Polski
Instytut
Ekonomiczny

Mikrofirmy pod lupą

MARZEC 2019

WARSZAWA

ISBN 978-83-66306-02-8

Warszawa, marzec 2019 r.
Autorzy: Katarzyna Dębkowska, Urszula Kłosiewicz-Górecka,
Anna Szymańska, Piotr Ważniewski, Katarzyna Zybertowicz
Redakcja: Jakub Nowak, Małgorzata Wieteska
Projekt graficzny: Anna Olczak
Skład i łamanie: Sławomir Jarząbek
Polski Instytut Ekonomiczny
Al. Jerozolimskie 87
02-001 Warszawa
© Copyright by Polski Instytut Ekonomiczny

ISBN 978-83-66306-02-8

Spis treści

Kluczowe wnioski 4

Wprowadzenie 6

Jakie bariery utrudniają funkcjonowanie mikroprzedsiębiorstwom? 8

Czy mikroprzedsiębiorstwa jednakowo odczuwają bariery działalności? 14

Czy warunki funkcjonowania mikroprzedsiębiorstw zmieniają się? 17

Jakie działania podejmują mikroprzedsiębiorstwa, aby sprostać konkurencji? 25

Czy i jak mikroprzedsiębiorstwa poszukują nowych pracowników? 27

Jaka jest kondycja finansowa mikroprzedsiębiorstw? 31

W co inwestują mikroprzedsiębiorcy i jak finansują swoje inwestycje? 35

Czy mikroprzedsiębiorstwa są innowacyjne? 38

Jak mikroprzedsiębiorstwa finansują swoją działalność? 45

Czy mikroprzedsiębiorstwa korzystają z pomocy publicznej? . . . 47

Czy Instytucje Otoczenia Biznesu są potrzebne mikroprzedsiębiorstwom? 50

Jak polityka gospodarcza rządu wpływa na funkcjonowanie mikroprzedsiębiorstw? 52

Charakterystyka grup mikroprzedsiębiorstw 54

Charakterystyka próby badanych mikroprzedsiębiorstw 57

Kluczowe wnioski

MIKROFIRMY W LICZBACH

2,3 mln	tyle firm zatrudniających mniej niż 10 osób funkcjonowało w Polsce pod koniec 2017 roku
2/3	mikroprzedsiębiorstw stanowią przedsiębiorcy samozatrudnieni
30,5 proc.	taki jest udział mikroprzedsiębiorstw w strukturze PKB

WYNIKI BADAŃ

47,0 proc.	mikroprzedsiębiorstw uznało swoją sytuację finansową za dobrą lub bardzo dobrą
80 proc.	mikroprzedsiębiorstw stwierdziło, że nie miało problemów z regulacją swoich zobowiązań w ciągu ostatnich 12 miesięcy
1/3	mikroprzedsiębiorstw nie podejmuje i nie planuje żadnych inwestycji
54 proc.	mikroprzedsiębiorstw finansuje inwestycje za pomocą środków własnych

Kluczowe bariery rozwojowe mikrofirm:

69 proc.	wskazało na wysokie podatki i inne obciążenia finansowe
66 proc.	narzekało na rosnące koszty zatrudnienia pracowników
59 proc.	dostrzegło konkurencję ze strony przedsiębiorstw krajowych
53 proc.	doświadczyło trudności w pozyskaniu nowych pracowników
53 proc.	uważa konkurencję ze strony krajowych przedsiębiorstw funkcjonujących w szarej strefie za istotną barierę
52 proc.	wskazało na niestabilność przepisów prawa gospodarczego

SEGMENTACJA

Mikroprzedsiębiorstwa nie są jednomyślne w ocenie warunków funkcjonowania na rynku i barier utrudniających działalność. Na potrzeby raportu, przy pomocy analizy skupień, zidentyfikowano trzy grupy (skupienia) mikroprzedsiębiorstw podobnie oceniających bariery:

- **Zadowoleni (28 proc.)** – grupa, w której wszystkie bariery oceniane są jako mało utrudniające działalność. To najczęściej osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą i zajmujące się usługami biznesowymi, o stosunkowo niewielkim stażu na rynku.

- **Średniacy (35 proc.)** – grupa, w której oceny barier przyjmują wartości pośrednie, przy czym niektóre bariery oceniano wyżej, a inne niżej. Są to głownie mikroprzedsiębiorstwa, które zajmują się tzw. pozostałymi usługami oraz działalnością związaną z obsługą nieruchomości.

- **Malkontenci (37 proc.)** – grupa, w której wszystkie bariery oceniane są jako bardzo utrudniające działalność. Najczęściej są to spółki zajmujące się handlem, transportem, budownictwem oraz przetwórstwem przemysłowym.

Wprowadzenie

Jak mikroprzedsiębiorstwa radzą sobie na rynku, jakie mają problemy, co ogranicza ich działalność, czego potrzebują? Na te i inne pytania spróbowali odpowiedzieć autorzy raportu analizując wyniki badań ankietowych przeprowadzonych wśród mikroprzedsiębiorstw przez Polski Instytut Ekonomiczny. Badania tej grupy przedsiębiorstw, czyli zatrudniających mniej niż 10 osób, odbywają się sporadycznie, a przecież mikroprzedsiębiorstwa w bardzo istotny sposób przyczyniają się do rozwoju gospodarczego państwa. Świadczą o tym m.in. następujące informacje[1]:

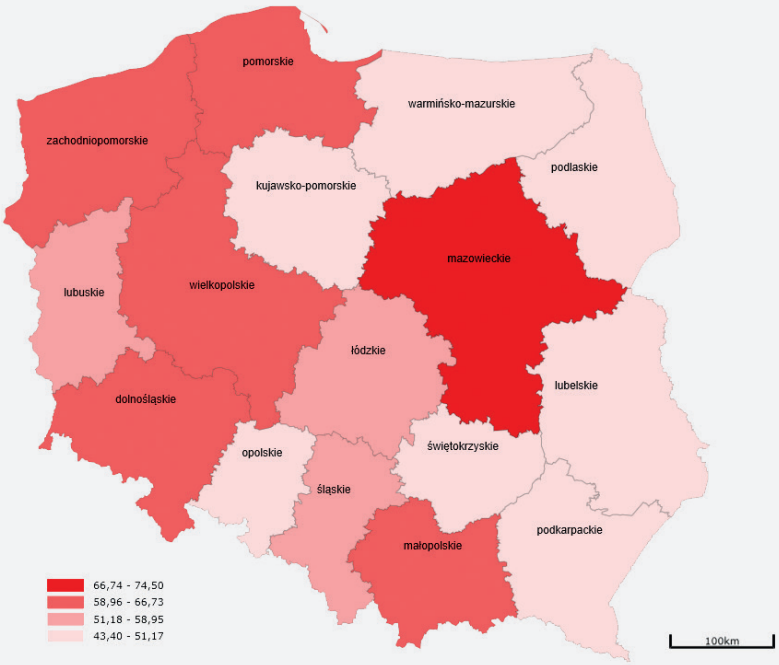
- w Polsce na koniec 2017 r., według danych ZUS, funkcjonowało 2,3 mln podmiotów gospodarczych zatrudniających mniej niż 10 osób, z czego 67 proc. stanowili przedsiębiorcy samozatrudnieni;
- średnio w Polsce w 2017 r. na 1000 mieszkańców przypadało 58,6 mikrofirm. Zdecydowanie najwięcej mikroprzedsiębiorstw na 1000 mieszkańców funkcjonuje w województwie mazowieckim (74,5), stosunkowo dużo w województwach: wielkopolskim (66,3), pomorskim (65,5), zachodniopomorskim (61,8), dolnośląskim (60,6), a najmniej w województwach: podkarpackim (43,4), lubelskim (43,6), świętokrzyskim (46,2), warmińsko-mazurskim (47,0), opolskim (47,4) i podlaskim (47,8);
- liczba mikroprzedsiębiorstw cały czas wzrasta. W 2017 r., w porównaniu z 2013 r., wzrost wyniósł 14 proc., średnie tempo rocznego wzrostu liczby mikroprzedsiębiorstw w latach 2013-2017 wynosiło 3,3 proc.

Dotychczasowe badania nt. przedsiębiorczości najczęściej skupiały się na sektorze MMSP, czyli mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Jednak traktowanie tych firm w sposób łączny zaciemnia nieco obraz samych mikroprzedsiębiorstw. Widać jest, że mikrofirmy są istotnym składnikiem polskiej rzeczywistości społeczno-gospodarczej. W strukturze udziału przedsiębiorstw w PKB, MMSP generują co drugą złotówkę (49,9 proc.), w tym najmniejsze firmy blisko co trzecią (30,5 proc.) (*Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, 2018, s. 5).

Mikroprzedsiębiorstwa są bardzo zróżnicowane ze względu na specyfikę działalności i warunki, w których funkcjonują na rynku. Celem przeprowadzonych badań było wyłonienie jednorodnych grup przedsiębiorstw i dokonanie analizy warunków funkcjonowania firm w tych grupach. Wyłaniając jednorodne grupy mikroprzedsiębiorstw autorzy raportu przyjęli kryterium odnoszące się do tego, jak badane mikrofirmy odczuwają bariery prowadzenia działalności gospodarczej. Wykorzystując jedną z metod wielowymiarowej analizy statystycznej, analizę skupień, wyodrębniono trzy grupy mikroprzedsiębiorstw, które – w zależności od specyfiki postrzegania barier – otrzymały nazwy: Zadowoleni, Średniacy oraz Malkontenci.

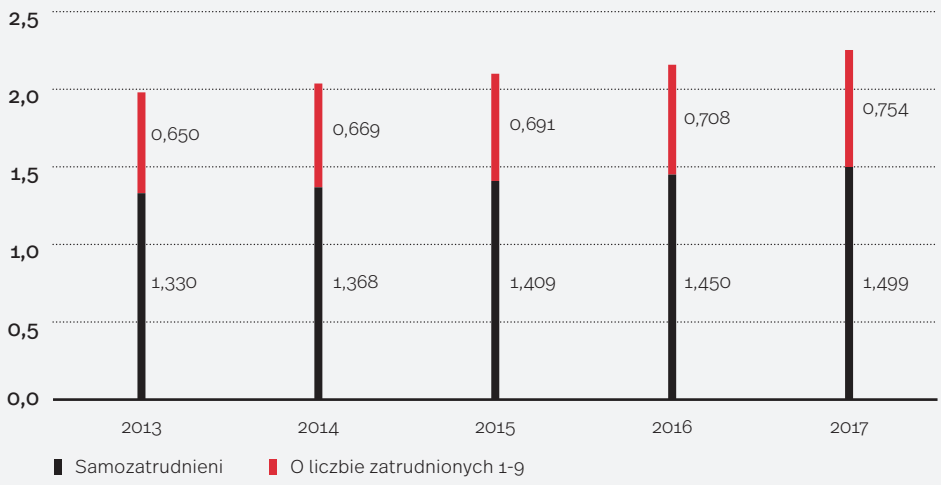
[1] K. Dębkowska, E. Duchnowska, P. Ważniewski (2018), *Bariery rozwojowe przedsiębiorstw sektora MMSP w Polsce*, PIE, Warszawa; *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce* (2018), PARP, Warszawa; *Rocznik Statystyczny Ubezpieczeń Społecznych* (wydania z lat 2013-2017), ZUS, Warszawa.

↘ **Rysunek 1.** Liczba mikroprzedsiębiorstw na 1000 mieszkańców w Polsce w 2017 r.



Źródło: dane własne użytkownika. Wygenerowano w Dziedzinowej Bazie Wiedzy Atlas Regionów. GUS.

↘ **Wykres 1.** Zmiana liczby mikroprzedsiębiorstw w latach 2013-2017 (w mln)



Źródło: opracowanie PIE na podstawie: *Rocznik Statystyczny Ubezpieczeń Społecznych* (wydania z lat 2013-2017).

Jakie bariery utrudniają funkcjonowanie mikroprzedsiębiorstwom?

Jak wynika z badań PIE najbardziej uciążliwymi barierami działalności gospodarczej mikroprzedsiębiorstw są:

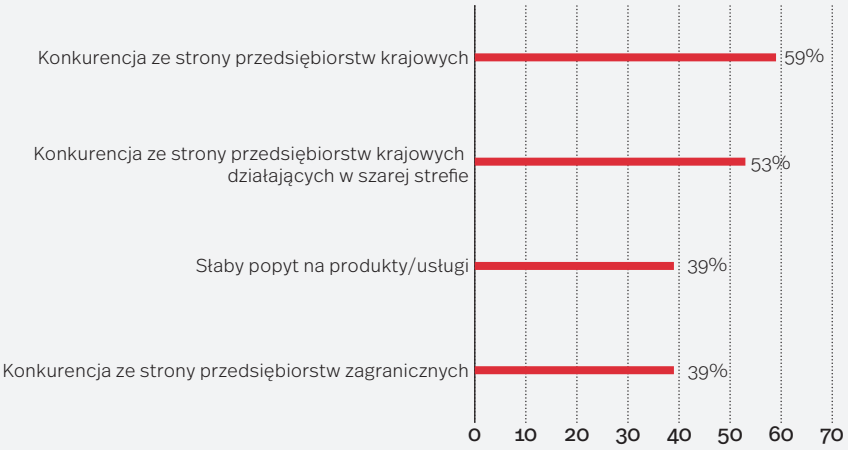
69 proc.	wysokie podatki i inne obciążenia finansowe
66 proc.	rosnące koszty zatrudnienia pracowników
59 proc.	konkurencja ze strony przedsiębiorstw krajowych
53 proc.	trudności w pozyskaniu nowych pracowników
52 proc.	niestabilność przepisów prawa gospodarczego

Analizę barier działalności gospodarczej mikroprzedsiębiorstw przeprowadzono według pięciu grup: **popytowe, podażowe, finansowe, systemowe i ogólnogospodarcze**, co powinno być pomocne w doborze odpowiednich instrumentów wsparcia rozwoju w poszczególnych grupach podmiotów.

Konkurencja ze strony przedsiębiorstw krajowych i firm funkcjonujących w szarej strefie jest najbardziej dotkliwa wśród barier popytowych

W Polsce występuje duże podmiotowe rozdrobnienie przedsiębiorstw, wśród których dominują mikrofirmy, podlegające silnej presji konkurencyjnej nie tylko ze strony podobnych organizacji, ale również średniej wielkości i dużych firm. Znaczącą część wśród konkurentów mikroprzedsiębiorstw stanowią firmy rodzinne. Z tej przyczyny konkurencję ze strony krajowych podmiotów mikroprzedsiębiorcy uznali za największą wśród barier popytowych (por. wykres 2). **Warto też podkreślić, że ponad połowa badanych mikrofirm za istotną barierę swojej działalności uważa konkurencję ze strony krajowych przedsiębiorstw funkcjonujących w szarej strefie. Najbardziej dotyka ona przedsiębiorstwa działające w sekcji budownictwa i transportu.**

↘ Wykres 2. **Udział mikroprzedsiębiorstw wskazujących na duże i bardzo duże znaczenie barier popytowych**



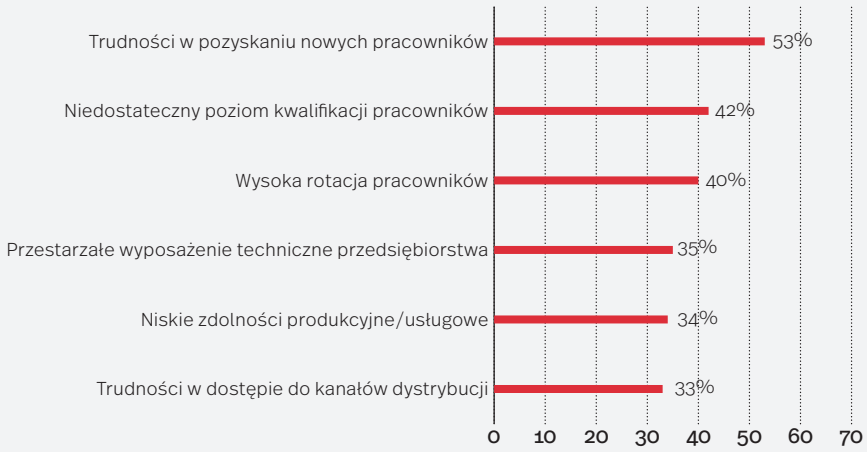
Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Pozyskanie nowych pracowników jest najbardziej dotkliwe wśród barier podażowych

Dla przeszło połowy badanych mikroprzedsiębiorstw barierą podażową najbardziej dotkliwą dla dalszego rozwoju, są trudności w pozyskaniu nowych pracowników (por. wykres 3). Zgłaszają to przede wszystkim przedsiębiorstwa ze sfer handlu i budownictwa oraz firmy funkcjonujące w przetwórstwie przemysłowym. Dla około 40 proc. mikroprzedsiębiorstw barierą jest również:

- niedostateczny poziom kwalifikacji pracowników – chodzi zarówno o wiedzę, umiejętności zawodowe, jak i umiejętności społeczne pracowników, które zwłaszcza w przypadku firm usługowych, mają istotne znaczenie. Związane są z gotowością do nawiązywania relacji z klientem i świadczenia spersonalizowanej usługi;
- wysoka rotacja pracowników, szczególnie uciążliwa dla przedsiębiorstw handlowych, w których pracownicy punktów sprzedaży i magazynów często zmieniają miejsce pracy, utrudniając w ten sposób firmie sprawne prowadzenie procesów handlowych oraz budowanie relacji z klientami i partnerami biznesowymi.

