

W 25 państwach UE istnieje około 23 milionów małych i średnich przedsiębiorstw, co stanowi 99,8% wszystkich przedsiębiorstw. Zapewniają miejsce pracy dla ok. 105 milionów osób, co stanowi około 66% całkowitego zatrudnienia w sektorze prywatnym.

Historia małych i średnich przedsiębiorstw.

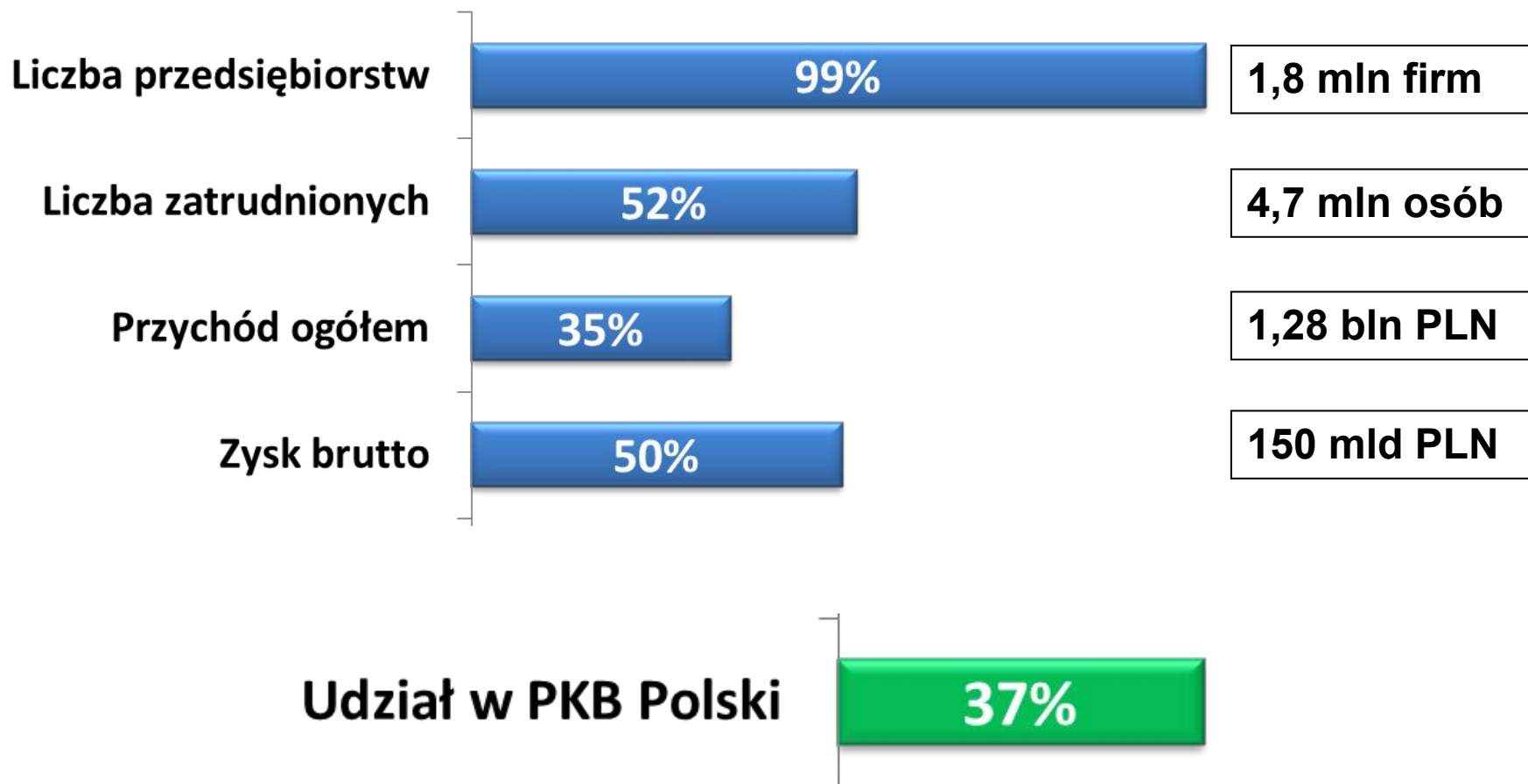
Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią podstawę wszystkich współczesnych gospodarek europejskich.

To głównie dzięki małym i średnim przedsiębiorcom gospodarka zawdzięcza swój wzrost. Obecnie w Polsce jest zarejestrowanych ponad 3 miliony małych i średnich przedsiębiorstw, co stanowi ok. 99,5% wszystkich zarejestrowanych firm.

Zapewniają one około 67% miejsc pracy oraz tworzą około 48,6% PKB. Ich wpływ na gospodarkę, w tym w szczególności na rynek pracy, zmusza władze publiczne do stałego rozwijania i doskonalenia infrastruktury oraz warunków ich działania.

