



BIBBY MSP Index

**Raport z badania małych i średnich firm opracował
Instytut Keralla Research na wyłączone zamówienie
Bibby Financial Services Sp. z o.o.**

SZÓSTA FALA POMIARU

www.keralla.pl

Wrocław, październik 2013

Zawartość raportu

WAŻNIEJSZE WNIOSKI Z SZÓSTEJ FALI POMIARU (10.2013)	3
1. NASTROJE W MAŁYCH I ŚREDNICH FIRMACH	4
2. BIBBY MSP INDEX	6
3. KONDYCJA FINANSOWA MAŁYCH I ŚREDNICH FIRM (PŁATNOŚCI)	11
4. FINANSOWANIE ZEWNĘTRZNE W OSTATNICH SZEŚCIU MIESIĄCACH (DOSTĘPNOŚĆ)	16
5. CO DALEJ W MAŁYCH I ŚREDNICH FIRMACH? PROGNOZY NA KOLEJNE 6 MIESIĘCY	20
6. WAŻNIEJSZE WYNIKI UZYSKANE W SZÓSTEJ FALI POMIARU W UJĘCIU REGIONALNYM I BRANŻOWYM	22
7. METODOLOGIA	26
8. INSTYTUT KERALLA RESEARCH. BADANIA RYNKU BUSINESS TO BUSINESS	27

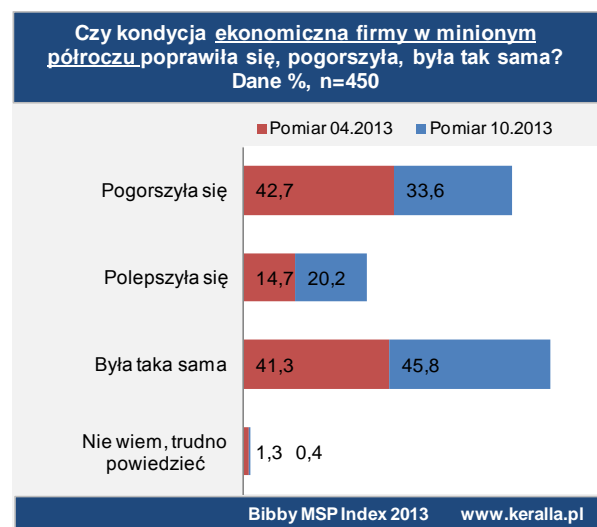
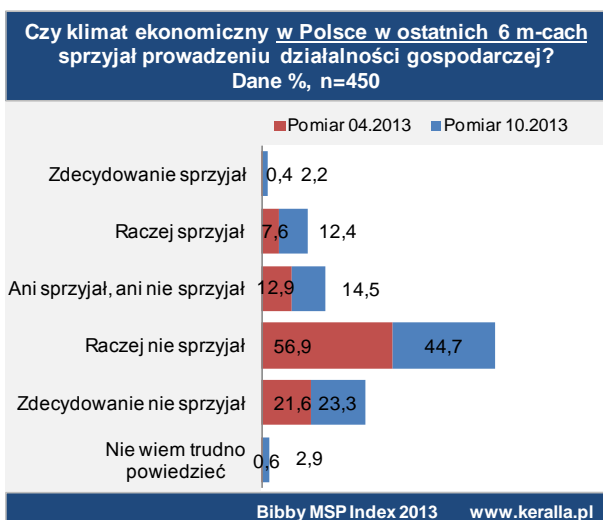
Ważniejsze wnioski z szóstej fali pomiaru (10.2013)

- „BIBBY MSP Index” ukazujący przyszłe tendencje i najbardziej prawdopodobny kierunek zmian w małych i średnich firmach wzrósł do 54,2 pkt. z 51,7 pkt., co należy odczytywać, jako dalsze polepszanie ogólnej kondycji firm oraz dobry prognozyk na kolejne sześć miesięcy, choć trudno wnioskować o trwałości tego trendu. Odbicie w nastojach przedsiębiorców, które notowano w kwietniu utrzymuje się, ale czy będzie to stała progresja, trudno jednoznacznie ocenić. Notowana poprawa nastrojów koresponduje wprawdzie z wynikami PMI publikowanymi na przełomie września i października dla całej polskiej gospodarki, jak też dla większości gospodarek unijnych, co daje podstawy by sądzić, że organicznie, przedsiębiorcy wychodzą na plus i oddalają od dna kryzysu gospodarczego.
- Stopniowo poprawie ulega też płynność finansowa firm, choć dzieje się to, jak wynika z badań, wcale nie za sprawą lepszej dyscypliny płatniczej kontrahentów, lecz na skutek categorycznych i konsekwentnych działań windykacyjnych samych firm. Wciąż regułą jest płacenie należności po terminie. Obecnie tę praktykę potwierdza rekordowy odsetek, bo ponad 84 proc. badanych, co sprawia, że obszar związany z windykacją należności, prewencją oraz zabezpieczaniem płatności zyskał pozycję w przedsiębiorstwie, tak istotną, jak niegdyś miały działy HR, marketingu czy sprzedaży. Pilnowanie wpływów i stałe monitorowanie swoich kontrahentów przynosi więc efekty. Obecnie do 28 proc. spadł odsetek firm informujących, że kontrahenci płacili gorzej w ostatnich 6 miesiącach. Równocześnie nieznacznie, wzrósł do 10,2 proc. odsetek badanych, którzy uważają, że ich klienci płacą lepiej (6,7 proc. w poprzedniej edycji badania).
- Zjawisko nieregularnego płacenia zahamowano w dużej mierze poprzez stosowanie kilku metod, które zwłokę w płaceniu czynią bardziej dolegliwą dla opornego kontrahenta. To, że przedsiębiorcy uważniej pilnują spływających kwot z faktur poprawia ogólnie ich sytuację, natomiast wcale nie oznacza to, że kłopot w tym obszarze został zażegnany. W ponad 60 proc. firm MSP nie odnotowano żadnych istotnych zmian dotyczących płatności - klienci regulują należności tak samo, ani lepiej, ani gorzej.
- Przedsiębiorcy również w obecnym pomiarze potwierdzają, że zewnętrzne finansowanie, choć nie jest zablokowane, to nadal uzyskanie wsparcia banku czy firmy leasingowej wiąże się w inwestycją czasu i wymaga dużego samozaparcia, ponieważ o kredyt dziś znacznie trudniej. W sumie 66,2 proc. firm starało się o środki zewnętrzne, a ci którzy się o kredyt czy inne formy starali w 57 procentach relacjonują: było trudno i wskazują głównie na bariery natury formalnej: ostre kryteria oceny zdolności kredytowej, orzeczenie o braku zdolności i bardzo dużo wymaganych zabezpieczeń.

1. Nastroje w małych i średnich firmach

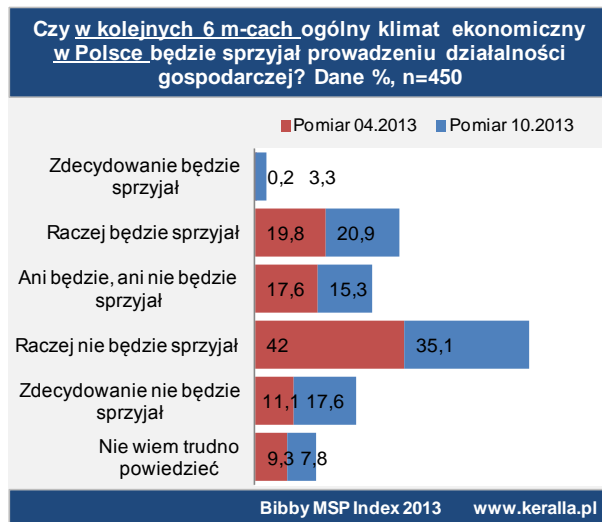
CZY KLIMAT EKONOMICZNY W POLSCE BYŁ SPRZYJAJĄCY I CZY KONDYCJA W FIRMIE POPRAWIŁA SIĘ – OSTATNIE 6 MIESIĘCY?

- Klimat ekonomiczny w Polsce w ostatnich sześciu miesiącach większość przedsiębiorców, bo łącznie 68 proc. ocenia, jako niesprzyjający prowadzeniu biznesu (suma wskazań na odpowiedzi zdecydowanie i raczej nie sprzyjał). O tym, że warunki ekonomiczne były jednak lepsze w mijającym półroczu - przekonanych jest łącznie 14,6 proc. respondentów (wskazania na zdecydowanie i raczej tak). Choć więc klimat ekonomiczny jest nadal przez dominującą grupę firm oceniany raczej negatywnie, to obecny pomiar przynosi nieznaczną poprawę nastrojów w relacji do poprzedniego, wiosennego, odczytu. Odsetek negatywnych ocen zmalał o 10,5 pkt. proc., a optymistów także jest więcej o 6,6 pkt. proc.
- Lepiej, niż klimat ekonomiczny w państwie, przedsiębiorcy oceniają kondycję własnej firmy za ostatnie 6 miesięcy. Wzrósł odsetek firm dostrzegających pozytywne zmiany w swoim biznesie do 20,2 proc., podczas gdy jeszcze pół roku temu 14,7 proc. wyrażało takie zdanie. I mniej też, bo 33,6 proc. badanych wskazuje, że sytuacja ich firmy uległa pogorszeniu. Dla porównania, w kwietniu br. 42,7 proc. wskazywało na pogorszenie, a rok temu w analogicznym okresie, ponad 47 proc. ankietowanych mówiło o pogorszeniu kondycji swojej firmy.

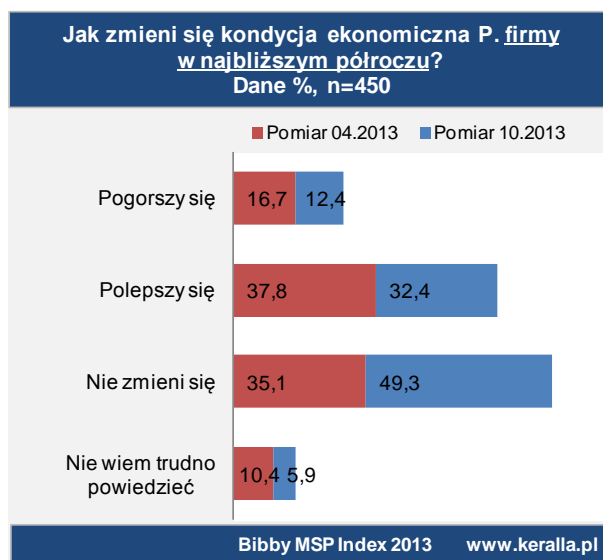


CZY KLIMAT EKONOMICZNY W POLSCE BĘDZIE SPRZYJAŁ I CZY KONDYCJA W FIRMIE ULEGNIE POPRAWIE?

- Ponad połowa przedsiębiorców prognozuje, że przez kolejne sześć miesięcy klimat ekonomiczny kraju niestety nadal nie będzie sprzyjał prowadzeniu biznesu (suma wskazań zdecydowanie nie i raczej nie będzie sprzyjał – 52,7 proc.). Identyczny odsetek pesymistów notowano w poprzednim pomiarze (w kwietniu było to 53 proc.).
- Co czwarty ankietowany z kolei prognozuje, że następne 6 miesięcy przyniesie dobry klimat gospodarczy, a zatem okoliczności dla biznesu będą sprzyjające (suma wskazań 20,9 proc. i 3,3 proc.). Optymistów jest w sumie więcej o 4,2 pkt. proc. w stosunku do badania sprzed pół roku. Nie jest to dużo, ale widać lekką progresję, szczególnie biorąc pod uwagę, że rok temu jedynie tylko 10,2. proc. badanych zakładało polepszenie klimatu gospodarczego kraju.



