

Narodowy Bank Polski
Departament Analiz Makroekonomicznych i Strukturalnych

**SYTUACJA W SEKTORZE PRZEDSIĘBIORSTW
W LATACH 2003-2004 W ŚWIETLE WYNIKÓW
ANKIETY ROCZNEJ NBP
SYNTEZA**

Warszawa, styczeń 2005 roku

Synteza	4
I. Charakterystyka próby	8
Struktura próby	8
Sytuacja ekonomiczna	9
Bariery rozwoju	12
Prognozy sytuacji na 2005 r.	13
II. Wpływ pozycji rynkowej na tempo rozwoju przedsiębiorstw	18
III. Wpływ akcesji do UE na kondycję oraz perspektywy rozwoju przedsiębiorstw	19
IV. Zatrudnienie i płace	22
Czynniki zmian zatrudnienia	23
Zmiana zatrudnienia oraz wydajności pracy w 2003 r.	23
Czynniki zmian zatrudnienia	23
Główny kierunek zmian zatrudnienia	26
Prognozy zatrudnienia	26
Ruch zatrudnionych	28
Czynniki kształtujące płace	29
Wpływ inflacji na płace	29
Inne czynniki kształtowania się płac	30
System regularnych podwyżek płac	31
Podstawa oczekiwań płacowych	32
Ostatnia podwyżka płac	33
Planowane podwyżki płac	33
Zróżnicowanie płac	35
Wykorzystanie outsourcingu	36
V. Procesy rozwojowo - dostosowawcze	37
Aktywność inwestycyjna	38
Bariery działalności inwestycyjnej	42
Prognozy inwestycji	46
Unia europejska a inwestycje	48
VI. Strategie cenowe	49

Zmiany cen głównego produktu _____	50
Przyczyny zmian cen głównego produktu _____	53
Częstotliwość weryfikacji cen pod kątem ich adekwatności do zmieniających się realiów __	54
Sposoby kalkulacji cen głównego produktu _____	55
Kontraktowanie cen _____	56
Reakcja przedsiębiorstwa na zmiany popytu _____	57
Akcesja Polski do Unii Europejskiej a ceny wytwarzanych produktów _____	58
Prognozy inflacji _____	58
<i>VII. Wykorzystanie kredytów bankowych i ich dostępność</i> _____	60
<i>VIII. Wrażliwość przedsiębiorstw na stopy procentowe</i> _____	71
<i>IX. Ocena polityki pieniężnej nbp</i> _____	76
<i>X. Relacje przedsiębiorstw z bankami</i> _____	79

W okresie sierpień-wrzesień 2004 r. na próbie 602 przedsiębiorstw wybranych z terenu całego kraju została przeprowadzona ankieta roczna (charakterystykę próby zawiera rozdział I).

Celem badania była ocena wybranych mechanizmów i uwarunkowań funkcjonowania przedsiębiorstw w latach 2003-2004, ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień: bariery rozwoju, relacje przedsiębiorstw z bankami, przejrzystość i zrozumienie celów polityki pieniężnej, aktywność inwestycyjna, zmiany zatrudnienia i poziom płac, mechanizmy kształtowania się cen, perspektywy rozwoju po przystąpieniu Polski do UE oraz wpływ konkurencyjności na tempo rozwoju. Respondenci przedstawili również prognozy podstawowych wskaźników ekonomicznych na 2005 r.

Badania ankietowe sektora realnego prowadzone są przez NBP od 1995 r. W latach wcześniejszych ankieta roczna wypełniana była jednak tuż po zakończeniu prac nad bilansem (w okresie od marca do maja), natomiast badanie za 2003 r. zostało opóźnione o cztery miesiące w celu wstępnej oceny wpływu akcesji Polski do UE na sytuację przedsiębiorstw we wczesnej fazie funkcjonowania Polski na wspólnym rynku. Ta zmiana przyniosła również jednak niekorzystne następstwa: dezaktualizację niektórych danych za 2003 r. oraz prognoz na 2004 r. W rezultacie część tych informacji została w opracowaniu pominięta.

Ze względu na nielosowy dobór próby i jej niezbyt dużą liczebność uzyskane dane należy traktować z pewną ostrożnością. Dlatego, aby ocenić jakość danych, w niektórych przypadkach informacje uzyskane z ankiet porównano z danymi F-01 GUS. Wyniki takich porównań świadczą pozytywnie o możliwościach wnioskowania na podstawie próby, wykazując często zbieżny kierunek zmian. Rezultaty w zakresie: mechanizmów cenowych oraz konkurencyjności przedsiębiorstw zostały dodatkowo porównane z wynikami dwóch niezależnych badań ankietowych, przeprowadzonych w wybranych krajach europejskich¹.

Należy podkreślić, że analizowane w niniejszym materiale zjawiska odbywały się w warunkach istotnie poprawiającej się sytuacji ekonomicznej w sektorze przedsiębiorstw, co wywarło znaczący wpływ na kierunek i skalę obserwowanych zmian. Wśród elementów poprawy sytuacji należy przede wszystkim wymienić: zwiększenie sprzedaży, istotną poprawę wyniku finansowego, wzrost rentowności, poprawę zdolności do spłaty zadłużenia oraz wzrost wydajności pracy.

Wyniki ankiety rocznej NBP pozwalają na sformułowanie następujących wniosków:

1. Poprawa sytuacji oraz zmniejszenie się barier zewnętrznych funkcjonowania przedsiębiorstw, w tym przede wszystkim: spadek stóp procentowych, wzrost popytu oraz wzrost optymizmu

¹ Patrz odsyłacze 2 i 4.

co do kierunku zmian sytuacji w kraju (zmniejszenie ryzyka działalności) zaowocowały wzrostem aktywności inwestycyjnej badanych przedsiębiorstw.

2. Do negatywnych zjawisk obserwowanych w 2003 r. należał pojawiający się kolejny rok z rzędu spadek wielkości zatrudnienia w ankietowanych przedsiębiorstwach. Redukcja ta była jednak niższa niż to odnotowano w poszczególnych latach okresu 1998-2001, na co wpływ miała głównie poprawa sytuacji ekonomicznej firm i wzrost popytu. O zwolnieniach pracowników decydowała najczęściej konieczność dostosowania zatrudnienia do potrzeb firmy i zmieniających się warunków rynkowych, podczas gdy w poprzednim roku najczęściej wymienianym powodem redukcji było pogorszenie sytuacji.
3. Wraz ze zmniejszaniem się roli indeksacji w kształtowaniu się płac wzrasta rola innych czynników, takich jak negocjacje indywidualne oraz wysokość płacy minimalnej. Poprawa wyników ekonomicznych firmy jest obecnie podstawowym czynnikiem tworzenia się oczekiwań płacowych. Płace zmieniają się jednak w mniejszym stopniu niż wyniki finansowe.
4. W 2005 r. można oczekiwać dalszej poprawy sytuacji, wzrostu produkcji oraz zwiększenia nakładów na środki trwałe. Czynnikiem hamującym rozwój gospodarczy będzie niska skłonność do zwiększania zatrudnienia.
5. Na perspektywy rozwoju sektora przedsiębiorstw pozytywny wpływ wywarła akcesja Polski do UE. Przed przedsiębiorstwami zarysowały się nowe możliwości rozwoju i rozszerzenia działalności. Zdolność do konkutowania na wspólnym rynku została oceniona dosyć wysoko, a obawy co do konieczności zmierzenia się z konkurentami z innych krajów akcesyjnych nie miały negatywnego wpływu na prognozy sytuacji. Odnotowano jednak takie zjawiska jak wzrost natężenia konkurencji oraz zmiany przepisów, w tym przepisów podatkowych. Mimo planów ekspansji związanej z poszerzeniem się rynków zbytu, przedsiębiorstwa nie planują z tego powodu znacząco zwiększać nakładów na środki trwałe. Zjawisko to częściowo wyjaśnia stosunkowo niewielkie zainteresowanie środkami i funduszami pomocowymi – tylko 15% respondentów skorzystało do tej pory z funduszy unijnych, a aż 60% respondentów nie ubiegało się dotąd o tego typu pomoc finansową.
6. Po okresie stopniowego wygasania presji inflacyjnej w latach wcześniejszych, w 2003 r. odnotowano jej wyraźny wzrost. Przedsiębiorstwa częściej niż w latach poprzednich zaczęły podnosić ceny, a jednocześnie rzadziej je redukowały. Główną przyczyną podwyżek był wzrost kosztów produkcji, w tym zwłaszcza podwyżka cen paliw, surowców i komponentów, a w następnej kolejności zmiany cen w firmach konkurencyjnych, zmiany popytu krajowego i kursu walutowego. Akcesja do UE, zdaniem przedsiębiorstw, miała relatywnie niewielki wpływ na poziom cen. W prognozach na 2005 r. przeważają opinie o stabilizacji poziomu inflacji, aczkolwiek odsetek prognoz wzrostu inflacji jest dwukrotnie wyższy niż w 2004 r.
7. Istnieje pewna asymetria w reakcji przedsiębiorstwa na czynniki oddziałujące na ruch cen. Zmiany kosztów produkcji mają bowiem większy wpływ, gdy ceny wyrobów muszą być pod-

niesione niż gdy mają być obniżone, natomiast spadek popytu i cen w firmach konkurencyjnych przyczyniają się częściej do spadku ceny. Oznacza to więc, że o kształtowaniu się cen decyduje przede wszystkim chęć nie zmniejszenia poziomu marży, a gdyby to nie było możliwe dominuje strategia utrzymania udziału w rynku. W 2003 r. najwięcej przedsiębiorstw kalkulowało ceny głównego produktu stosując formułę: koszt jednostkowy plus marża (zmienna lub stała). W następnej kolejności respondenci ustalali ceny przez dostosowanie do stawek firm konkurencyjnych.

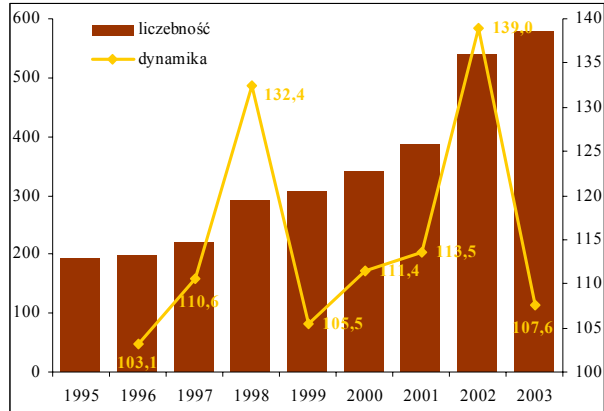
8. Maleje zapotrzebowanie na finansowanie kredytami bankowymi. Ma to związek zarówno z poprawiającą się sytuacją przedsiębiorstw, co pozwala na finansowanie działalności bieżącej i inwestycyjnej ze środków własnych, jak i z wciąż niską aktywnością inwestycyjną. Jednocześnie też rośnie problem braku zdolności kredytowej i utrzymuje się wysoki, w relacji do lat 90-tych, odsetek odmów udzielenia kredytu w grupie firm znajdujących się w gorszej sytuacji finansowej. Trudny dostęp do kredytu pozostaje wciąż jedną z poważniejszych barier działalności dla tej grupy przedsiębiorstw. Problemy z uzyskaniem kredytu mają też częściej małe przedsiębiorstwa (małe pod względem wielkości zatrudnienia) niż firmy większe. Mniejsze znaczenie, jeśli chodzi o odmowy udzielenia kredytu, mają takie czynniki, jak krótka historia kredytowa oraz branża, poza górnictwem, gdzie odsetek odmów udzielenia kredytu w 2003 r. był bardzo wysoki. Brak finansowania kredytem bankowym skutkuje nie tylko wstrzymaniem się od rozpoczynania nowych inwestycji, ale również rezygnacją lub ograniczeniem realizowanych już projektów.
9. Obserwuje się słabnące oddziaływanie poziomu stóp procentowych na sytuację przedsiębiorstw. Wzrost stóp procentowych w mniejszym stopniu może obecnie wpłynąć negatywnie na płynność przedsiębiorstw w sposób bezpośredni – np.: poprzez wzrost kosztów finansowych. Przedsiębiorstwa bardziej obawiają się skutków pośrednich, będących efektem niekorzystnego oddziaływania takich podwyżek na otoczenie, w którym działa firma. Do takich skutków respondenci zaliczyli: nasilenie się problemów u dłużników przedsiębiorstwa, i w konsekwencji wzrost trudności z egzekucją należności, oraz wahania kursów walutowych. Skutków w postaci wahań kursów obawiało się w 2004 r. znacznie więcej firm niż rok wcześniej.
10. Wśród badanych przedsiębiorstw utrzymywało się wysokie zainteresowanie polityką pieniężną prowadzoną przez NBP, czemu sprzyjał poprawiający się odbiór polityki informacyjnej banku centralnego. Przedsiębiorstwa zauważyły szczególnie poprawę dostępności informacji publikowanych przez NBP oraz, w nieco mniejszym stopniu, poprawę zrozumiałości informacji. Wg opinii dużych i średnich firm decyzje RPP w zakresie zmian stóp procentowych były dobrze przewidywalne.
11. Relacje przedsiębiorstw z bankami można określić jako długotrwałe. Cechuje je z jednej strony duża lojalność kredytobiorcy – firmy współpracują z jednym i tym samym bankiem średnio

9 lat, a ze strony banku zaś dbałość o klienta, przejawiająca się w indywidualnym podejściu w trakcie rozpatrywania wniosków kredytowych i przydzieleniu firmie stałego opiekuna. Podjęcie współpracy z wieloma bankami daje przedsiębiorstwu możliwość uzyskania lepszej pozycji negocjacyjnej w rozmowach, co stanowi jedną z najczęściej spotykanych przyczyn podjęcia takiej decyzji. Argumentem stojącym za nie dokonywaniem zmian banku kredytującego jest niewielkie zróżnicowanie oferty banków, a także brak potrzeby podjęcia takiej decyzji ze względu na wystarczającą ofertę banku, z którym firma już współpracuje.

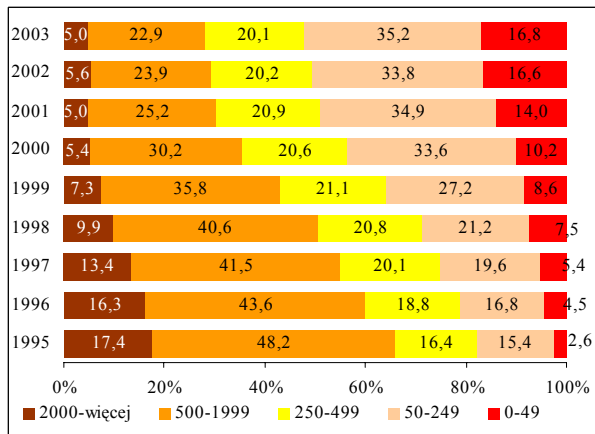
12. Ocena współpracy z bankami kredytującymi ze względu na krajową lub zagraniczną formę własności wypada na korzyść banków zagranicznych (chodzi o banki /filie/ zagraniczne działające w Polsce). Dominuje jednak pogląd, że różnice między takimi bankami są niewielkie.
13. Z punktu widzenia kredytobiorcy konsolidacja sektora bankowego wciąż jeszcze nie niesie za sobą ułatwień i poprawy relacji z bankami. Krytycznie ocenia się zarówno czas, jak i stopień trudności z uzyskaniem kredytu.
14. Pozytywnie przez kredytobiorców odbierane są zaś nowoczesne technologie bankowe, w tym bankowość elektroniczna. Mimo konieczności poniesienia pewnych kosztów dostosowawczych, respondenci doceniają nowe rozwiązania, zwłaszcza przyspieszenie procedur bankowych.

I. CHARAKTERYSTYKA PRÓBY

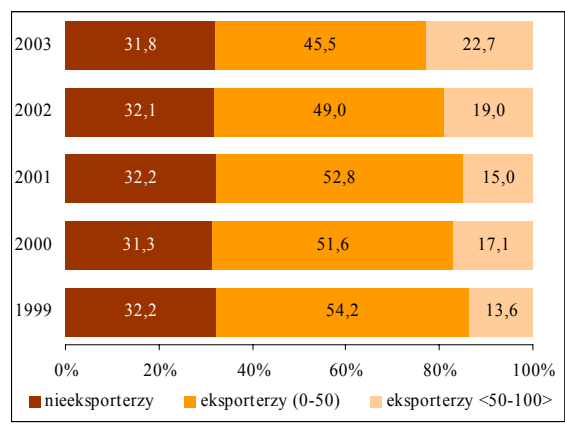
Struktura próby



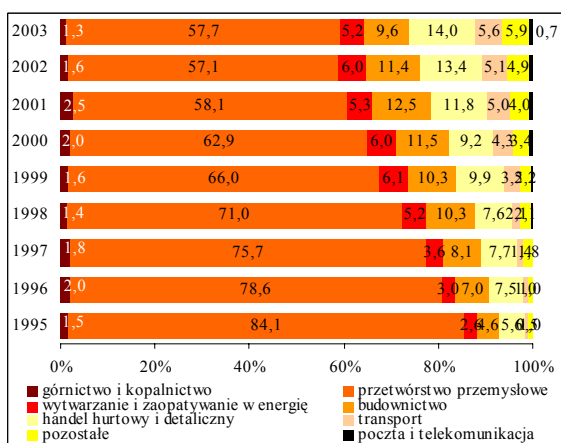
dynamika próby



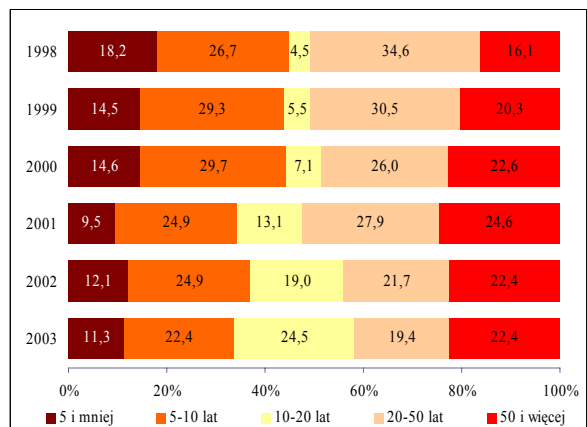
struktura wg wielkości zatrudnienia



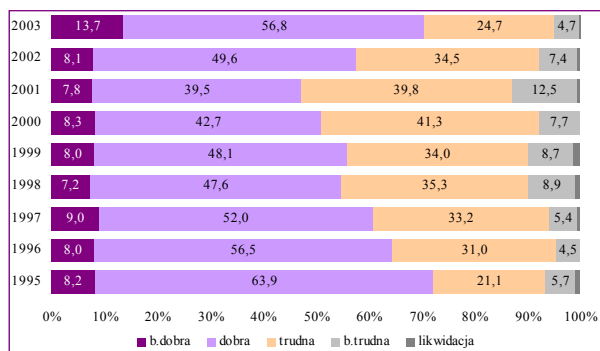
struktura wg udziału eksportu



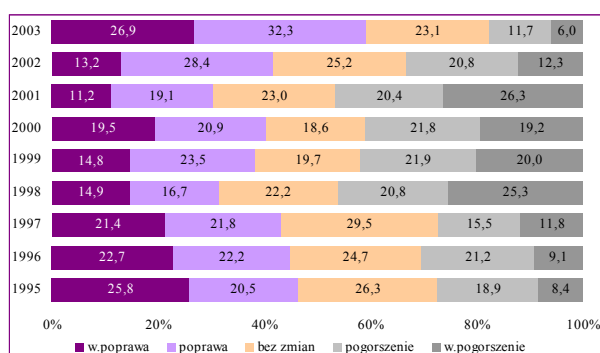
struktura wg PKD



struktura wg wieku przedsiębiorstwa



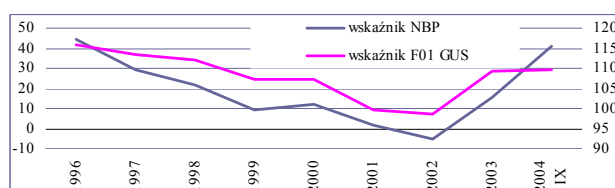
Rys. 1 Ocena sytuacji ekonomicznej



Rys. 2 Zmiany sytuacji ekonomicznej

Tab. 1 Mediana rozkładu wybranych wskaźników ekonomicznych w klasach ocen sytuacji

ocena sytuacji	dynamika przychodów	wskaźnik rentowności brutto	wskaźnik płynności III stopnia	dynamika aktywów
bardzo dobra	116,0	8,3	1,7	111,2
dobra	110,9	2,9	1,4	105,7
trudna	97,4	0,3	1,1	97,2
bardzo trudna	87,9	-12,3	0,7	83,6



Rys. 3 Wskaźnik oceny sytuacji ekonomicznej NBP (różnica sald; lewa oś) oraz wskaźnik rentowności brutto F-01 GUS (prawa oś)

W 2003 r. sytuacja w próbie wyraźnie się poprawiła. Na szczególną uwagę zasługuje wzrost, do najwyższego poziomu w całej historii badań, odsetka przedsiębiorstw oceniających swoją sytuację bardzo dobrze. Jest to o tyle istotne, że w latach 1995-2002 odsetek ten był prawie stały i wynosił średnio 8,1%, a zatem aż o 5,6 punktu proc. mniej niż w rekordowym jak dotychczas 2003 r.

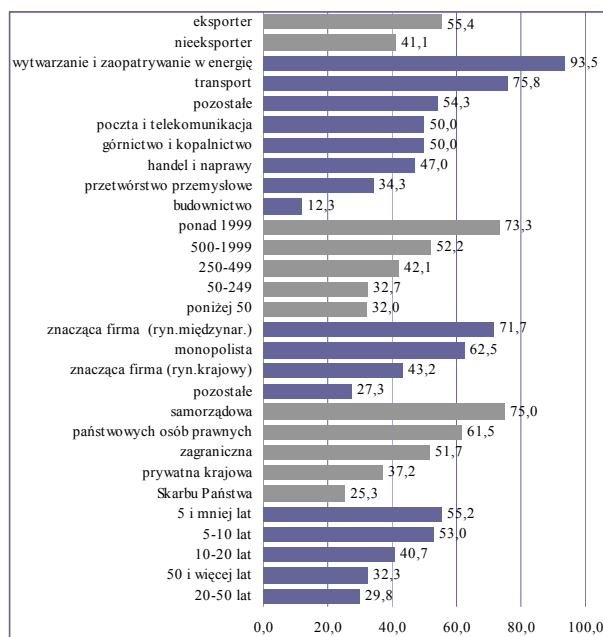
Skala poprawy sytuacji była najwyższa od 1995 r. (59,2% firm poinformowało o polepszeniu sytuacji, a tylko 17,7% o pogorszeniu).

Wraz z poprawą oceny sytuacji rosła dynamika przychodów przedsiębiorstwa. Analiza wariancji nie potwierdziła istnienia takich zależności w przypadku zmian poziomu rentowności. Można więc przypuszczać, że respondenci oceniając zmiany sytuacji swojej firmy, albo większą wagę przypisywali dynamice sprzedaży, deprecjonując tym samym zmiany rentowności, albo też dane ilościowe, zwłaszcza dane o zyskach, nie zostały w ankiecie przedstawione w pełni rzetelnie.

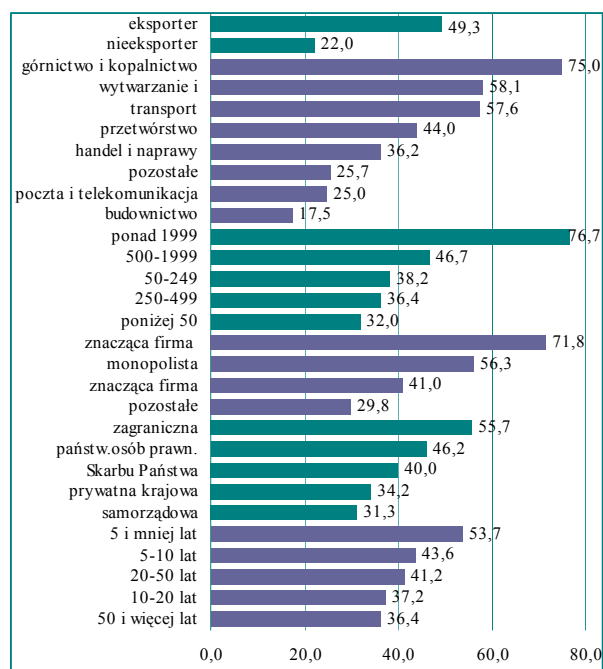
Obok podano medianę rozkładu dla wybranych wskaźników charakteryzujących sytuację ekonomiczną przedsiębiorstwa w klasach jakościowych ocen sytuacji. Różnice między klasami okazały się w przypadku każdego z wybranych wskaźników wyraźne.

Trzeba jednak podkreślić, że w każdej z tych klas znalazły się przedsiębiorstwa, które wyłącznie w oparciu o dane bilansowe zostałyby zakwalifikowane do klasy innej niż wskazują respondenci.

Wskaźnik oceny sytuacji (różnica sald) wyliczony dla próby dobrze koreluje się ze wskaźnikiem rentowności brutto obliczonym dla populacji przedsiębiorstw F-01 GUS. Wskaźnik ten ma właściwości wyprzedzające w stosunku do wskaźnika rentowności (na rysunku został przesunięty o jeden okres do przodu).



Rys. 4 Wskaźnik oceny sytuacji ekonomicznej (różnica sald) w podstawowych klasyfikacjach (wskaźnik może przyjmować wartości od 0 do 100)



Rys. 5 Wskaźnik zmian sytuacji ekonomicznej (różnica sald) w kilku podstawowych klasyfikacjach (wskaźnik może przyjmować wartości od 0 do 100)

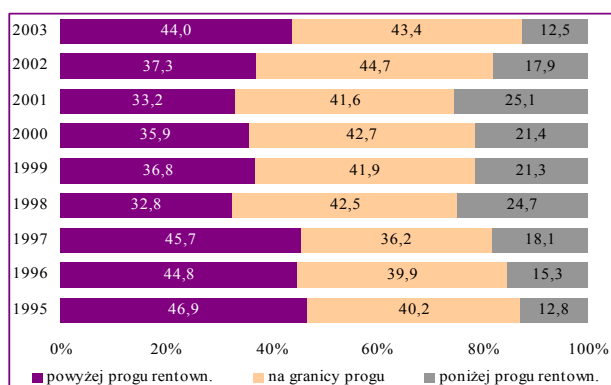
Zróznicowanie ocen sytuacji w ramach różnych klas przedstawia Rys. 4. Największe rozbieżności pojawiły się w klasyfikacji wg rodzajów działalności. Wśród sekcji najlepszą sytuacją odznaczały się branże: „Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę” oraz „Transport” (wg danych F-01 GUS najwyższą rentownością wśród branż odznacza się obecnie „Górnictwo i kopalnictwo”, a drugie miejsce zajmuje „Poczta i telekomunikacja”). Najgorzej swoją kondycję oceniły firmy budowlane (potwierdzają to dane F-01 GUS).

O sytuacji decydowała również pozycja rynkowa przedsiębiorstwa. Im była ona silniejsza, zwłaszcza na rynku międzynarodowym, tym lepsza jest jego kondycja ekonomiczna.

Zróznicowanie widoczne jest pomiędzy klasami wielkości przedsiębiorstw. Wskaźnik sytuacji w grupie najmniejszych jednostek (w firmach zatrudniających poniżej 50 osób) był ponad dwukrotnie niższy niż w grupie podmiotów największych (firmy zatrudniające ponad 1999 osób). Generalnie, im większe przedsiębiorstwo, tym lepsza jest jego kondycja ekonomiczna (potwierdzają to również dane F-01 GUS).

Duże różnice w ocenach sytuacji wystąpiły również w podziale na formy własności. Na tle pozostałych form wyróżniła się grupa firm samorządowych. Na piątym, ostatnim miejscu znalazły się zaś przedsiębiorstwa należące do Skarbu Państwa. Co ciekawe, dwie klasy sektora prywatnego zajęły zaledwie trzecie i czwarte miejsce w tym zestawieniu. Nie potwierdzają tego dane F-01; zwłaszcza w przypadku przedsiębiorstw samorządowych, które wg tych danych w 2003 r. uzyskały przedostatnią lokatę pod względem poziomu rentowności i drugą pod względem dynamiki przychodów. Wg statystyki F-01 w najlepszej sytuacji znajdowały się firmy zagraniczne. Na uwagę zasługuje również zróznicowanie ocen w zależności od wieku przedsiębiorstwa. Im młodsza firma, tym lepsza jest jej sytuacja ekonomiczna.

Na Rys. 5 znalazły się wskaźniki zmian sytuacji w poszczególnych przekrojach. W przypadku klasyfikacji wg wielkości przedsiębiorstwa, jego pozycji na rynku oraz wieku wskaźniki ocen sytuacji i skali zmian tych ocen kształtują się podobnie. Różnice pojawiają się zaś w przypadku sekcji PKD – największą poprawę odnotowano bowiem w „Górnictwie i kopalnictwie” oraz w formach własności, gdzie o poprawie sytuacji informowały najczęściej firmy zagraniczne.



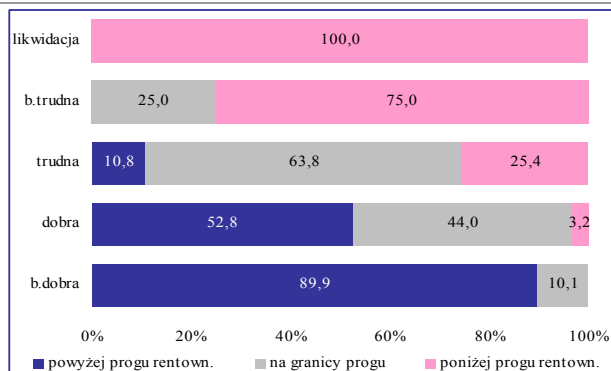
Rys. 6 Oceny poziomu rentowności operacyjnej

Mimo znaczącej poprawy sytuacji wciąż ponad połowa respondentów działała na granicy lub nawet poniżej progu rentowności – jest to jednak o 7 punktów proc. mniej niż w poprzednim roku. Poprawę rentowności zaobserwowano drugi rok z rzędu.

Pozytywnym zjawiskiem jest spadek, do najniższego poziomu w historii badań, odsetka firm działających poniżej progu (w próbie jest ich 12,5%, o 5,4 punktu proc. mniej niż rok wcześniej).

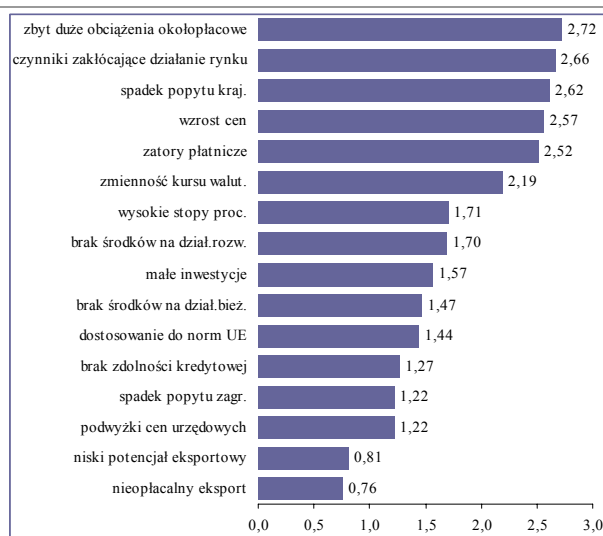
Najwyższym odsetkiem firm działających powyżej progu rentowności odznaczała się „Górnictwo i kopalnictwo” (75% firm z tej branży), najniższym – „Budownictwo” (26%).

Odsetek firm rentownych rośnie wraz ze wzrostem zatrudnienia i pozycji rynkowej (w podmiotach posiadających pozycję monopolistyczną w kraju odsetek ten wyniósł 79%).



Rys. 7 Oceny sytuacji ekonomicznej a oceny poziomu rentowności

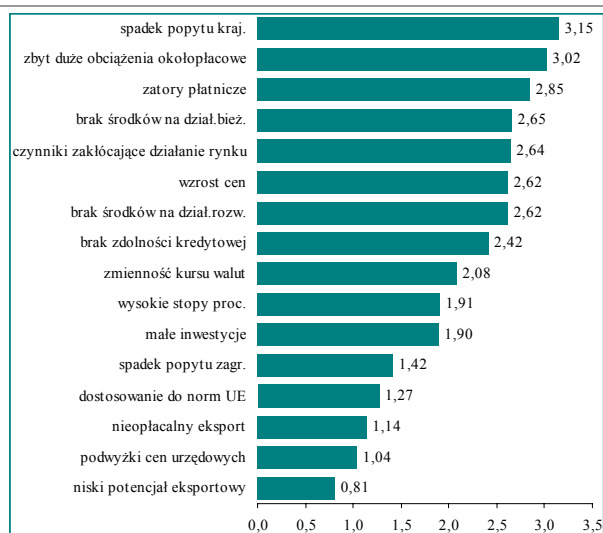
Między ocenami sytuacji a ocenami poziomu rentowności pojawiły się pewne rozbieżności. W grupie podmiotów, których sytuacja została oceniona jako przynajmniej dobra znalazły się podmioty działające na granicy, a także poniżej progu rentowności. Ta sytuacja nie jest zjawiskiem nowym, bo podobnie było w latach ubiegłych.



Rys. 8 Źródła problemów (średnia ocena znaczenia problemu może przyjmować wartości od 0 do 5 – skutek o największym znaczeniu)

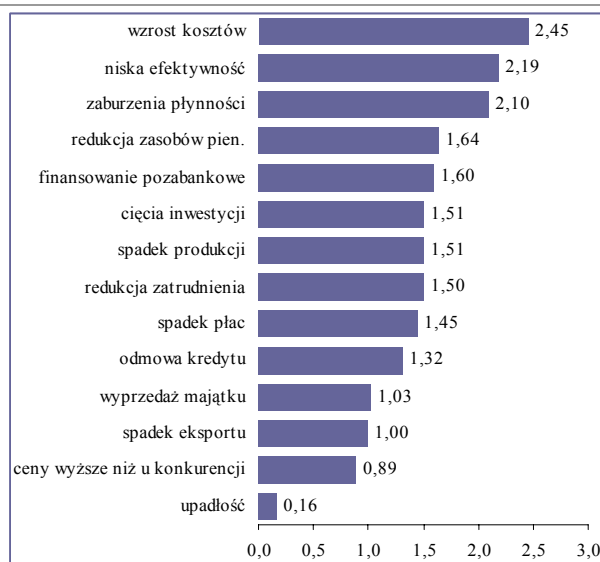
Na sytuację przedsiębiorstw w 2003 r. wpływ miało wiele czynników, z których najbardziej niekorzystne oddziaływanie okazały się mieć duże koszty okolooplacowowe, w tym składki na ZUS. W sumie aż 85% przedsiębiorstw wymieniło zbyt wysokie obciążenia na ZUS, jako jedno ze źródeł swoich trudności. W 2002 r. problemem wymienianym najczęściej był niski popyt.

Na drugim miejscu na liście problemów znalazły się czynniki zakłócające efektywne działanie rynku, tzn. monopolistyczne praktyki firm, nieuczciwa konkurencja, niejasne przepisy prawne i podatkowe oraz ich częste zmiany (81% firm zgłosiło ten problem). Na kolejnej pozycji wśród trudności znalazł się spadek popytu na rynku krajowym (75% firm zadeklarowało istnienie tego typu problemów), a następnie: trudności wywołane wzrostem cen na surowce i materiały wykorzystywane do produkcji (80% zgłoszeń) oraz zatory płatnicze (80%). Warto podkreślić, że mimo iż niski popyt wymieniano rzadziej niż wzrost cen i zatory płatnicze, to problem ten akcentowano najmocniej (aż 26% firm nadało mu najwyższą wagę).



Rys. 9 Źródła problemów w przedsiębiorstwach znajdujących się w trudnej lub bardzo trudnej sytuacji ekonomicznej (średnia ocena znaczenia problemu może przyjmować wartości od 0 do 5 – skutek o największym znaczeniu)

W grupie firm znajdujących się w trudnej lub bardzo trudnej sytuacji najbardziej dotkliwym problemem okazał się zbyt niski popyt na rynku krajowym. W dalszej kolejności wymieniano zbyt duże obciążenia okolooplacowowe, zatory płatnicze i brak środków na działalność bieżącą. Czynniki zakłócające efektywne działanie rynku przesunęły się z drugiego na piąte miejsce.

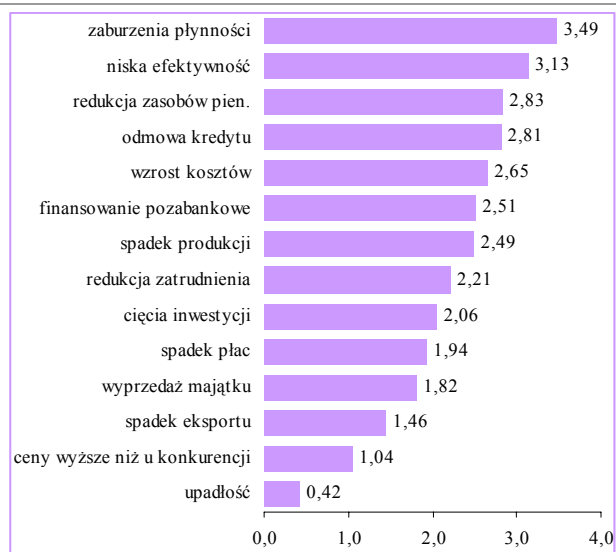


Rys. 10 Przejawy trudności gospodarczych (średnia ocena znaczenia problemu może przyjmować wartości od 0 do 5 – skutek o największym znaczeniu)

Analiza skutków wynikających z doświadczanych przez przedsiębiorstwa trudności wykazała, że najczęściej spotykanym następstwem tych problemów był wzrost kosztów jednostkowych produkcji. Taki efekt obserwowany był głównie w przedsiębiorstwach, dla których jednym z najważniejszych problemów była inflacja, spadek popytu oraz dostosowania do norm UE.

Kolejnym często wymienianym przejawem napotykanym przez respondentów trudności była niska efektywność. Ten skutek pojawiał się najczęściej wśród przedsiębiorstw, które za problem uznały brak środków na działalność rozwojową oraz brak środków na działalność bieżącą.

