

OCENA KONDYCJI EKONOMICZNEJ SEKTORA PRZEDSIĘBIORSTW NIEFINANSOWYCH W 2007 ROKU W ŚWIETLE DANYCH F-01 / I-01

czerwiec 2008

Wprowadzenie

Prezentujemy ocenę sytuacji ekonomicznej sektora przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 r. w oparciu o dane ze sprawozdań o przychodach, kosztach i wyniku finansowym oraz nakładach na środki trwałe [F-01/I-01¹].

W raporcie wykorzystano głównie dane dotyczące przedsiębiorstw zatrudniających ponad 49 osób (w 2007 r. sprawozdanie F-01/I-01 złożyło 16 531 jednostek z populacji tych firm) oraz uzupełniające dane od przedsiębiorstw zatrudniających między 10 a 49 osób (w 2007 r. sprawozdanie złożyło 28 431 jednostek MSP).

Prezentowane wyniki dotyczą przedsiębiorstw ze wszystkich sekcji PKD, z wyłączeniem rolnictwa, leśnictwa, rybołówstwa, banków, pośrednictwa finansowego oraz szkolnictwa wyższego.

Cel

Celem publikacji jest ocena skali i tempa rozwoju sektora przedsiębiorstw w 2007 r., ze szczególnym uwzględnieniem:

- zmian zachodzących w strukturze gałęziowej,
- analizy kosztów oraz analizy rentowności,
- aktywności inwestycyjnej oraz alokacji inwestycji,
- oceny skali wykorzystania kredytu, jego roli w strukturze finansowania oraz oceny ryzyka kredytowego.

¹ W zakresie kwartalnej sprawozdawczości F-01/I-01 obowiązkowi statystycznemu podlegają wszystkie przedsiębiorstwa w Polsce zatrudniające ponad 49 osób, z wyłączeniem rolnictwa, leśnictwa, rybołówstwa, banków, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, instytucji ubezpieczeniowych, biur i domów maklerskich, towarzystw i funduszy inwestycyjnych oraz narodowych funduszy inwestycyjnych, towarzystw i funduszy emerytalnych i szkolnictwa wyższego. Przedsiębiorstwa zatrudniające od 10 do 49 pracowników (z wyłączeniem osób fizycznych prowadzących indywidualne gospodarstwa rolne, banków, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, instytucji ubezpieczeniowych, biur i domów maklerskich, towarzystw i funduszy inwestycyjnych oraz narodowych funduszy inwestycyjnych, towarzystw i funduszy emerytalnych i szkolnictwa wyższego) składają sprawozdanie F-01/I-01 dwa razy w roku. Dane dla sektora MSP dostępne są od 2002 r.

Spis treści

WPROWADZENIE	1
CEL.....	1
SYNTEZA.....	3
I. ZASILANIE WEWNĘTRZNE	6
PRZYCHODY.....	7
PRZYCHODY Z EKSPORTU. IMPORT.....	11
KOSZTY.....	20
WYNIK FINANSOWY I RENTOWNOŚĆ	25
OCENA POZIOMU KONKURENCJI.....	31
II. PŁYNNOŚĆ FINANSOWA PRZEDSIĘBIORSTW.....	33
INWESTYCJE KRÓTKOTERMINOWE W AKTYWA FINANSOWE	34
III. ZASILANIE ZEWNĘTRZNE	36
ZADŁUŻENIE Z TYTUŁU KREDYTU.....	36
STRUKTURA FINANSOWANIA	41
IV. INWESTYCJE	44
OCENA AKTYWNOŚCI INWESTYCYJNEJ.....	45
EFEKTY POPYTOWE I PODAŻOWE INWESTYCJI	48
EFEKTYWNOŚĆ ALOKACJI INWESTYCJI.....	50
V. ZATRUDNIENIE.....	56
<i>Załącznik 1</i>	<i>60</i>
<i>Załącznik 2</i>	<i>61</i>
<i>Załącznik 3</i>	<i>62</i>
POPULACJA F-01/I-01	62

Synteza

Analiza kształtowania się i zmian podstawowych wskaźników i procesów zachodzących w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 r. wskazuje na bardzo dobrą kondycję i wysokie tempo rozwoju tego sektora, będące kontynuacją tendencji obserwowanych w latach wcześniejszych.

Do najważniejszych zjawisk zachodzących w sektorze przedsiębiorstw zaliczyć można:

- dynamiczny wzrost przychodów, z rosnącą dynamiką realną sprzedaży na rynek krajowy i malejącą dynamiką sprzedaży na rynek zagraniczny,
- wysoką dynamikę i rekordowy poziom zysków, któremu towarzyszyło poprawianie się wskaźników rentowności,
- silne przyspieszenie dynamiki inwestycji, szczególnie w pierwszym kwartale 2007 r.,
- dynamiczny wzrost zatrudnienia, któremu towarzyszył najwyższy w historii badań odsetek przedsiębiorstw zwiększających zatrudnienie,
- stabilizację wskaźników płynności na wysokich poziomach, świadczącą o utrzymującej się wysokiej zdolności płatniczej sektora przedsiębiorstw.

Wzrost wyniku finansowego, któremu towarzyszył rosnący odsetek przedsiębiorstw realizujących zysk, był w dużej mierze wynikiem wzrostu przychodów, ale również poprawy efektywności działania (niższej dynamiki kosztów niż przychodów). Największy wzrost przychodów nastąpił w budownictwie i pozostałych usługach. Wysoką dynamikę przychodów zaobserwowano ponadto w przedsiębiorstwach prywatnych oraz sprzedających swoje produkty na rynku krajowym (ze względu na negatywny wpływ aprecjacji kursu walutowego na wartość sprzedaży eksporterów).

Poprawa efektywności sektora przedsiębiorstw dokonała się dzięki niskiemu przyrostowi kosztów zużycia energii oraz odpisów amortyzacyjnych. Najszybciej rosły koszty usług obcych (w tym podwykonawczych), wynagrodzeń oraz koszty zakupu odsprzedawanych towarów. Silny wzrost kosztów usług obcych związany był m.in. z niskimi rezerwami mocy produkcyjnych w przedsiębiorstwach, jak również ze wzrostem cen usług podwykonawczych (m.in. ze względu na wzrost płac). Koszty wynagrodzeń rosły głównie dzięki wzrostowi przeciętnej płacy, aczkolwiek zwiększał się odsetek przedsiębiorstw, w których rosły zarówno płace, jak i liczba pracowników. Jednakże wzrostowi kosztów wynagrodzeń częściej towarzyszyła poprawa rentowności niż jej pogorszenie.

W 2007 r. sektor przedsiębiorstw odnotował kolejny wzrost rentowności. Dotyczył on w większej mierze przedsiębiorstw prywatnych niż publicznych, natomiast najwyższe wskaźniki rentowności osiągnęły: górnictwo (ale poza górnictwem węgla kamiennego i

brunatnego), telekomunikacja oraz pozostałe usługi. Rentowność była wyższa wśród eksporterów niż nieeksporterów, a postępująca aprecjacja kursu dotknęła głównie eksporterów wyspecjalizowanych, wśród których rentowność spadła.

Choć udział przychodów z eksportu w przychodach ogółem wzrósł, to zauważyć należy wyraźne wyhamowanie obserwowanej wcześniej tendencji wzrostowej aktywności eksportowej, mierzonej dynamiką sprzedaży na eksport. Ze względu na wysoki wzrost importu, szczególnie towarów, spadła relacja eksportu do importu. Brak pokrycia przychodów z eksportu wydatkami z tytułu importu przyczynił się do rosnącego zainteresowania przedsiębiorstw instrumentami zabezpieczającymi przed ryzykiem kursowym. Ponadto, analiza ekonometryczna determinant decyzji eksportowych przedsiębiorstw wskazała na istotny wpływ na decyzję eksportową m.in. produktywności oraz otoczenia innych eksporterów (zarówno w sensie branżowym, jak i geograficznym). Analiza wskazała na istotne znaczenie kosztów wejścia na rynek zagraniczny (co związane jest z obserwowanym utrzymywaniem się przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, pomimo trwającej od 2004 r. aprecjacji złotego) oraz niejednoznaczny wpływ kursu walutowego.

Poprawa wyników finansowych oraz wysoki stopień wykorzystania mocy produkcyjnych przełożyły się na wysokie tempo wzrostu inwestycji, szczególnie widoczne w budownictwie oraz pozostałych usługach, jak również wśród przedsiębiorstw sprzedających swoje produkty i usługi wyłącznie na rynku krajowym oraz produkujących dobra inwestycyjne. W znaczący sposób wzrósł udział inwestycji w nieruchomości i grunty w stosunku do inwestycji w maszyny i środki transportu. Wysoki wzrost inwestycji w branżach o najwyższym stopniu zaawansowania technologicznego oraz w branżach o średnim stopniu zaawansowania technologicznego (jak również przeważający udział środków przeznaczonych na zakup nowych środków trwałych) pozwala przypuszczać, że zrealizowane w 2007 r. inwestycje przyczynią się do dalszej poprawy efektywności i konkurencyjności sektora przedsiębiorstw.

Wzrost zatrudnienia w 2007 r. był najwyższy w ciągu ostatnich 11 lat i nastąpił w głównie w sektorze prywatnym (sektor publicznym charakteryzował się spadkiem zatrudnienia) oraz w przedsiębiorstwach handlowych, w budownictwie i w pozostałych sekcjach usługowych. Produktywność pracy wzrosła w ujęciu realnym we wszystkich sekcjach PKD.

W 2007 r. kontynuowany był dynamiczny wzrost zadłużenia z tytułu kredytów dla przedsiębiorstw, szczególnie krótkoterminowych. Wzrost popytu na kredyt spowodowany był m.in. przez wzrost zapotrzebowania na środki obrotowe i inwestycyjne oraz wysoką zdolność płatniczą przedsiębiorstw i rosnącą dostępność kredytu. Z kolei ograniczający wpływ na popyt na kredyt miały głównie: dalszy dynamiczny wzrost środków własnych do dyspozycji, rosnąca rola emisji dłużnych papierów wartościowych oraz silny wzrost leasingu.

Mimo wysokiej dynamiki kredytu, jego relacja do kapitałów własnych pozostała stosunkowo niska, wskazując na wysoką zdolność przedsiębiorstw do obsługi zobowiązań kredytowych. Kolejny rok z rzędu spadła dźwignia finansowa. Podstawowym źródłem finansowania przedsiębiorstw pozostały środki własne i kredyt kupiecki. W przypadku finansowania inwestycji w majątek trwały można zauważyć powolne wypieranie środków bankowych, zarówno przez środki własne, jak też inne źródła finansowania, w tym zwłaszcza leasing.

I. Zasilanie wewnętrzne

W 2007 r. sektor przedsiębiorstw niefinansowych odnotował wysoki dwucyfrowy wzrost wyniku finansowego netto - o 23,6% r/r. Odsetek przedsiębiorstw osiągających zysk zwiększył się względem poprzedniego roku i był najwyższy w historii badań - 82,6%. Wzrost wyniku finansowego był przede wszystkim rezultatem wzrostu przychodów, w tym zwłaszcza wpływów ze sprzedaży krajowej. Pewien wpływ miała również niewielka poprawa relacji kosztów do przychodów. Wpływ ten był jednak wyraźnie słabszy niż w ciągu ostatnich pięciu lat, w których to właśnie rosnąca efektywność stanowiła główny czynnik wzrostu wyniku finansowego.

Przychody sektora przedsiębiorstw rosły najszybciej od 1997 roku. Decydujący wpływ na wzrost dynamiki przychodów ogółem miało przyspieszenie wzrostu sprzedaży krajowej. Zmniejszyła się natomiast dynamika przychodów z eksportu, która jednak nadal pozostaje na nieco wyższym poziomie niż dynamika przychodów ze sprzedaży na rynek wewnętrzny. Największy wzrost przychodów zanotowano w budownictwie, dynamicznie rosła również sprzedaż w usługach oraz w przetwórstwie przemysłowym.

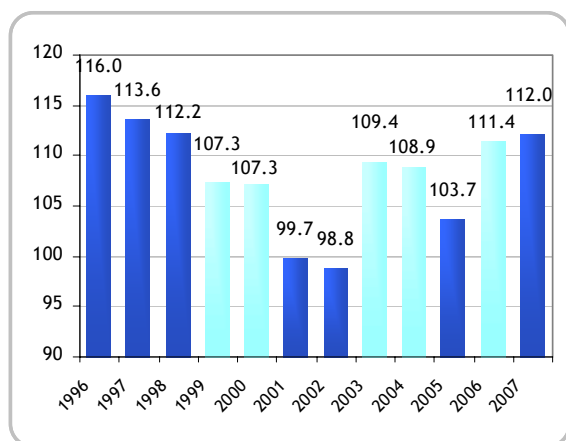
Sektor przedsiębiorstw osiągnął wyższą efektywność, głównie dzięki niskiemu przyrostowi kosztów zużycia energii, relatywnie niskiej dynamice odpisów amortyzacyjnych oraz pozostałych kosztów operacyjnych. Wzrost kosztów był hamowany również przez wzrost udziału importu. Najwyższą dynamiką wzrostu odznaczały się koszty usług obcych, w tym podwykonawczych, koszty wynagrodzeń oraz koszty towarów przeznaczonych do dalszej odsprzedaży. Wzrost kosztów wynagrodzeń i usług obcych wynikał m.in. z braku rezerw wolnych mocy produkcyjnych i konieczności zaspokojenia coraz silniejszych żądań płacowych.

Wszystkie miary rentowności wzrosły w stosunku do poprzedniego roku i osiągnęły poziomy bliskie wartościom rekordowym w historii badań. Wyraźnie wzrosła rentowność sprzedaży. Nieznacznie zwiększył się zwrot z aktywów. Niewielki przyrost tego wskaźnika wynikał m.in. z wysokiej dynamiki inwestycji w majątek trwały, przy wolniej rosnącym potencjale wytwórczym firm. To z kolei związane było z jednej strony ze wzrostem cen nieruchomości, a więc wzrostem wyceny majątku trwałego, z drugiej zaś strony z pewnym opóźnieniem, które pojawia się pomiędzy zaksięgowaniem majątku trwałego a jego uruchomieniem.

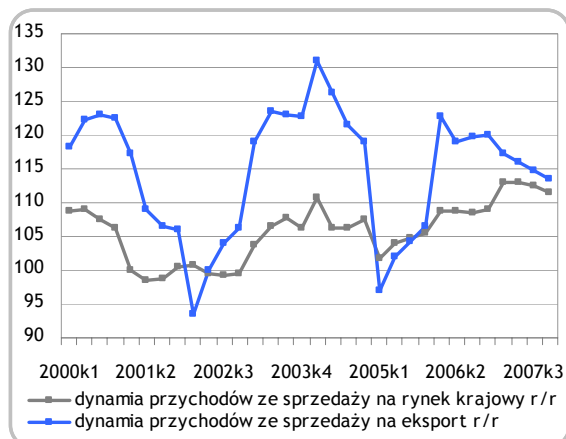
Największą poprawę rentowności w sektorze przedsiębiorstw odnotowały firmy usługowe oraz budownictwo. Rentowność pogorszyła się u wyspecjalizowanych eksporterów, w telekomunikacji i energetyce.

Wciąż największe zyski przynosi przedsiębiorstwom działalność podstawowa - sprzedaż. Zauważalny jest jednak wzrost znaczenia działalności finansowej - odnotowano m.in. znaczący wzrost przychodów z dywidend i odsetek, ale też wzrost kosztów finansowych, głównie ujemnych różnic kursowych i odsetek. Zyski z działalności finansowej czerpią wciąż głównie największe przedsiębiorstwa w populacji.

Przychody



Rys. 1 Dynamika przychodów ogółem w ujęciu realnym (deflator PPI)



Rys. 2 Dynamika przychodów ze sprzedaży na rynek krajowy i na eksport w ujęciu realnym (deflator PPI)

Przychody sektora przedsiębiorstw niefinansowych (powyżej 49 zatrudnionych) wzrosły w 2007 r. nominalnie o 14,6%, a realna dynamika przychodów wyniosła 12,0% i jest najwyższa od 1998 roku. Maksimum realnej dynamiki przychodów przypadło na pierwszy kwartał 2007 roku i wyniosło 13,6%, po czym dynamika obniżyła się do poziomu 10,4% w III kw. i 11,7% w IV kw. Od początku 2006 r. obserwuje się stabilizację dynamiki przychodów ogółem w ujęciu kwartalnym, która oscyluje wokół poziomu 12%.

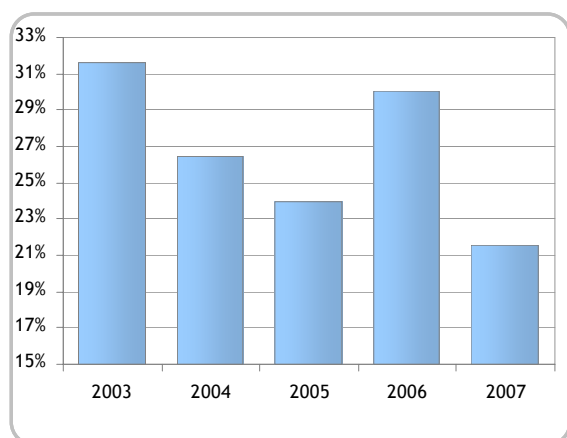
Przychody przedsiębiorstw składających sprawozdania F01/I-01 w obu latach 2006 i 2007 (przedsiębiorstwa te stanowią 88% liczebności próby z 2007 roku i generują ponad 95% przychodów) wzrosły nominalnie o 11,6%. Jednocześnie o blisko 4% zwiększyła się ilość badanych podmiotów.

Przychody ogółem (w ujęciu nominalnym) wzrosły w 2007 r. prawie we wszystkich analizowanych przekrojach (przy podziale ze względu na formę własności, sekcję PKD i wielkość zatrudnienia).

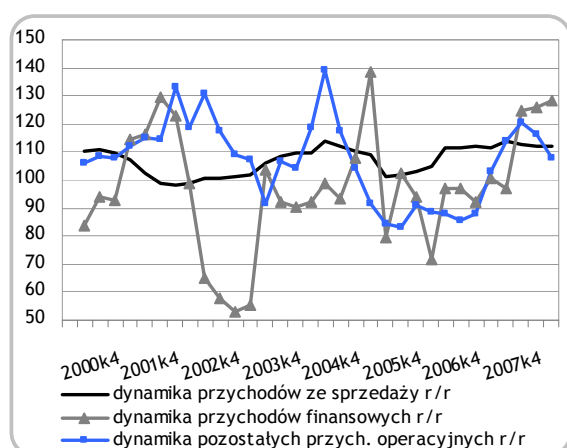
Wzrost przychodów (w ujęciu nominalnym²) zanotowano w zdecydowanej większości analizowanych branż (w 45 na 50)³.

² Dynamiką nominalną posłużono się ze względu na brak dostępności wszystkich deflatorów branżowych.

³ Największe wzrosty odnotowano w działach: *wynajem maszyn i urządzeń, produkcja maszyn biurowych i komputerów, pozostałe usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, edukacja oraz budownictwo*. Nominalne spadki przychodów odnotowano w *transporcie wodnym, transporcie lotniczym, produkcji sprzętu i*



Rys. 3 Udział przyrostu przychodów z eksportu w przyroście przychodów ogółem



Rys. 4 Dynamika przychodów ze sprzedaży, przychodów finansowych i pozostałych przychodów operacyjnych w ujęciu realnym (deflator PPI)

Tab. 1 Zmiany przychodów: dynamika nominalna, struktura oraz skala wpływu poszczególnych kategorii przychodów na dynamikę przychodów ogółem w 2005 i 2006 r.

	2006			2007		
	dynamika (nominalnie)	struktura	skala wpływu	dynamika (nominalnie)	struktura	skala wpływu
przychody ogółem	113,9	100,0%	13,9	114,6	100,0%	14,6
przychody ze sprzedaży	114,1	97,6%	13,8	114,6	97,0%	14,2
w tym ze sprzedaży na kraj	112,1	78,1%	9,4	114,2	77,0%	11,0
w tym ze sprzedaży na eksport	123,3	19,5%	4,5	116,2	19,7%	3,2
w tym ze sprzedaży produktów	113,0	61,0%	7,9	114,1	60,7%	8,6
w tym ze sprzedaży towarów	116,1	35,5%	5,7	115,2	35,7%	5,4
przychody finansowe	103,2	1,4%	0,0	131,0	1,6%	0,5
w tym przychody odsetkowe	90,1	0,4%	0,0	116,5	0,4%	0,1
w tym różnice kursowe	96,2	0,2%	0,0	164,2	0,3%	0,2
w tym zysk ze zbycia inwestycji	166,7	0,2%	0,1	156,8	0,2%	0,1
w tym dywidendy i udziały w zysku	144,7	0,2%	0,1	154,7	0,3%	0,2
pozostałe przychody operacyjne	114,0	2,1%	0,3	109,0	2,0%	0,2
w tym sprzedaż majątku trwałego	157,4	0,4%	0,2	108,7	0,4%	0,0
w tym dotacje	126,0	0,2%	0,1	100,9	0,2%	0,0

Komponenty przychodów

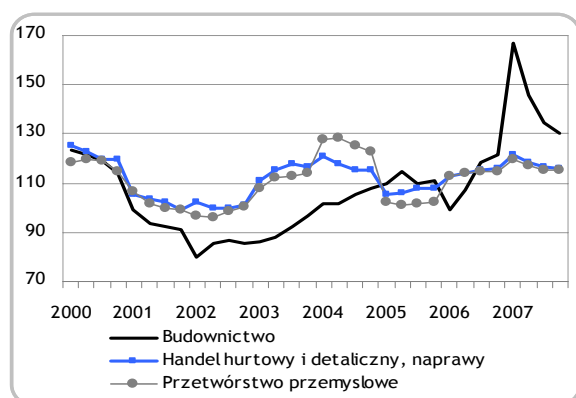
W 2007 r. przychody ze sprzedaży wzrosły o 14,6%, co odpowiada za wzrost przychodów ogółem o 14,2 pp. 77% przychodów stanowiły przychody ze sprzedaży na kraj, które wzrosły o 14,2% w porównaniu z rokiem poprzednim. Nieco szybciej od przychodów ze sprzedaży na rynek krajowy rosły przychody z eksportu (o 16,2%). Względem 2006 r. nastąpił jednak wzrost dynamiki sprzedaży krajowej (o 2,1 pp.) i wyraźny spadek dynamiki przychodów ze sprzedaży na eksport (o 5,1 pp.).

O ponad 30% zwiększyły się przychody finansowe przedsiębiorstw, w tym najsilniej rosły przychody z tytułu różnic kursowych (o 64%), zysku ze zbycia inwestycji (o 57%) oraz dywidend i udziałów w zysku (o 55%). Znaczny wzrost przychodów finansowych spowodował zwiększenie przychodów ogółem o 0,5 pp.

Pozostałe przychody operacyjne wzrosły o 9% w relacji do poprzedniego roku.

Tab. 2 Struktura, dynamika nominalna oraz skala wpływu przychodów sekcji PKD na dynamikę przychodów ogółem

	Udział w przychodach ogółem	Dynamika przychodów (nominalnie)	Skala wpływu
wszystkie	100%	114.6	14.6
Górnictwo i kopalnictwo	2%	102.8	0.1
Przetwórstwo przemysłowe	44%	115.3	6.7
Wytw. i zaopatr. w energię	7%	101.1	0.1
Budownictwo	5%	130.6	1.5
Handel i naprawa	29%	115.8	4.6
Poczta i telekomunikacja	3%	105.9	0.2
Transport	4%	111.8	0.5
Pozostałe	6%	123.3	1.4



Rys. 5 Dynamika przychodów (nominalna) w Przetwórstwie przemysłowym, Budownictwie oraz Handlu i naprawach

Tab. 3 Liczebność, struktura, dynamika nominalna przychodów firm z sekcji „Przetwórstwo przemysłowe” w grupach nieeksporterów oraz eksporterów z małym (mniejszym niż 50%) oraz dużym (większym niż 50%) udziałem sprzedaży na eksport

	Liczba podmiotów	Udział w przychodach ogółem	Dynamika przychodów (nominalnie)
Przetwórstwo przemysłowe	7822	100%	115.3
nieeksporterzy	1798	6%	122.5
eksporterzy	6024	94%	114.9
poniżej 50%	4059	60%	115.9
powyżej 50%	1965	34%	113.2

Tab. 4 Zmiana liczebności, struktura przychodów oraz dynamika przychodów wg form własności przedsiębiorstw w 2006 roku

Zmiany przychodów w podstawowych przekrojach

Największy wpływ na dynamikę przychodów ogółem miały wzrosty przychodów w dwóch największych sekcjach- przetwórstwie przemysłowym, handlu detalicznym i hurtowym; naprawach generujących łącznie 73% przychodów wszystkich badanych podmiotów.

Przychody przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego wzrosły w 2007 r. o 15,3%, a w handlu detalicznym i hurtowym; naprawach o 15,8%.

W 2007 r. największy wzrost przychodów odnotowano w budownictwie (o 30,6%). Wysoka dynamika w tej grupie przedsiębiorstw wynika zarówno ze wzrostu liczebności grupy o 8,5%, jak i wzrostu dynamiki w podmiotach obecnych w próbie w obu okresach (2006-2007) o około 22%. Budownictwo odpowiadało za wzrost przychodów ogółu analizowanych podmiotów o 1,5 pp.

Znaczny wzrost przychodów (o 23,3%) zanotowano również w przedsiębiorstwach usługowych z grupy „Pozostałe usługi”⁴.

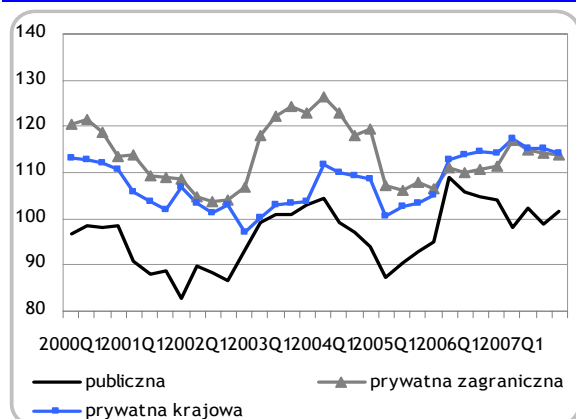
W podziale na formy własności zdecydowanie wyższą dynamikę przychodów w 2007 r. odnotowały przedsiębiorstwa prywatne, (116,7), niż przedsiębiorstwa publiczne (104,0). Wśród przedsiębiorstw prywatnych nie ma natomiast istotnego zróżnicowania dynamiki przychodów pomiędzy grupą przedsiębiorstw krajowych i zagranicznych.