Wykres 3. Udział mikroprzedsiębiorstw wskazujących na duże i bardzo duże znaczenie barier podażowych



Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Wysokie podatki i inne obciążenia finansowe oraz rosnące koszty zatrudnienia pracowników są najbardziej dotkliwe wśród barier finansowych

Ponad 2/3 badanych mikroprzedsiębiorstw za najbardziej dotkliwe wśród barier finansowych uznało wysokie podatki i inne obciążenia finansowe oraz rosnące koszty zatrudnienia pracowników (por. wykres 4). Wprawdzie to one – zdaniem przedsiębiorców – w największym stopniu ograniczają możliwości rozwoju mikrofirm, ale na uwagę zasługuje również fakt, że ponad 40 proc. przedsiębiorstw jako bariery rozwoju podaje: wysokie koszty zakupu surowców i materiałów do produkcji, nieterminowe regulowanie należności przez odbiorców oraz trudności w pozyskaniu zewnętrznych środków finansowych. Bariery te silnie odczuwają przedsiębiorstwa funkcjonujące w budownictwie i przetwórstwie przemysłowym, w których na konkurencyjność cenową firmy istotny wpływ ma poziom cen surowców i materiałów do produkcji lub świadczenia usług.

↘ Wykres 4. **Udział mikroprzedsiębiorstw wskazujących na duże i bardzo duże znaczenie barier finansowych**

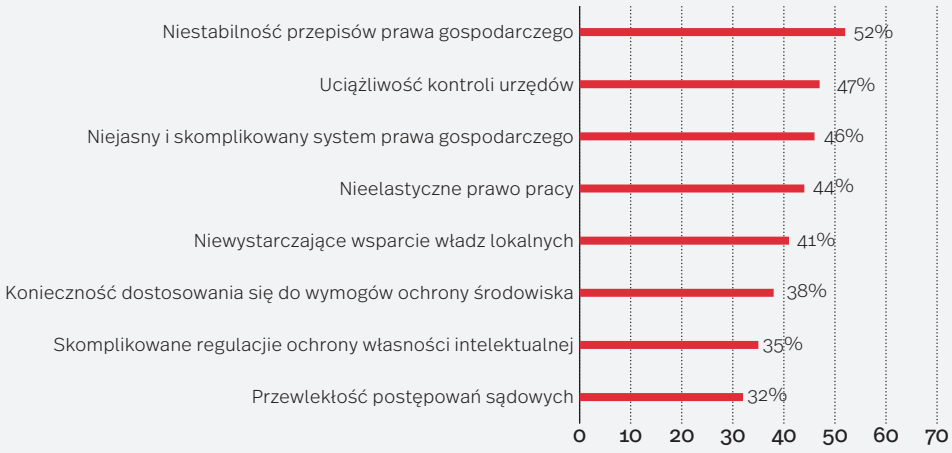
Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Niestabilność przepisów prawa gospodarczego – najbardziej dotkliwa wśród barier systemowych

Z punktu widzenia możliwości oddziaływania państwa na łagodzenie barier działalności gospodarczej mikrofirm istotne znaczenie ma identyfikacja i ocena stopnia odczuwalności barier o charakterze systemowym i ogólnogospodarczym.

Niestabilność przepisów prawa gospodarczego wskazuje ponad połowa ankietowanych (por. wykres 5). Problem ten w szczególności dotyczy firm transportowych, w przypadku których do zmian prawa krajowego dochodzą jeszcze zmiany legislacyjne w innych krajach, będących obszarem prowadzenia działalności. Blisko co druga mikrofirma wskazywała na uciążliwości kontroli urzędów (np. PIP, ZUS, US). Relatywnie wysoki odsetek mikroprzedsiębiorców (44 proc.), zwłaszcza w budownictwie i transporcie, postrzegał jako znaczące ograniczenie nieelastyczne prawo pracy.

↘ Wykres 5. **Udział mikroprzedsiębiorstw wskazujących na duże i bardzo duże znaczenie barier systemowych**

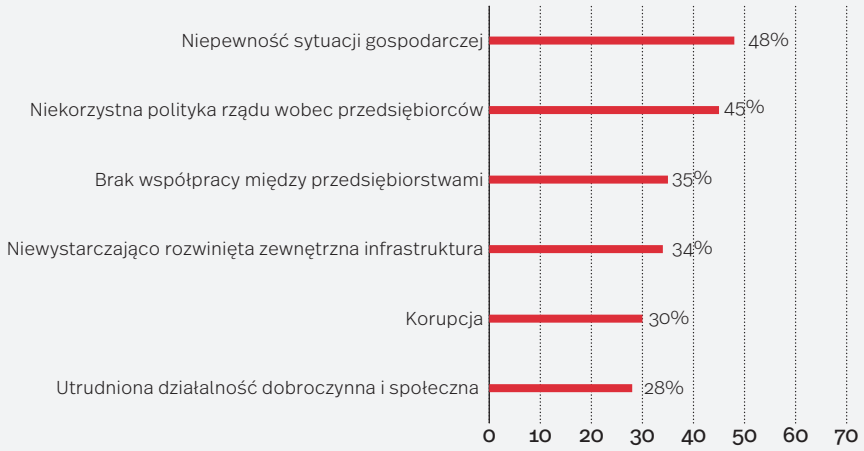


Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Niepewność sytuacji gospodarczej – najbardziej dotkliwa wśród barier ogólnogospodarczych

Przedsiębiorcy stwierdzili, że najbardziej dotkliwa wśród barier ogólnogospodarczych jest niepewność sytuacji gospodarczej (por. wykres 6), która sprawia, że wzrasta ryzyko działalności gospodarczej, a planowanie – szczególnie rozwoju innowacji i inwestycji – staje się utrudnione. Niepewność sytuacji gospodarczej wskazywały najczęściej firmy budowlane, handlowe i z obszaru przetwórstwa przemysłowego. Zwraca też uwagę fakt, że mimo wprowadzania przez rząd przepisów ułatwiających prowadzenie biznesu, aż 45 proc. przedstawicieli mikrofirm wymienia jako barierę rozwoju niekorzystną politykę rządu wobec przedsiębiorstw. Zdaniem co trzeciego przedsiębiorcy, rozwój mikrofirm ogranicza również brak wystarczającej współpracy między przedsiębiorstwami. Chodzi zarówno o współdziałanie firm w poziomych, jak i pionowych łańcuchach tworzenia wartości.

↘ Wykres 6. **Udział mikroprzedsiębiorstw wskazujących na duże i bardzo duże znaczenie barier ogólnogospodarczych**



Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Czy mikroprzedsiębiorstwa jednakowo odczuwają bariery działalności?

Mikroprzedsiębiorstwa nie są jednomyślne w ocenie barier utrudniających działalność. Za pomocą analizy skupień zidentyfikowano trzy grupy (skupienia) mikroprzedsiębiorstw podobnie oceniające bariery (por. wykres 7):

Zadowoleni

grupa, w której wszystkie bariery oceniane są jako mało utrudniające działalność

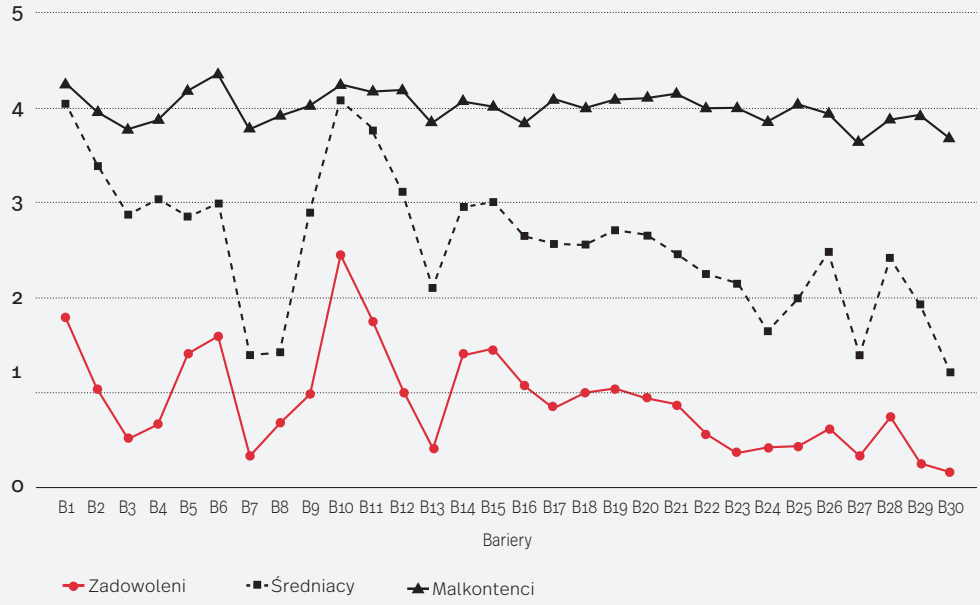
Średniacy

grupa, w której oceny barier przyjmują wartości pośrednie, przy czym niektóre bariery ocenianie są wyżej, a niektóre niżej

Malkontenci

grupa mikroprzedsiębiorstw, w której wszystkie bariery oceniane są jako bardzo utrudniające działalność

↘ Wykres 7. Średnie oceny barier w poszczególnych grupach mikroprzedsiębiorstw



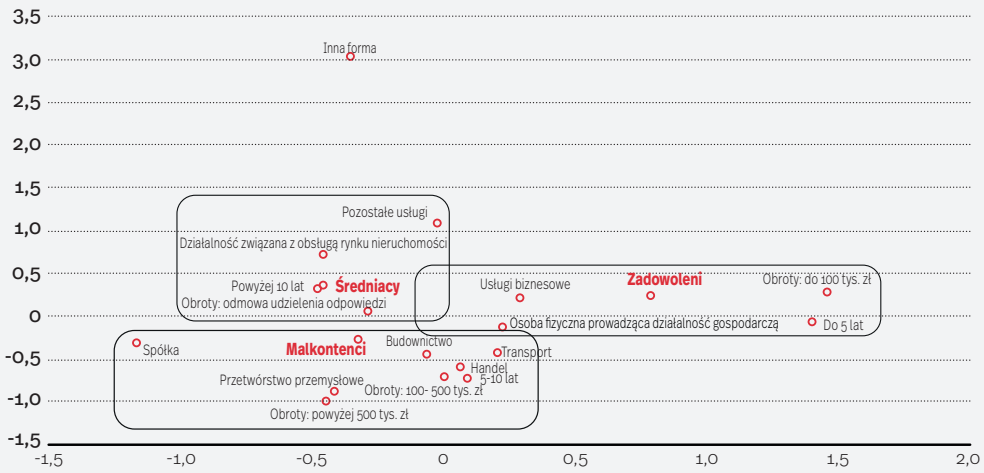
Legenda do wykresu:

B1 – Rosnące koszty zatrudnienia pracowników
B2 – Trudności w pozyskaniu nowych pracowników
B3 – Wysoka rotacja pracowników
B4 – Niedostateczny poziom kwalifikacji pracowników
B5 – Niejasny i skomplikowany system prawa gospodarczego
B6 – Niestabilność przepisów prawa gospodarczego
B7 – Przewlekłość postępowań sądowych
B8 – Skomplikowane regulacje ochrony własności intelektualnej
B9 – Nieelastyczne prawo pracy
B10 – Wysokie podatki i inne obciążenia finansowe
B11 – Konkurencja ze strony przedsiębiorstw krajowych
B12 – Konkurencja ze strony przedsiębiorstw krajowych działających w szarej strefie
B13 – Konkurencja ze strony przedsiębiorstw zagranicznych
B14 – Uciążliwość kontroli urzędów (np. PIP, ZUS, US)
B15 – Niepewność sytuacji gospodarczej
B16 – Słaby popyt na produkty/usługi
B17 – Nieterminowe regulowanie należności przez odbiorców (zatory płatnicze)
B18 – Wysokie koszty zakupu surowców, materiałów i półproduktów wykorzystywanych do produkcji
B19 – Niewystarczające własne środki finansowe na rozwój, w tym na nowe technologie
B20 – Niekorzystna polityka rządu wobec przedsiębiorstw
B21 – Niewystarczające wsparcie władz lokalnych
B22 – Brak współpracy między przedsiębiorstwami
B23 – Przestarzałe wyposażenie techniczne przedsiębiorstwa
B24 – Niewystarczająco rozwinięta zewnętrzna infrastruktura techniczna (np. drogi, porty lotnicze)
B25 – Niskie zdolności produkcyjne/usługowe
B26 – Trudności w uzyskaniu zewnętrznych środków finansowych
B27 – Korupcja
B28 – Konieczność dostosowania się do wymogów ochrony środowiska
B29 – Trudności w dostępie do kanałów dystrybucji
B30 – Utrudniona działalność dobroczynna i społeczna podejmowana przez przedsiębiorców

Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Aby scharakteryzować wyłonione grupy mikroprzedsiębiorstw i przyjrzeć się przedsiębiorstwom tworzącym grupy ze względu na sekcję, w której firma funkcjonuje (określa przedmiot działania), formę prawną, długość życia firmy na rynku oraz wielkość rocznych obrotów, wykorzystano analizę korespondencji, a zidentyfikowane związki zaprezentowano na mapie korespondencji (por. wykres 8).

↘ Wykres 8. **Mapa korespondencji grup przedsiębiorstw i cech je charakteryzujących**



Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Zadowoleni to najczęściej osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą i zajmujące się usługami biznesowymi, o stosunkowo niewielkim stażu na rynku (do 5 lat) i z rocznymi obrotami do 100 tys. zł. Zadowoleni stanowili 28 proc. badanych mikroprzedsiębiorstw.

W grupie Średniaków znalazły się mikroprzedsiębiorstwa, które zajmują się tzw. pozostałymi usługami oraz działalnością związaną z obsługą nieruchomości. Przeciętny staż działania na rynku tych przedsiębiorstw jest dłuższy niż 10 lat. Przedsiębiorstwa z tego skupienia najczęściej odmawiały odpowiedzi dotyczącej ich rocznych obrotów. Średniacy stanowili 35 proc. badanych mikroprzedsiębiorstw.

Malkontenci to najczęściej spółki zajmujące się handlem, transportem, budownictwem oraz przetwórstwem przemysłowym. Przeciętny staż rynkowy tych firm to 5-10 lat. Zróżnicowany przedmiot działalności powoduje różnice w wysokości rocznych obrotów, które najczęściej mieszczą się w granicach 100-500 tys., a w przypadku większych przedsiębiorstw realizowany obrót przekracza 500 tys. Grupa Malkontentów stanowiła 37 proc. badanych przedsiębiorstw.

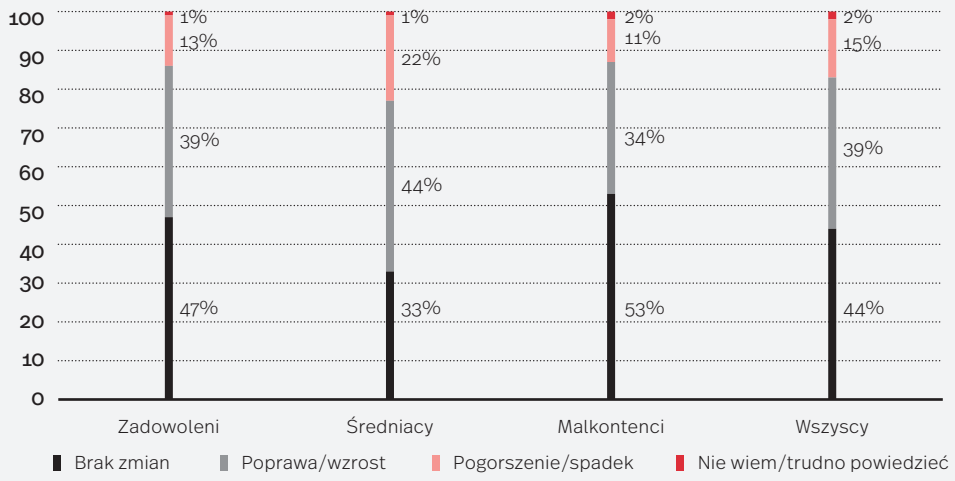
Czy warunki funkcjonowania mikroprzedsiębiorstw zmieniają się?