Na trzecim miejscu znalazły się zaburzenia płynności. Zaburzenia te odczuwały przede wszystkim przedsiębiorstwa, które borykały się z brakiem środków na działalność bieżącą oraz działalność rozwojową, jak też nie posiadały zdolności kredytowej.



Rys. 11 Przejawy trudności gospodarczych w przedsiębiorstwach będących w trudnej i bardzo trudnej sytuacji ekonomicznej (średnia ocena znaczenia problemu może przyjmować wartości od 0 do 5 – skutek o największym znaczeniu)

W przedsiębiorstwach znajdujących się w trudnej lub bardzo trudnej sytuacji najczęściej wymienianym skutkiem doświadczanych trudności były zaburzenia płynności. Na kolejnym miejscu znalazła się niska efektywność, a dalej redukcja zasobów pieniężnych, odmowa kredytu i dopiero na piątym miejscu wzrost kosztów produkcji.

Prognozy sytuacji na 2005 r. są optymistyczne. Przedsiębiorstwa planują zwiększać produkcję i oczekują dalszego wzrostu rentowności. Wiele firm widzi realne możliwości rozszerzenia rynku zbytu.

Mniej optymistycznie, chociaż znacznie lepiej niż w ciągu ostatnich czterech lat, oceniana jest sytuacja gospodarcza kraju. Wciąż więcej przedsiębiorstw widzi bowiem możliwość poprawy własnej kondycji finansowej niż poprawy sytuacji gospodarczej kraju. Niepewność i duże ryzyko działalności gospodarczej, nawet przy poprawiającym się położeniu przedsiębiorstwa, działają hamująco m.in. na jego plany inwestycyjne.

Tab. 2 Prognozy na 2005 r. – plany przedsiębiorstw (dane w %)

zmiana	kondycja firmy	produkcja	rentowność
poprawa/wzrost	30,3	38,3	27,0
bez zmian	57,9	50,1	57,3
pogorszenie/spadek	1,9	3,2	2,9
trudno powiedzieć	9,9	8,4	12,8
cała próba	100,0	100,0	100,0

Ok. 30% przedsiębiorstw w próbie oczekuje poprawy swojej sytuacji w 2005 r., w tym wzrostu produkcji spodziewa się ponad 38% firm, a wzrostu rentowności – 27%. Wśród respondentów jest bardzo niewielu pesymistów. Sytuacja może się pogorszyć zdaniem zaledwie 2% podmiotów, 3% firm liczy się z koniecznością redukcji produkcji i również 3% firm oczekuje spadku rentowności.

W relacji do 2004 r. poprawił się optymizm prognoz produkcji. Natomiast prognozy kondycji i rentowności pozostały na zbliżonym, chociaż wyraźnie dodatnim poziomie, co w roku poprzednim.

Tab. 3 Prognozy kondycji na 2005 r. a zmiany pozycji rynkowej odnotowane po akcesji do UE (dane w %)

prognozy kondycji	zmiana pozycji rynkowej po akcesji do UE		
	ekspansja	stabilizacja	utrata rynku
poprawa	49,5	27,6	16,7
bez zmian	44,1	60,8	44,4
pogorszenie	0,0	2,0	11,1
trudno powiedzieć	6,5	9,7	27,8
cała próba	100,0	100,0	100,0

Najwięcej optymizmu w prognozach własnej kondycji zawarły przedsiębiorstwa, które dzięki akcesji rozszerzają swój udział w rynku europejskim (co druga firma z tej grupy oczekuje poprawy sytuacji, wobec 28% odsetka prognoz poprawy w grupie podmiotów nie zmieniających swojego udziału pozycji rynkowej) lub przynajmniej widzą realną możliwość ekspansji w przyszłości (37% tej grupy oczekuje, że ich sytuacja poprawi się).

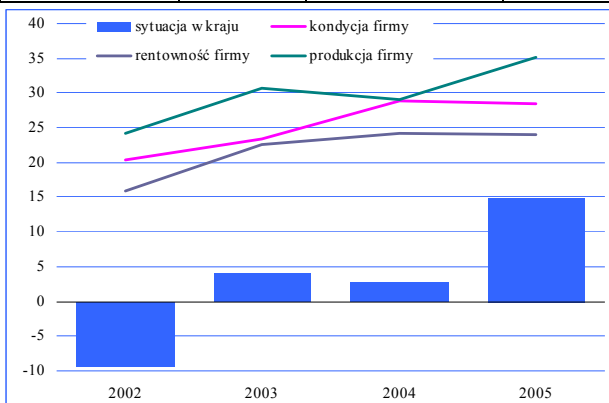
Interesujące jest, że zmiany natężenia konkurencji obserwowane na rynku po 1 maja nie miały większego wpływu na prognozy kondycji.

Tab. 4 Prognozy na 2005 r. – sytuacja w kraju i inflacja (dane w %)

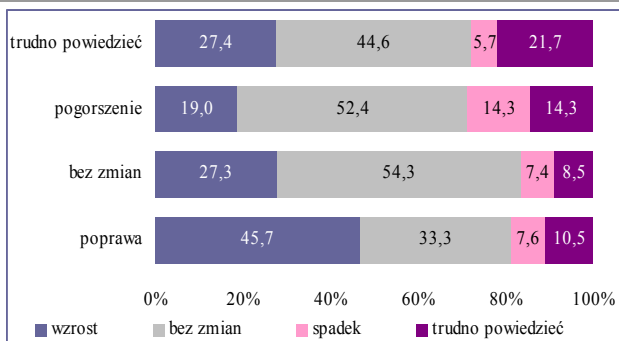
zmiana	sytuacja w kraju	zmiana	inflacja
poprawa	18,6	wzrost	10,0

Respondenci wyraźnie mniej optymistycznie oceniają zmiany sytuacji w kraju niż perspektywy

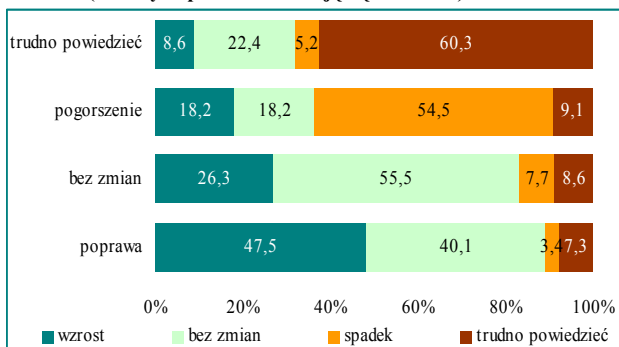
bez zmian	49,9	bez zmian	60,2
pogorszenie	3,7	spadek	8,3
trudno powiedzieć	27,8	trudno powiedzieć	21,5
cała próba	100,0	cała próba	100,0



Rys. 12 Wskaźniki prognoz (różnic sald) sytuacji w kraju, kondycji własnej firm, rentowności oraz produkcji w latach 2002-2005



Rys. 13 Prognozy sytuacji kraju (oś pionowa) a plany inwestycyjne w 2005 r. (udziały w poziomie sumują się do 100%)



Rys. 14 Prognozy własnej sytuacji (oś pionowa) a plany inwestycyjne w 2005 r. (udziały w poziomie sumują się do 100%)

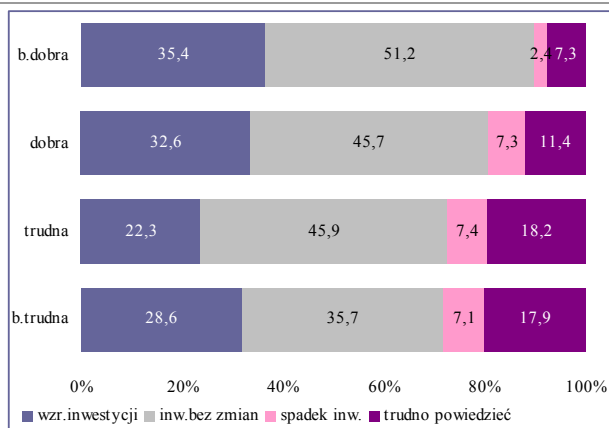
własnego rozwoju. W 2005 r. poprawy sytuacji w kraju spodziewa się bowiem tylko ok. 19% firm. Nieco więcej jest też pesymistów – 3,7%, a 28% respondentów nie ma wyrobionej opinii na ten temat. Odnotowano, że oceny sytuacji w kraju są skorelowane z prognozami poziomu rentowności, wielkości produkcji, dynamiki eksportu oraz planami inwestycyjnymi.

Podkreślenia wymaga jednak fakt, że (Rys. 12) 2005 r. oceniany jest przez respondentów znacznie bardziej optymistycznie niż lata 2002-2004. Optymizm ten ma wyraźnie pozytywny wpływ na plany dotyczące przedsiębiorstw.

Zauważmy bowiem, że jedną z konsekwencji braku optymizmu w ocenach sytuacji w kraju może być niska aktywność inwestycyjna, i odwrotnie spodziewana poprawa sytuacji gospodarczej może zachęcać do inwestowania. Potwierdza to analiza prognoz inwestycji w zależności od prognoz sytuacji w kraju. W grupie optymistów (firm oczekujących poprawy sytuacji w kraju) zwiększyć inwestycje planuje aż 46% badanych, podczas gdy w klasie podmiotów prognozujących stagnację lub pogorszenie sytuacji w kraju odsetek ten spada odpowiednio do: 27% i 19%. Wraz ze spadkiem optymizmu skłonność do inwestycji wyraźnie zatem maleje.

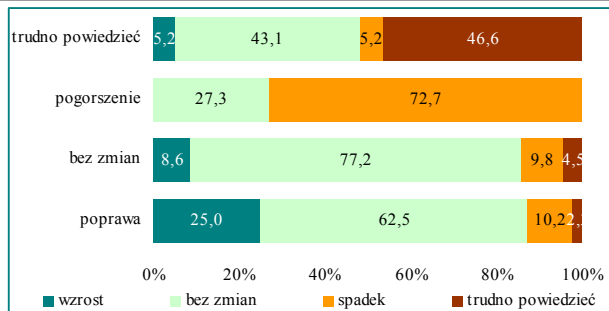
Podobne zależności widać przy analizie aktywności inwestycyjnej w kontekście przewidywań, co do kierunku zmian własnej sytuacji. Poprawa kondycji ekonomicznej wpływa bowiem dodatnio na planowane inwestycje. Można tu zauważyć jednak pewne różnice. W przypadku braku zdecydowanej opinii, co do kierunku zmian sytuacji w kraju, skłonność do zwiększania inwestycji jest bowiem nawet wyższa niż w grupie przedsiębiorstw zakładających, że sytuacja nie ulegnie zmianom. Natomiast w przypadku prognoz własnej sytuacji, niepewność wpływa istotnie negatywnie na dynamikę inwestycji – tylko niespełna

9% firm nie potrafiących ocenić kierunku zmian swojej sytuacji w 2005 r. planuje zwiększyć nakłady na inwestycje w tym roku (por. Rys. 13 i Rys. 14). Potwierdza to analiza dynamiki nakładów na środki trwałe w 2003 r. W grupie firm, w których sytuacja w 2003 r. znacząco się poprawiła mediana indeksu dynamiki wyniosła 140%, w firmach, które odczuły tylko niewielką poprawę mediana spadła do 115%, w klasie firm, w których sytuacja nie zmieniła się – indeks wyniósł 91%, a w przedsiębiorstwach, które odnotowały pogorszenie – indeks spadł do 85%.



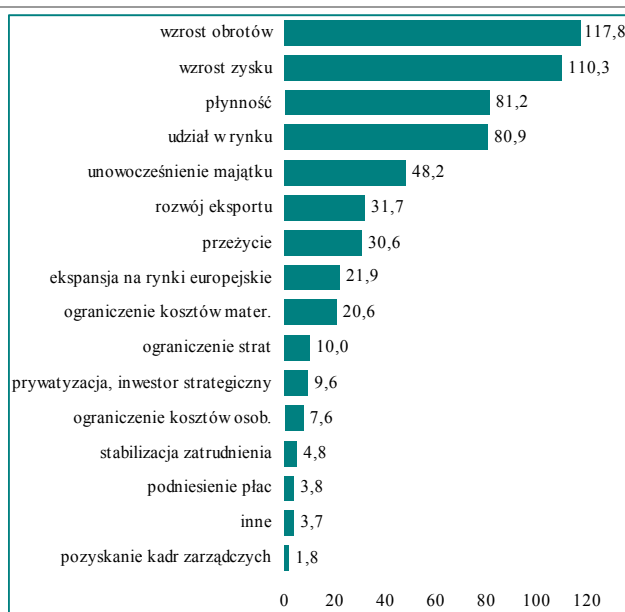
Rys. 15 Wpływ bieżącej sytuacji przedsiębiorstw (oś pionowa) na plany inwestycyjne (udziały w poziomie sumują się do 100%)

Aktywność inwestycyjna jest bardziej wrażliwa na prognozy sytuacji niż na obecną sytuację. W grupie firm znajdujących się w bardzo dobrej kondycji ok. 35% zamierza zwiększyć inwestycje w 2005 r., wobec 47,5% odsetka w grupie firm prognozujących poprawę własnej sytuacji.



Rys. 16 Wpływ przewidywanej sytuacji przedsiębiorstw (oś pionowa) na prognozy zatrudnienia (udziały w poziomie sumują się do 100%)

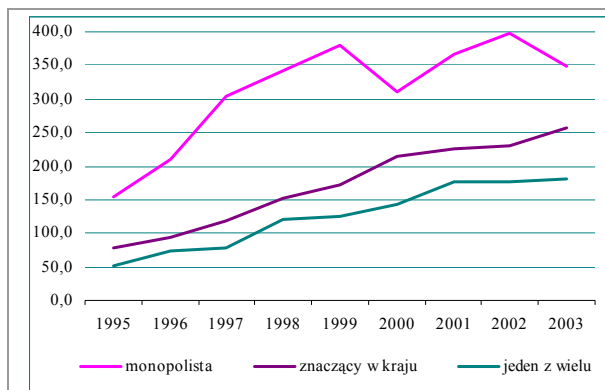
Wrażliwość planów poziomu zatrudnienia na przewidywane zmiany sytuacji w kraju jest słabsza niż w przypadku planów inwestycyjnych. Zdecydowanie większy wpływ na prognozy zatrudnienia mają procesy odbywające się wewnątrz przedsiębiorstwa, a więc kondycja firmy i jej przewidywany kierunek zmian. I tak, przypadku oczekiwanej poprawy kondycji co czwarta firma planuje zwiększyć zatrudnienia, zaś w grupie podmiotów oczekujących poprawy sytuacji w kraju odsetek respondentów zamierzających zwiększać zatrudnienie spada do 18%.



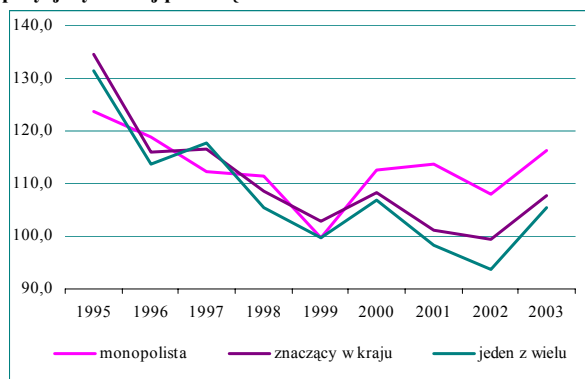
Rys. 17 Najważniejsze zadania (cele strategiczne) na lata 2004-2005 (średnia ocena znaczenia zadania może przyjmować wartości od 0 do 300)

W czołówce najczęściej wymienianych zadań strategicznych, planowanych na 2005 r., znalazło się zwiększenie obrotów i wzrost zysku, a na kolejnych pozycjach: zachowanie bieżącej płynności i wzrost lub utrzymanie obecnego udziału w rynku. Dopiero na piątym miejscu przedsiębiorstwa wymieniły unowocześnienie majątku i technologii pracy. A zatem innowacja i modernizacja nie jest dla przedsiębiorstw obecnie celem priorytetowym (w sumie 26% firm wymieniło ten cel j, wobec 51% odsetka firm uznających wzrost obrotów za jedno z najważniejszych zadań).

II. WPLYW POZYCJI RYNKOWEJ NA TEMPO ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW



Rys. 18 Mediana rozkładu produktywności przedsiębiorstw (relacji przychodów do liczby zatrudnionych) w klasyfikacji wg pozycji rynkowej przedsiębiorstwa w latach 1995-2003



Rys. 19 Mediana rozkładu nominalnej dynamiki przychodów w klasyfikacji wg pozycji rynkowej przedsiębiorstwa w latach 1995-2003 (anal.okres ub.r.=100)

Wyniki badań ankietowych sugerują istnienie **dodatniej korelacji między pozycją rynkową przedsiębiorstwa a jego tempem rozwoju**. Na zależność tę wskazują zwłaszcza duże różnice w produktywności, liczonej jako relacja przychodów rocznych do liczby zatrudnionych. Jeśli zaś chodzi o dynamikę przychodów, to silne zróżnicowanie między klasami skonstruowanymi w oparciu o pozycję rynkową ujawniło się dopiero po 1999 r., tzn. w okresie spowolnienia gospodarczego, a zatem w czasie, w którym tylko bardzo silna pozycja rynkowa umożliwia utrzymanie dodatniego tempa wzrostu.

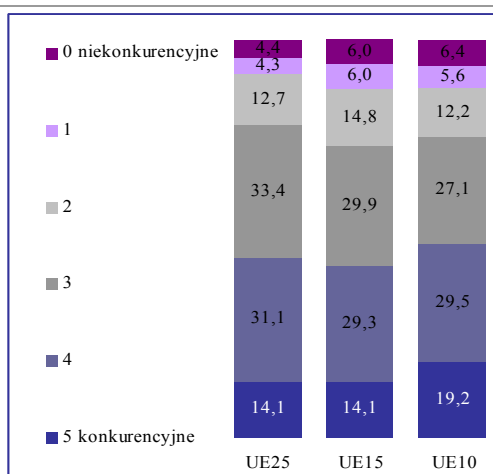
Dane z ankiety rocznej NBP zostały porównane z wynikami badań ankietowych przeprowadzonych na próbie 3300 firm pochodzących z 25 krajów w okresie transformacji². Wnioski z obu badań są zbliżone. Wyniki obu ankiet wskazują na silne dodatnie oddziaływanie pozycji rynkowej „market power” na wyniki przedsiębiorstw. Wpływ ten jest wyraźniejszy niż np.: związek między formą własności a dynamiką rozwoju (w ankiecie NBP różnice w dynamice przychodów i poziomie produktywności między sektorami własności były nieznaczne, zwłaszcza w 2003 r.). **W obu badaniach zaobserwowano relatywnie wyższe tempo rozwoju przedsiębiorstw młodych** (wg ankiety NBP różnice pogłębiały się w ostatnich dwóch latach).

Dane z ankiety rocznej NBP sugerują, że również w **2005 r. dynamika rozwoju przedsiębiorstw o najsilniejszej pozycji rynkowej będzie wyższa niż tempo rozwoju firm posiadających niewielki udział w rynku**. Największe różnice widać między grupą monopolistów a przedsiębiorstwami posiadającymi niewielki udział w rynku.

² Wyniki ankiety zostały zawarte w publikacji W.Carlin, S.Fries, M.Schaffer, P.Seabright „Competition and enterprise performance In transition economies. Evidence from a cross-country survey.”, Journal of Economic Literature.

III. WPŁYW AKCESJI DO UE NA KONDYCJĘ ORAZ PERSPEKTYWY ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW

Akcesja do UE wywarła dodatni wpływ na sytuację przedsiębiorstw w 2004 r. Ankietowane firmy wydają się być dobrze przygotowane do funkcjonowania na wspólnym rynku, dość wysoko oceniana jest również zdolność do konkurowania z produktami oferowanymi przez podmioty z krajów członkowskich. Respondenci informują, że już odczuli wzrost konkurencji na rynku. Analizy pokazują jednak, że taki wzrost nie ma negatywnego wpływu na ocenę perspektyw rozwoju. W kontekście wejścia do UE negatywnie oceniane są przede wszystkim zmiany przepisów, zwłaszcza podatkowych, ich niejasność oraz wzrost podatku VAT. I choć skutki te są przez respondentów uznawane za jedną z poważniejszych barier rozwoju, to wydaje się, że trudności wynikające ze zmiany przepisów i niejasności regulacji prawnych powinny okazać się przejściowe.



Rys. 20 Ocena stopnia konkurencyjności przedsiębiorstw na jednolitym rynku europejskim UE25, na rynkach „starych” krajów członkowskich UE15 oraz na rynkach nowych krajów członkowskich UE10 (udziały w kolumnie sumują się do 100%)

Wg opinii ankietowanych firm 45% z nich może z powodzeniem konkurować na jednolitym rynku europejskim (oceny 4 i 5, przy skali od 0 do 5), a tylko 9% nie jest obecnie w stanie dotrzymać kroku konkurencji (oceny 0 i 1). W gronie przedsiębiorstw pochodzących z nowych krajów członkowskich respondenci NBP czują się nieco bardziej konkurencyjni – 49% firm wystawiło oceny 4 lub 5. Średnia wartość ocen dla poszczególnych rynków wyniosła: 3,2 punktu (UE25), 3,1 (UE15) oraz 3,25 (UE10).

Tab. 5 Średnia ocena stopnia konkurencyjności przedsiębiorstw (skala od 0 do 5) na rynku UE 25 w podstawowych przekrojach klasyfikacyjnych

PKD	średnia	FW	średnia
wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	2,2	samorządową	1,6
handel i naprawy	2,8	Skarbu Państwa	2,9
budownictwo	2,9	państwowych osób prawnych	3,1
pozostałe	3,1	prywatna krajowa	3,2
transport	3,2	zagraniczna	3,6
przetwórstwo przemysłowe	3,4	zatrudnienie	średnia
górnictwo i kopalnictwo	3,6	poniżej 50	3,0
pozycja rynkowa	średnia	50-249	3,0
pozostałe	2,8	250-499	3,3
znacząca firma (rynek krajowy)	3,4	500-1999	3,6
znacząca firma (rynek międzynarod.)	3,8	ponad 1999	3,9
monopolista	3,9	klasa	średnia
klasa	średnia	nieinwestorzy, inwestujący na małą skalę	3,1
nieeksporterzy	2,6	inwestorzy	3,3
eksporterzy	3,5		
wiek firmy	średnia		
10-20 lat	3,1	ocena sytuacji	średnia
5-10 lat	3,2	bardzo trudna	2,5
50 i więcej lat	3,2	trudna	3,1
mniej niż 5 lat	3,4	dosyć dobra	3,2
20-50 lat	3,4	bardzo dobra	3,9

W czołówce najbardziej konkurencyjnych branż (wg własnej oceny) znalazły się: „Górnictwo i kopalnictwo” oraz „Przetwórstwo przemysłowe”. Najmniej konkurencyjne, wg własnej opinii, są przedsiębiorstwa z sekcji „Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę”.

W klasyfikacji wg wielkości zatrudnienia najbardziej konkurencyjne okazały się firmy największe, a najmniej – najmniejsze jednostki.

W klasyfikacji wg pozycji rynkowej najwyższą konkurencyjnością charakteryzują się podmioty o najsilniejszej pozycji na rynku, w tym zwłaszcza monopolisci.

Jeśli chodzi o sektor własności, to podmioty prywatne, w tym zwłaszcza firmy zagraniczne są wyraźnie bardziej konkurencyjne niż jednostki państwowe.

Różnice w poziomie konkurencyjności zarysowały się również między grupą eksporterów i nieeksporterów na korzyść pierwszej z grup.

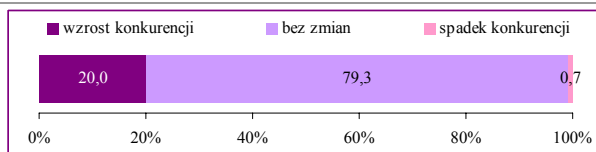
Interesujący jest brak różnic w ocenie konkurencyjności między klasami inwestorów i firm bez inwestycji (tylko 0,2 punktu na korzyść inwestorów) oraz niewielkie zróżnicowanie w zależności od wieku firmy (tylko 0,3 punktu różnica między najbardziej i najmniej konkurencyjną grupą).

Tab. 6 Rozwój przedsiębiorstw mierzony zmianą udziału produktów wysokoprzetworzonych w produkcji ogółem a ocena konkurencyjności (ocena w skali od 0 – firma niekonkurencyjna do 5)

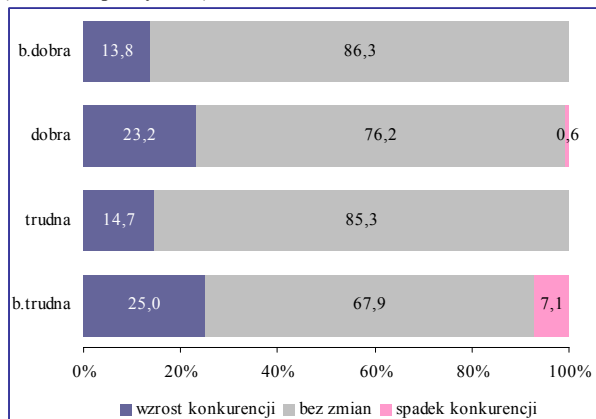
zmiana udziału produktów wysokoprzetworzonych w produkcji	udział w grupie (w %)	średnia ocena stop. konkurencyjności przedsiębiorstwa na rynku UE25
wzrost	4,2	3,7
bez zmian	42,8	3,4
spadek	0,9	3,0
nie dotyczy	52,1	3,0
cała próba	100,0	3,2

Wyniki badań ankietowych odnośnie zmian udziału produktów wysokoprzetworzonych w produkcji są obiecujące. Wskutek akcesji Polski do UE 5% firm odnotowało zmiany udziału produktów wysokoprzetworzonych w produkcji ogółem, z czego w 4% przypadków, a więc w przeważającej większości, obserwowano wzrost tego udziału.

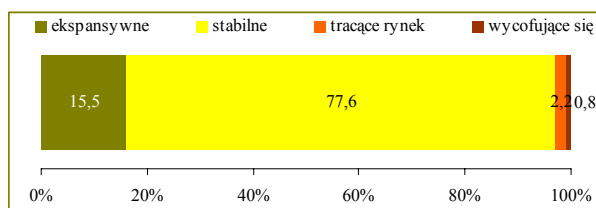
Przedsiębiorstwa zwiększające udział wysokoprzetworzonych produktów charakteryzowały się średnio wyższą konkurencyjnością niż pozostałe jednostki, zaś najniższą konkurencyjnością odznaczały się jednostki, które odnotowały spadek udziału produktów wysokoprzetworzonych. Różnice między klasami potwierdziła analiza wariancji. Rozwój



Rys. 21 Zmiany nasilenia konkurencji na rynku po akcesji do UE (struktura próby w %)



Rys. 22 Sytuacja przedsiębiorstw a zmiany nasilenia konkurencji na rynku po akcesji do UE (udziały w poziomie sumują się do 100%)



Rys. 23 Zmiany pozycji rynkowej przedsiębiorstw po akcesji do UE (struktura próby w %)

nastąpił więc głównie w firmach już konkurencyjnych.

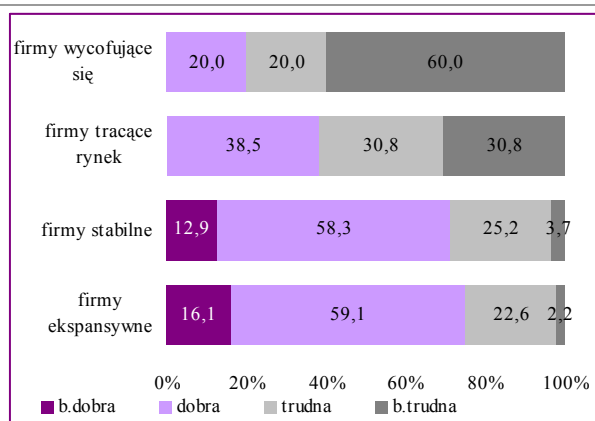
Co piąte przedsiębiorstwo w próbie informuje o zwiększeniu konkurencji na rynku, na którym działa, a zaledwie w 0,7% obserwuje się jej spadek. Wzrost konkurencji w najmniejszym stopniu był odczuwalny w przedsiębiorstwach oceniających swoją sytuację jako bardzo dobrą, co sugeruje, że przedsiębiorstwa te już przed akcesją były obecne na rynku UE. Zmiany konkurencji odczuło najwięcej przedsiębiorstw znajdujących się w bardzo trudnej sytuacji (co trzecie); najczęściej był to wzrost konkurencji.

Nasilenie konkurencji odczuły w największym stopniu firmy transportowe (36% sekcji), „Przetwórstwo przemysłowe” (21% sekcji) oraz „Handel i naprawy” (20%). Konkurencja nie zwiększyła się zaś w górnictwie (żadna z firm z tej sekcji nie zadeklarowała zmian w obszarze konkurencji).

Rzadko o takim zjawisku informowali respondenci posiadający monopolistyczną pozycję na rynku (6% grupy). Wzrost konkurencji częściej odczuwalny był przez firmy mniejsze (22% grupy firm zatrudniających od 50 do 500 osób), ale nie najmniejsze (16% grupy respondentów zatrudniających mniej niż 50 osób).

Po kilku miesiącach od daty akcesji do UE obserwuje się głównie pozytywny wpływ wejścia w strukturę UE na pozycję ankietowanych przedsiębiorstw. **Ponad 15% firm informuje o poprawie swojej pozycji rynkowej**, wykorzystywaniu powstałych możliwości ekspansji i wchodzeniu na nowe rynki zbytu, a **tylko 3% podmiotów traci rynek lub wręcz jest zmuszonych się z niego wycofać.**

W grupie przedsiębiorstw ekspansywnych przeważają firmy w dobrej i bardzo dobrej sytuacji. Podobnie jest w przypadku braku wpływu akcesji na pozycję rynkową przedsiębiorstwa – tam też dominują podmioty w przynajmniej dobrej sytuacji. W klasie podmiotów tracących rynek i wycofujących się z niego przeważają firmy w



Rys. 24 Zmiany pozycji rynkowej przedsiębiorstw po akcesji do UE (oś pionowa) a oceny sytuacji ekonomicznej (udziały w poziomie sumują się do 100%)

się z niego przeważają firmy w trudnym i bardzo trudnym położeniu. Jest to zatem nie tylko naturalne, ale i korzystne zjawisko – z rynku wypadają przedsiębiorstwa najsłabsze, a rozszerzają swoje wpływy podmioty dobre.

Największą ekspansją charakteryzują się firmy z sekcji „Przetwórstwo przemysłowe” (22% grupy) oraz „Transport” (17% grupy). W tej ostatniej sekcji spory jest jednak odsetek przedsiębiorstw tracących rynek (prawie 7% - najwięcej w próbie). **Możliwość poszerzenia rynków zbytu widzą również częściej firmy o silnej pozycji rynkowej (27% grupy uważających się za monopolistów w kraju, 24% grupy respondentów o znaczącej pozycji w kraju i w Europie).**

IV. ZATRUDNIENIE I PŁACE

Do czynników sprzyjających wzrostowi zatrudnienia (lub ograniczających jego spadek) w 2003 r. należał przede wszystkim rosnący popyt. W dalszej kolejności o zwiększaniu liczby pracowników decydowała poprawa sytuacji finansowej. Bariery hamującymi ten wzrost były wysokie podatki i niski popyt. W 2003 r. poziom zatrudnienia w ankietowanych przedsiębiorstwach nieznacznie spadł, choć tempo tego spadku było wyraźnie niższe niż w latach poprzednich.

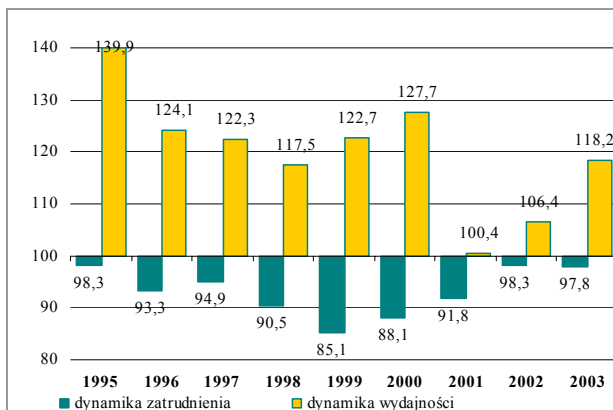
Pomimo, że przedsiębiorstwa niejednokrotnie widzą możliwość zwiększenia zatrudnienia, to rzadziej jest to widoczne w ich prognozach. W 2005 r. szanse na wzrost zatrudnienia dostrzega aż 39% respondentów, w tym jednak tylko 13% firm planuje wzrost zatrudnienia, a przy tym 10% podmiotów zamierza dokonać redukcji.

Wraz ze zmniejszaniem się roli indeksacji inflacyjnej w kształtowaniu się płac wzrosła rola innych czynników, takich jak negocjacje indywidualne oraz wysokość płacy minimalnej. Tylko ¼ przedsiębiorstw stosuje system regularnych podwyżek wynagrodzeń. Ponad połowa ankietowanych przedsiębiorstw deklaruje, że płace nie reagowały na zmianę wyników finansowych. Widoczna dla pracowników poprawa wyników ekonomicznych firmy jest jednak w opinii badanych firm podstawowym czynnikiem tworzenia się oczekiwań płacowych. W mniejszym zaś stopniu roszczenia płacowe są obecnie spowodowane inflacją.

W 2005 r. ¾ przedsiębiorstw nie planuje zmian płac realnych. Wzrost wynagrodzeń możliwy jest w ok. 10% firm, natomiast spadek – w ok. 3%.

Czynniki zmian zatrudnienia

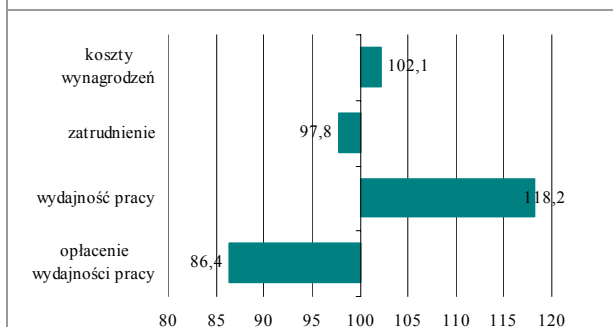
ZMIANA ZATRUDNIENIA ORAZ WYDAJNOŚCI PRACY W 2003 R.



Rys. 25 Dynamika zatrudnienia i wydajności pracy w przedsiębiorstwach, objętych badaniem NBP w kolejnych latach.

Wprawdzie dynamika zatrudnienia w ankietowanych w kolejnych latach przedsiębiorstwach była od 2000 r. rosnąca, tym niemniej samo zatrudnienie spadło także w 2003 r. (o 2%).

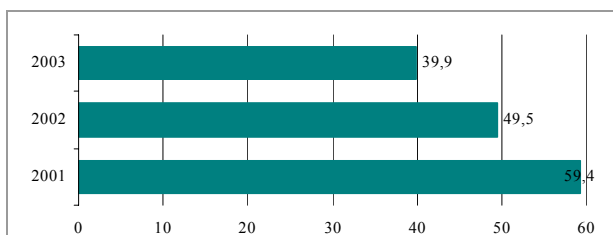
Wydajność pracy (mierzona przychodami w stosunku do zatrudnienia) rosła przez cały okres prowadzenia badań ankietowych (w 2001 r. nastąpił wyraźny spadek tempa tego wzrostu, w kolejnych dwóch latach dynamika wydajności stopniowo rosła).



Rys. 26 Dynamiki wydajności i opłacenia wydajności pracy w 2003 r. w badanej próbie.

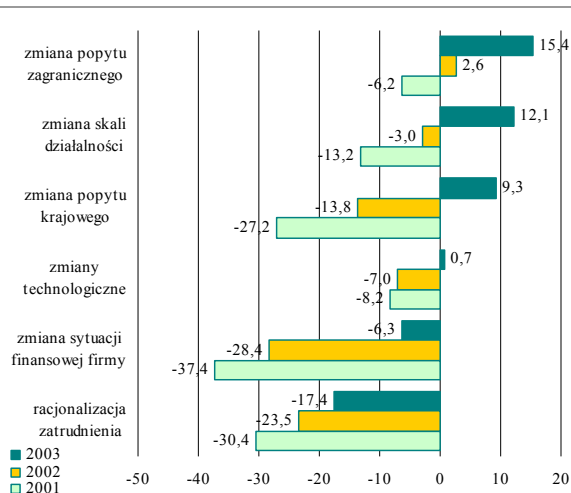
Dynamika opłacenia wydajności pracy utrzymała się w 2003 r. na niskim poziomie (86%), co było skutkiem dużo wyższego wzrostu wydajności niż kosztów wynagrodzeń.

CZYNNIKI ZMIAN ZATRUDNIENIA



Rys. 27 Uznanie konieczności redukcji zatrudnienia za jeden z pięciu zasadniczych przejawów trudności gospodarczych (odsetek odpowiedzi).

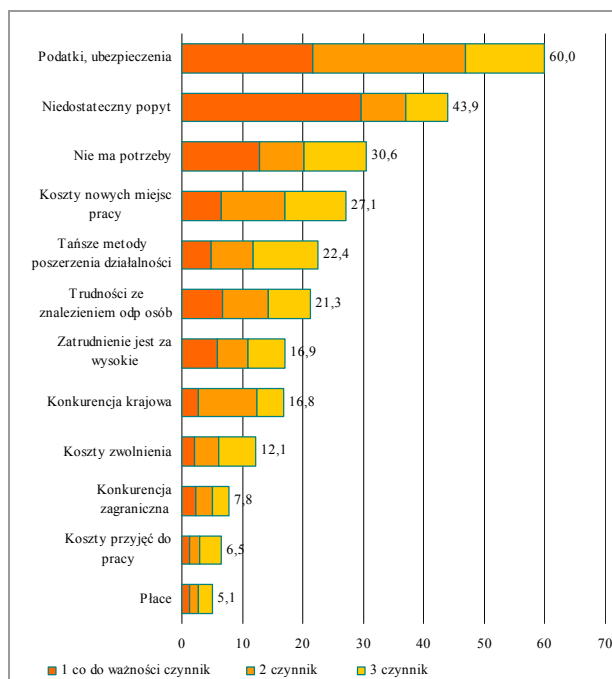
Wśród zasadniczych skutków trudności gospodarczych w 2003 r. ok. 40% ankietowanych przedsiębiorstw wymieniło konieczność redukcji zatrudnienia (odsetek ten systematycznie spada). Coraz mniej firm uznało też ten problem za pierwszoplanowy. Warto przy tym podkreślić, że po raz pierwszy od trzech lat przedsiębiorstwa za nieco bardziej istotną kwestię uznały wysokość wynagrodzeń niż poziom zatrudnienia.



