



Wojewódzki Urząd Pracy
w Poznaniu



Znaczenie sektora MŚP dla rozwoju Wielkopolski

**Raport z analizy oraz badania społecznego
dotyczącego przedsiębiorstw sektora MŚP
w województwie wielkopolskim**

Poznań, listopad 2012

SPIS TREŚCI

1.	WPROWADZENIE	4
2.	OPIS METODOLOGII BADANIA	6
2.1.	Dobór próby do badania ilościowego „Zarządzający / właściciele firm z sektora MŚP w Wielkopolsce”	6
2.2.	Dobór próby do badania jakościowego „Badanie ekspertów branż sektora MŚP”	8
2.3.	Wykorzystane metody analizy i prognozowania	8
3.	CHARAKTERYSTYKA SEKTORA I JEGO BRANŻ W REGIONIE	10
3.1.	Definicja sektora MŚP.	10
3.2.	Analiza struktury sektora MŚP w Wielkopolsce	11
3.3.	Analiza struktury sektora MŚP w subregionach i powiatach Wielkopolski	12
3.4.	Średnia liczba przedsiębiorstw sektora MŚP na 10 tys. mieszkańców w Wielkopolsce	16
3.5.	Nowo powstałe przedsiębiorstwa sektora MŚP w Wielkopolsce i bariery ich rozwoju	21
3.6.	Struktura przedsiębiorstw sektora MŚP ze względu na profil działalności	24
3.7.	Udział mikro i małych przedsiębiorstw w tworzeniu wartości produkcji sprzedanej przemysłu w Wielkopolsce	28
4.	ZASIĘG TERYTORIALNEGO DZIAŁANIA PRZEDSIĘBIORSTW SEKTORA MŚP MAJĄCYCH SIEDZIBĘ W WIELKOPOLSCE	32
5.	SYTUACJI EKONOMICZNEJ SEKTORA MŚP W REGIONIE	36
6.	SAMOOOCENA KONDYCJI FIRM MŚP PRZEZ PRZEDSTAWICIELI SEKTORA	39
6.1.	Ocena obecnej sytuacji ekonomicznej podmiotów sektora MŚP	39
6.2.	Prognoza zmian sytuacji sektora MŚP w perspektywie 5 lat	41
6.3.	Główne czynniki osłabiające kondycję sektora MŚP	43
6.4.	Charakterystyka tempa rozwoju sektora MŚP w Wielkopolsce oraz ocena otoczenia konkurencyjnego w branży wg modelu 5 sił Portera	45
6.5.	Ocena sytuacji firmy	48
6.6.	Źródła finansowania działalności przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce	49
6.7.	Ocena zmiany sytuacji przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce w ciągu ostatnich 5 lat (od 2008 roku)	50
6.8.	Ocena zmiany sytuacji przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce w ciągu najbliższych 2 lat	53
7.	INNOWACJE W FIRMACH SEKTORA MŚP W WIELKOPOLSCE	56
8.	SAMOOOCENA POZYCJI KONKURENCYJNEJ PRZEDSIĘBIORSTW SEKTORA MŚP Z TERENU WIELKOPOLSKI	62
8.1.	Samoocena pozycji i czynniki przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw sektora MŚP z terenu Wielkopolski	62
8.2.	Silne strony przedsiębiorstw sektora MŚP z terenu Wielkopolski	63
8.3.	Słabe strony przedsiębiorstw sektora MŚP z terenu Wielkopolski	65
9.	KLUCZOWE CZYNNIKI SUKCESU W BRANŻY	68
9.1.	Główne czynniki przewagi konkurencyjnej w ocenie przedsiębiorców sektora MŚP w Wielkopolsce	68
9.2.	Samoocena pozycji konkurencyjnej podmiotów sektora MŚP z terenu Wielkopolski pod względem kluczowych czynników sukcesu	71
9.3.	Rekomendowane kierunki zmian w przedsiębiorstwach sektora MŚP w Wielkopolsce nakierowane na poprawę ich pozycji konkurencyjnej w obszarach kluczowych czynników sukcesu	72
10.	NAJWAŻNIEJSZE BARIERY PROWADZENIA BIEŻĄCEJ DZIAŁALNOŚCI	77
10.1.	Bariery prowadzenia bieżącej działalności	77
10.2.	Ocena wpływu kryzysu na kondycję i rozwój przedsiębiorstw sektora MŚP	78
10.1.	Sposoby przełamywania barier w prowadzeniu biznesu	81
11.	GŁÓWNE CELE STRATEGICZNE WIELKOPOLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW SEKTORA MŚP	83
11.1.	Główne cele strategiczne przedsiębiorstw sektora MŚP z terenu Wielkopolski	83
11.2.	Perspektywy czasowe realizacji celów strategicznych w przedsiębiorstwach sektora MŚP z terenu Wielkopolski	86
11.3.	Główne bariery realizacji celów strategicznych wg przedsiębiorców sektora MŚP z terenu Wielkopolski	87
11.4.	Szara strefa jako czynnikiem wpływającym na kondycję firm sektora MŚP w Wielkopolsce	90

12.	ZATRUDNIENIE W SEKTORZE MŚP W WIELKOPOLSCE	92
12.1.	Wielkość zatrudnienia w sektorze MŚP w Wielkopolsce	92
12.2.	Struktura zatrudnienia w sektorze MŚP w Wielkopolsce	95
12.3.	Wynagrodzenia w sektorze MŚP w Wielkopolsce	106
12.4.	Procesy rekrutacji pracowników firmach sektora MŚP w Wielkopolsce	112
12.5.	Procesy budowy kapitału intelektualnego w firmach sektora MŚP w Wielkopolsce	115
12.6.	Najbardziej cenione kompetencje i umiejętności obecnie brakujących pracowników i kompetencje pracowników przyszłości dających szansę na skuteczną walkę konkurencyjną przedsiębiorstwom sektora MŚP w Wielkopolsce	119
13.	PODMIOTY MŚP A INSTYTUCJE WSPARCIA BIZNESU W WIELKOPOLSCE	123
13.1.	Znajomość instytucji wsparcia biznesu wśród przedstawicieli sektora MŚP w Wielkopolsce	123
13.2.	Korzystanie z instytucji wsparcia biznesu przez podmioty sektora MŚP w Wielkopolsce	124
13.3.	Znajomość działań instytucji samorządu lokalnego na rzecz wsparcia biznesu	128
13.4.	Oczekiwany zakres wsparcia zewnętrzne ze strony instytucji wsparcia biznesu przedsiębiorczości dla przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce	129
13.5.	Współpraca pracodawców sektora MŚP w Wielkopolsce z placówkami edukacyjnymi	130
14.	ANALIZA OTOCZENIA SPOŁECZNO – EKONOMICZNEGO SEKTORA MŚP W WIELKOPOLSCE	133
14.1.	Analiza makrootoczenia	133
14.2.	Przyrodniczo - technologiczne uwarunkowania regionu	140
14.3.	Demograficzne uwarunkowania regionu	141
14.4.	Potencjał intelektualny Wielkopolski	143
14.5.	Innowacyjność przedsiębiorstw	152
14.6.	Działalność badawczo-rozwojowa	152
14.7.	Instytucje otoczenia biznesu	152
15.	SEKTOR MŚP W WIELKOPOLSCE - ANALIZA SWOT	153
16.	PROGNOZA ROZWOJU SEKTORA MŚP W WIELKOPOLSCE	159
16.1.	Wyniki badań koniunktury w skali ogólnokrajowej jako kontekst prognozy	159
16.2.	Perspektywy zmian w sektorze MŚP na świecie, w Polsce i w regionie oczami przedsiębiorców sektora MŚP	161
16.3.	Prognoza rozwoju sektora MŚP z zastosowaniem modelu tendencji rozwojowej	161
16.4.	Ocena zmian kondycji przedsiębiorstw sektora MŚP w ciągu minionych 5 lat jako punkt wyjścia prognozy	164
16.5.	Ocena perspektywy zmiany sytuacji przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce pod względem kluczowych wskaźników działalności w ciągu najbliższych 2 lat	166
16.6.	Wyniki eksperckiej prognozy zmian w sektorze MŚP w ciągu najbliższych 2 lat	167
16.7.	Działania nakierowane na poprawę konkurencyjności i wzrost potencjału rozwojowego przedsiębiorstw sektora MŚP z terenu Wielkopolski	169
17.	PROPOZYCJE REKOMENDACJI	171
18.	ANEKS	181
19.	BIBLIOGRAFIA	196
20.	SPIS TABEL	198
21.	SPIS WYKRESOW	200
22.	SPIS MAP	202

1. WPROWADZENIE

W Wielkopolsce na koniec grudnia 2011r. zarejestrowanych było **19 231 podmiotów prowadzących działalność w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw (w skrócie MŚP)**, co stanowiło **5% ogólnej liczby zarejestrowanych podmiotów w tym okresie**.

Na potrzeby projektu przyjęto następujący podział na sekcje (w oparciu o klasyfikację PKD 2007):

Sekcja A	rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo,
Sekcja B	górnictwo i wydobywanie,
Sekcja C	przetwórstwo przemysłowe,
Sekcja D	wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych,
Sekcja E	dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją,
Sekcja F	budownictwo,
Sekcja G	handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle,
Sekcja H	transport i gospodarka magazynowa,
Sekcja I	działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi,
Sekcja J	informacja i komunikacja,
Sekcja K	działalność finansowa i ubezpieczeniowa,
Sekcja L	działalność związana z obsługą rynku nieruchomości,
Sekcja M	działalność profesjonalna, naukowa i techniczna,
Sekcja N	działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca,
Sekcja O	administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne,
Sekcja P	edukacja,
Sekcja Q	opieka zdrowotna i pomoc społeczna,
Sekcja R	działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją,
Sekcja U	organizacje i zespoły eksterytorialne.

Celem głównym badania było dokonanie:

- analizy struktury sektora w Wielkopolsce ze wskazaniem jego potencjału rozwojowego, z uwzględnieniem roli, jaką sektor pełni w regionie (porównanie sektora w skali regionów i całego kraju),
- oceny aktualnej sytuacji ekonomicznej sektora małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim,
- charakterystyki zjawiska przedsiębiorczości w regionie,
- prognozy przyszłości rozwoju sektora MSP w województwie wielkopolskim.

Analizą objęte zostały:

- przedsiębiorstwa małe (zatrudniające od 10 do 49 pracowników),
- przedsiębiorstwa średnie (zatrudniające od 50 do 249 pracowników).

Ponadto dokonano charakterystyki zjawiska przedsiębiorczości (z uwzględnieniem struktury, sytuacji ekonomicznej, stanu rozwoju, znaczenia w regionie, perspektyw rozwoju i obszaru niezbędnego wsparcia) w oparciu o dane zastane (desk research) dla mikroprzedsiębiorstw (zatrudniających od 0 do 9 osób).

Cele szczegółowe projektu zostały określone w następujący sposób:

1. Charakterystyka struktury sektora MSP w województwie wielkopolskim.
2. Charakterystyka sytuacji ekonomicznej sektora MSP w województwie wielkopolskim.
3. Określenie stanu rozwoju sektora MSP w Wielkopolsce z uwzględnieniem jego znaczenia w regionie oraz mocnych i słabych stron (na tle kraju).
4. Określenie szans i barier rozwoju sektora w województwie wielkopolskim. Wyznaczenie czynników wspomagających oraz hamujących jego rozwój.
5. Określenie znaczenia sektora dla rynku pracy w województwie wielkopolskim. Charakterystyka zatrudnienia w sektorze.
6. Ocena oferty edukacyjnej dla sektora w regionie. Określenie zapotrzebowania na kwalifikacje i kompetencje oraz adekwatności oferty edukacyjnej do potrzeb sektora. Ocena działań edukacyjnych wspierających rozwój przedsiębiorczości w regionie.
7. Wskazanie perspektyw funkcjonowania sektora w regionie, z uwzględnieniem zagrożeń i szans rozwoju (prognoza).
8. Prognoza sytuacji ekonomicznej i rozwoju sektora na najbliższe 5 lat.
9. Wskazanie obszarów wymagających wsparcia dla stabilnego rozwoju sektora.
10. Wskazanie kierunków działań zmierzających do ograniczenia oddziaływania istniejących barier oraz zaproponowanie adekwatnych form i narzędzi wspierania branży w regionie, jakie powinny zostać wdrażane i/lub promowane przez:
 - organy rządowe i samorządowe
 - instytucje związane z edukacją i szkolnictwem
 - instytucje rynku pracy.

2. OPIS METODOLOGII BADANIA

W celu realizacji projektu posłużono się, w zależności od charakteru poszukiwanych informacji, dwoma typami źródeł: **zastanymi i wywołanymi**. W badaniu uwzględniono triangulację metodologiczną polegającą na wykorzystaniu kilku uzupełniających się wzajemnie i zróżnicowanych technik badawczych. Różnorodność technik gromadzenia informacji i ich analizy pozwoliły lepiej poznać i zrozumieć przedmiot badania oraz stworzyć możliwość dokonywania odniesień i porównań. W badaniu wykorzystane zostały zarówno dane wtórne, jak i dane pierwotne, pozyskane w wyniku badań terenowych.

W ramach projektu przeprowadzone zostały następujące badania i analizy:

Analiza desk research. Dane pozyskane w ramach desk research zostały wykorzystane do określenia: znaczenia firm z sektora MŚP w ogóle firm (w Wielkopolsce oraz w poszczególnych subregionach), struktury sektora, znaczenia sektora dla rynku pracy, kondycji finansowej sektora oraz poszczególnych sekcji. W oparciu o dane zastane przygotowana została część prognoz dotyczących sektora. W ramach tej metody wykorzystano dane statystyczne pochodzące z danych urzędowych (rejestrów), w tym demograficznych, danych spisowych, danych gromadzonych przez urzędy, resorty administracji publicznej, z dostępnych raportów i ekspertyz, roczników statystycznych.

Badanie metodą ilościową. Wywiady kwestionariuszowe wspierane komputerowo CATI (ang. Computer Assisted Telephone Interview), badanie zrealizowane metodą telefonicznych **wywiadów kwestionariuszowych wspieranych komputerowo CATI wśród właścicieli firm lub osób zarządzających** firmą kompetentnych do udzielenia informacji w zakresie wyznaczonym celami projektu.

Badanie metodą jakościową. Indywidualne wywiady pogłębione IDI (ang. Individual in-Depth Interviews), przeprowadzone z specjalistami z zakresu ekonomii MŚP (5 IDI) oraz przedsiębiorcami pracującymi w sektorze MŚP z minimum 5-letnim doświadczeniem w sektorze. Wywiady te dostarczyły opinii i ocen w zakresie stanu, struktury, sytuacji ekonomicznej, potencjału i perspektyw rozwojowych sektora MŚP oraz pozwoliły na określenie czynników wspomagających i hamujących jego rozwój (w tym szans i zagrożeń). Ponadto umożliwiły ocenę znaczenia sektora MŚP dla rynku pracy oraz aktualnego i planowanego zapotrzebowania na kompetencje i kwalifikacje.

2.1. Dobór próby do badania ilościowego.

Badanie zrealizowano na próbie liczącej 1068 podmiotów gospodarczych sektora MŚP w Wielkopolsce. Przyjęta wielkość próby została ustalona w oparciu o **zasady doboru reprezentatywnego** na poziomie błędu szacunku 3% i przy poziomie ufności 0,95.

Badanie zostało zrealizowane wśród właścicieli i osób zarządzających firmami z sektora MŚP w Wielkopolsce. Do badania zapraszano przedstawicieli firm kompetentnych do udzielenia informacji w zakresie wyznaczonym celami projektu (wybór osób był uzależniony od stopnia złożoności struktury zarządzania firmą – najczęściej byli to właściciele (38%) lub kadra zarządzająca (62%). Badania ilościowe zostały przeprowadzone na terenie całej Wielkopolski. Zostały nimi objęte wyłącznie przedsiębiorstwa z sektora MŚP działające (niezależnie od siedziby firmy/zarządu) na terenie Wielkopolski w podziale na przedstawione we wprowadzeniu do raportu sekcje, które zostały zgrupowane dla czytelności analizy w 5 grup: rolnictwo¹, przemysł², budownictwo³, handel i naprawy pojazdów samochodowych⁴ oraz usługi⁵.

¹ Grupa „rolnictwo” składa się z sekcji: A (rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo)

² Grupa „przemysł” składa się z sekcji: B (górnictwo i wydobywanie), C (przetwórstwo przemysłowe), D (wytworzenie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych), E (dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją)

³ Grupa „budownictwo” składa się z sekcji: F (budownictwo)

⁴ Grupa „handel” składa się z sekcji: G (handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle)

⁵ Grupa „usługi” składa się z sekcji: H (transport i gospodarka magazynowa), I (działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi), J (informacja i komunikacja), K (działalność finansowa i ubezpieczeniowa), L (działalność związana z obsługą rynku nieruchomości), M (działalność profesjonalna, naukowa i techniczna), N (działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca), O (administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne), P (edukacja), Q (opieka zdrowotna i pomoc społeczna), R (działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją), U (organizacje i zespoły eksterytorialne)

Ponadto w trakcie doboru próby zastosowano metodę warstwowo – proporcjonalnego doboru próby ze względu na rozkład terytorialny podmiotów sektora MŚP. Uwzględniono podział na subregiony z oddzielnie ujmowanymi stolicami subregionów - miastami na prawach powiatu. Podregiony to: kaliski, koniński, leszczyński, pilski, poznański. Miasta na prawach powiatu to: Kalisz, Konin, Leszno, Poznań. Po zakończeniu badania próbę poddano procedurom ważenia, tak aby przeprowadzone analizy odzwierciedlały zachowania badanej populacji i aby wyniki były w pełni reprezentatywne dla populacji przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce.

Tabela nr 1: Struktura zrealizowanej próby badawczej do badania ilościowego po dokonaniu procedury ważenia

		OGÓŁEM	Liczba zatrudnionych		Sektor				
			10 – 49	50 – 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	usługi
Liczba zatrudnionych	OGÓŁEM	1068	909	159	48	329	128	240	323
		100,0%	85,1%	14,9%	4,5%	30,8%	12,0%	22,5%	30,2%
	10 – 49	85,1%	100,0%	0,0%	85,4%	80,2%	85,9%	87,5%	87,9%
	50 – 249	14,9%	0,0%	100,0%	14,6%	19,8%	14,1%	12,5%	12,1%
Podregiony	m. Poznań	26,7%	27,1%	24,5%	0,0%	28,6%	35,9%	25,0%	26,3%
	poznański - powiaty	20,5%	20,5%	20,8%	8,3%	12,8%	18,0%	25,0%	27,9%
	m. Konin	2,0%	1,9%	2,5%	2,1%	1,2%	2,3%	2,9%	1,9%
	koniński – powiaty	9,9%	10,0%	9,4%	6,3%	10,9%	4,7%	10,8%	10,8%
	m. Kalisz	3,0%	2,9%	3,8%	2,1%	3,0%	3,1%	3,8%	2,5%
	kaliski – powiaty	11,7%	11,6%	12,6%	22,9%	15,5%	10,2%	11,3%	7,1%
	pilski - powiaty	8,9%	9,0%	8,2%	22,9%	10,6%	7,1%	5,5%	8,3%
	m. Leszno	2,8%	2,8%	3,1%	2,1%	1,8%	2,3%	2,1%	4,6%
	leszczyński - powiaty	14,5%	14,4%	15,1%	33,3%	15,5%	16,4%	13,8%	10,5%

W trakcie doboru próby zastosowano metodę warstwowo – proporcjonalnego doboru próby w oparciu o następujące kryteria warstwowania:

- **podregiony z oddzielnie ujmowanymi miastami na prawach powiatu.** Podregiony to: kaliski, koniński, leszczyński, pilski, poznański. Miasta na prawach powiatu: Kalisz, Konin, Leszno, Poznań. **Liczba badanych podmiotów jest proporcjonalna do ich liczby w każdej z w/w warstw,**
- **podział funkcjonujących na danym obszarze podmiotów sektora MŚP na sekcje przy zachowaniu zasady proporcjonalności udziału wg ustalonej stratyfikacji branż.**

Badania właściwe zostały poprzedzone badaniem pilotażowym na próbie 30 respondentów, którego wyniki posłużyły do weryfikacji narzędzi badawczych.

2.2. Dobór próby do badania jakościowego

Próba do badania jakościowego liczyła 15 ekspertów, w tym zrealizowano:

- **5 wywiadów pogłębionych ze specjalistami z zakresu ekonomii** (na potrzeby badania przyjęto, że specjaliści z zakresu ekonomii MŚP posiadają wykształcenie wyższe ekonomiczne ze specjalizacją z zakresu tematyki prowadzonych badań oraz są autorami nie mniej niż 2 publikacji z zakresu stanu, struktury lub funkcjonowania sektora MŚP oraz byli uczestnikami co najmniej 2 projektów badawczych w ciągu ostatnich 5 lat dotyczących sektora MŚP),
- **10 wywiadów pogłębionych z przedsiębiorcami pracującymi w sektorze MŚP nie mniej niż 5 lat.** Wśród respondentów byli przedstawiciele przedsiębiorstw małych i średnich (z wyłączeniem mikroprzedsiębiorstw). Badaniami objęto przedstawicieli następujących sektorów MŚP: handel, naprawa pojazdów, usługi, budownictwo, przemysł.

Dobór respondentów o tak zróżnicowanych doświadczeniach (w zakresie naukowej analizy sektora MŚP oraz biznesowej w nim praktyki) oraz doświadczeniu w działaniu w różnych sekcjach sektora, pozwolił na pogłębienie wiedzy zebranej w pozostałych częściach omawianego projektu.

2.3. Wykorzystane metody analizy i prognozowania

W trakcie realizacji projektu zostały zastosowane następujące **metody analizy**:

- a. **analiza SWOT**, która jest jedną z podstawowych metod analizy strategicznej. Nazwa metody jest akronimem angielskich słów strengths (mocne strony), weaknesses (słabe strony), opportunities (szanse potencjalne lub zaistniałe w otoczeniu), threats (zagrożenia prawdopodobne lub istniejące w otoczeniu). Celem zastosowania metody SWOT było wyznaczenie mocnych i słabych stron sektora MŚP w Wielkopolsce oraz szans i zagrożeń zewnętrznych wpływających na jego kondycję i perspektywy rozwojowe. Wyniki analizy SWOT zastosowanej w trakcie badań jakościowych i ilościowych oraz warsztatów wewnętrznych zaprezentowano w rozdziale 15;
- b. **metoda analizy PESTER**, której celem było wyznaczenie czynników wspomagających i hamujących rozwój sektora MŚP. Wyniki analizy PESTER przeprowadzonej w oparciu o analizę literatury, wyniki przeprowadzonych badań oraz dyskusję w trakcie warsztatów wewnętrznych zaprezentowano w rozdziale 14;
- c. **analiza pięciu sił Portera**, która jest jedną z metod analizy i oceny strukturalnej sektora (natężenia sił konkurencyjnych w sektorze ekonomicznym lub segmencie rynkowym), opracowana i opisana przez Michaela Portera w 1979 roku. Analiza odnosi się do otoczenia konkurencyjnego przedsiębiorstwa i stosowana jest jako początkowy etap formułowania strategii konkurencji. Wyniki analizy 5 sił Portera przeprowadzonej w oparciu o analizę literatury, wyników przeprowadzonych badań jakościowych i ilościowych oraz dyskusję w trakcie warsztatów wewnętrznych zaprezentowano w podrozdziale 6.4.;
- d. **analiza kluczowych czynników sukcesu sektora (KCS)**, która polega na znalezieniu zasobów sektora/ branży/ podmiotu gospodarczego, które są decydujące, określają szanse na powodzenie. Wyniki analizy KCS przeprowadzonej w oparciu o analizę literatury, wyniki przeprowadzonych badań jakościowych i ilościowych oraz dyskusję w trakcie warsztatów wewnętrznych zaprezentowano w rozdziale 9.

Ponadto na potrzeby przygotowania prognoz wykorzystano następujące, wzajemnie uzupełniające się **metody prognozowania**:

- a. **metodę benchmarkingu** - pojęcie benchmarkingu pochodzi z języka angielskiego: benchmark, tzn. wyznaczony na widocznym z daleka miejscu, np. na wzgórzu, punkt orientacyjny wykorzystywany w pomiarach niwelacyjnych⁶. Słowo to oznacza więc punkt odniesienia, pozwalający się zorientować, w którym miejscu jesteśmy. „Działania benchmarkingowe implementowane na potrzeby rozwoju miast i regionów stanowią

⁶ „Monitor Rachunkowości i Finansów”, Henryk Mikulski, Agnieszka Mikulska, 06. 2006

przesłankę do podjęcia szerokiej analizy tematycznej w zakresie poszukiwań wzorców do naśladowania”⁷. Metodę zastosowano w rozdziale 16, wykorzystując metodę „światel drogowych”, która jest metodą benchmarkingu wewnętrznego, porównania między grupami wewnątrz sektora;

- b. **metodę analogii** - analogia oznacza podobieństwo przedmiotów pod względem pewnych cech lub związków, a wnioskowanie przez analogię polega na określeniu właściwości jednego zjawiska, procesu na podstawie jego podobieństwa do innego. Wnioskowanie przez analogię (w odróżnieniu od wnioskowania indukcyjnego i dedukcyjnego) nie ma siły dowodu, a jest raczej przyjmowaniem założeń i stawianiem hipotez niż metodą udowadniania głoszonych twierdzeń. Metodę analogii zastosowano m.in. w trakcie wewnętrznych warsztatów prognostycznych w trakcie walidacji prognoz przygotowanych wszystkimi zastosowanymi metodami i porównując z innymi dostępnymi prognozami dla sektora w skali ogólnopolskiej i regionalnej;
- c. **metodę ankietową - testu koniunktury**, czyli badania sondażowego, przeprowadzanego wśród przedsiębiorstw (ale także wśród konsumentów) w celu określenia bieżących i przyszłych tendencji w sektorze lub gospodarce. Badanie koniunktury gospodarczej było oparte na subiektywnych opiniach respondentów – przedsiębiorców. Respondent wystawia subiektywną ocenę o zmianach sytuacji gospodarczej na rynku. Metodę ankietową - testu koniunktury zastosowano w badaniach ilościowych, a wyniki analizy zostały omówione w podrozdziałach: 16.1. Wyniki testu koniunktury gospodarstw domowych i syntetyczne wskaźniki koniunktury gospodarczej; 16.2. Perspektywy zmian w sektorze MŚP na świecie, w Polsce i w regionie oczami przedsiębiorców sektora MŚP; 16.4. Ocena zmian kondycji przedsiębiorstw sektora MŚP w ciągu minionych 5 lat jako punkt wyjścia prognozy; 16.5. Ocena perspektywy zmiany sytuacji przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce pod względem kluczowych wskaźników działalności w ciągu najbliższych 2 lat;
- d. **metodę heurystyczną – bezpośrednich ocen ekspertów**: heurystyka oznacza umiejętność wykrywania nowych faktów i związków między faktami, dzięki którym dochodzi do poznania nowych prawd. Prognozowanie heurystyczne jest intuicyjne, opiera się na wyobraźni i zdrowym rozsądku. Przewidywanie w przyszłość nie jest ekstrapolacją wykrytych w przeszłości prawidłowości w przyszłość, ale prognozowaniem nowych wariantów rozwoju zjawisk i ukazywaniem wariantów najbardziej realnych. W ramach projektu wykorzystaliśmy metodę bezpośrednich ocen ekspertów, która została zrealizowana w ramach indywidualnych wywiadów pogłębionych z udziałem ekspertów. Wyniki analizy zebranych danych do prognozy metodą heurystyczną – bezpośrednich ocen ekspertów omówiono w rozdziale 16.6. Wyniki eksperckiej prognozy zmian w sektorze MŚP w ciągu najbliższych 2 lat;
- e. **model tendencji rozwojowej**. Dokładny opis tej metody znajduje się w rozdziale 16. Prognoza rozwoju sektora MŚP w Wielkopolsce.

Po przygotowaniu analizy wyżej wymienionych metod prognozowania zorganizowano warsztat wewnętrzny z udziałem zespołu badawczego, w trakcie którego poddano ocenie analizy SWOT i PESTER oraz analizę kluczowych czynników sukcesu. Ponadto w trakcie warsztatu dokonano eksperckiej walidacji prognozy, w tym z wykorzystaniem metody analogii oraz wypracowano rekomendacje.

⁷ „Zmiana warunkiem sukcesu. Przeobrażenia metody i praktyki”, Praca pod redakcją naukową Jana Skalika, Prace Naukowe nr 1092 Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 2005, Śnihur Janusz, „Benchmarking jako nowoczesne narzędzie promocji miast i regionów”.

3. CHARAKTERYSTYKA SEKTORA I JEGO BRANŻ W REGIONIE

3.1. Definicja sektora MŚP

Definicja małego i średniego przedsiębiorstwa (MŚP) weszła w życie 1 stycznia 2005r., na mocy rozporządzenia Komisji (WE) nr 70/2001 (Dz. Urz. UE L 10 z 13.01.2001, s. 33) zmienionego przez rozporządzenie 364/2004 (Dz. Urz. UE L 63 z 28.02.2004). W dniu 6 sierpnia 2008r. zostało wydane rozporządzenie Komisji (WE) nr 800/2008 uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu (Dz. Urz. UE L 214 z 9.08.2008, str. 3), które stosuje się w przypadku udzielania MŚP pomocy publicznej. Definicja MŚP ma zastosowanie do wszystkich polityk, programów i działań, jakie KE realizuje wobec małych i średnich przedsiębiorstw (MSP).

Zgodnie z art. 1 załącznika I do Rozporządzenia Komisji (WE) nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu (ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń blokowych) (Dz. Urz. UE L 214 z 9.08.2008, str. 3) wyodrębnia się następujące kategorie przedsiębiorstw:

średnie przedsiębiorstwo:

- zatrudnia mniej niż 250 pracowników oraz
- jego roczny obrót nie przekracza 50 milionów euro lub roczna suma bilansowa nie przekracza 43 milionów euro;

małe przedsiębiorstwo:

- zatrudnia mniej niż 50 pracowników oraz
- jego roczny obrót nie przekracza 10 milionów euro lub roczna suma bilansowa nie przekracza 10 milionów euro;

mikroprzedsiębiorstwo:

- zatrudnia mniej niż 10 pracowników oraz
- jego roczny obrót nie przekracza 2 milionów euro lub roczna suma bilansowa nie przekracza 2 milionów euro.

Definicje określone w rozporządzeniach Rady czy Komisji Europejskiej obowiązują wprost i są stosowane bezpośrednio na obszarze wszystkich państw członkowskich Unii Europejskiej, w związku z tym, niezależnie od regulacji krajowych (poza Konstytucją RP).

Definicja MŚP została także zawarta w ustawie z 2 lipca 2004r. o swobodzie działalności gospodarczej (ustawa SDG), która została wprowadzona dla potrzeb stosowania przepisów rozdziału 5 ustawy SDG o kontroli działalności gospodarczej przedsiębiorcy. Zawarte w ww. ustawie zapisy dotyczące kwalifikowania MŚP mają charakter kryteriów ilościowych i zgodnie z jej zapisami (art. 104 – 110):

- za małego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych zatrudniał średniorocznie mniej niż 50 pracowników oraz osiągnął roczny obrót ze sprzedaży nie przekraczający 10 mln euro lub sumy aktywów jego bilansu na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły 10 mln euro;
- za średniego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych zatrudniał średniorocznie mniej niż 250 pracowników oraz osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 50 mln euro lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 43 mln euro.

Określenie kategorii MSP w ustawie SDG opiera się na ww. progach zatrudnienia oraz wielkości realizowanego obrotu lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec roku. Ustalając takie kryteria w 2004 r., przy opracowywaniu ustawy SDG posłużono się definicjami MŚP ustalonymi dla celów udzielania pomocy publicznej w załączniku I do rozporządzenia nr 70/2001/WE z dnia 12 stycznia 2001 r. w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE w odniesieniu do pomocy państwa dla małych i średnich przedsiębiorstw (Dz. Urz. WE L 10 z 13.01.2001, z późn. zm.)

Definicje przyjęte w ustawie SDG mają charakter uproszczony w stosunku do określonych w tym rozporządzeniu i są dostosowane do możliwości prostego ustalenia przez organ sprawdzający przystępujący do kontroli, do jakiej kategorii dane przedsiębiorstwo należy zaklasyfikować, co pozwala na właściwe i zgodne z prawem ustalenie czasu trwania kontroli. Definicje MŚP w ustawie SDG nie mają zastosowania do celów udzielania pomocy publicznej, bowiem w tym zakresie wiążące jest rozporządzenie WE.

Warunki klasyfikacji przedsiębiorcy do właściwej kategorii są objęte koniunkcją. Zasadniczym kryterium wstępnym przy określaniu kategorii przedsiębiorstwa jest średnioroczne zatrudnienie, natomiast w przypadku pułapu dotyczącego rocznego obrotu lub całkowitego bilansu rocznego MŚP można wybrać jeden z nich.⁸

3.2. Analiza struktury sektora MŚP w Wielkopolsce

Na koniec 2011 roku na terenie województwa wielkopolskiego w rejestrze REGON zarejestrowanych było **376 029 mikro, małych i średnich przedsiębiorstw i stanowiło to ponad 99,5 % ogólnej liczby przedsiębiorstw** zarejestrowanych w Wielkopolsce.

Dynamika liczby przedsiębiorstw zatrudniających do 250 osób w Wielkopolsce w latach 2007 – 2011 kształtowała się na stabilnym poziomie. W analizowanym okresie liczba mikro, małych i średnich przedsiębiorstw wzrosła o 6,9%. W latach 2007 -2011 najwięcej przybyło mikroprzedsiębiorstw, ich liczba wzrosła o ponad 7%. Liczba przedsiębiorstw małych wzrosła o 4,6%, a średnich o 2,6%. Największy przyrost liczby przedsiębiorstw zatrudniających do 250 osób nastąpił pomiędzy 2009 a 2010 rokiem i wynosił prawie 4,5%.

Analizując strukturę mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Wielkopolsce należy zauważyć, że **odsetek mikroprzedsiębiorstw w ogóle przedsiębiorstw zatrudniających do 250 pracowników** waha się od 93,7% w subregionie leszczyńskim do 95,1% subregionie m. Poznań, a **dla całej Wielkopolski wynosi prawie 94,7%.**

Tabela nr 2: Liczba mikro, małych oraz średnie przedsiębiorstwa w Wielkopolsce w latach 2007 - 2011

Rok	Liczba pracowników			
	0 - 250	0 - 9	10 – 49	50 - 249
2007	351 790	332 563	16 228	2 999
2008	360 590	340 881	16 601	3 108
2009	358 881	338 810	16 961	3 110
2010	375 013	354 808	17 120	3 085
2011	376 029	355 976	16 974	3 079

Źródło: Opracowanie własne na podstawie rejestru REGON

⁸ <http://www.mg.gov.pl/Wspieranie+przedsiębiorczosci/Polityki+przedsiębiorczosci+i+innowacyjnosci/Definicja+MSP>

Na podstawie przeglądu dynamiki liczby przedsiębiorstw zatrudniających do 250 osób w Wielkopolsce w latach 2007 - 2011 można zauważyć liniową zależność ze zmianami PKB w tym samym okresie. Do oceny liniowej zależności, siły liniowego związku, zastosowano współczynnik korelacji Pearsona. Wartość współczynnika zawiera się między -1 a 1. Wartości zbliżone do 1 oznaczają silną dodatnią korelację, czyli wysoką współzależność zmiennych. Jeżeli współczynnik przyjmuje wartości zbliżone do -1 oznacza silną ujemną korelację, czyli wysoką niezależność. Wartość współczynnika równa 0 oznacza brak liniowej zależności pomiędzy zmiennymi. Na poziomie całej analizowanej grupy przedsiębiorstw wartość współczynnika korelacji Pearsona pomiędzy dynamiką liczby przedsiębiorstw zatrudniających do 250 osób w Wielkopolsce a zmianami PKB w Polsce wynosi 0,72. Dokonując dezagregacji na mikro, małe oraz średnie przedsiębiorstwa powyższa, jednoznaczna zależność zanika. Dla mikroprzedsiębiorstw pozostaje w mocy, wartość współczynnika korelacji wynosi 0,71. Dla małych oraz średnich przedsiębiorstw wartości współczynnika korelacji zmniejszają się. Dla małych przedsiębiorstw przyjmuje nawet wartości ujemne, co oznacza brak liniowej zależności pomiędzy dynamiką liczby przedsiębiorstw a zmianami PKB w Polsce. Jeżeli opóźnimy szereg PKB o jeden rok, czyli uznamy, że na dynamikę liczby przedsiębiorstw w roku 2008 wpływają zmiany PKB z roku 2007 wartości współczynnika korelacji ulegną zmianie. Wartość tak obliczonego współczynnika korelacji liniowej dla mikroprzedsiębiorstw jest ujemna, natomiast dla małych przedsiębiorstw wynosi prawie 0,53, a dla średnich prawie 0,86. Powyższa zależność sugeruje inne rodzaje powiązań z gospodarką w przypadku mikro oraz małych i średnich przedsiębiorstw. Reakcje mikroprzedsiębiorstw w Wielkopolsce, z jednej strony są bardziej „bieżące”, zdecydowanie szybciej dostosowują się do zmian koniunktury, z drugiej można przypuszczać, że nie posiadają dostatecznych zasobów, żeby przetrwać niekorzystne okresy. Reakcje przedsiębiorstw małych i średnich są bardziej „opóźnione”, przedsiębiorstwa zatrudniające od 10 do 250 pracowników w większym stopniu posiadają mechanizmy chroniące je przed zmianami cyklicznymi w gospodarce.

Tabela nr 3. Wartość współczynnika korelacji pomiędzy dynamiką liczby przedsiębiorstw w Wielkopolsce zatrudniających do 250 pracowników a dynamiką PKB w Polsce w latach 2007-2011

	Liczba zatrudnionych			
	0-249	0-9	10-49	50-249
$r_{\Delta LP/\Delta PKBt}$	0,73	0,72	-0,09	0,63
$r_{\Delta LP/\Delta PKBt+1}$	-0,48	-0,48	0,53	0,86

Źródło: Opracowanie własne

3.3. Analiza struktury sektora MŚP w subregionach i powiatach Wielkopolski

Liczba zarejestrowanych mikro, małych i średnich przedsiębiorstw była największa w Poznaniu i wynosiła na koniec 2011 r. 99 242 przedsiębiorstwa, co stanowiło prawie 26,4% liczby przedsiębiorstw zatrudniających do 250 pracowników w Wielkopolsce. Liczba firm zatrudniających do 250 pracowników w porównaniu do roku 2010 wzrosła o prawie 1,5 %, a do 2007r. o ponad 8,7 %. W stosunku do roku 2010 w subregionie najwięcej przybyło przedsiębiorstw zatrudniających do 10 osób – ponad 1,5%. O ponad 1,1% wzrosła liczba przedsiębiorstw zatrudniających pomiędzy 50 a 249 osób. W Poznaniu w 2011r. w stosunku do roku poprzedniego ubyło o ponad 2,5% małych przedsiębiorstw. Należy zaznaczyć, że był to największy procentowy ubytek liczby przedsiębiorstw spośród wszystkich subregionów Wielkopolski. W 2011r. w porównaniu do 2007r. w omawianym subregionie najwięcej przybyło mikroprzedsiębiorstw – o blisko 9%, liczba zarejestrowanych małych przedsiębiorstw zwiększyła się o ponad 5,1%, a średnich o 3,3%.

Na drugim miejscu w Wielkopolsce pod względem ilości przedsiębiorstw zatrudniających do 250 osób znalazł się subregion poznański, gdzie znajdowało się 73 458 mikro, małych i średnich przedsiębiorstw – ponad 19,5% ogółu dla Wielkopolski. W 2011r. liczba przedsiębiorstw

zatrudniających do 250 pracowników w porównaniu do 2010 r. wzrosła o ponad 1,9% %, a do 2007r. o ponad 14,2%. W stosunku do roku 2010 w subregionie najwięcej przybyło przedsiębiorstw zatrudniających do 10 pracowników – wzrost o ponad 2%. W pozostałych grupach zanotowano spadek ilości przedsiębiorstw. Liczba przedsiębiorstw małych zmniejszyła się o ponad 1,2% a średnich o ponad 2,3%. W 2011r. w porównaniu do 2007r. w subregionie poznańskim najbardziej wzrosła liczba mikroprzedsiębiorstw – o 14,5%. **Subregion poznański jest liderem wzrostu liczby mikroprzedsiębiorstw w latach 2007 - 2011 w Wielkopolsce.** Liczba małych przedsiębiorstw w ostatnich pięciu latach w subregionie poznańskim wzrosła o 9,7 %, a średnich o prawie 9,8%.

Rozmieszczenie terytorialne przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim nie jest równomierne. Należy podkreślić, że dwa wyżej omówione subregiony skupiają znaczną część przedsiębiorstw zatrudniających do 250 osób w Wielkopolsce. W 2011r. w przypadku mikroprzedsiębiorstw było to 46%, dla małych przedsiębiorstw ponad 48% a dla średnich ponad 42%. **Subregion poznański i miasto Poznań to jedyny obszar w Wielkopolsce, gdzie w 2011r. w porównaniu do roku poprzedniego nie nastąpił spadek liczby przedsiębiorstw zatrudniających do 250 osób.**

Kolejne miejsce w Wielkopolsce pod względem liczby zarejestrowanych przedsiębiorstw zatrudniających do 250 osób zajmuje **subregion kaliski, gdzie zarejestrowano 59 564 przedsiębiorstwa – ponad 15,8% ogółu dla Wielkopolski.** W 2011r. liczba przedsiębiorstw zatrudniających do 250 pracowników w porównaniu do roku 2010 spadła o ponad 1,2 %. W relacji do 2007r. nastąpił wzrost liczby mikro, małych oraz średnich przedsiębiorstw o prawie 6,6 %. W stosunku do roku 2010 w subregionie najwięcej przybyło małych przedsiębiorstw – wzrost o ponad 1,6%. Liczba średnich przedsiębiorstw pozostała na niemal nie zmienionym poziomie, a mikroprzedsiębiorstw ubyło o ponad 1,3%. W 2011r. w stosunku do 2007r. w omawianym subregionie najwięcej przybyło średnich przedsiębiorstw – wzrost o prawie 11,5%. Niemalże tyle samo przybyło przedsiębiorstw małych 11,2%. Najmniejszą dynamiką w ostatnich pięciu latach w subregionie kaliskim charakteryzowały się mikroprzedsiębiorstwa, ich liczba wzrosła o 6,3%.

W subregionie konińskim w 2011r. zarejestrowanych było 56 140 przedsiębiorstw - 14,9% ogółu przedsiębiorstw zatrudniających do 250 pracowników dla Wielkopolski. Liczba firm zatrudniających do 250 pracowników w porównaniu do roku 2010 spadła o mniej niż 0,5 %. Ta sama wartość w latach 2007 – 2011 wzrosła o 3,1 %. W stosunku do 2010r. w subregionie najwięcej przybyło średnich przedsiębiorstw – wzrost o prawie 1,2%. W dwóch pozostałych grupach zanotowano spadek liczby zarejestrowanych przedsiębiorstw. Liczebność zarówno mikro, jak i małych przedsiębiorstw w minionym roku w subregionie konińskim zmniejszyła się o ok. 0,5%. W porównaniu do 2007r. w subregionie najwięcej przybyło średnich przedsiębiorstw – wzrost o 17,5%. **Powyższa wartość to największy procentowy przyrost liczby średnich przedsiębiorstw w subregionie Wielkopolski w ostatnich pięciu latach.** Jest to również najwyższy w Wielkopolsce zanotowany na poziomie subregionu w latach 2007 – 2011 procentowy wzrost liczby przedsiębiorstw niezależnie od analizowanej, ze względu na wielkość zatrudnienia, grupy przedsiębiorstw. Liczba małych przedsiębiorstw w stosunku do 2007r. wzrosła o ponad 6,5%, a liczba mikroprzedsiębiorstw w tym samym czasie wzrosła o blisko 3%.

W subregionie leszczyńskim w 2011r. zarejestrowanych było 54 431 przedsiębiorstw - prawie 14,5% przedsiębiorstwa zatrudniające do 250 pracowników w Wielkopolsce. Liczba firm zatrudniających do 250 pracowników w porównaniu do roku 2010 spadła o prawie 0,5 %, a w relacji do 2007r wzrosła o blisko 2,1 %. W subregionie leszczyńskim w 2011r. w stosunku do 2010r. tylko liczba małych przedsiębiorstw pozostała na niemal niezmienionym poziomie. Zarówno ilość mikro, jak i średnich przedsiębiorstw zmniejszyła się, odpowiednio o mniej niż 0,5% i prawie 1,5%. W porównaniu do 2007r. w subregionie leszczyńskim wzrosła tylko liczba mikroprzedsiębiorstw – wzrost o ponad 2,5%. **W latach 2007 – 2011 ilość małych przedsiębiorstw w subregionie leszczyńskim, na tle innych subregionów Wielkopolski zmniejszyła się najbardziej – spadek o prawie 5%. W tym samym okresie liczba średnich przedsiębiorstw również spadła, ubytek wynosił prawie 11,2%.**

Najmniej przedsiębiorstw zatrudniających do 250 pracowników zarejestrowano w subregionie pilskim. Na koniec 2011r. było to 33 194 przedsiębiorstw, stanowiących 8,8% mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Wielkopolsce. Liczba firm zatrudniających do 250 pracowników w porównaniu do roku 2010 spadła o 1,7%, co było największą wartością odnotowaną na poziomie subregionu w Wielkopolsce. W latach 2007 - 2011 liczba mikro, małych oraz średnich przedsiębiorstw w subregionie pilskim wzrosła o nieco ponad 2%. W stosunku do roku 2010 w subregionie pilskim wzrosła jedynie liczba średnich przedsiębiorstw – o mniej niż 1%. Ubytek mikro i małych przedsiębiorstw był na podobnym poziomie i wynosił ponad 1,5%. W subregionie w latach 2007 – 2011 wzrosła jedynie liczba mikroprzedsiębiorstw – o prawie 2,5%. Małych przedsiębiorstw w tym okresie ubyło prawie 1%. **W latach 2007 – 2011 ilość małych przedsiębiorstw w subregionie pilskim, na tle innych subregionów Wielkopolski zmniejszyła się najbardziej – spadek o prawie 13,5%.**

Dokonując przeglądu przedsiębiorstw zatrudniających do 250 osób i zarejestrowanych w Wielkopolsce wyraźnie widać przewagę subregionów centralnych, tj. miasta Poznań i subregionu poznańskiego. Przewaga ta dotyczy zarówno ilości przedsiębiorstw jak i wyrażona jest w dynamice ich powstawania. Na drugim końcu stawki znajduje się subregion pilski, gdzie jednocześnie ilość mikro, małych oraz średnich przedsiębiorstw jest najmniejsza i dodatkowo notowane są wysokie ubytki w poszczególnych grupach.

Tabela nr 4. Liczba mikro, małych oraz średnie przedsiębiorstwa w subregionach Wielkopolski na koniec 2011r.

	Liczba zatrudnionych			
	0 – 249	0 -9	10 -49	50 -249
WIELKOPOLSKA	376 029	355 976	16 974	3 079
Subregion kaliski	59 564	56 298	2 750	516
Subregion koniński	56 140	53 379	2 331	430
Subregion leszczyński	54 431	51 007	2 860	564
Subregion pilski	33 194	31 280	1 650	264
Subregion poznański	73 458	69 607	3 267	584
Subregion m. Poznań	99 242	94 405	4 116	721

Źródło: Opracowanie własne na podstawie rejestru REGON

Struktura ilościowa przedsiębiorstw zatrudniających do 250 osób w Wielkopolsce na poziomie powiatów jest analogiczna do struktury w subregionach. Na mapach 1 - 3 zaprezentowano liczbę mikro, małych oraz średnich przedsiębiorstw w powiatach Wielkopolski. Kolorem niebieskim oznaczono powiaty, gdzie liczba przedsiębiorstw danej wielkości jest powyżej średniej obliczonej dla 33 wielkopolskich powiatów. Kolor żółty oznacza powiaty, gdzie liczba przedsiębiorstw danej wielkości jest poniżej średniej obliczonej dla 33 wielkopolskich powiatów. Pominięcie Poznania oraz powiatu poznańskiego jest zabiegiem celowym. Wymienione dwa powiaty skupiają blisko połowę przedsiębiorstw w analizowanych grupach i porównywanie ich z pozostałymi powiatami, tym bardziej włączanie ich do średniej wydaje się być niecelowe. Z punktu widzenia logiki badania należy potraktować je jako obserwacje odstające.

W przypadku mikroprzedsiębiorstw w 11 powiatach Wielkopolski liczba przedsiębiorstw jest wyższa od średniej obliczonej dla 33 powiatów wynoszącej 6578 przedsiębiorstw. Są to: powiat pilski, powiat szamotulski, powiat nowotomyski, powiat gnieźnieński, powiat wrzesiński, powiat koniński, Konin, powiat kościański, powiat ostrowski Leszno oraz Kalisz. W pozostałych 22 powiatach liczba mikroprzedsiębiorstw była niższa od średniej.

Liczba mikro przedsiębiorstw w powiatach Wielkopolski na koniec 2011r.

mniejsza od średniej z 33 powiatów
 większa od średniej z 33 powiatów

W przypadku małych przedsiębiorstw w 14 powiatach Wielkopolski liczba przedsiębiorstw jest wyższa od średniej obliczonej dla 33 powiatów wynoszącej 328 przedsiębiorstw. Są to: powiat pilski, powiat szamotulski, powiat nowotomyski, powiat wolsztyński, powiat kościański, powiat gnieźnieński, powiat wrzesiński, powiat koniński, Konin, Leszno, powiat gostyński, powiat ostrowski, powiat kępiński oraz Kalisz. W pozostałych 19 powiatach liczba małych przedsiębiorstw była niższa od średniej.

Liczba małych przedsiębiorstw w powiatach Wielkopolski na koniec 2011r.

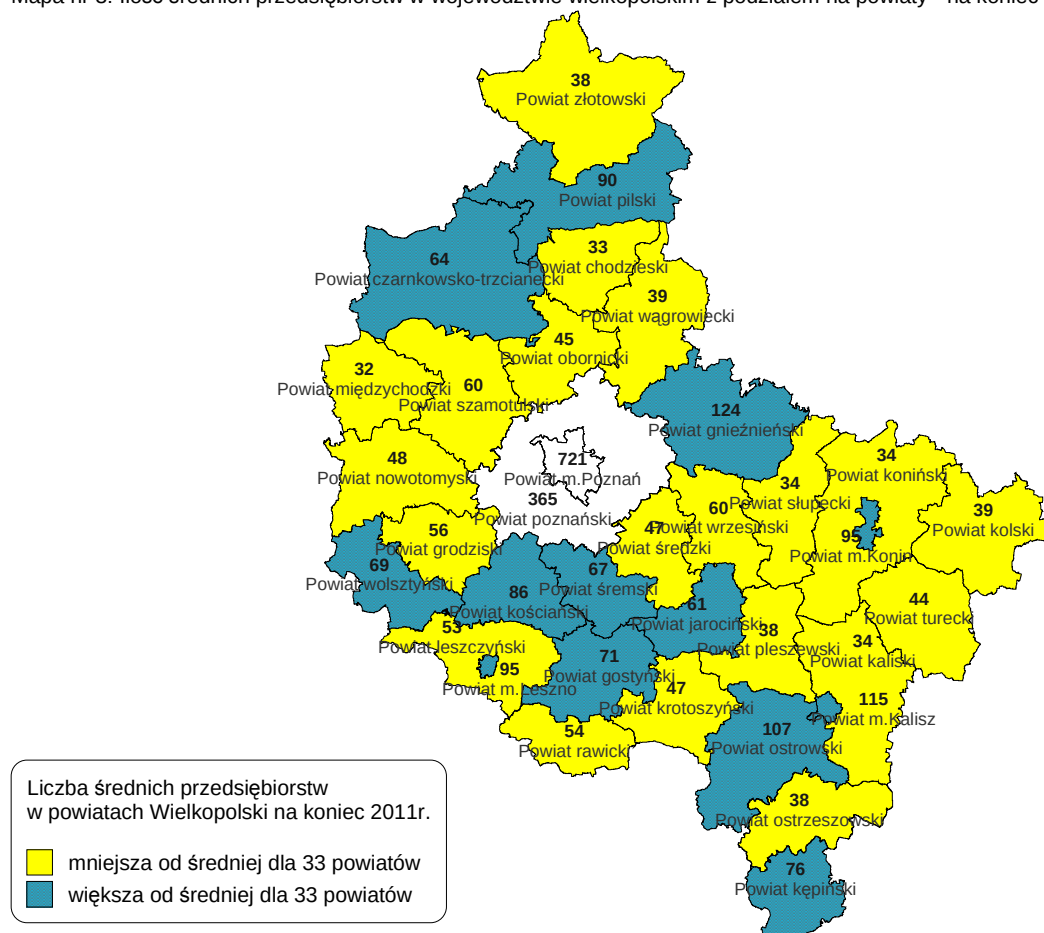
■ mniejsza od średniej dla 33 powiatów
■ większa od średniej dla 33 powiatów

Powiat	Liczba małych przedsiębiorstw
Powiat złotowski	280
Powiat piński	536
Powiat chodziński	238
Powiat wągrowiecki	276
Powiat obornicki	303
Powiat szamotulski	403
Powiat międzychodzki	174
Powiat nowotomyski	349
Powiat poznański	2030
Powiat grodzki	219
Powiat wolsztyński	336
Powiat kościański	362
Powiat śremski	276
Powiat jarociński	246
Powiat pleszewski	273
Powiat kaliszki	272
Powiat ostrowski	500
Powiat oleszowski	203
Powiat kępiński	344
Powiat kolski	230
Powiat koniński	357
Powiat gnieźnieński	614
Powiat słupski	351
Powiat wrzeszowski	255
Powiat średzki	255
Powiat górnicki	325
Powiat turecki	251
Powiat krotoszyński	322
Powiat rawicki	303
Powiat gostyński	397
Powiat gnieźnieński	415
Powiat jarociński	305
Powiat kościański	362
Powiat grodzki	219
Powiat nowotomyski	349
Powiat międzychodzki	174
Powiat szamotulski	403
Powiat obornicki	303
Powiat wągrowiecki	276
Powiat chodziński	238
Powiat piński	536
Powiat złotowski	280

15

W przypadku średnich przedsiębiorstw w 12 powiatach liczba przedsiębiorstw jest wyższa od średniej obliczonej dla 33 powiatów wynoszącej 60 przedsiębiorstw. Są to: powiat pilski, powiat czarnkowsko – trzcianecki, powiat wolsztyński, powiat śremski, powiat kościański, powiat gnieźnieński, Konin, Leszno, powiat gostyński, powiat jarociński, powiat ostrowski, powiat kępiński oraz Kalisz. W pozostałych 21 powiatach liczba średnich była niższa od średniej.

Mapa nr 3: Ilość średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim z podziałem na powiaty - na koniec 2011r.



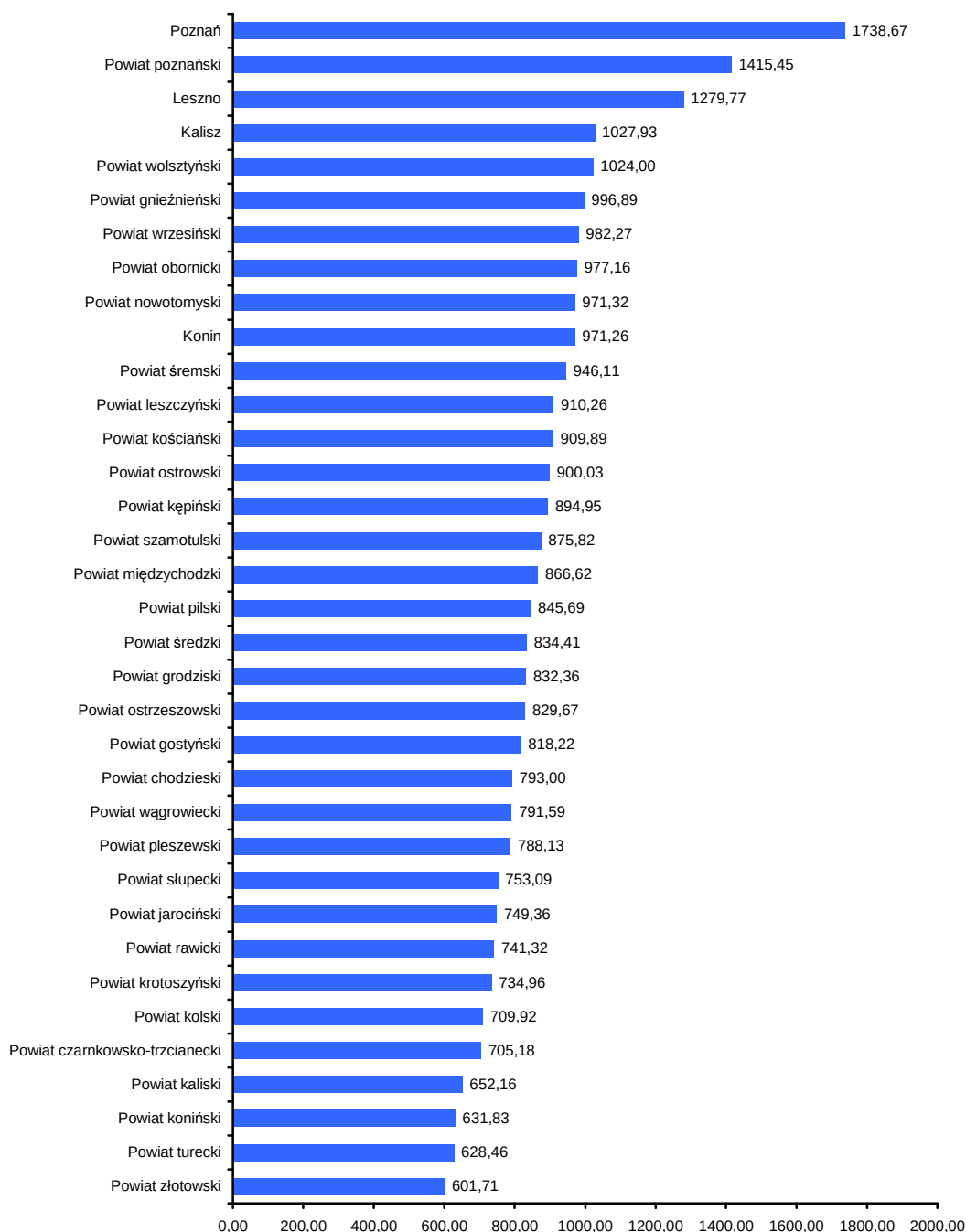
Źródło: Opracowanie własne na podstawie rejestru REGON

3.4. Średnia liczba przedsiębiorstw sektora MŚP na 10 tys. mieszkańców w Wielkopolsce

W 2011r. średnia liczba przedsiębiorstw zatrudniających do 250 osób na 10 tys. mieszkańców w Wielkopolsce wynosi ponad 1 100 przedsiębiorstw.

Dla mikroprzedsiębiorstw wartość ta na poziomie Wielkopolski wyniosła 1042,13 przedsiębiorstwa na 10 tys. mieszkańców. Dla subregionów najwyższą wartość odnotowana jest w Poznaniu (1 738,67 przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców), a najniższą w subregionie pilskim (759,58 przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców). Prowadząc analizę na poziomie powiatów można zauważyć, że najwięcej mikroprzedsiębiorstw w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców znajduje się w Poznaniu (1738,67 przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców), powiecie poznańskim (1415,45 przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców) oraz w Lesznie (1279,77 przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców). Najmniej mikroprzedsiębiorstw w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców znajduje się powiecie złotowskim (601,71 przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców), powiecie tureckim (628,46 przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców) oraz powiecie konińskim (631,83 przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców).

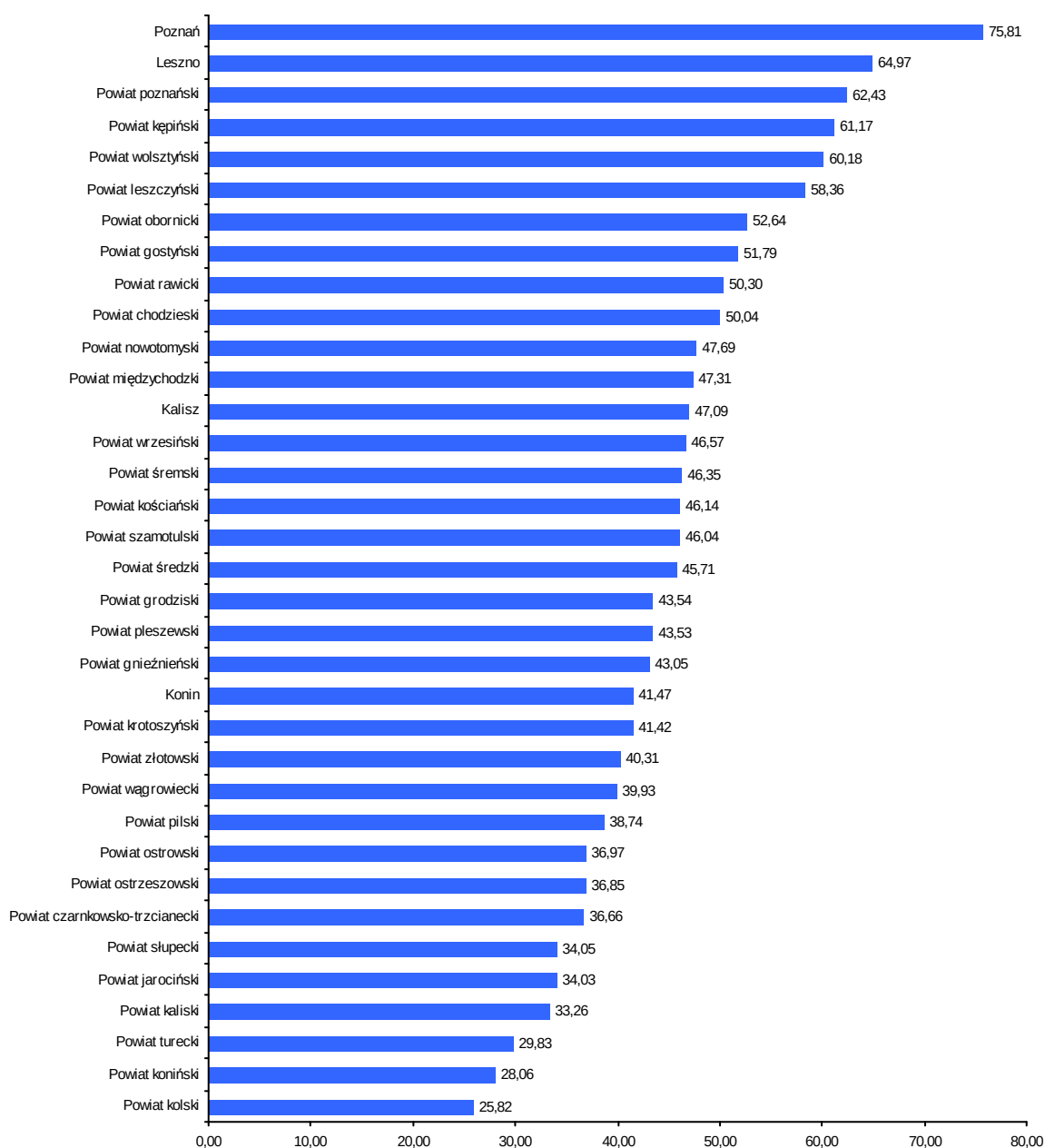
Wykres nr 1. Liczba mikroprzedsiębiorstw w powiatach Wielkopolski na 10 tys. mieszkańców



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS - Bank Danych Lokalnych i rejestru REGON

W Wielkopolsce średnia liczba małych przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców w 2011r. wynosiła 49,69. Analizując subregiony najwyższe wartości notowane są w Poznaniu (75,81 przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców), najniższe zaś w subregionie konińskim (35,52 przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców). Prowadząc analizę na poziomie powiatów można zauważyć, że najwięcej małych przedsiębiorstw w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców znajduje się w Poznaniu (75,81 przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców), Lesznie (64,97 przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców) oraz powiecie poznańskim (62,43 przedsiębiorstwa na 10 tys. mieszkańców). Małe przedsiębiorstwa w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców najrzadziej występują we wschodniej Wielkopolsce, w powiatach kolskim (25,82 przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców), konińskim (28,06 przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców) i tureckim (29,83 przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców).

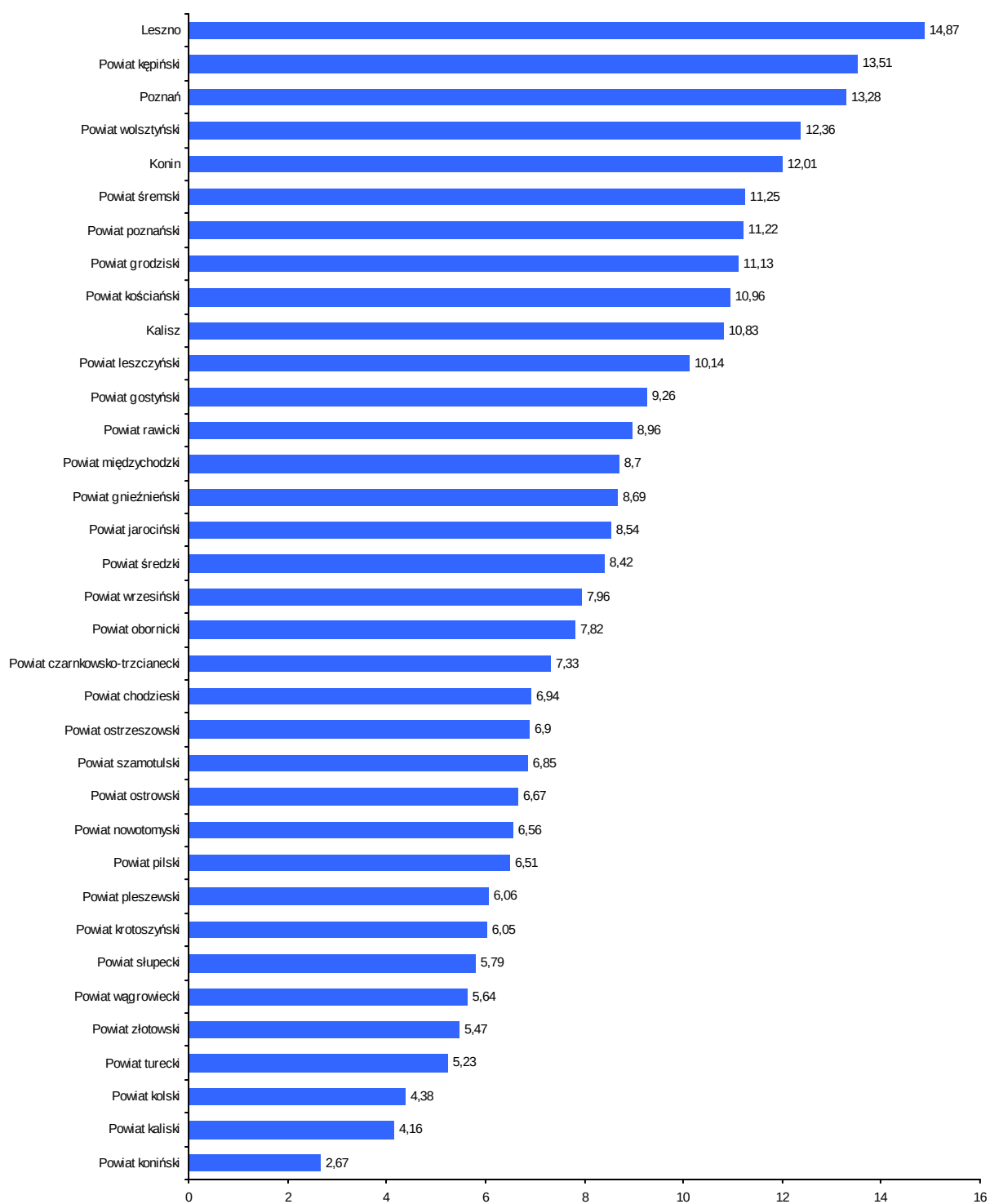
Wykres nr 2. Liczba małych przedsiębiorstw w powiatach Wielkopolski na 10 tys. mieszkańców



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS - Bank Danych Lokalnych i rejestru REGON

W przypadku średnich przedsiębiorstw średnia liczba podmiotów na 10 tys. mieszkańców na poziomie regionu wynosi 9,01. Na poziomie subregionu najwięcej średnich przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców znajduje się w Poznaniu (13,28 przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców). Najmniej średnich przedsiębiorstw w relacji na 10 tys. mieszkańców znajduje się w subregionie pilskim (6,41 przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców). Na poziomie powiatu najwięcej zarejestrowanych firm tego typu na 10 tys. mieszkańców znajduje się w Lesznie (14,87 przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców), powiecie kępińskim (13,51 przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców) oraz w Poznaniu (13,28 przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców). W przypadku średnich przedsiębiorstw w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców najmniejsze wartości notowane są w powiatach: konińskim (2,67 przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców), kaliskim (4,16 przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców) i kolskim (4,38 przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców).

Wykres nr 3: Liczba średnich przedsiębiorstw w powiatach Wielkopolski na 10 tys. mieszkańców



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS - Bank Danych Lokalnych i rejestru REGON

Szczegółowe dane dotyczące liczby przedsiębiorstw z podziałem na mikro, małe oraz średnie na 10 tys. mieszkańców w powiatach i subregionach Wielkopolski znajduje się w tabeli nr 5.

Tabela nr 5: Liczba przedsiębiorstw (ze względu na wielkość zatrudnienia) na 10 tys. mieszkańców w powiatach i subregionach Wielkopolski

	Liczba mieszkańców 31 XII 2010	Liczba przedsiębiorstw (ze względu na wielkość zatrudnienia) na 10000 mieszkańców			
		0-250	0-9	10-49	50-249
WIELKOPOLSKIE	3415841,00	1100,84	1042,13	49,69	9,01
Subregion kaliski	671583,00	886,92	838,29	40,95	7,68
Powiat jarociński	71408,00	791,93	749,36	34,03	8,54
Powiat kaliski	81790,00	689,57	652,16	33,26	4,16
Powiat kępiński	56238,00	969,63	894,95	61,17	13,51
Powiat krotoszyński	77746,00	782,42	734,96	41,42	6,05
Powiat ostrowski	160405,00	943,67	900,03	36,97	6,67
Powiat ostrzeszowski	55094,00	873,42	829,67	36,85	6,90
Powiat pleszewski	62718,00	837,72	788,13	43,53	6,06
Kalisz	106184,00	1085,85	1027,93	47,09	10,83
Subregion koniński	656291,00	855,41	813,34	35,52	6,55
Powiat gnieźnieński	142634,00	1048,63	996,89	43,05	8,69
Powiat kołski	89094,00	740,12	709,92	25,82	4,38
Powiat koniński	127217,00	662,57	631,83	28,06	2,67
Powiat słupecki	58745,00	792,92	753,09	34,05	5,79
Powiat turecki	84142,00	663,52	628,46	29,83	5,23
Powiat wrzesiński	75366,00	1036,81	982,27	46,57	7,96
Konin	79093,00	1024,74	971,26	41,47	12,01
Subregion leszczyński	547576,00	994,04	931,51	52,23	10,30
Powiat gostyński	76654,00	879,28	818,22	51,79	9,26
Powiat grodziski	50303,00	887,02	832,36	43,54	11,13
Powiat kościański	78460,00	966,99	909,89	46,14	10,96
Powiat leszczyński	52260,00	978,76	910,26	58,36	10,14
Powiat międzychodzki	36775,00	922,64	866,62	47,31	8,70
Powiat nowotomyski	73179,00	1025,57	971,32	47,69	6,56
Powiat rawicki	60244,00	800,58	741,32	50,30	8,96
Powiat wolsztyński	55830,00	1096,54	1024,00	60,18	12,36
Leszno	63871,00	1359,62	1279,77	64,97	14,87
Subregion pilski	411808,00	806,06	759,58	40,07	6,41
Powiat chodzieski	47566,00	849,98	793,00	50,04	6,94
Powiat czarnkowsko-trzcianecki	87297,00	749,17	705,18	36,66	7,33
Powiat pilski	138349,00	890,94	845,69	38,74	6,51
Powiat wągrowiecki	69127,00	837,15	791,59	39,93	5,64
Powiat złotowski	69469,00	647,48	601,71	40,31	5,47
Subregion poznański	585611,00	1254,38	1188,62	55,79	9,97
Powiat obornicki	57565,00	1037,61	977,16	52,64	7,82
Powiat poznański	325168,00	1489,11	1415,45	62,43	11,22
Powiat szamotulski	87541,00	928,71	875,82	46,04	6,85
Powiat średzki	55788,00	888,54	834,41	45,71	8,42
Powiat śremski	59549,00	1003,71	946,11	46,35	11,25
Poznań	542972,00	1827,76	1738,67	75,81	13,28

Źródło: Opracowanie własne na podstawie rejestru REGON oraz GUS - Bank Danych Lokalnych

3.5. Nowo powstałe przedsiębiorstwa sektora MŚP w Wielkopolsce i bariery ich rozwoju

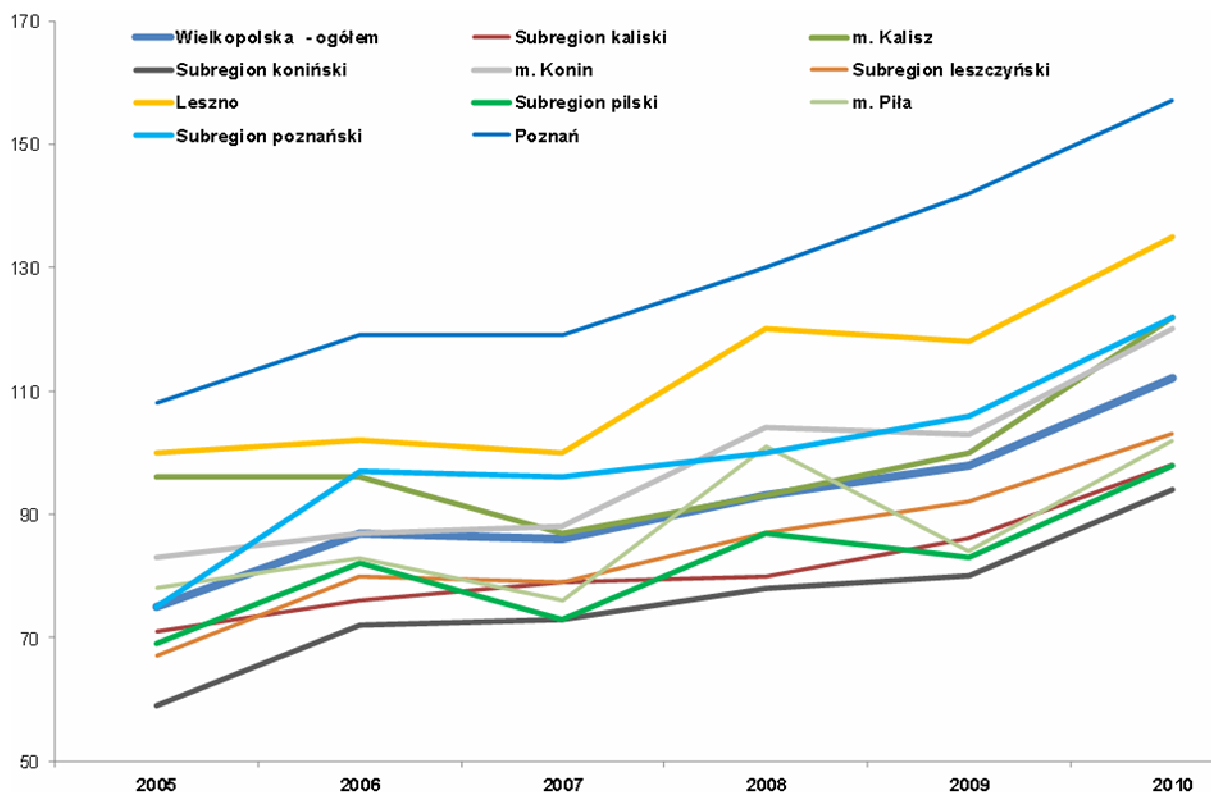
W 2010r. w Wielkopolsce zarejestrowano 44 911 mikroprzedsiębiorstw, 665 małych przedsiębiorstw oraz 39 średnich. W tym samym czasie wyrejestrowano 24 962 mikroprzedsiębiorstwa, 415 małych przedsiębiorstw oraz 51 średnich. W przypadku mikro i małych przedsiębiorstw liczba nowo zarejestrowanych podmiotów przewyższała odpowiednio o 80% i 60% liczbę podmiotów wyrejestrowanych. W przypadku średnich przedsiębiorstw ilość rejestracji była o 24% mniejsza od ilości podmiotów wyrejestrowanych.

Tabela nr 6: Rejestrowanie i wyrejestrowywanie przedsiębiorstw w Wielkopolsce w 2010r. ze względu na wielkość zatrudnienia

	Liczba pracowników		
	0-9	10-49	50-249
Liczba nowo zarejestrowanych przedsiębiorstw	44911	665	39
Liczba wyrejestrowanych przedsiębiorstw	24962	415	51
Relacja zarejestrowanych do wyrejestrowanych	1,80	1,60	0,76
Liczba rejestrowanych przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców	129,97	1,92	0,11
Liczba wyrejestrowań na 10 tys. mieszkańców	72,24	1,20	0,15

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PARP i GUS - Bank Danych Lokalnych

Wykres nr 4: Dynamika nowo zarejestrowanych podmiotów z rejestru REGON w latach 2005-2010 w Wielkopolsce



Źródło: Główny Urząd Statystyczny

Tabela nr 7: Dynamika nowo zarejestrowanych oraz wykreślonych podmiotów z rejestru REGON w latach 2005-2010 w Wielkopolsce

Jednostka terytorialna	Jednostki nowo zarejestrowane w rejestrze REGON na 10 tys. ludności						Jednostki wykreślone z rejestru REGON na 10 tys. ludności					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2005	2006	2007	2008	2009	2010
WIELKOPOLSKA	75	87	86	93	98	112	53	74	66	67	102	66
Subregion kaliski	71	76	79	80	86	98	64	66	70	61	81	56
Powiat jarociński	69	67	77	83	88	104	47	64	58	53	87	61
Powiat kaliski	54	55	58	63	65	76	47	43	42	44	47	39
Powiat kępiński	55	67	77	80	88	99	40	46	43	49	83	55
Powiat krotoszyński	57	75	82	72	84	81	46	46	76	63	91	49
Powiat ostrowski	78	82	79	82	92	97	79	77	79	63	91	56
Powiat ostrzeszowski	62	77	74	88	98	104	67	57	71	59	73	54
Powiat pleszewski	74	72	92	77	68	101	42	43	69	64	83	51
Kalisz	96	96	87	93	100	122	105	110	94	79	85	77
Subregion koniński	59	72	73	78	80	94	34	55	55	54	115	56
Powiat gnieźnieński	70	88	91	96	94	106	46	74	68	66	126	69
Powiat kołski	55	59	54	58	58	73	18	33	49	42	92	47
Powiat koniński	43	59	63	70	70	78	20	28	36	35	71	42
Powiat słupecki	57	70	67	69	83	92	18	44	50	47	195	58
Powiat turecki	50	61	62	63	71	80	37	42	39	43	86	46
Powiat wrzesiński	54	76	78	79	78	115	37	88	63	61	145	60
Konin	83	87	88	104	103	120	54	75	80	84	136	71
Subregion leszczyński	67	80	79	87	92	103	53	60	61	64	114	78
Powiat gostyński	63	67	69	82	92	110	34	49	56	57	94	64
Powiat grodziski	61	76	79	70	83	97	52	57	54	56	111	76
Powiat kościański	72	90	84	79	80	91	64	72	75	67	115	73
Powiat leszczyński	55	79	82	99	88	102	36	46	57	53	137	87
Powiat międzychodzki	63	89	78	97	99	100	62	64	61	95	114	67
Powiat nowotomyski	68	81	81	87	92	104	34	53	51	61	155	64
Powiat rawicki	53	65	64	66	79	93	55	48	54	52	71	81
Powiat wolsztyński	61	75	76	83	102	93	41	43	45	54	117	72
Leszno	100	102	100	120	118	135	104	103	87	91	109	120
Subregion pilski	69	82	73	87	83	98	61	69	68	81	95	57
Powiat chodzieski	81	89	90	89	90	117	71	85	84	99	97	67
Powiat czarnkowsko-trzcianecki	60	78	64	70	75	94	52	60	53	73	97	50
Powiat pilski	78	83	76	101	84	102	78	79	79	84	87	61
Powiat wągrowiecki	68	84	77	95	96	98	51	72	63	89	138	64
Powiat złotowski	56	80	64	70	72	82	45	44	61	63	65	43
Subregion poznański	75	97	96	100	106	122	55	65	68	64	110	62
Powiat obornicki	70	81	82	85	78	94	52	81	71	64	118	63
Powiat poznański	84	112	109	114	124	140	54	64	60	62	90	64
Powiat szamotulski	64	72	73	72	84	105	46	60	106	75	103	54
Powiat średzki	67	87	87	81	85	94	59	63	58	61	244	54
Powiat śremski	56	81	83	100	88	101	71	64	63	61	95	65
Poznań	108	119	119	130	142	157	56	129	78	87	98	86

Źródło: Główny Urząd Statystyczny - Bank Danych Lokalnych

Szczegółowa analiza danych dotyczących tworzenia nowych przedsiębiorstw w Wielkopolsce oraz ich likwidacji w minionych latach wskazuje, że:

- w latach 2005 – 2010 nieprzerwanie rośnie w skali Wielkopolski wskaźnik liczby firm zakładanych na 10 tys. mieszkańców. Tendencję tego typu odnotowujemy także we wszystkich subregionach i ich stolicach, choć w niektórych z nich podlega ona okresowym fluktuacjom,
- nowe przedsiębiorstwa częściej tworzone są w stolicach subregionów niż w powiatach wchodzących w skład subregionów,
- wyższy, niż średnio w Wielkopolsce, poziom tego wskaźnika odnotowujemy w mieście Poznaniu, w Lesznie, w Koninie, w subregionie poznańskim oraz okresowo w mieście Kaliszu,
- niższy, niż średnio w Wielkopolsce, poziom tego wskaźnika odnotowujemy w subregionach konińskim, pilskim, leszczyńskim i kaliskim oraz okresowo w mieście Piła.

Fakt, że liczba firm w Wielkopolsce rośnie nieprzerwanie od 2005r. może wskazywać na to, że w Wielkopolsce są niezłe warunki do tworzenia i prowadzenia przedsiębiorstw. **Jednak eksperci uczestniczący w badaniach jakościowych wskazali, że pomimo odnotowywanego wzrostu liczby przedsiębiorstw, istnieje wiele barier i utrudnień na jakie napotykały osoby chcące w Wielkopolsce założyć własną firmę.** Wśród nich wskazali na takie jak:

- nieznaną procedur,
- konieczność przeprowadzania procedury zakładania firmy w kilku różnych urzędach – nadal nie działa w rzeczywistości „idea jednego okienka”,
- trudności w pozyskaniu kapitału na rozpoczęcie działalności, w tym:
 - o brak kapitału własnego,
 - o brak doświadczenia i umiejętności w pozyskiwaniu kapitału (w tym z różnych źródeł / instytucji),
 - o trudności w tworzeniu dokumentacji na potrzeby instytucji finansujących tworzenie i rozwój firmy (banków , programów unijnych, funduszy gwarancyjnych, etc),
 - o brak czasu na tworzenie dokumentacji, wniosków potrzebnych w procesie pozyskiwania kapitału,
 - o koszty związane z obsługą pozyskiwania kapitału,
- brak informacji o rynku, wiedzy i umiejętności w zakresie badań rynku i środków na przeprowadzenie takich badań, w wielu wypadkach świadomości konieczności ich przeprowadzenia (co wielokrotnie pomagałoby uniknąć błędów i lepiej dostosować ofertę do potrzeb rynku). W tym obszarze zwracano uwagę na braki ogólnodostępnych analiz rynków branżowych w GUS, „z którego zasobów korzystanie jest zdaniem badanych mocno utrudnione i kiedy się szuka konkretnych informacji bywa czasami bardzo kosztowne”¹⁰,
- brak merytorycznego wsparcia dla przedsiębiorców rozpoczynających działalność w zakresie procedur i tworzenia dokumentacji – w taki sposób aby przedsiębiorca mógł się koncentrować na budowaniu biznesu w jego zasadniczej części,
- wysokie koszty doradztwa biznesowego (szczególnie z punktu widzenia nowo tworzonego przedsiębiorstwa),
- brak wytrwałości, który zniechęca część początkujących przedsiębiorców do kontynuacji procesu zakładania firmy, kiedy pojawiają się pierwsze trudności / bariery.

¹⁰ Ekspert sektora MŚP, przedsiębiorca budowlany, uczestnik badań metodą indywidualnych wywiadów pogłębionych (IDI)

3.6. Struktura przedsiębiorstw sektora MŚP ze względu na profil działalności

Struktura przedsiębiorstw w Wielkopolsce pod względem profilu działalności jest zróżnicowana wewnątrz.

W Wielkopolsce przedsiębiorstwa zatrudniające do 250 osób skupione są w trzech głównych sekcjach: sekcja C - przetwórstwo przemysłowe (10%), sekcja F – budownictwo (13%) oraz sekcja G - handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle (27,2%). Powyższe sekcje stanowią w Wielkopolsce 50,2% wszystkich mikro, małych oraz średnich przedsiębiorstw. Najliczniej reprezentowane są przedsiębiorstwa zajmujące się handlem. W przypadku handlu niezwykle istotną rolę odgrywają zwłaszcza przedsiębiorstwa zatrudniające poniżej 10 pracowników, stanowiące większość wielkopolskich przedsiębiorstw zajmujących się handlem¹¹. Udział przedsiębiorstw należących do pozostałych sekcji (zgodnie z PKD 2007) w zbiorowości wszystkich mikro, małych oraz średnich przedsiębiorstw w Wielkopolsce nie pozwala na określenie znaczących regularności.

Sytuacja kształtuje się podobnie na poziomie subregionów, tylko w Poznaniu w grupie trzech najliczniej występujących sekcji znajdują się: sekcja F - budownictwo, sekcja G - handel hurtowy i detaliczny oraz sekcja M - działalność profesjonalna, naukowa i techniczna. Sekcja C - przetwórstwo przemysłowe w Poznaniu plasuje się na czwartym miejscu.

Na poziomie powiatów tylko w 9 powiatach struktura różni się od obserwowanej na poziomie całego regionu. W powiatach: kaliskim, kościańskim, leszczyńskim oraz wolsztyńskim ważną rolę w strukturze odgrywa sekcja A - rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo. W tych powiatach procentowy udział sekcji C - przetwórstwo przemysłowe plasuje ją na czwartym miejscu. W Kaliszu, Koninie, Lesznie, powiecie pilskim oraz w Poznaniu do trzech najliczniej reprezentowanych sekcji oprócz sekcji F – budownictwo oraz G - handel hurtowy i detaliczny należy zaliczyć sekcję M - działalność profesjonalna, naukowa i techniczna. W wyżej wymienionych powiatach procentowy udział sekcji C - przetwórstwo przemysłowe plasuje ją na czwartym miejscu. Szczegółowe informacje na temat rozmieszczenia terytorialnego na poziomie podregionów, powiatów i miast na prawach powiatu z podziałem na 21 sekcji (zgodnie z PKD 2007) znajdują się w tabeli poniżej.

¹¹ Por. Perspektywy wielkopolskiego handlu – raport pełny z badania, Wielkopolskie Obserwatorium Rynku Pracy, Poznań 2012, s.59.

Tabela nr 8: Procentowy udział przedsiębiorstw zatrudniających do 250 pracowników w regionach (subregionach, powiatach oraz miastach na prawach powiatu) Wielkopolski (zgodnie z PKD 2007)

Jednostka terytorialna	Odsetek przedsiębiorstw w regionie zgodnie z PKD12 2007 w 2011r.																			
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S i T	U
WIELKOPOLSKIE	3,6%	0,1%	10,0%	0,1%	0,3%	13,0%	27,2%	6,1%	2,4%	2,4%	3,1%	3,7%	8,9%	2,6%	0,7%	3,0%	5,1%	1,6%	6,1%	0,0%
Subregion kaliski	5,0%	0,1%	11,5%	0,2%	0,3%	12,8%	29,1%	5,1%	2,2%	1,7%	2,8%	2,9%	7,1%	1,9%	1,2%	3,4%	4,8%	1,8%	6,3%	0,0%
Powiat jarociński	3,1%	0,1%	10,6%	0,1%	0,3%	15,7%	27,6%	4,8%	2,6%	1,6%	2,6%	3,1%	7,1%	2,1%	1,3%	3,1%	4,6%	1,7%	8,0%	0,0%
Powiat kaliski	12,4%	0,1%	10,8%	0,2%	0,3%	11,1%	28,6%	5,8%	1,8%	1,0%	2,6%	2,2%	5,0%	1,5%	2,7%	3,8%	3,4%	1,4%	5,3%	0,0%
Powiat kępiński	4,9%	0,1%	18,1%	0,1%	0,2%	12,8%	30,3%	3,9%	2,0%	0,9%	1,4%	1,8%	5,5%	1,5%	1,5%	3,1%	4,0%	1,7%	6,1%	0,0%
Powiat krotoszyński	5,9%	0,1%	11,3%	0,2%	0,4%	14,8%	27,5%	4,3%	2,2%	1,6%	2,4%	3,1%	6,3%	1,6%	1,4%	3,5%	5,1%	1,9%	6,5%	0,0%
Powiat ostrowski	4,7%	0,1%	10,6%	0,1%	0,3%	13,3%	30,1%	5,5%	2,2%	1,9%	2,9%	2,6%	7,1%	2,1%	0,9%	3,3%	4,6%	2,1%	5,7%	0,0%
Powiat ostrzeszowski	6,3%	0,2%	14,6%	0,3%	0,3%	18,1%	26,3%	4,2%	2,1%	1,3%	1,7%	1,4%	5,0%	1,5%	1,9%	3,0%	4,0%	1,7%	6,0%	0,0%
Powiat pleszewski	4,5%	0,1%	12,8%	0,5%	0,3%	12,0%	30,8%	4,2%	2,0%	1,3%	2,3%	2,7%	6,4%	1,6%	1,3%	4,3%	4,2%	1,7%	7,2%	0,0%
Kalisz	1,8%	0,0%	8,6%	0,1%	0,3%	8,6%	29,4%	6,3%	2,3%	2,5%	4,2%	4,5%	10,5%	2,3%	0,3%	3,6%	6,6%	1,7%	6,3%	0,0%
Subregion koniński	4,3%	0,1%	9,0%	0,1%	0,4%	14,6%	29,7%	6,1%	2,3%	1,5%	3,2%	3,3%	6,0%	2,3%	1,2%	3,0%	5,1%	1,6%	6,2%	0,0%
Powiat gnieźnieński	3,1%	0,1%	9,2%	0,1%	0,3%	15,3%	30,2%	6,9%	2,7%	1,4%	3,0%	3,6%	5,6%	2,8%	0,5%	2,4%	4,9%	1,9%	6,1%	0,0%
Powiat kolski	4,7%	0,1%	7,8%	0,1%	0,4%	12,6%	35,2%	6,7%	2,0%	1,3%	3,0%	2,8%	5,3%	1,5%	1,8%	3,5%	4,4%	1,4%	5,4%	0,0%
Powiat koniński	7,5%	0,2%	8,0%	0,2%	0,5%	17,1%	29,4%	5,9%	2,4%	0,9%	2,7%	2,0%	4,4%	2,0%	1,9%	3,3%	4,2%	1,5%	5,8%	0,0%
Powiat słupecki	6,6%	0,1%	9,1%	0,1%	0,6%	18,4%	24,8%	5,1%	2,3%	1,5%	3,2%	1,2%	5,3%	2,4%	2,0%	3,4%	6,2%	1,6%	6,2%	0,0%
Powiat turecki	6,6%	0,1%	9,4%	0,0%	0,5%	13,9%	28,8%	5,4%	1,9%	1,6%	3,3%	3,2%	5,1%	1,4%	2,1%	3,0%	5,6%	1,7%	6,4%	0,0%
Powiat wrzesiński	3,2%	0,1%	11,7%	0,1%	0,4%	14,3%	29,6%	5,6%	2,3%	1,7%	2,7%	4,6%	6,6%	1,8%	0,8%	2,6%	4,3%	1,5%	6,1%	0,0%
Konin	1,2%	0,1%	7,8%	0,2%	0,5%	10,8%	28,4%	5,9%	1,7%	2,2%	4,7%	4,5%	9,3%	3,2%	0,4%	3,6%	6,9%	1,7%	7,0%	0,0%

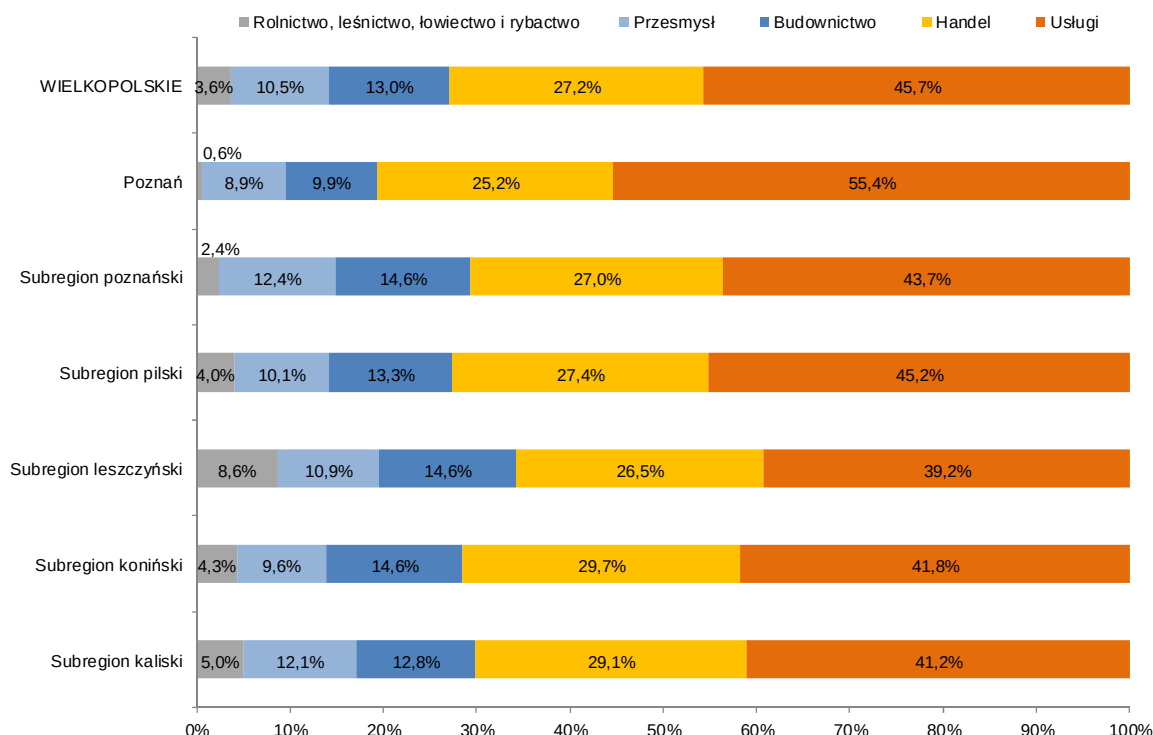
¹² Legenda do tabeli 4: A - ROLNICTWO, LEŚNICTWO, ŁOWIECTWO I RYBACTWO; B - GÓRNICTWO I WYDOBYWANIE; C - PRZETWÓRSTWO PRZEMYSŁOWE; D - WYTWARZANIE I ZAOPATRYWANIE W ENERGIĘ ELEKTRYCZNĄ, GAZ, PARĘ WODNĄ, GORĄCĄ WODĘ I POWIETRZE DO UKŁADÓW KLIMATYZACYJNYCH; E - DOSTAWA WODY; GOSPODAROWANIE ŚCIEKAMI I ODPADAMI ORAZ DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z REKULTYWACJĄ; F - BUDOWNICTWO; G - HANDEL HURTOWY I DETALICZNY; NAPRAWA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH, WŁĄCZAJĄC MOTOCYKLE; H - TRANSPORT I GOSPODARKA MAGAZYNOWA; I - DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z ZAKWATEROWANIEM I USŁUGAMI GASTRONOMICZNYMI; J - INFORMACJA I KOMUNIKACJA; K - DZIAŁALNOŚĆ FINANSOWA I UBEZPIECZENIOWA; L - DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OBSŁUGĄ RYNKU NIERUCHOMOŚCI; M - DZIAŁALNOŚĆ PROFESJONALNA, NAUKOWA I TECHNICZNA; N - DZIAŁALNOŚĆ W ZAKRESIE USŁUG ADMINISTROWANIA I DZIAŁALNOŚĆ WSPIERAJĄCA; O - ADMINISTRACJA PUBLICZNA I OBRONA NARODOWA; OBOWIĄZKOWE ZABEZPIECZENIA SPOŁECZNE; P - EDUKACJA; Q - OPIEKA ZDROWOTNA I POMOC SPOŁECZNA; R - DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z KULTURĄ, ROZRYWKĄ I REKREACJĄ; S - POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA; T - GOSPODARSTWA DOMOWE ZATRUDNIAJĄCE PRACOWNIKÓW; GOSPODARSTWA DOMOWE PRODUKUJĄCE WYROBY I ŚWIADCZĄCE USŁUGI NA WŁASNE POTRZEBY; U - ORGANIZACJE I ZESPOŁY EKSTERYTORIALNE

Subregion leszczyński	8,6%	0,1%	10,3%	0,1%	0,4%	14,6%	26,5%	5,4%	2,4%	1,4%	2,3%	3,5%	6,1%	1,9%	1,1%	3,0%	4,3%	1,9%	5,9%	0,0%
Powiat gostyński	6,5%	0,1%	13,2%	0,1%	0,2%	16,7%	26,3%	4,7%	1,7%	1,2%	2,3%	2,3%	5,8%	1,3%	1,7%	3,1%	4,6%	1,5%	6,6%	0,0%
Powiat grodziski	7,3%	0,1%	10,5%	0,1%	0,6%	16,3%	26,9%	7,2%	2,8%	1,2%	1,7%	2,8%	4,9%	2,1%	1,5%	3,0%	3,8%	1,6%	5,7%	0,0%
Powiat kościański	13,3%	0,1%	9,1%	0,1%	0,5%	14,3%	24,8%	5,3%	1,9%	1,2%	1,8%	4,2%	6,2%	1,8%	1,1%	2,7%	4,1%	1,9%	5,7%	0,0%
Powiat leszczyński	13,0%	0,2%	11,5%	0,0%	0,4%	16,2%	25,4%	5,5%	2,4%	0,9%	2,1%	1,5%	4,9%	1,4%	1,5%	3,1%	2,6%	2,3%	5,4%	0,0%
Powiat międzychodzki	4,8%	0,0%	9,6%	0,1%	0,5%	14,5%	27,2%	6,2%	2,8%	1,3%	2,0%	7,9%	4,5%	2,0%	1,4%	2,8%	4,1%	1,5%	6,6%	0,0%
Powiat nowotomyski	4,7%	0,1%	11,6%	0,2%	0,4%	15,3%	27,8%	6,3%	2,9%	1,3%	2,3%	4,5%	4,9%	2,2%	0,9%	3,0%	3,3%	2,0%	6,4%	0,0%
Powiat rawicki	7,0%	0,2%	9,6%	0,2%	0,5%	13,9%	28,3%	4,0%	2,6%	1,4%	2,6%	3,7%	6,4%	1,7%	1,7%	3,4%	4,5%	2,3%	5,9%	0,0%
Powiat wolsztyński	19,4%	0,1%	9,3%	0,0%	0,3%	13,7%	23,9%	5,3%	2,5%	1,1%	1,5%	1,9%	4,9%	1,5%	1,0%	3,1%	3,6%	1,8%	5,0%	0,0%
Leszno	2,4%	0,1%	8,3%	0,1%	0,1%	12,1%	28,2%	4,7%	2,7%	2,4%	3,9%	3,9%	9,7%	2,5%	0,3%	3,2%	7,0%	2,3%	6,2%	0,0%
Subregion pilski	4,0%	0,1%	9,5%	0,1%	0,4%	13,3%	27,4%	6,3%	2,6%	1,5%	3,2%	4,9%	6,4%	2,0%	1,0%	3,7%	5,7%	1,7%	6,2%	0,0%
Powiat chodzieski	3,9%	0,1%	12,2%	0,1%	0,8%	13,2%	28,1%	5,9%	2,6%	1,0%	2,5%	5,2%	6,2%	1,6%	1,0%	3,0%	5,9%	1,0%	5,8%	0,0%
Powiat czarnkowsko-trzcianecki	5,1%	0,1%	11,0%	0,1%	0,5%	14,0%	27,1%	6,0%	2,5%	1,2%	3,0%	5,3%	5,9%	1,8%	1,1%	3,6%	4,3%	1,6%	5,8%	0,0%
Powiat pilski	2,2%	0,1%	7,6%	0,2%	0,3%	11,0%	27,5%	7,4%	2,7%	2,0%	3,6%	5,5%	7,9%	2,2%	0,7%	4,0%	6,8%	1,9%	6,5%	0,0%
Powiat wągrowiecki	5,1%	0,0%	9,6%	0,1%	0,5%	17,5%	28,5%	5,2%	2,3%	1,3%	3,3%	2,7%	4,9%	2,0%	1,1%	3,3%	4,4%	1,8%	6,4%	0,0%
Powiat złotowski	5,7%	0,2%	9,7%	0,3%	0,4%	13,5%	25,8%	5,7%	2,6%	1,1%	3,0%	5,4%	5,2%	1,8%	1,4%	4,1%	6,5%	1,8%	6,0%	0,0%
Subregion poznański	2,4%	0,1%	11,8%	0,1%	0,4%	14,6%	27,0%	7,2%	2,3%	2,3%	2,8%	2,9%	8,8%	2,9%	0,5%	2,7%	4,3%	1,4%	5,6%	0,0%
Powiat obornicki	3,0%	0,1%	13,2%	0,1%	0,4%	21,5%	26,2%	6,1%	1,9%	1,2%	2,4%	3,3%	5,2%	1,9%	0,7%	3,1%	3,5%	1,2%	5,1%	0,0%
Powiat poznański	1,8%	0,1%	11,9%	0,1%	0,4%	13,4%	27,3%	7,3%	2,3%	2,7%	2,8%	2,6%	10,3%	3,1%	0,2%	2,5%	4,5%	1,2%	5,5%	0,0%
Powiat szamotulski	3,6%	0,1%	11,1%	0,0%	0,5%	14,8%	26,3%	8,3%	2,4%	1,7%	2,7%	3,8%	5,8%	2,7%	1,2%	3,1%	3,4%	2,1%	6,4%	0,0%
Powiat średzki	4,0%	0,3%	12,2%	0,2%	0,5%	15,3%	25,2%	5,4%	2,4%	1,8%	2,6%	3,5%	6,5%	2,6%	1,1%	3,8%	4,5%	1,8%	6,2%	0,0%
Powiat śremski	3,8%	0,1%	10,3%	0,1%	0,4%	16,7%	27,2%	6,6%	2,2%	1,6%	2,9%	3,4%	6,2%	2,5%	0,8%	2,9%	4,7%	1,7%	5,9%	0,0%
Poznań	0,6%	0,1%	8,3%	0,2%	0,3%	9,9%	25,2%	6,2%	2,5%	4,3%	3,7%	4,6%	13,9%	3,6%	0,1%	2,8%	6,0%	1,5%	6,2%	0,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie rejestru REGON oraz GUS - Bank Danych Lokalnych

Przyjmując jednak bardziej ogólny podział przedsiębiorstw sektora MŚP na 5 grup: rolnictwo¹³, przemysł¹⁴, budownictwo¹⁵, handel¹⁶ oraz usługi¹⁷ widzimy, że w całej Wielkopolsce oraz poszczególnych jej subregionach dominują przedsiębiorstwa usługowe (jest ich 171,8 tys.). Bardzo ważne miejsce w strukturze sektora MŚP w Wielkopolsce zajmują przedsiębiorstwa handlowe (jest ich 102,2 tys.), a w dalszej kolejności budownictwo (48,9 tys.) i przemysł (39,5 tys.). Pewne zdziwienie czytelnika może budzić relatywnie niski udział strukturze przedsiębiorstw z sekcji rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo (zaledwie 3,6% - 13,5 tys. podmiotów).