Mikro i małe firmy - kluczowe znaczenie dla polskiej gospodarki

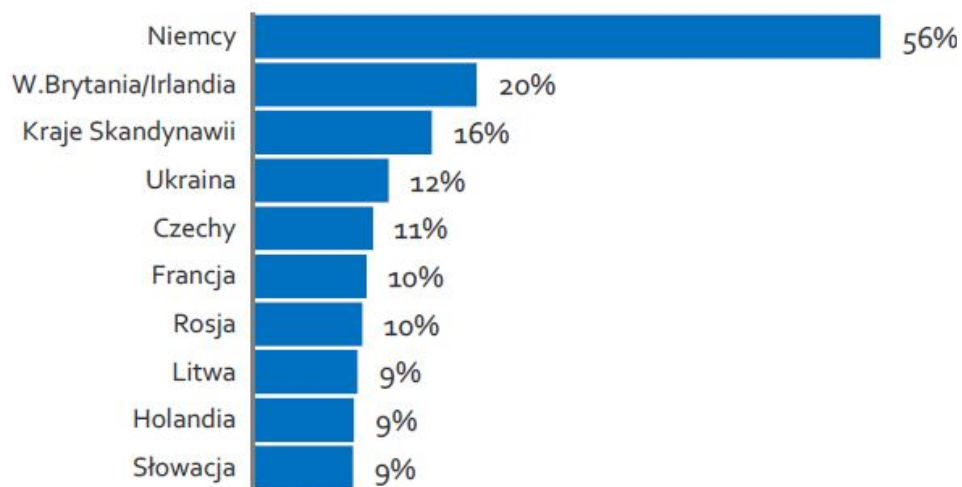
Udział mikro i małych firm w sektorze przedsiębiorstw



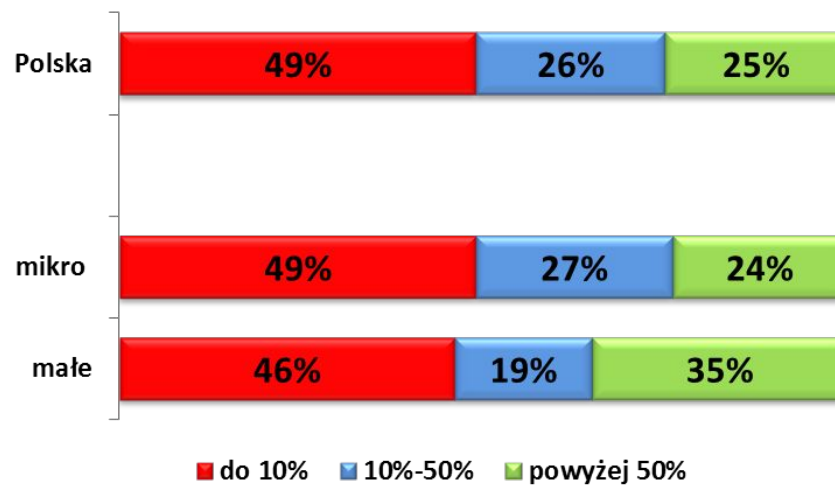
Mikro i małe firmy w roku 2011 według danych GUS

Niemcy głównym rynkiem eksportowym mikro i małych firm. 25% firm opiera swoją działalność na eksporcie (> 50% przychodów)

Główne rynki eksportowe

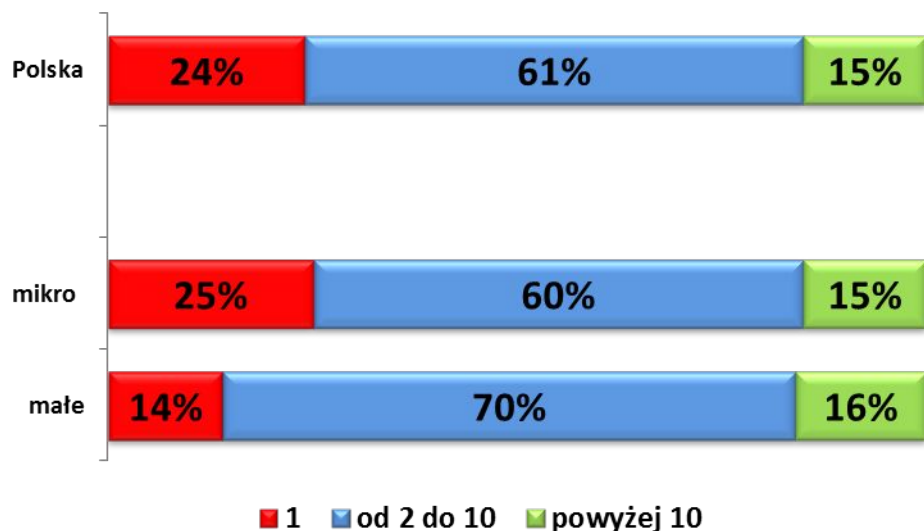


Udział eksportu w przychodach



Statystyczny eksporter współpracuje z kilkoma kontrahentami, pozyskiwanymi głównie poprzez bezpośrednie kontakty i przez internet