Rys. 28 Czynniki zmian zatrudnienia (dane przedstawione jako różnica odsetka odpowiedzi „wpływ pozytywny czyli zwiększający zatrudnienie” i „wpływ negatywny”).

Oddziaływanie potencjalnych czynników zmian zatrudnienia nie było w 2003 r. tak jednoznaczne jak w poprzednich latach. W 2001 i 2002 r. bowiem praktycznie wszystkie czynniki częściej skutkowały spadkiem niż wzrostem zatrudnienia (poza popytem zagranicznym, który już w 2002 r. rzadziej miał negatywny niż pozytywny wpływ na poziom zatrudnienia). W 2003 r. zwiększył się pozytywny wpływ kilku czynników: przede wszystkim popytu, zwłaszcza zagranicznego. Coraz częściej przedsiębiorstwa informują o rozszerzeniu skali działalności. **Zmiany technologiczne przestały już skutkować głównie redukcją etatów.** Zmiana sytuacji finansowej oraz racjonalizacja zatrudnienia wprawdzie nadal przyczyniały się częściej do zmniejszenia liczby pracowników niż jej zwiększenia, ale to zjawisko słabnie wyraźnie z roku na rok.

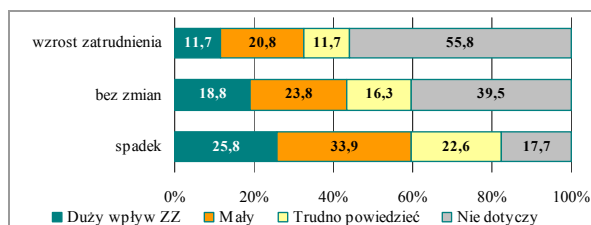
Wzrost popytu zarówno krajowego jak i zagranicznego spowodował zwiększenie zatrudnienia w 2003 r. przede wszystkim w górnictwie i w przetwórstwie przemysłowym. Zmiana sytuacji finansowej przedsiębiorstwa skutkowałą częściej wzrostem niż spadkiem zatrudnienia jedynie w górnictwie. Skalę działalności, a przy tym i zatrudnienie zwiększyły przede wszystkim firmy handlowe, zmniejszyły zaś – budowlane. Rozwój technologiczny spowodował zmniejszenie zatrudnienia jedynie w przedsiębiorstwach górniczych i energetycznych, zaś w transportowych, z sekcji „Pozostałe” oraz budowlanych – wyraźny wzrost. W całej próbie racjonalizacja zatrudnienia, a więc odpowiadający potrzebom przedsiębiorstwa dobór kadr ponad dwukrotnie częściej powodowała spadek zatrudnienia niż jego wzrost. Jednak w sekcji „Pozostałe” więcej przedsiębiorstw zwiększyło liczbę pracowników wskutek racjonalizacji.



Rys. 29 Co najbardziej ogranicza wzrost zatrudnienia (odsetek odpowiedzi)

Do czynników mających obecnie największy wpływ na ograniczenie wzrostu zatrudnienia należą wysokie podatki, niedostateczny popyt (najczęściej, przez 30% przedsiębiorstw, uznawany za pierwszoplanowy), koszty nowych miejsc pracy. Za stosunkowo niewielkie przeszkody wzrostu zatrudnienia uznane zostały problemy zbyt wysokich wynagrodzeń, kosztów przyjęć do pracy oraz zwolnień, a także konkurencja zagraniczna. **Warto zaznaczyć, że ponad 1/5 przedsiębiorstw ma kłopoty ze znalezieniem osób o odpowiednich kwalifikacjach** (7% firm uznało problemy z pozyskaniem odpowiednio wykształconej kadry za pierwszoplanowe przyczyny ograniczenia wzrostu zatrudnienia). Najwięcej przedsiębiorstw, borykających się z tego typu problemami skupia się w woj. mazowieckim oraz w regionie pñ.-wsch.

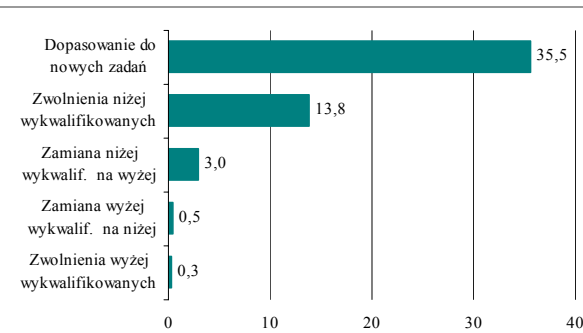
30% przedsiębiorstw nie odczuwa barier wzrostu zatrudnienia, ponieważ posiada niewykorzystane możliwości rozszerzenia działalności, natomiast 17% uważa, że zatrudnienie jest i tak za wysokie (najwięcej – w górnictwie i energetyce – po blisko 40%).



Rys. 30 Ocena wpływu ZZ na płace a prognozy zatrudnienia (odsetek odpowiedzi w klasie).

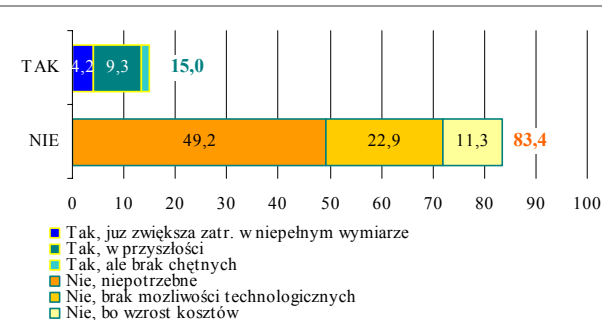
W przypadku planowanego spadku zatrudnienia odsetek firm, charakteryzujących się dużym wpływem ZZ był ponad dwa razy wyższy niż w przedsiębiorstwach prognozujących w 2005 r. wzrost liczby pracowników. W ponad połowie przypadków zwiększenie zatrudnienia jest planowane w podmiotach, w których nie ma ZZ. W takich przedsiębiorstwach prognozy redukcji zatrudnienia są cztery razy rzadsze niż prognozy wzrostu.

GŁÓWNY KIERUNEK ZMIAN ZATRUDNIENIA



Rys. 31 Główny kierunek zmian struktury zatrudnienia w 2003 r. (odsetek odpowiedzi).

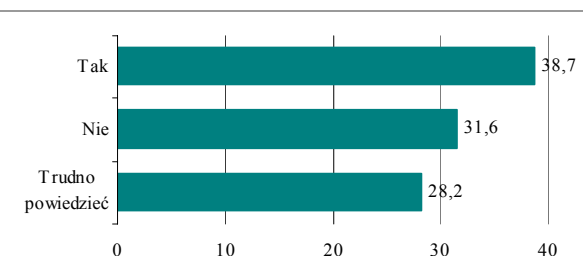
W 55% przedsiębiorstw dokonano w 2003 r. zmian struktury zatrudnienia. Taką restrukturyzację przeprowadzano przede wszystkim poprzez przystosowanie pracowników do nowych zadań. Zmiana struktury zatrudnienia wyraźnie pokazuje, że zwiększało się zapotrzebowanie na wyżej wykwalifikowanych pracowników, redukcja zatrudnienia dotyczyła głównie osób, które edukację zakończyły na niższym poziomie. Przedsiębiorstwa nie są zainteresowane ograniczaniem kosztów wynagrodzeń poprzez zatrudnianie słabiej wykształconej kadry. Nawet firmy w złej sytuacji ekonomicznej praktycznie nie stosowały ani polityki zwalniania bardziej wykwalifikowanych pracowników, ani zamiany pracowników wyżej na niżej wykształconych, czyli tańszych.



Rys. 32 Zainteresowanie wzrostem zatrudnienia w niepełnym wymiarze (odsetek odpowiedzi).

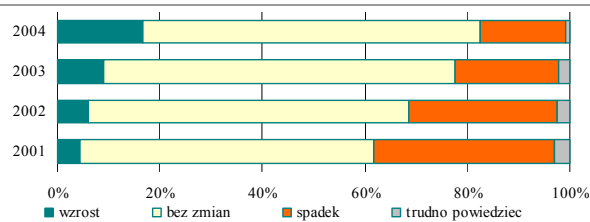
Elastyczne formy zatrudnienia w niewielkim stopniu leżą w polu zainteresowania ankietowanych firm. 15% przedsiębiorstw wyraziło chęć zwiększenia zatrudnienia w niepełnym wymiarze, z tego 2/3 myśli o takich rozwiązaniach w przyszłości, a tylko 4% wszystkich firm już obecnie zwiększa taką formę zatrudnienia. Jedynie 1,5% podmiotów nie znajduje chętnych do takiej pracy. Połowa przedsiębiorstw nie widzi potrzeby wprowadzania tego typu form pracy, 23% nie ma ku temu możliwości technologicznych i organizacyjnych. 11% zakładów obawia się kosztów, wynikających z tego typu rozwiązań.

PROGNOZY ZATRUDNIENIA



Rys. 33 Czy przedsiębiorstwo widzi możliwość zwiększenia zatrudnienia do końca 2005 r. (odsetek odpowiedzi).

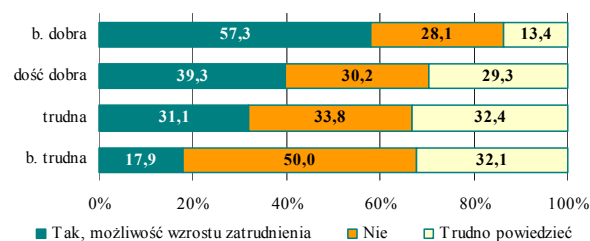
39% przedsiębiorstw w próbie widzi możliwości zwiększenia zatrudnienia w 2005 r. Same prognozy zatrudnienia na lata 2004 - 2005 są jednak sformułowane bardziej ostrożnie – mianowicie nieco ponad 16% przedsiębiorstw planuje wzrost liczby pracowników w 2004 r. (podobny odsetek prognozuje spadek p. Rys. 34). W dalszej perspektywie (tzn. dotyczącej 2005 r.) wprawdzie więcej podmiotów przewiduje zwiększać zatrudnienie niż je zmniejszać (13% wobec 10%), ale prognoz wzrostu jest znacznie mniej niż



Rys. 34 Prognozy zatrudnienia (oś pionowa – data prognozy; odsetek odpowiedzi).

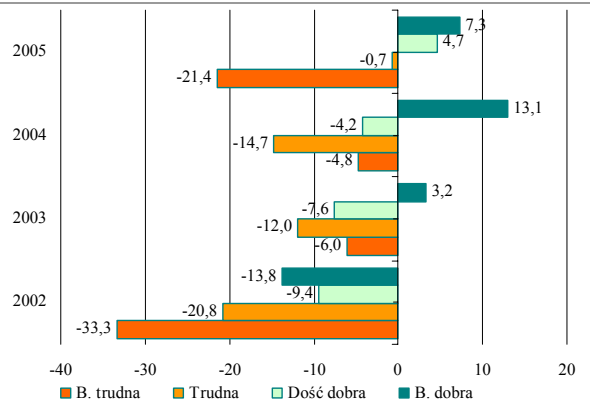
wynikałoby to z możliwości w tym zakresie, które mają przedsiębiorstwa (p. Rys. 33).

Przedsiębiorstwa, będące monopolistami ponad dwa razy rzadziej niż pozostałe firmy przewidują do końca 2005 r. możliwość wzrostu zatrudnienia. Wśród sekcji PKD zwiększenie liczby pracowników biorą pod uwagę najczęściej firmy z sekcji „Handel i naprawy” oraz „Budownictwo”. Te przedsiębiorstwa, które spodziewają się poprawy sytuacji gospodarczej w kraju prawie dwa razy częściej widzą możliwość zwiększenia zatrudnienia niż firmy, które obawiają się pogorszenia tej sytuacji.



Rys. 35 Kondycja przedsiębiorstwa a możliwość zwiększenia zatrudnienia do końca 2005 r. (odsetek odpowiedzi).

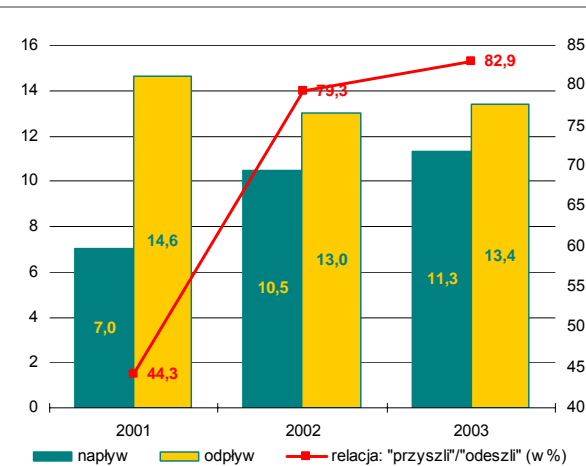
Istnieje wyraźna zależność między możliwością wzrostu liczby pracowników a sytuacją firmy. Im przedsiębiorstwo jest w lepszej kondycji, tym chętniej będzie zwiększać zatrudnienie, a także rzadziej je zmniejszać.



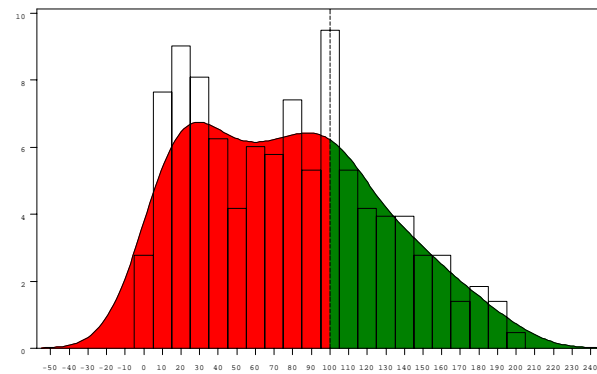
Rys. 36 Kondycja przedsiębiorstwa a prognozy zmian zatrudnienia (dane: różnica odsetka prognoz wzrostu i spadku zatrudnienia; oś pionowa – data prognozy).

W prognozach zatrudnienia na 2005 r. widać przewagę przedsiębiorstw oczekujących wzrostu liczby pracowników nad tymi, które spodziewają się spadku nie tylko w klasie firm o bardzo dobrej kondycji (jak było w poprzednich dwu latach), ale też w klasie podmiotów o nieco gorszej sytuacji. Jednocześnie jednak w grupie przedsiębiorstw najlepszych ta przewaga zmalała od zeszłego roku.

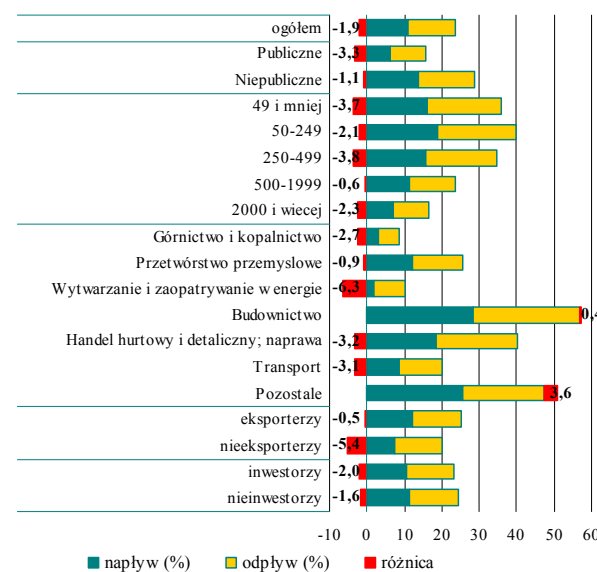
RUCH ZATRUDNIONYCH



Rys. 37 Ruch zatrudnionych w latach 2001 – 2003 („napływ” – udział nowych pracowników w zatrudnieniu końcowym - XII.2003, „odpływ” – udział pracowników, którzy odeszli w zatrudnieniu początkowym - XII.2002).



Rys. 38 Rozkład ruchu zatrudnienia (relacja liczby „przyjętych” do „zwolnionych” w %; czerwony kolor – do 100%, zielony – ponad 100%).



Rys. 39 Ruch zatrudnionych w różnych klasyfikacjach: kolor

Niewielki spadek zatrudnienia w 2003 r. w ankietowanych przedsiębiorstwach (o 2%) był skutkiem wyraźnego ruchu zatrudnionych: większego „odpływu” niż „napływu” zatrudnienia. Liczba osób przyjętych stanowiła 83% liczby tych, którzy przestali pracować, dwa lata wcześniej była to znacznie mniejsza wielkość (mniej niż połowa). O ile „napływ” zatrudnienia rośnie z roku na rok, to „odpływ” był w 2003 r. na podobnym poziomie jak w 2002 r.

Rozkład jednostkowych relacji ruchu zatrudnienia („przyjętych” do „zwolnionych” w %) pokazuje Rys. 38. W 2/3 przedsiębiorstw liczba osób nowozatrudnionych w 2003 r. była niższa niż liczba zwolnionych. Zdecydowanie więcej osób zostało przyjętych do pracy niż z niej zwolnionych (o 1/3) w przedsiębiorstwach, które w dalszym ciągu (tzn. w 2005 r.) planują powiększenie załogi. Okazuje się więc, że wzrost zatrudnienia, w firmach nie był w 2003 r. incydentalny.

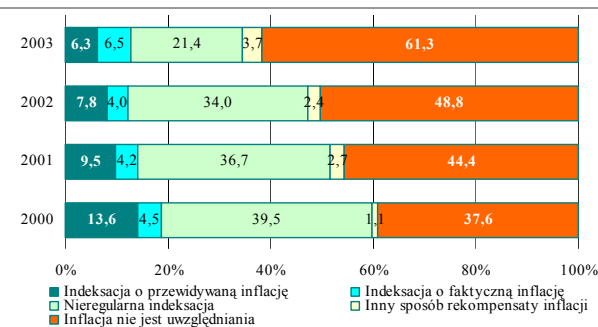
Prawidłowością jest to, że większa rotacja pracowników sprzyja wzrostowi zatrudnienia. Współczynnik korelacji liniowej pomiędzy dynamiką zatrudnienia w ciągu roku oraz zmienną charakteryzującą ruch zatrudnionych w tym samym okresie (relacja „napływu” plus „odpływu” zatrudnienia do zatrudnienia początkowego) wyniósł 0,52. W przedstawionych klasach największy ruch pracowników odnotowano w sekcjach „Budownictwo” i „Pozostałe”, jedynie tam odsetek nowoprzyjętych pracowników (w relacji do zatrudnienia z końca 2003 r.) był wyższy niż odsetek zwolnionych (w relacji do zatrudnienia z początku 2003 r.). Stosunkowo najmniejszy ruch zatrudnionych,

zielony – „napływ” pracowników (udział nowych pracowników w zatrudnieniu końcowym - XII.2003), kolor żółty – „odpływ pracowników” (udział pracowników, którzy odeszli w zatrudnieniu początkowym - XII.2002), kolor czerwony – różnica tych udziałów wraz z danymi liczbowymi

zarówno w sensie przyjęć, jak i zwolnień był w górnictwie i przedsiębiorstwach energetycznych. Relatywnie więcej pracowników zmieniało miejsca pracy w firmach mniejszych niż większych. Większa rotacja pracowników wystąpiła także w sektorze prywatnym niż w publicznym. W klasyfikacji wg pozycji rynkowej tylko przedsiębiorstwa o ugruntowanym statusie w kraju i UE przyjęły więcej pracowników niż zwolniły, najslabiej wypadły firmy o znaczącej, ale nie monopolistycznej pozycji w Polsce (przyjęci to jedynie 70% zwolnionych).

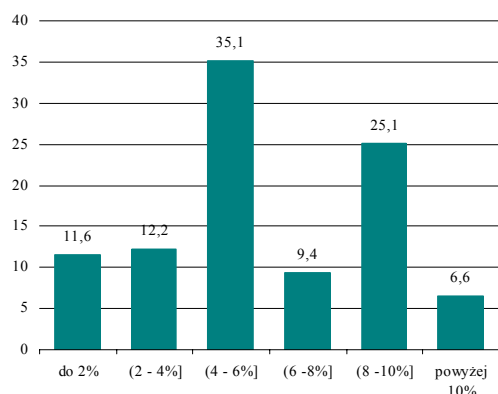
Czynniki kształtujące płace

WPLYW INFLACJI NA PŁACE



Rys. 40 Wpływ inflacji na płace (odsetek odpowiedzi).

Płace w badanych przedsiębiorstwach z roku na rok coraz słabiej reagowały na inflację (indeksacja). Jedynie 13% respondentów zadeklarowało, że regularnie uwzględniało w 2003 r. inflację („z góry” bądź „z dołu”) przy ustalaniu wysokości wynagrodzeń. Ponad 60% nie brało w ogóle pod uwagę inflacji w swojej polityce płac.

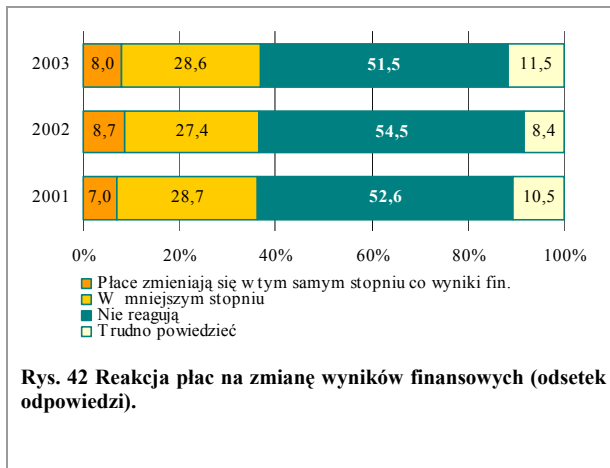


Rys. 41 Rozkład odpowiedzi, dotyczących poziomu inflacji w skali roku, od którego przedsiębiorstwo jest skłonne podnieść płace (odsetek odpowiedzi).

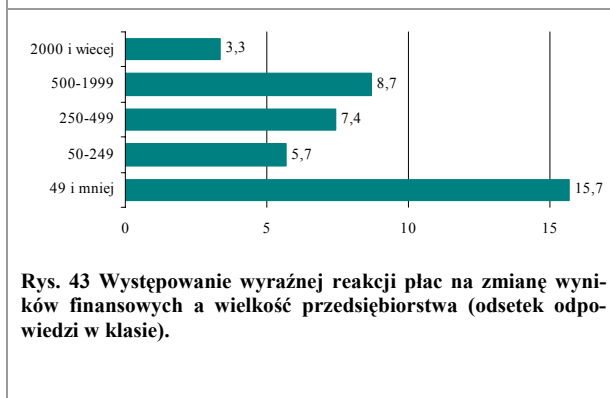
Za progowy poziom inflacji dla podwyżki wynagrodzeń (tzn. najniższy poziom inflacji w skali roku, przy którym przedsiębiorstwo byłoby skłonne podnieść płace) badane firmy najczęściej uznają poziom ok. 5% (w drugiej kolejności ok. 10%). Średnia odpowiedzi, dotyczących progu inflacji wyniosła 6,6% (mediana – 5%). Prawie ¼ przedsiębiorstw deklaruje, że są gotowe podnieść wynagrodzenia przy inflacji 4% lub niższej.

Wśród sekcji PKD progowy poziom inflacji najwyżej ustawiły przedsiębiorstwa budowlane i handlowe (średnia ok. 8%).

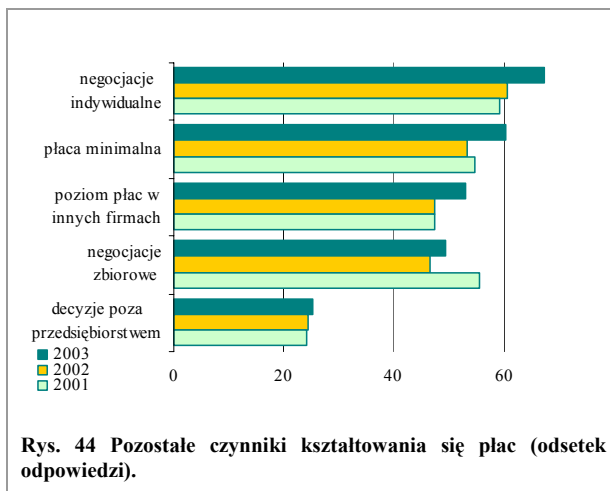
INNE CZYNNIKI KSZTAŁTOWANIA SIĘ PŁAC



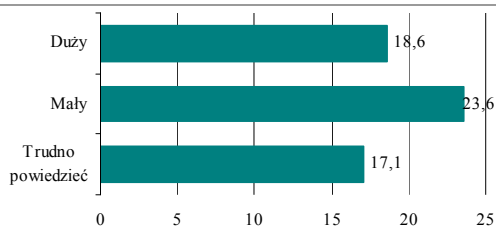
Ponad połowa ankietowanych deklaruwała, że płace nie reagowały na zmianę wyników finansowych firm i ta sytuacja zmieniła się tylko w niewielkim stopniu w stosunku do lat poprzednich. W 37% przedsiębiorstw wynagrodzenia zmieniały się wraz z sytuacją finansową firmy, w większości jednak w mniejszym stopniu niż wyniki ekonomiczne.



Na zmianę wyników finansowych najsilniej reagowały płace w przedsiębiorstwach najmniejszych, a najslabiej w firmach największych.

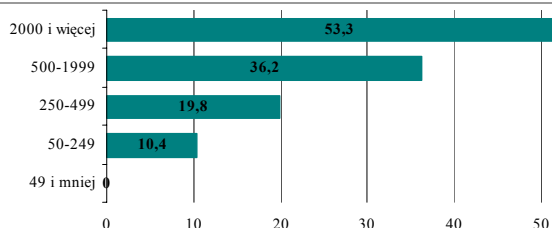


Jednocześnie ze zmniejszeniem roli inflacji w kształtowaniu się płac zwiększyła się waga innych czynników. Wśród nich największy wpływ na wynagrodzenia miały negocjacje indywidualne oraz wysokość płacy minimalnej. W swojej polityce płacowej firmy często brały pod uwagę poziom płac w innych przedsiębiorstwach.



Rys. 45 Wpływ Związków Zawodowych na kształtowanie się płac w firmie (odsetek odpowiedzi).

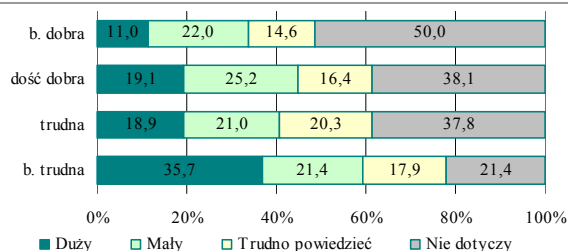
Duże znaczenie Związków Zawodowych w określaniu poziomu wynagrodzeń deklaruje mniej niż 1/5 przedsiębiorstw. Więcej, bo blisko ¼ określa ten wpływ jako niewielki. W ok. 40% firm nie ma działających Związków Zawodowych.



Rys. 46 Duży wpływ Związków Zawodowych na kształtowanie się płac w firmie a wielkość przedsiębiorstwa (odsetek odpowiedzi w klasie).

Istnieje wyraźna zależność między wpływem ZZ na kształtowanie się płac a wielkością przedsiębiorstwa.

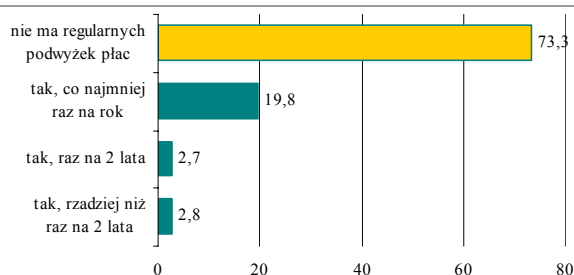
Ponadto duży wpływ ZZ na kształtowanie się płac najczęściej zgłaszały przedsiębiorstwa transportowe (ponad 1/3 z nich).



Rys. 47 Kondycja przedsiębiorstwa a wpływ Związków Zawodowych na kształtowanie się płac w firmie (odsetek odpowiedzi w grupie).

Największy wpływ na płace miały ZZ w przedsiębiorstwach o najtrudniejszej sytuacji ekonomicznej, natomiast najmniejszy – te w najlepszej.

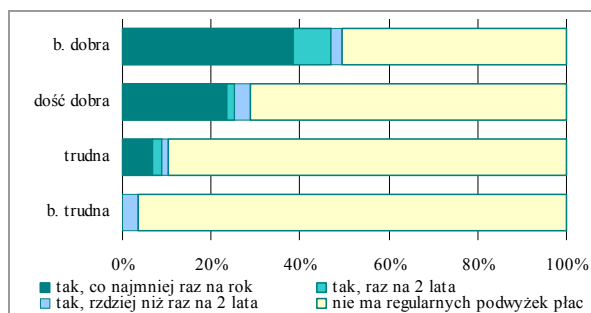
SYSTEM REGULARNYCH PODWYŻEK PŁAC



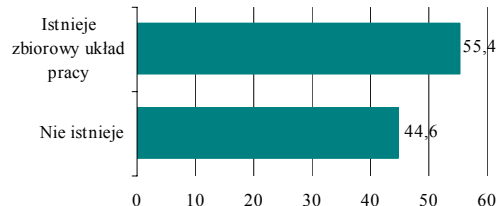
Rys. 48 System regularnych podwyżek płac (odsetek odpowiedzi).

Tylko ¼ przedsiębiorstw stosuje system regularnych podwyżek wynagrodzeń, w tym 1/5 dokonuje takich podwyżek co najmniej raz na rok. Częściej systematyczne podwyżki płac są przeprowadzane w firmach, gdzie są jasno sprecyzowane reguły awansowania (w 37% z nich, podczas gdy tylko w 18% przedsiębiorstw, które nie posiadają widocznego systemu awansu).

Bardzo wyraźna jest zależność systematyczności regulacji płac od kondycji przedsiębiorstwa. Połowa firm w bardzo dobrej sytuacji stosuje regularne podwyżki wynagrodzeń (najczęściej co najmniej raz na rok).



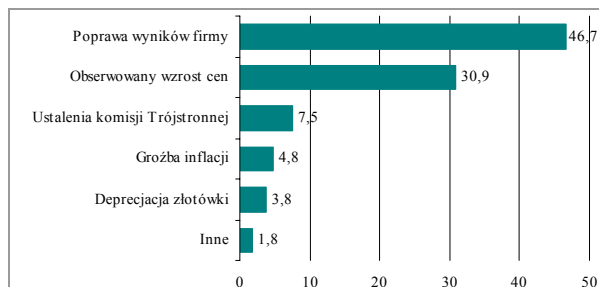
Rys. 49 System regularnych podwyżek płac a kondycja firmy.



Rys. 50 Istnienie zbiorowego układu pracy, kształtującego wysokość płac (odsetek odpowiedzi).

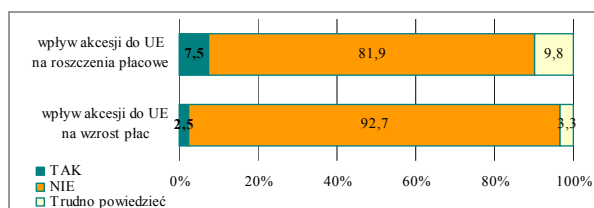
W ponad połowie badanych przedsiębiorstw obowiązuje zbiorowy układ pracy, mający wpływ na kształtowanie się płac. Prawie wyłącznie są to umowy zawierane na szczeblu przedsiębiorstwa, a nie w skali branży (czy to w regionie, czy w kraju).

PODSTAWA OCZEKIWAŃ PŁACOWYCH



Rys. 51 Podstawowy czynnik powstania oczekiwań płacowych

W opinii ankieterów podstawowym czynnikiem tworzenia się oczekiwań płacowych jest widoczna dla pracowników poprawa wyników ekonomicznych firmy (blisko połowa odpowiedzi). Zaobserwowana inflacja jest główną przyczyną powstawania nacisków płacowych w prawie 1/3 przedsiębiorstw (przewidywana w 5%).

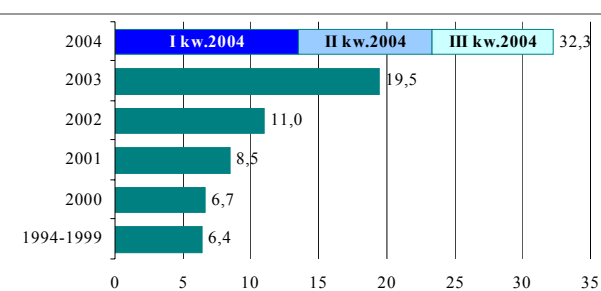


Rys. 52 Wpływ akcesji do UE a nasilenie presji płacowej i wzrost wynagrodzeń

Do września 2004 r. przedsiębiorstwa rzadko obserwowały nasilenie się roszczeń płacowych z powodu przystąpienia do UE (7,5%). Jeszcze rzadziej odnotowywały wzrost wynagrodzeń jako skutek akcesji.

Najczęściej wzrost nacisków płacowych, spowodowanych akcesją do UE, odnotowały podmioty z sekcji „Handel i naprawa” oraz „Transport” (po ok. 11-12%). Choć roszczenia skoncentrowały się przede wszystkim w województwach zachodnich, to takich podwyżek częściej dokonywały przedsiębiorstwa z regionów wschodnich oraz z woj. mazowieckiego i zachodnio-pomorskiego.

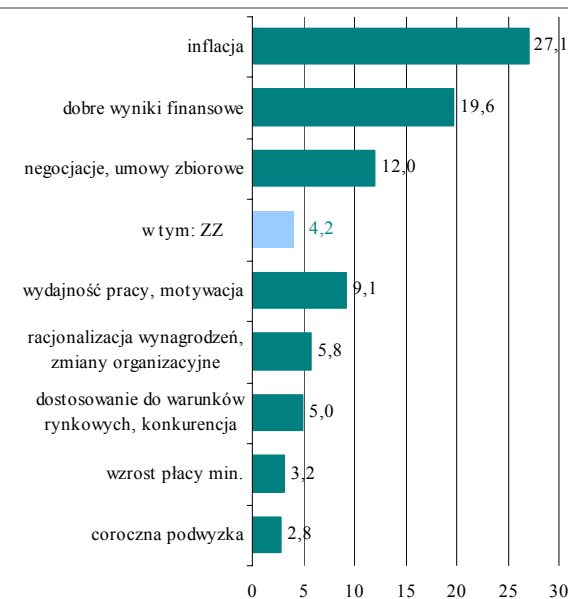
OSTATNIA PODWYŻKA PŁAC



Rys. 53 Ostatnia podwyżka płac (kiedy? – odsetek odpowiedzi).

Około 1/3 przedsiębiorstw podniosło płace w pierwszych trzech kwartałach 2004 r., z tego ponad 40% w I kwartale. Ponad 1/5 wszystkich podmiotów dokonało ostatniej podwyżki wynagrodzeń 3 lub więcej lat temu. Tylko nieznacznie więcej niż połowa firm zrealizowała ostatnią podwyżkę w latach 2003 - 2004.

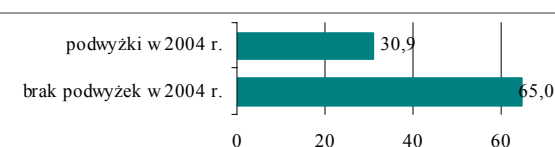
W 2004 r. częściej podnosiły wynagrodzenia przedsiębiorstwa prywatne niż publiczne (41% wobec 33%), natomiast wśród sekcji PKD – zdecydowanie najczęściej „Górnictwo i kopalnictwo”.



Rys. 54 Uzasadnienie ostatniej podwyżki płac (odsetek odpowiedzi).

Inflacja i dobre wyniki finansowe firmy to najczęstsze uzasadnienia ostatnich podwyżek wynagrodzeń. Tylko w 12% następowały one w wyniku negocjacji czy umów zbiorowych. Mniej niż 10% przedsiębiorstw wzrost płac traktowała jako czynnik motywacyjny, czy też związany z wydajnością pracy.

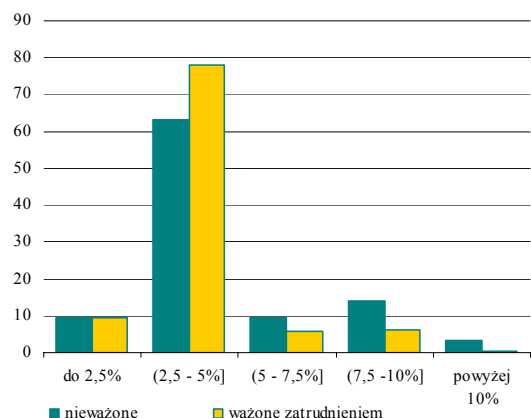
PLANOWANE PODWYŻKI PŁAC



Rys. 55 Planowane podwyżki płac w 2004 r. (odsetek odpowiedzi).

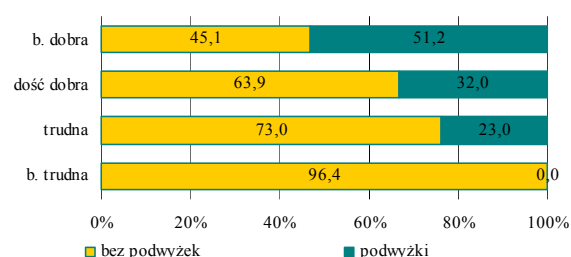
Wprawdzie 30% przedsiębiorstw planowało w IV kwartale 2004 r. dokonać podwyżek płac, ale jednocześnie tylko niecałe 10% zgłosiło zamiar zwiększenia realnej płacy w tym okresie.

Najwięcej firm planowało podwyżki płac w sekcji „Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię” (prawie 60%), najmniej – w budownictwie (18%).