Wykres nr 5: Struktura sektora MŚP w Wielkopolsce pod względem liczby podmiotów w subregionach



Źródło: Opracowanie własne na podstawie rejestru REGON oraz GUS - Bank Danych Lokalnych

¹³ Grupa „rolnictwo” składa się z sekcji: A (rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo).

¹⁴ Grupa „przemysł” składa się z sekcji: B (górnictwo i wydobywanie), C (przetwórstwo przemysłowe), D (wytworzenie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych), E (dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją)

¹⁵ Grupa „budownictwo” składa się z sekcji: F (budownictwo).

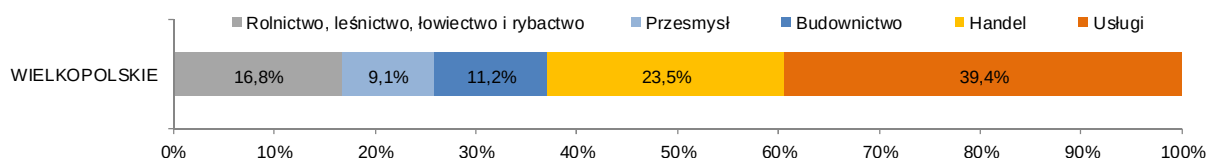
¹⁶ Grupa „handel” składa się z sekcji: G (handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle)

¹⁷ Grupa „usługi” składa się z sekcji: H (transport i gospodarka magazynowa), I (działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi), J (informacja i komunikacja), K (działalność finansowa i ubezpieczeniowa), L (działalność związana z obsługą rynku nieruchomości), M (działalność profesjonalna, naukowa i techniczna), N (działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca), O (administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne), P (edukacja), Q (opieka zdrowotna i pomoc społeczna), R (działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją), U (organizacje i zespoły eksterytorialne).

W przypadku przedsiębiorstw rolniczych należy mieć jednak świadomość, że zdecydowana większość gospodarstw rolnych nie jest ujęta w rejestrach REGON. Dane z powszechnego spisu rolnego 2010 wskazują, że w Wielkopolsce funkcjonuje 143 221 indywidualnych gospodarstw rolnych (w tym gospodarstwa rolne do 1 ha stanowią 21 498). Wg danych spisowych 59 719 gospodarstw to takie, w których ponad 50% dochodów ogółem stanowiły dochody z działalności rolniczej. Jeśli te gospodarstwa zakwalifikowano by do sektora MŚP, to:

- a. wzrosłaby ogólna liczba przedsiębiorstw sektora MŚP z 376 029 wykazywanych przez GUS na koniec 2011 do 435 748,
- b. wzrósłby znacząco udział przedsiębiorstw rolniczych w strukturze sektora MŚP z 3,6% do 16,8%.

Wykres nr 6: Struktura sektora MŚP w Wielkopolsce pod względem liczby podmiotów w subregionach z uwzględnieniem indywidualnych gospodarstw rolnych w których ponad 50% dochodów ogółem stanowiły dochody z działalności rolniczej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie rejestru REGON oraz GUS. Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2010 r
http://www.stat.gov.pl/gus/5840_1771_PLK_HTML.htm

3.7. Udział mikro i małych przedsiębiorstw w tworzeniu wartości produkcji sprzedanej przemysłu w Wielkopolsce

Produkcja sprzedana przemysłu zaliczana jest do podstawowych mierników działalności gospodarczej. Na podstawie procentowego udziału w produkcji przemysłowej poszczególnych grup przedsiębiorstw można określić ich znaczenia w gospodarce. Na poziomie całego kraju w 2010r. przedsiębiorstwa zatrudniające do 250 pracowników odpowiadały za 35,7% produkcji sprzedanej przemysłu. Im większy udział w produkcji sprzedanej przemysłu w danym regionie mają mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa tym mniejszy mają duże firmy. Świadczyć to może o niższej industrializacji regionu i strukturze przedsiębiorstw w regionie charakteryzującej się wysokim udziałem przedsiębiorstw zatrudniających od 0 do 249 pracowników. Biorąc pod uwagę udział mikro i małych oraz średnich przedsiębiorstw w produkcji sprzedanej przemysłu Wielkopolska, na tle pozostałych polskich regionów, plasuje się na poziomie powyżej średniej dla całego kraju.

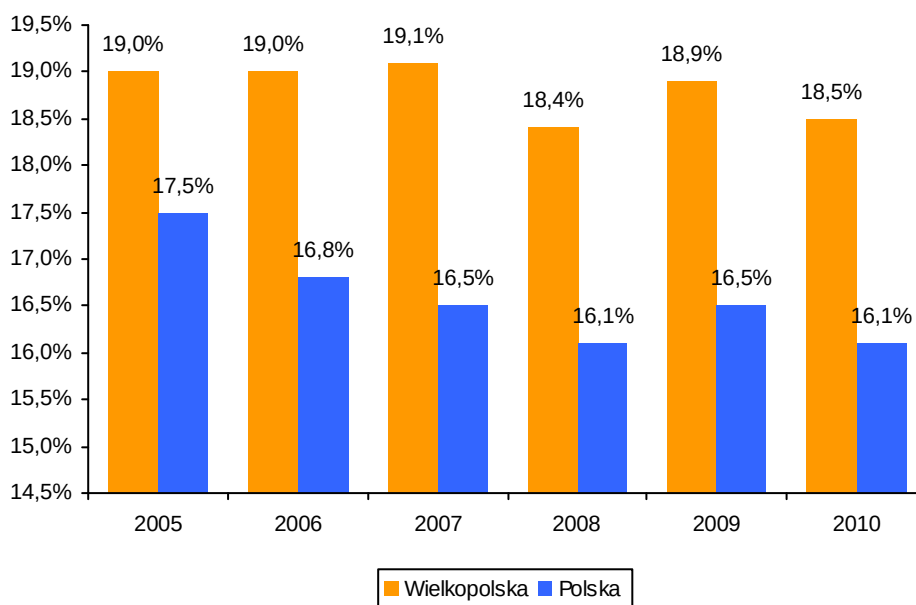
Tabela nr 9: Procentowy udział mikro i małych oraz średnich przedsiębiorstw w produkcji sprzedanej przemysłu w Polsce oraz w regionach NUTS 2 (województwach) w latach 2005 – 2010

Jednostka terytorialna	Procentowy udział przedsiębiorstw w produkcji sprzedanej przemysłu																	
	mikro i małe						Średnie						ogółem					
	05	06	07	08	09	10	05	06	07	08	09	10	05	06	07	08	09	10
POLSKA	17,5	16,8	16,5	16,1	16,5	16,1	21,7	21,3	21,2	20,4	20,2	19,6	39,2	38,0	37,7	36,5	36,7	35,7
łódzkie	27,2	27,2	26,1	25,4	24,1	21,6	28,6	26,8	27,1	25,5	26,8	24,2	55,8	54,0	53,2	50,9	50,8	45,7
mazowieckie	14,1	12,8	13,4	12,0	12,6	13,6	18,9	18,1	14,5	14,4	14,6	13,8	33,1	30,9	27,9	26,4	27,2	27,4
małopolskie	21,8	20,2	19,4	20,2	21,9	20,6	22,1	22,6	23,1	23,6	23,8	22,8	43,9	42,8	42,5	43,8	45,7	43,5
śląskie	11,6	11,3	10,8	11,1	12,1	12,0	16,2	17,2	17,9	17,2	16,2	16,1	27,8	28,4	28,7	28,3	28,3	28,0
lubelskie	21,2	21,9	18,2	19,4	21,0	18,8	24,9	26,3	39,4	24,3	24,5	22,4	46,2	48,2	57,6	43,7	45,4	41,3
podkarpackie	18,0	17,8	17,9	19,0	18,7	19,8	20,3	22,2	21,7	21,5	23,5	23,7	38,4	40,0	39,6	40,4	42,2	43,5
podlaskie	21,9	22,5	18,7	20,1	18,9	19,8	24,3	23,1	23,6	23,2	22,2	22,9	46,1	45,6	42,4	43,3	41,1	42,7
świętokrzyskie	19,0	17,5	17,2	17,9	19,9	19,4	25,8	25,9	23,2	22,2	22,4	24,7	44,9	43,3	40,5	40,1	42,3	44,1
lubuskie	20,3	21,3	20,5	18,4	16,0	14,5	28,1	26,3	28,0	28,5	24,8	23,8	48,4	47,6	48,5	46,9	40,8	38,4
WIELKOPOLSKIE	19,0	19,0	19,1	18,4	18,9	18,5	23,7	23,3	24,2	24,0	24,0	23,4	42,7	42,2	43,3	42,4	42,8	41,9
zachodniopomorskie	25,6	26,5	24,8	24,4	24,4	23,8	25,5	24,1	26,5	25,6	24,9	27,3	51,1	50,5	51,2	50,0	49,3	51,1
dolnośląskie	14,9	13,2	13,2	13,6	12,3	12,1	18,8	18,7	17,3	17,7	17,3	17,3	33,7	31,9	30,5	31,3	29,6	29,4
opolskie	16,3	16,2	16,6	14,9	15,9	19,4	27,9	28,2	27,3	25,6	24,6	28,3	44,2	44,4	43,8	40,4	40,5	47,8
kujawsko-pomorskie	19,4	19,3	18,7	18,9	17,8	17,2	29,8	30,2	29,6	27,7	28,7	26,8	49,1	49,6	48,3	46,6	46,5	44,0
pomorskie	21,2	19,1	19,1	19,4	20,4	17,8	20,3	17,2	19,1	19,8	20,8	17,6	41,4	36,3	38,2	39,3	41,1	35,5
warmińsko-mazurskie	24,5	24,6	25,0	20,8	22,6	20,4	34,0	32,9	29,6	28,5	24,6	26,1	58,4	57,5	54,6	49,3	47,1	46,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS - Bank Danych Lokalnych

Udział mikro i małych przedsiębiorstw w tworzeniu wartości produkcji sprzedanej przemysłu w Wielkopolsce w 2010 r. był mniejszy niż w 2005 r. Należy jednak uznać, że analizowana wielkość kształtuje się na relatywnie stabilnym poziomie. **Udział mikro i małych przedsiębiorstw w tworzeniu wartości produkcji sprzedanej przemysłu w Wielkopolsce jest większy niż w przypadku całego kraju.** W Wielkopolsce w latach 2005 – 2010 przedsiębiorstwa zatrudniające poniżej 50 pracowników odpowiadały za wytwarzanie od 18,4% do 19,1% wartości produkcji sprzedanej przemysłu. Dla całego kraju było to od 16,1% do 17,5%. Można stwierdzić, że wielkopolskie mikro i małe przedsiębiorstwa stanowią większy udział w gospodarce regionu niż mikro i małe przedsiębiorstwa w Polsce w gospodarce kraju. Mikro i małe przedsiębiorstwa zarejestrowane w Wielkopolsce podobnie zareagowały na spowolnienie w gospodarce w 2008 i 2009r. jak mikro i małe przedsiębiorstwa w Polsce.

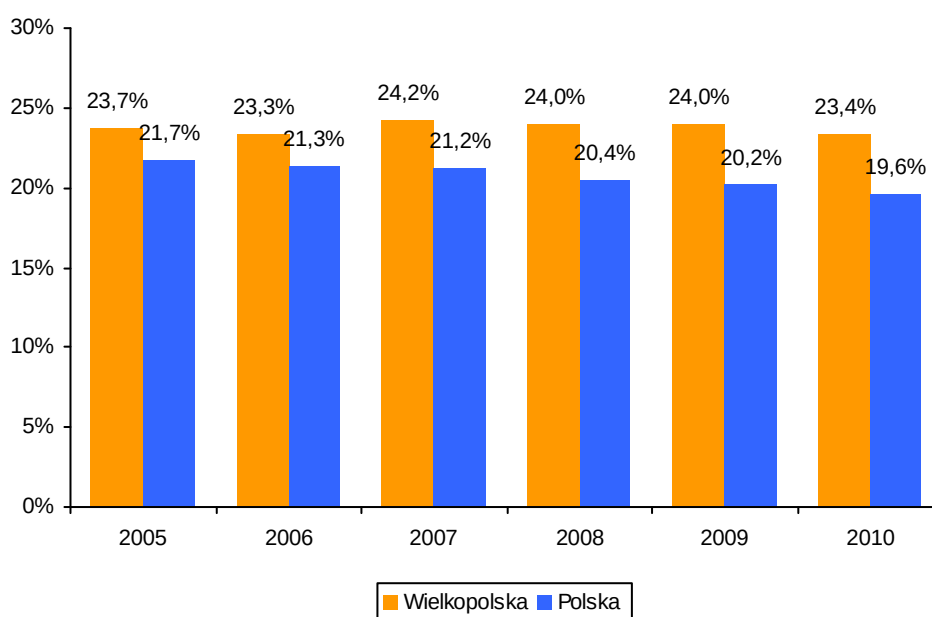
Wykres nr 7: Udział mikro i małych przedsiębiorstw w produkcji sprzedanej przemysłu w Polsce i Wielkopolsce w latach 2005 – 2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS - Bank Danych Lokalnych

Analogicznie, średnie przedsiębiorstwa działające w Wielkopolsce mają większy udział w tworzeniu wartości produkcji sprzedanej przemysłu niż ma to miejsce w Polsce. Udział średnich przedsiębiorstw w tworzeniu wartości produkcji sprzedanej przemysłu w Wielkopolsce w 2010r. był większy niż w 2005r. W analizowanym okresie udział średnich przedsiębiorstw w kreowaniu wartości produkcji sprzedanej przemysłu kształtuje się na relatywnie stabilnym poziomie i zawiera się w przedziale od 23,35 do 24,2% i jest wyższy od tej samej wartości obserwowanej na poziomie całego kraju.

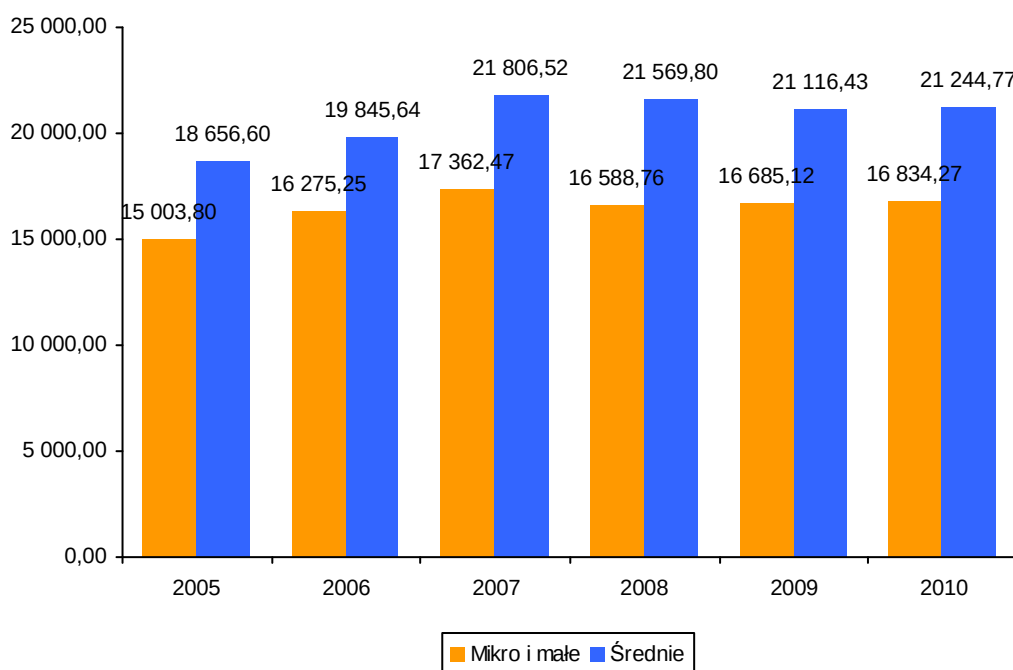
Wykres nr 8: Udział średnich przedsiębiorstw w produkcji sprzedanej przemysłu (PKD 2007) w Polsce i Wielkopolsce w latach 2005 -2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS - Bank Danych Lokalnych

Realna wartość produkcji sprzedanej przemysłu, zarówno mikro i małych, jak i średnich przedsiębiorstw w Wielkopolsce najwyższe wartości w analizowanym okresie notowała w 2007r. Zarówno mikro, małe, jak i średnie przedsiębiorstwa w 2010r. nie osiągnęły realnej wartości produkcji sprzedanej przemysłu na poziomie chociażby równym w 2007r. W przypadku mikro i małych przedsiębiorstw analizowana wielkość w 2010r. była mniejsza o blisko 3% od 2007r. Dla średnich przedsiębiorstw w Wielkopolsce realna wartość produkcji sprzedanej przemysłu w 2010r. była mniejsza o 2,6% od zanotowanej w 2007r.

Wykres nr 9: Realna (2005=100) wartość produkcji sprzedanej przemysłu mikro i małych oraz średnich przedsiębiorstw w Wielkopolsce w latach 2005 – 2010 (mln zł)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS - Bank Danych Lokalnych

4. ZASIĘG TERYTORIALNEGO DZIAŁANIA PRZEDSIĘBIORSTW SEKTORA MŚP MAJĄCYCH SIEDZIBĘ W WIELKOPOLSCE

Na podstawie uzyskanych informacji można stwierdzić, że **50% ogółu przychodów** w przedsiębiorstwach sektora MŚP **generowanych jest od klientów z rynku lokalnego**, a więc **na terenie gminy bądź powiatu**. Dotyczy to częściej niż średnio podmiotów zatrudniających 10-49 pracowników, z sektorów usługi, handel i rolnictwo, mających swoje siedziby w miastach Koninie, Kaliszu i Lesznie, o rocznych obrotach do 250 tys. zł, nie wprowadzających innowacji, o deklarowanym poziomie rocznej rentowności biznesu na poziomie do 5%.

Tabela nr 10: Odsetek przychodów generowanych od klientów na poszczególnych rynkach działania przedsiębiorstw sektora MSP z terenu Wielkopolski.

Pytanie. 5: A jaki procent przychodów jest generowany od Klientów z: ..., N=1068

ŚREDNI odsetek przychodów generowanych na poszczególnych rynkach	OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektory				
		10 – 49	50 – 249	rolnictwo	Przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	usługi
N=	1068	909	159	48	329	128	240	323
	100,0%	85,1%	14,9%	4,5%	30,8%	12,0%	22,5%	30,2%
rynek lokalny (gmina, powiat)	50,0	53,9	27,2	51,1	43,4	43,6	55,1	55,2
rynek regionalny - Wielkopolska	21,0	21,1	20,7	22,8	18,2	33,3	18,0	21,0
rynek krajowy - pozostałe regiony Polski	21,9	20,1	32,7	21,8	27,5	21,3	21,1	17,2
rynki zagraniczne	7,1	4,9	19,4	4,3	10,9	1,9	5,8	6,6

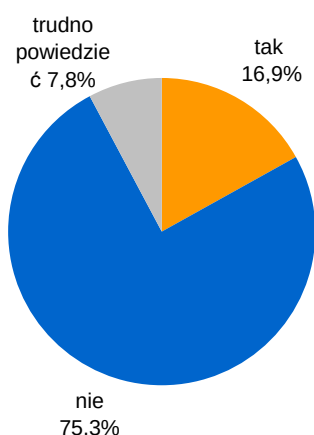
Z rynku regionalnego (Wielkopolski) pochodzi 21% przychodów sektora MŚP. Relatywnie wyższy deklarowany udział przychodów z rynku regionalnego odnotowujemy w firmach z sektora budowlanego, zlokalizowanych w Poznaniu, Koninie i powiatach subregionu leszczyńskiego, działających na rynku krajowym i rynkach zagranicznym o rentowności rocznej biznesu powyżej 6%.

Natomiast z rynku ogólnokrajowego pochodzi 21,9% przychodów sektora MŚP. Relatywnie wyższy deklarowany udział przychodów z rynku ogólnopolskiego (krajowego) odnotowujemy w firmach zatrudniających 50 - 249 pracowników, z sektora przemysłowego, zlokalizowanych w powiatach subregionów poznańskiego, kaliskiego, konińskiego i powiecie pilskim, działających na rynku krajowym i rynkach zagranicznym, z kapitałem zagranicznym, wprowadzających innowacje, o rocznych obrotach powyżej 1,0 mln zł i rentowności rocznej biznesu powyżej 10%.

Na rynkach zagranicznych osiągnęte jest 7,1% przychodów dla całego sektora MŚP w Wielkopolsce. Wyższy niż średnio udział przychodów z rynków zagranicznych deklarują firmy zatrudniające 50 - 249 pracowników, z sektora przemysłowego, zlokalizowanych w powiatach subregionów konińskiego, kaliskiego i pilskiego, działających na rynku krajowym i rynkach zagranicznym, o stażu rynkowym do 10 lat, z kapitałem zagranicznym, wprowadzające innowacje, o rocznych obrotach powyżej 1,0 mln zł i rentowności rocznej biznesu powyżej 10%.

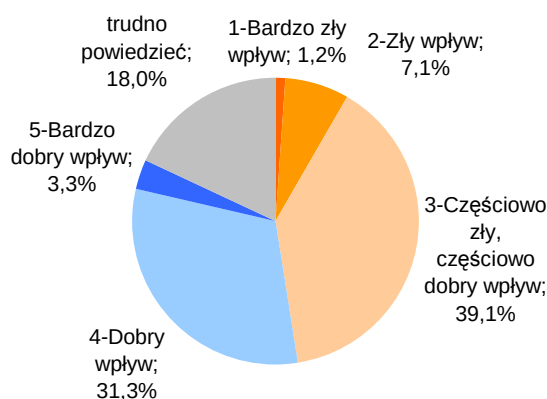
Dobrym sygnałem dla gospodarki Wielkopolski jest, że **16,9% firm planuje w ciągu najbliższych 5 lat rozszerzyć zakres swojego działania na rynki zagraniczne**. Częściej niż średnio w populacji, deklaracje takie składają firmy zatrudniające 50 - 249 pracowników, z sektora przemysłowego, zlokalizowane w Koninie, Kaliszu i powiatach subregionów leszczyńskiego, działające na rynku krajowym i już aktywne na rynkach zagranicznych, o stażu rynkowym do 5 lat, z kapitałem zagranicznym, wprowadzające innowacje, o rocznych obrotach powyżej 1,0 mln zł i rentowności rocznej biznesu powyżej 10%.

Wykres nr 10: Plany rozszerzenia działań firmy na rynki zagraniczne przez firmy sektora MŚP z terenu Wielkopolski.
Pytanie 2. Czy w ciągu najbliższych 5 lat firma planuje rozszerzyć zakres działania na rynki zagraniczne? N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski



Firmy sektora MŚP z Wielkopolski najczęściej (39,1%) wskazują, że udział we wspólnym rynku europejskim przyniósł zarówno korzyści, jak i problemy firmom z sektora MŚP. Częściej niż średnio w populacji zauważają to firmy zatrudniające 10-49 pracowników, z sektora handlu i naprawy pojazdów, z miast Konina, Kalisza, Piły i Leszna, o stażu rynkowym do 5 lat, działające głównie na rynku lokalnym, o rocznych obrotach do 1 mln zł, o deklarowanym poziomie rocznej rentowności biznesu na poziomie 5 - 10%.

Wykres nr 11: Ocena wpływu udziału Polski we wspólnym rynku europejskim na sytuację firm sektora MŚP z Wielkopolski.
Pytanie 3. Jak ocenia Pan/i wpływ udziału Polski we wspólnym rynku europejskim na sytuację ekonomiczną Pana/i firmy? Proszę to ocenić używając skali 1-5: N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski



Niewiele mniejszy odsetek 34,6% przedsiębiorców przychylił się do tego, że udział Polski we wspólnym rynku europejskim przyniósł pozytywny wpływ. Częściej niż średnio w populacji są o tym przekonane firmy zatrudniające 50 - 249 pracowników, z sektora budowlanego, zlokalizowane w Poznaniu i powiatach subregionu poznańskiego, działające na rynku krajowym i aktywne na rynkach zagranicznych, o stażu rynkowym do 5 lat, z kapitałem zagranicznym, wprowadzające innowacje, stosujące alternatywne wobec umowy o pracę formy zatrudnienia pracowników, o rocznych obrotach powyżej 250 tys. zł i rentowności rocznej biznesu powyżej 10%.

Natomiast zdecydowanie mniejszy odsetek 8,3% ocenia wpływ udziału Polski we wspólnym rynku europejskim na sytuację firm sektora MŚP jako negatywny. Częściej niż średnio w populacji są to firmy zatrudniające 10-49 pracowników, z sektora przemysłowego, mające swoje siedziby w subregionie kaliskim i mieście Leszno, o stażu rynkowym do 5 lat, o rocznych obrotach do 1 mln zł, o deklarowanym poziomie rocznej rentowności biznesu na poziomie powyżej 10%.

Pozytywne skutki uczestnictwa we wspólnym rynku europejskim wynikające dla sektora MŚP to:

- możliwość zwiększenia skali działalności poprzez:
 - o dostęp do nowych rynków zbytu produktów i usług generujący wzrost przychodów – możliwość sprzedawania produktów i usług na rynkach 26 krajów UE na takich samych zasadach jak na rynku polskim,
 - o możliwość inwestowania w inne przedsiębiorstwa w krajach UE na takich samych zasadach jak obywatele tych krajów,
- poprawa rentowności biznesu dzięki pozyskiwaniu wyżej marżowanych kontraktów na rynkach UE, możliwość poprawy płynności finansowej w firmach pracujących z kontrahentami zagranicznymi, *„którzy prezentują w tym obszarze wyższą kulturę biznesową”¹⁸*
- dostęp do nowych technologii, zasobów i potencjału wynikający ze współpracy międzynarodowej,
- poprawa dostępu do kapitału dzięki:
 - o środkom z programów pomocowych UE oraz inwestycjom firm zagranicznych,
 - o możliwość uzyskania kredytu w bankach w innych krajach UE
 - o łatwiejsze pozyskanie inwestora/ lub kooperanta (np. w ramach aliansów strategicznych),
- poprawa infrastruktury technicznej prowadzenia działalności (drogi, informatyzacja) dzięki „wymuszeniu” przez kontrahentów oraz inwestorów szybszego rozwoju w/w infrastruktury. *„Często bywa tak, że inwestor ma określone wymagania odnośnie infrastruktury i samorząd je spełnia aby stworzyć miejsca pracy.... Często też bywa także, zagraniczny kontrahent wymaga od polskich rozbudowy infrastruktury i oni lobbują u lokalnych władz aby ją rozbudowywały”¹⁹,*
- doskonalenie procedur, struktur i zarządzania, również w wyniku wykorzystania benchmarkingu międzynarodowego,
- możliwość wykorzystania wykwalifikowanej kadry z innych krajów UE.

¹⁸ przedsiębiorca sektora MŚP- uczestnik indywidualnych wywiadów pogłębionych (IDI) realizowanych w ramach omawianego projektu

¹⁹ przedsiębiorca sektora MŚP- uczestnik indywidualnych wywiadów pogłębionych (IDI) realizowanych w ramach omawianego projektu

Do negatywnych skutków uczestnictwa we wspólnym rynku europejskim z perspektywy przedsiębiorstw sektora MŚP zaliczono:

- rosnącą konkurencję zagraniczną (wzrost liczby konkurentów z terenu UE),
- konieczność sprostania podwyższonym wymaganiom jakościowym, czy technologicznym ze strony klientów/ kooperantów / odbiorców,
- wzrost liczby przepisów i uregulowań wynikających z prawa wspólnotowego, które trzeba znać i przestrzegać (dla niektórych branż, np. spożywczej wiązało się to ze znacznymi kosztami), a dla niektórych jeszcze się będzie wiązało (np. dla sektora energetycznego),
- konieczność podnoszenia wynagrodzeń w stopniu wyższym niż wynika to ze wzrostu wydajności pracy w Polsce,
- konieczność wynagradzania pracowników przy realizacji kontraktów na rynkach UE wg stawek obowiązujących na tych rynkach, co obniża rentowność, ale także stawia nowe wyzwania przed zarządzającymi (różnicowanie wynagrodzeń w różnych krajach wywołuje napięcia i dodatkowo zwiększa presję płacową),
- zmniejszenie podaży pracy (liczby pracowników) na skutek odpływu części siły roboczej (często lepiej wykształconej) na rynki zagraniczne – w największym stopniu do UE.

Wnioski:

- **największa część przychodów przedsiębiorstw sektora MŚP jest generowana na rynku lokalnym (gmina, powiat) oraz rynku regionalnym - Wielkopolska, z rynków zagranicznych pochodzi 7,1% przychodów,**
- **w ciągu najbliższych 5 lat 16,9% firm planuje rozszerzyć zakres swojego działania na rynki zagraniczne, co powinno wzmocnić potencjał rozwojowy sektora nie tylko dzięki wzrostowi zysków, ale także poprzez otwarcie na nowe trendy i technologie, na innowacje produktowe i procesowe,**
- **przedsiębiorcy sektora MŚP traktują udział w rynku europejskim zdecydowanie częściej jako szansę i wyzwanie, niż jako zagrożenie, co pozytywnie rokuje na przyszłość. Zadaniem ekspertów uczestniczących w części jakościowej projektu szczególnie ofensywnie w stosunku do zagranicznych rynków są nastawieni przedsiębiorcy, którzy czują się lepiej (choćby językowo) przygotowani do rywalizacji w zagranicznym środowisku.**

5. SYTUACJA EKONOMICZNA SEKTORA MŚP W REGIONIE

Sytuacja ekonomiczna mikro, małych oraz średnich przedsiębiorstw w Wielkopolsce w latach 2007 – 2010 kształtowała się zgodnie z sytuacją ogólnogospodarczą w kraju. W Wielkopolsce tylko w przypadku małych przedsiębiorstw realną wartość przychodów z działalności w 2010r. przewyższała zanotowaną w 2007r. Mikro i średnie przedsiębiorstwa działające na terenie Wielkopolski w 2010r. zanotowały realne przychody na poziomie niższym niż w 2007r.

Tabela nr 11. Dynamika (rok poprzedni = 100) oraz realna wartość przychodów z działalności mikro, małych oraz średnich przedsiębiorstw w Wielkopolsce w mln zł w latach 2007-2010

Lata	Mikro przedsiębiorstwa		Małe przedsiębiorstwa		Średnie przedsiębiorstwa	
	Wartość przychodów	Dynamika (%)	Wartość przychodów	Dynamika (%)	Wartość przychodów	Dynamika (%)
2007	69822,75	-	37553,25	-	62722,05	-
2008	62168,45	89,04	43429,75	115,65	60549,88	96,54
2009	60538,15	97,38	38600,57	88,88	58225,54	96,16
2010	66851,17	110,43	42199,37	109,32	59143,72	101,58

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS - Bank Danych Lokalnych

Również tylko w przypadku małych przedsiębiorstw realna wartość przychodów wzrosła w 2008r. w porównaniu do roku poprzedniego. W pozostałych grupach przedsiębiorstw w 2008r. nastąpił spadek realnej wartości przychodów. Na podstawie powyższych obserwacji można zakładać, że realna wartość przychodów małych przedsiębiorstw w Wielkopolsce jest mniej uzależniona od koniunktury w gospodarce, niż ma to miejsce w przypadku mikro i średnich przedsiębiorstw.

Tabela nr 12. Dynamika (rok poprzedni = 100) oraz realna wartość kosztów ponoszonych na działalność mikro, małych oraz średnich przedsiębiorstw w Wielkopolsce w mln zł w latach 2007-2010

Lata	Mikro przedsiębiorstwa		Małe przedsiębiorstwa		Średnie przedsiębiorstwa	
	Wartość kosztów	Dynamika (%)	Wartość kosztów	Dynamika (%)	Wartość kosztów	Dynamika (%)
2007	60225,07	-	34607,1	-	59580,78	-
2008	54482,56	90,46	40631,09	117,41	57645,54	96,75
2009	53736,45	98,63	36132,11	88,93	55384,48	96,08
2010	59539,17	110,80	39346,5	108,90	55964,36	101,05

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS - Bank Danych Lokalnych

Koszty prowadzenia działalności w przedsiębiorstwach sektora MŚP w Wielkopolsce rosły w latach 2008 - 2010 współmiennie do przychodów. Należy zwrócić uwagę na to, że sytuacja przedstawiała się nieco odmiennie w firmach różnej wielkości. W mikroprzedsiębiorstwach koszty rosły szybciej niż przychody, przy czym w kolejnych latach można zaobserwować iż przedsiębiorcy coraz lepiej radzą sobie z ograniczaniem kosztów i zachowaniem ich właściwej proporcji w stosunku do przychodów. W małych przedsiębiorstwach w latach 2008 – 2009 koszty rosły szybciej niż przychody, jednak w 2010r. przedsiębiorcy prowadzący tego typu firmy na tyle umiejętnie zarządzali kosztami, że zaczęły one rosnąć nieznacznie wolniej niż przychody. Najlepiej z zarządzaniem kosztami w omawianym okresie radziły sobie średnie przedsiębiorstwa, w których tylko w roku 2008 koszty rosły nieznacznie szybciej niż przychody, natomiast w latach 2009 – 2010 koszty rosły już wolniej niż przychody.

Wynik finansowy jaki został osiągnięty przez mikro, małe oraz średnie przedsiębiorstwa w Wielkopolsce w latach 2007 – 2010 kształtował się adekwatnie do opisanych wyżej relacji przychodów i kosztów ponoszonych na działalność. Realna wartość wyniku finansowego notowana w 2010r. dla mikro i małych przedsiębiorstw była niższa niż w 2007r. Tylko w przypadku średnich przedsiębiorstw w 2010r. zaobserwowano wyższą realną wartość wyniku finansowego niż w 2007r. Również średnie przedsiębiorstwa charakteryzowały się najniższą zmiennością wyniku finansowego w analizowanym okresie. Warto również zauważyć, że małe przedsiębiorstwa, pomimo dość znaczącego zmniejszenia się realnej wartości wyniku finansowego w latach 2008-2009 w 2010r., zanotowały najwyższy wzrost analizowanej wielkości i w przypadku wyniku finansowego zbliżyły się do poziomu osiąganego przed okresem spowolnienia gospodarczego. Poprawa wartości wyników finansowych w 2010r. analizowanych przedsiębiorstw jest pochodną sytuacji makroekonomicznej w kraju. W 2010r. nastąpił wzrost realnej wartości PKB w Polsce o 3,9%²⁰. Również w UE-27 sytuacja gospodarcza zaczęła się poprawiać, co skutkowało wzrostem wartości eksportu do krajów UE-27. W 2010r. odnotowano wzrost nadwyżki w handlu z UE-27 do poziomu ponad 15 mld EUR²¹. Na podstawie rosnących r/r wartości wyników finansowych we wszystkich grupach przedsiębiorstw należy sądzić, że w 2010r. również wielkopolskie firmy zatrudniające do 250 pracowników były beneficjentami poprawiającej się sytuacji makroekonomicznej, zarówno w kraju jak i całej Unii Europejskiej.

Tabela nr 13: Dynamika (rok poprzedni = 100) oraz realna wartość wyniku finansowego (WF) uzyskanego z działalności mikro, małych oraz średnich przedsiębiorstw w Wielkopolsce w mln. zł w latach 2007-2010

Lata	Mikro przedsiębiorstwa		Małe przedsiębiorstwa		Średnie przedsiębiorstwa	
	WF	Dynamika (%)	WF	Dynamika (%)	WF	Dynamika (%)
2007	9597,682	-	2946,148	-	3141,27	-
2008	7685,886	80,08%	2798,66	94,99%	2904,34	92,46%
2009	6801,697	88,50%	2468,459	88,20%	2841,057	97,82%
2010	7311,997	107,50%	2852,866	115,57%	3179,357	111,91%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Analizując dynamikę wybranych wielkości finansowych charakteryzujących przedsiębiorstwa zatrudniające do 250 pracowników w latach 2007 – 2011 można zauważyć, że zmiany aktywów obrotowych, należności krótkoterminowych oraz zobowiązań krótkoterminowych kształtują się na niepokojącym poziomie. Stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych (wskaźnik płynności) przyjmuje wartości w przedziale 1,35-1,48. Uzyskana wartość wskaźnika pokazuje, że przedsiębiorstwa analizowanej grupy posiadają zdolność do regulowania zobowiązań posiadanymi środkami obrotowymi. Realna wartość zobowiązań długoterminowych w analizowanym okresie wzrosła o 96% (2011/2007). W pewnym stopniu odzwierciedlone jest to we wzroście nakładów inwestycyjnych, zwłaszcza w przypadku mikro przedsiębiorstw. Świadczy to jednak o znaczącym korzystaniu z kapitałów obcych w procesie inwestowania i rozwoju tego typu przedsiębiorstw. Taka strategia z jednej strony może przyspieszyć rozwój przedsiębiorstw, z drugiej stwarza ryzyko wynikające z pojawienia się dodatkowych obciążeń wynikających z kosztów obsługi zewnętrznych źródeł finansowania. Ryzyko jest tym wyższe im sytuacja rynkowa jest gorsza.

²⁰ Por. Wykres A1.

²¹ Por. Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2011 r., GUS, Warszawa 2011

Tabela nr 14. Dynamika (rok poprzedni = 100) wybranych wielkości charakteryzujących finanse przedsiębiorstw zatrudniających do 250 osób w Wielkopolsce w latach 2007 – 2011. Dane realne.

Lata	Aktywa obrotowe	Należności krótkoterminowe	Zobowiązania długoterminowe	Zobowiązania krótkoterminowe
2008	110,22%	108,83%	122,14%	120,10%
2009	103,45%	107,09%	117,72%	94,71%
2010	102,03%	105,56%	105,10%	106,84%
2011	105,73%	106,95%	130,18%	109,89%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS - Bank Danych Lokalnych

Nakłady na inwestycje w analizowanym okresie w największym stopniu rosły w mikroprzedsiębiorstwach. Zwłaszcza w latach 2009-2010 można zaobserwować znaczący wzrost dynamiki nakładów na inwestycje ogółem. W przypadku małych oraz średnich przedsiębiorstw wyraźnie widoczny jest spadek realnej wartości nakładów na inwestycje ogółem w 2009r., odpowiednio o 18,4% i 25,81%. Tylko w przypadku mikroprzedsiębiorstw realna wartość nakładów na inwestycje ogółem w 2010r. o trzy razy wyższa od obserwowanej w 2007r. W małych oraz średnich przedsiębiorstwach działających w Wielkopolsce realne wartości nakładów na inwestycje ogółem w 2010r. kształtowały się poniżej wartości notowanych w 2007r.

Tabela nr 15. Dynamika (rok poprzedni = 100) i wartość nakładów na inwestycje ogółem w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach w Wielkopolsce w tys. zł w latach 2007 – 2010. Dane realne.

lata	Mikro przedsiębiorstwa		Małe przedsiębiorstwa		Średnie przedsiębiorstwa	
	Wartość nakładów	Dynamika (%)	Wartość nakładów	Dynamika (%)	Wartość nakładów	Dynamika (%)
2007	1 383 552,8	-	1 644 598,9	-	2 886 805,1	-
2008	1 530 690,9	110,6	1 735 820,9	105,5	2 969 215,2	102,8
2009	2 382 025,2	155,6	1 416 454,8	81,6	2 202 946,4	74,1
2010	4 197 005,9	176,1	1 465 233,9	103,4	2 418 111,3	109,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS - Bank Danych Lokalnych

6. SAMOOOCENA KONDYCJI FIRM MŚP PRZEZ PRZEDSTAWICIELI SEKTORA

6.1. Ocena obecnej sytuacji ekonomicznej podmiotów sektora MŚP

Przedstawiciele przedsiębiorstw sektora MŚP z terenu Wielkopolski najczęściej oceniali **obecną sytuację gospodarczą firm sektora MŚP (w branżach, które reprezentowali) jako średnią**.

W wypadku oceny **sytuacji ekonomicznej firm sektora MŚP na świecie** największy odsetek przedsiębiorców ocenił ją **jako średnią (46,3%)**. Natomiast **jako złą lub bardzo złą oceniło ją 20,3%** wielkopolskich przedsiębiorców, a jako **dobrą lub bardzo dobrą 19,3%**. Lepiej sytuację przedsiębiorstw sektora MŚP na świecie ocenili przedstawiciele firm zatrudniających 50-249 pracowników, z sektora przemysłu i usług, z miasta Poznania, działające aktywnie na rynkach zagranicznych, o stażu rynkowym do 5 lat, rocznych obrotach od 250 tys. do 1,0 mln zł, z kapitałem zagranicznym, stosujące alternatywne formy zatrudniania, o rentowności rocznej powyżej 10%. Natomiast gorzej sytuację oceniali przedstawiciele firm zatrudniających 10-49 pracowników, z sektorów rolnictwa i handlu, ze wszystkich subregionów województwa poza miastem Poznań, działające głównie na rynkach lokalnych, o rocznych obrotach do 250 tys. zł, nie stosujące alternatywnych form zatrudniania, o rentowności rocznej poniżej 10%.

W przypadku oceny **sytuacji ekonomicznej firm sektora MŚP w Polsce** największy odsetek przedsiębiorców ocenił ją **jako średnią (49,3%)**. Natomiast **jako złą lub bardzo złą oceniło ją 27,6%** wielkopolskich przedsiębiorców, a jako **dobrą lub bardzo dobrą 16,8%**. Lepiej sytuację przedsiębiorstw sektora MŚP w Polsce ocenili przedstawiciele firm zatrudniających 50-249 pracowników, z sektorów przemysłu i usług, z miasta Poznania, działające aktywnie na rynkach zagranicznych, o stażu rynkowym do 5 lat, rocznych obrotach powyżej 250 tys., z kapitałem zagranicznym, o rentowności rocznej powyżej 10%. Natomiast gorzej sytuację oceniali przedstawiciele firm zatrudniających 10-49 pracowników, z sektorów rolnictwa, budownictwa i handlu, ze wszystkich subregionów województwa poza miastem Poznań, działające głównie na rynkach lokalnych, o rocznych obrotach do 250 tys. zł, wyłącznie w polskim kapitałem, o rentowności rocznej poniżej 5%.

Sytuację ekonomiczną firm sektora MŚP w Wielkopolsce największy odsetek przedsiębiorców ocenił ją **jako średnią (50,5%)**. Natomiast **jako złą lub bardzo złą oceniło ją 26,0%** wielkopolskich przedsiębiorców, a jako **dobrą lub bardzo dobrą 17,1%**. Lepiej sytuację przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce ocenili przedstawiciele firm zatrudniających 50-249 pracowników, z sektora przemysłu, z miasta Poznania, działające aktywnie na rynkach zagranicznych, o stażu rynkowym do 5 lat, rocznych obrotach powyżej 250 tys., z kapitałem zagranicznym, o rentowności rocznej powyżej 10%. Natomiast gorzej sytuację oceniali przedstawiciele firm zatrudniających 10-49 pracowników, z sektorów rolnictwa, budownictwa i handlu, ze wszystkich subregionów województwa poza miastem Poznań, o rocznych obrotach do 250 tys. zł, o rentowności rocznej poniżej 5%.

Natomiast **sytuację ekonomiczną firm sektora MŚP w powiecie, w którym ma siedzibę firma** największy odsetek przedsiębiorców ocenił ją **jako średnią (49,6%)**. Natomiast **jako złą lub bardzo złą oceniło ją 26,8%** wielkopolskich przedsiębiorców, a jako **dobrą lub bardzo dobrą 17,1%**. Lepiej sytuację przedsiębiorstw sektora MŚP w powiecie ocenili przedstawiciele firm zatrudniających 50-249 pracowników, z sektora przemysłu i usług, z miasta Poznania, działające aktywnie na rynkach zagranicznych, o stażu rynkowym do 5 lat, rocznych obrotach od 250 tys. do 1,0 mln zł, z kapitałem zagranicznym, o rentowności rocznej powyżej 5%. Natomiast gorzej sytuację oceniali przedstawiciele firm zatrudniających 10-49 pracowników, z sektorów rolnictwa, budownictwa i handlu, ze wszystkich subregionów województwa poza miastem Poznań, o rocznych obrotach do 250 tys. zł, o rentowności rocznej poniżej 5%.

Tabela nr 16: Ocena obecnej sytuacji gospodarczej firm sektora MŚP na świecie, w Polsce, Wielkopolsce, w powiecie przez przedstawicieli firm sektora MSP z terenu Wielkopolski.

Pytanie 8: Teraz używając skali od 1 do 5, gdzie 1-bardzo zła, 2 - zła, 3-średnia, 4-dobra, 5-bardzo dobra, proszę ocenić jaka jest obecna sytuacja małych i średnich firm, czyli tzw. firm MŚP w branży (głównej), w której działa Pana/i firma..., N=1068

		OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektor				
			10 – 49	50 – 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	usługi
na świecie	OGÓŁEM	1068	909	159	48	329	128	240	323
		100,0%	85,1%	14,9%	4,5%	30,8%	12,0%	22,5%	30,2%
	bardzo zła	4,5%	4,6%	3,8%	12,5%	4,0%	7,8%	3,8%	3,1%
	Zła	15,8%	16,3%	13,2%	22,9%	13,1%	15,6%	19,6%	14,9%
	Średnia	46,3%	46,9%	43,4%	29,2%	48,6%	40,6%	50,8%	45,5%
	Dobra	17,2%	15,6%	26,4%	14,6%	20,4%	17,2%	12,1%	18,3%
	bardzo dobra	2,1%	2,1%	1,9%	2,1%	2,1%	2,3%	,8%	2,8%
	trudno powiedzieć	14,0%	14,5%	11,3%	18,8%	11,9%	16,4%	12,9%	15,5%
w Polsce	bardzo zła	6,5%	6,7%	5,0%	12,5%	6,7%	9,4%	4,6%	5,6%
	Zła	21,1%	21,6%	18,2%	29,2%	20,4%	21,9%	22,1%	19,5%
	Średnia	49,3%	50,2%	44,0%	33,3%	47,7%	47,7%	54,6%	49,8%
	Dobra	15,6%	13,8%	26,4%	14,6%	18,5%	14,8%	12,1%	15,8%
	bardzo dobra	1,2%	1,2%	1,3%	2,1%	1,5%	0,0%	,8%	1,5%
	trudno powiedzieć	6,4%	6,6%	5,0%	8,3%	5,2%	6,3%	5,8%	7,7%
w Wielkopolsce	bardzo zła	6,0%	6,2%	5,0%	12,5%	6,7%	9,4%	4,2%	4,3%
	Zła	20,0%	21,0%	14,5%	25,0%	17,6%	19,5%	21,7%	20,7%
	Średnia	50,5%	50,8%	48,4%	37,5%	50,2%	48,4%	56,3%	49,2%
	Dobra	15,4%	13,9%	24,5%	14,6%	17,3%	18,0%	11,7%	15,5%
	bardzo dobra	1,7%	1,5%	2,5%	2,1%	2,4%	0,0%	,8%	2,2%
	trudno powiedzieć	6,4%	6,6%	5,0%	8,3%	5,8%	4,7%	5,4%	8,0%
w powiecie	bardzo zła	6,6%	6,8%	5,0%	12,5%	6,7%	9,4%	5,4%	5,3%
	Zła	20,2%	21,0%	15,7%	27,1%	17,9%	20,3%	22,1%	20,1%
	Średnia	49,6%	50,3%	45,9%	35,4%	49,8%	48,4%	55,4%	47,7%
	Dobra	15,6%	14,1%	24,5%	16,7%	17,0%	17,2%	11,3%	16,7%
	bardzo dobra	1,5%	1,4%	1,9%	2,1%	2,1%	0,0%	,8%	1,9%
	trudno powiedzieć	6,5%	6,4%	6,9%	6,3%	6,4%	4,7%	5,0%	8,4%

6.2. Prognoza zmian sytuacji sektora MŚP w perspektywie 5 lat

Przedstawiciele przedsiębiorstw sektora MŚP z terenu Wielkopolski dokonując prognozy sytuacji gospodarczej firm sektora MŚP (w branżach, które reprezentowali), najczęściej przewidywali, że nie ulegnie ona dużym zmianom.

W wypadku oceny **perspektyw zmiany sytuacji ekonomicznej firm sektora MŚP na świecie** największy odsetek przedsiębiorców przewiduje, że **nie ulegnie ona zmianie (40,8%)**. Natomiast **pogorszenie przewiduje 22,7%** wielkopolskich przedsiębiorców, a jej **polepszenie przewiduje 16,2%**. Polepszenie sytuacji przewidują częściej przedstawiciele firm zatrudniających 50-249 pracowników, z sektora budowlanego, z miasta Poznania, działających aktywnie na rynkach zagranicznych, o stażu rynkowym do 5 lat, rocznych obrotach powyżej 1,0 mln zł, z kapitałem zagranicznym, o rentowności rocznej powyżej 5%. Natomiast pogorszenie sytuacji częściej przewidywali przedstawiciele firm zatrudniających 10- 49 pracowników, z sektorów rolnictwa i handlu, ze wszystkich subregionów województwa poza miastem Poznań, działające głównie na rynkach lokalnych, o rocznych obrotach do 250 tys. zł, o rentowności rocznej poniżej 5%.

W odniesieniu do **perspektyw zmiany sytuacji ekonomicznej firm sektora MŚP w Polsce** największy odsetek przedsiębiorców przewiduje, że **nie ulegnie ona zmianie (41,4%)**. Natomiast **pogorszenie w tym zakresie przewiduje 26,4%** wielkopolskich przedsiębiorców, a jej **polepszenie przewiduje 16,0%**. Polepszenie sytuacji przewidują częściej przedstawiciele firm zatrudniających 50-249 pracowników, z sektora budowlanego, z miasta Poznania, działających aktywnie na rynkach zagranicznych, o stażu rynkowym do 5 lata, rocznych obrotach powyżej 1,0 mln zł, z kapitałem zagranicznym, o rentowności rocznej powyżej 10%. Natomiast pogorszenie sytuacji częściej przewidywali przedstawiciele firm zatrudniających 10 - 49 pracowników, z sektora rolnictwa, z wszystkich subregionów województwa poza miastem Poznań, działające głównie na rynkach lokalnych, o rocznych obrotach do 250 tys. zł, o rentowności rocznej poniżej 5%.

W przypadku oceny **perspektyw zmiany sytuacji ekonomicznej firm sektora MŚP w Wielkopolsce** największy odsetek przedsiębiorców przewiduje, że **nie ulegnie ona zmianie (41,5%)**. Natomiast **pogorszenie sytuacji przewiduje 25,8%** wielkopolskich przedsiębiorców, a jej **polepszenie przewiduje 16,5%**. Optymistami są częściej przedstawiciele firm zatrudniających 50-249 pracowników, z sektora budowlanego, z miasta Poznania, działających aktywnie na rynkach zagranicznych, o stażu rynkowym do 5 lat, rocznych obrotach powyżej 1,0 mln zł, z kapitałem zagranicznym, o rentowności rocznej powyżej 10%. Natomiast pogorszenie sytuacji częściej przewidywali przedstawiciele firm zatrudniających 10-49 pracowników, z sektora rolnictwa, ze wszystkich subregionów województwa poza miastem Poznań i powiatami subregionu poznańskiego, działające głównie na rynkach lokalnych, o rocznych obrotach do 250 tys. zł, o rentowności rocznej poniżej 5%.

W wypadku oceny **perspektyw zmiany sytuacji ekonomicznej firm sektora MŚP w powiecie, w którym siedzibę ma firma** największy odsetek przedsiębiorców przewiduje, że **nie ulegnie ona zmianie (41,2%)**. Natomiast **pogorszenie przewiduje 26,5%** wielkopolskich przedsiębiorców, a jej **polepszenie przewiduje 15,9%**. Polepszenie sytuacji przewidują częściej przedstawiciele firm zatrudniających 50-249 pracowników, z miasta Poznania, działających aktywnie na rynkach zagranicznych, o stażu rynkowym do 5 lat, rocznych obrotach powyżej 1,0 mln zł, z kapitałem zagranicznym, o rentowności rocznej powyżej 10%. Natomiast pogorszenie sytuacji częściej przewidywali przedstawiciele firm zatrudniających 10-49 pracowników, z sektora rolnictwa, z wszystkich subregionów województwa poza miastem Poznań, o rocznych obrotach do 250 tys. zł, o rentowności rocznej poniżej 5%.

Tabela nr 17: Ocena perspektywy zmian sytuacji gospodarczej firm sektora MŚP w ciągu najbliższych 5-10 lat w opinii przedsiębiorstw sektora MSP z Wielkopolski

Pytanie. 5. Nadal używając skali od 1 do 5, proszę ocenić jaka wg Pana/i będzie za 5 lat sytuacja małych i średnich firm, czyli tzw. firm MŚP w głównej branży, w której działa Pana/i firma, N=1068

		OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektor				
			10 – 49	50 – 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	usługi
na świecie	OGÓŁEM	1068	909	159	48	329	128	240	323
		100,0%	85,1%	14,9%	4,5%	30,8%	12,0%	22,5%	30,2%
	dużo gorsza	3,7%	3,9%	2,5%	6,3%	3,0%	3,1%	5,4%	2,8%
	niedużo gorsza	19,0%	19,0%	18,9%	29,2%	18,5%	19,5%	18,8%	18,0%
	bez zmian, podobna	40,8%	42,1%	33,3%	29,2%	41,9%	35,9%	43,8%	41,2%
	niedużo lepsza	15,3%	14,0%	22,6%	10,4%	15,8%	22,7%	12,9%	14,2%
	dużo lepsza	,9%	1,0%	0,6%	0,0%	0,3%	0,8%	0,8%	1,9%
w Polsce	trudno powiedzieć	20,3%	20,0%	22,0%	25,0%	20,4%	18,0%	18,3%	22,0%
	dużo gorsza	5,1%	5,2%	4,4%	6,3%	4,3%	5,5%	6,7%	4,3%
	niedużo gorsza	21,3%	21,6%	20,1%	35,4%	21,6%	23,4%	18,8%	20,1%
	bez zmian, podobna	41,4%	42,8%	33,3%	25,0%	42,2%	34,4%	45,4%	42,7%
	niedużo lepsza	15,1%	13,6%	23,3%	10,4%	15,5%	22,7%	12,9%	13,9%
	dużo lepsza	,9%	1,0%	0,6%	0,0%	,6%	1,6%	0,8%	1,2%
w Wielkopolsce	trudno powiedzieć	16,2%	15,8%	18,2%	22,9%	15,8%	12,5%	15,4%	17,6%
	dużo gorsza	5,6%	5,4%	6,9%	6,3%	5,5%	5,5%	5,8%	5,6%
	niedużo gorsza	20,2%	20,8%	17,0%	35,4%	19,1%	22,7%	19,6%	18,6%
	bez zmian, podobna	41,5%	42,9%	33,3%	25,0%	43,2%	35,2%	44,6%	42,4%
	niedużo lepsza	15,6%	14,2%	23,9%	8,3%	15,8%	22,7%	13,8%	15,2%
	dużo lepsza	,9%	1,1%	0,0%	2,1%	0,3%	1,6%	0,8%	1,2%
w powiecie	trudno powiedzieć	16,1%	15,6%	18,9%	22,9%	16,1%	12,5%	15,4%	17,0%
	dużo gorsza	5,8%	5,6%	6,9%	6,3%	5,5%	5,5%	5,8%	6,2%
	niedużo gorsza	20,7%	21,3%	17,0%	37,5%	19,5%	22,7%	19,6%	19,5%
	bez zmian, podobna	41,2%	42,6%	33,3%	25,0%	42,9%	36,7%	44,6%	41,2%
	niedużo lepsza	15,2%	13,9%	22,6%	8,3%	15,2%	21,9%	13,3%	14,9%
	dużo lepsza	,7%	,8%	0,0%	2,1%	,3%	0,0%	,8%	,9%
	trudno powiedzieć	16,5%	15,8%	20,1%	20,8%	16,7%	13,3%	15,8%	17,3%

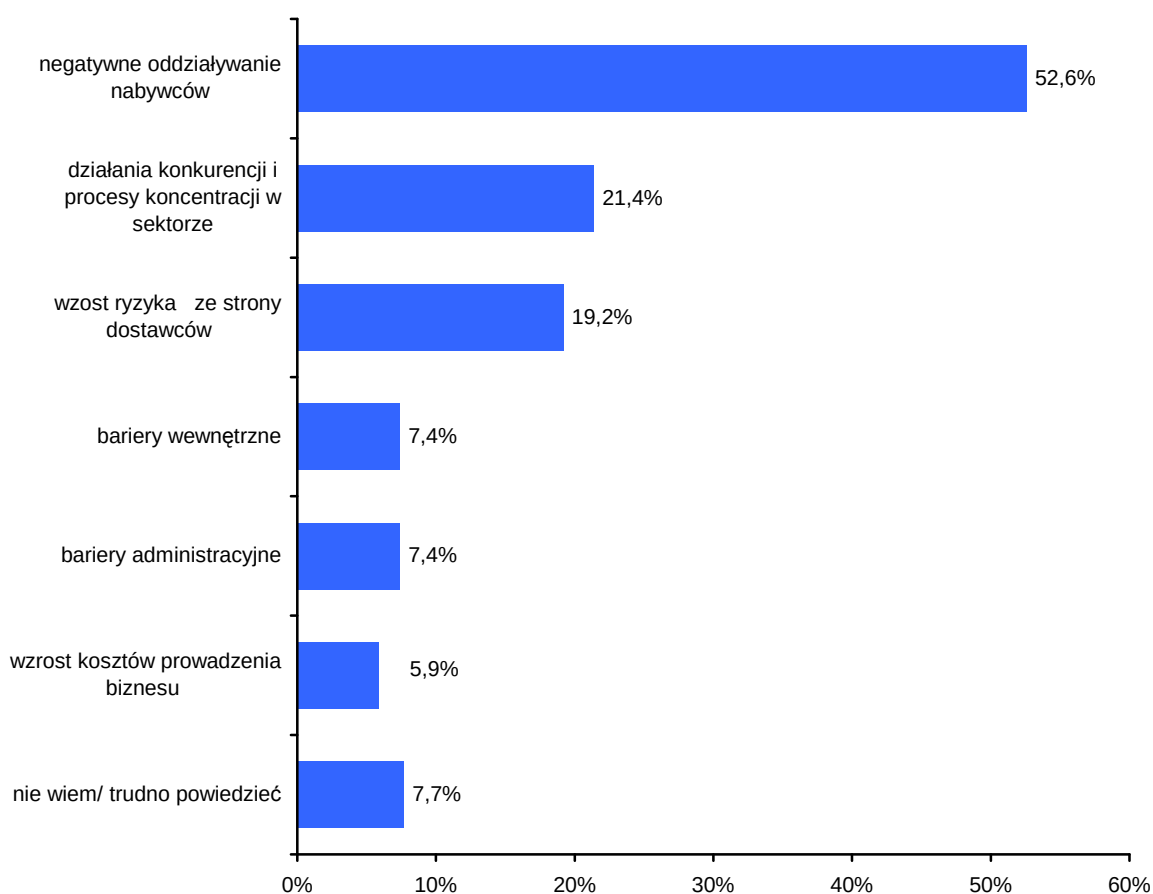
6.3. Główne czynniki osłabiające kondycję sektora MŚP

Przedsiębiorcy reprezentujący podmioty sektora MŚP z terenu Wielkopolski wskazali łącznie **43 czynniki osłabiające kondycję sektora MŚP, które w procesie analizy zostały zebrane w 6 grup.** Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że część czynników jest ze sobą ściśle powiązana - ich wystąpienie jest konsekwencją istnienia innych czynników. Ponadto niektóre czynniki są warunkowane w oczywisty sposób charakterem prowadzonej działalności (np. czynniki atmosferyczne).

Zdecydowanie najważniejsza jest grupa czynników „**negatywne oddziaływanie nabywców**” (**52,6%**). W ramach tej grupy wskazywano na takie czynniki negatywne jak: kryzys gospodarczy/ ekonomiczny, niestabilność rynku (18,9%), brak klientów/ mały popyt/ mało nowych zleceń (17,3%), brak pieniędzy u klientów/ ludzie oszczędzają (14,6%), problemy z płatnościami, przeciąganie/ brak płynności finansowej (4,0%), bezrobocie/ niestabilność rynku pracy (1,5%), niskie ceny skupu (0,9%), spadek kupna towarów wiążący się z mniejszą ilością przebiegu transportu (0,6%), brak zaufania do ludzi/ ostrożność społeczeństwa (0,6%), emigracje mieszkańców (0,9%), mały rynek (0,3%), spadek popytu na dobra luksusowe/ rynek luksusowy (0,3%), mniejsze zaangażowanie firm w reklamę- brak zleceń (0,3%).

Wykres nr 12: Główne czynniki osłabiające kondycję firm sektora MŚP z Wielkopolski.

Pytanie 6. Jakie są główne przyczyny/ czynniki stagnacji/ kryzysu branży?, N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski



Kolejną grupę czynników, mających negatywny wpływ na kondycję w branży, stanowią czynniki z grupy **„działania konkurencji i procesy koncentracji w sektorze” (21,4%)**. W ramach tej grupy wskazywano na takie czynniki negatywne jak: duża konkurencja/ tanie produkty z Chin/ duże markety/ sieciówki (18,6%), likwidacja małych przedsiębiorstw/ bankructwa (0,9%), rozwój sprzedaży internetowej (0,3%), monopolistyczna pozycja części firm (0,3%).

Podobne znaczenia mają czynniki z grupy **„wzrost ryzyka ze strony dostawców” (19,2%)**. W ramach tej grupy wskazywano na takie czynniki negatywne jak:

- wzrost kosztów prowadzenia biznesu, w tym: wysoka cena surowców/ materiałów (4,0%), wysokie/rosnące ceny / wzrost kosztów (3,7%), wysokie koszty produkcji (0,6%), brak stałych cen/ wahania cen (0,6%),
- ograniczenia w dostępie do surowców i usług, w tym: brak surowców (0,3%), niechęć ubezpieczalni do ubezpieczania/ brak współpracy z ubezpieczalnią (0,3%), uzależnienie od cen dostawców (0,3%),
- bariery związane z rynkiem pracy, w tym: koszty utrzymania firmy/ pracy (5,9%), wysokie koszty zatrudnienia pracowników (1,5%),
- bariery w dostępie do środków na inwestycje - problemy z kredytem/ drogie kredyty/ słaba współpraca banków (3,1%), brak dofinansowań/ brak środków z UE (0,3%).

Relatywnie rzadziej wskazywane były **czynniki z grupy „bariery administracyjne” (7,4%)**. W ramach tej grupy wskazywano na takie czynniki negatywne jak: złe ustawy i prawa/ zmienność przepisów (6,5%), biurokracja (1,2%), zła polityka zdrowotna państwa/ zła sytuacja w służbie zdrowia (1,2%), złe prawo przetargowe - narzucanie ceny jako głównego kryterium wyboru (0,9%).

Na podobnym poziomie wskazań plasowały się czynniki z grupy **„bariery wewnętrzne” (7,4%)**. W ramach tej grupy wskazywano na takie czynniki negatywne jak: brak środków/ małe zyski/ ograniczenie środków obrotowych (3,4%), brak możliwości inwestowania/ środków na inwestycje (3,1%), trudność z wejściem na rynek/ mały zasięg możliwości/ bycie nowym graczem na rynku (0,3%), brak wiedzy / kwalifikacji pracowników (0,3%), konieczność okresowego ponoszenia dużych kosztów na wymianę sprzętu/ rozbudowę linii technologicznych/ koszty sprzętu (0,3%).

Na niewiele niższym poziomie znalazły się czynniki z grupy **„wzrost kosztów prowadzenia biznesu” (5,9%)**. W ramach tej grupy wskazywano na takie czynniki negatywne jak: wysoki ZUS i podatki (4,3%), drożące paliwo (0,9%), obciążenia fiskalne (0,6%).

Niewielki odsetek (0,3%) badanych wskazywał także na **„czynniki atmosferyczne”** jako osłabiające kondycję sektora – szczególnie brak stabilnych warunków pogodowych i klęski żywiołowe.

6.4. Charakterystyka tempa rozwoju sektora MŚP w Wielkopolsce oraz ocena otoczenia konkurencyjnego w branży wg modelu 5 sił Portera

Zdolność firm do konkutowania na rynku zależy nie tylko od bezpośredniej konkurencji, ale również od roli takich sił konkurencyjnych jak: siła przetargowa nabywców, siła przetargowa dostawców, groźba wejścia nowych firm na rynek, groźba pojawienia się substytucyjnych produktów/usług.

Szczegółowa analiza ocen otoczenia konkurencyjnego w sektorze MŚP w opinii przedstawicieli firm z sektora w Wielkopolsce:

Siła oddziaływania dostawców i możliwości wywierania przez nich presji na przedsiębiorstwa z branży

- Zdaniem **38,0%** badanych sektor MŚP **cehuje średnia siła oddziaływania ze strony dostawców, natomiast znaczne możliwości wywierania wpływu przez dostawców dostrzega 1/3 ogółu badanych (33,9%). Małe możliwości wywierania wpływu przez dostawców wskazuje 21,3% ogółu badanych.**
- Wyższą niż średnio siłę oddziaływania dostawców sygnalizują przedstawiciele firm zatrudniających 50-249 pracowników, z sektorów rolnictwo i budownictwo, z miasta Poznania i subregionu pilskiego, działające na rynkach zagranicznych, o stażu rynkowym do 5 lat, o rocznych obrotach 250 tys. zł – 1,0 mln zł, wprowadzających innowacje i stosujących alternatywne wobec umów o dzieło formy zatrudniania pracowników, o rocznym poziomie zysku do 5% lub powyżej 10%.

Natężenie walki konkurencyjnej

- Zdaniem **27,1%** ogółu badanych sektor MŚP **cehuje średnie natężenie walki konkurencyjnej, a w opinii 57,6% badanych siła oddziaływania konkurentów w branży jest duża. Małą siłę oddziaływania konkurentów w branży deklaruje 10,6% ogółu badanych.**
- Wyższe niż średnio natężenie walki konkurencyjnej sygnalizują przedstawiciele firm z sektorów budownictwo i handel, z powiatów subregionu poznańskiego, działające na rynkach mieszanych, o stażu rynkowym do 10 lat, o rocznych obrotach do 250 tys. zł, z kapitałem zagranicznym.

Stopień koncentracji sektora – liczba konkurentów

- Zdaniem **31,4%** badanych sektor MŚP **cehuje średni stopień koncentracji konkurentów w sektorze, a wg 51,3% ogółu badanych liczba konkurentów jest duża. Małą liczbę konkurentów w sektorze deklaruje 11,3% ogółu badanych.**
- Wyższą niż średnio liczbę konkurentów sygnalizują przedstawiciele firm, z sektorów budownictwo i handel, z miasta Poznania i powiatów subregionu poznańskiego, działających na rynkach mieszanych, o stażu rynkowym do 10 lat.

Groźba pojawienia się nowych producentów

- Zdaniem **30,7%** ogółu badanych **groźba pojawienia się nowych producentów w sektorze jest na poziomie średnim, natomiast duże zagrożenie ze strony pojawienia się nowych producentów w sektorze dostrzega 33,4% ogółu badanych. Małe zagrożenie ze strony nowych producentów w sektorze deklaruje 24,5% ogółu badanych.**
- Częściej groźbę pojawiania się nowych konkurentów sygnalizują przedstawiciele firm zatrudniających 50-249 pracowników, z sektora budownictwo, z miasta Poznania, o stażu rynkowym do 5 lat, o rocznych obrotach do 1,0 mln zł, planujących wprowadzać innowacje, stosujących alternatywne wobec umowy o pracę formy zatrudnienia.

Tabela nr 18: Ocena otoczenia konkurencyjnego w branży w opinii przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce.

Pytanie 7 Jakimi cechami odznacza się branża, w której działa Pana/i firma?, N=1068

		OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektor				
			10 – 49	50 – 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	usługi
siła oddziaływania dostawców i możliwości wywierania przez nich presji na firmy z branży	OGÓŁEM	1068	909	159	48	329	128	240	323
		100,0%	85,1%	14,9%	4,5%	30,8%	12,0%	22,5%	30,2%
	1-bardzo mała	7,8%	7,8%	7,5%	8,3%	5,5%	7,0%	8,8%	9,6%
	2-mała	13,5%	14,3%	8,8%	6,3%	15,8%	14,8%	14,6%	10,8%
	3-średnia	38,0%	38,2%	37,1%	41,7%	38,0%	38,3%	38,3%	37,2%
	4-duża	28,2%	27,2%	34,0%	22,9%	30,4%	34,4%	28,8%	23,8%
	5-bardzo duża	5,7%	5,8%	5,0%	12,5%	5,2%	4,7%	7,1%	4,6%
	trudno powiedzieć	6,8%	6,7%	7,5%	8,3%	5,2%	,8%	2,5%	13,9%
natężenie walki konkurencyjnej	1-bardzo mała	4,2%	4,1%	5,0%	14,6%	4,3%	3,1%	1,7%	5,0%
	2-mała	6,4%	6,7%	4,4%	10,4%	6,4%	3,9%	5,4%	7,4%
	3-średnia	27,1%	26,8%	28,3%	31,3%	32,5%	23,4%	25,8%	23,2%
	4-duża	44,6%	45,0%	42,1%	27,1%	43,2%	52,3%	48,3%	42,7%
	5-bardzo duża	13,0%	12,8%	14,5%	6,3%	8,8%	16,4%	17,1%	13,9%
	trudno powiedzieć	4,8%	4,6%	5,7%	10,4%	4,9%	,8%	1,7%	7,7%
stopień koncentracji sektora - liczby konkurentów	1-bardzo mała	4,0%	3,9%	5,0%	12,5%	4,6%	2,3%	1,7%	4,6%
	2-mała	7,3%	6,9%	9,4%	8,3%	7,6%	6,3%	7,5%	7,1%
	3-średnia	31,4%	32,0%	27,7%	41,7%	36,5%	24,2%	27,1%	30,7%
	4-duża	41,2%	41,3%	40,9%	18,8%	37,7%	54,7%	45,8%	39,3%
	5-bardzo duża	10,1%	10,1%	10,1%	10,4%	8,2%	9,4%	14,2%	9,3%
	trudno powiedzieć	6,0%	5,8%	6,9%	8,3%	5,5%	3,1%	3,8%	9,0%
groźba pojawiania się nowych producentów	1-bardzo mała	8,1%	8,0%	8,8%	18,8%	10,9%	3,1%	5,4%	7,7%
	2-mała	16,4%	16,4%	16,4%	16,7%	15,8%	16,4%	19,6%	14,6%
	3-średnia	30,7%	31,8%	24,5%	33,3%	30,1%	34,4%	30,8%	29,4%
	4-duża	27,1%	26,0%	33,3%	10,4%	29,2%	32,0%	27,5%	25,1%
	5-bardzo duża	8,3%	8,1%	9,4%	10,4%	6,1%	7,8%	9,6%	9,6%
	trudno powiedzieć	9,4%	9,7%	7,5%	10,4%	7,9%	6,3%	7,1%	13,6%
groźba pojawienia się substytutów produktów - łatwość kopiowania produktów	1-bardzo mała	9,4%	9,2%	10,1%	22,9%	10,3%	7,0%	7,1%	9,0%
	2-mała	14,2%	15,3%	8,2%	20,8%	12,2%	13,3%	17,9%	13,0%
	3-średnia	28,0%	29,5%	19,5%	18,8%	28,3%	28,9%	31,7%	26,0%
	4-duża	22,3%	20,1%	34,6%	6,3%	27,4%	27,3%	22,1%	17,6%
	5-bardzo duża	7,7%	7,8%	6,9%	8,3%	7,6%	5,5%	9,2%	7,4%
	trudno powiedzieć	18,4%	18,0%	20,8%	22,9%	14,3%	18,0%	12,1%	26,9%
Siła oddziaływania nabywców była mierzona w pytaniach otwartych – jako odsetek wskazań w odpowiedzi na nie									
Siła oddziaływania nabywców	oddziaływanie nabywców - spadek popytu 22	52,6%	52,5%	53,5%	19,0%	50,0%	63,4%	59,2%	53,1%
	oddziaływanie nabywców - spadek popytu23	27,2%	27,0%	28,3%	10,4%	24,0%	42,2%	27,5%	26,6%
	oddziaływanie nabywców - spadek popytu24	10,4%	10,8%	8,2%	2,1%	11,2%	10,9%	12,9%	8,7%

²² Odpowiedź na pytanie 6. Jakie są główne przyczyny/ czynniki stagnacji/ kryzysu branży?²³ Odpowiedź na pytanie 10. Proszę powiedzieć jakie są najważniejsze bariery prowadzenia bieżącej działalności oraz rozwoju firmy?²⁴ Odpowiedź na pytanie 29. Jakie są główne bariery osiągnięcia celów strategicznych firmy?

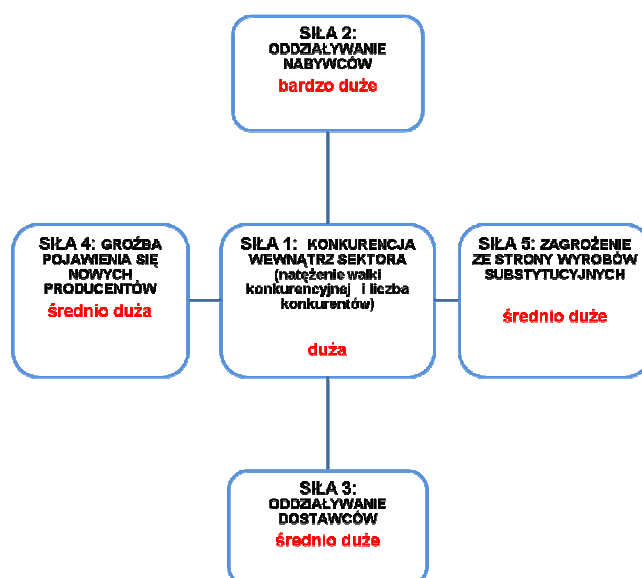
Groźba pojawienia się substytutów

- Zdaniem **28,0%** ogółu badanych **groźba pojawienia się produktów substytucyjnych w sektorze jest na poziomie średnim**. Duże zagrożenie ze strony pojawienia się nowych substytutów i łatwości kopiowania produktów w sektorze dostrzega **30,0%** ogółu badanych, natomiast **małe zagrożenie** deklaruje **23,6%** respondentów.
- Częściej groźbę pojawiania się substytutów sygnalizują przedstawiciele firm zatrudniających 50-249 pracowników, z sektorów przemysł i budownictwo, z miasta Poznania i subregionów konińskiego, kaliskiego, działających na rynku polskim i aktywnych na rynkach zagranicznych, o stażu rynkowym do 5 lat, o rocznych obrotach 250 tys. – 1,0 mln zł, z kapitałem zagranicznym, wprowadzających innowacje, stosujących alternatywne wobec umowy o pracę formy zatrudnienia, o rocznym poziomie rentowności poniżej 5%.

Siła oddziaływania nabywców

- zdaniem 52,6% uczestników badań ilościowych zdecydowanie najważniejszą grupę czynników osłabiających kondycję sektora MŚP stanowią czynniki związane z „oddziaływaniem nabywców” takie jak m.in. kryzys gospodarczy, brak klientów, brak pieniędzy u klientów, problemy z płatnościami, bezrobocie/ niestabilność rynku pracy,
- 27,2% uczestników badań ilościowych wskazało „ryzyko oddziaływania nabywców” jako z dwóch najważniejszych barier prowadzenia bieżącej działalności
- 10,4% przedsiębiorców wskazało na bariery związane z „negatywnym oddziaływaniem nabywców” jako ograniczające możliwość realizacji celów strategicznych firmy.

Wykres nr 13: Analiza sił konkurencyjnych wewnątrz sektora MŚP z Wielkopolski (model sił Portera)



Reasumując możemy stwierdzić, że obecnie sektor MŚP w Wielkopolsce cechuje:

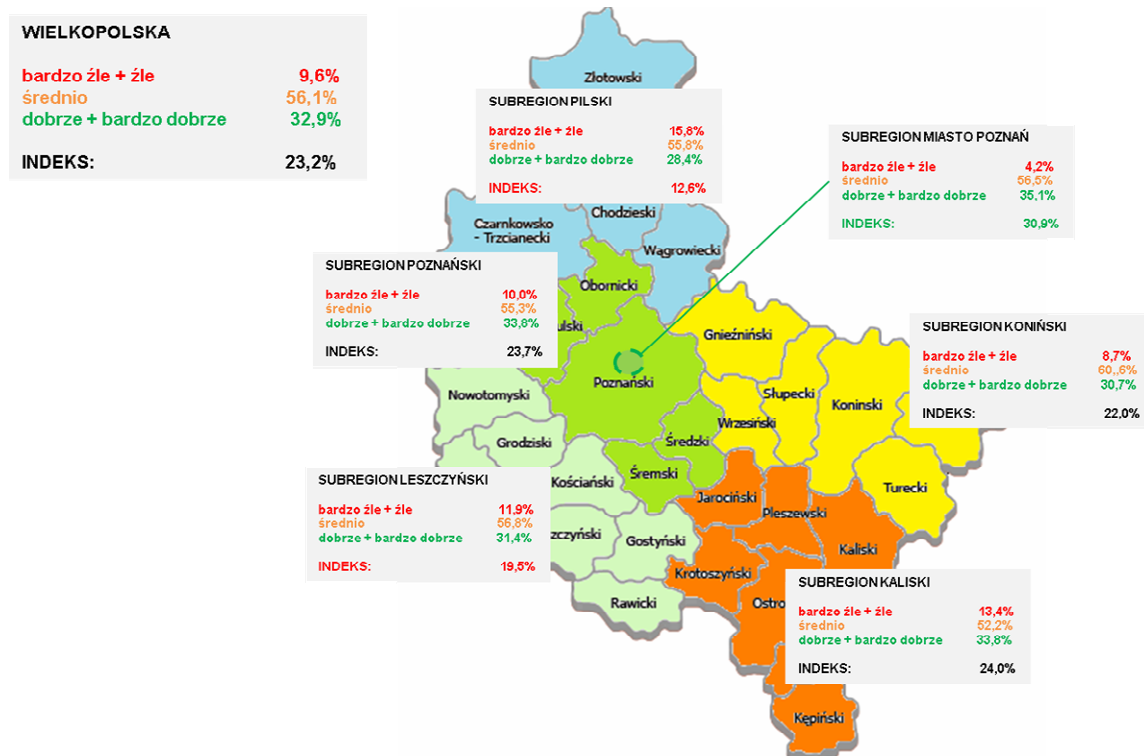
1. **duże natężenie walki konkurencyjnej - duża liczba konkurentów i relatywnie niewielka koncentracja sektora** (choć w niektórych branżach proces ten jest bardzo mocno zaawansowany), co wynika ze zróżnicowania branżowego przedsiębiorstw należących do sektora MŚP;
2. **bardzo duża siła oddziaływania nabywców** – związana z kryzysem gospodarczym, osłabieniem popytu oraz rosnącymi wymaganiami klientów;
3. **średnio duża siła oddziaływania dostawców** i możliwość wywierania przez nich presji na firmy z sektora;
4. **średnio duża groźba pojawiania się nowych producentów**;
5. **średnio duża groźba pojawienia się substytutów produktów** - łatwość kopiowania produktów.

6.5. Ocena sytuacji firmy

Ponad połowa (56,1%) przedsiębiorców sektora MŚP w Wielkopolsce ocenia kondycję swoich firm średnio, a 32,8% pozytywnie oraz 9,7% negatywnie.

Częściej pozytywnie sytuację swoich firm oceniają reprezentanci podmiotów zatrudniających 50-249 pracowników, z sektora usług, mające siedzibę w Poznaniu, działające na rynku ogólnokrajowym i na rynkach zagranicznych, o stażu rynkowym do 5 lat, o rocznych obrotach powyżej 250 tys. zł, z kapitałem zagranicznym, planujące wprowadzić innowacje, o deklarowanej rocznej rentowności ponad 5%.

Mapa nr 4: Samoocena kondycji własnej firmy przez przedsiębiorców sektora MŚP z terenu Wielkopolski wg subregionów.
Pytanie 13: Jak ocenia Pan/i obecną sytuację swojej firmy na skali od 1 do 5, gdzie: 1 – bardzo źle, 2 – źle, 3 – średnio, 4 – dobrze, 5 – bardzo dobrze. N=1068.



Słabiej oceniają sytuację swoich firm przedstawiciele podmiotów z sektora rolnego, budownictwa oraz handlu i napraw, z subregionów pilskiego i leszczyńskiego, działających głównie na rynku lokalnym, o stażu rynkowym 5 – 10 lat, o rocznych obrotach do 250 tys. zł, nie planujących wprowadzać innowacji, o deklarowanej rocznej rentowności do 5%.

Należy zwrócić uwagę na to, że subiektywna samoocena sytuacji firm sektora MŚP przez ich przedstawicieli jest różna w poszczególnych subregionach Wielkopolski – najlepsza w firmach z terenu miasta Poznania, a relatywnie gorsza w firmach z subregionów pilskiego i leszczyńskiego.

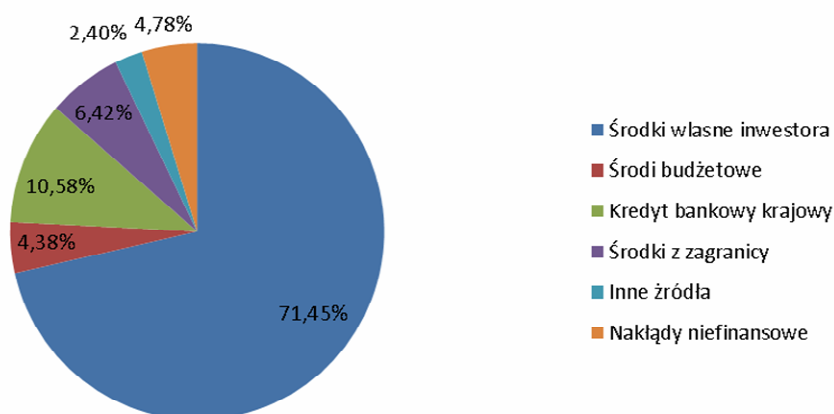
Tabela nr 19: Samoocena obecnej kondycji własnej firmy przez przedsiębiorców sektora MŚP z terenu Wielkopolski.
Pytanie 13: Jak ocenia Pan/i obecną sytuację swojej firmy na skali od 1 do 5, gdzie: N=1068.

	OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektory				
		10 – 49	50 – 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	usługi
N=	1068	909	159	48	329	128	240	323
	100,0%	85,1%	14,9%	4,5%	30,8%	12,0%	22,5%	30,2%
1-Bardzo zła	1,9%	2,1%	,6%	0,0%	1,5%	3,1%	3,3%	0,9%
2-Zła	7,8%	8,5%	3,8%	10,4%	6,7%	14,1%	7,9%	5,9%
3-Średnia	56,1%	57,2%	49,7%	62,5%	59,3%	53,9%	58,3%	51,1%
4-Dobra	30,2%	28,1%	42,8%	22,9%	28,3%	28,1%	26,7%	36,8%
5-Bardzo dobra	2,6%	2,5%	3,1%	4,2%	2,7%	0,0%	2,5%	3,4%
trudno powiedzieć	1,4%	1,7%	0,0%	0,0%	1,5%	0,8%	1,3%	1,9%
Indeks oceny (różnica między ocenami pozytywnymi (5+4) i negatywnymi (1+2))	23,2%	20,0%	41,5%	16,7%	22,8%	10,9%	17,9%	33,4%

6.6. Źródła finansowania działalności przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce

Zarówno w Polsce, jak i Wielkopolsce finansowanie działalności przedsiębiorstw odbywa się głównie z środków własnych przedsiębiorców. Powyższa tendencja charakterystyczna jest również dla przedsiębiorstw zatrudniających do 250 pracowników. Stopień zaangażowania własnego kapitału rośnie wraz ze wzrostem rozmiaru przedsiębiorstwa²⁵, im większe przedsiębiorstwa tym zaangażowanie środków własnych na finansowanie inwestycji staje się większe. Na podstawie opracowania PARP można stwierdzić, że w Polsce struktura źródeł finansowania małych i średnich przedsiębiorstwach ulega zmianie. W finansowaniu inwestycji przez małe i średnie przedsiębiorstwa rosło znaczenie środków własnych.

Wykres nr 14: Źródła finansowania działalności przedsiębiorstw w Polsce w 2010r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

²⁵ Por. Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, PARP, Warszawa 2011, s.30.

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w Wielkopolsce wynosiły w 2009 roku ponad 11 mld zł, przy czym prawie połowa z nich przypadała na duże przedsiębiorstwa – ponad 5,3 mld zł, a na sektor MŚP 52%, tj. 5,8 mld zł.

Tabela nr 20: Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw Wielkopolskich w 2009r. wg. liczby pracujących

	Ogółem	podmioty ze względu na wielkość zatrudnia			
		0-9	10-49	50-249	powyżej 249
Nakłady w tys. zł	11 137 024	2 341 813	1 348 946	2 135 384	5 310 881
Udział w nakładach inwestycyjnych województwa	100%	21%	12%	19%	48%

Źródło: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce PARP, Warszawa 2011;
<http://www.parp.gov.pl/files/74/81/469/12555.pdf>

Przedsiębiorstwa MŚP z terenu województwa wielkopolskiego najczęściej finansowały inwestycje ze środków własnych (73,9% przedsiębiorstw mikro i małych i 72,8% przedsiębiorstw średnich). Drugim pod względem wykorzystania źródłem finansowania były kredyty i pożyczki krajowe (18,1% przedsiębiorstw mikro i małe i 17,0% przedsiębiorstw średnich). Korzystanie ze środków zagranicznych najczęściej deklarowały firmy średnie (3,9%). Środki budżetowe stanowiły źródło finansowania dla niewielkiego odsetka firm sektora MŚP z terenu Wielkopolski (2,7% przedsiębiorstw mikro i małe i 2,1% przedsiębiorstw średnich). Natomiast po inne niż wyżej wymienione źródła finansowania inwestycji sięgało 4,3% przedsiębiorstw mikro i małych oraz 3,5% przedsiębiorstw średnich.

Tabela nr 21: Źródła finansowania inwestycji przedsiębiorstw w 2009r. wg. liczby pracujących, dane w %

	Ogółem	podmioty ze względu na wielkość zatrudnia		
		0-49	50-249	powyżej 249
Środki własne	75,9%	73,9%	72,8%	77,8%
Środki budżetowe	2,3%	2,7%	2,1%	2,2%
Kredyty i pożyczki krajowe	11,6%	18,1%	17,0%	7,7%
Środki zagraniczne:	2,4%	0,5%	3,9%	2,3%
w tym kredyty zagraniczne	0,2%	0,0%	0,6%	0,1%
Inne źródła	4,7%	4,3%	3,5%	5,4%
Nakłady niefinansowe	3,0%	0,6%	0,6%	4,7%

Źródło: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce PARP, Warszawa 2011;
<http://www.parp.gov.pl/files/74/81/469/12555.pdf>

6.7. Ocena zmiany sytuacji przedsiębiorstw sektora MSP w Wielkopolsce w ciągu ostatnich 5 lat (od 2008 roku)

Uczestnicy badania ilościowego dokonali ogólnej oceny zmian sytuacji swoich firm w ciągu minionych 5 lat pod kątem 8 parametrów ich funkcjonowania w pięciopunktowej skali (znacznie się pogorszyła – nieco się pogorszyła – nie zmieniła się – nieco się polepszyła – znacznie się polepszyła).

Brak zmian ogólnej sytuacji firmy w ciągu minionych 5 lat zadeklarowało 38,9% wielkopolskich przedsiębiorców sektora MŚP. Natomiast **35,3% respondentów uznało, że sytuacja się pogorszyła, a 21,7% zauważyło poprawę.** Ponadto 4,1% nie potrafiło ocenić sytuacji.

Częściej poprawę sytuacji swoich firm sygnalizują przedsiębiorcy z podmiotów zatrudniających 50-249 pracowników, z sektora usług, mających siedzibę w Poznaniu, działających na rynkach zagranicznych, o stażu rynkowym do 5 lat, z kapitałem zagranicznym, planujących wprowadzić innowacje. Natomiast pogorszenie sytuacji swoich firm w ciągu minionych 5 lat częściej sygnalizują reprezentanci podmiotów z sektora handlu i napraw, z subregionu konińskiego, działające głównie na rynku lokalnym, o rocznych obrotach do 250 tys. zł, o deklarowanej rocznej rentowności do 5%.

Tabela nr 22: Ocena zmiany ogólnej sytuacji przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce w ciągu ostatnich 5 lat.
Pytanie 14: Proszę ocenić czy w ciągu ostatnich 5 lat, tj. od roku 2008, ogólna sytuacja Pana/i firmy zmieniła się. N=1068.

Indeks zmiany kondycji wyliczony jako różnica odsetka wskazań (nieco się polepszyła + znacznie się polepszyła) - (nieco się pogorszyła + znacznie się pogorszyła) Im wyższa wartość dodatnia tym lepiej	OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektory				
		10 – 49	50 – 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	usługi
N=	1068	909	159	48	329	128	240	323
	100,0%	85,1%	14,9%	4,5%	30,8%	12,0%	22,5%	30,2%
1-Znacznie się pogorszyła	5,3%	5,7%	3,1%	12,5%	4,9%	4,7%	7,1%	3,7%
2-Nieco się pogorszyła	30,0%	30,4%	27,7%	25,0%	29,5%	28,9%	35,8%	27,2%
3-Nie zmieniła się	38,9%	40,2%	31,4%	31,3%	39,5%	39,8%	36,3%	40,9%
4-Nieco się polepszyła	17,7%	15,8%	28,3%	22,9%	17,3%	21,1%	11,3%	20,7%
5-Znacznie się polepszyła	4,0%	3,7%	5,7%	4,2%	4,3%	0,8%	5,8%	3,7%
trudno powiedzieć	4,1%	4,2%	3,8%	4,2%	4,6%	4,7%	3,8%	3,7%
INDEKS ZMIANY SYTUACJI FIRMY	-13,6%	-16,5%	3,1%	-10,4%	-12,8%	-11,7%	-25,8%	-6,5%

Poza pytaniem o zmianę „ogólnej kondycji” dokonano oceny zmian kondycji przedsiębiorstw sektora MŚP pod względem **7 szczegółowych wskaźników funkcjonowania przedsiębiorstw** w pięcioletnim okresie poprzedzającym badanie (od 2008 roku), takich jak: wielkość sprzedaży, rentowność, koszty działalności, koszt pracy, nakłady inwestycyjne ogółem, nakłady na działalność innowacyjną, poziom wykorzystania technologii informacyjno - telekomunikacyjnych.

W efekcie dowiadujemy się, że w ciągu minionych 5 lat w wielkopolskich firmach sektora MŚP pod względem:

- **wielkości sprzedaży produktów / usług:** sytuacja nie uległa zmianie w 30,9% firm, spadek odnotowało 36,6% firm, a wzrost 27,9% - przeważała więc negatywna tendencja spadkowa,
- **rentowności firmy:** sytuacja nie uległa zmianie w 36,5% firm, spadek odnotowało 35,0% firm, a wzrost 22,2% - przeważała więc negatywna tendencja spadkowa,
- **kosztów prowadzenia działalności:** sytuacja nie uległa zmianie w 19,9% firm, spadek odnotowało 4,0% firm, a wzrost 72,3% - przeważała więc negatywna tendencja wzrostowa,
- **kosztów pracy:** sytuacja nie uległa zmianie w 21,0% firm, spadek odnotowało 2,2% firm, a wzrost 73,1% - przeważała więc negatywna tendencja wzrostowa,
- **nakładów inwestycyjnych ogółem** sytuacja nie uległa zmianie w 46,1% firm, spadek odnotowało 10,0% firm, a wzrost 35,9% - przeważała więc tendencja wzrostowa,
- **nakładów na działalność inwestycyjną w zakresie innowacji produktowych i procesowych:** sytuacja nie uległa zmianie w 49,9% firm, spadek odnotowało 7,9% firm, a wzrost 23,5% - przeważała więc tendencja wzrostowa,
- **poziomu wykorzystania technologii informacyjno-telekomunikacyjnych w firmie:** sytuacja nie uległa zmianie w 53,9% firm, spadek odnotowało 5,2% firm, a wzrost 21,7% - przeważała więc tendencja wzrostowa.

Reasumując: pogorszenie kondycji swoich firm częściej obserwowali przedstawiciele firm zatrudniających 10-49 pracowników, z sektorów budownictwo i handel oraz częściowo z sektora przemysłowego, koncentrujący swoją działalność na rynku lokalnym o dochodach do 250 tys. Głównymi powodami pogorszenia kondycji firm były spadek popytu przy jednoczesnym wzroście kosztów prowadzenia biznesu, w tym kosztów pracy.

Tabela nr 23: Ocena zmiany kondycji przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce w ciągu ostatnich 5 lat dla wybranych wskaźników.

Pytanie 15. Używając skali od 1 do 5, ocenić czy ciągu minionych 5 lat, to jest od roku 2008 sytuacja Pana/i firmy pod względem...: N= 1068.

		Liczba zatrudnionych			Sektory				
		OGÓŁEM	10 – 49	50 – 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	usługi
OGÓŁEM		1068	909	159	48	329	128	240	323
wielkość sprzedaży produktów i usług	1-Znacznie spadła	5,7%	6,4%	1,9%	12,5%	5,5%	7,0%	7,5%	3,1%
	2-Nieco spadła	30,9%	31,9%	25,2%	14,6%	35,9%	30,5%	38,3%	22,9%
	3-Nie zmieniła się	30,9%	31,7%	26,4%	29,2%	25,8%	30,5%	30,0%	37,2%
	4-Nieco wzrosła	23,5%	21,5%	35,2%	37,5%	23,4%	25,0%	17,9%	25,1%
	5-Znacznie wzrosła	4,4%	4,1%	6,3%	4,2%	4,3%	3,1%	4,2%	5,3%
	nie wiem	4,6%	4,5%	5,0%	2,1%	5,2%	3,9%	2,1%	6,5%
rentowność firm	1-Znacznie spadła	4,8%	5,2%	2,5%	6,3%	4,6%	6,3%	7,1%	2,5%
	2-Nieco spadła	30,2%	31,1%	25,2%	20,8%	35,0%	35,9%	34,2%	21,7%
	3-Nie zmieniła się	36,5%	37,4%	31,4%	39,6%	32,8%	33,6%	38,3%	39,6%
	4-Nieco wzrosła	18,7%	17,4%	26,4%	22,9%	17,3%	18,8%	14,6%	22,6%
	5-Znacznie wzrosła	3,5%	3,3%	4,4%	4,2%	2,7%	2,3%	2,9%	5,0%
	nie wiem	6,3%	5,6%	10,1%	6,3%	7,6%	3,1%	2,9%	8,7%
koszty prowadzenia działalności oraz koszty wytworzenia produktów	1-Znacznie spadła	,4%	,4%	0,0%	2,1%	,3%	,8%	0,0%	,3%
	2-Nieco spadła	3,7%	3,7%	3,1%	4,2%	4,6%	1,6%	2,5%	4,3%
	3-Nie zmieniła się	19,9%	19,4%	22,6%	14,6%	18,5%	24,2%	18,3%	21,4%
	4-Nieco wzrosła	55,5%	56,7%	49,1%	68,8%	52,0%	56,3%	58,3%	54,8%
	5-Znacznie wzrosła	16,8%	16,4%	18,9%	8,3%	18,5%	14,1%	19,2%	15,5%
	nie wiem	3,8%	3,4%	6,3%	2,1%	6,1%	3,1%	1,7%	3,7%
koszty pracy	1-Znacznie spadła	,1%	,1%	0,0%	2,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	2-Nieco spadła	2,1%	2,1%	1,9%	4,2%	1,8%	2,3%	1,3%	2,5%
	3-Nie zmieniła się	21,0%	20,2%	25,2%	20,8%	21,3%	22,7%	19,6%	21,1%
	4-Nieco wzrosła	56,9%	57,9%	51,6%	62,5%	52,9%	58,6%	57,5%	59,1%
	5-Znacznie wzrosła	16,2%	16,4%	15,1%	8,3%	17,9%	14,1%	19,6%	13,9%
	nie wiem	3,7%	3,3%	6,3%	2,1%	6,1%	2,3%	2,1%	3,4%
nakłady inwestycyjne ogółem	1-Znacznie spadła	1,7%	1,8%	1,3%	2,1%	,6%	4,7%	2,5%	,9%
	2-Nieco spadła	8,3%	8,7%	6,3%	10,4%	7,3%	14,1%	8,8%	6,5%
	3-Nie zmieniła się	46,1%	47,1%	40,3%	33,3%	46,8%	45,3%	50,4%	44,3%
	4-Nieco wzrosła	28,1%	27,5%	31,4%	33,3%	31,0%	21,9%	25,8%	28,5%
	5-Znacznie wzrosła	7,8%	7,0%	11,9%	6,3%	6,1%	7,0%	7,1%	10,5%
	nie wiem	8,1%	7,9%	8,8%	14,6%	8,2%	7,0%	5,4%	9,3%
nakłady na działalność innowacyjną w zakresie innowacji produktowych i procesowych	1-Znacznie spadła	1,3%	1,4%	,6%	2,1%	,9%	4,7%	,4%	,9%
	2-Nieco spadła	6,6%	6,7%	5,7%	8,3%	5,2%	11,7%	7,9%	4,6%
	3-Nie zmieniła się	49,9%	50,4%	47,2%	35,4%	53,2%	46,1%	50,8%	49,5%
	4-Nieco wzrosła	18,4%	17,9%	21,4%	16,7%	18,8%	19,5%	16,7%	19,2%
	5-Znacznie wzrosła	5,1%	4,4%	8,8%	2,1%	4,9%	5,5%	5,0%	5,6%
	nie wiem	18,7%	19,1%	16,4%	35,4%	17,0%	12,5%	19,2%	20,1%
poziom wykorzystania technologii informacyjno – telekomunikacyjnych	1-Znacznie spadła	,7%	,6%	1,3%	2,1%	0,0%	2,3%	,8%	,3%
	2-Nieco spadła	4,6%	5,0%	2,5%	8,3%	5,5%	7,8%	4,2%	2,2%
	3-Nie zmieniła się	53,9%	54,5%	50,9%	37,5%	55,6%	52,3%	54,6%	54,8%
	4-Nieco wzrosła	16,3%	16,3%	16,4%	14,6%	15,5%	13,3%	16,3%	18,6%
	5-Znacznie wzrosła	5,4%	5,0%	8,2%	4,2%	3,6%	10,2%	5,4%	5,6%
	nie wiem	19,1%	18,8%	20,8%	33,3%	19,8%	14,1%	18,8%	18,6%

6.8. Ocena zmiany sytuacji przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce w ciągu najbliższych 2 lat

Uczestnicy badania ilościowego dokonali oceny perspektywy zmian sytuacji swoich firm w ciągu najbliższych 2 lat pod względem 8 parametrów ich funkcjonowania.

Brak zmian ogólnej sytuacji firmy w ciągu najbliższych 2 lat zadeklarowało 48,2% wielkopolskich przedsiębiorców sektora MŚP. Natomiast 16,5% respondentów uznało, że sytuacja się pogorszy, a 25,2% przewiduje poprawę. Ponadto 10,1% nie potrafiło dokonać oceny.

Częściej poprawę sytuacji swoich firm sygnalizują przedsiębiorcy z podmiotów zatrudniających 50-249 pracowników, z sektora przemysłu, mających siedzibę w Poznaniu i powiatach subregionu poznańskiego, działających na rynku ogólnopolskim i rynkach zagranicznych, o stażu rynkowym do 5 lat, z kapitałem zagranicznym, o obrotach rocznych powyżej 1,0 mln zł, planujących wprowadzać innowacje, o deklarowanej rocznej rentowności powyżej 5%.

Natomiast pogorszenie lub stagnację sytuacji swoich firm w ciągu najbliższych 2 lat, częściej niż średnio w populacji, sygnalizują reprezentanci podmiotów z sektorów rolnictwo oraz handel i naprawy, z subregionu leszczyńskiego, działających głównie na rynku lokalnym, o stażu rynkowym 5-10 lat, o rocznych obrotach do 250 tys. zł, o deklarowanej rocznej rentowności do 5%.

Tabela nr 24: Ocena perspektyw zmiany ogólnej sytuacji przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce w ciągu najbliższych 2 lat. Pytanie 16: Używając skali od 1 do 5, ocenić czy ciągu najbliższych 2 lat ogólna sytuacja Pana/i firmy: N=1068.