Liczba kontrahentów



Pozyskiwanie kontrahentów

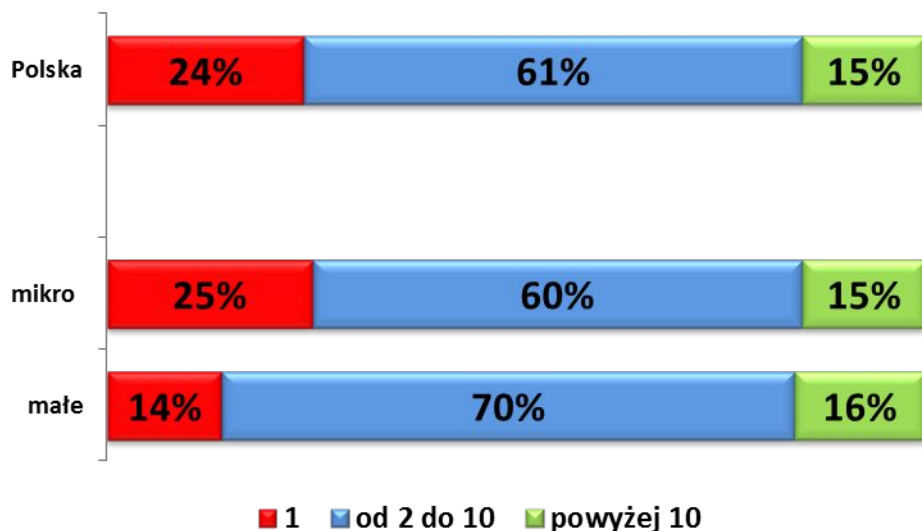


20% eksporterów korzystało ze wsparcia publicznego na rozwój eksportu

- targi i wystawy - 10%,
- doradztwo eksportowe - 3%,
- promocja - 3%,

Statystyczny eksporter współpracuje z kilkoma kontrahentami, pozyskiwanymi głównie poprzez bezpośrednie kontakty i przez internet

Liczba kontrahentów



Pozyskiwanie kontrahentów

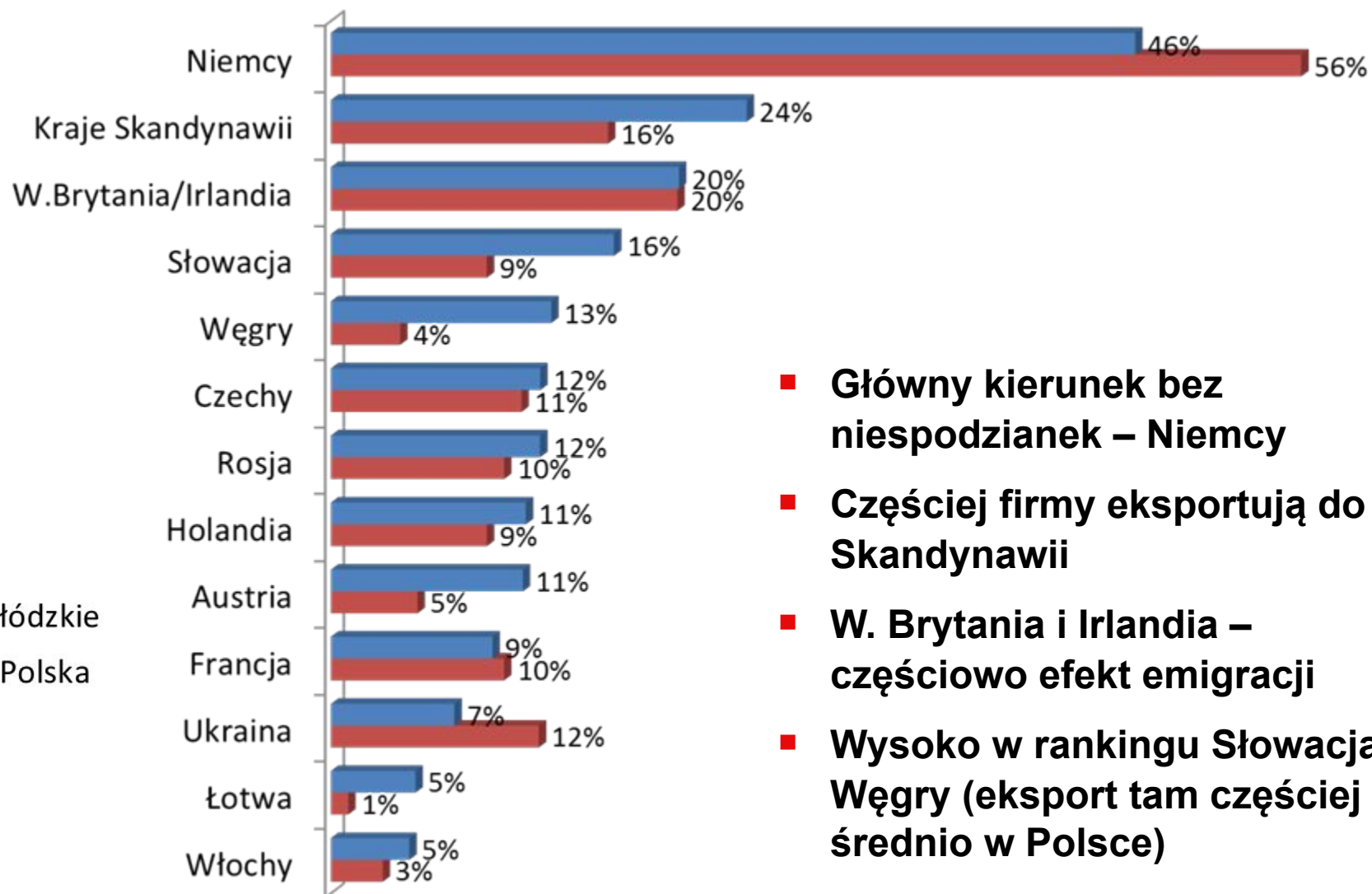


20% eksporterów korzystało ze wsparcia publicznego na rozwój eksportu
targi i wystawy - 10%,
doradztwo eksportowe - 3%,
promocja - 3%,

Główne wyzwania eksporterów - bariery w eksporcie



Kierunki eksportu mikro i małych firm w woj. łódzkim



- Główny kierunek bez niespodzianek – Niemcy
- Częściej firmy eksportują do Skandynawii
- W. Brytania i Irlandia – częściowo efekt emigracji
- Wysoko w rankingu Słowacja i Węgry (eksport tam częściej niż średnio w Polsce)

Kluczowe wnioski raportu

Znaczenie Małych i Średnich Przedsiębiorstw jest kluczowe dla gospodarki

Małe i średnie firmy są fundamentami polskiej przedsiębiorczości, a ich wkład w rozwój rodzimej gospodarki jest kluczowy. Zatrudniają 2,8 mln pracowników, tj. o 100.000 więcej niż przedsiębiorstwa duże. Generują przychody na poziomie 1,3 bln PLN, czyli zbliżone do poziomu osiąganego przez przedsiębiorstwa duże (1,6 bln PLN).