Wszystkie grupy mikroprzedsiębiorstw uważają, że popyt na ich produkty lub usługi się zwiększył

Ocena popytu na produkty/usługi przedsiębiorstwa nie jest czynnikiem istotnie różnicującym wyodrębnione trzy grupy mikrofirm. W każdej z nich opinie przedsiębiorców, wskazujące wzrost popytu na produkty i usługi w 2018 r., przeważają nad opiniami wyrażającymi jego spadek (por. wykres 9).

Największa różnica między pozytywną i negatywną oceną zmian popytu pojawiła się wśród Zadowolonych. Są to najczęściej jednoosobowe przedsiębiorstwa działające lokalnie, które silnie w pozytywnym odczuciu reagują nawet na niewielki wzrost popytu na swoje wyroby lub usługi.

↘ Wykres 9. Ocena zmian popytu na wyroby/usługi w grupach przedsiębiorstw

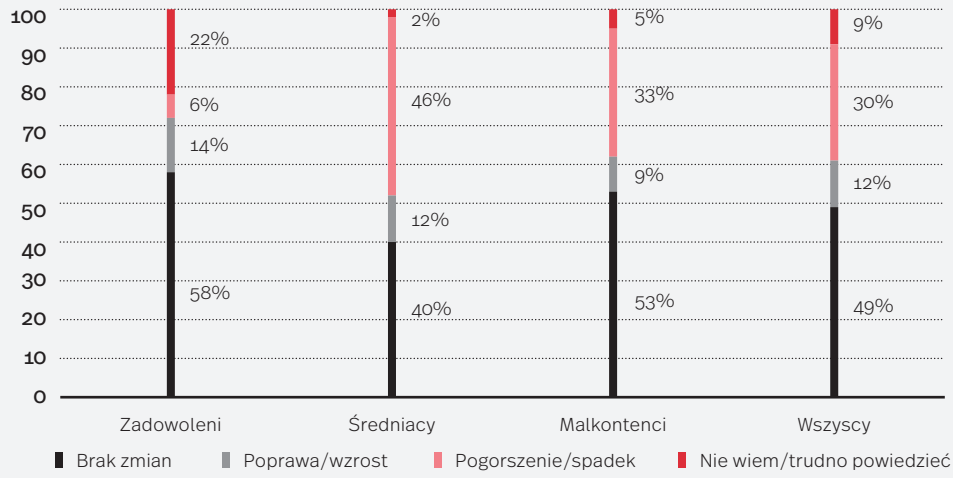


Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Zadowoleni znacznie rzadziej niż pozostali mikroprzedsiębiorcy mają problemy z dostępem do wykwalifikowanej kadry

Zadowoleni istotnie rzadziej (6 proc.) niż Średniacy (46 proc.) i Malkontenci (33 proc.) wskazują na problemy z pozyskaniem wykwalifikowanej kadry (por. wykres 10). Wśród Zadowolonych najczęściej znajdują się osoby fizyczne samodzielnie prowadzące biznes, których głównym celem nie jest powiększenie firmy, skutkujące m.in. rosnącym zapotrzebowaniem na pracowników o odpowiednich kwalifikacjach. Inaczej jest w przypadku Średniaków i Malkontentów, do których należą większe firmy, o dłuższym stażu na rynku, często zatrudniające 5-9 osób i zgłaszające zapotrzebowanie na kadry o odpowiednich kwalifikacjach (np. wykwalifikowani pracownicy do pracy w handlu, transporcie, budownictwie).

↘ **Wykres 10. Ocena dostępności wykwalifikowanej kadry w grupach przedsiębiorstw**

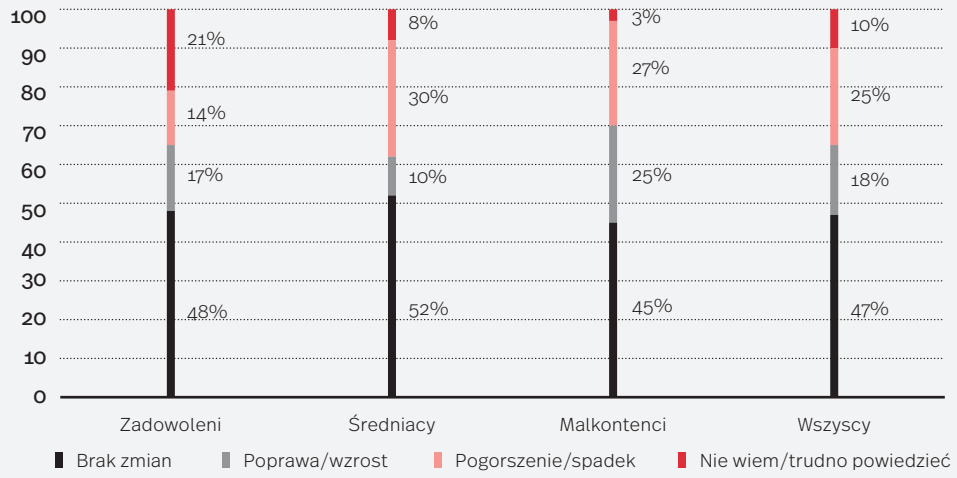


Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Średniacy są najbardziej wrażliwi na zmiany cen dóbr zaopatrzeniowo-inwestycyjnych

Blisko 30 proc. Średniaków odnotowało wzrost cen dóbr zaopatrzeniowo-inwestycyjnych, a tylko 10 proc. ich spadek (por. wykres 11). Wrażliwość cenowa tej grupy firm wynika w znacznym stopniu z przedmiotu działalności i silnej konkurencji na danym rynku. Dla Średniaków ceny dóbr zaopatrzeniowych i inwestycyjnych w istotny sposób określają warunki funkcjonowania firmy. W grupie Malkontentów oraz Zadowolonych zbliżona część przedsiębiorstw wskazywała wzrost i spadek cen dóbr zaopatrzeniowych, choć w przypadku Malkontentów udziały te były znacznie wyższe (odpowiednio: 27 proc. i 25 proc.) niż w grupie firm Zadowolonych (14 proc. i 17 proc.).

↘ **Wykres 11.** Ocena cen dóbr zaopatrzeniowo-inwestycyjnych w grupach przedsiębiorstw

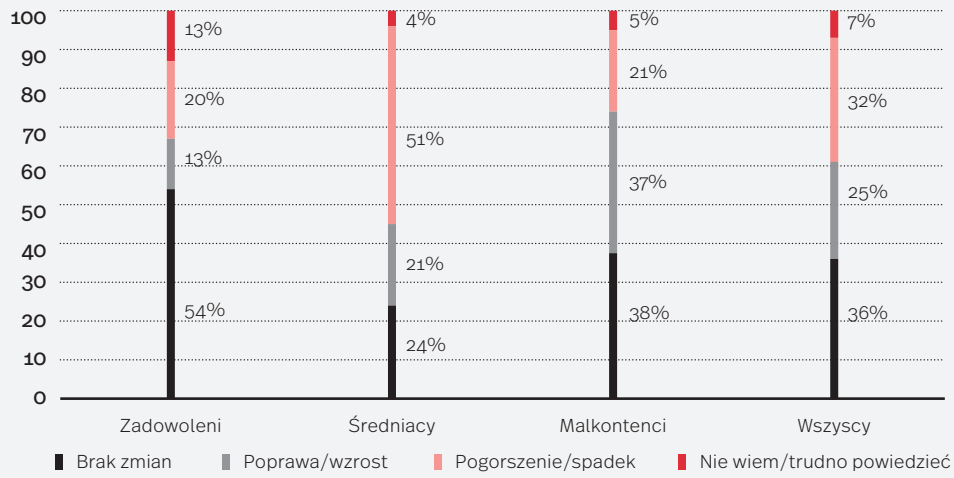


Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Malkontenci częściej niż pozostałe grupy mikroprzedsiębiorstw wskazują na wzrost kosztów zatrudnienia

Blisko 37 proc. firm z grupy Malkontentów dostrzegło w ostatnim roku wzrost kosztów zatrudnienia, podczas gdy wśród Zadowolonych i Średniaków więcej było przedsiębiorców wskazujących spadek kosztów zatrudnienia (por. wykres 12). Zadowoleni, funkcjonujący najczęściej jako jednoosobowe firmy, co wynika ze specyfiki ich działalności, są mniej wrażliwi na ewentualne rosnące koszty zatrudnienia. Dla ich funkcjonowania ważniejszy jest wzrost popytu na oferowane produkty/usługi i utrzymująca się grupa lojalnych klientów niż rozwój firmy przez zwiększanie zatrudnienia.

↘ **Wykres 12. Ocena kosztów zatrudnienia w grupach przedsiębiorstw**

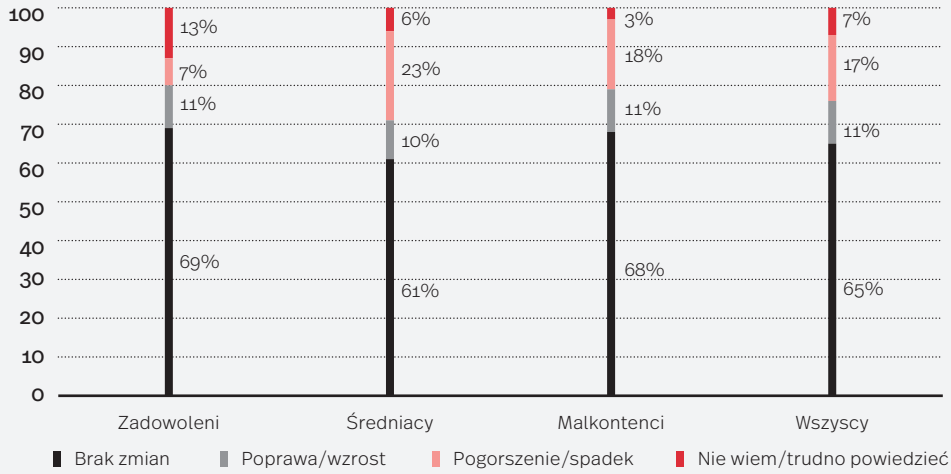


Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Zadowoleni znacznie rzadziej niż pozostali mikroprzedsiębiorcy mają problemy z terminowością regulowania należności przez kontrahentów

Zadowoleni istotnie rzadziej (7 proc.) niż Średniacy (23 proc.) i Malkontenci (18 proc.) mają problemy z terminowością regulowania należności przez kontrahentów (por. wykres 13). Wśród Zadowolonych wysoki udział mają osoby fizyczne samodzielnie prowadzące działalność, które opiera się na lojalnych partnerach biznesowych. Inaczej jest w grupie mikrofirm charakteryzujących się większą skalą działania, współpracujących z dużą grupą dostawców, będących w różnej sytuacji finansowej.

↘ Wykres 13. Ocena terminowości regulowania należności przez kontrahentów w grupach przedsiębiorstw

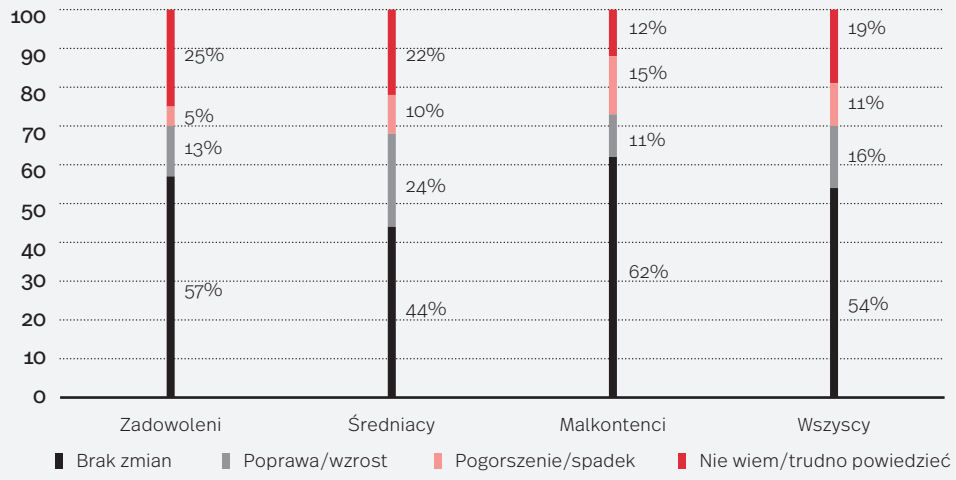


Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Malkontenci bardziej niż pozostałe grupy mikroprzedsiębiorstw są wrażliwi na pogorszenie dostępności kredytów lub innych form finansowania zewnętrznego

Blisko 15 proc. firm z grupy Malkontentów odnotowało pogorszenie dostępności kredytów lub innych form finansowania zewnętrznego, podczas gdy tylko ok. 5 proc. z grupy Zadowolonych uznało, że jest to istotne pogorszenie warunków działania przedsiębiorstwa (por. wykres 14). Są to najczęściej jednoosobowe firmy usługowe, których kluczowym celem jest utrzymanie się na rynku. Wyniki badania potwierdziły, że gdy celem przedsiębiorstwa jest rozwój wymagający inwestowania, rośnie znaczenie możliwości pozyskania zewnętrznego finansowania jako istotnego uwarunkowania funkcjonowania firmy.

↘ **Wykres 14. Ocena dostępności kredytów lub innych form zewnętrznego finansowania w grupach przedsiębiorstw**

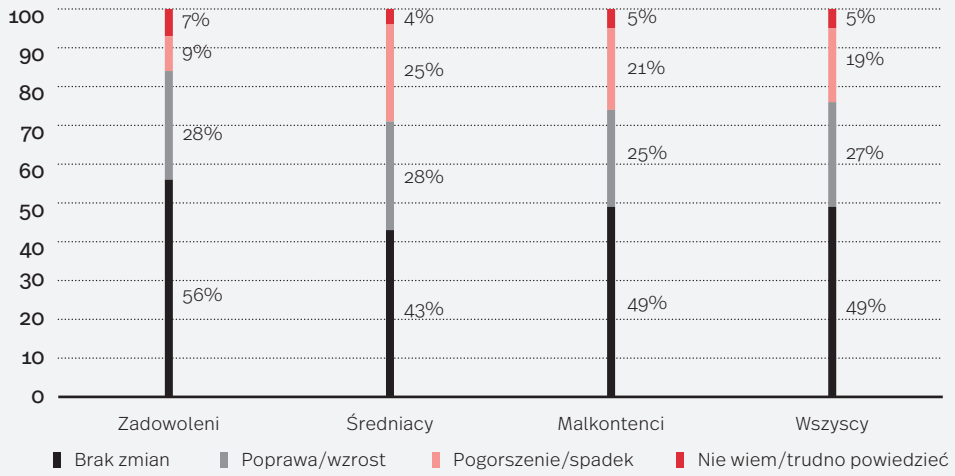


Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Zadowoleni są nieco mniej wrażliwi na konkurencję cenową niż pozostałe mikroprzedsiębiorstwa

Z opinii przedsiębiorców wynika, że osoby fizyczne prowadzące działalność usługową (Zadowoleni) są nieco mniej wrażliwe na konkurencję cenową niż pozostałe mikrofirmy (por. wykres 15). Być może wynika to z niewielkiej skali ich działalności, prowadzonej w powiązaniu z grupą lojalnych klientów, dla których cena usługi nie jest podstawowym kryterium wyboru przedsiębiorstwa świadczącego usługę. Konkurencja cenowa ma istotnie większe znaczenie dla mikrofirm, zatrudniających pracowników i charakteryzujących się większą skalą działania. Znaczenie ma również sekcja, w której firmy funkcjonują. Tam, gdzie rynek jest rozdrobniony podmiotowo i gdzie są duże zintegrowane przedsiębiorstwa, w tym działające w systemie sieci (np. handel, gastronomia, transport), konkurencja cenowa stanowi ważne uwarunkowanie działania.

