiorstw z badań statystycznych GUS znajduje się w notatce GUS z maja 2014 r. pt. *Notatka na temat różnic między informacjami o podmiotach gospodarki narodowej z rejestru urzędowego REGON oraz o przedsiębiorstwach z badań statystycznych GUS.*

² Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce w 2014 r.

Tabela 1 Dynamika (r/r) liczebności populacji przedsiębiorstw objętych sprawozdawczością F-01/I-01 wg sekcji PKD w 2014 r.

dane kwartalne	małe	średnie i duże
Budownictwo	-1,0	-2,0
Energetyka	8,8	-2,9
Górnictwo	5,1	0,6
Handel	-0,4	1,1
Przetwórstwo przemysłowe	2,0	1,5
Transport	9,4	2,8
Usługi	4,8	4,6
Woda	1,3	3,3

W ujęciu przekrojowym, największe zróżnicowanie w dynamice liczebności pomiędzy sektorem małych a sektorem dużych i średnich przedsiębiorstw zaobserwowano w energetyce, gdzie silnemu wzrostowi liczebności małych przedsiębiorstw energetycznych towarzyszył spadek liczebności średnich i dużych przedsiębiorstw energetycznych. W transporcie dynamika liczebności przedsiębiorstw była wśród małych przedsiębiorstw wyraźnie wyższa niż w sektorze przedsiębiorstw średnich i dużych, ale w obydwu przypadkach była ona dodatnia.

2. Przychody

Struktura przychodów

W świetle struktury przychodów specyfiką sektora małych przedsiębiorstw jest skupienie się na działalności operacyjnej i sprzedaży krajowej. O ile blisko 50% przedsiębiorstw średnich i dużych wykazuje niezerową sprzedaż zagraniczną, a eksport stanowi 22% ich przychodów ogółem, o tyle w przypadku sektora małych przedsiębiorstw wartości te kształtują się na poziomach ok 24% i 8,3%. Podobnie, relatywnie mniej małych przedsiębiorstw wykazuje przychody finansowe, które w konsekwencji stanowią mniejszą część przychodów ogółem niż ma to miejsce w przypadku sektora średnich i dużych przedsiębiorstw.

Tabela 2 Struktura przychodów jako udział (%) przychodów ogółem w 2014 r.

dane kwartalne	małe	średnie i duże
przychody ze sprzedaży	97,48	96,63
– krajowej	89,14	74,63
– zagranicznej	8,33	22,0
pozostałe przychody operacyjne	2,06	1,68
przychody finansowe	0,46	1,69
– dywidendy	0,06	0,94
– odsetki	0,16	0,34
– inwestycje	0,04	0,13
– różnice kursowe	0,07	0,09

Tabela 3 Odsetki (%) przedsiębiorstw, które odnotowały niezerową wartość poszczególnych kategorii przychodów w 2014 r.

dane kwartalne	małe	średnie i duże
przychody ze sprzedaży, w tym:	99,5	99,9
– krajowej	98,1	98,7
– zagranicznej	24,2	49,4
pozostałe przychody operacyjne	84,2	96,9
przychody finansowe, w tym:	60,8	86,7
– dywidendy	2,3	6,4
– odsetki	44,2	75,3
– inwestycje	1,1	4,3
– różnice kursowe	9,8	22,1

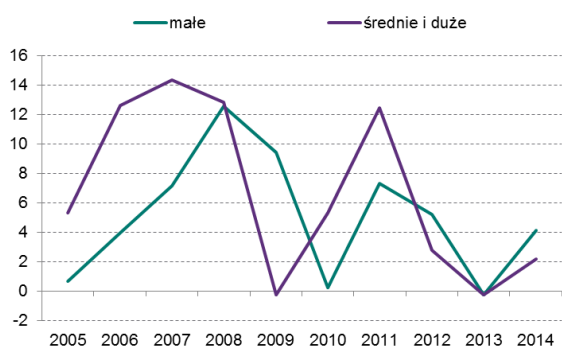
Naturalną konsekwencją przedstawionych tendencji jest wyższa wrażliwość zagregowanych przychodów finansowych oraz przychodów z eksportu wśród małych przedsiębiorstw na występowanie obserwacji odstających, a także zdarzeń jednorazowych.

Sprzedaż krajowa

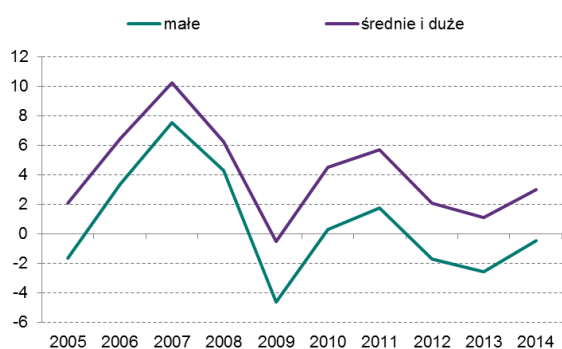
O ile dane zagregowane za 2014 r. sugerują wyższą dynamikę sprzedaży krajowej w przypadku małych przedsiębiorstw niż średnich i dużych firm (odpowiednio 4,2% oraz 2,5% r/r), o tyle analiza danych jednostkowych wskazuje na dużo wyższą polaryzację sytuacji w sektorze małych przedsiębiorstw. I tak, mediana dynamiki przychodów ze sprzedaży w sektorze małych przedsiębiorstw jest ujemna, i wynosi -0,6% r/r, podczas gdy wśród przedsię-

biorstw średnich i dużych wynosi ona 3% i jest wyższa od wyniku dla danych zagregowanych. Podobnie, odsetek małych przedsiębiorstw, które odnotowały wzrost sprzedaży krajowej w relacji rocznej wyniósł 48,4%, a w przypadku przedsiębiorstw średnich i dużych – 59%.

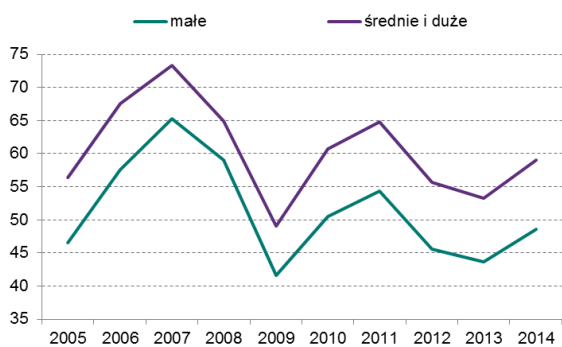
Wykres 2 Dynamika przychodów ze sprzedaży krajowej (r/r, zagregowane dane roczne)



Wykres 3 Mediana dynamiki przychodów ze sprzedaży krajowej (r/r, jednostkowe dane roczne)



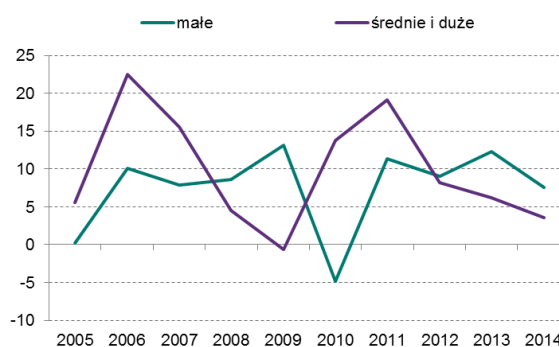
Wykres 4 Odsetek przedsiębiorstw, które odnotowały wzrost sprzedaży krajowej w relacji rocznej (r/r, jednostkowe dane roczne)



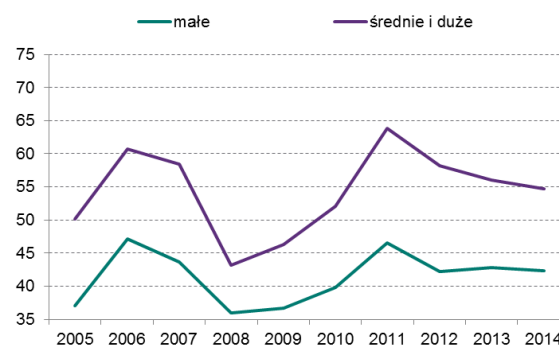
Sprzedaż zagraniczna

Przedstawiona dysproporcja pomiędzy wynikami dla danych zagregowanych i jednostkowych przybiera jeszcze większe rozmiary w przypadku sprzedaży zagranicznej. Pomimo że dane zagregowane wskazują na wyraźnie wyższą dynamikę eksportu wśród małych przedsiębiorstw (7,5% r/r) niż przedsiębiorstw średnich i dużych (3,5% r/r), w pierwszym przypadku mediana wzrostu jest silnie ujemna (-9,4% r/r), a w drugim – zbliżona do wyniku dla danych zagregowanych (3,3%). Analogiczna różnica występuje także w odniesieniu do odsetków przedsiębiorstw, które odnotowały wzrost eksportu w relacji rocznej (odpowiednio 42,3% oraz 54,6%).

Wykres 5 Dynamika przychodów ze sprzedaży zagranicznej (r/r, zagregowane dane roczne)



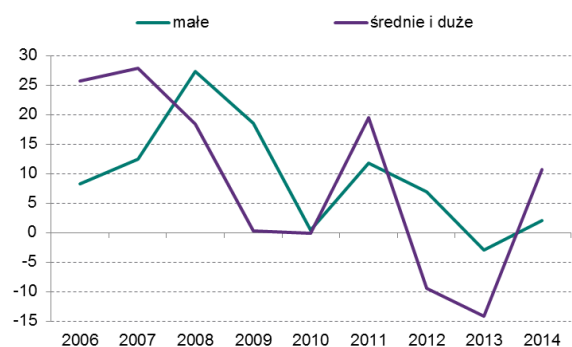
Wykres 6 Odsetek przedsiębiorstw, które odnotowały wzrost sprzedaży zagranicznej w relacji rocznej (r/r, jednostkowe dane roczne)



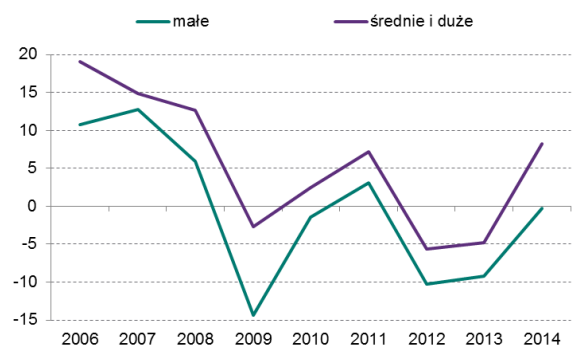
Ujęcie przekrojowe

Zaprezentowany schemat, zgodnie z którym małe przedsiębiorstwa notują wyższą dynamikę sprzedaży w ujęciu zagregowanym, ale i wyższą polaryzację w ujęciu jednostkowym utrzymuje się również w większości klas zdefiniowanych na podstawie sekcji PKD (energetyka, górnictwo, przetwórstwo przemysłowe, transport oraz pozostałe usługi z wyłączeniem handlu i budownictwa). Na tym tle wyróżniają się jedynie wyniki budownictwa oraz handlu, gdzie średnie i duże przedsiębiorstwa notują mniejszą polaryzację sytuacji oraz wyższe dynamiki dla danych zagregowanych.