W 2007 r. liczebność grupy przedsiębiorstw publicznych zmniejszyła się o 3%, a udział sektora publicznego w generowaniu przychodów spadł o 2 pp. w relacji do 2006 r. i wynosi 15%.

Także po wyłączeniu efektu zmian w strukturze

⁴ Informacje nt. grupy „Pozostałe usługi” można znaleźć na str.60 oraz str.62

	Liczba podmiotów	Zmiana liczby podmiotów	Udział w przychodach ogółem	Dynamika przychodów
wszystkie	16531	4%	100%	114.6
prywatne	14877	5%	85%	116.7
krajowe	12083	4%	45%	116.7
zagraniczne	2751	8%	39%	116.7
publiczne	1651	-3%	15%	104.0
Skarbu Państwa	415	-2%	8%	94.0
państwowych osob prawnych	535	-8%	7%	117.7
samorządowe	701	1%	1%	105.1



Rys. 6 Dynamika przychodów ze sprzedaży według formy własności w ujęciu realnym (deflator PPI)

Tab. 5 Zmiana liczebności, struktura przychodów oraz dynamika przychodów w klasach wielkości zatrudnienia

	Liczba podmiotów	Zmiana liczby podmiotów	Udział w przychodach ogółem	Dynamika przychodów (nominalnie)
50-249	12432	4.2%	33%	114.8
duże	3117	8.1%	66%	115.0
250-499	1849	8.1%	16%	123.0
500-1999	1095	8.3%	24%	114.2
od 2000	173	7.5%	26%	111.3

Należy zaznaczyć, że wysoka dynamika w grupie podmiotów średniej wielkości w większości wynika ze zmiany próby. Jeśli bowiem przeanalizuje się wyłącznie podmioty, które składały sprawozdania F-01/I-01 w obu latach 2006 i 2007 przyrost przychodów jest wyraźnie niższy i wynosi jedynie 5,6%.

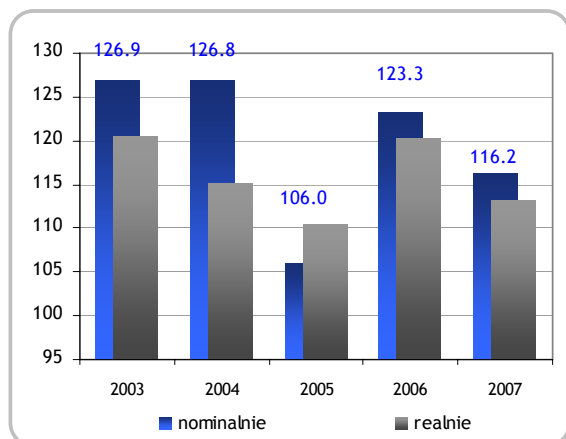
własnościowej populacji dynamika przychodów przedsiębiorstw sektora publicznego (2,7%) jest mniejsza od dynamiki przychodów podmiotów prywatnych (13,4%).

W 2007 r. uwidocznił się negatywny wpływ aprecjacji kursu na dynamikę przychodów podmiotów eksportujących⁵. Najsilniej wzrosły bowiem przychody przedsiębiorstw oferujących swoje produkty wyłącznie na rynku krajowym (o 22,5%). Wolniej rosły natomiast przychody podmiotów eksportujących, które większość swojej produkcji kierowały na rynek wewnętrzny (o 15,9%). Najniższą dynamikę (113,2) zanotowano w grupie przedsiębiorstw, które większość produkcji kierowały na rynki zagraniczne.

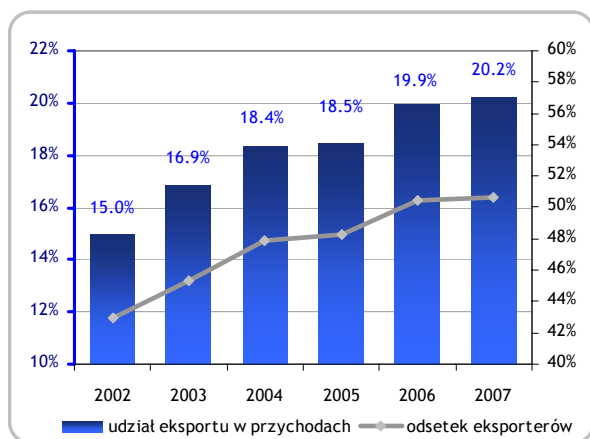
W podziale na klasy zatrudnienia najwyższą dynamikę przychodów (123,0) odnotowano w klasie podmiotów zatrudniających pomiędzy 250 i 499 pracowników. Wolniej rosły zarówno przychody przedsiębiorstw średnich (pomiędzy 50 i 249 zatrudnionych) (o 14,8%) jak i podmiotów największych.

⁵ Analiza przychodów w grupach eksporterów i nieeksporterów dotyczy tylko „Przetwórstwa przemysłowego”

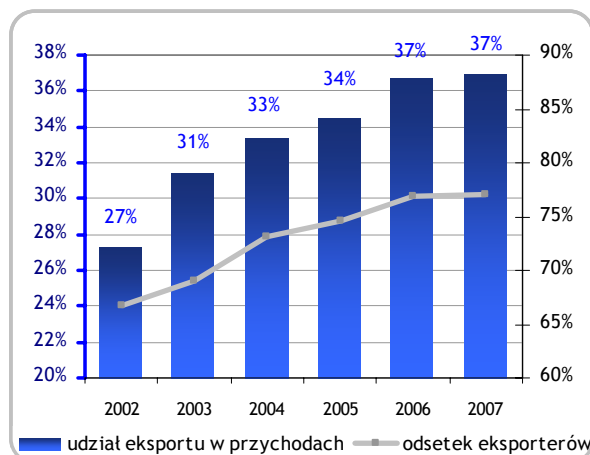
Przychody z eksportu. Import



Rys. 7 Dynamika eksportu (pop.r.=100, deflator - wskaźnik cen transakcyjnych eksportu)



Rys. 8 Udział przychodów z eksportu w przychodach oraz odsetek eksporterów w badanej populacji (prawa oś)



Rys. 9 Udział przychodów z eksportu w przychodach oraz odsetek eksporterów (prawa oś) w przemyśle przetwórczym

Eksport⁶ - pełna populacja

W 2007 r. przychody z eksportu wzrosły nominalnie o 16,2%. Wielkość eksportu sektora przedsiębiorstw realnie zwiększyła się o 13,2%⁷. Przychody ze sprzedaży na eksport stanowiły w 2007 roku 20,2% ogółu przychodów ze sprzedaży badanych podmiotów, a udział ten wzrósł o 0,3 pp. względem 2006 roku. Nieznacznie zwiększył się (o 0,2 pp.) również odsetek eksporterów w próbie, który w 2007 r. wyniósł 50,6%.

W dalszej części rozdziału głębszej analizie poddane zostaną przychody z eksportu jedynie w sekcji „Przetwórstwo przemysłowe”, które w 2007 r. stanowiły około 80% eksportu wszystkich podmiotów objętych badaniem F-01/I-01.

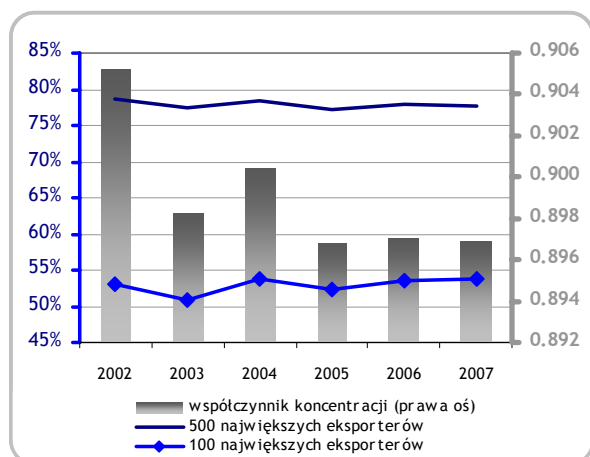
Eksport - Przetwórstwo przemysłowe

Udział przychodów z eksportu w przychodach ze sprzedaży produktów i towarów w przetwórstwie przemysłowym nieznacznie wzrósł (o 0,3 pp.) względem poprzedniego roku i wyniósł w 2007 roku 37,0%. Nie zmienił się natomiast odsetek eksporterów w próbie, który wynosi 77%. Choć oba wskaźniki są na najwyższych poziomach od 1995 r. zauważyć należy wyraźne wyhamowanie obserwowanych we wcześniejszych latach tendencji wzrostowych obu mierników aktywności eksportowej.

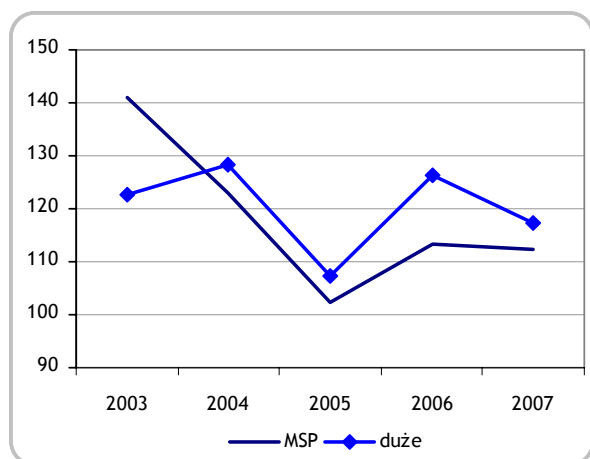
W 2007 r. przychody z eksportu w analizowanej subpopulacji wzrosły (nominalnie) o 16,8%, co oznacza spadek dynamiki o 6 pp. względem

⁶ Przychody z eksportu przedsiębiorstw dotyczą wyłącznie eksportu bezpośredniego (czyli sprzedaży poza granice kraju przez przedsiębiorstwo lub w jego imieniu).

⁷ Jako deflator wykorzystano wskaźnik cen transakcyjnych eksportu.



Rys. 10 Udział przychodów z eksportu w grupie 100 i 500 największych eksporterów oraz wskaźnik koncentracji Lorenza eksportu w badanej populacji (prawa oś)



Rys. 11 Dynamika przychodów z eksportu (realnie) w grupie przedsiębiorstw średniej wielkości (zatrudniających od 50 do 249 pracowników) i podmiotach dużych (od 250 zatrudnionych)

2006 r. Na wysoką dynamikę eksportu złożył się zarówno wzrost (o 13,3%) eksportu podmiotów obecnych w próbie w 2006 i 2007 roku, jak i przyrost liczebności eksporterów o 2,8%.

Nie uległa istotnej zmianie koncentracja eksportu w przetwórstwie przemysłowym. Podobnie jak w poprzednim roku stu największych eksporterów generowało 54% przychodów eksportu, a pięciuset największych eksporterów 78%. Na poziomie notowanym w 2006 roku pozostał również wskaźnik koncentracji Lorenza⁸ dla przetwórstwa przemysłowego.

W podziale na sektory własności wyższą dynamikę eksportu zanotowano w sektorze prywatnym (117,5), podczas gdy w sektorze publicznym przychody z eksportu zmniejszyły się o ponad 4%. Wyniki te są po części spowodowane wzrostem liczebności przedsiębiorstw sektora prywatnego (o ponad 3%) i zmniejszenia sektora publicznego (o ponad 8%). Po wyeliminowaniu wpływu zmian w próbie przedsiębiorstw dynamika eksportu w podmiotach prywatnych wyniosła 114,0, a w sektorze publicznym 97,1.

Szybciej rosną przychody z eksportu podmiotów prywatnych krajowych (o 21,4%), niż przedsiębiorstw zagranicznych (15,9%), a tendencja ta nie zależy od zmian w próbie analizowanych przedsiębiorstw.

W 2007 r. eksport rósł szybciej w grupie przedsiębiorstw dużych (zatrudniających powyżej 250 pracowników) (o 16,9%), a szczególnie podmiotów największych (powyżej 2000 pracowników) (o 26,7%), niż przedsiębiorstw średniej wielkości (50-249 zatrudnionych) (o 12,5%).

⁸ Krzywa koncentracji Lorenza - krzywa obrazująca równomierność rozkładu (stopień koncentracji) danej zmiennej w badanej populacji; pokazuje skumulowany udział kolejnych jednostek populacji (uszeregowanych rosnąco wg zmiennej) w całkowitej wartości danej zmiennej w populacji. Jeśli krzywą Lorenza oznaczymy jako $y=L(X)$, to

$$w = 1 - 2 \int_0^1 L(X) d(X)$$

W podziale branżowym największy przyrost przychodów z eksportu (o 82%) zanotowali producenci maszyn biurowych i komputerów, a eksport tej grupy podmiotów, w ujęciu realnym zwiększył się o około 100%⁹.

Największy wpływ na przyrost przychodów z eksportu w przetwórstwa przemysłowego mieli producenci koksu i produktów rafinacji ropy naftowej, którzy w 2007 r. zwiększyli swój eksport o 62% (o około 58% w ujęciu realnym). Ta branża odpowiada za przyrost eksportu ogółu przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego o 4,2 pp. (nominalnie). Eksport producentów pojazdów mechanicznych, przyczep i naczep (generujących ponad 22% eksportu badanej subpopulacji) zwiększył się nominalnie o 12% (realnie o około 15%), co spowodowało zwiększenie dynamiki przychodów z eksportu ogółu podmiotów o 2,8 pp. Duży wkład w dynamikę przychodów z eksportu (2,7 pp.) mieli również producenci maszyn i urządzeń (gdzie indziej niesklasyfikowanych), którzy zwiększyli przychody z eksportu o 35% (realnie o około 40%).

Spadki przychodów z eksportu odnotowali producenci odzieży i wyrobów futrzarskich (o 5%), producenci pozostałego sprzętu transportowego (o 4%) oraz sprzętu i urządzeń radiowych telewizyjnych i telekomunikacyjnych (o 3%), choć eksport tych ostatnich w ujęciu realnym zwiększył się o 14%.

Tab. 6 Dynamika eksportu w poszczególnych działach przetwórstwa przemysłowego, skala wpływu oraz struktura

	udział w eksporcie ogółem	dynamika (nominalnie)	dynamika (realnie)*	skala wpływu
produkcja maszyn biurowych i komputerów	0.1%	181.7	200.7	0.10
wytwarzanie koksu, produktów rafinacji ropy naftowej	6.7%	162.3	157.9	4.18
przetwarzanie odpadów	0.2%	155.5		0.11
produkcja wyrobów tytoniowych	0.6%	143.5		0.28
produkcja skór wyprawionych i wyrobów ze skór wyprawionych	0.4%	137.2	135.3	0.13
produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana	7.6%	135.2	140.4	2.67
produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów	0.7%	125.8	137.6	0.17
produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych	5.7%	120.6	119.1	1.18
produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń	6.5%	119.8	119.2	1.29
produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych	2.7%	119.0	121.0	0.51
produkcja artykułów spożywczych i napojów	7.6%	118.3	116.9	1.39
produkcja maszyn i aparatury elektrycznej, gdzie indziej niesklasyfikowana	6.2%	114.7	116.5	0.92
produkcja drewna i wyrobów z drewna oraz z korka (z wyłączeniem mebli)	2.7%	113.9	110.0	0.37
produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep	22.7%	112.3	114.9	2.80
produkcja wyrobów chemicznych	6.7%	111.4	113.0	0.76
włókiennictwo	1.4%	111.2	114.1	0.15
produkcja mebli; działalność produkcyjna, gdzie indziej niesklasyfikowana	5.7%	108.2	108.8	0.47
działalność wydawnicza; poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji	0.7%	107.5	101.3	0.06
produkcja metali	5.0%	107.5	104.2	0.38
produkcja masy włóknistej, papieru oraz wyrobów z papieru	2.0%	107.2	105.3	0.15
produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych	4.6%	97.0	114.3	-0.14
produkcja pozostałego sprzętu transportowego	2.6%	96.2	97.5	-0.10
produkcja odzieży i wyrobów futrzarskich	0.7%	95.5	96.7	-0.03

* deflator: wskaźnik cen produkcji sprzedanej na rynku niekrajowym, na podswawie szacunków GUS

Import

W 2007 r. import sektora przedsiębiorstw zwiększył się o 19,0%. Import surowców wzrósł o 16% natomiast import towarów o 26%. W ujęciu realnym¹⁰ import ogółem wzrósł o

⁹ Jako deflatora na poziomie branżowym zastosowano wskaźnik cen produkcji oferowanej na rynku zagranicznym, szacowany przez GUS na potrzeby Eurostatu.

¹⁰ Deflator- wskaźnik cen transakcyjnych importu, GUS

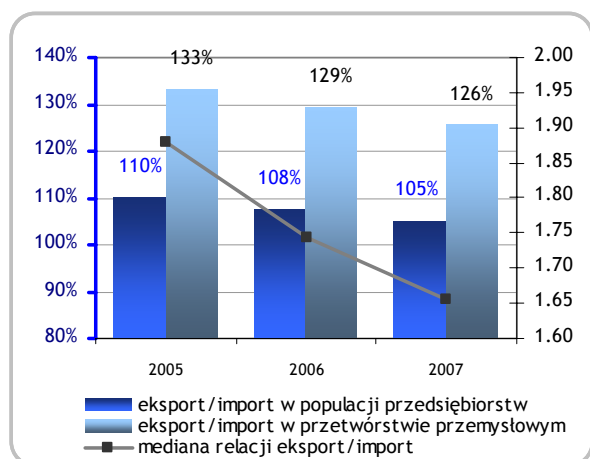
18,4%. Oznacza to spadek dynamiki nominalnej o około 7 pp. i realnej o 4 pp. względem 2006 r.

Udział importu w kosztach operacyjnych dla całej populacji badanych podmiotów wyniósł 20,4%, o 0,8 pp. więcej niż w poprzednim roku.

W przetwórstwie przemysłowym, które generuje ponad 67% importu analizowanego sektora przedsiębiorstw, w 2007 r. import wzrósł o blisko 20% (o 6 pp. mniej niż w 2006 roku). Szybciej rósł import w drugiej największej sekcji „Handlu detalicznym, hurtowym i naprawach” - o 23%. Największy wzrost odnotowano w sekcji „Transport”, o 65%, jednak udział importu w kosztach operacyjnych w tej grupy podmiotów nadal pozostaje na stosunkowo niskim poziomie 4%.

W podziale na formy własności, import przedsiębiorstw prywatnych (w których relacja importu do kosztów (22%) jest wyższa niż w podmiotach publicznych (11%)) wzrósł o 21%. Szybciej rósł import podmiotów prywatnych krajowych (o 22%) niż zagranicznych (o 20%). Podmioty prywatne krajowe generują 30% importu całej populacji natomiast przedsiębiorstwa prywatne zagraniczne 62%.

Wyraźnie wyższą dynamikę importu odnotowały podmioty relatywnie duże (powyżej 250 zatrudnionych (125), niż podmioty średniej wielkości (105,1).



Rys. 12 Relacja przychodów z eksportu do importu w badanej populacji i w przemyśle przetwórczym (lewa oś), oraz mediana relacji eksport/import liczonych na poziomie przedsiębiorstwa (w grupie eksporterów i jednocześnie importerów)

Relacja eksport/import

Relacja eksportu do importu w badanej populacji wyniosła 105% (i była o 3 pp. niższa niż w poprzednim roku), natomiast w przetwórstwie przemysłowym 126% (o 4 pp. mniej niż w 2006 r.). Pogorszenie relacji eksportu do importu widoczne jest również na poziomie danych jednostkowych. Mediana relacji eksportu do importu (w grupie podmiotów eksportujących i importujących) obniżyła się z poziomu 1,74 w 2006 r. do 1,65 w 2007 r.

Brak pełnego pokrycia przychodów ze sprzedaży eksportowej wydatkami z tytułu importu powoduje, że rośnie zainteresowanie przedsiębiorstw instrumentami zabezpieczającymi przed ryzykiem kursowym (obserwowaną w ostatnim czasie silną aprecjacją rodzimej waluty). Wskazują na to m.in. wyniki badań koniunktury NBP, które pokazują, że w ciągu ostatnich kilku lat znacząco wzrósł odsetek eksporterów korzystających z takich instrumentów¹¹).

¹¹Porównaj raport NBP; „Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w II kw. 2008”

Tab. 7 Eksport, import oraz relacja eksportu do importu

			eksport				import				eksport / import	
	ilość podmiotów	zmiana ilości podmiotów w %	udział w eksporcie ogółem	udział eksportu w przychodach ze sprzedaży	dynamika a przychodów z eksportu	zmiana dynamiki względem 2006 roku	udział w imporcie ogółem	udział importu w kosztach operacyjnych	dynamika importu	zmiana dynamiki względem 2006 roku	relacja eksport / import	zmiana względem poprzedniego roku
ogółem	16531	4%	100,0%	20,2%	116,2	-7,1	100,0%	20,4%	119,0	-7,1	1,05	-0,03
prywatne	14877	5%	92,1%	21,9%	118,4	-6,1	92,0%	22,2%	120,7	-4,5	1,05	-0,02
w tym prywatna krajowa	12083	4%	31,0%	13,7%	120,2	-9,7	30,1%	13,4%	122,3	-17,4	1,08	-0,02
w tym prywatna zagraniczna	2751	8%	60,9%	31,8%	117,7	-4,0	61,8%	32,6%	119,5	0,3	1,04	-0,02
publiczne	1651	-3%	7,9%	10,6%	95,0	-17,5	8,0%	10,6%	102,9	-33,6	1,05	-0,09
w tym Skarbu Państwa	415	-2%	5,0%	13,8%	94,1	-3,5	1,6%	4,4%	114,3	3,1	3,23	-0,69
w tym państwowych osób prawnych	535	-8%	3,0%	8,9%	96,4	-56,2	6,3%	6,1%	99,5	-44,6	0,49	-0,02
w tym samorządowa	701	1%	0,0%	0,3%	161,5	26,8	0,1%	1,2%	589,0	506,4	0,27	-0,72
Budownictwo	1565	9%	1,6%	6,6%	136,9	13,4	1,2%	5,2%	80,3	-73,8	1,32	0,54
Górnictwo i kopalnictwo	120	2%	2,6%	22,7%	95,9	-52,3	0,4%	3,8%	69,0	-769,2	7,09	1,99
Przetwórstwo przemysłowe	7822	3%	80,7%	37,0%	116,2	-6,1	67,4%	31,4%	119,6	-5,9	1,26	-0,04
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię	536	1%	0,4%	1,2%	78,0	-31,3	2,6%	7,5%	94,2	-46,4	0,16	-0,03
Handel hurtowy i detaliczny; naprawa	3121	3%	8,6%	6,0%	115,2	-15,4	25,3%	17,2%	122,9	2,2	0,36	-0,02
Poczta i telekomunikacja	54	0%	0,3%	2,0%	155,8	79,2	0,7%	5,1%	145,8	-50,0	0,46	0,03
Transport	790	3%	3,8%	20,9%	123,6	6,9	0,7%	4,0%	164,6	-18,4	5,41	-1,79
Pozostałe usługi	2523	7%	2,0%	7,1%	135,5	6,8	1,6%	5,8%	128,5	17,1	1,30	0,07
duże	3117	8%	78,4%	24,0%	117,3	-9,2	73,7%	22,9%	125,0	-4,0	1,12	-0,07
w tym 2000-lub więcej	173	7%	31,2%	24,4%	123,6	-5,6	29,5%	23,5%	124,3	-20,2	1,11	-0,01
w tym od 500 do 1999 zatrudnionych	1095	8%	32,9%	27,5%	110,0	-15,9	28,9%	24,5%	114,5	-10,6	1,19	-0,05
w tym od 250 do 499 zatrudnionych	1849	8%	14,2%	18,0%	122,2	-0,1	15,3%	19,4%	153,2	43,4	0,98	-0,25
MSP	13414	3%	21,6%	12,9%	112,5	-0,9	26,3%	15,6%	105,1	-14,7	0,86	0,06

Ramka 1 Decyzje eksportowe przedsiębiorstw

W polskim sektorze przedsiębiorstw istnieje duże (istotne) zróżnicowanie podstawowych cech eksporterów i nieeksporterów. Eksporterzy to najczęściej podmioty większe, w lepszej kondycji ekonomicznej, charakteryzujące się wyższą produktywnością oraz o wyższej kapitałochłonności produkcji. Zatrudnieni w podmiotach eksportujących przeciętnie zarabiają więcej, co może wynikać zarówno z wyższych wynagrodzeń pracowników na porównywalnych stanowiskach i/lub większego udziału pracowników o lepszych kwalifikacjach (porównaj Tab. 8).

Poniżej przedstawiono próbę oceny wpływu podstawowych charakterystyk badanych podmiotów, a także zmian kursu walutowego (realnego) i wpływu otoczenia sektorowego i geograficznego na decyzje eksportowe przedsiębiorstw. Analizę ograniczono wyłącznie do przetwórstwa przemysłowego. Okres badania obejmuje lata 1999-2007 i jest warunkowany zmianą struktury próby przedsiębiorstw składających sprawozdania F-01 w roku 1998 oraz dostępnością danych o relacji cen sprzedaży na eksport do cen sprzedaży na rynek krajowy. Jako narzędzie analityczne wykorzystano model probabilistyczny, który pozwala na określenie wpływu poszczególnych zmiennych na prawdopodobieństwo bycia przez dany podmiot eksporterem¹².