↘ **Wykres 15. Ocena wpływu cen na wyroby/usługi w grupach przedsiębiorstw**

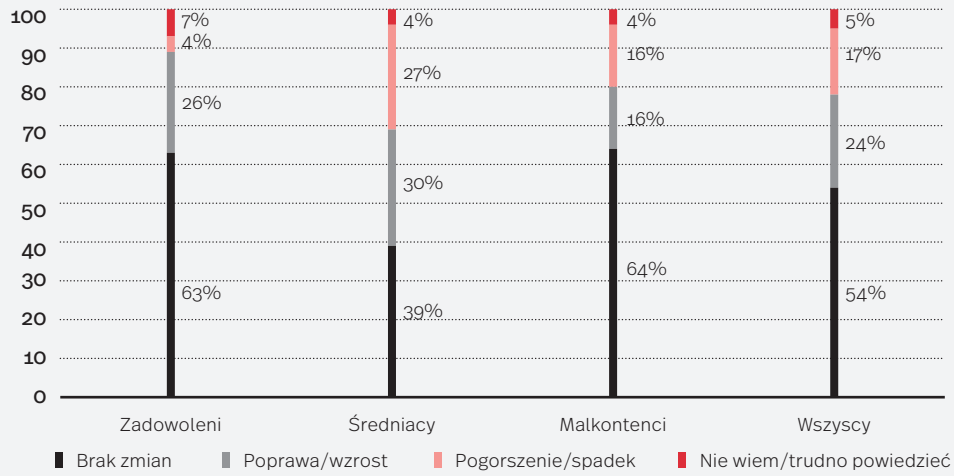


Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Wśród Zadowolonych było najmniej firm, które uznały, że w 2018 r. nastąpiło pogorszenie ich konkurencyjności

Niewielu Zadowolonych (4 proc.) uznało, że w ostatnim roku konkurencyjność ich przedsiębiorstwa pogorszyła się, podczas gdy w przypadku Średniaków, tj. firm o większej liczbie pracujących i funkcjonujących m.in. w przetwórstwie przemysłowym, aż 27 proc. przedsiębiorców oceniło, że konkurencyjność ich firmy pogorszyła się (por. wykres 16). Poprawa koniunktury w gospodarce i korzystniejsza sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstw, sprawiły że część mikrofirm – zwłaszcza zatrudniających powyżej 5 osób – wprowadziła innowacje i podjęła inwestycje, które zwiększyły ich atrakcyjność dla klienta, ale równocześnie spowodowały zaostrzenie konkurencji w grupie największych mikrofirm.

↘ **Wykres 16. Ocena konkurencyjności firmy w grupach przedsiębiorstw**



Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

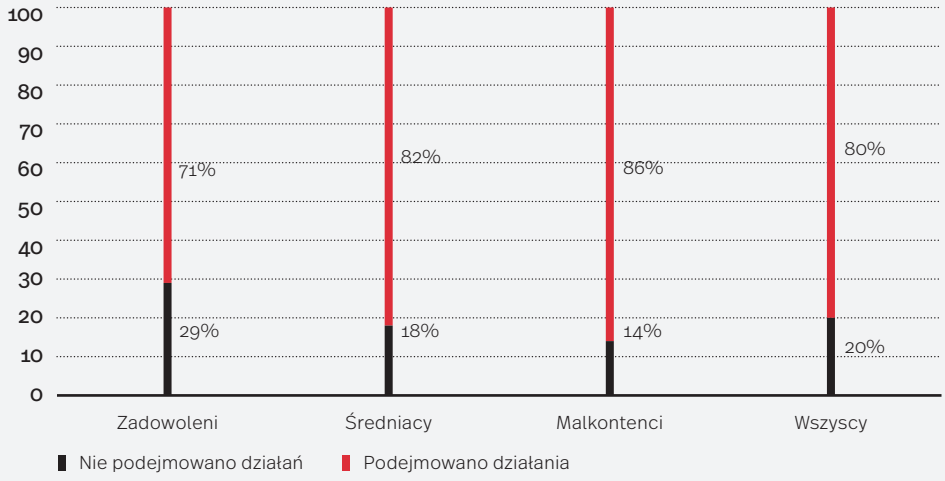
Wszystkie grupy mikroprzedsiębiorstw dostrzegły poprawę konkurencyjności swojej firmy w 2018 r.

W grupie Zadowolonych i Średniaków przeważały wypowiedzi przedsiębiorców wskazujące na poprawę konkurencyjności swojej firmy w ostatnim roku. Wśród Malkontentów poprawę i pogorszenie konkurencyjności wskazywał taki sam odsetek badanych (por. wykres 16). Na taką ocenę wpłynęła dobra koniunktura w gospodarce polskiej, zwiększająca szanse rozwoju dla wszystkich firm.

Jakie działania podejmują mikroprzedsiębiorstwa, aby sprostać konkurencji?

Wśród mikroprzedsiębiorstw, które podejmują działania w celu sprostania wymaganiom konkurencji, najliczniejszą grupę stanowią Malkontenci (86 proc.) (por. wykres 17), czyli firmy funkcjonujące najczęściej w sekcjach: handel, budownictwo, transport, przetwórstwo przemysłowe. Tam silna konkurencja wymusza wprowadzanie innowacji i podejmowanie inwestycji, poprawiających pozycję firmy na rynku.

↘ Wykres 17. Podejmowanie działań zapobiegających konkurencji w grupach przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

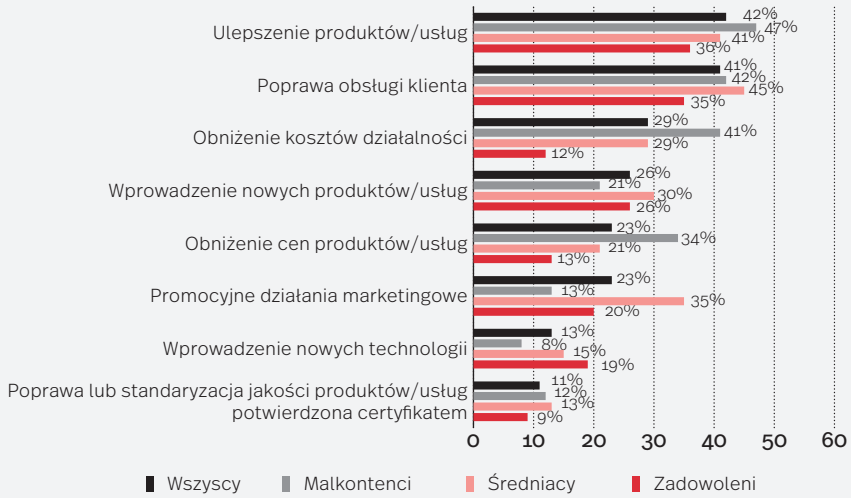
Ulepszenie produktów/usług oraz poprawa obsługi klienta są najważniejszymi działaniami mikroprzedsiębiorstw w celu sprostania wymogom konkurencji (por. wykres 18).

Z badań wynika, że mikrofirmy koncentrują się na:

- poprawie swojej oferty w podstawowej działalności, jaką jest produkcja/sprzedaż określonych produktów/usług,
- podniesieniu poziomu bezpośredniej obsługi klienta, gdyż przedsiębiorstwa te funkcjonują najczęściej w powiązaniu ze stałymi i lojalnymi klientami, świadcząc im spersonalizowane usługi.

Ponad 25 proc. Zadowolonych i 30 proc. Średniaków wprowadza nowe produkty/usługi, aby sprostać wymaganiom konkurencji. Istotne dla podniesienia konkurencyjności są dla tych firm także promocyjne działania marketingowe. Dla Malkontentów najważniejszymi działaniami, podejmowanymi w odpowiedzi na działania konkurencji, są – oprócz wprowadzania innowacji produktowych (47 proc.) i poprawy obsługi klienta (42 proc.) – obniżenie kosztów działalności firmy (41 proc.) oraz konkurowanie ceną produktu/usługi (34 proc.).

Wykres 18. Działania podejmowane w mikroprzedsiębiorstwach w celu sprostania wymaganiom konkurencji



Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

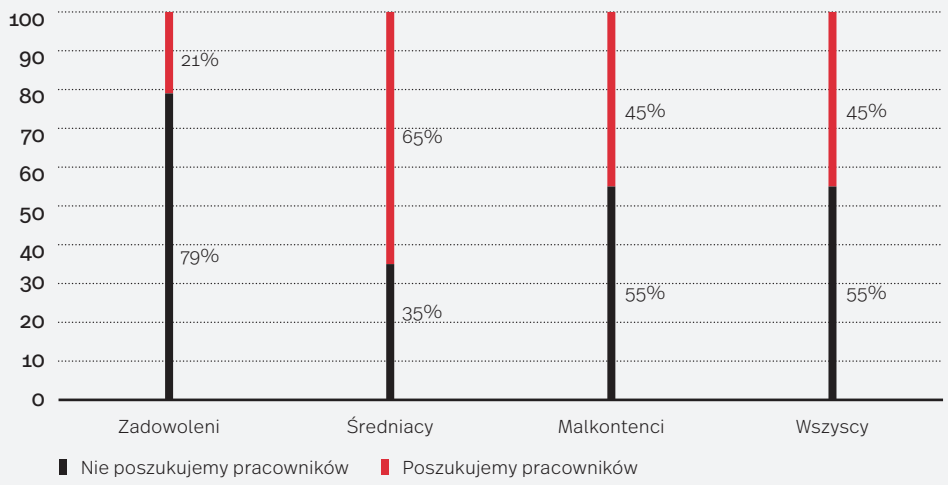
Czy i jak mikroprzedsiębiorstwa poszukują nowych pracowników?

Mimo ogólnego deficytu siły roboczej można powiedzieć, że poszukiwanie nowych pracowników wielu mikroprzedsiębiorcom raczej nie spędza snu z powiek

Aż 79 proc. Zadowolonych nie zgłasza zapotrzebowania na zatrudnienie nowych pracowników (por. wykres 19). Przypomnijmy, że są to najczęściej osoby fizyczne prowadzące usługi biznesowe. Prawdopodobnie współpracują ze stałymi klientami wykonując we własnym zakresie (bez konieczności zatrudniania nowych osób) określone, stałe usługi.

Z kolei nowych pracowników nie poszukuje tylko 35 proc. Średniaków. Zważywszy, że do tej grupy, poza spółkami z branży obsługi rynku nieruchomości, należą także firmy prowadzące drobną działalność usługową (np. fryzjerstwo, usługi kosmetyczne), taki wynik nie dziwi.

↘ Wykres 19. Poszukiwanie pracowników w grupach przedsiębiorstw



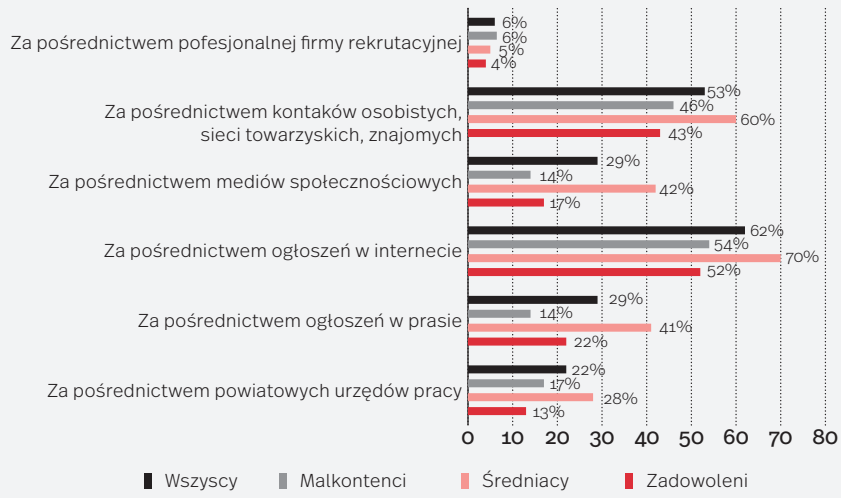
Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników wyników przeprowadzonych badań.

Ciekawe jest, że ponad połowa Malkontentów (55 proc.) nie szuka nowych pracowników. Malkontenci należą głównie do sektorów transportu, handlu, budownictwa oraz przetwórstwa przemysłowego – obszarów najbardziej borykających się z niedoborem siły roboczej. Czyżby tak organizowali swoją działalność, że nie potrzebują nowych zasobów pracy? A może z góry zakładają, że pozyskiwanie pracowników ma nikłe szanse powodzenia i jeśli już nastawiają się na rozwój firmy, to wybierają sposób nie wymaga nowych zasobów roboczych? Przypomnijmy, że wśród barier prowadzenia biznesu, jako najbardziej uciążliwą barierę o charakterze podażowym, wymieniali trudności w pozyskiwaniu nowych pracowników. Z drugiej strony, wiele mikrofirm w Polsce to tzw. rodzinny biznes, latami utrzymujący *status quo*. Prawdopodobnie niewiele takich firm nastawia się na rozwój i poszerzanie działalności, poza tym coraz częściej firmy rodzinne borykają się po prostu z problemem sukcesji.

Jeśli już mikroprzedsiębiorcy poszukują pracowników, to korzystają na ogół z ogłoszeń internetowych oraz „sieci towarzyskich"

Średniacy, czyli ci najczęściej poszukujący nowych pracowników, korzystają z ogłoszeń internetowych. W drugiej kolejności wykorzystują „sieci towarzyskie", media społecznościowe oraz tradycyjne ogłoszenia w prasie. Tylko niecałe 28 proc. Średniaków korzysta z pośrednictwa powiatowych urzędów pracy (por. wykres 20).

↘ **Wykres 20. Sposoby poszukiwania pracowników w grupach przedsiębiorstw**



Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Malkontenci i Zadowoleni, jeśli już poszukują nowych pracowników, to stosują dość podobne strategie jak Średniacy – przede wszystkim zamieszczają ogłoszenia w Internecie, wykorzystują także swoje „sieci towarzyskie", z tym że Malkontenci nieco bardziej preferują pomoc powiatowych urzędów pracy, niż wykorzystywanie mediów społecznościowych i ogłoszeń prasowych. Na marginesie można dodać, że ogólnie relatywnie niska pozycja, jaką w rankingu zajmują powiatowe urzędy pracy wskazuje, że przy poszukiwaniu pracowników ta forma pośrednictwa jest rzadziej wykorzystywana. Może jest to istotny sygnał, który powinien skłonić do przemyślenia struktury i zadań tych instytucji we współczesnych, bardzo dynamicznych warunkach otoczenia biznesu.

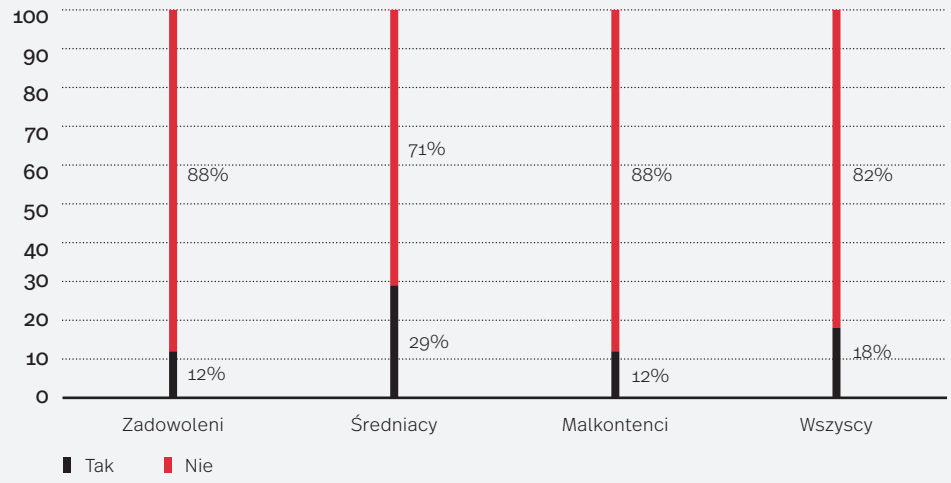
Natomiast nie zaskakuje fakt, że mikroprzedsiębiorcy bardzo rzadko korzystają z pośrednictwa profesjonalnych firm rekrutacyjnych, bo tego typu agencje z reguły nastawione są na średnich i dużych przedsiębiorców.

Mikroprzedsiębiorcy są zainteresowani zatrudnianiem obcokrajowców, ale w niewielkim stopniu

Zagranicznymi pracownikami najbardziej zainteresowani są Średniacy (por. wykres 21). Nie jest to zaskakujące, bo przecież reprezentują branże borykające się z niedoborem pracowników (przypomnijmy, że 65 proc. wskazywało, iż poszukuje nowych pracowników). Natomiast, o ile nie jest również szczególnie zaskakująca deklaracja Zadowolonych, czyli tych, dla których dodatkowa siła robocza nie jest problemem (jedynie 12 proc. wskazało, że zatrudnia, bądź planuje zatrudnić obcokrajowca), to już w przypadku Malkontentów, z których również tylko 12 proc. zatrudnia bądź planuje zatrudnić obcokrajowców, wynik zastanawia nieco bardziej. Malkontenci reprezentują przecież te sektory (transport, usługi, produkcja), w których panuje ogólny deficyt polskich pracowników, a zagraniczni pracownicy pełnią w tych branżach istotną rolę kompensacyjną. Ciekawe, jak istotne dla diagnozy faktycznego stanu może być zjawisko zatrudniania cudzoziemców „na czarno". Niestety, szarej strefy prezentowane badanie nie obejmuje.