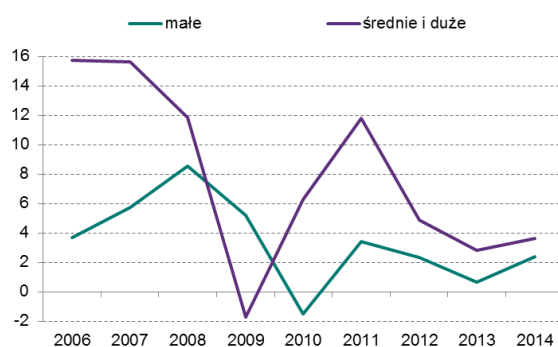
Wykres 7 Dynamika przychodów ze sprzedaży ogółem w budownictwie (r/r, zagregowane dane roczne)



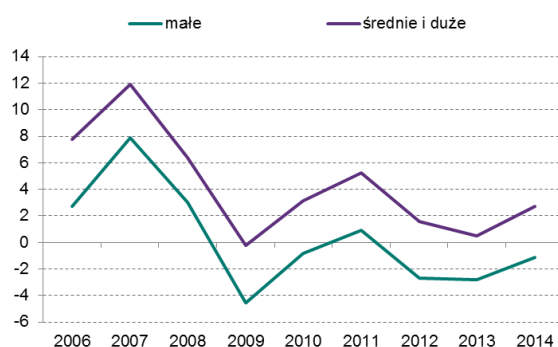
Wykres 8 Mediana dynamiki przychodów ze sprzedaży ogółem w budownictwie (r/r, jednostkowe dane roczne)



Wykres 9 Dynamika przychodów ze sprzedaży ogółem w handlu (r/r, zagregowane dane roczne)



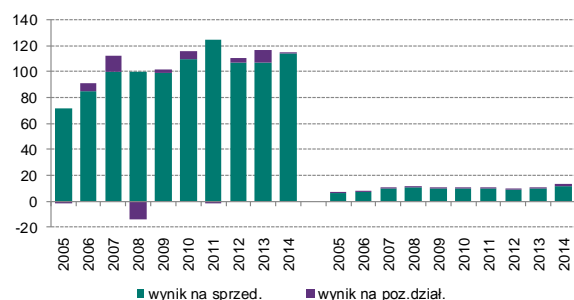
Wykres 10 Mediana dynamiki przychodów ze sprzedaży ogółem w handlu (r/r, jednostkowe dane roczne)



3. Wynik finansowy i rentowność

W 2014 r. sektor przedsiębiorstw niefinansowych zatrudniających powyżej 49 osób odczuł spadek wyniku finansowego, co związane było głównie ze stratami na działalności poza sprzedażą, tj. ujemnymi różnicami kursowymi, stratami na inwestycjach finansowych oraz stratami na sprzedaży majątku trwałego (por. raport „Sytuacja finansowa sektora przedsiębiorstw w IV kw. 2014 r.”). Takie straty wygenerowały przede wszystkim bardzo duże przedsiębiorstwa, w tym sektor paliwowy. Natomiast zmiany wyników na podstawowej działalności, podobnie jak analiza rozkładu rentowności (na poziomie danych jednostkowych) sugerowały poprawę kondycji finansowej firm, w tym również jednostek najmniejszych w badanej populacji (o liczbie pracowników z przedziału od 50 do 249 osób). Analiza sprawozdań przedsiębiorstw zatrudniających między 10 a 49 pracowników także wskazuje na poprawę kondycji grupy małych firm w 2014 r. Było to efektem wzrostu wyniku na sprzedaży (w całej populacji przedsiębiorstw jeśli mamy do czynienia z poprawą jest ona najczęściej związana ze wzrostem wyniku na sprzedaży).

Wykres 11 Zagregowany wynik finansowy brutto w średnich i dużych przedsiębiorstwach (lewy panel) oraz małych firmach (prawy panel). Dane w mld PLN



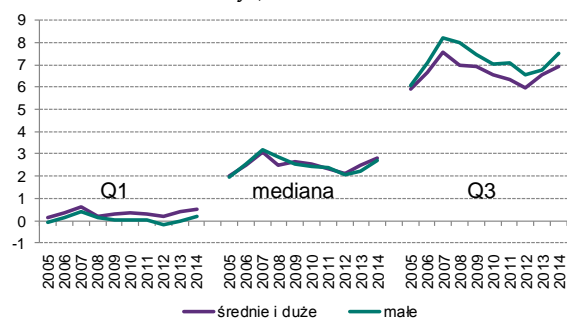
Generalnie, można zauważyć, że w ostatnich latach rezultaty działalności niezwiązanej bezpośrednio ze sprzedażą miały dość istotny wpływ przede wszystkim na wyniki grupy największych firm, jednak ze względu na silną koncentrację zjawisk gospodarczych przekładały się one na zagregowa-

ny wynik całego sektora przedsiębiorstw. Tymczasem zyski małych i średnich przedsiębiorstw były tworzone głównie w oparciu o wyniki na sprzedaży i w efekcie tego podlegały też mniejszym wahaniom.

Rentowność

Mimo że średnie i duże przedsiębiorstwa wypracowują gros wyniku finansowego całej populacji firm, generując nieporównanie większe zyski niż małe jednostki, rozwijając się przy tym również szybciej, to porównanie wskaźników rentowności nie pokazało znaczących różnic między grupami.

Wykres 12 Rozkład wskaźnika rentowności obrotu netto w podziale na klasy wielkości (Q1-1 kwartyl, mediana, Q3-3 kwartyl)

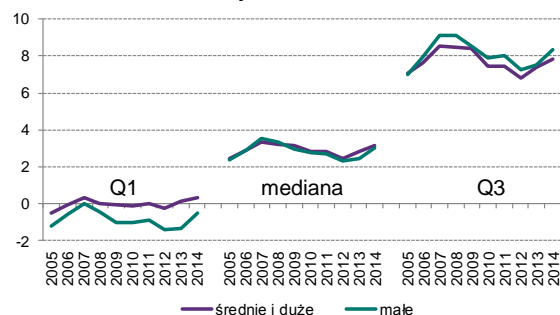


Najbardziej istotne różnice pojawiają się z lewej strony rozkładu (tzn. wśród firm o niskiej zyskowności), co wynika z faktu, że wśród małych firm sytuacja jest nieco bardziej spolaryzowana i mniejszy jest odsetek podmiotów rentownych (w 2014 r. rentownych było 77,1% małych firm, wobec 83,1% średnich i dużych przedsiębiorstw). Polaryzacja ta wynika m.in. ze zmian demograficznych w grupie małych firm (o czym piszemy szerzej w kolejnym podrozdziale). Natomiast w ciągu ostatnich lat mediany rozkładów wskaźników rentowności były w obu zbiorowościach bardzo zbliżone do siebie (mediana rozkładu wskaźnika rentowności obrotu netto wyniosła w 2014 r. 2,7% w grupie małych firm wobec 2,8% w grupie średnich i dużych przedsiębiorstw). Jeszcze bardziej na korzyść małych przedsiębiorstw wypada porównanie trzeciego kwartyła

rozkładu tego wskaźnika (w 2014 r. wyniósł on 7,5% dla małych firm wobec 6,9% dla średnich i dużych przedsiębiorstw). Mamy zatem więcej nie przynoszących zysków małych firm niż to obserwujemy u dużych przedsiębiorstw, przy jednocześnie wyższej rentowności w pozostałej grupie małych podmiotów.

Powyższe porównanie, które bazuje na wskaźniku rentowności obrotu netto, powtórzono dla innych wskaźników, w tym m.in. dla wskaźnika rentowności sprzedaży, w którym nie uwzględniona jest działalność poza sprzedażą. Wnioski z analizy tych porównań są zbliżone do przedstawionych powyżej – małe firmy nie wykazują (co do mediany) istotnie niższej rentowności niż przedsiębiorstwa średnie i duże, choć jednocześnie ich sytuacja jest bardziej spolaryzowana. Wnioski utrzymują się w całym badanym okresie.

Wykres 13 Rozkład wskaźnika rentowności sprzedaży w podziale na klasy wielkości (Q1-1 kwartył, mediana, Q3-3 kwartył)



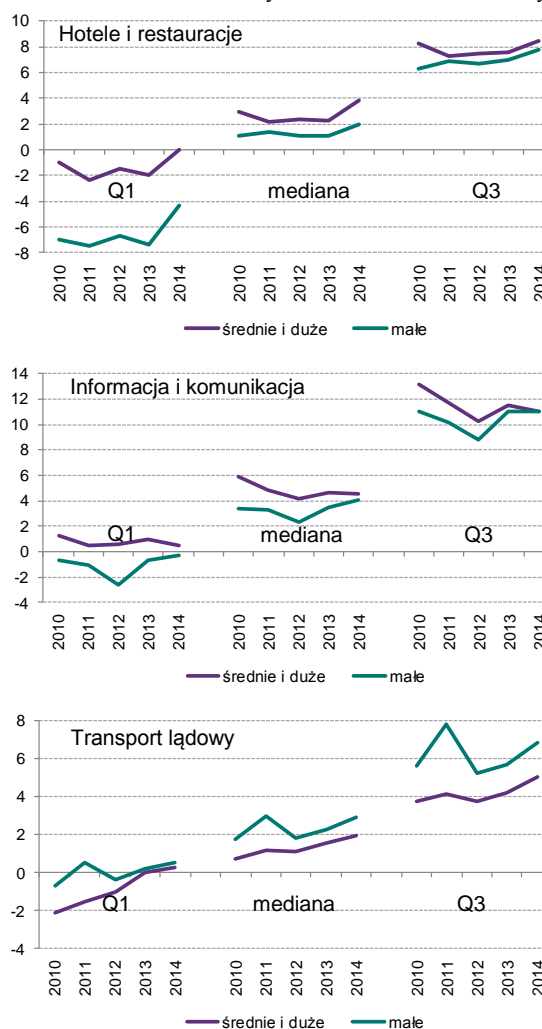
Ujęcie przekrojowe

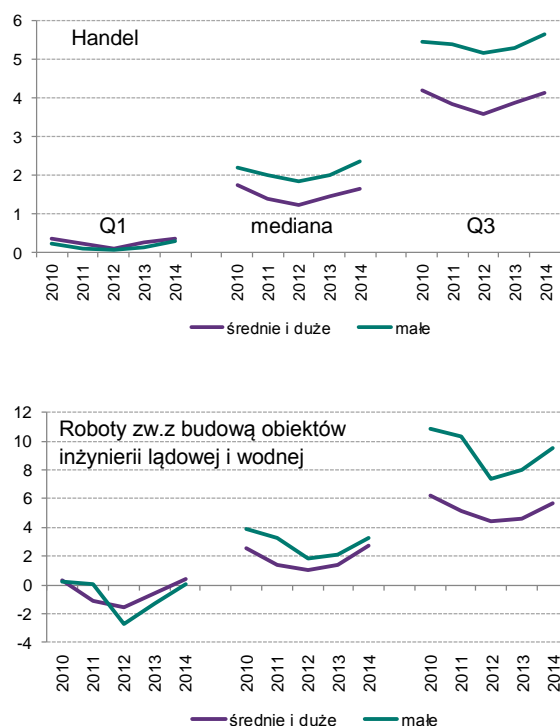
Wnioski te nie zawsze są jednak prawdziwe na poziomie poszczególnych branż. Istnieją branże, w których bardziej korzystne jest „być dużym”, jak też działy, gdzie lepsze wyniki osiąga się przy mniejszej skali działalności. Sytuacja ta potrafi również zmieniać się w czasie.