Indeks zmiany kondycji wyliczony jako różnica odsetka wskazań (nieco się polepszy + znacznie się polepszy) - (nieco się pogorszy + znacznie się pogorszy) Im wyższa wartość dodatnia tym lepiej	OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektory				
		10 - 49	50 - 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	usługi
N=	1068	909	159	48	329	128	240	323
	100,0%	85,1%	14,9%	4,5%	30,8%	12,0%	22,5%	30,2%
1-Znacznie się pogorszy	2,7%	3,2%	0,0%	4,2%	2,1%	4,7%	2,1%	2,8%
2-Nieco się pogorszy	13,8%	14,4%	10,1%	20,8%	13,1%	14,1%	13,8%	13,3%
3-Nie zmieni się	48,2%	50,1%	37,7%	50,0%	46,2%	39,8%	55,0%	48,3%
4-Nieco się polepszy	23,2%	20,8%	37,1%	16,7%	26,1%	27,3%	16,3%	24,8%
5-Znacznie się polepszy	2,0%	1,9%	2,5%	2,1%	3,3%	1,6%	1,3%	1,2%
trudno powiedzieć	10,1%	9,7%	12,6%	6,3%	9,1%	12,5%	11,7%	9,6%
INDEKS PROGNOZY ZMIANY	8,7%	5,1%	29,6%	-6,3%	14,3%	10,2%	1,7%	9,9%

Przedsiębiorcy sektora MŚP ocenili także perspektywy zmiany kondycji swoich firm w ciągu najbliższych 2 lat pod względem 7 szczegółowych wskaźników funkcjonowania przedsiębiorstw, takich jak: wielkość sprzedaży, rentowność, koszty działalności, koszt pracy, nakłady inwestycyjne ogółem, nakłady na działalność innowacyjną, poziom wykorzystania technologii informacyjno - telekomunikacyjnych.

W efekcie dowiadujemy się, że w perspektywie najbliższych 2 lat w wielkopolskich firmach sektora MŚP pod względem:

- wielkości sprzedaży produktów / usług: sytuacja nie ulegnie zmianie wg 42,2% badanych, 17,7% przewiduje spadek sprzedaży, a 27,4% wzrost - przeważają więc oceny pozytywne,
- rentowności firmy: sytuacja nie ulegnie zmianie wg 42,9% badanych, 18,3% przewiduje spadek rentowności, a 24,8% wzrost - przeważają więc oceny pozytywne,

- **kosztów prowadzenia działalności:** sytuacja **nie ulegnie zmianie wg 33,4%** badanych, **4,9%** przewiduje **spadek kosztów**, a **49,1% wzrost** - przeważa więc negatywna tendencja wzrostowa,
- **kosztów pracy:** sytuacja **nie ulegnie zmianie wg 35,0%** badanych, **4,2%** przewiduje **spadek kosztów**, a **48,8% wzrost** - przeważa więc negatywna tendencja wzrostowa,
- **nakładów inwestycyjnych ogółem:** sytuacja **nie ulegnie zmianie wg 51,3%** badanych, **6,1%** przewiduje **spadek nakładów na inwestycje**, a **26,2% wzrost** - przeważa więc tendencja wzrostowa,
- **nakładów na działalność inwestycyjną w zakresie innowacji produktowych i procesowych:** sytuacja **nie ulegnie zmianie wg 52,1%** badanych, **5,5%** przewiduje **spadek nakładów na innowacje**, a **18,8% wzrost** - przeważa więc tendencja wzrostowa,
- **poziomu wykorzystania technologii informacyjno-telekomunikacyjnych w firmie:** sytuacja **nie ulegnie zmianie wg 54,9%** badanych, **3,7%** przewiduje **spadek**, a **17,4% wzrost** - przeważa więc tendencja wzrostowa.

Podsumowując:

- pogorszenie kondycji swoich firm częściej obserwowali przede wszystkim przedstawiciele firm zatrudniających 10 - 49 pracowników, z sektorów budownictwo i handel oraz częściowo z sektora przemysłowego, koncentrujących swoją działalność na rynku lokalnym o dochodach do 250 tys. Głównymi powodami pogorszenia kondycji firm były spadek popytu przy jednoczesnym wzroście kosztów prowadzenia biznesu, w tym kosztów pracy,
- **analiza indeksów prognozy zmiany dla wskaźników wskazuje, że:**
 - o w sektorze MŚP oczekiwany jest niewielki wzrost sprzedaży produktów / usług przy relatywnie mniejszej dynamice wzrostu zysków i bardzo dużej dynamice wzrostu kosztów ogólnych i kosztów pracy oraz wzroście nakładów inwestycyjnych i na innowacje;
 - o częściej poprawę kondycji swoich firm przewidują przedstawiciele firm zatrudniających 50-249 pracowników, z sektora przemysłu i usług oraz częściowo z sektora budownictwo, mających swoje siedziby w Poznaniu, działających w skali ogólnopolskiej oraz aktywnych na rynkach zagranicznych, o stażu rynkowym do 5 lat, o rocznych obrotach powyżej 1,0 mln zł, wprowadzających innowacje i nadal planujących to robić oraz wykorzystujących alternatywne wobec umów o pracę sposoby zatrudniania pracowników, o rocznej deklarowanej rentowności powyżej 10%;
 - o częściej pogorszenie sytuacji lub stagnację w swoich firm przewidują przedstawiciele firm z sektora rolniczego i handlu, z subregionów konińskiego, leszczyńskiego i pilskiego, działające głównie w skali lokalnej, o stażu rynkowym 5 - 10 lat, o rocznych obrotach do 250 tys. zł, nie planujących wprowadzać innowacji, o rocznej deklarowanej rentowności do 5%.

Tabela nr 25: Ocena perspektywy zmiany kondycji przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce w ciągu najbliższych 2 lat dla wybranych wskaźników działania firmy.

Pytanie 17 Używając skali od 1 do 5, ocenić czy ciągu najbliższych 2 lat w wypadku Pana/i firmy...: N= 1068.

		Liczba zatrudnionych			Sektory				
		OGÓŁEM	10 – 49	50 – 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	usługi
		1068	909	159	48	329	128	240	323
wielkość sprzedaży produktów i usług	1-Znacznie spadnie	1,9%	2,2%	0,0%	6,3%	1,5%	1,6%	1,7%	1,9%
	2-Nieco spadnie	15,8%	16,9%	9,4%	16,7%	17,0%	14,1%	18,8%	13,0%
	3-Nie zmieni się	42,2%	43,0%	37,7%	50,0%	39,2%	44,5%	45,4%	40,9%
	4-Nieco wzrośnie	25,0%	23,3%	34,6%	18,8%	28,9%	21,9%	20,4%	26,6%
	5-Znacznie wzrośnie	2,4%	2,1%	4,4%	0,0%	2,7%	3,1%	2,1%	2,5%
	trudno powiedzieć	12,6%	12,4%	13,8%	8,3%	10,6%	14,8%	11,7%	15,2%
rentowność firm	1-Znacznie spadnie	1,6%	1,9%	0,0%	6,3%	1,5%	0,0%	,8%	2,2%
	2-Nieco spadnie	16,7%	18,3%	7,5%	16,7%	17,9%	15,6%	20,8%	12,7%
	3-Nie zmieni się	42,9%	42,8%	43,4%	54,2%	41,0%	43,0%	43,8%	42,4%
	4-Nieco wzrośnie	22,2%	21,0%	28,9%	12,5%	23,4%	23,4%	20,0%	23,5%
	5-Znacznie wzrośnie	2,6%	2,3%	4,4%	0,0%	4,0%	3,1%	,8%	2,8%
	trudno powiedzieć	14,0%	13,8%	15,7%	10,4%	12,2%	14,8%	13,8%	16,4%
koszty prowadzenia działalności oraz koszty wytworzenia produktów	1-Znacznie spadnie	,3%	,3%	0,0%	2,1%	0,0%	0,0%	,4%	,3%
	2-Nieco spadnie	4,6%	4,4%	5,7%	6,3%	4,9%	4,7%	5,0%	3,7%
	3-Nie zmieni się	33,4%	33,3%	34,0%	35,4%	30,7%	39,8%	32,1%	34,4%
	4-Nieco wzrośnie	41,9%	42,1%	40,9%	43,8%	44,4%	37,5%	42,9%	40,2%
	5-Znacznie wzrośnie	7,1%	7,5%	5,0%	6,3%	7,3%	4,7%	7,9%	7,4%
	trudno powiedzieć	12,6%	12,3%	14,5%	6,3%	12,8%	13,3%	11,7%	13,9%
koszty pracy	1-Znacznie spadnie	,3%	,3%	0,0%	2,1%	0,0%	0,0%	,4%	,3%
	2-Nieco spadnie	3,9%	4,0%	3,8%	8,3%	4,3%	2,3%	2,9%	4,3%
	3-Nie zmieni się	35,0%	34,8%	36,5%	37,5%	33,1%	42,2%	32,9%	35,3%
	4-Nieco wzrośnie	41,0%	41,0%	40,9%	41,7%	42,2%	35,9%	44,6%	39,0%
	5-Znacznie wzrośnie	7,8%	8,3%	5,0%	2,1%	7,6%	7,8%	7,9%	8,7%
	trudno powiedzieć	12,0%	11,7%	13,8%	8,3%	12,8%	11,7%	11,3%	12,4%
nakłady inwestycyjne ogółem	1-Znacznie spadnie	,5%	,6%	0,0%	2,1%	0,0%	0,0%	1,3%	,3%
	2-Nieco spadnie	5,6%	5,9%	3,8%	10,4%	5,2%	3,1%	7,1%	5,3%
	3-Nie zmieni się	51,3%	52,3%	45,9%	43,8%	51,7%	57,0%	53,8%	48,0%
	4-Nieco wzrośnie	22,2%	21,0%	28,9%	22,9%	23,4%	19,5%	20,8%	22,9%
	5-Znacznie wzrośnie	4,0%	3,7%	5,7%	0,0%	4,3%	4,7%	3,3%	4,6%
	trudno powiedzieć	16,4%	16,5%	15,7%	20,8%	15,5%	15,6%	13,8%	18,9%
nakłady na działalność innowacyjną w zakresie innowacji produktowych i procesowych	1-Znacznie spadnie	,8%	,9%	,6%	4,2%	,3%	,8%	1,3%	,6%
	2-Nieco spadnie	4,7%	4,8%	3,8%	6,3%	3,6%	4,7%	6,3%	4,3%
	3-Nie zmieni się	52,1%	52,5%	49,7%	43,8%	54,1%	51,6%	54,2%	49,8%
	4-Nieco wzrośnie	14,4%	13,6%	18,9%	10,4%	16,7%	14,1%	11,7%	14,9%
	5-Znacznie wzrośnie	4,4%	4,2%	5,7%	0,0%	4,0%	4,7%	4,6%	5,3%
	trudno powiedzieć	23,6%	24,0%	21,4%	35,4%	21,3%	24,2%	22,1%	25,1%
poziom wykorzystania technologii informacyjno-telekomunikacyjnych	1-Znacznie spadnie	,5%	,6%	0,0%	2,1%	,3%	0,0%	,8%	,3%
	2-Nieco spadnie	3,2%	3,5%	1,3%	6,3%	3,0%	1,6%	3,8%	3,1%
	3-Nie zmieni się	54,9%	55,4%	51,6%	43,8%	55,9%	57,0%	57,5%	52,6%
	4-Nieco wzrośnie	13,2%	12,7%	16,4%	10,4%	13,7%	14,8%	9,2%	15,5%
	5-Znacznie wzrośnie	4,2%	4,0%	5,7%	0,0%	4,3%	3,9%	5,8%	3,7%
	trudno powiedzieć	24,1%	23,9%	25,2%	37,5%	22,8%	22,7%	22,9%	24,8%

7. INNOWACJE W FIRMACH SEKTORA MŚP W WIELKOPOLSCIE

Większość przedstawicieli sektora MŚP w Wielkopolsce (66,9%) uważa, że wprowadzanie innowacji ma pozytywny wpływ na firmę. Częściej uważają tak przedstawiciele firm zatrudniających 50-249 pracowników, z sektora przemysłu i usług, zlokalizowanych w Poznaniu i powiecie pilskim, działających na rynku krajowym i aktywnych na rynkach zagranicznych, o stażu rynkowym do 5 lat, z kapitałem zagranicznym, wprowadzających innowacje, o rocznych obrotach od 250 tys. do 1,0 mln zł.

Co piąty przedsiębiorca z terenu Wielkopolski (19,1%) uważa, że wprowadzanie innowacji jest dla firmy częściowo korzystne, a częściowo niekorzystne. Częściej uważają tak przedstawiciele podmiotów zatrudniających 10-49 pracowników, z sektora handlu i naprawy pojazdów, mających swoje siedziby w Kaliszu, Lesznie, powiatach subregionu pilskiego i w subregionie konińskim, o rocznych obrotach do 250 tys. zł, o deklarowanym poziomie rocznej rentowności biznesu na poziomie do 10%.

Tylko niewielki odsetek przedsiębiorców (2,4%) uważa, że wprowadzanie innowacji jest mało korzystne dla firmy. Częściej uważają tak przedstawiciele podmiotów zatrudniających 10-49 pracowników, z sektora rolnictwa, mających swoje siedziby w Koninie i subregionie kaliskim, o rocznych obrotach do 250 tys. zł, o stażu firmy do 5 lat, nie wprowadzających innowacji, o deklarowanym poziomie rocznej rentowności biznesu na poziomie do 5%.

Tabela nr 26: Ocena wpływu wprowadzania innowacji dla kondycji firm sektora MSP z terenu Wielkopolski.

Pytanie 19. Czy wg Pana/i wprowadzanie innowacji jest dla Pana/i firmy: N= 1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski

	OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektory				
		10 - 49	50 - 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	usługi
N=	1068	909	159	48	329	128	240	323
	100,0%	85,1%	14,9%	4,5%	30,8%	12,0%	22,5%	30,2%
1-bardzo niekorzystne	0,2%	0,2%	0,0%	0,0%	0,3%	0,0%	0,0%	0,3%
2-niekorzystne	2,2%	2,5%	0,6%	10,4%	2,4%	0,8%	2,9%	0,9%
3-częściowo korzystne, częściowo niekorzystne	19,1%	20,5%	11,3%	18,8%	17,3%	18,8%	23,3%	18,0%
4-korzystne	52,3%	50,8%	61,0%	54,2%	51,7%	59,4%	51,7%	50,5%
5-bardzo korzystne	10,9%	9,9%	16,4%	2,1%	13,1%	8,6%	9,2%	12,1%
6-kluczowe	3,7%	3,9%	3,1%	2,1%	5,2%	0,8%	0,8%	5,9%
trudno powiedzieć / odmowa	11,5%	12,2%	7,5%	12,5%	10,0%	11,7%	12,1%	12,4%
Średnia (skala: 1 - 6)	4,2	4,2	4,3	4,0	4,2	4,2	4,2	4,3

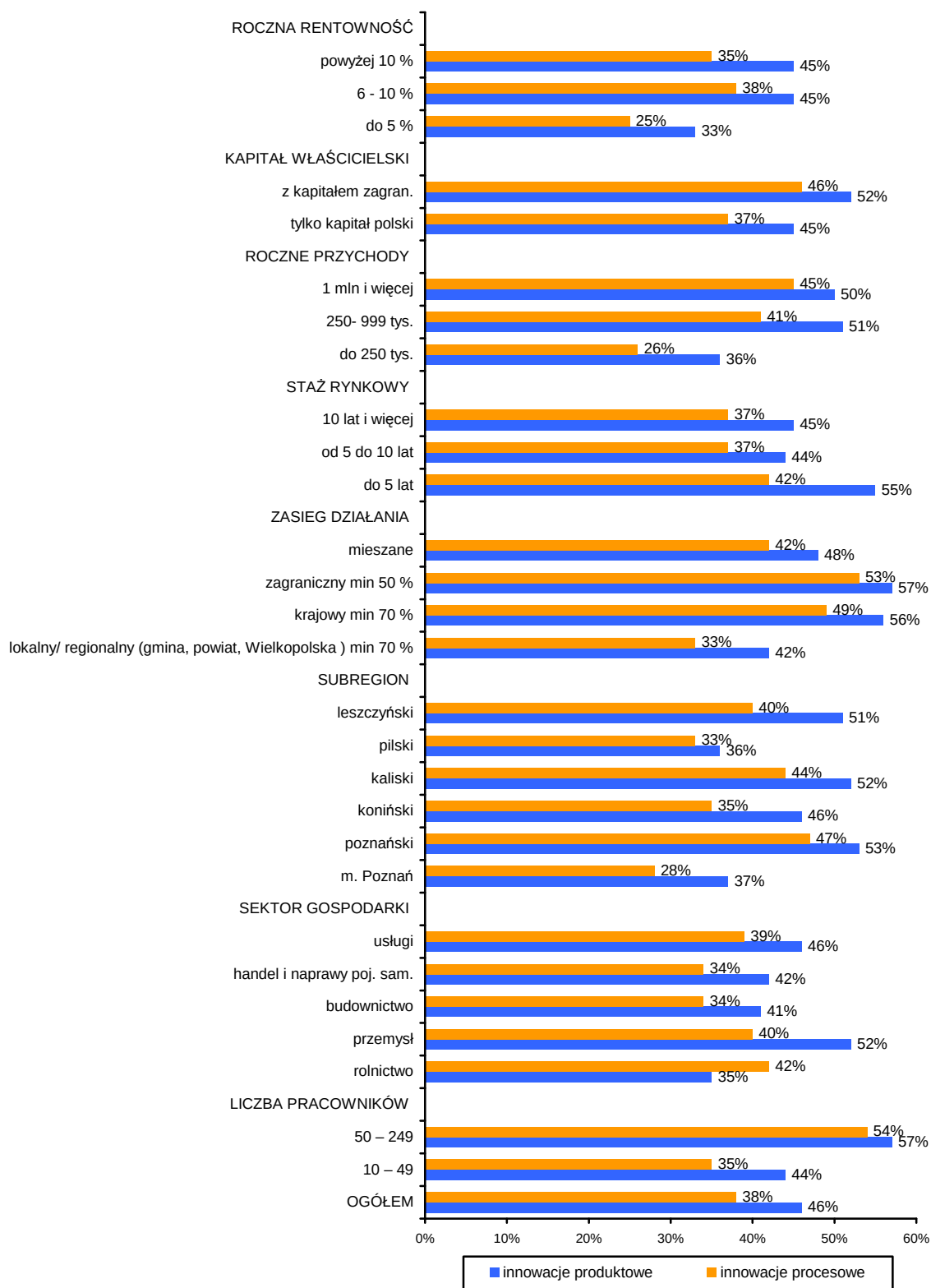
Wielkopolskie firmy sektora MŚP częściej wprowadzały w ciągu minionych 5 lat innowacje produktowe (46%) niż procesowe (38%).

Częściej innowacje produktowe wprowadzały firmy zatrudniające 50 - 249 pracowników, z sektora przemysłu i usług, zlokalizowane w powiatach subregionu poznańskiego oraz w subregionach kaliskim i leszczyńskim, działające na rynku krajowym i aktywne na rynkach zagranicznych, o stażu rynkowym do 5 lat, z kapitałem zagranicznym, o rocznych obrotach powyżej 250 tys. zł.

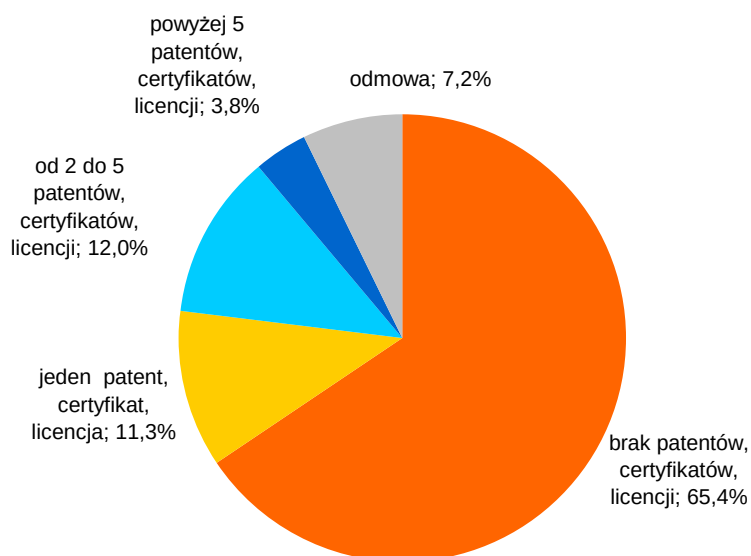
Natomiast innowacje procesowe częściej były wprowadzane w ciągu minionych 5 lat w firmach zatrudniających 50-249 pracowników, z sektora rolnictwa i przemysłu, zlokalizowanych w powiatach subregionu poznańskiego oraz w subregionie kaliskim, działających na rynku krajowym i aktywnych na rynkach zagranicznych, o stażu rynkowym do 5 lat, z kapitałem zagranicznym, o rocznych obrotach powyżej 250 tys. zł.

Wykres nr 16: Odsetek firm sektora MŚP z terenu Wielkopolski wprowadzających w ciągu minionych 5 lat innowacje produktowe lub/ i procesowe.

Pytanie 20. Czy w ciągu ostatnich 5 lat Pana/i firma wprowadziła?, N= 1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski



Wykres nr 16: Liczba patentów, certyfikatów jakościowych, licencji posiadanych przez wielkopolskie firmy z sektora MŚP.
Pytanie 22. Ile patentów, certyfikatów jakościowych, licencji posiada Pana/i firma?, N= 1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski



Wielkopolskie firmy sektora MŚP deklarują posiadanie następujących typów / rodzajów licencji, certyfikatów, znaków jakości i patentów:

- **certyfikatów ISO** (10,0% wskazań),
- **certyfikaty produktowe / na usługi** (6,0% wskazań),
- **licencji uprawniających do wykonywania zawodów/ świadczenia usług** (4,8% wskazań),
- **znaki jakości / wygrane w konkursach i rankingach konsumenckich** (2,7% wskazań),
- **certyfikaty wydawane przez instytuty i organizacje badania jakości** (2,1% wskazań),
- **uprawnienia zawodowe** (2,0% wskazań),
- **certyfikaty, znaki regionalne** (1,0% wskazań),
- **patenty i zastrzeżenia** (0,9% wskazań),
- **certyfikaty branżowe** (0,8% wskazań),
- **certyfikaty wydane przez instytucje unijne** (0,8% wskazań),
- **certyfikaty producentów** (0,4% wskazań).

Wielkopolskie firmy sektora MŚP zdecydowanie najczęściej inwestycje i działalność innowacyjną finansują ze środków własnych (86,4%). Częściej, niż średnio w populacji, inwestycje i prace innowacyjne ze środków własnych finansują firmy zatrudniające 50-249 pracowników, z sektora handlu i napraw, działające na rynku krajowym, o stażu rynkowym do 5 lat, wprowadzające innowacje oraz stosujące alternatywne wobec umowy o pracę formy zatrudniania pracowników.

Znaczny odsetek korzysta ze środków instytucji finansowych – z kredytu bankowego (36,0%) oraz z leasingu (14,1%). Częściej, niż średnio w populacji, tego typu źródła finansowania wykorzystują firmy zatrudniające 50-249 pracowników, z sektora budownictwa, z miasta Poznania i powiatów subregionu poznańskiego, z subregionów pilskiego oraz konińskiego, działające na rynku krajowym i aktywne na rynkach zagranicznych, o stażu rynkowym do 5 lat, o rocznych obrotach powyżej 250 tys. zł, stosujące alternatywne wobec umowy o pracę formy zatrudniania pracowników, o rocznym deklarowanym poziomie zysku powyżej 5%.

Co dziesiąta firma wykorzystuje w celu inwestycji i prowadzenia prac innowacyjnych środki unijne (9,6%). Częściej, niż średnio w populacji, po środki unijne sięgają firmy zatrudniające 50-249 pracowników, z sektora rolnictwa i przemysłu, z subregionów pilskiego oraz konińskiego, działające na rynku krajowym i rynkach zagranicznych, o stażu rynkowym do 5 lat, o rocznych obrotach powyżej 1,0 mln zł, z kapitałem zagranicznym, wprowadzające innowacje i stosujące alternatywne wobec umowy o pracę formy zatrudniania pracowników, o rocznym deklarowanym poziomie zysku powyżej 5%.

Nieliczne firmy z sektora MŚP wykorzystują możliwość pozyskania środków na rynku kapitałowym poprzez sprzedaż akcji i obligacji (0,6%).

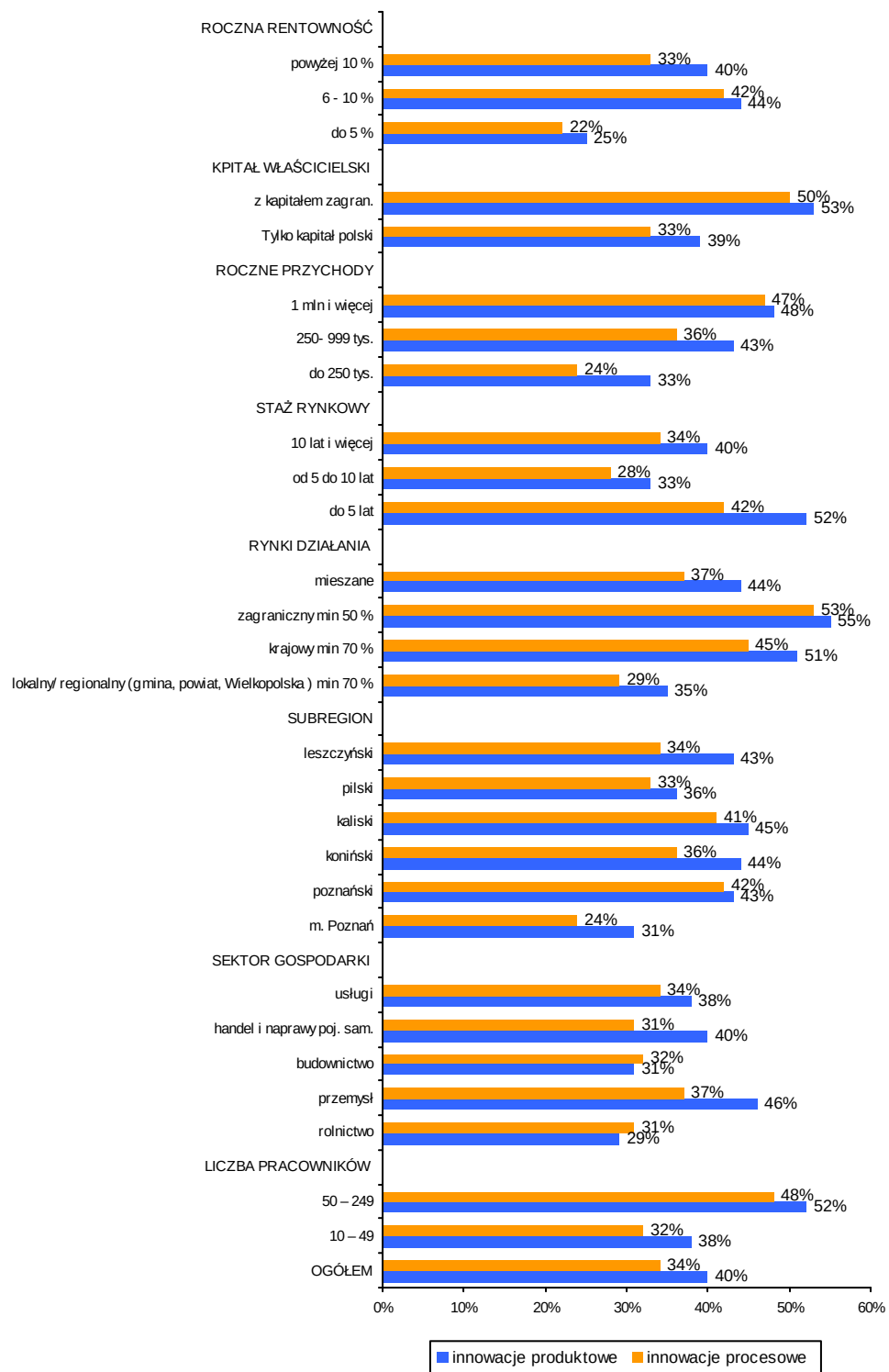
Tabela nr 27: Źródła finansowania nakładów inwestycyjnych i na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach sektora MSP z terenu Wielkopolski.

Pytanie 18. Z jakich źródeł finansują Państwo nakłady inwestycyjne oraz na działalność innowacyjną?, N= 1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski

dane nie sumują się do 100% możliwość wielu wskazań	OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektory				
		10 – 49	50 – 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	usługi
N=	1068	909	159	48	329	128	240	323
	100,0%	85,1%	14,9%	4,5%	30,8%	12,0%	22,5%	30,2%
środki własne	86,4%	85,7%	90,6%	75,0%	87,5%	82,0%	89,2%	86,7%
kredyt bankowy	36,0%	34,1%	46,5%	37,5%	37,4%	44,5%	28,8%	36,2%
leasing	14,1%	12,2%	25,2%	14,6%	14,3%	19,5%	8,8%	15,8%
środki unijne	9,6%	8,4%	17,0%	27,1%	11,9%	3,1%	5,4%	10,5%
emisja akcji emisja obligacji	0,6%	0,3%	1,9%	2,1%	0,6%	0,8%	0,0%	0,6%
inne	1,1%	1,1%	1,3%	0,0%	1,2%	0,8%	0,4%	1,9%
Odmowa	6,3%	6,9%	2,5%	12,5%	5,5%	5,5%	5,8%	6,8%

Wykres nr 17: Odsetek firm sektora MŚP z terenu Wielkopolski planujących wprowadzać w ciągu najbliższych 5 lat innowacje produktowe lub / i procesowe.

Pytanie 21. Czy w ciągu najbliższych 5 lat firma planuje wprowadzić ?, N= 1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski



Wielkopolskie firmy sektora MŚP w ciągu najbliższych 5 lat częściej planują wprowadzać innowacje produktowe (40%) niż procesowe (34%).

Częściej innowacje produktowe planują wprowadzać firmy zatrudniające 50-249 pracowników, z sektora przemysłu, zlokalizowane w powiatach subregionu poznańskiego oraz w subregionach konińskim, kaliskim, leszczyńskim, działające na rynku krajowym i na rynkach zagranicznych, o stażu rynkowym do 5 lat, z kapitałem zagranicznym, o rocznych obrotach powyżej 250 tys. zł i rocznym zysku na poziomie 5 - 10% rocznych obrotów.

Natomiast innowacje procesowe częściej planują wprowadzać w ciągu najbliższych 5 lat firmy zatrudniające 50-249 pracowników, z sektora przemysłu, zlokalizowanych w powiatach subregionu poznańskiego oraz w subregionach kaliskim, działające na rynku krajowym i aktywne na rynkach zagranicznych, o stażu rynkowym do 5 lat, z kapitałem zagranicznym, o rocznych obrotach powyżej 250 tys. zł. i rocznym a poziomie zysku 5 -10% rocznych obrotów.

Analiza danych zebranych w trakcie badań ilościowych przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce wskazuje, że przedsiębiorstwa wprowadzające:

- innowacje produktowe uzyskują wyższy poziom rentowności biznesu niż te, które takich innowacji nie wprowadzają;
- innowacje procesowe uzyskują wyższy poziom rentowności biznesu niż te, które takich innowacji nie wprowadzają.

8. SAMOOCENA POZYCJI KONKURENCYJNEJ PRZEDSIĘBIORSTW SEKTORA MSP Z TERENU WIELKOPOLSKI

8.1. Samoocena pozycji i czynniki przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw sektora MSP z terenu Wielkopolski

Ponad połowa przedsiębiorstw (58,7%) z sektora MŚP w Wielkopolsce ocenia swoje firmy jako porównywalne do konkurencji, a co trzecia (32,1%) wskazuje, że jest lepsza od firm konkurencyjnych. Natomiast 4,9% uznaje, że ich firmy są słabsze niż firmy konkurencyjne.

Częściej jako lepsze od konkurencji oceniają swoje firmy przedstawiciele podmiotów zatrudniających 50-249 pracowników, z sektora usług, z powiatu pilskiego i miast Poznania oraz Leszna, działających na rynku krajowym, jak i zagranicznym, o stażu rynkowym do 5 lat, z kapitałem zagranicznym, wprowadzających innowacje, stosujących alternatywne w stosunku do umowy o pracę formy zatrudniania pracowników.

Natomiast gorzej, w porównaniu do firm konkurencyjnych, oceniają swoje firmy przedstawiciele przedsiębiorstw z sektora rolnictwa, mających siedziby w subregionach kaliskim i pilskim oraz w mieście Koninie, o przychodach rocznych do 250 tys. zł, nie wprowadzających innowacji.

Tabela nr 28: Samoocena pozycji konkurencyjnych przedsiębiorstw sektora MSP z terenu Wielkopolski.
Pytanie 24. Jak ocenił/a by Pan/i swoją firmę w porównaniu z konkurentami używając skali od 1 do 5, gdzie:
N = 1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski

	OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektory				
		10 – 49	50 – 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	usługi
N=	1068	909	159	48	329	128	240	323
	100,0%	85,1%	14,9%	4,5%	30,8%	12,0%	22,5%	30,2%
1-Znacznie słabiej	0,8%	0,8%	1,3%	0,0%	0,9%	0,0%	1,7%	0,6%
2-Nieco słabiej	4,1%	4,4%	2,5%	12,5%	3,6%	3,9%	3,3%	4,0%
3-Porównywalnie	58,7%	60,0%	51,6%	54,2%	62,0%	58,6%	60,4%	54,8%
4-Nieco lepiej	27,7%	26,3%	35,8%	22,9%	24,3%	31,3%	27,9%	30,3%
5-Znacznie lepiej	4,4%	4,4%	4,4%	2,1%	4,3%	3,9%	5,0%	4,6%
trudno powiedzieć / odmowa	4,2%	4,2%	4,4%	8,3%	4,9%	2,3%	1,7%	5,6%
Średnia (skala: 1 - 5)	3,4	3,4	3,5	3,4	3,4	3,4	3,4	3,5

8.2. Silne strony przedsiębiorstw sektora MSP z terenu Wielkopolski

Wielkopolscy przedsiębiorcy z sektora MŚP pytani o silne strony swoich przedsiębiorstw w porównaniu do konkurencji, wskazali 60 różnego typu przewag. W procesie analizy utworzono 22 grupy cech, które dodatkowo zgrupowano w 7 obszarów, w jakich wielkopolskie firmy sektora MŚP widzą swoją przewagę nad firmami konkurencyjnymi. Należy w tym miejscu wskazać, że 9,1% wielkopolskich przedsiębiorców sektora nie potrafiło wskazać silnych stron swojej firmy w stosunku do konkurencji.

Zdecydowanie największa część badanych przedsiębiorstw (70,0%) dostrzega swoją przewagę konkurencyjną w obszarze PRODUKTÓW / USŁUG I SERWISU DODATKOWEGO. Należy jednak wskazać, że wielkopolscy przedsiębiorcy koncentrują się przede wszystkim na jakości produktów i serwisu, szerokości oferty i usług dodatkowych oraz serwisu dodatkowego, a w zdecydowanie mniejszym stopniu na innowacyjności produktów / usług czy ich ekologiczności.

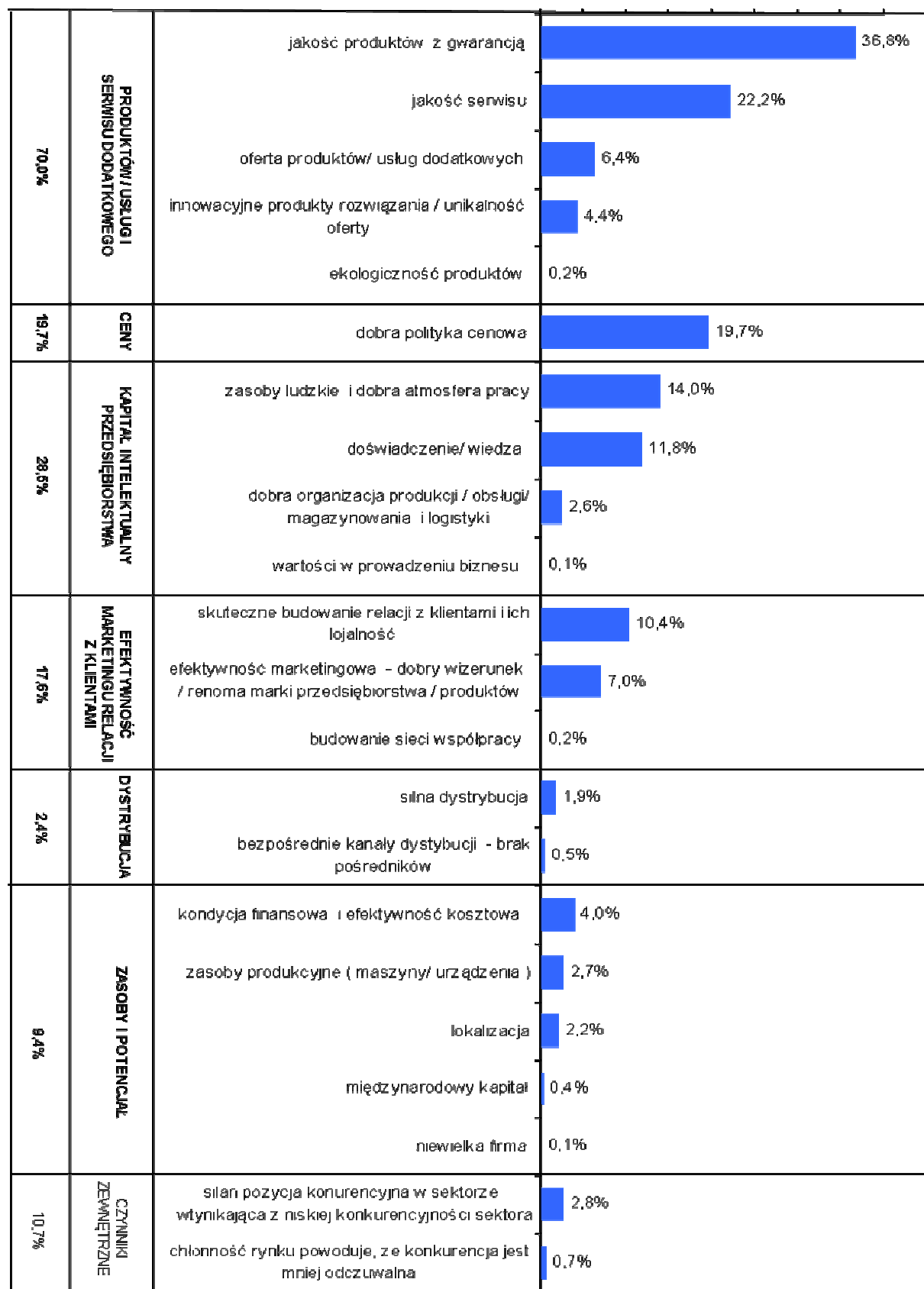
Znaczny odsetek wielkopolskich przedsiębiorców sektora (28,5%) wskazuje KAPITAŁ INTELEKTUALNY PRZEDSIĘBIORSTWA jako ważny obszar budowy przewagi konkurencyjnej, zwracając uwagę zarówno na kapitał ludzki, jak i kapitał strukturalny przedsiębiorstwa.

Co piąty wielkopolski przedsiębiorca sektora MŚP (19,7%) wskazuje obszar POLITYKI CENOWEJ jako siłę własnej firmy w walce konkurencyjnej. Przy czym należy zwrócić uwagę na to, że część przedsiębiorców definiuje tę przewagę jako niską cenę, część jako atrakcyjną relację ceny do jakości, a część jako umiejętne prowadzenie polityki cenowej w otoczeniu konkurencyjnym.

Badani przedsiębiorcy wskazywali na EFEKTYWNOŚĆ MARKETINGU RELACJI Z KLIENTAMI jako silną stronę własnej firmy (17,6%). Kluczową przewagą w tym obszarze jest "skuteczne budowanie relacji z klientami i ich lojalność" oraz „efektywność marketingowa prowadząca do budowy dobrego wizerunku / renomy marki przedsiębiorstwa / produktów”. Natomiast nieliczni wskazywali na „budowanie sieci współpracy” jako siłę własnej firmy w kontekście uzyskiwania przewagi konkurencyjnej.

Wykres nr 18: Silne strony przedsiębiorstw sektora MSP z terenu Wielkopolski

Pytanie 25. Jakie są wg Pana/i główne silne strony Pana(i) przedsiębiorstwa w porównaniu do firm konkurencyjnych należących do sektora małych i średnich przedsiębiorstw?; N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski



Dla części przedsiębiorców (10,7%) główną siłę ich przedsiębiorstw stanowiły elementy warunkowane przez CZYNNIKI ZEWNĘTRZNE, tj. silna pozycja konkurencyjna w sektorze wynikająca z niskiej konkurencyjności sektora oraz chłonność rynku powodująca, że konkurencja jest mniej odczuwalna.

Podobny odsetek badanych (9,4%) jako silną stronę w stosunku do konkurencji wskazało posiadane ZASOBY I POTENCJAŁ, w tym: dobrą kondycję finansową i efektywność kosztową, zasoby produkcyjne (maszyny / urządzenia), dogodną lokalizację, międzynarodowy kapitał, a w nielicznych przypadkach fakt, że firma jest niewielka.

Relatywnie niewielki odsetek badanych (2,4%) jako obszar przewagi konkurencyjnej wskazał DYSTRYBUCJĘ i pozycję w kanałach dystrybucji.

8.3. Słabe strony przedsiębiorstw sektora MSP z terenu Wielkopolski

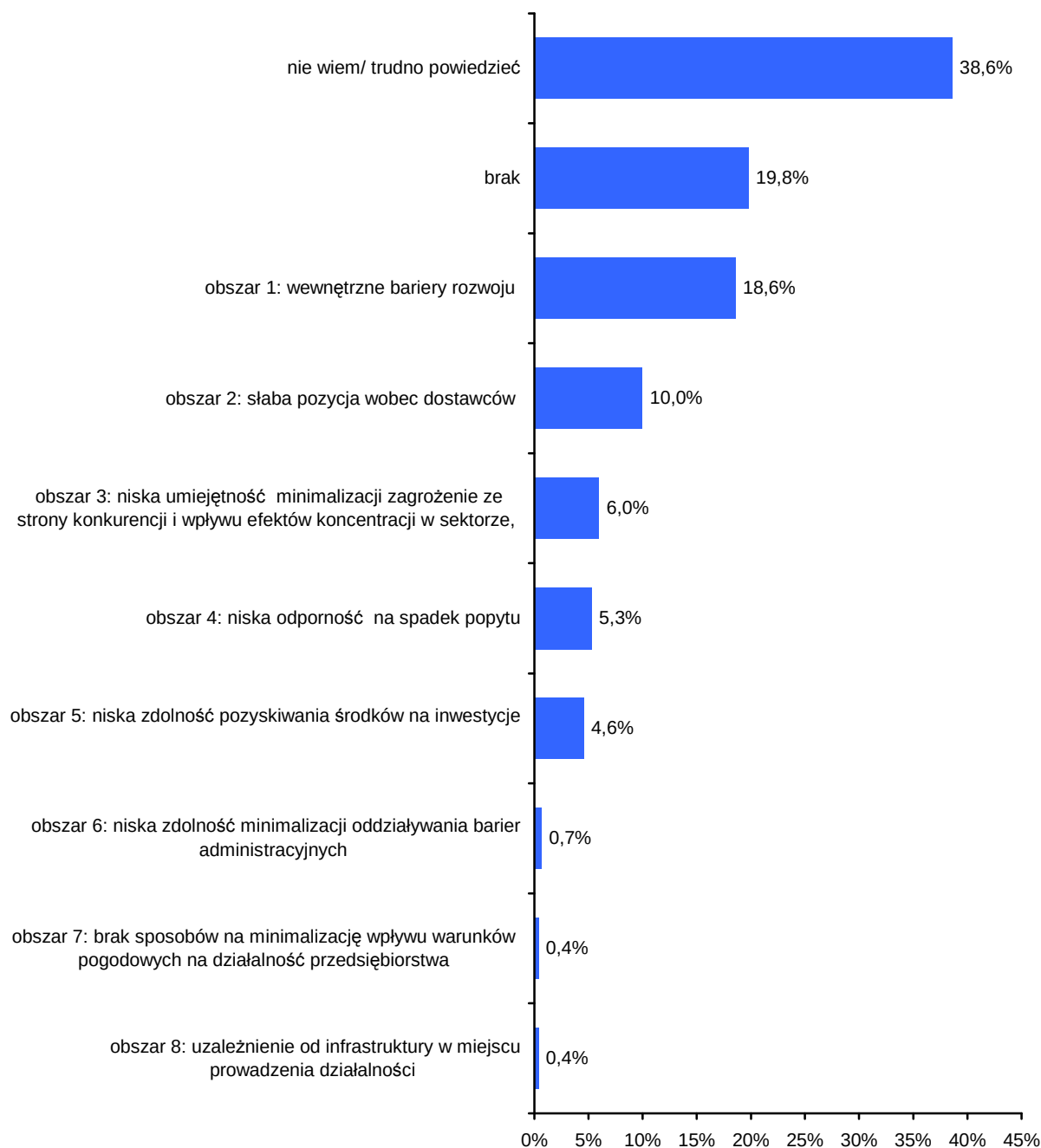
Wielkopolscy przedsiębiorcy z sektora MŚP pytani o słabe strony swoich przedsiębiorstw w porównaniu do konkurencji wskazali **72 różnego typu deficyty**, z których po analizie utworzono 8 obszarów, w jakich wielkopolskie firmy sektora widzą swoją słabe strony w stosunku do konkurencji.

Największy obszar słabych stron wielkopolskich przedsiębiorstw MŚP, zdaniem ich przedstawicieli, stanowią „**wewnętrzne bariery rozwoju**” (18,6%). W skład tego obszaru słabych stron wchodzi:

- **małe zyski / rentowność, brak płynności finansowej** (4,4%),
- **zbyt wysokie koszty i brak umiejętności ich optymalizacji kosztów** – ogólnie (3,0%),
- **braki w zakresie zasobów i infrastruktury**, w tym: brak maszyn, sprzętu, brak inwestycji w nowy sprzęt (1,4%), brak możliwości produkcyjnych (0,9%), zła jakość ziemi, słabe gleby (0,4%), brak własnego lokalu - potrzeba płacenia za wynajem (0,4%), mała powierzchnia lokalu (0,1%), małe/brak zaplecza magazynowego (0,4%), brak własnego transportu (0,1%), brak przewozów zagranicznych (0,1%), architektura budynków (0,1%), mały hotel, mało miejsc noclegowych (0,2%), brak podjazdów dla wózków inwalidzkich (0,1%),
- **zbyt małe nakłady na reklamę i promocję oraz brak strategii marketingowej** (1,9%) oraz mało atrakcyjne nazwy produktów / firmy – słaba marka (0,1%),
- **niedogodna lokalizacja / trudny dojazd do firmy** (1,7%)
- **mały asortyment produktów** (0,8%) oraz **brak innowacji** (0,5%) oraz słaby serwis gwarancyjny (0,1%)
- **nadmierne rozproszenie produkcji i działań** - zajmowanie się wieloma kierunkami z różnych branż (0,1%),
- **braki w zakresie zdolności skrócenia procesów** (0,5%) oraz **organizacji pracy** (0,3%), **mała elastyczność** (0,1%),
- **słabości w zakresie systemu dystrybucji** - mało placówek (0,2%), mała dostępność (0,2%),
- **słabości w zakresie umiejętności sprzedażowych** - problemy z wygraniem przetargów (0,2%), brak umiejętności sprzedaży nadprodukcji (0,1%),
- **uzależnienie od spółki matki** (0,3%).

Wykres nr 19: Obszary (grupy) słabych stron przedsiębiorstw sektora MSP z terenu Wielkopolski

Pytanie 26. Jakie są wg Pana/i główne słabe strony Pana(i) przedsiębiorstwa w porównaniu do firm konkurencyjnych należących do sektora małych i średnich przedsiębiorstw?; N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski



Drugi obszar słabych stron firm sektora MŚP w Wielkopolsce stanowi obszar „**słabej pozycji wobec dostawców**” (10,0%) związany z brakiem umiejętności zarządzania rosnącym ryzykiem ze ich strony sygnalizowanym bardzo mocno przez uczestników badań jakościowych i ilościowych. Do słabości związanych z tym obszarem zliczono:

- brak możliwości obniżenia ceny ze względu na wysokie koszty wytworzenia (6,0%),
- kłopoty ze znajdowaniem odpowiednio przygotowanych do pracy, rzetelnych i uczciwych pracowników (2,3%) oraz budową ich zaangażowania (0,4%), szkoleniem (0,3%) oraz z powstrzymywaniem ich do wyjazdów za granicę (0,1%),

- kłopoty z ograniczeniami w zakresie dostaw surowców i usług (0,6%) oraz ich rosnącymi cenami (0,3%) oraz ze zdywersyfikowaniem dostawców - uzależnieniem od jednego dostawcy (0,1%),
- brak umiejętności w zakresie zarządzania ryzykiem walutowym (0,3%).

Trzeci obszar słabości firm sektora MŚP w Wielkopolsce, na jaki wskazywali ich przedstawiciele, to obszar **„niskich umiejętności minimalizowania zagrożenia ze strony konkurencji i wpływu efektów koncentracji w sektorze” (6,0%)**. Do tego obszaru zaliczono takie słabe strony firm jak: brak umiejętności radzenia sobie z konkurencją (2,8%), zbyt małą skalę działania, tj. wielkość firmy, zasięg działania (2,2%), brak zdolności znalezienia się na małym rynku (0,5%), brak umiejętności walki z konkurencją z Chin (0,2%), brak umiejętności walki z nieuczciwą konkurencją (0,2%) oraz brak umiejętności walki z firmami zatrudniającymi bez umowy o pracę lub na alternatywne rodzaje (0,1%).

Czwarty obszar słabości sektora MŚP, to obszar **„niskiej odporności na spadek popytu” (5,3%)**. Część przedstawicieli badanych firm wskazywała, że: nie ma efektywnych sposobów pozyskiwania nowych klientów poprzez aktywizację procesów sprzedaży (2,8%), nie radzi sobie ze stabilizacją obrotów oraz z budowaniem stałych relacji z klientami (0,7%) oraz zarządzaniem rosnącymi wymaganiami klientów (0,7%). Ponadto w ramach tego obszaru wskazano na problemy z brakiem umiejętności zarządzania sezonowością popytu (0,4%) oraz brakiem umiejętności zainteresowania klientów zagranicznych ofertą firmy (0,1%).

Piąty obszar słabości firm sektora MŚP w Wielkopolsce stanowi obszar **„niskiej zdolności do pozyskiwania środków na inwestycje”**, w tym: brak środków na inwestycje, rozwój, mały kapitał (3,9%), brak dofinansowań, dotacji (0,6%).

Szósty obszar słabości to **„niska zdolność minimalizacji barier administracyjnych”** prowadzenia biznesu, do którego badani przedsiębiorcy zaliczyli: brak umiejętności radzenia sobie z wysokimi podatkami i ZUS (0,3%), wysokimi opłatami (0,2%) oraz z małą stabilnością prawa (0,4%).

Siódmy obszar stanowiły słabości firm w zakresie **„braku sposobów na minimalizację wpływu warunków pogodowych na działalność przedsiębiorstwa” (0,4%)**, a ósmy obszar był związany z **„uzależnieniem przedsiębiorstwa od infrastruktury w miejscu prowadzenia działalności” (0,4%)**

Należy jeszcze zwrócić uwagę na to, że 38,6% uczestników badania nie potrafiło określić słabych stron własnej firmy w porównaniu do konkurencji, a 19,8% wyraziło przekonanie, że ich firma nie ma słabych stron.

9. KLUCZOWE CZYNNIKI SUKCESU W BRANŻY

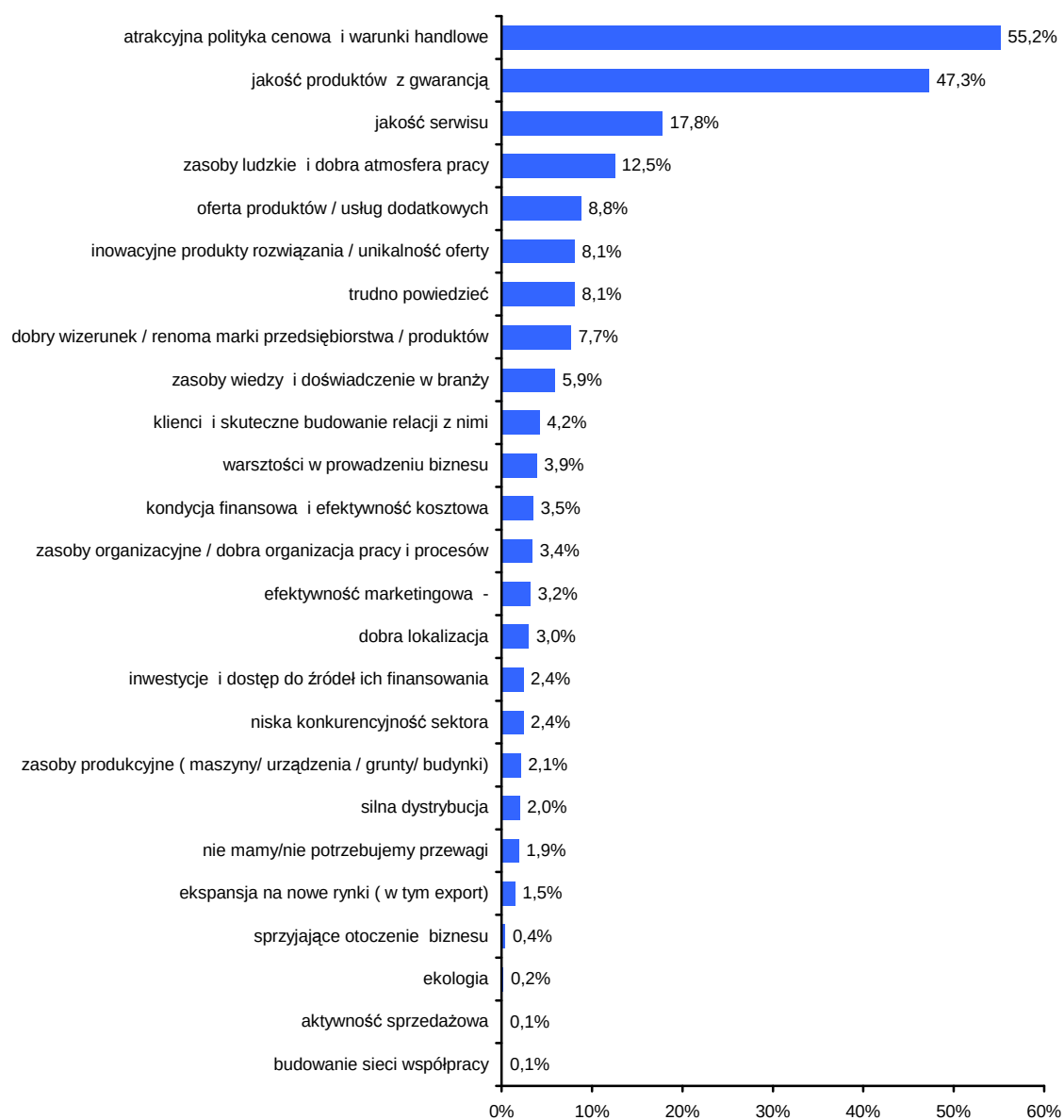
9.1. Główne czynniki przewagi konkurencyjnej w ocenie przedsiębiorców sektora MŚP w Wielkopolsce

Analiza kluczowych czynników sukcesu była prowadzona w ramach omawianego projektu badawczego zarówno w ramach badania ilościowego, jak i jakościowego – wywiadów z ekspertami. W kontekście pytania o główne czynniki przewagi konkurencyjnej respondenci w badaniu ilościowym wymienili 53 zróżnicowane elementy. Udzielone odpowiedzi wskazują, że wg znaczącego odsetka respondentów dwie **kluczowe grupy czynników sukcesu, które stanowią o uzyskaniu przewagi konkurencyjnej to: „atrakcyjna polityka cenowa i warunki handlowe” (55,2%) oraz „jakość produktów dająca gwarancję satysfakcji klientów” (47,3%).** Szczegółowe czynniki przewagi konkurencyjnej w poszczególnych zidentyfikowanych grupach były następujące:

- **atrakcyjna polityka cenowa i warunki handlowe (55,2%),** w tym: rabaty, obniżki, bonusy (2,3%), zachęcające ceny, niskie, konkurencyjne (53,0%), terminowe przelewy/ płynność finansowa, rozkładanie na raty (2,0%),
- **jakość produktów z gwarancją (47,3%),** w tym: wysoka jakość usług/ produktu (43,3%), staranność wykonania, solidność (3,8%), świeżość (0,2%), wytrzymałość, trwałość produktów (0,5%), gwarancja (0,3%), wysoka jakość, nowoczesność produkcji (0,7%), surowce wysokiej jakości, dobry skład (0,5%),
- **jakość serwisu (17,8%),** w tym: terminowość, szybkość realizacji (13,2%), osobisty, dobry kontakt z klientami/ dobra obsługa klienta (3,4%), terminowość dostaw/ dobra dystrybucja/ dostawa do klienta (1,4%), dyspozycyjność, czas pracy (0,7%),
- **zasoby ludzkie i dobra atmosfera pracy (12,5%),** w tym; wykwalifikowana kadra/ profesjonalna obsługa/ fachowość (12,5%), posiadanie kadry/ pracowników, których nie ma konkurencja (0,1%),
- **oferta produktów / usług dodatkowych (8,8%),** w tym: zwiększenie usług/asortymentu dla klientów (5,5%), szkolenia dla klientów (0,4%), produkcja pod konkretne zamówienia/ elastyczność (1,9%), serwis/ zamienniki (0,9%), worki firmowe, opakowania (0,1%),
- **innowacyjne produkty rozwiązania / unikalność oferty (8,1%),** w tym: zaawansowane, nowoczesne technologie (2,9%), innowacyjność, nowoczesność (2,2%), ciekawe wzornictwo, odpowiednie/ unikalne produkty, nowoczesność (2,4%), zdolność projektowania, artyzm (0,1%), kreatywność (1,3%), wyroby ręczne (0,1%),
- **dobry wizerunek / renoma marki przedsiębiorstwa / produktów (7,7%),** w tym: renoma, zaistnienie w branży, dobra marka (5,0%), stabilność (0,7%), duża firma (0,7%), zaufanie/ zadowolenie klientów (1,8%), certyfikaty, licencje, patenty (0,3%),
- **zasoby wiedzy i doświadczenie w branży (5,9%),** w tym: wieloletnie doświadczenie, tradycja, sprawdzone receptury (4,1%), znajomość rynku/branży, zaspokajanie potrzeb klienta (2,0%),
- **klienci i skuteczne budowanie relacji z nimi (4,2%),** w tym stałe zlecenia, stali klienci (4,2%),
- **wartości w prowadzeniu biznesu (3,9%),** w tym: słowność, wywiązywanie się z umów, uczciwość, rzetelność (3,9%),

Wykres nr 20: Grupy kluczowych czynników sukcesów wpływających na uzyskanie przewagi konkurencyjnej wg przedsiębiorców sektora MŚP z terenu Wielkopolski.

Pytanie 8. Proszę powiedzieć jakie są najważniejsze czynniki wpływające na uzyskanie przewagi konkurencyjnej w Pana/i branży dla firm MŚP?; N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski



- **kondycja finansowa i efektywność kosztowa (3,5%),** w tym: zakup taniego surowca, dostępność surowca, oszczędność surowca (1,2%), koszty energii/ redukcje kosztów produkcji (1,0%), koszty zatrudnienia, pracy (0,4%), import z Chin, Azji (0,5%), koszty transportu (0,1%), stały kontakt z dostawcami/ sprawdzanie dostaw/ tanie dostawy (0,7%),
- **zasoby organizacyjne / dobra organizacja pracy i procesów (3,4%),** w tym: logistyka i magazynowanie (0,2%), organizacja pracy, sprzedaży, zarządzania (3,20%),
- **efektywność marketingowa (3,2%),** w tym: reklamy, marketing (3,2%),
- **dobra lokalizacja (3,0%),**
- **niska konkurencyjność sektora (2,4%),** w tym: brak konkurencji / są bardzo konkurencyjni (2,4%),
- **inwestycje i dostęp do źródeł ich finansowania (2,4%),** w tym: inwestowanie, perspektywa rozwoju, cele (0,4%), doinwestowanie (2,0%), dostęp do kredytów, współpraca z bankami (0,1%),
- **zasoby produkcyjne – maszyny / urządzenia / grunty / budynki (2,1%),** w tym: automatyzacja produkcji/ duża produkcja (0,1%), nowoczesny park maszynowy (1,6%), komputeryzacja, oprogramowania (0,1%), własna lokalizacja/ praca na swoim/ warunki lokalowe (0,3%),
- **silna dystrybucja (2,0%),** w tym: dostępność (1,9%), sprzedaż internetowa (0,1%),
- **ekspansja na nowe rynki wraz z exportem (1,5%),** w tym: rynek zbytu/ wiele zamówień, poszerzanie rynku (1,5%),
- **sprzyjające otoczenie biznesu (0,4%),** w tym: ulgi podatkowe (0,2%), ustawy gospodarcze, stabilność prawa (0,2%),
- **aktywność sprzedażowa (0,1%),** w tym: wygrywanie przetargów,
- **ekologia (0,2%),** w tym: produkt naturalny/ ekologiczny/ zdrowy (0,2%),
- **budowanie sieci współpracy (0,1%),** w tym: współpraca z firmami z danej branży (0,1%).

Ponadto 1,9% wielkopolskich przedsiębiorców twierdzi, że nie „nie ma i nie potrzebuje przewagi konkurencyjnej”, a 8,1% nie potrafiło jej określić.

9.2. Samoocena pozycji konkurencyjnej podmiotów sektora MŚP z terenu Wielkopolski pod względem kluczowych czynników sukcesów

Po ustaleniu jakie „kluczowe czynniki sukcesu” są ważne dla całego sektora MŚP w Wielkopolsce poproszono uczestników badania ilościowego o ocenę własnego przedsiębiorstwa w stosunku do konkurencji pod kątem „kluczowych czynników sukcesu” uznawanych za najważniejsze. W efekcie uzyskaliśmy samoocenę wielkopolskich przedsiębiorstw MŚP pod kątem zidentyfikowanych wcześniej „kluczowych czynników sukcesu”. Analiza została dokonana dla każdej z wydzielonych grup i czynników. Dla najbardziej istotnych grup czynników przewagi konkurencyjnej wyniki oceny przedstawiają się następująco:

- **atrakcyjna polityka cenowa i warunki handlowe:** porównywalna pozycja wskazana została przez średnio 57% respondentów, lepsza przez 34%, gorsza przez 4%,
- **jakość produktów z gwarancją:** porównywalna pozycja wskazana została przez średnio 44% respondentów, lepsza przez 52%, gorsza przez 1%,
- **jakość serwisu:** porównywalna pozycja wskazana została przez średnio 41% respondentów, lepsza przez 52%, gorsza przez 2%,
- **zasoby ludzkie i dobra atmosfera pracy:** porównywalna pozycja wskazana została przez średnio 33% respondentów, lepsza przez 64%, gorsza przez 2%,
- **zasoby wiedzy i doświadczenie w branży:** porównywalna pozycja wskazana została przez średnio 36% respondentów, lepsza przez 53%, gorsza przez 6%,
- **innowacyjne produkty rozwiązania / unikalność oferty:** porównywalna pozycja wskazana została przez średnio 51% respondentów, lepsza przez 46%, gorsza przez 2%,
- **oferta produktów / usług dodatkowych:** porównywalna pozycja wskazana została przez średnio 47% respondentów, lepsza przez 47%, gorsza przez 3%,
- **dobry wizerunek/renoma marki przedsiębiorstwa / produktów:** porównywalna pozycja wskazana została przez średnio 30% respondentów, lepsza przez 63%, gorsza przez 2%,
- **klienci i skuteczne budowanie relacji z nimi:** porównywalna pozycja wskazana została przez średnio 49% respondentów, lepsza przez 49%, gorsza przez 2%,
- **wartości w prowadzeniu biznesu:** porównywalna pozycja wskazana została przez średnio 52% respondentów, lepsza przez 48%,
- **kondycja finansowa i efektywność kosztowa:** porównywalna pozycja wskazana została przez średnio 49% respondentów, lepsza przez 32%, gorsza przez 17%,
- **efektywność marketingowa:** porównywalna pozycja wskazana została przez średnio 50% respondentów, lepsza przez 32%, gorsza przez 18%,
- **dobra lokalizacja:** porównywalna pozycja wskazana została przez średnio 44% respondentów, lepsza przez 41%, gorsza przez 13%,
- **inwestycje i dostęp do źródeł ich finansowania:** porównywalna pozycja wskazana została przez średnio 39% respondentów, lepsza przez 27%, gorsza przez 27%.
- **niska konkurencyjność sektora:** porównywalna pozycja wskazana została przez średnio 27% respondentów, lepsza przez 42%, gorsza przez 15%,

- **zasoby produkcyjne (maszyny/ urządzenia / grunty/ budynki):** porównywalna pozycja wskazana została przez średnio 46% respondentów, lepsza przez 27%, gorsza przez 27%,
- **silna dystrybucja:** porównywalna pozycja wskazana została przez średnio 48% respondentów, lepsza przez 33%, gorsza przez 10%,
- **ekspansja na nowe rynki (w tym export):** porównywalna pozycja wskazana została przez średnio 25% respondentów, lepsza przez 50%, gorsza przez 19%.

Pod względem znacznej liczby grup kluczowych czynników sukcesu średnio 43% firm sektora MŚP w Wielkopolsce ocenia się jako „porównywalne do konkurencji”, czyli tak naprawdę nie ma przewagi konkurencyjnej. Natomiast podobny odsetek 44% deklaruje posiadanie przewagi nad konkurencją – z reguły niewielkiej. Natomiast średnio 9% ocenia się gorzej niż konkurencja (ma to głównie miejsce od względem takich grup czynników sukcesu jak: kondycja finansowa i efektywność kosztowa, efektywność marketingowa, dobra lokalizacja, inwestycje i dostęp do źródeł ich finansowania, zasoby produkcyjne (maszyny/ urządzenia/ grunty/ budynki), ekspansja na nowe rynki (w tym export), silna dystrybucja. W tych obszarach wielkopolskie firmy sektora MŚP wymagają więc szczególnego wsparcia. Należy jednak zwrócić uwagę na to, że ocena pozycji konkurencyjnej pod względem poszczególnych grup czynników sukcesu jest zróżnicowana. Ponadto średnio 4% uczestników omawianych badań ilościowych nie potrafiło dokonać oceny.

9.3. Rekomendowane kierunki zmian w przedsiębiorstwach sektora MŚP w Wielkopolsce nakierowane na poprawę ich pozycji konkurencyjnej w obszarach kluczowych czynników sukcesu

Wykorzystując dane na temat ważności poszczególnych grup „kluczowych czynników sukcesu” dla przedsiębiorstw z sektora MŚP ogólnie oraz dla firm z poszczególnych sekcji wchodzących w skład sektora, przeprowadzono analizę zmierzającą do ustalenia w jakie czynniki powinny inwestować przedsiębiorstwa MŚP, aby wzmocnić swoją pozycję konkurencyjną.

Wyniki analizy wskazują, że przedsiębiorstwa MŚP z terenu Wielkopolski, chcąc wzmocnić swoją pozycję konkurencyjną, powinny:

- w pierwszej kolejności:
 - o cały czas podnosić jakość swoich produktów dbając o ich unowocześnianie oraz podnieść jakość serwisu świadczonego klientom,
 - o poprawić atrakcyjność polityki cenowej z punktu widzenia klientów i umiejętnie wybierać strategie cenowe adekwatnie do obsługiwanego rynku;
- w drugiej kolejności zadbać o:
 - o inwestycje w kapitał ludzki,
 - o ofertę dodatkowych produktów i usług budowanych w oparciu o dobrze zidentyfikowane i stale monitorowane potrzeby klientów,
 - o konsekwentne budowanie wizerunku i wartości marki w oczach klientów i pracowników;
- w trzeciej kolejności zadbać o:
 - o umiejętne zarządzanie wiedzą w organizacji,
 - o tworzenie innowacyjnych i unikalnych produktów.

Priorytety w zakresie inwestowania w grupy „kluczowych czynników sukcesu” w kontekście zdolności budowy przewagi konkurencyjnej przez przedsiębiorstwa sektora MŚP z terenu Wielkopolski.

Na mapie pozycja czynnik jest zaznaczona pomarańczową kropką. Jeśli „czynnik” znajduje się w ćwiartce „utrzymać / stale poprawiać pozycję”, to należy dbać o utrzymanie obecnego poziomu przewagi konkurencyjnej lub/i inwestować w niego w celu powiększenia przewagi. Jeśli punkt leży w ćwiartce „poprawić w pierwszej kolejności” należy rozważyć w miarę możliwości szybkie inwestycje w obszarze tej grupy czynników. W dalszej kolejności należy podjąć działania w zakresie poprawy pozycji konkurencyjnej sektora w odniesieniu do czynników ulokowanych w ćwiartce „poprawić w drugiej kolejności”. Natomiast w przypadku grup czynników, które na mapie znalazły się w ćwiartce „rozważyć koszty/korzyści” należy gruntownie przeanalizować sytuację i podjąć decyzję na ile warto inwestować w daną grupę „kluczowych czynników sukcesu”.

Wykres nr 21: **ANALIZA KLUCZOWYCH CZYNNIKÓW SUKCESU*** – sektor MŚP w Wielkopolsce
OGÓŁEM - porównanie do zgrupowanych sekcji PKD wchodzących w skład sektora



* Kluczowe czynniki sukcesu które wymieniło min 5 % firm

Takie same analizy jak powyżej prezentowane przeprowadzono dla każdej z sekcji branżowych sektora MŚP w Wielkopolsce²⁶ i ustalono, że:

▪ w wypadku przedsiębiorstw sekcji rolnictwo należy:

- o w pierwszej kolejności: cały czas podnosić jakość swoich produktów dbając o ich unowocześnianie oraz podnieść jakość serwisu świadczonego klientom oraz cały czas podnosić atrakcyjność polityki cenowej z punktu widzenia klientów i umiejętnie wybierać strategię cenową adekwatnie do obsługiwanego rynku;
- o w drugiej kolejności zadbać o: konsekwentne budowanie wizerunku i wartości marki w oczach klientów i pracowników, tworzenie innowacyjnych i unikalnych produktów, ofertę dodatkowych produktów i usług budowanych w oparciu o dobrze zidentyfikowane i stale monitorowane potrzeby klientów;
- o w trzeciej kolejności zadbać o: inwestycje w kapitał ludzki oraz umiejętnie zarządzanie wiedzą w organizacji;

²⁶ Mapy obrazujące przeprowadzone analizy zostały umieszczone w aneksie do raportu

- **w wypadku przedsiębiorstw sekcji przemysł należy:**
 - o w pierwszej kolejności: cały czas podnosić jakość swoich produktów dbając o ich unowocześnianie oraz podnieść jakość serwisu świadczonego klientom, poprawić atrakcyjność polityki cenowej z punktu widzenia klientów i umiejętnie wybierać strategie cenowe adekwatnie do obsługiwanego rynku, poprawić jakość serwisu świadczonego klientom;
 - o w drugiej kolejności zadbać o: inwestycje w kapitał ludzki oraz umiejętne zarządzanie wiedzą w organizacji;
 - o w trzeciej kolejności zadbać o: konsekwentne budowanie wizerunku i wartości marki w oczach klientów i pracowników, tworzenie innowacyjnych i unikalnych produktów oraz o ofertę dodatkowych produktów i usług budowanych w oparciu o dobrze zidentyfikowane i stale monitorowane potrzeby klientów;
- **w wypadku przedsiębiorstw sekcji budownictwo należy:**
 - o w pierwszej kolejności: poprawić atrakcyjność polityki cenowej z punktu widzenia klientów i umiejętnie wybierać strategie cenowe adekwatnie do obsługiwanego rynku oraz cały czas podnosić jakość swoich produktów dbając o ich unowocześnianie oraz podnieść jakość serwisu świadczonego klientom;
 - o w drugiej kolejności zadbać o: inwestycje w kapitał ludzki, ofertę dodatkowych produktów i usług budowanych w oparciu o dobrze zidentyfikowane i stale monitorowane potrzeby klientów oraz o konsekwentne budowanie wizerunku i wartości marki w oczach klientów i pracowników;
 - o w trzeciej kolejności zadbać o: tworzenie innowacyjnych i unikalnych produktów oraz o umiejętne zarządzanie wiedzą w organizacji;
- **w wypadku przedsiębiorstw sekcji handel i naprawa pojazdów samochodowych należy:**
 - o w pierwszej kolejności: poprawić atrakcyjność polityki cenowej z punktu widzenia klientów i umiejętnie wybierać strategie cenowe adekwatnie do obsługiwanego rynku oraz jakość i oferowanych produktów dbając o ich unowocześnianie oraz podnieść jakość serwisu świadczonego klientom;
 - o w drugiej kolejności zadbać o: inwestycje w kapitał ludzki, umiejętne zarządzanie wiedzą w organizacji i konsekwentne budowanie wizerunku i wartości marki w oczach klientów i pracowników;
 - o w trzeciej kolejności zadbać o: ofertę dodatkowych produktów i usług budowanych w oparciu o dobrze zidentyfikowane i stale monitorowane potrzeby klientów oraz tworzenie innowacyjnych i unikalnych produktów;
- **w wypadku przedsiębiorstw sekcji usługi należy:**
 - o w pierwszej kolejności: poprawić jakość i oferowanych produktów dbając o ich unowocześnianie oraz podnieść jakość serwisu świadczonego klientom oraz poprawić atrakcyjność polityki cenowej z punktu widzenia klientów i umiejętnie wybierać strategie cenowe adekwatnie do obsługiwanego rynku i poprawić jakość serwisu świadczonego klientom;
 - o w drugiej kolejności zadbać o: inwestycje w kapitał ludzki, tworzenie innowacyjnych i unikalnych produktów oraz ofertę dodatkowych produktów i usług budowanych w oparciu o dobrze zidentyfikowane i stale monitorowane potrzeby klientów;
 - o w trzeciej kolejności zadbać o: umiejętne zarządzanie wiedzą w organizacji oraz konsekwentne budowanie wizerunku i wartości marki w oczach klientów i pracowników.

W oparciu o analizę poziomu ważności kluczowych czynników oraz oceny pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw sektora MŚP możemy wnioskować, że nieco inne działania powinny podejmować podmioty w zależności od swojej wielkości – liczby zatrudnianych pracowników. I tak:

- **w wypadku przedsiębiorstw zatrudniających 10 – 49 pracowników** należy:
 - o w pierwszej kolejności: poprawić atrakcyjność polityki cenowej z punktu widzenia klientów i umiejętnie wybierać strategie cenowe adekwatnie do obsługiwanego rynku oraz cały czas podnosić jakość swoich produktów dbając o ich unowocześnianie oraz podnieść jakość serwisu świadczanego klientom,
 - o w drugiej kolejności zadbać o: poprawę jakość serwisu świadczanego klientom, konsekwentne budowanie wizerunku i wartości marki w oczach klientów i pracowników, inwestycje w kapitał ludzki oraz ofertę dodatkowych produktów i usług budowanych w oparciu o dobrze zidentyfikowane i stale monitorowane potrzeby klientów,
 - o w trzeciej kolejności zadbać o: tworzenie innowacyjnych i unikalnych produktów oraz umiejętnie zarządzanie wiedzą w organizacji;

Wykres nr 22: ANALIZA KLUCZOWYCH CZYNNIKÓW SUKCESU* – sektor MŚP w Wielkopolsce
FIRMY ZATRUDNIAJĄCE 10- 49 PRACOWNIKÓW



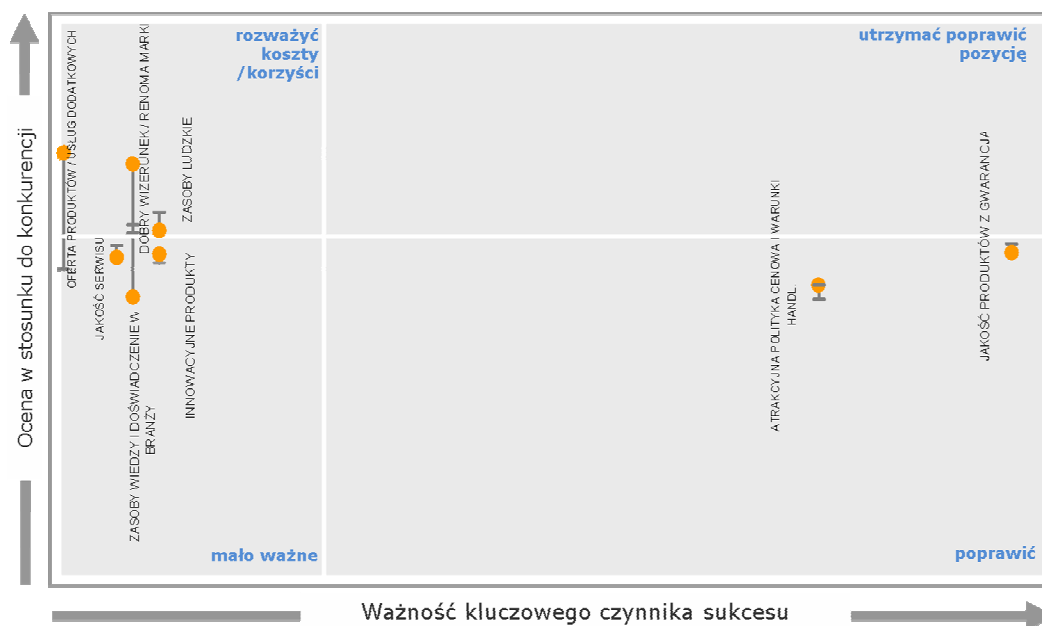
* Kluczowe czynniki sukcesu które wymieniło min 5 % firm

▪ w wypadku przedsiębiorstw zatrudniających 50 – 249 pracowników należy:

- o w pierwszej kolejności: cały czas podnosić jakość swoich produktów dbając o ich unowocześnianie, podnieść jakość serwisu świadczonego klientom oraz poprawić atrakcyjność polityki cenowej z punktu widzenia klientów i umiejętnie wybierać strategie cenowe adekwatnie do obsługiwanego rynku;
- o w drugiej kolejności zadbać o: inwestycje w kapitał ludzki, tworzenie innowacyjnych i unikalnych produktów, konsekwentne budowanie wizerunku i wartości marki w oczach klientów i pracowników;
- o w trzeciej kolejności zadbać o: umiejętne zarządzanie wiedzą w organizacji oraz ofertę dodatkowych produktów i usług budowanych w oparciu o dobrze zidentyfikowane i stale monitorowane potrzeby klientów.

Należy jeszcze wrócić uwagę na to, że przedstawione powyżej rekomendacje są zbieżne z rekomendacjami pozyskanymi w trakcie badań jakościowych prowadzonych w formie pogłębionych wywiadów z ekspertami.

Wykres nr 23: ANALIZA KLUCZOWYCH CZYNNIKÓW SUKCESU* – sektor MŚP w Wielkopolsce
FIRMY ZATRUDNIAJĄCE 50- 249 PRACOWNIKÓW



* Kluczowe czynniki sukcesu które wymieniło min 5 % firm

10. NAJWAŻNIEJSZE BARIERY PROWADZENIA BIEŻĄCEJ DZIAŁALNOŚCI

10.1. Bariery prowadzenie bieżącej działalności

Wielkopolscy przedsiębiorcy reprezentujący sektor MŚP wskazali blisko **78 przeszkód** utrudniających im prowadzenie bieżącej działalności oraz rozwój. I tak:

- **za najpoważniejszą barierę uznany został wzrost ryzyka ze strony dostawców (30,6%)** - wzrost kosztów / niższa dostępność potrzebnych produktów, usług, finansowania, w tym:
 - o **rosnące koszty (11,1%)**,
 - o **bariery w zakresie dostarczania pracy(13,9%)**: koszty utrzymania firmy/ pracy (9,0%), wysokie koszty zatrudnienia pracowników (2,5%), brak wiedzy / kwalifikacji pracowników (0,7%), trudność z pozyskiwaniem pracowników/ fachowców (0,5%), duża rotacja pracowników (0,1%), bezrobocie/ niestabilność rynku pracy (0,5%), zbyt duże oczekiwania pracowników (0,2%), za mało pracowników (0,2%), czynnik ludzki - kobiety odchodzące na macierzyński, L4 (0,1%), przypadłości pracowników – alkoholizm (0,1%),
 - o **wysokie koszty pozapłacowe prowadzenia działalności (7,8%)**: wysokie koszty produkcji (2,3%), wysoka cena surowców/ materiałów/ usług (2,2%), drożące paliwo (1,4%), słaba dostępność niektórych produktów/ problemy z dostawcami (0,9%), ceny hurtowe/ uzależnienie od cen dostawców (0,5%),
 - o **kłopoty z kapitałem na inwestycje (3,6%)**
- **za drugą w kolejności grupę barier uznano ryzyko oddziaływania nabywców - spadek popytu (27,2%)**, w tym: brak klientów/ mały popyt/ mało nowych zleceń (11,8%), kryzys gospodarczy/ ekonomiczny, niestabilność rynku (9,2%), problemy z płatnościami przeciągane/ brak płynności finansowej (4,1%), brak pieniędzy u klientów (3,3%), mniejsze zaangażowanie firm w reklamę/ brak reklamy, słaby marketing (0,3%),
- **kolejną grupę barier stanowią zagrożenia ze strony konkurencji i koncentracja w sektorze (19,3%)**, w tym: duża konkurencja/ tanie produkty z Chin/ duże markety/ sieciówki (16,5%), konieczność obniżania cen, potrzeba dostosowania cen do konkurencji (1,2%), trudność z wejściem na rynek/ mały zasięg możliwości/ mała nowa firma(0,7%), korupcja (0,3%),
- **istotne są także bariery administracyjne (18,8%)**, w tym: wysoki ZUS, podatki / prawo podatkowe (7,5%), złe ustawy i prawa/ zmienność przepisów/ brak pomocy państwa (6,0%), biurokracja (5,3%), obciążenia fiskalne (0,3%), złe prawo budowlane (0,3%), przepisy prawa drogowego, zmiany w egzaminach (0,1%), administracja (0,4%), przetargi ograniczają - narzucanie ceny/ przepisy o zamówieniach publicznych (0,7%), uciążliwość kontrolerów/ zbyt wiele kontroli (0,3%), wymaganie certyfikatów/ dopuszczania produktów/ pozwoleń (0,3%), brak remontów i nowych inwestycji (0,3%), niewystarczająca dostępność do informacji np. związanych z projektami UE(0,2%), wymagania dotyczące regulacji zawodów – licencji (0,1%),
- **w dalszej kolejności przedsiębiorcy sektora MŚP wskazywali bariery wewnętrzne (14,9%)**, w tym: brak środków/ małe zyski/ ograniczenie środków obrotowych (9,1%), brak możliwości inwestowania/ środków na inwestycje (3,5%), koszty sprzętu/ urządzeń (0,3%) oraz brak własnego zaplecza technicznego (0,5%).

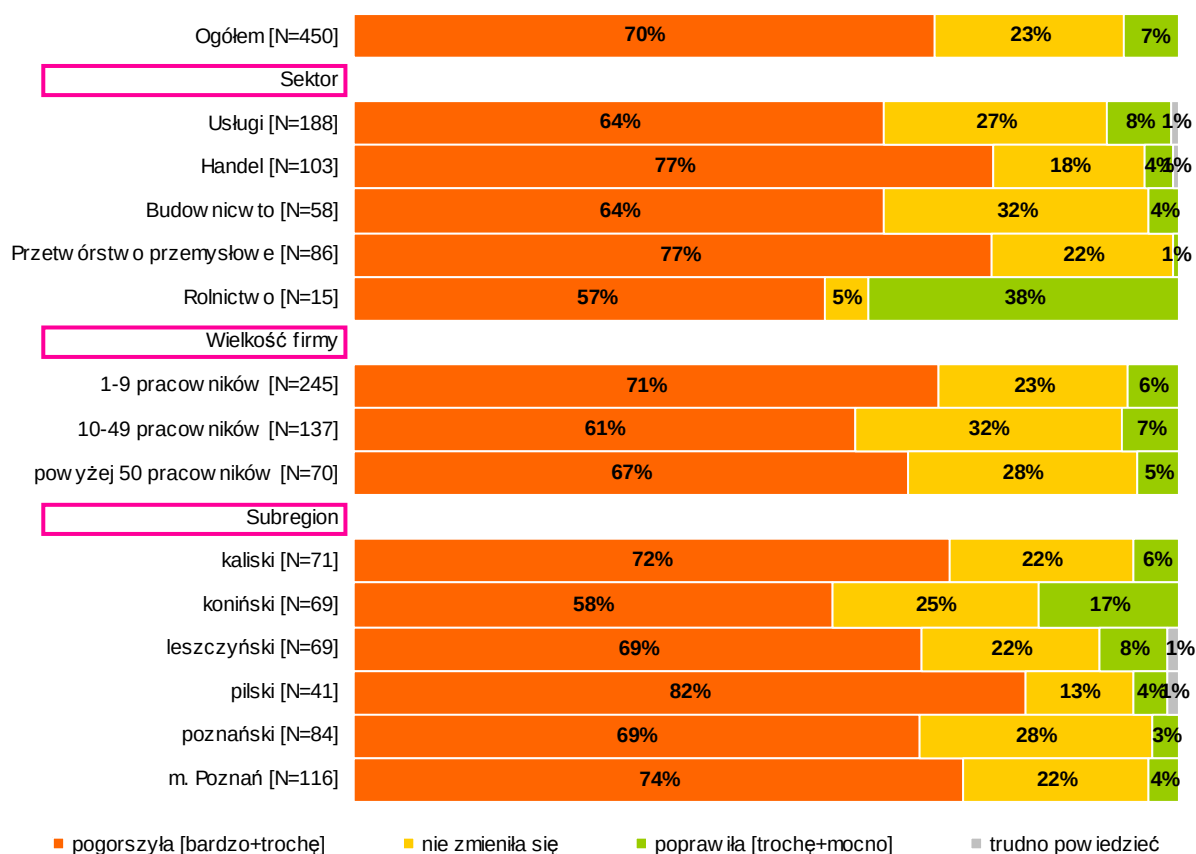
Ponadto 5,6% respondentów uznało, że nie istnieją żadne bariery w prowadzonej przez nich działalności, zaś 6,8% udzieliło odpowiedzi 'nie wiem'.

10.2. Ocena wpływu kryzysu na kondycję i rozwój przedsiębiorstw sektora MŚP

Obecnie funkcjonujące przedsiębiorstwa odczuwają w znacznym stopniu wzrost znaczenia ryzyka i niepewności w codziennym prowadzeniu swojej działalności. Jednym z ważnych elementów potęgujących niepewność przedsiębiorców sektora MŚP jest kolejna przewidywana fala spowolnienia gospodarczego lub kryzysu. Wielkopolskie przedsiębiorstwa deklarują, że w okresie minionych 5 lat odczuły w dużej mierze negatywny wpływ kryzysu finansowego z lat 2008 – 2010 na kondycję swoich firm.

Potwierdzają to także wyniki badań prowadzonych w marcu i wrześniu 2011r. przez TNS Pentor Poznań na reprezentatywnej próbie przedsiębiorców z terenu Wielkopolski w ramach Obserwatorium Gospodarczego Wielkopolski.

Wykres nr 24. Odczuwanie kryzysu w firmie w latach 2008-2010 – poprawa lub pogorszenie sytuacji firmy



Źródło: Strategie wielkopolskich przedsiębiorstw w czasach kryzysu, Raport z badania ilościowego, Wielkopolskie Obserwatorium Gospodarcze, Poznań 2011, s. 11 – 17.

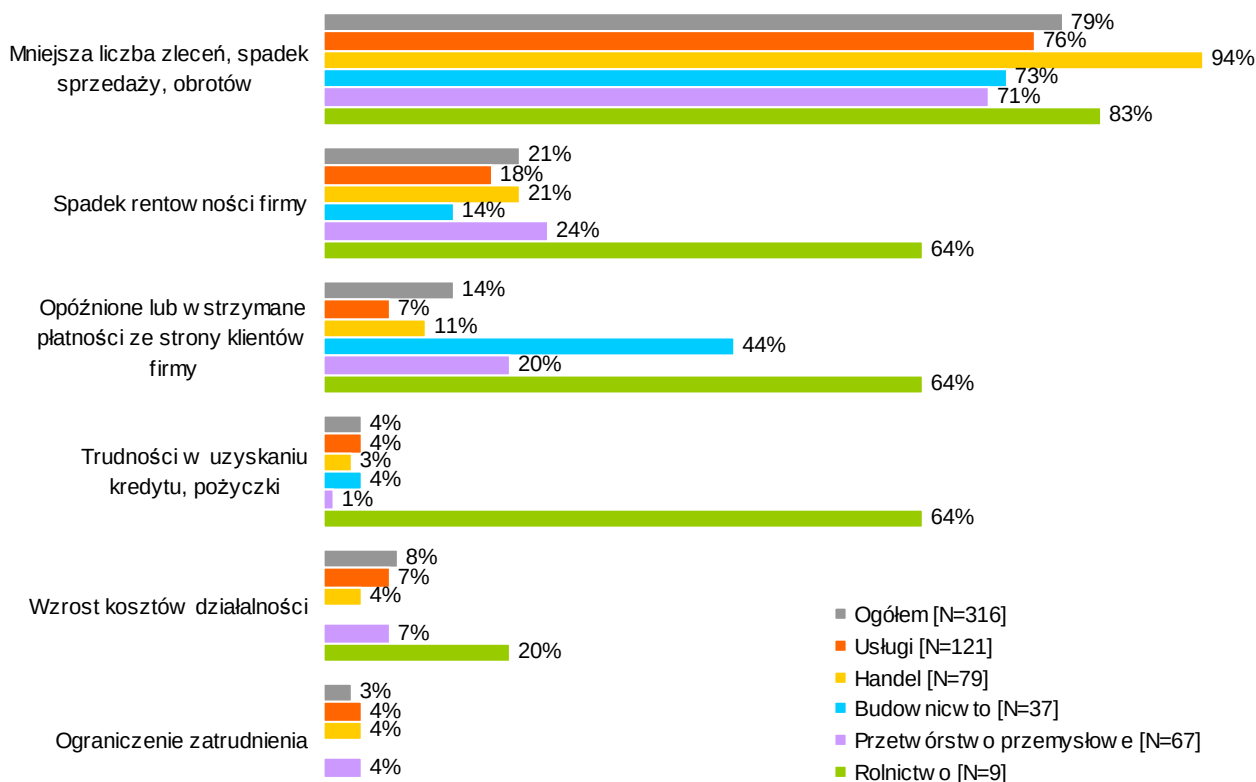
Zdecydowana większość wielkopolskich przedsiębiorstw (70%) deklarowała wtedy, że odczuła ujemny wpływ kryzysu na ogólne funkcjonowanie firmy w latach 2008-2010. Natomiast **23% firm nie zauważyło żadnych negatywnych bądź pozytywnych skutków kryzysu**. Tylko 7% firm prezentowało wtedy opinię, iż ich funkcjonowanie firmy ogólnie poprawiło się w wyniku kryzysu w latach 2008 - 2010. Należy zauważyć, iż podobny stopień odczuwania negatywnych i pozytywnych skutków kryzysu charakteryzuje firmy bez względu na wielkość zatrudnienia.

Wśród przedsiębiorstw, które odczuły negatywny wpływ kryzysu częściej były firmy, które:

- zauważyły w latach 2008-2010 negatywny wpływ kryzysu na całą branżę,
- oceniły obecną kondycję swojej firmy jako złą lub na średnim poziomie,
- zadeklarowały, iż kładą duży nacisk na rozwój swojej firmy i starają się rozszerzać swoją działalność na nowe rynki,
- prognozują, iż w roku 2011 pogłębi się negatywny wpływ kryzysu na całą branżę i ich firmę,
- korzystają z tych samych źródeł finansowania bez względu na sytuację gospodarczą,
- są zlokalizowane w subregionie piłskim,
- prowadzą działalność handlową lub produkcyjną,
- działają w oparciu o prywatny kapitał.

Niezależnie od analizowanego sektora czy wielkości wielkopolskich przedsiębiorstw, **najczęściej wymienianymi skutkami wpływu kryzysu gospodarczego na funkcjonowanie firmy były mniejsza liczba zleceń, spadek sprzedaży i obrotów oraz spadek rentowności firmy**. W dalszej kolejności wielkopolskie firmy deklarowały, że efektami kryzysu były problemy ściągania należności od swoich odbiorców oraz trudności w pozyskiwaniu kredytów i pożyczek. Stosunkowo niewiele, bo zaledwie 3% firm zadeklarowało, iż w wyniku kryzysu podjęło decyzję o zwolnieniu pracowników.

Wykres nr 25.: Objawy negatywnego wpływu kryzysu na funkcjonowanie firmy (wśród firm deklaruujących pogorszenie sytuacji)



Źródło: Strategie wielkopolskich przedsiębiorstw w czasach kryzysu, Raport z badania ilościowego, Wielkopolskie Obserwatorium Gospodarcze, Poznań 2011, s. 11 – 17.

Z badań prowadzonych przez Polską Konfederację Pracodawców Prywatnych Lewiatan w 2012 wynika, że przedsiębiorstwa MSP obawiają się osłabienia gospodarczego w swojej branży nieco mniej niż osłabienia w gospodarce (co znajduje również potwierdzenie w realizowanych przez TNS Pentor badaniach w Wielkopolsce na zlecenie WUP). Ponad połowa przedsiębiorców MŚP w skali ogólnopolskiej obawia się negatywnego wpływu osłabienia gospodarczego na ich branżę (56,2%).

Zdecydowanie mniej firm przekłada te oceny na zagrożenie dotyczące utraty płynności, a w konsekwencji na możliwość bankructwa (8,4% MSP w skali ogólnopolskiej zdecydowanie liczy się z taką możliwością, a kolejne 27,3% uważa to za prawdopodobne)²⁷.

Także w badaniach ilościowych i jakościowych prowadzonych na rzecz badania, którego niniejszy raport stanowi podsumowanie, znajdujemy wiele sygnałów, że **Wielkopolscy przedsiębiorcy sektora MŚP obawiają się nadchodzącego spowolnienia lub kryzysu**, w tym:

- **przedsiębiorcy pytani o bariery prowadzenia bieżącej działalności wskazali na takie, które są pochodną kryzysu i budzą również niepokój co do przyszłości firmy:**
 - o brak pieniędzy u klientów (3,5%), który generuje spadek popytu (11,8%),
 - o niestabilność rynku na skutek kryzysu (9,2%),
 - o problemy z płatnościami, które budzą obawę o brak płynności finansowej (4,1%),
- **część przedstawicieli sektora z terenu Wielkopolski przewiduje pogorszenie kondycji firm sektora MŚP na świecie (22,7%), w Polsce (26,4%), w Wielkopolsce (25,8%), w powiecie, w którym siedzibę ma firma (26,5%),**
- **część przedsiębiorców (52,6%) obawia się, że na skutek kryzysu spadnie popyt**, a główne czynniki, które zdaniem badanych na to wpłyną to:
 - o osłabienie gospodarcze i niestabilności rynku (18,9%),
 - o osłabienia siły nabywczej klientów i wzrostu skłonności do oszczędzania, kosztem konsumpcji (14,6%),
 - o problemy z płatnościami i brak płynności finansowej (4,0%),
 - o bezrobocie i brak stabilności na rynku pracy (1,5%),
 - o emigracje mieszkańców (0,9%).

Jak więc z powyższego wynika obawa przed kryzysem i jego negatywnymi skutkami:

- towarzyszyły wielkopolskim przedsiębiorcom w okresie minionym i hamowały tempo rozwoju wielkopolskiego sektora MŚP,
- towarzyszy przedsiębiorcom obecnie budząc szereg obaw o przyszłość, hamując inwestycje, obniżając skłonność do zatrudniania nowych pracowników, ograniczając nieznacznie skłonność do inwestowania w kapitał intelektualny firm.

Okres spowolnienia lub kryzysu jest jednak także, dla części firm sektora MŚP szansą, bowiem jak zwracał na to jednej z ekspertów uczestniczących w badaniach jakościowych „*firmy sektora MŚP łatwiej przystosowują się do zmieniających się warunków, są bardziej mobilne. Ponadto w okresie minionym pokazały, że dobrze radzą sobie z kryzysem*”²⁸.

²⁷ <http://pkpplewiatan.pl/>

²⁸ Ekspert sektora MŚP, pracownik nauki specjalizujący się w badaniach sektora MŚP, opinia w ramach indywidualnych wywiadów pogłębionych (IDI)

10.3. Sposoby przełamывania barier w prowadzeniu biznesu

Wielkopolscy przedsiębiorcy reprezentujący sektor MŚP wskazali **87 sposobów w jaki radzą sobie z pokonywaniem wyżej opisanych barier** utrudniających im prowadzenie bieżącej działalności oraz rozwój biznesu. I tak:

- najczęściej wymieniane były działania nakierowane na **oszczędzanie / cięcie kosztów / optymalizacja kosztów**, w tym:
 - o oszczędności, cięcie kosztów (10,7%), obniżanie kosztów produkcji (0,1%), stosowanie gorszej jakości komponentów - gorsza jakość urządzeń (0,1%), zmiana lokalizacji na tańszą (0,1%),
 - o optymalizacja kosztów pracy / zatrudnienia, w tym: ograniczenie ilości etatów/ redukcja pracowników/ rotacja pracowników (2,1%), bardzo niskie wynagrodzenie dla pracowników/ brak premii (0,4%), zwiększanie produkcji/ wydajności (0,3%), wydłużanie czasu pracy (0,2%), alternatywne sposoby zatrudnienia (0,2%), propozycja by osoby rozpoczynające miały drugą pracę (0,1%)
 - o wykorzystanie kapitałów własnych i o oszczędzanie na kosztach pozyskiwania pieniądza (1,6%),
 - o szukanie nowych/tanich dostawców (1,1%), negocjowanie warunków umów/cen (1,4%), zamawianie mniejszej ilości towaru (0,6%), współpraca tylko z pewnymi dostawcami (0,2%), wydłużenie terminu płatności u dostawców (0,1%),
 - o brak inwestycji (0,3%), wynajem wolnych pomieszczeń (0,1%),
 - o rezygnacja w usług zewnętrzną - np. samodzielna segregacja odpadów i dostarczanie ich bezpośrednio do zakładów przerabiających (0,1%),
 - o upraszczanie produkowanych wzorów (0,1%),
- drugą w kolejności grupę działań stanowią te polegające na **intensyfikacji dotychczasowych działań sprzedażowych**, wśród których respondenci deklarowali, że: wspólnie walczymy/ robimy co możemy (8,6%), pozyskujemy/szukamy nowych klientów (5,2%), staramy się wygrywać jak najwięcej przetargów (0,5%), uruchamiamy kontakty (0,1%), pozyskujemy większą ilość zleceń biorąc nawet małe zlecenia (0,3%),
- trzecią w kolejności grupę działań stanowią te polegające na **obniżeniu cen produktów bezpośrednio lub pośrednio poprzez promocje cenowe**, w tym: narzucanie niskiej marży/ konkurencyjne ceny (5,0%), promocje/ rabaty (2,4%),
- kolejne grupy działań to:
 - o **intensyfikacja działań marketingowych**, w tym: dobra reklama/ marketing (3,4%), utrzymywanie dobrych relacji ze stałymi klientami (2,3%), dbałość o dobry wizerunek firmy (0,7%), dbałość o wyróżnienie się na tle konkurencji (0,9%),
 - o **korzystanie z zewnętrznych źródeł finansowania**, w tym: korzystanie z kredytów (5,2%), pozyskiwanie środków na rozwój/ dotacje/ sponsorzy (1,7%),
 - o **inwestycje w jakość produktów / usług**, w tym: dbałość o wysoką jakość produktów/ usług (4,3%), szybka realizacja zamówień/ terminowość (0,6%), atrakcyjna oferta dla klientów (0,5%), unowocześnianie produktów (0,2%), wprowadzanie udogodnień dla klientów, np. dostawy do domu (0,2%), certyfikacja produktów (0,2%), dostosowanie produktów do norm (0,1%), dobry serwis pogwarancyjny (0,1%),

- o **poszerzanie oferty/ asortymentu w oparciu o potrzeby rynku**, w tym: dostosowywanie się do potrzeb rynku (1,9%), szeroki wachlarz usług, poszerzanie asortymentu (1,3%), wprowadzanie rzeczy niepowtarzalnych / nowych wzorów (0,3%), realizacja nietypowych zleceń (0,1%), 1%
- o **poszerzanie pakietu usług / produkcji**, np. wieczorki taneczne (0,1%), sad (0,1%), wyroby własne (0,1%),
- o **inwestycje w kapitał ludzki**, w tym: szkolona /miła/ zaangażowana kadra (2,4%), szkolenia (1,1%), budowę systemów motywacyjnych - zachęta finansowa za dobrą pracę (0,1%),
- o **lepsze zarządzanie finansami i ściągalsnością należności**, w tym: mobilizowanie klientów do zapłaty/ korzystanie z usług windykacji (1,5%), rozkładanie płatności na raty (0,7%), zmiany systemu rozliczeń – przejście na metodę kasową (0,1%), kary za opóźnienia, np. za opóźnienia w oddawaniu książek płaci się kary, za które kupowane są nowe książki (0,1%), zaliczki od klientów (0,1%),
- o **aktywne zarządzanie zmianą**, w tym: analiza wyników działalności/ właściwa polityka firmy/strategia działania (0,7%), poszukiwanie informacji wyjaśniających stan firmy (0,2%), rozwiązywanie problemów na bieżąco (0,2%), restrukturyzacja (0,1%), ubezpieczanie działalności i w efekcie minimalizacja ryzyka prawnego (0,2%), dbałość o stabilność finansową (0,1%), operatywne działanie (0,1%),
- o **rozszerzanie zasięgu działalności / nowe kanały dystrybucji**, w tym: rozszerzenie działalności zagranicą, np. skup z zagranicy/ kontrahenci zagraniczni (0,7%), rozwój terytorialny firmy (0,3%), otwieranie nowych placówek (0,1%), sprzedaż w internecie (0,2%),
- o **korzystanie z doradców / konsultantów**, w tym: dobra pomoc prawna (0,5%), zatrudnianie konsultantów (0,2%), korzystanie z doradztwa rynkowego/ z doświadczeń innych (0,2%),
- o **inwestycje i modernizacja**, w tym: rozwijanie zaplecza technicznego (0,7%), modernizacja/ rozbudowa placówek (0,1%),
- o **podnoszenie cen produktów / usług (0,6%),**
- o wykorzystywanie własnego doświadczenia (0,6%),
- o **optymalizacja procesów**, w tym: poprawa obiegu dokumentów (0,2%), monitorowanie samochodów (0,1%), monitoring procesów (0,1%), spisywanie umowy przed wypożyczeniem sprzętu (0,1%),
- o **konkurencyjna współpraca**, w tym: grupy producentów rolnych inwestujących w przetwórstwo (0,2%), współpraca z innymi firmami (0,2%).