Dużi mają lepiej

Duże przedsiębiorstwa są bardziej rentowne, uzyskując średnią rentowność na poziomie blisko 6% wobec blisko 4% średniej rentowności MŚP, co oznacza, że potrafią lepiej czerpać zyski z prowadzonej działalności. Wpływ skali działalności na rentowność jest zróżnicowany w zależności od branży.

Firmy duże charakteryzują się większą stabilnością. W kryzysowym 2009 roku były jedyną grupą przedsiębiorstw, która nie zmniejszyła łącznego poziomu przychodów.



Dużym przedsiębiorstwom łatwiej pokonywać bariery rozwoju. MŚP mogą lepiej i efektywniej stawiać im czoła.

Pięć najistotniejszych barier utrudniających rozwój firm, bez względu na ich wielkość to, według przedsiębiorców*:

- nieprzyjazna legislacja;
- zmniejszanie się zamówień ze strony klientów;
- koszty finansowania;
- niedostatek kapitału obrotowego;
- niewystarczająca ilość wykwalifikowanych pracowników.

Według ekspertów Grant Thornton powyższą listę należy uzupełnić dodatkowymi, specyficznymi barierami dotyczącymi szczególnie MŚP:

- brak jasnej, długoterminowej strategii oraz kultury zarządzania projektowego;
- niższy (w stosunku do dużych firm) poziom uporządkowania wnętrza;
- bariery psychologiczne.

* wyniki badań Grant Thornton International Business Report 2013 – opracowanie jest opartym na ciele i zdrowym rozsądku opini i ocenie kadry zarządzającej średnich i dużych przedsiębiorstw niepublicznych z całego świata. Zaprojektowane w 1992 roku w celu dostarczenia rzetelnych danych, oraz obejmuje swoim zasięgiem ponad 12 000 firm z 44 krajów i stało się uznawane za „bipol” światowej gospodarki. Szczegółowe wyniki badania można znaleźć na www.internationalbusinessreport.com

MŚP są istotną częścią polskich przedsiębiorstw

Łączne przychody MŚP (blisko 1,3 bln PLN) są porównywalne do tych generowanych przez największych graczy (ponad 1,6 bln PLN). Jednocześnie stanowią ponad 44% przychodów analizowanych firm.

Dynamika przychodów MŚP jest większa od dynamiki dużych firm. W roku 2011 MŚP zwiększyły swoje przychody o 13,3%, podczas gdy duże organizacje zwiększały przychody o 1pp wolniej.

Duże firmy zatrudniają blisko 2,7 mln osób, podczas gdy MŚP dają pracę grupie przekraczającej nieco 2,8 mln Polaków, zapewniając im łącznie wynagrodzenie przekraczające 110 mld PLN. Jeśli chodzi o zapewnienie miejsc pracy w naszej gospodarce, obie grupy mają zatem bardzo podobny wkład.

Gdyby nie było sektora MŚP pracę straciłoby 2 827 980 osób.

Przychody i zatrudnienie w poszczególnych sektorach

	Małe (10 – 49)	Średnie (50 – 249)	MŚP (10 – 249)	Duże (250+)
Przychody	519 870 mln (17,89%)	769 494 mln (26,48%)	1 289 364 mln (44,37%)	1 616 124 mln (55,62%)
Zatrudnienie	1 181 965 (21,41%)	1 646 415 (29,83%)	2 827 980 (51,24%)	2 691 999 (48,77%)

Źródło: Grant Thornton na podstawie danych z raportu GUS „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011 roku”

Struktura zatrudnienia w poszczególnych sektorach wg województw

Istotny wkład MŚP w polską gospodarkę

Przychody polskich MŚP w 2011 roku wyniosły 1 289 364 mln PLN (wzrost o 13,30%), co 4,5-krotnie przewyższa dochody polskiego budżetu w tym samym roku (277 577 mln PLN).

Wartość całkowita wynagrodzeń wypłaconych przez MŚP wyniosła 110 343 mln PLN, co jest sumą prawie 3 razy większą niż wpływy państwa z podatku dochodowego od osób fizycznych w 2011 roku (38 075 mln PLN).

„Małe i średnie przedsiębiorstwa zapewniają codzienny byt milionom polskich rodzin poprzez pracę własną ich właścicieli i zatrudnianie pracowników. Można zatem z przekonaniem stwierdzić, że stanowią one podstawę funkcjonowania polskiej gospodarki.”