Branżą, która wyraźnie zyskuje przy większej skali działalności jest energetyka. W całym badanym okresie, tj. od 2005 r. firmy średnie i duże osiągały

wyraźnie wyższą rentowność niż firmy małe. Istotne różnice na korzyść dużych firm widać było zarówno po lewej, jak i po prawej stronie rozkładu. Energetyka uzyskiwała w ostatnich latach duże wpływy z tytułu dywidend, co było dodatkowym ważnym źródłem przewagi finansowej tej branży, a w obrębie branży – największych podmiotów.

Wykres 14 Rozkład wskaźnika rentowności obrotu netto w podziale na klasy wielkości, w wybranych branżach (od góry: Hotele i restauracje, Informacja i komunikacja, Transport lądowy, Handel oraz Budownictwo; Q1-1 kwartył, mediana, Q3-3 kwartył)





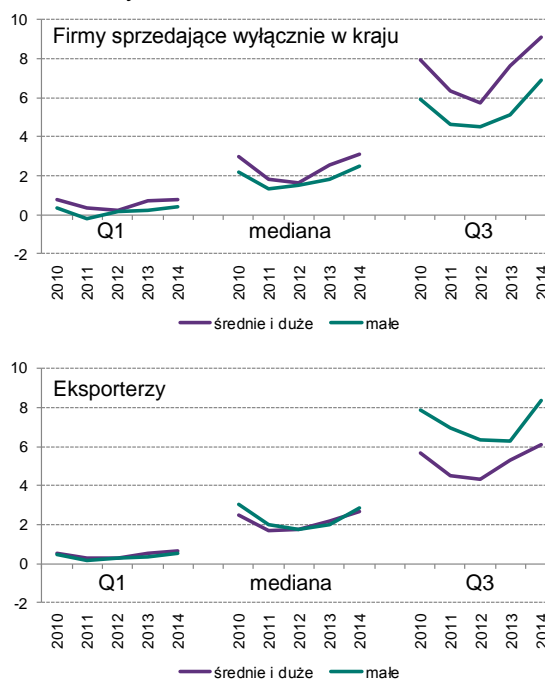
W sektorze usługowym sytuacja była zróżnicowana. I tak, sekcja Hotele i restauracje podobnie jak Informacja i komunikacja osiągały wyższą rentowność przy większej skali działalności, tj. w dużych firmach. Natomiast firmy transportowe (chodzi głównie o transport lądowy), podobnie jak budownictwo, w tym zwłaszcza dział „Roboty związane z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej”, a ponadto handel oraz firmy z sekcji „Ochrona zdrowia” były bardziej rentowne jeśli działały na mniejszą skalę.

W przypadku sekcji Przetwórstwo przemysłowe nie można jednoznacznie stwierdzić, że wyższą rentowność osiąga któraś z klas wielkości. W bardziej szczegółowym podziale widać, że w niektórych branżach wyższą rentowność wypracowują duże firmy, w innych jest odwrotnie. Najbardziej istotne różnice między klasami wielkości pojawiły się w firmach przetwórczych oferujących dobra zaopatrzeniowe, gdzie bardziej rentowne okazały się duże jednostki. Jeśli chodzi o firmy oferujące dobra inwestycyjne również wyższą rentowność osiągnęły duże przedsiębiorstwa, jednak wśród

małych jednostek sytuacja była spolaryzowana, tzn. zdarzały się zarówno firmy przynoszące duże straty, jak i bardzo rentowne. W przypadku firm oferujących produkty konsumpcyjne wyniki dla obu zbiorowości okazały się bardzo zbliżone, bez wyraźnej przewagi żadnej z klas.

Szczegółowo przyjrano się ponadto branży spożywczej, której wyniki budzą obecnie zainteresowanie ze względu na wprowadzone w 2014 r. embargo na wwóz żywności do Rosji. W konsekwencji kryzysu rosyjskiego mogły pojawić się problemy zwłaszcza w mniejszych, potencjalnie słabszych firmach, dysponujących mniejszą siłą rynkową, z mniejszym budżetem na reklamę i marketing.

Wykres 15 Rozkład wskaźnika rentowności obrotu netto w przemyśle spożywczym, w podziale na klasy wielkości, w dodatkowym podziale na firmy sprzedające wyłącznie w kraju (górny panel) oraz eksporterów (dolny panel); Q1-1 kwartył, mediana, Q3-3 kwartył



W całym badanym okresie w obrębie branży spożywczej duże firmy spożywcze wykazywały nieznacznie większą przewagę pod względem rentowności niż małe jednostki. Różnice te istniały

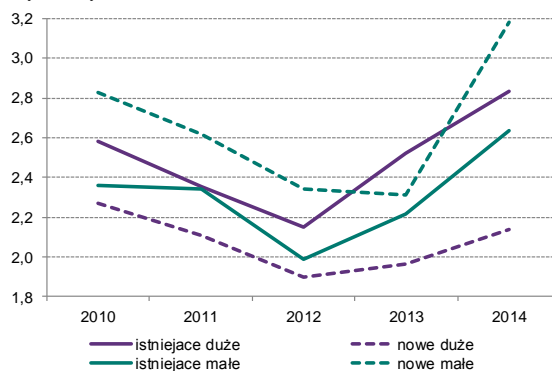
jednak tylko wśród firm, które nie eksportują. Natomiast, w grupie eksporterów małe przedsiębiorstwa radziły sobie nawet lepiej niż duże, choć istniały też duże różnice między poszczególnymi firmami. Co warto podkreślić, nie widać negatywnego wpływu kryzysu rosyjskiego na poziom rentowności ani małych, ani dużych firm z branży spożywczej (statystyki rozkładu wskaźnika rentowności obrotu netto podniosły się w 2014 r. względem 2013 r.). Zauważmy przy tym, że liczebność firm branży spożywczej uległa zwiększeniu w 2014 r. A zatem poprawa sytuacji nie odbywała się kosztem przejmowania upadających bądź słabszych firm, tak jak to obserwowaliśmy np. w branży budowlanej, której liczebność bardzo zmniejszyła się po 2009 r.

Dynamika rozwoju

Z powyższej analizy wyłania się obraz, który może budzić pewne zaskoczenie ze względu na powszechne przekonanie o słabości i niskiej efektywności grupy małych przedsiębiorstw. Tymczasem zaprezentowane dane pokazują, że MSP może dorównywać (w niektórych obszarach) efektywności dużym firmom. Dlatego warto uzupełnić tę analizę o ocenę dynamiki wzrostu wyniku finansowego na poziomie jednostkowym. Ma ona bardziej dynamiczny charakter niż zmiany poziomu rentowności. Pokazuje ona również pewne słabości sektora MSP, których nie pokazuje analiza rentowności.

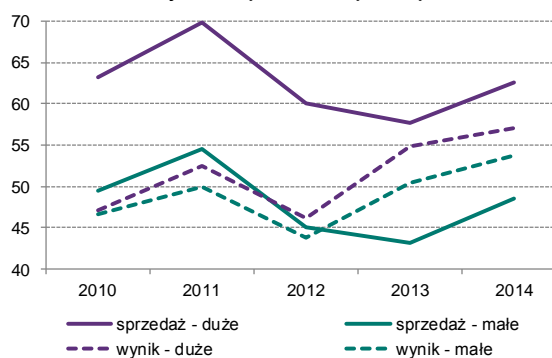
Silna rotacja firm w obrębie sektora MSP ma wpływ na jego wyniki. Okazuje się bowiem, że dynamika wzrostu podstawowych kategorii ekonomicznych w obrębie małych firm jest wyraźnie niższa niż w grupie dużych przedsiębiorstw, a za część „dobrych” wyników odpowiadają firmy, które dopiero „pojawiły” się w sprawozdawczości. W klasie średnich i dużych przedsiębiorstw tego rodzaju zjawisko ma mniejsze znaczenie ze względu na większą przeżywalność firm, jak też silną koncentrację wyników (obecność bardzo dużych przedsiębiorstw).

Wykres 16 Mediana rozkładu wskaźnika rentowności obrotu netto w podziale wg klas wielkości oraz w podziale na firmy istniejące/sprawozdające się co najmniej 2 lata oraz nowe



Jeżeli weźmiemy pod uwagę wyłącznie firmy, które sprawozdają się przynajmniej 2 lata z rzędu, otrzymane wyniki sugerują, że duże podmioty zwiększają swoje przychody częściej niż firmy małe (w 2014 r. 63% dużych firm zwiększyło przychody ze sprzedaży, wobec 49% odsetka w grupie małych firm). Wzrost ten jednak nie zawsze przekłada się na wzrost zysku (koszty rosną szybciej niż przychody), przy czym opisana sytuacja jest bardziej charakterystyczna dla dużych przedsiębiorstw, podczas gdy w małych firmach wzrost sprzedaży nieco częściej obserwowany jest wraz ze wzrostem wyniku finansowego (w małych przedsiębiorstwach koszty rosną więc wolniej niż w dużych).

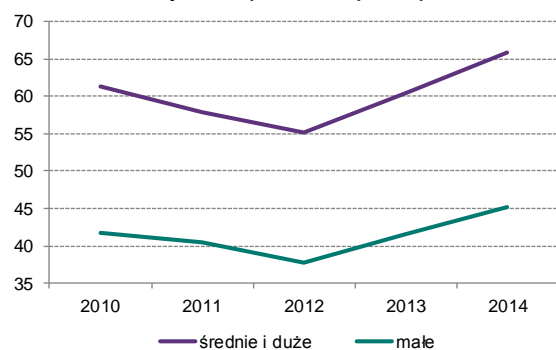
Wykres 17 Odsetek firm, które odnotowały wzrost sprzedaży oraz odsetek firm, które odnotowały wzrost wyniku na sprzedaży w podziale na klasy wielkości (firmy istniejące co najmniej 2 lata)



Ta zależność przybliży nas do odpowiedzi na pytanie, dlaczego duże przedsiębiorstwa nie są bardziej rentowne niż małe. Choć oczywiście nie wyjaśnia, dlaczego wzrost skali działalności w dużych firmach wymaga większych nakładów niż w małych. Wyjaśnieniem może być tu różnica w poziomie wykorzystania mocy produkcyjnych³ - małe firmy wykorzystują swój potencjał średnio w mniejszym stopniu niż duże, dlatego wzrost popytu nie musi w ich wypadku oznaczać konieczności poniesienia większych nakładów na realizację nowego zamówienia (są bardziej elastyczne).