11. GŁÓWNE CELE STRATEGICZNE WIELKOPOLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW SEKTORA MŚP

Każdy przedsiębiorca, nawet jeśli się tak nie postrzega, jest strategiem, bowiem w codziennej pracy stara się osiągnąć pożądane efekty. Wg klasycznego podejścia Michela Portera strategia to „szeroka formuła opisująca, w jaki sposób firma ma zamiar konkurować”²⁹. Jednym z elementów budowy strategii jest określenie celów jakie stawia sobie organizacja. Cele te mogą się różnić szczeblem na jakim są one stawiane, dziedziną i ramami czasowymi. Z reguły wyróżnia się cztery główne szczeble celów obejmujące misję, cele strategiczne, taktyczne oraz operacyjne. Misja to sformułowanie podstawowego celu organizacji, który ma ją wyróżnić wśród innych firm tego typu. Wskazuje on na zakres operacji przedsiębiorstwa w kategoriach produktu i rynku. **Cele strategiczne są to cele ustalone na najwyższym szczeblu oraz dla najwyższego kierownictwa organizacji.** Cele taktyczne są to z kolei cele ustalone na średnim szczeblu oraz dla menadżerów średniego szczebla danej organizacji. Koncentrują się one na sposobie działań, które są niezbędne do osiągnięcia celów strategicznych. Cele operacyjne są to natomiast cele ustalone na niższym szczeblu oraz dla menadżerów niższego szczebla w danej organizacji. Organizacje wyznaczają sobie również cele dla różnych dziedzin i obszarów swojej działalności np. cele w obszarze tworzenia innowacji produktowych, procesowych, w obszarze budowy kapitału intelektualnego firmy, etc.³⁰

Wiekszość przedsiębiorstw sektora MŚP (71,4%) w Wielkopolsce potrafi zdefiniować cele, które określa jako „stragiczne”, natomiast 15,8% badanych odmówiło odpowiedzi wskazując, że jest to tajemnica przedsiębiorstwa, a 12,6% wskazało, że ich firma nie ma żadnych celów stragicznych. W tym, miejscu należy jednak zwrócić uwagę na to, że część celów wskazanych przez badanych jako cele stragiczne, to tak naprawdę typowe cele operacyjne lub taktyczne, co wskazuje, że tylko część z wskazanych wyżej 71,4% przedsiębiorców sektora MŚP w Wielkopolsce ma rzeczywiście zdefiniowane „cele strategiczne” dla swoich firm.

11.1. Główne cele strategiczne przedsiębiorstw sektora MŚP z terenu Wielkopolski

Przedstawiciele przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce wskazali łącznie **68 celów uznawanych przez siebie za strategiczne dla prowadzonych przez nich firm** o bardzo różnej specyfice. Wskazane przez badanych cele jednostkowe zostały połączone w 20 grup.

Największy odsetek badanych przedsiębiorców sektora MŚP w Wielkopolsce wskazuje, że ich głównym celem strategicznym jest **„utrzymanie się na rynku i stabilizacja sytuacji firmy” (19,5%)**, w tym: zostanie na rynku mimo kryzysu/ utrzymanie się na rynku (18,2%), utrzymanie poziomu sprzedaży (0,8%), stabilizacja sytuacji firmy (0,5%), utrzymanie się bez brania kredytu (0,1%),

Znacząca część badanych przedsiębiorców sektora MŚP definiuje swoje główne cele strategiczne przez pryzmat **„pozyskiwania nowych klientów w celu zwiększenia obrotów” (17,9%)**, w tym: powiększenie liczbę klientów i zwiększenie obrotów (16,7%), pozyskiwanie stałych odbiorców/ utrzymanie klientów (1,4%), wygrywanie przetargów (0,2%).

Następną ważną grupę stanowią cele opisujące strategię działania nakierowane na **„rozszerzenie/ zmianę profilu działalności” (11,6%)**, w tym: zdobywanie nowych rynków/ rozszerzenie działalności (9,0%), rozszerzenie działalności na rynki zagraniczne (2,9%), zmiana profilu (0,3%).

²⁹ Strategia. Opracuje i zastosuj najlepszą strategię dla swojej firmy. Harvard Business Essentials, MT Biznes, Warszawa 2007, s.10

³⁰ Szerzej na temat zarządzania zmianą w : R.S. Kaplan, D.P. Norton, Wdrażanie strategii dla osiągnięcia przewagi konkurencyjnej , Wydawnictwo Profesjonalne PWN, Warszawa 2010; Michał Kurtyka, Gerard Roth, Zarządzanie zmianą. Od strategii do działania. CeDeWu.pl Wydawnictwa fachowe, Warszawa 2008; A. S. Huff, S.W. Floyd, H.D. Sherman, S. Terjesen, Zarządzanie strategiczne, Oficyna Wolters Kluwer business, Warszawa 2011;

Są tacy przedsiębiorcy, którzy wskazują jako cele strategiczne **„inwestycje w zasoby produkcyjne” (11,6%)**, w tym: remont zakładu/ modernizacja placówek/ rozbudowa (3,8%), dokupienie sprzętu/ nowszy sprzęt (3,3%), ulepszenie produkcji/ wprowadzenie nowoczesnych technologii (2,1%), wybudowanie nowej siedziby/ placówki (1,9%), wprowadzenie nowych inwestycji (1,5%), zwiększenie ilości trzody (0,1%).

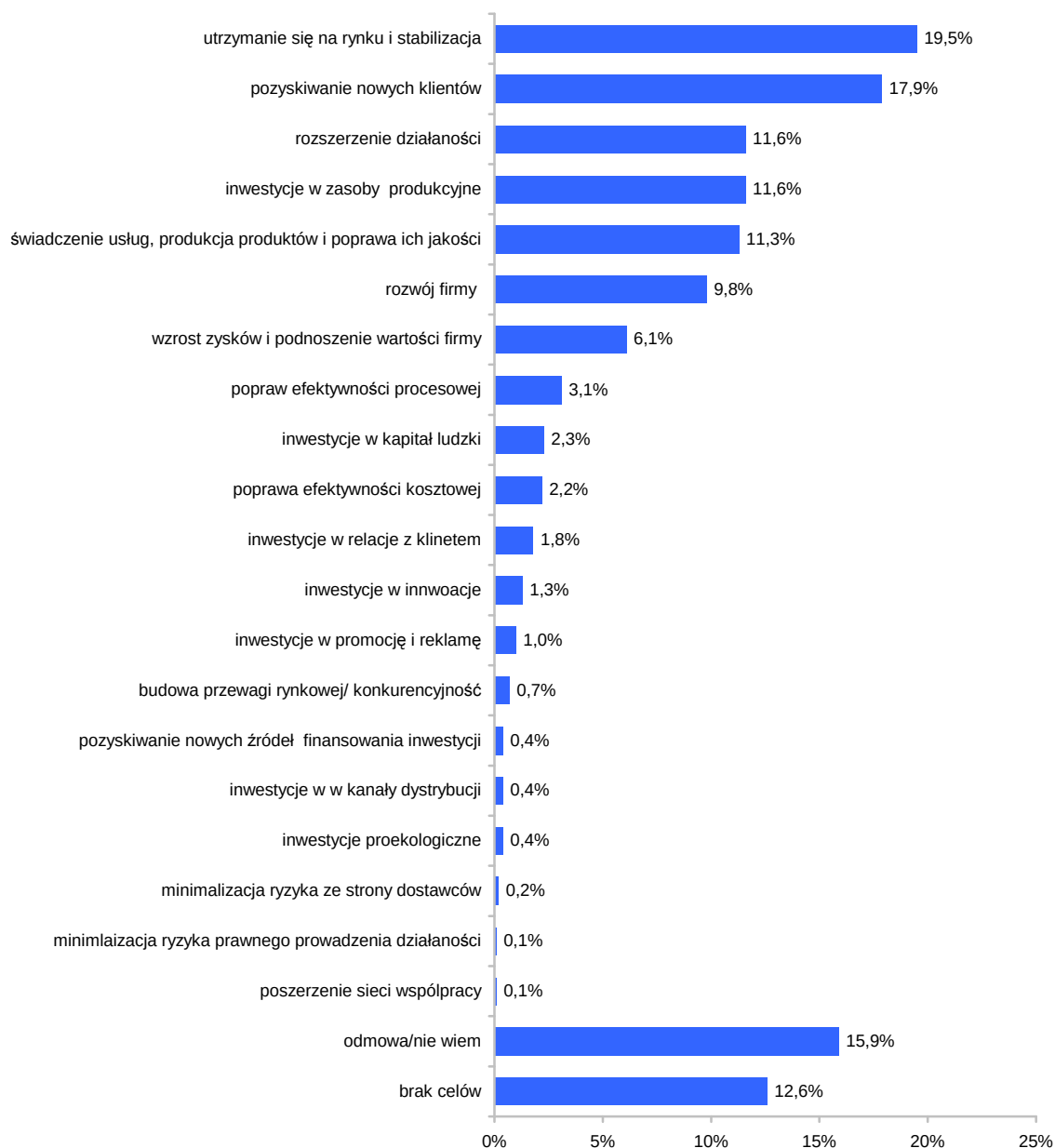
Niemalý odsetek wielkopolskich przedsiębiorców koncentruje się w swoim myśleniu o celach strategicznych na **„jakości i portfelu produktów / usług oferowanych Klientom” (11,3%)**, w tym: utrzymywanie jakości/ zadbanie o jak najlepszą jakość (5,6%), rozszerzenie produkcji/ większy asortyment/ nowe produkty (5,1%), bezpieczne dostarczanie wody (0,4%), zwiększenie ilości certyfikatów (0,1%), doprowadzanie ciepła bezawaryjnie do domów (0,1%), zwiększenie aktywności kulturalnej mieszkańców (0,1%), utrzymanie urządzeń melioracyjnych w dobrym stanie (0,1%), sprzedaż drewna (0,1%), produkcja opakowań (0,1%), produkcja sadownicza (0,1%), usługi komunalne (0,1%), zachowanie ochronnego charakteru lasu (0,1%).

Prawie co dziesiąta firma sektora wskazała, że jej głównym celem strategicznym jest **„rozwój firmy” (9,8%)**, w tym: rozwój (9,8%), budowa przewagi rynkowej/ konkurencyjność (0,7%).

Kolejną grupę celów stanowią te, które mówią o **„wzroście zysków i podnoszeniu wartości firmy” (6,1%)**, w tym: osiągnięcie rentowności/ dużych zysków (5,9%), dążenie do powiększenia wartości firmy (0,1%), przekazanie firmy rodzinnej z pokolenia na pokolenie (0,1%).

Wykres nr 26: Cele strategiczne przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce.

Pytanie 27. Jakie są główne cele strategiczne działania Pana/i firmy??N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski



Dla części wielkopolskich przedsiębiorców sektora MŚP celem strategicznym jest „**poprawa efektywności procesowej**” (3,1%), w tym: zwiększenie wydajności/ płynności produkcji (2,1%), uproszczenie produkcji (0,1%), doskonalenie metod zarządzania (0,1%), poprawa efektywności pracy (0,1%), poprawa terminowości, działań (0,4%), wypracowanie optymalnego procesu robót budowlanych (0,1%).

Część przedsiębiorców uznaje za cel strategiczny swoich przedsiębiorstw „**inwestycje w kapitał ludzki**” (2,3%), w tym: zatrudnienie większej ilości pracowników (1,2%), podnoszenie kwalifikacji pracowników (0,7%), aktywizację pracowników (0,1%), zapobieganie wypadkom w pracy (0,1%), budowę silnego zespołu (0,1%), podnoszenie warunków pracy w celu poprawy jakości kapitału intelektualnego firmy (0,1%).

Relatywnie niewielki odsetek badanych wskazał jako cele strategiczne **„poprawę efektywności kosztowej” (2,2%)**, w tym: zmniejszenie kosztów i optymalizację polityk cenowych (1,5%), znalezienie tańszego lokalu (0,3%), dobre gospodarowanie środkami/ dobre zarządzanie finansami (0,2%), oszczędność prądu (0,1%), zmniejszenie strat na przesyle ciepła (0,1%), wypracowanie polityki płacenia podatków po uzyskaniu płatności (0,1%).

Relatywnie niewielki odsetek badanych przedsiębiorstw sektora MŚP wskazał takie cele strategiczne jak:

- **budowa relacji z klientami (1,8)**, w tym: dbałość o klienta/ zaspakajanie potrzeb (1,8%), inwestycje w innowacje - wprowadzanie innowacji (1,3%),
- **inwestycje w promocję i reklamę (1,0%)**, w tym: reklamowanie się (0,7%), kreowanie dobrego wizerunku (0,1%), intensywniejsze działania promocyjne (0,2%),
- **pozyskiwanie źródeł finansowania inwestycji (0,4%)**, w tym: pozyskanie większego dofinansowania dla inwestycji (0,3%), otrzymanie kredytu inwestycyjnego (0,1%),
- **minimalizacja ryzyka ze strony dostawców** poprzez zwiększenie liczby dostawców **(0,2%)**,
- **minimalizacja ryzyka prawnego** prowadzenia działalności poprzez dostosowanie się do zmian ustawowych **(0,1%)**,
- **inwestycje w kanały dystrybucji (0,4%)**, w tym: rozszerzenie sieci sprzedawców (0,2%), handel detaliczny (0,1%), sprzedaż internetową (0,1%),
- **inwestycje proekologiczne** w celu działania na rzecz ekologii **(0,4%)**,
- **poszerzenie sieci współpracy** poprzez poszukanie firm współpracujących **(0,1%)**.

11.2. Perspektywy czasowe realizacji celów strategicznych w przedsiębiorstwach sektora MŚP z terenu Wielkopolski

Perspektywna czasowa dotycząca realizacji wyżej wymienionych celów jest zróżnicowana, jednak Wielkopolscy przedsiębiorcy sektora MŚP preferują strategiczne myślenie krótko- i średniookresowe, natomiast relatywnie niewielki odsetek z nich stawia sobie cele długoterminowe. Należy zwrócić uwagę na to, że do najczęściej wskazywanych celów krótkoterminowych (do 1 roku) należą:

- inwestycje w relacje z klientami,
- utrzymanie się na rynku i stabilizacja sytuacji firmy,
- wzrost zysków i podnoszenie wartości firmy,
- pozyskiwanie nowych klientów i poszerzenie sieci współpracy.

Natomiast do najczęściej wskazywanych celów średniookresowych (od 2 do 5 lat) należą:

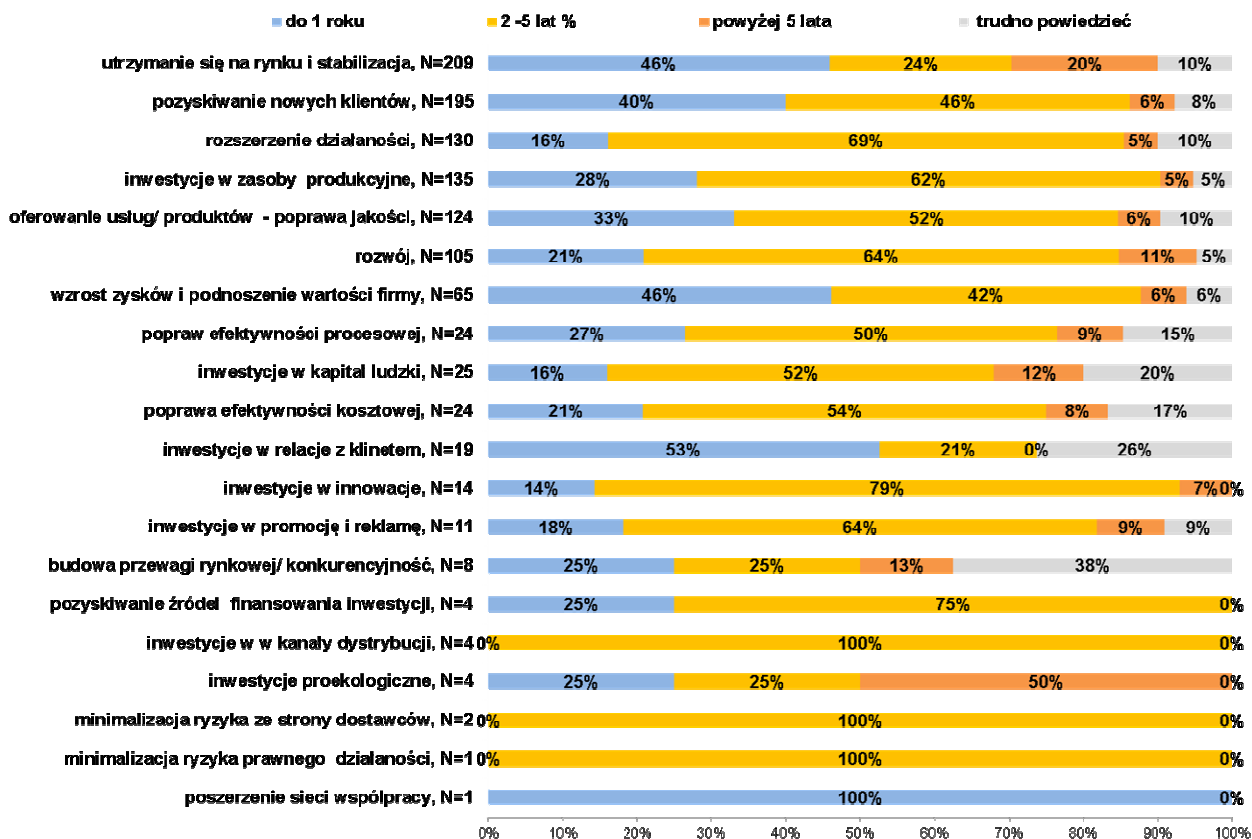
- rozszerzenie działalności,
- inwestycje w zasoby produkcyjne,
- rozwój,
- Inwestycje w innowacje,
- Inwestycje w promocję i reklamę,
- pozyskiwanie nowych źródeł finansowania,
- Inwestycje w kanały dystrybucji,
- poprawa efektywności kosztowej oraz jednostkowo wskazywane minimalizacja ryzyka ze strony dostawców oraz ryzyka prawnego prowadzonej działalności.

Do najczęściej wskazywanych celów średniookresowych (powyżej 5 lat) należą:

- utrzymanie się na rynku,
- Inwestycje w kapitał ludzki,
- rozwój,
- budowa przewagi rynkowej / konkurencyjnej.

Warto także zwrócić uwagę na to, że niewielki odsetek przedsiębiorców sektora MŚP w Wielkopolsce wśród celów strategicznych umieszcza inwestycje proekologiczne.

Wykres nr 27: Perspektywa czasowa realizacji celów strategicznych w przedsiębiorstwach sektora MŚP w Wielkopolsce. Pytanie 28. W jakim okresie czasu chce Pan/i zrealizować podane cele strategiczne?, N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski



11.3. Główne bariery realizacji celów strategicznych wg przedsiębiorców sektora MŚP z terenu Wielkopolski

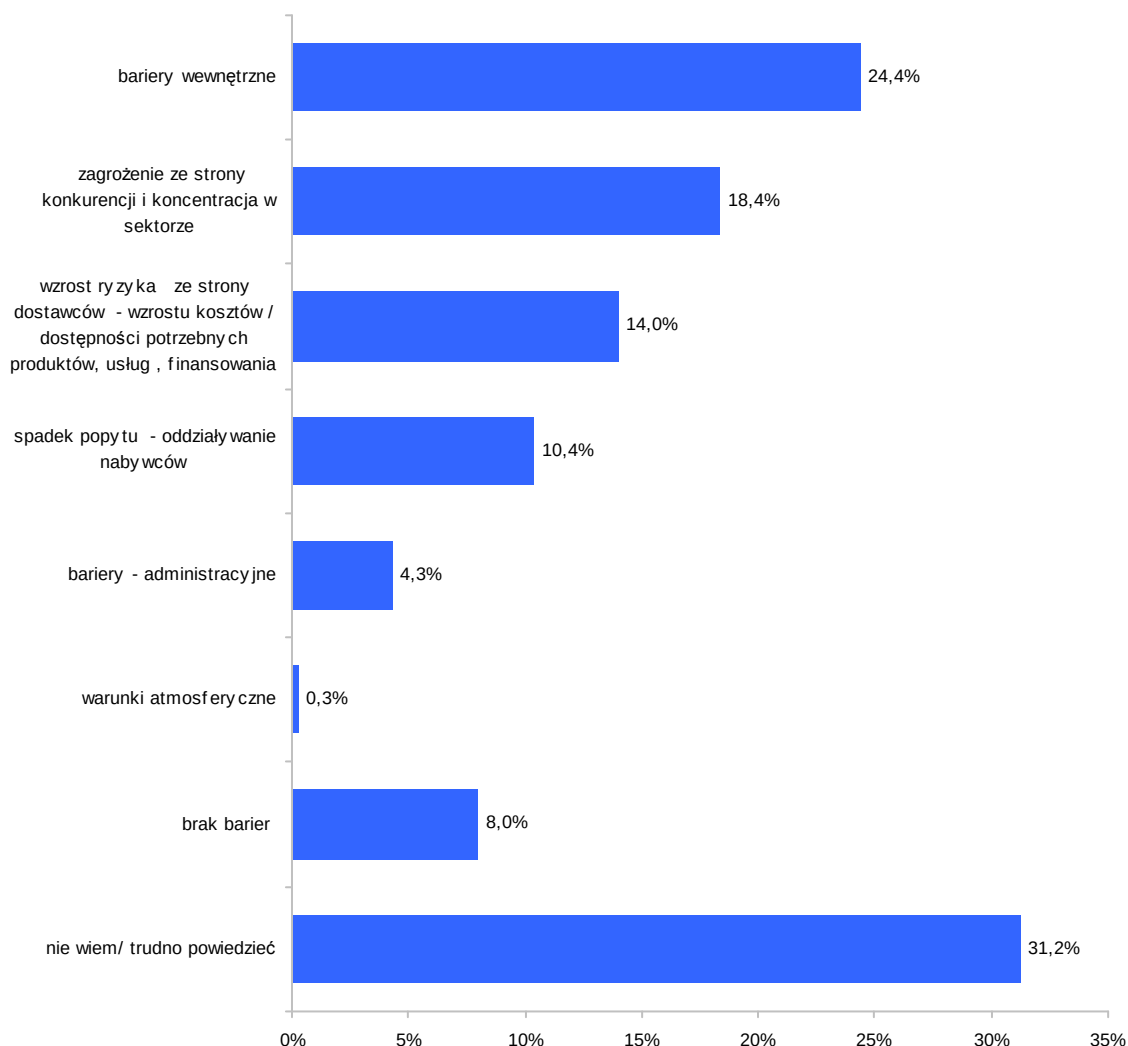
Przedstawiciele przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce wskazali łącznie 94 bariery realizacji swoich celów strategicznych o bardzo różnej specyfice. Wskazane przez badanych bariery zostały połączone w 6 grup opisujących bariery o podobnym charakterze.

Największy odsetek badanych przedsiębiorców sektora MŚP w Wielkopolsce wskazuje, że główną grupą barier realizacji celów strategicznych stanowią „bariery wewnętrzne” (24,4%), w tym:

- bariery finansowe: brak środków/ małe zyski/ ograniczone środki obrotowe (21,0%), brak możliwości inwestowania/ środków na inwestycje (0,9%), koszty sprzętu (0,6%),
- bariery związane z kapitałem intelektualnym firmy (?%), w tym: organizacja (0,1%), związki zawodowe (0,1%), kłopoty między właścicielami firm (0,1%), nieznajomość rynku krajowego (0,1%),
- bariery zasobów technicznych, w tym: (?%) brak własnego zaplecza technicznego/ odpowiednich warunków do pozyskania surowca (0,3%), brak powierzchni magazynowych (0,1%), bariery informatyczne (0,1%), zbyt mała liczba placówek handlowych (0,1%), niewłaściwa architektura budynku (0,1%),
- bariery procesowe, w tym: brak możliwości skrócenia czasu, terminowość dostaw (0,7%), praca w soboty/ czas pracy/ czasochłonność (0,4%),

- bariery wynikające ze zbyt małego zaangażowania w działania marketingowe, w tym: mniejsze zaangażowanie firm w reklamę/ brak reklamy, słaby marketing (0,4%),
- bariery wynikające ze złej lokalizacji (0,2%),
- bariery wynikające ze złej jakości produktów / usług - reklamacje (0,1%).

Wykres nr 28: Grupy barier realizacji głównych celów strategicznych wg przedsiębiorców sektora MŚP w Wielkopolsce.
Pytanie 29. Jakie są główne bariery osiągnięcia wskazanych przez Pana/ią celów strategicznych?; N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski



Kolejną grupę często wskazywanych barier realizacji celów strategicznym stanowią „bariery związane z zagrożeniem ze strony konkurencji i procesów koncentracji przebiegających w sektorze” (18,4%), w tym: duża konkurencja/ tanie produkty z Chin/ duże markety/ sieciówki (9,0%), niestabilność rynku wywołana przez kryzys gospodarczy zaostrzająca konkurencję (8,3%), konieczność obniżania cen, potrzeba dostosowania cen do konkurencji (0,7%), likwidacja małych przedsiębiorstw/bankructwa (0,4%), słaba pozycja na rynku wobec konkurencji (0,1%), trudność z wejściem na rynek/ mały zasięg możliwości/ mała nowa firma (0,1%), proces komercjalizacji i prywatyzacji (0,1%), sprzedaż internetowa (0,1%), korupcja (0,1%), brak znajomości (0,1%).

Ważną grupę barier stanowią też te **związane ze wzrostem ryzyka ze strony dostawców (14,0%)**, w tym:

- **wzrost kosztów** w tym, wysokie/ rosnące ceny produktów/usług potrzebnych do produkcji, świadczenia usług (5,4%), wysoki poziom cen surowca/ usług (0,6%), wysoka cena surowców/ materiałów (0,8%) drożące paliwo (0,4%), wysokie koszty produkcji (0,3%), ceny hurtowe/ uzależnienie od cen dostawców (0,3%), brak możliwości uzyskania lokalu/ terenu za rozsądną cenę (0,2%), wysokie koszty nauczania (0,1%), wysokie ceny odbioru odpadów (0,1%), wysokie koszty transportu (0,1%), ryzyko kursowe (0,2%), wahania cen (0,1%),
- **problemy związane pracownikami**, w tym: koszty pracy i zatrudniania pracowników (3,0%), zbyt duże oczekiwania pracowników (0,1%), brak wiedzy / kwalifikacji pracowników (1,3%), zbyt mała ilość pracowników na rynku (0,1%), duża rotacja pracowników (0,3%), czynnik ludzki - kobiety odchodzące na macierzyński, L4 (0,1%), przypadłości pracowników – alkoholizm (0,1%),
- **problemy z finansowaniem działalności i rozwoju**, w tym: problemy z kredytem/ drogie kredyty/ słaba współpraca banków (1,2%), brak dofinansowań/ brak środków z UE (0,4%), brak zewnętrznych inwestorów (0,2%),
- **ograniczenia w dostępności surowców/ usług**, w tym: słaba dostępność niektórych produktów/ problemy z dostawcami (0,4%), brak surowców (0,1%), ubezpieczalnie nie chcą ubezpieczać/ brak współpracy z ubezpieczalnią (0,1%), brak wyspecjalizowanych wysypisk (0,1%).

Na **bariery związane z „negatywnym oddziaływaniem nabywców” wskazywało 10,4%** przedsiębiorców, w tym najczęściej wymieniane były:

- **zmniejszający się popyt**: brak klientów/ mały popyt/ mało nowych zleceń (6,3%), brak pieniędzy u klientów (1,8%), bezrobocie oraz niestabilność rynku pracy (0,3%), emigracje mieszkańców (0,1%), spadek kupna towarów wiążący się z mniejszą ilością przebiegu transportu (0,1%), ostrożność społeczeństwa wywołana kryzysem - ograniczenie zakupów (0,1%), niskie ceny skupu (0,1%),
- **problemy z płatnościami**: przeciąganie/ brak płynności finansowej (1,0%), nierzetelność klientów/ ryzyko (0,2%),
- **ograniczona wielkość rynku**: zbyt mały popyt na rynku na produkty firmy - niszowa produkcja (0,6%), dobra luksusowe/ rynek luksusowy (0,1%),
- **sezonowość popytu** (0,1%),
- **wygórowane oczekiwania klientów** (0,1%),
- **czynniki demograficzne**: starzejące się społeczeństwo/ wiek (0,1%).

Na **bariery „administracyjne” wskazywało 4,3%** przedsiębiorców, wśród których znalazły się:

- **bariery prawne**: złe ustawy i prawa/ zmienność przepisów / prawo podatkowe (2,2%), złe prawo budowlane (0,1%), złe zasady organizacji przetargów i narzucanie ceny jako głównego kryterium wyboru (0,2%), przepisy dotyczące ochrony środowiska (0,1%), przepisy prawa drogowego, zmiany w egzaminach (0,1%),
- **bariery biurokratyczne**: biurokracja (1,0%), nadmiernie rozbudowana administracja (0,1%), uciążliwość kontrolerów/ zbyt wiele kontroli (0,1%),
- **bariery fiskalne i kosztowe**: wysoki ZUS, podatki (0,8%), obciążenia fiskalne (0,1%),
- **bariery związane z regulacją rynku**: certyfikaty i dopuszczanie produktów/ pozwolenia (0,1%), regulacja zawodu- licencja (0,1%),
- **bariery w dostępie do informacji**: dostępność informacji np. związanych z projektami UE (0,1%),
- **zła polityka zdrowotna państwa** (0,1%).

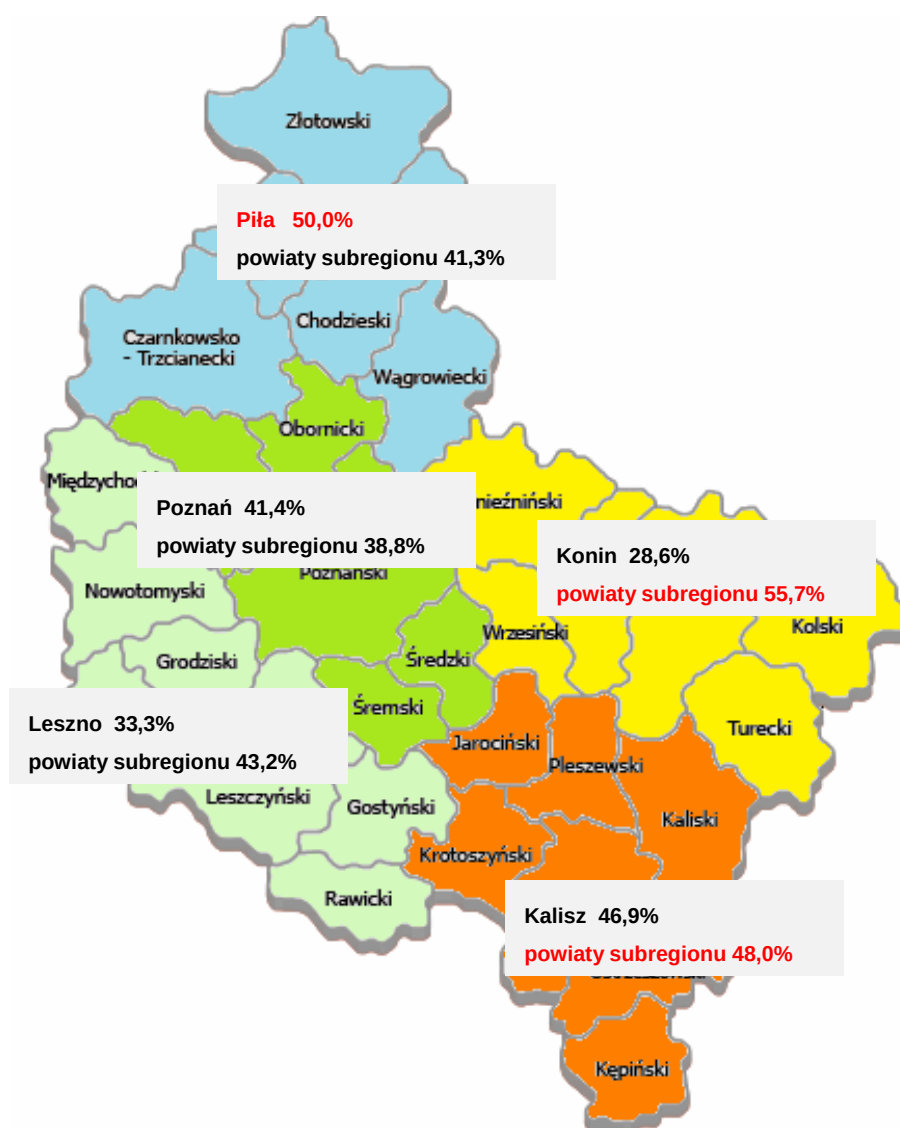
Ponadto jednostkowo zwracano uwagę na **bariery „wynikające z warunków atmosferycznych” (0,3%)**.

11.4. Szara strefa jako czynnik wpływający na kondycję firm sektora MŚP w Wielkopolsce

W opinii **43,3% przedsiębiorców sektora MŚP** z terenu Wielkopolski **ważnym czynnikiem wpływającym negatywnie na kondycję firm sektora jest działalność szarej strefy** w branżach, w których działają przedsiębiorcy. Natomiast w opinii 43,5% badanych przedsiębiorców szara strefa nie ma wpływu na kondycję sektora, a w opinii 4,5% ma ona wpływ pozytywny. Ponadto 8,7% badanych nie potrafiło się ustosunkować do tej kwestii.

Relatywnie częściej negatywny wpływ szarej strefy na kondycję sektora MŚP zgłaszali przedstawiciele firm sektora budowlanego oraz handlu i napraw pojazdów, mających siedzibę w powiatach subregionu konińskiego, kaliskiego i pilskiego (miasto Piła), działające przede wszystkim na rynku krajowym, o rocznych przychodach do 250 tys. zł lub powyżej 1,0 mln zł.

Mapa nr 5: Negatywny wpływ szarej strefy na kondycję sektora MŚP w Wielkopolsce
Odsetek wskazań „ma negatywny wpływ” w poszczególnych subregionach i ich stolicach
N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski



Uczestniczący w badaniach jakościowych eksperci sektora MŚP wskazywali na następujące **negatywne skutki występowania szarej strefy w sektorze**:

- **nierówne warunki konkurowania na rynku** spowodowane tym, że firmy działające w szarej strefie mają niższe koszty (co zwiększa ich konkurencyjność w stosunku do podmiotów działających zgodnie z przepisami). Konkurencja szarej strefy uderza bardzo mocno w legalnie działające firmy. Przez co legalnie działające organizacje mają większe koszty (więc często i ceny) i są wypychane z rynku.
- **istnienie większej liczby podmiotów na rynku, co zwiększa poziom walki konkurencyjnej** i pogarsza sytuację podmiotów działających w ramach przepisów prawa,
- **destrukcja życia społecznego i gospodarczego poprzez upowszechnianie negatywnych norm współżycia społecznego i gospodarczego,**
- **budowa negatywnego wizerunku przedsiębiorców, przedsiębiorczości i sektora MŚP w społeczeństwie,**
- **zmniejszenie dochodów budżetowych i w efekcie spowolnienie rozwoju kraju** (mniej inwestycji publicznych) oraz pogorszenie jakości usług publicznych – w efekcie pogorszenie warunków prowadzenia działalności gospodarczej,
- **wadliwe konstruowanie polityki makroekonomicznej,** wskutek m.in. zwiększania się obiegu gotówki poza kontami bankowymi,
- **błędna alokację pomocy społecznej** (pomocy socjalnej rodzinom), płacenie zasiłków i udzielanie pomocy „osobom nieuprawnionym gdyby ujawniły dochody z szarej strefy”.

Należy jednak zwrócić uwagę na to, że eksperci biorący udział w badaniu wskazywali, że **szara strefa ma także pewne zalety** (szczególnie w sytuacji rosnącego bezrobocia):

- **rozszerza rynek pracy i zwiększa liczbę miejsc pracy, które nie byłyby utworzone w formalnej sferze gospodarki.** Można więc uznać, że do pewnego stopnia szara strefa łagodzi skutki kryzysu, tym bardziej że spora część pieniędzy tam zarobionych trafia do legalnego obrotu. Zatrudnieni w szarej strefie – nie płacąc bezpośrednio podatków (ani składek) – płacą jednak podatki pośrednie, nabywają produkty i usługi obciążone podatkiem VAT. Poza tym przyczyniają się oni do wzrostu gospodarczego, zwiększając popyt i zatrudnienie rejestrowane,
- **szara strefa kreuje też przedsiębiorczość – wg jednego z ekspertów wskazuje na wysoki poziom zdolności przystosowawczych sektora MŚP do zmieniających się warunków prowadzenia biznesu.**

12. ZATRUDNIENIE W SEKTORZE MŚP W WIELKOPOLSCE

W województwie wielkopolskim pracowało wg BAEL w 2011r. 1,41 mln osób i była to trzecia największa regionalna populacja osób pracujących w kraju (po mazowieckiej i śląskiej). Współczynnik aktywności zawodowej³¹ w 2011r. w Wielkopolsce był wyższy od średniej wartości dla Polski (55,7%) i wynosił 58,9%. Analizując strukturę pracujących pod kątem udziałów poszczególnych sektorów ekonomicznych, można zaobserwować, że w Wielkopolsce 20% pracujących zaangażowanych jest w sektorze rolniczym i jest to udział równy średniej dla wszystkich województw. Niemniej jednak udział pracujących w tym sektorze w województwach o podobnym potencjale gospodarczym jest znacznie niższy: dolnośląskie – 9%, śląskie – 6%, pomorskie – 11%. Z kolei udział pracujących w sektorze usług jest wyraźnie niższy w Wielkopolsce (45%) niż w konkurencyjnych regionach (mazowieckie – 61%, pomorskie – 56%, dolnośląskie – 55%, śląskie – 52%).

12.1. Wielkość zatrudnienia w sektorze MŚP w Wielkopolsce

W roku 2010 w przedsiębiorstwach MŚP (zatrudniających 10 - 249 pracowników) pracowało w Wielkopolsce 293 981 osób i w stosunku do roku 2004 liczba ta wzrosła o 43 032 (+17,1%).

Tabela nr 29: Liczba pracujących w przedsiębiorstwach niefinansowych i w sekcji A (rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo)³² w Wielkopolsce w latach 2004 – 2010

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
OGÓŁEM	1 000 962	1 008 397	1 041 483	1 108 923	1 150 386	1 111 850	1 123 105
mikro: 0 - 9 pracowników	552 400	542 326	552 003	580 691	583 667	568 821	564 799
małe: 10 - 49 pracowników	93 676	93 246	95 026	97 642	119 604	114 915	115 097
średnie: 50 - 249 pracowników	157 273	160 617	165 568	172 426	179 933	175 809	178 884
duże: 250 i więcej pracowników	197 613	212 208	228 886	258 164	267 182	252 305	264 325
MŚP 10- 249 pracowników	250 949	253 863	260 594	270 068	299 537	290 724	293 981
Dynamika wzrostu liczby pracujących w sektorze MŚP (baza rok poprzedni)		101%	103%	104%	111%	97%	101%

Źródło: obliczenia własne na podstawie raportów GUS: Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w latach 2004 – 2010; Pracujący w gospodarce narodowej w latach 2004 – 2010

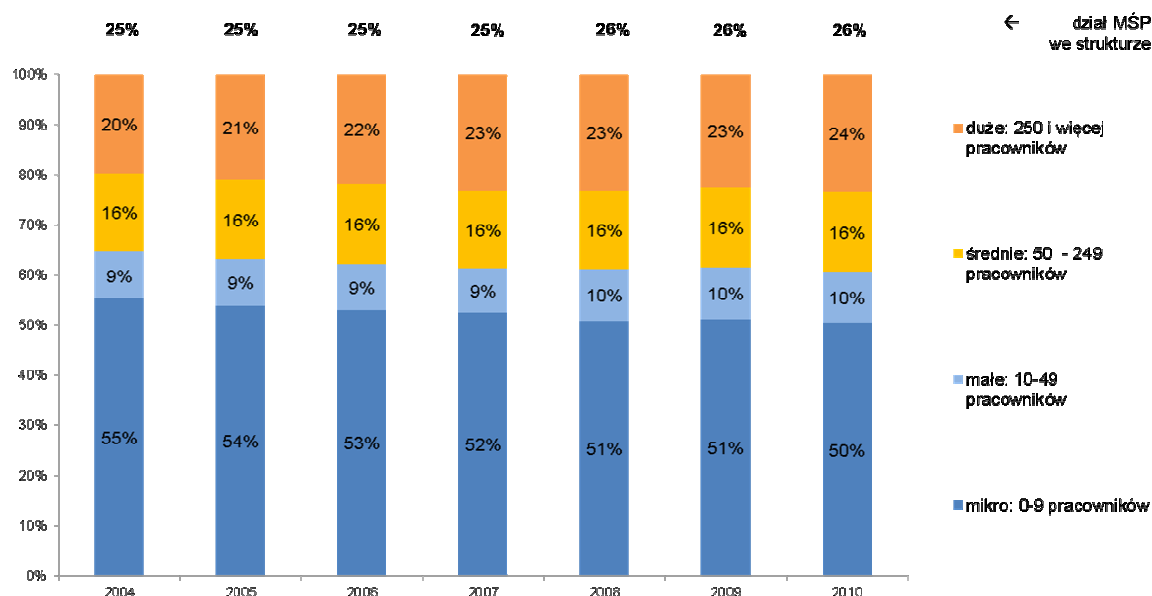
Udział pracujących w sektorze MŚP w Wielkopolsce w ogóle pracujących wynosi ł na koniec 2010 roku 26%. W latach 2004 – 2010 obserwujemy nieznaczny wzrost udziału w strukturze pracujących w przedsiębiorstwach w Wielkopolsce osób pracujących w sektorze MŚP, przy jednoczesnym wzroście udziału w strukturze pracujących w dużych firmach zatrudniających 250 i więcej osób oraz spadku udziału pracujących w firmach mikro (0 - 9 pracowników).

³¹ Udział ludności aktywnej zawodowo w ogólnej liczbie ludności w wieku 15 lat i więcej lub danej grupy [za GUS:]

http://www.stat.gov.pl/gus/definicje_PLK_HTML.htm?id=POJ-1057.htm

³² uwagi do liczby pracujących w przedsiębiorstwach sekcji A dodano pracujących w rolnictwie wg danych z raportu „Pracujący w gospodarce narodowej w latach 2004 – 2010”

Wykres nr 29: Struktura pracujących w przedsiębiorstwach niefinansowych i w sekcji A (rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo)³³ w Wielkopolsce w latach 2004 – 2010



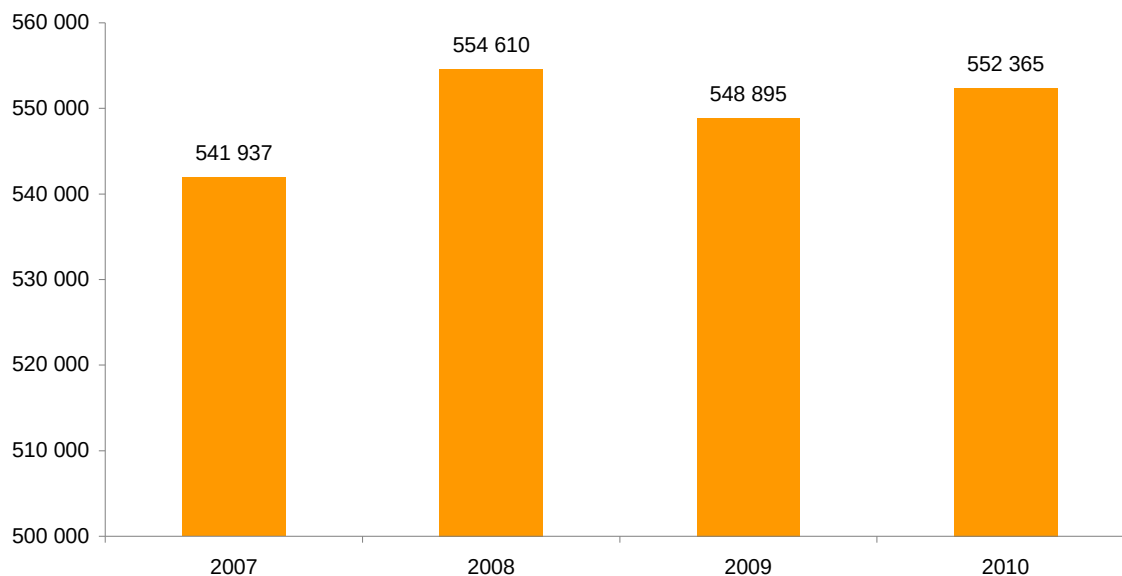
Źródło: obliczenia własne na podstawie raportów GUS: Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w latach 2004 – 2010; Pracujący w gospodarce narodowej w latach 2004 – 2010

W 2010r. w Wielkopolsce w przedsiębiorstwach o liczbie zatrudnionych do 49 osób (mikro i małych) na poziomie branż zatrudnienie rosło w stosunku do roku poprzedniego w pozostałych usługach, handlu; naprawie pojazdów samochodowych; transporcie i gospodarce magazynowej; zakwaterowaniu i gastronomii; informacji i komunikacji oraz w rolnictwie, leśnictwie, łowiectwie i rybactwie. Spadek zatrudnienia w stosunku do 2009r. zanotowano w przemyśle i budownictwie oraz w działalności finansowej i ubezpieczeniowej; obsłudze rynku nieruchomości. Szczególnie niebezpieczny z punktu widzenia przyszłości sektora może okazać się spadek zatrudnienia w budownictwie. W 2010r. realizowano szereg inwestycji infrastrukturalnych, mimo to spadła wartość produkcji budowlano - montażowej w Wielkopolsce w stosunku do 2009r. o prawie 5%³⁴. Dodatkowym czynnikiem negatywnie wpływającym na sektor budownictwa są utrudnienia w pozyskiwaniu zewnętrznego finansowania przez potencjalnych konsumentów na rynku budownictwa mieszkaniowego. W stosunku do 2007r. zatrudnienie wzrosło w pozostałych usługach, przemyśle i budownictwie, natomiast pozostałe branże odnotowały spadek zatrudnienia.

³³ uwaga do liczby pracujących w przedsiębiorstwach sekcji A dodano pracujących w rolnictwie wg danych z raportu „Pracujący w gospodarce narodowej w latach 2004 – 2010”.

³⁴ Por. Tab. 7. produkcja, budownictwo, inwestycje, środki trwałe, transport - dane wojewódzkie

Wykres nr 30: Pracujący i zatrudnieni w przedsiębiorstwach o liczbie pracujących do 49 osób w latach 2007-2010.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2010r. w stosunku do roku poprzedniego zatrudnienie w trzech głównych sekcjach, w których skupione jest ponad 50%³⁵ wielkopolskich mikro i małych przedsiębiorstw tj. C, F, G, zmieniło się nieznacznie. W wielkopolskich przedsiębiorstwach o liczbie pracujących do 49 osób działających w sekcji C – przetwórstwo przemysłowe zatrudnienie spadło, potwierdzając tendencję, która kształtuje się w całym analizowanym okresie. W sekcji F – budownictwo w całym analizowanym okresie zatrudnienie rosło. W sekcji G - handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle nie można mówić o jednoznacznej tendencji w przypadku zmiany zatrudnienia w przedsiębiorstwach o liczbie pracujących do 49 osób działających w Wielkopolsce. Do 2008r. zatrudnienie w tego typu przedsiębiorstwach rosło. W 2009r. nastąpił spadek zatrudnienia w stosunku do roku poprzedniego o prawie 5%. W 2010r. poziom zatrudnienia wzrósł w stosunku do roku poprzedniego, ale był niższy o ponad 1 % niż w 2007r.

³⁵ Por. Tabela 6.

Tabela nr 30: Pracujący i zatrudnieni w przedsiębiorstwach o liczbie pracujących do 49 osób z podziałem na sekcje (zgodnie z PKD 2007) w latach 2007 - 2010

	2007	2008	2009	2010
rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	11807	10650	10467	10545
przemysł i budownictwo	162654	165800	167292	166186
handel; naprawa pojazdów samochodowych; transport i gospodarka magazynowa; zakwaterowanie i gastronomia; informacja i komunikacja	206190	211972	201502	205949
działalność finansowa i ubezpieczeniowa; obsługa rynku nieruchomości	19327	21121	19384	18545
pozostałe usługi	141959	145067	150250	151140
Sekcja A - rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	11807	10650	10467	10545
Sekcja B - górnictwo i wydobywanie	545	483	607	728
Sekcja C - przetwórstwo przemysłowe	96560	95532	94930	93117
Sekcja D - wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych	715	824	926	839
Sekcja E - dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją	5043	5160	5491	5582
Sekcja F - budownictwo	59791	63801	65338	65920
Sekcja G - handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle	153437	155386	147645	151492
Sekcja H - transport i gospodarka magazynowa	28273	30151	28452	30245
Sekcja I - działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	15549	17280	15774	14342
Sekcja J - informacja i komunikacja	8931	9155	9631	9870
Sekcja K - działalność finansowa i ubezpieczeniowa	9690	10783	9228	8286
Sekcja L - działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	9637	10338	10156	10259
Sekcja M - działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	32284	32549	32616	32524
Sekcja N - działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	10515	11422	11184	10972
Sekcja O - administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne	9095	8777	9208	8932
Sekcja P - edukacja	49812	52239	57109	57072
Sekcja Q - opieka zdrowotna i pomoc społeczna	19838	20373	21064	22388
Sekcja R - działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	6760	6784	6494	6691
Sekcja S (pozostała działalność usługowa), T (gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników; gospodarstwa domowe produkujące wyroby i świadczące usługi na własne potrzeby, U (organizacje i zespoły eksterytorialne)	13655	12923	12575	12561

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

12.2. Struktura zatrudnienia w sektorze MŚP w Wielkopolsce

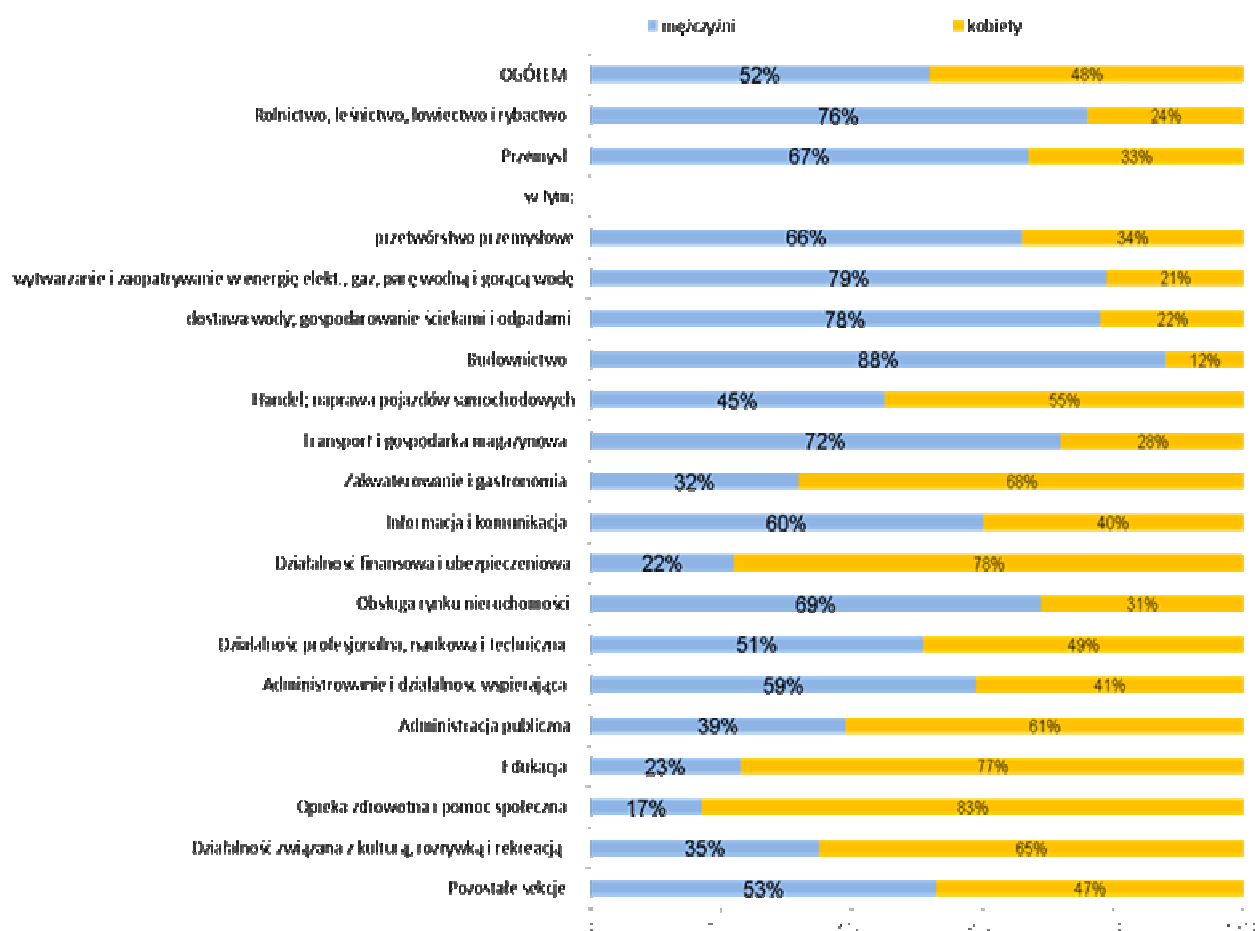
W ramach badania dokonano analizy struktury zatrudnienia w przedsiębiorstwach sektora MŚP w Wielkopolsce pod kątem takich zmiennych jak: grupy wiekowe, wykształcenie oraz przynależność do grup zawodowych (robotników niewykwalifikowanych i wykwalifikowanych, szeregowych pracowników biurowych, kadry kierowniczej poszczególnych szczebli).

12.2.1. Struktura zatrudnienia w sektorze MŚP w Wielkopolsce wg płci

Wśród ogółu osób zatrudnionych w sektorze MŚP w Wielkopolsce nieznacznie przeważają mężczyźni. Natomiast analiza struktury zatrudnienia w poszczególnych sekcjach sektora MŚP wskazuje na:

- znaczną przewagę mężczyzn wśród zatrudnionych w przedsiębiorstwach z sekcjach: rolnictwo, leśnictwo i rybactwo; przetwórstwo przemysłowe, wytwarzanie i zaopatrywanie w energię, gaz i parę wodną; dostawy wody i zagospodarowanie odpadów; budownictwo,; transport i gospodarka magazynowa; informacja i komunikacja; obsługa nieruchomości, administrowanie i działalność wspierająca,
- znaczną przewagę kobiety wśród zatrudnionych w przedsiębiorstwach z sekcjach: edukacja; opieka zdrowotna i pomoc społeczna; działalność finansowa i ubezpieczeniowa; działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją; zakwaterowanie i gastronomia; handel.

Wykres nr 31: Struktura zatrudnienia w przedsiębiorstwach poszczególnych sekcji sektora MŚP w Wielkopolsce wg płci



Źródło: Obliczenia własne w oparciu o dane GUS, Pracujący w gospodarce narodowej w 2010 r oraz . Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 roku.

12.2.2. Struktura zatrudnienia ze względu na wiek

Blisko połowa (47,4%) zatrudnionych w przedsiębiorstwach MŚP w Wielkopolsce to osoby w wieku 31 - 45 lat i dominację tej grupy wiekowej odnotowujemy we wszystkich analizowanych sektorach poza rolnictwem, w którym dominują osoby w wieku 46 lat i starsze. Relatywnie niższy odsetek pracowników w wieku 31 – 45 lat odnotowujemy w firmach mających siedzibę w Koninie, Kaliszu, o stażu działania do 5 lat, stosujących alternatywne formy zatrudniania, które deklarują zysk roczny ponad 10%. **Drugą co do wielkości grupą wiekową pracowników są osoby w wieku do 30 roku życia (27,9%).** Relatywnie wyższy niż w populacji udział tej grupy w strukturze zatrudnionych odnotowujemy w przedsiębiorstwach z sektora handlu i naprawy pojazdów samochodowych, w firmach mających siedzibę w Poznaniu, działających na rynkach zagranicznych, o stażu działania na rynku do 10 lat, wprowadzających innowacje, o zysku rocznym firmy 6% i więcej. **Trzecią, relatywnie najmniejszą grupę zatrudnionych stanowią osoby powyżej 46 lat (24,7%).** Wyższy niż w populacji udział tej grupy w strukturze zatrudnionych odnotowujemy w przedsiębiorstwach rolniczych, zatrudniających powyżej 50 pracowników, mających siedziby w Kaliszu i Lesznie, o zysku rocznym do 5%.

Tabela nr 31: Struktura zatrudnienia ze względu na wiek pracowników w przedsiębiorstwach sektora MŚP z terenu Wielkopolski. Pytanie 32a. Proszę powiedzieć, jaką część pracowników Pana/i firmy stanowią...: N= 1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski

struktura w %	OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektory				
		10 – 49	50 – 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	usługi
N=	1068	909	159	48	329	128	240	323
	100,0%	85,1%	14,9%	4,5%	30,8%	12,0%	22,5%	30,2%
do 30 lat	27,9%	28,2%	26,1%	15,6%	25,4%	29,3%	32,2%	28,6%
31- 45 lat	47,4%	47,4%	47,0%	39,8%	50,1%	49,1%	45,9%	46,2%
46 i więcej lat	24,7%	24,3%	26,9%	44,6%	24,5%	21,6%	21,9%	25,2%

12.2.3. Struktura zatrudnienia pod względem stażu

Największą grupę pracowników w przedsiębiorstwach sektora MSP w Wielkopolsce stanowią osoby o stażu 6- 10 lat (37,3%), drugą w kolejności osoby o stażu powyżej 10 lat (33,9%), a trzecią o stażu krótszym niż 5 lat (28,8%). Pracownicy z długim stażem są częściej niż w populacji zatrudniani w firmach z sektora rolniczego, firmach z subregionów konińskiego i pilskiego, o przychodach powyżej 1 mln zł i zysku rocznym do 5%. Natomiast więcej niż średnio w populacji pracowników o stażu do 5 lat zatrudniają firmy z sektora usług, mające siedzibę w powiecie poznańskim i mieście Poznaniu, prowadzące działania na rynkach zagranicznych, o stażu działania na rynku do 10 lat (szczególnie do 5 lat), o przychodach rocznych do 1 mln zł, z kapitałem zagranicznym, wprowadzające innowacje, stosujące alternatywne formy zatrudnienia, o zyskach rocznych 6% i więcej.

Tabela nr 32: Struktura zatrudnienia ze względu na staż w firmie pracowników w przedsiębiorstwach sektora MSP z terenu Wielkopolski.

Pytanie 32b. Proszę powiedzieć, jaką część pracowników Pana/i firmy stanowią pracownicy o stażu pacy...: N= 1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski

struktura w %	OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektory				
		10 – 49	50 – 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	usługi
N=	1068	909	159	48	329	128	240	323
	100,0%	85,1%	14,9%	4,5%	30,8%	12,0%	22,5%	30,2%
do 5 lat	28,8%	28,8%	28,5%	10,2%	27,7%	30,5%	29,8%	31,2%
6 – 10 lat	37,3%	37,0%	39,0%	23,7%	36,5%	41,0%	39,7%	36,8%
powyżej 10 lat	33,9%	34,2%	32,5%	66,1%	35,7%	28,5%	30,5%	32,0%

12.2.4. Struktura zatrudnienia ze względu na poziom wykształcenia

Największe grupy zatrudnionych w przedsiębiorstwach sektora MSP w Wielkopolsce stanowią osoby z wykształceniem zawodowym (35,4%), średnim ogólnym (21,5%) i wyższym (21,5%). Relatywnie niewielki jest udział w strukturze zatrudnienia osób z wykształceniem podstawowym.

Tabela nr 33: Struktura zatrudnienia ze względu na poziom wykształcenia pracowników w przedsiębiorstwach sektora MSP z terenu Wielkopolski.

Pytanie 32c. Proszę powiedzieć, jaką część pracowników Pana/i firmy stanowią osoby z wykształceniem...: N= 1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski

struktura w %	OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektory				
		10 – 49	50 – 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	usługi
N=	1068	909	159	48	329	128	240	323
	100,0%	85,1%	14,9%	4,5%	30,8%	12,0%	22,5%	30,2%
podstawowym	3,7%	3,5%	4,8%	7,0%	4,2%	6,6%	1,9%	2,8%
zawodowym	35,4%	35,3%	36,0%	41,2%	45,7%	46,5%	33,1%	21,4%
średnim ogólnym	21,5%	20,8%	25,1%	24,1%	19,6%	16,8%	24,9%	22,3%
średnim zawodowym	17,9%	18,3%	15,7%	12,5%	17,9%	13,8%	21,8%	17,4%
wyższym	21,5%	22,1%	18,4%	15,2%	12,6%	16,2%	18,2%	36,2%

Wyższy odsetek pracujących z wykształceniem zawodowym odnotowujemy w sektorach rolnictwo, przemysł oraz budownictwo, w powiatach subregionu pilskiego, leszczyńskiego i kaliskiego, w firmach o obrotach do 250 tys. zł rocznie, deklarujących zysk roczny na poziomie do 5%. Relatywnie wyższy niż w populacji odsetek pracowników z wykształceniem wyższym odnotowujemy w sektorze usług, w firmach zlokalizowanych w powiatach subregionów poznańskiego i pilskiego oraz w Koninie i Poznaniu, w firmach z kapitałem zagranicznym, zatrudniających 10-49 pracowników, o stażu na rynku do 10 lat, stosujących alternatywnie do umowy o pracę formy zatrudnienia. Natomiast relatywnie wyższy niż w populacji odsetek pracowników z wykształceniem średnim ogólnym odnotowujemy w sektorach rolnictwo oraz handel i naprawy, w firmach zlokalizowanych w subregionach konińskim i kaliskim oraz w mieście Leszno, działających na rynku ogólnokrajowym i rynkach zagranicznych, zatrudniających powyżej 50 pracowników, deklarujących zysk roczny na poziomie do 5%. W wypadku pracowników z wykształceniem średnim zawodowym wyższy niż w populacji odsetek pracowników odnotowujemy w sektorze handlu i napraw, w firmach zlokalizowanych w Poznaniu, deklarujących zysk roczny na poziomie do 5%.

12.2.5. Struktura zatrudnienia pod względem podziału na robotników, pracowników biurowych i kadrę kierowniczą

Zdecydowanie największy odsetek pracowników w przedsiębiorstwach sektora MŚP z terenu Wielkopolski **to robotnicy wykwalifikowani (56,1%) oraz szeregowi pracownicy biurowi (18,2%).** W dalszej kolejności z relatywnie mniejszym udziałem w strukturze zatrudnienia znajdują się przedstawiciele następujących grup: **kadra kierownicza niższego i średniego szczebla (8,8%), kadra kierownicza wyższego szczebla (8,5%) oraz robotnicy niewykwalifikowani (6,4%).** **Relatywnie najmniejszy udział w strukturze zatrudnionych stanowią pracownicy inaczej sklasyfikowani (1,9%).** Udział omawianych grup pracowniczych różnicuje się nieznacznie m.in. ze względu na takie zmienne jak: wielkość firmy pod względem liczby zatrudnionych, sektor gospodarki, w którym działa firma, subregion, w którym ma siedzibę firma. Analiza danych pokazuje, że relatywnie wyższy niż w populacji odsetek robotników niewykwalifikowanych w strukturze firm MSP odnotowujemy w sektorze rolnictwa, przemysłu i budownictwa, w subregionach kaliskim, pilskim i leszczyńskim, w firmach działających aktywnie na rynkach zagranicznych, o przychodach rocznych do 1 mln zł, deklarujących zysk roczny na poziomie ponad 10%. Natomiast szeregowi pracownicy biurowi wyższy udział w strukturze zatrudnionych mają w sektorze usług, w powiatach subregionu poznańskiego oraz w mieście Koninie. Ponadto robotnicy niewykwalifikowani mają wyższy niż w populacji udział w strukturze zatrudnionych w rolnictwie, w firmach z subregionów pilskiego, leszczyńskiego i miasta Konina, działających na rynkach zagranicznych i ogólnokrajowym, o stażu rynkowym do 5 lat, stosujących alternatywne rodzaje form zatrudnienia wobec umowy o pracę, w firmach deklarujących zysk roczny na poziomie 5 - 10%.

Tabela nr 34: Struktura zatrudnienia ze względu na grupy zatrudnienia (robotnicy, pracownicy biurowi, kadra kierownicza) w przedsiębiorstwach sektora MŚP z terenu Wielkopolski.

Pytanie 30. Jaki procent pracowników Pana/i firmy stanowią obecnie następujące grupy – proszę to określić rozdzielając 100%: N= 1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski

struktura w %	OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektory				
		10 – 49	50 – 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	usługi
N=	1068	909	159	48	329	128	240	323
	100,0%	85,1%	14,9%	4,5%	30,8%	12,0%	22,5%	30,2%
Robotnicy niewykwalifikowani	6,4%	6,1%	8,4%	12,8%	8,5%	8,8%	4,8%	3,7%
Robotnicy wykwalifikowani	56,1%	56,8%	52,6%	50,0%	65,0%	63,5%	58,0%	43,7%
Szeregowi pracownicy biurowi	18,2%	18,0%	18,9%	14,4%	12,4%	12,4%	19,1%	26,2%
Kadra kierownicza niższego i średniego szczebla	8,8%	8,4%	11,3%	11,2%	7,0%	8,1%	9,6%	10,0%
Kadra kierownicza wyższego szczebla	8,5%	8,6%	8,1%	11,6%	6,8%	6,4%	7,0%	11,8%
Inne	1,9%	2,2%	0,6%	0,0%	0,3%	0,8%	1,5%	4,6%

Znaczący odsetek badanych przedsiębiorstw – **74,3% deklaruje, że w ciągu najbliższych 24 miesięcy nie planuje zmienić wielkości zatrudnienia robotników niewykwalifikowanych.** Analiza różnicy między deklaracjami o planowanym zwiększeniu zatrudnienia oraz jego zmniejszeniu wskazuje, że **w ciągu najbliższych 2 lat zatrudnienie robotników niewykwalifikowanych może zwiększyć 5,7% podmiotów MŚP w Wielkopolsce.** Częściej niż w populacji plany zwiększenia zatrudnienia robotników niewykwalifikowanych deklarują firmy zatrudniające powyżej 50 pracowników, z miasta Konina, z powiatów subregionów kaliskiego i leszczyńskiego, aktywne na rynku krajowym oraz zagranicznym, o rocznych przychodach powyżej 1 mln zł, z kapitałem zagranicznym. Natomiast ograniczenie zatrudnienia robotników niewykwalifikowanych w perspektywie dwuletniej deklarują częściej niż w populacji (przewidywany jest spadek zatrudnienia) firmy z sektora rolnictwa, z miasta Leszna.

Podobną sytuację obserwujemy w odniesieniu do planów odnośnie zmian zatrudnienia **szeregowych pracowników biurowych – zmian w poziomie zatrudnienia nie planuje 76,5%**. Analiza różnicy między deklaracjami o planowanym zwiększeniu zatrudnienia oraz jego zmniejszeniu wskazuje, że **w ciągu najbliższych 2 lat zatrudnienie szeregowych pracowników biurowych może zwiększyć 7,6% podmiotów MŚP** w Wielkopolsce. Częściej niż w populacji plany zwiększenia zatrudnienia szeregowych pracowników biurowych deklarują firmy zatrudniające powyżej 50 pracowników, z sektora usług, mające siedziby w Poznaniu i Koninie, działające na rynku do 5 lat, aktywne na rynku krajowym oraz zagranicznym, o rocznych przychodach 250 tys. – 1 mln zł, z kapitałem zagranicznym, wprowadzające innowacje, często wprowadzające alternatywne formy zatrudnienia. Natomiast ograniczenie zatrudnienia szeregowych pracowników biurowych w perspektywie dwuletniej deklarują częściej niż w populacji (przewidywany jest spadek zatrudnienia) firmy z sektora rolnictwa, powiatów subregionu pilskiego, o rocznych przychodach do 250 tys. zł.

Najkorzystniej przedstawiają się plany odnośnie zmian zatrudnienia **robotników wykwalifikowanych, bowiem co prawda 68,9% badanych podmiotów nie planuje zmian wielkości zatrudnienia w tej grupie pracowników, to jednak** analiza różnicy między deklaracjami o planowanym zwiększeniu zatrudnienia oraz jego zmniejszeniu wskazuje, że **w ciągu najbliższych 2 lat zatrudnienie robotników wykwalifikowanych może zwiększyć 15,0% podmiotów MŚP** w Wielkopolsce. Częściej niż w populacji plany zwiększenia zatrudnienia robotników wykwalifikowanych deklarują firmy zatrudniające powyżej 50 pracowników, z sektora przemysłu i budownictwa, mające siedziby w Koninie, Kaliszu i Poznaniu oraz powiatach subregionu pilskiego, aktywne na rynku krajowym oraz zagranicznym, działające na rynku do 5 lat, o rocznych przychodach powyżej 250 tys. zł, z kapitałem zagranicznym, wprowadzające innowacje, często wprowadzające alternatywne formy zatrudnienia, deklarujące roczną rentowość na poziomie powyżej 10%. Natomiast ograniczenie zatrudnienia robotników wykwalifikowanych w perspektywie dwuletniej deklarują częściej niż w populacji (przewidywany jest spadek zatrudnienia) firmy z sektora rolnictwa.

Co do zmian w zatrudnieniu kadry kierowniczej niższego i średniego szczebla obserwujemy, podobnie jak w przypadku pozostałych grup pracowników, że największy odsetek badanych **(79,0%) nie planuje zmian wielkości zatrudnienia**. Analiza różnicy między deklaracjami o planowanym zwiększeniu zatrudnienia oraz jego zmniejszeniu wskazuje, że **w ciągu najbliższych 2 lat zatrudnienie kadry kierowniczej niższego i średniego szczebla może zwiększyć 4,9% podmiotów MŚP** w Wielkopolsce. Częściej niż w populacji plany zwiększenia zatrudnienia omawianej grupy pracowników deklarują firmy zatrudniające powyżej 50 pracowników, mające siedziby w Koninie, Poznaniu oraz powiatach subregionu poznańskiego, aktywne na rynkach zagranicznych, działające na rynku do 5 lat, o rocznych przychodach między 250 tys. - 1,0 mln zł, z kapitałem zagranicznym, wprowadzające innowacje. Natomiast ograniczenie zatrudnienia kadry kierowniczej niższego i średniego szczebla w perspektywie dwuletniej deklarują częściej niż w populacji (przewidywany jest spadek zatrudnienia) firmy z sektora rolnictwa oraz zlokalizowane w mieście Kaliszu.

Również w przypadku prognozowania **zmiany w zakresie zatrudnienia kadry kierowniczej wyższego szczebla** obserwujemy **przewagę firm** deklarujących **pozostawienie poziomu zatrudnienia bez zmian (78,9%)**. Analiza różnicy między deklaracjami o planowanym zwiększeniu zatrudnienia oraz jego zmniejszeniu wskazuje, że **w ciągu najbliższych 2 lat zatrudnienie kadry kierowniczej wyższego szczebla może zwiększyć 4,5% podmiotów MŚP** w Wielkopolsce. Częściej niż w populacji plany zwiększenia zatrudnienia omawianej grupy pracowników deklarują firmy zatrudniające powyżej 50 pracowników, mające siedziby w Koninie, Poznaniu oraz powiatach subregionu poznańskiego, aktywne na rynku krajowym i zagranicznym, z kapitałem zagranicznym, o rocznych przychodach między 250 tys. - 1,0 mln zł, wprowadzające innowacje, stosujące alternatywne formy zatrudniania pracowników (inne niż umowa o pracę). Natomiast ograniczenie zatrudnienia kadry kierowniczej wyższego szczebla w perspektywie dwuletniej deklarują częściej niż w populacji (przewidywany jest spadek zatrudnienia) firmy z sektora rolnictwa oraz zlokalizowane w mieście Kaliszu, o przychodach do 250 tys. zł rocznie.

Reasumując: w perspektywie dwuletniej uczestnicy w badaniu przedstawiciele sektora MŚP z terenu Wielkopolski w znaczącej większości deklarują utrzymanie obecnego stanu zatrudnienia w analizowanych grupach pracowników. Pozytywne są wyniki prognozy dla grupy robotników wykwalifikowanych - 15% firm przewiduje wzrost zatrudnienia. W pozostałych grupach dominują słabe sygnały pozytywne (4,5 - 7,6% przewiduje wzrost). Wzrosty zatrudnienia przewidują częściej przedstawiciele firm zatrudniających powyżej 50 pracowników, mające siedziby w Koninie, Poznaniu oraz powiatach subregionu poznańskiego, aktywne na rynku krajowym i zagranicznym, z kapitałem zagranicznym, wprowadzające innowacje, stosujące alternatywne formy zatrudniania pracowników (inne niż umowa o pracę). Natomiast ograniczenie zatrudnienia w perspektywie dwuletniej deklarują najczęściej (przewidywany jest spadek zatrudnienia) firmy z sektora rolnictwa oraz zlokalizowane w mieście Kaliszu, Lesznie i powiatach subregionu pilskiego. Ponadto analiza „słabych sygnałów”³⁶ wskazuje, że relatywnie gorsze perspektywy w zakresie zatrudnienia mogą panować w sekcjach: „działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi”, „informacja i komunikacja”, „działalność związana z obsługą rynku nieruchomości”, „edukacja” i „pozostała działalność usługowa”.

³⁶ Analiza słabych sygnałów obejmuje pierwsze oznaki zmian, mało znaczące w chwili pojawienia się, lecz mogące mieć decydujący wpływ w przyszłości. Informacje, które zwiastują początek lub zbliżanie się zmian strategicznych, tj. potencjalnie zagrażających tendencjach lub zdarzeniach, które będą silnie oddziaływać na region. Bardziej szczegółowa definicja analizy konkurencyjności przypisuje jej funkcję organizacyjną, odpowiedzialną za wczesną identyfikację zagrożeń i szans rynkowych, zanim staną się one oczywiste. Eksperci nazywają ten proces analizą wczesnych sygnałów. Ta definicja zwraca uwagę na różnicę pomiędzy rozpowszechnianiem ogólnodostępnych danych (takich jak statystyki rynkowe, raporty finansowe, wycinki prasowe) poprzez biblioteki i centra informacyjne, a analizą konkurencyjności, która ocenia te dane i wydarzenia w kontekście uzyskania przewagi konkurencyjnej[2]

Tabela nr 35: Przewidywania co do zmiany zatrudnienia pracowników w grup zatrudnienia (robotnicy, pracownicy biurowi, kadra kierownicza) w ciągu najbliższych 2 lat w przedsiębiorstwach sektora MSP z terenu Wielkopolski.
Pytanie 31. A czy w ciągu najbliższych 2 lat przewidywany stan zatrudnienia w Pana/i firmie w niżej wymienionych grupach ulegnie: N= 1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski

Indeks stanowi różnicę między % wskazań (nieznacznemu zwiększeniu + znacznemu zwiększeniu) a (znacznemu zmniejszeniu + nieznacznemu zmniejszeniu)		OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektory				
			10 – 49	50 – 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sarn.	usługi
	N=	1068 100,0%	909 10,2%	159 12,5%	48 21,5%	329 4,8%	128 10,5%	240 16,9%	323 16,4%
Robotnicy niewykwalifikowani	Znacznemu zmniejszeniu	0,9%	0,9%	1,3%	2,1%	0,3%	0,8%	0,8%	1,5%
	Nieznacznemu zmniejszeniu	2,6%	2,5%	3,1%	8,3%	3,3%	3,1%	1,3%	1,9%
	Pozostawienie bez zmian	74,3%	75,2%	68,6%	62,5%	76,9%	71,9%	77,5%	71,8%
	Nieznacznemu zwiększeniu	4,0%	3,3%	8,2%	0,0%	5,2%	4,7%	1,7%	5,0%
	Znacznemu zwiększeniu	1,7%	1,7%	1,9%	8,3%	1,5%	1,6%	2,5%	0,3%
	trudno powiedzieć / odmowa	0,9%	0,9%	1,3%	2,1%	0,3%	0,8%	0,8%	1,5%
	Indeks	2,2%	1,5%	5,7%	-2,1%	3,0%	2,3%	2,1%	1,9%
Robotnicy wykwalifikowani	Znacznemu zmniejszeniu	0,8%	0,9%	0,6%	2,1%	0,9%	0,8%	0,8%	0,6%
	Nieznacznemu zmniejszeniu	4,2%	4,4%	3,1%	10,4%	4,6%	3,9%	3,3%	3,7%
	Pozostawienie bez zmian	68,9%	69,7%	64,2%	64,6%	66,9%	64,8%	74,2%	69,3%
	Nieznacznemu zwiększeniu	13,5%	12,4%	19,5%	4,2%	17,9%	16,4%	8,8%	12,7%
	Znacznemu zwiększeniu	1,5%	1,7%	0,6%	4,2%	1,2%	1,6%	2,9%	0,3%
	trudno powiedzieć / odmowa	11,0%	10,9%	11,9%	14,6%	8,5%	12,5%	10,0%	13,3%
	Indeks	9,9%	8,8%	16,4%	-4,2%	13,7%	13,3%	7,5%	8,7%
Szeregowi pracownicy biurowi	Znacznemu zmniejszeniu	0,5%	0,4%	0,6%	2,1%	0,3%	0,0%	0,8%	0,3%
	Nieznacznemu zmniejszeniu	2,9%	2,9%	3,1%	14,6%	2,1%	2,3%	1,7%	3,1%
	Pozostawienie bez zmian	76,5%	77,4%	71,1%	66,7%	78,4%	77,3%	79,2%	73,7%
	Nieznacznemu zwiększeniu	6,6%	5,9%	10,7%	4,2%	6,4%	4,7%	3,3%	10,5%
	Znacznemu zwiększeniu	1,0%	1,0%	1,3%	0,0%	0,9%	0,0%	1,7%	1,2%
	trudno powiedzieć / odmowa	12,5%	12,3%	13,2%	12,5%	11,9%	15,6%	13,3%	11,1%
	Indeks	4,3%	3,6%	8,2%	-12,5%	4,9%	2,3%	2,5%	8,4%
Kadra kierownicza niższego i średniego szczebla	Znacznemu zmniejszeniu	0,5%	0,4%	0,6%	2,1%	0,3%	0,0%	0,8%	0,3%
	Nieznacznemu zmniejszeniu	2,1%	2,2%	1,3%	12,5%	1,8%	0,8%	0,8%	2,2%
	Pozostawienie bez zmian	79,0%	79,6%	75,5%	62,5%	79,3%	79,7%	82,1%	78,6%
	Nieznacznemu zwiększeniu	4,2%	3,3%	9,4%	2,1%	4,9%	3,9%	2,1%	5,6%
	Znacznemu zwiększeniu	0,7%	0,7%	1,3%	2,1%	0,9%	0,0%	1,3%	0,3%
	trudno powiedzieć / odmowa	13,5%	13,8%	11,9%	18,8%	12,8%	15,6%	12,9%	13,0%
	Indeks	2,4%	1,3%	8,8%	-10,4%	3,6%	3,1%	1,7%	3,4%
Kadra kierownicza wyższego szczebla	Znacznemu zmniejszeniu	0,4%	0,3%	,6%	2,1%	0,0%	0,0%	0,8%	0,3%
	Nieznacznemu zmniejszeniu	1,5%	1,5%	1,3%	12,5%	1,2%	0,0%	0,4%	1,5%
	Pozostawienie bez zmian	78,9%	80,0%	73,0%	60,4%	80,5%	75,8%	80,4%	80,2%
	Nieznacznemu zwiększeniu	3,5%	3,0%	6,3%	4,2%	3,0%	3,1%	1,3%	5,6%
	Znacznemu zwiększeniu	1,0%	0,9%	1,9%	2,1%	1,5%	0,8%	1,3%	0,3%
	trudno powiedzieć / odmowa	14,7%	14,3%	17,0%	18,8%	13,7%	20,3%	15,8%	12,1%
	Indeks	2,6%	2,0%	6,3%	-8,3%	3,3%	3,9%	1,3%	4,0%
6. Inne	Znacznemu zmniejszeniu	0,4%	0,3%	0,6%	2,1%	0,0%	0,0%	0,8%	,3%
	Nieznacznemu zmniejszeniu	0,7%	0,8%	0,0%	4,2%	0,3%	0,0%	0,0%	1,2%
	Pozostawienie bez zmian	56,5%	56,3%	57,2%	54,2%	55,6%	54,7%	60,4%	55,4%
	Nieznacznemu zwiększeniu	1,9%	1,8%	2,5%	0,0%	1,2%	1,6%	,8%	3,7%
	Znacznemu zwiększeniu	1,5%	1,5%	1,3%	10,4%	1,5%	,8%	1,3%	,6%
	trudno powiedzieć / odmowa	39,1%	39,3%	38,4%	29,2%	41,3%	43,0%	36,7%	38,7%
	Indeks	2,3%	2,2%	3,1%	4,2%	2,4%	2,3%	1,3%	2,8%

12.2.6. Struktura zatrudnienia ze względu na postrzegany poziom kwalifikacji zawodowych

Największe grupy zatrudnionych w przedsiębiorstwach sektora MŚP w Wielkopolsce stanowią **osoby o średnich (41,5%) oraz wysokich kwalifikacjach zawodowych (36,5%)**. Osoby postrzegane jako eksperci w branży o bardzo wysokich kwalifikacjach zawodowych stanowią 12,4%, a osoby o podstawowych kwalifikacjach zawodowych 9,6% ogółu zatrudnionych. Posiadanie najwyższego odsetka pracowników - ekspertów w strukturze zatrudnionych deklarują przedstawiciele sektora usług, zlokalizowanych na terenie miast Poznań i Konina i powiatów subregionu pilskiego, o stażu rynkowym do 10 lat, wprowadzające innowacje i stosujące alternatywne do umowy o pracę formy zatrudniania pracowników.

Tabela nr 36: Struktura zatrudnienia ze względu na poziom kwalifikacji zawodowych pracowników w przedsiębiorstwach sektora MŚP z terenu Wielkopolski.

Pytanie 32d. Proszę powiedzieć, jaką część pracowników Pana/i firmy stanowią osoby posiadające ...:

N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski

struktura w %	OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektory				
		10 – 49	50 – 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	usługi
N=	1068	909	159	48	329	128	240	323
	100,0%	85,1%	14,9%	4,5%	30,8%	12,0%	22,5%	30,2%
podstawowe kwalifikacje zawodowe	9,6%	9,2%	12,0%	10,5%	11,9%	10,5%	8,9%	7,3%
średnie kwalifikacje zawodowe	41,5%	42,0%	38,3%	47,8%	47,2%	39,6%	42,0%	35,1%
wysokie kwalifikacje zawodowe	36,5%	36,4%	37,4%	29,8%	30,9%	39,5%	40,2%	39,3%
bardzo wysokie kwalifikacje zawodowe – eksperci w branży	12,4%	12,4%	12,4%	11,9%	10,0%	10,4%	9,0%	18,3%

12.2.7. Struktura zatrudnienia ze względu na formy prawne w zakresie zatrudniania pracowników

Największą grupę zatrudnionych w przedsiębiorstwach sektora MŚP w Wielkopolsce stanowią **osoby wykonujące swoją pracę w oparciu o umowę o pracę (91,5%)**. Natomiast **8,5% pracowników wykonuje swoją pracę w oparciu o inne typy umów (umowa zlecenia, umowa o dzieło, własna działalność, etc.)**. Częściej wykorzystywanie innych niż umowa o pracę typów umów deklarują firmy z sektora rolniczego, oraz usługach związanych z opieką zdrowotną, edukacją, kulturą i rozrywką, działalnością finansową i ubezpieczeniową, zlokalizowane w mieście Poznaniu i powiatach subregionu pilskiego, o stażu rynkowym do 10 lat.

Tabela nr 37: Struktura zatrudnienia ze względu na formy prawne w zakresie zatrudniania pracowników w przedsiębiorstwach sektora MŚP z terenu Wielkopolski.

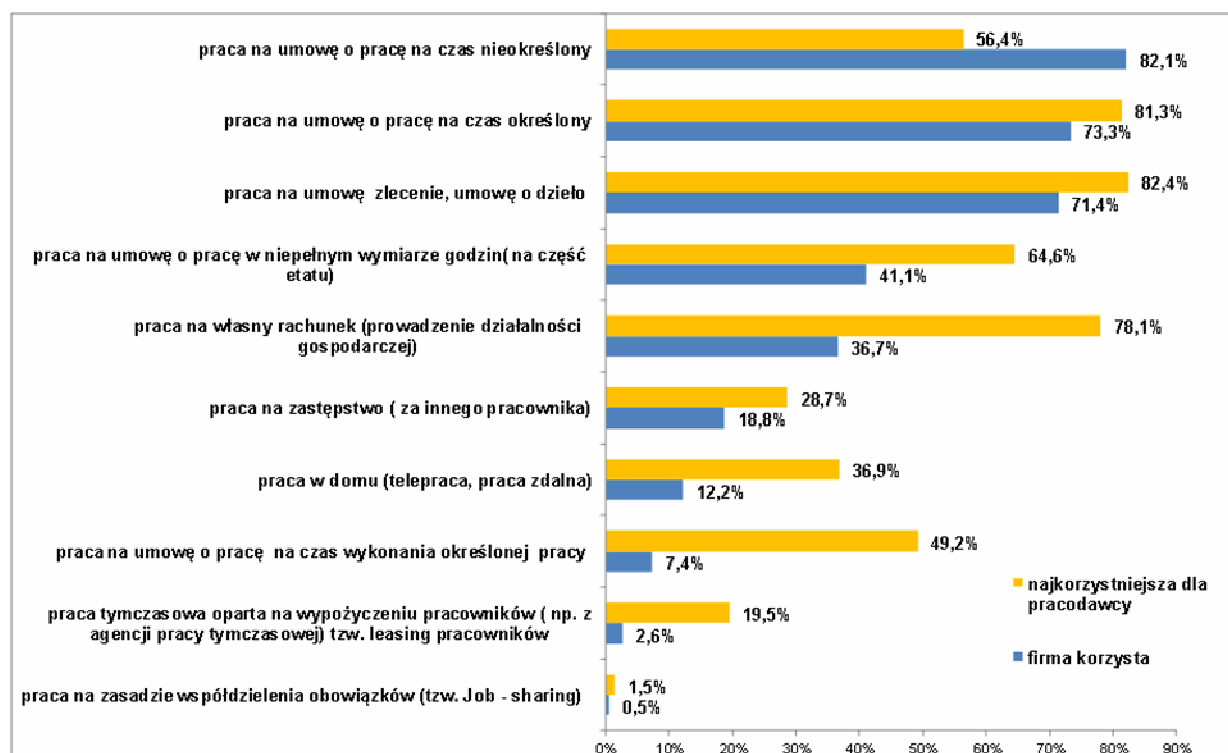
Pytanie 32. Proszę powiedzieć, jaką część pracowników Pana/i firmy stanowią osoby posiadające : N=1068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski

struktura w %	OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektory				
		10 – 49	50 – 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	usługi
N=	1068	909	159	48	329	128	240	323
	100,0%	85,1%	14,9%	4,5%	30,8%	12,0%	22,5%	30,2%
Umowy o pracę	91,5	91,2	93,3	75,7	93,1	92,0	94,3	90,2
inne formy niż umowa o pracę - umowa zlecenia, umowa o dzieło, własna działalność, etc...	8,5	8,8	6,7	24,3	6,9	8,0	5,7	9,8

12.2.8. Formy zatrudniania preferowane przez pracodawców z sektora MŚP

Wg badań przeprowadzonych w 2011 roku wśród pracodawców z sektora MŚP w Wielkopolsce wynika, że stosują oni bardzo różnorodne formy zatrudnia pracowników. Zdecydowanie najczęściej wykorzystywane są: umowa o pracę na czas nieokreślony, umowa o pracę na czas określony oraz praca na umowę zlecenia, umowę o dzieło. Relatywnie rzadziej są wykorzystywane takie formy jak: umowa o pracę w niepełnym wymiarze godzin (na część etatu), umowa o pracę na zastępstwo, praca na własny rachunek (prowadzenie działalności gospodarczej). Najrzadziej pracodawcy sektora MŚP sięgają po takie formy zatrudnia jak: praca na umowę o pracę na czas wykonania określonej pracy, praca w domu (telepraca, praca zdalna), praca tymczasowa oparta na wypożyczeniu pracowników (np. z agencji pracy tymczasowej) tzw. leasing pracowników, praca na zasadzie współdzielenia obowiązków (tzw. job - sharing).

Wykres nr 32: Wielkopolscy pracodawcy sektora MŚP wobec elastycznych form pracy, N= 1 600 pracodawców sektora MŚP
Pytanie: Wymień za chwilę różne formy zatrudnia pracowników. Proszę powiedzieć, które Państwo stosują w firmie?
Pytanie: Które z tych form zatrudnienia są według Pana/i najkorzystniejsze z punktu widzenia pracodawcy? Proszę wybrać 5 najbardziej wg Pana/i korzystnych



Źródło: obliczenia własne na podstawie „Barometr wielkopolskich przedsiębiorstw 2011, Wielkopolskie Obserwatorium Gospodarcze, Poznań 2011

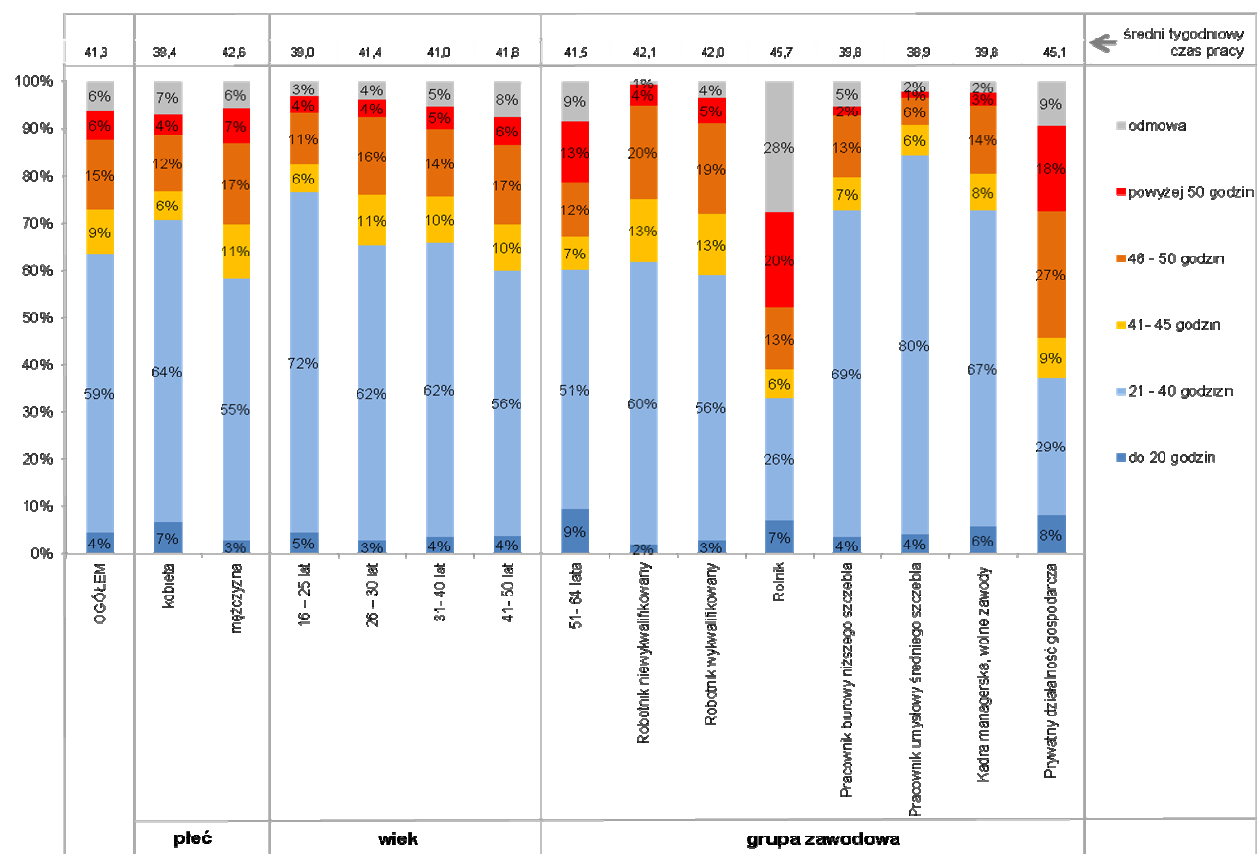
Natomiast wielkopolscy pracodawcy sektora MŚP pytani o to, które z prezentowanych form zatrudnienia są najbardziej korzystne z punktów widzenia firmy wskazywali najczęściej na: umowę zlecenia, umowę o dzieło, umowę o pracę na czas określony, pracę na własny rachunek oraz pracę w niepełnym wymiarze godzin (na część etatu). Ponad połowa badanych wśród 5 najbardziej korzystnych form zatrudnia pracowników wymieniła jeszcze: umowę o pracę na czas nieokreślony (56,0%) i umowę o pracę na czas wykonania pracy.

12.2.9. Wymiar pracy w wielkopolskich przedsiębiorstwach sektora MŚP

Analiza wyników badań przeprowadzonych w 2011 na reprezentatywnej próbie Wielkopolan – pracowników i prywatnych przedsiębiorców sektora MŚP wskazuje, że:

- średni tygodniowy czas pracy w badanych grupach wynosi 41,3 godziny, przy czym najwyższą średnią odnotowujemy w przypadku osób prowadzących prywatną działalność gospodarczą i rolników, natomiast najniższą w wypadku kobiet, osób w wieku 16 - 25 lat, pracowników biurowych niższego i średniego szczebla oraz kadry zarządzającej i wolnych zawodów,
- 30% Wielkopolan związanych z sektorem MŚP pracuje dłużej niż 40 godzin tygodniowo,
- mężczyźni pracują zawodowo w tygodniu dłużej niż kobiety,
- młodszy pracownicy pracują nieco krócej niż starsi,
- rolnikom najtrudniej było określić tygodniowy wymiar godzin pracy.

Wykres nr 33: Tygodniowy czas pracy w przedsiębiorstwach MŚP w Wielkopolsce
Pytanie: Ile godzin średnio w tygodniu pracuje Pan/i w firmie? N= 1700 pracowników i 350 przedsiębiorców



Źródło: obliczenia własne na podstawie „Barometr wielkopolskich przedsiębiorstw 2011, Wielkopolskie Obserwatorium Gospodarcze, Poznań 2011 oraz Kapitał Intelktualny Wielkopolski, Wielkopolskie Obserwatorium Gospodarcze, Poznań 2011

12.3. Wynagrodzenia w sektorze MŚP w Wielkopolsce

Wynagrodzenia oferowane w Wielkopolsce w latach 2007 – 2011 kształtowały się poziomie ok. 10% niższym od średniej krajowej. Na poziomie subregionów najgorzej opłacani byli pracownicy w subregionie kaliskim – nieco ponad 75% średniej krajowej. Najwyższe wynagrodzenie w analizowanym okresie, oscylujące na poziomie ok. 110% średniej krajowej oferowane było w stolicy regionu. Wynagrodzenie w Poznaniu w latach 2007 - 2011 było średnio o ok. 45% wyższe niż w subregionie kaliskim. Na poziomie powiatów najniższa wartość przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto była w powiecie kępińskim i wynosiła w analizowanym okresie ok. 62% średniej krajowej i ok. 55% wynagrodzenia oferowanego w Poznaniu.

Tabela nr 38: Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w Wielkopolsce oraz w relacji do średniej krajowej

Jednostka terytorialna	Przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto					Przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto w relacji do średniej krajowej (Polska=100)				
	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011
	zł					%				
WIELKOPOLSKIE	2610,82	2868,81	2976,28	3126,36	3284,41	91,1	90,8	89,8	91,0	90,6
Subregion kaliski	2180,54	2403,91	2490,05	2603,67	2746,13	76,1	76,1	75,1	75,8	75,8
Powiat jarociński	1985,67	2157,02	2283,04	2378,79	2547,56	69,3	68,3	68,9	69,3	70,3
Powiat kaliski	2048,71	2355,83	2494,19	2561,69	2665,26	71,5	74,6	75,2	74,6	73,5
Powiat kępiński	1762,77	1993,43	2020,27	2106,84	2224,07	61,5	63,1	60,9	61,3	61,4
Powiat krotoszyński	2171,84	2384,97	2368,56	2499,96	2635,10	75,8	75,5	71,4	72,8	72,7
Powiat ostrowski	2303,28	2510,43	2616,26	2779,34	2896,13	80,4	79,5	78,9	80,9	79,9
Powiat ostrzeszowski	2223,45	2431,97	2576,64	2700,86	2875,32	77,6	77,0	77,7	78,6	79,3
Powiat pleszewski	2044,54	2329,23	2377,36	2541,49	2722,15	71,3	73,7	71,7	74,0	75,1
Kalisz	2418,10	2662,95	2777,37	2856,06	3030,68	84,4	84,3	83,8	83,1	83,6
Subregion koniński	2448,56	2649,16	2785,25	2907,87	3075,49	85,4	83,9	84,0	84,7	84,8
Powiat gnieźnieński	2282,85	2498,10	2605,75	2718,78	2874,23	79,7	79,1	78,6	79,1	79,3
Powiat kolski	2608,69	2816,18	2995,08	3153,48	3387,32	91,0	89,2	90,3	91,8	93,4
Powiat koniński	2693,75	2808,81	2940,77	3060,01	3178,62	94,0	88,9	88,7	89,1	87,7
Powiat słupecki	2165,49	2397,67	2532,49	2651,45	2783,93	75,6	75,9	76,4	77,2	76,8
Powiat turecki	2290,49	2478,11	2668,35	2768,39	2958,85	79,9	78,5	80,5	80,6	81,6
Powiat wrzesiński	2207,24	2457,00	2543,08	2653,68	2816,34	77,0	77,8	76,7	77,3	77,7
Konin	2717,53	2925,27	3073,39	3225,51	3397,78	94,8	92,6	92,7	93,9	93,7

Jednostka terytorialna	Przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto					Przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto w relacji do średniej krajowej (Polska=100)				
	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011
	zł					%				
Subregion leszczyński	2231,88	2443,79	2582,70	2696,74	2850,87	77,9	77,4	77,9	78,5	78,6
Powiat gostyński	2296,05	2553,77	2733,37	2855,27	3004,76	80,1	80,9	82,4	83,1	82,9
Powiat grodziski	1992,12	2191,80	2402,82	2501,47	2639,86	69,5	69,4	72,5	72,8	72,8
Powiat kościański	2256,12	2528,66	2630,27	2746,53	2855,66	78,7	80,1	79,3	80,0	78,8
Powiat leszczyński	2550,36	2749,10	2853,97	3005,53	3194,85	89,0	87,0	86,1	87,5	88,1
Powiat międzychodzki	2153,50	2334,46	2592,09	2642,45	2790,82	75,1	73,9	78,2	76,9	77,0
Powiat nowotomyski	2397,58	2582,17	2742,29	2882,44	3038,62	83,7	81,8	82,7	83,9	83,8
Powiat rawicki	1898,14	2155,03	2287,60	2426,25	2574,75	66,2	68,2	69,0	70,6	71,0
Powiat wolsztyński	2180,60	2328,31	2394,07	2490,09	2594,94	76,1	73,7	72,2	72,5	71,6
Leszno	2276,53	2489,99	2593,63	2689,37	2892,51	79,4	78,8	78,2	78,3	79,8
Subregion pilski	2393,54	2628,03	2749,86	2885,69	3025,14	83,5	83,2	82,9	84,0	83,4
Powiat chodzieski	2295,79	2523,12	2641,06	2743,98	2860,30	80,1	79,9	79,7	79,9	78,9
Powiat czarnkowsko-trzcianecki	2340,56	2621,49	2743,37	2848,43	3009,40	81,7	83,0	82,7	82,9	83,0
Powiat pilski	2567,82	2765,46	2873,28	3059,54	3186,50	89,6	87,6	86,7	89,1	87,9
Powiat wągrowiecki	2143,67	2403,16	2540,06	2679,02	2897,22	74,8	76,1	76,6	78,0	79,9
Powiat złotowski	2192,99	2448,80	2610,42	2675,54	2788,01	76,5	77,5	78,7	77,9	76,9
Subregion poznański	2546,32	2834,59	2878,72	3104,99	3264,00	88,8	89,7	86,8	90,4	90,0
Powiat obornicki	2347,03	2476,16	2678,83	2893,44	3031,88	81,9	78,4	80,8	84,2	83,6
Powiat poznański	2596,78	2901,70	2909,66	3161,97	3313,05	90,6	91,9	87,8	92,1	91,4
Powiat szamotulski	2548,57	2788,34	2880,98	3036,38	3268,61	88,9	88,3	86,9	88,4	90,2
Powiat średzki	2548,58	2791,95	2934,94	3053,97	3195,94	88,9	88,4	88,5	88,9	88,2
Powiat śremski	2214,05	2502,48	2633,30	2758,09	2893,71	77,3	79,2	79,4	80,3	79,8
Poznań	3156,71	3517,34	3668,55	3814,08	3987,13	110,1	111,4	110,7	111,0	110,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Tabela nr 39: Wynagrodzenia według sektorów własności i działalności, podregionów i powiatów w 2010r. w podmiotach powyżej 9 osób, dane w zł

	Ogółem	Sektor		Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo	Przemysł i budownictwo	Handel i naprawa	Działalność finansowa	Pozostałe usługi
		publiczny	prywatny					
WIELKOPOLSKA	3126,36	3648,60	2904,11	3075,05	3084,99	2791,48	4356,06	3351,46
Subregion kaliski	2603,67	3246,15	2323,38	3028,05	2372,93	2230,63	3559,51	3148,67
Powiat jarociński	2378,79	3150,89	2044,03	3080,32	2078,70	1981,76	3507,95	3000,15
Powiat kaliski	2561,69	3080,86	2329,43	2742,78	2361,92	2198,14	3797,70	2996,88
Powiat kępiński	2106,84	3220,15	1866,20	1880,27	1815,86	2242,40	3324,47	3201,34
Powiat krotoszyński	2499,96	3159,65	2258,15	3211,22	2384,48	2089,72	3403,40	3019,37
Powiat ostrowski	2779,34	3321,53	2526,66	3104,46	2590,92	2344,66	3440,34	3286,32
Powiat ostrzeszowski	2700,86	3258,70	2507,57	3246,40	2564,06	2158,80	4048,70	3168,14
Powiat pleszewski	2541,49	3068,82	2228,63	3171,68	2172,31	2308,25	3926,78	2967,51
Kalisz	2856,06	3364,16	2549,34	2449,34	2704,87	2345,73	3536,03	3216,50
Subregion koniński	2907,87	3493,02	2528,34	3231,27	3004,83	2198,72	3181,61	3185,88
Powiat gnieźnieński	2718,78	3289,51	2401,64	3100,23	2617,82	2178,50	3126,35	3107,71
Powiat kolski	3153,48	3587,09	2834,96	2876,35	3463,98	1871,58	2589,58	3132,34
Powiat koniński	3060,01	3839,30	2137,38	3449,73	3567,89	2197,65	2926,93	3132,99
Powiat słupecki	2651,45	3136,47	2378,32	2376,47	2389,25	2237,48	3585,51	3123,19
Powiat turecki	2768,39	3731,32	2173,01	4323,66	2781,10	1908,32	3393,67	3149,31
Powiat wrzesiński	2653,68	3026,37	2505,55	3548,52	2534,86	2313,03	2998,30	3061,58
Konin	3225,51	3452,33	3078,08	4529,01	3629,41	2353,70	3316,69	3432,09
Subregion leszczyński	2696,74	3369,54	2449,58	2921,66	2577,38	2238,02	3300,26	3126,72
Powiat gostyński	2855,27	3300,81	2701,98	3623,71	2897,94	2174,62	3214,44	3038,37
Powiat grodziski	2501,47	3480,64	2164,99	2870,57	2238,38	2345,19	3701,55	2827,18
Powiat kościański	2746,53	3344,04	2403,64	3299,38	2459,55	2205,90	3804,85	3225,90
Powiat leszczyński	3005,53	3722,79	2731,26	2968,95	3151,37	2267,67	3059,26	3246,65
Powiat międzychodzki	2642,45	3241,54	2380,06	4617,34	2410,96	2183,37	3612,03	3110,70
Powiat nowotomyski	2882,44	3402,06	2732,36	3396,53	2796,83	2366,44	2844,50	3371,59
Powiat rawicki	2426,25	3217,87	2135,59	2360,23	2276,80	1746,77	2912,57	3074,92
Powiat wolsztyński	2490,09	3277,48	2271,70	3152,38	2293,42	2231,40	3197,07	3039,61
Leszno	2689,37	3396,63	2415,69	2634,03	2441,01	2476,85	3241,94	3181,49
Subregion pilski	2885,69	3416,92	2648,77	3457,50	2827,15	2174,25	3395,82	3203,55
Powiat chodzieski	2743,98	3211,46	2583,27	3734,35	2634,78	1977,92	3347,98	3156,18
Powiat czarnkowsko-trzcianecki	2848,43	3368,65	2608,99	4197,65	2682,91	2068,28	3740,74	3135,15
Powiat pilski	3059,54	3571,31	2847,93	2919,62	3124,00	2242,59	3420,63	3275,41
Powiat wągrowiecki	2679,02	3320,20	2289,40	3380,07	2346,82	1990,76	3298,85	3271,87
Powiat złotowski	2675,54	3285,08	2354,58	3287,32	2414,49	2250,80	3189,36	3074,72
Subregion poznański	3104,99	3333,06	3069,10	3201,06	3202,98	2929,50	4429,27	3253,82
Powiat obornicki	2893,44	3325,40	2743,02	3618,60	2873,03	2094,92	3265,52	3185,61
Powiat poznański	3161,97	3371,96	3143,47	3339,71	3386,08	2962,55	5321,16	3250,61
Powiat szamotulski	3036,38	3283,54	2933,47	3429,77	3060,53	2308,67	3590,82	3293,21
Powiat średzki	3053,97	3275,53	2946,32	2938,28	2928,56	2940,39	3020,08	3311,43
Powiat śremski	2758,09	3338,14	2521,32	2266,07	2472,60	2862,33	3268,98	3210,93
Poznań	3814,08	4131,96	3610,73	2556,94	4338,30	3306,77	4851,10	3619,46

Źródło: Na podstawie danych GUS.