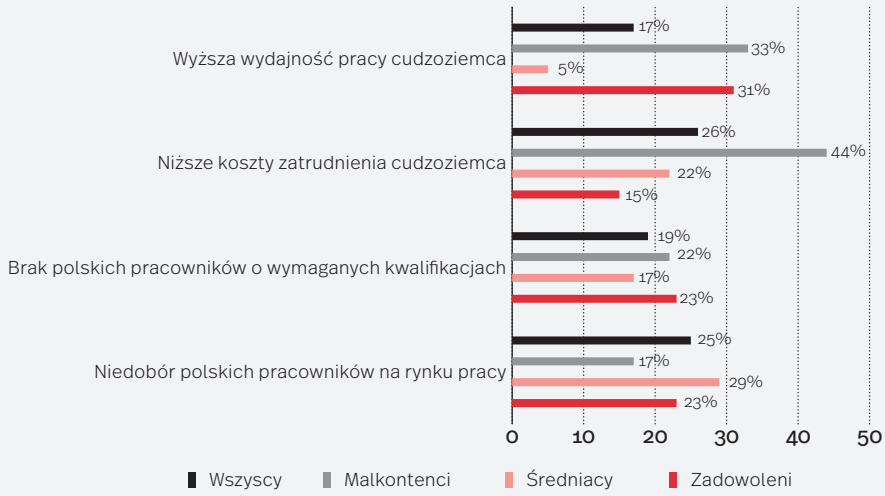
Ciekawe są także powody zatrudniania cudzoziemców wymieniane przez poszczególne grupy (por. wykres 22). Zadowoleni doceniają w pierwszej kolejności wyższą wydajność cudzoziemców, a Malkontenci uważają, że pracownicy z zagranicy są tańsi i jeśli już mieliby ich zatrudniać, to z tego właśnie powodu. Nie wskazują natomiast jako głównego powodu faktu, że na rynku pracy w sektorach, w których działają, panuje niedobór Polaków zainteresowanych podjęciem pracy. Za to niedobór polskich pracowników, jako jeden z głównych powodów (zaraz po wyższej wydajności pracy cudzoziemców) zatrudniania cudzoziemców, wskazują Średniacy.

↘ **Wykres 21.** Zatrudnianie lub plany zatrudnienia cudzoziemców w grupach przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

↘ **Wykres 22.** Powody zatrudniania cudzoziemców



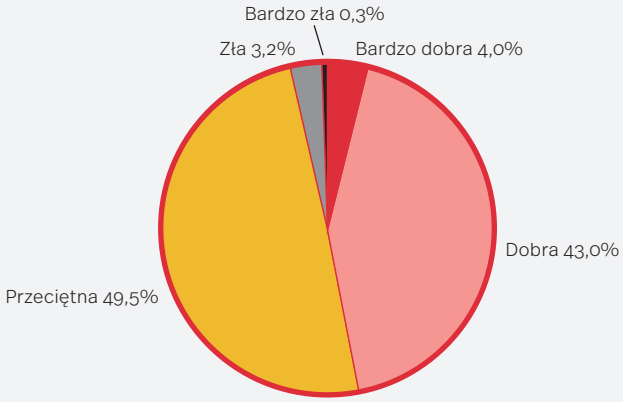
Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Jaka jest kondycja finansowa mikroprzedsiębiorstw?

Mikroprzedsiębiorcy dość korzystnie oceniają swoją sytuację finansową

Kondycja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa determinuje jego potencjał rozwojowy, a nawet możliwości dalszego funkcjonowania. Badane mikroprzedsiębiorstwa na ogół korzystnie oceniają swoją sytuację finansową. Niemal połowa z nich oceniła ją jako dobrą lub bardzo dobrą (47 proc.), natomiast za złą lub bardzo złą uznało ją zaledwie 3,5 proc. respondentów, z tego tylko 0,3 proc. jako bardzo złą (zagrożenie upadłością). Prawie połowa mikroprzedsiębiorstw uważa, że ich sytuacja finansowa jest przeciętna (por. wykres 23).

↘ **Wykres 23. Ocena sytuacji finansowej mikroprzedsiębiorstw w 2018 r.**



Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Zastanawia fakt, że polski mikroprzedsiębiorca ocenia swoją sytuację dość korzystnie (96,5 proc. respondentów uznało ją za bardzo dobrą, dobrą lub przeciętną), ale jako główne bariery prowadzenia działalności innowacyjnej i inwestycyjnej wymienia te, które są związane z finansowaniem. Powyższe prawdopodobnie wynika z faktu, że mikroprzedsiębiorca często zadowala się możliwością przetrwania, a nie ma ambicji rozwojowych.

Średniacy najgorzej oceniają swoją kondycję finansową

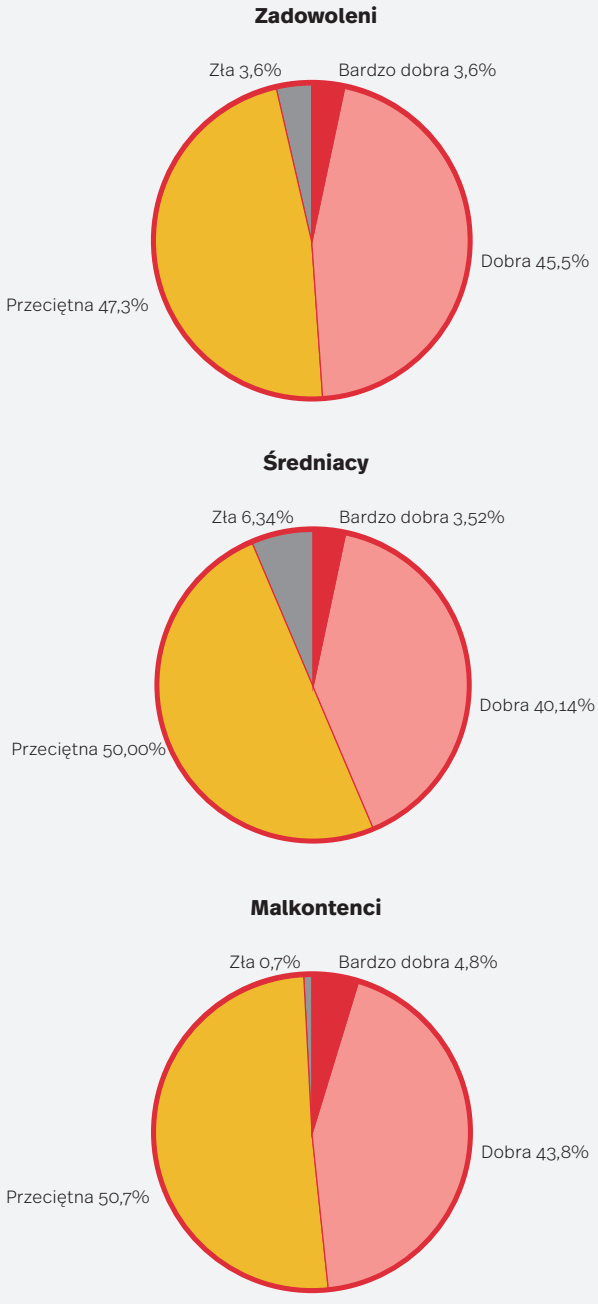
Nie można dostrzec większych różnic między poszczególnymi grupami w ocenie własnej sytuacji finansowej. We wszystkich grupach pozytywne oceny przeważają zdecydowanie nad krytycznymi (por. wykres 24). Najgorzej oceniają sytuację Średniacy. Paradoksalnie w grupie Malkontentów największy, w porównaniu z innymi grupami przedsiębiorstw, był odsetek respondentów oceniających swoją sytuację finansową jako bardzo dobrą (4,8 proc.). W grupie Zadowolonych bardzo dobrze sytuację finansową oceniło 3,6 proc., a w grupie Średniaków – 3,5 proc.

Fakt, że Średniacy częściej niż pozostali mikroprzedsiębiorcy, źle oceniają sytuację finansową swojej firmy wynika z tego, że są oni najbardziej wrażliwi na zmiany cen dóbr zaopatrzeniowo-inwestycyjnych. W tej grupie przedsiębiorstw znajdują się firmy prowadzące działalność w różnych sekcjach usługowych, w których, z powodu wzrostu cen zaopatrzeniowych, nastąpił wzrost kosztów i pogorszenie wyniku finansowego przedsiębiorstwa.

Najbardziej krytycznie oceniają swoją kondycję finansową przedsiębiorstwa handlowe

W przekroju sektorowym, jak można było oczekiwać, najgorzej postrzegały sytuację finansową przedsiębiorstwa handlowe, które w większości należą do grupy Malkontentów. Jednak nawet w przypadku tego sektora zdecydowanie przeważały oceny korzystne (39,5 proc. ocen bardzo dobrych i dobrych, a 6,4 proc. ocen złych i bardzo złych). Również zrozumiała jest szczególnie korzystna ocena kondycji finansowej przedsiębiorstw należących do grupy Zadowolonych, w której znajdują się przedsiębiorstwa świadczące usługi biznesowe (za dobrą lub bardzo dobrą uznało ją 57,6 proc. firm tego sektora, w tym 7,6 proc. za bardzo dobrą, a jako złą tylko 3,0 proc.). Żadne przedsiębiorstwo tego sektora nie postrzegało jej jako bardzo złej. Natomiast może dziwić korzystna ocena swej sytuacji finansowej przez przedsiębiorstwa budowlane, które znajdują się w grupie Malkontentów. Za dobrą lub bardzo dobrą uznało ją 53,0 proc. respondentów tej sekcji, jako złą tylko 2,0 proc., a żaden nie uznał jej za bardzo złą. Korzystne oceny kondycji finansowej, mimo rosnących cen materiałów i robocizny, są możliwe dzięki dobrej koniunkturze umożliwiającej podnoszenie cen produkcji budowlanej. Pozostałe dwie sekcje grupy Malkontentów – przetwórstwo przemysłowe oraz transport i gospodarka magazynowa – na tle innych sektorów oceniają swoją kondycję finansową przeciętnie.

↘ Wykres 24. Ocena sytuacji finansowej w grupach mikroprzedsiębiorstw



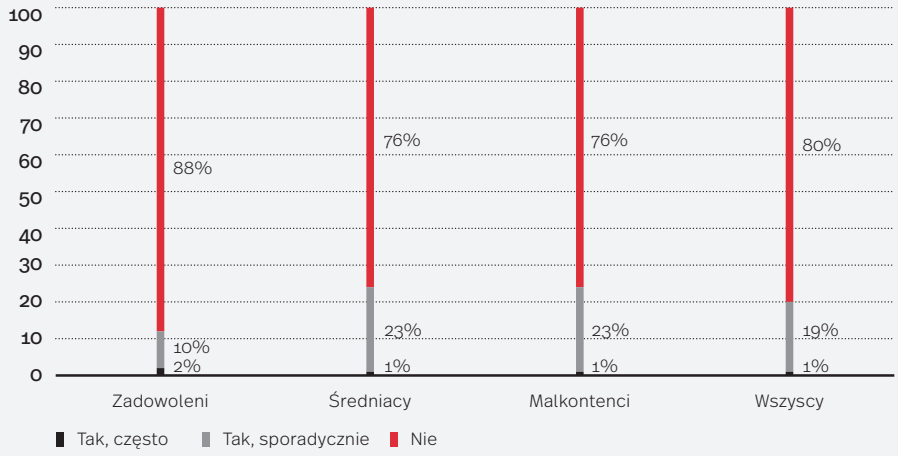
Źródło: opracowanie PIE na podstawie przeprowadzonych badań.

Problem z regulacją zobowiązań ma co piąte mikroprzedsiębiorstwo

Podczas badania zapytano również respondentów o to, czy mieli problemy z regulacją swoich zobowiązań w ostatnich 12 miesiącach. Zdecydowana większość (80 proc.) stwierdziła, że nie miała takich problemów, sporadycznie miało je 19 proc., a tylko 1 proc. – często (por. wykres 25). Potwierdziło to wniosek o na ogół dobrej kondycji finansowej polskich mikroprzedsiębiorstw.

Jak można było oczekiwać, Zadowoleni najrzadziej mieli problemy z regulacją swoich zobowiązań. W pozostałych grupach terminowość w tym zakresie oceniono bardzo podobnie.

↘ Wykres 25. **Problemy z regulacją zobowiązań w ciągu ostatnich 12 miesięcy w grupach przedsiębiorstw**



Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

W grupie Zadowolonych, wśród przedsiębiorstw świadczących usługi biznesowe, tylko 18 proc. miało problemy z regulacją zobowiązań. Niższy udział przedsiębiorstw niemających takich problemów, wystąpił tylko w sekcji „Działalność związana z obsługą nieruchomości" (16 proc.), która głównie występuje w grupie Średniaków. Z kolei najczęściej problemy z regulacją zobowiązań miały przedsiębiorstwa sektora „Pozostałe usługi" (23 proc.). Dziwić może dość niski udział firm mających problemy z regulacją zobowiązań w sekcji „Transport i gospodarka magazynowa" (21 proc.), należących do grupy Malkontentów. Natomiast zrozumiały jest najwyższy udział przedsiębiorstw mających często takie problemy, w należących również do tej grupy przedsiębiorstw handlowych.

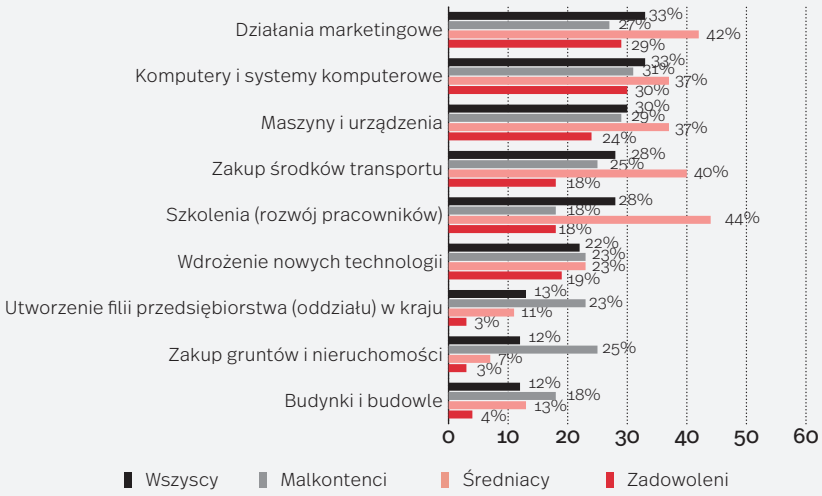
W co inwestują mikroprzedsiębiorcy i jak finansują swoje inwestycje?

Najczęściej podejmowanymi lub planowanymi inwestycjami polskich mikroprzedsiębiorców są działania marketingowe (33 proc.) oraz inwestycje w maszyny i urządzenia (30 proc.). Dosyć duża część respondentów deklaruje również zakup środków transportu (28 proc.) i szkolenia (28 proc.). Zdecydowanie najmniejsza część podejmuje lub planuje ekspansję zagraniczną i przejęcia lub zakup udziałów w innych podmiotach gospodarczych w kraju (por. wykres 26). Mikroprzedsiębiorstwa inwestują przede wszystkim w działania poprawiające ich konkurencyjność na rynku, rzadziej natomiast podejmują inwestycje świadczące o chęci rozszerzenia skali działalności. Prawdopodobnie jest to efekt braku chęci lub możliwości podjęcia ekspansji. Wyjaśnieniem takiego stanu rzeczy mogą być ograniczone możliwości wykorzystania niektórych źródeł finansowania inwestycji. Z badań wynika, że **1/3 mikroprzedsiębiorstw nie podejmuje i nie planuje żadnych inwestycji**. Może to oznaczać, że są one nastawione przede wszystkim na utrzymanie *status quo* i nie potrafią bądź nie chcą dostosować się do zmian zachodzących na rynku. Możliwe też, że nie potrzebują zmian, bo nawet bez nowych inwestycji dobrze sobie radzą na rynku.