Dariusz Bednarski
Grant Thornton
Partner Zarządzający, Doradztwo Podatkowe

Przychody MŚP a dochody budżetowe w 2011 roku



Wynagrodzenia wypłacone przez MŚP a wpływy budżetowe z podatku dochodowego w 2011 roku



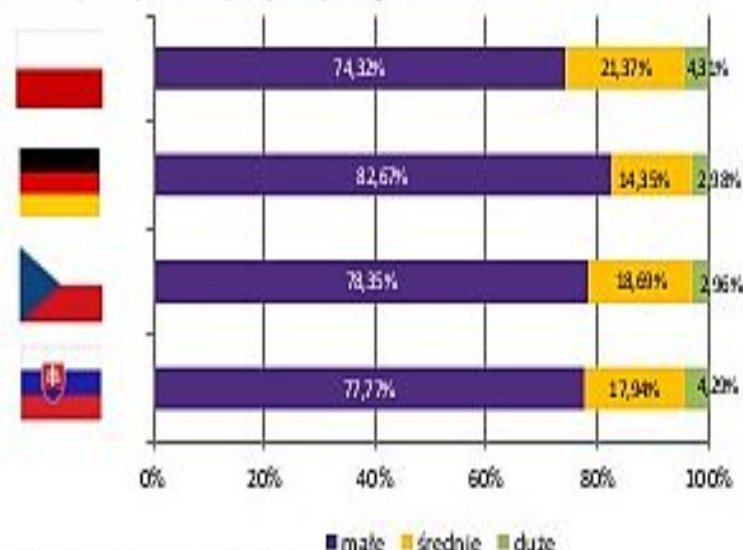
Źródło: Grant Thornton na podstawie danych z raportu GUS „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011 roku” oraz Ministerstwo Finansów „Sprawozdanie roczne z wykonania budżetu państwa w 2011”.

MŚP mają kluczowe znaczenie również dla sąsiednich gospodarek

Polska nie różni się wiele od swoich południowych i zachodnich sąsiadów pod względem liczby MŚP w całym zbiorze przedsiębiorstw. U nas wskaźnik ten wynosi 95,69%, co jest wynikiem niemalże identycznym ze Słowacją (95,71%) i niewiele odbiegającym od Czech oraz Niemiec (odpowiednio 97,04% oraz 97,02%). Natomiast wchodząc głębiej w wielkościową strukturę przedsiębiorstw dostrzegalne są już różnice. W Polsce małe przedsiębiorstwa to 74,32% całości, natomiast w Niemczech aż 82,67. Niemiecka gospodarka ze względu na swoją specyfikę (wysoka różnorodność, silne tradycyjne sektory produkcyjne) zapewnia małym przedsiębiorstwom bardzo korzystne środowisko do prowadzenia działalności.

Według prognoz Komisji Europejskiej największy przyrost w roku 2013 zanotuje liczba MŚP na Słowacji (0,91%). W Niemczech ich liczba wzrasta w stabilnym tempie, w 2013 roku o 0,55%, minimalnie szybciej niż rok wcześniej (0,52% w 2012). Nieznaczny spadek całkowitej liczby MŚP notujemy jedynie w Polsce oraz w Czechach.

Struktura przedsiębiorstw w wybranych krajach regionu



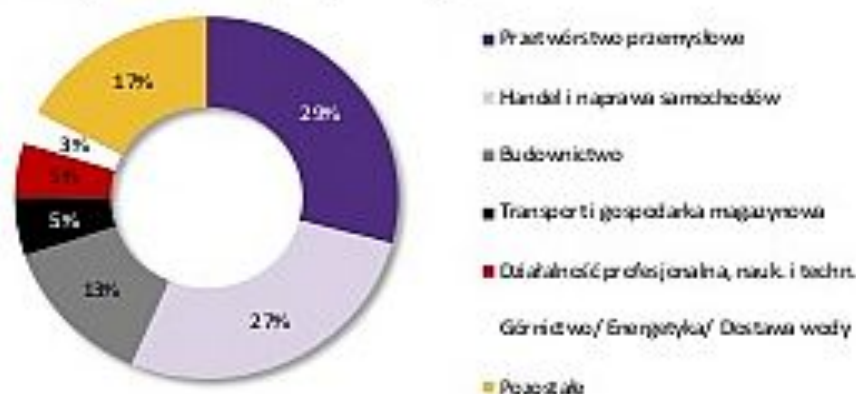
Źródło: Grant Thornton na podstawie danych z raportu GUS „Działalność przedsiębiorstw finansowych w 2011 roku”; dane dla Niemiec to prognoza na 2013 rok.

Przemysł dominuje zarówno w MŚP jak i wśród dużych podmiotów

Polskie przedsiębiorstwa najczęściej zajmują się przetwórstwem przemysłowym lub handlem. W branżach tych działa odpowiednio 30% oraz 27% wszystkich przedsiębiorstw niefinansowych.

Obie te branże są również dominujące niezależnie w MŚP i dużych przedsiębiorstwach. W przypadku MŚP procentowy udział w branży przemysłowej i handlowej jest bardzo zbliżony i wynosi blisko 30%.

Procentowy udział firm z danej branży w MŚP ogółem



Źródło: Grant Thornton na podstawie danych z raportu GUS „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011 roku”

W przypadku dużych podmiotów dominacja przedsiębiorstw przemysłowych jest zdecydowana (47%). Relatywnie mniej dużych firm działa w branży handlowej (14%). Wyraźną różnicę widać też w przypadku administracji i działalności wspierającej, która stanowi trzecią najliczniejszą grupę wśród dużych. Wśród małych jej udział wynosi mniej niż 3%. Z kolei 13% MŚP skupionych jest na budownictwie. Wśród dużych podmiotów zaledwie 6% firm działa w tej branży.