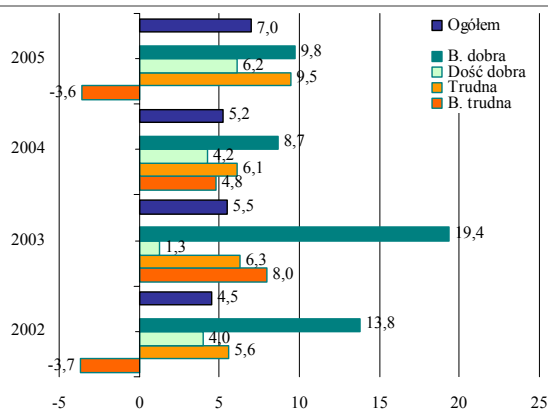
Rys. 56 Rozkład planowanych podwyżek płac (kolor żółty – rozkład ważony zatrudnieniem)

Rozkład wysokości planowanych podwyżek wynagrodzeń pokazuje rys. 56. Średnia tego rozkładu wynosi 4,9% (mediana 4,1%), średnia ważona zatrudnieniem 3,9% (mediana 3,2%). Blisko 90% planowanych podwyżek płac, przy uwzględnieniu wielkości przedsiębiorstwa, to podwyżki do 5%. Wyższe wzrosty są przewidywane raczej w mniejszych firmach, więc ich wpływ na całą próbę jest niewielki.



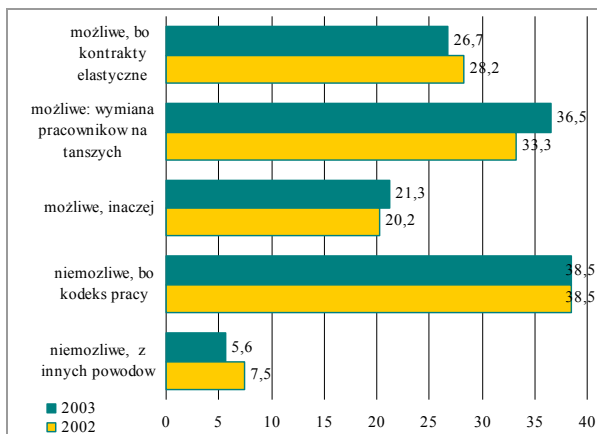
Rys. 57 Kondycja przedsiębiorstwa a plany wzrostu wynagrodzeń (odsetek odpowiedzi).

Podwyżki wynagrodzeń są przewidywane przede wszystkim w przedsiębiorstwach, które na nie stać. Plany zwiększenia płac są wyraźnie skorelowane z kondycją ekonomiczną firmy.

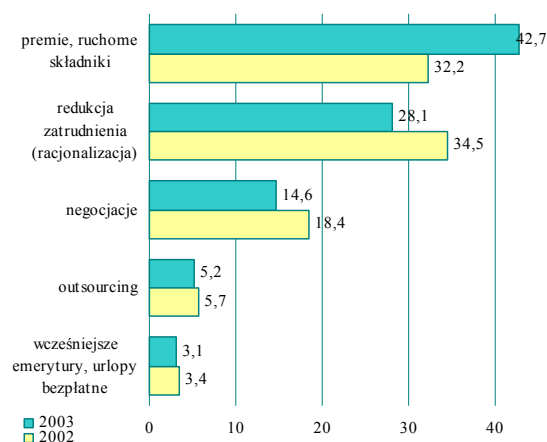


Rys. 58 Kondycja przedsiębiorstwa a prognozy zmian płac realnych (dane: różnica odsetka prognoz wzrostu i spadku płac; oś pionowa – data prognozy).

W 2005 r. ¼ przedsiębiorstw nie planuje zmian płac realnych. Wzrostu spodziewa się ok. 10%, natomiast spadku ok. 3%. W przedsiębiorstwach o bardzo złej kondycji ekonomicznej prognoz zwiększenia wynagrodzeń jest jednak mniej niż ich redukcji (należy jednak pamiętać, że podmiotów bardzo źle oceniających swoją sytuację gospodarczą jest w badanej próbie niewiele – mniej niż 5%). Przewaga zapowiedzi wzrostu płac nad ich spadkiem jest nieco wyższa niż w poprzednim roku. Wśród najlepiej sobie radzących przedsiębiorstw taka przewaga jest jednak mniejsza niż 2-3 lata temu.



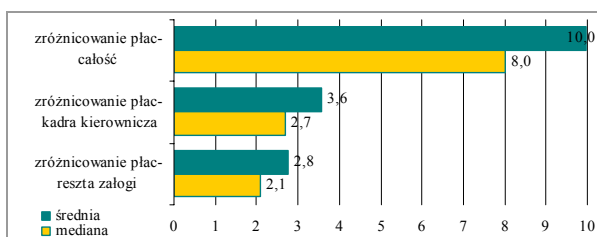
Rys. 59 Możliwości zmniejszenia kosztów płacowych (odsetek odpowiedzi).



Rys. 60 Inne możliwości redukcji kosztów płacowych (odsetek tych przedsiębiorstw, które uwzględniły możliwość „inne” – p. Rys. 59)

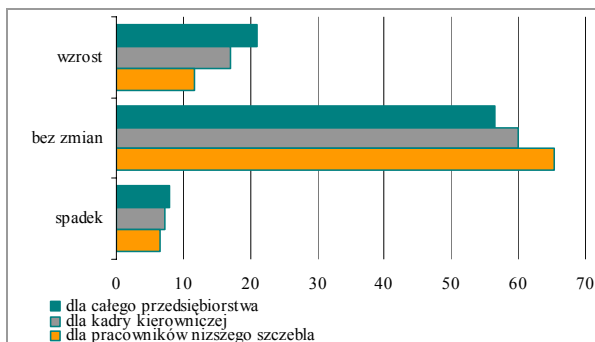
Możliwości zmniejszania kosztów płacowych nie zmieniły się istotnie od poprzedniego roku. Wprawdzie przedsiębiorstwa raczej zamierzają opierać się na wyżej wykształconej kadrze (p. Rys. 31), niż zamieniać ją na słabiej wykwalifikowaną, ale tańszą, tym niemniej ponad 1/3 firm widzi w razie potrzeby możliwości zmniejszenia kosztów płacowych poprzez wymianę pracowników na tańszych. Ponad 1/4 ma możliwości zmniejszenia tych kosztów, ponieważ kontrakty płacowe są elastyczne. 1/5 przedsiębiorstw może te koszty redukować w inny sposób (p. Rys. 60), najczęściej poprzez zmniejszanie premii, ruchomych składników wynagrodzeń, redukcję zatrudnienia oraz negocjacje płacowe.

ZRÓŻNICOWANIE PŁAC



Rys. 61 Zróżnicowanie płac w przedsiębiorstwie (relacja najwyższego wynagrodzenia do najniższego w odpowiednich grupach).

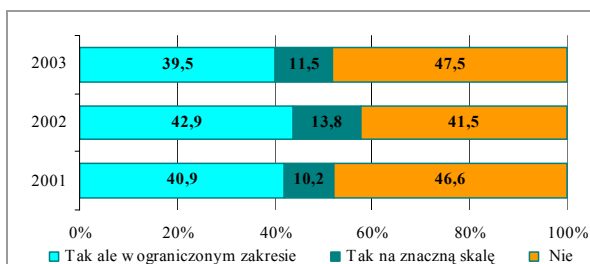
Różnice płac w przedsiębiorstwach są znaczne, przeciętnie najwyższe wynagrodzenie jest 10-krotnie większe od najniższego (to zróżnicowanie nie jest większe niż w innych krajach). Ta dysproporcja dotyczy przede wszystkim płac kadry kierowniczej i pozostałych pracowników. Zróżnicowanie wynagrodzeń jest większe w grupie pracowników wyższego szczebla (kadry kierowniczej i specjalistów) niż dla reszty załogi (pracowników średniego i niższego szczebla). Najbardziej wyraźnie widać je w przedsiębiorstwach dużych.



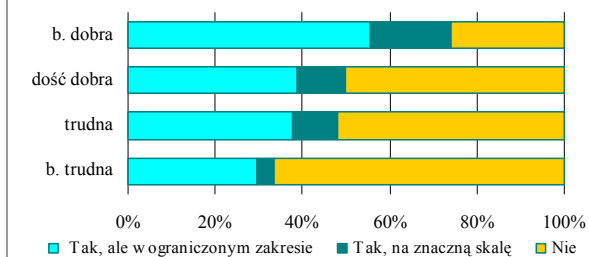
Rys. 62 Zmiana zróżnicowania płac w ciągu ostatnich 2 lat.

Ponad połowa przedsiębiorstw nie zwiększyła rozpiętości płac w ostatnich dwu latach. Niewielki odsetek przedsiębiorstw sygnalizuje spadek zróżnicowania wynagrodzeń w tym okresie (ok. 7-8%). Zróżnicowanie płac wzrosło bardziej dla pracowników wyższego szczebla niż średniego lub niższego.

WYKORZYSTANIE OUTSOURCINGU



Rys. 63 Wykorzystanie outsourcingu

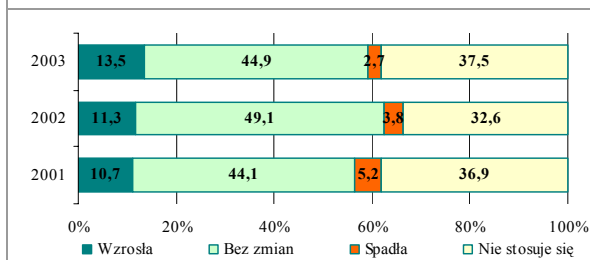


Rys. 64 Kondycja przedsiębiorstwa a wykorzystanie outsourcingu.

Outsourcing wykorzystywała w 2003 r. nadal ponad połowa przedsiębiorstw (najczęściej w ograniczonym zakresie), ale jego rola nieco zmniejszyła się od 2002 r.

Na większą skalę niż inne podmioty wykorzystują outsourcing najczęściej przedsiębiorstwa duże, z sekcji „Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię”, widzące dobre perspektywy rozwoju zarówno swojego, jak i kraju.

W im lepszej sytuacji jest przedsiębiorstwa, tym częściej posiłkuje się outsourcingiem



Rys. 65 Zmiana roli usług obcych.

W ostatnich dwu latach zanotowano niewielki wzrost roli usług obcych, w tym outsourcingu..

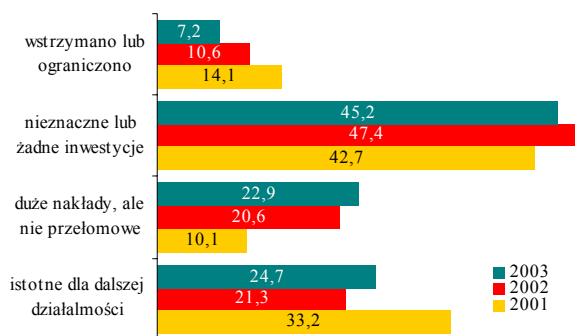
V. PROCESY ROZWOJOWO - DOSTOSOWAWCZE

W 2003 r. do grupy inwestorów zaliczały się przede wszystkim podmioty, które oceniły swoją sytuację w 2003 r. dobrze, oraz odczuły pozytywne zmiany ekonomiczne w stosunku do 2002 r. Ta pozytywna zmiana sytuacji ekonomicznej badanych przedsiębiorstw zaowocowała wzrostem odsetka inwestorów w grupie przedsiębiorstw biorących udział w badaniu ankietowym NBP, jak i większą dynamiką nakładów inwestycyjnych. Na wzrost aktywności inwestycyjnej respondentów miały też wpływ zmniejszające się bariery inwestowania, w tym przede wszystkim spadek stóp procentowych.

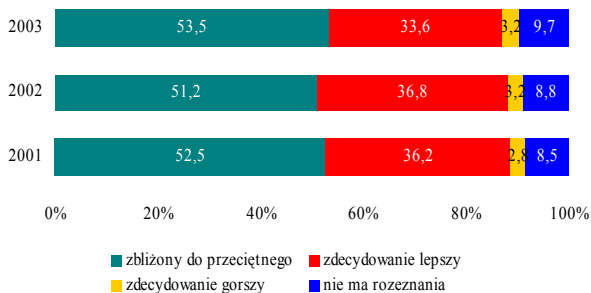
Prognozy na lata 2004-2005 sugerowały dalszy wzrost wielkości nakładów na środki trwałe. W porównaniu do prognoz uzyskanych w poprzednich edycjach badania można było zauważyć, że z roku na rok skłonność respondentów do inwestowania rosła.

Akcesja Polski do Unii Europejskiej nie spowodowała masowego zwiększenia inwestycji związanych z dopasowaniem do warunków unijnych. W większości przypadków takie działania zostały podjęte wcześniej.

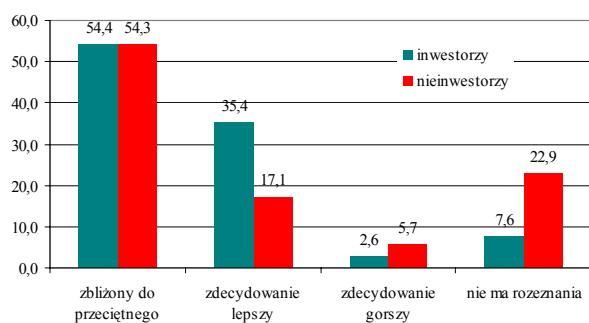
Aktywność inwestycyjna



Rys. 66 Ocena intensywności procesów inwestycyjnych w latach 2001-2003 (struktura próby w %)



Rys. 67 Ocena poziomu technologicznego badanych przedsiębiorstw w latach 2001-2003 (oś pozioma - odsetek przedsiębiorstw).



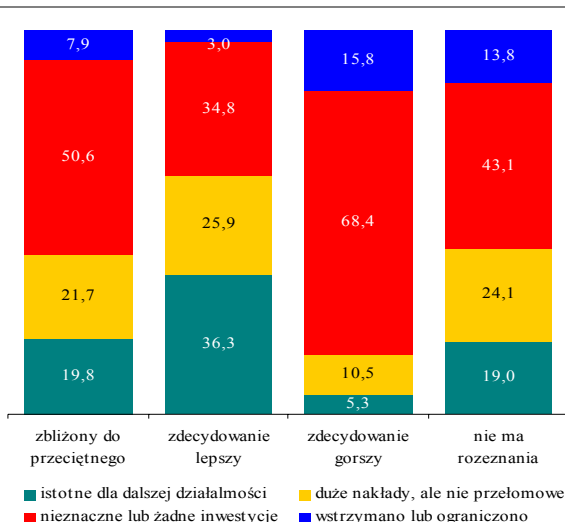
Rys. 68 Ocena poziomu technologicznego podmiotu w klasach inwestorów i nieinwestorów.

Ocena procesów inwestycyjnych badanych przedsiębiorstw wskazywała na niewielkie ożywienie w tym obszarze.

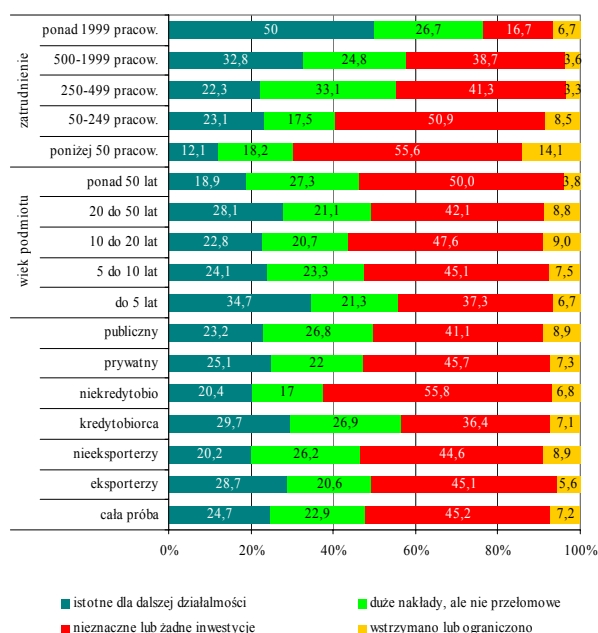
Odsetek firm, które informowały o przeprowadzeniu istotnych inwestycji dla dalszego działania podmiotu oraz procent deklaracji o dokonaniu dużych inwestycji, ale o mniejszym znaczeniu dla firmy wzrósł w 2003 r. w relacji do 2002 r. o 5,7 punktu proc. (było to o 4,3 punktu więcej niż 2001 r.) i wyniósł 47,6%. Jednocześnie obserwowano systematyczny spadek odsetka przedsiębiorstw, które rezygnują lub przynajmniej ograniczają rozpoczęte projekty.

Ożywienie działalności inwestycyjnej nie przełożyło się na poprawę poziomu technologicznego w ankietowanych przedsiębiorstwach. Poziom ten został oceniony nawet nieco gorzej niż w roku poprzednim (miał miejsce 3 punktowy spadek odsetka firm deklarujących uzyskanie lepszego poziomu technologicznego niż przeciętna w branży).

Stało się tak pomimo istnienia wyraźnej zależności między aktywnością inwestycyjną a oceną poziomu technologicznego (dwukrotnie więcej inwestorów niż nieinwestorów oceniło swoje technologie jako zdecydowanie lepsze niż w przedsiębiorstwach o podobnym profilu działania). Można zatem wnioskować, że podjęte inwestycje służyły głównie odtworzeniu majątku, rzadziej zaś jego unowocześnieniu.



Rys. 69 Ocena poziomu technologicznego na tle branży (oś pozioma) a intensywność procesów inwestycyjnych w przedsiębiorstwie (oś pionowa)



Rys. 70 Intensywność procesów inwestycyjnych w podziale na wybrane kategorie klasyfikujące.

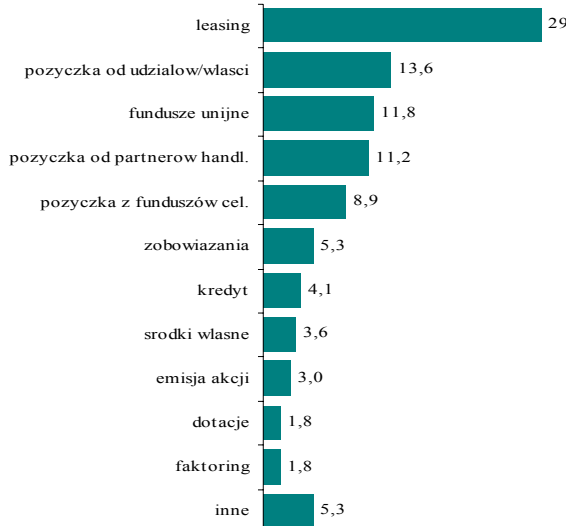
Analizę wpływu intensywności działań inwestycyjnych na poziom technologiczny przedsiębiorstw prezentuje Rys. 69. Potwierdza on wyraźną zależność między obiema kategoriami. W grupie firm dysponujących najbardziej zaawansowanymi technologiami odsetek firm realizujących w 2003 r. duże inwestycje był najwyższy i wyniósł ponad 62%. Natomiast respondenci, którzy oceniają poziom swoich technologii jako zdecydowanie gorszy niż średnia w branży w większości przeprowadzili tylko nieznaczne inwestycje lub w ogóle nie podjęli żadnych działań.

Zróznicowanie aktywności inwestycyjnej w próbie jest dosyć duże. Z analizy danych w podstawowych klasyfikacjach wynika, że **najsilniejszy wpływ na intensywność procesów inwestycyjnych wywarła wielkość przedsiębiorstwa**, mierzona poziomem zatrudnienia. Zasadniczo, im większa firma, tym większe prawdopodobieństwo, że w 2003 r. przeprowadziła istotne ze swego punktu widzenia inwestycje.

Ponadto zaobserwowano, że intensywność procesów inwestycyjnych była większa u podmiotów, które eksportują produkowane towary oraz korzystają z kredytów długoterminowych, niż u pozostałych jednostek.

Odnotowano również **większą intensywność procesów inwestycyjnych w przypadku podmiotów najmłodszych** (do 5 lat – blisko 35% dokonało istotnych, a 21% dużych inwestycji) niż w przypadku starszych firm. Może to wynikać z faktu, że najmłodsze firmy potrzebują dużych inwestycji w celu osiągnięcia poziomu technologicznego starszych podmiotów. Z kolei podmioty o długiej tradycji mogą nie dokonywać kluczowych inwestycji, a jedynie takie, które mają na celu unowocześnienie lub modernizację majątku trwałego. Stąd znacznie mniejszy (o co najmniej 10 pkt. proc.) odsetek

	<p>podmiotów informujących o dokonaniu istotnych inwestycji.</p> <p>Badania nie wykazały dużego zróżnicowania między grupami w klasach form własności i sekcji PKD.</p>															
<p>Wykres słupkowy przedstawiający aktywność inwestycyjną w 2003 r. w zależności od pozycji rynkowej przedsiębiorstwa. Oś pionowa przedstawia cztery kategorie: 'jeden z wielu', 'znaczący producent krajowy', 'monopolista w kraju' oraz 'znaczący producent krajowy i zagraniczny'. Oś pozioma przedstawia odsetek inwestorów od 0% do 100%. Legenda: nieinwestorzy (niebieski), inwestorzy (czerwony).</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Pozycja rynkowa</th> <th>nieinwestorzy (%)</th> <th>inwestorzy (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>jeden z wielu</td> <td>19,0</td> <td>81,0</td> </tr> <tr> <td>znaczący producent krajowy</td> <td>15,7</td> <td>84,3</td> </tr> <tr> <td>monopolista w kraju</td> <td>0,0</td> <td>100,0</td> </tr> <tr> <td>znaczący producent krajowy i zagraniczny</td> <td>10,9</td> <td>89,1</td> </tr> </tbody> </table> <p>Rys. 71 Pozycja rynkowa przedsiębiorstw (oś pionowa) a aktywność inwestycyjna w 2003 r. (liczby w poziomie sumują się do 100%)</p>	Pozycja rynkowa	nieinwestorzy (%)	inwestorzy (%)	jeden z wielu	19,0	81,0	znaczący producent krajowy	15,7	84,3	monopolista w kraju	0,0	100,0	znaczący producent krajowy i zagraniczny	10,9	89,1	<p>Z analizy danych wynika, że pozycja rynkowa przedsiębiorstwa nie determinuje decyzji inwestycyjnych (odsetek inwestorów w żadnej z grup skonstruowanych w oparciu o pozycję rynkową przedsiębiorstwa nie spadł w 2003 r. poniżej 80%). Jednakże im większa jest konkurencja na rynku, na którym działa firma, tym mniejszy jest odsetek inwestorów. W grupie ankietowanych monopolistów, każda firma prowadziła w 2003 r. działalność inwestycyjną.</p>
Pozycja rynkowa	nieinwestorzy (%)	inwestorzy (%)														
jeden z wielu	19,0	81,0														
znaczący producent krajowy	15,7	84,3														
monopolista w kraju	0,0	100,0														
znaczący producent krajowy i zagraniczny	10,9	89,1														
<p>Wykres słupkowy przedstawiający intensywność działalności inwestycyjnej w 2003 r. w zależności od pozycji rynkowej przedsiębiorstwa. Oś pionowa przedstawia cztery kategorie: 'jeden z wielu', 'znaczący producent krajowy', 'monopolista w kraju' oraz 'znaczący producent krajowy i zagraniczny'. Oś pozioma przedstawia odsetek inwestorów od 0% do 100%. Legenda: duzi inwestorzy (niebieski), mali inwestorzy (czerwony).</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Pozycja rynkowa</th> <th>duzi inwestorzy (%)</th> <th>mali inwestorzy (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>jeden z wielu</td> <td>36,8</td> <td>63,2</td> </tr> <tr> <td>znaczący producent krajowy</td> <td>55,4</td> <td>44,6</td> </tr> <tr> <td>monopolista w kraju</td> <td>68,8</td> <td>31,3</td> </tr> <tr> <td>znaczący producent krajowy i zagraniczny</td> <td>58,2</td> <td>41,8</td> </tr> </tbody> </table> <p>Rys. 72 Pozycja rynkowa przedsiębiorstw (oś pionowa) w grupie podmiotów a intensywność działalności inwestycyjnej w 2003 r.</p>	Pozycja rynkowa	duzi inwestorzy (%)	mali inwestorzy (%)	jeden z wielu	36,8	63,2	znaczący producent krajowy	55,4	44,6	monopolista w kraju	68,8	31,3	znaczący producent krajowy i zagraniczny	58,2	41,8	<p>W 2003 r. duzi inwestorzy kwalifikowali się głównie z grupy monopolistów, znaczących producentów krajowych lub znaczących producentów krajowych i zagranicznych. Z kolei mali inwestorzy to najczęściej podmioty działające na rykach wielu konkurujących ze sobą firm. Poziom konkurencji na rynku, na którym działa respondent miał zatem ujemny wpływ na wielkość inwestycji.</p>
Pozycja rynkowa	duzi inwestorzy (%)	mali inwestorzy (%)														
jeden z wielu	36,8	63,2														
znaczący producent krajowy	55,4	44,6														
monopolista w kraju	68,8	31,3														
znaczący producent krajowy i zagraniczny	58,2	41,8														

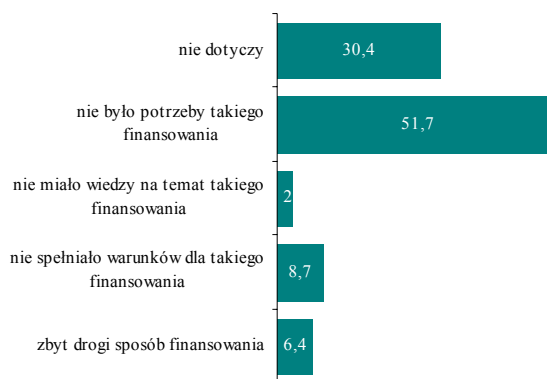


Rys. 73 Źródła pozabankowego finansowania inwestycji (respondenci mogli wskazać więcej niż jedno źródło finansowania; z tego powodu wielkości te nie sumują się do 100%).

Na statystykę dynamiki nakładów inwestycyjnych wpływ mogło mieć wykorzystanie leasingu jako alternatywy dla finansowania inwestycji. Z tego źródła finansowania inwestycji korzysta blisko 10% badanej populacji, co stanowi jedną trzecią respondentów korzystających z pozabankowych źródeł finansowania inwestycji. **Ponieważ wielkość leasingu operacyjnego w podmiocie nie jest wykazywana w sprawozdaniu o nakładach inwestycyjnych**, nie zwiększa ona wielkości nakładów inwestycyjnych³. Tak, więc wykorzystanie leasingu operacyjnego przez przedsiębiorstwa może zaniżyć statystykę nakładów na środki trwałe w gospodarce.

Z leasingu jako pozabankowej formy finansowania inwestycji korzystali przede wszystkim eksporterzy oraz podmioty o średniej wielkości pod względem zatrudnienia.

Nie korzystali natomiast respondenci, którzy swoją sytuację określali jako bardzo trudną oraz określający ją jako bardzo dobrą (środki własne tych podmiotów były wystarczające do prowadzenia działań inwestycyjnych).

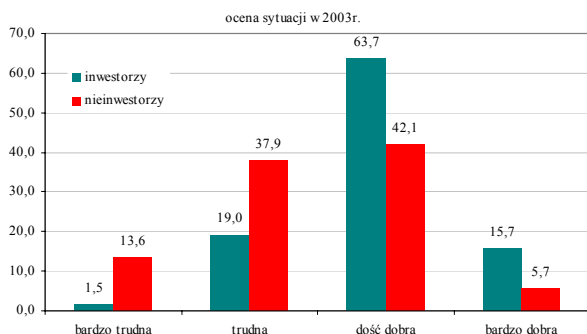


Rys. 74 Przyczyny nieskorzystania z pozabankowego finansowania inwestycji.

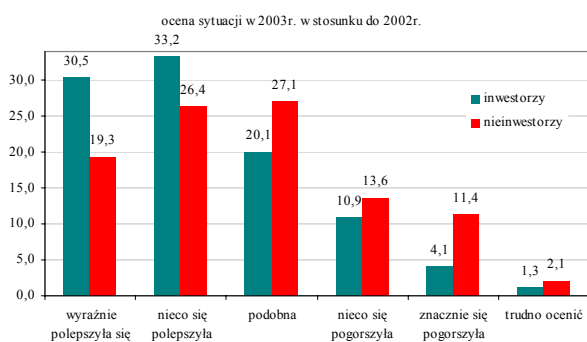
Ponad połowa badanych przedsiębiorstw nie widziało potrzeby, żeby korzystać z pozabankowych źródeł finansowania inwestycji. Były to głównie podmioty, które:

- nie miały problemów z uzyskaniem kredytów bankowych,
- miały wystarczające środki własne,
- oceniały swoją sytuację jako przynajmniej dość dobrą (86% grupy),
- uważali, że sytuacja ekonomiczna w 2003 r. była przynajmniej nie gorsza niż w 2002 r. (85% grupy, a w 64% lepsza),
- oceniały swój poziom technologiczny jako co najmniej zbliżony do przeciętnego w branży (blisko 90%),
- przeprowadziły duże inwestycje w 2003 r. (59%).

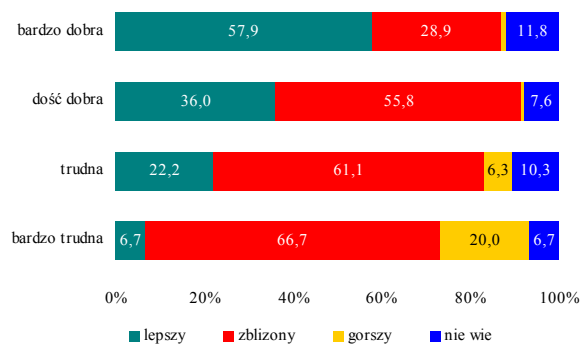
³ W przypadku leasingu finansowego wartość środka trwałego jest wykazywana w sprawozdaniu i nakładach inwestycyjnych.



Rys. 75 Ocena sytuacji ekonomicznej w 2003 r. w klasach inwestorów i nieinwestorów.



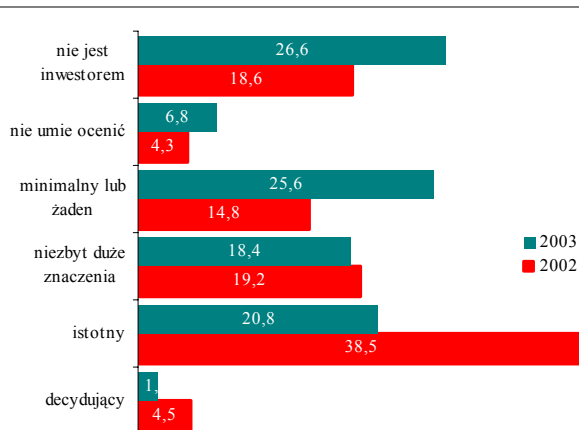
Rys. 76 Zmiana sytuacji ekonomicznej w 2003 r. w stosunku do 2002 r.



Rys. 77 Ocena sytuacji ekonomicznej (oś pionowa), a ocena poziomu technologicznego (oś pozioma) przedsiębiorstw w 2003 r.

Wyniki badań ankietowych wskazywały na **wyraźną dodatnią zależność między sytuacją podmiotu a aktywnością inwestycyjną**. Taki związek istniał również między zmianami sytuacji a skłonnością do inwestowania. Można więc przypuszczać, że respondenci znajdujący się w złej sytuacji ekonomicznej lub obserwujący znaczne pogorszenie tej sytuacji nie inwestowali, ze względu na brak środków, jak i trudności z uzyskaniem inwestycyjnego kredytu bankowego. Słabe wskaźniki efektywnościowe były bowiem najczęstszym powodem odrzucenia wniosku o przyznanie kredytu bankowego.

Analizę wpływu poziomu technologicznego na sytuację ekonomiczną firmy prezentuje Rys. 77. Potwierdza on wyraźną **dodatnią zależność między tymi kategoriami**. Z ankiety wynikało, że osiągnięcie wysokiego poziomu technologicznego (wyższego niż przeciętna w branży) znacznie ograniczało ryzyko pojawienia się problemów ekonomicznych w przedsiębiorstwie. Z drugiej strony brak odpowiedniego zaplecza technologicznego nie pozwalał przedsiębiorstwu na poprawę jego kondycji finansowej lub, w innych przypadkach, brak środków wynikający z trudnej sytuacji firmy uniemożliwiał dokonanie poważniejszych inwestycji w nowe technologie.



Rys. 78 Wpływ krajowych stóp procentowych na działalność inwestycyjną podmiotów w 2002 r. i 2003 r.

Zmalały bariery inwestowania wynikające ze zbyt drogiego kredytu bankowego. **Nastąpił znaczny spadek odsetka podmiotów, które uważały, że krajowe stopy procentowe mają decydujący bądź istotny wpływ na działalność inwestycyjną.** Mogło się to wiązać ze spadkiem ceny kredytu, jak również z dużą dynamiką wyniku finansowego, a więc i większym samofinansowaniem inwestycji.



Rys. 79 Odsetek podmiotów informujących o problemach ze zbyt wysokimi stopami procentowymi (dane z monitoringu NBP), a 3 miesięczny WIBOR.

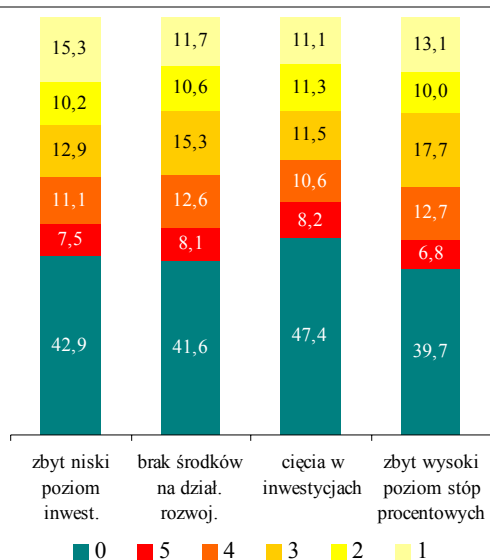
Zaobserwowano istnienie korelacji między odsetkiem podmiotów informujących o problemach ze zbyt wysokimi stopami procentowymi (informacja z monitoringu NBP), a wysokością 3-miesięcznego WIBOR. Im niższa stopa procentowa WIBOR, tym mniejszy procent respondentów deklaruwał, że wysokość stóp procentowych stanowiła źródło problemów ekonomicznych przedsiębiorstwa. Z badań monitoringu NBP na IV kw. 2004 r. wynikało, że odsetek podmiotów informujących o problemach ze zbyt wysokimi stopami procentowymi wynosi poniżej 7%, podobnie jak 3-miesięczny WIBOR na koniec III kw. 2004 r.



Rys. 80 Przyczyny, dla których nie zostało zrealizowane przedsięwzięcie, które w znacznym stopniu zwiększyłyby zyski przedsiębiorstw w 2002 r. i 2003 r.

Zmalały również inne bariery uniemożliwiające przedsiębiorstwom realizację inwestycji. Wyraźniej więcej respondentów niż w poprzednim badaniu poinformowało o braku problemów z realizacją przedsięwzięcia, które zwiększyłyby zyski przedsiębiorstwa. Równocześnie spadł odsetek podmiotów wskazujących na inne niż finansowe ograniczenia tego rodzaju działalności.

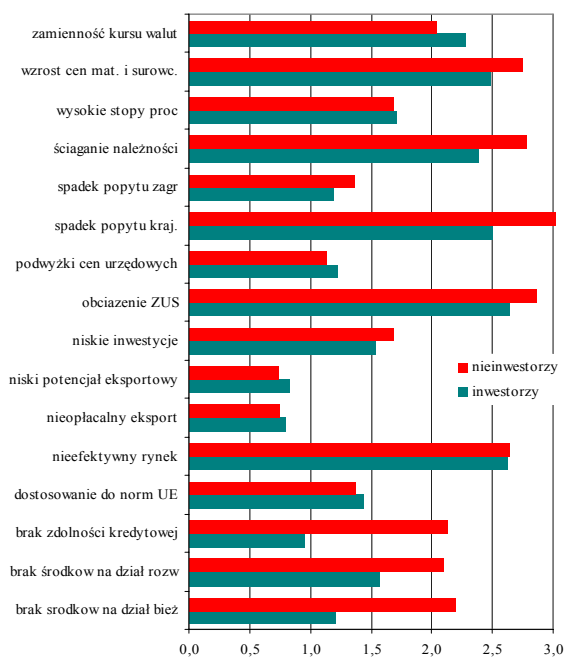
Duża część podmiotów (17%) nie widziała przedsięwzięcia, które zwiększyłyby zyski firmy. Prawdopodobną przyczyną było wcześniejsze zrealizowanie projektów inwestycyjnych (blisko 30% podmiotów w tej grupie zrealizowała duże inwestycje w poprzednim roku). W grupie tych podmiotów sytuacja w 2003 r. była przynajmniej nie gorsza niż rok wcześniej, a wielu przypadkach lepsza.



Rys. 81 Problemy w obszarze inwestycji (na rysunku odsetek przedsiębiorstw oceniających skalę problemu, skala: od 5 – największy problem, do 0 – dana kwestia nie jest problemem)

Równocześnie ze wzrostem dynamiki i odsetka podmiotów przeprowadzających poważne inwestycje **zmałał procent respondentów, dla których kwestie związane z inwestycjami stanowiły źródło problemów ekonomicznych** (spadek o około 10 pkt. proc. dla każdego rodzaju problemu) – lista problemów została wymieniona na Rys. 81.

Analiza problemów dotyczących inwestycji wykazała, że dla **podmiotów, które wstrzymały, bądź znacznie ograniczyły skalę planowanych inwestycji największą trudnością był brak środków na działalność rozwojową** (80% badanych w tej subpopulacji). Ograniczenie programów inwestycyjnych było zatem spowodowane głównie przez brak środków finansowych, a nie spadek rentowności planów inwestycyjnych.



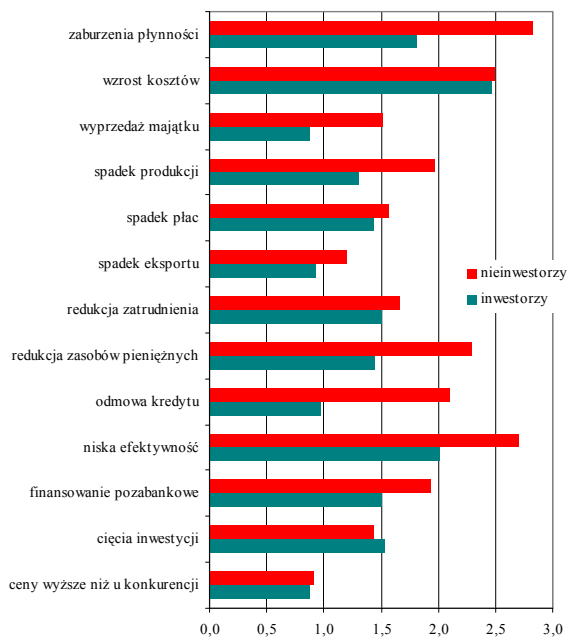
Rys. 82 Zasadnicze problemy ekonomiczne przedsiębiorstw w 2003 r. w podziale na inwestorów i nieinwestorów – średnia ocen skali problemu w grupach (problem w skali 1- najmniej ważny problem=5 – najważniejszy problem, 0 brak kwestia nie jest problemem).