Potwierdzają to dane dotyczące zmian zatrudnienia w przedsiębiorstwach, które zwiększają sprzedaż. Okazuje się, że w grupie średnich i dużych firm w przypadku wzrostu sprzedaży w większości sytuacji następuje również wzrost zatrudnienia (w 2014 r. takich firm było 66%), natomiast w grupie małych firm zatrudnienie zwiększa w takim przypadku mniej niż połowa jednostek (w 2014 r. było 45% takich przedsiębiorstw).

Wykres 18 Odsetek firm, które odnotowały wzrost zatrudnienia w grupie firm, które jednocześnie odnotowały wzrost sprzedaży w podziale na klasy wielkości (firmy istniejące co najmniej 2 lata)



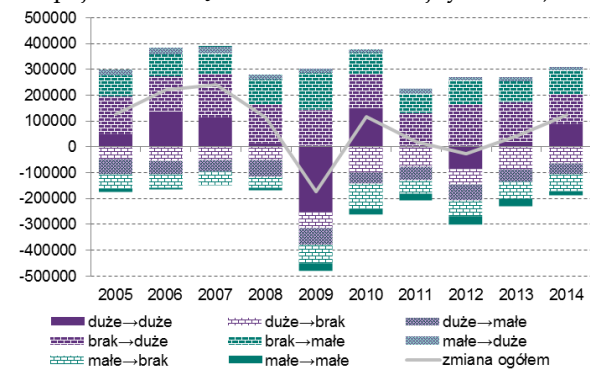
³ por. raport z badań ankietowych prowadzonych przez NBP „Szybki Monitoring NBP. Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w I kw. 2015 r. oraz prognoz na II kw. 2015 r.” http://www.nbp.pl/publikacje/koniunktura/raport_2_kw_2015.pdf

Zatrudnienie, wynagrodzenia, wydajność

1. Zatrudnienie

W całej populacji F-01/I-01 małe przedsiębiorstwa stanowiły w latach 2005-2014 średnio 60,8% populacji firm (w 2014 r. 62%) i skupiały 13,6% zatrudnienia (w 2014 r. 13,7%). Zmiany zatrudnienia w grupie firm małych oraz średnich i dużych wynikają nie tylko z samych zmian zatrudnienia w przedsiębiorstwach, ale też z migracji firm pomiędzy tymi grupami, jak też ze zmian demograficznych (powstawania i upadania przedsiębiorstw). Grupa przedsiębiorstw małych odznacza się jednak mniejszą stabilnością niż grupa firm średnich i dużych. Częściej bowiem małe firmy znikają ze sprawozdawczości niż duże jednostki.

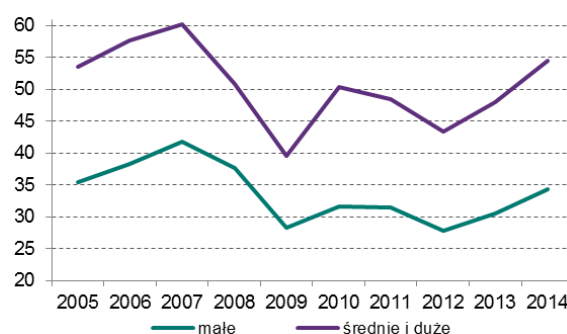
Wykres 19 Wpływ migracji przedsiębiorstw pomiędzy grupami firm małych oraz średnich i dużych na zmiany zatrudnienia (*brak* oznacza znikanie lub pojawianie się w F-01/I-01 w kolejnym roku)



Podobnie przedsiębiorstwa małe częściej pojawiają się jako firmy dotąd nierejestrowane (por. rozdział *Demografia przedsiębiorstw*). Te „nowe” jednostki z obu grup odpowiadają za większość wzrostu zatrudnienia. W 2014 r. w przedsiębiorstwach średnich i dużych wzrost zatrudnienia był generowany również w „starych” firmach. Grupa małych firm, które sprawozdają się nieprzerwanie w co najmniej dwóch kolejnych latach, zazwyczaj ogranicza za-

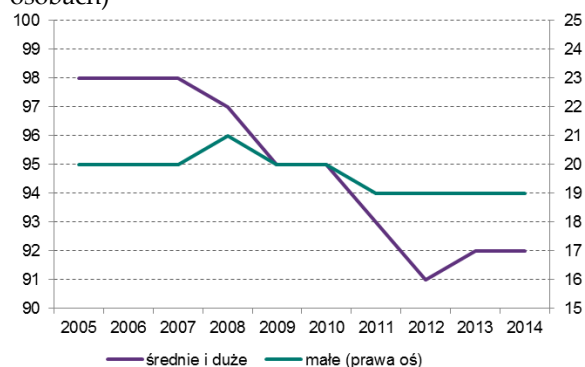
trudnienie⁴. Warto zauważyć, że w obu grupach wielkości więcej zatrudnienia przynoszą „nowe” firmy niż odejmują podmioty znikające z rejestru.

Wykres 20 Udział przedsiębiorstw zwiększających zatrudnienie



Wzrost zatrudnienia zaobserwowany w 2014 r. miał miejsce zarówno w firmach małych, jak i średnich i dużych. Dynamika tego wzrostu niższa była w mniejszych jednostkach (1,2% w małych firmach, wobec 2,7% w pozostałych). Analiza danych jednostkowych (tj. zachowania się median) potwierdza szybszy wzrost zatrudnienia w większych przedsiębiorstwach, zwłaszcza w grupie eksporterów. W całym badanym okresie również udział firm zwiększających zatrudnienie jest w grupie małych jednostek niższy niż w pozostałych firmach. Ta prawidłowość jest powszechna, dotyczy wszystkich branż, widoczna jest zwłaszcza w przemyśle przetwórczym, budownictwie, handlu i pozostałych usługach. Obserwujemy ją także we wszystkich klasach eksportu: zarówno w klasie eksporterów (tak wyspecjalizowanych, jak i pozostałych), jak i w grupie firm działających jedynie na rynku wewnętrznym.

⁴ Trzeba pamiętać, że tak jak średnie i duże firmy mają w przyjętym podziale wg wielkości przedsiębiorstw naturalny barierę zmniejszania zatrudnienia (o ile suma bilansowa bądź przychody nie przekraczają 40 mln PLN), tak małe przedsiębiorstwa mają tego typu barierę przy zwiększaniu zatrudnienia.

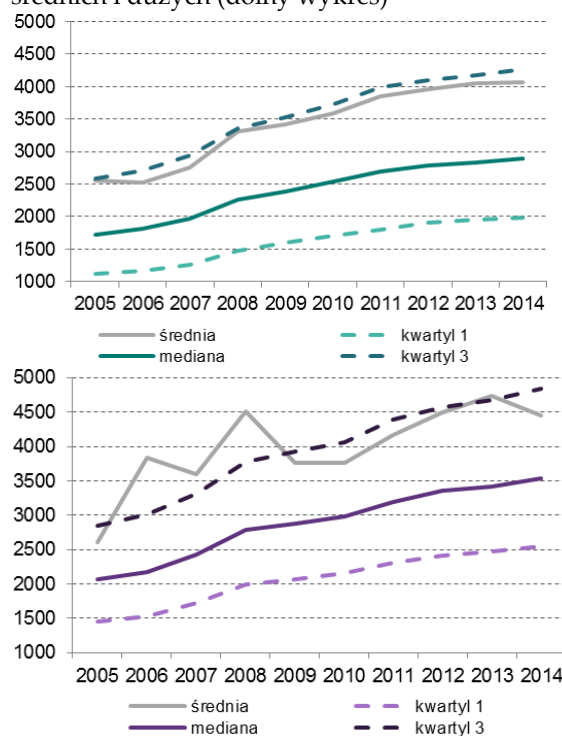
Wykres 21 Mediany poziomu zatrudnienia w grupie firm małych oraz średnich i dużych (dane w osobach)

Pomimo niższej dynamiki zatrudnienia oraz niższego udziału firm zwiększających zatrudnienie w latach 2005–2014 mediana poziomu zatrudnienia pozostawała w grupie małych przedsiębiorstw stabilna, podczas gdy w grupie średnich i dużych przedsiębiorstw zmniejszała się.

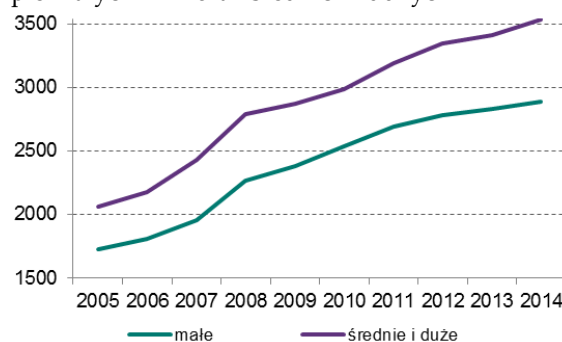
2. Koszty pracy, wynagrodzenia

Oszacowanie wynagrodzeń na podstawie danych F-01/I-01⁵ pokazuje, że średnie rozkłady płac są zdecydowanie wyższe od median rozkładów, obserwujemy to zarówno w grupie firm małych, jak i w grupie przedsiębiorstw średnich i dużych. Ich wysokość jest w całym okresie badania zbliżona do 3. kwartyła rozkładu (dane dotyczą wszystkich pracujących, a koszty wynagrodzeń to nie tylko wynagrodzenia wynikające ze stosunku pracy, ale też z umów-zleceń oraz z umów o dzieło). Zarówno w grupie firm małych, jak i średnich oraz dużych około 1/4 zatrudnionych posiada więc wynagrodzenie wyższe od średniego. Przeciętne wynagrodzenia ograniczone do osób zatrudnionych na umowę o pracę kształtują się na poziomie 2/3 rozkładu (tj. 66 percentyla), czyli ok. 1/3 zatrudnionych otrzymuje więcej niż średnią płacę.

⁵ Przeciętne wynagrodzenie jest oszacowane jako iloraz kosztów wynagrodzeń i liczby pracujących.

Wykres 22 Średnie oraz kwartyle rozkładu poziomu płac w grupie małych firm (górny wykres) oraz średnich i dużych (dolny wykres)

Przeciętne wynagrodzenia są stale wyższe w klasie firm średnich i dużych niż w grupie małych przedsiębiorstw. Jednocześnie różnica ta systematycznie wzrasta – różnica median rozkładu zwiększyła się w latach 2002 – 2014 z 15% do 22%.