Tab. 8 Zróżnicowanie podstawowych cech polskich eksporterów i nieeksporterów w przetwórstwie przemysłowym w latach 1999 i 2007

	Rok 2007		Rok 1999	
	nieeksporterzy	eksporterzy	nieeksporterzy	eksporterzy
liczba przedsiębiorstw	1 789	6 005	2 527	5 192
udział przedsiębiorstw	23%	77%	33%	67%
przeciętny poziom przychodów* (w tys.)	22 290	95 997	15 473	55 277
udział eksportu w przychodach	0%	39%	0%	22%
przeciętny poziom zatrudnienia	128	259	124	289
przeciętne wynagrodzenie* (w tys.)	21,0	26,4	18,7	23,0
wydajność pracy* (w tys.)	174	371	125	192
jednostkowe koszty pracy	0,13	0,08	0,15	0,12

* wielkości w cenach z 1999 roku

przeciętne wynagrodzenie - koszty wynagrodzeń w relacji do zatrudnienia na koniec roku

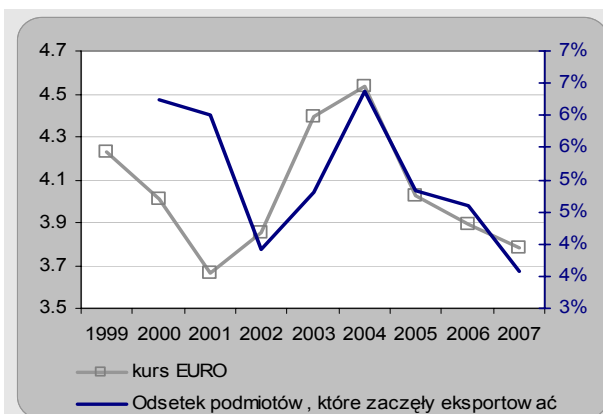
wydajność pracy - przychody ze sprzedaży dzielone przez liczbę zatrudnionych na koniec roku

jednostkowe koszty pracy - koszty wynagrodzeń dzielone przez przychody ze sprzedaży

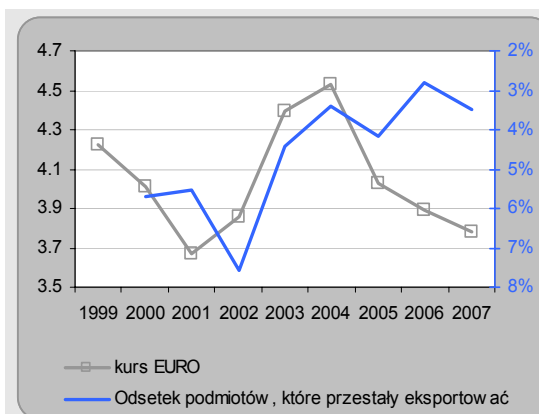
Istotnym czynnikiem, który należy uwzględnić przy analizie decyzji eksportowych jest kurs walutowy. Oczekuje się bowiem, że wzrost ceny zbytu produktu oferowanego przez analizowany podmiot na rynkach zagranicznych względem ceny tego produktu w kraju będzie zachęcał przedsiębiorstwo do podejmowania działalności eksportowej. Z kolei, w sytuacji odwrotnej, relatywny wzrost ceny krajowej spowoduje, że badane podmioty chętniej będą kierowały swoje produkty na rynek wewnętrzny, a sprzedaż eksportowa może stać się nieopłacalna.

Taki scenariusz (przynajmniej częściowo) zdaje się potwierdzać widoczna na wykresie zależność pomiędzy kursem (EUR/PLN) a odsetkiem podmiotów w próbie, które w danym okresie rozpoczęły działalność eksportową. W okresie deprecjacji waluty krajowej obserwuje się bowiem wzrost odsetka podmiotów, które stają się eksporterami (przy ewentualnym jednorocznym opóźnieniu w oddziaływaniu kursu na decyzje o rozpoczęciu działalności eksportowej). Mniej jednoznaczny jest natomiast wniosek dotyczący sytuacji odwrotnej, tzn. rezygnacji eksporterów ze sprzedaży na obcych rynkach w wyniku aprecjacji rodzimej waluty. Kształtowanie się odsetka przedsiębiorstw rezygnujących ze sprzedaży eksportowej wskazuje bowiem na to, że występująca po roku 2004 aprecjacja złotego nie spowodowała nasilenia odpływu przedsiębiorstw z obecności na obcych rynkach.

¹² Dane przedsiębiorstwo uznano za eksportera w przypadku gdy jego przychody ze sprzedaży na eksport były większe od 0.



Rys. 13 Odsetek przedsiębiorstw, które w danym roku rozpoczęły sprzedaż na eksport oraz kurs EURO



Rys. 14 Odsetek przedsiębiorstw, które zaprzęstały działalność eksportową oraz kurs EURO

W modelu uwzględniono realny kurs walutowy liczony na poziomie branż (przy podziale według 2 znaków klasyfikacji PKD) jako relację wskaźników cen producenta dla sprzedaży na eksport i na kraj (dane te są dostępne od 2000 roku).

Kolejnym czynnikiem, który należy uwzględnić przy modelowaniu decyzji eksportowych przedsiębiorstw jest wpływ otoczenia sektorowego i/lub geograficznego. Nasycenie eksporterami danej branży, lub obszar na którym znajduje się analizowany podmiot może bowiem wpływać na koszty potrzebnych czynników produkcji, dostępność wysoko wykwalifikowanej kadry czy też specjalistycznych technologii, a tym samym na konkurencyjność produktów danego przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych. Wpływ otoczenia sektorowego/geograficznego uwzględniono poprzez dołączeniu informacji o odsetku eksporterów w danej sekcji/województwie.

Dodatkowym zjawiskiem (często opisywanym w literaturze), które uwzględnia się przy analizie decyzji odnośnie obecności przedsiębiorstwa na obcym rynku, są tzw. „malejące koszty wejścia”, które powodują, że działalność eksportowa charakteryzuje się histerezą, a dzisiejszy status przedsiębiorstwa (eksporter/nieeksporter) zależy od jego statusu w poprzednich okresach. Koszty wejścia wynikają z konieczności nawiązania kontaktów handlowych, poznania nowego rynku, stworzenia sieci dystrybucji czy wypromowania swojego produktu. Z powodu występowania kosztów wejścia działalność eksportowa przedsiębiorstw charakteryzuje się pewną sztywnością, tzn. podmioty nie zmieniają swojego statusu z eksportera na nieeksportera (lub odwrotnie) patrząc wyłącznie na opłacalność eksportu w danym okresie, ale biorą pod uwagę dłuższy horyzont czasowy. Występowanie kosztów wejścia częściowo tłumaczy również to, dlaczego przedsiębiorstwa eksportujące są przeciętnie większe od nieeksporterów- koszt wejścia w relacji do wielkości sprzedaży jest w przypadku podmiotów dużych niższy. Między innymi ze względu na koszty wejścia częściej eksportują podmioty zagraniczne. Powiązania z firmami „matkami” czy też filiami w innych krajach powodują, że koszty wejścia na obce rynki są w ich przypadku niższe.

Zjawisko występowania kosztów wejścia uwzględnia się przez dołączenie opóźnień zmiennej objaśnianej jako zmiennych objaśniających w równaniu decyzji eksportowych (istotność opóźnień zmiennej objaśnianej, jako zmiennych objaśniających interpretuje się w literaturze jako występowanie kosztów wejścia).

Oddziaływanie wyżej wymienionych czynników, zarówno indywidualnych charakterystyk poszczególnych podmiotów jak i kształtowania się kursu walutowego na decyzje eksportowe przedsiębiorstw nie jest natychmiastowe (między innymi ze względu na występowanie kosztów wejścia, o czym wspomniano powyżej). Z tego względu odpowiednie zmienne (kwantyfikujące w równaniu decyzji eksportowych indywidualne cechy badanych podmiotów) opóźnione zostały o jeden okres. Takie postępowanie pozwala ponadto na uniknięcie problemu kierunku oddziaływania między indywidualnymi cechami poszczególnych podmiotów i ich decyzjami eksportowymi.

Wyniki estymacji równania decyzji eksportowych zamieszczono załączniku 2. W celu oceny wielkości wpływu analizowanych zmiennych na prawdopodobieństwo bycia eksporterem oszacowano efekty krańcowe (patrz Tab. 9) .

Wyniki wskazują, że bieżąca działalność eksportowa (lub brak eksportu) najsilniej zależy od tego czy przedsiębiorstwo eksportowało w poprzednim okresie i dwa okresy wcześniej. Jeśli przedsiębiorstwo było eksporterem w roku poprzednim jego szanse na eksportowanie rosną o 40-50%, a gdy było eksporterem dwa lata wcześniej o 10-19%. Wpływ statusu przedsiębiorstwa (eksporter/nieeksporter) w ubiegłych okresach jest silniejszy, gdy przeanalizuje się wszystkie podmioty. Nieco mniejszy jest wpływ obecności/nieobecności przedsiębiorstwa na obcych rynkach, jeśli z badania wyłączymy podmioty, które nie zmieniały statusu w okresie analizy. Rezultat ten oznacza występowanie malejących kosztów związanych z procesem wejścia na obce rynki.

Tab. 9 Elastyczności, średnie poziomy oraz odchylenia standardowe zmiennych

	elastyczności (dx/dy)				średni poziom zmiennej	odchylenie standardowe zmiennej
	I	II	III	IV		
eksporter w poprzednim roku*	0,49	0,50	0,44	0,39	0,76	
eksporter przed dwoma laty*	0,19	0,19	0,17	0,10	0,75	
wielkość zatrudnienia	0,05	0,05	0,04	0,04	5,07	0,83
wynagrodzenia	-0,03		-0,02	-0,04	2,90	0,42
produktywność	0,05		0,03	0,05	4,65	0,80
wynagrodzenia relatywne		-0,03			1,00	0,35
produktywność relatywna		0,05			0,96	0,66
kurs walutowy	0,04	0,01	0,03	0,03	1,05	0,18
eksport w sekcji	0,28	0,25	0,20	0,30	0,73	0,25
eksport w województwie	0,15	0,16	0,13	0,15	0,73	0,04
przedsiębiorstwo prywatne zagraniczne*	0,01	0,01	-0,01	0,01	0,73	
przedsiębiorstwo prywatne krajowe*	0,07	0,08	0,06	0,08	0,18	

*dx/dy oznacza efekt krańcowy zmiany prawdopodobieństwa bycia eksporterem przy zmianie zmiennej binarnej z 0 na 1

Skłonność przedsiębiorstwa do eksportowania jest ponadto dodatnio skorelowana z wielkością podmiotu mierzona wielkością zatrudnienia. Przy wzroście wielkości przedsiębiorstwa o 10% jego szanse na eksportowanie rosną o 0,5%.

Wyniki estymacji sugerują, że poziom wynagrodzeń wpływa negatywnie na decyzje eksportowe przedsiębiorstw (wyższy poziom wynagrodzeń o 10% zmniejsza prawdopodobieństwo eksportowania o 0,3%). Znaczący to, że wyższe wynagrodzenia obserwowane w przedsiębiorstwach eksportujących wynikają z wyższej produktywności pracy a nie wyłącznie polityki płacowej. Wyższa produktywność (pracy), wpływa natomiast pozytywnie na decyzje eksportowe przedsiębiorstw (wzrost produktywności o 10% zwiększa szanse na eksportowanie o 0,5%), co oznacza, że częściej eksportują podmioty efektywniej wykorzystujące czynniki produkcji, a tym samym mające większe szanse sprostania silnej konkurencji na obcych rynkach. Wnioski odnośnie wpływu produktywności i wynagrodzeń są niezmiennie jeśli zamiast wartości absolutnych w estymacji wykorzystano się wielkości względne, tzn. wyrażone w relacji do wartości średnich dla branży.

Niejednoznaczne są natomiast wnioski odnośnie wpływu kursu walutowego (realnego) na decyzje eksportowe. W zależności od próby przedsiębiorstw i sposobu kwantyfikacji zmiennych, wpływ zmiennej wyrażająca relację cen produkcji sprzedanej na eksport do cen produkcji sprzedanej w Polsce jest albo istotny i dodatni (czyli relatywny wzrost cen eksportu, wynikający między innymi z osłabienia waluty krajowej wpływa pozytywnie na decyzje eksportowe przedsiębiorstw), lub nieistotny (realny kurs nie ma w badanym okresie wpływu na decyzje eksportowe przedsiębiorstw). Jeśli przeanalizuje się wyniki pierwszej estymacji (w której kurs okazał się istotną zmienną objaśniającą), wpływ kursu na decyzje eksportowe i tak jest jednak niewielki. Relatywny wzrost cen produkcji sprzedanej na eksport o 10% w relacji do cen produkcji na rynek wewnętrzny (co jest stosunkowo dużą zmianą jeśli w badanym okresie kurs (realny) odchyłał się od wartości średniej przeciętnie o około 18%) zwiększa prawdopodobieństwo eksportowania o 0,4%.

Na decyzje badanych podmiotów o podjęciu działalności eksportowej wpływ ma również skłonność do eksportowania podmiotów o podobnym profilu działalności (pochodzących z tej samej branży). Większy o 10% udział eksporterów w branży, do której należy badany podmiot zwiększa prawdopodobieństwo eksportowania przedsiębiorstwa o blisko 3%. Otoczenie przedsiębiorstwa eksporterami w sensie geograficznym również zwiększa skłonność do eksportowania, jednak skala wpływu tego czynnika jest mniejsza,

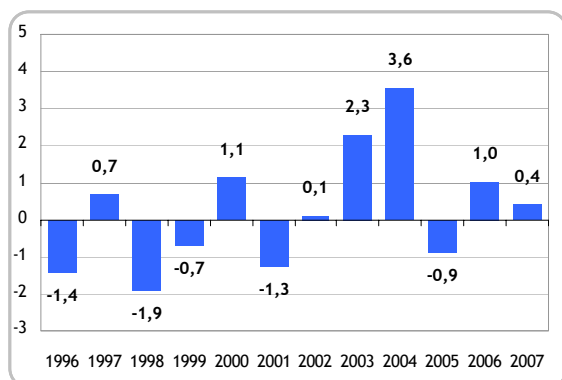
wyższy o 10% udział eksporterów w danym województwie zwiększa prawdopodobieństwo eksportowania analizowanego podmiotu o 1,5%.

Do równania decyzji eksportowych dołączono ponadto zmienne kwantyfikujące wpływ formy własności na eksport przedsiębiorstw. Jeśli forma własności podmiotu to „prywatne krajowe” jego szanse na bycie eksporterem są bliskie prawdopodobieństwu dla podmiotów publicznych. Szanse eksportowania o 7% zwiększają się natomiast jeśli forma własności przedsiębiorstwa to „prywatne zagraniczne”.

Literatura:

- Aitken B., Hanson G., Harrison A. (1997): *Spillovers, foreign investment, and export behavior*, Journal of International Economics v43.
- Bernard, Andrew B. and J. Bradford Jensen (1995) "Exporters, jobs, and wages in US manufacturing: 1976-87", Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics.
- Bernard, Andrew B. and J. Bradford Jensen (2001): *Why some firms export*, Working Paper 8349, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- Deckle R., Jeong H., Ryoo H. (2005): *A Re-examination of the exchange rate disconnect puzzle: Evidence from Japanese firm level data*, Institute of Economic Policy Research, University of Southern California
- Dixit, Avinash. (1989): *Entry and exit decisions under uncertainty*, Journal of Political Economy, Vol. 97, No. 3 pp. 620-638.

Koszty



Rys. 15 Różnica między dynamiką przychodów i dynamiką kosztów

Koszty ogółem

W 2007 r. dynamika kosztów była niższa niż dynamika przychodów - o 0,4 pp. Tempo wzrostu kosztów ogółem hamowała relatywnie niska dynamika kosztów zużycia energii, amortyzacji oraz pozostałych kosztów operacyjnych (por. Tab. 11). Koszty były pchane zaś przez dynamiczny wzrost kosztów usług obcych, w tym zwłaszcza usług podwykonawczych, kosztów wynagrodzeń oraz kosztów towarów przeznaczonych do sprzedaży¹³.

Bardziej szczegółowa analiza głównych składowych kosztów pokazała, że:

- Koszty zakupu usług obcych wzrosły w 2007 r. najszybciej w relacji do pozostałych składowych kosztów ogółem - o 17,9% r/r. Zjawisko to mogło być efektem oddziaływania kilku czynników, w tym:
 - niskich rezerw wolnych mocy produkcyjnych, na co wskazywać może wysoki wzrost kosztów usług podwykonawczych (jest to podkategoria usług obcych) - o 30,8% r/r. Decydujący dla wzrostu tej kategorii kosztów był, podobnie jak w poprzednich latach, wzrost usług podwykonawczych w sekcji budownictwo - o 40% r/r (udział budownictwa w przyroście kosztów podwykonawczych całej populacji wyniósł 64%).
 - wzrostu cen na usługi podwykonawcze (m.in. ze względu na wzrost płac),
 - zwiększającej się specjalizacji przedsiębiorstw,
 - rosnącej roli leasingu jako formy finansowania działalności inwestycyjnej.

Tab. 10 Zmiany udziału importu surowców w zakupach surowców i materiałów (r/r) a wzrost efektywności działania. Sekcja przetwórstwo przemysłowe. Dane za lata 2006-07

klasy zmian udziału importu sur. i mater. W zakupach sur.i mater.og.	liczebność klasy	klasy eksportu	średnia różnica między dynamiką przychodów i dynamiką kosztów
wzrost r/r	136	nieeksporter	2,87
wzrost r/r	54	eksporter/nieeksporter ¹⁾	2,71
wzrost r/r	77	nieeksporter/eksporter ²⁾	1,61
brak wzrostu r/r	1120	nieeksporter	1,61
brak wzrostu r/r	166	nieeksporter/eksporter	1,23
wzrost r/r	2109	eksporter	0,70
brak wzrostu r/r	184	eksporter/nieeksporter	0,52
brak wzrostu r/r	2968	eksporter	0,34

1) do klasy zakwalifikowano przedsiębiorstwa eksportujące w 2006 r. i nie eksportujące w 2007 r.

2) do klasy zakwalifikowano przedsiębiorstwa nie eksportujące w 2007 r. i eksportujące w 2006 r.

- Koszty zakupu sprzedanych towarów i materiałów wzrosły w 2007 r. o 15,3% r/r. Koszty zakupu towarów importowanych rosły znacznie szybciej niż koszty zakupu towarów

¹³ Są to liczone w cenach zakupu towarów i materiały nabyte w celu odsprzedaży. Koszty te pojawiają się głównie w firmach handlowych (handel generuje 73% tych kosztów, a stanowią one 80% kosztów ogółem firm handlowych), rzadziej w energetyce (33% kosztów ogółem tej sekcji, co stanowi 7% kosztów towarów w populacji).

krajowych - odpowiednio o 25,7% wobec 12,7% r/r, do czego zachęcał umacniający się złoty. Udział towarów z importu w sumie zakupionych towarów ogółem wzrósł o 1,8 pp. r/r i wyniósł 21,9%.

- Koszty zużycia surowców i materiałów wzrosły w 2007 r. o 13,9% r/r. Również w przypadku surowców i materiałów szybciej zwiększał się ich import niż zakupy od dostawców krajowych - odpowiednio o 16% wobec 12,6% r/r. Dynamika importu surowców i materiałów przewyższyła również tempo wzrostu eksportu produktów oferowanych przez sektor przedsiębiorstw (o 1,5 pp.). Udział surowców i materiałów importowanych w zakupach ogółem zwiększył się o 0,7 pp. r/r i wyniósł 40,2%. W grupie eksporterów udział ten również wzrósł o 0,7 pp. r/r i wyniósł 45,8%. Ze względu na aprecjację złotego względem euro i dolara wzrost zakupów surowców importowanych mógł przyczynić się do obniżenia tempa wzrostu kosztów. W przedsiębiorstwach, które zwiększyły udział importu surowców i materiałów w zakupach surowców i materiałów ogółem dynamika kosztów w relacji do dynamiki przychodów rosła wolniej niż w firmach, w których udział importu nie wzrósł (por. Tab. 10). Jeśli chodzi o eksporterów, to różnice między grupami okazały się w sumie niewielkie, co mogło wynikać z obserwowanego jednocześnie wzrostu udziału eksportu w przychodach.
- Po pięciu latach spadku w 2007 r. koszty finansowe wzrosły - o 13,6% r/r. Odnotowano zarówno wzrost kosztów z tytułu ujemnych różnic kursowych - o 69,8% r/r (w grupie eksporterów - o 72,4%), jak i wzrost kosztów z tytułu odsetek od kredytów i pożyczek - o 22,6% r/r. Na wzrost kosztów odsetkowych wpływ miał zarówno wzrost zadłużenia z tytułu kredytów i pożyczek - o 14,2% r/r, jak i wzrost oprocentowania kredytów bankowych - średnio o ok. 0,5 pp. r/r. Udziały kosztów odsetkowych i ujemnych różnic kursowych w kosztach ogółem wzrosły - w obu przypadkach o 0,1 pp. r/r.
- Koszty podatków i opłat¹⁴ wzrosły o 10,3% r/r, głównie wskutek wzrostu akcyzy, wynikającej ze wzrostu obrotów, a także z powodu rosnącego majątku trwałego (skutkującego wzrostem podatków od nieruchomości i środków transportu),
- Koszty z tytułu odpisów amortyzacyjnych wzrosły w 2007 r. o 6,7%, w ślad za 13,9% wzrostem wartości majątku trwałego¹⁵,
- Koszty zużycia energii wzrosły o 4,3%, przede wszystkim w wyniku wzrostu cen nośników energii (ceny dóbr związanych z energią wzrosły w 2007 r. średnio o 3,4%),
- Po kilku latach spadku odnotowano wzrost pozostałych kosztów operacyjnych - o 4,2% r/r.
- Jeśli chodzi o zmiany struktury kosztów, to od 2002 r. obserwuje się wyraźną tendencję wzrostową udziału kosztów surowców i materiałów oraz udziału kosztów towarów zakupionych w celu dalszej odsprzedaży. Zwiększają się również koszty usług obcych, w tym usług podwykonawczych. Nastąpiła ponadto zmiana wcześniej obserwowanej

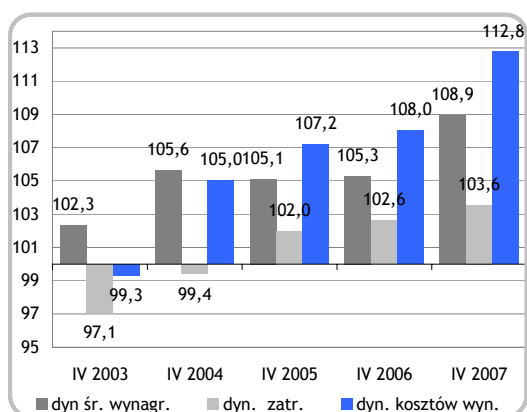
¹⁴ Chodzi o podatki i opłaty obciążające koszty, w tym np. podatek akcyzowy, podatek od nieruchomości, podatek od środków transportu, itd.

¹⁵ Ze względu na brak pozycji majątek trwały w formularzu F-01/I-01 kategorię tę przybliżono odejmując od kategorii aktywa trwałe pozycje: należności długoterminowe i inwestycje długoterminowe.

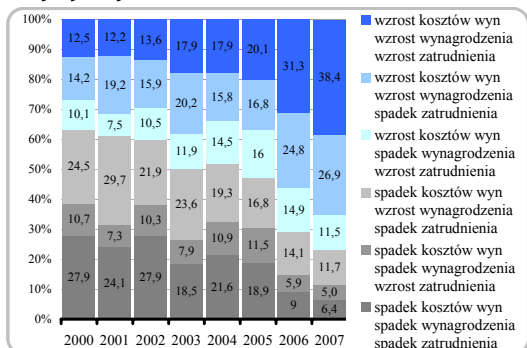
tendencji spadkowej udziału kosztów wynagrodzeń - od 2007 r. udział ten zaczął rosnać.

Tab. 11 Kontrybucja wybranych składników kosztów do zmian efektywności

	2006			2007		
	dynamika (nominalnie)	udział w kosztach ogółem	skala wpływu	dynamika (nominalnie)	udział w kosztach ogółem	skala wpływu
koszty ogółem	112,9	100,0	-0,8	114,2	100,0	-0,3
koszty wg rodzaju	112,8	64,7	-0,6	114,1	64,6	-0,3
zużycie materiałów	116,7	28,2	0,6	113,9	28,1	-0,2
zużycie energii	107,6	1,9	-0,1	104,3	1,7	-0,2
wynagrodzenia i ubezpieczenia	109,7	11,0	-0,4	115,2	11,1	0,1
usługi obce	113,5	14,0	-0,1	117,9	14,4	0,4
w tym usługi podwykonawcze	121,4	2,1	0,1	130,8	2,5	0,3
podatki i opłaty	107,2	3,8	-0,2	110,3	3,7	-0,1
amortyzacja	104,8	3,7	-0,3	106,7	3,5	-0,2
wartość sprzedanych towarów i materiałów	116,3	32,1	0,6	115,3	32,4	0,2
pozostałe koszty operacyjne	93,0	1,8	-0,4	104,2	1,6	-0,15
koszty finansowe	88,0	1,4	-0,4	113,6	1,4	-0,01
odsetki od kredytów i pożyczek	92,3	0,4	-0,1	122,6	0,5	0,03
ujemne różnice kursowe	72,8	0,2	-0,1	169,8	0,3	0,1



Rys. 16 Dynamiki kosztów wynagrodzeń, zatrudnienia oraz przeciętnego wynagrodzenia; dane: Biuletyn Statystyczny GUS



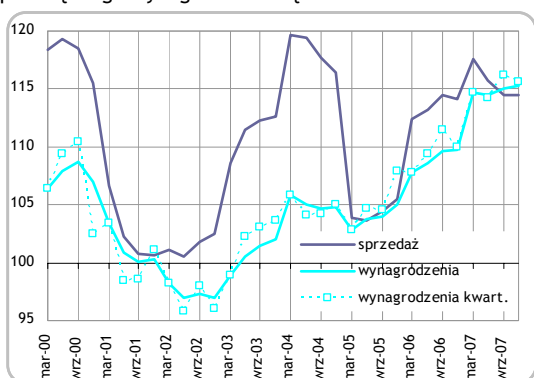
Rys. 17 Klasyfikacja przedsiębiorstw wg realnych zmian kosztów wynagrodzeń, przeciętnego wynagrodzenia oraz zatrudnienia (zmiany r/r) - odsetek firm wg odpowiedniego profilu; próba ograniczona do podmiotów istniejących w obu porównywanych za każdym razem okresach. Kolory niebieskie oznaczają udział firm, w których realnie

Koszty wynagrodzeń

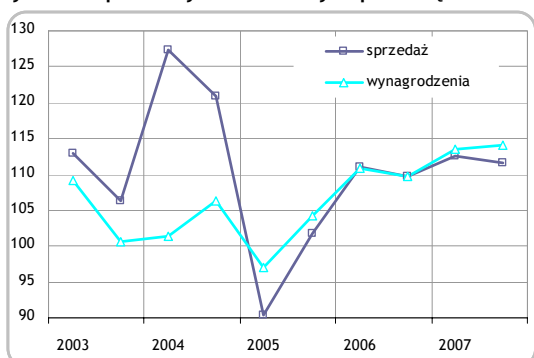
Koszty wynagrodzeń wzrosły w 2007 r. o 15,2% (o 9,7% w 2006 r.). Szacunki średniej miesięcznej płacy na podstawie danych F-01/I-01 pozwalają stwierdzić, że w 2007 r. na zwiększenie funduszu płac bardziej wpłynął wzrost przeciętnych wynagrodzeń niż wzrost zatrudnienia. Tezę tę potwierdzają również dane GUS dla szerszej populacji przedsiębiorstw (por. Rys. 16). Dodatkowym uzasadnieniem może być tu także analiza danych jednostkowych F-01/I-01 (por. Rys. 17). Pokazuje ona, że spośród przedsiębiorstw, które zwiększyły koszty wynagrodzeń aż w 85% wzrosła przeciętna płaca, podczas gdy zatrudnienie zostało zwiększone w 65% firm. Dodatkowo warto zauważyć, że w połowie przedsiębiorstw, w których koszty wynagrodzeń spadły odnotowano jednocześnie wzrost przeciętnej płacy.