Dla podmiotów nieinwestujących, w odróżnieniu od inwestorów zasadniczymi problemami było:

- **brak środków na rozwój i działalność bieżącą,**
- **brak zdolności kredytowej,**
- **spadek popytu krajowego,**
- **kwestia ściągania należności od partnerów handlowych.**

Inwestorzy częściej niż nieinwestorzy uważają zaś, że ich problemy zostały spowodowane:

- **zmiennością kursów walutowych,**
- **wysokimi stopami procentowymi,**
- **podwyżkami cen urzędowych,**
- **dostosowaniem do norm Unii Europejskiej.**



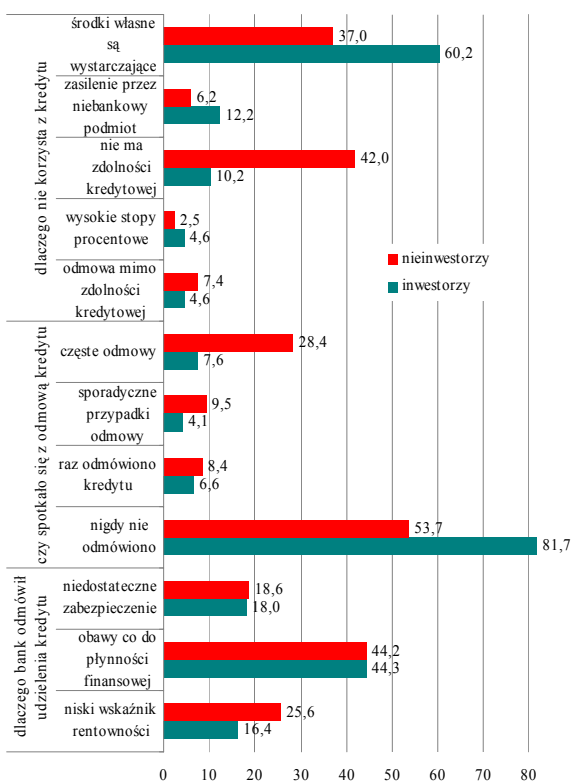
Rys. 83 Zasadnicze przejawy trudności gospodarczych przedsiębiorstw w 2003 r. w podziale na inwestorów i nieinwestorów – średnia ocen skali problemu w grupach (problem w skali 1- najmniej ważny problem ÷ 5 – najważniejszy problem, 0 brak kwestia nie jest problemem).

Zasadniczym przejawem trudności gospodarczych nieinwestorów w odróżnieniu od inwestorów były:

- zaburzenia płynności,
- wyprzedaż majątku,
- spadek produkcji,
- redukcja zasobów pieniężnych,
- odmowa kredytu,
- niskie wskaźniki efektywnościowe.

Można więc przypuszczać, że np. możliwość uzyskania kredytu przez podmiot przyczyniłaby się do podjęcia działań inwestycyjnych, a co za tym idzie, do poprawy efektywności działania przedsiębiorstwa.

Średnia ocen znacznie większości wymienionych trudności gospodarczych w grupie nieinwestorów jest wyższa niż w przypadku podmiotów inwestujących.



Rys. 84 Problemy związane z uzyskaniem kredytów w podziale na inwestorów i nieinwestorów.

Decyzje o wstrzymaniu się od inwestowania w 2003 r. wynikały przede wszystkim ze złej sytuacji firmy, a nie z niskiej oceny rentowności przedsięwzięć.

Podmioty, które prowadziły działalność inwestycyjną, jako jeden z ważniejszych powodów nie korzystania z kredytów bankowych podały wystarczające środki własne (60% grupy); dla nieinwestorów odsetek ten wynosi 37%. Jednocześnie nieinwestorzy wskazywali na brak zdolności kredytowej, jako jedną z głównych przyczyn braku zaangażowania kredytowego (42% nieinwestorów, wobec 10% inwestorów).

Brak możliwości prowadzenia działalności inwestycyjnej, przy braku wystarczających środków własnych, wynikał także z dość częstych odmów udzielenia kredytu przez banki. W przypadku blisko 30% nieinwestorów banki często odmawiały udzielenia kredytu (blisko połowa nieinwestorów spotkała się z przynajmniej jedną odmową).

Tab. 7 Prognoza zmian wielkości inwestycji przedsiębiorstw w kolejnych latach.

Badanie za 2003 r.		
	2004	2005
Niewielkie (brak) zmiany	50,9	46,9
Spadek inwestycji	10,0	7,0
Trudno powiedzieć	3,9	13,3
Wzrost inwestycji	32,9	30,8
Nie dotyczy	2,2	2,0

Badanie za 2002 r.			
	2003	2004	2005
Niewielkie (brak) zmian	55,3	48,6	47,2
Spadek inwestycji	13,1	6,7	4,5
Trudno powiedzieć	5,4	16,3	26,2
Wzrost inwestycji	23,0	25,1	19,0
Nie dotyczy	3,2	3,3	3,1

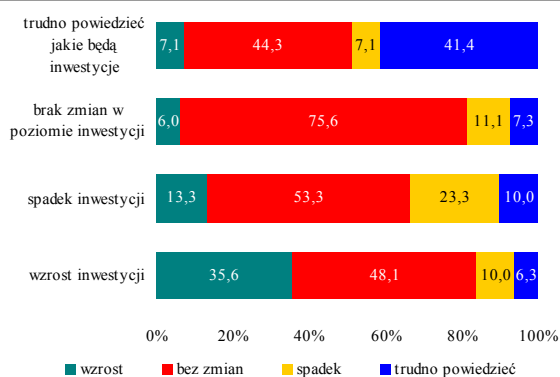
Badanie za 2001 r.			
	2002	2003	2004
Niewielkie (brak) zmian	51,4	48,1	43,9
Spadek inwestycji	21,0	7,0	5,2
Trudno powiedzieć	7,4	18,2	28,2
Wzrost inwestycji	16,7	21,7	18,0
Nie dotyczy	2,7	1,2	1,0

Odsetek respondentów planujących wzrost inwestycji w latach 2004-2005 w porównaniu z ubiegłym rokiem znacznie się zwiększył. W poprzednim badaniu ankietowym (podmioty prognozowały wielkości nakładów na kolejne 3 lata, czyli 2003, 2004 i 2005) 19% badanych planowało wzrost nakładów inwestycyjnych w 2005 r., a 25% w 2004 r. W tegorocznym badaniu wielkości te wyglądają następująco: odpowiednio 31% i 33%. Z drugiej strony większy odsetek przewidywał zmniejszenie inwestycji. W poprzednim badaniu 6,7% badanych planowało zmniejszyć inwestycje w 2004 r., a 4,5% w 2005 r. Obecnie odsetki te wynoszą odpowiednio 10% i 7%.

Należy zwrócić uwagę na dwa zjawiska. Po pierwsze, rosnący w kolejnych badaniach odsetek prognoz wzrostu inwestycji. Po drugie, przedsiębiorstwa prognozując inwestycje na dwa (ostatnio) lub trzy kolejne lata (poprzednie badania) najwięcej optymizmu zawierały w pierwszym roku prognozy, by w kolejnych latach stopniowo go tracić. Przyczyny tego rodzaju zachowań mogły być trojakiemu rodzaju. Po pierwsze, podmioty mogły mieć mniej optymistyczne zapatrywania w długiej perspektywie czasowej, po drugie wraz ze wzrostem horyzontu prognozy mogła zwiększać się ich niepewność, co do dalszego działania podmiotu. Innym wytłumaczeniem może być brak długookresowej polityki w części badanych przedsiębiorstw.

Tab. 8 Odsetek respondentów przewidujących gruntowne unowocześnienie majątku trwałego i technologii, jako jedno z trzech najważniejszych zadań strategicznych na kolejne dwa lata

	2002-2003	2003-2004	2004-2005
odsetek respondentów	13,2	18,8	25,9



Rys. 85 Prognozy inwestycji (oś pionowa), a prognozy znaczenia kredytów w finansowaniu działalności firmy na 2005 r. (oś pozioma)

Systematycznie zwiększał się odsetek przedsiębiorstw, które jako jedno z najważniejszych zadań strategicznych stawiają sobie gruntowne unowocześnienie majątku trwałego i technologii. W ślad za wzrostem optymizmu prognoz rosła dynamika aktywów trwałych w próbie (w 2003 wzrost ten wynosił 107,1%).

Zaobserwowano związek między prognozami inwestycji, a przewidywaniami w zakresie znaczenia kredytów w finansowaniu działalności firmy w 2005 r. Podmioty planujące zwiększenie inwestycji w przyszłym roku, planowały także zwiększyć swoje zaangażowanie kredytowe. Respondenci, którzy nie przewidywali zmian w poziomie inwestycji nie przewidywali także zmiany w znaczeniu kredytów w finansowaniu działalności przedsiębiorstwa. W grupie firm, które zamierzały ograniczyć inwestycje, odsetek planów zmniejszenia znaczenia kredytów był zaś najwyższy.



Rys. 86 Odsetek przedsiębiorstw, na których akcesja do UE wymagała przeprowadzenie działań inwestycyjnych, mających na celu dostosowanie do norm unijnych.

15,5% badanych firm korzystało z funduszy pomocowych i programów rozwojowych finansowanych ze środków UE. Ponad 60% jeszcze nie korzystało, ale rozważało wykorzystanie tego rodzaju finansowania w najbliższej przyszłości

Akcesja Polski do UE nie wymagała masowych inwestycji mających na celu dostosowanie do norm unijnych. **Blisko 60% przedsiębiorstw takie inwestycje poczyniła jeszcze przed przystąpieniem Polski do UE**, zaś jedna czwarta podmiotów zamierzała w najbliższej przyszłości zrealizować tego rodzaju przedsięwzięcia.

Wśród podmiotów, które nie widziały możliwości przeprowadzenia inwestycji dostosowawczych do norm UE ponad 60% stanowią nieinwestorzy; 50% to podmioty, które miały problemy ze zdolnością kredytową; w 35% to firmy, które spotykały się z częstymi odmowami udzielenia kredytu; 40% to respondenci, którym banki odmówiły udzielenia kredytu ze względu na obawy co do płynności finansowej.

VI. STRATEGIE CENOWE

W 2003 r. przedsiębiorstwa częściej niż w roku poprzednim podwyższyły ceny wyrobów, a rzadziej decydowały się na ich obniżenie.

Najważniejszym powodem wzrostu cen produktów w 2003 roku były podwyżki cen paliw, surowców i komponentów. W dalszej kolejności przedsiębiorstwa wymieniały zmiany cen konkurencji, zmiany kursu złotego oraz zmiany popytu krajowego. Najistotniejszym czynnikiem wpływającym na decyzje przedsiębiorstw odnośnie obniżenia cen na własne produkty były analogiczne decyzje podjęte przez firmy konkurencyjne. Wyniki badań ankietowych pokazały, że skłonność do zmiany poziomu cen zależy od pozycji przedsiębiorstwa na rynku, jak również od jego sytuacji ekonomicznej.

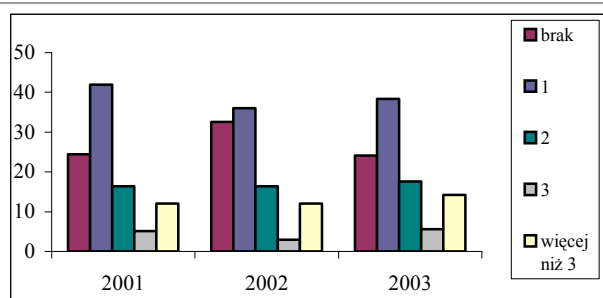
Wartym podkreślenia zjawiskiem jest rosnący odsetek podmiotów deklarujących chęć zwiększenia produkcji w przypadku wzrostu popytu. Świadczy to o wzroście elastyczności działania ankietowanych przedsiębiorstw. Może być jednak również sygnałem rosnącej konkurencji.

Prognozy inflacji na lata 2004-2005 pokazują wyraźne nasilenie się oczekiwań wzrostu wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych (CPI).

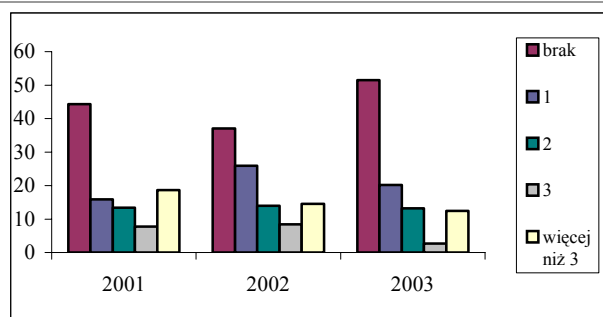
Przeprowadzone badania ankietowe dotyczące cen zostały porównane z wynikami prac, przeprowadzonymi przez 9 banków centralnych państw należących do strefy euro, w ramach struktury Eurosystem Inflation Persistence Network⁴. Porównanie to pokazało, że metody ustalania cen wyrobów przez polskich przedsiębiorców są zbliżone do sposobów kalkulacji cen stosowanych przez podmioty działające w krajach należących do strefy euro. Na obu rynkach najwięcej podmiotów wyznacza swoje ceny w oparciu o koszty, drugim co do ważności sposobem kalkulacji jest wzorowanie się na cenach konkurencji. Również czynniki powodujące zmiany cen wyrobów są podobne w przedsiębiorstwach krajowych i na rynku europejskim. Na obu rynkach (w kraju i w strefie euro) istnieje pewna asymetria w reakcji przedsiębiorstw na zmiany czynników wpływających na ruch cen. Zmiany kosztów produkcji mają większy wpływ, gdy ceny wyrobów muszą być podniesione niż gdy mają być obniżone, natomiast spadek popytu i cen konkurencji ma wpływ przede wszystkim na spadek ceny.

Analiza zachowań cenowych przedsiębiorstw pokazała także, iż na rynku polskim firmy częściej (niż podmioty działające na rynku europejskim) zmieniają ceny swoich wyrobów. Może to być wynikiem większej inflacji w Polsce niż w krajach Unii Europejskiej

⁴ Wyniki tych badań można znaleźć w pracy „The pricing behaviour of firms in the euro area: New survey evidence,, S.Fabiani, M. Druant, i inni, ECB



Rys. 87 Liczba podwyżek cen głównego produktu (lub grupy produktów) w latach 2001-2003 (dane w procentach).



Rys. 88 Liczba obniżek cen głównego produktu (lub grupy produktów) w latach 2001-2003 (dane w procentach).

W 2003 r. przedsiębiorstwa dużo częściej niż w roku poprzednim podwyższały ceny głównego produktu. Aż 74% podmiotów w ciągu tego roku zdecydowało się choć raz podnieść cenę (rok wcześniej było ich 67%). Rozkład odpowiedzi w 2003 r. jest bardzo zbliżony do zachowań przedsiębiorstw w roku 2001. Jednak zupełnie inna była w tym okresie skłonność firm do obniżania cen (por. Rys. 88). W 2003 r. ponad połowa ankietowanych nie zdecydowała się na żadną obniżkę cen swoich produktów (w 2002 r. – 37%, w 2001 r. – 44%).

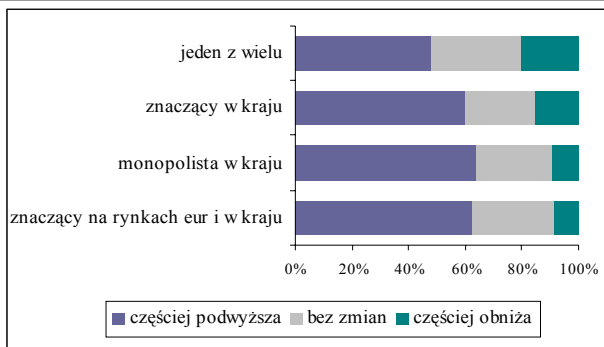
Na przełomie trzech ostatnich lat wzrósł także odsetek przedsiębiorstw, które częściej podwyższały niż obniżały ceny głównych produktów oraz znacznie, bo prawie dwukrotnie, spadł udział tych, w których obniżki przewyższały podwyżki.

Respondenci pytani o to, czy już w 2004 roku przeprowadzili znaczną podwyżkę cen wyrobów bądź mają, do końca tego roku, taki zamiar w 26% przypadków odpowiedzieli twierdząco.

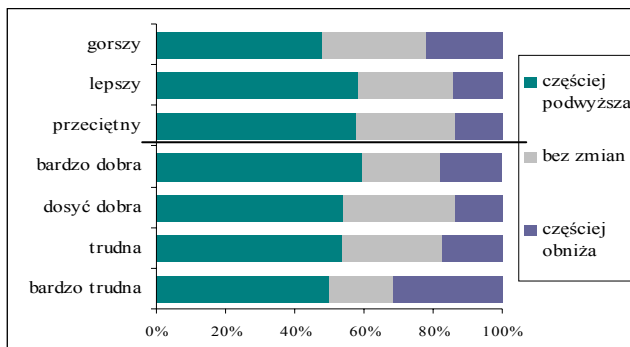
Wśród przedsiębiorstw, które już dokonały znaczniejszej podwyżki cen w 2004 roku 70% stanowiły takie, które w roku poprzednim częściej podwyższały ceny niż je obniżały (prawie 80% tych ostatnich tylko podwyższało).

Autorzy pracy na temat zachowań przedsiębiorstw odnośnie cen w strefie euro analizowali częstotliwość zmian cen, ale bez rozpatrywania ich kierunku. Wyniki badań pokazały, że większość podmiotów (ok. 66%) w ciągu roku zmieniło ceny nie więcej niż jeden raz. W Polsce odsetek takich firm wyniósł 49%. Na rynku europejskim jest jedynie 14% przedsiębiorstw podejmujących decyzje dotyczące zmiany cen swoich wyrobów co najmniej 4 razy w ciągu roku, na rynku polskim – ponad 22%.

Może to być wynikiem większej inflacji w Polsce niż w krajach Unii Europejskiej. Taka teza znajduje potwierdzenie w pracy J.D.Koniecznego i A. Skrzypacza.⁵ Autorzy przedstawiają w niej model wyjaśniający wpływ różnych czynników (m.in. kosztów zmiany cen produktów, intensywności poszukiwania najlepszej ceny przez konsumentów, inflacji) na częstość i wielkość zmian cen wyrobów przedsiębiorstwa.



Rys. 89 Pozycja przedsiębiorstwa na rynku a zmiany cen w 2003r. (gdy liczba podwyżek cen głównego produktu lub grupy produktów przewyższa liczbę obniżek przedsiębiorstwo zaliczane było do grupy: „częściej podwyższa”, gdy liczba podwyżek = liczba obniżek do grupy: „bez zmian”, gdy obniżki przewyższały podwyżki do grupy: „częściej obniża”).

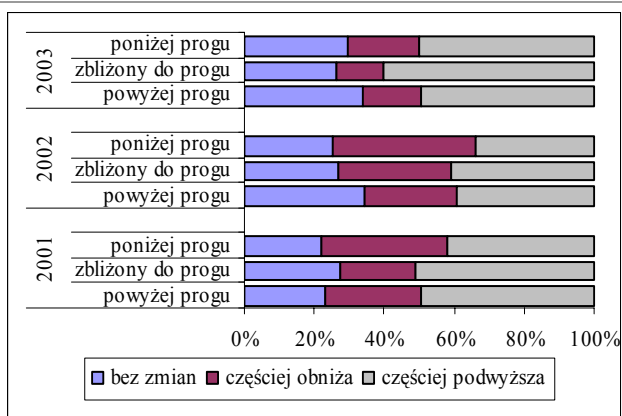


Rys. 90 Sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstwa oraz ocena standingu finansowego w 2003r. na tle innych przedsiębiorstw o podobnym profilu działalności a zmiany cen w 2003r.

Wyniki ankiety pokazały jednoznacznie, że skłonność przedsiębiorstwa do podwyżek (obniżek) cen zależała od jego pozycji na rynku. I tak, im bardziej znaczące przedsiębiorstwo (im większy jest udział przedsiębiorstwa w rynku), tym częściej podnosiło i rzadziej obniżało ceny, i odwrotnie – wśród mniejszych podmiotów było ok. dwa razy więcej (niż w pozostałych grupach) takich, które częściej obniżały niż podwyższały ceny.

Z ankiety wynika także, że istnieje zależność między oceną sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa a przeprowadzonymi w 2003 roku podwyżkami cen. Odpowiedzi ankietowanych pokazały, że **im lepsza była sytuacja ekonomiczna firmy, i im korzystniej przedsiębiorstwo oceniało się na tle innych z branży, tym częściej podwyższało ceny.**

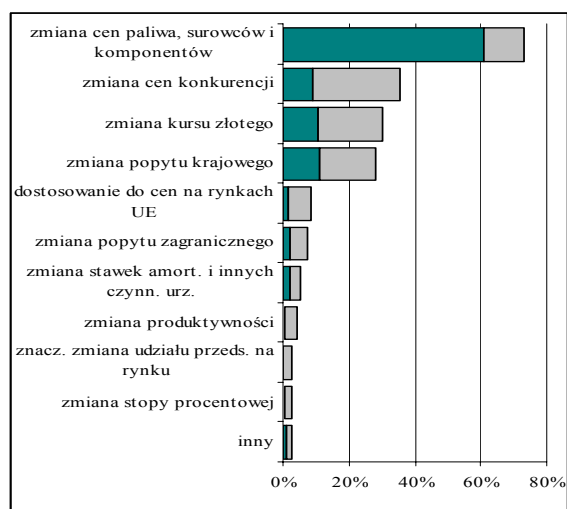
⁵ J.D.Konieczny, A.Skrzypacz, Search, Costly Price Adjustment and Frequency of Price Changes – Theory and Evidence.



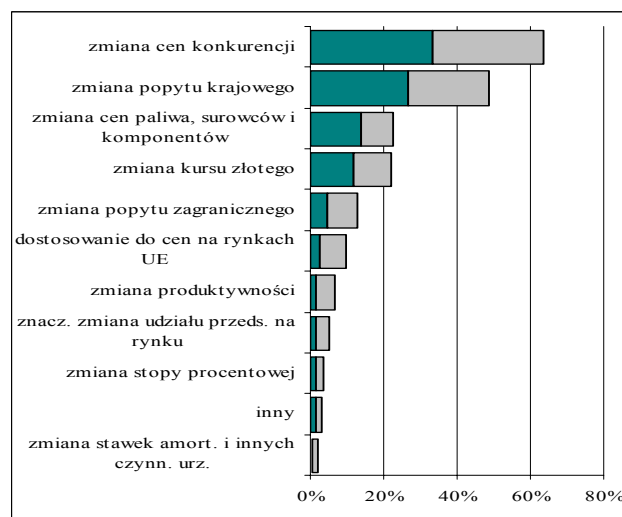
Rys. 91 Wielkość produkcji przedsiębiorstwa w stosunku do tzw. progu rentowności operacyjnej w latach 2001 – 2003 a zmiany cen.

Przedsiębiorstwa, które nie mogą osiągnąć wielkości produkcji na poziomie progu rentowności operacyjnej (tj. poziomu produkcji, przy którym przychody ze sprzedaży wyrobów są nie mniejsze niż koszty ich wytworzenia) mogą zwiększać sprzedaż (a co za tym idzie i produkcję) poprzez np. obniżkę cen. Wyniki ankiety pokazały pewną zależność między rentownością przedsiębiorstwa i jego skłonnością do podwyższania (obniżania) cen. Widać bowiem (na tle całej populacji), że w grupie podmiotów oceniających poziom produkcji jako niższy od progu rentowności operacyjnej odsetek przedsiębiorstw, które „częściej podwyższały” ceny swoich produktów jest najmniejszy, natomiast procent firm, które „częściej obniżały ceny” jest, w tej grupie największy. Z drugiej jednak strony analiza danych w grupie podmiotów, w których poziom produkcji kształtował się poniżej progu rentowności operacyjnej wykazała, że odsetek firm, które częściej podwyższały ceny niż je obniżały sięga aż 50%. Można więc wysnuć wniosek, że mimo wszystko łatwiej było przedsiębiorstwu podnieść ceny, aby osiągnąć żądany pułap przychodów, niż zwiększyć sprzedaż obniżając ceny. Mogło to być także wynikiem braku elastyczności cenowej popytu.

Przyczyny zmian cen głównego produktu



Rys. 92 Najważniejsze czynniki powodujące wzrost ceny głównego produktu w 2003 roku (kolor zielony – najważniejszy czynnik, kolor szary – czynnik drugi co do ważności).



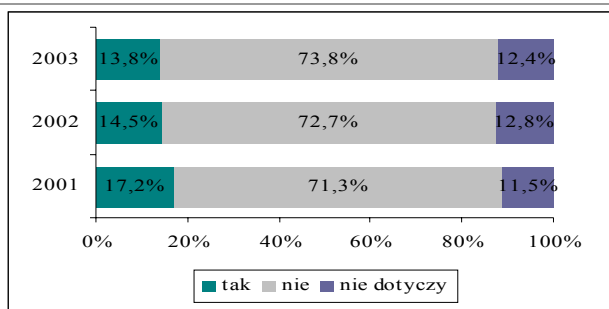
Rys. 93 Najważniejsze czynniki powodujące spadek ceny głównego produktu w 2003 roku (kolor zielony – najważniejszy czynnik, kolor szary – czynnik drugi co do ważności).

Wśród najważniejszych powodów, jakie skłoniły przedsiębiorstwa do podwyżki ceny głównego produktu w 2003 roku były: wzrost cen paliw, surowców i komponentów (73% odpowiedzi), zmiany cen konkurencji (ponad 35%), zmiany kursu złotego (30%) oraz zmiany popytu krajowego (28%). Konieczność dostosowania się do warunków na rynkach Unii Europejskiej była jednym z głównych powodów wzrostu cen wyrobów wg opinii 8,6% firm (jednak jedynie 1,6% ankietowanych stawiało ten czynnik na pierwszym miejscu).

Najistotniejszym czynnikiem wpływającym na decyzje przedsiębiorstw odnośnie obniżania cen na własne produkty był podobny ruch cenowy wykonany przez konkurencję na rynku (63,5% ankietowanych). W następnej kolejności respondenci deklarowali zmianę popytu krajowego (49%) i zmianę cen paliwa, surowców i komponentów – 22%. Niepełna 10% przedsiębiorstw obniżało swoje ceny pod presją dostosowań do rynku Unii Europejskiej.

Badania przeprowadzone przez banki centralne państw należących do strefy euro pokazały, że powodem wzrostu (spadku) cen wyrobów na rynku europejskim są te same czynniki, które wymieniają polscy przedsiębiorcy. Dla firm działających w strefie euro najważniejszym powodem podwyżek cen są: wzrost kosztów materiałów i wynagrodzeń, zmiany popytu i cen konkurencji. Natomiast najważniejszymi czynnikami obniżek cen są zmiany cen konkurencji, spadek cen materiałów i zmiany popytu.

Istotny jest też wniosek, który znajduje potwierdzenie także w polskiej gospodarce, iż istnieje pewna asymetria w reakcji przedsiębiorstw na zmiany czynników wpływających na ruch cen. I tak: zmiany kosztów produkcji częściej przyczyniały się do wzrostu cen wyrobów niż do ich spadku, natomiast zmiany popytu i cen konkurencji miały

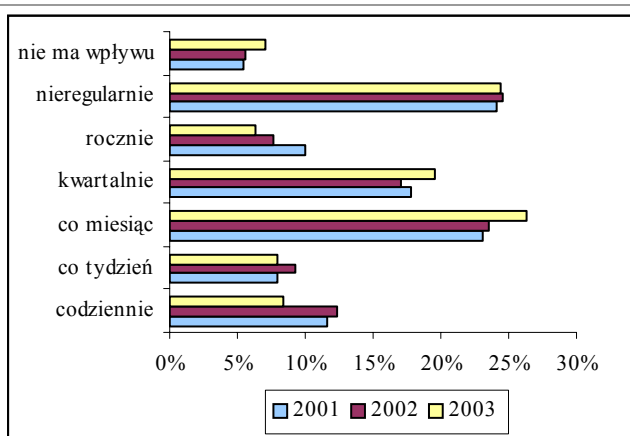


Rys. 94 Nieoczekiwane dla przedsiębiorstwa zdarzenia, istotnie wpływające na ceny wytwarzanych produktów (lata 2001-2003).

większy wpływ na spadek cen.

Wyniki badania ankietowego pokazują, że w 2003 roku prawie $\frac{3}{4}$ przedsiębiorstw twierdziło, że nie było nieoczekiwanych zdarzeń, które wpłynęłyby na ceny produktów wytwarzanych przez przedsiębiorstwo. Grupa firm zmuszonych do weryfikacji cen wyrobów jako główne przyczyny wymieniała zmiany cen paliw, surowców i materiałów, zmiany kursu złotego i niekorzystne zmiany przepisów podatkowych i prawnych.

Częstotliwość weryfikacji cen pod kątem ich adekwatności do zmieniających się realiów

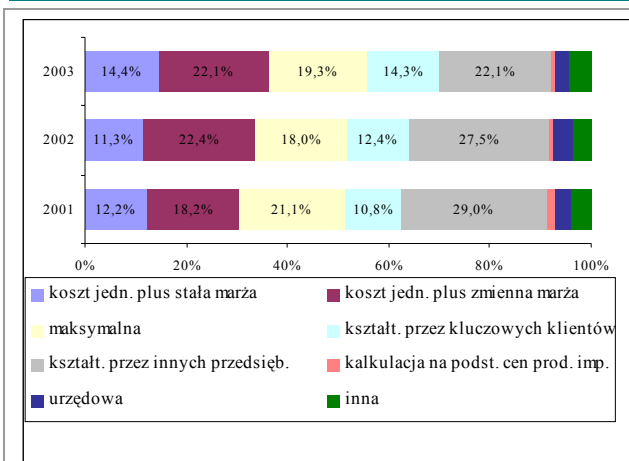


Rys. 95 Częstość analizowania przez przedsiębiorstwa cen głównych produktów pod kątem ich adekwatności do zmieniających się realiów w latach 2001-2003.

Z badań ankietowych wynika, że w 2003r. przedsiębiorstwa najczęściej analizowały ceny swoich głównych produktów (pod kątem adekwatności do zmieniających się warunków gospodarczych) miesięcznie. Takie postępowanie deklarowało ponad 26% ankietowanych firm. Niewiele ustępującą, pod względem liczebności, grupę stanowiły przedsiębiorstwa weryfikujące ceny nieregularnie (24,4%), zaś prawie 20% podmiotów analizowało ceny swoich towarów kwartalnie. W porównaniu z wynikami badań z lat ubiegłych (2002 i 2001), nastąpiła niewielka zmiana rozkładu odpowiedzi: spadł odsetek firm weryfikujących ceny bardzo często (tj. codziennie lub co tydzień) oraz bardzo rzadko (tj. rocznie) na rzecz grupy analizującej ceny swoich wyrobów co miesiąc lub kwartalnie.

Wyniki badań przeprowadzonych przez kraje należące do strefy euro pokazały, że przedsiębiorstwa tam działające weryfikują ceny swoich produktów z mniejszą częstotliwością niż ma to miejsce w Polsce. Ponad 62% polskich przedsiębiorców w 2003r. analizowało ceny więcej niż 3 razy w ciągu roku, podczas gdy na rynku europejskim jest 43% takich firm.

Sposoby kalkulacji cen głównego produktu

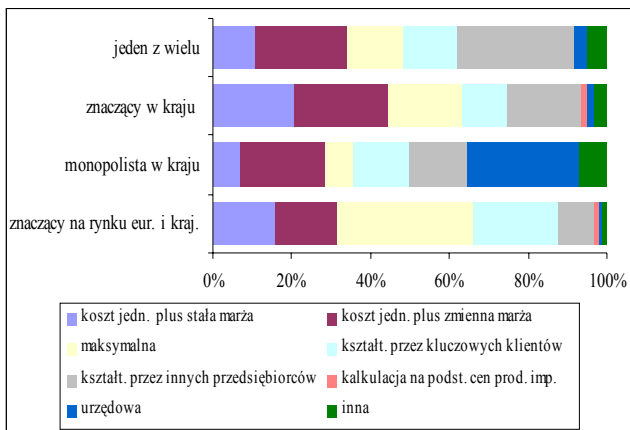


Rys. 96 Mechanizm kształtowania przez przedsiębiorstwa cen głównego produktu w latach 2001-2003.

W 2003r. najczęściej przedsiębiorstw kalkulowało ceny głównego produktu stosując formułę: koszt jednostkowy plus zmienna marża (22%). Tyle samo respondentów ustalało ceny przez dostosowanie do stawek innych przedsiębiorstw – konkurencji. Liczna też była grupa firm (prawie 20%) kalkulujących swoje ceny na najwyższym poziomie, jaki rynek może zaakceptować.

Odpowiedzi respondentów pokazują, że na przełomie lat 2001 – 2003 wzrósł znacznie procent przedsiębiorstw, które ustalają cenę głównego produktu jako koszt plus marża (stała lub zmienna). W 2001r. 30% firm deklarowało taki mechanizm kształtowania ceny, a w roku 2003 było ich już ponad 36%. Warto też zauważyć, że coraz mniej przedsiębiorstw kierowało się w swoich decyzjach cenowych zachowaniami konkurencji. W latach 2001 i 2002 był to dominujący sposób kalkulacji ceny.

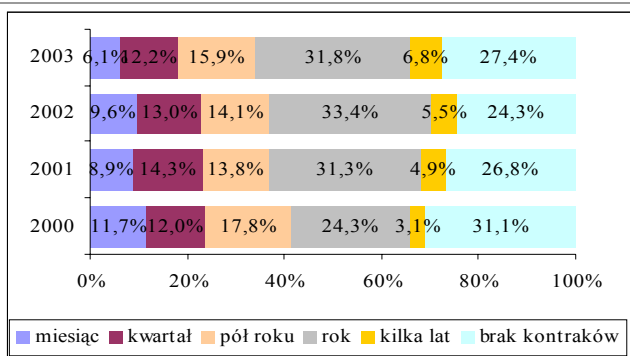
Najczęściej spotykane metody kalkulacji cen wyrobów przez polskich przedsiębiorców są zbliżone do sposobów ustalania cen, stosowanych przez podmioty działające w strefie euro. I tak, dla porównania: 54% firm należących do strefy euro wyznacza swoje ceny na bazie kosztów (w Polsce 36,5%), 26% opiera się na decyzjach konkurencji (w Polsce 22%), a 20% stosuje inne strategie (w Polsce 41,5%).



Rys. 97 Pozycja przedsiębiorstwa na rynku a mechanizm kształtowania cen głównego produktu – rok 2003 (dane w procentach).

Sposób kalkulacji ceny zależał w dużej mierze od pozycji przedsiębiorstwa na rynku. Wyniki ankiety potwierdziły dość oczywistą tezę, że im bardziej znacząca jest pozycja firmy na rynku tym łatwiej jest jej dyktować najwyższe ceny, jakie odbiorcy zaakceptują. Widać także, że ci najbardziej znaczący najczęściej (co 5 przedsiębiorstwo w grupie) pozwalały swoim klientom na podejmowanie decyzji dotyczących cen produktów. Ta grupa także częściej niż mniejsi przedsiębiorcy decydowała się na kalkulację ceny jako koszt plus stała marża. Co ciekawe, ponad 18% z grupy przedsiębiorstw „znaczący na rynku krajowym” deklarowało, że cenę głównego produktu kształtowali przez dostosowanie do cen innych przedsiębiorców.

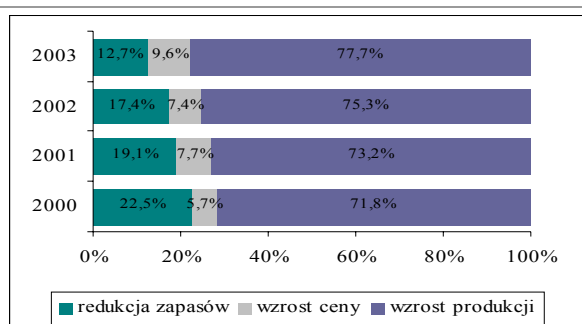
Kontraktowanie cen



Rys. 98 Okres, jaki najczęściej obejmują kontrakty dotyczące cen dostarczanych wyrobów (dane za lata 2000-2003).

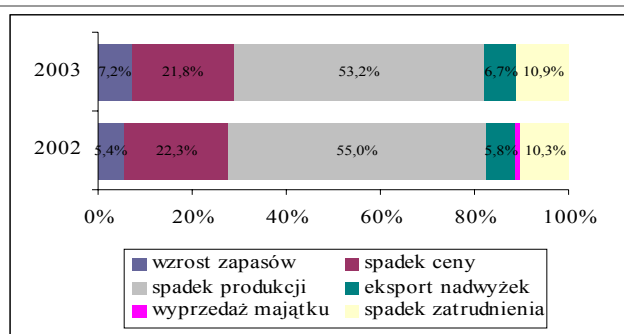
Odpowiedzi respondentów pokazują, że ponad 27% przedsiębiorstw nie stosowało w 2003r. żadnych umów dotyczących gwarantowania odbiorcom ceny dostarczanych wyrobów. Najliczniejszą grupę (choć mniejszą niż rok wcześniej) stanowiły podmioty zawierające kontrakty obejmujące jeden rok – prawie 32%. W dalszym rzędzie firmy stosowały w swojej działalności kontrakty obejmujące pół roku oraz jeden kwartał. Warto zwrócić uwagę, że na przestrzeni ostatnich trzech lat wzrosła liczba firm nie zawierających umów gwarantujących stałość cen. Inaczej wyglądała sytuacja w grupie eksporterów. Tu, w 2003 roku, więcej podmiotów zawierało z odbiorcami umowy dotyczące cen (78%) i częściej były one zawierane na okresy krótsze, tj. do pół roku.