Wykres 23 Mediany rozkładu poziomu płac w grupie małych firm oraz średnich i dużych

Dynamiki przeciętnych wynagrodzeń są stale zbliżone w obu grupach wielkości przedsiębiorstw – zarówno w ujęciu zagregowanym, jak i jednostkowym (mediana). Wobec tego zróżnicowanie dyna-

mik kosztów pracy związane jest ze zróżnicowaniem dynamik zatrudnienia. I tak, w 2014 r. dynamiki przeciętnych wynagrodzeń wzrosły w podobnym stopniu w obu grupach. Natomiast dynamiki kosztów pracy, choć także wrosły w obu grupach, to w większym stopniu w przedsiębiorstwach średnich i dużych.

Wykres 24 Mediany dynamiki kosztów pracy w grupie firm małych oraz średnich i dużych



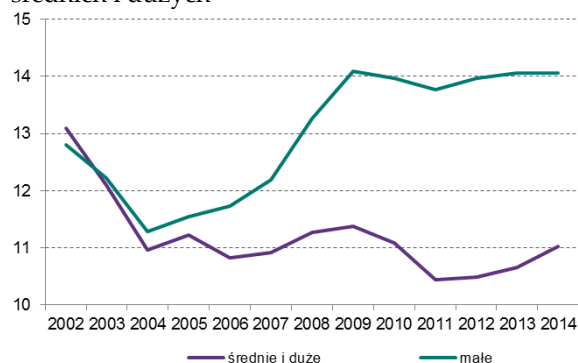
Analiza danych jednostkowych pokazuje, że mediana dynamiki kosztów pracy dla firm małych kształtuje się stale poniżej mediany dla sektora firm średnich i dużych, natomiast tendencje są bardzo zbliżone. Tego rodzaju przewaga sektora firm średnich i dużych w obszarze kosztów zatrudnienia, przy bardzo zbliżonych tendencjach, ma miejsce we wszystkich branżach oraz we wszystkich grupach skonstruowanych ze względu na zaangażowanie w sprzedaż na eksport. Podobną przewagę sektora firm średnich i dużych, z zachowaniem zbliżonych tendencji w obu grupach, obserwujemy także w odniesieniu do udziału przedsiębiorstw podnoszących koszty wynagrodzeń. Dotyczy to również przekrojów branżowych oraz przekrojów ze względu na udział eksportu.

Wykres 25 Udział przedsiębiorstw podnoszących koszty pracy w grupie firm małych oraz średnich i dużych



Udział kosztów pracy w kosztach działalności operacyjnej spadał w latach 2002-2004 zarówno w przedsiębiorstwach średnich i dużych, jak i firmach małych, przyjmując dla obu grup zbliżone wartości; następnie, w latach 2004-2009, udział ten wzrósł w małych przedsiębiorstwach, osiągając poziom 14%, czyli ok. 3 pp. powyżej wartości dla sektora średnich i dużych firm, gdzie nie odnotowano w tym okresie żadnych istotnych zmian. W latach 2009-2014 udziały te pozostały w obu grupach stabilne, tj. o 3 pp. wyższe w przypadku małych przedsiębiorstw.

Wykres 26 Udział kosztów pracy w kosztach działalności operacyjnej w grupie firm małych oraz średnich i dużych

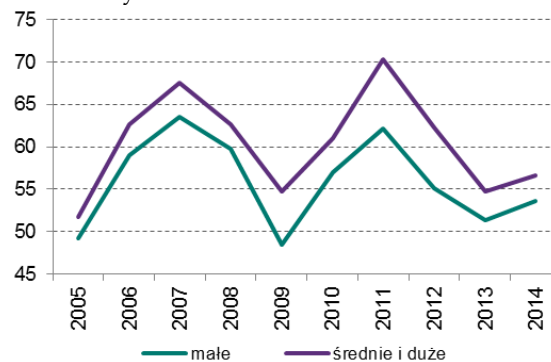


3. Wydajność pracy

Dynamika wydajności pracy (jako funkcja przychodów ze sprzedaży i zatrudnienia) przysparza podobne trudności w interpretacji wyników jak dane dotyczące przychodów. Mianowicie wartości zagregowane za 2014 r. wskazują na zdecydowanie wyższą dynamikę wydajności pracy w przypadku małych przedsiębiorstw niż średnich i dużych firm (odpowiednio 3,1% oraz -0,2%). To wynika z wyższej dynamiki sprzedaży niż zatrudnienia w sektorze małych firm oraz odwrotnej sytuacji w grupie średnich i dużych przedsiębiorstw. Analiza danych jednostkowych prowadzi jednak do odmiennych wniosków, sugerujących wyraźną nierównomierność rozkładu danych. I tak mediana dynamiki wydajności pracy dla małych przedsiębiorstw jest niższa niż dla pozostałych firm (odpowiednio 1,6% oraz 2,0%). Podobnie odsetek przedsiębiorstw, które podnoszą wydajność pracy jest stale niższy w

sektorze firm małych (53,6% w 2014 r., tj. o 3 pp. mniej niż w średnich i dużych podmiotach). Ta prawidłowość występuje we wszystkich branżach oraz w klasach zdefiniowanych ze względu na udział eksportu.

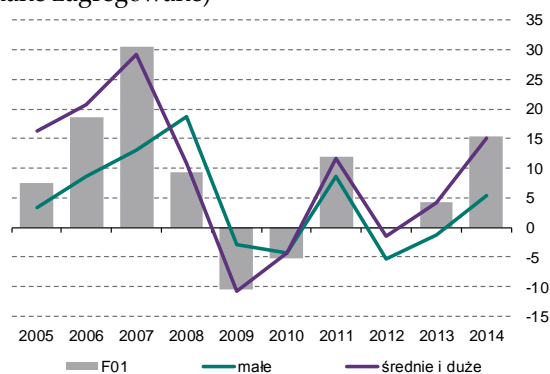
Wykres 27 Udział przedsiębiorstw podnoszących wydajność pracy w grupie firm małych oraz średnich i dużych



Aktywność inwestycyjna

W grupie średnich i dużych przedsiębiorstw w 2014 r. następowało ożywienie aktywności inwestycyjnej przejawiające się zarówno przyspieszeniem wzrostu zagregowanych nakładów na środki trwałe, jak też w poprawie szeregu parametrów mierzących tę aktywność na poziomie jednostkowym. Włączenie do analizy przedsiębiorstw małych nie zmienia głównych wniosków postawionych na populacji średnich i dużych przedsiębiorstw. W grupie małych firm w 2014 r. obserwujemy podobne procesy i tendencje w obszarze inwestycji. Przede wszystkim wśród małych firm również nastąpiło wyraźne przyspieszenie aktywności inwestycyjnej. Poprawa ta widoczna była, po pierwsze, w danych zagregowanych dla tego sektora, gdzie po dwóch latach spadku nakładów odnotowano dodatnią dynamikę inwestycji.

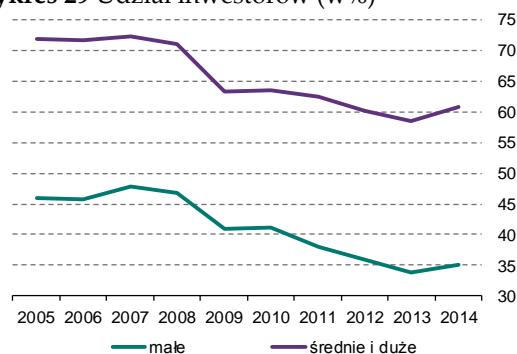
Wykres 28 Dynamika inwestycji (r/r, c. bieżące, dane zagregowane)



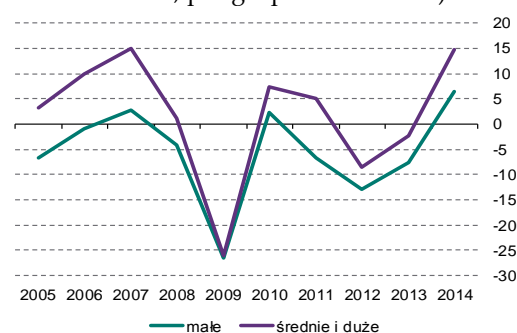
Po drugie, poprawie uległy również oceny indywidualne aktywności inwestycyjnej małych przedsiębiorstw. Obserwujemy m.in. pierwsze w tym sektorze po kryzysie 2008/2009 odbicie zainteresowania inwestycjami (wzrost udziału inwestorów w relacji rocznej, Wykres 29), przy czym jednocześnie rosła skala realizowanych inwestycji (wzrost i dodatnia wartość mediany w rozkładach dynamiki inwestycji

w podgrupie inwestorów, Wykres 30, wzrost udziału inwestorów zwiększających nakłady, Wykres 31). Po trzech latach spadku wydatki na inwestycje zwiększyły się również w relacji do posiadanych przez te przedsiębiorstwa aktywów trwałych, co oznacza szybsze tempo odnawiania majątku (Wykres 32).

Wykres 29 Udział inwestorów (w%)



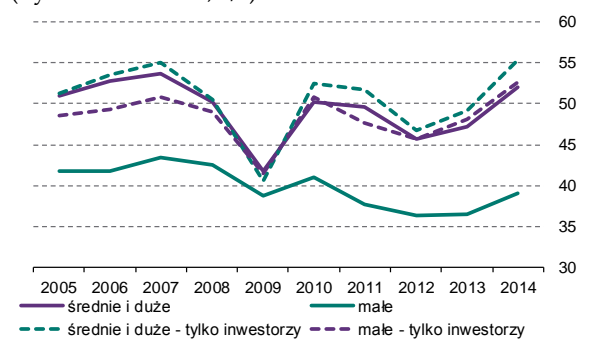
Wykres 30 Dynamika realna inwestycji (r/r, c. stałe, mediana rozkładu, podgrupa inwestorów)



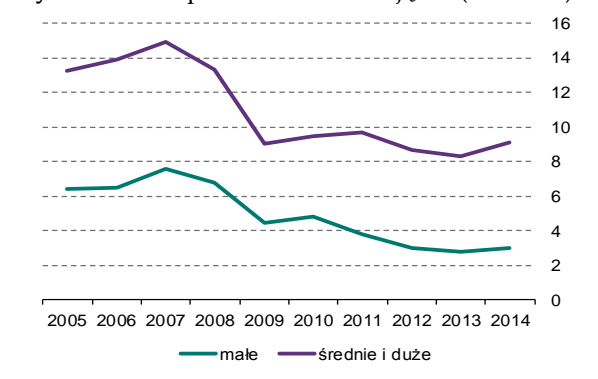
Niemniej jednak pewne różnice są widoczne między sektorem przedsiębiorstw małych oraz średnich i dużych. Należy tu zwrócić uwagę na nieco niższe tempo poprawy w 2014 r. w małych firmach w porównaniu z wynikami średnich i dużych przedsiębiorstw. Różnica dotyczy także poziomu aktywności inwestycyjnej, który dla podmiotów małych jest wyraźnie niższy (m.in. niższa dynamika

inwestycji, niższy udział inwestorów, także po uwzględnieniu rodzaju działalności).