Inwestycje najczęściej podejmują lub planują Średniacy

Blisko 84 proc. przedsiębiorstw z grupy Średniaków realizuje inwestycje lub je planuje. Inwestują przede wszystkim (powyżej 40 proc. wskazań) w szkolenia (rozwój pracowników), działania marketingowe i zakup środków transportu. W tych dziedzinach zaobserwowano również największą przewagę inwestycji Średniaków nad innymi grupami. W grupie Malkontentów zidentyfikowano 58 proc. firm, które podejmują lub planują inwestycje. Przeznaczają one środki głównie (powyżej 25 proc. wskazań) na komputery i systemy komputerowe, maszyny i urządzenia oraz działania marketingowe. Wśród Zadowolonych inwestycje realizuje lub planuje 60 proc. badanych firm. Zadowoleni przede wszystkim (powyżej 25 proc. wskazań) inwestują w komputery i systemy komputerowe oraz działania marketingowe.

↘ **Wykres 26. Inwestycje podejmowane lub planowane w grupach przedsiębiorstw**

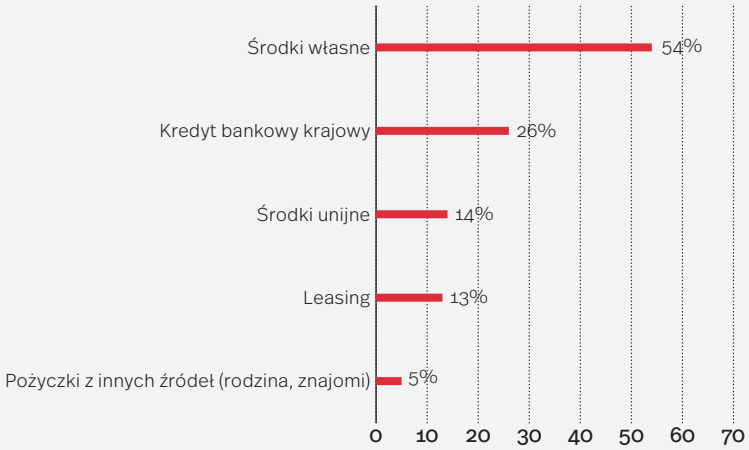


Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Ponad połowa polskich mikroprzedsiębiorców finansuje inwestycje ze środków własnych

Większość polskich mikroprzedsiębiorców (54 proc.) finansuje inwestycje za pomocą środków własnych (por. wykres 27). Może to wynikać z dobrej sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw, ale też z trudności w korzystaniu z innych form finansowania. Kolejnymi trzema źródłami finansowania wymienianymi przez znaczącą grupę firm były: kredyt bankowy krajowy (26 proc.), środki unijne (14 proc.) i leasing (13 proc.). Źródłem finansowania wykorzystywanym przez 5 proc. mikroprzedsiębiorstw są pożyczki od znajomych lub rodziny. Pozostałe formy finansowania, wskazane w ankiecie, były wykorzystywane przez mniej niż 5 proc. przedsiębiorców

↘ **Wykres 27. Główne źródła finansowania inwestycji**



Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Średniacy częściej niż inni korzystają ze środków własnych i unijnych, a Malkontenci z kredytu bankowego

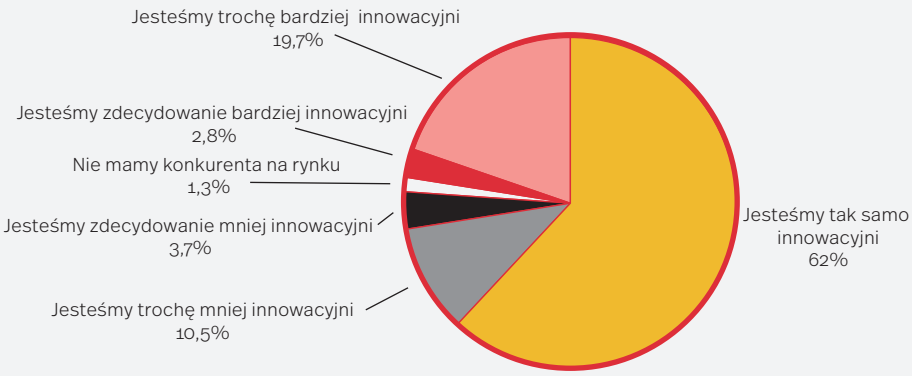
Średniacy częściej niż inni finansują inwestycje ze środków własnych i unijnych oraz zaciągają pożyczki z innych źródeł (rodzina, znajomi). Malkontenci z kolei chętniej finansują inwestycje z kredytu bankowego krajowego i prawie równie często jak Średniacy korzystają z leasingu. Zadowoleni nie są natomiast liderami w korzystaniu z żadnych źródeł finansowania.

Czy mikroprzedsiębiorstwa są innowacyjne?

Większość polskich mikroprzedsiębiorców uważa, że jest tak samo innowacyjna jak ich główni konkurenci

Sześciu na dziesięciu mikroprzedsiębiorców (62,0 proc.) uważa, że są tak samo innowacyjni jak ich główni konkurenci. Za bardziej innowacyjnych uważa się nieco ponad 1/5 przedsiębiorców, za zdecydowanie bardziej innowacyjnych jedynie 2,8 proc. Mniejszą innowacyjność niż konkurencja deklaruje niecałe niż 15 proc. firm, z czego 3,7 proc. jest zdecydowanie mniej innowacyjna. Jak widać na wykresie 28, mikroprzedsiębiorstwa nie uważają się za innowacyjne – zdecydowana większość z nich zadowala się utrzymywaniem poziomu swoich głównych konkurentów. W opinii autorów raportu może to dowodzić, że mikroprzedsiębiorcom trudno jest stworzyć lub skorzystać z unikalnych rozwiązań, które pozwalają na osiągnięcie większej innowacyjności. Możliwe też, że uważają, iż wdrażanie innowacji nie daje im żadnych korzyści i nie odczuwają presji ze strony konkurentów na większą innowacyjność. Natomiast jeżeli już zdecydują się na wprowadzanie innowacji, są to głównie tanie i łatwe do wprowadzenia zmiany, często będące tak naprawdę naśladownictwem konkurentów. Pozytywnym zjawiskiem jest natomiast to, że odsetek przedsiębiorstw uważających się za bardziej innowacyjne niż konkurenci jest wyższy niż w przypadku tych, które uważają się za mniej innowacyjne.

↘ **Wykres 28. Ocena innowacyjności polskich mikroprzedsiębiorstw**



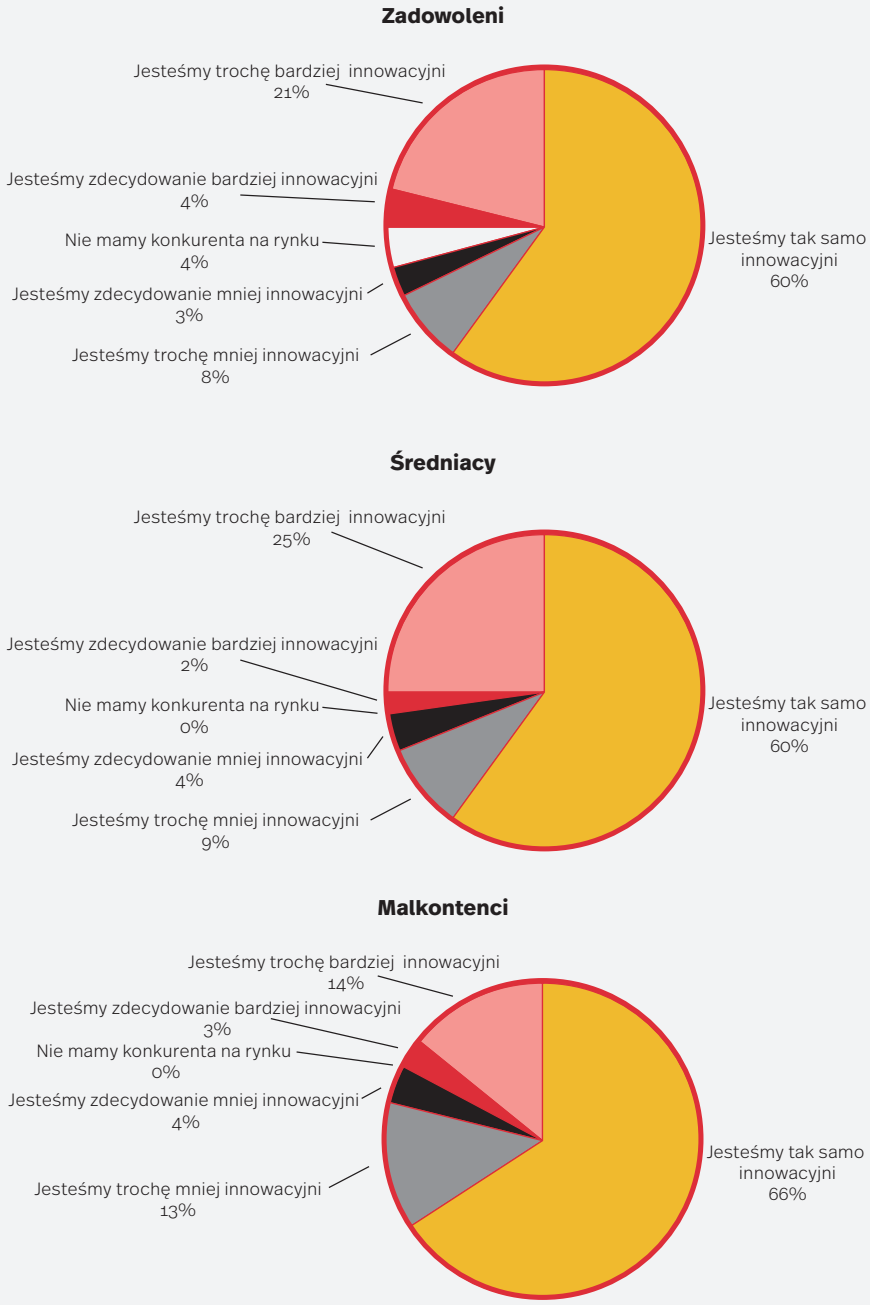
Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Malkontenci uważają się za najmniej innowacyjnych

Swoją innowacyjność zdecydowanie najgorzej oceniają Malkontenci. W porównaniu z Zadowolonymi i Średniakami zdecydowanie częściej uznają, że są tak samo innowacyjni jak konkurencja, a jedynie 17 proc. uważa się za bardziej innowacyjnych (w tym tylko 3 proc. za dużo bardziej innowacyjnych). Analogicznie – najczęściej oceniali, że są mniej innowacyjni niż konkurenci. Zadowoleni i Średniacy w 60 proc. uznali, że są tak samo innowacyjni jak konkurencja. Zadowoleni rzadziej określali się jako mniej innowacyjni, natomiast większą innowacyjność deklarował podobny odsetek firm z obu tych grup. Na uwagę zasługuje jednak fakt, że to przedstawiciele Zadowolonych najczęściej określali się jako zdecydowanie bardziej innowacyjni niż konkurencja (por. wykres 29).

Największą innowacyjność w stosunku do głównych konkurentów deklarowały przedsiębiorstwa świadczące usługi biznesowe (39 proc.), z czego aż 8 proc. uważało się za zdecydowanie bardziej innowacyjnych. Dosyć dużą innowacyjność wykazywały również przedsiębiorstwa działające w sekcji Pozostałe usługi (27 proc.), z czego 4 proc. było zdecydowanie bardziej innowacyjnych. Najmniejszą innowacyjność deklarowały natomiast przedsiębiorstwa zajmujące się transportem lub budownictwem (po 20 proc. wskazań). W dużym stopniu może to wynikać ze specyfiki działalności podejmowanej w poszczególnych sekcjach. Usługi biznesowe wymuszają na przedsiębiorcach większą innowacyjność, ponadto możliwe, że wprowadzanie w ich obszarze innowacji może być tańsze lub prostsze do zrealizowania. Jednocześnie konieczność przetrwania w branży może wymuszać na firmach większą innowacyjność. Sekcje najmniej innowacyjne, czyli transport i budownictwo, w przypadku najmniejszych przedsiębiorstw mogą napotykać trudności we wprowadzaniu innowacji. Zastosowanie innowacji w ich przypadku może być droższe lub trudniejsze niż w innych sekcjach. Możliwe też, że do przetrwania na rynku wystarczy mniejszy stopień innowacyjności niż w przypadku innych sekcji.

↘ Wykres 29. Ocena innowacyjności w grupach przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie PIE na podstawie przeprowadzonych badań.

Dla większości mikroprzedsiębiorstw główną barierą we wprowadzaniu innowacji są wysokie koszty

Mikroprzedsiębiorstwa oceniają (w skali 5-stopniowej), że największą barierą we wprowadzaniu innowacji są dla nich wysokie koszty (średnia ocena – 4,02). Istotnym czynnikiem jest również słabe wsparcie innowacyjności przez państwo (3,67) i trudności w pozyskaniu zewnętrznych środków finansowych (3,69). Najmniejszym problemem w ocenie mikroprzedsiębiorstw jest brak informacji na temat nowych technologii (3,18) oraz branży i rynków (3,22), a także brak kultury organizacyjnej nastawionej na innowacje (3,23) (por. wykres 30). Jak wynika z deklaracji przedsiębiorców, trudności we wprowadzaniu innowacji są związane przede wszystkim z brakiem odpowiednich środków finansowych. Autorzy opracowania przypuszczają, że może to prowadzić do sytuacji, gdy wprowadzane są głównie innowacje organizacyjne, wymagające mniejszych nakładów finansowych, a rezygnuje się z innowacji, które mogłyby w zdecydowany sposób poprawić konkurencyjność firmy. Jednocześnie innowacje organizacyjne są najłatwiejsze do wprowadzenia i skopiowania od konkurencji.

↘ Wykres 30. **Średnie oceny barier wprowadzania innowacji**

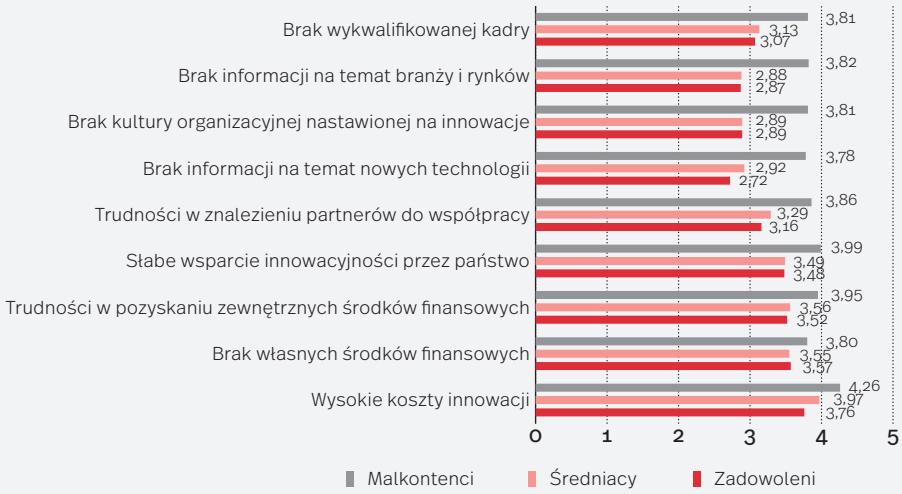
Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Zadowoleni oceniają bariery wprowadzania innowacji jako mało utrudniające

Między grupami firm rysuje się znacząca różnica w ocenie napotykanych barier przy wprowadzaniu innowacji. Jak pokazują średnie oceny (por. wykres 31), uzyskane od badanych przedsiębiorstw na skali 5-stopniowej, Malkontenci oceniają wszystkie bariery jako bardziej uciążliwe niż przedsiębiorcy z innych grup. Szczególnie duże różnice występują w przypadku braku kultury organizacyjnej nastawionej na innowacje, braku informacji na temat nowych technologii oraz na temat branży i rynków. Zadowoleni oceniają praktycznie wszystkie bariery jako mniej dolegliwe niż w przypadku innych firm. W przypadku Zadowolonych i Średniaków mniejsze były różnice między ocenami poszczególnych barier przy wprowadzaniu innowacji. Stosunkowo niewielkie różnice między poszczególnymi grupami firm występowały w ocenie barier związanych z niedostatecznymi środkami finansowymi. Wysokie koszty innowacji stanowiły główną przeszkodę dla wszystkich firm, istotne były również trudności w pozyskaniu zewnętrznych środków finansowych i brak środków własnych.