Procentowy udział firm z danej branży w dużych podmiotach ogółem



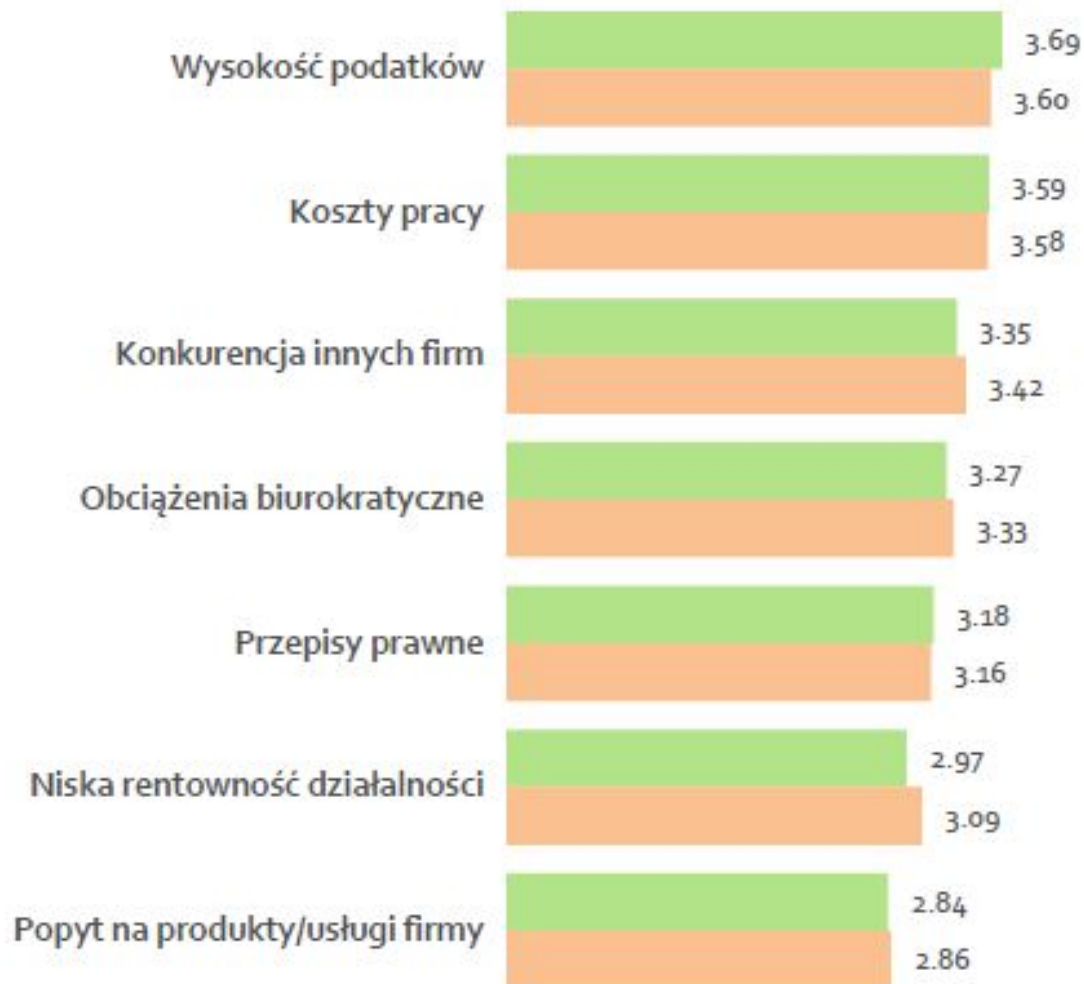
Źródło: Grant Thornton na podstawie danych z raportu GUS „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011 roku”

Wysokość podatków i koszty pracy to główne bariery prowadzenia działalności



Właściciele firm byli proszeni o skwantyfikowanie każdej z barier w skali od 1 (brak bariery) do 5 (bardzo ważna bariera)

Najważniejsze bariery rozwoju



■ Polska

■ woj. łódzkie

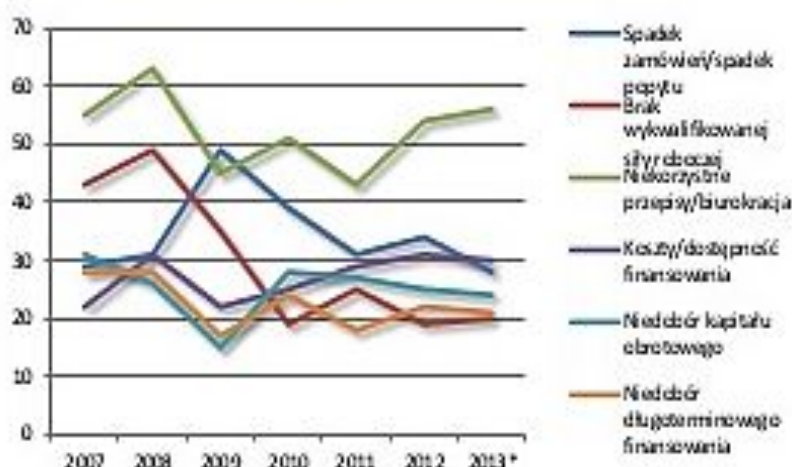


Kłody pod nogami przedsiębiorców

Niejasne prawo i skomplikowane przepisy daskwierają polskim przedsiębiorcom od wielu lat, co potwierdzają badania IBR prowadzone w Polsce od 2004 r. W opinii badanych to czynnik najciężiej hamujący rozwój biznesu – 56% polskich firm w I kwartale 2013 r. uznało biurokrację za ważną lub bardzo ważną barierę*.