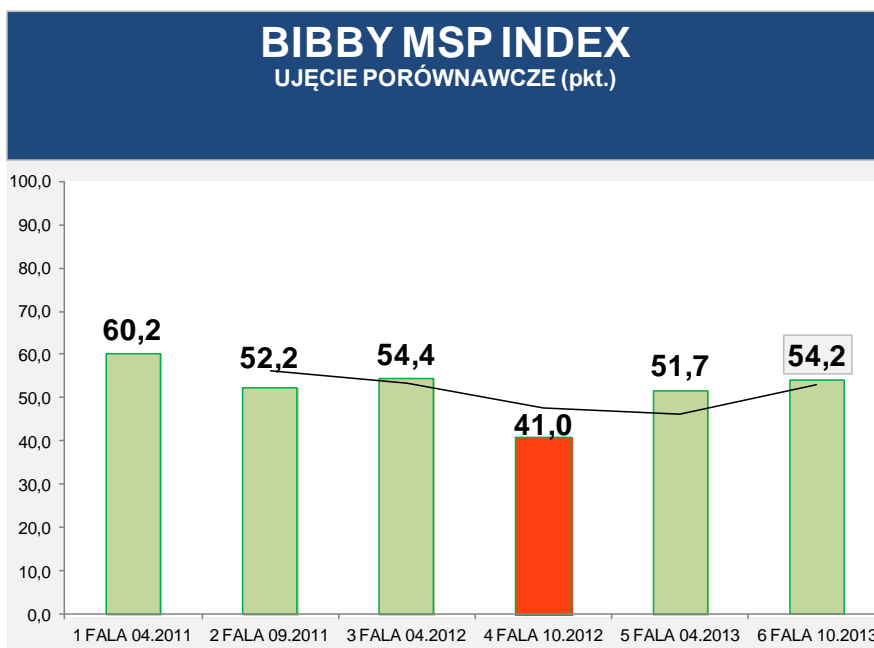
- Niemal połowa badanych zakłada, że kolejne miesiące nie wniosą istotnych zmian w kondycji ekonomicznej ich firm – 49,3 proc. przedsiębiorców nastawia się raczej na *constans*. Jeszcze pół roku temu 35,1 proc. ankietowanych podzielało identyczną ocenę. Ważne jednocześnie, że odsetek przedsiębiorców prognozujących pogorszenie kondycji firmy spadł i wynosi obecnie 12,4 proc. Można wnioskować, że przedsiębiorcy spodziewają się więc nieznacznego ożywienia, a w najgorszym wypadku, jeśli nie polepszenia, to przynajmniej utrzymania dotychczasowego status quo w swojej firmie.

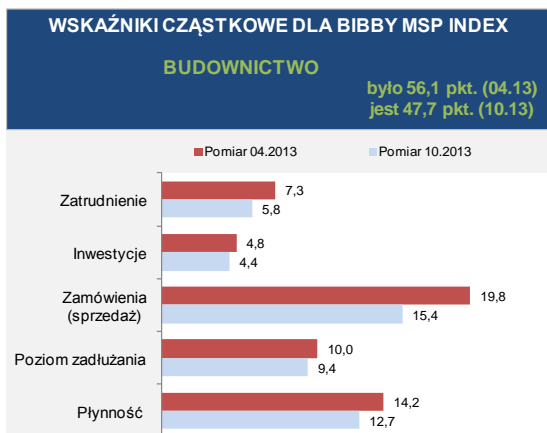


2. BIBBY MSP INDEX

- „BIBBY MSP Index” jest wzorowany na sprawdzonym i bardzo cenionym przez światowych inwestorów indeksie określanym, jako Indeks Managerów ds. Zakupów tzw. PMI. Konstrukcję „BIBBY MSP Index” oparto na założeniu, że o kondycji każdego przedsiębiorstwa, a w szczególności firm małych i średnich, stanowi kilka obszarów. Jednym z kluczowych aspektów funkcjonowania firmy jest oczywiście stan nastrojów w przedsiębiorstwie, ale przede wszystkim istotna jest sytuacja kilku centralnych obszarów, do których należy zaliczyć: sprzedaż (zamówienia), inwestycje, zatrudnienie, płynność finansową oraz poziom zadłużenia firmy.
- Wyszczególnione obszary można analizować pytając o ich stan aktualny, ale również można przyjąć, że trafnie obrazującym sytuację jest pytanie o plany w średniookresowym horyzoncie czasowym w wytypowanych obszarach. Zaletą tego podejścia, a w konsekwencji budowa Indexu na takim założeniu, jest większa funkcjonalność uzyskanego wyniku. Otrzymanie informacji o przyszłej i oczekiwanej przez przedsiębiorców sytuacji firmy w jej wiodących obszarach, wskazuje, jakie scenariusze mogą układać inni uczestnicy rzeczywistości gospodarczej. Z uwagi na fakt, że wyróżnikiem małych i średnich firm jest błyskawiczna reakcja na wszelkie zmiany o charakterze makroekonomicznym, „BIBBY MSP Index” dostarcza informacji o najbardziej prawdopodobnym kierunku zmian w małych i średnich firmach, które stanowią – przypomnijmy – aż 98 proc. wszystkich aktywnie działających przedsiębiorstw w Polsce.
- Przyjmowane przez „BIBBY MSP Index” wartości znajdują się w przedziale od 0 do 100 pkt. Wynik > 50 pkt. to prognoza (zapowiedź) poprawy kondycji firm. Wynik < 50 pkt. to prognoza kryzysu, wynikającego z pogarszającej się kondycji firm. Rolę szczególną w „BIBBY MSP Index” przypisano aspektowi finansowania. Uznano bowiem, że płynność finansowa i zbilansowane zewnętrzne finansowanie (poziomu zadłużania) pełnią funkcję w małych i średnich firmach dużo poważniejszą, niż w korporacjach, relatywnie mniej narażonych na zapaść spowodowaną raptowną utratą płynności czy nadmiernym wzrostem zadłużenia. W przypadku MSP utratę płynności finansowej i wiarygodności dla banku może spowodować jedna zła transakcja czy dwóch niesolidnych klientów. Ryzyko gwałtownej utraty równowagi finansowej jest w tym wypadku również funkcją skali prowadzonej działalności. Dlatego waga, jaką nadano w „BIBBY MSP Index” roli finansowania, jest większa, niż w innych znanych i prowadzonych pomiarach MSP.

- Na podstawie pomiaru przeprowadzonego w październiku tego roku na reprezentatywnej, ogólnopolskiej próbie małych i średnich firm „BIBBY MSP Index” osiągnął wartość **54,2 pkt.**, czyli wzrósł o 2,5 pkt. wobec poprzedniej edycji badania. W sumie wzrost wobec najniższego dotąd rezultatu 41 pkt., wyniósł aż 13,2 pkt. Należy odnotować, że to drugi z rzędu wzrost „BIBBY MSP Index” w tym roku (po odbiciu kwietniowym), a dodatkowo tak znaczący wzrost wobec sytuacji w analogicznym okresie roku ubiegłego.
- Wartość Indexu powyżej 50 pkt. to prognostyk polepszenia i wychodzenia z trudności, które w ostatnich 4 latach uderzyły w większość firm, a istotnie mocno odbiły się zwłaszcza na małych i średnich przedsiębiorstwach, mniej odpornych na makroekonomiczne zawirowania. Aktualny odczyt wskazuje więc na kontynuację stopniowego ożywienia w małych i średnich firmach oraz daje podstawę, do prognoz, że ten wzrostowy trend przyberze charakter trwały i utrzyma się również w roku 2014 o ile nie nastąpi nadzwyczajne załamanie podyktowane tąpnięciem w gospodarkach światowych (np. w amerykańskiej po zakończeniu akcji dodruku pieniądza).
- Utrzymanie się „BIBBY MSP Index” na ścieżce wzrostowej w przyszłorocznych odczytach, pozwoli stwierdzić, czy przedsiębiorcy MSP zażegnali w końcu skutecznie kryzys i mogą przystąpić do inwestycji na większą skalę rozwijając działalność gospodarczą bez paraliżujących decyzję obaw o ponowne zahamowanie poziomu sprzedaży wymuszające redukcję wydatków i przeczekanie najgorszego czy też obecnie notowane ożywienie okaże się niestety wyłącznie tymczasowe.



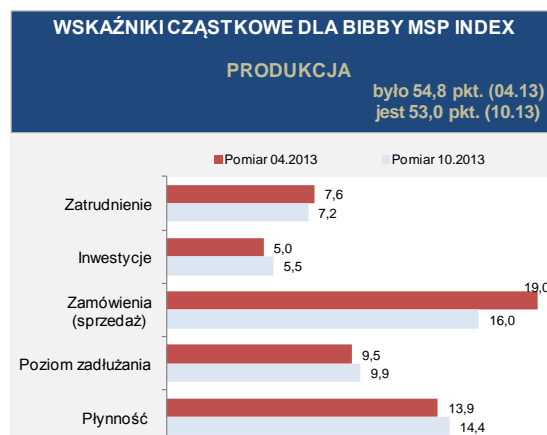


BUDOWNICTWO

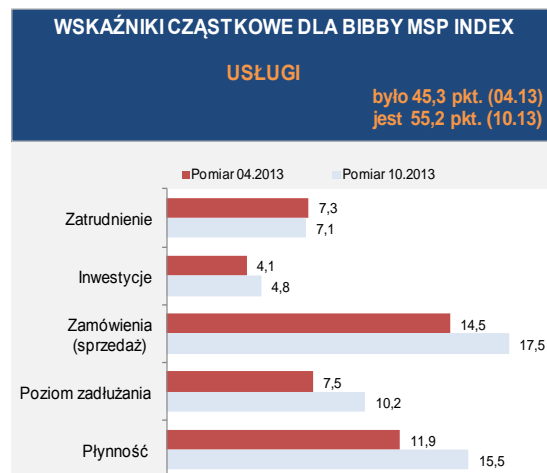
Wskaźnik dla budownictwa zmniejszył się z 56,1 do 47,7 pkt. wobec pomiaru sprzed sześciu miesięcy. W branży budowlanej sezonowość jest bardzo wyraźna i spadek wskaźnika odzwierciedla naturalne „wygaszanie” prac w okresie późnojesiennym i zimowym. Sprzedaż i zamówienia prognozowane na najbliższe 6 miesięcy są więc mniejsze a wskaźnik cząstkowy dla tego obszaru wynosi 15,4 pkt. i jest o 4,4 pkt. niższy, niż w poprzednim odczycie. Sezonowo zmniejszy się również zatrudnienie – aktualnie wskaźnik wynosi 5,8 pkt. w poprzednim pomiarze 7,3 pkt. (zmiana o 2,9 pkt.). Nieznacznie tylko pogorszy się płynność finansowa w

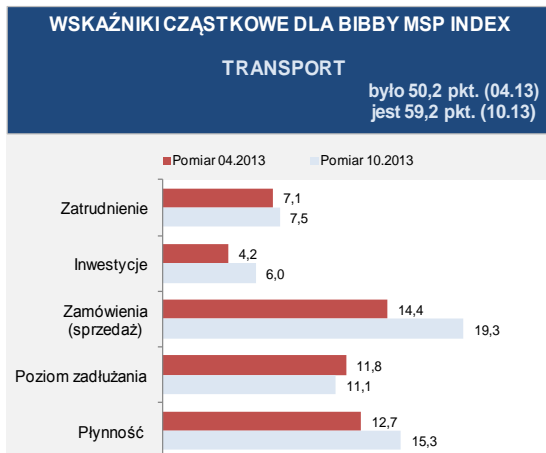
branży budowlanej – aktualnie wynosi 12,7 pkt. (spadek o 1,5 pkt. wobec poprzedniego pomiaru), ale co istotne zmniejszy się poziom zadłużania. Widać, że po bardzo złym roku 2012 dla branży, firmy, które przetrwały „okrzepły” na rynku i dostosowały do nowej rzeczywistości.