Analiza wyników badania przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce realizowana w ramach omawianego projektu wskazuje, że poziom wynagrodzeń na tych samych stanowiskach jest znacznie zróżnicowany w zależności od sekcji, subregionu, wielkości firmy, tego czy jest to firma polska czy zagraniczna, etc.

W wypadku wynagrodzeń brutto:

- robotników niewykwalifikowanych:
 - o mediana wskazań wynagrodzenia minimalnego wynosi 1 500 zł (najniższe 1 000 zł, a najwyższe 4 000 zł),
 - o mediana wskazań wynagrodzenia maksymalnego wynosi 2 000 zł (najniższe 1 200 zł, a najwyższe 5 000 zł),
 - o na wyższe niż średnio zarobki mogą liczyć pracownicy w firmach z terenu Poznania, powiatu poznańskiego i powiatu kaliskiego,
- robotników wykwalifikowanych:
 - o mediana wskazań wynagrodzenia minimalnego wynosi 1 800 zł (najniższe 500 zł, a najwyższe 5 000 zł),
 - o mediana wskazań wynagrodzenia maksymalnego wynosi 2 500 zł (najniższe 1 000 zł, a najwyższe 8 000 zł),
 - o na wyższe niż średnio zarobki mogą liczyć pracownicy w firmach z terenu Poznania i powiatu poznańskiego, a na słabsze w subregionach kaliskim i leszczyńskim i powiatach subregionu pilskiego,
- szeregowych pracowników biurowych:
 - o mediana wskazań wynagrodzenia minimalnego wynosi 2 000 zł (najniższe 1 000 zł, a najwyższe 5 000 zł),
 - o mediana wskazań wynagrodzenia maksymalnego wynosi 2 500 zł (najniższe 1 500 zł, a najwyższe 10 000 zł),
 - o na wyższe niż średnio zarobki mogą liczyć pracownicy w firmach z terenu Poznania, Konina i powiecie pilskim, a na słabsze w powiatach subregionu pilskiego i leszczyńskim oraz w mieście Lesznie,
- kadry kierowniczej niższego i średniego szczebla:
 - o mediana wskazań wynagrodzenia minimalnego wynosi 2 800 zł (najniższe 1 100 zł, a najwyższe 6 000 zł),
 - o mediana wskazań wynagrodzenia maksymalnego wynosi 3 500 zł (najniższe 1 500 zł, a najwyższe 12 000 zł),
 - o na wyższe niż średnio zarobki mogą liczyć pracownicy w firmach z terenu powiatów subregionu poznańskiego, powiecie pilskim i powiatach subregionu pilskiego, a na słabsze w mieście Poznaniu, Kaliszu, Lesznie i powiatach subregionu kaliskiego, leszczyńskiego,
- kadry kierowniczej wyższego szczebla:
 - o mediana wskazań wynagrodzenia minimalnego wynosi 3 500 zł (najniższe 1 500 zł, a najwyższe 12 000 zł),
 - o mediana wskazań wynagrodzenia maksymalnego wynosi 4 500 zł (najniższe 1 100 zł, a najwyższe 20 000 zł),
 - o na wyższe niż średnio zarobki mogą liczyć pracownicy w firmach z terenu powiatów subregionu poznańskiego, powiecie pilskim i powiatach subregionu pilskiego oraz leszczyńskiego, a na słabsze w mieście Poznaniu, Kaliszu i powiatach subregionu kaliskiego, pilskiego oraz w mieście Lesznie.

Należy zwrócić uwagę na to, że najniższe poddawane przez respondentów badania kwoty wynagrodzenia znajdują się poniżej wartości minimalnego wynagrodzenia brutto³⁷, które wynosi aktualnie 1500 zł. brutto.³⁸

Jednak dane z badania należy traktować bardzo ostrożnie, bowiem znaczący odsetek badanych odmówił odpowiedzi na temat wysokości zarobków na poszczególnych stanowiskach. Odsetek odmów w zależności od stanowiska o które pytaliśmy wynosił odpowiednio dla: robotników niewykwalifikowanych 91%; robotników wykwalifikowanych 67%; szeregowych pracowników biurowych 74%, kadry kierowniczej niższego i średniego szczebla 85%, kadry kierowniczej wyższego szczebla 87%.

Tabela nr 40: Wysokość minimalnych i maksymalnych wynagrodzeń brutto w poszczególnych grupach stanowisk w przedsiębiorstwach sektora MŚP z terenu Wielkopolski – mediana³⁹ wskazań w badaniu.

Pytanie 32a. Jakie jest miesięczne MINIMALNE i MAKSYMALNE wynagrodzenie brutto w Pana(i) firmie osób pracujących niezależnie od formy tej współpracy w następujących grupach ...: N= 1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski

	OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektory				
		10 – 49	50 – 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	usługi
N=	1068	909	159	48	329	128	240	323
	100,0%	85,1%	14,9%	4,5%	30,8%	12,0%	22,5%	30,2%
Robotnicy niewykwalifikowani								
mediana wynagrodzenie <u>minimalne</u>	1500,0	1500,0	1600,0	1500,0	1500,0	2500,0	1500,0	1500,0
mediana wynagrodzenie <u>maksymalne</u>	2000,0	2000,0	2000,0	2000,0	2000,0	2800,0	2000,0	1800,0
Robotnicy wykwalifikowani								
mediana wynagrodzenie <u>minimalne</u>	1800,0	1800,0	1800,0	1700,0	1800,0	2000,0	1800,0	1750,0
mediana wynagrodzenie <u>maksymalne</u>	2500,0	2500,0	2500,0	2000,0	2400,0	2900,0	2500,0	2300,0
Szeregowi pracownicy biurowi								
mediana wynagrodzenie <u>minimalne</u>	2000,0	2000,0	2000,0	1900,0	2000,0	2000,0	1800,0	2000,0
mediana wynagrodzenie <u>maksymalne</u>	2500,0	2500,0	2900,0	2000,0	2500,0	2500,0	2500,0	3000,0
Kadra kierownicza niższego i średniego szczebla								
mediana wynagrodzenie <u>minimalne</u>	2800,0	2800,0	2500,0	2500,0	2500,0	3000,0	2550,0	3000,0
średnie wynagrodzenie <u>maksymalne</u>	3500,0	3500,0	3350,0	3000,0	3100,0	3600,0	3500,0	3500,0
Kadra kierownicza wyższego szczebla								
mediana wynagrodzenie <u>minimalne</u>	3500,0	3400,0	4100,0	2000,0	3500,0	3600,0	3750,0	3500,0
mediana wynagrodzenie <u>maksymalne</u>	4500,0	4000,0	5000,0	2500,0	4050,0	5150,0	5000,0	4250,0

³⁷ Polsce minimalne wynagrodzenie ustalane jest corocznie na podstawie ustawy z 10 października 2002 o minimalnym wynagrodzeniu za pracę[1]. Wysokość minimalnego wynagrodzenia, podlega ogłoszeniu w Dzienniku Urzędowym Rzeczypospolitej Polskiej „Monitor Polski”, w drodze obwieszczenia Prezesa Rady Ministrów do 15 września każdego roku. Minimalne wynagrodzenie za pracę od 1 stycznia 2012 wynosi 1500 zł brutto[2]. W okresie pierwszego roku pracy danego pracownika nie może być niższe niż 80% wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę[3] ($80\% \times 1500 = 1200$ zł).

³⁸ Można postawić kilka hipotez wyjaśniających taki stan rzeczy: 1) osoby deklarujące wynagrodzenia niższe niż ustawowe minimum nie poinformowały ankietera, że są to wynagrodzenia dla osób pracujących niepełny etat; 2) pracodawcy podawali prawdziwe dane dla umów o pracę - co może świadczyć o świadomym lub nieświadomym łamaniu prawa, ale w takiej sytuacji wskazywałoby to brak efektywnej kontroli organów Państwa; 3) część pracodawców ujawniła w tym pytaniu osoby pracujące w szarej strefie, ale nie zatrudnione na umowę o pracę. Przypomnieć należy, że w omawianym badaniu jego uczestnicy wskazywali, że szara strefa w sektorze MŚP istnieje i dotyczy również stosunków pracy.

³⁹ Wartość cechy, która dzieli uporządkowaną zbiorowość statystyczną na dwie równoliczne części w ten sposób, że poniżej i powyżej tej wartości znajduje się jednakowa liczba obserwacji. mediana jako miara pozycyjna jest niewrażliwa na wartości nietypowe (odstające, ekstremalne) rozkładu, jej wartość nie zależy tym samym od wartości krańcowych rozkładu badanej cechy. [za:] http://www.stat.gov.pl/gus/definicje_PLK_HTML.htm?id=POJ-7491.htm

Ponadto analiza zebranych danych wskazuje, że:

- najslabiej opłacani są pracownicy z terenu subregionu leszczyńskiego i kaliskiego,
- na stanowiskach robotniczych najlepiej można zarobić w Poznaniu i powiecie poznańskim,
- średnia kadra kierownicza najlepiej zarabia w powiatach subregionu poznańskiego i subregionie pilskim,
- wyższa kadra kierownicza najlepiej zarabia w powiatach subregionu poznańskiego, subregionie konińskim oraz powiatach subregionu leszczyńskiego,
- ponadto na wyższe dochody może liczyć kadra kierownicza różnych szczebli oraz część pracowników biurowych w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym.

Tabela nr 41: Subregionalne zróżnicowanie wysokości minimalnych i maksymalnych wynagrodzeń brutto w poszczególnych grupach stanowisk w przedsiębiorstwach sektora MŚP z terenu Wielkopolski – mediana⁴⁰ wskazań w badaniu Pytanie 32a. Jakie jest miesięczne MINIMALNE i MAKSYMALNE wynagrodzenie brutto w Pana(i) firmie osób pracujących niezależnie od formy tej współpracy w następujących grupach ...: N= 1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski

Uwaga w tabeli wykorzystano tzw. system świateł drogowych, wg którego: „kolor zielony” sygnalizuje pozytywny odczyt, „kolor żółty” sygnalizuje brak jednoznacznie pozytywnych i negatywnych sygnałów, a „kolor czerwony” sygnalizuje złą sytuację / zagrożenie. Tak więc: im więcej koloru zielonego sytuacja jest lepsza, a im więcej koloru czerwonego to sytuacja jest gorsza.

Mediana dane zł		Subregion										Własność przedsiębiorstwa	
	OGÓŁEM	m. Poznań	poznański - powiaty	m. Konin	koniński - powiaty	m. Kalisz	kaliski - powiaty	powiat pilski	pilski- pozostałe powiaty	m. Leszno	leszczyński - powiaty	tylko kapitał polski	z kapitałem zagranicznym
robotnicy niewykwalifikowani													
minimum	1500,0	1725,0	1750,0	1500,0	1500,0	1500,0	2000,0	1600,0	1500,0	1500,0	1500,0	1500,0	1400,0
maksimum	2000,0	2400,0	2000,0	1700,0	2000,0	2000,0	2100,0	2100,0	2000,0	1600,0	1850,0	2000,0	1675,0
robotnicy wykwalifikowani													
minimum	1800,0	1925,0	1900,0	1500,0	2000,0	1500,0	1700,0	1700,0	1800,0	1800,0	2000,0	1800,0	2000,0
maksimum	2500,0	2900,0	2500,0	2000,0	2500,0	2000,0	2200,0	2575,0	2350,0	2250,0	2500,0	2500,0	2500,0
szeregowi pracownicy biurowi													
minimum	2000,0	2000,0	2000,0	2000,0	2000,0	2100,0	2000,0	2000,0	1950,0	1800,0	1800,0	2000,0	2000,0
maksimum	2500,0	2900,0	2500,0	2750,0	2600,0	2500,0	2500,0	3250,0	2000,0	2000,0	2500,0	2500,0	2600,0
kadra kierownicza niższego i średniego szczebla													
minimum	2800,0	2700,0	3050,0	2500,0	2500,0	2750,0	2500,0	3000,0	3150,0	2000,0	2500,0	2550,0	3250,0
maksimum	3500,0	3200,0	4000,0	3500,0	3450,0	3500,0	3000,0	3750,0	4000,0	2200,0	3000,0	3100,0	4500,0
kadra kierownicza wyższego szczebla													
minimum	3500,0	3200,0	3500,0	4250,0	4000,0	3500,0	3000,0	3000,0	3500,0	3000,0	3600,0	3300,0	5000,0
maksimum	4500,0	4000,0	5000,0	5500,0	5000,0	4000,0	3000,0	4500,0	5200,0	4000,0	5000,0	4000,0	7000,0

⁴⁰ Wartość cechy, która dzieli uporządkowaną zbiorowość statystyczną na dwie równoliczne części w ten sposób, że poniżej i powyżej tej wartości znajduje się jednakowa liczba obserwacji. mediana jako miara pozycyjna jest niewrażliwa na wartości nietypowe (odstające, ekstremalne) rozkładu, jej wartość nie zależy tym samym od wartości krańcowych rozkładu badanej cechy. [za:] http://www.stat.gov.pl/gus/definicje_PLK_HTML.htm?id=POJ-7491.htm

12.4. Procesy rekrutacji pracowników firmach sektora MŚP w Wielkopolsce

12.4.1. Metody rekrutacji

Przedsiębiorcy sektora MŚP w z terenu Wielkopolski stosują zróżnicowane sposoby rekrutacji nowych pracowników. **Najpopularniejszą metodą**, stosowaną przez **45,1%** firm sektora **jest zamieszczanie ogłoszeń w prasie** – częściej z tej metody korzystają przedsiębiorstwa zatrudniające ponad 50 pracowników, z sektora budowlanego i handlu, działające na rynkach zagranicznych. **Blisko co trzeci przedsiębiorca (36,0%) poszukuje nowych pracowników poprzez sieć prywatnych kontaktów** - częściej są to przedsiębiorcy z firm mniejszych, z sektora budowlanego, stosujący alternatywne sposoby zatrudnienia (inne niż umowa o pracę), z terenu miasta Poznania.

Tabela nr 42: Metody rekrutacji pracowników wykorzystywane w przedsiębiorstwach sektora MŚP z terenu Wielkopolski.
Pytanie 35. W jaki sposób prowadzi Państwo rekrutację pracowników na potrzebne stanowiska? N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski

możliwość wielokrotnego wyboru (wyniki nie sumują się do 100%)	OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektory				
		10 – 49	50 – 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	usługi
N=	1068	909	159	48	329	128	240	323
	100,0%	85,1%	14,9%	4,5%	30,8%	12,0%	22,5%	30,2%
ogłoszenia o pracę w prasie	45,1%	43,8%	52,8%	25,0%	48,9%	51,6%	50,0%	38,1%
bezpłatne ogłoszenia w internecie	36,7%	35,6%	42,8%	10,4%	37,1%	40,6%	37,5%	38,1%
prywatne kanały (znajomi, sieć kontaktów)	36,0%	37,2%	28,9%	27,1%	35,9%	41,4%	38,3%	33,4%
rekrutacja wewnętrzna w firmie	33,6%	31,5%	45,9%	37,5%	36,2%	28,9%	28,3%	36,2%
za pośrednictwem Urzędów Pracy	29,2%	28,1%	35,8%	16,7%	30,7%	45,3%	25,4%	26,0%
poprzez system praktyk i staży	9,9%	9,7%	11,3%	10,4%	9,7%	6,3%	6,3%	14,2%
ogłoszenia w internetowych serwisach pośrednictwa pracy	8,7%	7,8%	13,8%	2,1%	6,1%	9,4%	8,3%	12,4%
nie wiem/ trudno powiedzieć	5,9%	6,5%	2,5%	25,0%	6,1%	3,1%	3,8%	5,6%
inne	3,7%	4,2%	1,3%	4,2%	3,3%	2,3%	4,6%	4,0%
wynajem pracowników w biurach / firmach pracy tymczasowej	2,2%	2,1%	2,5%	0,0%	3,0%	3,1%	1,7%	1,5%
za pośrednictwem komercyjnych firm specjalizujących się w rekrutacji pracowników	1,7%	1,7%	1,9%	2,1%	1,2%	3,1%	2,1%	1,2%
poprzez ogłoszenia w biurach karier	1,2%	1,1%	1,9%	2,1%	,9%	0,0%	,8%	2,2%

Z możliwości **poszukiwania pracowników poprzez bezpłatne ogłoszenia w internecie korzysta 36,7% firm** – częściej są to przedsiębiorstwa zatrudniające 50–249 osób, z sektora budowlanego, z miast Poznania i Konina, działające na rynkach zagranicznych, o stażu rynkowym do 5 lat, z kapitałem zagranicznym, wprowadzające innowacje, stosujące alternatywne wobec umowy o pracę formy zatrudnienia. Ponadto **8,7% firm wykorzystuje ogłoszenia w internetowych serwisach pośrednictwa pracy** - częściej są to przedsiębiorstwa zatrudniające 50–249 osób, z sektora usług, z miast Poznania, Konina, Kalisza i Piły oraz powiatów subregionu pilskiego, działające na rynku ogólnokrajowym i zagranicznych, o stażu rynkowym do 10 lat, z kapitałem zagranicznym, wprowadzające innowacje, stosujące alternatywne wobec umowy o pracę formy zatrudnienia i deklarujące zysk roczny na poziomie powyżej 10%. Część firm (**33,6%**) **wykorzystuje procesy rekrutacji wewnętrznej** - częściej są to przedsiębiorstwa z subregionu kaliskiego, działające na rynkach zagranicznych.

Z możliwości **poszukiwania pracowników za pośrednictwem Urzędów Pracy korzysta 29,2% firm** – częściej są to przedsiębiorstwa zatrudniające 50–249 osób, z sektora budowlanego, z subregionu kaliskiego, działające na rynkach zagranicznych, o przychodach rocznych powyżej 250 tys., wprowadzające innowacje, o deklarowanej rocznej rentowności do 10%. Natomiast rzadziej niż w populacji z pomocy Urzędów Pracy korzystają podmioty z sektora rolnictwa, zlokalizowane w Poznaniu, powiatach subregionu konińskiego, o rocznych obrotach do 250 tys. zł, stosujące alternatywne wobec umowy o pracę formy zatrudniania.

Blisko co dziesiąta firma (9,9%) korzysta w procesach rekrutacji z systemu praktyk i staży - częściej są to firmy większe, z sektora usług, zlokalizowane na terenie powiatów subregionów poznańskiego, konińskiego, pilskiego, leszczyńskiego, skoncentrowane na rynkach lokalnych, wprowadzające innowacje, stosujące alternatywne wobec umowy o pracę formy zatrudniania.

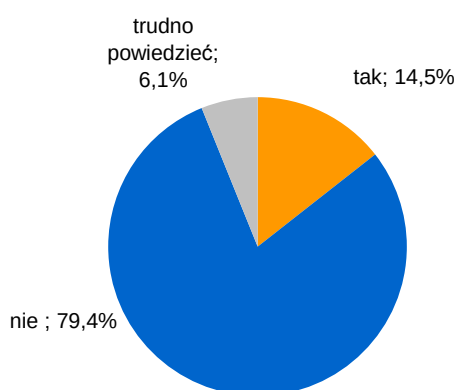
Relatywnie mało popularne są takie formy poszukiwania pracowników jak wynajem pracowników w biurach pracy tymczasowej, rekrutacja za pośrednictwem firm specjalizujących się w rekrutacji pracowników oraz poprzez zamieszczanie ogłoszeń w biurach karier.

12.4.2. Problemy z rekrutacją pracowników

Zdecydowana większość przedsiębiorców sektora MŚP (79,4%) w ciągu minionych 5 lat nie miała problemów z rekrutacją pracowników. Natomiast 14,5% z badanych deklaruje, że z tego typu problemami się zatknęło – nieco częściej problemy takie zgłaszali przedstawiciele firm z sektora przemysłu i budowlanego, zlokalizowanych w Kaliszu, powiecie pilskim i mieście Poznaniu, działające na rynkach zagranicznych, o stażu do 5 lat, o przychodach rocznych powyżej 250 tys. zł, stosujące alternatywne wobec umowy o pracę formy zatrudniania. Dodatkowo metoda „słabych sygnałów” pozwala zidentyfikować, że problemy takie zgłaszają częściej przedstawiciele sekcji D (wytworzenie i zaopatrywanie w energię elektryczną), E (dostawa wody, gospodarowanie ściekami i odpadami), H (transport i gospodarka magazynowa) oraz K (działalność finansowa i ubezpieczeniowa).

Wykres nr 34: Problemy z rekrutacją pracowników.

Pytanie nr 36. Czy spotkali się Państwo w ciągu ostatnich 5 lat z problemami w trakcie procesów rekrutacji? N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski



Głównymi problemami w procesie rekrutacji jakie zgłosili pracodawcy były: brak wykwalifikowanej kadry (74,2%), zbyt wysokie wymagania finansowe (11,0%), brak chętnych do pracy (2,6%), problemy z urzędem pracy (2,6%), zbyt długa rekrutacja (1,3%), oszustwa w CV (1,3%), brak odpowiedzi na ogłoszenie (0,6%).

12.4.3. Czas potrzebny na znalezienie pracowników

Średni czas potrzebny na znalezienie pracowników w Wielkopolsce to 3 - 4 tygodnie - zarówno w przypadku pracowników na niższe stanowiska (robotnicze, kadra biurowa) – średnio 3,6 tygodnia, jak poszukiwania kadry kierowniczej niższego i średniego szczebla. Relatywnie mniej czasu, bo średnio 2,9 tygodnia, potrzeba na znalezienie kadry kierowniczej wyższego szczebla. Oczywiście w przypadku części stanowisk czas ten może się znacząco wydłużyć – nawet do 40 tygodni w przypadku poszukiwania pracowników na niższe stanowiska (robotnicze, kadra biurowa) oraz 54 tygodni w przypadku poszukiwania kadry kierowniczej niższego, średniego i wyższego szczebla o odpowiednich kompetencjach, umiejętnościach i doświadczeniu.

Więcej czasu niż średnio na poszukiwanie pracowników na niższe stanowiska (robotnicze, kadra biurowa) poświęcają pracodawcy z sektora rolniczego, z firm zlokalizowanych w Kaliszu, powiecie pilskim, poznańskim i kaliskim, działające na rynku ogólnokrajowym, z kapitałem zagranicznym, wprowadzające innowacje, z sekcji H (transport i gospodarka magazynowa), K (działalność finansowa i ubezpieczeniowa), M (działalność profesjonalna, naukowa i techniczna).

Tabela nr 43: Okres potrzebny na znalezienie pracownika deklarowana przez przedsiębiorstwa sektora MŚP z terenu Wielkopolski.

Pytanie 38. Ile wynosił średni czas rekrutacji nowego pracownika (odczytać) proszę to określić w liczbie tygodni, N= 1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski

	OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektory				
		10 – 49	50 – 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	usługi
N=	1068	909	159	48	329	128	240	323
	100,0%	85,1%	14,9%	4,5%	30,8%	12,0%	22,5%	30,2%
na niższe stanowiska (robotnicze, kadra biurowa)								
do 4 tygodni	65,7%	65,0%	69,8%	56,3%	66,0%	67,2%	71,7%	61,9%
5 – 8 tygodni	4,7%	4,2%	7,5%	0,0%	5,8%	4,7%	4,2%	4,6%
9 i więcej tygodni	6,6%	6,3%	8,8%	14,6%	7,3%	5,5%	5,8%	5,9%
trudno powiedzieć	22,9%	24,5%	13,8%	29,2%	21,0%	22,7%	18,3%	27,6%
kadra kierownicza niższego i średniego szczebla								
do 4 tygodni	50,2%	49,0%	57,2%	60,4%	52,0%	46,9%	48,8%	49,2%
5 – 8 tygodni	6,4%	5,6%	10,7%	2,1%	6,1%	4,7%	7,9%	6,8%
9 i więcej tygodni	4,5%	3,9%	8,2%	6,3%	4,0%	7,0%	3,8%	4,3%
trudno powiedzieć	39,0%	41,6%	23,9%	31,3%	38,0%	41,4%	39,6%	39,6%
kadra kierownicza niższego i średniego szczebla								
do 4 tygodni	47,4%	46,1%	54,7%	58,3%	48,9%	43,8%	47,5%	45,5%
5 – 8 tygodni	5,4%	5,0%	8,2%	2,1%	5,8%	6,3%	5,4%	5,3%
9 i więcej tygodni	3,4%	2,9%	6,3%	6,3%	2,7%	3,1%	2,9%	4,0%
trudno powiedzieć	43,8%	46,1%	30,8%	33,3%	42,6%	46,9%	44,2%	45,2%

W przypadku poszukiwania kadry kierowniczej niższego i średniego szczebla więcej czasu, niż średnio, poświęcają pracodawcy z firm zatrudniających 50-249 osób, zlokalizowanych w Kaliszu, powiecie pilskim i poznańskim, o obrotach rocznych powyżej 1 mln zł, działających na rynku ogólnokrajowym, z sekcji K (działalność finansowa i ubezpieczeniowa), L (działalność związana z obsługą rynku

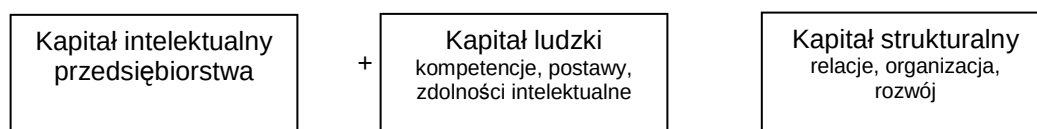
nieruchomości), P (edukacja), R (działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją), S (pozostała działalność usługowa).

W przypadku poszukiwania kadry kierowniczej wyższego szczebla więcej czasu niż średnio poświęcają pracodawcy z firm zatrudniających 50-249 osób, z sektora rolniczego (sekcja A), zlokalizowanych w Kaliszu, powiecie pilskim i powiatach subregionu pilskiego, w Poznaniu, działające na rynku ogólnokrajowym, z sekcji K (działalność finansowa i ubezpieczeniowa), I (działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi), P (edukacja), S (pozostała działalność usługowa).

12.5. Procesy budowy kapitału intelektualnego w firmach sektora MŚP w Wielkopolsce

Wiedza i kapitał intelektualny to znaczące czynniki sukcesu firmy funkcjonującej w warunkach konkurencyjnego i zmiennego otoczenia⁴¹. W nowoczesnej gospodarce wiedza i umiejętności pracowników są coraz częściej traktowane przez pracodawców jak jeden z kluczowych elementów przewagi konkurencyjnej i rozwoju przedsiębiorstw. Można wymienić dwa zasadnicze komponenty kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa: kapitał ludzki i kapitał strukturalny.

Wykres nr 35: Sposób pomiaru kapitału intelektualnego przedsiębiorstw⁴²



Wg koncepcja Roosa do kapitału ludzkiego zalicza się trzy główne składowe: kompetencje, postawy i zdolności intelektualne. Natomiast do kapitału strukturalnego takie składowe jak: relacje, organizacja, rozwój.⁴³

Pierwszym i najważniejszym składnikiem kapitału ludzkiego są kompetencje wynikające z wiedzy, umiejętności, know-how i talentu zatrudnionych.⁴⁴ Kwalifikacje bowiem, w szerokim sensie obejmują wiedzę zawodową, praktyczne umiejętności, uzdolnienia i predyspozycje, szczególnie cechy osobowościowe predysponujące do wykonywania danego typu pracy.⁴⁵ Zdaniem A. Mayo doświadczenie to całe bogactwo rozmaitych okoliczności znanych z autopsji, głębia i różnorodność wyzwań, sukcesów i porażek.⁴⁶ Drugim składnikiem kapitału ludzkiego są postawy, które decydują w jaki sposób pracownicy wykorzystają własne umiejętności dla dobra przedsiębiorstwa i osiągania przez nie kluczowych celów strategicznych. Natomiast trzecim i ostatnim składnikiem są zdolności intelektualne, związane z umiejętnością aplikacji wiedzy w różnych sytuacjach.

⁴¹ E. Skrzypek: Zarządzanie wiedzą jako narzędzie wzrostu efektywności przedsiębiorstwa. W: Z. Szyjewski, J.K. Grabary, J.S. Nowak: Efektywność zastosowań systemów informacyjnych, t. 2. Warszawa – Szczyrk: Wydaw. Naukowo-Techniczne, 2003, s. 223.

⁴² L. Edvinsson: Developing Intellectual Capital at Skandia. „Long Range Planning”, 1997, t. 30, nr 3. W: R. Borowiecki, M. Kwieciński: Informacja w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Kraków: Kantor Wydawniczy Zakamycze, 2003, s. 103.

⁴³ J. Roos i in.: Intellectual Capital. Navigating In the New Business Landscape. London: MacMillan Business, 1997. Za: E. Głuszek: Wskaźnikowa metoda oceny kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa. W: Strategie i konkurencyjność przedsiębiorstw po dziesięciu latach transformacji. Materiały z II Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej, Polanica Zdrój, czerwiec 2001. Cz. 1. Praca pod red. M. Moszkiewicza. Częstochowa: Wydaw. Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, 2001, s. 119.

⁴⁴ E. Głuszek: Wskaźnikowa metoda oceny kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa. W: Strategie i konkurencyjność przedsiębiorstw po dziesięciu latach transformacji. Materiały z II Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej, POLANICA ZDRÓJ, czerwiec 2001. Cz. 1. Praca pod red. M. Moszkiewicza. Częstochowa: Wydaw. Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, 2001, s. 119.

⁴⁵ Z. Sekuła: Controlling personalny. Część 2, Strategia personalna, zadania i narzędzia controllingu personalnego. Bydgoszcz: Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego, 2000, s. 21.

⁴⁶ A. Mayo: Kształtowanie strategii szkoleń i rozwoju pracowników. Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2002, s. 19.

12.5.1. Ocena dostosowania wiedzy i umiejętności obecnych pracowników firm sektora MŚP w Wielkopolsce do potrzeb pracodawców

Przeważająca część pracodawców sektora MŚP pozytywnie ocenia dostosowanie wiedzy teoretycznej i umiejętności obecnych pracowników do potrzeb swoich firm. Co piąty pracodawca ocenia je średnio, a tylko 1,2 – 1,6% negatywnie. Należy jednak zwrócić uwagę na to, że oceny bardzo dobre przyznało swoim pracownikom w zakresie „dostosowania wiedzy teoretycznej do potrzeb” 17,2% pracodawców, a w zakresie „dostosowania umiejętności praktycznych” - 23,2% pracodawców. Częściej, niż średnio w populacji, deficyty w zakresie dostosowanie wiedzy teoretycznej do potrzeb swoich firm zgłaszali przedstawiciele pomiotów sektora usługa, z siedzibami w Poznaniu, Kaliszu i powiecie poznańskim, działających na rynkach zagranicznych, o przychodach rocznych do 1,0 mln zł, z kapitałem zagranicznym. Natomiast częściej niż średnio w populacji deficyty w zakresie dostosowania umiejętności obecnych pracowników do potrzeb swoich firm zgłaszali przedstawiciele pomiotów sektora usługa z siedzibami Kaliszu i powiecie poznańskim oraz pilskim, działających na rynkach zagranicznych, o przychodach rocznych do 1,0 mln zł, z kapitałem zagranicznym.

Tabela nr 44: Liczba tygodni potrzebna na znalezienie pracownika deklarowana przez przedsiębiorstwa sektora MŚP z terenu Wielkopolski.

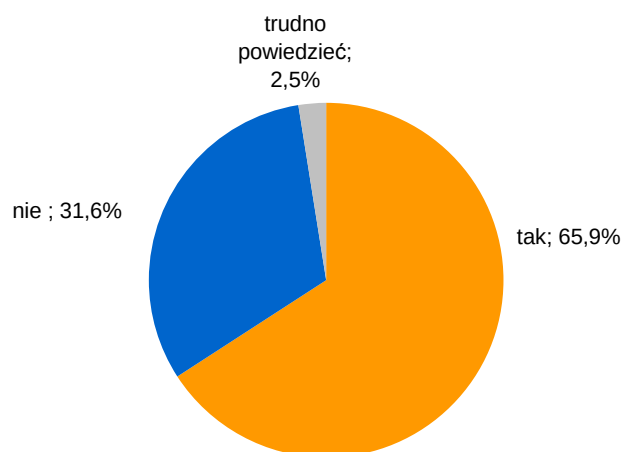
Pytanie 39. Jak ocenia Pan/i dostosowanie kwalifikacji i umiejętności pracowników zatrudnionych w Pana firmie do jej potrzeb, N= 1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski

	OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektory				
		10 – 49	50 – 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	usługi
N=	1068	909	159	48	329	128	240	323
	100,0%	85,1%	14,9%	4,5%	30,8%	12,0%	22,5%	30,2%
dostosowanie wiedzy teoretycznej								
bardzo źle	,4%	,3%	,6%	2,1%	0,0%	0,0%	,4%	,6%
źle	,8%	1,0%	0,0%	2,1%	,9%	0,0%	2,1%	0,0%
średnio	22,1%	21,7%	24,5%	25,0%	20,1%	31,3%	20,8%	21,1%
dobrze	54,1%	54,0%	54,7%	56,3%	57,4%	43,0%	56,7%	52,9%
bardzo dobrze	17,2%	18,2%	11,9%	6,3%	14,9%	19,5%	17,5%	20,1%
nie wiem/ trudno powiedzieć	5,3%	4,8%	8,2%	8,3%	6,7%	6,3%	2,5%	5,3%
średnia wskazań	3,9	3,9	3,8	3,7	3,9	3,9	3,9	4,0
dostosowanie umiejętności praktycznych								
bardzo źle	,4%	,3%	,6%	2,1%	0,0%	0,0%	,4%	,6%
źle	1,2%	1,4%	0,0%	2,1%	1,2%	0,0%	2,1%	,9%
średnio	20,3%	19,7%	23,9%	27,1%	18,5%	29,7%	17,5%	19,5%
dobrze	49,3%	48,8%	52,2%	54,2%	50,8%	39,8%	54,2%	47,4%
bardzo dobrze	23,2%	24,6%	15,1%	6,3%	22,5%	25,0%	22,9%	26,0%
nie wiem/ trudno powiedzieć	5,5%	5,1%	8,2%	8,3%	7,0%	5,5%	2,9%	5,6%
średnia wskazań	4,0	4,0	3,9	3,7	4,0	4,0	4,0	4,0

12.5.2. Działania pracodawców sektora MŚP w Wielkopolsce na rzecz podnoszenia kompetencji i umiejętności pracowników

Przeważająca część pracodawców sektora MŚP (65,9%) prowadzi samodzielnie działania na rzecz podnoszenia kompetencji i umiejętności pracowników organizując szkolenia wewnętrzne, wysyłając pracowników na szkolenia zewnętrzne, finansując/ współfinansując udział w studiach, kursach zawodowych, kursach językowych. Natomiast 31,6% firm z sektora MŚP nie podejmuje tego typu działań.

Wykres nr 36: Działania pracodawców sektora MŚP na rzecz podnoszenia kompetencji i umiejętności pracowników. Pytanie 40. Proszę powiedzieć czy prowadzi się w Pana/i firmie działania zmierzające do podnoszenia kwalifikacji pracowników - organizuje szkolenia wewnętrzne, wysyła pracowników na szkolenia zewnętrzne, finansuje/ współfinansuje udział w studiach, kursach zawodowych, kursach językowych? N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski



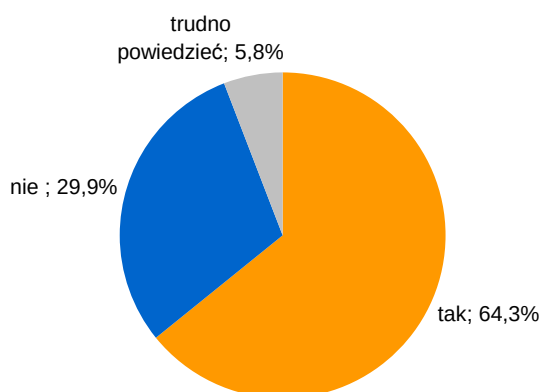
Częściej, niż średnio w populacji, działania nakierowane na podnoszenie wiedzy, kompetencji i umiejętności pracowników prowadzą firmy zatrudniające 50–249 pracowników, z sektora usług, z siedzibami w Koninie, Lesznie i powiecie poznańskim, powiatach subregionów kaliskiego i leszczyńskiego, działające na rynku ogólnokrajowym i zagranicznym, z kapitałem zagranicznym, wprowadzające innowacje, o przychodach rocznych powyżej 250 tys. zł, o deklarowanej rocznej rentowności na poziomie powyżej 10%.

Częściej, niż średnio w populacji, nie prowadzą działań nakierowanych na podnoszenie wiedzy, kompetencji i umiejętności pracowników firmy zatrudniające 10–49 pracowników, z sektora rolnictwa i handlu oraz napraw, z siedzibami w Kaliszu, Poznaniu i powiatach subregionu poznańskiego, konińskiego, pilskiego, działające głównie na rynku lokalnym, z stażem na rynku do 10 lat, z wyłącznie polskim kapitałem, nie wprowadzające innowacji, o przychodach rocznych do 250 tys. zł, nie stosujące alternatywnych wobec umowy o pracę form zatrudnienia, o deklarowanej rocznej rentowności na poziomie powyżej 6- 10%.

W ciągu najbliższych 5 lat przeważająca część pracodawców sektora MŚP (64,3%) planuje prowadzić samodzielne działania na rzecz podnoszenia kompetencji i umiejętności pracowników organizując szkolenia wewnętrzne, wysyłając pracowników na szkolenia zewnętrzne, finansując / współfinansując udział w studiach, kursach zawodowych, kursach językowych. Natomiast 29,9% firm z sektora MŚP nie planuje podejmować tego typu działań. Zmniejszenie aktywności w zakresie podnoszenia wiedzy, kompetencji i umiejętności pracowników na własny koszt planują w ciągu najbliższych 5 lat najczęściej firmy zatrudniające 50–249 pracowników, z sektora rolnictwa, z siedzibami w subregionie pilskim, powiatach subregionu poznańskiego i w mieście Lesznie, aktywnie działające na

rynkach zagranicznych, z kapitałem zagranicznym, o przychodach rocznych powyżej 1 mln zł, nie stosujące alternatywnych form zatrudnienia, o deklarowanej rocznej rentowności na poziomie do 5%.

Wykres nr 37: Plany pracodawców sektora MŚP w zakresie podnoszenia kompetencji i umiejętności pracowników.
Pytanie 41. Czy w ciągu najbliższych 5 lat planuje Pan/i w swojej firmie działania zmierzające do podnoszenia kwalifikacji pracowników - szkolenia wewnętrzne, wysyłanie pracowników na szkolenia zewnętrzne, finansowanie / współfinansowanie udziału w studiach, kursach zawodowych, kursach językowych? N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski



Zwiększenie aktywności w zakresie podnoszenia wiedzy, kompetencji i umiejętności pracowników na własny koszt planują w ciągu najbliższych 5 lat najczęściej firmy działające w sektorze rolnictwa, z siedzibami w subregionie pilskim i mieście Lesznie, działające aktywnie na rynkach zagranicznych, o przychodach rocznych powyżej 1,0 mln zł, o deklarowanej rocznej rentowności na poziomie do 10%.

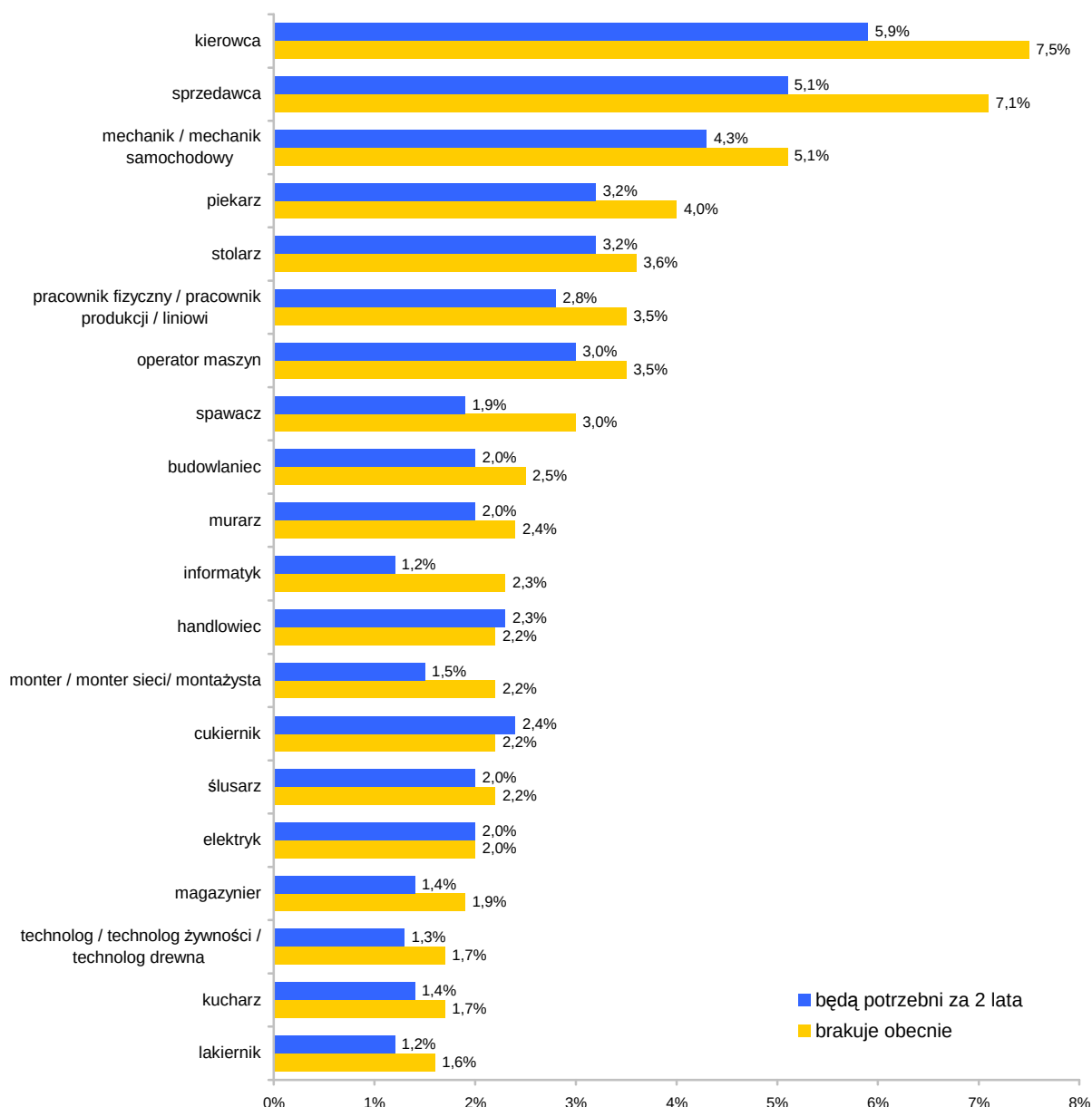
12.5.3. Zawody deficytowe i zawody przyszłości w opinii przedsiębiorców z sektora MŚP w Wielkopolsce

Przedstawiciele przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce wskazali łącznie **188 zawodów/ stanowisk pracowników deficytowych** o bardzo różnej specyfice.

Pierwszą 20-tkę najbardziej obecnie deficytowych zawodów stanowią: kierowca (7,5%), sprzedawca (7,1%), mechanik/ mechanik samochodowy (5,1%), piekarz (4,0%), stolarz (3,6%), operator maszyn (3,5%), pracownik fizyczny / pracownik produkcji / liniowy (3,5%), spawacz (3,0%), budowlaniec (2,5%), murarz (2,4%), informatyk (2,3%), ślusarz (2,2%), cukiernik (2,2%), monter/ monter sieci/ montażyista (2,2%), handlowiec (2,2%), elektryk (2,0%), magazynier (1,9%), kucharz (1,7%), technolog / technolog żywności / technolog drewna (1,7%), lakiernik. Ponadto należy zwrócić uwagę na to, że 21,9% badanych nie potrafiło się wypowiedzieć w kwestii zawodów deficytowych, a 9,2% wskazało, że nie obserwuje braków na rynku w tym względzie.

Natomiast uczestnicy badania pytania o to, jakie zawody będą potrzebne firmom sektora MŚP za 2 lata, aby skutecznie rywalizować z konkurencją, zdecydowanie w dużej części wskazali na te same zawody, których obecnie odczuwają deficyt, z nieznacznie inną częstotliwością. Ponadto 40,7% badanych nie potrafiło się wypowiedzieć w tej kwestii.

Wykres nr 38: Zawody obecnie deficytowe i potrzebne w przyszłości w perspektywie 2 lat w sektorze MŚP w Wielkopolsce.
Pytanie 34. Pracownicy o jakich zawodach będą potrzebni za 2 lata firmie takiej jak Pana/i, aby mógł/a Pan/i skutecznie rywalizować z konkurencją?; N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski



12.6. Najbardziej cenione kompetencje i umiejętności obecnie brakujących pracowników i kompetencje pracowników przyszłości dających szansę na skuteczną walkę konkurencyjną przedsiębiorstwom sektora MŚP w Wielkopolsce

Przedstawiciele przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce **wskazali łącznie 178 umiejętności, cech, zachowań opisujących najbardziej cenione kompetencje i umiejętności pracowników, których obecnie trudno im znaleźć na rynku o bardzo różnej specyfice.**

Wszystkie wskazane przez uczestników badań ilościowych (ale także jakościowych) kompetencje i umiejętności można pogrupować w następujący sposób:

- **umiejętności i wiedza w zakresie czynności fachowych związanych z wykonywaniem poszczególnych zawodów** (obecnie 24,1%, w ciągu 2 lat 15,4%), w tym: obsługa maszyn i urządzeń potrzebnych do wykonywania zawodu oraz dokonania ich drobnych doraźnych napraw, znajomość procesów technologicznych i praktyczna umiejętność ich realizacji, znajomość materiałów wykorzystywanych w pracy i praktyczne umiejętności pracy z nimi, praktyczne umiejętności wykorzystywania oprogramowania wspierającego procesy wykonania zawodu,⁴⁷
- **doświadczenie, praktyka zawodowa, znajomość branży oraz praktyczne umiejętności związane z wykonywaniem zawodu** (obecnie ważne dla 23,1%, w ciągu 2 lata dla 18,4%),
- **zespół cech, postaw i wartości** (obecnie 21,2%, w ciągu 2 lat 13,8%), wśród których najczęściej wymieniane były takie jak: sumienność, dokładność, profesjonalizm, fachowość, rzetelność, komunikatywność, kreatywność, bystrość, wyobraźnia, zmysł przestrzenny, schludny wygląd, miła aparycja, uprzejmość, sprawność i zdrowie fizyczne⁴⁸,
- **wiedza potrzebna do wykonywania zawodu** (obecnie 6,2%, w ciągu 2 lat 3,4%), w tym odpowiednie wykształcenie zawodowe i ogólne, odczytanie i znajomość najnowszej literatury oraz nowinek technologicznych w branży, znajomość unormowań prawnych związanych z branżą,
- **umiejętności zawodowe o charakterze społecznym** (obecnie 4,8%, w ciągu 2 lat 2,9%), w tym takie jak: umiejętność sprzedaży/ umiejętności handlowe, znajomość języka obcego, umiejętność obsługi klienta, umiejętność pracy w zespole, umiejętności interpersonalne, obsługa gości/klientów, negocjacje warunków współpracy / umiejętność negocjacji, prowadzenia rozmów,
- **pozytywne podejście do pracy, chęć do niej oraz dążenie do doskonalania swoich umiejętności** (obecnie 10,6%, w ciągu 2 lat 7,6%), w tym: chęci i motywacja do pracy, zaangażowanie, pracowitość, dyspozycyjność, uczciwość, entuzjazm, pozytywne nastawienie, energiczność, chęć podnoszenia kwalifikacji, terminowość, obowiązkowość, dostrzeganie problemów i radzenie sobie z nimi, zdobywanie wiedzy, samodoszkolenie,
- **posiadanie uprawnień zawodowych – specjalistycznych** (obecnie 5,4%, w ciągu 2 lat 3,7%), takich jak: posiadanie uprawnień – ogółem, prawo jazdy odpowiedniej kategorii, uprawnienia spawacza laserowego / spawania, aktualne badania, uzyskanie licencji zawodowej – nieruchomości, uprawnienia do wykonywania instalacji gazowej i spawalniczej,
- **umiejętności zarządzania i organizacji pracy** (obecnie 1,0%, w ciągu 2 lat 0,6%), w tym: kierowanie robotami / ludźmi, zarządzanie pracownikami, umiejętności menagerskie, znajomość metod i technik zarządzania, umiejętność nadzoru nad terminowym wykonaniem prac przez pracowników,
- **umiejętności analityczne** (obecnie 0,6%, w ciągu 2 lat 0,2%), w tym: kalkulacji kosztów, przychodów i zysków, myślenie analityczne / umiejętności analityczne,
- **umiejętności projektowania** (obecnie 0,4%), w tym: wykonywanie projektów technicznych, przygotowywanie dokumentacji, modelowanie, zdolności plastyczne,
- **umiejętności i wiedzy w zakresie obsługi urządzeń biurowych** (0,3% obecnie, 0,3% w ciągu 2 lat).

⁴⁷ m. in. odpowiednie / wysokie kwalifikacje i umiejętności (8,40%), umiejętność pieczenia / gotowania (2,30%), obsługa maszyn (2,20%), znajomość oprogramowania, komputerów (1,30%), obsługa kasy fiskalnej (1,30%), naprawianie maszyn (1,0%), świetne opanowanie samochodu i części / znajomość samochodów, elektroniki samochodowej (1,0%), czytanie rysunku technicznego, jego znajomość (0,6%), znajomość stolarki / umiejętności stolarskie / obróbka drewna (0,6%), umiejętność szycia (0,6%), obsługa wózka widłowego (0,5%), umiejętności techniczne

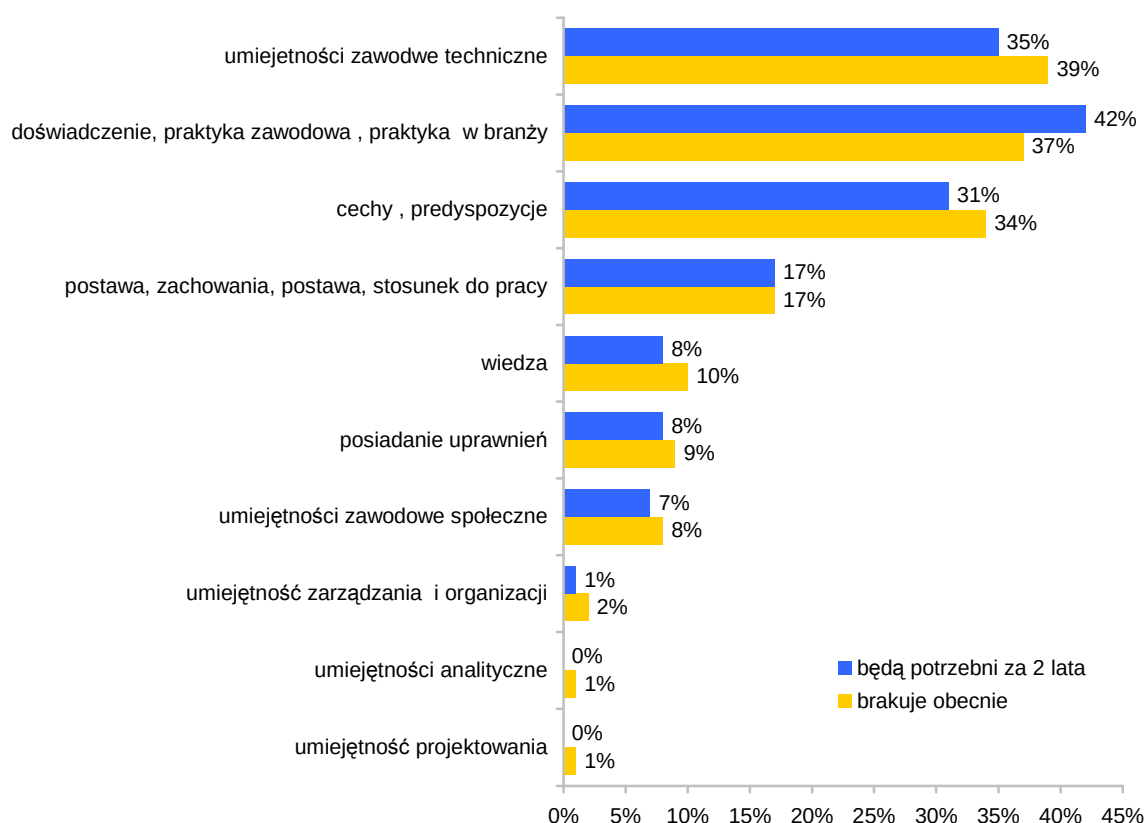
⁴⁸ m. in. sumienność, dokładność, profesjonalizm, fachowość, rzetelność (9,6%), komunikatywność (2,8%), kreatywność, bystrość, wyobraźnia, zmysł przestrzenny (3,3%), schludny wygląd, miła aparycja, uprzejmość (1,2%), sprawność i zdrowie fizyczne (1,2%), zdolności manualne (0,9%), lojalny, zaufany, oddany (0,9%), otwartość (0,9%), samodzielność (0,7%), punktualność (0,7%), odpowiedzialność (0,7%), łatwość nawiązywania kontaktu (0,7%), uprzejmość (0,5%), operatywność

Pytania o obecnie i w przyszłości istotne umiejętności i kompetencje sukcesu znacznemu odsetkowi uczestników badania (w części jakościowej i ilościowej) sprawiły znaczny kłopot - 37,5% badanych nie potrafiło wskazać kluczowych kompetencji i umiejętności cenionych na rynku u brakujących pracowników, a 55,6% na temat potrzeb w tym zakresie w ciągu najbliższych 2 lat.

Zasadniczo wyniki badania wskazują, że **oczekiwania pracodawców co do kluczowych kompetencji i umiejętności poszukiwanych pracowników nie zmienia się znacząco w ciągu najbliższych 2 lat** - nieznacznie wzrośnie rola doświadczenia zawodowego, a nieznacznie spadnie znaczenie technicznych umiejętności zawodowych.

Wykres nr 39: Kompetencje i umiejętności cenione u poszukiwanych obecnie pracowników oraz istotne w perspektywie najbliższych 2 lata w sektorze MŚP w Wielkopolsce.

Pytanie 33a. Powiedział/a Pan/i, że potrzebują Państwo osób o zawodzie - Proszę określić, jakie konkretnie kompetencje i umiejętności są najbardziej potrzebne i cenione w tym zawodzie? – dane dla potrafiących wskazać, N=668 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski; 34a. Powiedział/a Pan/i, że będą Państwo potrzebować osób o zawodzie - Proszę określić, jakie konkretnie kompetencje i umiejętności będą najbardziej potrzebne i cenione w tym zawodzie za 2 lata?, – dane dla potrafiących wskazać, N=471 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski



12.6.1. Źródła finansowania nakładów na rozwoju pracowników w sektorze MŚP

Przeważająca część pracodawców sektora MŚP (77,0%) finansuje działania na rzecz rozwoju pracowników ze środków własnych – częściej robią to firmy większe, mające siedziby w Koninie i powiatach subregionów poznańskiego i pilskiego, o przychodach rocznych powyżej 250 tys. zł, z kapitałem zagranicznym, wprowadzające innowacje. **Zdecydowanie rzadziej (8,1%) firmy z sektora MŚP finansują działania na rzecz rozwoju pracowników ze środków unijnych oraz z kredytu bankowego (7,3%).**

Po środki unijne częściej sięgają firmy zatrudniające 50–249 osób, z sektorów rolnictwa i usług, z miast Konina, Leszna, Poznania i powiatu pilskiego oraz powiatów subregionu leszczyńskiego, działające na rynkach zagranicznych, z kapitałem zagranicznym, wprowadzające innowacje. Rozwój pracowników ze środków pozyskany w formie kredytu bankowego częściej finansują firmy zatrudniające 50–249 osób, z sektorów rolnictwa i budownictwa, z miast Poznań, Kalisz i powiatów subregionu kaliskiego, działające na rynkach zagranicznych, z kapitałem zagranicznym, o deklarowanym poziomie zysku rocznego powyżej 10%.

Tabela nr 45: Źródła finansowania nakładów na rozwój pracowników w przedsiębiorstwach sektora MŚP z terenu Wielkopolski.
Pytanie 42. Skąd pozyskują Państwo środki na finansowanie rozwoju pracowników? N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski

możliwość wielokrotnego wyboru (wyniki nie sumują się do 100%)	OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektory				
		10 – 49	50 – 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy	usługi
N=	1068	909	159	48	329	128	240	323
	100,0%	85,1%	14,9%	4,5%	30,8%	12,0%	22,5%	30,2%
środki własne	77,0%	76,3%	80,5%	72,9%	77,5%	78,9%	75,0%	77,7%
środki unijne	8,1%	7,3%	12,6%	10,4%	6,1%	7,0%	5,8%	11,8%
kredyt bankowy	7,3%	6,7%	10,7%	10,4%	8,8%	12,5%	4,6%	5,3%
Inne	,7%	,7%	,6%	0,0%	,3%	0,0%	,4%	1,5%
odmowa odpowiedzi	20,5%	21,1%	17,0%	22,9%	20,7%	20,3%	21,3%	19,5%

12.6.2. Ocena rynku szkoleń zewnętrznych

Przedstawiciele sektora MŚP najczęściej oceniają przydatność szkoleń i kursów zewnętrznych oferowanych na rynku dobrze lub bardzo dobrze (łącznie 45,6% badanych). Znaczny odsetek (31,0%) ich przydatność ocenia średnio. Natomiast źle lub bardzo źle przydatność oferowanych szkoleń ocenia niewielki odsetek przedstawicieli sektora MŚP (6,1%). Należy jednak zwrócić uwagę na to, że 17,3% badanych przedsiębiorców nie potrafiło się wypowiedzieć w tej kwestii.

Lepiej oceniają przydatność szkoleń zewnętrznych firmy zatrudniające 50–249 osób, z sektorów rolnictwa i usług, z powiatów subregionu poznańskiego, z kapitałem zagranicznym, o deklarowanym poziomie zysku rocznego powyżej 5%. Natomiast gorzej oceniają je firmy z sektora budowlanego, z subregionu pilskiego i kaliskiego oraz z miasta Leszna, działające na rynku krajowym i rynkach zagranicznych, o rocznych przychodach do 250 tys. zł.

Tabela nr 46: Ocena przydatności szkoleń i kursów zewnętrznych oferowanych na rynku dla przedsiębiorstwach sektora MŚP z terenu Wielkopolski.

Pytanie 43. Jak oceniają Państwo przydatność oferowanych na rynku szkoleń i kursów? N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski

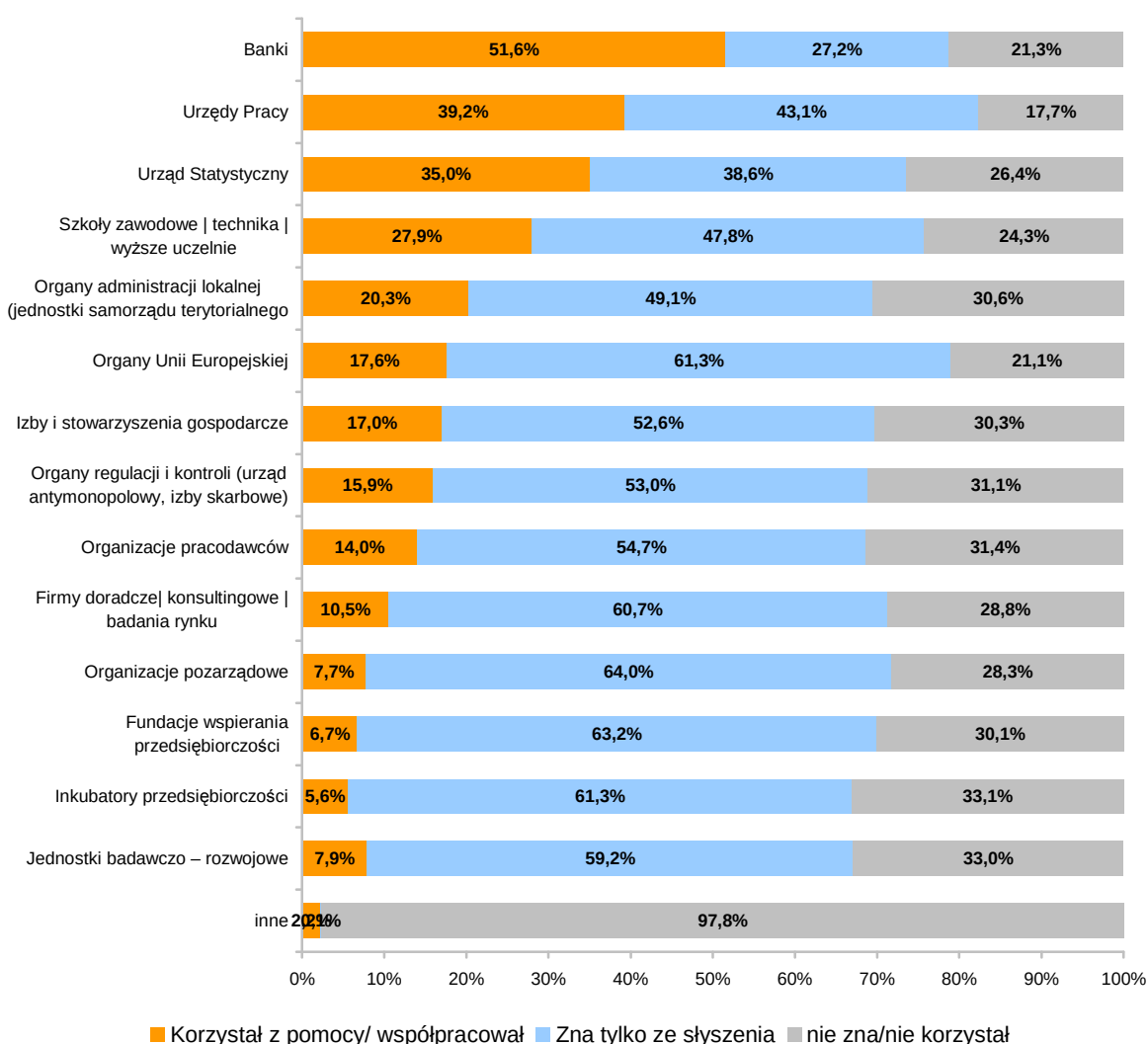
	OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektory				
		10 – 49	50 – 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy	usługi
N=	1068	909	159	48	329	128	240	323
	100,0%	85,1%	14,9%	4,5%	30,8%	12,0%	22,5%	30,2%
bardzo źle	1,7%	1,9%	,6%	2,1%	1,2%	3,9%	,8%	1,9%
źle	4,4%	4,4%	4,4%	4,2%	6,4%	3,9%	4,2%	2,8%
średnio	31,0%	30,3%	35,2%	25,0%	33,1%	35,9%	34,2%	25,4%
dobrze	39,1%	38,5%	42,8%	43,8%	37,4%	37,5%	33,3%	45,2%
bardzo dobrze	6,5%	6,4%	6,9%	10,4%	4,6%	3,9%	6,3%	9,0%
trudno powiedzieć/ nie wiem	17,3%	18,6%	10,1%	14,6%	17,3%	14,8%	21,3%	15,8%
Średnia wskazań na skali 1-5	3,5	3,5	3,6	3,7	3,5	3,4	3,5	3,7

13. PODMIOTY MŚP A INSTYTUCJE WSPARCIA BIZNESU W WIELKOPOLSCE

13.1. Znajomość instytucji wsparcia biznesu wśród przedstawicieli sektora MŚP w Wielkopolsce

Zdecydowana większość (91,3%) firm sektora MŚP z terenu Wielkopolski zna przynajmniej jedną instytucję wsparcia biznesu – średnio jedna firma zna 10 takich instytucji. Do najlepiej znanych przynajmniej ze słyszenia instytucji wsparcia biznesu w Wielkopolsce należą: Urzędy Pracy, organy Unii Europejskiej, banki, szkoły zawodowe/ technika/ wyższe uczelnie, Urząd Statystyczny, organizacje pozarządowe, firmy doradcze/ konsultingowe / badania rynku.

Wykres nr 40: Znajomość i korzystanie przez firmy sektora MŚP z Wielkopolski z usług instytucji wsparcia biznesu.
Pytanie 44. Czy Pan/i zna tylko ze słyszenia lub Pana/i firma zna i korzystała z pomocy / współpracowała z instytucjami wspierającymi przedsiębiorczość w Wielkopolsce takimi jak:? N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski



Analiza znajomości badanych instytucji w kontekście postrzegania jako instytucji wsparcia biznesu w poszczególnych subregionach Wielkopolski wskazuje, że relatywnie najwyższy poziom znajomości deklarują firmy z miasta Poznania i subregionu pilskiego, a najniższy z subregionów konińskiego i kaliskiego.

Tabela nr 47: Znajomość instytucji wsparcia biznesu przez podmioty sektora MŚP w subregionach Wielkopolski.

Pytanie 44. Czy Pana/i firma zna przynajmniej ze słyszenia następujące instytucje wspierające przedsiębiorczość w Wielkopolsce: N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski

Uwaga w tabeli wykorzystano tzw. system świateł drogowych, wg którego: „kolor zielony” sygnalizuje pozytywny odczyt, „kolor żółty” sygnalizuje brak jednoznacznie pozytywnych i negatywnych sygnałów, a „kolor czerwony” sygnalizuje złą sytuację / zagrożenie. Tak więc: im więcej koloru zielonego sytuacja jest lepsza, a im więcej koloru czerwonego to sytuacja jest gorsza.

	OGÓŁEM	Subregiony					
		m. Poznań	poznański	koninowski	kaliski	piłski	leszczyński
		285	219	127	157	95	185
		26,7%	20,5%	11,9%	14,7%	8,9%	17,3%
Urzędy Pracy	82%	84%	81%	77%	80%	87%	85%
Organy Unii Europejskiej	79%	79%	80%	77%	73%	80%	84%
Banki	79%	78%	80%	79%	73%	86%	80%
Szkoły zawodowe technika wyższe uczelnie	76%	80%	74%	71%	72%	79%	76%
Urząd Statystyczny	74%	76%	74%	71%	69%	81%	70%
Organizacje pozarządowe	72%	75%	74%	68%	64%	75%	71%
Firmy doradcze konsultingowe badania rynku	71%	76%	71%	62%	67%	78%	70%
Fundacje wspierania przedsiębiorczości	70%	75%	69%	65%	64%	76%	69%
Izby i stowarzyszenia gospodarcze	70%	76%	69%	65%	61%	76%	68%
Organy administracji lokalnej (jednostki samorządu terytorialnego	69%	75%	69%	63%	61%	79%	68%
Organy regulacji i kontroli (urząd antymonopolowy, izby skarbowe)	69%	75%	71%	60%	61%	73%	68%
Organizacje pracodawców	69%	77%	69%	58%	60%	78%	66%
Jednostki badawczo – rozwojowe	67%	74%	67%	59%	63%	71%	64%
Inkubatory przedsiębiorczości	67%	74%	66%	60%	68%	67%	62%
Inne	2%	3%	1%	1%	2%	4%	3%
Nie wskazał / brak odp.	8%	15%	6%	7%	8%	4%	3%
średnia znanych	10,1	10,8	10,1	9,3	9,4	10,9	10,0
średnia liczba wykorzystywanych	2,8	1,6	3,3	2,9	3,2	3,7	3,0

13.2. Korzystanie z usług instytucji wsparcia biznesu przez podmioty sektora MŚP w Wielkopolsce

Duża część (73,1%) wielkopolskich firm sektora MŚP współpracowała z instytucjami wsparcia biznesu - średnio jedna firma współpracowała z trzema takimi instytucjami. O ile średnio jedna firma z sektora MŚP w Wielkopolsce deklaruje, że zna przynajmniej ze słyszenia 10 instytucji wsparcia biznesu, to korzysta tylko 2 – 3 z nich.

Firmy z sektora MŚP najczęściej korzystają z takich instytucji jak: banki (51,6%), Urzędy Pracy (39,2%), Urząd Statystyczny (35,0%), szkoły zawodowe / technika / wyższe uczelnie (27,9%), organy administracji lokalnej - jednostki samorządu terytorialnego (20,3%), a najrzadziej z takich jak jednostki badawczo – rozwojowe (7,9%), organizacje pozarządowe (7,7%), fundacje wspierania przedsiębiorczości (6,7%) i inkubatory przedsiębiorczości (5,6%).

W tym miejscu należy zwrócić uwagę na to, że banki tylko przez połowę badanych przedsiębiorców są wskazywane jako „instytucje wsparcia biznesu”, co może stanowić dla zarządzających sektora bankowego istotną wytyczną w zakresie budowy relacji z klientami z sektora MŚP.

Tabela nr 48: Korzystanie z instytucji wsparcia biznesu wśród przedstawicieli podmiotów sektora MŚP z Wielkopolski.
Pytanie 44. Czy Pana/i firma korzystała z pomocy / współpracowała z instytucjami wspierającymi przedsiębiorczość w Wielkopolsce takimi jak: N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski

	OGÓŁEM	Liczba zatrudnionych		Sektory				
		10 – 49	50 – 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	usługi
N=	1 068	909	159	48	329	128	240	323
	100,0%	85,1%	14,9%	4,5%	30,8%	12,0%	22,5%	30,2%
Banki	51,6%	51,5%	52,2%	64,6%	45,0%	53,1%	47,5%	58,8%
Urzędy Pracy	39,2%	37,7%	47,8%	41,7%	40,1%	46,1%	37,9%	36,2%
Urząd Statystyczny	35,0%	33,7%	42,8%	52,1%	31,0%	31,3%	32,9%	39,6%
Szkoły zawodowe technika wyższe uczelnie	27,9%	26,6%	35,2%	37,5%	28,0%	30,5%	26,7%	26,3%
Organy administracji lokalnej (jednostki samorządu terytorialnego)	20,3%	19,9%	22,6%	37,5%	14,6%	21,1%	15,4%	26,9%
Organy Unii Europejskiej	17,6%	15,8%	27,7%	37,5%	17,6%	16,4%	13,3%	18,3%
Izby i stowarzyszenia gospodarcze	17,0%	16,1%	22,6%	33,3%	16,1%	18,0%	14,2%	17,3%
Organy regulacji i kontroli (urząd antymonopolowy, izby skarbowe)	15,9%	15,3%	19,5%	16,7%	12,2%	11,7%	14,6%	22,3%
Organizacje pracodawców	14,0%	12,3%	23,3%	25,0%	12,2%	14,8%	11,3%	15,8%
Firmy doradcze konsultingowe badania rynku	10,5%	9,2%	17,6%	25,0%	7,3%	7,8%	9,2%	13,6%
Jednostki badawczo – rozwojowe	7,9%	7,3%	11,3%	18,8%	5,8%	5,5%	7,5%	9,6%
Organizacje pozarządowe	7,7%	6,7%	13,2%	16,7%	5,5%	5,5%	4,6%	11,8%
Fundacje wspierania przedsiębiorczości	6,7%	5,8%	11,9%	18,8%	3,6%	10,9%	3,3%	9,0%
Inkubatory przedsiębiorczości	5,6%	5,4%	6,9%	8,3%	4,3%	3,9%	3,3%	9,0%
Inne	2,2%	2,0%	3,1%	8,3%	1,8%	3,9%	0,4%	2,2%
Nie wskazał / brak odp.	26,9%	27,2%	25,2%	14,6%	28,9%	21,9%	32,5%	24,5%

W przypadku Urzędów Pracy, które zostały wskazane jako druga w kolejności instytucja wsparcia biznesu, z której usług korzystają przedsiębiorcy sektora MŚP w Wielkopolsce, obserwujemy, że częściej korzystają z jej wsparcia firmy zatrudniające 50–249 osób, z sektora budownictwa, z subregionu kaliskiego, pilskiego oraz z powiatów subregionu konińskiego i leszczyńskiego, działające na rynkach zagranicznych, o rocznych przychodach powyżej 1 mln zł, z kapitałem zagranicznym, o deklarowanym poziomie zysku rocznego powyżej 5%.

Relatywnie niewielki odsetek przedsiębiorstw utrzymuje relacje ze szkołami i uczelniami wyższymi, co w efekcie może mieć negatywne skutki dla rozwoju firm przynajmniej w dwóch wymiarach: po pierwsze brak relacji z systemem edukacji powoduje, że przedsiębiorcy nie mogą wpływać (w różnej formie) na system kształcenia kadr zawodowych, zmianę programów – czyli w efekcie podniesienie poziomu kapitału ludzkiego, który trafi w dużej mierze do wielkopolskich przedsiębiorstw sektora MŚP; po drugie może to stanowić barierę transferu wiedzy z nauki do biznesu, co w efekcie zmniejsza szanse na wprowadzanie innowacji w przedsiębiorstwach w różnych obszarach ich działania.

W tym kontekście także niewielki odsetek firm (7,9%) współpracujących z jednostkami badawczo – rozwojowymi może wpływać na obniżenie potencjału rozwojowego wielkopolskiego sektora MŚP – tym bardziej, że wyniki omawianego badania wskazują, że firmy, które taką współpracę prowadzą deklarują wyższy poziom obrotów i zysku.

Także niewielki odsetek badanych firm (10,5%) korzysta z usług firm doradczych / konsultingowych i badania rynku - częściej korzystają z tego typu wsparcia firmy zatrudniające 50–249 osób, z sektora rolnictwa, z subregionu kaliskiego, pilskiego oraz z powiatów subregionu poznańskiego, działające na rynku ogólnokrajowym i zagranicznym, o stażu rynkowym do 5 lat, o rocznych przychodach powyżej 1 mln zł, z kapitałem zagranicznym, wprowadzające innowacje, o deklarowanym poziomie zysku rocznego powyżej 5%.

Tabela nr 49: Korzystanie z instytucji wsparcia biznesu przez podmioty sektora MŚP w subregionach Wielkopolski.

Pytanie 44. Czy Pana/i firma korzystała z pomocy / współpracowała z instytucjami wspierającymi przedsiębiorczość w Wielkopolsce takimi jak: N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski

	OGÓŁEM	Subregiony					
		m. Poznań	poznański	koniński	kaliski	pilski	leszczyński
		285 26,7%	219 20,5%	127 11,9%	157 14,7%	95 8,9%	185 17,3%
Banki	51,6%	36,8%	58,0%	59,1%	51,0%	66,3%	54,6%
Urzędy Pracy	39,2%	27,0%	35,2%	39,4%	47,1%	54,7%	48,1%
Urząd Statystyczny	35,0%	17,5%	42,0%	38,6%	42,0%	49,5%	37,8%
Szkoły zawodowe / technika / wyższe uczelnie	27,9%	13,3%	31,1%	32,3%	38,9%	34,7%	30,8%
Organy administracji lokalnej (jednostki samorządu terytorialnego)	20,3%	9,8%	26,9%	18,1%	24,2%	33,7%	20,0%
Izby i stowarzyszenia gospodarcze	17,0%	7,4%	20,1%	19,7%	21,7%	25,3%	18,4%
Organy Unii Europejskiej	17,6%	7,7%	25,6%	15,7%	17,8%	12,6%	27,0%
Organy regulacji i kontroli (urząd antymonopolowy, izby skarbowe)	15,9%	8,8%	21,9%	18,1%	19,1%	16,8%	15,1%
Organizacje pracodawców	14,0%	12,3%	16,0%	11,8%	9,6%	21,1%	15,7%
Firmy doradcze / konsultingowe / badania rynku	10,5%	4,9%	14,2%	10,2%	14,6%	13,7%	9,7%
Jednostki badawczo – rozwojowe	7,9%	4,6%	11,0%	7,1%	8,3%	12,6%	7,0%
Organizacje pozarządowe	7,7%	2,8%	15,1%	7,9%	9,6%	7,4%	4,9%
Fundacje wspierania przedsiębiorczości	6,7%	5,3%	9,1%	4,7%	8,3%	9,5%	4,9%
Inkubatory przedsiębiorczości	5,6%	2,8%	7,3%	5,5%	10,8%	5,3%	3,8%
Inne	2,2%	2,1%	1,4%	0,8%	1,9%	4,2%	3,2%

W świecie, w którym obserwujemy szybko postępujące procesy koncentracji i budowanie przewagi konkurencyjnej w oparciu o sieci współpracy wzmacniające potencjał przedsiębiorstw niepokoić powinien fakt, iż niewielki odsetek wielkopolskich przedsiębiorstw sektora MŚP uczestniczy w pracy izb i stowarzyszeń branżowych (17,0%) oraz organizacji pracodawców (14,0%).

Relatywnie bardzo niewielki odsetek badanych firm korzysta także ze wsparcia organizacji pozarządowych (7,7%), fundacji wspierania przedsiębiorczości (6,7%) oraz inkubatorów przedsiębiorczości (5,6%). Należy także zwrócić uwagę, że „organy administracji lokalnej - jednostki samorządu terytorialnego” są postrzegane jako instytucje wsparcia biznesu (69,4%), ale korzysta z nich tylko 20,3% badanych przedsiębiorców sektora MŚP.

Pod względem deklaracji korzystania z usług oferowanych przez badane instytucje wsparcia biznesu zdecydowanie najwyższy poziom wskazań odnotowujemy w subregionie pilskim, a najniższy w mieście Poznaniu, gdzie ich znajomość jest bardzo wysoka.

Wskaźnik określający jaki % znających daną instytucję z niej nie korzysta może informować zarządzających tymi instytucjami na ile firmy, do których ich działalność jest skierowana, pozytywnie odpowiadają na adresowaną do nich ofertę wsparcia. Niestety wskaźniki te są na bardzo wysokich poziomach dla większości badanych instytucji, co może sygnalizować problem w relacjach między nimi a ich interesariuszami. I tak dla poszczególnych instytucji wskaźnik wykorzystania znajomości marki instytucji przedstawia się w następujący sposób: inkubatory przedsiębiorczości (-92%), fundacje wspierania przedsiębiorczości (-90%), organizacje pozarządowe (-89%), jednostki badawczo – rozwojowe (-88%), firmy doradcze / konsultingowe / badania rynku (-85%), organizacje pracodawców (-80%), organy Unii Europejskiej (-78%), organy regulacji i kontroli - urząd antymonopolowy, izby skarbowe (-77%), izby i stowarzyszenia gospodarcze (-76%), organy administracji lokalnej (jednostki samorządu terytorialnego) (-71%), banki (-34%), szkoły zawodowe / technika / wyższe uczelnie (-63%), Urząd Statystyczny (-52%), Urzędy Pracy (-52%).

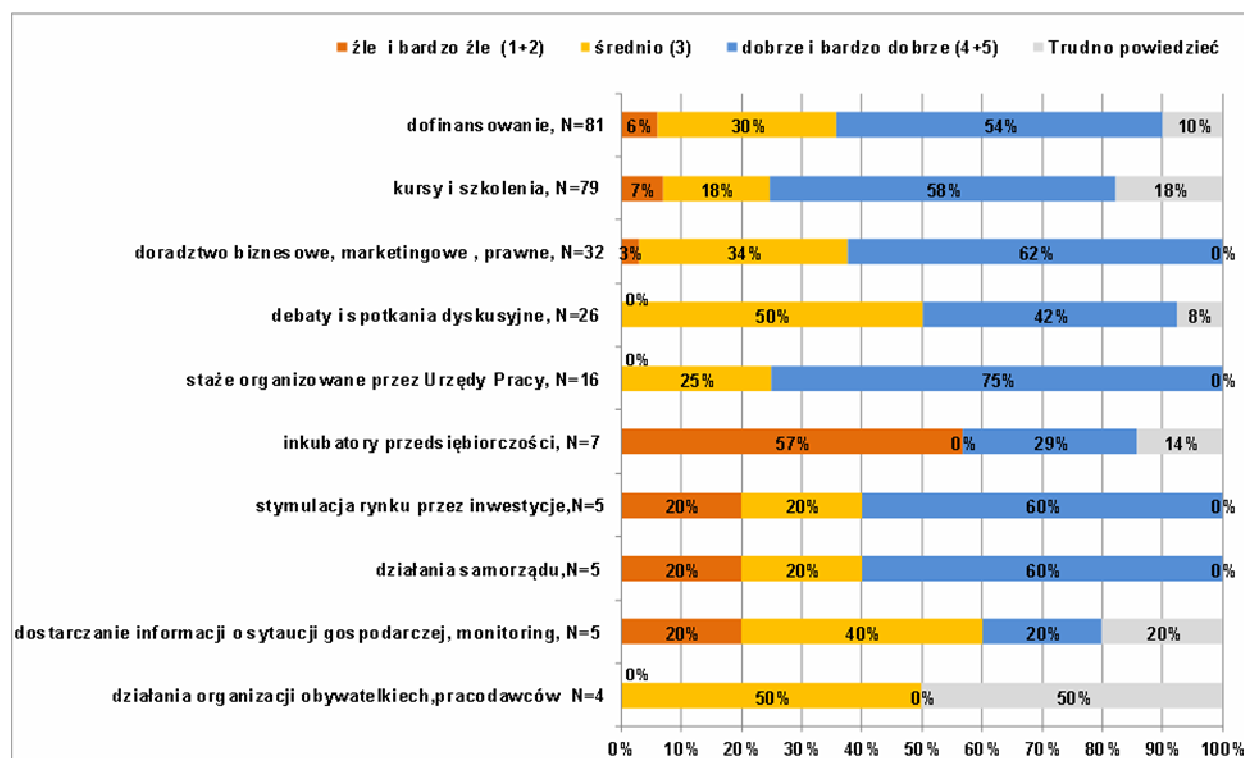
Uwzględniając fakt, że w zdecydowanej większości przypadków omawiany wskaźnik oscyluje na poziomie ok. -60% dla badanych instytucji wsparcia biznesu można postawić następujące hipotezy:

1. Wielkopolskie firmy sektora MŚP nie odczuwają potrzeby wsparcia ze strony instytucji wsparcia biznesu.
2. Oferta instytucji wsparcia biznesu w Wielkopolsce jest nieadekwatna w stosunku do potrzeb firm sektora MŚP w Wielkopolsce.
3. Oferta instytucji wsparcia biznesu w Wielkopolsce jest trudno dostępna dla firmy sektora MŚP.
4. Istnieją bariery w relacjach między podmiotami gospodarczymi a instytucjami wsparcia biznesu.

Należałoby postawić pytanie dlaczego znacząca część (średnio 69%) wielkopolskich podmiotów sektora MŚP (a szczególnie poznańskich) nie korzysta z usług znanych sobie instytucji wsparcia biznesu.

Przedsiębiorców uczestniczących w badaniach ilościowych poproszono o dokonanie oceny znanych im działań instytucji wsparcia biznesu w Wielkopolsce. Niestety ze względu na to, że niewielu przedsiębiorców potrafiło wskazać konkretne przykłady takich działań oceny prezentowane dla większości działań należy traktować bardzo ostrożnie i pogładowo. W wypadku oceny działań związanych z „kursami, szkoleniami” ocena jest w przeważającej części przypadków pozytywna. Natomiast w przypadku oceny „dofinansowania” oraz „doradztwa biznesowego, marketingowego, prawnego” oraz „staży organizowanych przez Urzędy Pracy” z jednej strony odnotowujemy ponad połowę ocen pozytywnych, przy jednocześnie znacznym odsetku ocen średnich.

Wykres nr 41: Ocena działań instytucji wsparcia biznesu o których słyszeli przedsiębiorcy sektora MŚP w Wielkopolsce.
Pytanie 47. Jak ocenia Pan/i działania na rzecz wspierania przedsiębiorczości oraz funkcjonowania MŚP w Wielkopolsce, z którymi się Pan/ i spotkał/a? N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski

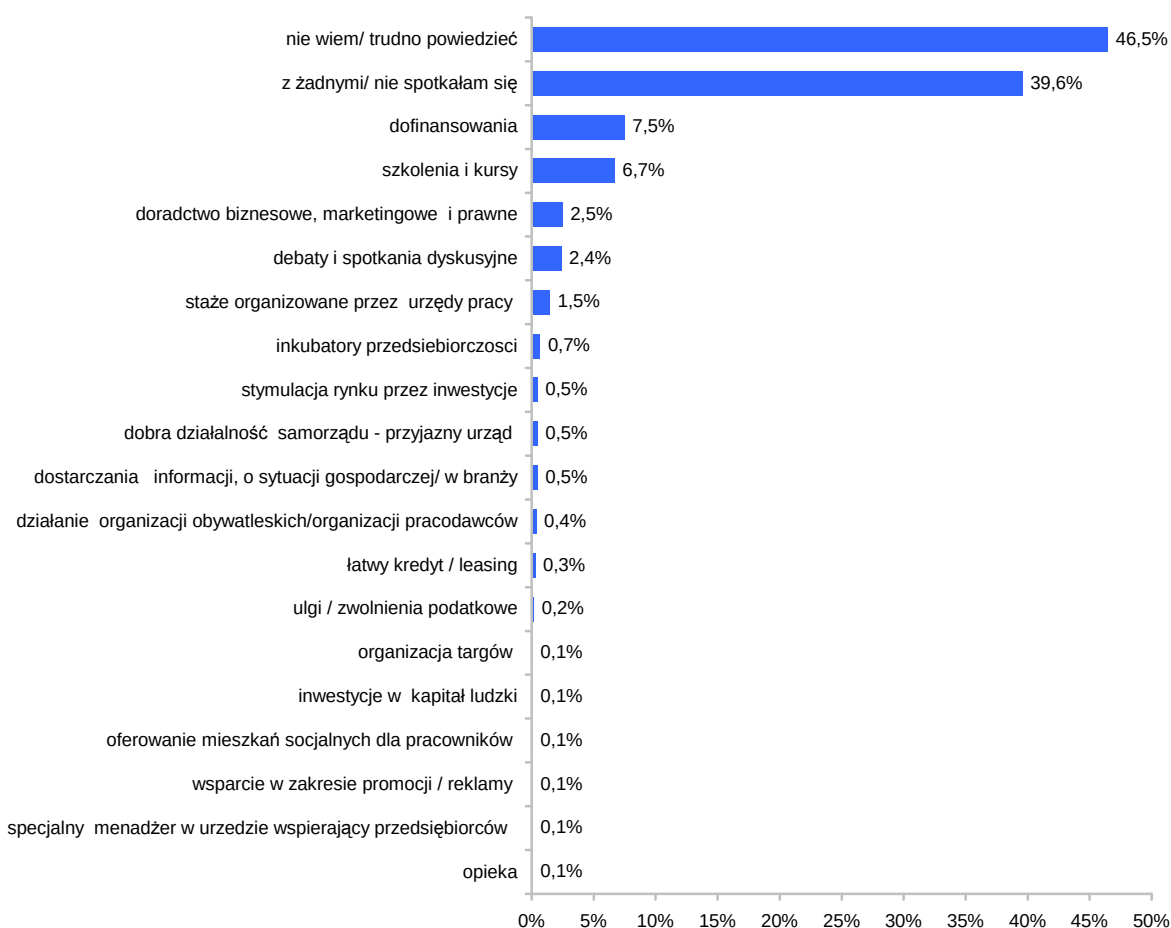


13.3. Znajomość działań instytucji samorządu lokalnego na rzecz wsparcia biznesu

Wiedza wielkopolskich przedsiębiorców sektora MŚP na temat działań samorządów lokalnych w zakresie wsparcia przedsiębiorczości jest bardzo mała, bowiem 86,1% z nich nie potrafi wymienić żądanych tego typu działań. Do najczęściej wymienianych przez osoby deklarujące kontakt z takimi działaniami zaliczyć można: dofinansowania różnych działań firm, szkolenia i kursy, doradztwo biznesowe, staże oraganizowane przez Urzędy Pracy oraz debaty i spotkania władz z przedsiębiorcami i kilka jednostkowo wskazywanych innych działań. W związku z tym można postawić wniosek, iż **samorządy powinny lepiej promować swoje działania na rzecz wsparcia biznesu, tak aby informowana o nich była większa grupa zainteresowanych przedsiębiorców.**

Wykres nr 42: Znajomość działań instytucji samorządu lokalnego w Wielkopolsce na rzecz wsparcia biznesu.

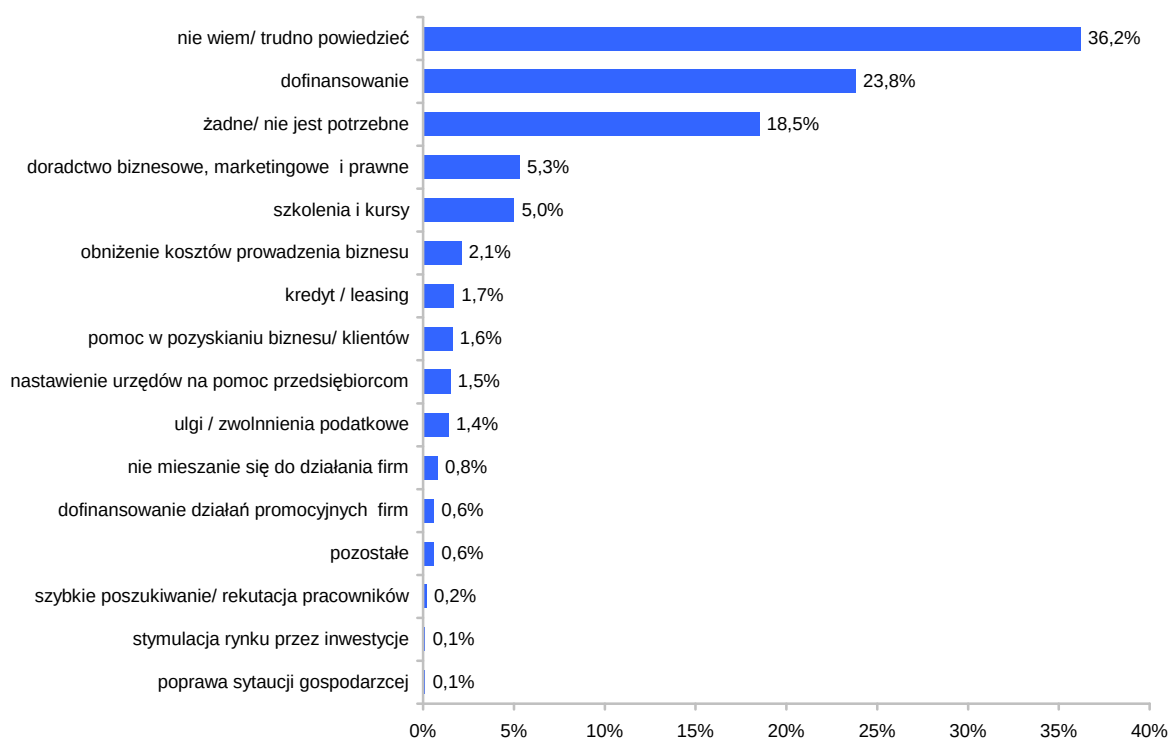
Pytanie 46. Z jakimi działaniami na rzecz wspierania przedsiębiorczości oraz funkcjonowania MŚP na poziomie samorządowym się Pan/ i spotkał/a? N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski



13.4. Oczekiwany zakres wsparcia zewnętrznego ze strony instytucji wsparcia biznesu przedsiębiorczości dla przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce

Co piąty przedstawiciel sektora MŚP (18,5%) deklaruje, że nie potrzebuje żadnego wsparcia, a 36,2% nie potrafiło określić, czy, a jeżeli tak, to jakiego wsparcia by potrzebowało. Rodzaj oczekiwanego wsparcia potrafiło wskazać 45,2% uczestników omawianych badań. Zdecydowanie najczęściej wskazywali oni, że potrzebują wsparcia finansowego w postaci dotacji lub dostępu do kredytu/ leasingu, doradztwa biznesowego, szkoleń i dostępu do informacji ułatwiających prowadzenie biznesu oraz obniżenia kosztów prowadzenia biznesu, jak również likwidacji barier administracyjno – podatkowych jego rozwoju.

Wykres nr 43: Oczekiwany zakres wsparcia zewnętrznego ze strony instytucji wsparcia dla sektora MŚP w Wielkopolsce. Pytanie 45. Jakiego rodzaju wsparcie zewnętrzne ze strony instytucji wsparcia przedsiębiorczości jest potrzebne Pana/i firmie? N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski

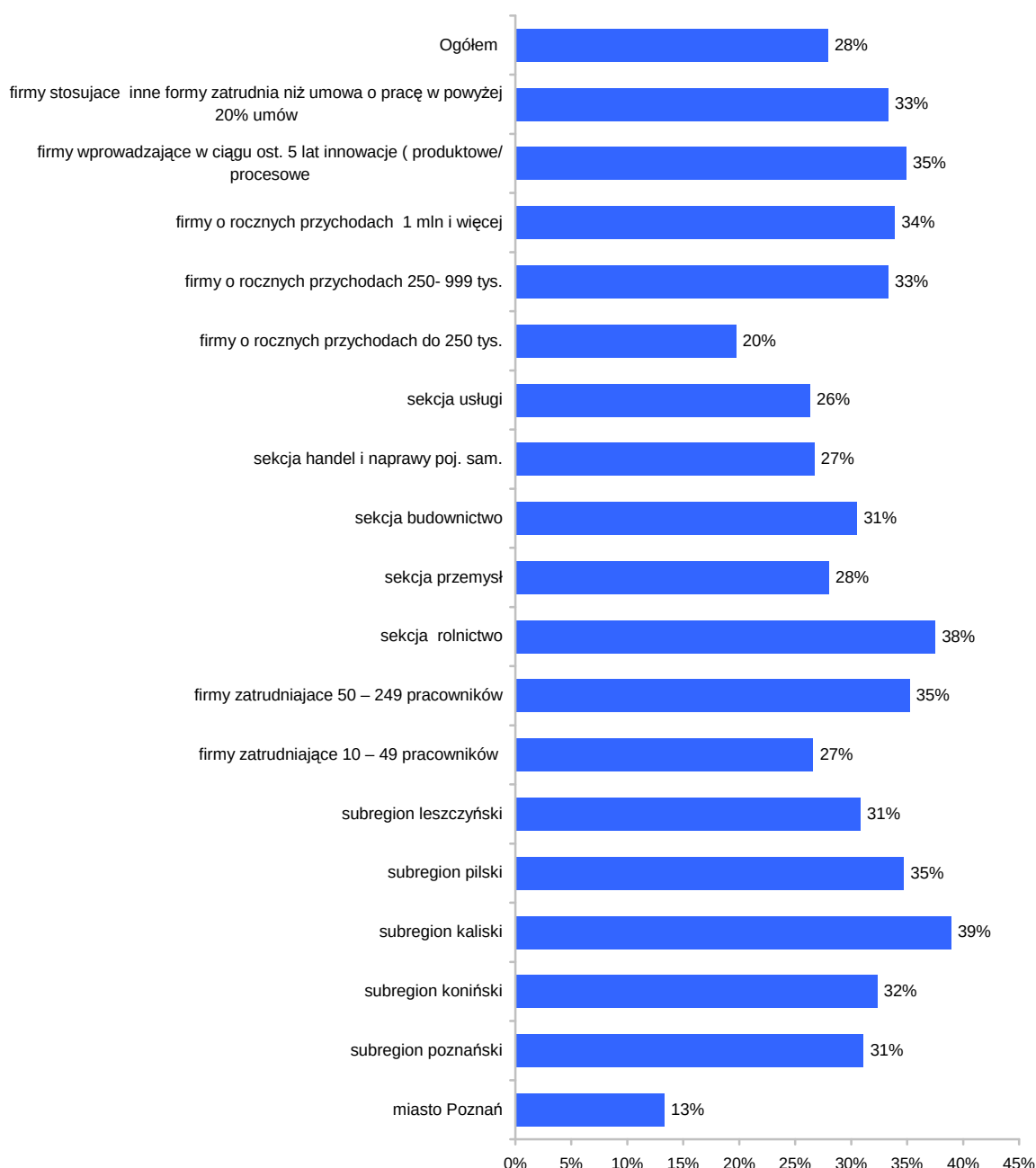


13.5. Współpraca pracodawców sektora MŚP w Wielkopolsce z placówkami edukacyjnymi

Z przeprowadzonych badań wynika, że **27,9% firm sektora MŚP w Wielkopolsce współpracowało z szkołami zawodowymi, technikami lub/ i szkołami wyższymi**. Relatywnie częściej firmy z terenu subregionu kaliskiego i pilskiego, zatrudniające 50 – 249 pracowników, z sektora rolnictwa, o rocznych obrotach powyżej 250 tys. zł, wprowadzające innowacje i stosujące alternatywne wobec umów o pracę formy zatrudnia pracowników.

Wykres nr 44: Odsetek podmiotów sektora MŚP z terenu Wielkopolski współpracujący ze szkołami zawodowymi / technikami / wyższymi uczelniami w Wielkopolsce, z uwzględnieniem cech poszczególnych firm

Pytanie 44. Czy Pana/i firma korzystała z pomocy / współpracowała ze szkołami zawodowymi / technikami / wyższymi uczelniami w Wielkopolsce ? N=1 068 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski.