W ciągu ostatnich lat dynamicznie zwiększał się odsetek przedsiębiorstw, w których rosła zarówno płaca, jak i liczba pracowników. Jednoczesny wzrost

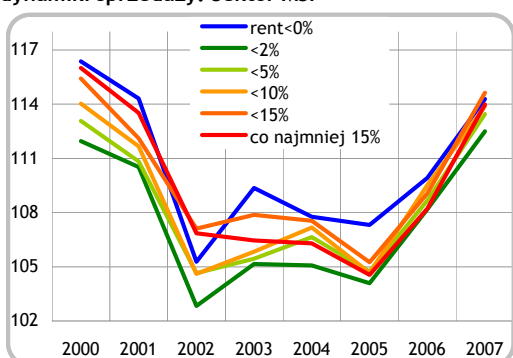
wzrosły koszty pracy, szare - spadły. Dane dot. przeciętnego wynagrodzenia są szacunkowe



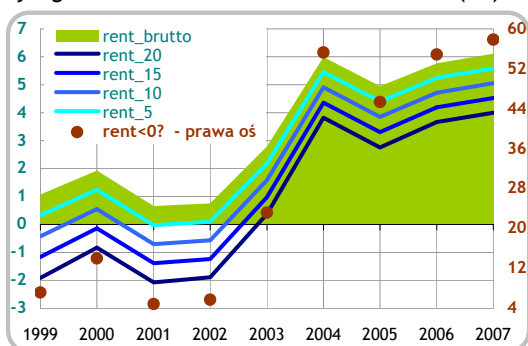
Rys. 18 Dynamika kosztów wynagrodzeń na tle dynamiki sprzedaży. Sektor dużych przedsiębiorstw



Rys. 19 Dynamika kosztów wynagrodzeń na tle dynamiki sprzedaży. Sektor MSP



Rys. 20 Dynamika nominalna przeciętnego wynagrodzenia w klasach rentowności brutto (r/r)



Rys. 21 Wykres przedstawia rentowność firm przy hipotetycznym wzroście kosztów pracy o 5-10-15-20% (przy założeniu o niezmienności innych uwarunkowań); brązowe punkty (prawa oś) pokazują o ile % musiałyby wzrosnąć koszty pracy aby rentowność przestała być dodatnia (przy założeniu jak poprzednio)

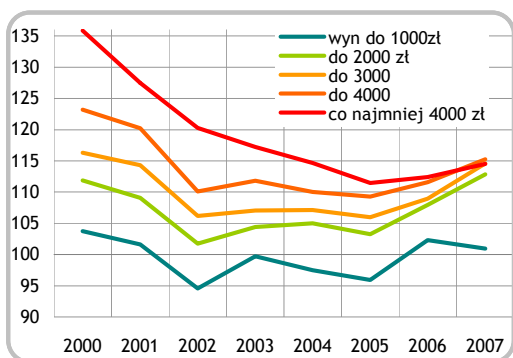
zatrudnienia i przeciętnej płacy odnotowało w 2007 r. 38,4% firm, wobec 31,3% takich przedsiębiorstw w 2006 r.

W klasyfikacji wg sekcji PKD najszybszy wzrost kosztów wynagrodzeń odnotowano w budownictwie (o 28%, w 2006 r. o 18,2%), handlu (o 21,8%, poprzednio o 13,5%), w pozostałych usługach (o 19,3%, poprzednio o 12,4%), a następnie w przemyśle przetwórczym (o 15,1%, poprzednio o 10,3%). Inaczej niż w 2006 r. udział kosztów pracy w kosztach ogółem wzrósł w relacji do poprzedniego roku we wszystkich sekcjach PKD, poza budownictwem (pomimo najwyższej dynamiki kosztów wynagrodzeń w tej branży). Udział ten najbardziej wzrósł w górnictwie.

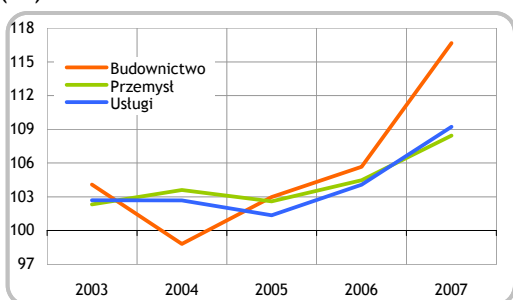
Wzrost kosztów wynagrodzeń był w 2007 r. efektem wzrostu tych kosztów przede wszystkim w przedsiębiorstwach prywatnych (o 19,2%, rok wcześniej o 12,7%), zarówno krajowych, jak i w firmach z przewagą kapitału zagranicznego. Skala wzrostu kosztów wynagrodzeń w podmiotach publicznych była mniejsza (koszty te wzrosły o 4,4%, w 2006 r. o 2,2%). W przedsiębiorstwach najmniejszych (10 - 49 osób) oraz największych (ponad 2000 osób) dynamika kosztów wynagrodzeń była w 2007 r. najniższa (ok. 11%), najwyższy wzrost był w firmach o zatrudnieniu z przedziału 250 - 499 osób (ok. 20%).

Po raz pierwszy od 1996 r. koszty wynagrodzeń rosły szybciej (o 0,6 pp.) niż przychody ze sprzedaży (tempo wzrostu obu zmiennych wyniosło odpowiednio 15,2% i 14,6% r/r). Nastąpiło to dopiero w II połowie tego roku - wtedy dynamika kosztów płac przyspieszyła (była wyższa o ok. 0,5 pp. względem I poł. roku), a dynamika przychodów stopniowo malała - por. Rys. 18.

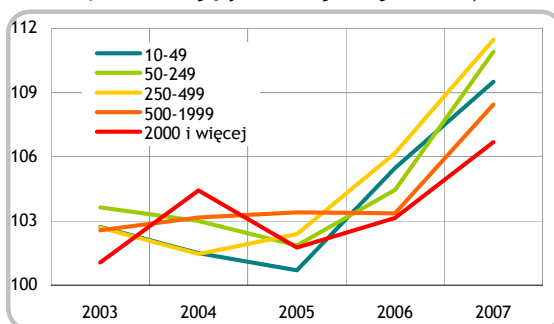
Dynamika kosztów wynagrodzeń była dodatnio



Rys. 22 Dynamika nominalna przeciętnego wynagrodzenia w klasach wg wysokości wynagrodzeń (r/r)



Rys. 23 Dynamika nominalna przeciętnego wynagrodzenia w 3 wybranych sekcjach (r/r; dane dot. firm, zatrudniających co najmniej 10 osób)



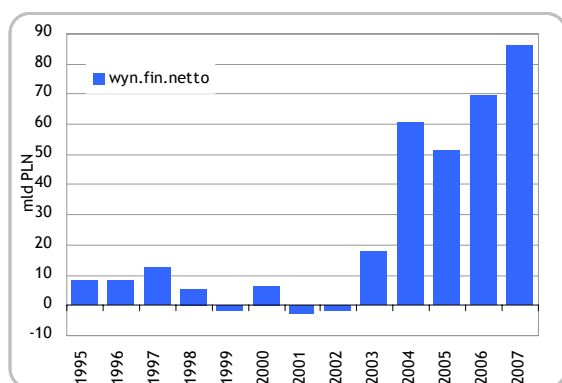
Rys. 24 Dynamika nominalna przeciętnego wynagrodzenia w klasach zatrudnienia (r/r; dane dot. firm, zatrudniających co najmniej 10 osób)

skorelowana z dynamiką sprzedaży (wsk. korelacji Pearson'a dla tej relacji wyniósł 0,56). Wśród firm, w których fundusz płac wzrósł, w 83% przypadków wzrosła również sprzedaż, podczas gdy w pozostałych przedsiębiorstwach sprzedaż wzrosła jedynie w 29%. Z tego też względu w 2007 r. wzrost kosztów płac rzadziej łączył się ze spadkiem rentowności przedsiębiorstwa niż spadek tych kosztów (w firmach, które odnotowały wzrost kosztów wynagrodzeń odsetek firm, w których rentowność wzrosła r/r wyniósł 48%, w firmach, w których koszty wynagrodzeń nie wzrosły rentowność poprawiło mniej, a mianowicie 43% grupy). Trudności z utrzymaniem rentowności mogły pojawić się wtedy, gdy wzrost kosztów wynagrodzeń był szybszy niż wzrost sprzedaży (taką sytuację odnotowało 61% przedsiębiorstw w populacji; w tej grupie poprawę rentowności odnotowało 43% firm).

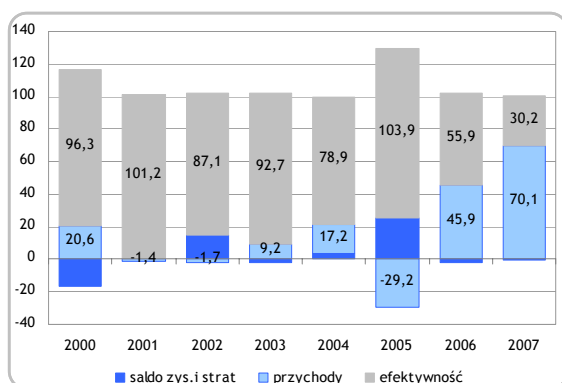
Dodatkowym argumentem za tym, że wzrost wynagrodzeń nie był najważniejszym powodem spadku rentowności jest to, że najwyższy wzrost rentowności odnotowały firmy o najwyższej dynamice przeciętnej płacy (choć jednocześnie we wszystkich klasach wg rentowności przedsiębiorstw dynamika przeciętnego wynagrodzenia była w 2007 r. zbliżona - por. Rys. 20).

Zmniejsza się rozpiętość dynamiki wynagrodzeń w klasach przedsiębiorstw wg wielkości płac - w 2007 r. dynamiki te były zbliżone (poza niewielką grupą przedsiębiorstw o bardzo niskiej przeciętnej płacy, gdzie ta dynamika była wyraźnie niższa niż w pozostałych klasach) - por. Rys. 22. Przedsiębiorstwa o niższych wynagrodzeniach „gonią” firmy o wyższych płacach, jednak nie wynika to z wyższej dynamiki produktywności tej grupy. W podziale na branże najwyższą dynamikę średniego wynagrodzenia osiągnęły firmy budowlane (por. Rys. 23). Nie maleje wpływ wielkości przedsiębiorstwa na kształtowanie się przeciętnego wynagrodzenia (por. Rys. 24). Najwyższą dynamikę płacy osiągnęły firmy od 250 do 499 osób (czyli też te, w których fundusz płac wzrósł najbardziej), najniższą zaś podmioty największe (ponad 2000 osób). Przedsiębiorstwa najmniejsze (do 49 osób) pozostają z dynamiką 109,5%, czyli zbliżoną do średniej.

Wynik finansowy i rentowność



Rys. 25 Wynik finansowy netto w latach 1995-2007 (dane w mld pln)



Rys. 26 Analiza wyniku finansowego metodą du Ponta

Dynamika wyniku fin. = dynamika przychodów + zmiany efektywności + zmiany salda strat i zysków nadzwyczajnych

Wynik finansowy

W 2007 r. wynik finansowy netto sektora dużych przedsiębiorstw niefinansowych wyniósł 86,2 mld pln, tj. o 23,6% więcej niż w poprzednim roku - por. Rys. 25. Odsetek przedsiębiorstw realizujących zysk netto wzrósł do najwyższego poziomu od 1995 r. i wyniósł 82,6%.

Wzrost wyniku finansowego był w wyraźnym stopniu zasługą wzrostu przychodów niż poprawy efektywności działania (niższej dynamiki kosztów niż przychodów) - por. Rys. 26. Tymczasem w ciągu ostatnich pięciu lat to właśnie poprawa efektywności stanowiła główny czynnik wzrostu wyniku finansowego.

W 2007 r. głównym źródłem dochodów z działalności pozostał wynik finansowy na sprzedaży. Dynamika wzrostu tej kategorii była jednak o 2 pp. niższa niż w 2006 r. i wyniosła 16,4% r/r.

Znacząco, bo aż piętnastokrotnie, zwiększył się wynik na działalności finansowej. Po raz drugi z rzędu przyjął on wartość dodatnią (po 10 latach strat).

Udział tej kategorii w wyniku finansowym brutto był w sumie jednak niewielki i wyniósł niespełna 4%. Dodatni wynik na działalności finansowej wypracowało 31% przedsiębiorstw; były to częściej duże przedsiębiorstwa niż małe. Wzrost wyniku na działalności finansowej miał miejsce mimo wyraźnego wzrostu kosztów finansowych (o 13,6% r/r). Bardziej dynamicznie niż koszty rosły jednak przychody finansowe (o 31% r/r). Wysoka dynamika przychodów i kosztów finansowych wynikała ze wzrostu stóp procentowych, aprecjacji złotego względem euro i dolara oraz rosnącego zainteresowania przedsiębiorstw inwestycjami finansowymi, któremu z kolei sprzyja wzrost środków pieniężnych pozostających do dyspozycji firm.

Rentowność

W całej populacji wskaźnik zwrotu z kapitału (ROE) wzrósł z poziomu 11,45% do 11,7% (por. Ramka 2). Było to efektem wzrostu wskaźnika zwrotu z aktywów (ROA) - z 6% do 6,35%. Obserwowany kolejny rok z rzędu spadek mnożnika kapitału własnego (dźwigni

finansowej) - z 1,9 do 1,84¹⁶ oddziaływał hamująco na poziom rentowności. Wzrost ROA był efektem wzrostu rentowności netto sprzedaży (ROS) - z 4,8% do 5,2%. Hamująco na ten wzrost zadział spadek obrotu aktywów - z 1,25 do 1,22, wynikający ze wzrostu poziomu zapasów oraz należności handlowych od jednostek powiązanych.

Wskaźnik rentowności obrotu netto wzrósł o 0,4 pp. r/r i wyniósł 5%.

Wskaźnik rentowności z działalności finansowej¹⁷ znacząco wzrósł i drugi rok z rzędu osiągnął wartość dodatnią - 14,3% wobec 1,2% w poprzednim roku.

Ramka 2 Piramida rentowności - lata 2006-07

ROE=wynik fin.netto/kapitały własne*100; ROA= wynik fin.netto/aktywa ogółem*100; ROS=wynik fin.netto/sprzedaż*100; mnożnik kapitału własnego=1/(1-relacja kapitału obcego do sumy aktywów); wskaźnik obrotu aktywów=przychody ze sprzedaży/aktywa

Informacje przy wskaźnikach: po lewej stronie - 2006 r., po prawej - 2007 r.



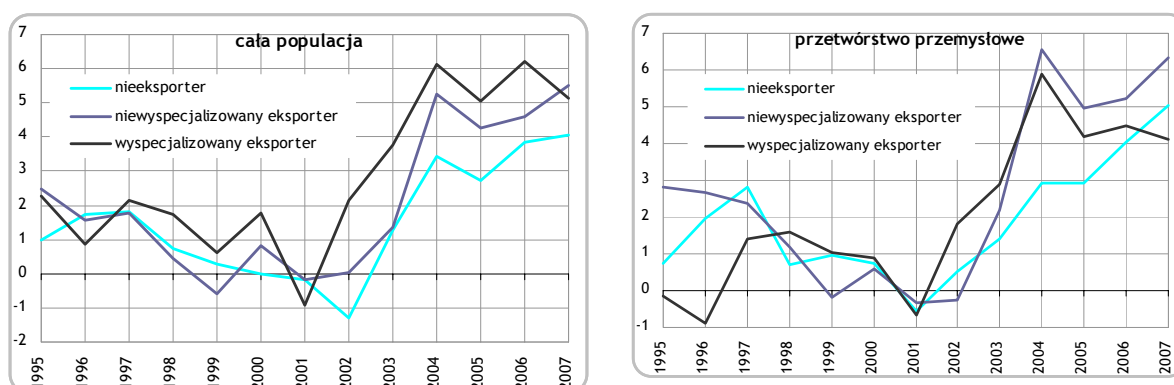
Rentowność przedsiębiorstw w podziale na grupy

W 2007 r. eksporterzy kolejny rok z rzędu uzyskali wyższą rentowność niż nieeksporterzy (wskaźnik rentowności obrotu netto wyniósł odpowiednio 5,4% wobec 4%). Bardziej szczegółowa analiza pokazała, że o ile w grupie niewyspecjalizowanych eksporterów (poniżej 50% udział eksportu w przychodach) rentowność wzrosła względem poprzedniego roku (z 4,6% do 5,5%), to w grupie wyspecjalizowanych eksporterów rentowność spadła (z 6,2% w 2006 r. do 5,1%) i ukształtowała się poniżej rentowności dla firm z niskim udziałem eksportu w przychodach (por. Rys. 27). Również odsetek firm rentownych w zbiorowości wyspecjalizowanych eksporterów okazał się niższy niż w poprzednim roku, a przy tym niższy niż w grupie eksporterów niewyspecjalizowanych, jak też niższy niż w grupie nieeksporterów. W grupie firm z niskim udziałem eksportu w przychodach oraz w grupie nieeksporterów odsetek firm rentownych zwiększył się względem poprzedniego roku. Warto zauważyć, że różnice w poziomie rentowności pomiędzy analizowanymi grupami zmniejszyły się w relacji do lat 2003-06, kiedy to firmy eksportujące osiągały wyraźnie lepsze wyniki niż nieeksporterzy.

¹⁶ Zobowiązania wzrosły w 2007 r. w tempie trzykrotnie niższym niż kapitały własne (odpowiednio o 12,3% wobec 39,7%). Spadek dźwigni finansowej obserwowany jest nieprzerwanie od 2003 r. (brak wcześniejszych danych dla badanej zbiorowości przedsiębiorstw).

¹⁷ Relacja wyniku na działalności finansowej (przychody finansowe minus koszty finansowe) do przychodów z działalności finansowej * 100

W sekcji „Przetwórstwo przemysłowe”, a zatem w sekcji o najwyższym udziale eksportu w przychodach ze sprzedaży (38%), różnice między niewyspecjalizowanymi a wyspecjalizowanymi eksporterami okazały się jeszcze większe - wyspecjalizowani eksporterzy odnotowali spadek rentowności, w wyniku czego uzyskali nie tylko niższy wskaźnik rentowności niż niewyspecjalizowani eksporterzy, ale również słabszy wynik niż nieeksporterzy. W sekcji „Transport”, w której 21% przychodów pochodzi ze sprzedaży na eksport, wyniki firm z wysokim udziałem eksportu w przychodach okazały się znacznie lepsze niż w pozostałych dwóch klasach. Niemniej jednak to właśnie wyspecjalizowani eksporterzy odnotowali pogorszenie rentowności, podczas gdy zarówno grupa firm transportowych nie eksportujących, jak i przedsiębiorstw eksportujących na małą skalę poprawiły swoje wyniki względem poprzedniego roku.

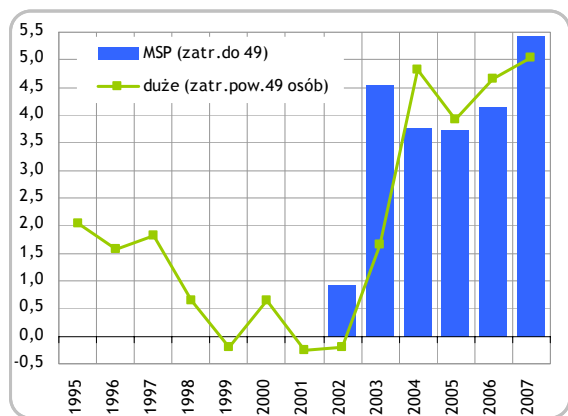


Rys. 27 Wskaźnik rentowności obrotu netto w klasie eksporterów wyspecjalizowanych (ponad 50% udział eksportu w przychodach) i niewyspecjalizowanych oraz nieeksporterów. Cała populacja (lewy rys.) oraz sekcja „Przetwórstwo przemysłowe” (prawy rys.)

W warunkach umacniającego się złotego istotny wpływ na rentowność przedsiębiorstw mógł mieć rynek zaopatrzenia. Przedsiębiorstwa importujące uzyskiwały w ostatnich latach premię, w postaci malejących lub przynajmniej relatywnie wolniej rosnących kosztów zakupu surowców i towarów. Trzeba jednak pamiętać, że importerzy to również eksporterzy (82% firm importujących wykazuje przychody z eksportu), dlatego niższym kosztom zaopatrzenia najczęściej towarzyszyły również niższe przychody ze sprzedaży.

W 2007 r., podobnie jak w dwóch poprzednich latach¹⁸, importerzy uzyskiwali wyższą rentowność niż firmy nie importujące. Przewagę (wyższą rentowność) miały zarówno przedsiębiorstwa importujące i eksportujące, jak i importujące i sprzedające swoje produkty wyłącznie na rynku krajowym.

¹⁸ Brak wcześniejszych danych.



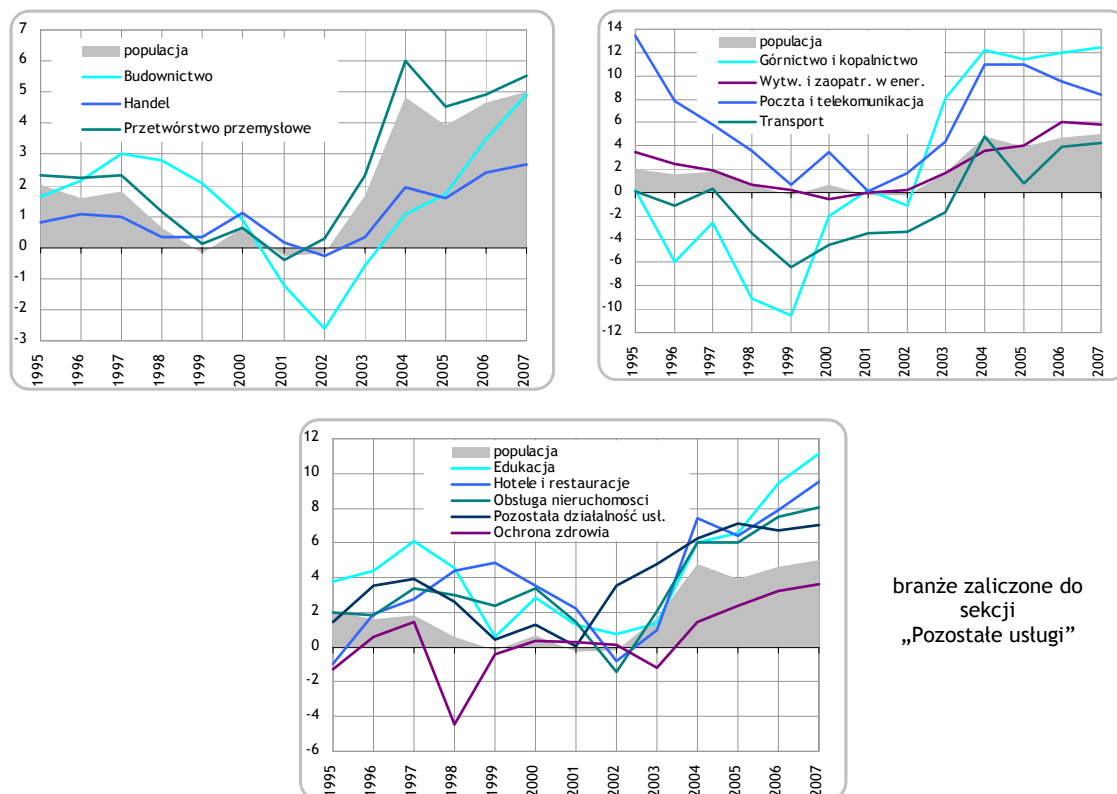
Rys. 28 Wskaźniki rentowności obrotu netto w dużych przedsiębiorstwach i sektorze MSP

Zarówno w klasyfikacji wg wielkości zatrudnienia, jak i wg wielkości przychodów większą rentowność uzyskały firmy bardzo duże i duże, natomiast niższą firmy średniej wielkości (między 50 a 499 osób). Jeżeli natomiast chodzi o przedsiębiorstwa zatrudniające poniżej 50 osób, to dane sugerują znaczącą poprawę rentowności w tej grupie (por. Rys. 28). W efekcie, wskaźnik

rentowności netto w małych podmiotach

wzrósł powyżej wartości wskaźnika uzyskanego przez firmy zatrudniające powyżej 50 osób.