Wykres 31 Udział przedsiębiorstw zwiększających inwestycje w pełnej grupie i w grupie inwestorów (dynamika realna, r/r)



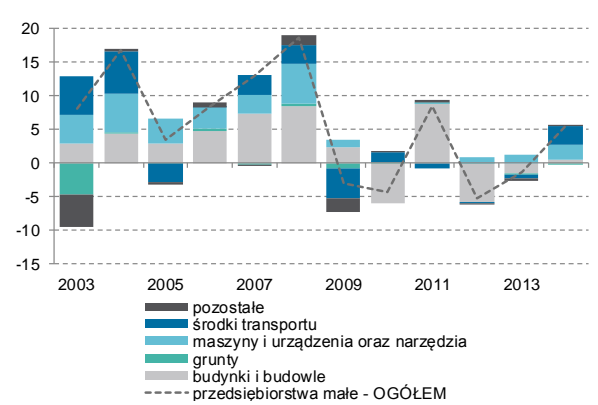
Wykres 32 Tempo odnawiania majątku (mediana)



W przypadku małych przedsiębiorstw wolniej również przebiega odbudowa aktywności inwestycyjnej po zapaści wywołanej kryzysem 2008/2009 (oceny w relacji do stanu sprzed kryzysu niższe w małych niż w grupie średnich i dużych firm).

W strukturze rodzajowej nakładów ujawniają się nowe zjawiska w obszarze rozwoju małych przedsiębiorstw. W latach ubiegłych głównym czynnikiem zmian wielkości inwestycji małych firm (tj. w latach 2006-2009 wzrostu inwestycji, zaś po 2009 r. głównie ich spadku) były nakłady na budynki i budowle. Natomiast w 2014 r. wzrost inwestycji w tej grupie przedsiębiorstw pociągnęły przede wszystkim zwiększone zakupy środków transportu wspierane przez rosnące nakłady na maszyny i urządzenia.

Wykres 33 Sektor małych przedsiębiorstw. Dynamika nakładów na środki trwałe i wkład składowych do stopy wzrostu nakładów (w %, r/r, c. bieżące)



Zgodność tendencji w przebiegu ożywienia inwestycyjnego między sektorem małych oraz średnich i dużych przedsiębiorstw występuje we wszystkich sekcjach według rodzaju działalności, poza częścią usług. W usługach inwestycje podejmuje wciąż coraz mniej podmiotów, przy rosnącym udziale inwestorów w pozostałych sekcjach.

Warto zauważyć, że w 2014 r. nie było głębokiego zróżnicowania w tempie wzrostu inwestycji pomiędzy małymi oraz średnimi i dużymi przedsiębiorstwami w poszczególnych sekcjach. Zróżnicowanie to było znacznie większe w latach poprzednich, w tym szczególnie w budownictwie, gdzie w latach 2012-2013 przeprowadzono głębokie ograniczenia nakładów na inwestycje. Kumulacja inwestycji budowlanych wywołana kończąca się perspektywą finansową i organizacją Euro 2012 zwiększyła podaż robót budowlanych, ale nasiliła jednocześnie konkurencję przy przetargach. Praktykowane wówczas zaniżanie cen ofertowych przy rosnących cenach surowców w rezultacie doprowadziło do problemów wiele firm i uruchomiło falę bankructw w sektorze budowlanym. Trzeba tu jednak podkreślić, że jeśli chodzi o aktywność inwestycyjną, to w znacznie lepszej sytuacji były wówczas małe przedsiębiorstwa budowlane, zatrudniające nie więcej niż 49 pracowników, gdzie

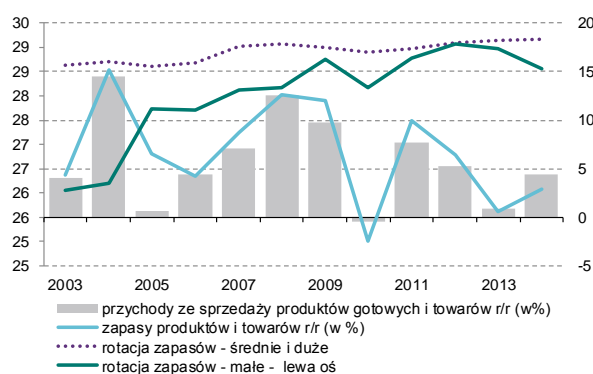
redukcje inwestycji były mniejsze niż w średnich i dużych przedsiębiorstwach.

Zapasy

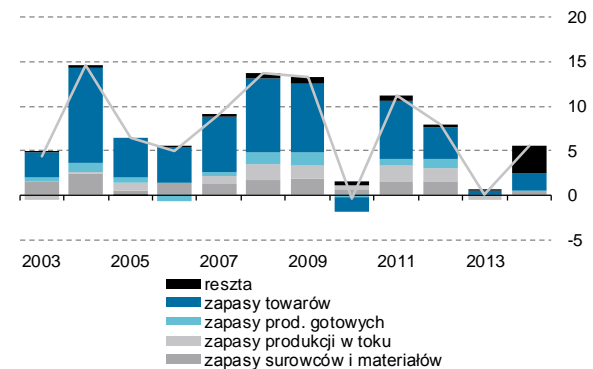
Po słabych wynikach w 2013 r. odnośnie wielkości sprzedaży w sektorze małych przedsiębiorstw, kolejny rok przyniósł zwiększenie skali sprzedaży (według danych zagregowanych). Przełożyło się to na przyspieszenie dynamiki zapasów. Przyspieszenie to było silniejsze w grupie małych przedsiębiorstw niż w pozostałej części populacji.

Główną składową przyrostu zapasów przedsiębiorstw małych były zapasy towarów (działalność handlowa dominuje w sektorze małych przedsiębiorstw), przy marginalnym wkładzie pozostałych rodzajów zapasów.

Wykres 34 Struktura rodzajowa wzrostu zapasów ogółem (w%, r/r, dane zagregowane)

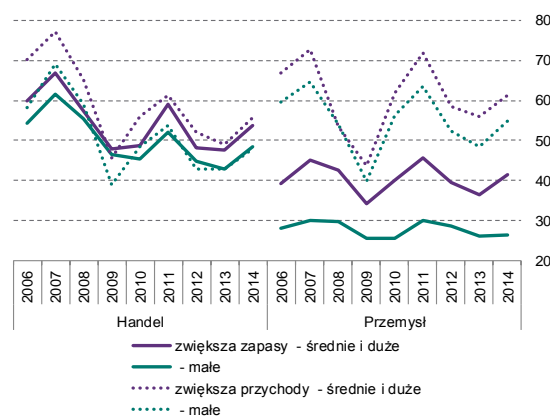


Wykres 35 Struktura rodzajowa wzrostu zapasów ogółem (w%, r/r, dane zagregowane)



Na poziomie danych jednostkowych obserwujemy, że w 2014 r., podobnie jak w latach wcześniejszych, wzrost zapasów produktów gotowych i towarów częściej następował w sektorze przedsiębiorstw średnich i dużych niż w firmach małych, co było dobrze widoczne zwłaszcza w przemyśle. W przebiegu tego udziału w obu grupach na ogół była zgodność co tendencji i momentów występowania punktów zwrotnych.

Wykres 36 Udział przedsiębiorstw zwiększających odpowiednio zapasy i przychody ze sprzedaży produktów gotowych i towarów (w %)



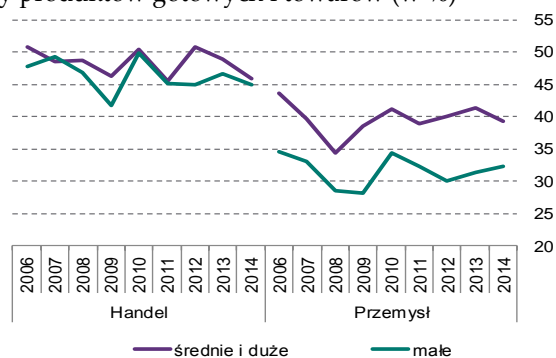
Pewne odchylenie od tej prawidłowości widzimy w 2014 r., ponieważ w małych firmach przemysłowych nie zwiększył się udział firm o rosnących zapasach (szybszy wzrost agregatu w tej grupie może być związany z koncentracją zapasów), tak jak to się stało w firmach średnich i dużych tego sektora, czy w wśród firm handlowych.

Wzrostowi zapasów w przedsiębiorstwach najczęściej towarzyszył także wzrost przychodów, w tym zwłaszcza w przemyśle. W przemyśle jednocześnie występowało wyraźne zróżnicowanie między sektorem średnich i dużych oraz małych przedsiębiorstw. W małych firmach przemysłowych znacznie rzadziej dochodziło do sytuacji, gdzie dynamika przychodów ze sprzedaży była

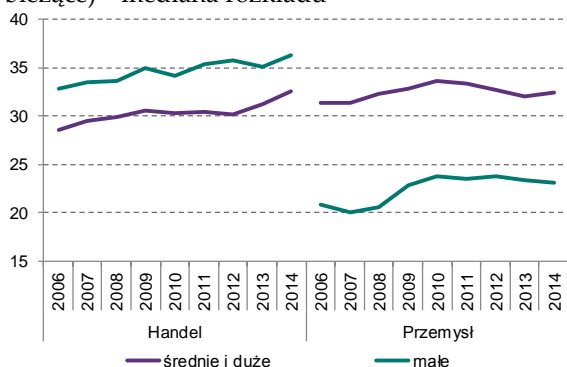
nizsza niż dynamika zapasów. W rezultacie także cykl obrotu zapasów jest w tych firmach krótszy niż w grupie średnich i dużych przedsiębiorstw przemysłowych. W 2014 r. w przemyśle w małych przedsiębiorstwach cykl zapasów się skrócił, zaś wydłużył w pozostałej części tego sektora.

W handlu natomiast to przedsiębiorstwa średnie i duże uzyskują szybszy obrót zapasami.

Wykres 37 Udział przedsiębiorstw osiągających dynamikę zapasów produktów gotowych i towarów wyższą niż dynamikę przychodów ze sprzedaży produktów gotowych i towarów (w %)



Wykres 38 Cykl rotacji zapasów⁶ ogółem (w dniach) i dynamika przychodów ze sprzedaży produktów gotowych i towarów oraz zapasów ogółem (r/r, c. bieżące) – mediana rozkładu



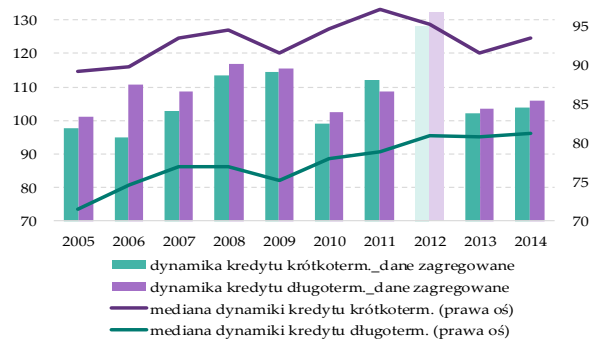
⁶ Cykl rotacji zapasów liczony jest jako relacja zapasów ogółem do kwartalnych przychodów ze sprzedaży produktów gotowych i towarów, wyrażony w dniach.