Uczestniczący badaniach jakościowych eksperci zarówno ze świata nauki, jak i przedsiębiorcy reprezentujący poszczególne sekcje sektora MŚP, wskazali na następujące obszary współpracy między instytucjami systemu edukacji (szkołami zawodowymi, technikami i uczelniami wyższymi) a przedsiębiorstwami sektora MŚP:

- **współpraca w zakresie kształcenia przyszłych pracowników:**
 - o **współpraca w zakresie organizacji praktyk zawodowych i stażów** (oceniana bardzo różnie przez obie strony, jednak w opinii badanych można zaobserwować co raz bardziej pozytywne tendencje i zacieśnianie współpracy w oparciu o coraz lepsze rozumienie wzajemnych potrzeb interesariusz procesu (pracodawców, instytucje edukacyjne, oraz uczniów / studentów),
 - o **współpracy w zakresie klas zamawianych – dostrzegane są przykłady bardzo dobrej realizacji tej idei,**
 - o **doposażanie pracowni szkolnych przez przedsiębiorstwa (sponsoring edukacyjny),**
 - o **kształcenie kadry szkolnej uczącej zawodów w ramach praktyk w przedsiębiorstwach (w celu zapoznania się z najnowszymi maszynami, technologiami oraz metodami organizacji pracy),**
 - o **wspólne opracowywanie przez przedstawicieli pracodawców i instytucji edukacyjnych programów kształcenia zawodowego,**
 - o **zapraszanie praktyków biznesu do współpracy w roli nauczycieli / wykładowców,**
- **współpraca w zakresie szkoleń i dokształcania obecnych pracowników (rozwoju kapitału intelektualnego podmiotów MŚP):**
 - o **oferowanie udziału w szkoleniach / seminariach/ konferencjach organizowanych na uczelniach,**
 - o **tworzenie programów szkoleniowych na potrzeby branż (często przy współudziale firm i stowarzyszeń branżowych),**
 - o **tworzenie szkół dedykowanych dla konkretnych firm,**
 - o **doradztwo specjalistyczne świadczone firmom sektora szczególnie przez pracowników wyższych uczelni,**
- **współpraca w zakresie badań i rozwoju (innowacji) oraz komercjalizacji efektów prac naukowych:**
 - o **opracowywanie na potrzeby firm konkretnych rozwiązań (produktów , rozwiązań procesowych, etc.)**
 - o **tworzenie wspólnych programów badawczych nakierowanych na rozwiązanie konkretnych problemów biznesu (np. w ramach prac magisterskich, inżynierskich, doktorskich, etc.),**
 - o **staże dla naukowców pozwalające weryfikować wstępne modele naukowe/ koncepty rozwiązań, prototypy urządzeń, etc.**

Uczestniczący w badaniu jakościowym eksperci (zarówno pracownicy naukowcy specjalizujący się w badaniach sektora MŚP jak i przedsiębiorcy wskazywali na szereg barier i trudności w obszarze współpracy między światem nauki i edukacji a biznesu. Do najważniejszych barier w tej grupie zaliczono:

- brak efektywnych kontaktów między przedsiębiorcami a uczelniami, ośrodkami badawczo – rozwojowymi,
- niewłaściwy paradygmat funkcjonujący w świecie nauki, co do tego, po co są naukowcy – powszechna postawa „*uczelnia nie jest firmą usługową, ale jest po to, aby robić naukę, pozwalać realizować pasje poszczególnym naukowcom... system uczelni nie stymuluje naukowców do tworzenia rozwiązań, które mogłyby być szybko wdrażane, byłyby odpowiedzią na potrzeby rynku*”⁴⁹
- bariery w komunikacji (oba światy mówią innym językiem),
- brak synchronizacji czasu - oba światy działają w różnym tempie (choć to ulega pewnym zmianom),
- brak tradycji współpracy,
- brak czytelnych zasad współpracy między nauką (szkolnictwem) i biznesem,
- brak znacznej ilości naturalnych płaszczyzn współpracy,
- brak silnych bodźców do współpracy między obu środowiskami,
- negatywne doświadczenia we współpracy (choć w tym względzie eksperci widzą powolne pozytywne zmiany),
- brak znajomości potrzeb i preferencji drugiej strony (np. spójnej bazy pozwalającej znaleźć partnera - naukowca, ośrodka, z którym w danym temacie można podjąć współpracę, dostawcy określonego rozwiązania problemu, a z drugiej strony naukowcy często nie wiedzą jak szukać sponsorów dla swoich badań, które chcieliby prowadzić, brakuje im umiejętności argumentowania lub przekonania potencjalnego sponsora),
- brak umiejętności komercjalizacji osiągnięć naukowych,
- nierynkowy system finansowania nauki powoduje, że w dużej części nie jest ona zainteresowana współpracą z biznesem (nie wymusza się pracy nad gospodarczo i społecznie ważnymi zagadnieniami). Brak jest systemu finansowania i oceny pracy pod kątem efektywności komercjalizacji wyników badań.

Do najważniejszych wyzwań w tym obszarze zaliczono:

- stworzenie efektywnego systemu monitoringu potrzeb biznesu w zakresie wsparcia ze strony nauki,
- stworzenie efektywnie działającej platformy wymiany informacji o potrzebach i usługach obu sektorów, stymulowanie działań w kierunku zmian w zasadach finansowania szkolnictwa wyższego (w celu jego większego powiązania z rynkiem, promowanie komercjalizacji efektów prac naukowych),
- wpisanie do systemu oceny pracowników uczelni elementu współpracy z biznesem (szczególnie MŚP), jako ważnego czynnika oceny, docenienie i promowanie dobrych praktyk w tym zakresie,
- podejmowanie długofalowych działań w kierunku poprawy jakości kapitału społecznego w obszarach związanych z transferem wiedzy.

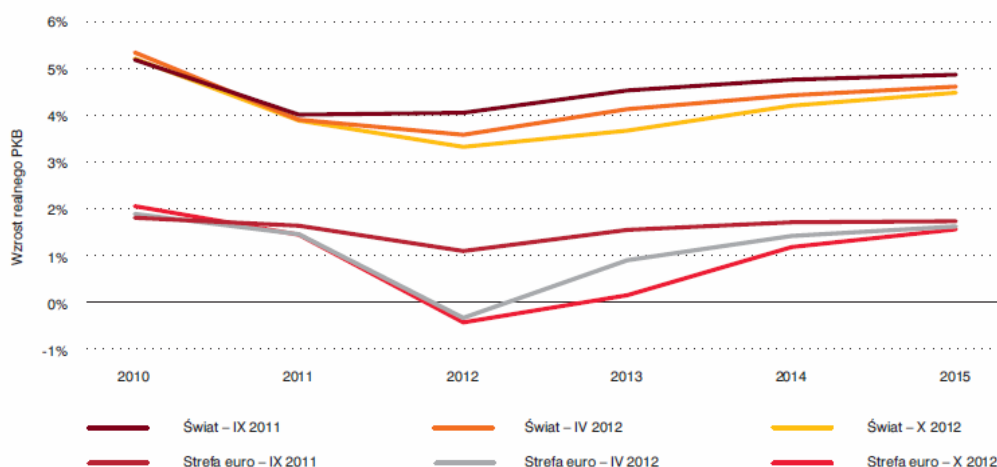
⁴⁹ Ekspert sektora MŚP, pracownik naukowy, specjalizuje się w zakresie MŚP, respondent indywidualnych wywiadów pogłębionych (IDI)

14. ANALIZA OTOCZENIA SPOŁECZNO – EKONOMICZNEGO SEKTORA MŚP W WIELKOPOLSCE

14.1. Analiza makrootoczenia⁵⁰

Gospodarka spowalnia i z różnych stron świata spływają sygnały o tym świadczące. Taki stan rzeczy sygnalizowali także wcześniej w różnych prognozach eksperci i ekonomiści, w tym Międzynarodowego Funduszu Walutowego.

Wykres nr 45: Szacunki i prognozy PKB wg Międzynarodowego Funduszu Walutowego na lata 2010–2015 z różnych okresów⁵¹



Źródło: Międzynarodowy Fundusz Walutowy

Jedną z ważniejszych przyczyn niepokoju ekspertów co do rozwoju gospodarki światowej w ciągu najbliższych lat jest sytuacja finansów sektora publicznego w najbardziej rozwiniętych krajach świata. Obawa ta nie dotyczy tylko gospodarek takich krajów jak Grecja, Włochy, Portugalia i Hiszpania, ale także Japonii (której zadłużenie sięga 240% PKB), USA (jest ono powyżej 100% PKB) oraz Francji i Niemiec. Według raportu firmy doradczej PwC „Nadchodząca burza. Raport z transformacji. Kryzys w krajach Europy Środkowej i Wschodniej oraz w strefie euro” krajami najbardziej obecnie narażonymi na kryzys w Europie Środkowej i Wschodniej są Węgry, Białoruś, Łotwa oraz Słowenia. Autorzy raportu wskazują także, że występują poważne zagrożenia dla rozwoju Serbii, Bułgarii i Ukrainy. Ponadto we wzmiankowanym opracowaniu gospodarki Litwy, Chorwacji, Słowacji, Rumunii, Estonii i Polski, a także w mniejszym stopniu Czech, są wskazywane jako takie, którym należy się uważnie przyglądać pod kątem możliwości wystąpienia osłabienia wzrostu.

Główne ryzyka gospodarcze dla krajów regionu Europy Środkowo – Wschodniej wg ekspertów PwC mogą dotyczyć czterech obszarów:

- **eksportu do krajów Europy Zachodniej lub eksportu surowców** - problemy w tym zakresie grożą niemalże wszystkim krajom Europy Środkowej i Wschodniej (szczególnie Słowenii, Słowacji, Białorusi, Bułgarii, Rosji, Ukrainie),

⁵⁰ Struktura podpunktu powstała w oparciu o wybrane elementy raportu MRR: Raport Polska 2011, Gospodarka – Społeczeństwo – Regiony.

⁵¹ Za Gospodarkę i rynek kapitałowy w warunkach niepewności, PwC 2011:

http://www.pwc.pl/pl_PL/pl/publikacje/assets/gospodarka-i-rynek-kapitalowy-w-warunkach-niepewnosci.pdf

Tabela nr 50: Ryzyka dla sytuacji gospodarczej krajów Europy Środkowej i Wschodniej mogą dotyczyć czterech obszarów

	Oddziaływanie recesyjne	Pole manewru	Zadłużenie zagraniczne	Sektor bankowy
Czechy				
Węgry				
Polska				
Słowacja				
Słowenia				
Estonia				
Łotwa				
Litwa				
Bułgaria				
Chorwacja				
Rumunia				
Serbia				
Białoruś				
Rosja				
Ukraina				

Legenda – podatność:	niska	średnia	wysoka	bardzo wysoka
-----------------------------	--------------	----------------	---------------	----------------------

Źródło: <http://www.egospodarka.pl/art/galeria/85089,Polska-gospodarka-spowalnia-w-obliczu-kryzysu,1,39,1.html>

- **pola manewru w zakresie polityki makroekonomicznej i ograniczonej ilości narzędzi do przeciwdziałania wpływowi niestabilnej sytuacji na rynkach zagranicznych oraz rynku wewnętrznym na gospodarkę kraju** (szczególnie na Słowacji, w Słowenii i Serbii oraz w mniejszym stopniu we wszystkich krajach Europy Środkowo-Wschodniej oprócz Rosji),
- **zadłużenia zagranicznego** (problem dotyczy przede wszystkim na Białorusi oraz dużej mierze Łotwy, Węgier, Serbii oraz Ukrainy).
- **sektora bankowego** (szczególnie w Bułgarii oraz po części na Łotwie, w Chorwacji, Rumunii i Serbii).

W raporcie wskazuje się jednak, że Polska na tle krajów regionu charakteryzuje się relatywnie dobrą sytuacją sektora bankowego, stabilizującą się sytuacją fiskalną oraz dość dobrym wizerunkiem na światowych rynkach kapitałowych. Natomiast pewien niepokój powinny budzić zdaniem analityków PwC takie zjawiska jak dość wysoki poziom zależności od finansowania zewnętrznego i znaczne rozmiary deficytu na rachunku bieżącym.

Tabela nr 51: Podstawowe wskaźniki niepokojące ekspertów PwC w polskiej gospodarce⁵²
% PKP, o ile nie podano inaczej; 2011r. lub najnowsze dostępne dane

	Polska	Region EŚW
Saldo sektora instytucji rządowych i samorządowych	-5,2	-0,9
Dług publiczny	55,4	28,3
Kredyty w walutach obcych	16,9	16,6
Relacja kredytów do depozytów	111%	127%
Saldo rachunku obrotów bieżących	-4,3	0,3
Zadłużenie zagraniczne	67,3	54,4
Zadłużenie krótkoterminowe	25,0	21,0
Współczynnik pokrycia zobowiązań rezerwami*	89%	142%
Wiarygodność kredytowa kraju	A-	X

* Relacja rezerw walutowych do sumy zadłużenia krótkoterminowego i salda rachunku obrotów bieżących

Źródło: MFW, Standard & Poor's, banki centralne

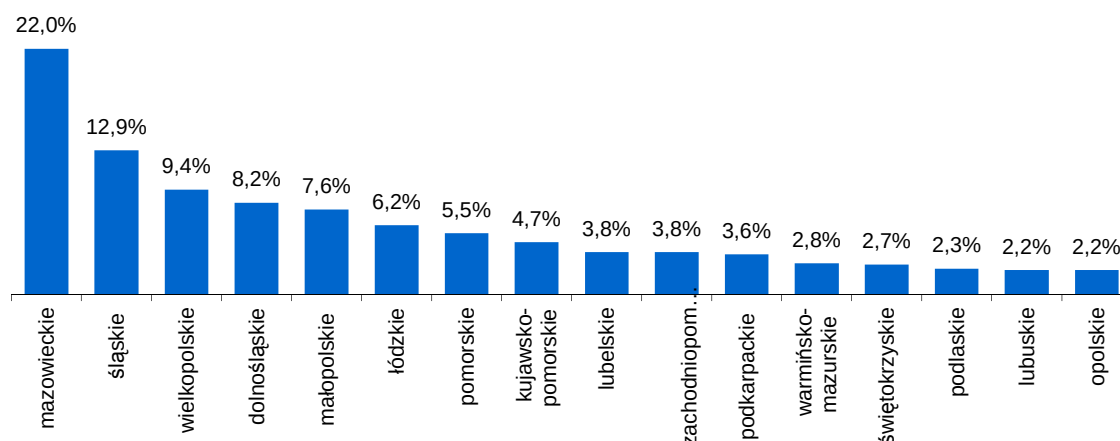
⁵² Źródło: Aleksandra Baranowska-Skimina, Polska gospodarka spowalnia w obliczu kryzysu za: eGospodarka.pl: <http://www.egospodarka.pl/85089,Polska-gospodarka-spowalnia-w-obliczu-kryzysu,1,39,1.html>

„Ponieważ fale niestabilności finansowej, połączone z impulsami recesyjnymi, mają swoje główne źródło w strefie euro, region Europy Środkowo-Wschodniej staje w obliczu podwójnego niebezpieczeństwa. Pierwsze zagrożenie stanowi możliwa panika finansowa i związana z nią „ucieczka kapitału w bezpieczne miejsca”, czyli głównie na rynki USA, Japonii oraz Niemiec. Drugie zagrożenie wynika z silnych powiązań regionu z gospodarkami Europy Zachodniej i ze stanem euro” – wskazuje prof. Witold Orłowski, Główny Doradca Ekonomiczny PwC i autor raportu.

Natomiast Olga Grygier-Siddons, Prezes PwC w Polsce wskazuje, że: „Państwa Europy Środkowej i Wschodniej muszą być przygotowane na długi okres zmagania się z niekorzystnym środowiskiem zewnętrznym, ograniczonym wzrostem gospodarczym oraz brakiem stabilności finansowej. Najlepszą receptą na przetrwanie trudnego okresu będzie: zachowanie elastyczności gospodarki, odpowiednie zarządzanie instytucjami finansowymi, ostrożne i umiejętne prowadzenie polityki ekonomicznej, stworzenie właściwych ram regulacyjnych, energiczne wprowadzenie reform strukturalnych oraz skuteczna współpraca sektora publicznego i prywatnego”.⁵³

Sytuacja gospodarcza Wielkopolski, w tym sektora MŚP, jest pochodną stanu całej gospodarki. **Kluczową miarą stanu i rozwoju gospodarki jest wielkość i dynamika produktu krajowego brutto (PKB).** PKB to suma dóbr i usług wytworzona na terytorium danego obszaru – kraju, regionu – w jednostce czasu – najczęściej rok lub kwartał. Rozstrzygające jest jedynie kryterium geograficzne, nie ma znaczenia własność czynników produkcji⁵⁴. W latach 2007 – 2010 województwo wielkopolskie średniorocznie odpowiadało za generowanie 9,4% PKB w Polsce, zajmując 3 miejsce po mazowieckim i śląskim. Oznacza to, że istnieje bardzo silna, symetryczna relacja pomiędzy sytuacją gospodarczą Wielkopolski i całej gospodarki. Przeliczając PKB na mieszkańca (PKB *per capita*) otrzymujemy syntetyczny wskaźnik, który może być traktowany jako miara poziomu życia. Według szacunków w 2010r. w Polsce PKB *per capita* wyniósł 37065 zł, a w Wielkopolsce 39104 zł, co stanowiło 102 % średniej dla całej gospodarki⁵⁵. Wymieniona dla Wielkopolski wartość stanowi ponad 63% średniej dla UE-27, wyrażonej w parytecie siły nabywczej (PPS). Według prognoz BIEC, Wielkopolska osiągnie poziom zbliżony do średniej wartości PKB *per capita* dla UE-27 w latach 2021 – 2030⁵⁶.

Wykres nr 46: Udział województw w tworzeniu PKB w 2010r. (szacunki)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Szacunek PKB *per capita* i bezpośrednich inwestycji zagranicznych w województwach oraz wskaźniki wyprzedzające koniunktury, Biuro Inwestycji i Cykli Ekonomicznych (BIEC), Warszawa 2011, s.22.

Analizując retrospektywnie zmiany PKB, niezależnie od gospodarki czy okresu analizy najczęściej występują silne fluktuacje. W Polsce po 2000r. można również zaobserwować znaczną zmienność w czasie dynamiki PKB. Po niekorzystnym okresie początku poprzedniej dekady wyraźnie widoczny jest okres dobrej koniunktury w latach 2005 – 2008. Rok 2009 był dla całej gospodarki światowej punktem zwrotnym w procesach rozwojowych. Unia Europejska została mocno dotknięta kryzysem – recesja

⁵³ Aleksandra Baranowska-Skimina, Polska gospodarka spowalnia w obliczu kryzysu za: eGospodarka.pl :

<http://www.egospodarka.pl/85089,Polska-gospodarka-spowalnia-w-obliczu-kryzysu,1,39,1.html>

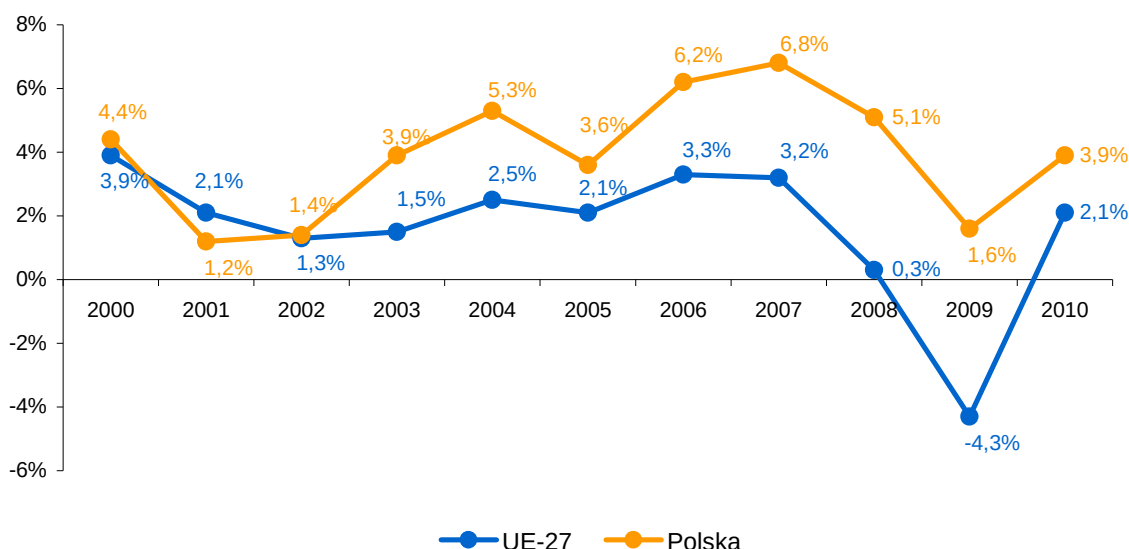
⁵⁴ Por. *An Encyclopedia of Macroeconomics*, B. Snowdon, H.R. Vane (red.), s.308.

⁵⁵ Por. Szacunek PKB *per capita* i bezpośrednich inwestycji zagranicznych w województwach oraz wskaźniki wyprzedzające koniunktury, Biuro Inwestycji i Cykli Ekonomicznych (BIEC), Warszawa 2011, s.11.

⁵⁶ Por. Ibidem s.17.

spowodowała spadek PKB w UE-27 w 2009r. o 4,3%. „W krajach nadbałtyckich nastąpiły nawet dwucyfrowe spadki poziomu PKB, a w kilku innych krajach członkowskich recesja trwała 2-3 lata. W 2010 r. produkt krajowy brutto UE-27 zwiększył się o 2,1 % w skali rocznej, przy czym sytuacja poszczególnych krajów była zróżnicowana. Do grupy krajów o wysokim wzroście gospodarczym należały: Szwecja (5,5%), Słowacja (4,0%) i Polska (3,9%) oraz Niemcy (3,6%), którym przypisuje się istotny wpływ na tempo wzrostu UE27”⁵⁷.

Wykres nr 47: Zmiany PKB w Polsce i w UE-27 w latach 2000 - 2010 (rok poprzedni=100; ceny stałe)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

W okresie 2001-2010 średnioroczny wzrost PKB w Polsce wynosił 3,9%. Wzrost był znacznie wyższy w drugiej połowie dekady tj. w latach 2006-2010, kiedy to wynosił 4,7%, niż w pierwszej (3,1% w latach 2001-2005). Akcesja Polski do UE w 2004r. była pozytywnym impulsem podażowym, mającym wpływ na dynamikę PKB. „PKB Polski w 2010r. wyniósł 1415,4 mld zł, a w przeliczeniu walutowym - 353,7 mld euro (w cenach bieżących), z uwzględnieniem parytetu siły nabywczej stanowiło to 575,9 mld PPS. Udział Polski w tworzeniu PKB UE27 stanowił 2,9% w cenach bieżących oraz 4,7% według parytetu siły nabywczej. W porównaniu z okresem przed 2004r. udział ten zwiększył się o około 1 pkt. proc. Polska zajmowała szóstą pozycję w UE27, za Niemcami, Wielką Brytanią, Francją, Włochami i Hiszpanią pod względem absolutnej wartości PKB w 2007r.”⁵⁸ W latach 2007-2010 średnie tempo wzrostu PKB w Polsce wyniosło 4,3%, podczas gdy w UE27 było bliskie zera. Uzyskane tempo wzrostu PKB wynoszące 1,6%⁵⁹ w 2009r. było najwyższe wśród krajów UE, w Wielkopolsce w 2009r. realna wartość PKB wzrosła o 2,1%. Jak wspomniano wcześniej Polska należała też do najszybciej rozwijających się krajów unijnych w 2010r.

„O poziomie i tempie wzrostu gospodarczego w Polsce decyduje w przeważającej mierze popyt krajowy⁶⁰, a głównie spożycie ogółem, stanowiące w Polsce w ostatnich latach około 80% PKB”⁶¹. W 2009r. uległa zmianie struktura źródeł wzrostu gospodarczego w Polsce. „Nastąpił znaczący spadek akumulacji, o 11,4% w stosunku do roku poprzedniego, na skutek zarówno obniżenia się nakładów brutto na środki trwałe o 1,1%, oraz zmniejszenia się zapasów w jednostkach gospodarczych. Wkład spożycia był nadal dodatni, ale zbyt mały, aby zrównoważyć wpływ akumulacji. Wzrost PKB w 2009r. wyniósł zaledwie ok. 1,6% i został uzyskany głównie dzięki dodatniemu wkładowi eksportu netto. W 2010r. w podobnym tempie spadały nakłady inwestycyjne - 1,2%, ale odbudowa zapasów w przedsiębiorstwach spowodowała zauważalny wzrost akumulacji - 8,2%. Powyższe zjawisko pozytywnie wpłynęło na wzrost PKB. Należy jednak podkreślić, że odbudowa zapasów jest czynnikiem o charakterze jednorazowym, typowym dla okresów ożywienia gospodarczego następujących po

⁵⁷ Raport Polska 2011, Gospodarka – Społeczeństwo – Regiony, MRR, Warszawa 2011, s.5.

⁵⁸ Ibidem, s.6.

⁵⁹ Na podstawie szacunków GUS, Bank danych lokalnych; produkt krajowy brutto (ceny stałe) - PKD 2007.

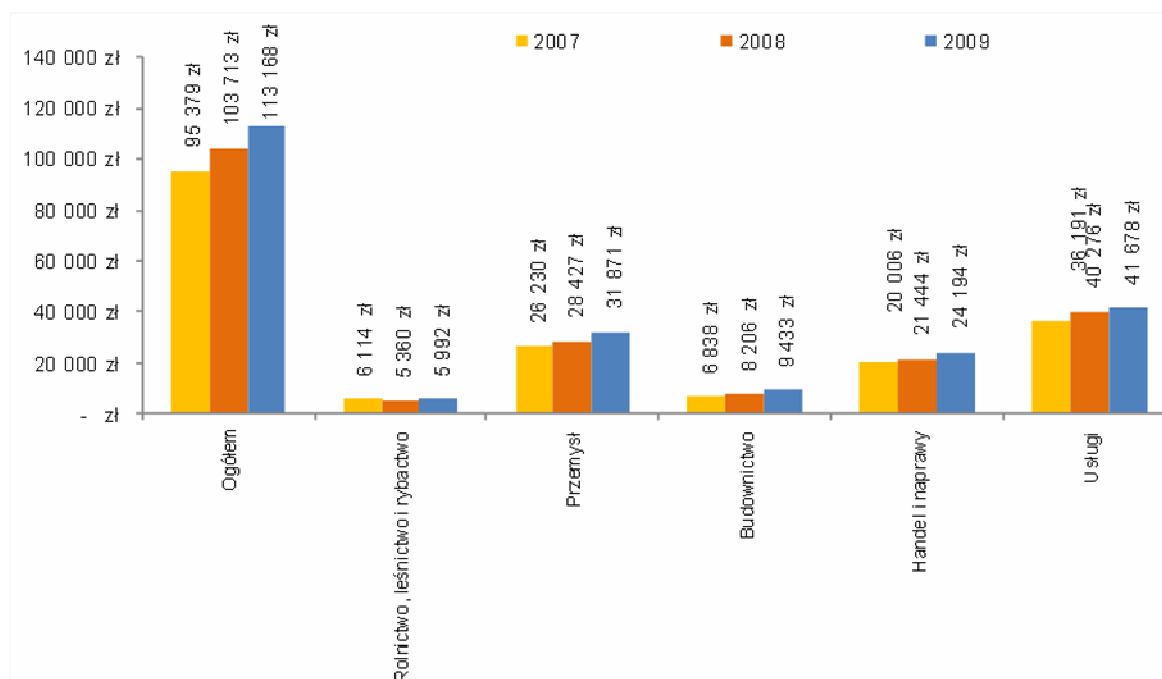
⁶⁰ Wyjątkiem był 2009 rok, kiedy wkład popytu krajowego był ujemny (minus 1,1 pkt. proc.) na skutek jego spadku o 1% r/r – por. Raport Polska 2011, Gospodarka – Społeczeństwo – Regiony, MRR, Warszawa 2011, s.6.

⁶¹ Raport Polska 2011, Gospodarka – Społeczeństwo – Regiony, MRR, Warszawa 2011, s.6

„dołkach” koniunkturalnych, w związku z czym jego pozytywny wpływ na wzrostu gospodarczy będzie wygasał⁶².

Analiza wartości dodanej brutto⁶³ w latach 2007 – 2009 wskazuje na wzrost w omawianym okresie dla całego sektora MŚP. Analiza wg sektorów gospodarki wskazuje na przyrost wartości dodanej w sektorach przemysłu⁶⁴, budownictwo⁶⁵, handel⁶⁶ oraz usługi⁶⁷ i nieznaczny spadek w sektorze rolnictwa⁶⁸.

Wykres nr 48: Wartość dodana brutto w cenach bieżących w latach 2007 – 2009 w Wielkopolsce, dane w mln zł.



Źródło: Na podstawie danych GUS.

Analiza w sekcji PKD wskazuje, że najbardziej dynamicznie w latach 2007 – 2009 rosła wartość dodana brutto w sekcjach: G (handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle); H (transport i gospodarka magazynowa); O (administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne); M (działalność profesjonalna, naukowa i techniczna); R (działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją); J (informacja i komunikacja); E (dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją); I (działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi); F (budownictwo); N (działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca); D (wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze).

⁶² Raport Polska 2011, Gospodarka – Społeczeństwo – Regiony, MRR, Warszawa 2011, s.7.

⁶³ Wartość produktów (wyrobów i usług) wytworzona przez jednostki krajowe rynkowe i nierynkowe pomniejszona o zużycie pośrednie poniesione w związku z jej wytworzeniem [za GUS:] http://www.stat.gov.pl/gus/definicje_PLK_HTML.htm?id=POJ-1011.htm

⁶⁴ Grupa „przemysł” składa się z sekcji: B (górnictwo i wydobywanie), C (przetwórstwo przemysłowe), D (wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych), E (dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją)

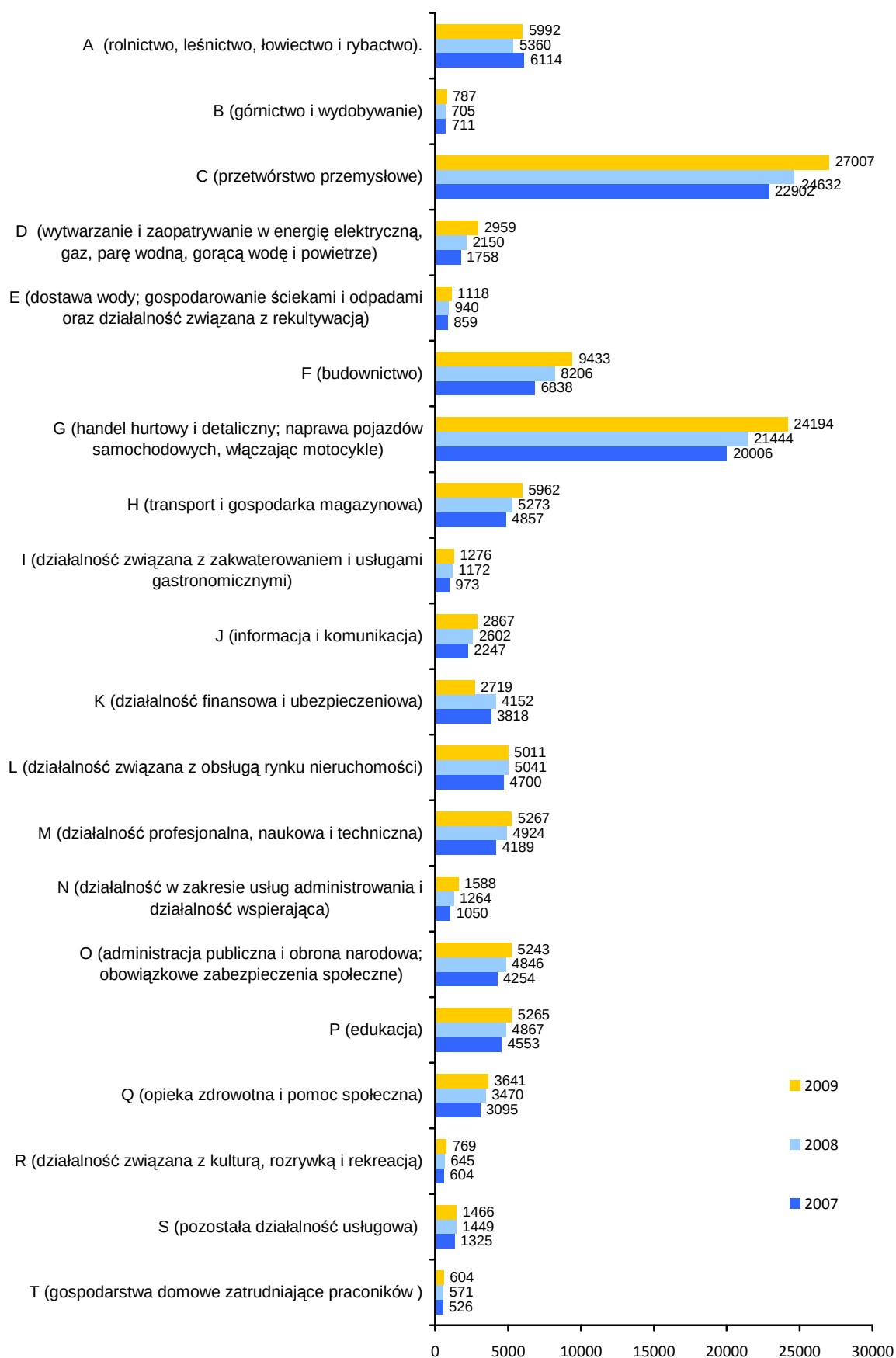
⁶⁵ Grupa „budownictwo” składa się z sekcji: F (budownictwo).

⁶⁶ Grupa „handel” składa się z sekcji: G (handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle)

⁶⁷ Grupa „usługi” składa się z sekcji: H (transport i gospodarka magazynowa), I (działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi), J (informacja i komunikacja), K (działalność finansowa i ubezpieczeniowa), L (działalność związana z obsługą rynku nieruchomości), M (działalność profesjonalna, naukowa i techniczna), N (działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca), O (administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne), P (edukacja), Q (opieka zdrowotna i pomoc społeczna), R (działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją), S (pozostała działalność usługowa), T (gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników).

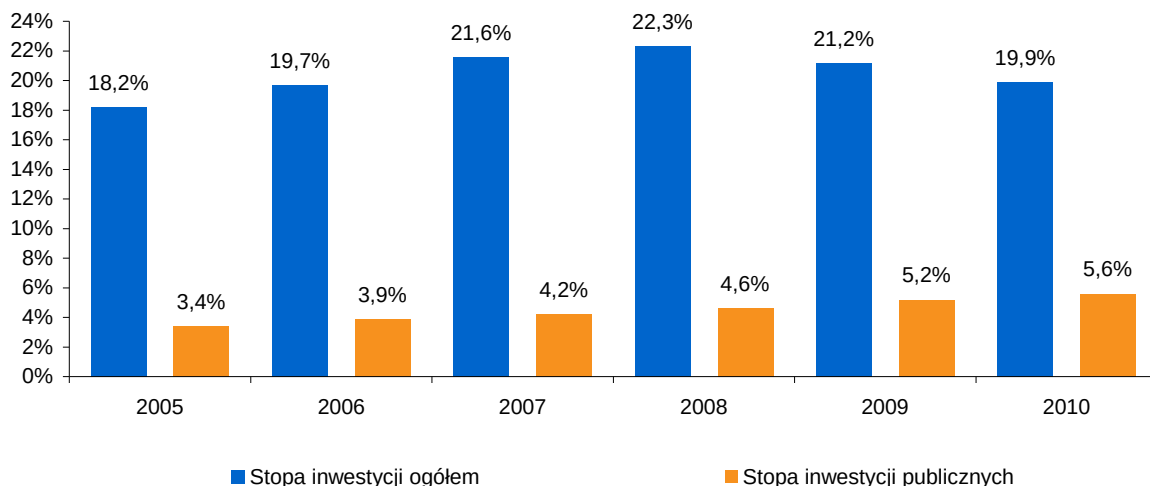
⁶⁸ Grupa „rolnictwo” składa się z sekcji: A (rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo).

Wykres nr 49: Wartość dodana brutto w cenach bieżących w latach 2007 – 2009 w Wielkopolsce z podziałem na sekcje (PKD 2007), dane w mln zł.



W warunkach stabilnego udziału spożycia w PKB, o jego wzroście decydują głównie nakłady inwestycyjne. W Wielkopolsce nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach w przeliczeniu na mieszkańca w latach 2008-2010 kształtowały się na poziomie niższym o 6% w porównaniu do średniej dla Polski⁶⁹. Rola pozostałych czynników popytowych wpływających na dynamikę PKB takich jak np. eksport netto, którego udział we wzroście PKB był w Polsce zwykle ujemny lub bliski zero, była zdecydowanie mniej znacząca.

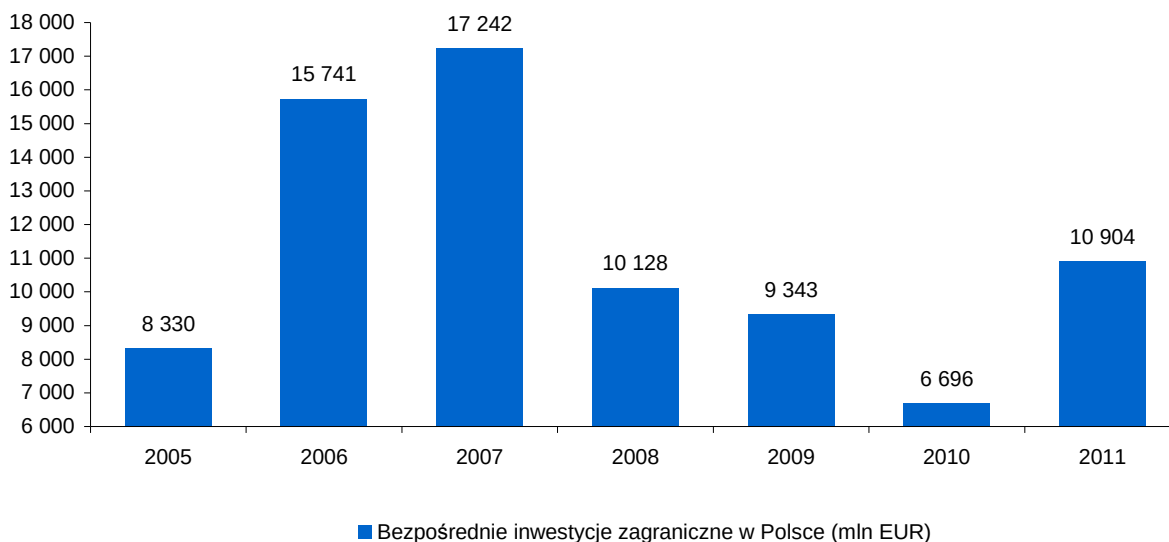
Wykres nr 50: Stopa inwestycji w Polsce (% PKB) w podziale na publiczne i ogółem 2005-2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Wzrost stopy inwestycji, jaki nastąpił w Polsce w ostatnich latach, jest w dużej mierze skutkiem silnie rosnących nakładów sektora publicznego, w dużej mierze na infrastrukturę⁷⁰.

Wykres nr 51: Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w okresie 2005–2010 (mln EUR)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP

⁶⁹ Na podstawie szacunków GUS, Bank danych lokalnych; nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach w latach 2008 - 2010.

⁷⁰ Ibidem s. 8.

Równie istotne dla gospodarki regionu jak zmiany PKB są napływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). W Polsce począwszy od 2007r. ich napływ systematycznie zmniejszał się. Napływ BIZ, jak większość zmiennych ekonomicznych, podlega fluktuacjom zależnie od sytuacji ogólnogospodarczej, tzn. ich wielkość silnie zależy od fazy cyklu koniunktury. „W okresach dobrej koniunktury gospodarczej w latach 2006 – 2007 wielkość napływających do Polski BIZ wynosiła odpowiednio 15741 mln EUR i 17242 mln EUR. Najniższą wartość zanotowano w 2010r. i było to 6696 mln EUR. Należy podkreślić, że spadek strumienia BIZ w latach 2008-2010 w stosunku do najlepszego pod tym względem 2007r. był zjawiskiem światowym, co było bezpośrednim skutkiem wzrostu awersji do ryzyka w wyniku zawirowań na rynkach. „Globalny poziom BIZ w 2010r. był o 40% niższy od najwyższego odnotowanego w 2007 r. BIZ z krajów rozwiniętych zmniejszyły się jeszcze bardziej, stanowiąc zaledwie połowę poziomu z 2007r.”⁷¹ Wahania napływu BIZ do Polski miały swoje odzwierciedlenie w wielkości bezpośrednich inwestycji w województwach. W ujęciu przestrzennym obszarem, gdzie nastąpił największy napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski było województwo mazowieckie. Jego udział w całości napływu BIZ do Polski wyniósł w ujęciu średniorocznym (2007 – 2010) 42%. W tym samym okresie Wielkopolska średniorocznie przyciągała ok. 8% BIZ⁷².

Dynamika i wartość PKB, w tym *per capita* oraz napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych są najistotniejszymi zmiennymi makrootoczenia wpływającymi na sytuację sektora MŚP w Wielkopolsce. Rosnąca dynamika PKB, wzrost wartości PKB *per capita* w kraju i regionie oraz wzrost napływu BIZ do Wielkopolski tworzą stabilną bazę do rozwoju sektora MŚP. Odwrotne tendencje mogą doprowadzić do znaczącego pogorszenia sytuacji MŚP w Wielkopolsce. Poniżej wymienione są czynniki istotne, ale w mniejszym stopniu kształtujące sytuację przedsiębiorstw sekcji C w Wielkopolsce. Mimo to w przyszłości należy spodziewać się silniejszego wpływu czynników pozaekonomicznych na sytuację regionu oraz sektora MŚP w Wielkopolsce. Zdecydowany wpływ na pozycję konkurencyjną sekcji C w Wielkopolsce będą miały czynniki związane z potencjałem intelektualnym i innowacyjnym regionu wpływające na poziom działalności badawczo – rozwojowej. Wynika to głównie z prymatu wiedzy nad kapitałem i pracą w nowoczesnych gospodarkach. Nie bez znaczenia będą również kwestie jakości infrastruktury i środowiska oraz poziomu życia.

14.2. Przyrodniczo - technologiczne uwarunkowania regionu

Zasoby przyrodnicze i technologiczne są ważnym elementem rozwoju regionu.

Niestety Wielkopolska nie należy do województw zasobnych w surowce mineralne. W regionie zlokalizowane są wprowadzić złoża kopalin stanowiące znaczący udział w krajowych złożach - głównie węgiel brunatny czy sól kamienna, jednak wiele surowców musi być sprowadzane z innych regionów Polski lub z zagranicy.

Średnia lesistość województwa wielkopolskiego wynosi 26,2%, dla Polski wynosi ona odpowiednio 29,65%. Większą średnią lesistość ma 11 województw. Największe średnie zalesienie mają powiaty: czarnkowsko-trzcianecki (50,5% powierzchni powiatu), złotowski (45,7%), międzychodzki (44,4%) i nowotomyski (37,9%). Spośród gmin województwa największe zalesienie ma gmina Jastrowie (68,6%) w powiecie złotowskim, najmniejsze zaś Rozdrażew (0,3%) w powiecie krotoszyńskim.

Także pod względem zasobów wodnych Wielkopolska jest stosunkowo uboga w wodę. Pobór wód na potrzeby gospodarki komunalnej oraz przemysłu w regionie stanowi aż 16,8% całkowitego poboru wód w Polsce.⁷³ Obszar zlewni Warty, której system rzeczny odwadnia około 88% powierzchni obszaru województwa, jest najbardziej dotkniętym przez suszę terenem w Polsce, na którym konieczne są planowe działania zwiększające zdolności retencyjne małych zlewni w celu ochrony przed powodzią i suszą. Niedobór wody jest czynnikiem niezwykle istotnym m.in. z punktu widzenia rolnictwa, które może się coraz borykać z problemami braku wody suszy.

⁷¹ Ibidem s. 9.

⁷² Por. Opracowania NBP, w tym: ZAGRANICZNE INWESTYCJE BEZPOŚREDNIE W POLSCE w 2010 roku, NBP, Warszawa.

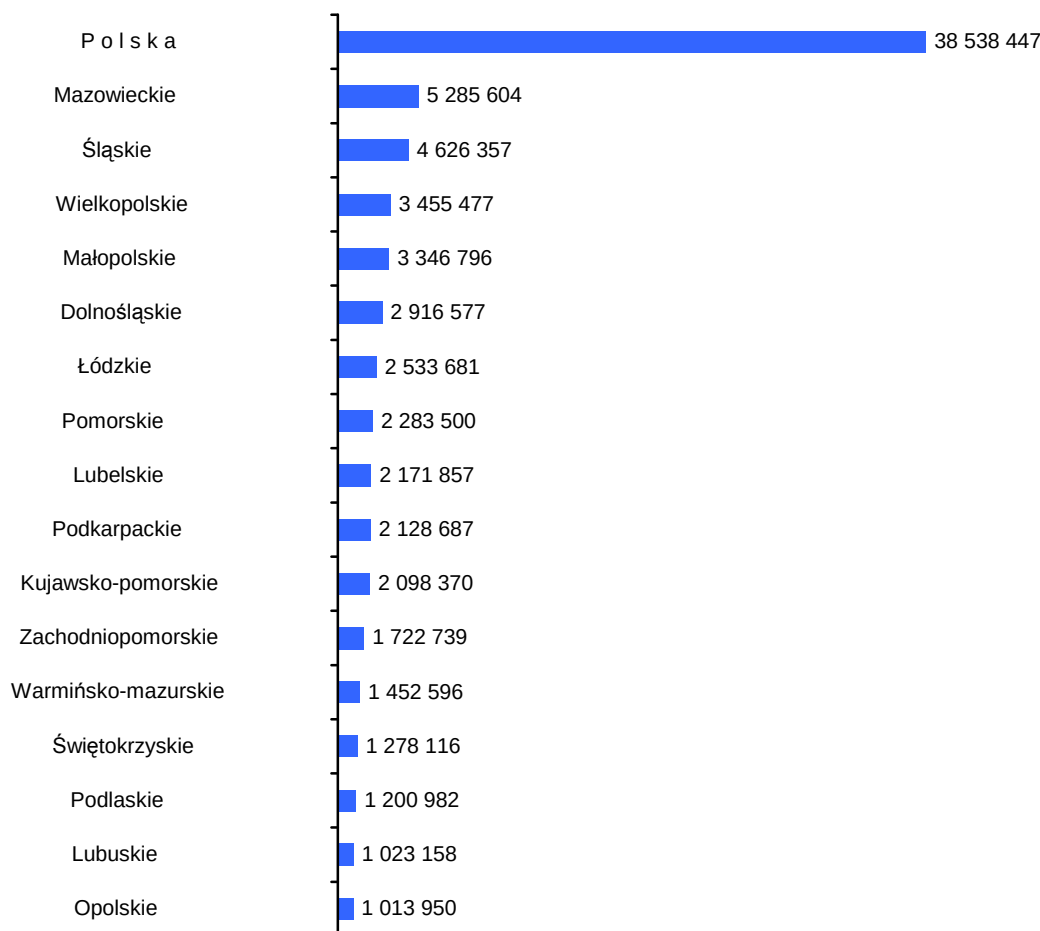
⁷³ Za: Raport o stanie środowiska w Wielkopolsce w roku 2008, Wojewódzki Inspektorat Ochrony Środowiska w Poznaniu, Poznań 2009.

Pod względem wielkości arealów użytków rolnych Wielkopolska zajmuje drugie miejsce w kraju (10,3%), zaraz po województwie mazowieckim ogólnego arealu. Stanowi to dobry potencjał do rozwoju rolnictwa, który wielkopolski sektor rolnictwa wykorzystuje bardzo umiejętnie, bowiem udział województwa w strukturze globalnej towarowej produkcji rolniczej wyniósł w 2009 roku 15,7% ogólnej wartości krajowej. Wielkopolska zajmuje pierwsze miejsce w kraju pod względem tego wskaźnika.⁷⁴ Uwagę zwraca jednocześnie jednak fakt, że region posiada największy w kraju obszar gruntów zdegradowanych i zdewastowanych (10 060 ha), głównie właśnie na skutek działalności branży górniczej. Możliwościom wykorzystania istniejących złóż towarzyszy stąd kwestia mocniejszego uwzględnienia aspektów ochrony środowiska naturalnego oraz konieczności działań rekultywacyjnych.

14.3. Demograficzne uwarunkowania regionu

Procesy demograficzne mają bardzo istotny wpływ na gospodarkę i zjawiska społeczne zachodzące na danym terenie. Z punktu widzenia podaży zasobów pracy sytuacja ludnościowa danego regionu, a dokładniej wielkość i struktura populacji mieszkańców, a zwłaszcza dynamika jej zmian kreują sytuację na lokalnym rynku pracy, która z kolei ma przełożenie na jego atrakcyjność inwestycyjną. Mieszkańcy Wielkopolski są jedną z największych populacji regionalnych w Polsce. Liczba ludności porównywalna jest z ludnością kilku średniej wielkości krajów Europy. Cechy demograficzne ludności województwa zbliżone są do cech ogółu mieszkańców Polski. Poszczególne wskaźniki w tym zakresie w minimalnym stopniu różnią się od wartości dla kraju. Według stanu na 31.12.2011r województwo wielkopolskie zamieszkiwało 3 455 477 osób, co stanowiło ok. 9% ludności Polski (trzecie miejsce wśród województw, zaraz za mazowieckim i śląskim).

Wykres nr 52: Liczba ludności Polsce i województwach stan na 31 XII 2011 (bilans opracowany przy przyjęciu za bazę wyjściową wyniki NSP 2011), GUS 2012



⁷⁴ Rocznik statystyczny rolnictwa 2011, GUS, Warszawa 2011

Pomimo tego, że prognozy demograficzne dla Polski w długim ujęciu są mało optymistyczne (GUS prognozuje do 2035r. spadek liczby ludności Polski o 2, 1 mln), to **Wielkopolska jest jednym z czterech województw** (wraz z małopolskim, mazowieckim, pomorskim) **w których prognozowany jest wzrost liczby ludności**, choć w wypadku Wielkopolski w perspektywie długookresowej będzie on niewielki. Należy jednak zwrócić uwagę na to, że **w perspektywie krótko okresowej (do 2015 roku) przewidywany jest wzrost liczby mieszkańców Wielkopolski o 40 tys. co stanowi pozytywny sygnał dla form sektora MŚP, który w dużej mierze pracuje dla rynku lokalnego i regionalnego.** Wzrost ludności daje szansę na zwiększenie lub przynajmniej zniwelowanie spadku skali popytu wewnętrznego w regionie.

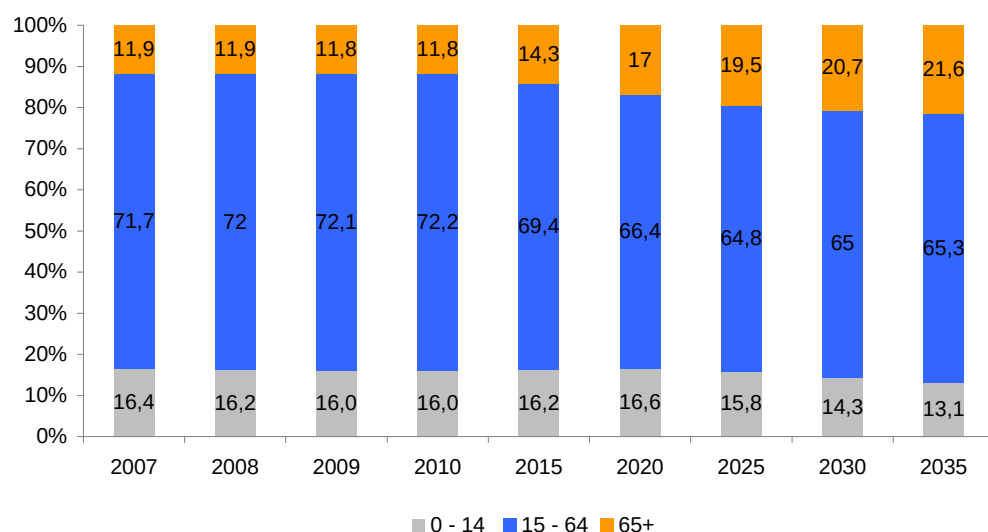
Tabela nr 52: Zmiana liczby ludności w Polsce i województwach w latach 2010 – 2035

	2010	2015	2020	2025	2030	2035	2007-2035
Polska	-23,7	-75,9	-186,2	-391,8	-642,1	-803,0	-2122,6
Dolnośląskie	-14,7	-28,8	-35,1	-47,4	-64,1	-74,1	-264,2
Kujawsko-pomorskie	-2,7	-8,0	-14,8	-27,1	-41,9	-51,1	-145,6
Lubelskie	-22,2	-39,2	-41,7	-51,1	-65,3	-75,5	-295,1
Lubuskie	1,2	0,5	-2,6	-8,4	-15,6	-20,0	-44,9
Łódzkie	-29,8	-51,1	-55,8	-65,9	-78,7	-86,6	-367,9
Małopolskie	22,4	36,6	26,6	8,6	-13,8	-30,7	49,7
Mazowieckie	61,7	103,5	76,2	41,2	9,2	-10,7	281,0
Opolskie	-13,8	-23,6	-21,2	-22,2	-27,9	-31,3	-140,0
Podkarpackie	-1,8	-3,6	-6,2	-16,3	-32,1	-44,7	-104,6
Podlaskie	-8,9	-14,8	-15,5	-20,2	27,8	-34,3	-120,4
Pomorskie	20,5	31,5	22,2	7,3	-9,6	-20,0	51,9
Śląskie	-42,1	-77,4	-87,5	-108,8	-136,1	-149,9	-601,9
Świętokrzyskie	-15,5	-27,8	-29,6	-34,9	-42,6	-48,3	-198,7
Warmińsko-mazurskie	-3,8	-9,1	-12,7	-20,9	-31,8	-38,6	-116,8
Wielkopolskie	26,5	40,1	22,2	-4,0	-30,6	-47,2	7,1
Zachodniopomorskie	-0,8	-4,6	-11,0	-21,5	-33,4	-40,9	-112,1

Źródło: Prognoza ludności na lata 2008 – 2035, GUS Departament Badań Demograficznych, Warszawa 2009.

Prognozy demograficzne dla Wielkopolski pozwalają też wnioskować o mobilności ekonomicznej grupy osób w wieku produkcyjnym w najbliższych dwóch dekadach. Mobilność ta będzie spadać, szczególnie w okresie 2020-2030, kiedy to znacząco wzrośnie udział niemobilnych w wieku produkcyjnym (osoby powyżej 44 r. ż.) oraz spadnie udział młodzieży w tej grupie ekonomicznej. Oznacza to, że od 2020 roku przyspieszenia nabierze proces spadku zdolności adaptacji lokalnej populacji osób zdolnych do podjęcia pracy do zmieniających się warunków na rynku pracy.

Wykres nr 53: Zmiana struktury wiekowej ludności w Wielkopolsce w latach 2007 - 2035 wg prognozy demograficznej GUS



Źródło: Prognoza ludności na lata 2008 – 2035, GUS Departament Badań Demograficznych, Warszawa 2009.

14.4. Potencjał intelektualny Wielkopolski

Znaczenie kapitału intelektualnego dla rozwoju kraju, regionu, przedsiębiorstw i organizacji oraz każdego z nas wydaje się dość oczywiste, bowiem na co dzień, podejmując ważne decyzje życiowe, kierujemy się zwykle koniecznością zbudowania lub możliwością skorzystania z już istniejącego kapitału intelektualnego. We współczesnej literaturze pojawia się wiele prób definicji pojęcia „kapitał intelektualny” (Intellectual Capital), które odnoszą się do różnych obszarów rzeczywistości społeczno – gospodarczej. Jedną z najczęściej cytowanych definicji kapitału intelektualnego stworzył L. Edvinsson, który uznał, że kapitał intelektualny składa się z dwóch składowych: kapitału ludzkiego i kapitału strukturalnego.⁷⁵

Stan i zmiany zachodzące w kapitale intelektualnym Wielkopolski (tak jak w przypadku każdego innego województwa) mają znaczący wpływ na rozwój całego regionu, na tworzenie silnego społeczeństwa obywatelskiego, silniejszej gospodarki, oraz silnych podmiotów gospodarczych. Przedsiębiorcy i pracownicy, którzy mają dobrze rozwinięte umiejętności wchodzące w skład kapitału ludzkiego i relacji częściej osiągają sukces, wyższe stanowiska i lepiej zarabiają, niż osoby, które mają niski poziom tego kapitału. Kapitał intelektualny jest od dawna traktowany jako ważny składnik budowy przewagi konkurencyjnej. W badaniach kapitału intelektualnego wielkopolski przeprowadzonych w 2011 roku przez TNS Pentor Poznań wykorzystano definicję zaproponowaną przez Dorotę Węziak – Białowską w pracy „Model intelektualny regionu. Koncepcja pomiaru i jej zastosowanie”, w następującym brzmieniu: *„nieobserwowalne bezpośrednio atrybuty mieszkańców regionu, przedsiębiorstw i instytucji, organizacji, społeczności i jednostek administracyjnych, które są obecnymi i potencjalnymi źródłami poprawy przyszłego dobrobytu społecznego oraz wzrostu gospodarczego. Ponadto o kapitale intelektualnym regionu stanowią wszystkie dostępne zasoby (głównie niematerialne, ale także materialne) dające regionowi względną przewagę nad innymi regionami. Ponadto użyte łącznie i*

⁷⁵ L. Edvinsson, M.S. Malone: Kapitał Intelektualny, PWN, Warszawa 2001, s.45. Kapitał ludzki to połączona wiedza, umiejętności, innowacyjność i zdolność poszczególnych pracowników przedsiębiorstwa do sprawnego wykonywania zadań - zawiera w sobie również wartości przedsiębiorstwa, kulturę organizacyjną i filozofię. Kapitał strukturalny obejmuje sprzęt komputerowy, oprogramowanie, bazy danych, patenty, znaki handlowe, strukturę organizacyjną oraz wszystko to, co jest zdolnością przedsiębiorstwa i wspiera produktywność pracowników (kapitał organizacyjny) oraz relacje z klientami (kapitał klienta). Kapitał strukturalny może być własnością przedsiębiorstwa. Kapitał organizacyjny możemy podzielić z kolei na kapitał innowacyjny, który jest sumą dwóch tradycyjnych rodzajów aktywów niefizycznych – własności intelektualnej (np. wzory, nazwy handlowe) i pozostałych aktywów nieprzeliczalnych (np. teoria, zgodnie, z którą jest kierowana firma). Natomiast kapitał procesowy to procedury, techniki, programy pracownicze, które są wykorzystywane w danym przedsiębiorstwie

jednocześnie mogą przynieść określone korzyści w przyszłości”⁷⁶. We wzmiankowanych wyżej badaniach TNS Pentor Poznań na potrzeby analizy kapitału intelektualnego Wielkopolski przyjęto, że kapitał intelektualny składa się z czterech głównych komponentów:

- KAPITAŁU LUDZKIEGO, który ujawnia się poprzez: wykształcenie, kompetencje cywilizacyjne, orientację na rozwój osobisty, orientację na przedsiębiorczość, poziom zadowolenia i satysfakcji z życia;
- KAPITAŁU SPOŁECZNEGO, który ujawnia się poprzez: normy obowiązujące w społeczeństwie, zaufanie do innych ludzi, sieci powiązań (stosunki z przyjaciółmi), relacje (ocena sąsiedztwa i miejsca zamieszkania, tolerancja), poczucie przynależności i zaangażowania (przynależności do organizacji i pełnienie w nich funkcji, dobrowolna działalność na rzecz społeczności lokalnej), stosunek do demokracji, zaufanie do instytucji oraz jakość ich działania;
- KAPITAŁU STRUKTURALNEGO, który ujawnia się poprzez: infrastrukturę społeczną, infrastrukturę techniczną (infrastrukturę transportową, infrastrukturę komunikacyjną);
- KAPITAŁU ROZWOJU, który ujawnia się poprzez: inwestycje w badania i rozwój, inwestycje w szkolnictwo wyższe, innowacyjność, wymianę wiedzy⁷⁷

Kapitał ludzki

Poziom wykształcenia mieszkańców województwa wielkopolskiego systematycznie wzrasta - **mieszkańcy województwa wielkopolskiego, mają coraz wyższy formalny poziom wykształcenia**. Kierunek zmian w czasie ostatnich dziesięciu lat jest zgodny z ogólnopolskim trendem. Celowo użyto określenia wykształcenie formalne, z uwagi na rodzaj zasobów wiedzy, z jakich musi korzystać współczesny człowiek, aby dobrze funkcjonować w społeczeństwie, a także wnioski z dyskursu publicznego oraz licznych badań, które wskazują na to, że **ilość osób wykształconych nie przekłada się na jakość tego wykształcenia** i liczbę osób dobrze przygotowanych do pracy.

Niepokoić musi fakt, że wielkopolscy uczniowie osiągają w testach kończących kolejne etapy edukacji jedne z najslabszych wyników w kraju.

Tabela nr 53: Średnie wyniki testów gimnazjalnych w 2012 roku dla uczniów bez dysfunkcji i uczniów z dysleksją rozwojową w kraju i województwach (dane w procentach)

		język polski	historia i WOS	Matematyka	przedmioty przyrodnicze
1.	małopolskie	69	63	50	51
2.	mazowieckie	67	63	50	52
3.	podkarpackie	67	62	49	51
4.	lubelskie	67	61	47	50
5.	śląskie	66	61	47	50
6.	łódzkie	65	61	48	50
	POLSKA	65	61	47	50
7.	lubuskie	65	60	46	49
8.	świętokrzyskie	65	60	46	49
9.	podlaskie	64	61	49	51
10.	kujawsko - pomorskie	64	59	46	49
11.	opolskie	63	60	47	49
12.	dolnośląskie	63	60	46	49
13.	wielkopolskie	63	60	46	49
14.	pomorskie	62	59	47	49
15.	zachodniopomorskie	62	59	45	49
16.	warmińsko - mazurskie	62	58	44	48

Źródło: Osiągnięcia uczniów kończących gimnazjum w roku 2012, Centralna Komisja Egzaminacyjna [za:] <http://d.webgenerator24.pl/k/r/fv/tp/zzmwvyo8koskwcg44w0sogg4og8/2012-gimnazjum.pdf>

⁷⁶ D. Węziak – Białowolską, Model kapitału intelektualnego regionu. Koncepcja pomiaru i zastosowanie, SGH w Warszawie 2010, s. 24. Autorka prezentuje przegląd literatury dotyczący różnych koncepcji pomiaru kapitału intelektualnego krajów, regionów oraz omawia wyniki badań przeprowadzonych dla Polski.

⁷⁷ R. Janowicz, Kapitał intelektualny Wielkopolski, Wielkopolskie Obserwatorium Gospodarcze, Poznań 2011

W 2012 roku Wielkopolscy gimnazjaliści test na zakończenie gimnazjum z:

- języka polskiego zdali poniżej średniej krajowej i wyprzedzili tylko swoich kolegów z województw: pomorskiego, warmińsko – mazurskiego i zachodniopomorskiego,
- historii i wiedzy o społeczeństwie zdali poniżej średniej krajowej i wyprzedzili tylko swoich kolegów z województw: kujawsko – pomorskiego, pomorskiego, zachodniopomorskiego i warmińsko – mazurskiego,
- matematyki zdali poniżej średniej krajowej i wyprzedzili tylko swoich kolegów z województw: kujawsko – pomorskiego, zachodniopomorskiego, warmińsko – mazurskiego,
- przedmiotów przyrodniczych zdali poniżej średniej krajowej i wyprzedzili tylko swoich kolegów z województw: kujawsko – pomorskiego, zachodniopomorskiego i warmińsko – mazurskiego.

Województwo wielkopolskie może się pochwalić znaczną liczbą studentów, która zwiększała się dynamicznie w szkołach publicznych do 2005r., a w niepublicznych do 2008r. W przeliczeniu na 10 tysięcy ludności, w 2008 roku w regionie było 512 studentów, obecnie liczba ta spadła do ok. 480. **Największa grupa studentów wybiera kierunki humanistyczne.** Dzieje się tak zarówno w przypadku wyższych szkół publicznych, jak i niepublicznych. Dodatkowo na taką proporcję wśród studiujących w szkołach niepublicznych wpływa brak oferty kierunków ścisłych. Kierunki takie są bowiem trudniejsze do uruchomienia, przez prywatnych właścicieli, gdyż wymagają większych nakładów finansowych. **Mały odsetek studentów nauk ścisłych i technicznych może niepokoić w kontekście rozwoju technologicznego i innowacji technologicznych należy pamiętać, że społeczeństwo oparte na wiedzy, w dużym stopniu potrzebuje osób zarówno o wykształceniu technicznym, jak i humanistycznym, które będą w stanie spojrzeć na zachodzące procesy w szerszym kontekście, uwzględniających kompetencje kulturowe mieszkańców i procesy zachodzące w społeczeństwie.** Nadchodzący czas ma być w dużej mierze czasem społeczeństwa opartego na wiedzy lub społeczeństwa informacyjnego, jednak coraz więcej będzie zależało od osób, które będą potrafiły zarządzać informacją i umiejętnie ją komunikować. **Nadchodzi więc czas multispecjalistów, którzy umiejętnie będą łączyli wiedzę specjalistyczną i miękkie kompetencje humanistyczne.** Według ekonomistów społeczeństwo dobrobytu będzie oparte na schemacie usługi-przemysł-rolnictwo, gdzie usługi będą najważniejsze, a w usługach najważniejsze są umiejętności, które zakwalifikowalibyśmy do nauk społecznych.⁷⁸ Ponadto należy wskazać, że w Wielkopolsce odnotowujemy:

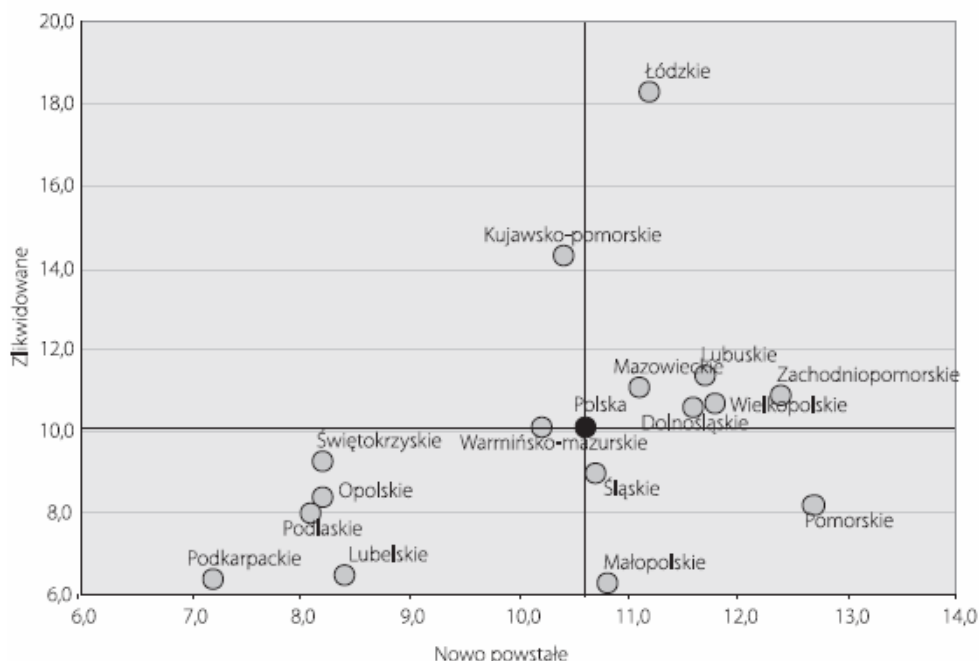
- wyższy poziom kompetencji cywilizacyjnych w stolicy regionu oraz stolicach subregionów, wśród osób młodszych, lepiej wykształconych o wyższym statusie i pozycji społecznej oraz lepszej sytuacji materialnej,
- niższy poziom kompetencji cywilizacyjnych w subregionach kaliskim, leszczyńskim, wśród osób po 40 roku życia, gorzej wykształconych, o niższej pozycji społeczno-zawodowej oraz o gorszej sytuacji materialnej.

W gospodarce opartej na wiedzy stały rozwój wiedzy, poszerzanie kompetencji i zdobywanie nowych umiejętności jest jednym z ważnych czynników sukcesu. Dlatego niepokoić musi fakt, że w 2010 roku tylko 17% Wielkopolan zdobyło nowe kwalifikacje w celu zwiększenia dochodów i poprawy swojej sytuacji materialnej oraz zawodowej, **33% Wielkopolan nie zna żadnego języka obcego, 21% Wielkopolan nie umie korzystać z komputera.** Negatywnym sygnałem jest także to, że 51% Wielkopolan nie wykorzystuje internetu do podnoszenia swoich kwalifikacji oraz poszukiwania materiałów potrzebnych do pracy lub nauki, w tym 37% mających w domu komputer i dostęp do internetu. **W kontekście problematyki rozwoju sektora MSP niepokoić może fakt, że 34% osób prowadzących własną działalność gospodarczą, nie korzysta z tej relatywnie najtańszej metody samorozwoju.**

Ponadto, Wielkopolska zajmuje piąte miejsce w rankingu województw (a więc poniżej swojego potencjału ludnościowego) pod względem liczby przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców. Wyprzedzają ją województwa: zachodniopomorskie, mazowieckie, pomorskie i dolnośląskie. Na uwagę zasługuje jednak fakt, że Wielkopolanie częściej zakładają firmy niż je likwidują, co może oznaczać, że ich decyzje są dobrze przemyślane i bardziej trafne rynkowo niż przedsiębiorców w innych regionach polskich.

⁷⁸ M. Gulcz, *Ekonomia I Mikroekonomia, Ars Boni Et Aequi*, Poznań 2008

Wykres nr 54: Liczba nowo powstałych i zlikwidowanych MSP na 1000 mieszkańców w Polsce w 2009 roku – porównanie województw



Źródło: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, PARP, Warszawa 2011

Wyżej opisane luki w kapitale ludzkim województwa i poszczególnych jego subregionów są, jak wynika z badania przedsiębiorców zrealizowanego w ramach omawianego projektu, ważną barierą rozwoju sektora MŚP w Wielkopolsce, która może spowalniać jego rozwój. Na wagę tych luk kapitału ludzkim zwracali uwagę także eksperci biorący udział w badaniach jakościowych, którzy twierdzili, że z badań sektora MŚP przez nich prowadzonych wynika, że: „przedsiębiorstwa tego sektora cierpią na brak dobrze wykwalifikowanej kadry, która byłaby przygotowana po zakończeniu edukacji do pracy oraz takiej, która wykazywałaby chęć ciągłego uczenia się i posiadała by dobrze rozwinięte zdolności adaptacyjne”.⁷⁹

Wielkopolscy przedsiębiorcy sektor MŚP, uczestniczący w reprezentatywnych badaniach dotyczących zarządzania zmianą **słabo ocenili przygotowanie absolwentów do pracy**:

- 43% badanych oceniło je negatywnie,
- 31% średnio,
- 19% dobrze (nikt nie ocenił go bardzo dobrze).

W podobny sposób oceniali ten aspekt pracodawcy ze wszystkich subregionów Wielkopolski (choć natężenie ocen słabych i dobrych oraz średnich było nieco inne w poszczególnych regionach - przy zachowaniu podobnej tendencji ocen).

⁷⁹ Ekspert biorący udział w badaniu IDI w ramach projektu

Tabela nr 54: Ocena przygotowania absolwentów do pracy

Pytanie 33 : Używając skali od 1 do 7, jak ocenia Pan/i dostosowanie kwalifikacji i umiejętności absolwentów szkół do pracy w takich firmach jak Państwa, tzn. na ile absolwenci różnych szkół są przygotowani do pracy w firmie? N= 900 przedsiębiorców sektora MŚP z terenu Wielkopolski (ogólną próbę 1030 ograniczono do firm sektora MŚP)

	ogółem	Subregion				
		Kaliski	Koniński	Leszczyński	pilski	Poznański
bardzo źle (1)	11%	25%	6%	17%	0%	8%
źle (2)	21%	13%	13%	15%	10%	30%
raczej źle (3)	11%	9%	5%	8%	16%	13%
średnio (częściowo dobrze a częściowo źle) (4)	31%	42%	34%	17%	51%	26%
raczej dobrze (5)	13%	0%	33%	19%	0%	11%
dobrze (6)	6%	1%	3%	8%	22%	5%
bardzo dobrze (7)	0%	0%	0%	0%	0%	0%
trudno powiedzieć	9%	11%	5%	17%	0%	8%
top box (5+6+7)	19%	1%	36%	27%	22%	16%
Średnia	3,4	2,8	3,9	3,4	4,1	3,2

Źródło: Wyprzedzić zmianę. Raport z badań ilościowych. Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości, Warszawa 2010, s.105.

Przedsiębiorcy sektor MŚP z terenu Wielkopolski słabo ocenili przygotowanie absolwentów do prowadzenia własnej działalności – łącznie oceny negatywne (bardzo źle, źle, raczej źle) przyznało 67% badanych, średnio oceniło je 16% przedsiębiorców, a pozytywne 17% (oceny raczej dobrze, dobrze, bardzo dobrze).

Wykres nr 55: Ocena przygotowania absolwentów do prowadzenia własnej działalności gospodarczej

Pytanie33a.: Jak ocenia Pan / i, używając skali od 1 do 7 przygotowanie absolwentów wielkopolskich szkół wyższych do prowadzenia własnej działalności gospodarczej? N= 900 przedsiębiorców sektora MŚP z terenu Wielkopolski (ogólną próbę 1030 ograniczono do firm sektora MŚP)



Źródło: Wyprzedzić zmianę. Raport z badań ilościowych. Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości, Warszawa 2010, s.115

Natomiast znacząca część pracowników sektora MŚP, objęta badaniami w ramach projektu „Wyprzedzić zmianę” realizowanego na zlecenie Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości, pozytywnie (68%) oceniła swoje przygotowanie do pracy w obecnej firmie po ukończeniu szkół, kursów (bardzo dobrze, dobrze, raczej dobrze). Ponadto 17% badanych oceniło je średnio, a 13% słabo. Różnica w ocenie stopnia przygotowania pracowników do wykonywania pracy przez pracodawców i pracowników może prowadzić do dodatkowego napięcia i w efekcie osłabiać kapitał intelektualny wielkopolskich przedsiębiorstw oraz generować koszty zarządzania tym konfliktem.

Kapitał społeczny

Kapitał społeczny jest jedną z najciekawszych i najtrudniejszych do zbadania składowych kapitału intelektualnego. We wzmiankowanych badaniach TNS Pentor analiza kapitału społecznego została przeprowadzona m.in. w takich wymiarach jak: zaufanie, nastawienie na budowę sieci relacji społecznych, korzystanie z portali społecznościowych, stosunek do demokracji jako relacji społecznej, partycypacja w demokracji, angażowanie się w życie społeczne, zaufanie do instytucji.

Wielkopolanie są raczej nieufni i stosują zasadę „ograniczonego zaufania” w efekcie w takim samym stopniu ufają większości ludzi (46%), co im nie ufają (40%). Zdecydowanie większym zaufaniem Wielkopolanie obdarzają najbliższe otoczenie – rodzinę (98%) znajomych i przyjaciół, (96%) i sąsiadów (81%).

Tylko połowa Wielkopolan ufa przedstawicielom władz samorządowych, co niewątpliwie wpływa negatywnie na budowę społeczeństwa obywatelskiego i opóźnia procesy modernizacyjne oraz ograniczają realizację szeregu przedsięwzięć, które mogły być realizowane przy zaangażowaniu obywateli. Relatywnie niskim zaufaniem wśród Wielkopolan cieszą się także różnego typu instytucje finansowe – bankom ufa 58% mieszkańców Wielkopolski, towarzystwom ubezpieczeniowym na życie 46%, majątkowym 43%, funduszom inwestycyjnym i emerytalnym 36%, a giełdzie 26%. Zaufania nie budzą także transakcje internetowe i zagraniczni inwestorzy.

Tabela nr 55: Odsetek Wielkopolan deklarujących zaufanie do różnego typu instytucji. N= 9 000 Wielkopolan 15+

	OGÓŁEM	SUBREGIONY					
		kaliski	koniński	leszczyński	piłski	poznański	m. Poznań
N=	9000	1800	1700	1900	1100	1600	900
przedstawiciele władz samorządowych gminy, miasta	53%	53%	50%	56%	54%	56%	49%
przedstawiciele władz samorządowych województwa	47%	45%	44%	49%	47%	49%	46%
banków	58%	59%	58%	60%	56%	58%	57%
towarzystw ubezpieczeniowych na życie	46%	46%	43%	46%	47%	46%	49%
towarzystw ubezpieczeń majątkowych	43%	43%	40%	43%	44%	40%	46%
funduszy inwestycyjnych	36%	35%	33%	37%	39%	33%	40%
funduszy emerytalnych	36%	37%	33%	38%	40%	33%	40%
giełdy	26%	26%	25%	29%	28%	26%	24%
transakcji internetowych wymagających podania numeru karty	32%	32%	30%	31%	34%	32%	32%
zagranicznych producentów leków	51%	53%	48%	46%	52%	52%	56%
krajowych producentów leków	72%	73%	70%	68%	75%	74%	73%
inwestorów zagranicznych	47%	49%	41%	42%	48%	47%	54%

Źródło: R. Janowicz, Kapitał intelektualny Wielkopolski, Stan obecny i wyzwania przyszłości. Wielkopolskie Obserwatorium, Gospodarcze, Poznań 2011, s.29

Wielkopolanie w dużej części (41%) miewają kłopoty załatwiając swoje sprawy w urzędach. Podobny odsetek (41%) było zmuszone przynajmniej w części wypadków wykorzystać posiadane znajomości, a 36% mieszkańców Wielkopolski doznało poczucia upokorzenia czy bezsilności podczas załatwiania spraw urzędowych. Tego typu doświadczenie nie budują pozytywnego doświadczenia między instytucjami Państwa/ samorządu a obywatelami / przedsiębiorcami.

Relatywnie niski poziom kapitału społecznego w Wielkopolsce może stanowić poważną barierę budowy współpracy między przedsiębiorstwami MŚP w procesach budowy klastrów, aliansów strategicznych i innych form współpracy mających na celu wzmocnienie pozycji konkurencyjnej wielkopolskiego sektora MŚP. Może to być także znacząca bariera współpracy między przedsiębiorstwami sektora MŚP w sektorze nauki, władzami i instytucjami Państwa oraz instytucjami wsparcia biznesu tym bardziej, że jak twierdzi jedno z badanych ekspertów sposób traktowania przedsiębiorców MŚP przez władze różnych szczebli i wizerunek jaki jest przez to budowany nie pomaga przełamywania bariery nieufności czy wręcz czasami wrogości.

„Pomimo tego, że na małych i średnich przedsiębiorstwach zasadza się gospodarka rynkowa, to trzeba wyraźnie powiedzieć, że w Wielkopolsce (jak i Polsce) nie ma społecznej świadomości roli tego sektora. Ciągłe społeczeństwo tkwi mentalnie w przekonaniu, że przedsiębiorca MŚP to prywaciarz, krwio pijca, wyzyskiwacz, kombinator. To się później przekłada na politykę państwa, poszczególnych instytucji, na zachowania pracowników, etc. A to poważny błąd – to stawia te środowiska w opozycji do siebie nawzajem i utrudnia współpracę, w efekcie tworzenie nowej wartości.... Przedsiębiorcy japońscy np. czują tą społeczną akceptację pracy na własny rachunek i oni tym bardziej się stymulują tym, że konsumenci od nich oczekują nowych rzeczy, nowych produktów itd. Trzeba mieć świadomość, że to jest 99,9, czasami 99,8% wszystkich przedsiębiorstw powiecie, gminie, że to jest 3/4 miejsc pracy w Polsce. Bez współpracy tracą wszyscy”.⁸⁰

Kapitał strukturalny

Trudno jest budować indywidualny i regionalny kapitał intelektualny bez dostępu do odpowiedniej infrastruktury w poszczególnych obszarach aktywności ludzkiej pozwalającej na zaspokojenie potrzeb jednostki oraz poszczególnych grup społecznych. Trudno też oczekiwać rozwoju sektora MŚP bez rozwoju kapitału strukturalnego, którego znaczną część stanowią i kształtują przedsiębiorstwa sektora MŚP.

Na kapitał strukturalny składają się m.in.: infrastruktura mieszkaniowa, zdrowia, handlowo – usługowa, komunikacyjna, opiekuńcza i edukacyjna, administracyjna, prawna, kultury, sportu i rekreacji. Każdy z wyżej wymienionych elementów może wzmacniać lub też osłabiać rozwój pozostałych składowych kapitału intelektualnego, czyli: kapitału ludzkiego, społecznego oraz rozwoju. Poziom zadowolenia Wielkopolan z poszczególnych składowych kapitału strukturalnego jest zróżnicowany, ale zasadniczo jego poziom w stosunku do oczekiwań jest niezadowolający.

Infrastruktura mieszkaniowa

Według danych ostatniego spisu powszechnego w roku 2011 w Wielkopolsce jest 1 120,3 tys. mieszkań, z których ponad 50% zostało wybudowanych przed 1997 rokiem, co będzie powodowało konieczność ich remontów, a to z kolei może stanowić ważny czynnik wspierających rozwój sektora w obszarze budownictwa oraz handlu materiałami budowlanymi.

Infrastruktura techniczna regionu – poziom wyposażenia w infrastrukturę techniczną

Mieszkańcy województwa wielkopolskiego są objęci siecią wodociągową w prawie największym stopniu w kraju (92% ogółu populacji województwa). Nieznacznie większy odsetek ludności korzystającej z tej sieci mają jedynie województwa zachodniopomorskie, opolskie i śląskie.

Odmienne od rozwoju sieci wodociągowej przedstawia się sytuacja rozwoju sieci kanalizacyjnej województwa wielkopolskiego na tle pozostałych województw. Aż siedem województw może się pochwalić większym odsetkiem lokalnej populacji korzystającej z sieci kanalizacyjnej, który dla Wielkopolski wynosił w 2008 roku 60%. Na korzyść regionu wielkopolskiego przemawia jednak fakt, że w latach 2002-2008 to właśnie tu nastąpił największy wśród województw wzrost udziału ludności korzystającej z tej sieci (o 5 pkt. %). Problemem w regionie pozostaje mały odsetek ludności wiejskiej objętej siecią kanalizacyjną.

Rozwój sieci gazowej w województwie wielkopolskim jest relatywnie słabszy niż w większości pozostałych regionów. Aż dziewięć województw dysponuje siecią gazową obejmującą swoim zasięgiem wyraźnie większy odsetek lokalnej populacji. Co więcej, w latach 2002-2008 udział ludności korzystającej w Wielkopolsce z sieci gazowej nie zmienił się. Warto jednak zwrócić uwagę na fakt, że prawie we wszystkich regionach o większym zasięgu sieci gazowej niż w Wielkopolsce w tym samym okresie nastąpił mniej lub bardziej znaczący spadek udziału odsetka ludności z niej korzystającej.

⁸⁰ Ekspert, sektor nauki, respondent indywidualnych wywiadów pogłębionych.

Ochrona zdrowia i opieka społeczna w Wielkopolsce

Kondycja ochrony zdrowia wyraża się w głównej mierze poprzez takie czynniki jak dostępność do usług ochrony zdrowia oraz poziomu zarządzania jednostek opieki zdrowotnej. Są to istotne informacje z punktu widzenia oceny jakości życia. Praktyka badawcza dowodzi, że proste wskaźniki ekonomiczne nie niosą dostatecznej informacji na ten temat. Dopiero poszerzenie wskaźników ekonomicznych o dane charakteryzujące obszary pozaekonomiczne pozwala na zobiektywizowanie informacji na temat jakości życia⁸¹. Podwyższanie poziomu życia podnosi pozycję konkurencyjną regionu i wpływa na decyzje migracyjne. Wyższy poziom życia w regionie ułatwia przyciąganie nowych, wartościowych pracowników i zmniejsza skłonność do relokacji u mieszkańców regionu.

Liczba szpitali w województwie wielkopolskim w 2010r. wynosiła 66 obiektów. W ostatniej dekadzie systematycznie spada liczba szpitali publicznych (46 w 2010r.), jednocześnie rośnie liczba placówek niepublicznych. Zmiana struktury własnościowej szpitali miała bezpośrednie przełożenie na zmianę liczby łóżek szpitalnych, która w 2010r. wynosiła 15633 i jest to o blisko 2% niż w roku poprzednim.

Infrastruktura handlowo – usługowa

Wg danych GUS (za 2011 rok) mieszkańcy województwa wielkopolskiego mają do dyspozycji ponad 32 tys. sklepów, co sytuuje region na trzeciej pozycji w kraju (natomiast pod względem wielkości powierzchni handlowej Wielkopolska plasuje się na czwartej pozycji). Na jeden sklep w Wielkopolsce przypada średnio 108 mieszkańców, co plasuje województwo na 13 pozycji w kraju. Dodatkowo do dyspozycji mieszkańców województwa jest 917 stacji benzynowych.⁸²

Sieć drogowa

Jedną z charakterystycznych cech Wielkopolski jest korzystne usytuowanie regionu pod względem ogólnokrajowych i europejskich powiązań komunikacyjnych. Przez obszar Wielkopolski przebiegają dwa z 10 transeuropejskich korytarzy transportowych:

- Korytarz nr II: Berlin – Poznań – Warszawa – Mińsk – Moskwa – Niżnyj Nowgorod. Wypełnienie tego korytarza stanowią: zmodernizowana trasa kolejowa E-20 o docelowej maksymalnej prędkości 160 km/h i nacisku 225 kN/oś oraz autostrada A-2,
- Korytarz nr VIa: Grudziądz – Świecie – Gniezno – Poznań, będący odgałęzieniem korytarza nr VI Gdańsk – Katowice – Żyła. Wypełnienie tego odgałęzienia stanowi obecna droga krajowa nr 5 Bydgoszcz – Poznań, docelowo przebudowana tak, by posiadała parametry drogi ekspresowej oraz linia kolejowa Poznań – Inowrocław.

Wspólnotowa sieć TEN-T⁸³ obejmuje linie kolejowe, autostrady, drogi ekspresowe, drogi wodne oraz transport lotniczy. Obecnie na terenie województwa wielkopolskiego do tej sieci zaliczane są wyżej wymienione trasy oraz linie kolejowe Poznań – Szczecin, Poznań – Wrocław, a także lotnisko Poznań – Ławica.

Najlepiej oceniana przez mieszkańców Wielkopolski, pod względem łatwości dostępu i jakości, jest infrastruktura w zakresie handlu i usług, edukacji (w zakresie szkoły podstawowej, gimnazjalnej i ponadgimnazjalnej) oraz zdrowia (ale w zakresie prywatnej opieki zdrowotnej). Jednak należy zwrócić uwagę na to, że dobre i bardzo dobre oceny skłonne było przyznać zwykle nie więcej niż 50% badanych (poza handlem który „dobrze” i „bardzo dobrze” oceniło 61% badanych)⁸⁴

⁸¹ Por. Human Development Report 2011, UNDP, New York 2011.

⁸² Bank danych Lokalnych GUS,

http://www.stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=783606&p_token=0.618605249683122

⁸³ Transeuropejska sieć transportowa

⁸⁴ R. Janowicz, Kapitał intelektualny Wielkopolski, Stan obecny i wyzwania przyszłości. Wielkopolskie Obserwatorium, Gospodarcze, Poznań 2011, s.33

Tabela nr 56: Pozytywne ocena dostępności i jakości infrastruktury

(Proszę powiedzieć jak ocenia Pan/i łatwość dostępu i jakość, skala 1 do 5, gdzie 1-bardzo źle, a 5-bardzo dobrze; prezentowane w tabeli są łącznie wskazania na 5 - bardzo dobrze oraz 4 – dobrze), N = 9000

	OGÓŁEM	SUBREGIONY					
		kaliski	koniński	leszczyński	piłski	poznański	m. Poznań
N=	9000	1800	1700	1900	1100	1600	900
infrastruktura mieszkaniowa							
zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych	47%	45%	47%	48%	40%	47%	55%
infrastruktura handlowo - usługowa							
Handel	61%	63%	61%	57%	60%	58%	69%
usługi dla ludności	49%	49%	48%	46%	46%	46%	62%
infrastruktura komunikacyjna							
komunikacja publiczna	41%	41%	37%	31%	39%	38%	58%
Drogi	18%	17%	20%	18%	19%	16%	19%
infrastruktura administracyjna							
administracja samorządowa	36%	34%	36%	35%	35%	33%	42%
sądy / wymiar sprawiedliwości / porady prawne	30%	29%	29%	27%	29%	26%	39%
infrastruktura edukacyjno – opiekuńcza							
opieka przedszkolna	40%	38%	39%	43%	38%	40%	44%
edukacja w szkołach podstawowych i gimnazjach	50%	51%	48%	50%	54%	48%	53%
edukacja ponadgimnazjalna	48%	48%	47%	46%	51%	45%	55%
edukacja na studiach wyższych	44%	43%	39%	37%	45%	41%	59%
edukacja, kursy, szkolenia dla dorosłych	38%	36%	34%	32%	39%	34%	52%
infrastruktura zdrowia							
opieka zdrowotna	30%	29%	30%	32%	28%	27%	34%
publiczna służba zdrowia	38%	39%	33%	32%	32%	37%	51%
płatna prywatna opieka medyczna / płatne usługi lekarskie	49%	50%	46%	43%	43%	48%	59%
infrastruktura kultury i rekreacji							
instytucje rozrywki i kultury (kina, teatry, biblioteki, domy kultury, etc.)	23%	23%	21%	17%	20%	21%	34%
obiekty sportowy / rekreacyjne	25%	25%	24%	20%	23%	24%	32%

Źródło: R. Janowicz, Kapitał intelektualny Wielkopolski, Stan obecny i wyzwania przyszłości. Wielkopolskie Obserwatorium, Gospodarcze, Poznań 2011, s.33

Najsłabiej oceniana jest w województwie wielkopolskim infrastruktura drogowa (50% ocen negatywnych), opieka zdrowotna (31% ocen negatywnych), w tym szczególnie publiczna służba zdrowia (24% ocen negatywnych).⁸⁵

Z punktu widzenia rozwoju kapitału intelektualnego województwa wielkopolskiego korzystne byłoby szybkie polepszanie następujących obszarów kapitału strukturalnego w zakresie infrastruktury:

- kultury i rekreacji (tylko 24% zadowolonych);
- komunikacyjnej (tylko 29% zadowolonych), szczególnie sieci dróg (zwiększenie ilości dróg szybkiego ruchu, a także dróg krajowych dwupasmowych), ale również komunikacji publicznej (m.in. poprzez lepsze dostosowanie do potrzeb pasażerów sieci połączeń kolejowych w województwie wielkopolskim - zwłaszcza w kontekście coraz bardziej zakorkowanych dróg) oraz długofalowe planowanie rozwoju Międzynarodowego Portu Lotniczego w Poznaniu;
- administracyjnej (tylko 33% zadowolonych);
- infrastruktury służby zdrowia (tylko 39% zadowolonych), w tym poprzez stworzenia dogodnych warunków dla otwierania praktyk lekarskich na wsiach;
- edukacyjno – opiekuńczej (tylko 44% zadowolonych), ze szczególnym uwzględnieniem dostępu do usług opieki nad dziećmi w żłobkach i przedszkolach oraz kształcenia na poziomie wyższym i dla dorosłych;
- dostępu do internetu (nawet o niewielkiej szybkości, drogą radiową) jak najszerzym grupom Wielkopolan.

⁸⁵ R. Janowicz, Kapitał intelektualny Wielkopolski, Stan obecny i wyzwania przyszłości. Wielkopolskie Obserwatorium, Gospodarcze, Poznań 2011, s.33

Kapitał rozwoju

Kapitał rozwoju charakteryzują takie wskaźniki jak: liczba jednostek badawczo-rozwojowych (B+R) i nakłady na nie ponoszone, a także innowacyjność, przejawiająca się zgłaszanymi i rejestrowanymi patentami czy poziomem wydatków na nowe technologie.

W województwie wielkopolskim w roku 2009 działalność badawczo-rozwojową prowadziło 120 podmiotów, co dawało 3 miejsce w kraju i 9,24% udziału w ogólnej liczbie podmiotów B+R w Polsce. Wśród podmiotów B+R w zakresie przedsiębiorstw województwo wielkopolskie zajmowało również 3 miejsce, a udział w ogólnej ich liczbie wyniósł 10,33%. Od roku 2002 liczba jednostek w sektorze B+R w województwie wielkopolskim rośnie. Większość z tych podmiotów (ponad 80%) ma swoją siedzibę w Poznaniu. Wielkopolskie podmioty B+R specjalizują się przede wszystkim w biologii, biochemii, biotechnologii, chemii, fizyce, oprogramowaniu komputerowym, optoelektronice, matematyce czy nanotechnologii

Zatrudnienie w placówkach B+R w województwie wielkopolskim liczone na 10 tysięcy mieszkańców systematycznie rośnie i znacznie przekracza taki współczynnik dla Polski.

Nakłady na działalność badawczo-rozwojową w całym kraju systematycznie wzrastają. Najwyższy poziom nakładów na jednego mieszkańca ma województwo mazowieckie. W roku 2007 było to 528 złotych, a więc dwukrotnie więcej niż w województwie dolnośląskim i prawie trzykrotnie więcej niż średnia dla Polski. W województwie wielkopolskim średnia nakładów systematycznie wzrasta, ale nie powoduje to osiągnięcia pozycji lidera wśród konkurencyjnych województw. Raczej obserwujemy tendencję odwrotną - **nakłady na sektor B+R w województwie wielkopolskim wzrastają w dużo niższym tempie niż w przypadku konkurencyjnych województw.**

14.5. Innowacyjność przedsiębiorstw⁸⁶

W latach 2008 - 2010 w Wielkopolsce było aktywne innowacyjnie 17,1% przedsiębiorstw przemysłowych oraz 13,1% przedsiębiorstw usługowych. Ponadto w tym okresie innowacje organizacyjne wprowadziło 11,4% przedsiębiorstw przemysłowych oraz 14,7% przedsiębiorstw usługowych, a innowacje marketingowe odpowiednio 12,5% przedsiębiorstw przemysłowych oraz 14,5% przedsiębiorstw usługowych. Udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych lub istotnie ulepszonych w przychodach ze sprzedaży ogółem w 2010r. w województwie wielkopolskim wynosił 11,2% przedsiębiorstw przemysłowych oraz 1,2% przedsiębiorstw usługowych.

Nakłady na działalność innowacyjną w 2010r. w województwie wielkopolskim wynosiły 1535,1 mln zł w przedsiębiorstwach przemysłowych (plasowało to Wielkopolskę na 5 pozycji po województwach mazowieckim, śląskim, pomorskim i dolnośląskim) oraz 157,5 mln zł w przedsiębiorstwach usługowych (plasowało to Wielkopolskę na 6 pozycji po województwach mazowieckim, śląskim, pomorskim, dolnośląskim, małopolskim). Nakłady na działalność innowacyjną przypadające na jedno przedsiębiorstwo, które poniosło nakłady na działalność innowacyjną w 2010r. w wielkopolskich przedsiębiorstwach przemysłowych wyniosły średnio 3120,2 tys. zł oraz 732,7 tys. zł w przedsiębiorstwach usługowych.

Przedsiębiorstwa przemysłowe i z sektora usług, które w latach 2008-2010 otrzymały publiczne wsparcie na działalność innowacyjną w odsetku przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie to odpowiednio 24,4 % przedsiębiorstw przemysłowych i 21,5 % przedsiębiorstw usługowych.

14.6. Instytucje otoczenia biznesu

Infrastruktura otoczenia biznesu w Wielkopolsce składa się z 64 ośrodków innowacji i przedsiębiorczości, do których zalicza się takie podmioty jak: parki technologiczne i inicjatywy parkowe, inkubatory technologiczne, preinkubatory (akademickie inkubatory przedsiębiorczości), inkubatory przedsiębiorczości, centra transferu technologii, fundusze kapitału zaangażowanego, sieci aniołów biznesu, lokalne i regionalne fundusze pożyczkowe, fundusze poręczeń kredytowych, ośrodki szkoleniowo-doradcze i ośrodki informacji. Więcej OIiP funkcjonuje jedynie w województwie śląskim (87) i mazowieckim (65).

⁸⁶ Wszystkie dane w tym rozdziale pochodzą z opracowania: Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008-2010, GUS, Urząd Statystyczny w Szczecinie, Warszawa 2012. Uwaga dane dostępne w omawianej publikacji na poziomie województw pokazują dane dla przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych.

15. SEKTOR MŚP W WIELKOPOLSCE - ANALIZA SWOT⁸⁷

Sektor MŚP w Wielkopolsce zachowuje się procyklicznie. Wskaźniki ekonomiczne dla większości sekcji i działów sektora notowały wyższą wartość w okresach dobrej koniunktury. Powyższa sytuacja wskazuje na znaczne powiązanie sektora z rynkiem (zarówno krajowym, jak i międzynarodowym), które cechowała tendencja wzrostowa. Tym samym można spodziewać się, że rozwój przedsiębiorstw należących do sektora MŚP będzie następował symetrycznie do rozwoju całej gospodarki. Sektor MŚP jest silnie zróżnicowany, co z jednej strony utrudnia zsynchronizowane działania wobec sektora, z drugiej powoduje, że jest on – jako całość - bardziej odporny na wahania koniunktury. Otwarcie rynku UE spowodowało, że przedsiębiorstwa zyskały nowe możliwości zbytu, jednak rozdrobnienie i brak nawyków współpracy między przedsiębiorstwami (oraz bariery mentalne w tym zakresie) wpływają na relatywnie niższą konkurencyjność międzynarodową firm sektora, które są zbyt małe i nie posiadają odpowiedniej wiedzy i zaplecza finansowego umożliwiającego konkurowanie na arenie międzynarodowej. Wynika to z niedostatecznych nakładów na badania i rozwój, co zmniejsza szanse na opracowanie globalnie konkurencyjnego produktu. Niekorzystna struktura, przewaga mikro i małych przedsiębiorstw jeszcze bardziej zmniejsza szanse na konkurowanie na rynkach międzynarodowych.

SWOT - mocne strony:

- **relatywnie znaczna odporność na kryzys** (choć nie wszystkich), w tym „**zakodowana zdolność przetrwania i szukania optymalnych rozwiązań w trudnych sytuacjach**”⁸⁸
- **dobrej jakości produkty / usługi oraz serwis dodatkowy** dostosowany do potrzeb obecnych klientów,
- **obecny poziom kapitału intelektualnego przedsiębiorstw** (ludzkiego i strukturalnego) oraz **świadomość konieczności ponoszenia nakładów na jego rozbudowę** (przeznaczanie na to środków), zasoby wiedzy i doświadczenie w branży, w tym **tworzenie dobrych relacji z pracownikami** (szczególnie w małych zespołach, co powoduje wzrost zaangażowania i efekcie zwiększa szanse przedsiębiorstwa),
- **zdolność do kreowania efektywnej polityki cenowej przedsiębiorstw sektora** (przy czym część przedsiębiorców definiuje to jako niską cenę, część jako atrakcyjną relację ceny do jakości, a część jako umiejętne prowadzenie polityki cenowej w otoczeniu konkurencyjnym),

⁸⁷ Jest to kompleksowa metoda służąca zarówno badaniu otoczenia, np. sektora, jak i analizy jego wnętrza. Jest ona uznawana za jedną z metod rejestracji i klasyfikacji czynników warunkujących strategię analizowanego podmiotu. Nazwa SWOT jest akronimem słów: Strengths – mocne strony podmiotu, Weakness – słabe strony podmiotu, Opportunities – szanse w otoczeniu, Threats – zagrożenia w otoczeniu. W ramach omawianego projektu przeprowadzono analizę SWOT poprzez: 1. wyodrębnienie zewnętrznych w stosunku do sektora czynników oraz tych, które mają charakter uwarunkowań wewnętrznych; 2. wskazaniu czynników zewnętrznych i wewnętrznych, które wywierają negatywny wpływ na sektor oraz tych, które mają wpływ pozytywny. Prowadzona analiza uwarunkowań rozwoju sektora na podstawie badań desk research, badań ilościowych oraz badań jakościowych (IDI z ekspertami) pozwoliła na sformułowanie przede wszystkim szans i zagrożeń oraz mocnych i słabych stron sektora. Ponadto do opracowania analizy SWOT posłużyły wnioski z analizy konkurencyjności sektora. Ostateczna wersja analizy SWOT została wypracowana podczas spotkań zespołu ekspertów pracujących nad prezentowanym raportem, w trakcie którego przeprowadzono proces identyfikacji wszystkich czynników analizy, ich grupowania, wagowania ze względu na wagę wpływu na rozwój sektora.