Reakcja przedsiębiorstwa na zmiany popytu



Rys. 99 Przewidywana przez przedsiębiorstwa reakcja na wzrost popytu na wytwarzane produkty (lata 2000 – 2003)

Z odpowiedzi ankietowych wynika, że **jeśli wzrośnie popyt na produkty, to w pierwszej kolejności przedsiębiorstwo zwiększy produkcję**. Taką deklarację w 2003 roku złożyło prawie 78% ankietowanych. Co dziesiąte przedsiębiorstwo w takiej sytuacji podniesie ceny, a prawie 13% zredukuje zapasy. Pozytywną zmianą na przestrzeni lat 2000 – 2003 jest fakt, iż wzrósł odsetek przedsiębiorstw reagujących zwiększeniem produkcji na wzrost popytu. Wzrosła jednak także liczba takich podmiotów, które podnoszą wtedy ceny. Obserwowany spadek udziału firm redukujących zapasy w odpowiedzi na większe zapotrzebowanie konsumentów może być częściowo spowodowany tym, że zmniejsza się problem nadmiernych zapasów. Wyniki badań pokazują, że przedsiębiorstwa, które mają znaczącą pozycję zarówno na rynkach europejskich, jak i na rynku krajowym, prawie dwukrotnie częściej (16,3%) niż cała badana populacja na wzrost popytu zareagowałyby podniesieniem ceny. Natomiast w grupie znaczących podmiotów na rynku wyłącznie krajowym niespełna 7% w tej sytuacji zdecydowałoby się na podwyższenie cen. Widać także, że im lepiej firma ocenia swoją sytuację ekonomiczną, tym chętniej na wzrost zapotrzebowania na produkty odpowie wzrostem ceny.



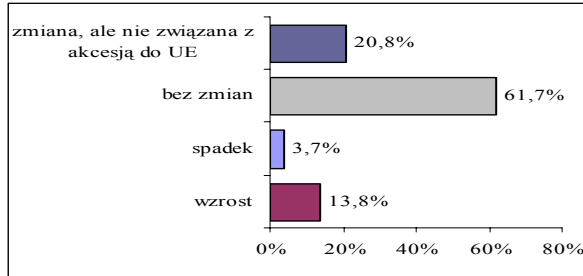
Rys. 100 Przewidywana przez przedsiębiorstwa reakcja na spadek popytu na wytwarzane produkty (lata 2002 – 2003)

Analogicznie, jak w przypadku wzrostu popytu, w 2003 roku dominującą reakcją na jego spadek byłaby redukcja produkcji (53,2% odpowiedzi). Dość liczną grupę stanowiły także przedsiębiorstwa, które w sytuacji spadku popytu nie wahałyby się obniżyć ceny (prawie 22%). W 2003 roku, w porównaniu z rokiem poprzednim, przedsiębiorstwa chętniej (zamiast zmniejszać produkcję i obniżyć ceny) zwiększyłyby zapasy i dokonałyby próby wyeksportowania nadwyżek.

Grupą, która najczęściej obniżałaby ceny w reakcji na spadek popytu były przedsiębiorstwa o mocnej pozycji, zarówno w kraju, jak i na rynkach europej-

skich (co czwarte z nich obniżyłoby cenę, gdy spadnie popyt).

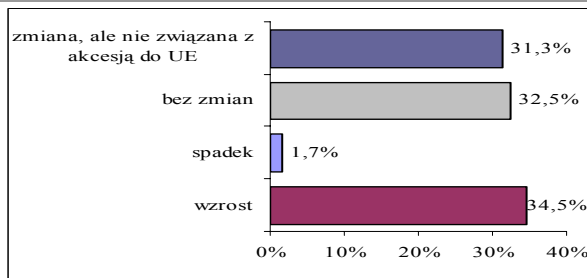
Akcesja Polski do Unii Europejskiej a ceny wytwarzanych produktów



Rys. 101 Wpływ akcesji Polski do Unii Europejskiej na zmiany cen wyrobów przedsiębiorstwa.

Wyniki badań ankietowych dowodzą, że akcesja Polski do UE miała istotny wpływ na ceny wytwarzanych przez przedsiębiorstwa produktów. Prawie 14% firm deklarowało, iż przyczyną wzrostu cen ich wyrobów było przystąpienie do UE.

Największy wzrost cen, spowodowany akcesją do UE, odczuły przedsiębiorstwa należące do branży „Handel i naprawy” (aż dwukrotnie częściej w tej grupie respondenci deklarowali wzrost z przyczyn akcesyjnych).

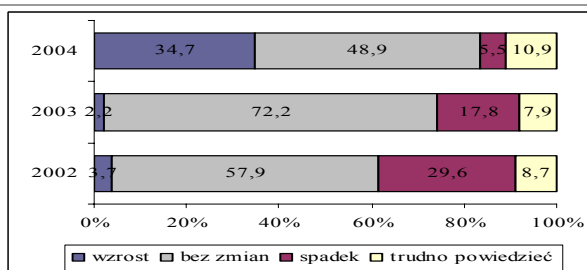


Rys. 102 Wpływ akcesji Polski do Unii Europejskiej na zmiany cen materiałów i surowców wykorzystywanych przez przedsiębiorstwo.

Jeszcze większy wpływ miała akcesja na ceny surowców i materiałów. Co trzecie ankietowane przedsiębiorstwo twierdzi bowiem, że wzrost cen materiałów i surowców był spowodowany tym wydarzeniem.

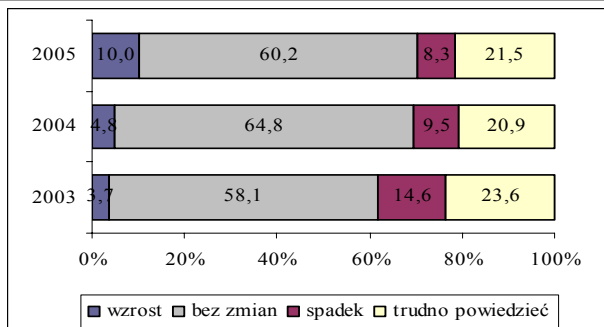
O wroście cen z powodu akcesji Polski do UE najczęściej informowały przedsiębiorstwa z sekcji „Budownictwo” (ponad 48% odpowiedzi).

Prognozy inflacji



Rys. 103 Prognoza rocznej inflacji w kolejnych latach ankietowania przedsiębiorstw (dane w procentach).

Przedstawione dane dotyczące oczekiwań przedsiębiorstw odnośnie inflacji pokazują, że w prognozach na rok 2004 zdecydowanie wzrósł odsetek firm spodziewających się wzrostu wskaźnika CPI, znacznie mniej ankietowanych przewidywało spadek, jak też więcej jest respondentów, którzy nie potrafili przewidzieć zmian.



Rys. 104 Prognoza rocznej inflacji w dwuletniej perspektywie (tzn. na dwa lata wprzód w stosunku do okresu, za który wypełniana jest ankieta) - (dane w procentach).

Ponad dwukrotnie, w stosunku do prognoz na rok 2004, zwiększył się odsetek firm oczekujących wzrostu inflacji w 2005r. Zmniejszył się też udział firm spodziewających się jej spadku. Nadal jednak przeważały poglądy, że wskaźnik ten ustabilizuje się na poziomie zbliżonym do roku 2004.

VII. WYKORZYSTANIE KREDYTÓW BANKOWYCH I ICH DOSTĘPNOŚĆ

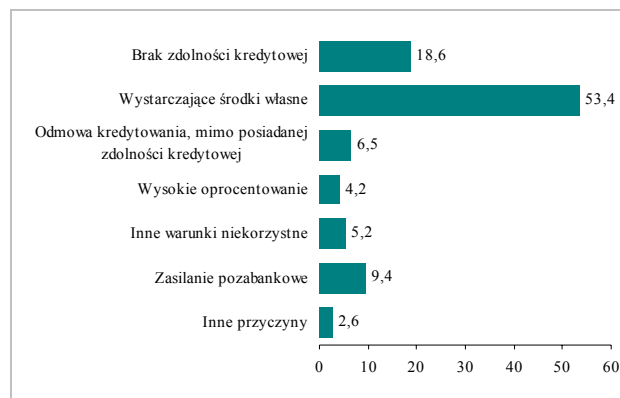
W badanej próbie nie widać było wzrostu zapotrzebowania na finansowanie kredytowe. Przyczyn tego zjawiska można szukać m.in. w poprawiającej się rentowności i płynności sektora przedsiębiorstw oraz rosnącej zdolności do samofinansowania działalności. Niewielki popyt na kredyt większość badanych przedsiębiorstw uzasadniała właśnie wystarczającymi zasobami własnymi.

Na niskie wykorzystanie kredytów w procesie finansowania działalności wpływały również bariery dostępu do kredytów bankowych. Lata 2002-2003 (zagadnienia nie monitorowano w latach 2000-2001) przyniosły wyraźne nasilenie się trudności z uzyskaniem kredytu w porównaniu z sytuacją drugiej połowy lat 90. Objawiało się to zwiększoną częstotliwością odrzucania wniosków kredytowych przez banki. Dla właściwej oceny tej sytuacji należy podkreślić, że skala trudności z uzyskaniem kredytu skorelowana była z oceną kondycji przedsiębiorstwa. Potwierdzeniem tej zależności była formalna argumentacja banków podawana w przypadku wydania negatywnej decyzji kredytowej, bowiem zastrzeżenia banków dotyczyły najczęściej sytuacji ekonomicznej kredytobiorcy.

O trudnościach z uzyskaniem kredytów bankowych, które były jednak głównie sygnalizowane przez przedsiębiorstwa będące w złej kondycji ekonomicznej, świadczyła również przejawiana przez nie gotowość do akceptacji wyższego oprocentowania. Zjawisko to mogło być także przejawem racjonowania kredytów. Mimo gotowości do zapłacenia wyższych odsetek firmy w złej sytuacji najczęściej nie były w stanie otrzymać kredytu, o który się ubiegały.

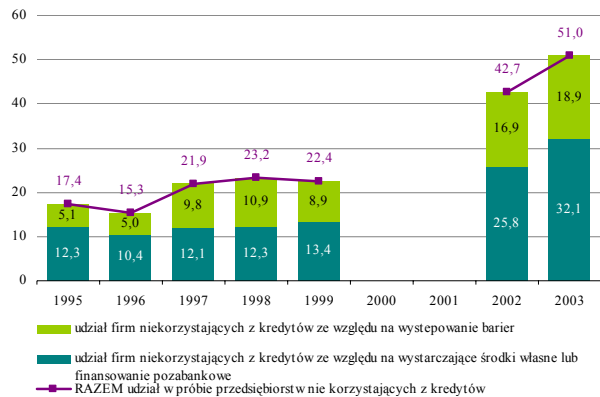
Przedsiębiorstwa w bardzo dobrej kondycji ekonomicznej, wyróżniające się na tle swojej branży zdecydowanie rzadziej miały problemy z uzyskaniem kredytu, a co więcej, ich szanse na skuteczne przeprowadzenie negocjacji i ustępstwa ze strony banków były większe. Na preferencyjne oprocentowanie mogły liczyć także przedsiębiorstwa aktywne inwestycyjnie, realizujące duże inwestycje.

Poza obiektywnymi przesłankami decyzji kredytowej przedsiębiorstwa obserwowały wyraźne zjawisko racjonowania kredytów ze względu na branżę, choć też trzeba podkreślić, że było ono nieco słabsze niż w 2002 r. Podejrzenia o związek między charakterem działalności firmy a odmowną decyzją banku miało niemal co drugie przedsiębiorstwo, któremu bank odmówił kredytowania.

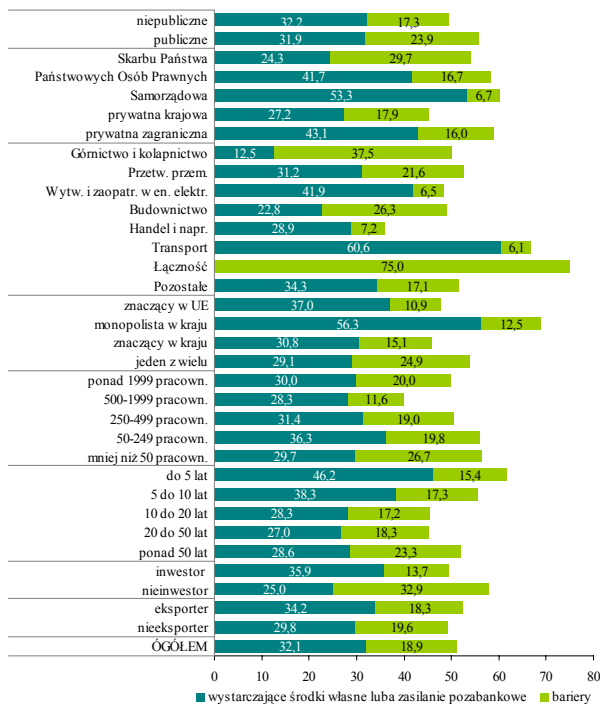


W 2003 r. co drugie z badanych przedsiębiorstw nie korzystało z kredytów bankowych, bądź wykorzystywało tę formę finansowania w niewielkim tylko stopniu. Niskie wykorzystanie kredytów w 63% przypadków można wyjaśnić **brakiem potrzeby dodatkowego finansowania ze względu na wystarczający poziom środków własnych lub zasilanie pozabankowe**, zaś w 37% przypadków - występowaniem róż-

Rys. 105 Przyczyny nie korzystania, lub minimalnego wykorzystania kredytów bankowych. Udział odpowiedzi w grupie przedsiębiorstw nie korzystających z kredytów, lub korzystających z nich w niewielkim stopniu. 2003 r.



Rys. 106 Przyczyny nie korzystania, lub minimalnego wykorzystania kredytów bankowych. Do barier wykorzystania kredytu zaliczono: brak zdolności kredytowej, odmowę kredytowania, wysokie oprocentowanie, inne warunki niekorzystne. Procent pełnej próby. W latach 2000-2001 nie badano zagadnienia wykorzystania kredytów.

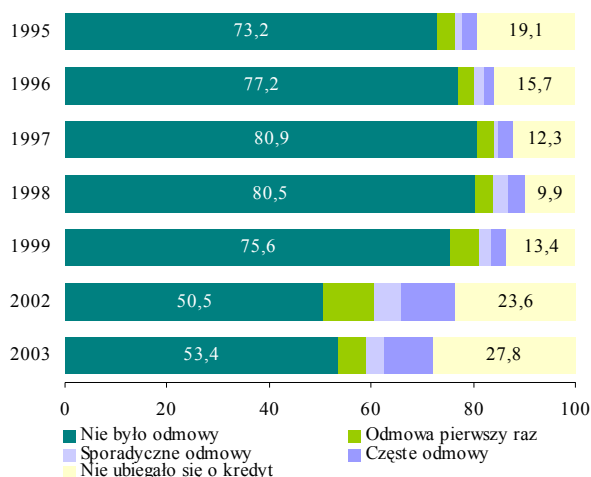


Rys. 107 Udział przedsiębiorstw o niskim lub zerowym wykorzystaniu kredytów bankowych w podstawowych przekrojach¹. 2003 r. Do barier wykorzystania kredytu zaliczono: brak zdolności kredytowej, odmowę kredytowania, wysokie oprocentowanie, inne warunki niekorzystne.

nego rodzaju barier dostępności kredytów – najczęściej ze względu na brak zdolności kredytowej. **Odsetek firm oceniających stopień wykorzystania kredytów jako niski wzrósł w ciągu ostatnich lat** (pod koniec lat 90 odsetek ten kształtował się na poziomie ok. 22%, obecnie – 51%), **nasilił się przy tym problem braku zdolności kredytowej**. W 2003 r. niemal co dziesiąte przedsiębiorstwo w pełnej próbie uzyskało negatywną ocenę zdolności kredytowej, do roku 1999 r. takie przypadki nie przekraczały 4% próby.

Z analizy odpowiedzi w podstawowych przekrojach wynikało, że:

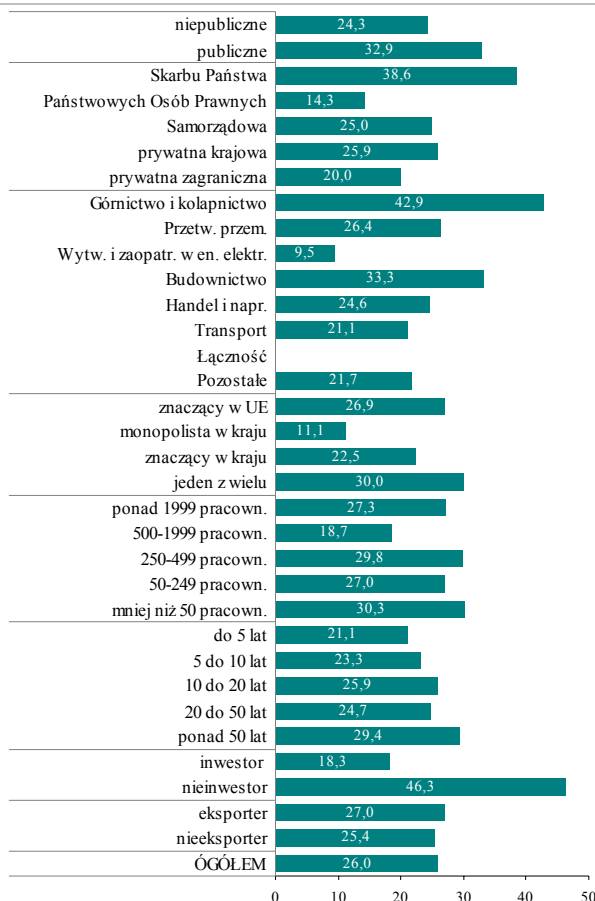
- z kredytów **raadziey korzystały firmy młode**, niż firmy posiadające dłuższą historię, chociaż **nie wynikało to w tych grupach z silniejszych barier dostępu do kredytów**, a raczej ze względu na **wystarczające środki własne lub finansowanie pozabankowe** (Rys. 107),
- najsilniejsze bariery dostępności kredytów odziaływały w grupie przedsiębiorstw nieinwestujących,
- relatywnie rzadsze wykorzystanie kredytów obserwowano wśród przedsiębiorstw zajmujących monopolistyczną pozycję rynkową; częściej niż firmy o słabszej pozycji rynkowej korzystały one ze środków własnych.



Rys. 108 Częstotliwość odrzucania wniosku kredytowego. Oś pozioma: udział odpowiedzi w próbie. * W 2000 i 2001 r. nie prowadzono badań na ten temat.

W latach 1995-1998 w badanej próbie dostępność kredytów mierzona odsetkiem odmów poprawiała się, a wykorzystanie kredytów stawało się coraz powszechniejsze. Od 1998 r. sytuacja w zakresie dostępności kredytów zaczęła się pogarszać i coraz mniej przedsiębiorstw zwracało się do banków o kredyt (Rys. 108). **Ostatnie dwa lata badań (lata 2002-2003) przyniosły wyraźne nasilenie się trudności z uzyskaniem kredytu w porównaniu z sytuacją drugiej połowy lat 90** (zagadnienia nie monitorowano w latach 2000-2001).

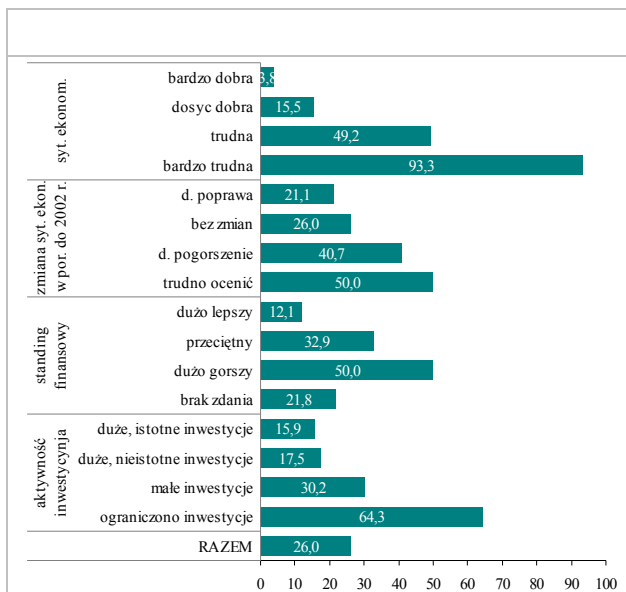
W 2003 r. problem z uzyskaniem kredytu miało co czwarte spośród firm ubiegających się o kredyt. To lepszy wynik niż w 2002 r., kiedy odmowę kredytowania otrzymało co trzecie przedsiębiorstwo i jednocześnie pierwsza tak wyraźna poprawa zanotowana od początku badań.



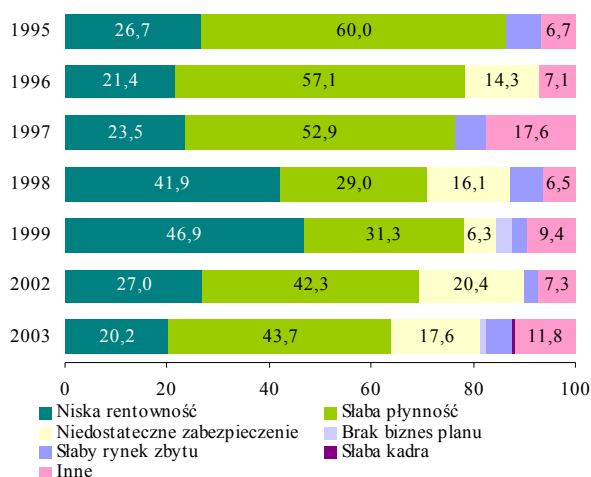
Rys. 109 Odsetek odmów kredytu w grupie przedsiębiorstw starających się o kredyty w podstawowych przekrojach. 2003 r.

Występowała **silna bariera dostępności kredytów w grupie nieinwestorów** – w tej bowiem grupie o kredyt było najtrudniej (decyzje odmowne zapadły w przypadku 41% nieinwestorów ubiegających się o kredyt). Odnotowano także sygnały **racjonowania kredytów w branży górniczej i budowlanej**, gdzie odrzucanie wniosków kredytowych przez banki zdarzało się relatywnie częściej niż w innych branżach. Jeśli natomiast chodzi o wpływ wielkości przedsiębiorstwa na częstotliwość odmowy kredytów, to:

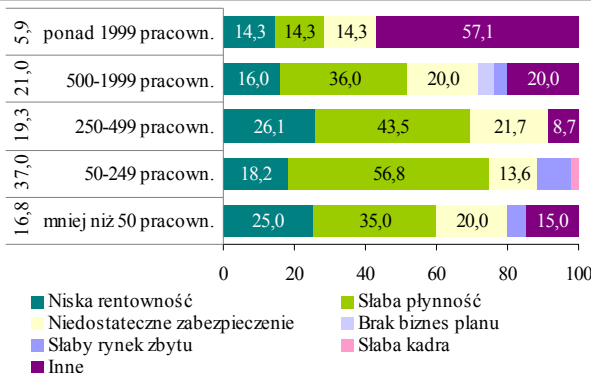
- zaobserwowano, że **kredyty bankowe łatwiej uzyskać przedsiębiorstwom o większym udziale w rynku** (z wyjątkiem grupy firm o zasięgu europejskim, gdzie negatywne odpowiedzi ze strony banku zdarzały się równie często jak w małych firmach),
- **nie potwierdziła się hipoteza o gorszym dostępie do kredytów przedsiębiorstw o krótszej historii działania**, odsetek odmów kredytu był bowiem najniższy wśród najmłodszych podmiotów. Jakkolwiek faktem jest też, że przedsiębiorstwa mniejsze i młodsze rzadziej ubiegały się o kredyt.
- nie zaobserwowano wyraźnego wpływu wielkości



Rys. 110 Odsetek odmów kredytu w grupie przedsiębiorstw starających się o kredyty w podstawowych przekrojach. 2003 r. Wybrane przekroje: według oceny sytuacji ekonomicznej, zmiany sytuacji ekonomicznej w ciągu roku, standingu finansowego na tle branży, aktywności inwestycyjnej. 2003 r.



Rys. 111 Przyczyny odrzucania wniosku kredytowego. Oś pozioma: udział odpowiedzi w grupie przedsiębiorstw, którym banki odmawiały kredytowania. * W 2000 i 2001 r. nie prowadzono badań na ten temat.



kredytobiorcy mierzonej poziomem zatrudnienia.

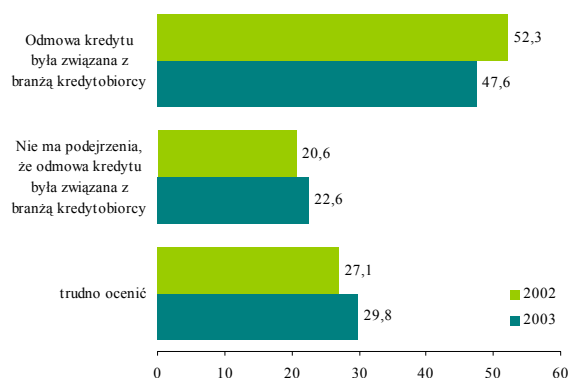
Skala trudności z uzyskaniem kredytu skorelowana była z subiektywną oceną kondycji przedsiębiorstwa. Odmowy kredytów najrzadziej zdarzały się w grupie podmiotów pozytywnie oceniających swoją sytuację ekonomiczną, wyróżniające się na tle branży. Częstotliwość odmów kredytu zależała także od zmian kondycji przedsiębiorstwa. Mniej trudności z otrzymaniem kredytów miały firmy odnotowujące wyraźną poprawę swojej sytuacji.

Opisana powyżej zależność pomiędzy subiektywną oceną sytuacji przedsiębiorstwa a stopniem trudności z uzyskaniem kredytu **zgodna była z formalnymi argumentami banków** podawanymi w przypadku wydania negatywnej decyzji kredytowej - zastrzeżenia banków dotyczyły bowiem najczęściej sytuacji ekonomicznej kredytobiorcy (por. Rys. 110).

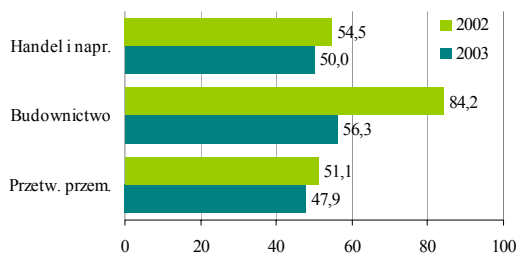
W 2003 r. przedsiębiorstwa uzyskiwały **odmowę kredytu najczęściej (w 64% przypadków) ze względu na słabą sytuację finansową**: głównie zbyt niską płynność (44% przypadków), w drugiej kolejności ze względu na słabą rentowność (20% przypadków). **Negatywna ocena kondycji przedsiębiorstw była jednak coraz rzadziej podstawą odmownej decyzji kredytowej** w porównaniu z dotychczasowymi wynikami. Odsetek odmów uzasadnianych słabą kondycją kredytobiorcy malał od 1999 r. W porównaniu z wynikami 2002 r. wzrosła natomiast istotność innych, niewymienionych w kwestionariuszu barier, większym kłopotem niż rok wcześniej był też zbyt słaby, w ocenie banku kredytującego, rynek zbytu.

Negatywna ocena kondycji ekonomicznej, która ogranicza dostęp do finansowania kredytowego w 2003 r. była problemem szczególnie średnich i małych przedsiębiorstw, według kryterium zatrudnienia. Dla przedsiębiorstw średnich i małych (zatrudniających od 50 do 500 pracowników) **trudne było zwłaszcza spełnienie kryterium płynności finansowej.** W przypadku dużych i bardzo dużych

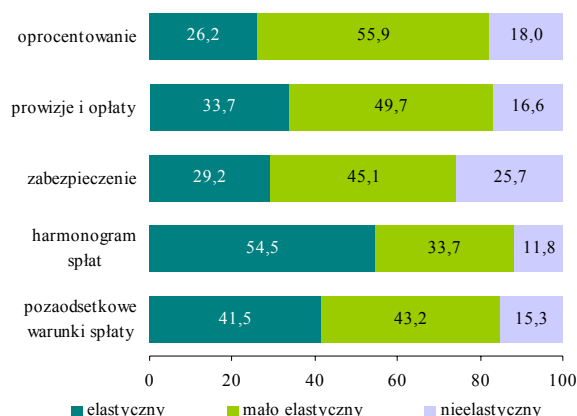
Rys. 112 Przyczyny odrzucania wniosku kredytowego a wielkość przedsiębiorstwa mierzona poziomem zatrudnienia. Oś pozioma: udział odpowiedzi w grupie przedsiębiorstw, którym banki odmówiły kredytowania. 2003 r. Przy osi Y dołączono informację o udziale procentowym klasy w próbie.



Rys. 113 Czy w opinii przedsiębiorstwa odmowa kredytowania może mieć związek z wycofywaniem się banków z kredytowania branży, w której działa przedsiębiorstwo. Udział odpowiedzi w grupie przedsiębiorstw, którym banki odmówiły kredytowania. 2002 i 2003 r.



Rys. 114 Udział przedsiębiorstw, które uzyskały odmowę kredytu z uwagi na rodzaj prowadzonej działalności w wybranych sekcjach. Podgrupa przedsiębiorstw, którym banki odmówiły kredytowania. 2002 i 2003 r.



Rys. 115 Elastyczność banków komercyjnych w negocjacjach z kredytobiorcami. Ocena poszczególnych elementów umowy kredytowej (oś pozioma: procent próby) 2003 r.

przedsiębiorstw znaczna część odmów kredytów wynikała z innych niż wymienione przyczyn.

Nie uzyskano natomiast potwierdzenia tezy, że kwestia zabezpieczeń kredytu była dla firm małych bardziej dotkliwym problemem niż w przypadku firm większych.

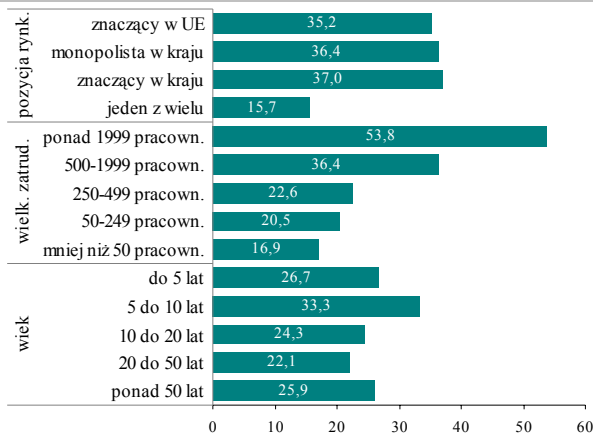
Poza oficjalną argumentacją banku, podawaną w przypadku odrzucenia wniosków kredytowych, w prawie połowie przypadków przedsiębiorstwa podejrzewały, że odmowna decyzja związana była z branżą, w jakiej działa firma. W 2003 r. zjawisko racjonalizacji kredytów ze względu na branżę kredytobiorcy było nieco słabsze niż w 2002 r.

W ciągu roku poprawiła się szczególnie dostępność kredytów dla firm sektora budowlanego. Wprawdzie nadal był to sektor, w którym przypadki racjonalizacji kredytów ze względu na rodzaj działalności były najczęstsze, ale odsetek takich sytuacji znacznie się zmniejszył w ciągu roku (odsetek odmów kredytu związanych z branżą spadł w budownictwie z 84% w 2002 r. do 56% w roku 2003).

Jakkolwiek w 2003 r. nastąpiło pewne złagodzenie polityki kredytowej banków odnośnie kredytowania przedsiębiorstw w stosunku do roku 2002, to zdecydowana większość ankietowanych firm twierdziła, że banki nie są skłonne do poważniejszych ustępstw w zakresie warunków umowy kredytowej. Przedsiębiorstwom częściej niż w roku poprzednim udawało się wynegocjować ustępstwa ze strony banków dotyczące poszczególnych elementów umowy kredytowej. W ciągu roku elastyczność banków poprawiła się; zwłaszcza w zakresie zabezpieczeń kredytu, choć w porównaniu z innymi obszarami negocjacyjnymi w kwestii zabezpieczeń kredytu ban-

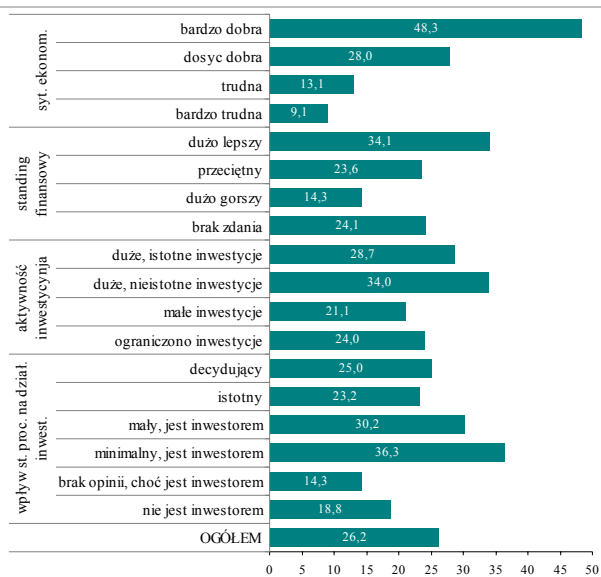
ki nadal były relatywnie mniej skłonne do ustępstw – co czwarty z badanych nie widział żadnych możliwości negocjacji zabezpieczeń. Stosunkowo najłatwiej kredytobiorca mógł wynegocjować korzystniejszy dla siebie harmonogram spłat kredytu oraz pozaodsetkowe warunki spłaty kredytu (złagodzenie warunków w tym zakresie było możliwe według odpowiednio 54% i 41% firm). Według opinii przedsiębiorstw banki były natomiast mniej skłonne do ustępstw jeśli chodzi o:

- poziom oprocentowania (szanse na znaczące obniżenie oprocentowania kredytu widziało 26% badanych kredytobiorców),
- wielkość prowizji i opłat (34% widziało możliwość negocjacji z bankiem)
- wysokość zabezpieczeń (29% firm określiło, że bank jest elastyczny w tej kwestii, wobec 23% w roku 2002).

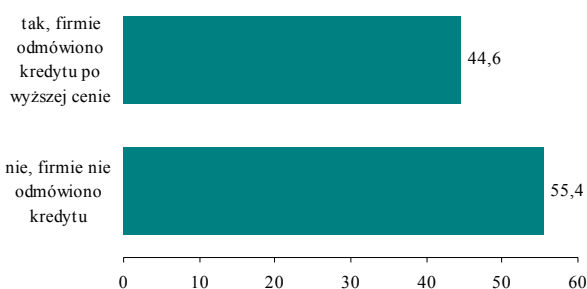


Rys. 116 Udział przedsiębiorstw, według których banki są elastyczne w zakresie oprocentowania kredytów. Wybrane przekroje: według pozycji rynkowej, wielkości zatrudnienia, wieku firmy. 2003 r.

Wyraźnie **slabszą pozycję w negocjacjach z bankami w zakresie poziomu oprocentowania kredytów miały przedsiębiorstwa mniejsze** pod względem zatrudnienia, o mniej znaczącej pozycji rynkowej. Skuteczność w negocjacjach z bankiem **nie zależała natomiast w sposób jednoznaczny od wieku przedsiębiorstwa** ubiegającego się o kredyt. Największe szanse na wynegocjowanie oprocentowania kredytu miały przedsiębiorstwa działające na rynku od 5 do 10 lat. W grupie firm najmłodszych odsetek przedsiębiorstw mających możliwość kształtowania ostatecznego poziomu oprocentowania był wprawdzie niższy, ale nie niższy niż w grupach starszych podmiotów.



Rys. 117 Udział przedsiębiorstw, według których banki są elastyczne w zakresie oprocentowania kredytów. Podgrupa przedsiębiorstw korzystających z kredytów. Wybrane przekroje: według oceny sytuacji ekonomicznej, standingu finansowego na tle branży, aktywności inwestycyjnej, wrażliwości na poziom stóp procent. 2003 r.



Rys. 118 Czy bank odmówił przedsiębiorstwu kredytu, mimo, że wyrażało ono gotowość akceptacji wyższego oprocentowania. Podgrupa przedsiębiorstw wyrażających gotowość akceptacji wyższego oprocentowania. 2003 r.

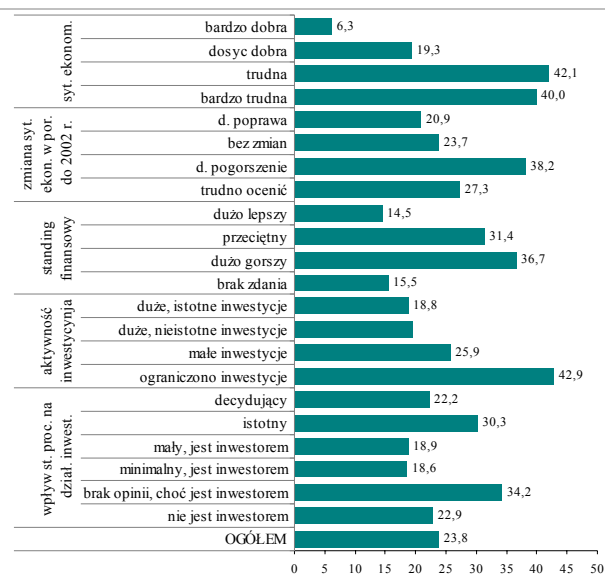
Większe szanse wynegocjowania poziomu oprocentowania kredytów miały przedsiębiorstwa będące w bardzo dobrej kondycji ekonomicznej, o standingu finansowym lepszym od przeciętnego w branży. Na upusty oprocentowania częściej mogły liczyć także przedsiębiorstwa aktywne inwestycyjnie, realizujące duże inwestycje.

Występowała także zależność między pozycją kredytobiorcy w negocjacjach z bankiem a jego wrażliwością na poziom stóp procentowych. Z większym powodzeniem negocjacje z bankami w sprawie wysokości oprocentowania kredytów prowadziły przedsiębiorstwa mniej wrażliwe na poziom stóp procentowych. Mniejsze możliwości negocjacji miały natomiast przedsiębiorstwa, w których oddziaływanie stóp procentowych na działalność inwestycyjną było znaczące.