Wśród innych barier wskazywanych przez przedsiębiorców do grupy najistotniejszych należały: ograniczenie zamówień, trudniejszy dostęp do wykwalifikowanych kadr, wysokie koszty finansowania, niedobór kapitału obrotowego i długoterminowego finansowania.

Największe bariery rozwoju wskazywane przez przedsiębiorców w Polsce w latach 2007-2013 (% firm wskazujących daną barierę jako istotną lub bardzo istotną)

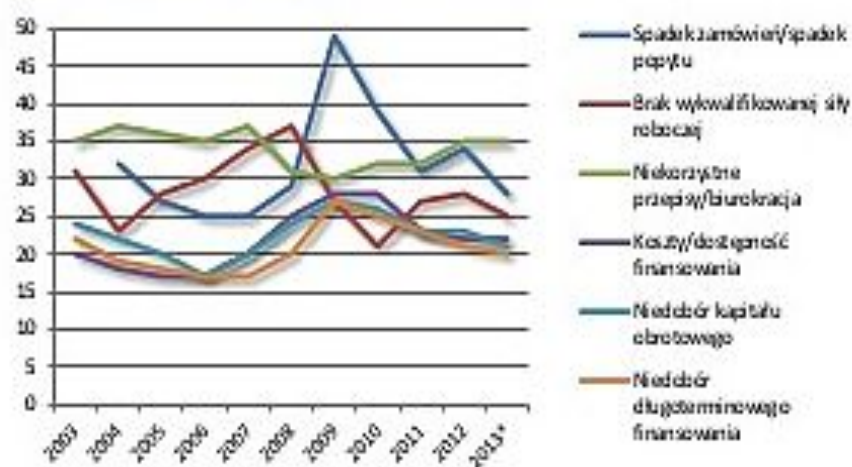


Źródło: Grant Thornton International Business Report 2007-2013
* Dane za 2013 r. to średnia z pierwszego kwartału

Pod względem barier biurokratycznych zdecydowanie negatywnie odniegamy od średniej światowej i europejskiej, gdzie ok. 30-40%* właścicieli firm wskazuje tę barierę jako kluczową. W każdym kraju jest to element hamujący rozwój przedsiębiorstwa, ale występują istotne różnice w skali tego zjawiska. Globalnie przedsiębiorcy najbardziej obawiają się spadku zamówień jako czynnik hamujący ich rozwój.

* według Grant Thornton International Business Report 2013

Największe bariery rozwoju wskazywane przez przedsiębiorców globalnie w latach 2003-2013 (% firm wskazujących daną barierę jako istotną lub bardzo istotną)



Źródło: Grant Thornton International Business Report 2007-2013
* Dane za 2013 r. to średnia z pierwszego kwartału

Ogólne bariery wyjątkowo mocno uderzają w MŚP

Nieprzyjazna legislacja

W gąszczu niespójnych i nieprzyjaznych przepisów przewagę mają duże firmy, które mogą sobie pozwolić na silne, a zatem kosztowne zespoły prawnicze i doradcze. Częściej też optymalizują one procesy i zobowiązania budżetowe.

Zmniejszanie się zamówień ze strony klientów

Z natury rzeczy MŚP dysponują mniejszymi budżetami marketingowymi, jak również mają mniejsze rezerwy, pozwalające przetrwać trudny czas agresywnie walcząc o klientów.

W praktyce często również, w okresach dekonunktury, więksi gracze konsolidują rynek, wykorzystując „głębsze” portfele.

Koszty finansowania oraz niedobór kapitału obrotowego

W walce o kapitał bardziej wartygodne mogą okazać się większe podmioty zapewniające lepsze zabezpieczenie pożyczanych/ inwestowanych środków. W konsekwencji mniejsi muszą akceptować wyższe koszty pozyskania kapitału. Alternatywą dla MŚP jest poszukiwanie nowych, poza kredytem bankowym, dróg finansowania rozwoju biznesu. O ile 10 lat temu przedsiębiorcy nie mieli jeszcze do dyspozycji takich źródeł jak NewConnect, czy Catalyst, a fundusze private equity były również czymś egzotycznym, o tyle dziś te źródła kapitału są do dyspozycji właścicieli firm.

Niewystarczająca ilość wykwalifikowanych pracowników

Małe i Średnie Przedsiębiorstwa oferują średnio swoim pracownikom wyrażnie niższe wynagrodzenie. Dodatkowo, w przypadku średnich przedsiębiorstw udział wynagrodzeń w kosztach ogółem jest większy niż w dużych. W praktyce powoduje to, że bariera związana z ograniczoną podażą wykwalifikowanych pracowników jest dla MŚP jeszcze istotniejsza.

Średnie wynagrodzenia i koszty wynagrodzeń w zależności od wielkości

	Przeciętne wynagrodzenie brutto	Udział wynagrodzeń w kosztach
Małe*	2583 zł	6,4%
Średnie	3668 zł	9,2%
Duże	4255 zł	8,7%

* Dane o dziesięciu małych przedsiębiorstwach porównano się z uwzględnieniem 100 przedsiębiorstw

Źródło: Grant Thornton na podstawie danych z raportu GUS „Działalność przedsiębiorstw finansowych w 2011 roku”

„W przeregulowanym i często zmieniającym się środowisku prawnym przedsiębiorcy potrzebują wsparcia ze strony kompetentnych i pomocnych urzędników. Dotychczasowe efekty działań kolejnych rządów pod hasłem ułatwień dla biznesu i zwiększenia przyjazności państwa, nie rokują w najbliższych latach poprawy sytuacji.”