PRODUKCJA. Wskaźnik cząstkowy dla producentów wyniósł 53 pkt. i spadł o 1,8 pkt. w stosunku do poprzedniego pomiaru. Największy wpływ na obniżenie wskaźnika ma mniejsza zakładana sprzedaż (spadek z 19 pkt. do 16 pkt.) Mimo mniejszych zamówień, zatrudnienie w sektorze produkcyjnym utrzyma się na obecnym poziomie (7,2 pkt. wobec 7,6 pkt. w kwietniowym badaniu). Pozostałe wskaźniki cząstkowe odpowiadające za inwestycje czy płynność finansową będą natomiast lepsze (odpowiednio 5,5 pkt. oraz 14,4 pkt.).



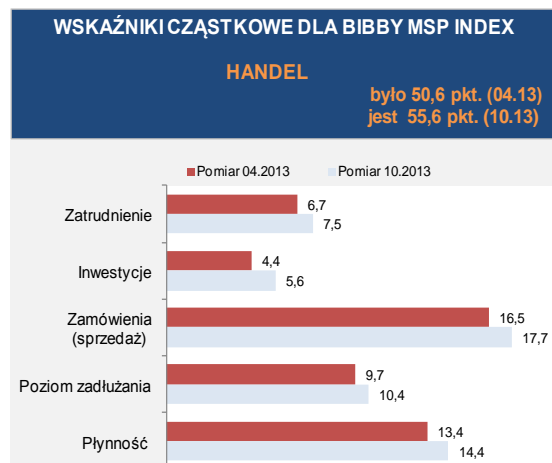
USŁUGI. Firmy usługowe najlepiej ze wszystkich badanych sektorów oceniają nadchodzące sześć miesięcy. Wskaźnik wyniósł 55,2 pkt. i wzrósł o prawie 10 pkt.(!) Prognozowana jest lepsza sprzedaż (wzrost wskaźnika cząstkowego o 3 pkt.) i poprawa płynności finansowej (wzrost o 3,6 pkt.). Równocześnie firmy usługowe planują nieznacznie zwiększyć wydatki na inwestycje (wzrost o 0,7 pkt.) Zatrudnienie w usługach pozostanie na podobnym poziomie na jakim jest obecnie. Zwiększy się natomiast poziom zadłużenia (wzrost o 2,7 pkt.)



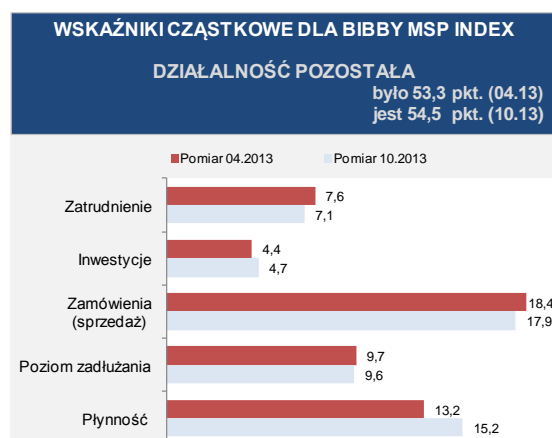


TRANSPORT. Branża transportowa również oczekuje poprawy sytuacji w najbliższych sześciu miesiącach. Wskaźnik cząstkowy osiągnął 59,2 pkt. i jest wyższy o 9 pkt. wobec pomiaru wiosennego. Dla przewoźników (podobnie, jak dla handlu) listopad i grudzień to okres przygotowań do świąt czyli jedne z lepszych miesięcy roku. Branża zakłada więc lepszą sprzedaż (19,3 pkt. wobec 14,4 pkt.) i poprawę płynności (15,3 pkt. wobec 12,7 pkt.) oraz zwiększenie inwestycji (6 pkt. wobec 4,2 pkt.). Prognozowane zatrudnienie w firmach transportowych będzie w najbliższych miesiącach nieznacznie wyższe, niż pół roku temu. Natomiast poziom zadłużenia pozostanie na tym samym poziomie (11,1 pkt.).

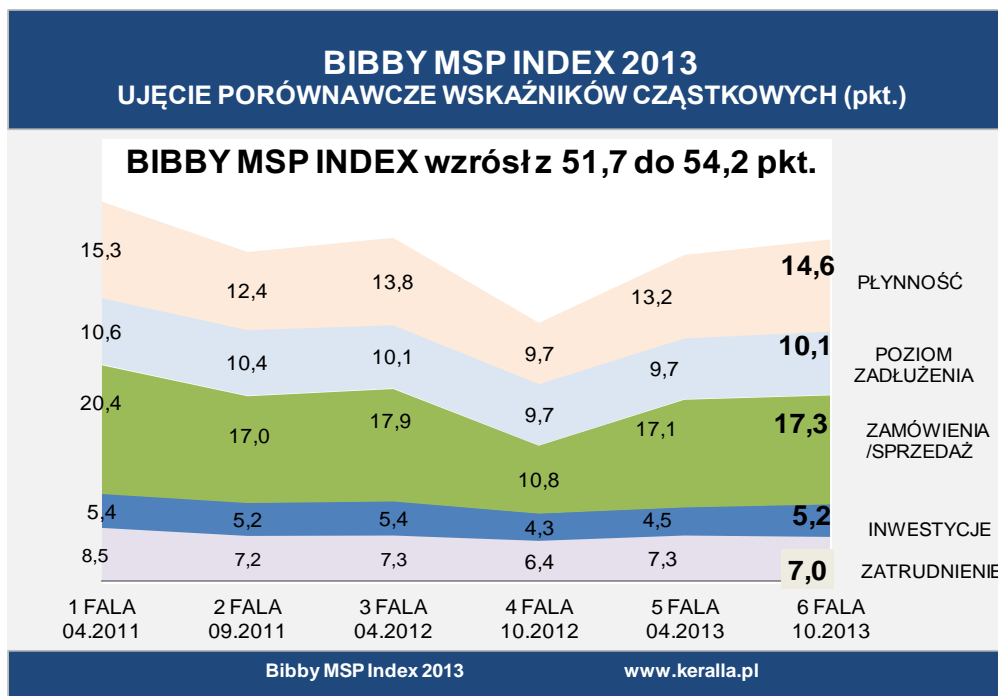
HANDEL. Wskaźnik dla handlu wyniósł 55,6 pkt., co daje progresję o 5 pkt. Prognozowana sprzedaż będzie wyższa – wskaźnik dla tego obszaru wyniósł 17,7 pkt., lepiej ma wyglądać płynność finansowa (14,4 pkt. wobec 13,4 pkt.), oraz poziom planowanych inwestycji (5,6 pkt. wobec 4,4 pkt.). Firmy zajmujące się handlem nieznacznie chcą też zwiększyć zatrudnienie w najbliższych sześciu miesiącach (7,5 pkt. wobec 6,7).



DZIAŁALNOŚĆ POZOSTAŁA. Wskaźnik cząstkowy dla firm reprezentujących działalność klasyfikowaną, jako pozostała wyniósł 54,5 pkt. i jest wyższy od tego, który rejestrowano w kwietniu o 1,2 pkt. Głównym czynnikiem wpływającym na taki rezultat jest zakładana poprawa płynności finansowej (wzrost z 13,2 pkt. do 15,2 pkt.). W pozostałych badanych obszarach, tj. w prognozowanej sprzedaży, poziomie zadłużenia, inwestycjach czy zatrudnieniu odnotowano wskazania podobne do tych jakie uzyskano pół roku temu.



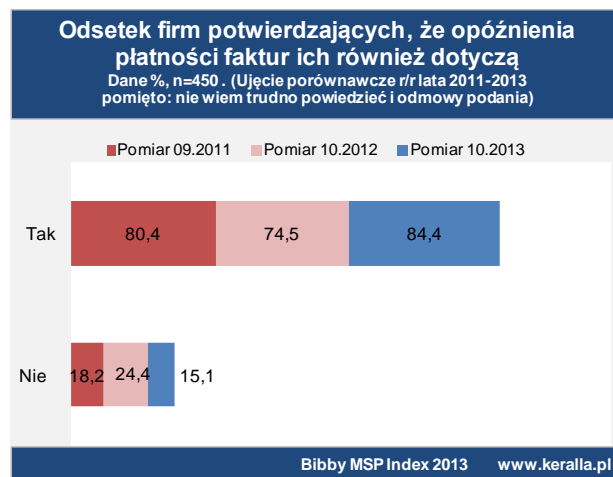
- Wśród wskaźników cząstkowych, z których składa się „BIBBY MSP Index” największej poprawie uległ wskaźnik dotyczący płynności finansowej. Aktualnie wyniósł on 14,6 pkt. wobec 13,2 pkt. w poprzednim badaniu (progresja o 1,4 pkt).
- Sprzedaż w MSP, czyli prognozowane zamówienia na kolejne 6 m-cy, również lekko wzrosną. I choć jest to symboliczna progresja tylko 0,2 pkt., to jednak jest to kolejne półrocze, gdy wskaźnik dla tego obszaru zyskuje.
- Co istotne również w obszarze inwestycji „drgnęło” i w tej edycji badania wzrost wyniósł 0,7 pkt. wobec poprzedniego pomiaru.
- Równocześnie przedsiębiorcy MSP nieznacznie zwiększyli, niż pół roku temu, finansowanie zewnętrzne i aktualnie zadłużenie firm kształtuje się na poziomie 10,1 pkt. (wzrost o 0,4 pkt.).
- Redukcje etatów w MSP będą sporadyczne i nie należy się tu spodziewać ostrego cięcia kosztów, który dotknąłby zatrudniony personel. Jeszcze rok temu, kiedy Bibby MSP Index zanurkował na historycznie niski poziom, wskaźnik dla tego obszaru wynosił 6,4 pkt. Obecnie odczyt wyniósł 7 pkt. (niewiele mniej, niż w pomiarze kwietniowym), można więc przyjąć, że zmiany kadrowe małe i średnie firmy mają w większości za sobą.



3. Kondycja finansowa małych i średnich firm (płatności)

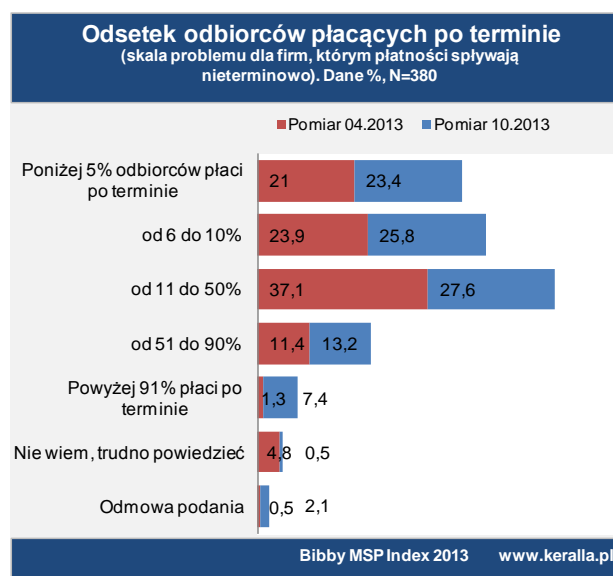
JAKI ODSETEK MAŁYCH I ŚREDNICH FIRM DOŚWIADCZA PROBLEMU OPÓŹNIONYCH PŁATNOŚCI?