Kredyt

1. Zadłużenie

Zadłużenie z tytułu kredytów i pożyczek ogółem⁷ przedsiębiorstw zatrudniających do 49 osób rośnie. Motorem wzrostu zadłużenia kredytowego pozostają kredyty i pożyczki krótkoterminowe. Co prawda na koniec 2014 r. odnotowano wzrost zadłużenia w obu segmentach kredytu, ale wartość medianowa dynamiki kredytów i pożyczek krótkoterminowych wskazuje, że jest to bardziej preferowany rodzaj finansowania bankowego wśród małych firm. W połowie badanych podmiotów zatrudniających do 49 osób zadłużenie z tytułu kredytów i pożyczek stanowi nie więcej niż 9% całkowitych zobowiązań.

Wykres 39 Dynamika kredytów i pożyczek⁸ w małych przedsiębiorstwach (r/r, dane jednostkowe) na tle przeciętnej dynamiki kredytów i pożyczek (r/r, dane zagregowane)



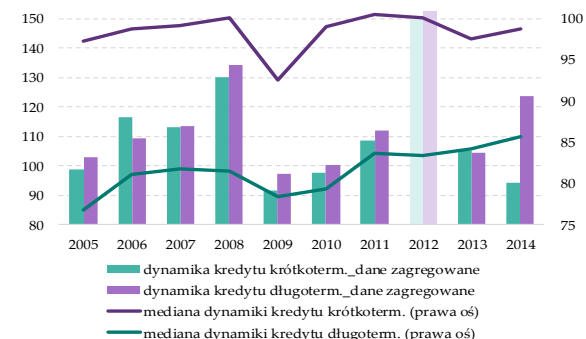
W sektorze średnich i dużych firm czynnikiem wzrostu zadłużenia z tytułu kredytów i pożyczek pozostają kredyty długoterminowe. Mediana dynamiki kredytu krótkoterminowego (za wyjątkiem 2009 r.) pozostaje blisko 100%, wskazując na dużo

⁷ Do końca 2011 r. obliczony na podstawie pozycji: "Kredyty i pożyczki od jednostek pozostałych", od 2012 r. pozycja kredyty i pożyczki obejmuje również pożyczki od jednostek powiązanych.

⁸ Zmiana metodologii ujmowania kredytów i pożyczek po 2011. spowodowała jednoroczny brak porównywalności danych

wyższą skłonność średnich i dużych przedsiębiorstw do zwiększania zadłużenia kredytowego niż firm małych. W przypadku połowy badanych średnich i dużych firm kredyty i pożyczki stanowią nie więcej niż 18% całkowitych zobowiązań.

Wykres 40 Dynamika kredytów i pożyczek⁹ w sektorze średnich i dużych przedsiębiorstw (r/r, dane jednostkowe) na tle przeciętnej dynamiki kredytów i pożyczek (r/r, dane zagregowane)



Wykres 41 Mediana udziału kredytów i pożyczek w zobowiązaniach ogółem

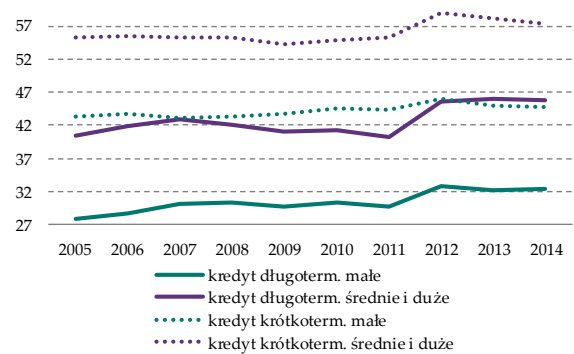


Udział małych przedsiębiorstw korzystających z jakiegokolwiek (pod względem terminów) formy kredytu lub pożyczki wyniósł 56%, podczas gdy w sektorze średnich i dużych firm było to o ponad 10 pp. więcej. Małe przedsiębiorstwa częściej sięgały po krótkoterminowe kredyty i pożyczki, co nale-

⁹ Zmiana metodologii ujmowania kredytów i pożyczek po 2011. spowodowała jednoroczny brak porównywalności danych

ży wiązać z ich mniejszymi wydatkami inwestycyjnymi (a z drugiej strony większymi trudnościami w przedkładaniu zabezpieczeń kredytowych) i częstszymi potrzebami finansowania bieżącej działalności.

Wykres 42 Odsetki kredytobiorców kredytów krótko- i długoterminowych w klasach wielkości

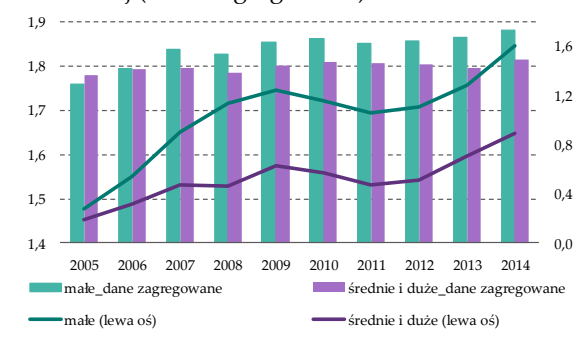


Płynność

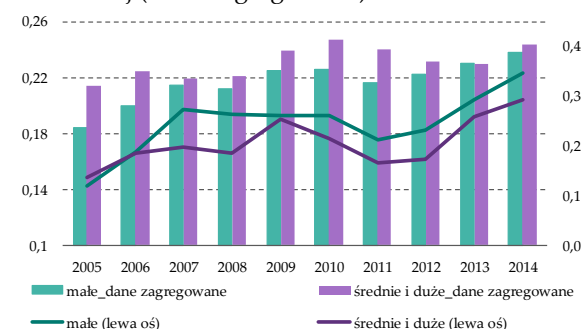
1. Płynność

Sytuacja płynnościowa sektora przedsiębiorstw, zarówno firm średnich i dużych, jak i tych o zatrudnieniu nie przekraczającym 49 osób pozostaje dobra. W obu sektorach mediany analizowanych wskaźników płynności znajdują się w trendzie rosnącym. Płynność firm zatrudniających do 49 osób znajduje się obecnie na najwyższym poziomie od początku analizowanego okresu. Obecne, połowa małych firm podlegających badaniu, ma płynność finansową przekraczającą 1,8 oraz płynność gotówkową przekraczającą wartość uznawaną za bezpieczną, tj. 0,2. Wysoka, rosnąca płynność małych firm jest efektem szybszego wzrostu płynnych aktywów obrotowych niż zobowiązań krótkoterminowych.

Wykres 43 Mediana płynności finansowej (III st.) (dane jednostkowe) na tle przeciętnej płynności finansowej (dane zagregowane)

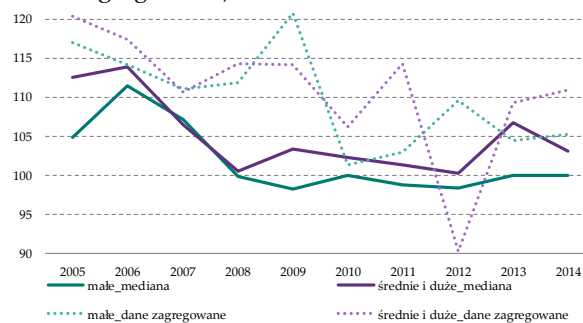


Wykres 44 Mediana płynności gotówkowej (I st.) (dane jednostkowe) na tle przeciętnej płynności finansowej (dane zagregowane)



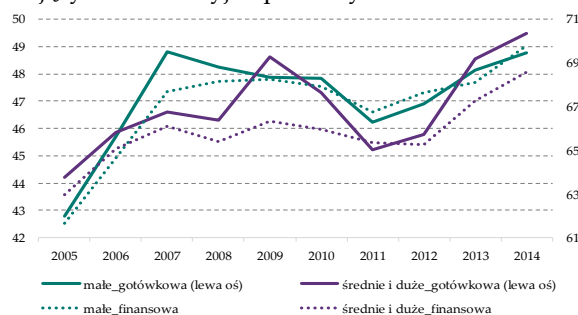
Środki pieniężne, które w całym sektorze małych firm stanowią około 86% inwestycji krótkoterminowych (a więc wielkości bezpośrednio decydującej o płynności firm) drugi rok z rzędu rosną w przypadku połowy badanych podmiotów. W latach 2008-2012 mediana dynamiki środków pieniężnych kształtowała się nieco poniżej 100%, sugerując, że większość firm tej klasy nie powiększała swoich zasobów gotówkowych. Z uwagi jednak na wyraźną niejednorodność tej klasy przedsiębiorstw, w całym okresie przeciętna dynamika akumulacji środków pieniężnych pozostawała relatywnie wysoka.

Wykres 45 Dynamika środków pieniężnych w małych przedsiębiorstwach (r/r, dane jednostkowe) na tle przeciętnej dynamiki środków pieniężnych (r/r, dane zagregowane)



Szybciej rosnące mediany wskaźników płynności wśród firm małych mają swoje uzasadnienie w bardziej równomiernie rozłokowanej płynności wśród tych firm. O ile w 2005 r. połowa przedsiębiorstw miała płynność gotówkową nie przekraczającą 0,14 to w minionym roku połowa firm osiągnęła bezpieczny poziom 0,2. Analizując głębiej wskaźniki pozycyjne widać, że obecnie 75% firm ma wskaźnik płynności powyżej 0,04 podczas gdy na początku analizowanego okresu było to 0,03 (podobna tendencja jest obserwowana zarówno w przypadku płynności finansowej, jak i płynności szybkiej). Z analizy wskaźników koncentracji inwestycji krótkoterminowych i środków pieniężnych wynika, że skala rozproszenia w przypadku obu zmiennych jest dużo większa (i raczej stabilna w czasie) wśród firm małych niż w sektorze średnich i dużych przedsiębiorstw. Konsekwencją bardziej równomiernego dysponowania płynnymi aktywami wśród małych firm był kolejny przyrost odsetka przedsiębiorstw utrzymujących bezpieczne poziomy płynności. Na koniec 2014 r. odsetki przedsiębiorstw ze wskaźnikami płynności na poziomach uznanych za bezpieczne, po raz kolejny wzrosły (wartości referencyjne por. Aneks). Duża poprawa dotyczyła firm zatrudniających do 49 osób. Na koniec 2014 r. odsetek firm małych o płynności gotówkowej przekraczającej poziom referencyjny przekroczył 48,8%. Wyraźna poprawa nastąpiła także w sektorze średnich przedsiębiorstw, a symboliczna wśród dużych przedsiębiorstw, które średnio są bardzo płynne.