Zróżnicowana ocena barier przy wprowadzaniu innowacji w grupach przedsiębiorstw może wynikać z tego, że Zadowoleni rzadziej wprowadzają innowacje i w związku z tym rzadziej zderzają się z utrudnieniami podczas ich wdrażania. Z kolei w przypadku Malkontentów bariery te mogą być tak dotkliwe, że skutecznie hamują ich innowacyjność.

↘ Wykres 31. **Średnie oceny barier wprowadzania innowacji w grupach przedsiębiorstw**



Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Większość mikroprzedsiębiorstw finansuje innowacje ze środków własnych

Największa część mikroprzedsiębiorstw finansuje innowacje ze środków własnych (27,8 proc.). Dosyć często wymienianymi źródłami finansowania były również kredyt bankowy krajowy (6,8 proc.) i środki unijne (5,8 proc.). Mniej firm deklarowało finansowanie działań innowacyjnych za pomocą leasingu (2,5 proc.), środków z budżetu państwa (1,8 proc.) i pożyczek z innych źródeł (rodzina, znajomi) – 1,8 proc. lub z instytucji pozabankowych (1 proc.). Pozostałe źródła finansowania wskazało mniej niż 1 proc. respondentów (por. wykres 32). Jak można zauważyć, zarówno działalność, inwestycje, jak i innowacje mikroprzedsiębiorstw, są finansowane w przeważającym stopniu z tych samych źródeł. Mikroprzedsiębiorstwa najchętniej korzystają z własnych środków finansowych, co może wskazywać na trudności w pozyskaniu finansowania zewnętrznego lub obawy dotyczące skorzystania z tej formy. Autorzy opracowania uważają, że warto byłoby zbadać, dlaczego pozostałe źródła mają tak niewielki udział w finansowaniu działalności, inwestycji i innowacji mikroprzedsiębiorstw. Na uwagę zasługuje natomiast dosyć wysoki udział finansowania ze środków unijnych, które stanowią jeden z filarów działalności inwestycyjnej i innowacyjnej najmniejszych firm. Może to wynikać m.in. z większej świadomości mikroprzedsiębiorców, że taka forma istnieje i jest w ich zasięgu, choć niełatwo spełnić wszystkie wymagania merytoryczne i formalne, aby skorzystać z tego typu finansowania.

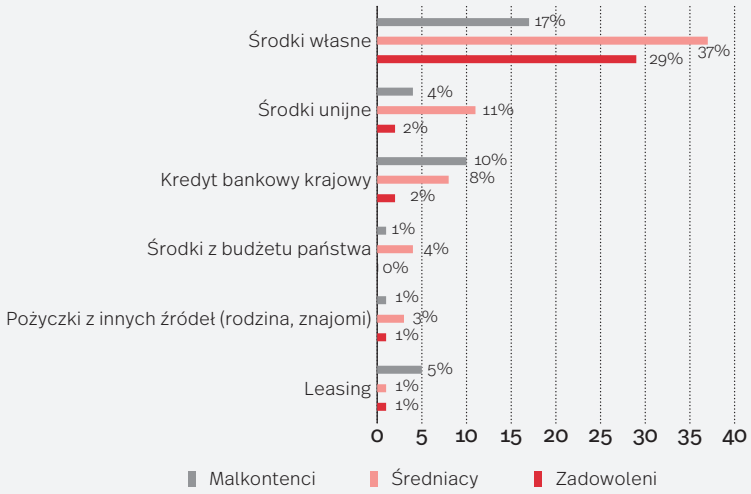
↘ Wykres 32. **Źródła finansowania innowacji**

Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Średniacy liderami w korzystaniu ze środków unijnych

We wszystkich grupach przedsiębiorstw głównym źródłem finansowania innowacji są środki własne (por. wykres 33). Średniacy – częściej niż inni – korzystają ze środków własnych, unijnych i z budżetu państwa, Malkontenci zaś – z kredytu bankowego krajowego i leasingu. U Zadowolonych natomiast zarysowuje się znaczna przewaga w korzystaniu ze środków własnych. W ich przypadku inne źródła finansowania otrzymały wskazania 2 proc. i mniej, w żadnej innej grupie przewaga jednego źródła nie była tak duża. Autorzy opracowania przypuszczają, że może to być spowodowane wprowadzaniem mniej kosztochłonnych innowacji niż inne grupy i dlatego własne środki są wystarczające. Przedstawiciele tej grupy najrzadziej ze wszystkich deklarowali, że brak środków na rozwój i innowacje stanowi istotną barierę ich działalności. Z kolei korzystanie przez Średniaków ze środków unijnych i budżetowych może świadczyć o ich sprawniejszym poruszaniu się w procedurach biurokratycznych. W przypadku Malkontentów znaczny udział środków pozyskanych z sektora finansowego może świadczyć o zniechęceniu lub braku umiejętności aplikowania o środki unijne i budżetowe.

↘ **Wykres 33. Główne źródła finansowania innowacji w grupach przedsiębiorstw**



Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Jak mikroprzedsiębiorstwa finansują swoją działalność?

Wśród źródeł finansowania działalności, poza środkami własnymi, największy udział mają kredyt krajowy i leasing

Dominującym źródłem finansowania działalności mikroprzedsiębiorstw są środki własne. Korzystają z nich prawie wszystkie firmy (94,8 proc.). Znaczny odsetek badanych firm finansuje swoją działalność z kredytu krajowego (25 proc.) i leasingu (17 proc.). Natomiast już zdecydowanie mniej ze środków unijnych (7,5 proc.) oraz z pożyczek z tzw. innych źródeł, czyli od rodziny i znajomych (7,0 proc.). Tylko 2,5 proc. przedsiębiorstw korzystało ze środków z budżetu państwa, a 1,3 proc. – inwestorów krajowych. Udział korzystających z pozostałych źródeł jest znikomy – nie przekracza 1 proc. (por. wykres 34).

↘ Wykres 34. Źródła finansowania działalności gospodarczej

Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Zrozumiałe jest, że w badanej próbie nie znalazło się przedsiębiorstwo korzystające z emisji akcji lub obligacji i środków inwestorów zagranicznych. Trudno oczekiwać, by mikroprzedsiębiorstwa emitowały akcje lub obligacje. Dziwić może natomiast nieznaczny udział takich źródeł,

jak „aniołowie biznesu" czy inwestorzy krajowi. Może to wynikać ze stosunkowo krótkiego okresu funkcjonowania w Polsce gospodarki rynkowej i z tego względu niezbyt licznej grupy przedsiębiorców z odpowiednim doświadczeniem biznesowym i dużymi wolnymi środkami finansowymi. Poza tym Polska wyróżnia się niską relacją oszczędności do dochodu rozporządzalnego.

Malkontenci dość chętnie korzystają z bankowego kredytu krajowego

Różnice między poszczególnymi grupami pod względem korzystania ze środków własnych są niewielkie. Nieco częściej korzystają z nich Zadowoleni (97 proc.) niż Średniacy (94 proc.) i Malkontenci (93 proc.) (por. wykres 35). Natomiast podział na grupy okazał się czynnikiem silnie różnicującym korzystanie z krajowego kredytu bankowego. Malkontenci korzystają z niego dwukrotnie częściej niż Średniacy, a ponad pięciokrotnie częściej niż Zadowoleni. Ta ostatnia grupa, a więc głównie osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, wykazuje wyjątkową niechęć do korzystania z tej formy finansowania, co można wiązać z faktem, że przedsiębiorcy odpowiadają całym swoim majątkiem za zobowiązania firmy. Tymczasem w przypadku spółek odpowiedzialność przedsiębiorców jest ograniczona. Również ze środków z funduszy Unii Europejskiej najczęściej korzystają Malkontenci, ale ich przewaga nad pozostałymi grupami nie jest już tak duża. Z leasingu Malkontenci korzystają dwukrotnie częściej niż Zadowoleni, a z pożyczek od rodziny i znajomych Średniacy zdecydowanie częściej niż pozostałe dwie grupy. Udział innych źródeł finansowania działalności we wszystkich grupach był znikomy.

↘ Wykres 35. **Źródła finansowania działalności gospodarczej w grupach przedsiębiorstw**

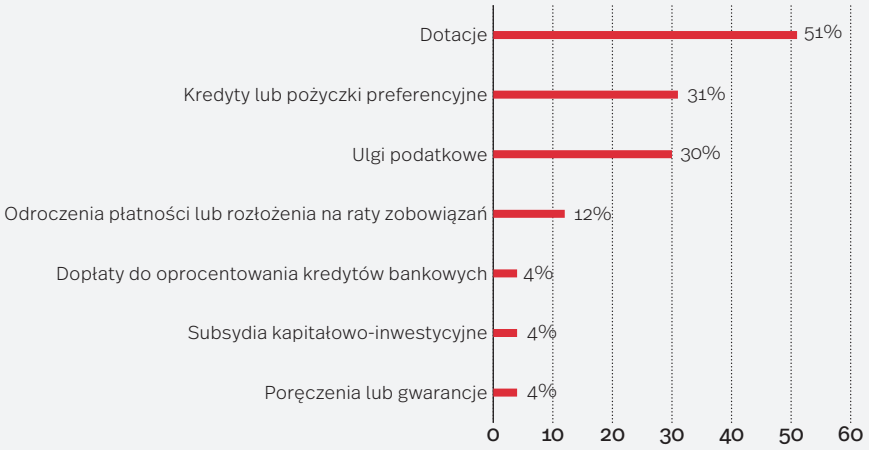
Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Czy mikroprzedsiębiorstwa korzystają z pomocy publicznej?

Prawie 80 proc. mikroprzedsiębiorstw nie korzysta z pomocy publicznej

Udzielanie pomocy publicznej sektorowi MMSP, a zwłaszcza mikroprzedsiębiorstwom, jest powszechnie stosowane w innych krajach. Wynika ono z przekonania, że te przedsiębiorstwa mają znacznie trudniejszy dostęp do środków finansowych niż większe firmy. Z badań wynika jednak, że zdecydowana większość mikroprzedsiębiorstw (prawie 80 proc.) nie korzystała z pomocy publicznej.

↘ Wykres 36. **Przedsiębiorstwa korzystające z poszczególnych form pomocy publicznej**



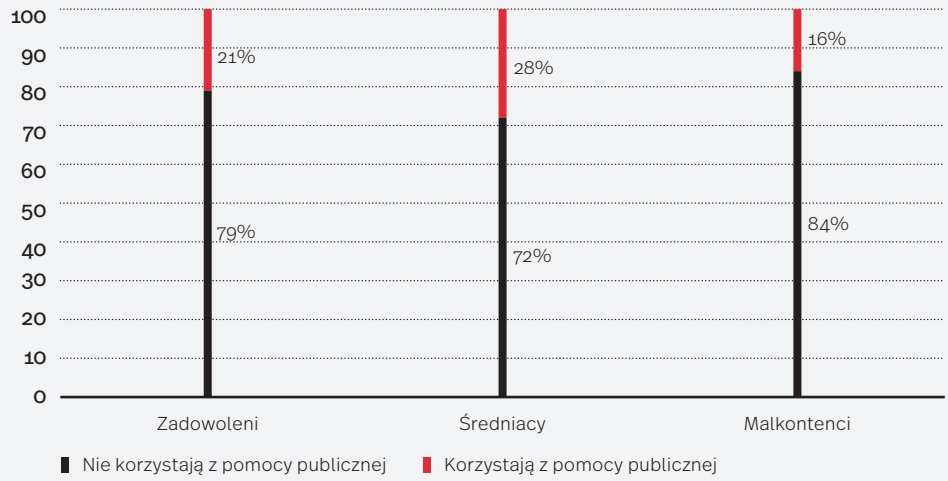
Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Ponad połowa spośród tych, którzy korzystali z pomocy publicznej otrzymała dotację. Częstą formą pomocy były też preferencyjne kredyty lub pożyczki oraz ulgi podatkowe (prawie co trzecie przedsiębiorstwo korzystało z tych form pomocy), a istotną rolę we wsparciu mikroprzedsiębiorstw pełniły też odroczenia płatności lub rozłożenie na raty zobowiązań (np. odsetek, składek, kar), z czego skorzystało 12 proc. mikrofirm (por. wykres 36). Pozostałe formy pomocy nie odegrały znaczącej roli. Zgodnie z przepisami Unii Europejskiej, mikroprzedsiębiorstwa są uprzywilejowane pod względem możliwości otrzymywania pomocy publicznej (pomoc *de minimis*). Ponadto, deklarują one, że uzyskanie tej pomocy jest stosunkowo łatwe. Z tego względu fakt, że tylko 20 proc. badanych mikrofirm z niej skorzystało może budzić zdziwienie. Z drugiej strony, sytuacja finansowa zdecydowanej większości mikrofirm nie stanowi zagrożenia dla ich przetrwania. Większość mikroprzedsiębiorstw nie dostrzega więc potrzeby ubiegania się o pomoc publiczną.

Z pomocy publicznej najczęściej korzystali Średniacy

Najbardziej skarżący się na bariery działalności gospodarczej (Malkontenci) najrzadziej korzystali z pomocy publicznej (tylko 16 proc., wobec 21 proc. Zadowolonych i 28 proc. Średniaków) (por. wykres 37).

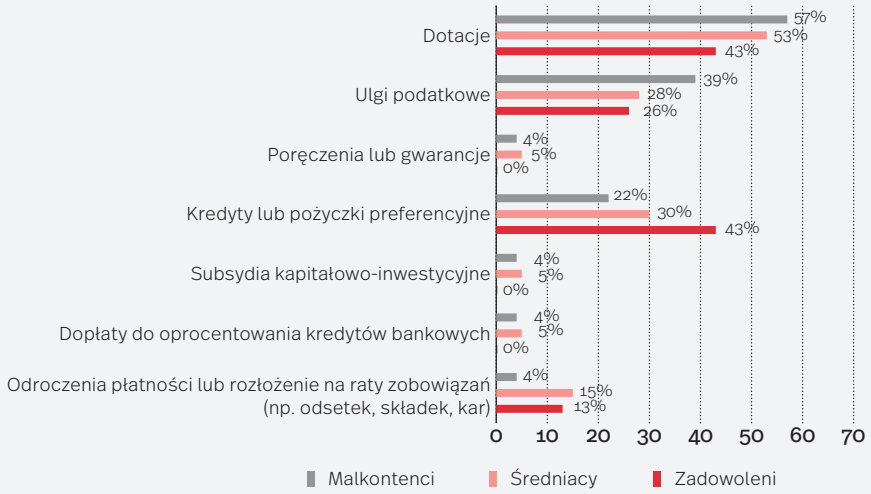
↘ Wykres 37. **Przedsiębiorstwa korzystające z pomocy publicznej (według grup)**



Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Spośród tych, którzy otrzymali pomoc publiczną, z dotacji korzystała ponad połowa Malkontentów i Średniaków (odpowiednio 57 proc. i 53 proc.) oraz 43 proc. Zadowolonych (por. wykres 38). Z ulg podatkowych zdecydowanie najczęściej korzystali Malkontenci (ok. 40%, podczas gdy pozostałe dwie grupy ponad 25%). Częstą formą udzielanej pomocy były też preferencyjne kredyty i pożyczki, z których skorzystało 43 proc. Zadowolonych, czyli prawie o połowę więcej niż Średniaków i dwukrotnie więcej niż Malkontentów. W znacznie mniejszym stopniu mikroprzedsiębiorstwa korzystały z ulg podatkowych i odroczenia płatności lub rozłożenia ich na raty. Dotyczy to zwłaszcza Malkontentów, którzy ponad trzykrotnie rzadziej korzystali z tej formy pomocy niż Zadowoleni i prawie czterokrotnie rzadziej niż Średniacy.

↘ Wykres 38. **Przedsiębiorstwa korzystające z poszczególnych form pomocy publicznej (według grup)**



Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

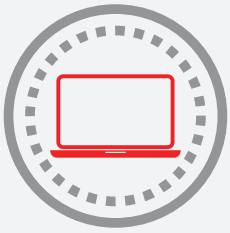
Czy Instytucje Otoczenia Biznesu są potrzebne mikroprzedsiębiorstwom?