■ Badania potwierdzają już po raz kolejny, że zdecydowana większość małych i średnich przedsiębiorców otrzymuje w Polsce płatności po terminie. W październikowym pomiarze aż 84,4 proc. przedsiębiorców przyznało, że kontrahenci nie regulują w terminie ich faktur, co wskazuje, że dyscyplina płatnicza jest w kraju nadal na dramatycznie niskim poziomie, a sygnalizowane polepszenie płynności nie wynika wcale z faktu, że kontrahenci sami z siebie płacą lepiej, lecz jest rezultatem zdecydowanej aktywności samych przedsiębiorców w zakresie egzekucji należności. Firmy czy to samodzielnie czy to ze wsparciem podmiotów zewnętrznych uczyniły z obszaru ściągania należności kolejny, bardzo ważny obszar w firmie i tylko dzięki temu kondycja wielu podmiotów jest mimo spowolnienia, na relatywnie dobrym poziomie.

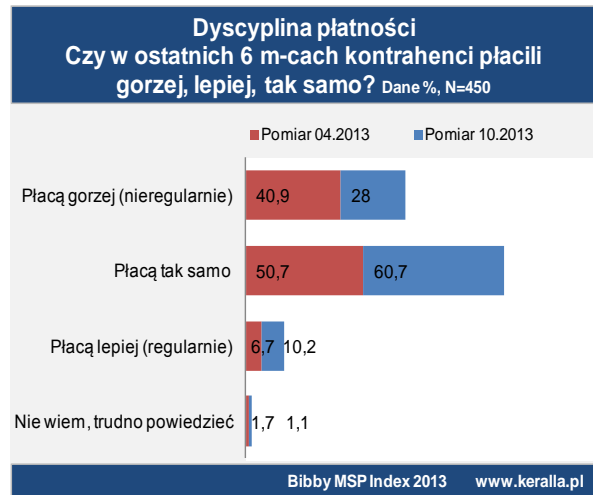


■ Jeśli spojrzeć historycznie r/r okazuje się, że rok temu w analogicznym okresie 74,5 proc. badanych informowało o tym problemie, dwa lata wcześniej 80,4 proc. respondentów mówiło o nieterminowych płatnościach, dziś problem nadal dotyczy ponad 84 proc. firm.

■ Jak duża jest skala problemu z nieterminowym regulowaniem faktur wskazuje rozkład odsetka odbiorców, którzy zalegają z płatnościami u przedsiębiorców. Okazuje się, że tylko w 23,4 proc. firm, ma poniżej 5 proc. kontrahentów niepłacących w terminie. W pozostałych przedsiębiorstwach MSP problem dotyczy znacznie większej grupy kontrahentów. W 25,8 proc. firm MSP odsetek odbiorców spóźniających się z zapłatą za fakturę wynosi od 6 proc. do 10 proc., w 27,6 proc. przedsiębiorstwach – odsetek niepłacących w terminie waha się od 11 proc. do 50 proc. odbiorców. A w 13,2 proc. firm nawet połowa kontrahentów nie reguluje swoich należności zgodnie z datą figującą na fakturze.



■ W kontekście powyższego, nie powinno dziwić, że ponad 60 proc. ankieterów wskazuje, że ich partnerzy w biznesie płacą wciąż tak samo, jak wcześniej (można dopowiedzieć, w większości tak samo ociągają się z płatnościami i wydłużają moment regulowania faktury). Co dziesiąty badany odczuł w zakresie dyscypliny płatności poprawę (10,2 proc.), a z kolei 28 proc. wskazuje, że kontrahenci płacą gorzej, co stanowi lepszy wynik, że w kwietniu, kiedy to ponad 40 proc. badanych informowało o pogorszeniu. Za tym polepszeniem stoi jednak przede wszystkim skuteczniejsza windykacja należności, o czym świadczą wyniki uzyskane w kolejnych pytaniach, a nie intencjonalna poprawa wynikająca z wyższej dyscypliny płatniczej samych przedsiębiorców.



NAJCZĘSTSZE PRZYCZYNY NIETERMINOWEGO REGULOWANIA PŁATNOŚCI PRZEZ FIRMY

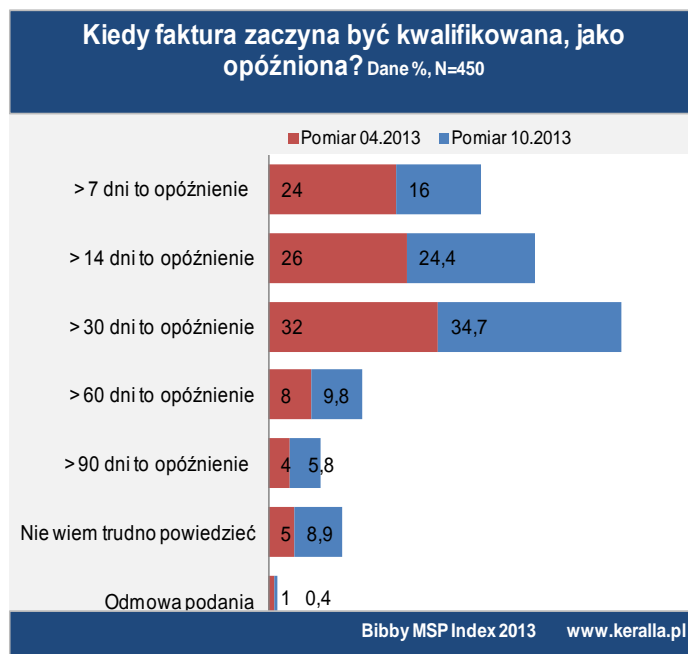
■ Istnieje kilka przyczyn, jakimi przedsiębiorcy argumentują nieterminowe regulowanie płatności. Tym razem zapytano więc, co ich zdaniem stoi najczęściej za zwłoką oraz jakie argumenty słyszą od swoich kontrahentów najczęściej. Okazuje się, że w opinii zdecydowanej większości, firmy nie płacą kontrahentom w terminie, ponieważ same nie otrzymują płatności. Pogląd ten podziela 72,4 proc. badanych, co świadczy niestety, że większość firm w Polsce skłania się do postawy sprowadzającej się do przenoszenia ryzyka biznesowego na innych w myśl zasady: „Mnie nie płacą? Trudno. Nie sięgnę po skuteczniejszą windykację, nie zrestrukturyzuję finansów, nie zredukuję firmy tylko po prostu też nie zapłacę innym”. W efekcie, co czwarty przedsiębiorca jest zdania, że opóźnienia to wygoda kontrahentów, którzy po prostu kredytują się innymi (25,1 proc.).



- Z prezentowanych wyników, można też wyciągnąć wniosek, że ten najpopularniejszy argument używany w biznesie: „nie płacę, bo i mnie ktoś nie zapłacił” pełni funkcję niezwykle skutecznego komunikatu, który pozwala masowo wręcz odraczać termin roszczeń kontrahenta. Ale wcale nie oznacza, że firma rzeczywiście pozbawiona jest możliwości dokonania płatności, skoro – zauważmy - jedynie 2 proc. badanych jest zadania, że inni im nie płacą, ponieważ zagrożona jest ich własna płynność finansowa (faktycznie nie mają z czego zapłacić). Wierzmy, że inni chcą, ale nie mogą zapłacić, podobnie, jak sami możemy, ale nie zawsze chcemy płacić w terminie. Otwarcie o takiej grze informuje, co dziesiąty badany. Firmy mają pieniądze, ale nie płacą ponieważ liczą, że między innymi, zapomni się o należnych pieniądzech lub też, jak uważa 9,1 proc., że opóźnienia są celowe, bo i tak nie można nic firmie zrobić, a sądy działają opieszale.

KIEDY FAKTURA ZACZYNA BYĆ TRAKTOWANA, JAKO OPÓŹNIONA

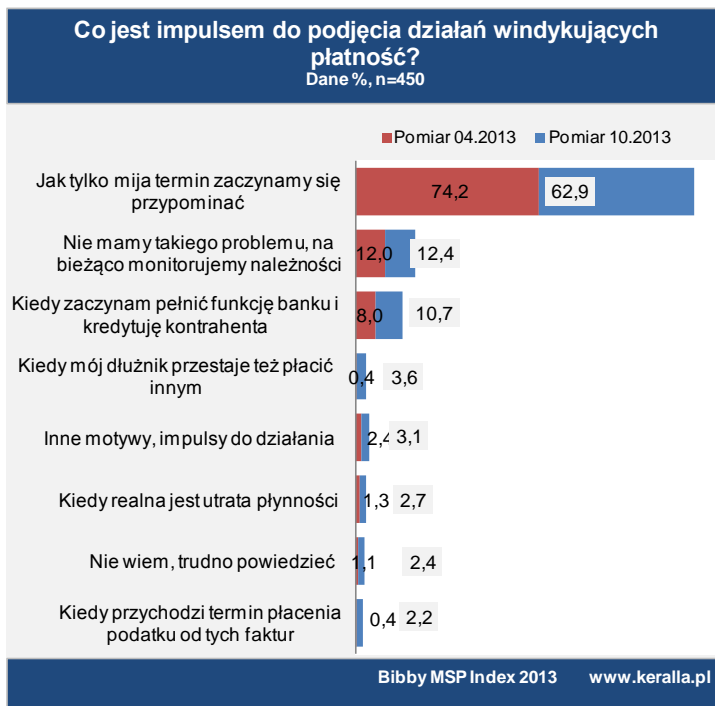
- Regularne problemy z płatnościami powodują, że firmy modyfikują swoje podejście do tzw. ostatecznego terminu płatności w którym uznają fakturę za opóźnioną. Dla 16 proc. badanych 7 dni opóźnienia to już faktura kwalifikowana jako niezapłacona w terminie. W poprzednim pomiarze przedsiębiorców, którzy tak uważali było 24 proc. To zmiana aż o 8 pkt. proc.
- Dla co czwartej firmy, dwa tygodnie to opóźnienie. A dla ponad 34 proc. miesiąc to moment, kiedy należy uznać fakturę za opóźnioną (32 proc. firm w poprzednim pomiarze). Można więc przyjąć, że margines tolerancji dla kwalifikowania faktury jako opóźnionej u większości badanych nieco się rozszerzył.



CO JEST IMPULSEM DO DZIAŁAŃ WINDYKUJĄCYCH OPÓŹNIONĄ NALEŻNOŚĆ?

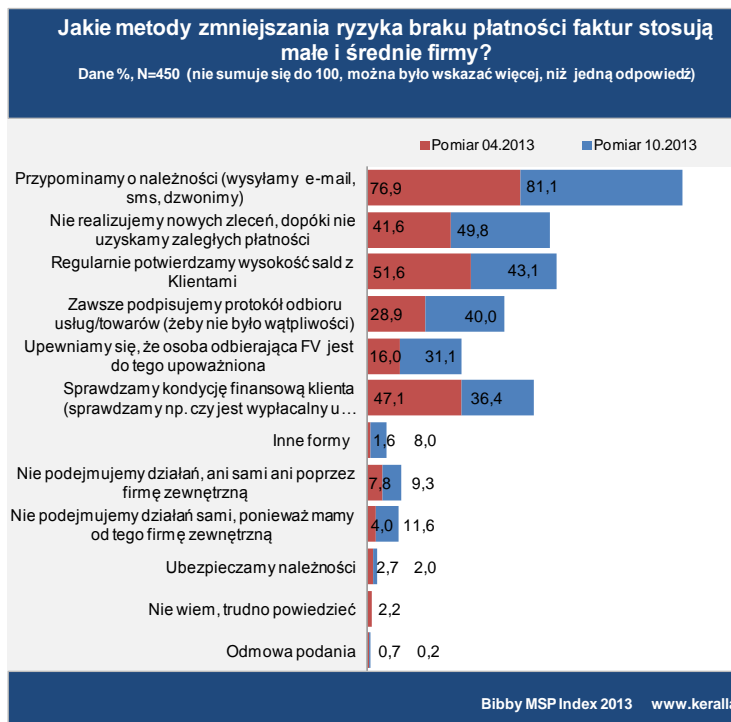
- Kiedy firmy MSP zaczynają windykować należności? Ostatnie miesiące słabego wzrostu gospodarczego kraju, a w przypadku wielu przedsiębiorstw MSP odczuwalnego kryzysu, mocno zweryfikowały pogląd na temat momentu, w którym należy upomnieć się o swoje pieniądze. MSP już nie czeka na dzień utraty płynności finansowej, aby przypomnieć o należności. Teraz 62,9 proc. przedsiębiorców, kiedy tylko mija termin na fakturze, zaczyna się kontrahentowi przypominać. Na takie działanie decydowało się jeszcze pół roku temu 74,2 proc., co dowodzi, że małe i średnie firmy przestały się obawiać odejścia klientów i nie mają oporów, by szybko upomnieć się o przelew. Świadczy o tym również utrzymujący się odsetek wskazujących, że na bieżąco monitorują należności (12,4 proc.).
- Impulsem do działania dla 10,7 proc. badanych jest z kolei poczucie, że pełnią rolę banku i kredytują kontrahenta. Natomiast na moment kiedy firma może realnie stracić płynność finansową czeka mały odsetek badanych - 2,7 proc. przedsiębiorców.
- Kryzys skorygował też postawy tych, którzy czekali z windykowaniem należności do momentu kiedy przychodził termin płacenia podatku od niezapłaconych faktur. Teraz jest to impuls do działania dla 2,2 proc. firm. Jeszcze w 2012 roku - przypomnijmy - nawet 18,2 proc. badanych przyznawało, że dopiero rozliczenie z fiskusem motywowało ich do akcji.
- Inne podawane motywy, które dopingują przedsiębiorców do działań windykacyjnych (3,1 proc.) to np.:

- brak odzewu od kontrahentów
- brak porozumienia z dłużnikiem
- jeśli nie widać chęci kontaktu i współpracy
- jeżeli jest perfidne unikanie
- jeżeli dłużnik zwodzi, unika, okłamuje
- kiedy kontrahent zaczyna nas zwodzić, słać, okłamywać, mówi, że zapłaci za 2 dni, a potem się nie odzywa, nie odbiera telefonów
- wszystko po trochu, ale to zależy od sytuacji, impulsem jest głównie czas, jak długo zalega, to zależy od klienta.



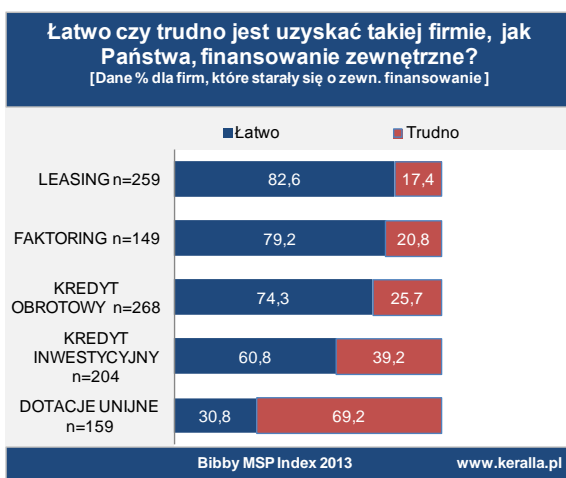
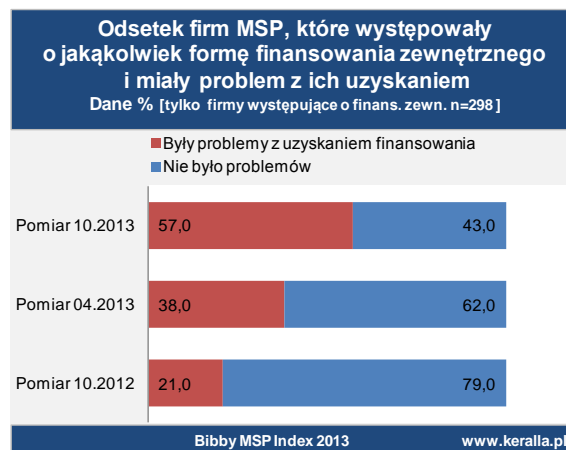
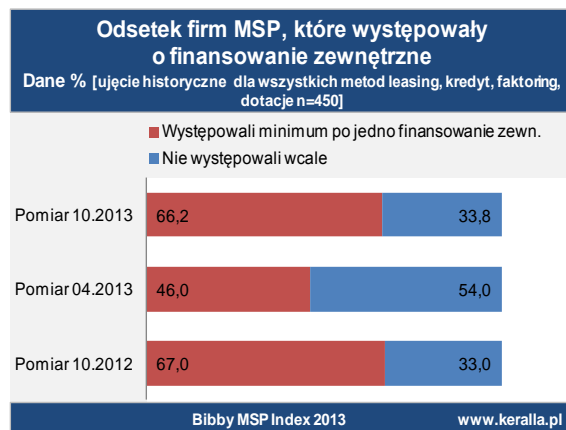
JAK MSP ZAPOBIEGA PROBLEMOM PRZETERMINOWANYCH PŁATNOŚCI?

- Zdecydowana większość małych i średnich firm stosuje równocześnie kilka metod, które redukują im ryzyko braku płatności faktur. Jedynie 9,3 proc. badanych przedsiębiorców przyznaje, że nie angażuje się w żadne działania związane z zabezpieczeniem swoich należności (ani samodzielnie, ani ze wsparciem firmy zewnętrznej).
- Najczęściej, by zapobiec problemowi przeterminowanych płatności, firmy przypominają się kontrahentom dzwoniąc do nich czy wysyłając e-maile i sms o należności. Taką profilaktykę stosuje 81,1 proc. badanych firm MSP (jeszcze w kwietniu 76,9 proc. tak działało).
- Drugą najczęściej stosowaną metodą jest nie realizowanie kolejnych zleceń dla klienta dopóki nie ureguluje on zaległej płatności. Działa tak już prawie, co druga firma (49,8 proc.). W poprzednim pomiarze ta metoda prewencji była wskazywana dopiero jako czwarta (41,6 proc.).
- Regularnie potwierdza wysokości sald z klientami 43,1 proc. firm, a podpisywanie protokołu odbioru towaru lub usługi celem uniknięcia wątpliwości, że transakcję zamknięto stosuje 40 proc. badanych przedsiębiorstw (28,9 proc. w poprzednim pomiarze).
- Firmy MSP monitorują też kontrahentów sprawdzając ich kondycję finansową, zanim nawiążą relację biznesową. 36,4 proc. przedsiębiorców decyduje się na takie działanie.
- Na znaczeniu zyskała też metoda sprawdzania czy dana osoba jest właściwa do odebrania faktury. W porównaniu do poprzedniego pomiaru o 15,1 pkt. proc. więcej firm deklaruje, że sprawdza w czyje ręce trafia faktura (36,4 proc.).
- Znacznie więcej też przedsiębiorców sięga po pomoc firm zewnętrznych, które zajmują się zmniejszaniem ryzyka braku płatności. W poprzednim pomiarze z firm zewnętrznych korzystało 4 proc. badanych przedsiębiorstw, obecnie 11,6 proc. wskazało, że nawiązało taką współpracę.



4. FINANSOWANIE ZEWNĘTRZNE W OSTATNICH SZEŚCIU MIESIĄCACH (DOSTĘPNOŚĆ)

- Odsetek firm, które wystąpiły o jakąkolwiek formę dofinansowania zewnętrznego wyniósł 66,2 proc. To wynik porównywalny z odczytem z 2012 roku w analogicznym okresie. Pozostali badani deklarowali, że w ostatnim półroczu nie prowadzili żadnej aktywności w tym zakresie i nie próbowali pozyskać środków od instytucji zewnętrznych.
- Znacząco wzrósł odsetek badanych potwierdzających, że był problem z uzyskaniem finansowania zewnętrznego w ostatnich sześciu miesiącach. Jeszcze rok temu 21 proc. firm, które chciały otrzymać kredyt, leasing, faktoring czy dotacje unijne, cały proces uzyskania środków oceniało jako trudny do przebrnięcia. W kwietniu br. zdanie to podzielało już 38 proc., badanych, a obecnie aż 57 proc. (!). Z jednej strony bardziej rygorystyczna polityka banków stała się faktem i przedsiębiorcy odczuli na własnym przykładzie jak zasadniczo zmieniło się podejście instytucji do wyceny ryzyka. Z drugiej strony instytucje finansujące dokonały przeglądu branż i stworzyły listę działalności, które w ich ocenie, są najbardziej ryzykowane. Tym samym np. reprezentanci firm transportowych i budowlanych regularnie skarżyli się na kłopot z uzyskaniem finansowania, podczas gdy rządziej problem ten dotyczył firm handlowych czy produkcyjnych.
- Które ze źródeł finansowania było najłatwiej, a które najtrudniej pozyskać w ocenie badanych? Zdaniem 82,6 proc. przedsiębiorców najłatwiej jest o leasing. Stosunkowo prosty jest też dostęp do faktoringu – 79,2 proc. badanych uważa, że łatwo jest otrzymać faktoring. Spadła za to dostępność kredytu obrotowego (74,3 proc.) oraz

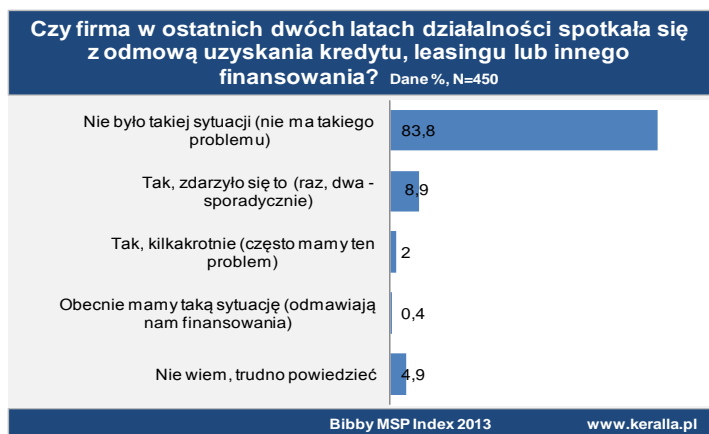
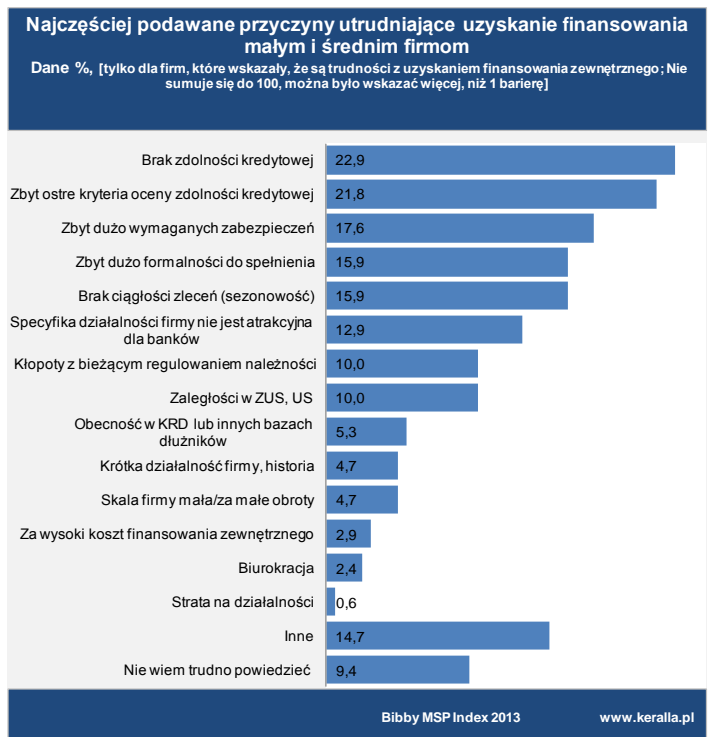


kredytu inwestycyjnego (60,8 proc.). Najtrudniej jest jednak otrzymać firmom MSP środki pochodzące z dotacji unijnych. Ponad 69 proc. tych, których sięgali po zewnętrzne wsparcie postrzega dostęp do unijnych dotacji jako ciężki.