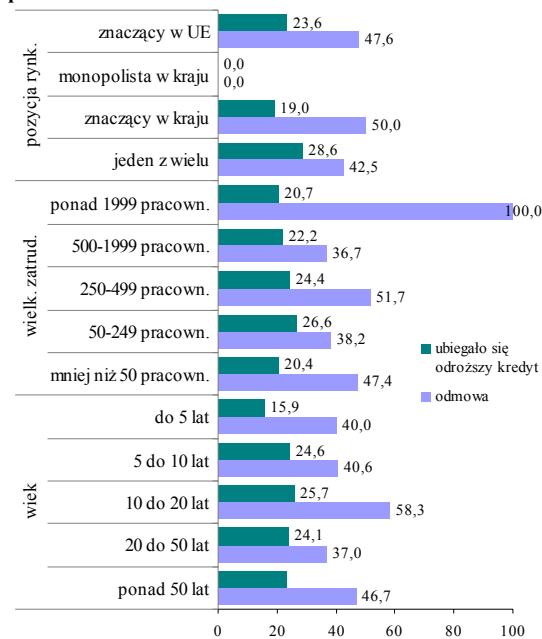
Prawie co czwarte przedsiębiorstwo w próbie przyznało, że w 2003 r. starało się o kredyt w banku wyrażając gotowość akceptacji wyższego oprocentowania. Niemal w co drugim takim przypadku bank odmówił kredytu. Uzasadnieniem odmowy ze strony banków najczęściej była (są to wyniki pytania otwartego):

- słaba sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstwa ubiegającego się o kredyt (płynność, rentowność),
- branża w jakiej działa firma,
- oraz brak zdolności kredytowej, w tym głównie jakość i wielkość zabezpieczeń.

Powyższa diagnoza banków była zbieżna z subiektywną oceną własnej kondycji przedsiębiorstw stojących przed koniecznością ubiegania się o droższy kredyt.



Rys. 119 Udział firm wyrażających gotowość wyższego oprocentowania a elementy oceny sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa. 2003 r. Wybrane przekroje: według oceny sytuacji ekonomicznej, zmiany sytuacji ekonomicznej, standingu finansowego na tle branży, aktywności inwestycyjnej, wrażliwości na poziom stóp procent. 2003 r.

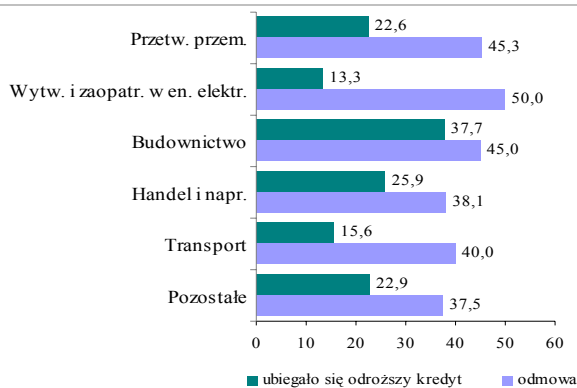


Rys. 120 Udział firm wyrażających gotowość wyższego oprocentowania i procent odmów kredytowania w grupie firm starających się o takie kredyty. Wybrane przekroje: według pozycji rynkowej, wielkości zatrudnienia, wieku firmy. 2003 r.

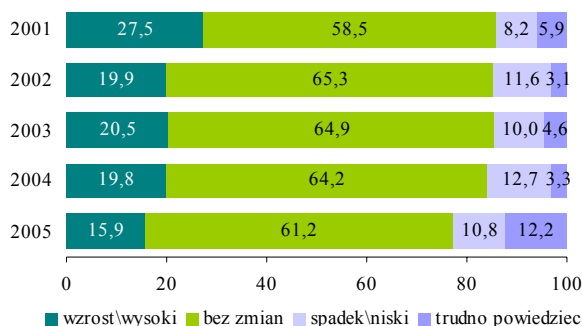
Trudności z uzyskaniem kredytów przejawiające się w gotowości akceptacji wyższego oprocentowania były bowiem problemem przede wszystkim przedsiębiorstw będących w złej kondycji ekonomicznej. W mniejszym stopniu skala tych problemów skorelowana była z wielkością, czy wiekiem podmiotu starającego się o kredyt.

Na gorsze warunki odsetkowe godziły się najczęściej firmy słabe ekonomicznie, wyraźnie gorsze na tle własnej branży, odnotowujące pogorszenie kondycji finansowej. W takich też przypadkach banki częściej odmawiały kredytowania.

Bardzo wysoki odsetek odmów kredytu dla kredytobiorców akceptujących wyższe oprocentowanie wystąpił w grupie przedsiębiorstw, które w 2003 r. ograniczyły realizowane inwestycje. Prawie 43% takich inwestorów starało się o kredyt nawet po wyższej cenie, najczęściej bezskutecznie, gdyż w prawie trzech czwartych takich przypadków nastąpiła odmowa. Można przypuszczać, że odmowa kredytu była przyczyną ograniczenia inwestycji w tej grupie podmiotów. Trudności z uzyskaniem kredytu przez przedsiębiorstwa nieinwestujące mogą być zaś związane z ich wyraźnie słabszą kondycją ekonomiczną na tle badanej zbiorowości.



Rys. 121 Udział w sekcjach PKD firm wyrażających gotowość wyższego oprocentowania i procent odmów kredytowania w grupie firm starających się o takie kredyty. 2003 r.



Rys. 122 Prognozowane znaczenie kredytów w finansowaniu działalności przedsiębiorstwa (w latach 2001-2004 prognozy o zasięgu jednorocznym, prognozy na rok 2005 – o zasięgu dwuletnim).

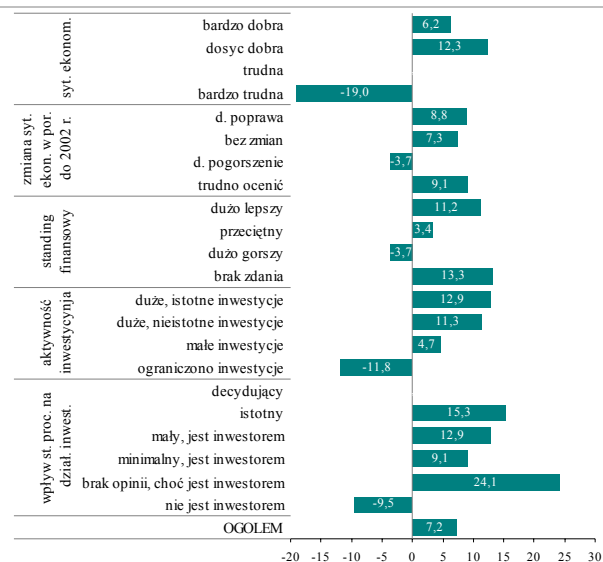


Rys. 123 Saldo prognoz znaczenia kredytów w finansowaniu działalności przedsiębiorstwa (odsetek prognoz wzrostu minus odsetek prognoz spadku, w latach 2001-2004 prognozy o zasięgu jednorocznym, prognozy na rok 2005 – o zasięgu dwuletnim).

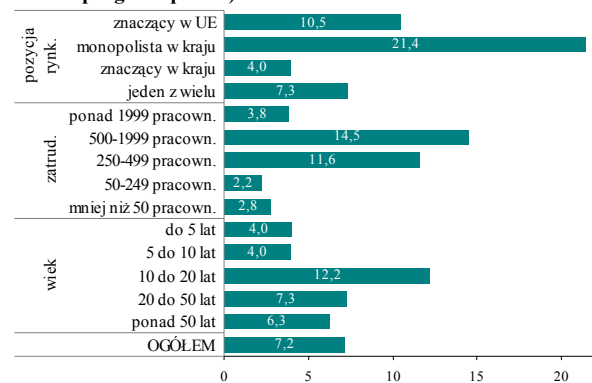
Przejawem trudności sektora budowlanego z pozyskaniem finansowania był fakt, że właśnie w grupie o tym profilu działalności zanotowano najwyższy udział przedsiębiorstw gotowych zaciągnąć kredyty płacąc za nie wyższe odsetki. Odsetek odmowy „droższych” kredytów w budownictwie nie odbiegał już jednak tak wyraźnie od wyników w innych branżach.

Prognozy znaczenia kredytów w finansowaniu działalności badanych firm praktycznie się nie zmieniły począwszy od prognoz na rok 2002 r.

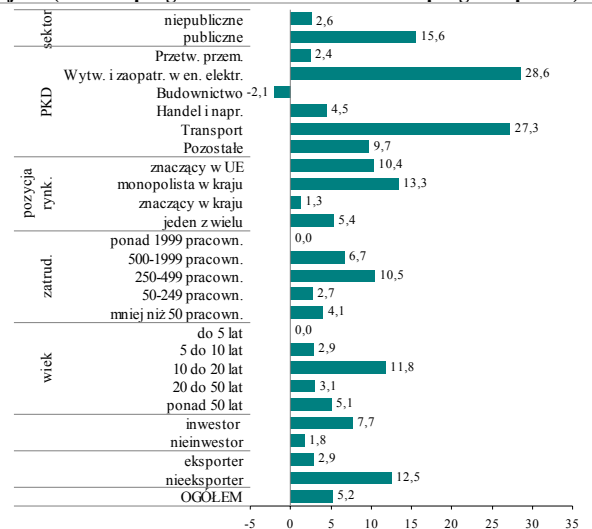
Jak prognozują większość badanych przedsiębiorstw (64% próby) **znaczenie kredytów w finansowaniu działalności w 2004 r. nie powinno się istotnie zmienić** w porównaniu do sytuacji w 2003 r. Saldo rocznych prognoz znaczenia kredytów od początku badania, czyli od 2001 r. pozostaje na relatywnie stabilnym, niewysokim ale dodatnim poziomie (Rys. 123). Także i na 2004 r. więcej przedsiębiorstw planowało zwiększenie roli finansowania kredytowego niż jej zmniejszenie (odsetki odpowiednio: 20% i 13%). **Nie należy się spodziewać większych zmian w zakresie znaczenia kredytów również w 2005 r.**, ponieważ po skorygowaniu odpowiedzi o odsetek przedsiębiorstw nie posiadających konkretnych prognoz rozkład odpowiedzi był bardzo zbliżony do dotychczasowych wyników.



Rys. 124 Saldo prognoz znaczenia kredytów w finansowaniu działalności przedsiębiorstwa na 2004 r. w wybranych przekrojach oceny sytuacji ekonomicznej (odsetek prognoz wzrostu minus odsetek prognoz spadku).



Rys. 125 Saldo prognoz znaczenia kredytów w finansowaniu działalności przedsiębiorstwa na 2004 r. w wybranych przekrojach (odsetek prognoz wzrostu minus odsetek prognoz spadku).



Rys. 126 Saldo prognoz znaczenia kredytów w finansowaniu działalności przedsiębiorstwa na 2005 r. w wybranych przekrojach (odsetek prognoz wzrostu minus odsetek prognoz spadku).

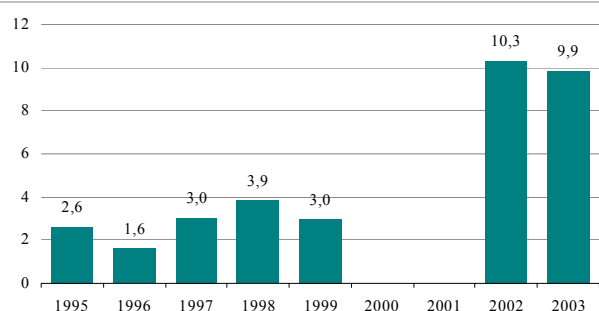
Wzrostu znaczenia kredytów w finansowaniu działalności przedsiębiorstw w 2004 r. należy się spodziewać ze strony firm znajdujących się w dobrej sytuacji ekonomicznej. Zainteresowanie finansowaniem kredytowym mierzone saldem prognoz znaczenia kredytów zależało b. wyraźnie od kondycji przedsiębiorstwa. Saldo prognoz znaczenia kredytu:

- rosło wraz z oceną zarówno aktualnej sytuacji ekonomicznej firmy, jak i z oceną zmiany tej sytuacji w 2003 r. Przedsiębiorstwom najslabsze, znajdujące się w trudnej i bardzo trudnej sytuacji ujemne saldo prognoz.
- rosło wraz z oceną przedsiębiorstwa na tle własnej branży
- rosło wraz z oceną intensywności procesów inwestycyjnych
- zaobserwowano także, że słabsze zainteresowanie finansowaniem kredytowym przejawiały przedsiębiorstwa mniejsze pod względem zatrudnienia oraz firmy młodsze.

Rozkład prognoz znaczenia kredytów na 2005 r. informuje, że

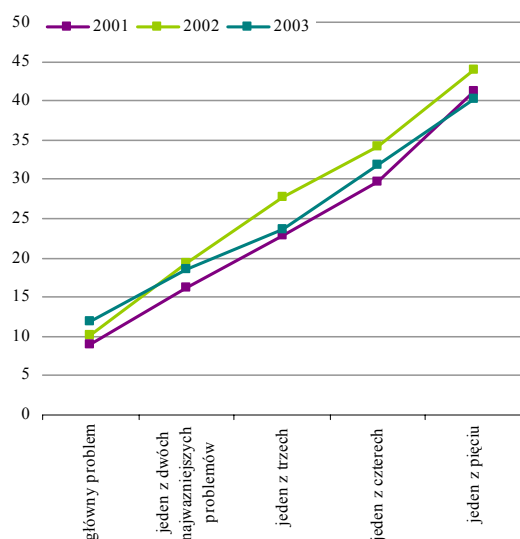
- w 2005 r. można się spodziewać silniejszego zainteresowania finansowaniem kredytowym ze strony przedsiębiorstw sektora publicznego (w tym głównie firm sektora samorządowego) niż niepublicznego.
- w podziale na rodzaj działalności najwyższy poziom salda prognoz znaczenia finansowania kredytowego w 2005 r. osiągnęły przedsiębiorstwa z sekcji „Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektr., gaz i wodę” oraz „Transport”. Ujemne saldo prognoz uzyskała natomiast sekcja „Budownictwo”.
- jeśli chodzi o wpływ wielkości podmiotu, to ob-

serwuje się większe zainteresowanie finansowaniem kredytowym wśród przedsiębiorstw o b. mocnej pozycji rynkowej (producenci znaczący na rynkach UE i monopolisci krajowi) oraz firm średnich i dużych (ale nie tych największych, zatrudniających powyżej 2000 osób) według kryterium wielkości zatrudnienia. Znacznie niższe zainteresowanie kredytami przejawiały mniejsze podmioty, zarówno pod względem zajmowanej pozycji rynkowej, jak i liczby zatrudnionych pracowników.



Rys. 127 Udział przedsiębiorstw w próbie wskazujących brak zdolności kredytowej jako przyczynę niekorzystania z kredytów.

Problem braku zdolności kredytowej w 2003 r. zmniejszył się w porównaniu z sytuacją w 2002 r., niemniej jednak był dużo poważniejszy niż w poprzednich latach badania. W 2003 r. prawie co dziesiąty ankietowany wskazał na brak zdolności kredytowej jako przyczynę niekorzystania z kredytów. Do roku 1999 podobne przypadki stanowiły nie więcej niż 4% badanych.



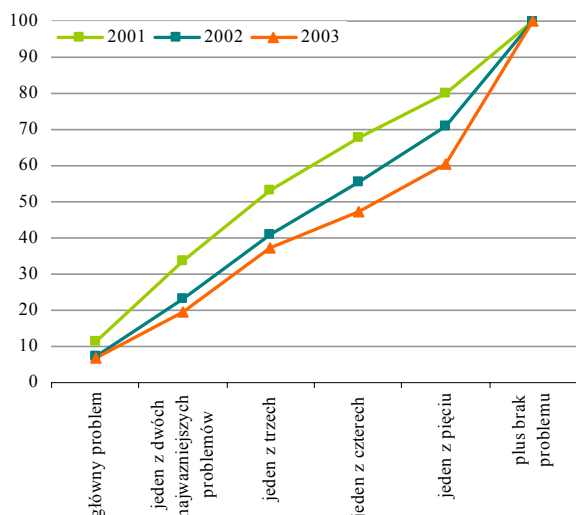
Rys. 128 Ocena istotności problemu braku zdolności kredytowej. Oś pionowa: skumulowany udział grupy przedsiębiorstw określających skalę problemów wywoływanych brakiem zdolności kredytowej (dopelnieniem do 100% jest grupa przedsiębiorstw, w których problem braku zdolności kredytowej nie wystąpił).

W 2003 r. problem braku zdolności dotyczył 40% ankietowanych, a w przypadku 18% przedsiębiorstw fakt nieposiadania w ocenie banków wiarygodności kredytowej (lub inne pozaodsetkowe bariery dostępu do kredytów) był jednym z dwóch najistotniejszych źródeł trudności ekonomicznych. Według łącznej, punktowej oceny brak zdolności kredytowej zajął 12 miejsce (na 17 możliwych) w rankingu najpoważniejszych trudności roku 2003.

VIII. WRAŻLIWOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW NA STOPY PROCENTOWE

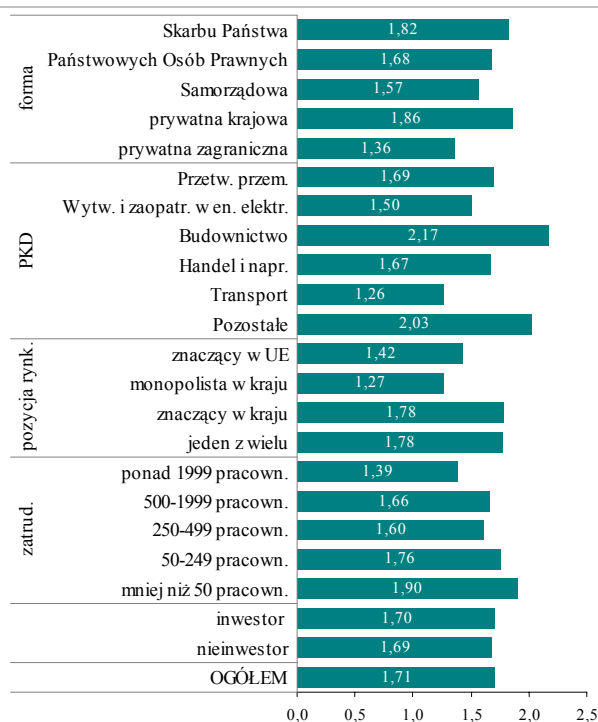
Od 2001 r., kiedy rozpoczęto badanie tego zagadnienia, wśród badanych przedsiębiorstw obserwuje się słabnące oddziaływanie poziomu stóp procentowych. Respondenci coraz rzadziej wymieniają poziom stóp procentowych wśród zasadniczych źródeł problemów ekonomicznych. Można przypuszczać, że słabsze oddziaływanie stóp procentowych jest efektem, przede wszystkim, rosnącej zdolności do samofinansowania działalności i ograniczonego wykorzystania kredytów bankowych, jak też niskiej intensywności procesów inwestycyjnych.

Podwyżki stóp procentowych w mniejszym stopniu mogą zagrozić płynności przedsiębiorstw w sposób bezpośredni – np.: poprzez redukcję zysków. Przedsiębiorstwa bardziej obawiają się skutków pośrednich, będących efektem niekorzystnego oddziaływania takich podwyżek na otoczenie, w którym działa firma. Do takich skutków respondenci zaliczyli: nasilenie się problemów u dłużników przedsiębiorstwa i w konsekwencji wzrost trudności z egzekucją należności oraz wahania kursów walutowych. Trzeba tutaj podkreślić, że udział przedsiębiorstw określających wahania kursowe jako najbardziej dotkliwy skutek wzrostu stóp procentowych rósł od początku badań (czyli od 2001 r.). Wyraźny wzrost widoczny był zwłaszcza w 2003 r.



Rys. 129 Oddziaływanie poziomu stóp procentowych w latach 2001-2003. Oś pionowa: skumulowany udział grupy przedsiębiorstw określających skalę problemów wywoływanych przez poziom stóp procentowych.

Od 2001 r., kiedy rozpoczęto badanie tego zagadnienia, obserwuje się **malejące oddziaływanie poziomu stóp procentowych** na badane przedsiębiorstwa (co obrazuje przesuwanie się w dół krzywej wrażliwości na Rys. 129), chociaż trzeba też zauważyć, że w **2003 r. osłabienie tego wpływu było już mniej wyraźne niż w roku 2002**. Respondenci coraz rzadziej wymieniali poziom stóp procentowych wśród zasadniczych źródeł problemów ekonomicznych. Już blisko 40% ankietowanych oceniło, że poziom stóp procentowych nie stanowił dla nich trudności (wobec 30% w roku 2002). Niespełna 20% firm określiło poziom stóp procentowych jako jedno z dwóch najpoważniejszych źródeł trudności ekonomicznych w 2003 r. Poziom stóp procentowych znalazł się ostatecznie na siódmym miejscu wśród 17 najpoważniejszych problemów z jakimi borykały się przedsiębiorstwa w 2003 r.



Rys. 130 Oddziaływanie poziomu stóp procentowych w latach, średnia ocen w wybranych przekrojach (od 0 – poziom stóp proc. nie był problemem, do 5 – poziom stóp był największym problemem).

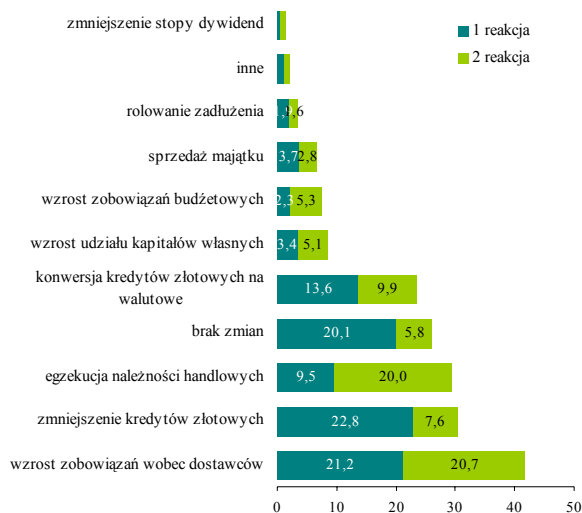
Analiza wagi problemów związanych z poziomem stóp procentowych z uwagi na podstawowe cechy przedsiębiorstw pokazuje, że:

- wrażliwość na poziom stóp procentowych wyraźnie malała wraz z wielkością podmiotu mierzona stanem zatrudnienia oraz pozycją rynkową.
- w klasyfikacji według PKD oddziaływanie poziomu stóp procentowych było najwyższe w sekcji „Budownictwo” oraz „Pozostałe”.
- w podziale na formy własności stopy procentowe były relatywnie mniej istotnym źródłem trudności w grupie prywatnych firm zagranicznych,
- podobny stopień oddziaływania poziomu stóp procentowych zaobserwowano zarówno w grupie inwestorów, jak i nieinwestorów.



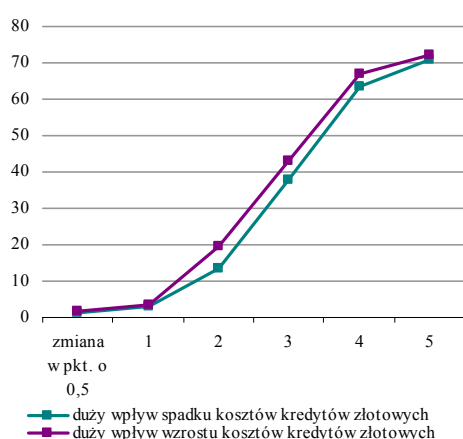
Rys. 131 Najbardziej dotkliwe skutki hipotetycznego wzrostu oprocentowania kredytów w grupie przedsiębiorstw wrażliwych na koszty odsetkowe (oś pozioma: udział procentowy w próbie, słupek ciemny – skutek najważniejszy, słupek jasny – skutek drugi co do ważności). Przedsiębiorstwa mogły wskazać dwa skutki. 2003 r.

Przedsiębiorstwa oszacowały skutki hipotetycznego wzrostu stóp procentowych (odpowiedzi udzieliło ok. 87% badanych). Najpoważniejszym skutkiem ewentualnego wzrostu oprocentowania kredytów w ocenie przedsiębiorstw byłby nasilenie się problemów dłużników przedsiębiorstwa i w konsekwencji wzrost trudności z egzekucją należności. Takiego scenariusza obawiało się łącznie 41% firm, które udzieliły odpowiedzi. **Nasiliły się znacznie obawy związane z niekorzystnymi ruchami kursów walutowych, które mogą towarzyszyć takim podwyżkom stóp procentowych.** Negatywnego wpływu kursu walutowego obawiało się łącznie 40% ankietowanych (19% wymieniło ten skutek, jako pierwszy co do ważności, 21% - jako drugi). Udział przedsiębiorstw wymieniających niekorzystne wahania kursu walut jako zasadniczy efekt wzrostu stóp stopniowo rósł od początku badań (czyli od 2001 r.), a w porównaniu do poprzednich wyników wzrost ten wyniósł blisko 12 pkt. Na kolejnych miejscach listy negatywnych efektów podwyżek stóp znalazły się: zmniejszenie skali działalności ze względu na ograniczenie popytu ze strony odbiorców, którzy finansują zakupy z kredytów (32% firm wymieniło ten efekt jako jeden ze skutków wzrostu oprocentowania), zaostrzenie kryteriów udzielenia kredytów (26% wskazań), spadek płynności wskutek zmniejszenia zysków (20% wskazań), rezygnacja z projektów inwestycyjnych finansowanych kredytem (19% wskazań), ograniczenie wykorzystania kredytów obrotowych i w efekcie brak możliwości rozwoju skali działalności (19% wskazań).



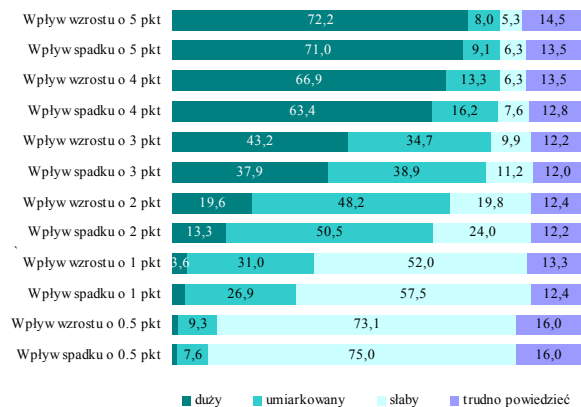
Rys. 132 Reakcja w zakresie polityki finansowania działalności przedsiębiorstwa na znaczący i trwały wzrost oprocentowania kredytów bankowych (oś pozioma: udział procentowy w próbie, słupki ciemny – skutek najważniejszy, słupki jasny – skutek drugi co do ważności). Przedsiębiorstwa mogły wymienić dwie reakcje. 2003 r.

Zbadano sposób reagowania przedsiębiorstw w zakresie prowadzonej polityki struktury finansowania działalności na ewentualny wzrost kosztów kredytów złotych (przedsiębiorstwa mogły podać maksymalnie dwa typy reakcji). Wyniki wskazują, że w sytuacji wzrostu kosztów kredytów przedsiębiorstwa w pierwszej kolejności sięgnęłyby po najtańsze źródło finansowania, tzn. zwiększyłyby zobowiązania wobec swoich dostawców (takie działania w pierwszym lub w drugim kroku podjęłyby 42% badanych). W dalszej kolejności ankietowani zmniejszyliby poziom kredytów złotych (30% wskazań), przyspieszyli egzekucję należności (30% wskazań), oraz dokonali konwersji walutowej zadłużenia kredytowego (23% wskazań). Pozostałe z możliwych kierunków działań w sytuacji wzrostu oprocentowania kredytów złotych byłyby stosowane relatywnie rzadziej. Można zatem szacować, że skutkiem wzrostu tych kosztów nie powinno być zwiększenie zadłużenia wobec budżetu, ani wzrost udziału finansowania własnego, wyprzedaj majątku firm, czy rolowanie zadłużenia. Co piąte spośród badanych oceniało, że wzrost kosztów kredytów złotych nie wymusi żadnych zmian w zakresie struktury finansowania działalności.



Rys. 133 Efekt oddziaływania zmian kosztów kredytów złotych. Koszty rozumiane jako procent wielkości kredytu. Oś pionowa – udział procentowy grupy przedsiębiorstw określających wpływ zmiany o określonym kierunku jako duży, oś pozioma – skala zmian kosztów kredytów w punktach. 2003 r.

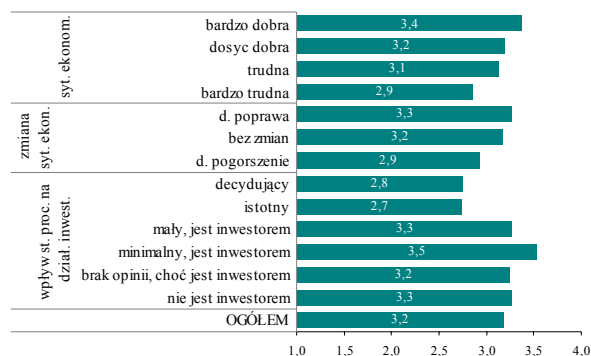
Przedsiębiorstwa oceniły wpływ hipotetycznych zmian kosztów kredytów złotych (koszty rozumiane jako procent wielkości kredytu) na swoją sytuację ekonomiczną. Wyniki sugerują, że podmioty w próbie były mało wrażliwe na zmiany poziomu kosztów kredytów złotych nie przekraczających 1 pkt. Zmiany kosztów tej skali, zarówno w postaci wzrostu, jak też spadku, odczułoby zaledwie około 5% badanych. Zauważalny wpływ na kondycję ankietowanych podmiotów przyniosłyby dopiero zmiany kosztów przekraczające 2 pkt. proc. Efekty hipotetycznego wzrostu kosztów o 2 pkt. proc. odczułoby prawie 20% ankietowanych, natomiast skutki wzrostu o 3 pkt. – już 43%. Charakterystyczną cechą oddziaływania kierunków zmian kosztów kredytu jest ich



Rys. 134 Wpływ zmiany kosztów złotych kredytów bankowych na aktualną sytuację przedsiębiorstwa (oś pionowa: skala zmian kosztów kredytów w punktach, oś pozioma: odsetek odpowiedzi). 2003 r.



Rys. 135 Minimalna zmiana kosztów kredytów w punktach potrzebna by wywołać duży wpływ na sytuację przedsiębiorstwa (oś pozioma: udział procentowy w grupie). 2003 r.



Rys. 136 Zmiana kosztów kredytów w punktach potrzebna by wywołać duży wpływ na sytuację przedsiębiorstwa, średnia w grupie przedsiębiorstw (oś pozioma: udział procentowy w grupie). 2003 r.

asymetria. Przedsiębiorstwa były bowiem bardziej wrażliwe na wzrost kosztów niż na ich spadek (np. dwupunktowy wzrost tych kosztów wywołałby znaczący wpływ na sytuację niespełna 20% respondentów, podczas gdy spadek o podobnej skali wpłynąłby zaledwie na 13% firm).

Badane przedsiębiorstwa deklarowały słabszy niż w poprzednim roku wpływ poziomu stóp procentowych na prowadzoną działalność inwestycyjną. Obniżający się poziom stóp procentowych w 2003 r. sprawił jednak, że przedsiębiorstwa stały się bardziej wrażliwe na niższe, co do skali, zmiany kosztów kredytów. W porównaniu do wyników z 2002 r. krzywa wrażliwości na zmiany kosztów w 2003 r. przesunęła się w lewo.

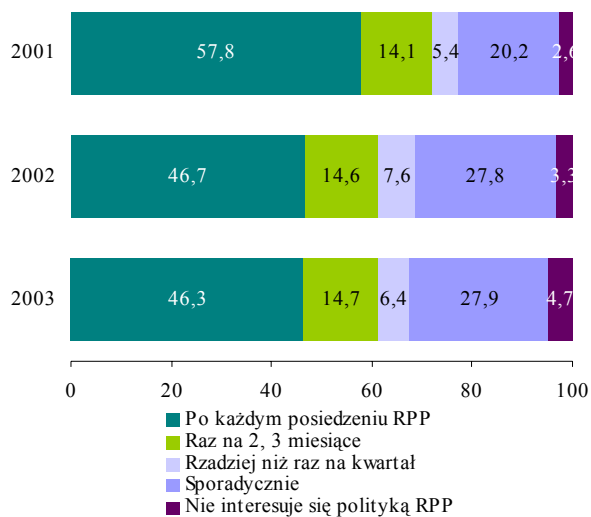
Średnia skala wzrostu kosztów kredytów złotych (koszty rozumiane jako procent wielkości kredytu), potrzebna do wywołania dużego wpływu na sytuację przedsiębiorstw (w grupie firm wrażliwych na zmiany poziomu kosztów odsetkowych) wyniosła 3,2 pkt. Wrażliwość na zmiany kosztów odsetkowych związana była wyraźnie z oceną kondycji przedsiębiorstwa. Bardziej podatne na wzrost poziomu oprocentowania kredytów były podmioty będące w słabszej i pogarszającej się sytuacji ekonomicznej. W tych grupach firm progowa zmiana kosztów wywołująca duży wpływ na kondycję finansową była najniższa, średnio nie przekraczała 3,1 pkt. Przedsiębiorstwa oceniające swoją sytuację pozytywnie byłyby odporne na podwyżki większej skali.

IX. OCENA POLITYKI PIENIĘŻNEJ NBP

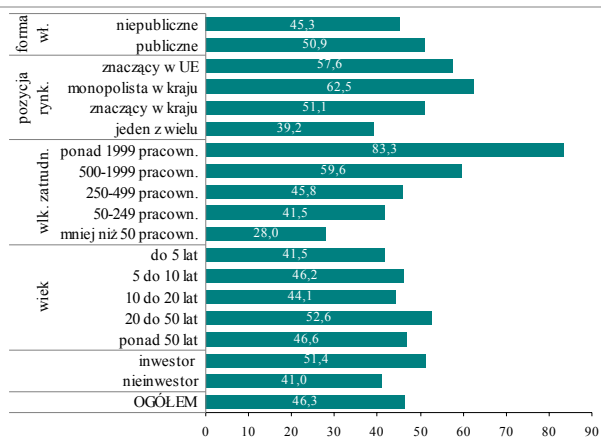
Wśród badanych przedsiębiorstw utrzymywało się wysokie zainteresowanie polityką pieniężną prowadzoną przez RPP, czemu sprzyjał poprawiający się odbiór polityki informacyjnej banku centralnego. Przedsiębiorstwa zauważyły szczególnie poprawę dostępności informacji publikowanych przez RPP i NBP, oraz w nieco mniejszym stopniu, poprawę zrozumiałości informacji przekazywanych przez Bank centralny.

Poprawa przepływu informacji między NBP a rynkiem oraz jej większa czytelność nie przełożyła się jednak na dalszą poprawę przewidywalności decyzji Banku centralnego w zakresie zmian stóp procentowych. W przypadku badanych przedsiębiorstw zdolność przewidywania decyzji RPP odnośnie zmian poziomu stóp procentowych należy ocenić wysoko – na ogół trafnie prognozują one postanowienia banku na ten temat.

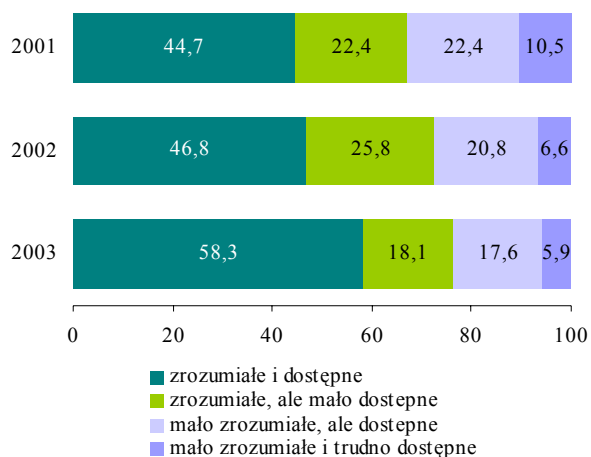
Wyniki badań ujawniają jednak obszary, które wymagałyby edukacji w zakresie polityki pieniężnej oraz lepszej dystrybucji informacji. Takim obszarem o niskiej świadomości, gdzie występują również większe trudności z przyswojeniem informacji banku centralnego jest sektor małych i młodych przedsiębiorstw. Dla aktywizacji procesów inwestycyjnych może być także istotny fakt, że relatywnie słabsze zainteresowanie polityką pieniężną utrzymuje się wśród firm nieinwestujących.



Rys. 137 Częstotliwość analizowania komunikatów Rady Polityki Pieniężnej i materiałów NBP dotyczących polityki pieniężnej (oś pozioma: procent próby).



Rys. 138 Udział przedsiębiorstw analizujących komunikaty w zakresie polityki pieniężnej po każdym posiedzeniu RPP. Wybrane przekroje.

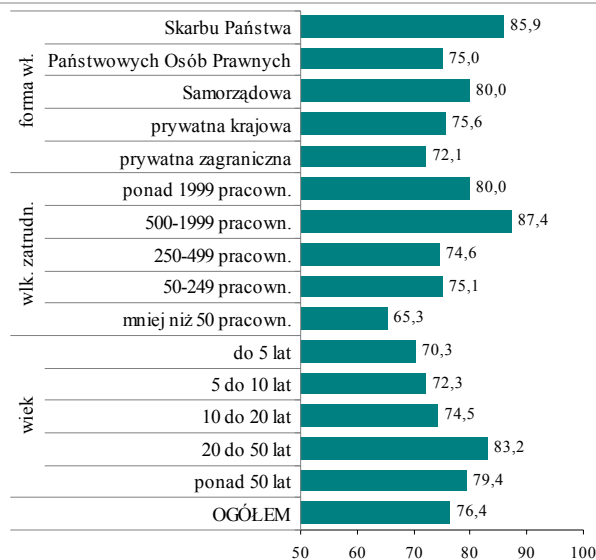


Rys. 139 Ocena sposobu informowania o polityce pieniężnej (oś pozioma: procent próby).

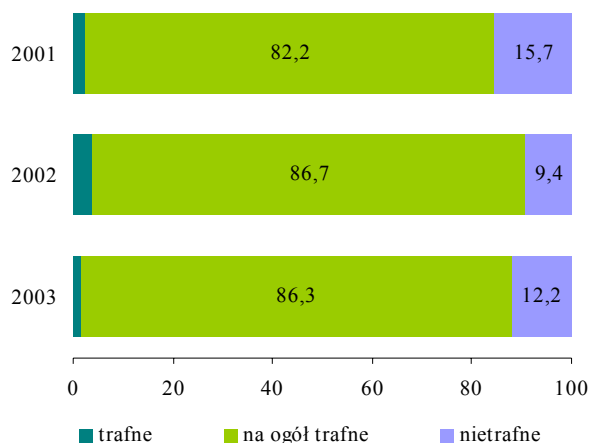
Nie słabo zainteresowanie przedsiębiorstw polityką pieniężną prowadzoną przez RPP. W 2003 r. niemal co drugi spośród ankietowanych (odsetek podobny jak w 2002 r.) śledził decyzje RPP w zakresie polityki monetarnej na bieżąco po każdym posiedzeniu Rady. Zaledwie 5% podmiotów zadeklarowało, że nie interesowało się w ogóle problematyką polityki pieniężnej, odsetek ten od 2002 r. wzrósł tylko nieznacznie (połowa takich firm to podmioty nieinwestujące deklarujące brak wpływu poziomu stóp procentowych na ich działalność inwestycyjną). Zainteresowanie polityką pieniężną rosło wyraźnie wraz z wrażliwością przedsiębiorstw na poziom stóp procentowych.