W podziale ze względu na formę własności bardziej rentowne okazały się firmy prywatne, w tym zwłaszcza prywatne krajowe, osiągając w 2007 r. odpowiednio 5,2% (sektor) i 5,5% (firmy prywatne krajowe) wskaźnik rentowności netto (por. Tab. 12). To właśnie głównie dzięki poprawie rentowności w sektorze prywatnym - o 0,4 pp., rentowność w całej populacji wzrosła. Firmy publiczne osiągnęły zbliżony poziom wskaźnika rentowności netto co w poprzednim roku - 4,1%. Firmy publiczne osiągały wyraźnie niższą rentowność niż prywatne bez względu na sekcję PKD¹⁹.



Rys. 29 Wskaźniki rentowności obrotu netto w sekcjach PKD

branże zaliczone do sekcji „Pozostałe usługi”

¹⁹ W tabeli ograniczono informację do 4 sekcji (o najwyższych przychodach), ale wniosek jest prawdziwy również dla 4 pominiętych sekcji.

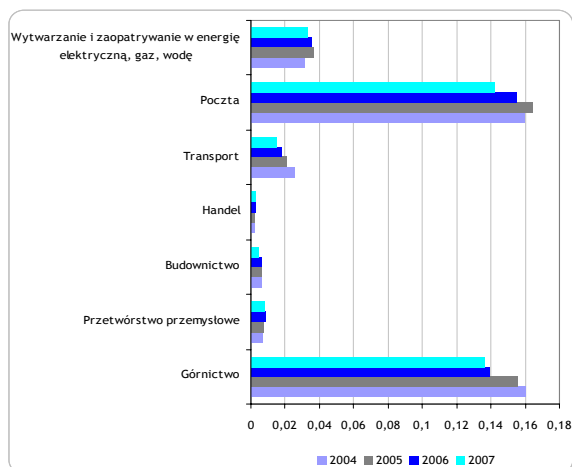
W klasyfikacji wg podstawowych sekcji PKD utrzymało się znaczące zróżnicowanie. Najwyższe wskaźniki rentowności uzyskały sekcje: „Górnictwo i kopalnictwo” (12,4%) i „Poczta i telekomunikacja” (8,4%) oraz usługi (7,8%), w tym zwłaszcza „Edukacja” (11,2%), „Hotele i restauracje” (9,5%) i „Obsługa nieruchomości” (8,1%). Najniższą, ale dodatnią rentownością odznaczał się „Handel” (2,7%). Spadek rentowności odnotowała energetyka oraz łączność. Najsilniejszy wzrost rentowności miał miejsce w sekcji „Edukacja” o 1,8 pp., „Hotele i restauracje” o 1,6 pp., jak też w budownictwie - o 1,4 pp. do poziomu 4,9%.

Zejście na głębszy poziom dezagregacji, tj. na poziom działów PKD, pokazuje wyraźny wzrost rentowności w branżach usługowych - wśród 50 działów w dziesiątce najbardziej rentownych znalazło się bowiem aż pięć branż usługowych (w 2006 r. było ich 3). Najbardziej rentowny okazał się dział „Wynajem maszyn i urządzeń bez obsługi...” (15,1%). Ujemną rentowność odnotowały dwa z pięćdziesięciu działów: „Produkcja pozostałego sprzętu transportowego” (-1,4% wobec -1,7% w 2006 r.) oraz „Produkcja sprzętu i urządzeń radiowych” (-1,2% wobec 1,5% w 2006 r.). Warto dodać, że oba działy cechuje wysoki udział eksportu w przychodach ze sprzedaży (odpowiednio 60% i 79%). Warte podkreślenia jest ponadto wyraźne zróżnicowanie rentowności w górnictwie - od 1,8% w dziale „Górnictwo węgla kamiennego i brunatnego; wydobywanie torfu” do 30%.

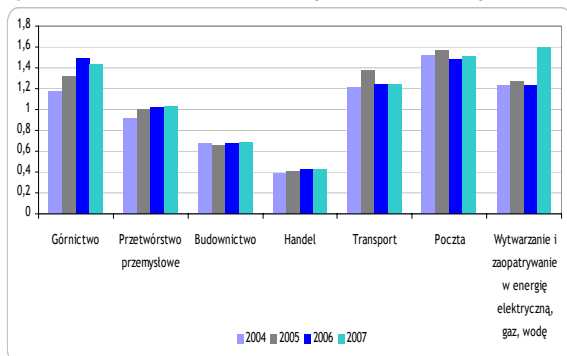
Tab. 12 Wskaźnik rentowności netto, zmiana tego wskaźnika w stosunku do analogicznego okresu ub.r., wskaźnik rentowności netto oraz wskaźnik poziomu kosztów w klasyfikacji w podziale na podstawowe przekroje

klasy	wskaźnik rentowności obrotu netto	zmiana wskaźnika r/r	
cała populacja	5,0	0,4	
publiczny	4,1	0,0	sektory własności
Górnictwo i kopalnictwo	2,2	-1,2	
w tym Transport	3,3	-0,2	
Przetwórstwo przemysłowe	4,2	2,4	
Wytwarzanie i zaopatrywanie w ener.	5,5	-0,4	
prywatny	5,2	0,4	
zagraniczna	4,9	0,1	formy własności
prywatna krajowa	5,5	0,7	
Handel hurtowy i detaliczny; naprawa	2,7	0,3	sekcje PKD
w tym Handel hurtowy	2,6	0,0	
nieeksporterzy nieimporterzy	1,5	0,2	
w tym eksporterzy nieimporterzy	2,1	0,2	
nieeksporterzy importerzy	2,8	1,0	
eksporterzy importerzy	3,2	-0,5	
Transport	4,2	0,3	
w tym eksporterzy niewyspecjalizowani	2,7	1,1	
nieeksporterzy	3,1	0,6	
eksporterzy wyspecjalizowani	10,6	-2,9	
Budownictwo	4,9	1,4	
Przetwórstwo przemysłowe	5,5	0,6	
w tym eksporterzy wyspecjalizowani	4,1	-0,4	
eksporterzy niewyspecjalizowani	5,0	1,1	
nieeksporterzy	6,4	1,0	
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię	5,8	-0,2	
Pozostałe usługi	7,8	0,6	
Poczta i telekomunikacja	8,4	-1,1	
Górnictwo i kopalnictwo	12,4	0,5	
w tym Górnictwo węgla kamiennego i brunatnego; wydobywanie torfu	1,8	-1,5	
50-249 zatrudnionych	4,7	0,4	klasy wielkości
250-499 zatrudnionych	4,6	0,1	
500-1999 zatrudnionych	5,2	0,6	
2000-wiecej zatrudnionych	5,7	0,3	
kl5 (udział w przychodach populacji między 0,0001 a 0,0009%)	3,1	1,3	
kl1 (1 - 9,99%)	4,9	0,4	
kl4 (0,001 - 0,009%)	4,9	0,6	
kl3 (0,01 - 0,09%)	4,9	0,4	
kl2 (0,1 - 0,99%)	5,5	0,1	
nieeksporterzy nieimporterzy	3,5	0,0	klasy eksport-import
eksporterzy nieimporterzy	4,2	1,0	
nieeksporterzy importerzy	5,0	0,6	
eksporterzy importerzy	5,5	0,4	

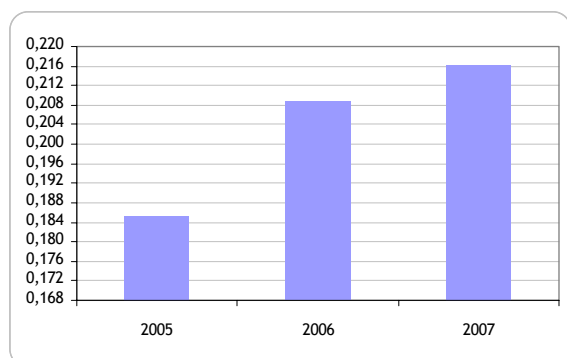
Ocena poziomu konkurencji



Rys. 30 Średni wskaźnik HHI w podziale na sekcje PKD



Rys. 31 . Średnia miara barier wejścia w podziale na sekcje PKD



Rys. 32 Penetracja importu

Miary konkurencji

Poziom konkurencji w danej gałęzi determinują konkurencja wewnętrzna oraz zewnętrzna (konkurencja międzynarodowa). Poziom konkurencji wewnętrznej w danej gałęzi odzwierciedlają m.in. takie miary jak: wskaźniki koncentracji (np. indeks Herfindahla-Hirschmana - HHI)²⁰ oraz bariery wejścia na dany rynek. Im niższy indeks HHI oraz im niższe bariery wejścia, tym większa konkurencja wewnętrzna. W literaturze, za miarę konkurencji zewnętrznej przyjmuje się w poziom dóbr z importu w relacji do produktów danego sektora na rynek krajowy tzw. penetrację importu (*import penetration*). Im większa penetracja importu tym większa konkurencja międzynarodowa.

Konkurencja wewnętrzna

Analiza poziomu konkurencji wewnętrznej wyrażonej przez średnie miary indeksu HHI²¹ oraz ocena barier wejścia²² wykazała podobne zależności²³. Sekcje o najwyższych wskaźnikach koncentracji²⁴ („Poczta i telekomunikacja”, „Górnictwo i kopalnictwo” oraz „Wytwarzanie i zaopatrzenie w energię, gaz wodę”) charakteryzują się wysokimi barierami wejścia (tzn. niską konkurencją). Najniższą koncentrację oraz najniższe bariery wejścia (wskazujące na wysoki poziom konkurencji wewnętrznej) odnotowano w „Handlu” i w „Budownictwie” (por. Rys. 30, Rys. 31). Należy zauważyć, że koncentracja w sekcjach „Górnictwo i

²⁰ Indeks Herfindahla-Hirschmana definiuje się jako sumę kwadratów udziałów w rynku poszczególnych firm z danej gałęzi.

²¹ Indeks Herfindahla-Hirschmana został mierzony sprzedażą na rynek krajowy.

²² Statyczne bariery wejścia zdefiniowano jako kapitałochłonność (*Industry Capital Intensity*), szacowaną jako aktywa w danej gałęzi podzielone przez jej sprzedaż na rynek krajowy.

²³ Pomiaru konkurencji dokonano na całej populacji przedsiębiorstw, z włączeniem przedsiębiorstw do 49 zatrudnionych.

²⁴ HHI indeks poniżej 0,1 (lub 1,000) oznacza niski poziom koncentracji sprzedaży w branży. HHI indeks pomiędzy 0,1 i 0,18 (lub 1,000 i 1,800) oznacza średni stopień koncentracji. HHI indeks powyżej 0,18 (lub 1,800) oznacza wysoki poziom koncentracji rynku.

kopalnictwo” oraz „Poczta i telekomunikacja” maleje, co świadczy o wzroście konkurencji.

Konkurencja międzynarodowa

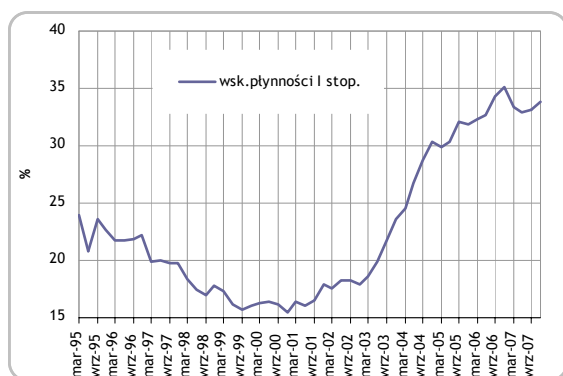
Wskaźnik penetracji importu²⁵ z roku na rok wzrasta, wskazując na wzrost konkurencji zagranicznej na rynku krajowym (por. Rys. 32).

²⁵ Penetracja importu zdefiniowana jako wartość importu w relacji do sprzedaży na rynek krajowy.

II. Płynność finansowa przedsiębiorstw

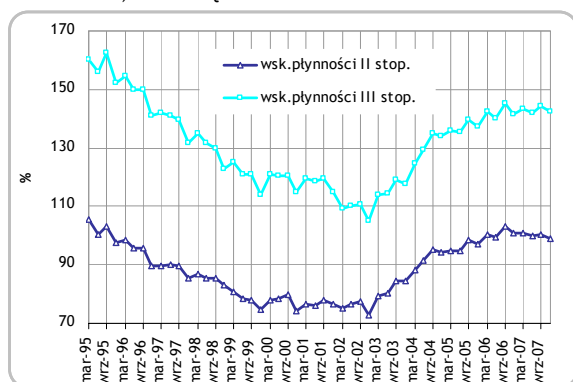
W 2007 r. zdolność płatnicza sektora przedsiębiorstw pozostała na bardzo dobrym poziomie, wskazującym na bezpieczeństwo spłaty zobowiązań. Wskaźniki płynności ustabilizowały się na historycznie wysokim poziomie, na granicy lub - w przypadku płynności gotówkowej - nawet wyraźnie powyżej wartości uznawanej za wzorcową.

Nastąpił wyraźny wzrost zapasów, co odbiło się na wydłużeniu cyklu rotacji zapasów. Jedną z przyczyn tego wzrostu był wzrost cen surowców i materiałów, w tym surowców energetycznych. Na zbliżonym poziomie co w poprzednim roku pozostały cykle rozliczeniowe zobowiązań i należności. Tym samym okres rozliczania zobowiązań pozostał znacznie dłuższy niż okres rozliczania należności - badane przedsiębiorstwa wciąż częściej kredytowały niż były kredytowane przez swoich kontrahentów. Zmniejszyła się dynamika inwestycji krótkoterminowych, w tym zarówno środków pieniężnych, jak i papierów wartościowych.



Rys. 33 Płynność I stopnia (gotówkowa)

Wsk. płynności I stopnia = $(\text{środki pieniężne} + \text{papiery wartościowe}) / \text{zobowiązania krótkoterminowe} * 100$



Rys. 34 Płynność II i III stopnia

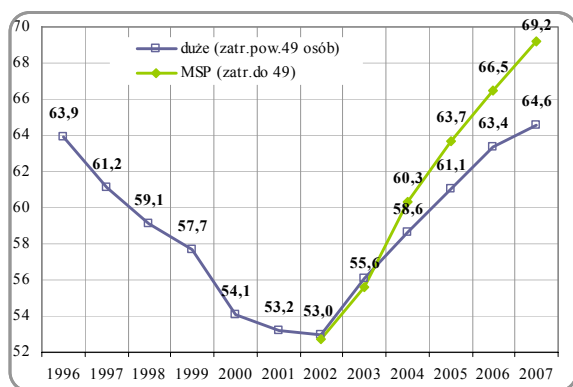
Wsk. płynności II stopnia = $(\text{należności i roszczenia} + \text{środki pieniężne} + \text{papiery wartościowe}) / \text{zobowiązania krótkoterminowe} * 100$

Wsk. płynności III stopnia = $\text{aktywa obrotowe} / \text{zobowiązania krótkoterminowe} * 100$

Płynność finansowa

W 2007 r. wskaźniki płynności w sektorze przedsiębiorstw ustabilizowały się na wysokim poziomie. Wskaźniki płynności I i III stopnia znalazły się powyżej poziomu uznawanego w literaturze za optymalny (na koniec 2007 r. wskaźnik płynności I stopnia wyniósł 33,8%, za optymalny uważa się 20%; wskaźnik płynności III stopnia wyniósł 142,6%, za wzorcowy poziom przyjmuje się wartości między 120 a 200%). Wskaźnik płynności II stopnia przyjął wartość 99%, tj. nieznacznie poniżej 100% uznawaną za wielkość wzorcową (por. Rys. 33, Rys. 34).

Sektor przedsiębiorstw utrzymał zatem wysoką zdolność do terminowej spłaty zaciągniętych zobowiązań. Potwierdza to analiza danych jednostkowych. W 2007 r. piąty rok z rzędu zwiększył się odsetek przedsiębiorstw, w których wskaźnik płynności III stopnia przewyższył próg 120% - 63,4% do 64,6% (por. Rys. 35). Tym samym odsetek ten osiągnął najwyższą wartość od 1995 r. Poprawę płynności odnotowały zarówno duże, jak i małe



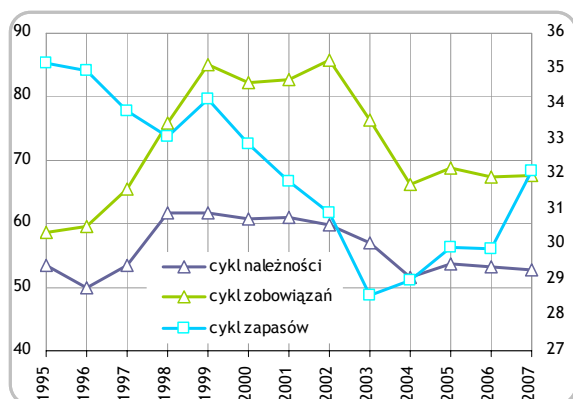
Rys. 35 Przedsiębiorstwa ze wskaźnikiem płynności III stopnia nie niższym niż 120% (udział w populacji w %)

przedsiębiorstwa (zatrudniające poniżej 50 pracowników).

Poprawę sytuacji płatniczej odnotowało większość sekcji PKD, poza handlem, energetyką i telekomunikacją. W przypadku handlu pogorszyła się przede wszystkim płynność gotówkowa, podczas gdy wskaźnik płynności bieżącej, ze względu na znaczący wzrost zapasów, pozostał na poziomie z poprzedniego roku.

W energetyce pogorszyły się wszystkie miary płynności, na co złożył się spadek najbardziej płynnych aktywów oraz zapasów i wysoki 20% wzrost zobowiązań. W telekomunikacji spadek dotyczył płynności bieżącej i szybkiej, poprawiła się zaś płynność gotówkowa.

W przypadku firm usługowych (zwłaszcza w sekcjach: edukacja, hotele i restauracje i ochrona zdrowia) oraz budownictwa poprawa wskaźników płynności była najbardziej znacząca.



Rys. 36 Cykle rozliczeniowe aktywów obrotowych. Dane zagregowane

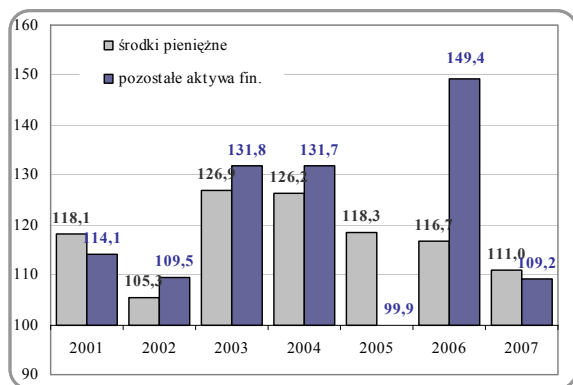
Cykl należności = należności i roszczenia / (przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów) * liczba dni
 Cykl zapasów = zapasy ogółem / (przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów) * liczba dni
 Cykl zobowiązań = zobowiązania krótkoterminowe / (przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów) * liczba dni (w zobowiązaniach krótkoterminowych z uwagi na brak danych wymagalnych, bieżących ratach kredytów długoterminowych, zawarte zostały wszystkie zobowiązania krótkoterminowe z wyłączeniem krótkoterminowych pożyczek i kredytów).

Wskaźniki rotacji aktywów obrotowych

W 2007 r. cykle regulowania należności i zobowiązań pozostały na poziomie zbliżonym do poprzedniego roku - cykl należności wyniósł 53 dni, cykl zobowiązań - 68 dni. Wydłużeniu uległ zaś cykl rotacji zapasów - z 30 w 2006 r. do 32 dni. Za ten wzrost odpowiedzialny jest m.in. wzrost cen materiałów i surowców, w tym zwłaszcza surowców energetycznych.

Inwestycje krótkoterminowe w aktywa finansowe

W 2007 r. dynamika wzrostu najbardziej płynnych aktywów finansowych dość wyraźnie ostabła - środki pieniężne rosły w tempie 11% r/r, wobec 16,7% dynamiki w 2006 r. (Rys. 37).



Rys. 37 Dynamika środków pieniężnych i pozostałych krótkoterminowych aktywów finansowych

Inwestycje w papiery wartościowe zwiększyły się w tempie 9,2% r/r, wobec 49,4% wzrostu w 2006 r. Tutaj należy jednak przypuszczać, że spadek dynamiki był m.in. efektem statystycznym, związanym z wysoką bazą odniesienia. W 2007 r. odnotowano bowiem wzrost odsetka przedsiębiorstwa, które w swoich aktywach posiadały papiery wartościowe - z 12% w 2006 r. do 12,6% rok później. Taki wzrost miał miejsce również w małych firmach (zatrudniających do 50 pracowników - por. Tab. 13). Trzeba jednak również zauważyć silną koncentrację aktywów finansowych w gospodarce. Pięć największych pod względem udziału w pozostałych aktywach finansowych przedsiębiorstw posiadało w 2007 r. ponad 30% sumy tych aktywów populacji F-01/I-01.

Tab. 13 Odsetek przedsiębiorstw posiadających pozostałe krótkoterminowe aktywa finansowe

Rok	2002	2003	2004	2005	2006	2007
populacja przedsiębiorstw zatrudniających pow. 49 osób	8,6	10,9	10,6	11,4	12,0	12,6
populacja przedsiębiorstw zatrudniających między 10 a 49 osób	4,0	4,7	4,7	5,0	5,05	5,5

III. Zasilanie zewnętrzne

W 2007 r. w sektorze przedsiębiorstw kontynuowany był dynamiczny wzrost zadłużenia z tytułu kredytów. Znacząco zwiększył się przede wszystkim kredyt krótkoterminowy. Wzrost zadłużenia z tytułu kredytu spowodowany był m.in. przez:

- wzrost zapotrzebowania na środki obrotowe i inwestycyjne,
- wciąż niską cenę kredytu, mimo tendencji rosnącej,
- wysoką zdolność płatniczą przedsiębiorstw i rosnącą dostępność kredytu.

W grupie czynników ograniczających zadłużenie kredytowe można wymienić:

- dalszy dynamiczny wzrost środków własnych do dyspozycji,
- wzrost emisji dłużnych papierów wartościowych (ten sposób pozyskiwania finansowania dotyczył jednak najczęściej wąskiego kręgu dużych przedsiębiorstw),
- rozwój pozakredytowych form finansowania zewnętrznego - w tym zwłaszcza bardzo silny wzrost leasingu.

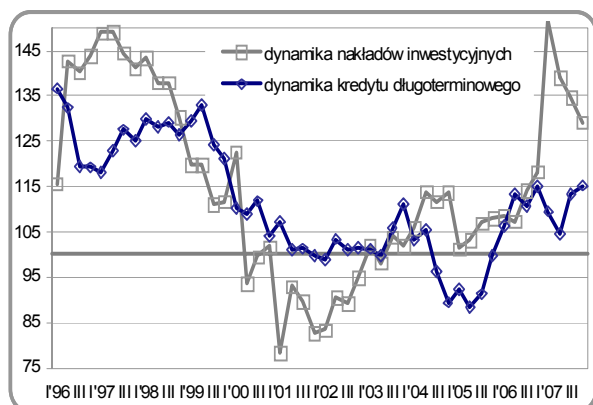
Nastąpił dalszy spadek koncentracji kredytu w sektorze przedsiębiorstw. Wzrost zadłużenia odnotował większy odsetek przedsiębiorstw niż w 2006 r., a w gronie największych kredytobiorców w populacji zobowiązania z tytułu kredytu obniżyły się r/r.

Mimo wysokiej dynamiki kredytu udział kredytu w relacji do kapitałów własnych przedsiębiorstw pozostał stosunkowo niski. Tym samym oceny bezpieczeństwa finansowego utrzymały się na poziomie wskazującym na wysoką zdolność do obsługi zobowiązań z tytułu kredytu.

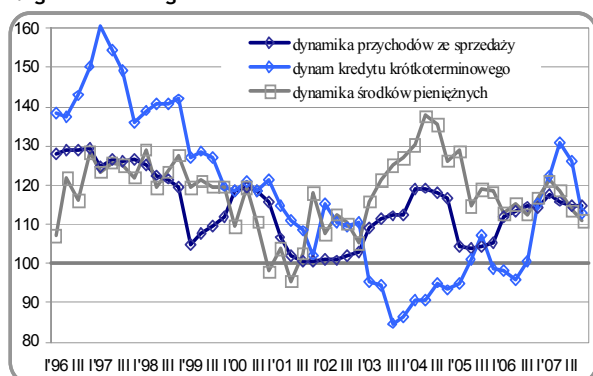
Podstawowym źródłem finansowania przedsiębiorstw pozostały środki własne i kredyt kupiecki.

Zadłużenie z tytułu kredytu

W 2007 r. utrzymywało się rosnące tempo wzrostu kredytu dla sektora przedsiębiorstw. Na koniec 2007 r. zobowiązania z tytułu kredytu długoterminowego wzrosły o 15,3% r/r, a z tytułu kredytu krótkoterminowego o 12,8% r/r.



Rys. 38 Dynamika r/r nakładów inwestycyjnych r/r i kredytu długoterminowego r/r



Rys. 39 Dynamika przychodów ze sprzedaży, kredytu krótkoterminowego i środków pieniężnych przedsiębiorstw r/r

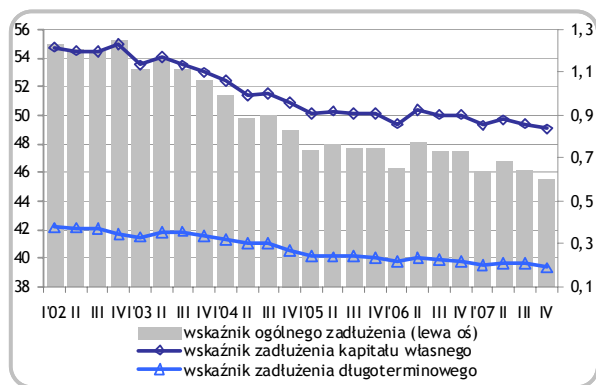
Kredyt krótkoterminowy utrzymuje się na ścieżce wzrostowej. Utrzymujące się ożywienie gospodarcze przyczynia się do większego zapotrzebowania przedsiębiorstw na krótkoterminowe finansowanie. Rosnąca sprzedaż (wzrost w ostatnim roku utrzymał się na nieco wyższym poziomie niż przed rokiem) i rosące zapasy przedsiębiorstw, w tym głównie zapasy produkcji w toku i towarów (wzrost odpowiednio o 25% i 29% r/r), są finansowane środkami własnymi przedsiębiorstw, tj. akumulowanymi środkami pieniężnymi oraz krótkoterminowym kredytem bankowym i zobowiązaniami z tytułu otrzymanych zaliczek na poczet dostaw (zobowiązania z tytułu dostaw, stanowią niewielką część pasywów przedsiębiorstw, jednak ich wzrost w 2007 r. osiągnął ponad 25% w relacji do analogicznego okresu ubiegłego roku) - Tab. 15, Rys. 39.