CO NAJBARDZIEJ UTRUDNIA UZYSKANIE FINANSOWANIA FIRMOM, KTÓRE WSKAZAŁY NA TRUDNOŚCI?

■ Brak zdolności kredytowej (22,9 proc.), zbyt ostre kryteria oceny tej zdolności (21,8 proc.) i za dużo wymaganych zabezpieczeń (17,6 proc.) to kluczowe aspekty podawane jako utrudniające uzyskanie finansowania. Często przedsiębiorcy mówili, że jest zbyt dużo formalności jest do spełnienia (15,9 proc.) oraz że specyfika ich działalności nie jest dla banków atrakcyjna (12,9 proc.). Generalnie więc trudności uzyskania środków finansowych istnieją, a firmy MSP z każdym miesiącem rejestrują fakt, że o finansowanie jest gorzej. Nie oznacza to jednak, że oferta dla małych i średnich firm nie istnieje lub też, że droga do uzyskania środków zewnętrznych jest całkowicie zamknięta.

■ Na pytanie skierowane do wszystkich ankietowanych czy ich firma w ostatnich dwóch latach spotkała się z odmową uzyskania kredytu, leasingu lub innego finansowania ponad 83 proc. wszystkich badanych firm, deklarowało, że takiej sytuacji nie było. 8,9 proc. deklaruje, że kilka razy, ale sporadycznie miało rzeczywiście aż tak poważny kłopot, 2 proc. informuje, że kilkakrotnie miało odmowę w ciągu dwóch lat, a 0,4 proc. wskazuje, że obecnie ma taką sytuację.





Ci, którzy spotkali się z odmową w ciągu tych dwóch lat w różny sposób radzili sobie sytuacją. Najczęściej szukali pieniędzy z innego źródła, co wskazuje, że ich determinacja pozyskania finansowania była wysoka. Tak zrobiło 37,3 proc. badanych (z innego banku, od osoby prywatnej, od faktora). Co czwarta firma nie podejmowała żadnych działań i zrezygnowała finansowania. Prawie 8 proc. badanych przedsiębiorstw zdecydowało się na działania takie, jak: windykacja zaległości, restrukturyzacja finansów, których celem było poprawienie zdolności kredytowej. Tyle samo badanych przedsiębiorstw (ok. 8 proc.) redukowało etaty i inwestycje, by polepszyć swój finansowy standing.

W grupie firm, które poradziły sobie z otrzymaniem finansowania udając się po prostu do innego źródła najpewniej znalazła się też grupa firm, która nie stroniła od instytucji pozabankowych udzielających finansowania również przedsiębiorcom odprawianym „z kwitkiem” przez banki (z tzw. złą historią). Okazuje się bowiem, że wśród wszystkich badanych przedsiębiorców MSP, niezależnie czy mieli kłopot w dostępie do pieniądza czy nie, nie ma istotnego oporu by udać się do instytucji pozabankowej po wsparcie. Na pytanie czy w ogóle słyszano, że firma ze złą historią może sięgnąć po pieniądze poza bankiem i czy to atrakcyjne rozwiązanie,

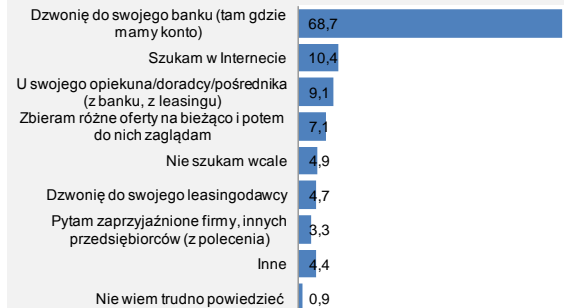
łącznie 36,5 proc. wskazało, że to atrakcyjne rozwiązanie w tym 11,8 proc. uznało je za zdecydowanie atrakcyjne, a 24,7 proc. za raczej atrakcyjne. Radykalnych przeciwników deklarujących niechęć wobec takiego rozwiązania było 13,8 proc. Nie zna takiej opcji i wskazuje, że pierwszy raz o niej słyszy 21,2 proc. badanych.





■ Gdzie przedsiębiorcy kierują pierwsze kroki, gdy szukają informacji o zewnętrznym finansowaniu? Największym magnesem okazuje się bank przedsiębiorcy. To tam, gdzie firma ma konto w pierwszym wyborze szuka się oferty. Tak działa 68,7 proc. badanych. Kolejne podejmowane działania to poszukiwanie informacji w Internecie (10,4 proc.), u swojego opiekuna/doradcy (13,8 proc.) lub zagłębienie do kolekcji zbieranych na bieżąco ofert (7,1 proc.). Tylko 3,3 proc. przedsiębiorców, jako źródło wskazuje polecenie innych firm, a niemal 5 proc. badanych twierdzi, że w ogóle nie szuka informacji o źródłach zewnętrznego finansowania.

Gdzie firmy szukają informacji o finansowaniu zewnętrznym - najczęściej wskazywane źródła
Dane %, N=450 [nie sumuje się do 100, więcej niż jedna odpowiedź]

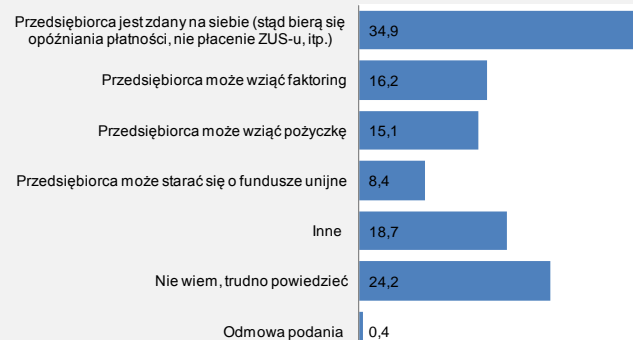


Bibby MSP Index 2013

www.keralla.pl

■ W tej edycji badania zapytano również przedsiębiorców, jak sądzą, czy generalnie firmy sektora MSP mające kłopot z dostępem do finansowania w obecnych warunkach prawno-gospodarczych mają zamknięty dostęp do finansowania i są zdane na siebie czy też są możliwości poradzenia sobie, korzystania z alternatywnych źródeł, jakich? Odpowiedź na tak postawione pytanie ilustrują między innymi, w jaki sposób small biznes postrzega realne możliwości sięgania po inne, niż bankowe środki finansowania oraz czy dominuje poczucie, że w takiej sytuacji badani są zdani wyłącznie na siebie (są bez wyjścia), czy też znają i nie mają większego oporu, by szukać innych rozwiązań.

Czy firmy z sektora MSP mające kłopot z dostępem do finansowania w obecnych warunkach prawno-gospodarczych mają zamknięty dostęp do finansowania i są zdane na siebie czy dostrzga P. możliwość poradzenia sobie?
Dane %, N=450. [nie sumuje się do 100, można było wskazać więcej, niż jedną odpowiedź]



Bibby MSP Index 2013

www.keralla.pl

■ Blisko 35 proc. ankietowanych ocenia, że w razie

tęgo rodzaju kłopotów faktycznie są zdani na siebie, co w efekcie powoduje kaskadę dalszych problemów w postaci nieregulowania ZUS-u, podatków i innych płatności.

■ Pozostali nie myślą tak jednowymiarowo i wcale nie uważają, by zamknięcie drogi w banku odcinało ich od finansowania. 16,2 proc. wskazuje, że możliwe jest sięgnięcie po faktoring; 15,1 proc. mówi o zaciągnięciu pożyczki; 8,4 proc. wcale nie zrezygnowałoby też ze starań o fundusze unijne, choć jak wiemy ich otrzymanie w opinii badanych wcale nie jest proste. W grupie „innych” pomysłów znalazły się między innymi takie, jak: *próba wzięcia kredytu pod kontrakt; szukanie wyjścia poprzez krótkie termin płatności od klienta i uzyskanie dla siebie długiego terminu; połączenie się z inną firmą; wzięcie firmy doradczej, która pomaga uzyskać dotację; pożyczanie od kontrahentów; negocjacje z bankiem przy dłuższej współpracy; parabanki; pomoc od udziałowców; pomoc z grupy kapitałowej, pozyskanie inwestora lub pozyskiwanie nowych klientów; ubezpieczenia należności. Wśród pomysłów nie zabrakło też rozwiązania, by grać regularnie w totolotka.*

5. Co dalej w małych i średnich firmach? Prognozy na kolejne 6 miesięcy

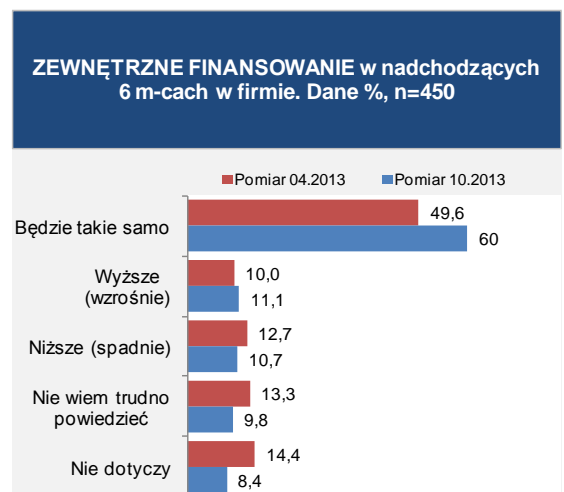
■ Jakiego kierunku zmian w sytuacji małych i średnich firm można się spodziewać w nadchodzących 6 miesiącach informują wskazania dla pięciu obszarów, obrazujące kondycję MSP tj.: sprzedaż (zamówienia), skala zewnętrznego finansowania, płynność finansowa przedsiębiorstwa, inwestycje oraz zatrudnienie.

■ Prognozowane jest przede wszystkim utrzymanie status quo w sprzedaży w nadchodzących 6 miesiącach, o czym informuje 38 proc. badanych. Lepszej sprzedaży spodziewa się 34,9 proc. firm i jest to mniej o 4,7 pkt. proc. niż pół roku temu. Słabszą sprzedaż na najbliższe miesiące prognozuje 21,8 proc. przedsiębiorstw.

■ Zewnętrzne finansowanie będzie w 60 proc. badanych firm w nadchodzących sześciu miesiącach na takim samym poziomie, jak poprzednio. Tylko co dziewiąta firma deklaruje, że zwiększy się finansowanie zewnętrzne (11,1 proc.).

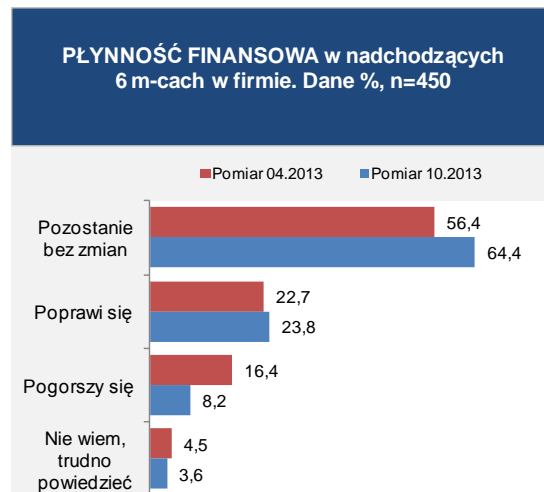
A 10,7 proc. firm informuje, że zamierza obniżyć poziom zaangażowania zewnętrznego wsparcia. Należy zauważyć, że zmniejszył się odsetek przedsiębiorstw, które korzystają wyłącznie z własnych środków finansowych – aktualnie jest ich 8,4 proc., a pół roku temu było ich 14,4 proc.