Dariusz Bednarski
Grant Thornton
Partner Zarządzający, Doradztwo Podatkowe

M.H. Grabowski - walory małych i średnich przedsiębiorstw następująco :

- Tworzenie nowych miejsc pracy przez małe firmy. Jak pokazują dane amerykańskie w ciągu ostatnich 15 – 20 lat małe przedsiębiorstwa (zatrudniające poniżej 100 pracowników) tworzą przeciętnie 78% nowych miejsc pracy,
- Innowacyjność – małe przedsiębiorstwa generują więcej innowacji na 1 zatrudnionego, niż wielkie firmy. Jak wykazały amerykańskie badania małe przedsiębiorstwa generują 322 innowacje na 1 milion pracowników stosunku do 255 w wielkich firmach,

Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw.

- Wyższe stopy wzrostu – młode firmy rozwijają się szybciej, niż stare,
- Ograniczenia ekonomii skali – korzyści z ekonomii skali nie występują we wszystkich dziedzinach,
- Elastyczność małych firm w odkrywaniu i zdobywaniu swoistych nisz rynkowych.

Małe przedsiębiorstwo musi odznaczać pewnymi swoistymi właściwościami przesądzającymi o specyfice i skuteczności działania w małej skali.

Są to:

- innowacyjność i kreatywność,
- elastyczność i operatywność,
- efektywność,
- lokalność.

Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw.

Małe przedsiębiorstwa są specyficzne również i w tym sensie, iż łączone są w nich funkcje kierownicze i właścicielskie. Znaczenie małych przedsiębiorstw może również wynikać z ich roli w rozwoju gospodarczym.

A. Bielawska wyszczególniła pięć podstawowych efektów makroekonomicznych związanych z funkcjonowaniem małych przedsiębiorstw :

- efekty produkcyjne,
- efekt zatrudnienia,
- efekt postępu technicznego,
- efekt regionalnej decentralizacji i
- efekt mobilizacji kapitałów.

Efekty produkcyjne.

Efekt produkcyjny polega na tym, że relacje pomiędzy nowo zastosowanym kapitałem a wielkością nowo wytworzonej produkcji są niższe w firmach małych, niż w dużych. Oznacza to, iż dla wytworzenia tej samej wielkości produkcji małe przedsiębiorstwa potrzebują znacznie mniej kapitału, niż duże.

Efekt zatrudnienia.

Efekt zatrudnienia związany jest z faktem, iż koszt utworzenia nowych miejsc pracy w małych przedsiębiorstwach jest niższy, niż w dużych.

Efekt postępu technicznego.

Efekt postępu technicznego związany jest z poglądem, który głosi, że „małe i nowe przedsiębiorstwa mogą być ważnym motorem postępu technicznego, ponieważ są one bezpośrednio zmuszone urzeczywistniać innowacje, żeby utrzymać się w konkurencji z dużymi i starszymi przedsiębiorstwami i żeby w ogóle móc wejść na rynek.”

Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw.

Efekt regionalnej decentralizacji.

Efekt regionalnej decentralizacji jest związany z faktem, iż stosując politykę wspierania rozwoju małych przedsiębiorstw można wspomagać rozwój terenów mniej rozwiniętych.

Efekt mobilizacji kapitałów.

Zgodnie z tym efektem małe firmy angażują do gospodarki kapitały, które bez istnienia tych firm pozostałyby produkcyjnie niewykorzystane.

Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw.

Małe przedsiębiorstwa pełnią istotną rolę w procesie transformacji gospodarki narodowej. Dzięki nim istotnie wzrasta udział własności prywatnej w gospodarce rynkowej, zmieniają one strukturę gospodarki w kierunku przedsiębiorstw bardziej elastycznych, tworzą nowe miejsca pracy, są nośnikami rynkowego sposobu myślenia, pełniej zaspokajają potrzeby konsumpcyjne, przyczyniają się do wzrostu innowacyjności, a także dają szansę na generowanie wyższej stopy wzrostu produktu narodowego brutto. Poprzez ich rolę w tworzeniu nowych miejsc pracy łagodzą one problemy gospodarcze okresu transformacji systemu gospodarczego. Walory te w pełni uzasadniają wspieranie sektora małych przedsiębiorstw w interesie całej gospodarki narodowej.

Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw.

Nie sposób pominąć też funkcji popytowej małych firm, firmy te, bowiem w odróżnieniu od dużych przedsiębiorstw nastawionych na zaspokojenie tzw. popytu masowego, reagują na wszelkie zmiany popytu, posiadają zdolność szybkiego dostosowywania się do zmieniających się w czasie postaw konsumpcyjnych społeczeństwa.

Małe firmy spełniają też znaczną rolę w rozwoju i wdrażaniu innowacji. Stąd doceniając gospodarcze znaczenie małych firm rządy wielu krajów o gospodarce rynkowej wspierają funkcjonowanie i rozwój tej grupy przedsiębiorstw specjalnymi programami pomocy.

Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw.

W warunkach amerykańskich pomoc dla małych firm udzielana jest obok pomocy świadczonej przez rząd federalny – również przez wielkie koncerny. Polega ona często na bezpośrednim inwestowaniu w małą firmę, udzielaniu jej pomocy w produkcji czy zbycie czy też wspólnym prowadzeniu badań lub marketingu.