W 2007 r. szybciej niż zobowiązania kredytowe rosły zobowiązania z tytułu dłużnych papierów wartościowych (Tab. 16). Wykorzystanie tej formy finansowania zewnętrznego jest wciąż bardzo niskie (por. Tab. 14) i dotyczy częściej bardzo dużych firm. Rozwój polskiego rynku kapitałowego w najbliższym czasie mogą hamować turbulencje na rynkach światowych.

Kredyt bankowy dla przedsiębiorstw

Za główną przyczyną wzrostu kredytu długoterminowego można uznać utrzymującą się wysoką aktywność inwestycyjną przedsiębiorstw (Rys. 38). Z analizy danych statystyki bankowej można wnioskować, że znaczna część nakładów to inwestycje w nieruchomości.

W 2007 r. uwidoczniła się rozbieżność w kierunku zmian nakładów inwestycyjnych i kredytów długoterminowych, co sugeruje powolne wypieranie środków bankowych przez inne źródła finansowania inwestycji w majątek trwały. Zmniejszającą się rolę kredytu w finansowaniu inwestycji obrazuje rosnąca relacja nakładów na środki trwałe do kredytu długoterminowego - na koniec 2007 r. osiągnęła poziom 49% (Rys. 45).



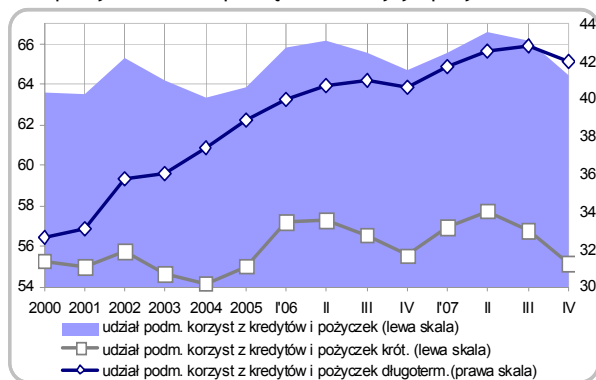
Rys. 40 Miary zadłużenia

Wsk. ogólnego zadłużenia = $\text{zobow.ogółem} / \text{aktywa} * 100$;
 Wsk. zadłużenia kapitału własnego = $\text{zobow.ogółem} / \text{kapitał własny}$;
 Wsk. zadłużenia długoter. = $\text{zobow.długoter.} / \text{kapitał własny}$



Rys. 41 Pokrycie kredytów środkami pieniężnymi

Wsk. pokrycia = $\text{środki pieniężne} / \text{kredyty i pożyczki} * 100$



Rys. 42 Udział przedsiębiorstw korzystających z kredytów i pożyczek. Dane jednostkowe

Zwiększeniu w relacji do poprzedniego roku uległ wskaźnik pokrycia zobowiązań kredytowych wartością majątku trwałego (Rys. 47). Dynamika roczna aktywów trwałych była powyżej dynamiki kredytów i pożyczek, dzięki czemu wskaźnik pozostał na jednym z najwyższych poziomów w historii badania.

Wysoka wartość wskaźników pokrycia wskazuje na wysoką zdolność do spłaty zadłużenia firm.

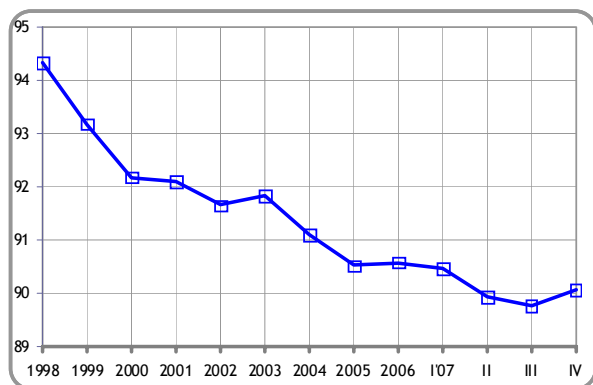
Obciążenie zadłużeniem kredytowym

Wskaźnik ogólnego zadłużenia sektora przedsiębiorstw, wyrażający wielkość majątku firm sfinansowanego kapitałami obcymi, zmniejsza się z roku na rok - na koniec 2007 r. osiągnął nieco powyżej 45%. Przeciętna firma utrzymuje strukturę kapitałów wykorzystywanych do finansowania majątku poniżej granicy 50-60%, przyjmowanej w literaturze za optymalną. Wskaźniki zadłużenia kapitału własnego i długoterminowego są również niskie, co wskazuje na bezpieczeństwo firm w sytuacji konieczności nagłej spłaty zadłużenia (Rys. 40).

Wskaźnik pokrycia kredytów cash flow pozostał na jednym z najwyższych poziomów w historii badania za sprawą wysokiego wzrostu wyniku finansowego netto, (wyższego niż wzrost wartości kredytów dla przedsiębiorstw). Suma zysku po opodatkowaniu wraz z amortyzacją była wyższa o ponad 2% od wartości całkowitego zadłużenia przedsiębiorstw (Rys. 46).

Wysoki pozostawał również wskaźnik pokrycia kredytów środkami pieniężnymi - jest to wynikiem wciąż wysokiej akumulacji środków pieniężnych przedsiębiorstw²⁶ (Rys. 41).

²⁶ Według danych statystyki bankowej NBP, na koniec 2007 r. depozyty i inne zobowiązania bieżące wzrosły o ok. 10% (r/r), natomiast depozyty i inne zobowiązania do 2 lat łącznie wzrosły o 18% w relacji do poprzedniego roku.



Rys. 43 Koncepcja kredytu ogółem. Dane jednostkowe

Koncepcja kredytu

W 2007 r. odnotowano dalszy wzrost zainteresowania kredytem długoterminowym (odsetek kredytobiorców wzrósł z 40,6% w 2006 r. do 42%), przy stabilnie kształtującym się odsetku firm korzystających z kredytu krótkoterminowego (w ciągu ostatnich kilku lat oscyluje on wokół 55% - por. Rys. 42).

Z roku na rok zmniejsza się koncepcja kredytu ogółem, co związane jest również ze wzrostem dostępności tej formy finansowania (Rys. 43).

Tab. 14 Odsetek przedsiębiorstw posiadających zobowiązania z tyt. emisji papierów dłużnych (dane w %)

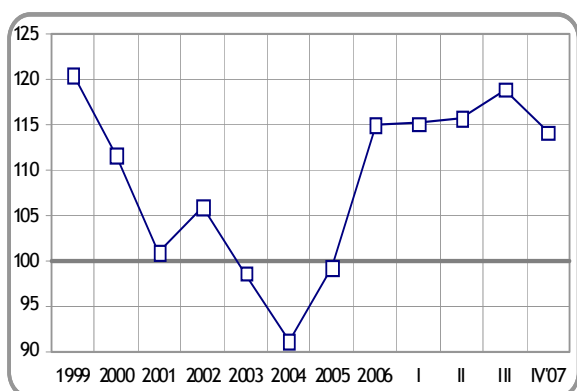
	2002	2003	2004	2005	2006	2007
populacja	1,4	1,0	1,0	1,1	1,2	1,2
przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 1000 osób	6,9	7,0	6,0	7,0	7,4	7,8

Tab. 15 Struktura i dynamika aktywów

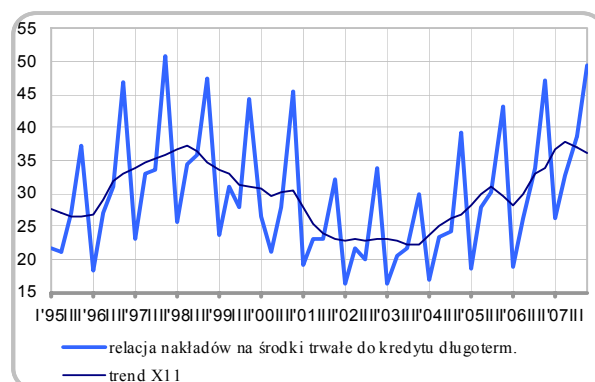
	stan w tys. zł		dynamika	struktura (aktywa obrotowe = 100%)	
			(30.12.2006 r. = 100%)	30.12.2006 r.	30.12.2007 r.
	30.12.2006	30.12.2007			
aktywa obrotowe	458 836 195,0	529 221 605,0	115,34	100,00	100,00
zapasy ogółem, w tym:	119 981 893,0	147 608 245,0	123,03	26,15	27,89
zapasy materiałowe	39 332 027,0	46 444 533,0	118,08	8,57	8,78
zapasy półproduktów i produktów w toku	16 745 253,0	21 017 121,0	125,51	3,65	3,97
zapasy produktów gotowych	21 042 530,0	25 191 448,0	119,72	4,59	4,76
zapasy towarów	40 814 406,0	52 582 659,0	128,83	8,90	9,94
należności krótkoterminowe, w tym:	213 793 845,0	242 111 316,0	113,25	46,59	45,75
należności od jedn. pow., w tym:	49 802 442,0	62 641 219,0	125,78	10,85	11,84
należności z tytułu dostaw i usług wobec jedn. pow.	45 811 718,0	55 602 587,0	121,37	9,98	10,51
należności od pozost. jedn., w tym	163 991 403,0	179 470 097,0	109,44	35,74	33,91
należności z tytułu dostaw i usług wobec pozost. jedn.	135 344 484,0	146 667 340,0	108,37	29,50	27,71
należności z tyt. podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecz.	15 986 830,0	19 165 937,0	119,89	3,48	3,62
inwestycje krótkoterminowe, w tym:	113 724 349,0	125 559 583,0	110,41	24,79	23,73
krótkoterm. aktywa finansowe, w tym:	113 194 508,0	125 142 753,0	110,56	24,67	23,65
inwestycje krótkoterm. w pozost. jedn.	20 557 286,0	23 518 525,0	96,76	1,89	1,58
inwestycje krótkoterm. w jedn. powiąz.	8 657 107,0	8 376 549,0	114,40	4,48	4,44
środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	83 980 115,0	93 247 679,0	111,04	18,30	17,62
krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	11 336 108,0	13 942 461,0	122,99	2,47	2,63
aktywa trwałe	700 571 998,0	828 140 482,0	118,21	152,68	156,48

Tab. 16 Wybrane źródła finansowania majątku przedsiębiorstw

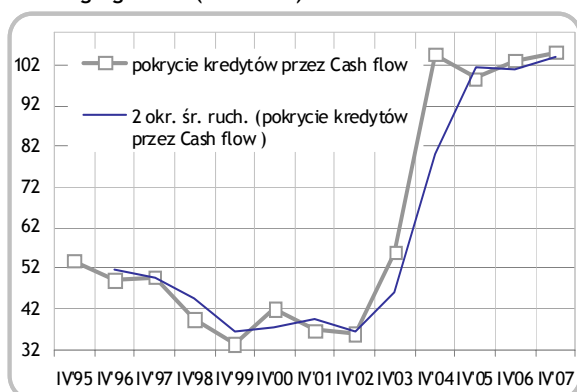
	struktura (zobowiązania i rezerwy na zobowiązania = 100%)				
	stan w tys. zł		dynamika		
	30.12.2006	30.12.2007	(30.12.2006 r. = 100%)	30.12.2006 r.	30.12.2007 r.
zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	549 956 416,0	617 723 076,0	112,32	100,00	100,00
rezerwy na zobowiązania	46 656 163,0	56 319 296,0	120,71	8,48	9,12
zobowiązania długoterminowe, w tym	132 707 044,0	139 640 031,0	105,22	24,13	22,61
zobowiązania długoterm wobec jedn. pow.	41 855 866,0	36 606 752,0	87,46	7,61	5,93
zobowiązania długoterm wobec pozost. jedn., w tym:	90 851 178,0	103 033 279,0	113,41	16,52	16,68
zobowiązania długoterm. z tyt. kredytów i pożyczek	65 602 990,0	75 639 859,0	115,30	11,93	12,24
zobowiązania długoterm. z tyt. emisji dłużnych pap. wart.	5 718 516,0	9 593 710,0	167,77	1,04	1,55
zobowiązania krótkoterminowe, w tym	324 238 423,0	371 238 536,0	114,50	58,96	60,10
zobowiązania krótkoterm wobec jedn. pow., w tym:	69 843 356,0	85 768 691,0	122,80	12,70	13,88
zobowiązania krótkoterm. wobec jedn. pow. z tyt. dostaw i u	41 307 141,0	50 184 673,0	121,49	7,51	8,12
zobowiązania krótkoterm wobec pozost. jedn., w tym:	254 395 067,0	285 469 845,0	112,22	46,26	46,21
zobowiązania krótkoterm. wobec pozost. jedn. z tyt. dostaw:	132 608 859,0	145 012 488,0	109,35	24,11	23,48
zobowiązania krótkoterm. z tyt. kredytów i pożyczek	53 632 539,0	60 481 657,0	112,77	9,75	9,79
zobowiązania krótkoterm. z tyt. emisji dłużnych pap. wart.	4 114 036,0	4 185 107,0	101,73	0,75	0,68
zobowiązania z tyt. zaliczek otrzymanych na dostawy	6 749 737,0	8 479 676,0	125,63	1,23	1,37
zobowiązania z tyt. podatków, ceł, ubezpieczeń i innych	32 807 920,0	36 271 961,0	110,56	5,97	5,87
zobowiązania z tytułu wynagrodzeń	5 109 695,0	5 979 740,0	117,03	0,93	0,97
rozliczenia międzyokresowe	46 354 786,0	50 525 213,0	109,00	8,43	8,18



Rys. 44 Dynamika roczna kredytów i pożyczek ogółem. Dane zagregowane (dane w %)

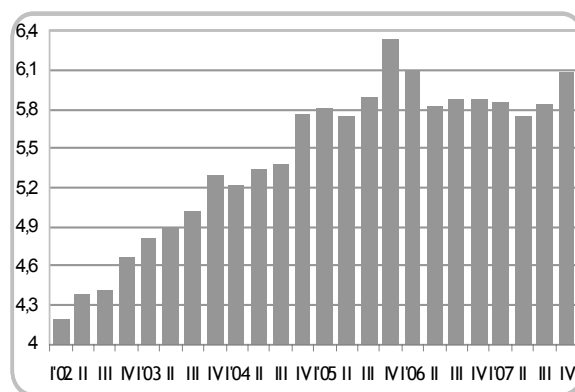


Rys. 45 Relacja nakładów na środki trwałe do długoterminowych kredytów i pożyczek (dane w %)



Rys. 46 Pokrycie kredytów cash flow

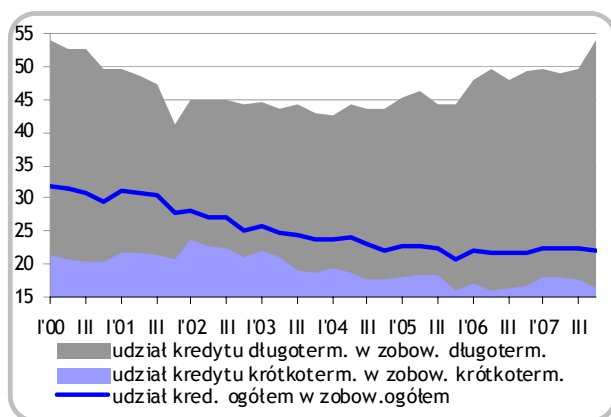
Z uwagi na brak danych o ratach kredytu przypadających do spłaty w bieżącym okresie, wskaźnik pokrycia obsługi kredytu z Cash flow obliczono jako wsk. pokrycia I=(wynik netto + amortyzacja)/kredyty i pożyczki*100



Rys. 47 Pokrycie kredytów aktywami trwałymi

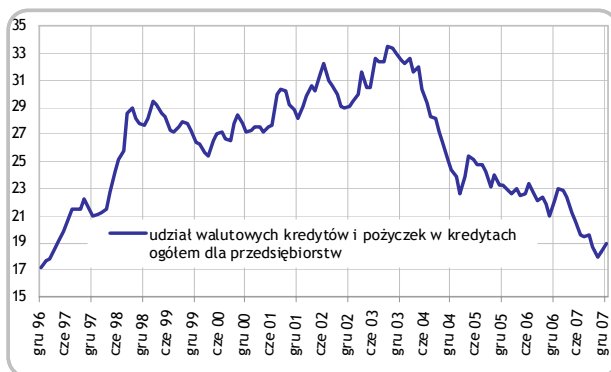
Wsk. pokrycia = aktywa trwałe / kredyty i pożyczki

Struktura finansowania



Rys. 48 Udział kredytów w zobowiązaniach

Udział kredytu długoterminowego od czterech lat zwiększa się. W ostatnim roku wzrósł on do najwyższego od 2000 r. poziomu, i na koniec roku stanowił ponad 54% zobowiązań długoterminowych. Na przestrzeni ostatnich 7 lat widoczna jest zmniejszająca się relacja kredytu ogółem do sumy zobowiązań. Zmniejszenie kapitału ze źródeł bankowych jest rekompensowane przez przedsiębiorstwa m. in. zwiększaniem posiadanych środków własnych (środki pochodzące z tego źródła wzrosły o ponad 20% w relacji do ubiegłego roku).



Rys. 49 Udział kredytu walutowego w kredycie ogółem dla przedsiębiorstw wg statystyki bankowej NBP (w %)
Źródło: obliczenia własne na podst. danych NBP

Rola kredytu w strukturze zobowiązań

W 2007 r. udział kredytu dla przedsiębiorstw w strukturze zobowiązań uległ lekkiemu wzrostowi w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku. Na koniec 2007 r. przekroczył on poziom 22% (Rys. 48).

Kolejny rok z rzędu, mimo wysokiej dynamiki kredytu krótkoterminowego, zdecydowanemu zmniejszeniu uległ jego udział w zobowiązaniach bieżących - na koniec 2007 r. był na jednym z niższych poziomów.

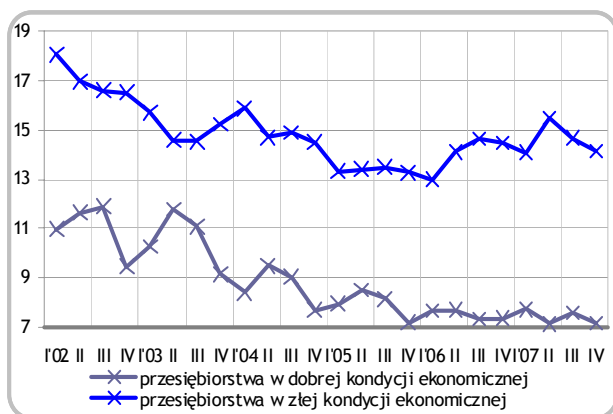
Struktura kredytu

Struktura terminowa kredytu dla przedsiębiorstw ulega nieznacznym wahaniom w ciągu roku. Na koniec 2007 r. kredyt długoterminowy stanowił ponad 55% kredytu ogółem (Rys. 51).

Według danych statystyki bankowej w 2007 r. kredyt walutowy stanowił ok. 19% kredytu ogółem dla przedsiębiorstw.²⁷ Jego wartość uzależniona jest od tendencji kursowych złotego, który w 2007 r. umacniał się względem euro i dolara.²⁸ Na koniec 2007 r. kredyt ogółem, po wyłączeniu zmian kursu walutowego, wzrósł o 27% (bez wyłączenia zmian kursu o ok. 23%).

²⁷ W sprawozdaniu F01 brak jest rozbicia kredytów i pożyczek bankowych na strukturę walutową, stąd dane przywoływane w tekście pochodzą ze statystyki bankowej NBP.

²⁸ Kredyty udzielane w EUR i USD stanowią dominującą część kredytów walutowych dla przedsiębiorstw.



Rys. 50 Udział kredytu w sumie bilansowej przedsiębiorstw w zależności od kondycji ekonomicznej

Czynniki zmian struktury finansowania

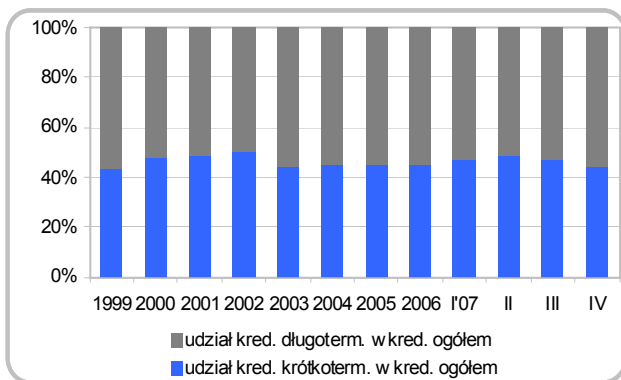
Od kilku lat przedsiębiorstwa w słabej kondycji ekonomicznej charakteryzują się wyższym zadłużeniem kredytowym niż firmy w dobrej sytuacji²⁹ (udział kredytów w sumie bilansowej wyniósł odpowiednio 14% i 7%) - Rys. 50. Firmy w dobrej kondycji ekonomicznej chętniej dywersyfikują źródła kapitału. Jedną z przyczyn redukcji udziału kredytu w pasywach firm w dobrej sytuacji może być rosnąca dostępność finansowania pozabankowego (w tej grupie firm

finansowanie pozabankowe rośnie). Większa dostępność finansowania pozabankowego może być również przyczyną zmniejszania udziału kapitału własnego. W grupie przedsiębiorstw w dobrej sytuacji kapitał własny w sumie kapitałów uległ lekkiemu zmniejszeniu w okresie ostatniego roku.

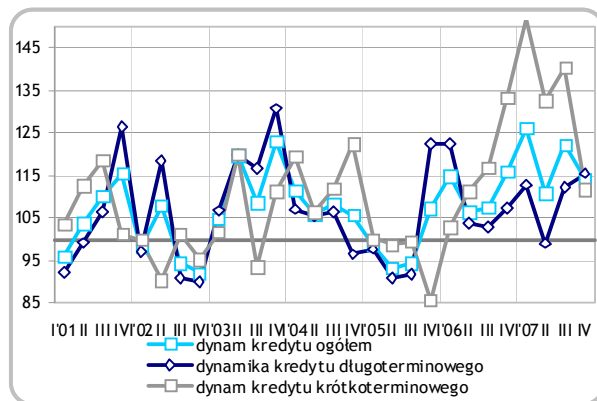
Wykorzystanie kredytu w sekcjach PKD

Wzrost popytu na kredyt zgłaszały przede wszystkim przedsiębiorstwa usługowe (Rys. 54, Rys. 55, Rys. 56), w tym zwłaszcza telekomunikacja (miał miejsce niemal 2,5-krotny wzrost zadłużenia) oraz edukacja (zadłużenie zwiększyło się dwukrotnie). Spadek dynamiki kredytu odnotowano w przemyśle. Silny, 28% spadek r/r miał miejsce w energetyce. W sekcji przetwórstwo przemysłowe i górnictwo kredyt nominalnie zwiększył się (odpowiednio o 12,5% i 11,4% r/r), ale wzrost ten był słabszy niż w 2006 r. W efekcie udział przemysłu w zadłużeniu z tytułu kredytu populacji zmniejszył się z 60% do 55%. W budownictwie, mimo spadku, dynamika kredytu pozostała wysoka - na koniec 2007 r. zadłużenie firm budowlanych było o 38% wyższe niż na koniec 2006 r.