⁸⁸ ekspert ze świata nauki, badania IDI zrealizowane na potrzeby projektu

- **duża zdolność adaptacji** do ciągle zmieniających się potrzeb klientów, w tym **możliwość wchodzenia w nisze**, którymi duże firmy nisze zainteresowane,
- **efektywność marketingu relacji z klientami**, tj. skuteczne budowanie relacji z klientami i ich lojalności oraz „efektywność marketingowa prowadząca do budowy dobrego wizerunku / renomy marki przedsiębiorstwa / produktów” oraz **bliskość klienta i dobre czucie rynku** przez przedsiębiorcę (kontakt bezpośredni z odbiorcami, kontakt z dystrybutorami,
- **wpisana w rolę przedsiębiorcy rola dbania rozwój firmy** (podejście właścicielskie),
- **umiejętne zarządzanie i relatywnie dobry wskaźnik „przeżywalności” firm**,
- **racjonalne i użyteczne podejście do innowacji** („innowacje są wprowadzane jeśli rzeczywiście można coś zbudować, jeśli wyraźnie widać, że ta nowa technologia usprawni nam konkretną działalność, czy zapewni nam liderowanie w sektorze na wiele lat, czy nawet otworzy nowy rynek. Tutaj nie ma zmiany dla zmiany czy nowości dla nowości”) ⁸⁹, **prowadzenie działań innowacyjnych** (w racjonalnym i oczekiwanym przez rynek zakresie),
- **zyskowość** (choć spadająca),
- **wchodzenie na rynek pokolenia przedsiębiorców traktujących ekspansję zagraniczną jako coś naturalnego**, „bo dla nowego pokolenia pewne rzeczy są standardem, ... to że poczulimy się częścią globalnej społeczności, co oznacza, że traktujemy rynek światowy jako nasz rynek” ⁹⁰,

SWOT - słabe strony:

- **strategia działania skupiona bardziej na przetrwaniu niż rozwoju** (w tym brak odwagi do podejmowania ryzyka rozwoju, wchodzenia na rynki zagraniczne),
- ograniczenia środków obrotowych (**zagrożenia płynności**) i **brak rezerw finansowych** (pozwalających na inwestycje albo przeżycie trudniejszych czasów),
- o może spadające zyski i w efekcie **brak możliwości inwestowania**, w tym: konieczność okresowego ponoszenia dużych kosztów na wymianę sprzętu (w skali małego i średniego przedsiębiorstwa), brak wystarczających środków na inwestycje prorozwojowe; brak umiejętności pozyskania środków na inwestycje; relatywnie za niski poziom nakładów na inwestycje i B+R,
- **brak wiedzy / kwalifikacji pracowników**, w tym m.in. brak nawyku ustawicznego kształcenia wśród przedsiębiorców, niskie umiejętności pracy zespołowej i nastawienie na indywidualizm, brak wiedzy i umiejętności likwidacji barier procesowych rozwoju biznesu, (skrócenia czasu produkcji, terminowości dostaw, elastyczność czasu pracy), brak umiejętności minimalizacji zagrożenia ze strony konkurencji i wpływu efektów koncentracji w sektorze, brak sposobu na minimalizację oddziaływania barier administracyjnych,
- **brak umiejętności minimalizacji rosnącego zagrożenia ze strony dostawców**, w tym: brak umiejętności optymalizacji kosztów prowadzenia biznesu w tym braki zarządcze; braki w zakresie zdolności skrócenia procesów oraz organizacji pracy; nieprzemyślany przez część pracodawców sposób zarządzania rozwojem pracowników i traktowanie pracowników jak najemników, co obniża ich zaangażowanie; niższa średnia wydajność pracy niż średnia unijna, relatywnie niskie zaangażowanie pracowników/ niewystarczająco zmotywowana kadra,
- **brak umiejętności zarządzania spadkiem popytu**, w tym słabość systemu sprzedaży, zbyt mały zasięg dystrybucji (w tym zamknięcie się na rynku lokalnym),
- **mała elastyczność rynkowa** (choć większa niż u dużych firm) oraz niedostatki wiedzy i umiejętności w zakresie zarządzania zmianą,
- **małe otwarcie na Europę i świat** (choć rosnące) i relatywnie niska konkurencyjność międzynarodowa sektora oraz koncentracja na rynku lokalnym,
- **rozdrobniona struktura sektora** – niewiele dużych przedsiębiorstw mogących działać w dużej skali,

⁸⁹ ekspert ze świata nauki, badania IDI zrealizowane na potrzeby projektu

⁹⁰ ekspert ze związku pracodawców, badania IDI zrealizowane na potrzeby projektu

- **zbyt małe nakłady na reklamę i promocję oraz brak strategii marketingowej,**
- **brak jednoznacznych przewag konkurencyjnych,** w tym niewystarczający udział produktów nowych/ znacznie ulepszonych/ unikalnych oraz **brak wystarczającej ilości innowacji produktowych i procesowych (w tym brak „liderów zmiany”),**
- **braki w zakresie zasobów** (maszyn, sprzętu, lokalowe, powierzchni magazynowych, etc.),
- **mały asortyment produktów/ usług,**
- **niedostateczna wiedza i umiejętności pracy w środowisku międzynarodowym** (w tym w obszarze różnic kulturowych, zasad pracy, etc.),
- **niski poziom pokoleniowej ciągłości w biznesach rodzinnych sektora MŚP**
- **zły obraz przedsiębiorczości** - zły image kreowany przez firmy, które zalegają z płatnościami, co buduje brak zaufania, niechęć do sektora i pojedynczych firm (utrudnia rozwój sektora),
- **znaczne obniżenie poziomu etyczności biznesu oraz osłabienie relacji i skrócenie okresu trwania ciągłości relacji między partnerami biznesowymi, w tym:** brak uczciwości w stosunku do innych przedsiębiorców i uczestników rynku (dotyczy części, ale rzutuje na wszystkich) - niepłacenie w terminie jako sposób na kredytowanie działalności oraz powolny upadek etyki biznesu i jego społecznej odpowiedzialności,
- **brak chęci do współpracy z konkurentami w celu wzmocnienia pozycji konkurencyjnej, w tym brak chęci (ale i obowiązku) przynależności do organizacji pracodawców branżowych i regionalnych,** np. izby przemysłowo - handlowej, a winnych krajach bardzo dobrze to działa (Niemcy, Austria),⁹¹
- **niepełne rozeznanie rynku i brak dostępu do rzetelnych danych,** zbadania co się na rynku dzieje) ogranicza możliwość wykorzystania szans rynkowych) oraz **brak rzetelnych danych na temat kondycji sektora MŚP** na poziomie państwa i regionów pozwalającego prowadzić analizy i w efekcie zarządzać, tworzyć polityki rozwoju sektora,
- **brak umiejętności i psychicznego nastawienia na powtarzalną (czasami nudną) pracę w celu budowy sprawnych rozwijanych procesów i spokojny rozwój, a preferowanie skokowego rozwoju** - „*brak etosu „mrówczej pracy”, My gardzimy mrówkami, gardzimy ludźmi, którzy są skłonni zaprząć się do kieratu, którzy są skłonni robić codziennie podobne rzeczy, ale w efekcie budują jakąś nową jakość i rozwijają. My preferujemy ciągle akcje, coś nowego i to mnie osobiście martwi. My niszczymy pewne inicjatywy, nie kontynuujemy ich,*”⁹²

⁹¹ ekspert ze świata nauki, badania IDI zrealizowane na potrzeby projektu: „Przedsiębiorcy np. pożyczą sobie jakieś materiały, które trzeba zamawiać, ale żeby przejść wspólnie jakąś akcję reklamową to już nie, nie potrafią grać tak jak peleton kolarski, do pewnego miejsca jedziemy razem, a później się ścigamy, bo szkoda czasu ścigać się od startu. Tego nie potrafią. My generalnie nie potrafimy przygotowywać czegoś wspólnie. To jest też ciekawe, jak byłam teraz w Austrii to jest przykład izby przemysłowo-handlowej. Są kraje, w których trzeba należeć i są takie, w których nie trzeba. Kraje w których trzeba należeć to w ciągu dwóch godzin możemy uzyskać informacje o partnerze jak chce się z kimś zawrzeć kontrakt. Możemy go sprawdzić, oczywiście w ramach informacji, które są jawne. U nas oczywiście przedsiębiorcy się nie stowarzyszą, bo mają jeszcze zakodowane ze starego systemu, że trzeba było do izby należeć, a szkoda. W Niemczech przedsiębiorcy działają dwukierunkowo: raz branżowo, a raz regionalnie i wtedy ta wymiana doświadczeń jest bardzo ważna”.

⁹² ekspert ze świata nauki, badania IDI zrealizowane na potrzeby projektu

SWOT - szanse:

- wyższy od średniej UE-27 wzrost gospodarczy w Polsce,
- **dostęp do rynku UE**, lokalizacja blisko atrakcyjnego rynku niemieckiego, globalizacja,
- **koncentracja terytorialna i produktowa** (skupienie jednostek o podobnym lub uzupełniającym się profilu / profilach produkcji na terenie województwa i poszczególnych subregionów daje szansę na zawieranie aliansów strategicznych między firmami sektora i w efekcie jego szybszy rozwój),
- **środki i dotacje unijne oraz umiejętności z nich korzystanie**,
- **rosnąca odwaga wychodzenia na rynki zagraniczne**, wzrost doświadczenia w handlu i marketingu (w tym szczególnie międzynarodowym),
- **zróżnicowany pod względem branżowym sektor MŚP** tworzy większą możliwości rozwoju dla wszystkich działów i branż wewnątrz niego funkcjonujących - zróżnicowane pod względem potrzeb firmy tworzą popyt na dobra i usługi o różnym charakterze, co może stymulować równomierny rozwój wszystkich działów i branż wchodzących w skład sektora MŚP,
- **sektor składa się z firm o różnej wielkości** (w efekcie można podjąć działania jako dostawca, jako kooperant, jako pośrednik),
- **rozwój partnerstwa publiczno- prywatnego w Polsce** („*małe firmy mają możliwość łączyć się w konsorcja, a nie robią tego na razie zbyt często. Przykłady innych krajów, że konsorcja małych firm są w stanie wydrzeć to zamówienie dużym, to jest dla mnie szansą*”),⁹³
- **coraz bardziej otwarte na kształcenie w zależności od potrzeb konkretnego środowiska szkoły** (przykładem szkoły/ klasy patronackie),
- **wykorzystanie pojawiających się potrzeb niszowych**,
- **promowanie własnych marek**,
- **uczestnictwo przedsiębiorców w programach badawczych mających na celu wzrost innowacyjności i konkurencyjności wyrobów** (w tym łącznie biznesu i nauki),
- **transfer technologii / know how w ramach przedsiębiorstw sieciowych i za ich pośrednictwem do nie sieciowych przedsiębiorstw sektora**,
- **wykorzystanie struktur sieciowych i różnych form organizacyjnych do podniesienia innowacyjności**, wspólnego rozwiązywania problemów, szybkiej reakcji na potrzeby rynku, łatwiejszego dostępu do unijnych funduszy,
- **mentalność Wielkopolan**,
 - o „*bo my jesteśmy rzetelni, mamy wysoką kulturę pracy, takiej porządnej i to jest dużą wartością, bo nie robimy po tanioci*”⁹⁴.
 - o „*pomysłowość i innowacyjność, myślę, że tego nam nie brakuje, duża liczba wykształconych ludzi wskazuje też na to, że potrafimy w szerokim spectrum zaproponować wiedzę*”.
 - o *coraz większa odwaga młodych ludzi w zakresie zakładania własnego biznesu – „nie boja się brać odpowiedzialności we własne ręce i podejmują własną działalność”*⁹⁵.

⁹³ ekspert ze świata nauki, badania IDI zrealizowane na potrzeby projektu.

⁹⁴ ekspert ze świata nauki, badania IDI zrealizowane na potrzeby projektu

⁹⁵ ekspert ze świata nauki, badania IDI zrealizowane na potrzeby projektu

SWOT - zagrożenia:

- **przenoszenie pracochłonnej produkcji do krajów o niższych kosztach pracy oraz lepszym dostępie do surowców (dotyczy szczególnie przemysłu), należy zwrócić uwagę na to, że część średnich firm sektora to firmy z kapitałem zagranicznym, dla których jednym z elementów podejmowania decyzji o lokalizacji firmy w Wielkopolsce były relatywnie niskie w stosunku do kompetencji siły roboczej koszty pracy**
- **zrost ryzyka ze strony dostawców** - wzrost kosztów / dostępności potrzebnych produktów, usług, finansowania, ze szczególnym uwzględnieniem:
 - o **wysokich kosztów pozapłacowych prowadzenia działalności** (wysokie koszty produkcji, ceny surowców/ usług, rosnące koszty energii, wzrostu kosztów transportu - drożące paliwo
 - o **barier związanych z rynkiem pracy**, w tym: koszty pracy, trudność z pozyskiwaniem pracowników/ fachowców, duża rotacja pracowników, zbyt duże oczekiwania pracowników, czynnik ludzki - kobiety odchodzące na macierzyński, L4 przypadłości pracowników – alkoholizm,
 - o **braku dobrze przygotowanych kadr**
 - o **odpływu młodych ludzi i dobrych fachowców za granicę,**
 - o **barier w dostępie do zewnętrznych środków na inwestycje** (drogie i trudno dostępne kredyty/ słaba współpraca banków, słaby dostęp do środków unijnych),
 - o **słabej dostępności niektórych produktów/ surowców,**
- **spadek popytu - oddziaływanie nabywców**
 - o czynniki demograficzne zmniejszające popyt, zmiany socjo - demograficzne
 - o niska dynamika wzrostu siły nabywczej konsumentów / klientów na rynku krajowym,
 - o sytuacja międzynarodowa – spowolnienie / recesja / kryzys,
 - o kryzys gospodarczy/ ekonomiczny, niestabilność rynku,
 - o problemy z płatnościami/ brak płynności finansowej,
 - o sezonowość,
 - o emigracja mieszkańców,
 - o obniżenie nakładów państwa na działania, co zmniejsza popyt na produkty / usługi sektora,
- **bariery administracyjne**
 - o zły system legislacyjny i prawo utrudniające działanie, podnoszące koszty,
 - o zmienność przepisów, np. *"Kodeks pracy np., w przeciągu ostatnich 10 lat zmieniał się 3-4 krotnie w ciągu roku. To powoduje około 30-40 zmian w okresie, który ja pamiętam. Niektóre zmiany, które mają służyć przedsiębiorczości, moim zdaniem nie sprzyjają tylko ją komplikują"*⁹⁶,
 - o niewydolny aparat sprawiedliwości i brak należytego wypełniania przez państwo swoich funkcji w tej kwestii,
 - o wzrost kosztów fiskalnych pośrednich i bezpośrednich, kosztów pracy, (podwyższenie VAT bije szczególnie w małych i średnich),
 - o biurokracja,
 - o uciążliwe procedury zakładania firm – zamiast obiecanego „jednego okienka” nadal przy zakładaniu firmy króluje „polityka wielu okienek”,
 - o uciążliwość kontrolerów/ zbyt wiele kontroli,

⁹⁶ Właściciel firmy z sektora MŚP, usługi, badania IDI zrealizowane na potrzeby projektu

- o wzrost kosztów fiskalnych (wysoki ZUS i podatki) i administracyjnych (wysokie koszty obsługi administracyjnej),
- o niewystarczająca dostępność do informacji np. związanych z projektami UE,
- o wymagania dotyczące regulacji zawodów – licencji,
- o wymaganie certyfikatów/ dopuszczania produktów/ pozwoleń,
- **zagrożenie ze strony konkurencji i koncentracja w sektorze**
 - o duża konkurencja/ tanie produkty z Chin / zagrożenie wejściem nowych podmiotów - globalna konkurencja,
 - o likwidacja małych przedsiębiorstw i procesy koncentracji utrudniają konkurowanie małym firmom z dużymi przedsiębiorstwami,
 - o sprzedaż internetowa – obniża ceny na rynku i osłabia rentowność (ułatwia rozwój firmom zagranicznym), przy czym dla niektórych firm może to być szansa,
 - o szara strefa i wzrost jej znaczenia wobec wzrostu obciążeń fiskalnych,
- **relatywnie niski poziom infrastruktury w miejscu prowadzenia działalności** (jakości dróg, infrastruktury jakości życia), szczególnie ważny ze względu na pozyskiwanie pracowników i koszty pracy,
- **niedostosowanie systemu szkolnictwa do potrzeb rynku pracy – szczególnie w zakresie szkolnictwa zawodowego,**
- **zła lub brak polityki państwa i samorządów wobec sektora MŚP** (nakierowanej na wsparcie sektora),
 - o brak wspólnej polityki gospodarczej władz regionu na rzecz rozwoju przedsiębiorczości (*„rozchwiana polityka. Może to jest takie moje wrażenie tylko i oby tak było, ale nie ma konsensusu władz marszałkowskich, wojewódzkich, urzędu miasta, urzędów powiatowych”*)⁹⁷,
 - o brak ulg (geograficznych czy na określone produkty), wsparcia państwa/ samorządów dla eksporterów,
 - o brak „banku poręczycielskiego” – w Polsce są jedynie fundusze poręczeniowe. *Fundusz to jest fundusz, a bank jest bankiem, gdzie są publiczne środki i jasne „reguły gry”*,⁹⁸
 - o brak intensywnych działań na rzecz rozwoju kapitału intelektualnego w regionie,
- **braki lub trudności w korzystaniu z oferty instytucji wsparcia biznesu** (szczególnie w subregionach i powiatach), w tym: trudniejszy dostęp do wsparcia, do kredytu dla firm sektora MŚP niż firm dużych (brak wsparcia dla MŚP w tym zakresie ze strony władz); zbyt drogie dla sektora MŚP doradztwo oraz badania marketingowe (w tym kierunku mogłoby pójść pomoc samorządu, państwa); brak wyspecjalizowanych usług w otoczeniu prowadzenia biznesu (np. niechęć ubezpieczalni do ubezpieczania, brak wyspecjalizowanych wysypisk),
- **upowszechniające się postawy i zachowania osłabiające kapitał intelektualny regionu i sektora, w tym:** osłabienie etyki biznesu; zły wizerunek biznesu w tym sektora MŚP; roszczeniowe nastawienie absolwentów na szybki sukces (*„brak nastawienia się na miarową ścieżkę awansu”*) powoduje niechęć pracodawców do ich zatrudniania, a w efekcie wolny napływ kadr; powszechna postawa gry na siebie zamiast postawy gry wspólnej,
- **braki w zakresie kształcenia przez uczelnie w obszarze przedsiębiorczości** - *„brakuje przedmiotów na studiach, które wyposażyłyby absolwenta w taką kompleksową wiedzę jak założyć firmę, jak ją prowadzić, skąd pozyskiwać źródła finansowania, jak kierować jej wizerunek, jak poruszać się w prawie pracy. Jeżeli studentowi nie pokaże się jak na przykładach jak to działa w praktyce to on niewiele tej wiedzy wynosi, zwłaszcza student studiów dziennych, który nie pracuje i nie ma możliwości przełożenia tej wiedzy na realia”*⁹⁹,
- **relatywnie znaczna ostrożność wobec innowacji.**

⁹⁷ Właściciel firmy z sektora MŚP , badania IDI zrealizowane na potrzeby projektu

⁹⁸ Ekspert ze świata nauki, badanie IDI zrealizowane na potrzeby projektu

⁹⁹ Ekspert sektora ze świata nauki MŚP , badania IDI zrealizowane na potrzeby projektu

16. PROGNOZA ROZWOJU SEKTORA MŚP W WIELKOPOLSCE

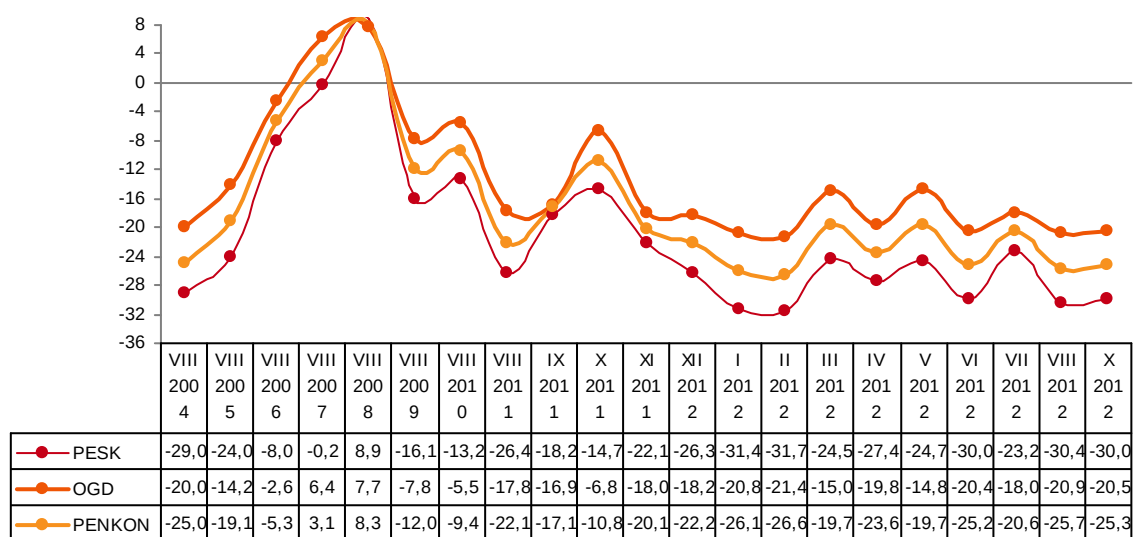
Na potrzeby prognozy rozwoju sektora MŚP w Wielkopolsce przeprowadzono szereg analiz nakierowanych na uwzględnienie w prezentowanej prognozie możliwie wszystkich czynników i informacji zebranych w trakcie omawianych badań.

16.1. Wyniki badań koniunktury w skali ogólnokrajowej jako kontekst prognozy

Wielkopolski sektor MŚP jest bardzo mocno powiązany zarówno z rynkiem krajowym (szczególnie z lokalnym), jak i z rynkiem zagranicznym. Dlatego też ogólna kondycja gospodarki i jej poszczególnych sektorów oraz kondycja ekonomiczna gospodarstw domowych w znacznej mierze wpływają na obecną i przyszłą kondycję sektora MŚP.

Pogarszające się wskaźniki koniunktury gospodarstw domowych, w tym wskaźnik klimatu konsumenckiego PENKON¹⁰⁰ (w ciągu spadek z -10,8 do -25,3 punktów), indeks percepcji sytuacji ekonomicznej kraju PESK¹⁰¹ (spadek z -14,7 do -30,0 punktów) oraz indeks oceny kondycji finansowej gospodarstwa OGD¹⁰² (spadek z -6,8 do -20,5 punktów), sygnalizują osłabienie popytu ze strony gospodarstw domowych, co w efekcie będzie prowadziło do pogorszenia warunków prowadzenia biznesu przez wielkopolskie firmy sektora MŚP. Zagrożenie to dostrzegają i wskazują zarówno przedsiębiorcy, jak uczestniczący w badaniu eksperci.

Wykres 56: Wskaźniki klimatu konsumenckiego w Polsce. TNS Pentor - reprezentatywne badania Polaków wieku 15+, próba w skali miesiąca N= 1004 .



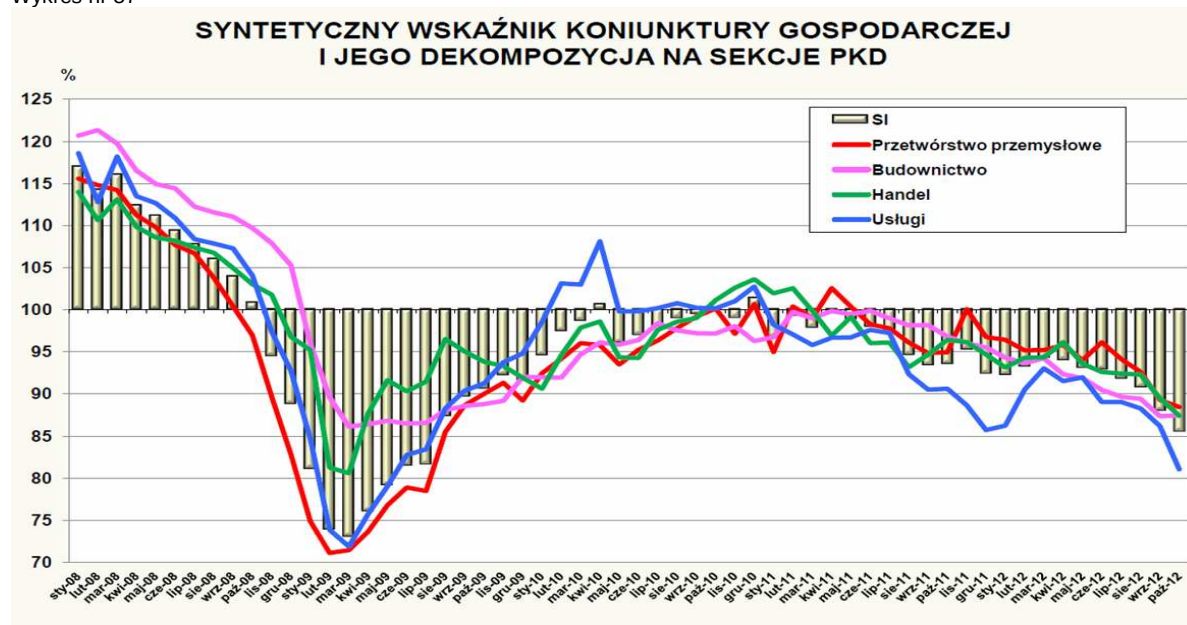
¹⁰⁰ **PENKON – wskaźnik klimatu konsumenckiego.** Wskaźnik ten jest uśrednioną wartością indeksu percepcji sytuacji ekonomicznej kraju (PESK) oraz indeksu oceny kondycji finansowej gospodarstwa (OGD). Może przyjmować wartość od -100 do +100. Wskaźnik odnosi się do ogólnego nastroju ekonomicznego konsumentów wynikającego z percepcji ekonomicznej sytuacji kraju oraz kondycji finansowej gospodarstw. Im wyższa (dodatnia) jest wartość wskaźnika tym bardziej pozytywny, optymistyczny jest klimat konsumencki.

¹⁰¹ **PESK – wskaźnik percepcji ekonomicznej sytuacji kraju.** Wskaźnik ten jest średnią arytmetyczną sald (różnicy) odpowiedzi pozytywnych i negatywnych na trzy pytania dotyczące kondycji ekonomicznej Polski: a) Jak ocenia Pan(i) ogólną sytuację ekonomiczną Polski? b) Czy obecna sytuacja ekonomiczna Polski jest lepsza, taka sama, czy gorsza niż rok temu? c) Czy za rok sytuacja ekonomiczna Polski będzie lepsza, gorsza, czy się nie zmieni? Może przyjmować wartość od -100 do +100. Im wyższa (dodatnia) jest wartość wskaźnika tym bardziej pozytywne są oceny sytuacji ekonomicznej. bardziej pozytywne są oceny kondycji finansowej gospodarstwa.

¹⁰² **OGD – wskaźnik oceny kondycji finansowej gospodarstw domowych.** Wskaźnik ten jest średnią arytmetyczną sald (różnicy) odpowiedzi pozytywnych i negatywnych na dwa pytania dotyczące postrzegania sytuacji ekonomicznej gospodarstwa domowego: a) Czy obecna sytuacja Pana(i) gospodarstwa domowego jest lepsza, gorsza czy też taka sama, jak rok temu? b) Czy za rok finansowa sytuacja Pana(i) gospodarstwa domowego poprawi się, pogorszy się, czy też nie ulegnie zmianie? Może przyjmować wartość od -100 do +100. Im wyższa (dodatnia) jest wartość wskaźnika tym bardziej pozytywne są oceny kondycji finansowej gospodarstwa.

Także badania koniunktury przedsiębiorstw prowadzone przez GUS¹⁰³ oraz związki pracodawców dają sygnały spowolnienia gospodarczego. Według nich w październiku 2012 nastąpiło, po raz kolejny, pogorszenie pesymistycznych nastrojów przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego, jednostek budowlanych, handlu detalicznego oraz przedsiębiorstw usługowych.

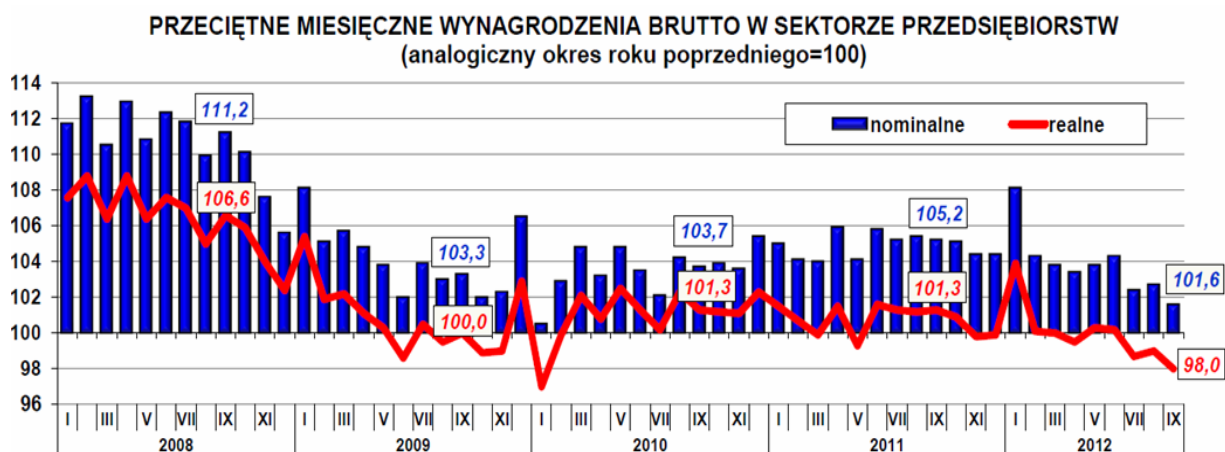
Wykres nr 57



Źródło: GUS, http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/POZ_Konferencja_23_pazdziernika_2012_prezentacja.pdf

Ponadto stopniowemu spowolnieniu ulega dynamika przeciętnych miesięcznych wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw, co przy jednoczesnym znacznym wzroście cen konsumpcyjnych powoduje, że obniża się siła nabywcza płac.

Wykres nr 58



Źródło: GUS, http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/POZ_Konferencja_23_pazdziernika_2012_prezentacja.pdf

¹⁰³ Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej Polski w okresie I–III kwartał 2012 r., GUS, 23 października 2012

16.2. Perspektywy zmian w sektorze MŚP na świecie, w Polsce i w regionie oczami przedsiębiorców sektora MŚP

Analiza wskaźników oceny sytuacji sektora MŚP na świecie, w Polsce i w regionie opisujących stan obecny oraz perspektywy zmiany w przyszłości w skali świata, kraju, Wielkopolski, powiatu wskazują, że:

- ocena stanu obecnego jest częściej negatywna niż pozytywna, szczególnie w sytuacji oceny bliższego otoczenia (Polska, Wielkopolska, powiat),
- ocena perspektywy zmian sytuacji sektora MŚP w przyszłości (w ciągu najbliższych 5 - 10 lat) jest obarczona niepewnością, ale częściej prognozy uczestników badań ilościowych (oraz jakościowych) są negatywne niż pozytywne,
- należy to potraktować jako sygnały spowolnienia w otoczeniu branżowym.

Tabela nr 57: Indeks oceny sytuacji ekonomicznej sektora MŚP i zmiany sytuacji sektora w ciągu najbliższych 2 lat. Badanie przedsiębiorców, N= 1068.

Uwaga w tabeli wykorzystano tzw. system światła drogowego, wg którego: „kolor zielony” sygnalizuje pozytywny odczyt, „kolor żółty” sygnalizuje brak jednoznacznie pozytywnych i negatywnych sygnałów, a „kolor czerwony” sygnalizuje złą sytuację / zagrożenie. Tak więc: im więcej koloru zielonego sytuacja jest lepsza, a im więcej koloru czerwonego to sytuacja jest gorsza.

Indeks oceny / zmiany kondycji wyliczony jako różnica odsetka wskazań (nieco się polepszy + znacznie się polepszy) - (nieco się pogorszy + znacznie się pogorszy)	OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektory				
		10 - 49	50 - 249	rolnictwo	Przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	usługi
N=	1068	909	159	48	329	128	240	323
	100%	85%	15%	5%	31%	12%	23%	30%
INDEKS OCENY OBECNEJ SYTUACJI FIRMY MŚP								
w świecie	-1,0%	-3,2%	11,3%	-18,8%	5,5%	-3,9%	-10,4%	3,1%
w Polsce	-10,7%	-13,3%	4,4%	-25,0%	-7,0%	-16,4%	-13,8%	-7,7%
w Wielkopolsce	-8,9%	-11,8%	7,5%	-20,8%	-4,6%	-10,9%	-13,3%	-7,4%
w powiecie	-9,6%	-12,3%	5,7%	-20,8%	-5,5%	-12,5%	-15,4%	-6,8%
INDEKSY ZMIAN SYTUACJI FIRMY W CIĄGU NAJBLIŻSZYCH 5 LAT								
w świecie	-6,5%	-7,9%	1,9%	-25,0%	-5,5%	0,8%	-10,4%	-4,6%
w Polsce	-10,4%	-12,1%	-0,6%	-31,3%	-9,7%	-4,7%	-11,7%	-9,3%
w Wielkopolsce	-9,3%	-10,9%	0,0%	-31,3%	-8,5%	-3,9%	-10,8%	-7,7%
w powiecie	-10,7%	-12,3%	-1,3%	-33,3%	-9,4%	-6,3%	-11,3%	-9,9%

16.3. Prognoza rozwoju sektora MŚP z zastosowaniem modelu tendencji rozwojowej

Na potrzeby budowy prognozy rozwoju sektora MŚP dokonano analiz z wykorzystaniem „modelu tendencji rozwojowych”. Jest to metoda służąca do budowy prognoz na podstawie specyficznej zmiennej objaśnianej jaką jest czas. Model ten nie wyjaśnia mechanizmu kształtowania się zmiennej objaśnianej, lecz obrazuje jej zachowanie w czasie. Wykorzystanie modelu tendencji rozwojowej do prognozowania daje najlepsze wyniki gdy rozwój zjawiska w czasie wykazuje bardzo trwałe i systematyczne zmiany jednokierunkowe, przy jednoczesnym ograniczonym oddziaływaniu losowości. Im większa zmienność zjawisk, tym krótszy szereg prognozy trendu można zbudować.¹⁰⁴ Ze względu

¹⁰⁴ Na potrzeby budowy prognozy rozwoju sektora MŚP dokonano analiz z wykorzystaniem „modelu tendencji rozwojowych”. W procesach analiz wykorzystano klasyczny model tendencji rozwojowej, tj. ekonometryczny model jednorównaniowy postaci: $Y_t = a + bt + xt$; gdzie: „ Y_t – symbol zmiennej zależnej mierzącej poziom badanego zjawiska w okresie t ; „ t ” – zmienna czasowa; „ a ”, „ b ” - nieznanne parametry strukturalne funkcji trendu; „ xt ” – składnik losowy. Predykcja na podstawie takiego modelu wymagała oszacowania postaci analitycznej funkcji trendu na podstawie zabranych danych szczegółowych oraz estymacji parametrów modelu. Prognozę na podstawie oszacowanego modelu tendencji rozwojowej ustalono mnożąc wektor ocen parametrów strukturalnych modelu. W tym celu wykorzystano narzędzia dostępne w pakiecie SPSS w którym do wyboru wiele typów funkcji trendu (np; model liniowy, logarytmiczny, wzrostu, itp.). Trend był nam potrzebny w celu poznania długookresowych zmian

na to, że zebrane dane w ustalonym szeregu czasowym wg PKD 2007 były dostępne dla bardzo krótkiego, z punktu widzenia prognozy, okresu lat 2008 – 2011 i cechowała je duża zmienność możliwe było zbudowanie modelu rozwojowego na lata 2012 - 2013 w ujęciu kwartalnym. W prognozie nie uwzględniono danych dotyczących rolnictwa ze względu na to, że rolnicy nie mają obowiązku prowadzenia rachunkowości w taki sposób jak przedsiębiorcy i nie składają np. deklaracji F01. W efekcie dane dla tej sekcji nie są udostępniane w porównywalny sposób pozwalający na dokonanie prognozy. Wyniki analiz prezentujemy w tabeli nr 58 i na wykresie nr 59.

Analiza perspektywy rozwoju sektora MŚP wskazuje na to, że w latach 2012 – 2013 nastąpi spadek dynamiki przychodów (przy jednoczesnym wzroście ich wartości). W tym samym okresie wzrosną koszty, co w efekcie nieznacznie obniży zysk sektora MŚP jako całości.

Należy jednak zwrócić uwagę na to, że dynamika rozwoju poszczególnych sekcji wchodzących w skład sektora MŚP będzie się znacząco różniła. I tak:

- sekcja „górnictwo i wydobywanie” w omawianym okresie odnotuje spadek sprzedaży, co przy przewidywanym wzroście kosztów znacząco będzie obniżało zyski tej branży (prognozowany jest ujemny wynik tej sekcji, co może spowodować znaczące problemy tego sektora - w tym problemy na rynku pracy związanym z tym sektorem),
- sekcja „przetwórstwo przemysłowe” będzie „kołem zamachowym” całego sektora MŚP, wg prognozy odnotuje ona co prawda spowolnienie dynamiki wzrostu, ale należy przewidywać wzrost wartości sprzedaży przedsiębiorstw tej sekcji i wzrost zysku (ze względu na doświadczenie minionych okresów w zakresie zarządzania zmianą koszty będą trzymane w ryzach i przedsiębiorstwom omawianej sekcji uda się zwiększyć zysk),
- sekcja „wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych” odnotuje niewielki spadek dynamiki przychodów i niewielki spadek ich wartości, przy jednoczesnym spadku kosztów (który jednak nie będzie proporcjonalny do spadku przychodów). W efekcie przedsiębiorstwa odnotują znaczny spadek wartości zysku (o ile nie uda im się podjąć skutecznych działań na rzecz minimalizacji kosztów lub zwiększenia przychodów),
- sekcja „dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją” odnotuje niewielki spadek wartości sprzedaży, spadek kosztów (ale nie kompensujący spadku przychodu) i w efekcie niewielki spadek wartości zysku,
- sekcja „budownictwo” odnotuje znaczny spadek wartości sprzedaży, spadek kosztów (ale nie kompensujący spadku przychodów) i w efekcie znacznie spadną zyski przedsiębiorstw tej sekcji, co może mieć fatalne skutki dla rynku pracy,
- sekcja „handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów” odnotuje nieznaczny spadek wartości sprzedaży, spadek kosztów (szybszy niż spadek przychodów) i w efekcie wzrost zysku, jednak polityka cięcia kosztów może w znacznym stopniu być realizowana poprzez minimalizowanie kosztów pracy oraz kosztów dostaw poprzez zaostrzenie polityki negocjacyjnej z dostawcami,
- sektor usług odnotuje niewielki spadek wartości sprzedaży, przy jednoczesnym wzroście kosztów, co wpłynie na spadek zysków.

szeregu czasowego oraz po to być móc je prognozować. W efekcie prowadzonych analiz wybieraliśmy model o najlepszym współczynniku determinacji i najniższym średnim bezwzględnym błędzie %.

Wykres nr 59: Prognoza zmian wysokości przychodów, kosztów oraz zysku przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce w latach 2012 i 2013 przygotowana z wykorzystaniem modelu tendencji rozwojowej. Na potrzeby prognozy wykorzystano dane GUS, dane mln zł

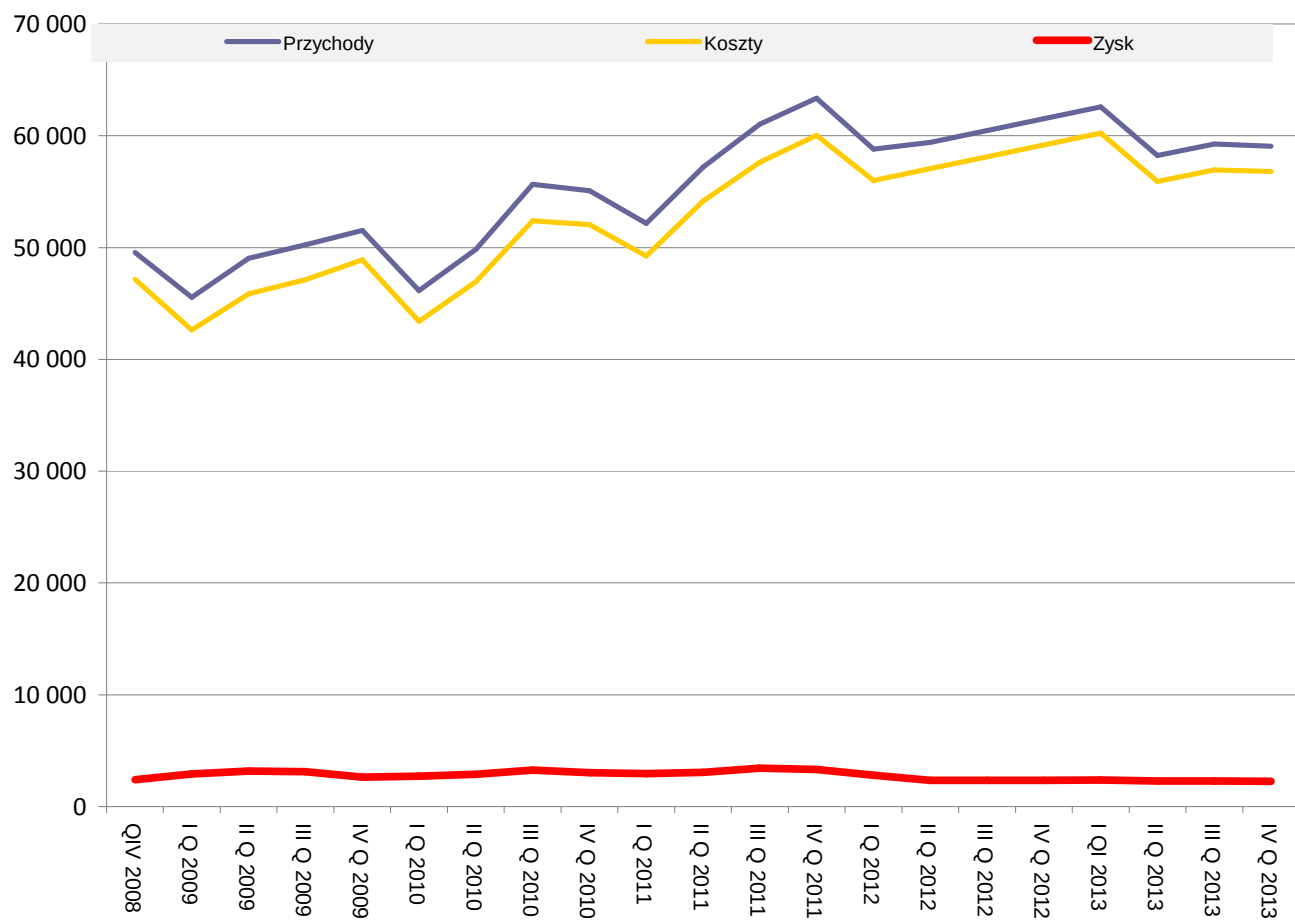


Tabela nr 58: Prognoza zmian wysokości przychodów i kosztów przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce w latach 2012 i 2013 przygotowana z wykorzystaniem modelu tendencji rozwojowej. Na potrzeby prognozy wykorzystano dane GUS, dane w mln zł

	2008	2009				2010				2011				2012				2013			
	QIV 2008	I Q 2009	II Q 2009	III Q 2009	IV Q 2009	I Q 2010	II Q 2010	III Q 2010	IV Q 2010	I Q 2011	II Q 2011	III Q 2011	IV Q 2011	I Q 2012	II Q 2012	III Q 2012	IV Q 2012	I Q 2013	II Q 2013	III Q 2013	IV Q 2013
Wartość przychodów																					
OGÓŁEM	49 551	45 546	49 034	50 249	51 539	46 148	49 852	55 664	55 090	52 167	57 209	61 052	63 365	58 802	59 407	60 470	61 534	62 597	58 219	59 261	59 072
Górnictwo i wydobywanie	272	287	371	336	357	367	338	370	406	408	393	384	348	339	351	333	311	286	299	289	274
Przetwórstwo przemysłowe	21 028	20 388	22 230	22 616	21 972	20 368	22 482	25 239	22 117	23 480	25 256	27 784	28 174	26 537	27 245	27 981	28 504	29 027	28 335	28 960	29 502
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię	3 259	3 702	2 976	3 068	3 648	3 594	2 918	2 876	3 437	3 435	2 882	2 785	3 180	3 567	2 875	2 847	2 818	2 790	2 847	2 790	2 790
Dostawy wody, gospodarowanie ściekami i odpadami; rekultywacja	201	210	229	224	225	227	310	291	295	294	318	312	300	278	302	298	292	284	296	295	286
Budownictwo	2 799	1 512	2 420	3 046	3 512	1 358	2 088	2 551	2 806	1 287	2 233	2 933	3 812	1 405	1 952	2 581	3 317	1 209	1 659	2 220	2 819
Handel i naprawa pojazdów	17 639	16 593	18 840	16 845	18 598	17 176	18 556	20 755	22 138	19 261	22 154	22 892	23 874	22 632	22 356	22 845	23 335	23 824	21 909	22 388	22 635
Transport i gospodarka magazynowa	938	1 023	1 033	1 119	1 165	1 120	940	1 150	1 206	1 201	1 340	1 278	1 423	1 454	1 507	1 548	1 593	1 640	1 627	1 656	1 657
Zakwaterowanie i gastronomia	46	37	46	45	49	39	57	54	54	43	50	51	60	62	48	47	47	47	36	36	36
Informacja i komunikacja	455	382	433	394	516	335	384	365	467	658	658	411	495	416	462	449	444	407	370	368	369
Obsługa rynku nieruchomości	366	363	358	346	387	396	371	361	409	422	424	427	422	451	422	428	435	441	405	407	422
Wartość kosztów																					
OGÓŁEM	47 151	42 635	45 870	47 126	48 891	43 417	46 947	52 387	52 059	49 231	54 154	57 623	60 037	55 996	57 065	58 119	59 172	60 225	55 924	56 956	56 805
Górnictwo i wydobywanie	247	263	367	316	338	328	317	354	346	350	361	365	381	344	393	396	399	401	350	356	359
Przetwórstwo przemysłowe	19 893	18 533	20 208	20 758	20 874	18 870	20 895	23 417	21 203	22 141	23 857	25 929	26 774	24 997	25 606	26 095	26 624	27 153	26 631	27 139	27 689
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię	3 070	3 258	2 780	2 875	3 380	3 090	2 664	2 660	3 138	2 858	2 648	2 540	2 853	3 029	2 613	2 691	2 772	2 855	2 639	2 691	2 716
Dostawy wody, gospodarowanie ściekami i odpadami; rekultywacja	206	193	205	211	222	216	257	254	278	263	279	280	288	262	276	276	275	274	273	273	264
Budownictwo	2 659	1 467	2 222	2 871	3 171	1 335	1 994	2 459	2 603	1 326	2 132	2 794	3 577	1 436	2 453	2 487	3 147	1 264	2 110	2 163	2 707
Handel i naprawa pojazdów	17 009	16 255	18 337	16 237	17 920	16 754	17 941	19 987	20 947	18 793	21 287	22 040	22 791	22 091	21 513	21 975	22 436	22 898	21 083	21 535	21 763
Transport i gospodarka magazynowa	890	959	973	1 055	1 107	1 073	908	1 088	1 150	1 167	1 283	1 246	1 389	1 415	1 475	1 515	1 564	1 614	1 548	1 591	1 595
Zakwaterowanie i gastronomia	45	39	44	43	49	40	61	53	50	45	49	47	58	65	41	42	42	43	32	33	33
Informacja i komunikacja	333	325	363	332	391	262	291	282	348	426	426	322	395	397	516	521	526	401	413	427	432
Obsługa rynku nieruchomości	324	321	320	299	337	353	324	300	352	372	362	372	371	391	363	372	377	382	363	364	373

16.4. Ocena zmian kondycji przedsiębiorstw sektora MŚP w ciągu minionych 5 lat jako punkt wyjścia prognozy

Analiza oceny obecnej sytuacji przedsiębiorstw sektora MŚP oraz indeksów samooceny zmiany sytuacji przedsiębiorstw MŚP w ciągu minionych 5 lat pod względem kluczowych wskaźników sygnalizuje, że:

- nadal w sektorze MŚP przeważa odsetek przedsiębiorców pozytywnie oceniających kondycję swoich firm,
- w opinii przedsiębiorców ogólna sytuacja firm w ciągu minionych 5 lat uległa nieznacznemu pogorszeniu – choć różnie przedstawia się ta sytuacja w różnych sektorach,
- w minionym okresie nieznacznie spadła sprzedaż i rentowność firm MŚP na skutek znacznego wzrostu kosztów (w tym kosztów pracy) – choć różnie przedstawia się ta sytuacja w różnych sektorach,
- we wszystkich branżach rosły koszty prowadzenia działalności i koszty pracy, ale jednocześnie rosły nakłady inwestycyjne, nakłady na innowację oraz poziom wykorzystania technologii informacyjno – telekomunikacyjnych,
- pozytywny kierunek zmian w okresie minionych 5 lat odnotowali przedsiębiorcy kierujący firmami zatrudniającymi 50-249 osób, z sektora usług i rolnictwa,
- pogorszenie sytuacji w ciągu minionych 5 lat obserwujemy w firmach zatrudniających 10-49 osób, z sektorów handel i naprawy, budownictwo i przemysł.

Tabela nr 59: Indeks ocen obecnej sytuacji objętych badaniem przedsiębiorstwach MŚP z terenu Wielkopolski oraz indeksy oceny zmian zachodzących w przedsiębiorstwach sektora w ciągu minionych 5 lat w pod względem kluczowych wskaźników działalności; Badanie przedsiębiorców, N= 1068.

Uwaga w tabeli wykorzystano tzw. system świateł drogowych, wg którego: „kolor zielony” sygnalizuje pozytywny odczyt, „kolor żółty” sygnalizuje brak jednoznacznie pozytywnych i negatywnych sygnałów, a „kolor czerwony” sygnalizuje złą sytuację / zagrożenie. Tak więc: im więcej koloru zielonego sytuacja jest lepsza, a im więcej koloru czerwonego to sytuacja jest gorsza.

Indeks oceny / zmiany kondycji wyliczony jako różnica odsetka wskazań (nieco się polepszyła + znacznie się polepszyła) - (nieco się pogorszyła + znacznie się pogorszyła)	OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektory				
		10 - 49	50 - 249	rolnictwo	Przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	Usługi
N=	1068	909	159	48	329	128	240	323
	100%	85%	15%	5%	31%	12%	23%	30%
INDEKS OCENY OBECNEJ SYTUACJI FIRMY								
ocena obecnej sytuacji firmy	23,2%	20,0%	41,5%	16,7%	22,8%	10,9%	17,9%	33,4%
INDEKSY ZMIAN SYTUACJI FIRMY W CIĄGU MINIONYCH 5 LAT								
ogólna sytuacja firmy	-13,6%	-16,5%	3,1%	-10,4%	-12,8%	-11,7%	-25,8%	-6,5%
wielkość sprzedaży produktów / usług	-8,7%	-12,8%	14,5%	14,6%	-13,7%	-9,4%	-23,8%	4,3%
rentowność firmy	-12,8%	-15,6%	3,1%	0,0%	-19,5%	-21,1%	-23,8%	3,4%
koszty prowadzenia działalności oraz koszty wytworzenia produktów	68,3%	68,9%	64,8%	70,8%	65,7%	68,0%	75,0%	65,6%
koszty pracy	71,0%	72,1%	64,8%	64,6%	69,0%	70,3%	75,8%	70,6%
nakłady inwestycyjne ogółem	25,8%	24,1%	35,8%	27,1%	29,2%	10,2%	21,7%	31,6%
nakłady na działalność innowacyjną w zakresie innowacji produktowych i procesowych	15,6%	14,2%	23,9%	8,3%	17,6%	8,6%	13,3%	19,2%
poziom wykorzystania technologii informacyjno – telekomunikacyjnych	16,5%	15,7%	20,8%	8,3%	13,7%	13,3%	16,7%	21,7%

16.5. Ocena perspektywy zmiany sytuacji przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce pod względem kluczowych wskaźników działalności w ciągu najbliższych 2 lat

Analiza indeksów prognozy zmiany sytuacji przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce pod względem kluczowych wskaźników działalności w ciągu najbliższych 2 lata sygnalizuje, że:

- przedsiębiorcy patrzą w przyszłość z ostrożnym optymizmem,
- indeksy perspektywy zmian ogólnej sytuacji, prognoz sprzedaży, rentowności, nakładów na inwestycje i innowacje przyjmują wartości dodatnie,
- co do dwóch parametrów budujących prognozę przedsiębiorcy byli zgodni – wzrosną koszty ogólne i koszty pracy,
- szczególnie optymistycznie prognozują sytuację na najbliższe dwa lata przedstawiciele firm zatrudniających 50-249 pracowników, z sektora usług i częściowo przemysłu,
- należy zwrócić uwagę na to, że zdecydowanie bardziej sceptycznie odnoszą się do przyszłości przedstawiciele firm mniejszych, z sektora rolnictwa oraz handlu i naprawy pojazdów,
- biorąc powyższe pod uwagę w perspektywie krótkoterminowej należy się spodziewać raczej spowolnienia całego sektora MŚP niż rozwoju, choć oczywiście poszczególne sektory będą się rozwijały zgodnie ze swoją specyfiką.

Tabela nr 60: Indeks prognozy zmiany sytuacji przedsiębiorstw MŚP w Wielkopolsce pod względem kluczowych wskaźników działalności w ciągu najbliższych 2 lat oraz poziom niepewności prognozy ; Badanie przedsiębiorców, N= 1068
Uwaga w tabeli wykorzystano tzw. system świateł drogowych, wg którego: „kolor zielony” sygnalizuje pozytywny odczyt, „kolor żółty” sygnalizuje brak jednoznacznie pozytywnych i negatywnych sygnałów, a „kolor czerwony” sygnalizuje złą sytuację / zagrożenie. Tak więc: im więcej koloru zielonego sytuacja jest lepsza, a im więcej koloru czerwonego to sytuacja jest gorsza.

Indeks oceny / zmiany kondycji wyliczony jako różnica odsetka wskaźników (nieco się polepszyła + znacznie się polepszyła) - (nieco się pogorszyła + znacznie się pogorszyła)	OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektory				
		10 – 49	50 – 249	rolnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	Usługi
N=	1068	909	159	48	329	128	240	323
	100%	85%	15%	5%	31%	12%	23%	30%
INDEKSY PROGNOZY ZMIANY SYTUACJI FIRMY W CIĄGU NAJBLIŻSZYCH 2 LAT								
ogólna sytuacja firmy	8,7%	5,1%	29,6%	-6,3%	14,3%	10,2%	1,7%	9,9%
wielkość sprzedaży produktów usług	9,7%	6,3%	29,6%	-4,2%	13,1%	9,4%	2,1%	14,2%
rentowność firmy	6,6%	3,2%	25,8%	-10,4%	7,9%	10,9%	-0,8%	11,5%
koszty prowadzenia działalności oraz koszty wytworzenia produktów	44,2%	44,9%	40,3%	41,7%	46,8%	37,5%	45,4%	43,7%
koszty pracy	44,6%	45,0%	42,1%	33,3%	45,6%	41,4%	49,2%	43,0%
nakłady inwestycyjne ogółem	20,1%	18,3%	30,8%	10,4%	22,5%	21,1%	15,8%	22,0%
nakłady na działalność innowacyjną w zakresie innowacji produktowych i procesowych	13,3%	12,1%	20,1%	0,0%	16,7%	13,3%	8,8%	15,2%
poziom wykorzystania technologii informacyjno – telekomunikacyjnych	13,8%	12,5%	20,8%	2,1%	14,6%	17,2%	10,4%	15,8%
POZIOM NIEPEWNOŚCI PROGNOZY (odsetek wskazań trudno powiedzieć)								
ogólna sytuacja firmy	10,1%	9,7%	12,6%	6,3%	9,1%	12,5%	11,7%	9,6%
wielkość sprzedaży produktów usług	12,6%	12,4%	13,8%	8,3%	10,6%	14,8%	11,7%	15,2%
rentowność firmy	14,0%	13,8%	15,7%	10,4%	12,2%	14,8%	13,8%	16,4%
koszty prowadzenia działalności oraz koszty wytworzenia produktów	12,6%	12,3%	14,5%	6,3%	12,8%	13,3%	11,7%	13,9%
koszty pracy	12,0%	11,7%	13,8%	8,3%	12,8%	11,7%	11,3%	12,4%
nakłady inwestycyjne ogółem	16,4%	16,5%	15,7%	20,8%	15,5%	15,6%	13,8%	18,9%
nakłady na działalność innowacyjną w zakresie innowacji produktowych i procesowych	23,6%	24,0%	21,4%	35,4%	21,3%	24,2%	22,1%	25,1%
poziom wykorzystania technologii informacyjno – telekomunikacyjnych	24,1%	23,9%	25,2%	37,5%	22,8%	22,7%	22,9%	24,8%

16.6. Wyniki eksperckiej prognozy zmian w sektorze MŚP w ciągu najbliższych 2 lat

Podobne (do badań ilościowych oraz analiz tendencji rozwojowych dla Wielkopolski i Polski) wyniki przyniosło badanie jakościowe zrealizowane z udziałem 15 ekspertów. Eksperci biorący udział w badaniu przewidują:

- niewielkie spowolnienie wzrostu sektora MŚP jako całości w okresie latach 2012 – 2013 i jednocześnie wskazują, że w perspektywie kolejnych lat podmioty sektora MŚP w miarę szybko dostosują się do zmieniających się warunków w efekcie sektor nadal będzie rósł dzięki przewidywanej poprawie popytu wewnętrznego od roku 2014 oraz ekspansji firm sektora MŚP na rynki zagraniczne,
- wzrost kosztów i spadek poziomu zysku, choć uczestniczący w badaniu eksperci podkreślali, że w minionym okresie wielkopolski sektor MŚP zwiększył w znacznym stopniu swoje zdolności w zakresie zarządzania kosztami i ich optymalizacji, co pozwala mu utrzymywać konkurencyjność na rynku,
- okresowe osłabienie możliwości inwestycyjnych sektora (np. okresowe zmniejszenie nakładów na inwestycje w kapitał ludzki oraz innowacje poprzez bardziej selektywne podejście do tego typu inwestycji),
- podjęcie przez wielkopolskich przedsiębiorców sektora MŚP aktywnych działań nakierowanych na minimalizację skutków przewidywanego spowolnienia, m.in. poprzez:
 - o aktywne poszukiwanie nowych rynków zbytu / grup konsumentów – w tym rozszerzania zasięgu działalności,
 - o ulepszanie produktów / usług oraz rozszerzania ich portfela w oparciu o analizę potrzeb klientów,
 - o działania nakierowane na optymalizację kosztów – w tym kosztów pracy, poszukiwanie tańszych dostawców lub renegotiacje umów z obecnymi,
 - o usprawnienie procesów zarządzania / produkcji / obsługi w celu optymalizacji kosztów i podniesienia jakości.

Należy przy tym wskazać, że sytuacja poszczególnych sekcji wchodzących w skład sektora MŚP będzie się zmieniała w specyficzny dla każdej z niej sposób. Najbardziej optymistyczne są eksperckie prognozy dla branż produkcji przemysłowej, transportu i magazynowania oraz usług (szczególnie w zakresie wsparcia zarządzania biznesem), a najsłabsze (szczególnie w perspektywie krótkookresowej) dla budownictwa.

Należy jednak zaznaczyć, że w wypowiedziach badanych można było zaobserwować pewną niepewność co do perspektywy krótko - i średniookresowej oraz znaczący optymizm co do rozwoju sektora w dłuższym okresie.

Tabela nr 61: Wyniki eksperckiej prognozy zmian w sektorze MŚP w ciągu najbliższych 2 lat. Badanie ekspertów metodą indywidualnych wywiadów pogłębionych, N= 15 (10 przedstawicieli przedsiębiorstw, 5 ekspertów).

Nr eksperta	Wielkość firmy	Branża	prognoza rozwoju sektora w perspektywie 2 lat
1.	Małe	budownictwo	w całym sektorze w ciągu najbliższych 1 -2 lat spowolnienie, ale w kolejnych latach powolny wzrost (3 - 5%), w sekcji budownictwo kontynuacja obecnej tendencji spadkowej w najbliższych 1- 2 latach (o ok. 15% spadku), powolny wzrost w następnym okresie, który może być stymulowany przez zamówienia publiczne, politykę kredytową banków i państwa,
2.	Małe	handel - naprawa pojazdów	w całym sektorze w ciągu najbliższego roku niewielkie spowolnienie, ale w kolejnych latach powolny wzrost (3 - 4%), w sekcji handel - naprawa pojazdów podobne tendencje jak w całej sekcji, spowolnienie w najbliższym roku (spadek wartości sprzedaży od 3 - 6 %), w następnym okresie powolny wzrost stymulowany przez poprawę popytu wewnętrznego (już od końca 2013)
3.	Małe	usługi - działalność ubezpieczeniowa	w całym sektorze w ciągu najbliższego roku spowolnienie, ale w kolejnych latach powolny wzrost (1-2 %), w sekcji ubezpieczenia spowolnienie w najbliższym roku (spadek wartości sprzedaży od 5 - 10 %), w kolejnym roku poprawa sytuacji ale raczej niewielkie wzrosty (2-3%)
4.	Małe	usługi - działalność naukowa i techniczna	w całym sektorze w ciągu najbliższego roku spowolnienie, ale w kolejnych latach powolny wzrost (2-3 %), w sekcji usług – informacji i technika kontynuacja tendencji spadkowej w ciągu 2013 (m.in. poprzez ograniczanie nakładów na badania i rozwój, w kolejnych latach powolny wzrost 2 - 3%
5.	Małe	edukacja	w całym sektorze w ciągu najbliższego roku stagnacja, z tendencją spadkową w sekcji edukacja spowolnienie, ale w kolejnych spadek (3 - 8%),
6.	średnie	usługi - działalność rozrywkowa	w całym sektorze w ciągu najbliższego roku spowolnienie, ale w kolejnych latach powolny wzrost (2-3 %), w sekcji usług w 2013 roku spadek o 5 - 10%, w kolejnych latach powolny wzrost (2 -3%)
7.	średnie	rolnictwo	w całym sektorze w ciągu najbliższego roku spowolnienie, ale w kolejnych latach powolny wzrost , w sekcji rolnictwo spowolnienie / stagnacja, z powolną tendencją spadkową 2 - 4% (na skutek spadającej konkurencyjności polskiego rolnictwa w Europie
8.	średnie	usługi - transport	w całym sektorze w ciągu najbliższego roku spowolnienie, ale w kolejnych latach wzrost na poziomie 3 - 5%, w dłuższym czasie lepsze dobre perspektywy, w sekcji transport / magazynowanie wzrost przychodów w ciągu najbliższych 1- 2 lata, ale spadek zysków ze względu na skokowo rosnące koszty),
9.	średnie	usługi – gastronomia	całym sektorze w ciągu najbliższego roku spowolnienie, ale w kolejnych latach powolny wzrost (4-5 %), w sekcji gastronomia spadek w 2013 (o ok. 5%) w kolejnych latach wzrost o kilka procent rocznie
10.	średnie	przemysł - komunikacja	w całym sektorze w ciągu najbliższego roku stagnacja, ale w kolejnych latach wzrost na poziomie 3 - 5%, w sekcji przemysł – komunikacja spadek w ciągu najbliższych 1- 2 lata, ale w kolejnych latach szanse wzrost 2 - 3%),
11.	eksperci MŚP	nauka	spowolnienie w 2013 i w kolejnych latach stabilny wzrost na poziomie 3 - 5% zależnie od sekcji (może się wahać)
12.	eksperci MŚP	związek pracodawców	powolny wzrost na poziomie 3 - 5% rok do roku
13.	eksperci MŚP	nauka	powolny wzrost na poziomie 1 - 5% rok do roku , w dłuższym czasie lepsze perspektywy
14.	eksperci MŚP	nauka	stagnacja w perspektywie do końca 2013 roku, w kolejnych latach wzrost 3 - 5%
15.	eksperci MŚP	nauka	w 2013 spowolnienie, w 2014 i kolejnych latach wzrost o 3 - 10% zależnie od sekcji

16.7. Działania nakierowane na poprawę konkurencyjności i wzrost potencjału rozwojowego przedsiębiorstw sektora MŚP z terenu Wielkopolski

Analiza wyników badania pokazała, że rozszerzanie zasięgu działalności daje firmom sektora MŚP szansę na szybszy wzrost, bardziej stabilną sytuację finansową i większe zyski. Dlatego **pozytywnym sygnałem**, dającym szansę na wzrost sektora, są **planowane działania przedsiębiorców w zakresie rozszerzenia działalności na rynki zagraniczne** – motorem rozwoju w tym obszarze będą firmy większe z sektora przemysłowego, co jest o tyle ważne, że sektor przemysłowy odpowiada za znaczną część przychodów sektora MŚP.

Tabela nr 64: Wskaźniki opisujące zasięg terytorialny działania i planowaną aktywność w tym zakresie, planowane działania mogące wzmocnić konkurencyjność przedsiębiorstw MŚP w Wielkopolsce w ciągu najbliższych 5 lat oraz prezentujące siłę otoczenia konkurencyjnego; Badanie przedsiębiorców, N= 1068

Uwaga w tabeli wykorzystano tzw. system świateł drogowych, wg którego: „kolor zielony” sygnalizuje pozytywny odczyt, „kolor żółty” sygnalizuje brak jednoznacznie pozytywnych i negatywnych sygnałów, a „kolor czerwony” sygnalizuje złą sytuację / zagrożenie. Tak więc: im więcej koloru zielonego sytuacja jest lepsza, a im więcej koloru czerwonego to sytuacja jest gorsza.

	OGÓŁEM	Liczba pracowników		Sektory				
		10 – 49	50 – 249	Roľnictwo	przemysł	budownictwo	handel i naprawy poj. sam.	Usługi
N=	1068	909	159	48	329	128	240	323
	100,0%	85,1%	14,9%	4,5%	30,8%	12,0%	22,5%	30,2%
Wskaźniki zakresu działania terytorialnego (średni odsetek przychodów generowanych na poszczególnych rynkach)								
Rynek lokalny (gmina, powiat)	50,0%	53,9%	27,2%	51,1%	43,4%	43,6%	55,1%	55,2%
Rynek regionalny – Wielkopolska	21,0%	21,1%	20,7%	22,8%	18,2%	33,3%	18,0%	21,0%
Rynek krajowy - pozostałe regiony Polski	21,9%	20,1%	32,7%	21,8%	27,5%	21,3%	21,1%	17,2%
Rynki zagraniczne	7,1%	4,9%	19,4%	4,3%	10,9%	1,9%	5,8%	6,6%
Plany rozszerzenia zakresu działania na rynki zagraniczne w ciągu 5 lat								
Planuje rozszerzyć działalność na rynku zagraniczne	16,9%	13,5%	36,5%	12,5%	25,8%	9,4%	15,0%	13,0%
Plany wprowadzania innowacji produktowych i procesowych w ciągu 5 lat								
Planuje wprowadzić innowacje produktowe	39,7%	37,5%	52,2%	29,2%	46,2%	30,5%	40,0%	38,1%
Planuje wprowadzić innowacje procesowe	34,0%	31,5%	48,4%	31,3%	37,4%	32,0%	30,8%	34,1%
Inwestycje w kapitał ludzki w ciągu najbliższych 5 lat								
Prowadzi obecnie inwestycje w kapitał ludzki	65,9%	64,2%	75,5%	68,8%	65,3%	64,8%	65,4%	66,9%
Planuje inwestycje w kapitał ludzki	64,3%	62,9%	72,3%	64,6%	64,4%	62,5%	62,5%	66,3%
różnica między obecnymi działaniami i planami	-1,6%	-1,3%	-3,2%	-4,2%	-0,9%	-2,3%	-2,9%	-0,6%
Siła oddziaływania otoczenia konkurencyjnego na segment MŚP (indeks różnicy – indeks dodatni pokazuje większą siłę zagrożenia)								
Siła oddziaływania dostawców i możliwości wywierania przez nich presji na przedsiębiorstwa z branży	12,6%	10,9%	22,6%	20,8%	14,3%	17,2%	12,5%	8,0%
Natężenie walki konkurencyjnej	47,0%	47,0%	47,2%	8,3%	41,3%	61,7%	58,3%	44,3%
Wzrost liczby konkurentów	40,0%	40,6%	36,5%	8,3%	33,7%	55,5%	50,8%	36,8%
Groźba pojawiania się nowych producentów	10,9%	9,7%	17,6%	-14,6%	8,5%	20,3%	12,1%	12,4%

Pozytywnym sygnałem jest także to, że **znaczący odsetek firm planuje wprowadzać innowacje produktowe i procesowe**, co jak pokazały badania, daje większe szanse na konkutowanie (szczególnie na rynku ponadlokalnym).

Ważnym czynnikiem stałego wzrostu w gospodarce opartej na wiedzy jest dbałość o wysoki poziom kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa. Dlatego **wysoki odsetek podmiotów deklarujących inwestycje w kapitał ludzki** (choć przy niewielkiej tendencji spadkowej) **daje szansę na stabilny rozwój sektora**.

Rozpatrując możliwości rozwojowe sektora należy uwzględnić rosnącą siłę oddziaływania czynników otoczenia konkurencyjnego, w tym szczególnie mocno sygnalizowany wzrost natężenia walki konkurencyjnej, wzrost liczby konkurentów oraz znaczą presję ze strony dostawców (szczególnie w obszarze dostawców pracy oraz kosztów energii i surowców/ usług). Znaczącym zagrożeniem rozwoju sektora może być wzrost zagrożenia ze strony odbiorców - definiowany głównie jako spadek popytu (zarówno wewnętrznego na rynku krajowym, jak i na rynkach zagranicznych), co niestety w świetle wyników badania przedsiębiorców oraz wyników testów koniunktury konsumenckiej stanowić może bardzo realny czynnik spowalniający wzrost.

Na podstawie przeprowadzonej analizy stwierdzić można, że układ przeważających słabych stron i szans w perspektywie średniookresowej prowadzić będzie do wzrostu podaży, jak i popytu na produkty i usługi sektora. Będzie on rozwijał się jednak głównie bazując na większych podmiotach, posiadających doświadczenie, które szukają sposobu na poszerzenie skali swojego działania.

Generalnie można oczekiwać, że podmioty sektora będą coraz bardziej zainteresowane rozszerzaniem zasięgu swojej działalności na rynek regionalny i ogólnopolski oraz wchodzeniem na rynki międzynarodowe.

Przyczynić się do tego może – możliwa dzięki współpracy – większa specjalizacja firm. Liczyć należy się również z tym, że jeśli uda się przełamać bariery związane z ograniczonym jak na razie poziomem zaufania podmiotów do siebie, to dzięki wspólnym inicjatywom uda się im zbudować bardziej konkurencyjne marki / przedsiębiorstwa.

17. PROPOZYCJE REKOMENDACJI¹⁰⁵

W oparciu o zebrany materiał badawczy i przeprowadzone analizy proponujemy rozważenie podjęcia następujących działań nakierowanych na wzmocnienie pozycji konkurencyjnej sektora MŚP w Wielkopolsce.

Rekomendacje dla podmiotów gospodarczych:

Rekomendacja 1: Wypracowanie średniookresowych i długoterminowych strategii działania nastawionych na rozwój oraz odejście od strategii nastawionych „na przeżycie”. Kluczowe dla dynamicznego rozwoju przedsiębiorstw jest przyjęcie przez przedsiębiorców celów rozwojowych dynamizujących przedsiębiorstwa, bowiem jak to powiedział jeden z uczestniczących w badaniu ekspertów „kto się nie rozwija ten się cofa, a to może wykorzystać konkurencja krajowa oraz zagraniczna”.¹⁰⁶ Rekomendacja ta dotyczy szczególnie starszych przedsiębiorców, którzy zdaniem badanych ekspertów, nie do końca wykorzystują potencjał swoich firm ze względu na nadmierną ostrożność oraz obawę przed wyjściem poza znany sobie krąg kulturowy. Często bariera bywają: brak znajomości języka, rosnąca wraz z wiekiem niechęć do ryzyka, mniejsze potrzeby w zakresie ekspansji (częściowo wynikające z mniejszych potrzeb, ale także bardziej minimalistycznych celów stawianych sobie przez starszych przedsiębiorców).

Rekomendacja 2: W miarę możliwości rozszerzyć zasięg terytorialnego działania. Najmniejsze firmy powinny starać się rozszerzyć zasięg działalności poza rynek lokalny (na powiat/województwo, docelowo kraj) w miarę swoich możliwości. Firmy małe i średnie powinny rozważyć rozszerzenie działalności na cały kraj (wtedy ich konkurentami staną się MŚP z innych województw) oraz na rynki zagraniczne - tym bardziej, że jak twierdzą uczestniczący w badaniach przedsiębiorcy i eksperci „mamy za granicą coraz lepszą markę i trzeba wykorzystać te nasze 5 minut”¹⁰⁷, a sprzyja temu także dogodnie usytuowanie Wielkopolski blisko rynków UE – szczególnie rynku niemieckiego, ale dzięki autostradzie wielkopolska włączyła się do międzynarodowej sieci komunikacyjnej pozwalającej na relatywnie szybkie dotarcie do różnych części Europy.

Rekomendacja 3: Zintensyfikować działania mające na celu zmianę struktury przychodów poprzez wzrost przychodów z nowoczesnych kanałów dystrybucji osadzonych w sektorze e-biznesu, co może być ważnym czynnikiem wpływającym pozytywnie na rozwój przedsiębiorstw sektora (przeprowadzone analizy danych wtórnych wskazują, że część przedsiębiorców sektora MŚP - szczególnie mniejszych - nie docenia rosnącej siły internetu jako nośnika reklamy i narzędzia promocji oraz kanału dystrybucji).

Rekomendacja 4: Racjonalnie inwestować w innowacje produktowe (wprowadzenie do oferty unikalnych produktów/usług) i procesowe, co umożliwi wytwarzanie międzynarodowo konkurencyjnych produktów (również dążenie do opracowywania nowych technologii budujących istotne przewagi konkurencyjne) oraz optymalizację procesów w celu poprawy efektywności biznesowej.

Rekomendacja 5: Inwestować w kapitał intelektualny przedsiębiorstw, bowiem w sektorze MŚP stanowi on jeden z podstawowych czynników wzrostu – „łatwiej jest o kapitał na inwestycje niż o dobry pomysł i ludzi potrafiących go z sukcesem wdrożyć na rynek”¹⁰⁸. Dlatego istotne jest, aby

¹⁰⁵ Prezentowane rekomendacje są: wynikiem analizy rekomendacji uzyskanych w trakcie indywidualnych wywiadów pogłębionych (ID) z udziałem ekspertów, analizy wypowiedzi biorących udział w badaniu ilościowych 1068 przedsiębiorców oraz warsztatów kreatywnych z udziałem zespołu projektowego oraz dodatkowo analizy literatury w ramach desk research. W tym m.in. opracowanie przygotowywane przez Lewiatan „Czarna Lista barier przedsiębiorczości”, więcej na stronie: http://pkppl Lewiatan.pl/wydawnictwa/files/publikacje/clb_2012_14.pdf. Biorąc pod uwagę fakt, że ważna część sektora MŚP stanowi przetwórstwo przemysłowe wykorzystano również rekomendacje przygotowane w ramach projektu „Uwarunkowania rozwoju przetwórstwa przemysłowego w Wielkopolsce” zrealizowanego na rzecz Wielkopolskiego Obserwatorium Rynku Pracy. Przygotowane rekomendacje są odpowiedzią na zidentyfikowane w kolejnych krokach badania, w tym: słabe strony przedsiębiorstw sektora, zidentyfikowane zagrożenia wewnątrz firm oraz zagrożenia zewnętrzne (zidentyfikowane w trakcie analizy 5 sił Portera) oraz deficyty w stosunku do konkurencji (w oparciu o analizę deficytów w obszarze kluczowych czynników sukcesów), bariery realizacji strategii oraz wyniki analizy PESTER. Ważnym źródłem inspiracji oraz konkretnych rekomendacji były wywiady z ekspertami sektora MŚP z realizowane ramach omawianego projektu badawczego.

¹⁰⁶ Ekspert - Stowarzyszenie Pracodawców, indywidualny wywiad pogłębiony (IDI) zrealizowany w ramach projektu

¹⁰⁷ Ekspert - przedsiębiorca, indywidualny wywiad pogłębiony (IDI) zrealizowany w ramach projektu

¹⁰⁸ Ekspert - przedsiębiorca, indywidualny wywiad pogłębiony (IDI) zrealizowany w ramach projektu

przedsiębiorcy sami się kształcili. a z drugiej strony dbali o podnoszenie kwalifikacji i rozwój umiejętności pracowników. Tym bardziej, że jak pokazuje szereg badań, możliwość rozwoju i uczenia się jest ważnym motywatorem budującym zaangażowanie pracowników.

Rekomendacja 6: Podejmowanie działań na rzecz optymalizacji kosztów i normowania relacji z dostawcami, bowiem ich rosnąca presja stanowi poważną barierę rozwoju biznesu.

Rekomendacja 7: Angażować w rozwój i zarządzanie zmianą pracowników wszystkich szczebli, wykorzystując systemy i metody temu służące (np. Kaizen¹⁰⁹, strategie CSR w obszarze relacji pracowniczych, etc).

Rekomendacja 8: Podjęcie współpracy z innymi podmiotami sektora w celu wzajemnego wzmocnienia swoich sił konkurencyjnych. W celu pokonania barier kosztowo-organizacyjnych powinna nastąpić zmiana podejścia do prowadzenia biznesu. Więcej uwagi należy zwrócić na kooperacje między firmami, mniej na konkurencję – zwłaszcza o zasięgu lokalnym. Rozdrobniona struktura branży powoduje, że ograniczenia o charakterze technicznym, organizacyjnym i kapitałowym uniemożliwiają ekspansję przedsiębiorstw sektora na arenie międzynarodowej. Formy tej współpracy mogą przybierać bardzo różną formę - od kooperacji bezumownej, poprzez kooperację umowną (np. tworzenie konsorcjów lub współpracy na zasadach podwykonawstwa), kooperację przemysłową, tworzenie spółek joint-venture, zawieranie aliansów strategicznych, networking do budowy klastrów przemysłowych. Właściwie wszystkie te formy funkcjonują w Wielkopolsce w sektorze MŚP, jednak bardzo ważne w kontekście przeprowadzonych analiz jest uświadomienie przedsiębiorcom możliwości jakie one niosą.¹¹⁰

Rekomendacja 8a: Skoordynowanie oferty z innymi podmiotami sektora, co pozwoli na zwiększenie kompleksowości oferowanych usług i produktów.

Rekomendacja 8b: Uczestnictwo w działaniach prowadzących do nawiązania współpracy przedsiębiorstw w zakresie rozwoju kadrowego, np. organizacja staży dla uczniów, współfinansowanie szkoleń branżowych, współfinansowanie wydawnictw specjalistycznych.

Rekomendacja 8c. Dążenie do wykreowania wspólnych marek regionalnych produktów sektora (np. wspólnych marek regionalnych produktów spożywczych, meblarskich, marek usługodawców, etc.).

Rekomendacja 8d: Budowa wspólnych sieci handlowych / usługowych w celu, np. wykorzystanie modeli franczyzowych do budowy silnych, rozpoznawalnych sieci usługowych / sprzedażowych (pozwoli to na osiągnięcie efektu skali w sytuacji trudniejszego dostępu do kapitału).

Rekomendacja 8e: Wspólne działania promocyjne w celu maksymalizacji efektów (np. na rynkach międzynarodowych, na rynku krajowym kampanie co – brandingowe, wspólne działania promocyjne).

Rekomendacja 8e: Wspólne opracowywanie nowych produktów / rozwiązań. Jest to szczególnie ważny postulat, bowiem bardzo często w sektorze MŚP oferowany produkt, usługa ma na tyle złożony charakter, że aby osiągnąć rzeczywistą innowację należy podjąć współpracę z wieloma dostawcami komponentów/ części składowych, etc.

¹⁰⁹ Kaizen - filozofia postępowania, wywodząca się z japońskiej kultury i praktyki zarządzania. Kaizen, poprzez stopniowe doskonalenie wszelkich aspektów działalności firmy, dąży do osiągnięcia następujących celów: skrócenia czasu realizacji procesu pracy oraz poprawy jakości; dostosowywania technicznego elementów systemu; tworzenia kryteriów oceny i nagradzania; redukcji kosztów. Filozofia kaizen opiera się na dwóch, zasadniczych elementach: ulepszania i zmiany na lepsze oraz .toczącego się stale procesu. Wskazuje się na 10 zasad kaizen: 1.Problemy stwarzają możliwości; 2.Pytaj 5 razy „Dlaczego?” (Metoda 5 why); 3.Bierz pomysły od wszystkich; 4.Myśl nad rozwiązaniami możliwymi do wdrożenia; 5.Odrzucaj ustalony stan rzeczy; 6.Wymówki, że czegoś się nie da zrobić, są zbędne; 7.Wybieraj proste rozwiązania, nie czekając na te idealne; 8.Użyj sprytu zamiast pieniędzy; 9.Pomyłki koryguj na bieżąco; 10.Ulepszanie nie ma końca.

¹¹⁰ Można podać wiele pozytywnych przykładów działania sieci współpracy podmiotów gospodarczych tworzonych we współpracy z izbami gospodarczymi. Przykładem może być działanie klastrów w Katalonii (m.in. w dziedzinie budowy statków, fabryk tekstylnych, przemysłu drzewnego, ceramiki dekoracyjnej, wełny, wina, oliwy, chemikaliów, mebli, maszyn rolniczych, elektroniki), w Brandenburgii (gdzie działa 17 klastrów w 13 branżach), w regionie Paryża, czy wreszcie Śląski Klaster Drzewny oraz Wielkopolski Klaster Zaawansowanych Technik Automatyzacji „ELPROTECH”. Współpraca między małymi, średnimi podmiotami umożliwi im dostęp do międzynarodowych odbiorców. Więcej na ten temat w cyklu opracowań zrealizowanych w ramach projektu „Foresight, sieci gospodarcze Wielkopolski, scenariusze transformacji wiedzy wspierające innowacyjną gospodarkę. Dostępne na: www.fsgw.put.poznan.pl

Rekomendacja 9: Intensyfikacja działalności marketingowej skierowanej do odbiorców (budowa silnych marek i relacji jako podstawa tworzenia długofalowej przewagi konkurencyjnej). W opinii badanych ekspertów przedsiębiorcy sektora MŚP (w całej Polsce, w tym w Wielkopolsce) nie doceniają bardzo często znaczenia roli działań marketingowych dla osiągnięcia trwałej i długotrwałej przewagi konkurencyjnej, nie biorą często pod uwagę faktu, że coraz trudniej jest się wyróżnić przez sam produkt/ usługę (bowiem te stają się do siebie coraz bardziej podobne). Dlatego tak ważne jest dbanie o wizerunek / reputację marki / przedsiębiorstwa oraz budowanie dobrych relacji ze wszystkimi interesariuszami.

Rekomendacja 10: Pozyskiwanie zewnętrznych źródeł finansowania, w szczególności z funduszy unijnych i przeznaczanie ich na strategicznie ważne projekty.

Rekomendacja 11: Podejmowanie współpracy z podmiotami sektora edukacji celem rozwoju kadr pracowniczych poprzez budowę firmowych programów stażowych, tworzenie klas patronackich, przekazywanie informacji o potrzebnych zmianach w zakresie programów kształcenia teoretycznego i praktycznego, zachęcanie i wspieranie własnych pracowników w zakresie ich udziału w procesie kształcenia nowych pracowników (np. doświadczeni pracownicy jako gościnni nauczyciele zawodu w placówkach edukacyjnych), oferowanie przez firmy gotowych programów kształcenia opartych na systemach szkoleń wewnętrznych.

Rekomendacja 12: Podejmowanie współpracy z podmiotami badawczo – rozwojowymi i nauki celem komercjalizacji ich wynalazków lub współpracy w zakresie ich tworzenia.

Rekomendacja 13: Prowadzenie przemysłanych działań w rodzinach na rzecz „budowy tradycji sukcesji”, tak aby rozwijające się przedsiębiorstwa rodzinne rozwijały wielopokoleniowe firmy, które będą akumulowały wiedzę i kapitał i przez to się rozwijały.

Rekomendacja 14: Działać etycznie i piętnować nieuczciwe zachowania w stosunku do klientów, konkurencji, państwa, pracowników, etc., bowiem *„te nieetyczne zachowania budują negatywny wizerunek przedsiębiorców i całego sektora MŚP, a to wpływa na pogorszenie warunków prowadzenia biznesu , wpływa na tych co stanowią prawo, na ogólny klimat społeczny wokół biznesu i sektora MŚP”¹¹¹.*

Rekomendacje dla organizacji branżowych:

Rekomendacja 1: Budowa systemu szkoleń branżowych pozwalających na wzrost profesjonalizacji przedsiębiorców. Umożliwienie dostępu do wiedzy pozwalającej w lepszy sposób zarządzać firmami – głównie wspomagać przedsiębiorców w optymalizowaniu kosztów działania. Dynamicznie zmieniające się otoczenie biznesu powoduje, że mikro bądź mały przedsiębiorca nie jest w stanie samodzielnie podążać w kierunku zmian i nadążyć za ich skutkami. W związku z tym organizacje branżowe, dysponując odpowiednim zapleczem, powinny stale udostępniać najnowsze, w odpowiedni sposób usystematyzowane informacje o otaczającym przedsiębiorców środowisku.

Rekomendacja 2: Inicjować tworzenie i współfinansować publikacje literatury branżowej, wspierającej na poziomie przekazywania najnowszej wiedzy przedsiębiorców. Ważne jest, aby wydawać proste, darmowe poradniki zawierające praktyczną wiedzę co i ja zrobić, aby ulepszyć działanie firmy w danym obszarze.

Rekomendacja 3: Budowa wspólnych standardów jakości akceptowanych przez branżę nakierowanych na podnoszenie ogólnej opinii / renomy sektora i wzrost preferencji wobec jego oferty. Budowa pozytywnego wizerunku przedsiębiorcy jest zdaniem kilku uczestniczących w badaniu ekspertów ważnym zadaniem organizacji branżowych i pracodawców, bowiem obecnie wizerunek przedsiębiorców jest zły i stawia ich w opozycji do otoczenia, a to powoduje, że bycie przedsiębiorcą w Polsce i podejmowanie tego trudnego wyzwania nie jest emocjonalnie atrakcyjne i w efekcie hamuje to rozwój przedsiębiorczości.

¹¹¹ Ekspert – przedsiębiorca, indywidualny wywiad pogłębiony (IDI) zrealizowany w ramach projektu

Rekomendacja 4: Promocja i wspomaganie przedsiębiorców w aktywnościach związanych z innowacjami. Ze względu na rozproszoną strukturę w sektorze MŚP organizacje branżowe powinny przejmować rolę integratora m.in. działań badawczo-rozwojowych dla przedsiębiorstw.

Rekomendacja 5: Promować korzyści wynikające ze zmiany nastawienia przedsiębiorców do kooperacji między firmami na poziomie branży w regionie, istniejące na wielu obszarach bariery nie są do pokonania dla pojedynczej, najczęściej mikro bądź małej firmy.

Rekomendacja 6: Wspomagać przedsiębiorców w pozyskiwaniu środków umożliwiających realizację inwestycji (pomagać pozyskiwać środki unijne, z funduszy celowych państwa i samorządu). Jak stwierdził jeden z przedsiębiorców „warto, aby izba organizowała szkolenia, które mogliby prowadzić przedstawiciele firm, którzy już pozyskali finansowanie, już z niego skorzystali, by miały one wymiar praktyczny, aby pokazać, że nie taki diabeł straszny. W trakcie szkoleń powinno się też pokazywać zagrożenia jakie niesie korzystanie ze środków unijnych oraz sposoby unikania zagrożeń oraz sposoby optymalizacji wykorzystania pieniędzy z Unii. Ponadto głos praktyka z branży jest bardziej wiarygodny niż firmy pośredniczące, która zarabia na pisaniu wniosków i nie zna specyfiki branży”¹¹².

Rekomendacja 7: Wspomagać aktywności związane z rozwojem e-biznesu, głównie przez informowanie i szkolenie.

Rekomendacja 8: Inicjowanie tworzenia i finansowanie badań kondycji sektora MŚP oraz potrzeb klientów, bowiem „MŚP jest to sektor, o którym praktycznie nie ma ogólnie dostępnych, spójnych informacji pozwalających przedsiębiorcy porównać się do konkurencji, ocenić, czy jego działania są efektywne bardziej czy mniej niż innych uczestników rynku, popatrzeć na koniunkturę (szczególnie w mikro otoczeniu). Ponadto małych przedsiębiorców nie stać na duże badania rynku i potrzeb klientów (co hamuje często ich rozwój)”¹¹³.

Rekomendacja 9: Zawiązywanie porozumień dotyczących współpracy w zakresie wspólnych działań zmierzających do wzmocnienia pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw poszczególnych branż z terenu Wielkopolski, wspólne tworzenie i wdrażania strategii do tego zmierzających.

Rekomendacja 10: Działania na rzecz uczciwej konkurencji – edukacja, promocja, promowanie zasad „uczciwej” konkurencji – w tym edukacji odbiorców usług/ produktów, w zakresie umiejętnego wyboru produktów.

Rekomendacja 11: Podejmowanie współpracy z podmiotami sektora edukacji, celem rozwoju kadr pracowniczych i budowanie lepszej oferty edukacyjnej poprzez stałe informowanie o brakach w edukacji absolwentów w oparciu o samodzielnie prowadzone badania wśród członków organizacji, opiniowanie programów szkolnych pod kątem ich praktycznej użyteczności w wykonywaniu zawodu, inicjowanie tworzenia kierunków kształcenia potrzebnych rynkowi lub/i wprowadzania do programów szkolnych moduły istotnych z punktu widzenia praktyki zawodu, ponadto poprzez tworzenie branżowych programów szkoleń doskonalenia pracowników (np. na wzór tego co robi branża badań rynku i opinii, branża reklamowa, tworząc własne branżowe szkoły)¹¹⁴.

Rekomendacja 12: Podejmowanie działań na rzecz zmian w prawie poprawiających warunki prowadzenia biznesu, poprzez:

Rekomendacja 12a: Tworzenie wykazu utrudnień i barier prowadzenia działalności gospodarczej oraz monitorowanie działań państwa / samorządu co do ich znoszeniu.

Rekomendacja 12b: Kreowanie propozycji praktycznych rozwiązań w postaci inicjatyw obywatelskich zmierzających do szybkiego zniesienia ograniczeń/ utrudnień w prowadzeniu biznesu.

Rekomendacja 12c: Inicjowanie „obywatelskich inicjatyw ustawodawczych” w celu zmian w prawie korzystnych z punktu widzenia sektora MŚP (pracodawców i pracowników).

¹¹² Ekspert - przedsiębiorca ,indywidualny wywiad pogłębiony (IDI) zrealizowany w ramach projektu

¹¹³ Ekspert - przedsiębiorca ,indywidualny wywiad pogłębiony (IDI) zrealizowany w ramach projektu

¹¹⁴ Więcej na temat na stronach internetowych pod adresami:

http://www.ptbrio.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=265&Itemid=7; <http://www.ssm.edu.pl/>;
<http://www.sar.org.pl/>;

Rekomendacje dla administracji publicznej / samorządowej:

Rekomendacja 1: Odbiurokratyzować procedury związane z obsługą przedsiębiorców i zwiększyć efektywność obsługi przedsiębiorców sektora MŚP, w tym między innymi: uprościć procedurę zakładania firmy, odbiurokratyzować proces ubiegania się o dotacje unijne poprzez wprowadzenie uniwersalnego i czytelnie opisanego standardu obsługi wnioskodawcy i beneficjenta wraz z katalogiem maksymalnych wymogów. W tym celu wykorzystać narzędzia takie jak badania Mystery Shopping¹¹⁵, badania satysfakcji klientów jako źródło wiedzy o koniecznych usprawnieniach oraz oceny pracy i wynagradzania urzędników.

Rekomendacja 2: Wprowadzić spójne, obowiązujące wykładnie przepisów w całym kraju, tak aby przedsiębiorcy nie byli zaskakiwani oraz aby maksymalnie ograniczyć dowolność instytucji / i jej pracowników w interpretacji przepisów.

Rekomendacja 3: Opracować i przeprowadzić działania zmierzające do optymalizacji polityki podatkowej i zmniejszenia kosztów pracy, w tym między innymi:

- obywatelska inicjatywa ustawodawcza (np. samorządu oraz organizacji pracodawców, organizacji branżowych lub w porozumieniu tych podmiotów) w zakresie obniżenia kosztów pracy i zmian w prawie pracy, w takich obszarach jak np.: warunki pracy i przywileje socjalne pracowników, regulacje z zakresu pracy tymczasowej, ubezpieczenia,
- ulgi podatkowe dla przedsiębiorców tworzących nowe miejsca pracy, prowadzących staże dla absolwentów,
- ulgi podatkowe dla pracodawców / firm prowadzących działania badawczo – rozwojowe, innowacyjne (innowacje skali ponadnarodowej) zakończone efektywnym wdrożeniem (np. ulgi w okresie prac na innowacją i w okresie wdrażania), w tym podjęcie działania na rzecz nowelizacji ustawy o podatku dochodowym zmierzające w kierunku wprowadzenia możliwości odpisów od dochodów przed opodatkowaniem sum wydatkowanych na badania i rozwój oraz na realizację nowych inwestycji technologicznych związanych z wdrożeniem kluczowych technologii określonych w projekcie InSight 2030¹¹⁶,
- obniżyć podatki od MŚP o kilka punktów procentowych, co spowoduje wychodzenie z szarej strefy, w którą wysokie podatki i koszty pracy wypychają przedsiębiorców, zdaniem jednego z ekspertów „to obniżenie podatków od MŚP o kilka punktów procentowych może zniwelować problem szarej strefy”¹¹⁷.

Rekomendacja 4: Usprawnić weryfikację zeznań podatkowych, aby nie dochodziło do kumulacji odsetek w wypadku błędu przedsiębiorcy. Jak stwierdził jeden z ekspertów w badaniach jakościowych „przedsiębiorcy są cały czas zaskakiwani, nie są jasne reguły gry. Ja muszę powiedzieć, że jestem tym bardzo zniesmaczona, zbulwersowana, tak nie wolno grać w gospodarce rynkowej, gdzie jest równy dostęp do informacji. Jeśli jest równy dostęp, to sprawdzmy tego człowieka po pół roku, a nie tuż przed okresem, gdy wyhodujemy tyle odsetek, to jest nieuczciwe, a żądamy uczciwości od przedsiębiorców i buntujemy się, że są w szarej strefie?”¹¹⁸.

Rekomendacja 5: Zacząć traktować sektor MŚP jako ważną część gospodarki i podjąć działania zmierzające do stworzenia polityki wspierania oraz budowy jego pozytywnego wizerunku, bowiem „teraz nawet w kampaniach przed wyborami nie pojawia się problem wspierania przedsiębiorczości, kiedyś to się jeszcze gdzieś błąkało podczas kampanii, teraz już nie”¹¹⁹.

¹¹⁵ Mystery shopping jest jedną z najlepszych metod badania poziomu obsługi klientów, ponieważ nie bada opinii czy deklaracji na temat hipotetycznych sytuacji, tylko relacjonuje przebieg prawdziwych doświadczeń klientów w wybranych punktach obsługi. W odróżnieniu od badań satysfakcji klienta koncentrujących się na subiektywnych ocenach i odczuciach jest to w pełni obiektywna metoda oceny procesu obsługi klienta. Obiektywność jest wynikiem odpowiedniego konstruowania kwestionariuszy używanych w tym badaniu: zawierają pytania o fakty, na które zazwyczaj odpowiedzieć można tak lub nie - Tajemniczym Klientom nie pozostawia się miejsca na subiektywne interpretacje opisywanych zdarzeń.

¹¹⁶ za: „Foresight Technologiczny Przemysłu – InSight 2030”, Program wdrażania wnioski i rekomendacje, s. 5

¹¹⁷ Ekspert - ze świat nauki, specjalizuje się w badaniach sektora MŚ, doradca wielu firm, indywidualny wywiad pogłębiony (IDI) zrealizowany w ramach projektu

¹¹⁸ Ekspert - ze świat nauki, specjalizuje się w badaniach sektora MŚ, doradca wielu firm, indywidualny wywiad pogłębiony (IDI) zrealizowany w ramach projektu

¹¹⁹ Ekspert - ze świat nauki, specjalizuje się w badaniach sektora MŚ, doradca wielu firm, indywidualny wywiad pogłębiony (IDI) zrealizowany w ramach projektu

Rekomendacja 6: Promować / uświadamić przedsiębiorcom sektora MŚP, że istnieje coś takiego jak VAT kasowy¹²⁰, bowiem o tym „kasowym wacie to mało kto wie, a jeśli nawet te biura rachunkowe, które obsługują przedsiębiorców miałyby im o tym powiedzieć, to im nie mówią, bo to jest robota dodatkowa dla nich, i tak to koło się zamyka”¹²¹.

Rekomendacja 7: Wyrównywać szanse przedsiębiorstw sektora MŚP w przetargach poprzez wprowadzenie zmian w prawie o zamówieniach publicznych, np. „jest też wielki problem, aby wyrównać szanse MSP podczas zamówień publicznych – proponuję to zrobić na wzór amerykański, gdzie pewna pula kontraktów jest zagwarantowana dla przedsiębiorców MŚP”¹²².

Rekomendacja 8: Stworzyć jednostki państwowe i samorządowe, których obowiązkiem byłoby pomaganie przedsiębiorcom sektora MŚP w pozyskiwaniu środków z funduszy unijnych i innych, tak aby mogli się koncentrować na zasadniczej swojej działalności.

Rekomendacja 9: Opracowanie strategii / polityki rozwoju sektora MŚP w województwie wielkopolskim / subregionach / powiatach „bowiem z przykrością muszę to stwierdzić - w Polsce i Wielkopolsce nie ma żadnej polityki wobec sektora MŚP, a wsparcie dla tego sektora to fikcja. W innych krajach jest świadomość tego, że MŚP generuje z reguły ok. 60 -70% PKB i w efekcie państwo i samorządy bardzo dbają o ten sektor, monitorują, a jak się coś dzieje niedobrego, to pomagają, stymulują rozwój - mamy tego ostatnio bardzo dobre przykłady w Niemczech, Stanach Zjednoczonych”¹²³.

Rekomendacja 10: Wdrożyć system monitorowania sytuacji / kondycji przedsiębiorstw MŚP w oparciu o dane Urzędów Skarbowych „w cyklu miesięcznym na poziomie gmin / powiatów / województw / kraju, aby móc obserwować sytuację i szybko reagować – na tym powinno polegać wdrażanie polityki dla sektora”¹²⁴.

Rekomendacja 11: Prowadzić działania kreujące pozytywny wizerunek przedsiębiorców i przedsiębiorczości, aby wzmocnić chęć ludzi do prowadzenia własnej działalności gospodarczej (w efekcie zwiększać liczbę przedsiębiorstw, a więc podatników), bowiem „w Polsce pokutuje zły wizerunek przedsiębiorców i przedsiębiorczości”¹²⁵.

Rekomendacja 12: Promocja postaw i zachowań wzmacniających postawy prorozwojowe przedsiębiorców i innych interesariuszy rynku: absolwentów, pracowników, przedstawicieli nauki, organizacji branżowych, nakierowanych na budowę nowych paradygmatów „przedsiębiorczości” - odejście od filozofii „przeżycia” do filozofii „odpowiedzialnego społecznie sukcesu nastawionego na

¹²⁰ **Metoda kasowa** w odróżnieniu od powszechnie stosowanej metody memoriałowej stanowi uproszczoną formę rozliczeń, polegającą na tym, że obowiązek podatkowy powstaje z dniem uregulowania całości lub części należności, nie później jednak niż 90. dnia od dnia wydania towaru lub wykonania usługi. Oznacza to, że obowiązek odprowadzenia VAT-u zostaje odsunięty w czasie i jest liczony od momentu otrzymania od klienta zapłaty (z uwzględnieniem 90. dniowego okresu), podobnie jak prawo do odliczenia kwoty VAT od nabytych zakupów do czasu faktycznego uiszczenia za nie należności. Ponadto warto zauważyć, że w przypadku częściowego uregulowania należności przez kontrahenta obowiązek podatkowy powstaje jedynie w odniesieniu do zapłaconej części należności. Metoda kasowa jest dość dużym udogodnieniem dla przedsiębiorców, ze względu na to, że pozwala płacić podatek wtedy, gdy faktycznie uzyskało się na ten cel środki albo przynajmniej daje dodatkowe 90 dni na ich zgromadzenie. Należy jednak uważać na pewne, wynikające z niej pułapki. Przede wszystkim na to, że metoda ta ma zastosowanie nie tylko w stosunku do płatności zobowiązań w podatku VAT, ale także w stosunku do podatku naliczonego, a co za tym idzie podatnik, który wybrał metodę kasową, będzie mógł odliczyć podatek VAT tylko wtedy, gdy sam ureguluje swoje zobowiązanie względem dostawcy. Specyfiką omawianej metody rozliczeń podatkowych jest również możliwość dokonywania rozliczenia tylko i wyłącznie kwartalnie. W tym celu najpóźniej w terminie do 25. dnia miesiąca następującego po każdym kolejnym kwartale, podatnik zobowiązany jest do złożenia w organie podatkowym stosownej deklaracji podatkowej VAT-7K oraz zapłaty podatku. Ponadto, należy pamiętać o tym, że wybierając tę formę opodatkowania, podatnik powinien być świadomy tego, że okres, w którym będzie zobowiązany do konsekwentnego stosowania metody kasowej nie może być krótszy niż 12 miesięcy. Jednak gdy wartość sprzedaży przekroczy ustalony próg dla statusu małego podatnika (czyli wskazane 5 324 000 zł lub 200 000 zł), podatnik traci prawo do jej stosowania począwszy od rozliczenia za miesiąc następujący po kwartale, w którym została przekroczona kwota limitu. Więcej informacji na: <http://mojafirma.infor.pl/podatki/134618,Rozliczenie-podatku-VAT-metoda-kasowa.html>

¹²¹ Ekspert - ze świat nauki, specjalizuje się w badaniach sektora MŚP, doradca wielu firm, indywidualny wywiad pogłębiony (IDI) zrealizowany w ramach projektu

¹²² Ekspert - ze świat nauki, specjalizuje się w zagadnieniach podatkowych w obszarze prawa przedsiębiorstw oraz procedur przetargowych, indywidualny wywiad pogłębiony (IDI) zrealizowany w ramach projektu

¹²³ Ekspert - ze świat nauki, specjalizuje się w badaniach sektora MŚP, doradca wielu firm, indywidualny wywiad pogłębiony (IDI) zrealizowany w ramach projektu

¹²⁴ Ekspert - ze świat nauki, specjalizuje się w badaniach sektora MŚP, doradca wielu firm, indywidualny wywiad pogłębiony (IDI) zrealizowany w ramach projektu

¹²⁵ Ekspert - ze świat nauki, specjalizuje się w badaniach sektora MŚP, doradca wielu firm, indywidualny wywiad pogłębiony (IDI) zrealizowany w ramach projektu

zrównoważony rozwój”. Oddziaływanie na postawę proinnowacyjną producentów z sektora w ramach programów regionalnych wzorowanych na PO IG.¹²⁶

Rekomendacja 13: Utworzenie w Wielkopolsce samorządowego / państwowego lub samorządowo-państwowo- prywatnego Funduszu Wsparcia Wdrażania Innowacji działającego na zasadach funduszu załazkowego (seed fund), którego zakres działania byłby ograniczony statutowo do wspomagania wdrożeń wyników prac badawczo-rozwojowych¹²⁷. Fundusz taki powinien inwestować i wspierać przedsięwzięcia innowacyjne zgodne przede wszystkim ze strategią rozwoju województwa wielkopolskiego, co wspierałoby realizację tej strategii, a z drugiej wzmacniało lokalny sektor MŚP.

Rekomendacja 14: Budowa i finansowanie programów szkoleniowych w zakresie tworzenia innowacyjnych produktów i ich wprowadzania na rynek; zarządzania zmianą, działalności na rynkach międzynarodowych.

Rekomendacja 15: Finansowanie staży, w tym zagranicznych, dla kadr rozwijających nowoczesne technologie / innowacyjne procesy biznesowe.

Rekomendacja 16: Promocja nowoczesnych sposobów finansowania działalności przedsiębiorstw (poręczenia, gwarancje, fundusze UE i ich przeznaczeni także na rozwój edukacji zawodowej, realizacji programów ciągłego kształcenia).

Rekomendacja 17: Upowszechnianie wiedzy w zakresie nowoczesnych metod zarządzania finansami/kosztami, w tym: terminami płatności/windykacji, optymalizacji kosztów usług zewnętrznych, zasad oszczędności energii/paliw/materiałów/transportu, etc. – ekologicznej i ekonomicznej firmy.

Rekomendacja 18: Upowszechnianie dobrych praktyk dotyczących współpracy przedsiębiorstw z podmiotami państwowymi, samorządowymi, instytucjami rynku pracy / nauki.

Rekomendacja 19: Budowa sieci współpracy między przedsiębiorcami sektora a instytucjami otoczenia biznesu i władzami różnych szczebli w celu lepszej identyfikacji ich potrzeb oraz sposobów wsparcia.

Rekomendacja 20: Nasilenie działań marketingowych na zewnątrz województwa, promujących produkty sektora i branż w skład niego wchodzących. Do głównych rekomendacji wystosowanych do organów administracji w regionie należy zwiększenie efektywności misji handlowych województwa Wielkopolskiego poprzez lepsze rozpoznanie potrzeb przedsiębiorców lokalnych, promocja przez władze samorządowe i krajowe regionalnych marek za granicą.

Rekomendacja 21: Promowanie „mody” na kupowanie regionalnych produktów przez klientów z rynku wewnętrznego.

Rekomendacja 22: Wsparcie podmiotów sektora w zakresie działalności eksportowej, np. poprzez przygotowywanie i udostępnianie baz podmiotów zainteresowanych współpracą z firmami sektora.

Rekomendacja 23: Dofinansowywanie / finansowanie „fundowanych kierunków kształcenia zawodowego” w celu stymulacji napływu kandydatów do szkół o profilach zgodnych z potrzebami rynku.

Rekomendacja 24: Działania na rzecz uczciwej konkurencji – edukacja, promocja, promowanie „uczciwych” dostawców. Promocja programów CSR¹²⁸ jako jednej z metod prowadzenia nowoczesnego i efektywnego biznesu.