Wykres 46 Odsetek przedsiębiorstw ze wskaźnikami płynności finansowej i gotówkowej przekraczającymi referencyjne poziomy¹⁰



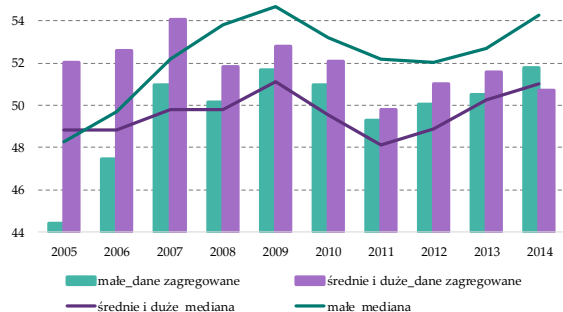
2. Wypłacalność

Poziom i struktura finansowania majątku małych firm ulegają niewielkim zmianom, wykazując większociowy udział kapitału własnego w finansowaniu działalności. Wskaźnik samofinansowania czyli udział kapitałów własnych w sumie bilansowej po raz kolejny wzrósł. Połowa przedsiębiorstw zatrudniających do 49 osób w ponad 54% całkowity majątek finansowała kapitałem własnym.

Kapitały własne w całym okresie w istotny sposób stanowiły o wzroście sumy bilansowej sektora małych przedsiębiorstw. Mediana dynamiki kapitałów własnych w całym badanym okresie przekraczała 100% wskazując, że w latach 2005-2014 ponad połowa firm reinwestowała zyski na poczet zwiększenia kapitałów własnych. W 2014 r. mediana dynamiki kapitałów własnych małych przedsiębiorstw wyniosła 102,5%.

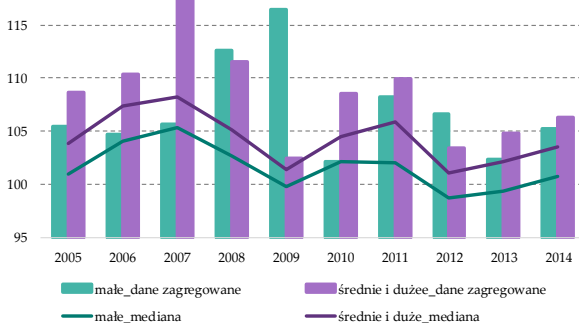
¹⁰ Wartości referencyjne to dla wskaźnika płynności gotówkowej poziom 0,2, a wskaźnika płynności finansowej poziom 1,2.

Wykres 47 Mediany rozkładów wskaźnika samofinansowania (dane jednostkowe) na tle średnich wskaźników samofinansowania (dane zagregowane)



Dane zagregowane wskazują, że suma bilansowa sektora przedsiębiorstw zatrudniających do 49 osób w całym okresie rosła, a w 2014 r. zwiększyła się o ok. 5%. Mediana dynamiki sumy bilansowej wskazywała natomiast, że połowa przedsiębiorstw zwiększyła swój całkowity majątek o nie mniej niż 0,7%. Sektor średnich i dużych firm był pod tym względem nieco bardziej jednorodny. W całym badanym okresie wartości medianowe były bliższe wartościom średnim dynamiki sumy bilansowej

Wykres 48 Dynamika sumy bilansowej (r/r, dane jednostkowe) na tle przeciętnej dynamiki sumy bilansowej (r/r, dane zagregowane)

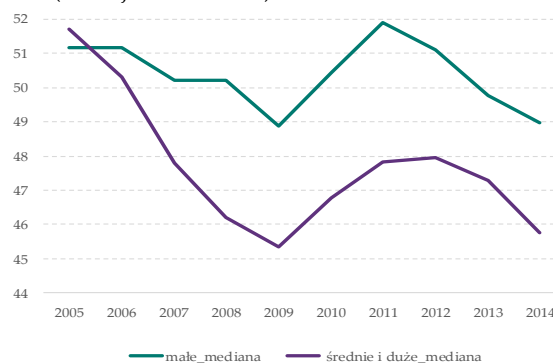


Średnie wykorzystanie dźwigni finansowej na poziomie całej badanej populacji lekko wzrosło, za sprawą wzrostu zadłużenia długoterminowego wśród średnich i dużych przedsiębiorstw. Różnice w wykorzystaniu dźwigni widoczne są w zależności od wielkości przedsiębiorstw. I tak wśród firm małych, zatrudniających do 49 osób, mediana

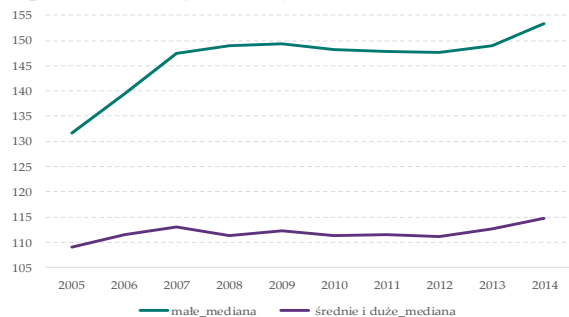
wskaźnika zadłużenia ogólnego w 2014 r. wyniosła 49% i od czterech lat pozostaje w trendzie spadkowym. Oznacza to, że przedsiębiorstwa wspomagają swój rozwój finansowaniem zewnętrznym, ale z roku na rok udział długu w całkowitych kapitałach się zmniejsza. Z kolei mediana udziału kapitału własnego zaangażowanego w finansowanie aktywów trwałych po raz kolejny wzrosła, za co odpowiadał większy wzrost wartości kapitału własnego niż wartości aktywów trwałych. Zdecydowanie wyższym udziałem zaangażowania kapitałów własnych w finansowanie majątku trwałego charakteryzuje się sektor małych firm, co jest naturalną cechą mniejszych i niejednokrotnie młodszych firm. Poziom bezpieczeństwa kapitałowego z uwagi na wciąż dominujący udział finansowania własnego pozostaje wysoki.

Odsetek małych przedsiębiorstw, u których wartość zobowiązań i rezerw na zobowiązania przekroczyła wartość aktywów wyniósł 9,8% populacji, jest to niemal dwa razy więcej niż w populacji średnich i dużych firm. Z kolei wysoki stopień niezależności finansowej, wyrażony 100%-owym pokryciem aktywów trwałych kapitałem własnym, posiadało więcej małych niż średnich i dużych podmiotów. Wynik ten nie wydaje się być zaskakujący z uwagi na charakter posiadanego majątku, często niewielki majątek trwały.

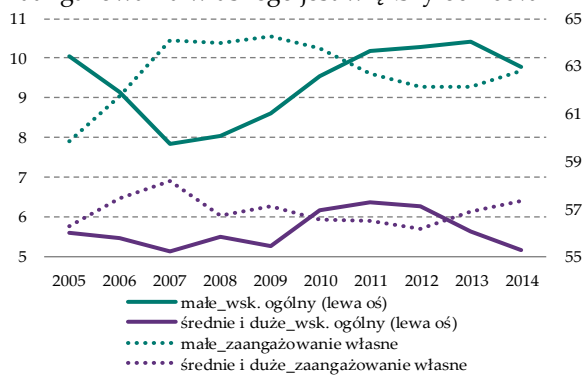
Wykres 49 Mediana wskaźnika ogólnego zadłużenia (dane jednostkowe)



Wykres 50 Mediana wskaźnika zaangażowania kapitału własnego (dane jednostkowe)



Wykres 51 Odsetki przedsiębiorstw których wskaźnik zadłużenia ogólnego nie przekracza 100% oraz odsetki przedsiębiorstw, których wskaźnik zaangażowania własnego jest większy od 100%



Aneks metodologiczny

Głównym celem notatki jest porównanie sytuacji przedsiębiorstw z sektora MSP z kondycją dużych przedsiębiorstw.

Notatka powstała w oparciu o dane F-01/I-01 – sprawozdania o przychodach, kosztach i wyniku finansowym oraz o nakładach na środki trwałe. Są to sprawozdania, które przedsiębiorstwa zobowiązane są przysyłać do GUS na koniec każdego półrocza i roku. Obowiązek sprawozdawczy spoczywa na przedsiębiorstwach zatrudniających na koniec roku poprzedzającego sprawozdanie ponad 9 osób. Dostępne sprawozdania obejmują wszystkie sekcje PKD, poza sektorem finansowym, rolnictwem, leśnictwem i rybołówstwem. Liczba przedsiębiorstw objętych badaniem na koniec grudnia 2014 r. wyniosła 50 852.

W notatce przyjęto następujące klasyfikacje:

- 1) Podział ze względu na wielkość zatrudnienia oraz kryterium przychodów i sumy bilansowej
 - a. Małe (10-49 zatrudnionych, a ponadto przychody, jak też suma bilansowa poniżej 40 mln PLN)
 - b. Średnie i duże (50 i więcej zatrudnionych oraz firmy zatrudniające poniżej 50 osób, o ile przychody bądź suma bilansowa przewyższają 40 mln PLN)
- 2) Podział na sektor ICT (*Information and Communication Technologies*) oraz pozostałe firmy
 - a. W skład ICT wchodzi firmy o następujących kodach PKD/NACE (3 znaki): 261-264, 268, 465, 582, 611-631, 951
 - b. W obrębie sektora ICT wyróżnić można przemysł ICT, handel hurtowy ICT oraz pozostałe usługi ICT.
- 3) Podział na eksporterów (przedsiębiorstwa z niezerowymi przychodami z eksportu i nieeksporterów (zerowe przychody z eksportu).

Słowniczek:

Wskaźnik rentowności obrotu netto – relacja wyniku finansowego netto do przychodów ogółem *100

Wskaźnik rentowności sprzedaży – relacja wyniku na sprzedaży do przychodów ze sprzedaży *100

Płynność finansowa (III st.) - relacja aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych, przyjęta w notatce wartość referencyjna wynosi 1,2. (Wartość wymieniana przez różnych autorów, jako średnia dla całej populacji przedsiębiorstw. Może być różna w zależności od wielkości przedsiębiorstwa i jej klasyfikacji PKD).

Płynność gotówkowa (I st.) - relacja inwestycji krótkoterminowych do zobowiązań krótkoterminowych, przyjęta w notatce wartość referencyjna wynosi 0,2. (Wartość wymieniana przez różnych autorów, jako średnia dla całej populacji przedsiębiorstw. Może być różna w zależności od wielkości przedsiębiorstwa i jej klasyfikacji PKD).

Wskaźnik ogólnego zadłużenia - relacja zobowiązań i rezerw na zobowiązania do sumy aktywów wyrażona w procentach

Wskaźnik samofinansowania – relacja kapitału własnego do sumy bilansowej wyrażona w procentach

Wskaźnik zaangażowania kapitałów własnych – relacja kapitałów własnych do aktywów trwałych wyrażona w procentach

APROBOWAŁ

Michał Gradzewicz

ZATWIERDZIŁ

Jarosław T. Jakubik

www.nbp.pl