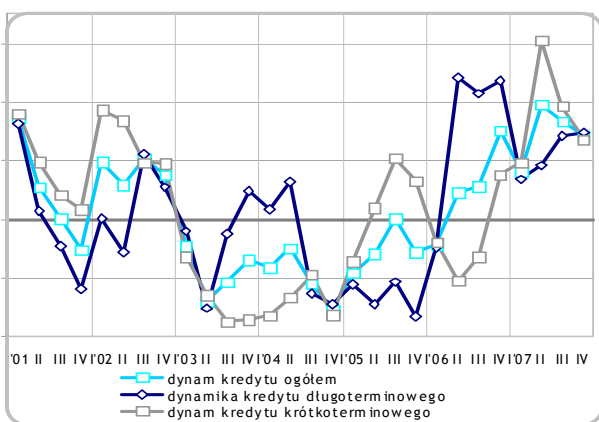
²⁹ Przez dobrą sytuację ekonomiczną rozumie się firmy które miały dodatnią rentowność brutto i wskaźnik płynności finansowej powyżej 1,2



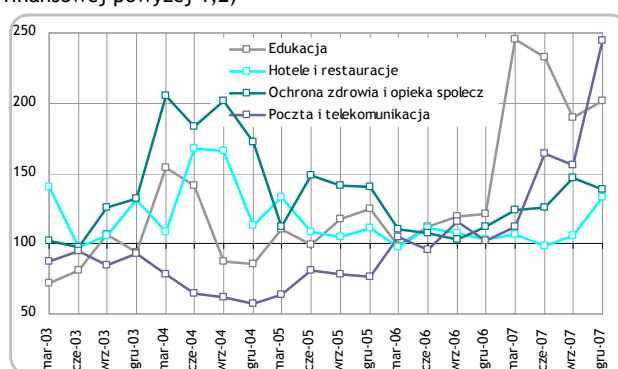
Rys. 51 Struktura terminowa kredytów i pożyczek



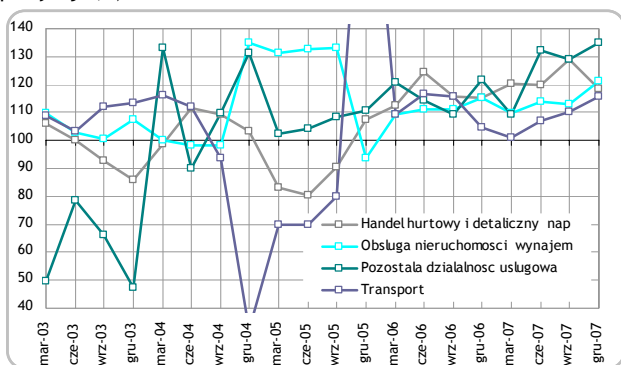
Rys. 52 Dynamika kredytów i pożyczek w przedsiębiorstwach w dobrej sytuacji ekonomicznej (Przez dobrą sytuację ekonomiczną rozumie się firmy, które miały dodatnią rentowność brutto i wskaźnik płynności finansowej powyżej 1,2)



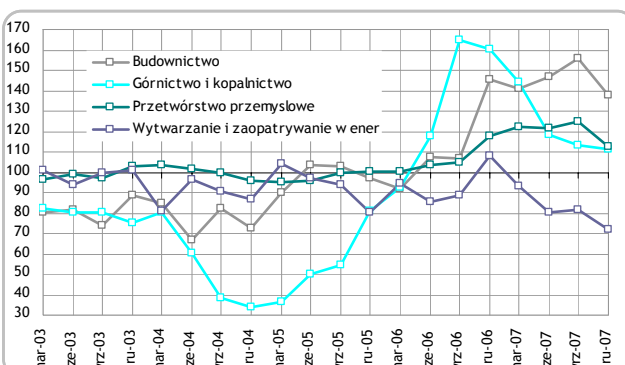
Rys. 53 Dynamika kredytów i pożyczek w przedsiębiorstwach w dobrej sytuacji ekonomicznej (Przez dobrą sytuację ekonomiczną rozumie się firmy, które miały dodatnią rentowność brutto i wskaźnik płynności finansowej powyżej 1,2)



Rys. 54 Dynamika kredytów i pożyczek ogólnem w sekcjach PKD (sekcje, w których nastąpił wyraźny wzrost dynamiki)



Rys. 55 Dynamika kredytów i pożyczek ogólnem w sekcjach PKD (sekcje, w których nastąpił niewielki wzrost dynamiki)



Rys. 56 Dynamika kredytów i pożyczek ogólnem w sekcjach PKD (sekcje, w których nastąpił spadek dynamiki)

IV. Inwestycje

W 2007 r. tempo wzrostu inwestycji w przedsiębiorstwach było najwyższe od 1997 r. Wzrost inwestycji dorównywał temu w drugiej połowie lat 90-tych XX wieku, głównie za sprawą niezwykle wysokiej dynamiki inwestycji w pierwszym kwartale 2007 r.

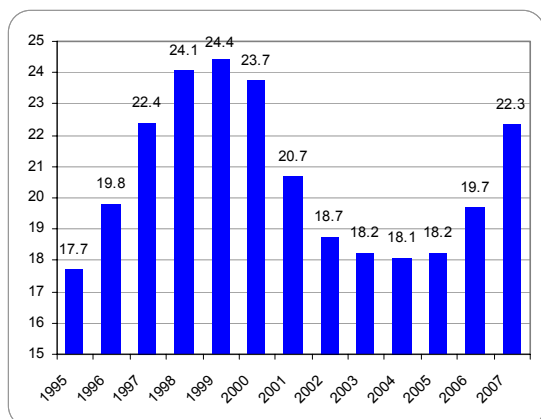
Podobnie, jak w 2006 r. najwyższe tempo wzrostu inwestycji odnotowały sektor budowlany i sektor pozostałych usług. Tempo wzrostu inwestycji w przetwórstwie przemysłowym były w 2007 r. wyższe niż w roku poprzednim. Dynamika inwestycji w handlu była wyraźnie niższa niż w 2007 r.

Koncentracja inwestycji w 2007 r. utrzymywała się na podobnym poziomie, jak w dwóch poprzednich latach. Stu największych inwestorów zrealizowało inwestycje, które stanowiły ponad 42% wszystkich inwestycji w sektorze przedsiębiorstw. Więcej firm niż w 2006 r. zwiększyło realnie poziom inwestycji, a odsetek ten kształtował się na wysokim historycznie poziomie.

Ze względu na rosnący popyt krajowy, przyrost inwestycji w przedsiębiorstwach zaopatrujących wyłącznie rynek krajowy był wyższy niż w przedsiębiorstwach eksportujących. Jednocześnie, przedsiębiorstwa produkujące dobra inwestycyjne zwiększyły inwestycje w większym stopniu niż przedsiębiorstwa produkujące dobra konsumpcyjne i zaopatrzeniowe. W znaczący sposób wzrósł udział inwestycji w nieruchomości i grunty w stosunku do inwestycji w maszyny i środki transportu.

W stosunku do roku poprzedniego w bardzo dużym stopniu wzrosły inwestycje w branżach o najwyższym stopniu zaawansowania technologicznego (aczkolwiek ich udział w inwestycjach ogółem jest stosunkowo niski). Przyspieszeniu uległo też tempo wzrostu inwestycji w branżach o średnim stopniu zaawansowania technologicznego. Podobnie jak w 2006 r. nieco niższa była dynamika inwestycji w sektorze MSP w relacji do dużych przedsiębiorstw.

Ocena aktywności inwestycyjnej



Rys. 57 Wskaźnik inwestycji. Relacja nakładów na środki trwałe wg RN do PKB (w cenach stałych)

Inwestycje w gospodarce narodowej (dane z Rachunków Narodowych)

W 2007 r. nastąpiło dalsze przyspieszenie dynamiki inwestycji w gospodarce narodowej. Wydatki brutto na środki trwałe w gospodarce narodowej wzrosły realnie o 20,4% r/r, wobec 15,6% r/r w 2006 r. i 6,5% w 2005 r. Najwyższą dynamikę (126,0%) odnotowano w pierwszym kwartale, po czym tempo wzrostu obniżyło się do 18,5% w IV kwartale.

Wkład inwestycji we wzrost PKB zwiększał się w kolejnych kwartałach 2007 r., a w całym 2007 r. miał większy wpływ na wzrost PKB niż spożycie.

W efekcie przyspieszenia dynamiki inwestycji zwiększyła się (o 2,6 pp.) także stopa inwestycji w gospodarce, tzn. relacja nakładów na środki trwałe do PKB, która w 2007 r. wyniosła ponad 22%. Stopa inwestycji w Polsce w 2007 r. była na poziomie obserwowanym w strefie euro. Nadal jednak kształtuje się ona znacznie poniżej wyników dla nowych krajów członkowskich (włączonych w struktury UE w 2004 r. i później), w tym szczególnie poniżej wyników krajów bałtyckich.

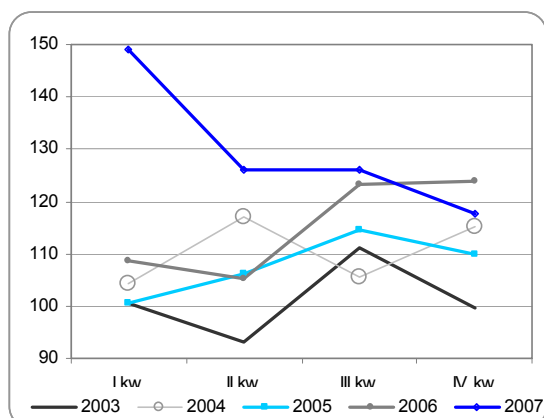


Rys. 58 Dynamika inwestycji w przedsiębiorstwach (r/r, w cenach stałych). Dane narastające

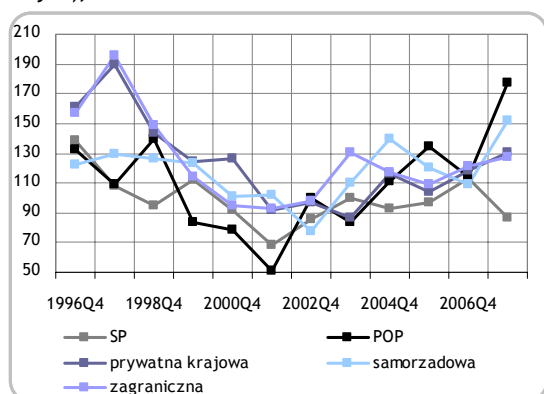
Inwestycje w sektorze przedsiębiorstw (dane z F-01/I-01)

W 2007 r. inwestycje sektora przedsiębiorstw wzrosły realnie o 26% (nominalnie o 29%). Dynamika inwestycji (realna) była wyższa o 9 pp. niż w 2006 r. i o 17 pp. niż w 2005 r. Tak wysokiej dynamiki inwestycji sektora przedsiębiorstw nie notowano od 1997 r. Maksimum dynamiki inwestycji, w ujęciu kwartalnym przypadło na I kw. i wyniosło 149%, po czym, w kolejnych kwartałach tempo wzrostu obniżyło się do poziomu około 18% w IV kw.

Inwestycje sektora przedsiębiorstw rosły szybciej niż inwestycje w całej gospodarce, w związku z czym zwiększył się ich udział, który w 2007 r. wyniósł ponad 40%, wobec 38% w 2006 r.



Rys. 59 Dynamika inwestycji w ujęciu kwartalnym w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych (r/r, w cenach stałych), szacunek NBP



Rys. 60 Przyrost inwestycji wg form własności (r/r nominalnie, w mld zł)

Wzrost inwestycji sektora przedsiębiorstw wynikał zarówno ze wzmożonej aktywności inwestycyjnej podmiotów obecnych w analizowanej próbie w 2006 i 2007 r., które zwiększyły inwestycje o 18% (realnie), jak i zmian w populacji badanych przedsiębiorstw (w tym zwiększenia liczebności podmiotów o 4%).

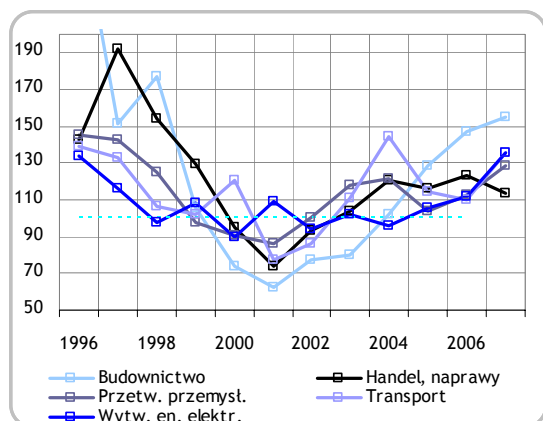
Wysoką dynamikę inwestycji zaobserwowano w większości podstawowych grup przedsiębiorstw. W podziale na formy własności nieco szybciej (o 1 pp.) rosły inwestycje przedsiębiorstw publicznych niż podmiotów prywatnych. Jeśli wyeliminować zmiany w strukturze próby (ograniczanie sektora publicznego), różnica w stopie wzrostu sięgnęła blisko 10 pp. (na korzyść sektora publicznego). Szczególnie duży przyrost inwestycji odnotowano w grupie państwowych osób prawnych (o 78%) oraz w podmiotach samorządowych (o 52%), zmniejszyły się natomiast inwestycje spółek Skarbu Państwa (o 13%).

Wśród podmiotów prywatnych szybciej rosły inwestycje przedsiębiorstw krajowych (o 30%), niż podmiotów zagranicznych (o 27%).

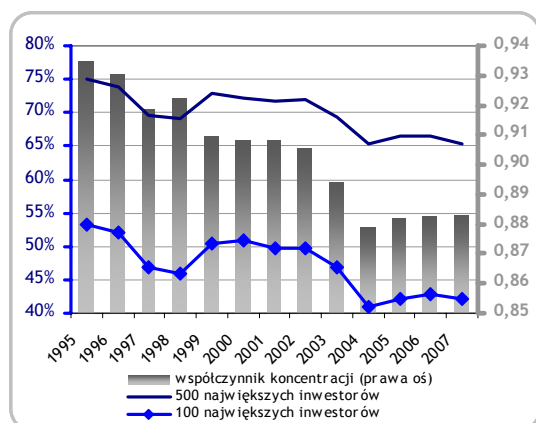
Dynamika inwestycji była wyższa w klasie podmiotów dużych (130%), niż przedsiębiorstw średniej wielkości (zatrudniających pomiędzy 50 i 250 pracowników) (127%). W bardziej szczegółowym podziale, największy procentowy przyrost inwestycji (o 50%) odnotowały przedsiębiorstwa zatrudniające pomiędzy 500 i 2000 pracowników.

Analiza branżowa inwestycji

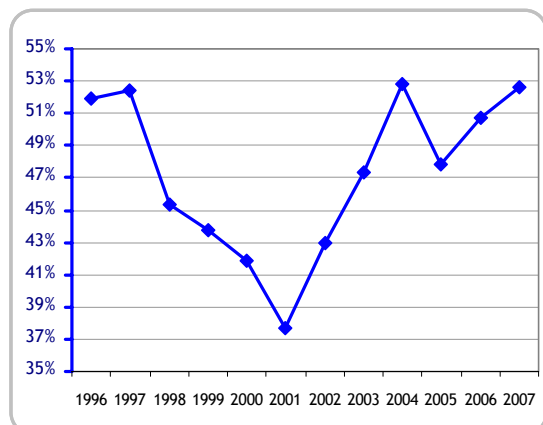
W 2007 r. wzrost inwestycji zaobserwowano we wszystkich ośmiu podstawowych sekcjach PKD, a w sześciu z nich dynamika była wyższa niż w 2006 r. Największy względny przyrost inwestycji odnotowano w podmiotach usługowych z grupy „pozostałe” (o 59%) oraz w budownictwie (o 55%). Nieco wolniej rosły inwestycje w „Transportie” i „Wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną, gaz, wodę” (o 35%), w „Przetwórstwie przemysłowym” (o 29%) oraz w górnictwie (o 15%). Spadek dynamiki względem 2006 r. odnotowano natomiast w „Handlu i naprawach” (do 114%) oraz w sekcji „Poczta i telekomunikacja” (do 101%). Niska dynamika w ostatniej z wymienionych grup przedsiębiorstw wynika z efektu bazy- dużych nakładów inwestycyjnych w 2006 r.



Rys. 61 Dynamika inwestycji wg PKD (r/r nominalnie)



Rys. 62 Udział inwestycji w grupie 100 i 500 największych inwestorów oraz wskaźnik koncentracji Lorenza inwestycji w badanej populacji (prawa oś)



Rys. 63 Udział przedsiębiorstw realnie zwiększających inwestycje r/r (deflator WCNI). Do 1999 r. łącznie z przedsiębiorstwami poniżej 49 pracowników

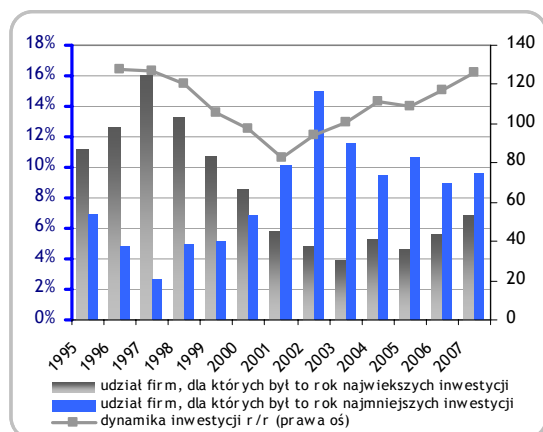
Analiza dynamiki inwestycji na niższym poziomie agregacji, tzn. na poziomie działów pokazuje, że w 2007 r. inwestycje w ujęciu nominalnym zmniejszyły się jedynie w czterech działach (z 50-u analizowanych). Listę działów o największych nakładach inwestycyjnych w 2006 r. prezentuje Tab. 17.

Koncentracja inwestycji

Od 2004 r. inwestycje w sektorze przedsiębiorstw są mniej skoncentrowane niż w latach wcześniejszych, co sugeruje, że w ostatnich latach coraz więcej przedsiębiorstw decydowało się na przeprowadzenie poważniejszych projektów inwestycyjnych. Wyhamowało jednak obserwowane od połowy lat 90-tych zjawisko spadku koncentracji inwestycji.

W 2007 r. stu największych inwestorów zrealizowało inwestycje, których udział w inwestycjach całego sektora przedsiębiorstw wynosi ponad 42%. Z kolei pięćset największych przedsiębiorstw, pod względem wartości inwestycji, dokonało 65% inwestycji ogółu badanych podmiotów. Są to poziomy zbliżone do wartości obserwowanych w ostatnich latach.

Inwestycje w 2007 r. zwiększyło 53% przedsiębiorstw (obecnych w próbie w 2006 i 2007 roku). Odsetek ten jest wyższy od wartości z 2006 r. o 2 pp. i kształtuje się na jednym z najwyższych poziomów w analizowanym okresie. W 2007 r. wzrosła również średnia oraz mediana rozkładu dynamik w próbie, co oznacza że inwestycje w poszczególnych podmiotach były wyższe niż w roku poprzednim.

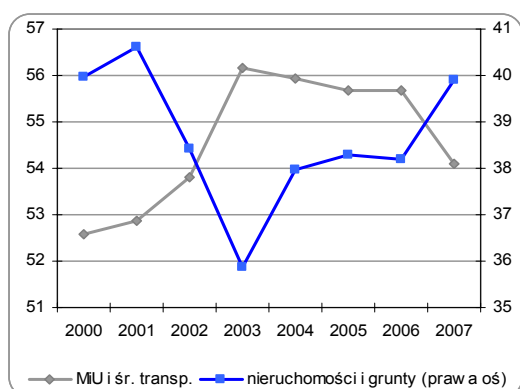


Rys. 64 Udział przedsiębiorstw, dla których dany rok był okresem najwyższych i najniższych inwestycji netto w relacji do majątku trwałego w latach 1995-2007 oraz realna dynamika inwestycji w populacji F01 (deflator WCNI). Inwestycje netto = inwestycje - amortyzacja - przychody ze sprzedaży majątku. Panel (dopuszczono brak danych za 1 okres)

Odsetek podmiotów, dla których poszczególne lata były okresem maksymalnej stopy inwestycji, w 2007 r. wzrósł w relacji do poprzedniego okresu i jest na najwyższym poziomie od 6 lat. Jednocześnie, od 2002 r. stopniowo zmniejsza się odsetek podmiotów, które w danym roku inwestowały najmniej. Oba te wskaźniki sugerują wzrost aktywności inwestycyjnej w ostatnich latach.

Oceniana w ten sposób aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw w 2007 r. jest niższa niż w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych. Rokiem największych inwestycji pozostaje 1997 r. (dla blisko 16% firm w panelu był to w badanym okresie rok największych inwestycji). W ostatnich latach odsetki podmiotów, dla których poszczególne lata były okresem maksymalnej, a także minimalnej stopy inwestycji wykazują dużo mniejszą zmienność niż w pierwszej połowie badanego okresu. Wynika to z bardziej równomiernego rozłożenia inwestycji w ostatnim czasie, niż w drugiej połowie lat 90-tych.

Efekty popytowe i podażowe inwestycji



Rys. 65 Struktura rodzajowa inwestycji (brak danych za lata wcześniejsze)

Intensywność aktywności inwestycyjnej

Dla oceny aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw na przestrzeni ostatnich 13 lat skonstruowano panel przedsiębiorstw, do którego włączono przedsiębiorstwa obecne w próbie przynajmniej przez 10 lat. Zbiór ten w 2007 r. obejmował 43% jednostek populacji F-01/I-01, generujących 59% przychodów oraz 55% inwestycji sektora przedsiębiorstw). W kolejnych latach policzono udział przedsiębiorstw, dla których dany rok był okresem najwyższej stopy inwestycji netto (inwestycji netto w relacji do posiadanego majątku).

Rodzaj inwestycji

Tempo wzrostu wszystkich podstawowych kategorii inwestycji w 2007 r. (w ujęciu nominalnym) było wysokie i wyższe niż w 2006 r. Najszybciej rosły nakłady na nieruchomości (o 35,7%)³⁰ oraz środki transportu (o 35,3%). Niższa była dynamika inwestycji w grunty (wzrost o 27%) oraz maszyny i urządzenia (wzrost o 23%).

³⁰ Wzrost nakładów inwestycyjnych w nieruchomości po części wynikał ze wzrostu cen, jednak ze względu na brak szczegółowych deflatorów cenowych trudno jest oszacować dynamikę realną.

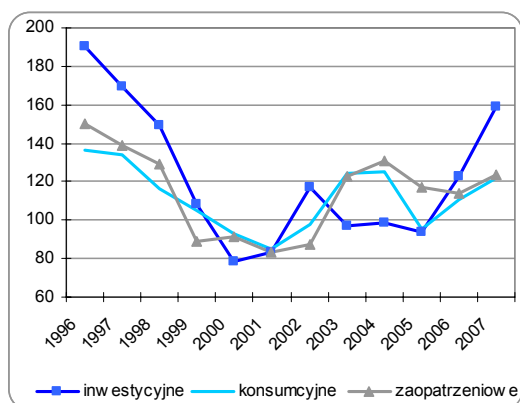
Nadal największą część inwestycji stanowiły nakłady na maszyny i urządzenia, choć ich udział w ogóle inwestycji zmniejszył się o 2 pp. do poziomu 42%.

W rezultacie zmniejszył się udział nakładów pozwalających na szybsze osiągnięcie efektów produkcyjnych, czyli udział wydatków na maszyny i urządzenia wraz z zakupami środków transportu. Wzrósł natomiast (o 2 pp.) udział inwestycji w nieruchomości i w 2007 r. wyniósł 37%.

Przeznaczenie produkcji

Dla oszacowania potencjalnych efektów realizowanych przez przedsiębiorstwa inwestycji istotna jest także informacja o tym, w jakich działach koncentruje się działalność inwestycyjna. Szybszego wystąpienia efektów podażowych można oczekiwać, jeśli inwestycje realizowane są w przedsiębiorstwach wytwarzających dobra konsumpcyjne bądź zaopatrzeniowe, efekty popytowe będą przeważać w krótkim okresie w przypadku inwestycji firm produkujących dobra inwestycyjne.

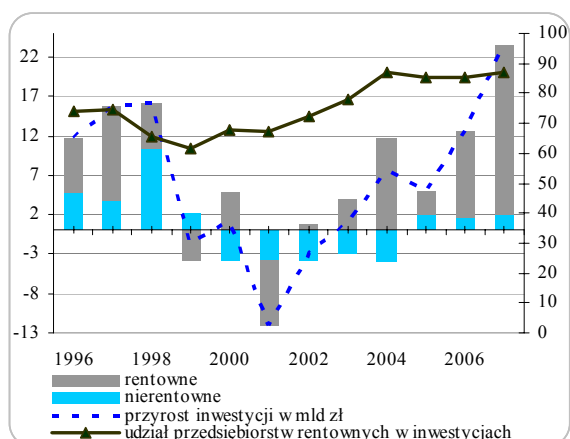
W 2007 r. najszybciej rosły inwestycje (w ujęciu nominalnym) w podmiotach z działów oferujących dobra inwestycyjne (o 58%). Inwestycje w tej grupie przedsiębiorstw, pomimo najmniejszego udziału w inwestycjach ogółem, miały większy wpływ na przyrost inwestycji niż wzrosty inwestycji w grupach podmiotów wytwarzających dobra konsumpcyjne i zaopatrzeniowe. Dynamika inwestycji w przedsiębiorstwach oferujących dobra zaopatrzeniowe i konsumpcyjne wyniosła w 2007 r. odpowiednio 123,5% oraz 121,9%.



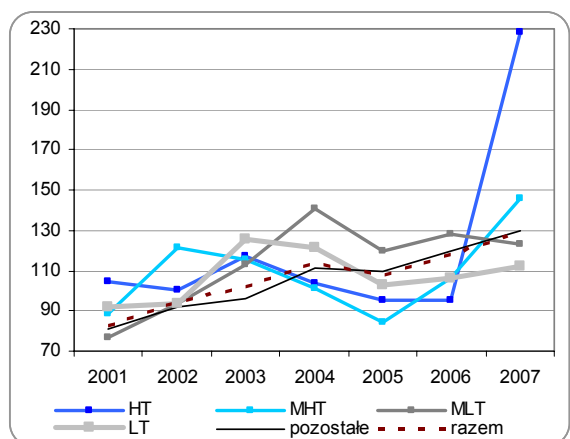
Działy, w których wytwarzane są dobra inwestycyjne w ostatnich latach były jednak poważnie niedokapitalizowane, gdyż od 2000 r. do 2005 r. (z wyjątkiem 2002 r.) następował tam nominalny spadek nakładów inwestycyjnych.

Rys. 66 Dynamika inwestycji r/r, nominalnie - wg przeznaczenia produkcji

Efektywność alokacji inwestycji



Rys. 67 Struktura przyrostu inwestycji a rentowność przedsiębiorstw, oraz udział inwestycji przedsiębiorstw rentownych w inwestycjach przedsiębiorstw ogółem



Rys. 68 Dynamika inwestycji w branżach wg zaawansowania technologicznego (nominalnie, r/r)
 HT - branże o najwyższym stopniu zaawansowania tech.
 MHT - branże o średnim stopniu zaawansowania tech.
 MLT - branże o niskim stopniu zaawansowania tech.
 LT - branże o najniższym stopniu zaawansowania tech.
 (por. Załącznik 1 - str. 60)

Rentowność inwestorów

W 2007 r. inwestycje podmiotów rentownych wzrosły o 31%, natomiast przedsiębiorstw nierentownych o 16%. W rezultacie udział inwestycji realizowanych przez rentowne przedsiębiorstwa wzrósł o 2 pp. i wyniósł 87%. Ponadto głównie przedsiębiorstwa rentowne przyczyniły się do wzrostu inwestycji w 2007 r. (wytworzyły one 91% rocznego przyrostu inwestycji).

Zaawansowanie technologiczne inwestorów³¹

W 2007 r. odnotowano duży przyrost inwestycji przedsiębiorstw, których działalność wiąże się ze stosowaniem nowoczesnych technologii³². Ponadto branże stosujące zaawansowane technologie realizowały wyraźnie wyższe inwestycje w relacji do posiadanego majątku trwałego niż przedsiębiorstwa o niższym stopniu zaawansowania technologicznego.