¹²⁶ POIG - Program Innowacyjna Gospodarka, szerzej na: <http://www.poig.gov.pl/>

¹²⁷ za: „Foresight Technologiczny Przemysłu – InSight 2030”, Program wdrażania wniosków i rekomendacji, s. 4

¹²⁸ Społeczna odpowiedzialność biznesu (przedsiębiorstw) (z ang. CSR – Corporate Social Responsibility) Koncepcja, według której przedsiębiorstwa na etapie budowania strategii dobrowolnie uwzględniają interesy społeczne i ochronę środowiska, a także relacje z różnymi grupami interesariuszy. Według tego podejścia, bycie odpowiedzialnym nie oznacza tylko spełniania przez organizacje biznesowe (przedsiębiorstwa) wszystkich wymogów formalnych i prawnych, ale oprócz tego również zwiększone inwestycje w zasoby ludzkie, w ochronę środowiska i relacje z interesariuszami, którzy mogą mieć faktyczny wpływ

Rekomendacje dla instytucji odpowiedzialnych za kształcenie:

Rekomendacja 1: Optymalizacja systemu kształcenia zawodowego poprzez:

- uelastycznienie procesów tworzenia nowych kierunków kształcenia w odpowiedzi na bieżące potrzeby rynku i we współpracy z przedsiębiorcami,
- unowocześnienie programów kształcenia i silniejsze ich powiązanie z aktualnym stanem wiedzy i praktyką rynkową, poprzez kierowanie nauczycieli na praktyki do biznesu.
- położenie większego nacisku na praktyczną naukę zawodu / praktyki zawodowe,
- uzupełnienie programów kształcenia o zakres umiejętności miękkich: komunikacja, organizacja pracy i procesów pracy / produkcji, praca w grupie, zajęcia z kreatywnego rozwiązywania problemów / szukania rozwiązań; przedsiębiorczość, etc.,
- ciągły monitoring przez szkoły zmiany zapotrzebowania przedsiębiorstw; szkoły powinny być aktywnym uczestnikiem kreowania nowoczesnego rynku pracy w Wielkopolsce,
- dopasowanie struktury kształcenia zawodowego do struktury firm, zatrudnienia i zidentyfikowanego zapotrzebowania rynku pracy pod względem konkretnych zawodów, kompetencji i umiejętności,

Rekomendacja 2: Tworzenie ram współpracy między przedsiębiorcami a systemem szkolnym w celu optymalizacji procesów kształcenia zgodnie z potrzebami rynku (w tym systemy zachęt dla pracodawców do aktywnego włączenia się we współpracę).

Rekomendacje 3: Wprowadzenie do programów szkolnych elementów prowadzenia samodzielnego biznesu, kształcących samodzielność rynkową i zdolności komercjalizacji pomysłów, np. tworzenie mini – spółdzielni szkolnych (firm przyszkolnych) świadczących usługi na rzecz szkoły, gminy, ludności w zakresie nauczania przez dany profil szkoły. *„Na studiach wprowadzenie przedmiotu przedsiębiorczość, w ramach którego jeden semestr poświęcony byłby na założenie firmy, przygotowanie biznesplanu, rozpoczęcie działalności, pozyskanie źródeł finansowania, etc. i – to byłaby podstawa zaliczenia – taki sposób sprawdza się od lata na uczelniach zagranicznych”¹²⁹.*

Rekomendacja 4: wprowadzenie do nauczania:

- **jak największej liczby prac zespołowych**, aby uczyć współpracy i przez to kształtować przyszłych pracowników i przedsiębiorców do wzajemnej kooperacji,
- **kursu stosowania w codziennym życiu, pracy szkolnej technik kreatywnego myślenia i rozwiązywania problemów**, tak aby młodzież przez cały proces edukacji nauczyła się jak rozwiązywać problemy, jak szukać rozwiązań, jakie są techniki tego typu pracy,
- **zajęć z komunikacji, sposobów porozumiewania się, negocjacji, rozwiązywania konfliktów**,
- **zajęć z „etyki”, w tym etyki biznesu** jako elementu wskazującego, że wzajemna uczciwość w pracy jest pożądanym elementem życia codziennego i kształtowanie takich postaw w procesie szkolnym.

Rekomendacje dla instytucji rynku pracy:

na efektywność działalności gospodarczej tych organizacji. Zatem wydatki tego rodzaju należy traktować jako inwestycję, a nie jako koszt, podobnie jak w przypadku zarządzania jakością.

¹²⁹ Ekspert - ze świat nauki, specjalizuje się w badaniach sektora MŚP, doradca wielu firm, indywidualny wywiad pogłębiony (IDI) zrealizowany w ramach projektu

Rekomendacja 1: Dofinansowywanie / finansowanie „fundowanych kierunków kształcenia zawodowego” w celu stymulacji napływu kandydatów do szkół o profilach zgodnych z potrzebami rynku.

Rekomendacja 2: Zmiana formuły i roli Urzędów Pracy, według jednego z ekspertów powinny one:

- *„przekazać instytucjom komercyjnym zadania związane z poszukiwaniem pracowników i poszukiwaniem pracy dla pracowników, bo i tak sobie z tym nie radzą. Firmom komercyjnym płaćliby się tylko za efekty i byłoby to tańsze rozwiązanie,*
- *pozostawić w urzędach pracy zadania związane z wypłacaniem zasiłków przy jednoczesnym wprowadzeniu kontroli zasadności ich wypłacania,*
- **Urzędy Pracy powinny zajmować się ponadto:**
 - o *opracowaniem i wdrażaniem lokalnych i regionalnych polityk na rzecz rynku pracy oraz ich monitorowaniem,*
 - o *opracowaniem i wdrażaniem lokalnych i regionalnych polityk na rzecz sektora MŚP oraz ich monitorowaniem,*
 - o *wsparciem dla biznesu i współpracą z nim w zakresie monitorowania potrzeb rynku pracy, koordynowania współpracy z systemem szkolnym – szczególnie sektora MŚP (ze szczególnym uwzględnieniem mikro i małych przedsiębiorstw),*
 - o *prowadzeniem działań szkoleniowych na rzecz pracowników i przedsiębiorców zgodnie ze zidentyfikowanym zapotrzebowaniem,*
 - o *organizowaniem programu wsparcia dla tworzonych przedsiębiorstw*¹³⁰.

Rekomendacja 3: Organizacja szkoleń z zakresu identyfikacji potrzeb rynkowych, tworzenia innowacyjnych produktów i ich wprowadzania na rynek; zarządzania zmianą, działalności na rynkach międzynarodowych, zarządzania mikro i małym przedsiębiorstwem, przeznaczonych dla kadry zarządzającej firm sektora, czy nt. działalności eksportowej w małych firmach; nowoczesnych metod zarządzania finansami/ kosztami, w tym: terminami płatności/windykacji, optymalizacji kosztów usług zewnętrznych, zasad oszczędności energii / paliw / materiałów / transportu, etc. – ekologicznej i ekonomicznej firmy.

Rekomendacja 4: Wsparcie przedsiębiorstw w zakresie budowy nowoczesnych systemów zatrudniania i wynagradzania, nakierowanych na wzrost efektywności pracowników i ich zaangażowania z jednej strony, a z drugiej sprzyjających budowaniu kultury organizacyjnej w oparciu o zasady społecznej odpowiedzialności biznesu (w tym w wymiarze relacji pracowniczych), w tym m. in. organizacja szkoleń dla pracodawców z zakresu: budowy optymalnych systemów zatrudnienia i motywowania pracowników, wykorzystania elastycznych form zatrudnienia, wdrażania strategii CRS (społecznej odpowiedzialności biznesu w relacjach pracowniczych i zysków z tego płynących dla przedsiębiorstwa i pracowników), wykorzystania badań zaangażowania pracowników w praktyce zarządzania, etc.

Rekomendacja 5: Tworzenie programów „stażowych dla absolwentów” pozwalających pracodawcom „zdobyć zaufanie” do absolwentów szkół wchodzących na rynek pracy i uzupełnić braki w wykształceniu kandydatów. Programy nie mogą nakładać na pracodawców bezwzględnego przymusu zatrudnienia jeśli „absolwent” nie spełnia wymogów. Natomiast należy monitorować przedsiębiorstwa korzystające ze stażystów celem uniknięcia nadużyć.

Rekomendacja 6: Upowszechnianie informacji o możliwościach ubiegania się o środki unijne oraz pomoc w ich uzyskiwaniu. Koncentracja środków na działaniach prorozwojowych.

Rekomendacja 7: Działania wspierające tworzenie nowych firm lub rozwój istniejących programów grantów na realizację konkretnych przedsięwzięć wzmacniających konkurencyjność sektora oraz wpływających na tworzenie miejsc pracy.

Rekomendacja 7: Prowadzenie cyklicznych badań i analiz:

¹³⁰ Ekspert - ze świat nauki, specjalizuje się w badaniach sektora MŚP, doradca wielu firm, indywidualny wywiad pogłębiony (IDI) zrealizowany w ramach projektu

- **monitorujących stan i perspektywy rozwoju sektora MŚP (uwzględniających firmy mikro)** ze szczególnym uwzględnieniem doświadczeń w zakresie zarządzania kapitałem intelektualnym firmy, zarządzania zmianą **oraz analiz „case study”** pozwalających budować bazę dobrych praktyk i dzielić się nimi,
- **wdrożyć kwartalny pomiar:**
 - o **barometr koniunktury w sektorze MŚP (sytuacja obecna, perspektywy na przyszłość),**
 - o **barometr rynku pracy w sektorze MŚP** (plany zatrudniania, zwolnień, zmian wynagrodzeń),
 - o na próbie na tyle dużej, że pozwalałaby ona wnioskować na poziomie powiatu oraz sekcji MŚP i odnośnie wielkości firm,
 - o badanie powinny być prowadzone wg metod dających możliwość porównania do wyników ogólnopolskich pomiarów koniunktury,
 - o wyniki powinny być dostępne on-line i publikowane na bieżąco, aby przedsiębiorcy i instytucje miały do nich łatwy dostęp. Wyniki te powinny być pokazywane w mediach.
- **monitorujących postawy i zachowania pracowników i pracodawców w zakresie nastawienia na innowację, rozwój, sukces. W oparciu o wyniki tych badań powinny być przygotowywane programy i działania zmierzające do zwiększania wśród pracowników i pracodawców odsetka osób nastawionych na stały rozwój i odnoszenie sukcesu w skali ponad regionalnej, ponadnarodowej,**
- **firm nowo powstałych w celu identyfikacji wskazanych obszarów wsparcia w celu zwiększenia wskaźników przeżywalności,**
- **pozwalających na stworzenie elektronicznie dostępnej bazy wiedzy o sektorze MŚP w formie przeglądarki umożliwiającej w łatwy sposób wyszukiwać potrzebne dane pod kątem regionu, branży, wielkości firmy i dokonywać samodzielnych zestawień potrzebnych przedsiębiorcom i innym uczestnikom rynku,**
- **dotyczących trwale bezrobotnych, aby poszukiwać rozwiązań na przełamywanie ich bezrobocia,**
- **prowadzić aktywną politykę informacyjną wyników omawianych badań, która pozwoli wypracowywać w oparciu o nie konkretne wnioski i programy działań.**

Wszystko to po to, aby wdrożyć ideę:

MŚP – kultura pracy na własny rachunek!

18. ANEKS

Wykres A1: Zmiany PKB w Polsce i w UE-27 w latach 2000 - 2010 (rok poprzedni=100; ceny stałe)

Tabela nr A1: Liczba i dynamika mikro, małych oraz średnie przedsiębiorstwa w subregionach Wielkopolski w latach 2007 – 2011

Tabela nr A2: Liczba pracujących w Wielkopolsce, subregionach i powiatach wg sekcji gospodarki i płci w latach 2007 – 2010

Tabela nr A3: Ruch zatrudnionych w 2007, 2008 i 2010 r. według sekcji PKD w Wielkopolsce (PKD 2007)

Tabela nr A4: Podstawowe wskaźniki opisujące kapitał intelektualny Wielkopolski. Badania TNS Pentor Poznań, N= 9000 Wielkopolan 15+

Wykres nr A2: Analiza kluczowych czynników sukcesu wg sekcji - rolnictwo

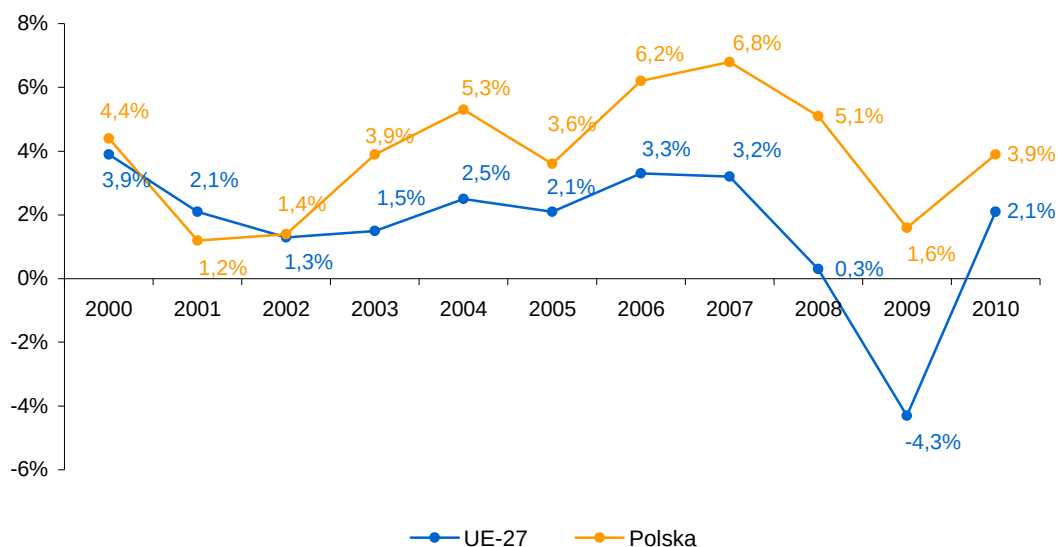
Wykres nr A3: Analiza kluczowych czynników sukcesu wg sekcji - przemysł

Wykres nr A4: Analiza kluczowych czynników sukcesu wg sekcji - budownictwo

Wykres nr A5: Analiza kluczowych czynników sukcesu wg sekcji - handel i naprawa pojazdów

Wykres nr A6: Analiza kluczowych czynników sukcesu wg sekcji -usługi

Wykres A1: Zmiany PKB w Polsce i w UE-27 w latach 2000 - 2010 (rok poprzedni=100; ceny stałe)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

Tabela nr A1: Liczba i dynamika mikro, małych oraz średnie przedsiębiorstwa w subregionach Wielkopolski w latach 2007 – 2011 – część 1

Jednostka terytorialna	Mikroprzedsiębiorstwa (0 - 9 zatrudnionych)					Dynamika 2011/ 2007	Małe przedsiębiorstwa (10 - 49 zatrudnionych)					Dynamika 2011/ 2007	Średnie przedsiębiorstwo (50 - 249 osób zatrudnionych)					Dynamika 2011/ 2007
	2007	2008	2009	2010	2011		2007	2008	2009	2010	2011		2007	2008	2009	2010	2011	
WIELKOPOLSKIE	332563	340881	338810	354808	355976	107,04%	16228	16601	16961	17120	16974	104,60%	2999	3108	3110	3085	3079	102,67%
Subregion kaliski	52962	54080	54172	57073	56298	106,30%	2472	2593	2688	2706	2750	111,25%	463	503	525	515	516	111,45%
Powiat jarociński	4928	5110	5095	5412	5351	108,58%	213	240	247	245	243	114,08%	48	56	60	59	61	127,08%
Powiat kaliski	4525	4701	4851	5190	5334	117,88%	232	244	267	271	272	117,24%	38	38	36	34	34	89,47%
Powiat kępiński	4599	4780	4762	5018	5033	109,44%	319	314	334	343	344	107,84%	68	74	77	76	76	111,76%
Powiat krotoszyński	5668	5710	5641	5897	5714	100,81%	289	305	314	318	322	111,42%	40	44	46	44	47	117,50%
Powiat ostrowski	13752	14006	13952	14622	14437	104,98%	526	556	573	581	593	112,74%	97	101	107	107	107	110,31%
Powiat ostrzeszowski	4050	4197	4315	4598	4571	112,86%	181	191	199	199	203	112,15%	31	39	39	39	38	122,58%
Powiat pleszewski	4721	4788	4678	5005	4943	104,70%	249	265	264	271	273	109,64%	39	36	42	39	38	97,44%
Kalisz	10719	10788	10878	11331	10915	101,83%	463	478	490	478	500	107,99%	102	115	118	117	115	112,75%
Subregion koniński	51901	53467	50993	53549	53379	102,85%	2187	2248	2316	2340	2331	106,58%	366	411	422	425	430	117,49%
Powiat gnieźnieński	13749	14179	13702	14213	14219	103,42%	594	596	611	631	614	103,37%	110	119	125	123	124	112,73%
Powiat kolski	6404	6532	6221	6450	6325	98,77%	214	215	228	228	230	107,48%	32	37	36	37	39	121,88%
Powiat koniński	6803	7291	7300	7852	8038	118,15%	307	327	353	355	357	116,29%	27	30	29	29	34	125,93%
Powiat słpecki	4787	4921	4223	4441	4424	92,42%	196	195	198	196	200	102,04%	23	31	33	35	34	147,83%
Powiat turecki	4867	5042	4883	5184	5288	108,65%	225	235	244	245	251	111,56%	36	42	41	43	44	122,22%
Powiat wrzesiński	7446	7595	7081	7500	7403	99,42%	335	338	341	341	351	104,78%	56	60	61	64	60	107,14%
Konin	7845	7907	7583	7909	7682	97,92%	316	342	341	344	328	103,80%	82	92	97	94	95	115,85%

Tabela nr A1: Liczba i dynamika mikro, małych oraz średnie przedsiębiorstwa w subregionach Wielkopolski w latach 2007 – 2011 – część 2

Jednostka terytorialna	Mikroprzedsiębiorstwa (0 - 9 zatrudnionych)					Dynamika 2011/ 2007	Małe przedsiębiorstwa (10 - 49 zatrudnionych)					Dynamika 2011/ 2007	Średnie przedsiębiorstwo (50 - 249 osób zatrudnionych)					Dynamika 2011/ 2007
	2007	2008	2009	2010	2011		2007	2008	2009	2010	2011		2007	2008	2009	2010	2011	
Subregion leszczyński	49683	51014	49813	51184	51007	102,66%	3008	2925	2868	2858	2860	95,08%	635	594	584	572	564	88,82%
Powiat gostyński	5670	5916	5902	6276	6272	110,62%	462	420	406	395	397	85,93%	92	76	78	77	71	77,17%
Powiat grodziski	4146	4241	4085	4188	4187	100,99%	240	237	224	217	219	91,25%	64	59	58	58	56	87,50%
Powiat kościański	7315	7418	7134	7264	7139	97,59%	400	376	366	374	362	90,50%	91	83	89	83	86	94,51%
Powiat leszczyński	4559	4816	4615	4726	4757	104,34%	292	293	292	298	305	104,45%	67	59	53	54	53	79,10%
Powiat międzychodzki	3137	3122	3052	3185	3187	101,59%	170	169	174	170	174	102,35%	33	38	34	32	32	96,97%
Powiat nowotomyski	7169	7370	6881	7141	7108	99,15%	318	325	342	357	349	109,75%	51	52	54	50	48	94,12%
Powiat rawicki	4214	4318	4376	4442	4466	105,98%	332	317	301	302	303	91,27%	63	55	54	52	54	85,71%
Powiat wolsztyński	5470	5651	5559	5679	5717	104,52%	339	337	332	331	336	99,12%	64	65	66	71	69	107,81%
Leszno	8003	8162	8209	8283	8174	102,14%	455	451	431	414	415	91,21%	110	107	98	95	95	86,36%
Subregion pilski	30552	30667	30075	31826	31280	102,38%	1668	1687	1709	1679	1650	98,92%	305	286	268	262	264	86,56%
Powiat chodzieski	3780	3708	3664	3918	3772	99,79%	228	235	241	242	238	104,39%	40	41	36	32	33	82,50%
Powiat czarnkowsko-trzcianecki	6157	6093	5871	6258	6156	99,98%	326	322	325	325	320	98,16%	70	71	69	66	64	91,43%
Powiat pilski	11069	11264	11185	11765	11700	105,70%	570	569	564	545	536	94,04%	93	89	88	89	90	96,77%
Powiat wągrowiecki	5670	5697	5402	5649	5472	96,51%	266	270	282	279	276	103,76%	52	44	39	39	39	75,00%
Powiat złotowski	3876	3905	3953	4236	4180	107,84%	278	291	297	288	280	100,72%	50	41	36	36	38	76,00%

Tabela nr A1: Liczba i dynamika mikro, małych oraz średnie przedsiębiorstwa w subregionach Wielkopolski w latach 2007 – 2011 – część 3

Jednostka terytorialna	Mikroprzedsiębiorstwa (0 - 9 zatrudnionych)					Dynamika 2011/2007	Małe przedsiębiorstwa (10 - 49 zatrudnionych)					Dynamika 2011/2007	Średnie przedsiębiorstwo (50 - 249 osób zatrudnionych)					Dynamika 2011/2007
	2007	2008	2009	2010	2011		2007	2008	2009	2010	2011		2007	2008	2009	2010	2011	
Subregion poznański	60794	63324	63832	68209	69607	114,50%	2978	3132	3252	3308	3267	109,70%	532	584	595	598	584	109,77%
Powiat obornicki	5555	5680	5462	5646	5625	101,26%	296	302	300	300	303	102,36%	48	53	47	47	45	93,75%
Powiat poznański	37514	39613	41436	44704	46026	122,69%	1733	1875	2006	2064	2030	117,14%	307	349	365	369	365	118,89%
Powiat szamotulski	7364	7336	7180	7648	7667	104,11%	398	413	406	408	403	101,26%	68	65	64	64	60	88,24%
Powiat średzki	5144	5248	4341	4590	4655	90,49%	254	252	255	250	255	100,39%	43	48	51	50	47	109,30%
Powiat śremski	5217	5447	5413	5621	5634	107,99%	297	290	285	286	276	92,93%	66	69	68	68	67	101,52%
Poznań	86671	88329	89925	92967	94405	108,92%	3915	4016	4128	4229	4116	105,13%	698	730	716	713	721	103,30%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie rejestru REGON

Tabela nr A2: Liczba pracujących w Wielkopolsce, subregionach i powiatach wg sekcji gospodarki i płci w latach 2007 – 2010 – część 1

Jednostka terytorialna	Ogółem												rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo											
	ogółem				mężczyźni				kobiety				ogółem				mężczyźni				kobiety			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
WIELKOPOLSKA	1023449	1030161	1018737	1034065	553462	554193	544362	546527	469987	475968	474375	487538	207557	208651	206498	211430	120633	120692	119190	115649	86924	87959	87308	95781
Subregion kaliski	192178	196736	193514	194771	104155	106991	104281	103863	88023	89745	89233	90908	59014	59314	59030	59272	32951	33085	32892	31096	26063	26229	26138	28176
Powiat jarociński	17711	17765	17399	17386	9093	9552	9251	9492	8618	8213	8148	7894	5008	4985	4942	5106	2868	2845	2811	2785	2140	2140	2131	2321
Powiat kaliski	23130	23459	23280	22617	12414	12552	12278	11529	10716	10907	11002	11088	16085	16180	16127	15259	8821	8851	8840	7922	7264	7329	7287	7337
Powiat kępiński	19954	20726	20523	20349	11857	12159	11986	11791	8097	8567	8537	8558	5090	5171	5134	4772	2804	2860	2830	2540	2286	2311	2304	2232
Powiat krotoszyński	22496	22833	22590	23480	12867	12959	12687	13101	9629	9874	9903	10379	7503	7582	7427	7302	4330	4373	4268	4015	3173	3209	3159	3287
Powiat ostrowski	41415	42713	42135	43525	23253	23828	23184	23605	18162	18885	18951	19920	10423	10413	10366	11400	5791	5781	5747	5853	4632	4632	4619	5547
Powiat ostrzeszowski	16727	17290	16396	16731	8610	8932	8704	8669	8117	8358	7692	8062	6624	6627	6594	6546	3659	3661	3638	3340	2965	2966	2956	3206
Powiat pleszewski	16645	17241	17259	17121	8711	9090	8939	8565	7934	8151	8320	8556	7099	7154	7071	7039	4003	4030	3979	3698	3096	3124	3092	3341
Powiat m.Kalisz	34100	34709	33932	33562	17350	17919	17252	17111	16750	16790	16680	16451	1182	1202	1369	1848	675	684	779	943	507	518	590	905
Kalisz	170817	174895	174457	174083	92005	93264	92562	91285	78812	81631	81895	82798	54541	54682	54094	53557	30754	30784	30417	28844	23787	23898	23677	24713
Powiat gnieźnieński	31384	32865	33572	32698	16384	16790	17059	16904	15000	16075	16513	15794	7398	7419	7238	7008	4518	4518	4390	4254	2880	2901	2848	2754
Powiat kołski	24384	25070	24545	24564	13294	13771	13406	13076	11090	11299	11139	11488	11275	11280	11281	10627	6325	6321	6342	5637	4950	4959	4939	4990
Powiat koniński	29261	30760	31137	29899	16446	17070	17316	16261	12815	13690	13821	13638	15770	15770	15666	14460	8567	8557	8482	7501	7203	7213	7184	6959
Powiat słupecki	15345	15962	15827	15961	8125	8387	8266	8231	7220	7575	7561	7730	6754	6777	6735	6483	3901	3922	3893	3632	2853	2855	2842	2851
Powiat turecki	25760	25263	25384	26758	13780	13446	13301	13894	11980	11817	12083	12864	8469	8541	8410	9218	4428	4448	4375	4484	4041	4093	4035	4734
Powiat wrzesiński	17985	18723	18287	18958	9602	9982	9637	9834	8383	8741	8650	9124	4523	4521	4451	4934	2784	2780	2732	2883	1739	1741	1719	2051
Konin	26698	26252	25705	25245	14374	13818	13577	13085	12324	12434	12128	12160	352	374	313	827	231	238	203	453	121	136	110	374
Subregion leszczyński	163676	160704	158489	161164	85278	86012	84308	84216	78398	74692	74181	76948	44371	44483	44400	45809	26600	26400	26290	25315	17771	18083	18110	20494
Powiat gostyński	22066	21924	21640	21771	12598	12475	12272	12003	9468	9449	9368	9768	7826	7807	7763	7570	4756	4739	4695	4255	3070	3068	3068	3315
Powiat grodziski	15015	14894	14413	16205	7857	7930	7891	8266	7158	6964	6522	7939	5319	5315	5280	6274	3146	3156	3130	3368	2173	2159	2150	2906
Powiat kościański	18494	18892	18575	19203	9718	10011	9922	9957	8776	8881	8653	9246	6297	6112	6160	6061	3822	3675	3716	3453	2475	2437	2444	2608
Powiat leszczyński	13451	13809	13386	14364	7638	7947	7705	8246	5813	5862	5681	6118	5809	5788	5720	6180	3365	3365	3283	3363	2444	2423	2437	2817
Powiat międzychodzki	13571	9726	9116	9303	5525	5298	4793	4718	8046	4428	4323	4585	2141	2145	2102	2007	1314	1314	1274	1111	827	831	828	896
Powiat nowotomyski	20382	20596	20915	20607	10482	10422	10766	10371	9900	10174	10149	10236	4492	4543	4578	4272	2631	2665	2696	2367	1861	1878	1882	1905
Powiat rawicki	20823	19652	19107	18617	11432	11027	10644	10288	9391	8625	8463	8329	6607	6848	6892	6569	4081	3955	3985	3682	2526	2893	2907	2887
Powiat wolsztyński	17703	17988	18588	18976	9205	9543	9518	9638	8498	8445	9070	9338	5540	5551	5658	6402	3271	3298	3352	3436	2269	2253	2306	2966
Leszno	22171	23223	22749	22118	10823	11359	10797	10729	11348	11864	11952	11389	340	374	247	474	214	233	159	280	126	141	88	194
Subregion pilski	101612	103036	100732	103557	55091	55285	54147	54696	46521	47751	46585	48861	22855	23365	23119	25481	14091	14223	14050	14522	8764	9142	9069	10959
Powiat chodzieski	12009	11783	11687	12377	6631	6552	6475	6752	5378	5231	5212	5625	2193	2167	2146	2451	1355	1335	1328	1398	838	832	818	1053
Powiat czarnkowsko-trzcianecki	22497	21916	20730	22015	12620	12159	11485	11849	9877	9757	9245	10166	5287	5252	5231	6195	3149	3097	3070	3420	2138	2155	2161	2775
Powiat pilski	38977	40067	38742	38499	20620	20896	20387	20065	18357	19171	18355	18434	5878	5881	5790	6352	3750	3734	3684	3862	2128	2147	2106	2490
Powiat wągrowiecki	14064	14621	14090	14503	7627	7880	7575	7737	6437	6741	6515	6766	5336	5358	5273	4976	3249	3273	3198	2861	2087	2085	2075	2115
Powiat złotowski	14065	14649	15483	16163	7593	7798	8225	8293	6472	6851	7258	7870	4161	4707	4679	5507	2588	2784	2770	2981	1573	1923	1909	2526
Subregion poznański	160705	164661	163045	170354	94051	95852	92946	96376	66654	68809	70099	73978	25015	24751	24329	25464	15110	14901	14591	14829	9905	9850	9738	10635
Powiat obornicki	13392	12977	14012	13989	7713	7416	7936	7850	5679	5561	6076	6139	2936	2865	2873	3105	1749	1735	1735	1788	1187	1130	1138	1317
Powiat poznański	93001	97020	95954	102388	56205	58505	56117	59204	36796	38515	39837	43184	9160	9173	8946	9329	5524	5491	5329	5417	3636	3682	3617	3912
Powiat szamotulski	23065	23482	22906	22898	13168	12972	12742	12637	9897	10510	10164	10261	5200	5012	4913	5387	3220	3061	2997	3165	1980	1951	1916	2222
Powiat średzki	15100	15305	14925	14680	8635	8712	8339	8309	6465	6593	6586	6371	4033	3976	3920	3651	2423	2381	2332	2176	1610	1595	1588	1475
Powiat śremski	16147	15877	15248	16399	8330	8247	7812	8376	7817	7630	7436	8023	3686	3725	3677	3992	2194	2233	2198	2283	1492	1492	1479	1709
Poznań	234461	230129	228500	230136	122882	116789	116118	116091	111579	113340	112382	114045	1761	2056	1526	1847	1127	1299	950	1043	634	757	576	804

Tabela nr A2: Liczba pracujących w Wielkopolsce, subregionach i powiatach wg sekcji gospodarki i płci w latach 2007 – 2010 – część 2

Jednostka terytorialna	przemysł i budownictwo												handel; naprawa pojazdów samochodowych; transport i gospodarka magazynowa; zakwaterowanie i gastronomia; informacja i komunikacja											
	ogółem				Mężczyźni				kobiety				ogółem				mężczyźni				kobiety			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
WIELKOPOLSKA	357617	354953	338133	341871	244614	242084	233257	237654	113003	112869	104876	104217	184538	194508	195288	196357	100422	105087	104199	103561	84116	89421	91089	92796
Subregion kaliski	67595	70730	66762	67470	46520	48478	46026	47204	21075	22252	20736	20266	24075	26349	26689	27025	13093	14106	13962	13988	10982	12243	12727	13037
Powiat jarockiński	6134	6485	6275	6476	3810	4119	4041	4437	2324	2366	2234	2039	2382	2676	2548	2707	1330	1496	1384	1428	1052	1180	1164	1279
Powiat kaliski	3347	3513	3256	3418	2482	2562	2280	2416	865	951	976	1002	950	1096	1149	1190	519	584	580	624	431	512	569	566
Powiat kępiński	10199	10857	10683	10938	7500	7764	7606	7774	2699	3093	3077	3164	1685	1761	1803	1698	773	816	876	810	912	945	927	888
Powiat krotoszyński	8154	8188	7884	8432	5947	5903	5696	6151	2207	2285	2188	2281	2665	2855	2958	3294	1517	1579	1626	1791	1148	1276	1332	1503
Powiat ostrowski	15375	16484	15468	15276	10890	11564	10893	10970	4485	4920	4575	4306	6776	7115	7275	7516	4271	4239	4135	4149	2505	2876	3140	3367
Powiat ostrzeszowski	6303	6688	5848	6028	3787	4076	3905	4055	2516	2612	1943	1973	979	1239	1133	1218	465	545	496	524	514	694	637	694
Powiat pleszewski	4205	4328	4322	4111	2847	2980	2903	2778	1358	1348	1419	1333	1637	2040	1994	2126	924	1133	1111	1124	713	907	883	1002
Powiat m.Kalisz	13878	14187	13026	12791	9257	9510	8702	8623	4621	4677	4324	4168	7001	7567	7829	7276	3294	3714	3754	3538	3707	3853	4075	3738
Kalisz	55375	55443	53265	54320	39916	39786	38172	39101	15459	15657	15093	15219	21065	24642	25458	25669	10522	12135	12933	12818	10543	12507	12525	12851
Powiat gnieźnieński	9851	10285	9974	10338	6422	6596	6540	6871	3429	3689	3434	3467	4739	5492	5863	5928	2517	2749	2928	3014	2222	2743	2935	2914
Powiat kolski	6611	7094	6649	7002	4851	5234	4899	5152	1760	1860	1750	1850	2012	2206	1925	2174	978	1087	974	1064	1034	1119	951	1110
Powiat koniński	6692	7015	7438	7318	5803	5953	6258	6214	889	1062	1180	1104	2694	3496	3457	3525	1330	1724	1656	1646	1364	1772	1801	1879
Powiat ślępecki	4078	4263	4074	4288	2807	2886	2838	2940	1271	1377	1236	1348	1137	1474	1488	1587	511	646	640	721	626	828	848	866
Powiat turecki	10497	9670	9633	10278	7109	6655	6409	6917	3388	3015	3224	3361	2170	2362	2611	2532	1034	1135	1321	1258	1136	1227	1290	1274
Powiat wrzesiński	7046	7660	7289	7278	4567	5002	4627	4716	2479	2658	2662	2562	2620	2899	2776	2906	1206	1329	1357	1324	1414	1570	1419	1582
Konin	10600	9456	8208	7818	8357	7460	6601	6291	2243	1996	1607	1527	5693	6713	7338	7017	2946	3465	4057	3791	2747	3248	3281	3226
Subregion leszczyński	59607	60142	56987	57163	36563	37740	36503	36995	23044	22402	20484	20168	20999	21553	21514	22488	10778	11185	10737	11076	10221	10368	10777	11412
Powiat gostyński	7776	7611	7435	7607	5534	5280	5183	5320	2242	2331	2252	2287	1947	2150	2114	2256	957	1133	1120	1178	990	1017	994	1078
Powiat grodziski	4310	4599	4895	5796	2727	2913	3189	3408	1583	1686	1706	2388	2941	2101	1445	1345	1225	929	703	634	1716	1172	742	711
Powiat kościański	4751	4931	4817	4869	3279	3453	3442	3506	1472	1478	1375	1363	2363	2667	2810	3430	1101	1278	1426	1666	1262	1389	1384	1764
Powiat leszczyński	4615	4893	4602	5025	2896	3209	3190	3585	1719	1684	1412	1440	982	1351	1308	1412	613	807	735	803	369	544	573	609
Powiat międzychodzki	4155	4385	3988	4040	2705	2851	2515	2581	1450	1534	1473	1459	1018	1092	941	1235	515	578	472	536	503	514	469	699
Powiat nowotomyski	9647	9423	9066	9547	5418	5222	5395	5525	4229	4201	3671	4022	2414	2774	2987	2392	1260	1451	1424	1186	1154	1323	1563	1206
Powiat rawicki	8037	6882	5810	5234	4871	4732	4154	3902	3166	2150	1656	1332	1821	1757	1973	2255	887	823	883	1003	934	934	1090	1252
Powiat wolsztyński	6691	6737	6824	6141	3811	4090	4106	4016	2880	2647	2718	2125	2175	2359	2582	2912	1228	1270	1141	1261	947	1089	1441	1651
Leszno	9625	10681	9550	8904	5322	5990	5329	5152	4303	4691	4221	3752	5338	5302	5354	5251	2992	2916	2833	2809	2346	2386	2521	2442
Subregion pilski	39847	39214	36588	36460	26928	26461	25357	25199	12919	12753	11231	11261	13024	14448	14811	15201	6567	7366	7656	7807	6457	7082	7155	7394
Powiat chodzieski	6094	5930	5868	6241	4129	4084	4021	4290	1965	1846	1847	1951	1125	1103	1067	1049	480	512	528	471	645	591	539	578
Powiat czarnkowsko-trzciński	9743	9356	8256	8445	6920	6561	6052	6043	2823	2795	2204	2402	2184	2231	2257	2485	1162	1243	1164	1232	1022	988	1093	1253
Powiat pilski	15480	15339	14579	13498	9922	9862	9778	9041	5558	5477	4801	4457	6596	7441	6871	6951	3460	3787	3552	3707	3136	3654	3319	3244
Powiat wągrowiecki	4049	4229	3784	4347	2879	2924	2597	3056	1170	1305	1187	1291	1398	1678	1667	1807	585	785	850	876	813	893	817	931
Powiat złotowski	4481	4360	4101	3929	3078	3030	2909	2769	1403	1330	1192	1160	1721	1995	2949	2909	880	1039	1562	1521	841	956	1387	1388
Subregion poznański	72277	72001	70246	72076	49592	48821	47753	49139	22685	23180	22493	22937	35330	39439	38026	41214	20970	23685	21734	23155	14360	15754	16292	18059
Powiat obornicki	6049	5609	6607	6245	4522	4245	4753	4541	1527	1364	1854	1704	1592	1715	1679	1789	791	829	895	946	801	886	784	843
Powiat poznański	43322	43290	42260	44581	29804	29407	28704	30318	13518	13883	13556	14263	27551	31439	29605	32310	16866	19598	17473	18519	10685	11841	12132	13791
Powiat szamotulski	10163	10632	9992	9492	6826	6798	6569	6297	3337	3834	3423	3195	2513	2597	2734	2870	1267	1294	1300	1419	1246	1303	1434	1451
Powiat średzki	5821	6212	5751	5700	4164	4365	4084	4144	1657	1847	1667	1556	1945	1828	2106	2152	1188	1056	1148	1199	757	772	958	953
Powiat śremski	6922	6258	5636	6058	4276	4006	3643	3839	2646	2252	1993	2219	1729	1860	1902	2093	858	908	918	1072	871	952	984	1021
Poznań	62916	57423	54285	54382	45095	40798	39446	40016	17821	16625	14839	14366	70045	68077	68790	64760	38492	36610	37177	34717	31553	31467	31613	30043

Tabela nr A2: Liczba pracujących w Wielkopolsce, subregionach i powiatach wg sekcji gospodarki i płci w latach 2007 – 2010 – część 3

Jednostka terytorialna	działalność finansowa i ubezpieczeniowa; obsługa rynku nieruchomości												pozostałe usługi											
	Ogółem				mężczyźni				kobiety				ogółem				Mężczyźni				kobiety			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
WIELKOPOLSKA	33155	34273	3209	3085	1234	1256	1196	1142	2081	2171	2013	1942	24058	23777	24672	25355	7545	7376	7575	7823	16513	16400	17097	17532
Subregion kaliski	3593	3863	3414	2828	1056	1236	1028	775	2537	2627	2386	2053	37901	36480	37619	38176	1053	1008	1037	1080	27366	26394	27246	27376
Powiat jarociński	277	443	422	218	65	218	194	52	212	225	228	166	3910	3176	3212	2879	1020	874	821	790	2890	2302	2391	2089
Powiat kaliski	124	122	124	114	34	30	28	29	90	92	96	85	2624	2548	2624	2636	558	525	550	538	2066	2023	2074	2098
Powiat kępiński	220	222	190	183	56	53	42	39	164	169	148	144	2760	2715	2713	2758	724	666	632	628	2036	2049	2081	2130
Powiat krotoszyński	275	288	242	253	62	63	48	54	213	225	194	199	3899	3920	4079	4199	1011	1041	1049	1090	2888	2879	3030	3109
Powiat ostrowski	717	724	701	669	211	220	213	199	506	504	488	470	8124	7977	8325	8664	2090	2024	2196	2434	6034	5953	6129	6230
Powiat ostrzeszowski	168	176	150	156	35	37	24	27	133	139	126	129	2653	2560	2671	2783	664	613	641	723	1989	1947	2030	2060
Powiat pleszewski	211	223	176	193	68	76	45	56	143	147	131	137	3493	3496	3696	3652	869	871	901	909	2624	2625	2795	2743
Powiat m.Kalisz	1601	1665	1409	1042	525	539	434	319	1076	1126	975	723	10438	10088	10299	10605	3599	3472	3583	3688	6839	6616	6716	6917
Kalisz	4305	4239	4096	3277	1545	1498	1401	1093	2760	2741	2695	2184	35531	35889	37544	37260	9268	9061	9639	9429	26263	26828	27905	27831
Powiat gnieźnieński	1233	1340	1225	671	539	542	489	241	694	798	736	430	8163	8329	9272	8753	2388	2385	2712	2524	5775	5944	6560	6229
Powiat kołski	478	464	464	466	158	147	156	165	320	317	308	301	4008	4026	4226	4295	982	982	1035	1058	3026	3044	3191	3237
Powiat koniński	133	154	144	177	12	19	14	37	121	135	130	140	3972	4325	4432	4419	734	817	906	863	3238	3508	3526	3556
Powiat śłupecki	216	224	194	204	44	44	33	37	172	180	161	167	3160	3224	3336	3399	862	889	862	901	2298	2335	2474	2498
Powiat turecki	619	549	528	525	331	280	282	279	288	269	246	246	4005	4141	4202	4205	878	928	914	956	3127	3213	3288	3249
Powiat wrzesiński	398	387	332	307	119	100	66	63	279	287	266	244	3398	3256	3439	3533	926	771	855	848	2472	2485	2584	2685
Konin	1228	1121	1209	927	342	366	361	271	886	755	848	656	8825	8588	8637	8656	2498	2289	2355	2279	6327	6299	6282	6377
Subregion leszczyński	5410	5411	4849	4742	2466	2389	2260	2268	2944	3022	2589	2474	33289	29115	30739	30962	8871	8298	8518	8562	24418	20817	22221	22400
Powiat gostyński	644	599	546	542	284	270	242	241	360	329	304	301	3873	3757	3782	3796	1067	1053	1032	1009	2806	2704	2750	2787
Powiat grodziski	375	410	310	325	176	177	147	156	199	233	163	169	2070	2469	2483	2465	583	755	722	700	1487	1714	1761	1765
Powiat kościański	1182	1224	709	718	615	634	422	431	567	590	287	287	3901	3958	4079	4125	901	971	916	901	3000	2987	3163	3224
Powiat leszczyński	189	118	123	130	95	52	54	59	94	66	69	71	1856	1659	1633	1617	669	514	443	436	1187	1145	1190	1181
Powiat międzychodzki	219	190	137	151	96	60	45	47	123	130	92	104	6038	1914	1948	1870	895	495	487	443	5143	1419	1461	1427
Powiat nowotomyski	391	428	540	571	131	130	245	264	260	298	295	307	3438	3428	3744	3825	1042	954	1006	1029	2396	2474	2738	2796
Powiat rawicki	925	918	931	967	467	456	476	492	458	462	455	475	3433	3247	3501	3592	1126	1061	1146	1209	2307	2186	2355	2383
Powiat wolsztyński	359	370	327	341	158	156	148	155	201	214	179	186	2938	2971	3197	3180	737	729	771	770	2201	2242	2426	2410
Leszno	1126	1154	1226	997	444	454	481	423	682	700	745	574	5742	5712	6372	6492	1851	1766	1995	2065	3891	3946	4377	4427
Subregion pilski	2578	2742	2468	2146	825	840	759	655	1753	1902	1709	1491	23308	23267	23746	24269	6680	6395	6325	6513	16628	16872	17421	17756
Powiat chodzieski	227	212	186	199	66	46	42	51	161	166	144	148	2370	2371	2420	2437	601	575	556	542	1769	1796	1864	1895
Powiat czarnkowsko-trzciński	350	348	307	291	100	90	81	69	250	258	226	222	4933	4729	4679	4599	1289	1168	1118	1085	3644	3561	3561	3514
Powiat pilski	1373	1466	1417	1077	455	479	464	363	918	987	953	714	9650	9940	10085	10621	3033	3034	2909	3092	6617	6906	7176	7529
Powiat wągrowiecki	308	387	245	260	92	110	77	77	216	277	168	183	2973	2969	3121	3113	822	788	853	867	2151	2181	2268	2246
Powiat złotowski	320	329	313	319	112	115	95	95	208	214	218	224	3382	3258	3441	3499	935	830	889	927	2447	2428	2552	2572
Subregion poznański	3496	3458	3332	3006	1178	1221	1231	989	2318	2237	2101	2017	24587	25012	27112	28594	7201	7224	7637	8264	17386	17788	19475	20330
Powiat obornicki	259	273	247	264	75	72	63	67	184	201	184	197	2556	2515	2606	2586	576	535	490	508	1980	1980	2116	2078
Powiat poznański	1661	1583	1605	1478	513	634	609	510	1148	949	996	968	11307	11535	13538	14690	3498	3375	4002	4440	7809	8160	9536	10250
Powiat szamotulski	581	538	509	345	241	126	202	86	340	412	307	259	4608	4703	4758	4804	1614	1693	1674	1670	2994	3010	3084	3134
Powiat średzki	381	378	361	298	110	106	89	64	271	272	272	234	2920	2911	2787	2879	750	804	686	726	2170	2107	2101	2153
Powiat śremski	614	686	610	621	239	283	268	262	375	403	342	359	3196	3348	3423	3635	763	817	785	920	2433	2531	2638	2715
Poznań	13773	14560	1393	1485	5272	5379	5283	5649	8501	9181	8651	9203	85966	88013	89965	94295	3289	3270	3326	3466	53070	55310	56703	59629

Źródło: Pracujący w gospodarce narodowej w 2007 r., 2008, 2009, 2010, GUS

Tabela nrA3: Ruch zatrudnionych w 2008 i 2010r. według sekcji PKD w Wielkopolsce (PKD 2007) – część 1

	Przyjęcia do pracy						Zwolnienia z pracy					
	ogółem	w tym osób, które wróciły z urlopów wychowawczych i bezpłatnych	współczynnik przyjęć w %	kobiet ogółem	w tym osób, które wróciły z urlopów wychowawczych i bezpłatnych	współczynnik przyjęć w %	ogółem	w tym osób, które wróciły z urlopów wychowawczych i bezpłatnych	Współczynnik zwolnień w %	kobiet ogółem	w tym osób, które wróciły z urlopów wychowawczych i bezpłatnych	Współczynnik zwolnień w %
ROK 2010 Ogółem	151210	147473	19,4	63728	60216	16,7	147816	143476	18,9	63077	58893	16,4
Rolnictwo leśnictwo i rybactwo	2344	2328	16,9	743	727	20,1	2397	2362	17,1	753	719	19,9
Przemysł	55230	53846	19,0	19370	18119	19,0	52715	51033	18,0	19059	17447	18,3
Budownictwo	12958	12879	27,8	830	797	17,4	14361	14287	30,8	765	710	15,5
Handel i naprawa pojazdów samochodowych	36061	35006	25,3	19671	18622	23,6	35575	34281	24,7	20044	18768	23,8
Transport i gospodarka Magazynowa	8745	8595	28,4	1800	1655	24,9	7317	7223	23,9	1234	1144	17,2
Zakwaterowanie i gastronomia	1550	1520	20,1	992	962	19,6	1855	1813	23,9	1197	1155	23,5
Informacja i komunikacja	1510	1486	21,3	561	537	21,0	1293	1278	18,3	512	497	19,5
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	1491	1396	10,3	1051	959	9,4	1973	1889	14,0	1419	1335	13,1
Obsługa rynku nieruchomości	1033	1013	13,7	441	422	12,1	948	921	12,4	379	352	10,1
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	2906	2828	19,3	1552	1483	18,6	2690	2620	17,9	1471	1402	17,6
Administrowanie i działalność wspierająca	8504	8459	48,8	3984	3940	55,1	8663	8595	49,5	4212	4145	57,9
Administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenie społeczne	6801	6530	14,3	3549	3284	11,2	6035	5741	12,5	3011	2741	9,3
Edukacja	6335	6107	7,7	4954	4736	7,6	5976	5721	7,2	4591	4341	6,9
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	4297	4065	9,1	3442	3212	8,7	4697	4431	9,9	3695	3434	9,2
Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	792	778	11,1	413	401	9,2	709	679	9,7	387	364	8,4
Pozostała działalność usługowa	653	637	22,1	375	360	23,1	612	602	20,9	348	339	21,8
ROK 2008 Ogółem	208249	204401	26,6	94557	91538	25,7	196573	190342	24,7	83469	78188	21,9
Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo	2669	2638	18,7	765	747	21,1	2795	2747	19,5	790	752	21,2
Przemysł	76042	74524	24,0	29366	28272	26,4	81534	79062	25,5	30526	28431	26,6
Budownictwo	14852	14732	36,7	1040	998	22,8	13651	13529	33,7	1024	974	22,3
Handel i naprawy	56662	55747	42,5	33045	32248	45,3	47227	45638	34,8	25837	24408	34,3
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	13219	13084	34,6	3158	3096	30,2	10740	10537	27,9	2025	1918	18,9
Hotele i restauracje	2505	2465	34,4	1471	1434	30,6	2568	2454	34,2	1494	1384	29,6
Pośrednictwo finansowe	2904	2824	19,5	2020	1946	18,0	2391	2279	15,7	1668	1563	14,5
Obsługa nieruchomości i firm	13842	13704	34,7	5841	5735	34,3	13229	13008	33,0	5191	5017	30,0
Administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe ubezpieczenie społeczne i zdrowotne	8611	8373	20,0	5483	5266	19,9	6607	6263	15,0	3737	3418	12,9
Edukacja	7781	7498	9,7	5941	5710	9,5	7926	7482	9,7	5899	5519	9,2
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	6513	6210	14,6	5180	4904	14,0	5377	4926	11,5	4087	3701	10,5
Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała	2641	2595	19,2	1245	1207	18,1	2519	2408	17,8	1187	1099	16,5

Źródło: Rynek pracy w województwie Wielkopolskim w 2008r. I Rynek pracy w województwie Wielkopolskim w 2010r.

Tabela nr A3: Ruch zatrudnionych w 2007r. według sekcji PKD w Wielkopolsce (PKD 2004) – część 2

	Przyjęcia do pracy						Zwolnienia z pracy					
	ogółem	w tym osób, które wróciły z urlopów wychowawczych i bezpłatnych	współczynnik przyjęć w %	kobiet ogółem	w tym osób, które wróciły z urlopów wychowawczych i bezpłatnych	współczynnik przyjęć w %	ogółem	w tym osób, które wróciły z urlopów wychowawczych i bezpłatnych	Współczynnik zwolnień w %	kobiet ogółem	w tym osób, które wróciły z urlopów wychowawczych i bezpłatnych	Współczynnik zwolnień w %
Ogółem	213384	210162	28,9	90896	88375	26,7	183331	177437	24,4	73243	68348	20,6
Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo	2797	2777	20,8	727	712	25,0	2631	2610	19,5	649	634	22,3
Przemysł	92448	91298	30,8	34158	33307	33,7	80432	78056	26,4	26790	24888	25,2
Budownictwo	14400	14347	37,1	1077	1062	24,2	12359	12260	31,7	821	773	17,6
Handel i naprawy	48729	47996	43,8	26194	25562	46,0	38317	36841	33,6	19616	18293	32,9
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	12308	12044	32,1	2954	2807	24,7	9492	9322	24,9	1917	1800	15,8
Hotele i restauracje	2673	2643	40,7	1734	1707	40,1	2331	2275	35,0	1380	1227	31,2
Pośrednictwo finansowe	2826	2743	18,6	2044	1970	17,9	2617	2496	16,9	1922	1811	16,4
Obsługa nieruchomości i firm	12783	12665	34,6	5680	5592	36,7	11862	11699	32,0	5015	4888	32,1
Administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe ubezpieczenie społeczne i zdrowotne	8567	8355	19,8	4894	4717	17,7	7895	7538	17,9	4353	4035	15,1
Edukacja	7815	7564	9,8	6010	5792	9,7	8260	7756	10,1	6076	5669	9,5
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	5279	5016	11,8	4199	3955	11,4	4870	4431	10,4	3678	3293	9,5
Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała	2752	2707	20,7	1224	1191	18,3	2253	2141	16,4	1026	937	14,4

Źródło: Rynek pracy w województwie Wielkopolskim w 2007r.

Tabela nr A4: Podstawowe wskaźniki opisujące kapitał intelektualny Wielkopolski. Badania TNS Pentor Poznań, N= 9000 Wielkopolan 15+ - część 1

Zakres pytań wskaźnikowy		Subregiony					
		WIELKOPOLSKA	kaliski	koniński	leszczyński	piłski	m. Poznań
KAPITAŁ LUDZKI							
Wykształcenie	Jakie ma wykształcenie? - odsetek populacji z wykształceniem wyższym	19%	18%	17%	15%	18%	26%
orientacja na przedsiębiorczość	Czy zdobyto nowe kwalifikacje/ umiejętności z myślą o lepszych zarobkach	18,7%	15,2%	19,7%	16,8%	17,7%	19,7%
	Czy założono w ciągu 12 miesięcy własną firmę - tak	2,3%	2,1%	2,4%	2,1%	2,4%	2,3%
	Samooocena energii do działania (suma ocen: zdecydowanie tak – i raczej tak)	63%	61%	65%	64%	66%	60%
	Otwartość na codzienne wyzwania (suma ocen: zdecydowanie tak – i raczej tak)	55%	51%	58%	59%	59%	51%
kompetencje cywilizacyjne	Używanie telefonu komórkowego - tak	84%	79%	83%	82%	83%	89%
	Samooocena umiejętności pracy na komputerze (suma ocen: bardzo dobrze + dobrze)	18%	16%	20%	15%	22%	23%
	Korzystanie z internetu/ poczty elektronicznej - tak	65%	61%	64%	63%	64%	72%
	Samooocena znajomości języków obcych (suma ocen: bardzo dobrze + dobrze)	19%	18%	19%	17%	18%	23%
orientacja na rozwój osobisty	Czy zdobyto nowe kwalifikacje/ umiejętności z myślą o rozwoju osobistym - tak	19%	15%	20%	17%	18%	20%
	Korzystanie z internetu w celu rozwijanie się - tak	49%	48%	46%	47%	49%	56%
	Uczestnictwo w kursach i szkoleniach internetowych - tak	7,4%	5,7%	8,5%	7,1%	8,3%	7,6%
zadowolenie i satysfakcja z życia oraz perspektywy na przyszłość	Zadowolenie ze własnych osiągnięć życiowych (suma ocen: 4-Dosyć zadowolony + 5-Zadowolony + 6-Bardzo zadowolony)	88%	86%	86%	90%	88%	90%
	Zadowolenie z perspektyw na przyszłość (suma ocen: 4-Dosyć zadowolony + 5-Zadowolony + 6-Bardzo zadowolony)	72%	70%	69%	73%	72%	75%
	Zadowolenie z własnego wykształcenia (suma ocen: 4-Dosyć zadowolony + 5-Zadowolony + 6-Bardzo zadowolony)	78%	77%	78%	79%	78%	80%

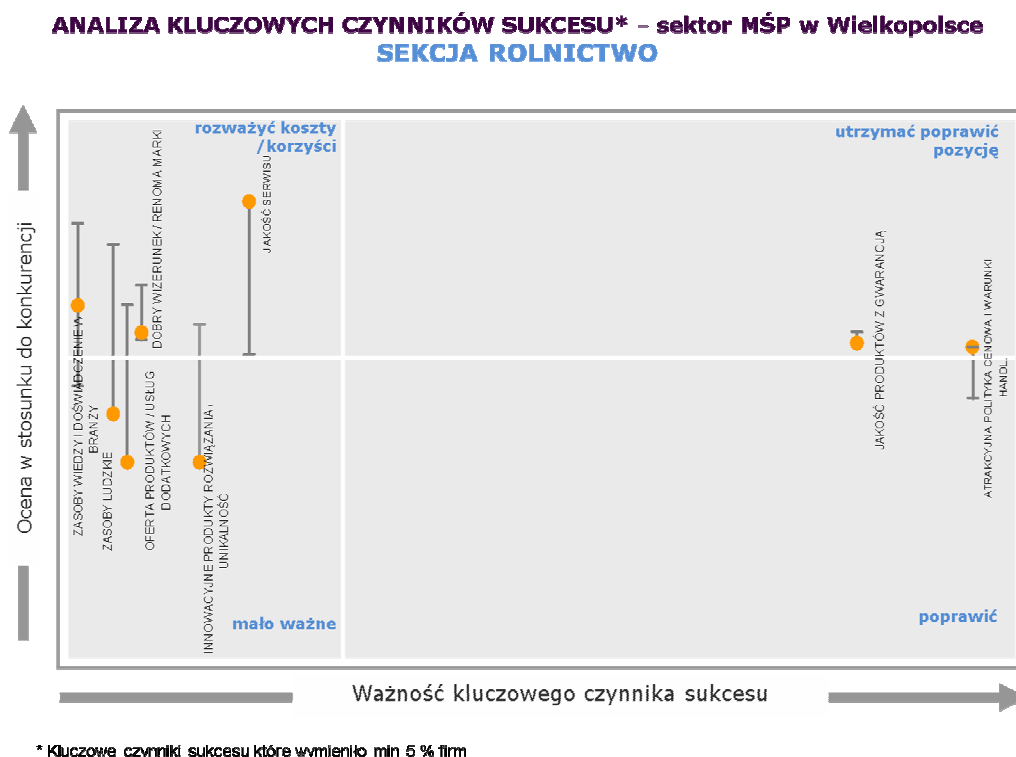
Tabela nr A4: Podstawowe wskaźniki opisujące kapitał intelektualny Wielkopolski. Badania TNS Pentor Poznań, N= 9000 Wielkopolan 15+ - część 2

KAPITAŁ SPOŁECZNY		WIELKOPOLSKA	Subregiony					m. Poznań
			kaliski	koniński	leszczyński	piłski	poznański	
zaufanie do otoczenia	Ocena demokracji jako systemu rządów (suma ocena zdecydowanie tak + raczej tak)	73%	73%	70%	71%	75%	73%	74%
	Zaufanie do ludzi (suma ocena zdecydowanie tak + raczej tak)	46%	44%	44%	47%	49%	47%	49%
	Poczucie bycia obdarzonym zaufaniem (suma ocena zdecydowanie tak + raczej tak)	87%	86%	88%	86%	88%	89%	86%
relacje społeczne	Waga posiadani przyjaciół (średni na skali od 1 do 9, gdzie 1-Zupełnie nieważne, 9-bardzo ważne)	7,3	7,2	7,2	7,3	7,4	7,6	7,1
	posiadanie nie więcej niż 4 przyjaciół - odsetek wskazań	44%	43%	44%	42%	39%	43%	56%
	Zaufanie do przyjaciół (suma ocena zdecydowanie tak + raczej tak)	96%	96%	95%	96%	97%	96%	95%
Sąsiedztwo	Ocena poczucia bezpieczeństwa i zagrożenia w dzielnicy, osiedlu, okolicy - brak takich obaw	52%	52%	55%	57%	56%	51%	43%
	Problemy z sąsiadami - brak problemów z sąsiadami	69%	70%	70%	74%	73%	67%	62%
	Zaufanie do sąsiadów (suma ocena zdecydowanie tak + raczej tak)	81%	82%	82%	83%	82%	82%	75%
relacje z instytucjami	Ocena łatwości załatwiania spraw urzędowych - nigdy nie było kłopotów	39%	35%	45%	47%	40%	37%	30%
	Konieczność załatwiania spraw urzędowych po znajomości - nigdy nie było konieczności	59%	56%	64%	62%	59%	56%	55%
	Poczucie bezsilności i upokorzenia w relacjach z urzędami - nigdy nie było takiej sytuacji	60%	60%	60%	61%	61%	59%	57%
	Zaufanie do instytucji samorządowych - gminy , miasta, powiatu (suma ocena zdecydowanie tak + raczej tak)	53%	53%	50%	56%	54%	56%	49%
	Zaufanie do instytucji samorządowych –województwa (suma ocena zdecydowanie tak + raczej tak)	47%	45%	44%	49%	47%	49%	46%
zaufanie do instytucji	zaufanie do banków	58%	59%	58%	60%	56%	58%	57%
	zaufanie do towarzystw ubezpieczeniowych na życie i majątkowych (suma ocena zdecydowanie tak + raczej tak)	46%	46%	43%	46%	47%	46%	49%
	zaufanie do funduszy inwestycyjnych (suma ocena zdecydowanie tak + raczej tak)	36%	35%	33%	37%	39%	33%	40%
	zaufanie do funduszy emerytalnych (suma ocena zdecydowanie tak + raczej tak)	36%	37%	33%	38%	40%	33%	40%
	zaufanie do giełdy (suma ocena zdecydowanie tak + raczej tak)	26%	26%	25%	29%	28%	26%	24%
	zaufanie do transakcji internetowych (suma ocena zdecydowanie tak + raczej tak)	32%	32%	30%	31%	34%	32%	32%
	zaufanie do zagranicznych producentów leków (suma ocena zdecydowanie tak + raczej tak)	51%	53%	48%	46%	52%	52%	56%
	zaufanie do krajowych producentów leków (suma ocena zdecydowanie tak + raczej tak)	72%	73%	70%	68%	75%	74%	73%

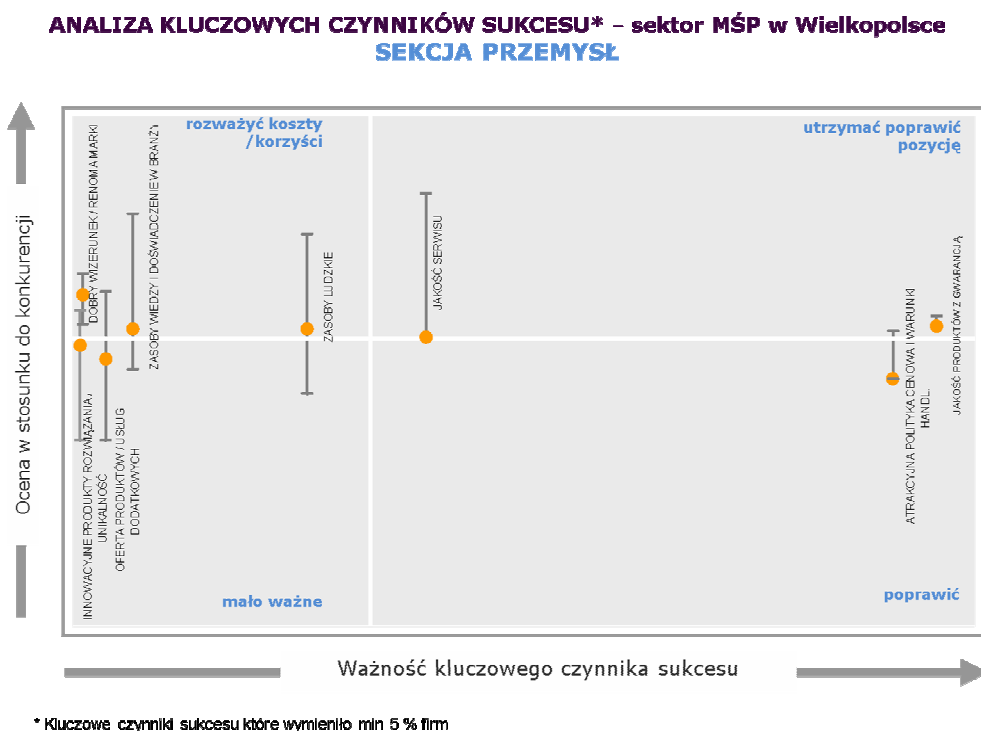
Tabela nr A4: Podstawowe wskaźniki opisujące kapitał intelektualny Wielkopolski. Badania TNS Pentor Poznań, N= 9000 Wielkopolan 15+ - część 3

KAPITAŁ STRUKTURALNY		Subregiony						
		WIELKOPOLSKA	kaliski	koniński	leszczyński	piłski	poznański	m. Poznań
infrastruktura edukacyjno – opiekuńcza	ocena dostępności i jakości usług opiekuńczych i edukacyjnych: opieki w żłobkach, opieki przedszkolnej, edukacji w szkołach podstawowych i gimnazjach, edukacji ponadgimnazjalnej, edukacji na studiach wyższych, edukacji, kursów, szkoleń dla dorosłych - ocena łatwość dostępu i jakość (5 - bardzo dobrze + 4 – dobrze)	44%	43%	41%	41%	46%	42%	52%
infrastruktura administracyjna	ocena dostępności i jakości instytucji publicznych: administracji samorządowej, sądów/ wymiaru sprawiedliwości/ porad prawnych) - ocena łatwość dostępu i jakość (5 - bardzo dobrze + 4 – dobrze)	33%	32%	33%	31%	32%	30%	41%
infrastruktura handlowo - usługowa	ocena dostępności i jakości usług dla ludności, handlu - ocena łatwość dostępu i jakość (5 - bardzo dobrze + 4 – dobrze)	55%	56%	54%	51%	53%	52%	65%
infrastruktura mieszkaniowa	ocena możliwości zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych - ocena łatwość dostępu i jakość (5 - bardzo dobrze + 4 – dobrze)	47%	45%	47%	48%	40%	47%	55%
infrastruktura zdrowotna	ocena dostępności i jakości opieki zdrowotnej: publicznej służby zdrowia, płatnej prywatnej opieki medycznej płatnych usług lekarskich - ocena łatwość dostępu i jakość (5 - bardzo dobrze + 4 – dobrze)	39%	40%	37%	36%	35%	37%	48%
infrastruktura komunikacyjna	ocena dostępności i jakości infrastruktury komunikacyjnej :komunikacji publicznej, dróg - ocena łatwość dostępu i jakość (5 - bardzo dobrze + 4 – dobrze)	29%	29%	28%	25%	29%	27%	39%
infrastruktura kultury i rekreacji	ocena dostępności i jakości do instytucji rozrywki i kultury (kin, teatrów, bibliotek, domów kultury, etc.) i sportu i obiektów sportowych/rekreacyjnych - ocena łatwość dostępu i jakość (5 - bardzo dobrze + 4 – dobrze)	24%	24%	23%	19%	21%	22%	33%
infrastruktura techniczna	dostęp do komputera w domu - posiada	75%	73%	75%	76%	72%	78%	76%
	dostęp w domu do Internetu - posiada	72%	69%	72%	74%	69%	75%	74%
	Posiadanie w domu telefonu - posiada	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%

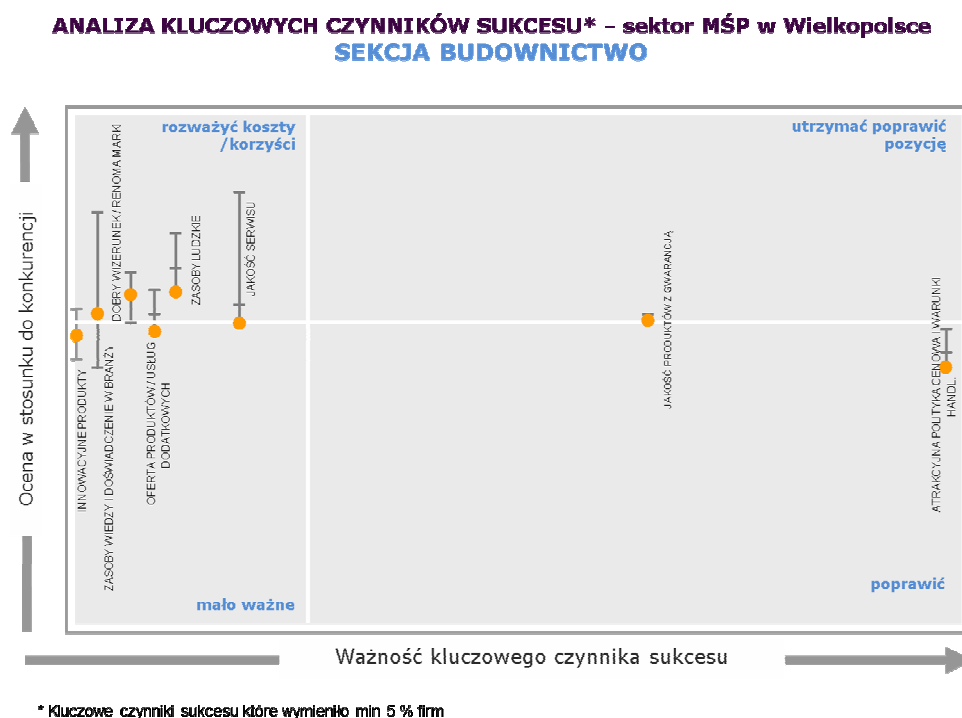
Wykres nr A2: Analiza kluczowych czynników sukcesu wg sekcji - rolnictwo



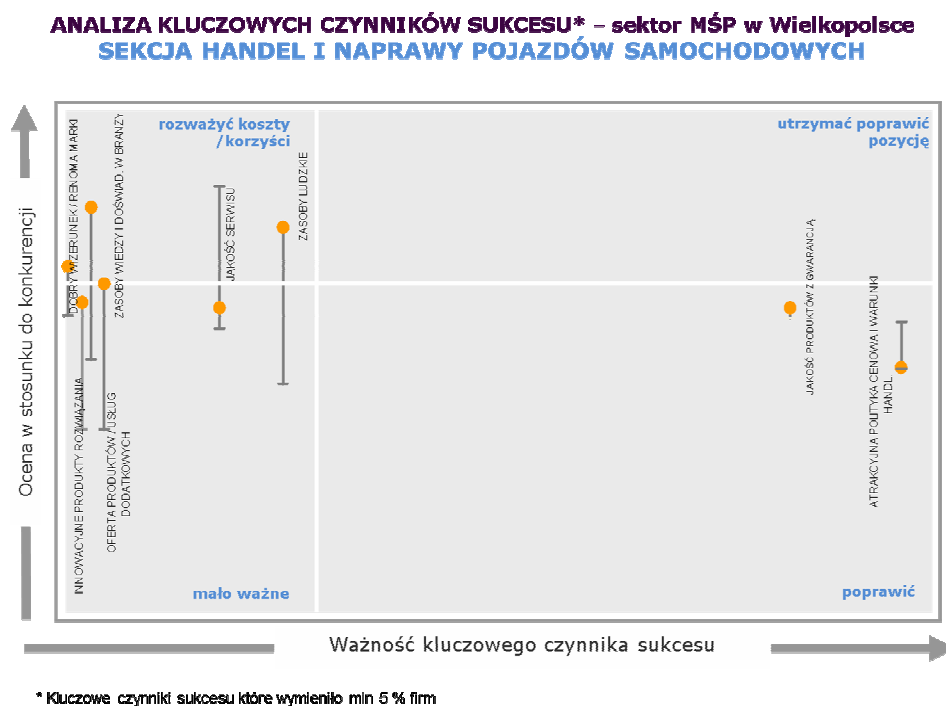
Wykres nr A3: Analiza kluczowych czynników sukcesu wg sekcji - przemysł



Wykres nr A4: Analiza kluczowych czynników sukcesu wg sekcji - budownictwo

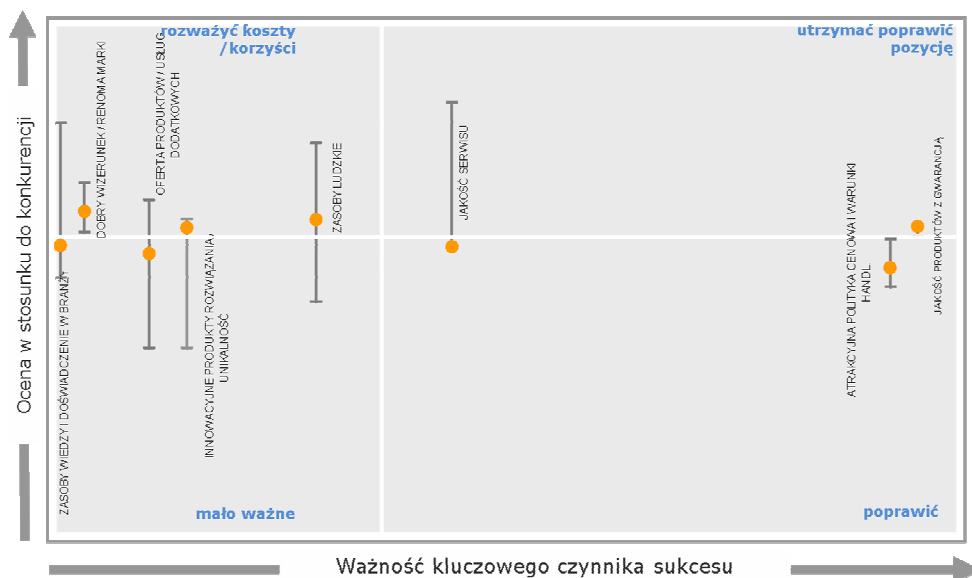


Wykres nr A5: Analiza kluczowych czynników sukcesu wg sekcji - handel i naprawa pojazdów



Wykres nr A6: Analiza kluczowych czynników sukcesu wg sekcji - usługi

ANALIZA KLUCZOWYCH CZYNNIKÓW SUKCESU* – sektor MŚP w Wielkopolsce
USŁUGI



* Kluczowe czynniki sukcesu które wymieniło min 5 % firm

19. BIBLIOGRAFIA

1. Piotr Gajewski, Poziom i dynamika rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości w Polsce Wschodniej do 2020, Ekspertyza dla Ministerstwa Rozwoju Regionalnego
2. Atrakcyjność Innowacyjna Województw i Podregionów Polski w 2008 r., (red.) T. Kalinowski, IBnGR, Gdańsk 2009
3. Gajewski, P. (2009), Znaczenie polityki przestrzennej dla niwelowania niedopasowań strukturalnych na rynku pracy, Wyd. Instytutu Ekonomii UŁ, Łódź.
4. Huczek, M. (2008), Wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw przez Unię Europejską na przykładzie Małopolski, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas
5. Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2009 r., GUS Warszawa 2011
6. Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2010. PARP
7. Sektor MSP w Polsce, słabe i mocne strony, szanse i zagrożenia", w ramach projektu „Monitoring kondycji sektora MSP w latach 2010-2012” współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, PKPP Lewiatan
8. Monitor Rachunkowości i Finansów", Henryk Mikulski, Agnieszka Mikulska, 06. 2006
9. Zmiana warunkiem sukcesu. Przeobrażenia metody i praktyki, Praca pod redakcją naukową Jana Skaliaka, Prace Naukowe nr 1092 Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 2005, Śnihur Janusz, „Benchmarking jako nowoczesne narzędzie promocji miast i regionów”.
10. Perspektywy wielkopolskiego handlu – raport pełny z badania, Wielkopolskie Obserwatorium Rynku Pracy, Poznań 2012
11. Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2011 r., GUS, Warszawa 2011
12. Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, PARP, Warszawa 2011
13. Strategie wielkopolskich przedsiębiorstw w czasach kryzysu, Raport z badania ilościowego, Wielkopolskie Obserwatorium Gospodarcze, Poznań 2011
14. Strategia. Opracuj i zastosuj najlepszą strategię dla swojej firmy. Harvard Business Essentials, MT Biznes, Warszawa 2007
15. R.S. Kaplan, D.P. Norton, Wdrażanie strategii dla osiągnięcia przewagi konkurencyjnej, Wydawnictwo Profesjonalne PWN, Warszawa 2010
16. Michał Kurtyka, Gerard Roth, Zarządzanie zmianą. Od strategii do działania. CeDeWu.pl Wydawnictwa fachowe, Warszawa 2008
17. A. S. Huff, S.W. Floyd, H.D. Sherman, S. Terjesen, Zarządzanie strategiczne, Oficyna Wolters Kluwer business, Warszawa 2011
18. Barometr wielkopolskich przedsiębiorstw 2011, Wielkopolskie Obserwatorium Gospodarcze, Poznań 2011 oraz Kapitał Intelktualny Wielkopolski, Wielkopolskie Obserwatorium Gospodarcze, Poznań 2011
19. Skrzypek: Zarządzanie wiedzą jako narzędzie wzrostu efektywności przedsiębiorstwa. W: Z. Szyjewski, J.K. Grabary, J.S. Nowak: Efektywność zastosowań systemów informacyjnych, t. 2. Warszawa – Szczyrk: Wydaw. Naukowo-Techniczne, 2003, s. 223.
20. L. Edvinsson: Developing Intellectual Capital at Skandia. „Long Range Planning”, 1997, t. 30, nr 3. W: R. Borowiecki, M. Kwieciński: Informacja w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Kraków: Kantor Wydawniczy Zakamycze, 2003, s. 103.
21. J. Roos i in.: Intellectual Capital. Navigating In the New Business Landscape. London: MacMillan Business, 1997. Za: E. Głuszek: Wskaźnikowa metoda oceny kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa. W: Strategie i konkurencyjność przedsiębiorstw po dziesięciu latach transformacji. Materiały z II Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej, Polanica Zdrój, czerwiec 2001. Cz. 1. Praca pod red. M. Moszkiewicza. Częstochowa: Wydaw. Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, 2001, s. 119.
22. E. Głuszek: Wskaźnikowa metoda oceny kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa. W: Strategie i konkurencyjność przedsiębiorstw po dziesięciu latach transformacji. Materiały z II Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej, Polanica Zdrój, czerwiec 2001. Cz. 1. Praca pod red. M. Moszkiewicza. Częstochowa: Wydaw. Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, 2001
23. Z. Sekuła: Controlling personalny. Część 2, Strategia personalna, zadania i narzędzia controllingu personalnego. Bydgoszcz: Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego, 2000
24. A. Mayo: Kształtowanie strategii szkoleń i rozwoju pracowników. Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2002
25. Raport Polska 2011, Gospodarka – Społeczeństwo – Regiony
26. Gospodarka i rynek kapitałowy w warunkach niepewności, PwC 2011
27. Aleksandra Baranowska-Skimina, Polska gospodarka spowalnia w obliczu kryzysu za: eGospodarka.pl
28. Szacunek PKB *per capita* i bezpośrednich inwestycji zagranicznych w województwach oraz wskaźniki wyprzedzające koniunktury, Biuro Inwestycji i Cykli Ekonomicznych (BIEC), Warszawa 2011
29. GUS, Bank danych lokalnych
30. Raport o stanie środowiska w Wielkopolsce w roku 2008, Wojewódzki Inspektorat Ochrony Środowiska w Poznaniu, Poznań 2009
31. Rocznik statystyczny rolnictwa 2011, GUS, Warszawa 2011
32. D.Węziak – Białowska, Model kapitału intelektualnego regionu. Koncepcja pomiaru i zastosowanie, SGH w Warszawie 2010
33. R. Janowicz, Kapitał intelektualny Wielkopolski, Wielkopolskie Obserwatorium Gospodarcze, Poznań 2011
34. L. Edvinsson, M.S. Malone: Kapitał Intelktualny, PWN, Warszawa 2001

35. M. Gulcz, *Ekonomia I Mikroekonomia*, Ars Boni Et Aequi, Poznań 2008
36. *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008-2010*, GUS, Urząd Statystyczny w Szczecinie, Warszawa 2012
37. *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006-2009*, GUS, Warszawa 2007 – 2010
38. *Pracujący w gospodarce narodowej 2005 – 2011*, GUS, Warszawa 2012
39. *Raport o sytuacji mikro i małych firm w roku 2010*, Bank PEKAO SA., UniCredit Group, Warszawa 2010
40. Tokarski, T. (2005), *Statystyczna analiza regionalnego zróżnicowania wydajności pracy, zatrudnienia i bezrobocia w Polsce*, PTE, Warszawa 2006
41. *Strategie przedsiębiorstw i zarządzanie ryzykiem w warunkach kryzysu gospodarczego. Perspektywa sektora MSP*, IBnGR, Gdańsk, lipiec 2012r.
42. *Działalność gospodarcza przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób w 2011 r. Wyniki wstępne*, GUS Warszawa 2012.
43. Paweł Strzelecki, *Projekcja liczby pracujących w rolnictwie indywidualnym w Polsce w latach 2008- 2035*, Zeszyty naukowe, Instytut Statystyki i Demografii SGH, Warszawa 2008
44. Foresight Technologiczny Przemysłu – InSight 2030, Program wdrażania wniosków i rekomendacji
45. *Aktywność ekonomiczna ludności w województwie wielkopolskim w I kwartale 2012 r.*, Urząd Statystyczny W Poznaniu 2012
46. *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON w województwie Wielkopolskim, 2011 r.* Urząd Statystyczny W Poznaniu, Poznań 2012
47. *Raport o sytuacji społeczno – ekonomicznej województwa Wielkopolskiego*, Urząd Statystyczny W Poznaniu, Poznań 2012
48. *Charakterystyka gospodarstw rolnych. Powszechny Spis Rolny 2010*, Warszawa 2012
49. *Rynek pracy w Polsce i innych krajach Unii Europejskiej* red. Tadeusz Pomianek, Rzeszów 2011
50. *Czarna lista barier dla rozwoju przedsiębiorczości 2012*, Lewiatan, Warszawa 2012
51. *Aktywność ekonomiczna ludności Polski I kwartał 2012*, GUS, Warszawa 2012
52. *Kobiety i mężczyźni na rynku pracy*, GUS, Warszawa 2012
53. *Wielkopolski rynek pracy wczoraj i dziś*, UMWW, Poznań
54. *Wpływ polityki spójności na poziom i jakość zatrudnienia w Polsce*, PAGConsult, Warszawa, lipiec 2010 r., Bibby MSP Index. *Przyszłość MSP w Polsce. Raport z III fali badania sektora MSP*, Warszawa, kwiecień 2012
55. *Stan sektora MŚP w 1999 roku, Tendencje rozwojowe w latach 1994–1999*, red J. Chmiel, Warszawa 2001
56. G. Gołębiowski, *Zjawisko szarej strefy z uwzględnieniem gospodarki polskiej*, SGH, *Współczesna Ekonomia*, nr 1/2007, kwartalnik WSFiZ w Warszawie
57. S. Piocha, R.B. Dylkiewicz, *Czynniki determinujące rozwój i przepływy kapitału w szarej strefie*
58. *Metodologia badań szarej strefy na rynku usług turystycznych*, praca zbiorowa pod kierunkiem dr T. Smuga, Instytut Konjunktury i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2005,
59. Czuryło, W szarej strefie pracuje co dziesiąty Polak, <http://praca.money.pl/wiadomosci/artykul/w;szarej;strefie;pracuje;co;dziesiaty;polak,253,0,260093.html>
60. *Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw 2006*, Raport z badań „Monitoring kondycji sektora MSP 2006”, PKPP Lewiatan, Małgorzata Starczewska-Krzysztożek, Maj 2006
61. 2050 Wiza zrównoważonego rozwoju dla polskiego biznesu, www.csr.gov.pl; www.odpowiedzialnybiznes.pl; www.pwc.pl/sbs
62. *Rynek wewnętrzny w 2011 r.*; GUS. Warszawa 2012.
63. *Małe i średnie przedsiębiorstwa w województwie Wielkopolskim*, Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego, Departament Gospodarki, Oddział Wsparcia Biznesu, Poznań 2008
64. *Rocznik statystyczny rynku pracy*, GUS, Warszawa 2010
65. *Prognoza ludności na lata 2008–2035*, GUS, Warszawa 2009
66. *Bilans kapitału ludzkiego*,. Raport podsumowujący pierwszą edycję badań realizowaną w 2010 roku., PARP, Warszawa 2011
67. D. Klonowski, *Innowacyjność sektora MSP w Polsce. Rządowe programy wsparcia a luka finansowa*, Ernst & Young Polska Sp. z o.o. sp. k., Polska, Warszawa 2009
68. *Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, wrzesień 2011
69. *Jak wspierać rozwój przedsiębiorczości? Badanie mechanizmów wsparcia rozwoju przedsiębiorczości w Polsce oraz rekomendacje ich zmian. Projekt YES (Young Entrepreneurs Support) realizowany przy wsparciu finansowym Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego*, Warszawa 2011
70. *Pierwsze kroki na rynku pracy. Ogólnopolskie badanie studentów i absolwentów. Raport Deloitte i Katedry Rozwoju Kapitału Ludzkiego Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie*, Warszawa 2010
71. *System transferu i komercjalizacji wiedzy w Polsce. siły motoryczne i bariery*, red. K. Matusiak, J. Guliński, PARP, Warszawa 2010
72. *Bilans korzyści i kosztów przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. Prezentacja wyników prac polskich ośrodków badawczych*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2003
73. M. Starczewska – Krzysztożek, *Silne i słabe strony sektora MŚP w Polsce*, Raport z badań PKPP Lewiatan, Warszawa 2011
74. *Polska 2011. Raport o rynku pracy oraz zabezpieczeniu społecznym*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2011

20.SPIS TABEL

1.	Struktura zrealizowanej próby badawczej do badania ilościowego po dokonaniu procedury ważenia	7
2.	Liczba mikro, małych oraz średnie przedsiębiorstwa w Wielkopolsce w latach 2007 - 2011	11
3.	Wartość współczynnika korelacji pomiędzy dynamiką liczby przedsiębiorstw w Wielkopolsce zatrudniających do 250 pracowników a dynamiką PKB w Polsce w latach 2007-2011	12
4.	Liczba mikro, małych oraz średnie przedsiębiorstwa w subregionach Wielkopolski na koniec 2011r.	14
5.	Liczba przedsiębiorstw (ze względu na wielkość zatrudnienia) na 10 tys. mieszkańców w powiatach i subregionach Wielkopolski	20
6.	Rejestrowanie i wyrejestrowywanie przedsiębiorstw w Wielkopolsce w 2010r. ze względu na wielkość zatrudnienia	21
7.	Dynamika nowo zarejestrowanych oraz wykreślonych podmiotów z rejestru REGON w latach 2005-2010 w Wielkopolsce	22
8.	Procentowy udział przedsiębiorstw zatrudniających do 250 pracowników w regionach (subregionach, powiatach oraz miastach na prawach powiatu) Wielkopolski (zgodnie z PKD 2007)	25
9.	Procentowy udział mikro i małych oraz średnich przedsiębiorstw w produkcji sprzedanej przemysłu w Polsce oraz w regionach NUTS 2 (województwach) w latach 2005 – 2010	29
10.	Odszetek przychodów generowanych od klientów na poszczególnych rynkach działania przedsiębiorstw sektora MSP z terenu Wielkopolski	32
11.	Dynamika (rok poprzedni = 100) oraz realna wartość przychodów z działalności mikro, małych oraz średnich przedsiębiorstw w Wielkopolsce w mln zł w latach 2007-2010	36
12.	Dynamika (rok poprzedni = 100) oraz realna wartość kosztów ponoszonych na działalność mikro, małych oraz średnich przedsiębiorstw w Wielkopolsce w mln. zł w latach 2007-2010	36
13.	Dynamika (rok poprzedni = 100) oraz realna wartość wyniku finansowego (WF) uzyskanego z działalność mikro, małych oraz średnich przedsiębiorstw w Wielkopolsce w mln. zł w latach 2007-2010	37
14.	Dynamika (rok poprzedni = 100) wybranych wielkości charakteryzujących finanse przedsiębiorstw zatrudniających do 250 osób w Wielkopolsce w latach 2007 – 2011. Dane realne.	38
15.	Dynamika (rok poprzedni = 100) i wartość nakładów na inwestycje ogółem w mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Wielkopolsce w tys. zł w latach 2007 – 2010. Dane realne	38
16.	Ocena obecnej sytuacji gospodarczej firm sektora MŚP na świecie, w Polsce, Wielkopolsce, w powiecie przez przedstawicieli firm sektora MSP z terenu Wielkopolski	40
17.	Ocena perspektywy zmian sytuacji gospodarczej firm sektora MŚP w ciągu najbliższych 5-10 lat w opinii przedsiębiorstw sektora MSP z Wielkopolski	42
18.	Ocena otoczenia konkurencyjnego w branży w opinii przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce	46
19.	Samoocena obecnej kondycji własnej firmy przez przedsiębiorców sektora MŚP z terenu Wielkopolski	49
20.	Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw Wielkopolskich w 2009r. wg. liczby pracujących	50
21.	Źródła finansowania inwestycji przedsiębiorstw w 2009r. wg. liczby pracujących, dane w %	50
22.	Ocena zmiany ogólnej sytuacji przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce w ciągu ostatnich 5 lat	51
23.	Ocena zmiany kondycji przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce w ciągu ostatnich 5 lat dla wybranych wskaźników	52
24.	Ocena perspektyw zmiany ogólnej sytuacji przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce w ciągu najbliższych 2 lat.	53
25.	Ocena perspektywy zmiany kondycji przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce w ciągu najbliższych 2 lat dla wybranych wskaźników działania firmy	55
26.	Ocena wpływu wprowadzania innowacji dla kondycji firm sektora MSP z terenu Wielkopolski.	56
27.	Źródła finansowania nakładów inwestycyjnych i na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach sektora MSP z terenu Wielkopolski	59
28.	Samoocena pozycji konkurencyjnych przedsiębiorstw sektora MSP z terenu Wielkopolski	62
29.	Liczba pracujących w przedsiębiorstwach niefinansowych i w sekcji A (rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo) w Wielkopolsce w latach 2004 – 2010	92
30.	Pracujący i zatrudnieni w przedsiębiorstwach o liczbie pracujących do 49 osób z podziałem na sekcje (zgodnie z PKD 2007) w latach 2007 - 2010	95
31.	Struktura zatrudnienia ze względu na wiek pracowników w przedsiębiorstwach sektora MŚP z terenu Wielkopolski	97
32.	Struktura zatrudnienia ze względu na staż w firmie pracowników w przedsiębiorstwach sektora MSP z terenu Wielkopolski.	98
33.	Struktura zatrudnienia ze względu na poziom wykształcenia pracowników w przedsiębiorstwach sektora MSP z terenu Wielkopolski.	98
34.	Struktura zatrudnienia ze względu na grupy zatrudnienia (robotnicy, pracownicy biurowi, kadra kierownicza) w przedsiębiorstwach sektora MŚP z terenu Wielkopolski	99
35.	Przewidywania co do zmiany zatrudnienia pracowników w grup zatrudnienia (robotnicy, pracownicy biurowi, kadra kierownicza) w ciągu najbliższego roku w przedsiębiorstwach sektora MSP z terenu	102
36.	Struktura zatrudnienia ze względu na poziom kwalifikacji zawodowych pracowników w przedsiębiorstwach sektora MŚP z terenu Wielkopolski.	103
37.	Struktura zatrudnienia ze względu na formy prawne w zakresie zatrudniania pracowników w przedsiębiorstwach sektora MŚP z terenu Wielkopolski	103
38.	Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w Wielkopolsce oraz w relacji do średniej krajowej	106

39.	Wynagrodzenia według sektorów własności i działalności, podregionów i powiatów w 2010 r. w podmiotach powyżej 9 osób	108
40.	Wysokość minimalnych i maksymalnych wynagrodzeń brutto w poszczególnych grupach stanowisk w przedsiębiorstwach sektora MŚP z terenu Wielkopolski – mediana wskazań w badaniu	110
41.	Subregionalne zróżnicowanie wysokości minimalnych i maksymalnych wynagrodzeń brutto w poszczególnych grupach stanowisk w przedsiębiorstwach sektora MŚP z terenu Wielkopolski – mediana	111
42.	Metody rekrutacji pracowników wykorzystywane w przedsiębiorstwach sektora MŚP z terenu Wielkopolski	112
43.	Okres potrzebny na znalezienie pracownika deklarowana przez przedsiębiorstwa sektora MŚP z terenu Wielkopolski.	114
44.	Liczba tygodni potrzebna na znalezienie pracownika deklarowana przez przedsiębiorstwa sektora MŚP z terenu Wielkopolski.	116
45.	Źródła finansowania nakładów na rozwoju pracowników w przedsiębiorstwach sektora MŚP z terenu Wielkopolski	122
46.	Ocena przydatności szkoleń i kursów zewnętrznych oferowanych na rynku dla przedsiębiorstw sektora MŚP z terenu Wielkopolski.	122
47.	Znajomość instytucji wsparcia biznesu przez podmioty sektora MŚP w subregionach Wielkopolski	124
48.	Korzystanie z instytucji wsparcia biznesu wśród przedstawicieli podmiotów sektora MŚP z Wielkopolski	125
49.	Korzystanie z instytucji wsparcia biznesu przez podmioty sektora MŚP w subregionach Wielkopolski	126
50.	Ryzyka dla sytuacji gospodarczej krajów Europy Środkowej i Wschodniej mogą dotyczyć czterech obszarów	134
51.	Podstawowe wskaźniki niepokojące ekspertów PwC w polskiej gospodarce	142
52.	Zmiana liczby ludności w Polsce i województwach w latach 2010 – 2035	144
53.	Średnie wyniki testów gimnazjalnych w 2012 roku dla uczniów bez dysfunkcji i uczniów z dysleksją rozwojową w kraju i województwach (dane w procentach)	144
54.	Ocena przygotowania absolwentów do pracy	147
55.	Odsetek Wielkopolan deklarujących zaufanie do różnego typu instytucji. N= 9 000 Wielkopolan 15+	148
56.	Pozytywne ocena dostępności i jakości infrastruktury	151
57.	Indeks ocen sytuacji ekonomicznej sektora MŚP i zmiany sytuacji sektora w ciągu najbliższych 2 lat.	161
58.	Badanie przedsiębiorców Prognoza zmian wysokości przychodów, kosztów oraz zysku przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce w latach 2012 i 2013	164
59.	Indeks ocen obecnej sytuacji objętych badaniem przedsiębiorstwach MŚP z terenu Wielkopolski oraz indeksy oceny zmian zachodzących w przedsiębiorstwach sektora w ciągu minionych 5 lat w pod	165
60.	Indeks prognozy zmiany sytuacji przedsiębiorstw MŚP w Wielkopolsce pod względem kluczowych wskaźników działalności w ciągu najbliższych 2 lat oraz poziom niepewności prognozy	166
61.	Wyniki eksperckiej prognozy zmian w sektorze MŚP w ciągu najbliższych 2 lat	168
62.	Wskaźniki opisujące zasięg terytorialny działania i planowaną aktywność w tym zakresie, planowane działania mogące wzmocnić konkurencyjność przedsiębiorstw MŚP w Wielkopolsce w ciągu najbliższych 5	169

21. SPIS WYKRESÓW

1.	Liczba mikroprzedsiębiorstw w powiatach Wielkopolski na 10 tys. mieszkańców	17
2.	Liczba małych przedsiębiorstw w powiatach Wielkopolski na 10 tys. mieszkańców	18
3.	Liczba średnich przedsiębiorstw w powiatach Wielkopolski na 10 tys. mieszkańców	19
4.	Dynamika nowo zarejestrowanych podmiotów z rejestru REGON w latach 2005-2010 w Wielkopolsce	21
5.	Struktura sektora MŚP w Wielkopolsce pod względem liczby podmiotów w subregionach	27
6.	Struktura sektora MŚP w Wielkopolsce pod względem liczby podmiotów w subregionach z uwzględnieniem indywidualnych gospodarstw rolnych w których ponad 50% dochodów ogółem stanowiły	28
7.	Udział mikro i małych przedsiębiorstw w produkcji sprzedanej przemysłu w Polsce i Wielkopolsce w latach 2005 – 2010	30
8.	Udział średnich przedsiębiorstw w produkcji sprzedanej przemysłu (PKD 2007) w Polsce i Wielkopolsce w latach 2005 -2010	30
9.	Realna (2005=100) wartość produkcji sprzedanej przemysłu mikro i małych oraz średnich przedsiębiorstw w Wielkopolsce w latach 2005 – 2010 (mln zł)	31
10.	Plany rozszerzenia działań firmy na rynki zagraniczne przez firmy sektora MŚP z terenu Wielkopolski	33
11.	Ocena wpływu udziału Polski we wspólnym rynku europejskim na sytuację firm sektora MŚP z Wielkopolski	33
12.	Główne czynniki osłabiające kondycję firm sektora MŚP z Wielkopolski	43
13.	Analiza sił konkurencyjnych wewnątrz sektora MŚP z Wielkopolski (model sił Portera)	47
14.	Źródła finansowania działalności przedsiębiorstw w Polsce w 2010r.	49
15.	Odsetek firm sektora MŚP z terenu Wielkopolski wprowadzających w ciągu minionych 5 lat innowacje produktowe lub/ i procesowe	57
16.	Liczba patentów, certyfikatów jakościowych, licencji posiadanych przez wielkopolskie firm z sektora MŚP	58
17.	Odsetek firm sektora MŚP z terenu Wielkopolski planujących wprowadzać w ciągu najbliższych 5 lat innowacje produktowe lub/ i procesowe.	60
18.	Silne strony przedsiębiorstw sektora MSP z terenu Wielkopolski	64
19.	Obszary (grupy) słabych stron przedsiębiorstw sektora MSP z terenu Wielkopolski	66
20.	Grupy kluczowych czynników sukcesów wpływających na uzyskanie przewagi konkurencyjnej wg przedsiębiorców sektora MŚP z terenu Wielkopolski.	69
21.	Analiza kluczowych czynników sukcesu – sektor MŚP w Wielkopolsce - OGÓŁEM - porównanie do zrępowanych sekcji PKD wchodzących w skład sektora	73
22.	Analiza kluczowych czynników sukcesu – sektor MŚP w Wielkopolsce - FIRMY ZATRUDNIAJĄCE 10-49 PRACOWNIKÓW	75
23.	Analiza kluczowych czynników sukcesu – sektor MŚP w Wielkopolsce - FIRMY ZATRUDNIAJĄCE 50-249 PRACOWNIKÓW	76
24.	Odczuwanie kryzysu w firmie w latach 2008-2010 – poprawa lub pogorszenie sytuacji firmy	78
25.	Objawy negatywnego wpływu kryzysu na funkcjonowanie firmy (wśród firm deklarujących pogorszenie sytuacji)	79
26.	Cele strategiczne przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce.	85
27.	Perspektywa czasowa realizacji celów strategicznych w przedsiębiorstwach sektora MŚP w Wielkopolsce	87
28.	Grupy barier realizacji głównych celów strategicznych wg przedsiębiorców sektora MŚP w Wielkopolsce	88
29.	Struktura pracujących w przedsiębiorstwach niefinansowych i w sekcji A (rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo) w Wielkopolsce w latach 2004 – 2010	93
30.	Pracujący i zatrudnieni w przedsiębiorstwach o liczbie pracujących do 49 osób w latach 2007-2010.	94
31.	Struktura zatrudnia w przedsiębiorstwach poszczególnych sekcji sektora MŚP w Wielkopolsce wg płci	96
32.	Wielkopolscy pracodawcy sektora MŚP wobec elastycznych form pracy, N= 1 600 pracodawców sektora MŚP	104
33.	Tygodniowy czas pracy w przedsiębiorstwach MŚP w Wielkopolsce	105
34.	Problemy z rekrutacją pracowników	113
35.	Sposób pomiaru kapitału intelektualnego przedsiębiorstw	115
36.	Działania pracodawców sektora MŚP na rzecz podnoszenia kompetencji i umiejętności pracowników	117
37.	Plany pracodawców sektora MŚP w zakresie podnoszenia kompetencji i umiejętności pracowników	118
38.	Zawody obecnie deficytowe i potrzebne w przyszłości w perspektywie 2 lat w sektorze MŚP w Wielkopolsce	119

39.	Kompetencje i umiejętności cenione u poszukiwanych obecnie pracowników oraz istotne w perspektywie najbliższych 2 lata w sektorze MŚP w Wielkopolsce	121
40.	Znajomość i korzystanie przez firmy sektora MŚP z Wielkopolski z usług instytucji wsparcia biznesu	123
41.	Ocena działań instytucji wsparcia biznesu o których słyszeli przedsiębiorcy sektora MSP w Wielkopolsce	127
42.	Znajomość działań instytucji samorządu lokalnego w Wielkopolsce na rzecz wsparcia biznesu	128
43.	Oczekiwany zakres wsparcia zewnętrzne ze strony instytucji wsparcia dla sektora MŚP w Wielkopolsce	129
44.	Odsetek podmiotów sektora MŚP z terenu Wielkopolski współpracujący ze szkołami zawodowymi / technikami / wyższymi uczelniami w Wielkopolsce.	130
45.	Szacunki i prognozy PKB wg Międzynarodowego Funduszu Walutowego na lata 2010–2015 z różnych okresów	133
46.	Udział województw w tworzeniu PKB w 2010r. (szacunki)	135
47.	Zmiany PKB w Polsce i w UE-27 w latach 2000 - 2010 (rok poprzedni=100; ceny stałe)	136
48.	Wartość dodana brutto w cenach bieżących w latach 2007 – 2009 w Wielkopolsce	137
49.	Wartość dodana brutto w cenach bieżących w latach 2007 – 2009 w Wielkopolsce z podziałem na sekcje (PKD 2007).	138
50.	Stopa inwestycji w Polsce (% PKB) w podziale na publiczne i ogółem 2005-2010	139
51.	Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w okresie 2005–2010 (mln EUR)	139
52.	Liczba ludności Polsce i województwach stan na 31 XII 2011 (bilans opracowany przy przyjęciu za bazę wycięcia wyniki NSP'2011	141
53.	Zmiana struktury wiekowej ludności w Wielkopolsce w latach 2007 - 2035 wg prognozy demograficznej GUS	143
54.	Liczba nowo powstałych i zlikwidowanych MSP na 1000 mieszkańców w Polsce w 2009 roku – porównanie województw	146
55.	Ocena przygotowania absolwentów do prowadzenia własnej działalności gospodarczej	147
56.	Wskaźniki klimatu konsumenckiego w Polsce. TNS Pentor - reprezentatywne badania Polaków wieku 15+, próba w skali miesiąca N= 1004 .	159
57.	Syntetyczny wskaźnik koniunktury	160
58.	Przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto	160
59.	Prognoza zmian wysokości przychodów i kosztów przedsiębiorstw sektora MŚP w Wielkopolsce w latach 2012 i 2013 przygotowana z wykorzystaniem modelu tendencji rozwojowej	163

22.SPIS MAP

1.	Ilość mikroprzedsiębiorstw w województwie wielkopolskim z podziałem na powiaty - na koniec 2011r	16
2.	Ilość małych przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim z podziałem na powiaty - na koniec 2011r.	16
3.	Ilość średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim z podziałem na powiaty - na koniec 2011r.	17
4.	Samocena kondycji własnej firmy przez przedsiębiorców sektora MŚP z terenu Wielkopolski wg subregionów	48
5.	Negatywny wpływ szarej strefy na kondycję sektora MŚP w Wielkopolsce	90