Prawdopodobniej to efekt obniżki stóp procentowych, łatwiejszego dostępu do zewnętrznego finansowania i poprawy kondycji firm.

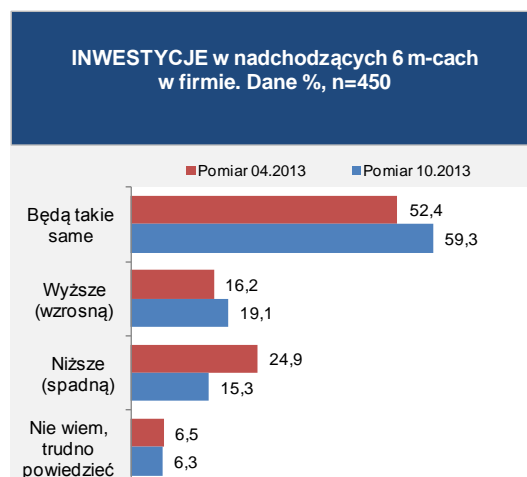


■ Dwie trzecie badanych oczekuje, że płynność finansowa ich firm w nadchodzącym półroczu utrzyma się na dotychczasowym poziomie tj. pozostanie bez zmian (64,4 proc.) Poprawy płynności oczekuje natomiast 23,8 proc. badanych przedsiębiorców, co stanowi wzrost o 1,1 pkt. proc. wobec kwietniowego pomiaru.

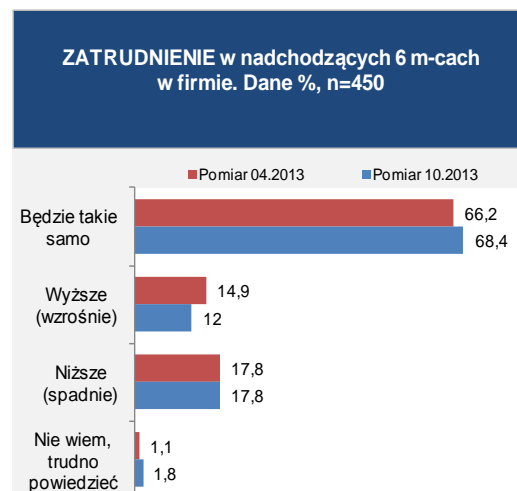
Równolegle tylko 8,2 proc. firm informuje, że spodziewa się w najbliższych sześciu miesiącach pogorszenia płynności finansowej. Pół roku temu w takiej sytuacji było 16,4 proc. firm.



■ Prawie 60 proc. ankietowanych zapowiada, że inwestycje będą utrzymane na takim samym poziomie, jak poprzednio, co stanowi wzrost wobec deklaracji kwietniowych o 6,9 pkt. proc. O spadkach inwestycji mówi 15,3 proc. (w poprzednim pomiarze, co czwarta firma informowała o spadkach – 24,9 proc.). Wydatki na inwestycje wzrosną z kolei w 19,1 proc. badanych firm, to więcej o 2,9 pkt. proc. wobec poprzedniego odczytu.

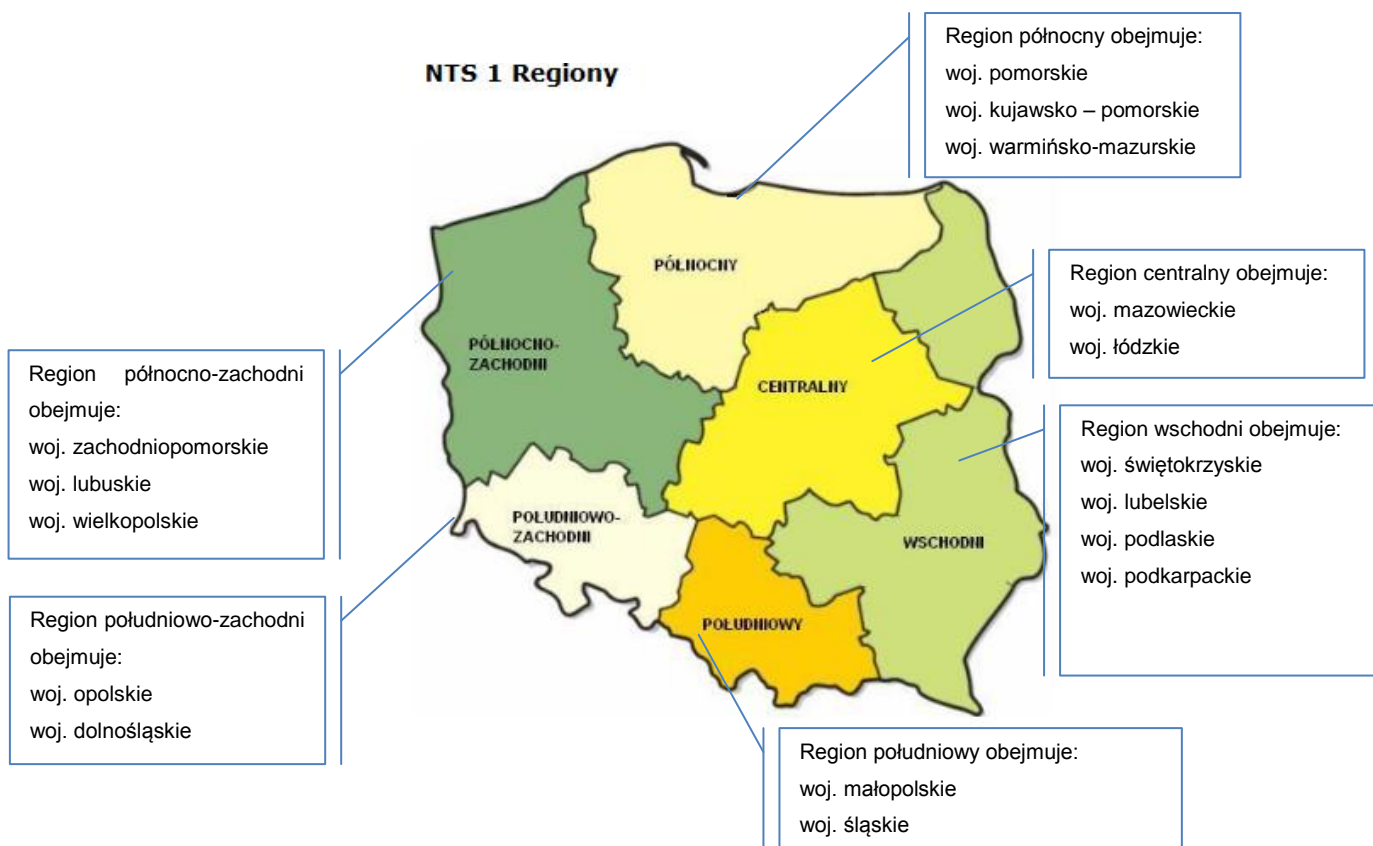


■ Największe redukcje zatrudnienia MSP ma póki co za sobą. W najbliższym półroczu 68,4 proc. firm chce utrzymać zatrudnienie na tym samym poziomie. A 12 proc. firm deklaruje, że zatrudnienie wzrośnie. Natomiast zwolnienia będą na takim samym poziomie jak pół roku temu – 17,8 proc. deklaruje, że zetnie etaty.



6. Ważniejsze wyniki uzyskane w szóstej fali pomiaru w ujęciu regionalnym i branżowym

- Zebrane informacje, w wybranych aspektach, przeanalizowano również w kontekście regionalnym oraz branżowym. Do kategoryzacji firm przyjęto podział na tzw. regiony z Nomenklatury Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych zaprojektowany przez Główny Urząd Statystyczny (w skrócie NTS). NTS to uporządkowany wykaz nazw jednostek terytorialnych i przypisanych im symboli terytorialnych występujących na poszczególnych poziomach podziału terytorialnego kraju, wykorzystywany w procesie zbierania danych statystycznych, gromadzenia, przechowywania i opracowywania zebranych danych oraz ogłaszania, udostępniania i rozpowszechniania wyników badań statystycznych w przekrojach terytorialnych (definicja GUS). Poniżej prezentujemy, jakie województwa wchodzą w skład poszczególnych regionów. W dalszej części raportu wg poniższej klasyfikacji przeanalizowano wybrane, ciekawsze wyniki uzyskane w trzeciej fali badania.



Nastroje na kolejne 6 m-cy vs branża i region [crosstabs]

- Najwięcej optymizmu wyrażają na kolejne miesiące reprezentanci transportu oraz prowadzący działalność pozostałą (odpowiednio 27,3 proc. i 9,1 proc. oraz 29,8 i 5,3 proc. oczekuje, że kolejne m-ce będą sprzyjające.

Odpowiedzi	Budownictwo	Działalność pozostała	Handel	Produkcja	Transport	Usługi	Ogółem
Zdecydowanie będzie sprzyjał	2	3	1	1	5	3	15
	2,70%	5,30%	1,10%	0,90%	9,10%	4,70%	3,30%
Raczej będzie sprzyjał	10	17	13	21	15	18	94
	13,70%	29,80%	14,80%	18,60%	27,30%	28,10%	20,90%
Raczej nie będzie sprzyjał	24	12	35	49	12	26	158
	32,90%	21,10%	39,80%	43,40%	21,80%	40,60%	35,10%
Zdecydowanie nie będzie sprzyjał	23	12	20	14	7	3	79
	31,50%	21,10%	22,70%	12,40%	12,70%	4,70%	17,60%
Ani będzie ani nie będzie sprzyjał	10	7	13	20	10	9	69
	13,70%	12,30%	14,80%	17,70%	18,20%	14,10%	15,30%
Nie wiem, trudno powiedzieć	4	6	6	8	6	5	35
	5,50%	10,50%	6,80%	7,10%	10,90%	7,80%	7,80%
	73	57	88	113	55	64	450
	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Stabiej oceniają przyszłość reprezentanci budownictwa i producenci (32,9 proc. oraz 43,4 proc.).

Odpowiedzi	Region Centralny	Region Pół-Zachodni	Region Południowy	Region Północno-Zachodni	Region Północny	Region Wschodni	Ogółem
Zdecydowanie będzie sprzyjał	4	5	0	2	3	1	15
	5,70%	14,70%	0,00%	2,50%	3,10%	1,00%	3,30%
Raczej będzie sprzyjał	13	6	19	19	23	14	94
	18,60%	17,60%	26,80%	23,50%	23,70%	14,40%	20,90%
Raczej nie będzie sprzyjał	27	9	22	26	34	40	158
	38,60%	26,50%	31,00%	32,10%	35,10%	41,20%	35,10%
Zdecydowanie nie będzie sprzyjał	13	7	8	16	13	22	79
	18,60%	20,60%	11,30%	19,80%	13,40%	22,70%	17,60%
Ani będzie ani nie będzie sprzyjał	10	3	18	12	17	9	69
	14,30%	8,80%	25,40%	14,80%	17,50%	9,30%	15,30%
Nie wiem, trudno powiedzieć	3	4	4	6	7	11	35
	4,30%	11,80%	5,60%	7,40%	7,20%	11,30%	7,80%
	70	34	71	81	97	97	450
	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Tabela 2. A jak Pan (i) prognozuje czy w kolejnych 6 miesiącach ogólny klimat ekonomiczny w Polsce będzie sprzyjał, na prowadzeniu działalności gospodarczej czy przeciwnie vs region

Prognozowana sprzedaż i płynność vs branża i region [crosstabs]

- Na lepszą sprzedaż liczy 32,9 proc. firm reprezentujących budownictwo, 38,6 proc. firm działalności pozostałej, 36,4 proc. firm handlowych, aż 38,2 proc. transportu i 35,9 proc. usługodawców, czyli w każdej badanej branży średnio ponad 1/3 ankietowanych spodziewa się mimo wszystko polepszenia wolumenu zamówień.