Zainteresowanie polityką pieniężną, mierzone udziałem przedsiębiorstw śledzących na bieżąco decyzje RPP i informacje NBP z zakresu polityki monetarnej było zróżnicowane zwłaszcza w podziale według formy własności, pozycji rynkowej, wielkości zatrudnienia, oraz wieku przedsiębiorstwa. **Lepszą orientację w temacie polityki pieniężnej miały przede wszystkim największe przedsiębiorstwa**, zarówno pod względem zatrudnienia jak i zajmowanej pozycji rynkowej, szczególnie w porównaniu z **bardzo niskim poziomem świadomości w grupie najmniejszych podmiotów**. Relatywnie słabsze zainteresowanie polityką pieniężną przejawiały firmy nieinwestujące.

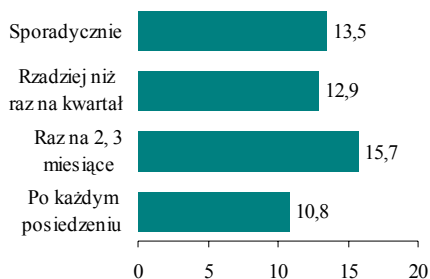
Drugi rok z rzędu **poprawia się ocena polityki informacyjnej banku centralnego**. Z opinii ankietowanych przedsiębiorstw wynika, że w 2003 r. **szczególnie poprawiła się dostępność informacji** publikowanych przez RPP i NBP. Poprawiła się także, choć już w nieco mniejszym stopniu, zrozumiałość tych informacji. W 2003 r. ponad trzy czwarte badanych oceniło pozytywnie sposób dystrybuowania i publikowania informacji z zakresu polityki pieniężnej, podobny też odsetek przedsiębiorstw nie miało trudności ze zrozumieniem tych komunikatów (w



Rys. 140 Ocena sposobu informowania o polityce pieniężnej – udział przedsiębiorstw oceniających komunikaty o polit. pien. jako zrozumiałe. Wybrane przekroje.



Rys. 141 Trafność przewidywań przedsiębiorstw dotyczących decyzji RPP na temat zmian stóp procentowych (oś pozioma: procent podgrupy firm analizujących decyzje RPP).



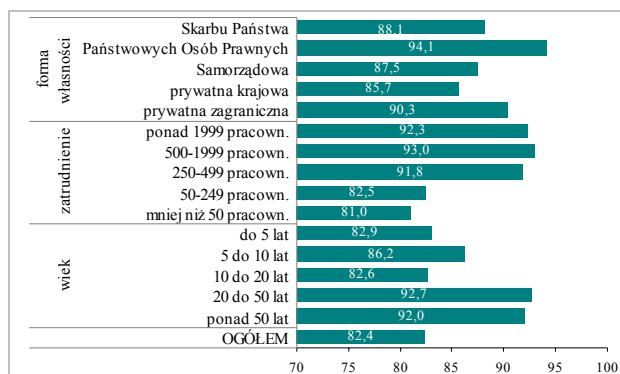
Rys. 142 Trafność prognoz decyzji RPP w zakresie poziomu stóp procentowych a częstotliwość analizowania komunikatów RPP NBP (oś pozioma: udział przedsiębiorstw, których prognozy były nietrafne).

porównaniu z poprzednim rokiem odsetki te wzrosły o odpowiednio: 4 i 8 pkt. proc.).

Największe zróżnicowanie ocen odbioru polityki informacyjnej NBP ujawniało się w przekrojach według formy własności, wielkości zatrudnienia oraz wieku przedsiębiorstwa. Z opinii ankietowanych wynikało, że **większe trudności ze zrozumieniem informacji ogłaszanych przez NBP w zakresie polityki pieniężnej miały firmy sektora prywatnego, przedsiębiorstwa mniejsze pod względem zatrudnienia oraz firmy młodsze.**

Przedsiębiorstwa na ogół **prawidłowo przewidywały decyzje RPP dotyczące zmian poziomu stóp procentowych** (zwykle trafne prognozy formułowało 88% respondentów spośród tych, którzy przygotowali takie prognozy, a 60% pełnej próby). **Poprawa sposobu przekazywania informacji przez RPP i NBP, i lepsze zrozumienie treści tych komunikatów nie przełożyła się jednak na dalszą poprawę przewidywalności decyzji banku centralnego w zakresie zmian stóp procentowych.** W stosunku do 2002 roku trafność przewidywań przedsiębiorstw odnośnie polityki stóp procentowych nieznacznie się nawet pogorszyła. Udział grupy podmiotów, w przypadku których decyzje podejmowane przez RPP w analizowanym okresie okazywały się niezgodne z przewidywaniami wzrósł w ciągu roku o prawie 3 pkt. proc. do poziomu 12%.

Decyzje banku centralnego były łatwiej przewidywalne dla przedsiębiorstw, które śledziły na bieżąco wydarzenia polityki monetarnej – odsetek błędnych prognoz w tej grupie był najniższy.



Rys. 143 Udział przedsiębiorstw na ogół trafnie przewidywających decyzje RPP w zakresie poziomu stóp procentowych. Wybrane przekroje. Podgrupa przedsiębiorstw analizujących decyzje RPP.

Przy ogólnie dość wysokiej zdolności badanych przedsiębiorstw do prawidłowego przewidywania decyzji RPP w zakresie poziomu stóp procentowych w próbie widać było obszary, gdzie te umiejętności są zróżnicowane. Różnice te ujawniają się zwłaszcza w przekrojach według wielkości zatrudnienia i wieku przedsiębiorstwa.

Lepszą zdolność do prawidłowego przewidywania decyzji RPP w zakresie poziomu stóp procentowych miały przedsiębiorstwa średnie i duże oraz firmy posiadające długą, przynajmniej 20 letnią historię działania. Trudności z prawidłowym prognozowaniem częściej pojawiały się natomiast w grupie firm małych.

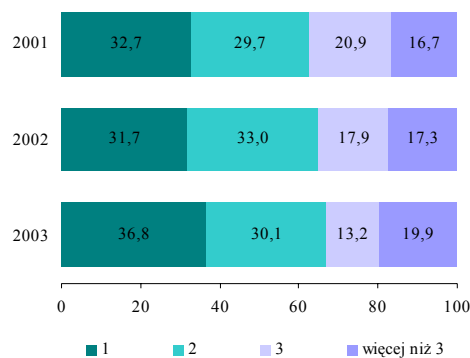
X. RELACJE PRZEDSIĘBIORSTW Z BANKAMI

Relacje przedsiębiorstw z bankami można określić jako długotrwałe. Cechuje je z jednej strony duża lojalność kredytobiorcy – firmy współpracują z jednym i tym samym bankiem średnio 9 lat, a ze strony banku zaś dbałość o klienta, przejawiająca się w indywidualnym podejściu w trakcie rozpatrywania wniosków kredytowych i przydzieleniu firmie stałego opiekuna. Podjęcie współpracy z wieloma bankami daje przedsiębiorstwu możliwość uzyskania lepszej pozycji negocjacyjnej w rozmowach, co stanowi jedną z najczęściej spotykanych przyczyn podjęcia takiej decyzji. Argumentem stojącym za nie dokonywaniem zmian banku kredytującego jest niewielkie zróżnicowanie oferty banków, a także brak potrzeby podjęcia takiej decyzji ze względu na wystarczającą ofertę banku, z którym firma już współpracuje.

Ocena współpracy z bankami kredytującymi ze względu na krajową lub zagraniczną formę własności wypada na korzyść banków zagranicznych. Dominuje jednak pogląd, że różnice między takimi bankami są niewielkie.

Z punktu widzenia kredytobiorcy konsolidacja sektora bankowego nie niesie za sobą ułatwień i poprawy relacji z bankami. Krytycznie ocenia się zarówno czas, jak i stopień trudności z uzyskaniem kredytu.

Pozytywnie przez kredytobiorców odbierane są zaś nowoczesne technologie bankowe, w tym bankowość elektroniczna. Mimo konieczności poniesienia pewnych kosztów dostosowawczych, respondenci doceniają nowe rozwiązania, zwłaszcza przyspieszenie procedur bankowych.



Rys. 144 Liczba banków kredytujących przedsiębiorstwo. Podgrupa podmiotów korzystających z kredytów.

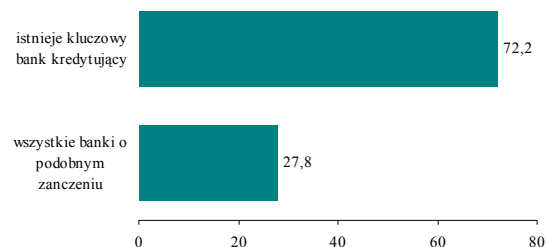
Największa grupa przedsiębiorstw w próbie (37%) w zakresie kredytowania korzysta z usług tylko jednego banku. Odsetek takich firm zwiększył się w relacji do poprzedniego roku. Z roku na rok rośnie jednak również grupa podmiotów kredytowanych przez więcej niż 3 banki – obecnie co piąty kredytobiorca.



Rys. 145 Przyczyny korzystania przez przedsiębiorstwa z usług kredytowych więcej niż jednego banku. Podgrupa podmiotów korzystających z kredytów w kilku bankach.

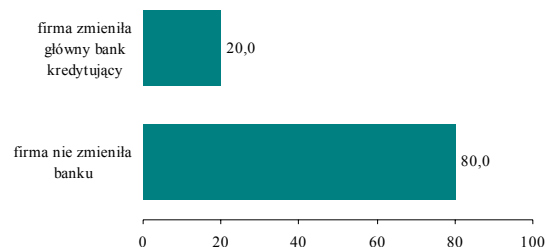
Najważniejszą przyczyną, dla której przedsiębiorstwa korzystają z usług więcej niż jednego banku, to uzyskanie lepszej pozycji negocjacyjnej w rozmowach z potencjalnym kredytodawcą – ponad połowa przypadków.

Pozostałe czynniki mają wyraźnie mniejsze znaczenie. Są to m.in.: duże potrzeby kredytowe, bardziej atrakcyjna oferta kredytowa, wąska specjalizacja instytucji kredytowych (banki udzielają kredytów na wyszczególnione przez siebie cele).



Rys. 146 Występowanie wśród banków kredytujących przedsiębiorstwo banku o kluczowym znaczeniu. Podgrupa podmiotów korzystających z kredytów w kilku bankach.

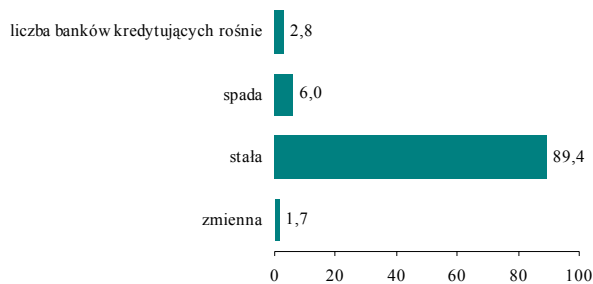
W grupie podmiotów korzystających z usług wielu banków większość (prawie ¾ firm) informuje, że wśród kredytodawców znajduje się bank o kluczowym znaczeniu.



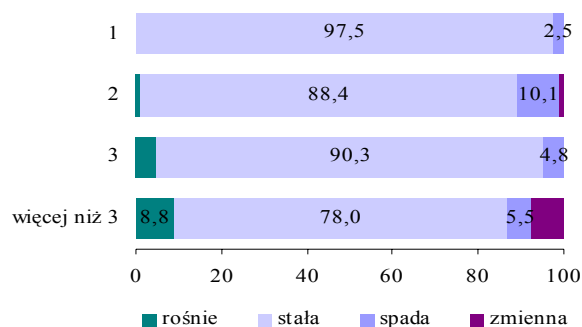
Rys. 147 Czy w ciągu 3 lat firma zmieniła główny bank kredytujący. Podgrupa podmiotów korzystających z kredytów w kilku bankach.

Kredytobiorcy z próby charakteryzują się niewielką skłonnością do zmiany banku kredytującego ich działalność – tylko 20% firm dokonała takiej zmiany w ciągu ostatnich 3 lat.

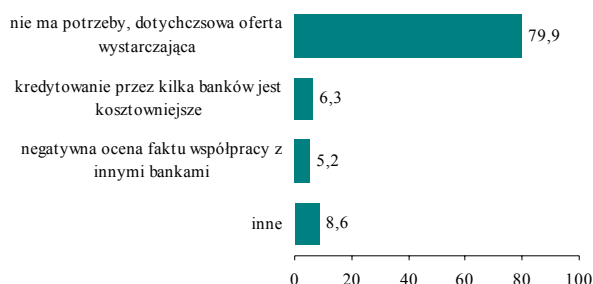
W połowie przypadków zmiana kluczowego banku kredytującego nastąpiła głównie ze względu na lepsze warunki kredytowania oferowane w innych bankach, a dalszych 23% firm uzyskało odmowę kredytowania (dość często ze względu na branżę).



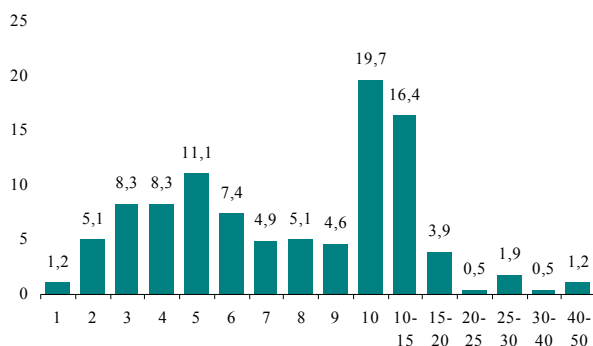
Rys. 148 Zmiana liczby banków kredytujących w ostatnich 3 latach.



Rys. 149 Liczba banków kredytujących w 2003 r. a zmiana liczby banków w ciągu ostatnich 3 lat



Rys. 150 Przyczyny korzystania z usług kredytowych tylko jednego banku.

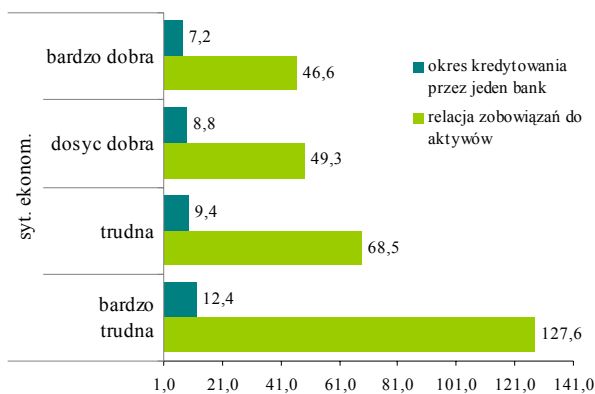


Rys. 151 Okres współpracy z jednym bankiem w zakresie kredytowania działalności przedsiębiorstwa. Podgrupa przedsiębiorstw utrzymujących długotrwałe relacje z bankiem. 2003 r.

O stałości relacji między bankami a kredytobiorcami świadczy również analiza zmian liczby banków kredytujących działalność. Liczba ta jest stała zdaniem prawie 90% firm. Wzrost liczby kredytodawców obserwuje jedynie niespełna 3% respondentów. W grupie firm, które korzystają z usług wielu banków odsetek zmian jest największy – wzrost liczby banków w tej grupie odnotowało prawie 9% firm.

W uzasadnieniu decyzji o korzystaniu z usług tylko jednego banku większość przedsiębiorstw podaje brak potrzeb do poszukiwania innych kredytodawców, ze względu na wystarczającą ofertę banku, z którym firma już współpracuje. Marginalne wydają się przyczyny pozostałe, takie jak: koszty posiadania wielu kredytodawców, czy negatywne oceny profesjonalizmu innych banków.

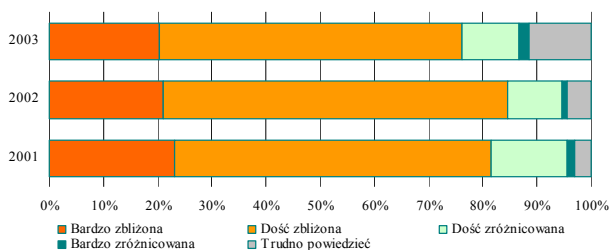
Relacje przedsiębiorstw z kredytującymi je bankami można ocenić jako długotrwałe. Przeciętnie trwają one około 9 lat (mediana: 8 lat). Dane na temat okresu współpracy w zakresie kredytowania działalności przez banki zbierane są dopiero trzeci z rok rzędu, stąd trudno o wskazanie tendencji; tym bardziej, że dane te dotyczą procesów długookresowych. Jak dotąd wyniki dotyczące długości okresu kredytowania w jednym banku są relatywnie stabilne.



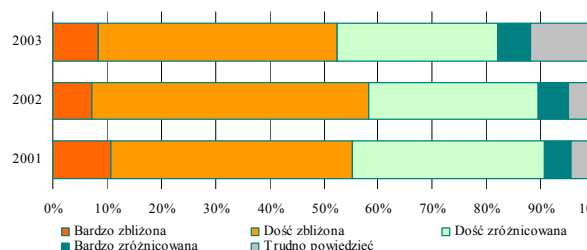
Rys. 152 Okres współpracy z jednym bankiem w zakresie kredytowania działalności przedsiębiorstwa i stopień zadłużenia a ocena kondycji ekonomicznej. Podgrupa przedsiębiorstw utrzymujących długotrwałe relacje z bankiem. 2003 r.

Utrzymywanie długotrwałych relacji z bankami kredytującymi jest bardziej typowe dla przedsiębiorstw publicznych (szczególnie podmiotów samorządowych), podmiotów o dłuższej historii działania oraz firm średnich i dużych pod względem zatrudnienia.

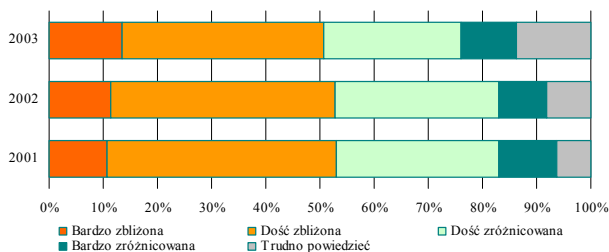
Wyniki badań sugerują, że długi okres kredytowania w jednym banku może być przejawem trudności ekonomicznych kredytobiorcy. Istnieje bowiem ujemna korelacja pomiędzy długością okresu kredytowania a kondycją przedsiębiorstwa. Najdłuższe relacje z bankami utrzymują przedsiębiorstwa będące w trudnej sytuacji ekonomicznej (bardzo zadłużone, gdzie zobowiązania przekraczają aktywa).



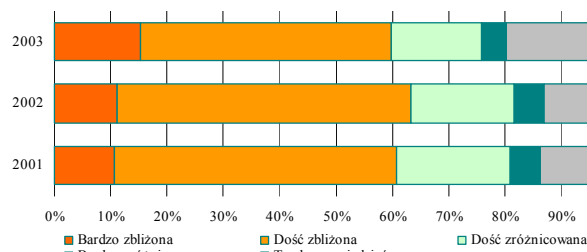
Rys. 153 Zróżnicowanie oferty kredytowej (w zakresie kredytu złotowego) banków działających w Polsce odnośnie oprocentowania



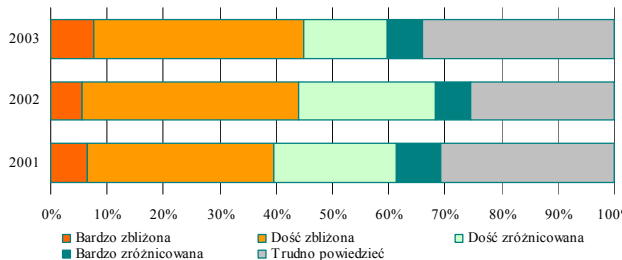
Rys. 154 Zróżnicowanie oferty kredytowej (w zakresie kredytu złotowego) banków działających w Polsce odnośnie prowizji i opłat



Rys. 155 Zróżnicowanie oferty kredytowej (w zakresie kredytu złotowego) banków działających w Polsce odnośnie zabezpieczeń

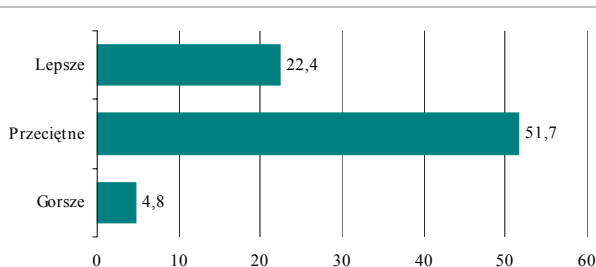


Rys. 156 Zróżnicowanie oferty kredytowej (w zakresie kredytu złotowego) banków działających w Polsce odnośnie harmonogramu spłat



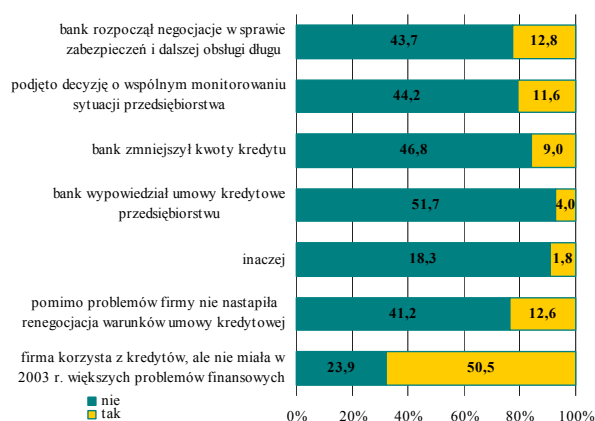
Rys. 157 Zróżnicowanie oferty kredytowej (w zakresie kredytu złotowego) banków działających w Polsce odnośnie pozaodsetkowych warunków spłat kredytu

W opinii ankietowanych przedsiębiorstw zróżnicowanie oferty kredytowej było w 2003 r. niewielkie. Najmniej różnorodne były propozycje, dotyczące poziomu oprocentowania, najbardziej – zabezpieczeń kredytów oraz prowizji i opłat. Od 2002 r. to zróżnicowanie zmieniło się w niewielkim stopniu.



Rys. 158 Ocena warunków finansowych w zakresie kosztów kredytu (oprocentowania, marż, prowizji) w stosunku do ofert dla innych przedsiębiorstw.

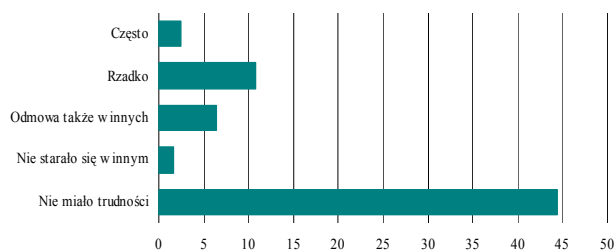
Ponad połowa przedsiębiorstw uważa, że warunki finansowe, na jakich otrzymują kredyty bankowe (oprocentowanie, marża, prowizja), są zbliżone do przeciętnych (podobne do warunków, na jakich zaciągają kredyty inne firmy), dalszych 22% respondentów uznaje te warunki za lepsze niż dla pozostałych kredytobiorców, a tylko niespełna 5% uważa je za gorsze. Ta asymetria sugeruje istnienie ścisłych relacji między bankiem a kredytobiorcą.



Rys. 159 Reakcja banku na pogorszenie sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa (na rysunku umieszczono procent odpowiedzi w całej próbie)

Jeśli w 2003 r. pojawiły się w przedsiębiorstwie poważne problemy finansowe, to bank kredytujący najczęściej rozpoczynał negocjacje w sprawie zabezpieczeń i dalszej obsługi długu (13% wszystkich odpowiedzi). W prawie 13% przypadków, pomimo problemów nękających firmę, nie następowała renegotjacja warunków umowy kredytowej. Tylko w 4% przypadków banki wypowiedziały umowy kredytowe przedsiębiorstwom.

W 2003 r. takie rozwiązania (negocjacje w sprawie zabezpieczeń i dalszej obsługi długu, monitorowanie sytuacji przedsiębiorstwa, zmniejszenie kwoty kredytu, czy ostatecznie wypowiedzenie umowy kredytowej) w sytuacji pojawienia się problemów ekonomicznych w kredytowanych przedsiębiorstwach banki stosowały rzadziej niż w 2002 r.



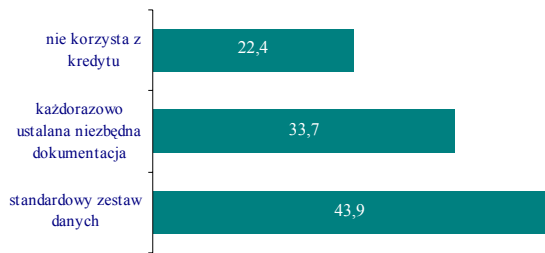
Rys. 160 Czy w 2003 r. zdarzało się, że przedsiębiorstwo nie mogło uzyskać kredytu w jednym banku, ale było to możliwe w innym banku

Aż 62% firm (13% próby) udało się uzyskać kredyt po wcześniejszej odmowie w innym banku (w ¼ tych podmiotów taka sytuacja w 2003 r. miała miejsce często). W pozostałych przypadkach odmówiono firmie kredytu w więcej niż w jednym banku (30% przypadków, 6,5% próby) lub respondenci rezygnowali z próby zaciągnięcia kredytu (8% grupy firm, którym odmówiono kredytu).



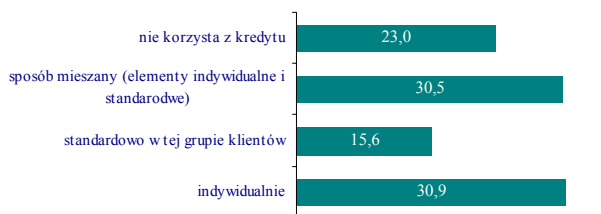
Rys. 161 Główne źródła informacji o firmie dla kredytującego banku w świetle obserwacji przedsiębiorstw.

Z oceny badanych przedsiębiorstw wynika, że dla banków kredytujących działalność podstawowym źródłem informacji na temat kondycji finansowej podmiotu są sprawozdania finansowe firmy (rachunek zysków i strat, bilans, sprawozdanie z przepływu środków pieniężnych). Pozostałe źródła informacji o przedsiębiorstwie pełnią marginalną rolę.



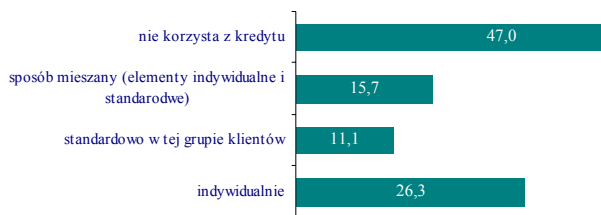
Rys. 162 Sposób ustalania z bankiem kredytującym zakresu przekazywanych przez przedsiębiorstwo informacji, w przypadku, gdy firma zwraca się z wnioskiem o przyznanie większego kredytu.

Blisko połowa badanych podmiotów, które korzystają z kredytów poinformowała, że banki przy wnioskach o większy kredyt każdorazowo ustalają niezbędny zakres przekazywanej dokumentacji. Może to sugerować, że banki w dużej części przypadków podchodzą indywidualnie do wniosków przedsiębiorstw o udzielenie większego kredytu.



Rys. 163 Ocena przedsiębiorstw traktowania przez bank wniosków o przyznanie kredytu obrotowego.

Powyższe stwierdzenie zdają się potwierdzać dane dotyczące rozpatrywania wniosku o udzielenie kredytu. W sumie tylko 20% kredytobiorców uważa, że wnioski traktowane są w sposób standardowy. W pozostałych przypadkach banki rozpatrują wnioski, przynajmniej w niektórych punktach, w sposób indywidualny.

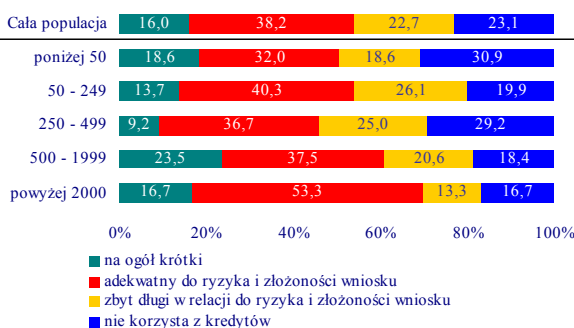


Rys. 164 Ocena przedsiębiorstw traktowania przez bank wniosków o przyznanie kredytu inwestycyjnego.



Rys. 165 Tryb rozpatrywania wniosków przedsiębiorstw o przyznanie większych kredytów (już po złożeniu wniosku wraz z dokumentacją).

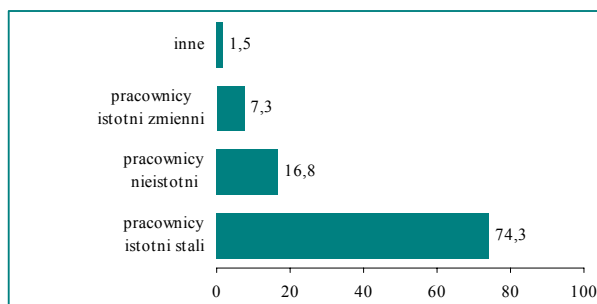
W zakresie trybu rozpatrywania wniosków kredytowych, przedsiębiorstwa czekają na ostateczną decyzję banku, a w międzyczasie zarówno firma, jak i bank kontaktują się ze sobą uzupełniając potrzebne dane (ponad 60% respondentów). Jest to dodatkowa informacja potwierdzająca indywidualne podejście banków do swoich klientów.



Rys. 166 Ocena czasu rozpatrywania wniosków kredytowych przez bank w klasach zatrudnienia.

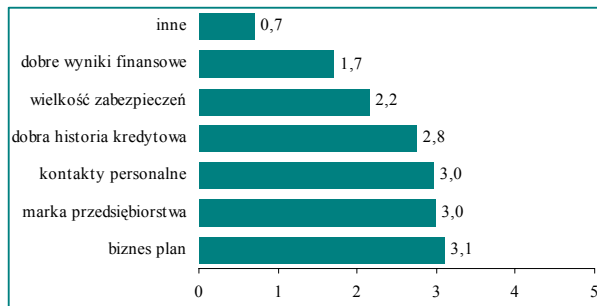
Czas rozpatrywania wniosków kredytowych jest oceniany przez przedsiębiorstwa najczęściej, jako adekwatny do ryzyka i złożoności wniosku.

Czas rozpatrywania wniosków nie zależy w sposób jednoznaczny od wielkości podmiotu. Jedna czwarta kredytobiorców należących do grupy małych przedsiębiorstw uważa, że czas rozpatrywania wniosku jest zbyt długi w relacji do ryzyka i złożoności wniosku. Z kolei w przypadku największych kredytobiorców (ponad 2000 zatrudnionych) odsetek ten spada do 16%. W pozostałych klasach wielkości (firmy zatrudniające od 50 do 2000 osób) ponad jedna czwarta twierdzi, że banki zbyt długo rozpatrują wnioski kredytowe.



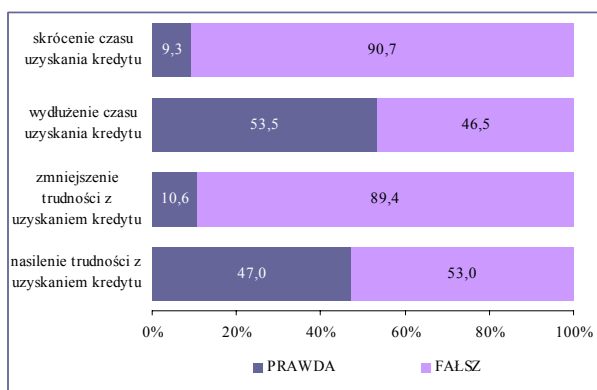
Rys. 167 Ocena znaczenia kontaktów z pracownikami banku w procesie przyznawania kredytu (odsetek próby w %; z próby usunięto firmy nie korzystające z kredytów bankowych)

Z badań ankietowych wynika, że kontakty między bankami a ich klientami są bardzo ścisłe. O przyznaniu kredytu decyduje bowiem najczęściej (w trzech przypadkach na cztery) pracownik banku dobrze znający sytuację firmy. Takie relacje wypracowują sobie jednak przeważnie przedsiębiorstwa duże (w grupie firm zatrudniających ponad 2000 osób ścisłe kontakty z bankami utrzymuje 84% jednostek). W grupie najmniejszych respondentów (nie więcej niż 50 pracowników) bliskie kontakty z bankami utrzymuje już tylko 57% firm.



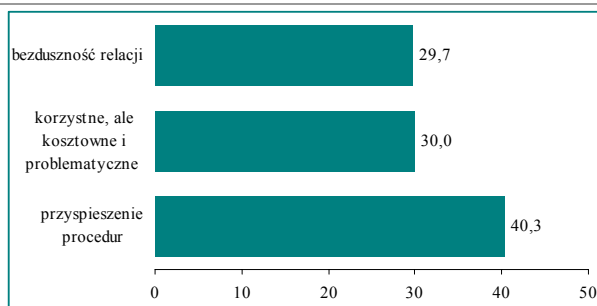
Rys. 168 Czynniki decydujące o możliwości uzyskania większego kredytu w banku (średnia ocena czynnika w punktach, w skali od 0 do 5; z próby usunięto firmy nie korzystające z kredytów bankowych)

Czynnikiem o największym znaczeniu, jeśli chodzi o możliwości uzyskania kredytu w banku, jest zdaniem przedsiębiorstw biznes plan. Za niewiele mniej znaczące respondenci uznali: markę przedsiębiorstwa oraz bezpośrednie kontakty personalne. W dalszej kolejności pojawiły się: dobra historia kredytowa i wielkość zabezpieczeń. Stosunkowo niewielkie znaczenie przedsiębiorcy nadali kwestii dobrych wyników finansowych (tylko 13% firm dobrym wynikiem nadało noty 4 lub 5, wobec 41% takich not w przypadku oceny znaczenia biznes planu).



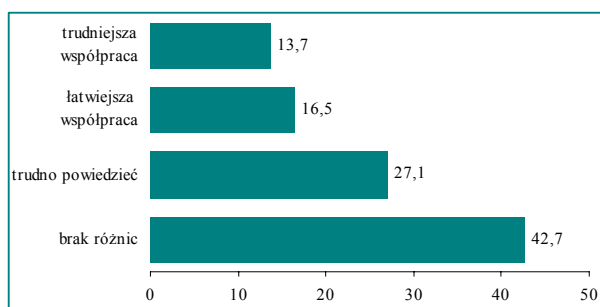
Rys. 169 Wpływ konsolidacji banków na uzyskanie kredytu (struktura próby w %; z próby usunięto firmy nie korzystające z kredytów bankowych)

Z punktu widzenia kredytobiorcy konsolidacja sektora bankowego nie niesie za sobą ułatwień i poprawy relacji z bankami. Oceny respondentów są raczej krytyczne. Ponad połowa firm uznała, że konsolidacja spowodowała wydłużenie czasu uzyskania kredytu, nieco mniej, bo 47% przedsiębiorstw jest zdania, że wskutek konsolidacji nasiliły się trudności z uzyskaniem kredytu. Pozytywne skutki konsolidacji w postaci skrócenia czasu uzyskania kredytu dostrzega zaledwie 9% podmiotów, niewiele więcej bo niespełna 11% firm odnotowało zmniejszenie trudności z uzyskaniem kredytu.



Rys. 170 Wpływ nowych technologii bankowych (np. automatyzacja oceny wniosków kredytowych, bankowość elektroniczna) na możliwość uzyskania kredytu (odsetek próby w %; z próby usunięto firmy nie korzystające z kredytów bankowych)

Nieco lepiej przez kredytobiorców oceniane są nowoczesne technologie bankowe (40% pozytywnych ocen, 30% jednoznacznie negatywnych ocen). Zdaniem 40% respondentów wprowadzenie nowych metod powoduje przyspieszenie procedur bankowych, dalszych 30% firm nowe technologie ocenia dobrze, ale upatruje w nich również konieczność poniesienia dodatkowych kosztów i wykonania dodatkowej pracy. Jednoznacznie negatywne opinie sformułowało niespełna 30% podmiotów, uznając nowe sposoby kontaktu za bezduszne relacje.



Rys. 171 Ocena współpracy przedsiębiorstwa z bankami zagranicznymi działającymi w Polsce (odsetek próby w %; z próby usunięto firmy nie korzystające z kredytów bankowych)

Na relacje z bankami niewielki wpływ ma zagraniczna forma własności banku. **Prawie 60% przedsiębiorstw korzystających z usług takich banków uznało, że współpraca z nimi kształtuje się podobnie lub nawet lepiej niż w przypadku kontaktów z bankami polskimi.** Tylko niespełna 14% firm posiadających kontakty z bankami zagranicznymi jest zdania, że współpraca ta jest trudniejsza niż z polskimi bankami.

Istnieje jednak dość duże zróżnicowanie w ocenie tych kontaktów w zależności od formy własności przedsiębiorstwa. I tak, w grupie firm zagranicznych relacje z bankami zagranicznymi oceniane są stosunkowo najlepiej (8% ocen negatywnych, 27% ocen pozytywnych – łatwiejsza współpraca), podczas gdy w przedsiębiorstwach państwowych osób prawnych oceny są wyraźnie negatywne (29% ocen negatywnych, ani jednej oceny pozytywnej). Również w przedsiębiorstwach prywatnych krajowych przeważają oceny negatywne (17% ocen negatywnych, 13% ocen pozytywnych).

ⁱ Klasyfikacja dzieląca próbę na inwestorów i nieinwestorów powstała w oparciu o relację nakładów inwestycyjnych w aktywach ogółem. Przedsiębiorstwo zaliczono do grupy inwestorów, jeśli relacja ta przekroczyła 1%.