Obraz wyłaniający się z badań nie jest jednoznaczny, bo gdyby sugerować się małą liczbą mikroprzedsiębiorców korzystających z IOB, to można by uznać, że IOB nie mają wielkiego znaczenia dla funkcjonowania firmy

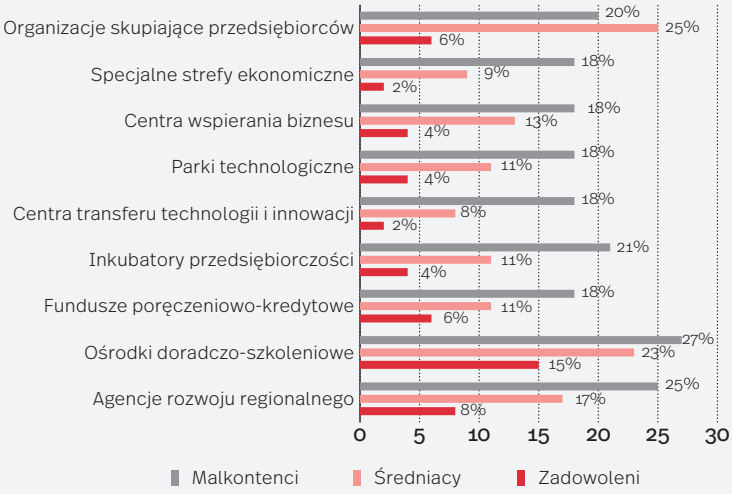
Obiektywnie patrząc Instytucje Otoczenia Biznesu (IOB) są potrzebne, bo stanowią swoistą ramę prawno-instytucjonalną dla prowadzenia działalności biznesowej. Zupełnie inna sprawa, jak są oceniane i czy przedsiębiorcy uważają je za istotne. W marcu 2018 r. wskaźnik określający nastroje polskich mikroprzedsiębiorców – Indeks inFakt – wynosił: 3,2 pkt. Najsłabiej mikroprzedsiębiorcy ocenili łatwość prowadzenia biznesu, a najlepiej satysfakcję z prowadzonej działalności. Podkreślano, że mikroprzedsiębiorca czerpie satysfakcję z biznesu, ale nie z postawy państwa.

Przyjrzyjmy się zatem, w jakiej skali badani mikroprzedsiębiorcy korzystali z IOB. Przede wszystkim korzystający z IOB nie przekroczyli nawet 30 proc. Najczęściej z Instytucji Otoczenia Biznesu korzystali Malkontenci, w pierwszej kolejności z ośrodków doradztwa szkoleniowego, agencji rozwoju regionalnego, inkubatorów przedsiębiorczości oraz organizacji skupiających przedsiębiorców. Średniacy korzystali głównie z organizacji skupiających przedsiębiorców, potem ośrodków doradczo-szkoleniowych oraz agencji rozwoju regionalnego. Zadowoleni, jeśli już w ogóle korzystali z IOB, to przede wszystkim z ośrodków doradczo-szkoleniowych (por. wykres 39).

Przedsiębiorcy, którzy korzystali z IOB, oceniali je raczej średnio. Najlepsze oceny (w skali od 1 do 5) wystawiali Malkontenci oraz Zadowoleni (por. wykres 40). W perspektywie ocen widać jednak, że IOB może wpływać na kondycję firm, nawet jeśli ich sukces głównie zależy od ogólnych umiejętności i stopnia przedsiębiorczości samych biznesmenów.

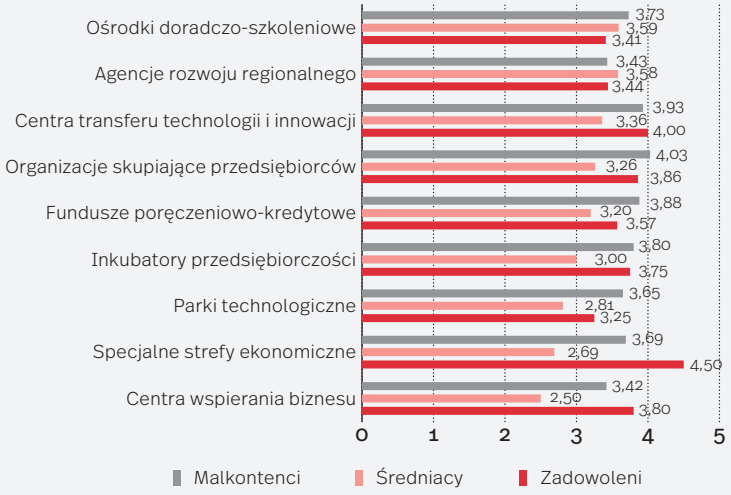


↘ Wykres 39. Korzystanie z instytucji otoczenia biznesu w grupach mikroprzedsiębiorstw



Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

↘ Wykres 40. Średnie oceny instytucji otoczenia biznesu w grupach przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Jak polityka gospodarcza rządu wpływa na funkcjonowanie mikroprzedsiębiorstw?

Oceny poszczególnych zmian wprowadzanych przez państwo wskazują, że otoczenie biznesu w Polsce nie jest przez mikroprzedsiębiorców traktowane jako szczególnie przyjazne

Na podstawie odpowiedzi trudno uznać, by respondenci byli jednoznacznie zadowoleni ze zmian przepisów i ułatwień dla prowadzenia biznesu, sukcesywnie wprowadzanych przez państwo. Oceny poszczególnych rozwiązań proponowanych w ramach polityki gospodarczej państwa plasują się między „nisko" a „średnio" (por. wykres 41). Ciekawe, że najwyższe oceny (powyżej średniej) wystawiali jednak Malkontenci, którzy najlepiej postrzegają ułatwienia formalno-biurokratyczne: w pierwszej kolejności zmiany zasad zawieszania działalności oraz ograniczenie uciążliwych kontroli. Relatywnie najsłabsze oceny wystawiali Średniacy, choć docenili dostępność środków unijnych oraz wprowadzenie przyjaznej dla przedsiębiorców interpretacji przepisów prawa. Zadowoleni najbardziej docenili powołanie rzecznika MSP.

↘ **Wykres 41. Średnie oceny polityki gospodarczej rządu w grupach przedsiębiorstw**

Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Charakterystyka grup mikroprzedsiębiorstw

Charakterystyka grupy: Zadowoleni

Sekcje	Usługi biznesowe
Staż na rynku	do 5 lat
Forma organizacji	osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą
Obroty roczne w 2017 r.	do 100 tys. zł
Bariery działalności	- oceny od 1 do 2,5 pkt. (w skali 5-stopniowej) - najważniejsze: wysokie podatki i inne obciążenia finansowe, konkurencja ze strony przedsiębiorstw krajowych, rosnące koszty zatrudnienia pracowników, niestabilność przepisów prawa gospodarczego
Warunki funkcjonowania	- znacznie rzadziej niż pozostali mają problemy z dostępem do wykwalifikowanej kadry i z terminowością regulowania należności przez kontrahentów - mniej wrażliwi na konkurencję cenową - najrzadziej uznali, że w 2018 r. pogorszyła się ich konkurencyjność
Działania podejmowane w celu sprostania wymaganiom konkurencji	- ulepszanie poziomu produktów/usług - poprawa obsługi klienta - promocyjne działania marketingowe
Zatrudnienie	- ze względu na specyfikę prowadzonej działalności raczej nie szukają nowych pracowników
Sytuacja finansowa	- oceniają ją lepiej niż Średniacy, ale gorzej niż Malkontenci - zdecydowanie rzadziej niż pozostali mają problemy z regulacją zobowiązań
Innowacje	- najczęściej ze wszystkich uważają się za zdecydowanie bardziej innowacyjnych - bariery wprowadzania innowacji są dla tej grupy najmniej dotkliwe - przy ich wprowadzaniu korzystają głównie ze środków własnych
Inwestycje	- inwestują lub planują inwestycje najrzadziej ze wszystkich grup - najczęściej podejmowane lub planowane inwestycje: komputery i systemy komputerowe, działania marketingowe oraz maszyny i urządzenia - przy ich finansowaniu korzystają głównie ze środków własnych
Korzystanie z pomocy publicznej	- korzystali z niej częściej niż Malkontenci, ale rzadziej niż Średniacy - korzystali głównie z dotacji, ulg podatkowych oraz preferencyjnych pożyczek i kredytów

Charakterystyka grupy: Średniacy

Sekcje	Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości, Pozostałe usługi
Staż na rynku	powyżej 10 lat
Forma organizacji	spółka
Obroty roczne w 2017 r.	powyżej 500 tys. zł
Bariery działalności	- oceny od 1 do 4 pkt. (w skali 5-stopniowej) - silnie różnicują bariery w działalności przedsiębiorstwa - najważniejsze bariery: wysokie podatki i inne obciążenia finansowe, konkurencja ze strony przedsiębiorstw krajowych, rosnące koszty zatrudnienia pracowników - najmniej ważne bariery: utrudnienia w podejmowanej działalności dobroczynnej i społecznej, korupcja, przewlekłość postępowań sądowych oraz skomplikowane regulacje ochrony własności intelektualnej
Warunki funkcjonowania	- są najbardziej wrażliwi na zmiany cen dóbr zaopatrzeniowo-inwestycyjnych - częściej niż pozostali źle oceniają sytuację finansową własnej firmy
Działania podejmowane w celu sprostania wymaganiom konkurencji	- ulepszenie produktów/usług - poprawa poziomu obsługi klienta - promocyjne działania marketingowe
Zatrudnienie	- najczęściej borykają się z niedoborem pracowników
Sytuacja finansowa	- oceniają ją najgorzej na tle innych grup, ale ich oceny pozytywne zdecydowanie przeważają nad krytycznymi częściej niż Zadowoleni, ale w podobnym stopniu jak Malkontenci, mieli problemy z regulowaniem swych zobowiązań
Innowacje	- rzadziej niż Malkontenci deklarują zdecydowanie większą innowacyjność - bariery wprowadzania innowacji są dla nich bardziej dolegliwe niż dla Zadowolonych, ale mniej niż dla Malkontentów - częściej niż pozostałe grupy finansują innowacje ze środków unijnych lub budżetowych
Inwestycje	- inwestują lub planują inwestycje najczęściej ze wszystkich grup - najczęściej podejmowane lub planowane inwestycje: szkolenia (rozwój pracowników), zakup środków transportu i działania marketingowe - częściej niż inni finansują inwestycje ze środków własnych i unijnych
Korzystanie z pomocy publicznej	- korzystali z pomocy publicznej w największym stopniu - korzystali głównie z dotacji, ulg podatkowych oraz preferencyjnych pożyczek i kredytów

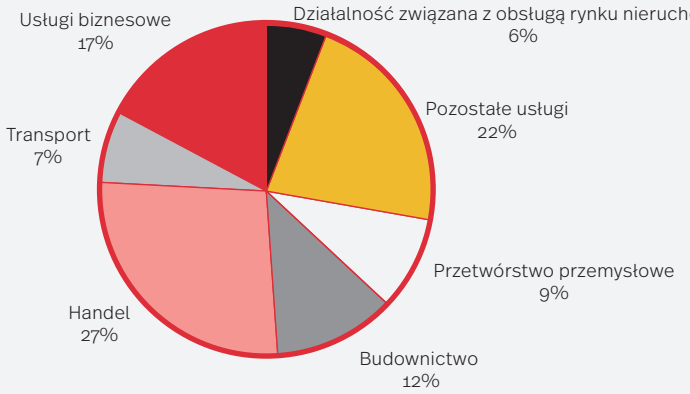
Charakterystyka grupy: Malkontenci

Sekcje	Budownictwo, Transport, Handel, Przetwórstwo przemysłowe
Staż na rynku	5-10 lat
Forma organizacji	spółka
Obroty roczne w 2017 r.	100-500 tys. zł oraz powyżej 500 tys. zł
Bariery działalności	- wysokie oceny: około 4 pkt. (w 5-stopniowej skali) - najważniejsza bariera: niestabilność przepisów prawa gospodarczego
Warunki funkcjonowania	- częściej niż pozostałe grupy wskazują na wzrost kosztów zatrudnienia - bardziej niż pozostałe grupy są wrażliwi na pogorszenie dostępności kredytów lub innych form zewnętrznego finansowania
Działania podejmowane w celu sprostania wymaganiom konkurencji	- ulepszenie produktów/usług - poprawa poziomu obsługi klienta - obniżenie kosztów działalności firmy - konkurowanie ceną produktu/usługi
Zatrudnienie	- trudności w pozyskiwaniu nowych pracowników uznają za najbardziej uciążliwą barierę podażową - nowych pracowników szuka jednak mniej niż połowa
Sytuacja finansowa	- częściej niż inni oceniają swoją sytuację jako bardzo dobrą - jedynie w tej grupie znalazły się nieliczne, bardzo krytyczne oceny tej sytuacji - zdecydowanie częściej niż Zadowoleni, ale nieco rzadziej niż Średniacy, mieli problemy z regulacją zobowiązań
Innowacje	- najrzadziej deklarują większą innowacyjność - oceniają wszystkie bariery wprowadzania innowacji jako bardziej uciążliwe niż inni - częściej niż inni finansują innowacje z kredytu bankowego i leasingu
Inwestycje	- podejmują lub planują inwestycje rzadziej niż Średniacy, ale częściej niż Zadowoleni - najczęściej podejmowane lub planowane inwestycje: komputery i systemy komputerowe, maszyny i urządzenia oraz działania marketingowe - częściej niż inni finansują inwestycje z kredytu bankowego
Korzystanie z pomocy publicznej	- na tle innych grup najrzadziej korzystali z pomocy publicznej - najczęściej korzystali z dotacji i ulg podatkowych (częściej niż przedstawiciele pozostałych grup), a rzadziej niż inni – z preferencyjnych pożyczek i kredytów

Charakterystyka próby badanych mikroprzedsiębiorstw

Badanie mikroprzedsiębiorstw przeprowadzono we wrześniu 2018 r. Zebranie danych polegało na przeprowadzeniu wywiadu z kadrą menadżerską za pomocą wystandaryzowanego kwestionariusza ankiety przy użyciu techniki CAPI (*computer assisted personal interview*). Badanie miało charakter ogólnopolski, objęło 400 mikroprzedsiębiorstw z całej Polski, reprezentujących różne branże. Struktura próby ze względu na branżę (por. wykres 42) i lokalizację (por. wykres 43) odpowiadała strukturze populacji mikroprzedsiębiorstw.

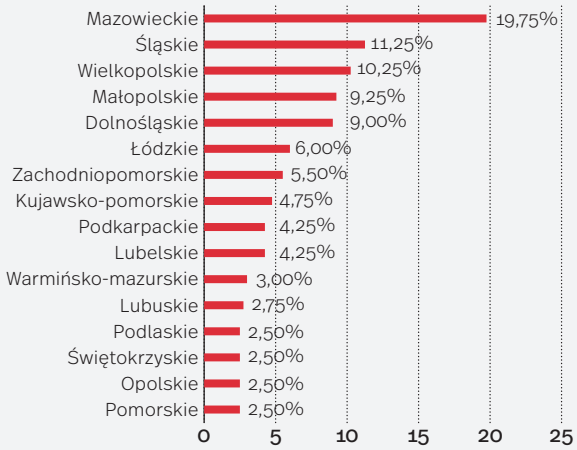
↘ Wykres 42. **Struktura branżowa badanych przedsiębiorstw (N=400)**



Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

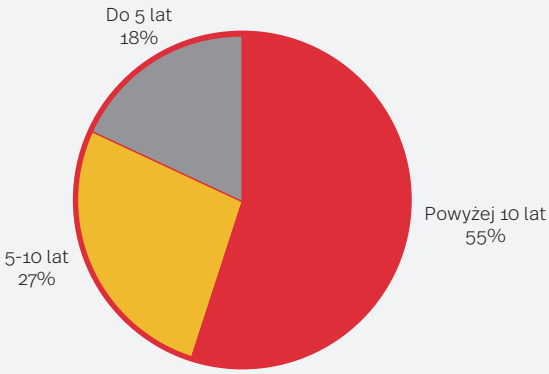
W badanej grupie ponad połowę stanowiły mikroprzedsiębiorstwa działające na rynku ponad 10 lat. Najmniejszy udział (18 proc.) stanowiły firmy najmłodsze, działające do 5 lat (por. wykres 44). Dominującą część badanych przedsiębiorstw (80 proc.) stanowiły osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą.

↘ Wykres 43. Struktura badanych przedsiębiorstw ze względu na lokalizację (N=400)



Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

↘ Wykres 44. Struktura przedsiębiorstw ze względu na wiek przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie PIE na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Polski Instytut Ekonomiczny

Polski Instytut Ekonomiczny to publiczny *think tank* gospodarczy, którego historia sięga 1928 roku. Obszary badawcze Instytutu to przede wszystkim handel zagraniczny, energetyka i gospodarka cyfrowa oraz analizy strategiczne dotyczące kluczowych obszarów życia społecznego i publicznego Polski. Instytut zajmuje się dostarczaniem analiz i ekspertyz do realizacji Strategii na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, a także popularyzacją polskich badań naukowych z zakresu nauk ekonomicznych i społecznych w kraju oraz za granicą.

Polski
Instytut
Ekonomiczny