Odpowiedzi	Budownictwo	Działalność pozostała	Handel	Produkcja	Transport	Usługi	Ogółem
Wyższe (wzrosnie)	24	22	32	35	21	23	157
	32,90%	38,60%	36,40%	31,00%	38,20%	35,90%	34,90%
Takie samo	23	24	35	45	21	23	171
	31,50%	42,10%	39,80%	39,80%	38,20%	35,90%	38,00%
Niższe (spadnie)	22	11	17	28	7	13	98
	30,10%	19,30%	19,30%	24,80%	12,70%	20,30%	21,80%
Nie wiem trudno powiedzieć	4	0	4	5	6	5	24
	5,50%	0,00%	4,50%	4,40%	10,90%	7,80%	5,30%
	73	57	88	113	55	64	450
	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Tabela 3. Proszę powiedzieć czy w nadchodzących 6 m-cach [Sprzedaż ogółem (poziom zamówień) będzie vs branża

- Na polepszenie płynności finansowej wskazuje jednocześnie liczne grono firm transportowych (27,3 proc.), działających w sektorach pozostałych (28,8 proc.) i usługodawców (29,7 proc.). Pogorszenia przede wszystkim oczekują producenci i budowlancy (odpowiednio 9,7 oraz 13,7 proc.).

Odpowiedzi	Budownictwo	Działalność pozostała	Handel	Produkcja	Transport	Usługi	Ogółem
Poprawi się	11	17	17	28	15	19	107
	15,10%	29,80%	19,30%	24,80%	27,30%	29,70%	23,80%
Pozostanie bez zmian	47	34	63	70	36	40	290
	64,40%	59,60%	71,60%	61,90%	65,50%	62,50%	64,40%
Pogorszy się	10	5	4	11	3	4	37
	13,70%	8,80%	4,50%	9,70%	5,50%	6,30%	8,20%
Nie wiem, trudno powiedzieć	5	1	4	4	1	1	16
	6,80%	1,80%	4,50%	3,50%	1,80%	1,60%	3,60%
	73	57	88	113	55	64	450
	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Tabela 4. Jaka jest przewidywana zmiana płynności finansowej Państwa firmy w nadchodzących 6 m-cach vs branża i region (poniżej)

Odpowiedzi	Region Centralny	Region Płd-Zachodni	Region Południowy	Region Północno-Zachodni	Region Północny	Region Wschodni	Ogółem
Poprawi się	25	6	12	27	23	14	107
	35,70%	17,60%	16,90%	33,30%	23,70%	14,40%	23,80%
Pozostanie bez zmian	41	23	51	42	65	68	290
	58,60%	67,60%	71,80%	51,90%	67,00%	70,10%	64,40%
Pogorszy się	4	3	8	7	5	10	37
	5,70%	8,80%	11,30%	8,60%	5,20%	10,30%	8,20%
Nie wiem, trudno powiedzieć	0	2	0	5	4	5	16
	0,00%	5,90%	0,00%	6,20%	4,10%	5,20%	3,60%
	70	34	71	81	97	97	450
	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

- Poziom zatrudnienia w kolejnych sześciu miesiącach powinno wzrosnąć głównie u firm transportowych i prowadzących działalność pozostałą (14,5 proc. transportowców wskazuje na wyższe zatrudnienie oraz 15,8 proc. firm reprezentujących działalność pozostałą). Najsilniej spadnie zatrudnienie w budownictwie, w którym 30,1 proc. deklaruje zwolnienia.

Odpowiedzi	Budownictwo	Działalność pozostała	Handel	Produkcja	Transport	Usługi	Ogółem
Wyższe (wzrośnie)	6	9	8	16	8	7	54
	8,20%	15,80%	9,10%	14,20%	14,50%	10,90%	12,00%
Takie samo	43	35	69	77	37	47	308
	58,90%	61,40%	78,40%	68,10%	67,30%	73,40%	68,40%
Niższe (spadnie)	22	12	8	20	8	10	80
	30,10%	21,10%	9,10%	17,70%	14,50%	15,60%	17,80%
Nie wiem trudno powiedzieć	2	1	3	0	2	0	8
	2,70%	1,80%	3,40%	0,00%	3,60%	0,00%	1,80%
	73	57	88	113	55	64	450
	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Tabela 6. Proszę powiedzieć czy w nadchodzących 6 m-cach, [Poziom zatrudnienia w firmie będzie] vs branża

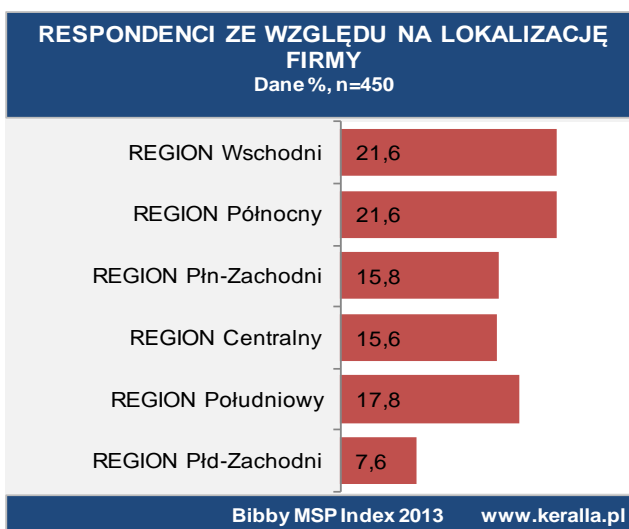
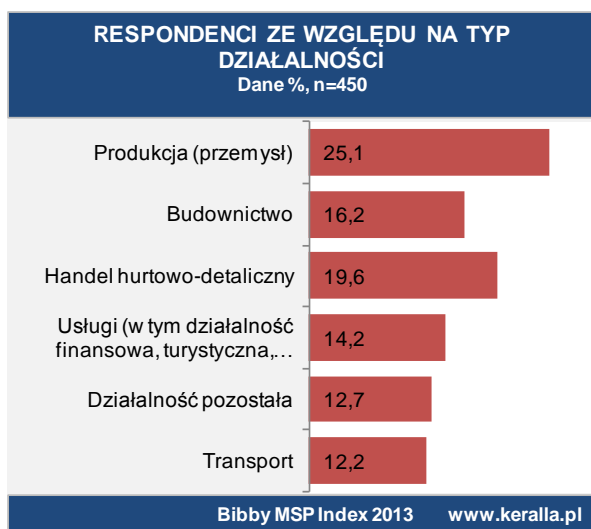
Częściej w kolejnych miesiącach będą redukować zatrudnienie firmy regionów północnego (22,7 proc.) oraz wschodniego (22,7 proc.). Na większość ilość etatów można natomiast liczyć w regionie północno-zachodnim, gdzie 23,5 proc. ankietowanych deklaruje intencję tworzenia etatów, a jednocześnie tylko 11,1 proc. wskazuje na zamiar uszczuplenia puli etatów.

Odpowiedzi	Region Centralny	Region Pół-Zachodni	Region Południowy	Region Północno-Zachodni	Region Północny	Region Wschodni	Ogółem
Wyższe (wzrośnie)	12	3	7	19	9	4	54
	17,10%	8,80%	9,90%	23,50%	9,30%	4,10%	12,00%
Takie samo	48	24	52	51	66	67	308
	68,60%	70,60%	73,20%	63,00%	68,00%	69,10%	68,40%
Niższe (spadnie)	8	7	12	9	22	22	80
	11,40%	20,60%	16,90%	11,10%	22,70%	22,70%	17,80%
Nie wiem trudno powiedzieć	2	0	0	2	0	4	8
	2,90%	0,00%	0,00%	2,50%	0,00%	4,10%	1,80%
	70	34	71	81	97	97	450
	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Tabela 7. Proszę powiedzieć czy w nadchodzących 6 m-cach, [Poziom zatrudnienia w firmie będzie] vs region

7. Metodologia

- Badanie ilościowe przeprowadzono w dniach 16.-27.09. 2013 roku techniką CATI (wywiady telefoniczne) na próbie n= 450 małych i średnich firm.
- Próba ogólnopolska, reprezentatywna, błąd pomiaru +/- 4% przy poziomie ufności 95%.
- Badaniem objęto firmy małe i średnie zatrudniające od 10 do 249 osób. Pomiar nie obejmował firm mikro, zatrudniających do 9 osób.
- Próba była kontrolowana ze względu na zatrudnienie oraz branżę.
- Dominowały firmy posiadające dłuższy staż na krajowym rynku. 44 proc. próby to firmy, które funkcjonują od 11 do 20 lat. Firmy najmłodsze, działające do 5 lat stanowiły 1,1 proc. próby. Ponad 49 proc. to firmy, działające już ponad dwie dekady na rynku.
- Respondentami były osoby na stanowiskach decyzyjnych: właściciel, dyrektor, prezes, główny księgowy, dyrektor finansowy, osoby wskazane jako odpowiedzialne (lub współodpowiedzialne) za zarządzanie firmą. Na każdą badaną firmę przypadał jeden respondent.
- Czas trwania wywiadu: do 20 minut.



8. Instytut Keralla Research. Badania rynku business to business

- Instytut Keralla to pierwsza w Polsce agencja badawcza specjalizująca się wyłącznie w analizach business to business (badania wśród instytucji i przedsiębiorców).
- W trakcie siedmiu lat działalności zaufało nam kilkadziesiąt firm, dla których wykonaliśmy ponad 380 projektów badawczych B2B. Przebadaliśmy ponad 50 tys. decydentów, managerów, właścicieli, specjalistów z bardzo różnych branż.
- Doświadczenie i wiedzę naszych ekspertów docenili dyrektorzy największych firm w Polsce. Z naszych raportów korzystają m.in. BP Polska, 3M, Sygnity, Europejski Fundusz Leasingowy, Toyota, Skoda, PKN Orlen, BRE Leasing, Grupa Impel, Bank BPH, Uniwersytet Wrocławski, KUKE, KGHM CUPRUM i wielu innych.
- Dostarczamy raporty branżowe zarządom spółek, właścicielom, akcjonariuszom, wykonujemy analizy sektorowe, prowadzimy badania poprzedzające inwestycje, wejście na giełdę lub wprowadzenie produktów, usług dla klientów firmowych.
- Oferujemy pełen zakres badań rynkowych, m.in.:
 - Badania satysfakcji klientów, pracowników, kontrahentów jakości obsługi
 - Badania konkurencji (w tym metodą Ukryty Klient)
 - Badania potencjału, popytu, udziałów rynkowych, cen
 - Badania wizerunku, marki, postrzegania produktów/usług, znajomości, rozpoznawalności
 - Analizy oczekiwań, potrzeb, szans, zagrożeń rynkowych
 - Projekty segmentacyjne
 - Testy gotowych ofert, przygotowanych conceptów, reklam, wizualizacji, logo etc.
 - Wykonujemy raporty sektorowe/branżowe (m.in. Skaner Flotowy i badania rynku CFM).
 - Prowadzimy badania omnibusowe dla różnych segmentów odbiorców (np. sektor MSP).
- Wykonujemy badania ilościowe, jakościowe, analizy desk research, wywiady telefoniczne CATI, indywidualne IDI, grupy fokusowe FGI, grupy eksperckie, badania face to face etc. Z wyników naszych badań korzystają m.in.: Rzeczpospolita, Puls Biznesu, Dziennik Gazeta Prawna, Gazeta Wyborcza, SAMAR, Forbes, egospodarka.pl, money.pl, bankier.pl, wnp.pl.

Więcej o nas: zapraszamy na stronę: www.keralla.pl

KERALLA RESEARCH
Instytut Badań i Rozwiązań B2B

Pl. Wolności 11

50-071 Wrocław, Polska

- Biuro: (+48) 71 788 46 78
- Faks: (+48) 71 722 03 72
-  kontakt@keralla.pl
- www.keralla.pl