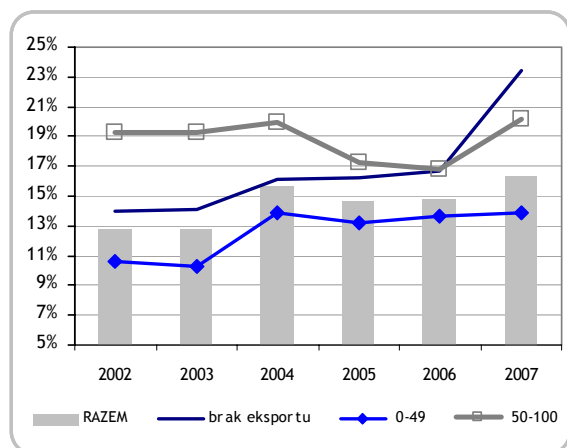
Podmioty te wykazywały jednak dużo mniejszą aktywność inwestycyjną w latach poprzednich, kiedy firmy o najwyższym poziomie technologicznym (HT) nominalnie zmniejszały swoje wydatki inwestycyjne. Zauważyć należy, że udział inwestycji realizowanych przez przedsiębiorstwa zaawansowane technologicznie (HT+MHT), pomimo wzrostu (o 3 pp.) jest stosunkowo niski i w 2007 r. wyniósł 10%.

Inwestycje eksporterów

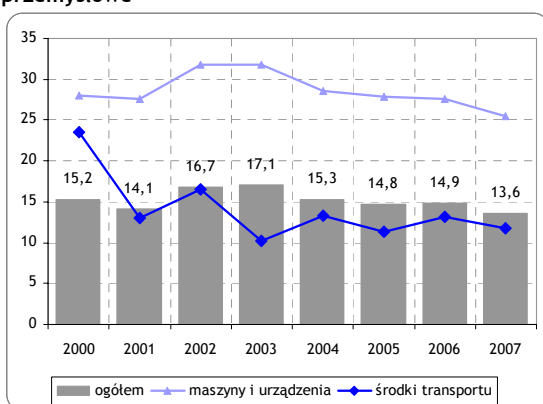
W 2007 r. największy wzrost dynamiki inwestycji odnotowały podmioty produkujące wyłącznie na rynek krajowy, co wynika z silnego wzrostu popytu wewnętrznego. Szybciej niż w 2006 r. rosły również nakłady inwestycyjne eksporterów

³¹ Patrz Załącznik 1, str. 60

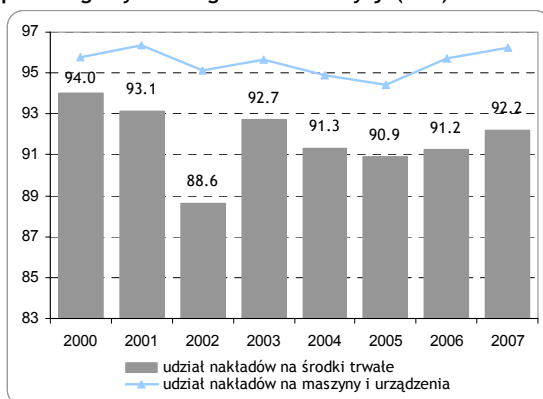
³² Za znaczną część przyrostu inwestycji w branżach wysokich technologii w 2007 r. odpowiada kilka podmiotów, które wystąpiły w badanej próbie po raz pierwszy.



Rys. 69 Relacja inwestycji do aktywów trwałych w klasach wg udziału przychodów z eksportu w przychodach ogółem (r/r, nominalnie). Przetwórstwo przemysłowe



Rys. 70 Udział nakładów na środki trwałe z importu w poszczególnych kategoriach inwestycji (w %)



Rys. 71 Udział nakładów na nowe środki trwałe w grupie nakładów ogółem i w grupie nakładów na maszyny i urządzenia (w %, brak wcześniejszych danych) UWAGA: nakłady na importowane środki trwałe wg metodologii GUS są w całości traktowane jako zakupy nowych środków trwałych

Zakupy nowych środków trwałych

Podobnie jak w poprzednich latach przedsiębiorstwa w 2007 r. nabywały głównie nowe środki trwałe. W 2007 r. na zakup nowych składników majątku przeznaczono ponad 92% środków wydanych na inwestycje w sektorze przedsiębiorstw. Udział ten wzrósł w stosunku do dwóch lat poprzednich, czyli podobnie jak w poprzednich latach, ale w

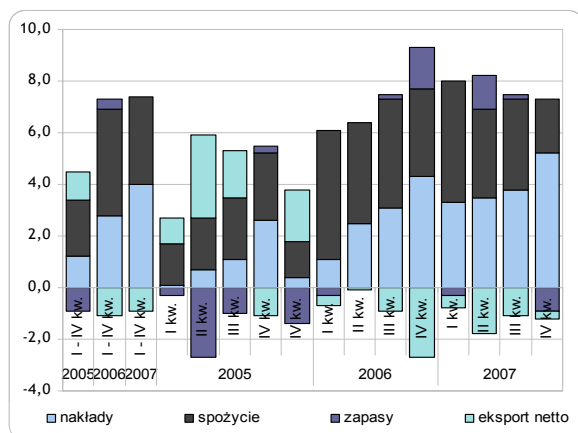
wyspecjalizowanych (podmiotów oferujących większość swojej produkcji na rynkach zagranicznych). Może to być związane z dążeniem do poprawy efektywności, wymaganej dla utrzymania pozycji na rynkach zagranicznych w warunkach umacniającej się waluty krajowej i rosnących kosztów pracy. Na nie zmienionym poziomie pozostało natomiast tempo wzrostu inwestycji w grupie podmiotów eksportujących, które większość produkcji kierowały na rynek krajowy.

Import środków trwałych

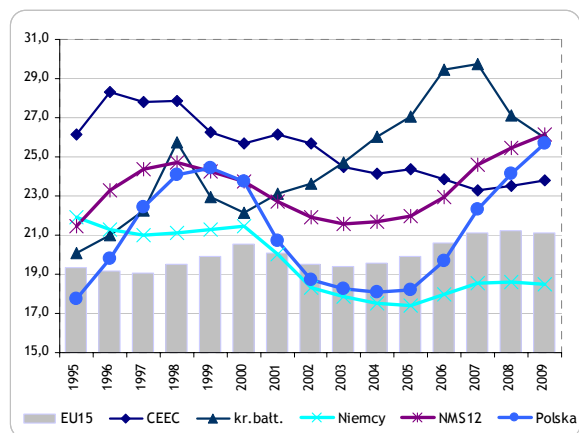
Przedsiębiorstwa zwiększyły zakupy środków trwałych sprowadzanych z zagranicy o 17,9%. Dynamika importu środków trwałych spadła o 1,4 pp. w stosunku do 2006 r. Dynamika zakupów krajowych środków trwałych była znacznie wyższa i wyniosła 31,2%. W stosunku do roku poprzedniego w 2007 r. przedsiębiorstwa zmniejszyły udział importowanych środków trwałych. Udział ten wyniósł 14,6% (14,9% w 2006 r.). Zmniejszenie udziału importowanych środków trwałych dotyczyło zarówno maszyn i urządzeń (25,5%, spadek o 2,1 pp.), jak i środków transportu (11,7%, spadek o 1,4 pp.). Spadek udziału importowanych środków trwałych jest związany ze wzrostem inwestycji w grunty i nieruchomości w 2007 r.

dalszym ciągu pozostaje poniżej poziomu zanotowanego w latach 2000-2001 (brak wcześniejszych danych, Rys. 71).

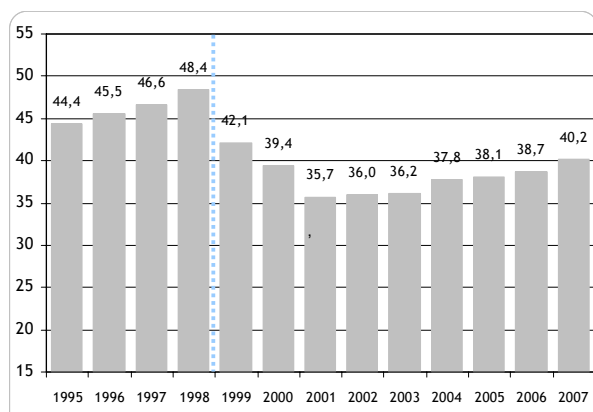
W 2006 r. przedsiębiorstwa zwiększyły wydatki na maszyny i urządzenia zakupione na rynku wtórnym o 7% (Rys. 84). Jednakże, ze względu na szybszą dynamikę zakupów nowych środków trwałych, udział wydatków na nowe środki trwałe w grupie wydatków na maszyny i urządzenia zwiększył się.



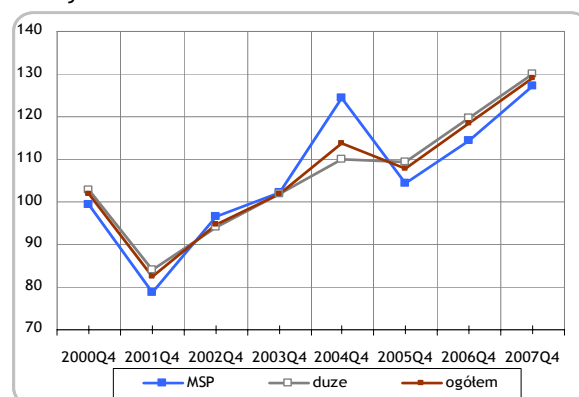
Rys. 72 Skala wpływu składników popytu finalnego na wzrost realny PKB (w %, ceny roku 2005, obliczenia - IE)



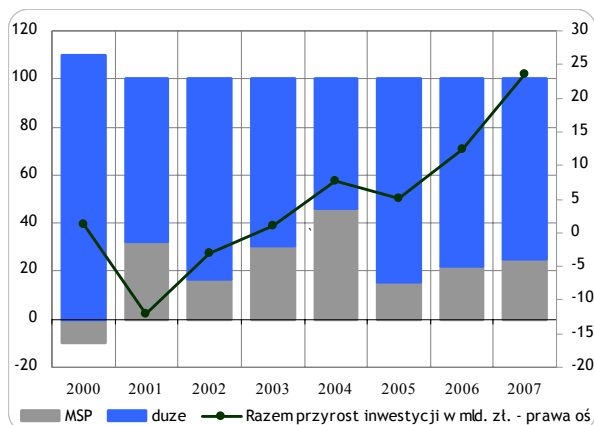
Rys. 73 Stopa inwestycji. Relacja nakładów brutto na środki trwałe w gospodarce narodowej do PKB (w cenach stałych 95 r.). Dane roczne w latach 2008-2009 - prognoza Eurostatu
kr. batt. - Litwa, Łotwa, Estonia, CEEC - Czechy, Węgry, Słowacja



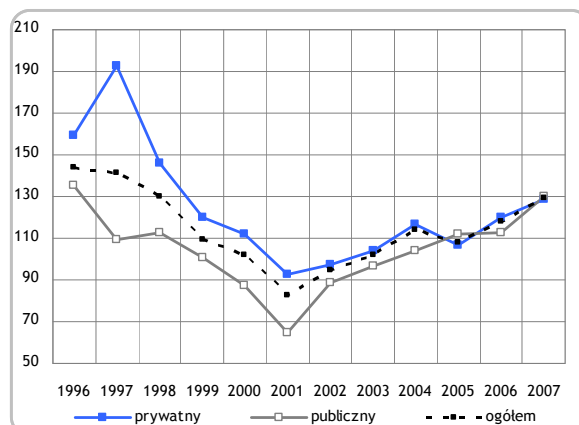
Rys. 74 Udział nakładów na środki trwałe przedsiębiorstw niefinansowych F01 w nakładach gospodarki narodowej (w %). UWAGA: do 1999 r. łącznie z przedsiębiorstwami zatrudniającymi poniżej 49 pracowników



Rys. 75 Dynamika inwestycji (r/r, nominalnie) - wg wielkości zatrudnienia: sektor MSP (od 49 do 249 pracowników) i przedsiębiorstwa duże (powyżej 249 pracowników)



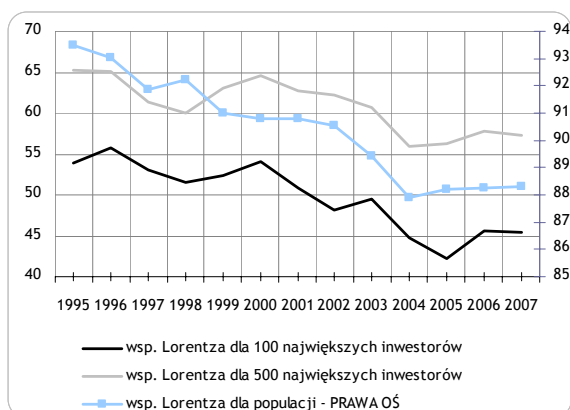
Rys. 76 Struktura przyrostu inwestycji (w %, przyrost nominalny r/r) - wg wielkości zatrudnienia, sektor MSP (od 49 do 249 pracowników) i przedsiębiorstwa duże (powyżej 249 pracowników)



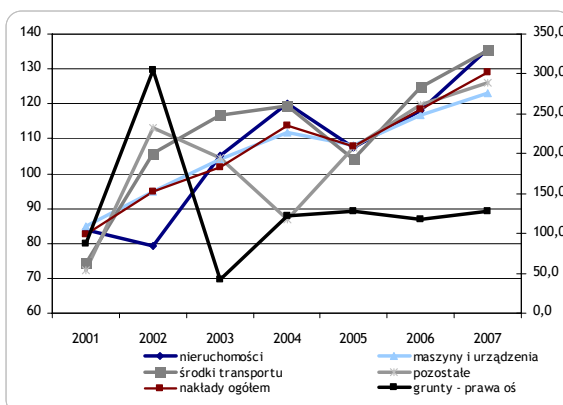
Rys. 77 Dynamika inwestycji r/r (nominalnie) - sektory: prywatne i publiczne

Tab. 17 Inwestycje w 2007 r. w działach PKD o największym udziale w inwestycjach sektora przedsiębiorstw

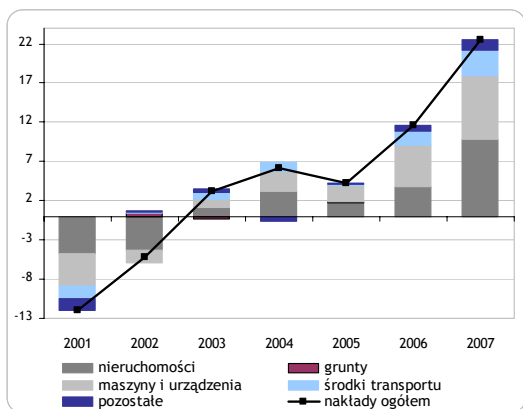
	udział w inwestycjach ogółem	dynamika inwestycji (nom. r/r) 2006=100	udział w rocznym przyroście inwestycji
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	10%	133,8	3,3
Poczta i telekomunikacja	6%	101,4	0,1
Transport lądowy, transport rurociągowy	6%	156,6	3,0
Produkcja artykułów spożywczych i napojów	6%	108,7	0,6
Handel detaliczny z wyjątkiem sprzedaży pojazdów mech. i motocykli, naprawa	5%	111,9	0,7
Wynajem maszyn i urządzeń bez obsługi oraz wypożyczanie art. użytku osob.	5%	153,9	2,4
Handel hurtowy i komisowy z wyjątkiem handlu pojazdami mech.	5%	114,4	0,9
Produkcja pojazdów mechanicznych, przyczep i naczep	4%	161,8	2,1
Obsługa nieruchomości	4%	154,5	1,7
Produkcja wyrobów z surowców niemetalicznych pozostałych	3%	141,1	1,2
RAZEM	57%		16,1



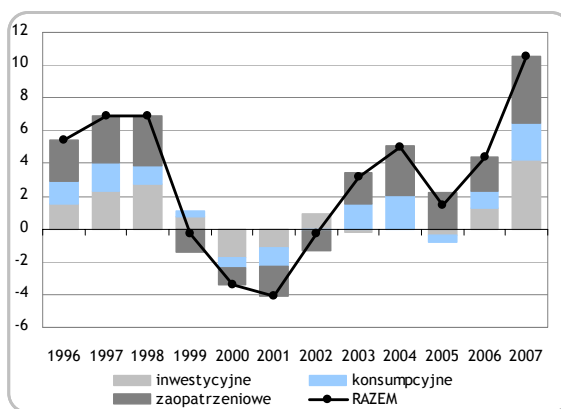
Rys. 78 Koncentracja inwestycji



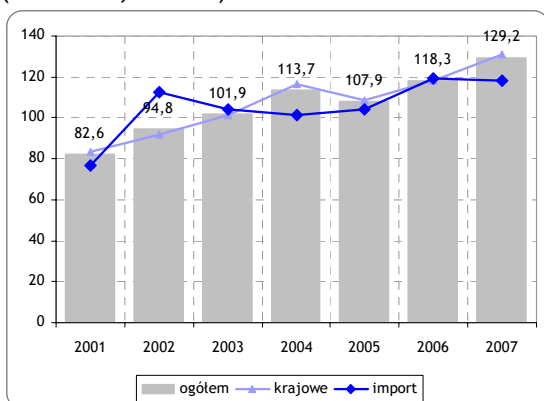
Rys. 79 Dynamika inwestycji w układzie rodzajowym (r/r nominalnie)



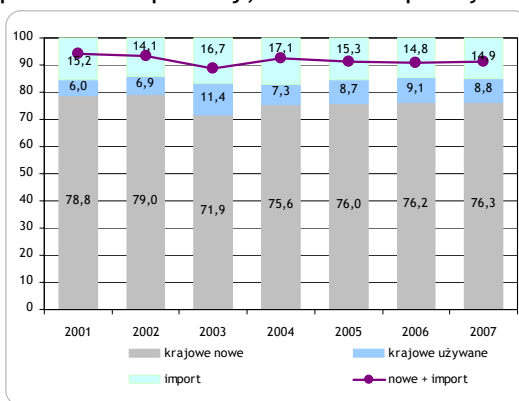
Rys. 80 Struktura rodzajowa przyrostu inwestycji r/r (nominalnie, w mld zł)



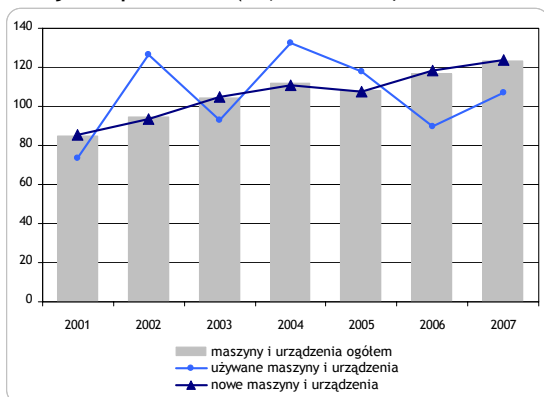
Rys. 81 Struktura przyrostu inwestycji (nominalny r/r)- wg przeznaczenia produkcji, Przetwórstwo przemysłowe



Rys. 82 Dynamika nakładów na środki trwale nabywane w kraju i importowane (r/r, nominalnie)



Rys. 83 Struktura nakładów na środki trwale a rynek zaopatrzenia (w%)



Rys. 84 Dynamika nakładów na maszyny i urządzenia w podziale na rynek zaopatrzenia (r/r, nominalnie)

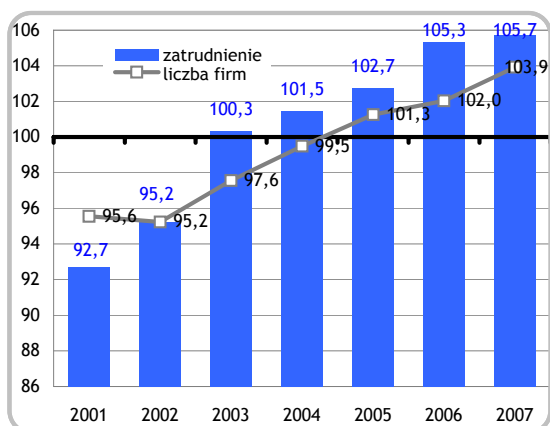
Tab. 18 Dynamika inwestycji w wybranych przekrojach

		struktura inwestycji ogółem w %	Dynamika r/r, nominalnie (2006=100)					Skala wpływu (pionowa)				
			ogółem	grunty	nieruchomości	maszyny i urządzenia	środki transportu	ogółem	grunty	nieruchomości	maszyny i urządzenia	środki transportu
RAZEM	RAZEM	100%	129,2	127,0	135,7	123,0	135,3	29,2	27,0	35,7	23,0	35,3
SEKTOR	prywatne	77%	128,9	126,6	137,2	122,2	136,9	22,4	25,5	24,4	18,5	29,4
	w tym prywatna krajowa	38%	130,1	141,5	150,3	113,7	142,9	11,3	22,2	17,1	5,4	16,9
	w tym prywatna zagraniczna	39%	127,1	107,9	121,1	129,2	131,0	10,7	3,4	6,6	12,8	12,4
	publiczne	23%	130,1	136,2	132,8	127,1	129,0	6,8	1,5	11,3	4,5	6,0
	w tym Skarbu Państwa	7%	86,9	142,2	75,0	95,4	111,5	-1,4	0,6	-3,6	-0,5	1,0
	w tym państwowych osób prawnych	11%	177,7	251,9	185,7	179,8	97,0	6,1	1,0	11,1	4,6	-0,1
	w tym samorządowa	5%	151,7	90,4	151,7	132,7	170,4	2,1	-0,2	3,8	0,4	5,1
SEKCJA	Budownictwo	3%	155,3	220,2	173,2	139,0	160,6	1,3	4,9	1,1	1,0	2,6
	Górnictwo i kopalnictwo	4%	114,5	130,8	112,3	115,3	141,5	0,6	0,6	0,5	0,9	0,4
	Przetwórstwo przemysłowe	41%	128,6	179,5	143,4	121,5	123,0	11,8	15,7	13,5	12,1	3,9
	Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię	12%	135,5	106,6	128,1	156,5	104,0	4,1	0,1	5,9	4,6	0,1
	Handel hurtowy i detaliczny; naprawa	12%	113,6	100,1	109,8	126,5	126,9	1,8	0,1	1,8	1,6	3,5
	Poczta i telekomunikacja	6%	101,4	125,2	98,6	101,0	91,3	0,1	0,0	-0,1	0,1	0,0
	Transport	8%	136,0	146,5	152,7	127,8	124,4	2,6	1,2	4,8	0,3	7,2
	Pozostałe usługi	14%	159,0	120,5	179,2	144,6	154,8	6,7	4,4	8,2	2,3	17,8
ZATRUDNIENIE	duże	74%	129,9	112,5	137,3	124,7	132,1	21,9	7,2	27,1	19,1	20,3
	w tym 2000-lub więcej	32%	120,8	84,2	122,0	118,5	133,0	7,1	-5,6	8,7	6,6	5,6
	w tym od 500 do 1999 zatrudnionych	27%	150,2	155,6	145,3	134,1	328,9	11,9	7,0	9,8	9,5	31,3
	w tym od 250 do 499 zatrudnionych	15%	119,0	159,7	173,8	121,4	49,0	3,0	5,8	8,7	3,1	-16,6
	MSP	26%	127,3	146,5	131,5	117,4	140,7	7,3	19,8	8,6	3,9	15,1
PRZEZNACZENIE PRODUKCJI	inwestycyjne	11%	158,7	235,9	213,3	135,5	148,8	5,2	7,6	5,8	4,1	3,1
	konsumpcyjne	12%	121,9	185,1	138,7	114,4	108,3	2,9	6,1	4,0	2,5	0,7
	zaopatrzeniowe	21%	123,5	160,7	127,5	121,9	138,4	5,0	6,7	4,7	6,6	2,6
	pozostałe	56%	128,4	108,7	131,4	123,9	136,7	16,1	6,6	21,2	9,9	29,0

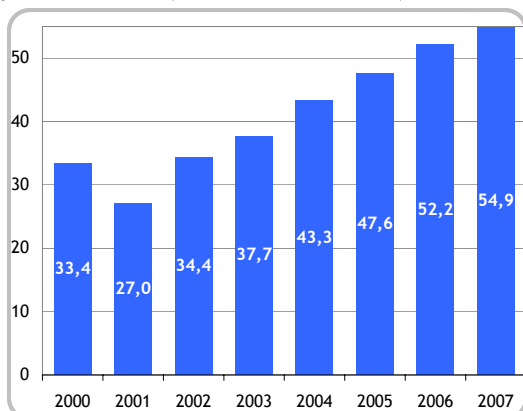
V. Zatrudnienie

W 2007 r. zatrudnienie wzrosło o 5,7% - najwięcej w ciągu ostatnich 11 lat. Od 2003 r. dynamika wzrostu zatrudnienia rola systematycznie, W tym okresie wzrastał też odsetek przedsiębiorstw, które zwiększyły liczbę pracowników; w 2007 r. był on najwyższy w historii badań i wyniósł 54,9%. Do wzrostu zatrudnienia przyczynił się również wzrost liczebności populacji badanych firm (o 3,9%).

Najwyższą dynamiką zatrudnienia charakteryzowały się firmy duże (250 - 1999 osób), najniższą zaś - najmniejsze (10 - 49 osób). Wzrost zatrudnienia nastąpił w sektorze prywatnym, w tym zwłaszcza w grupie firm z udziałem kapitału zagranicznego. W sektorze publicznym liczba pracujących osób była niższa niż w 2006 r. o 3,6%, Związane to było m.in. z redukcją zatrudnienia w górnictwie i energetyce. Budownictwo przestało być liderem pod względem tempa wzrostu zatrudnienia. Najbardziej wzrosło ono bowiem w przedsiębiorstwach handlowych (o 8,1%), a następnie w budownictwie oraz w pozostałych sekcjach usługowych - o ok. 7,5%. Mimo znaczącego wzrostu zatrudnienia produktywność pracy, mierzona relacją sprzedaży do wielkości zatrudnienia, wzrosła w ujęciu realnym we wszystkich sekcjach PKD.



Rys. 85 Dynamika zatrudnienia oraz liczby przedsiębiorstw (r/r; stan w końcu roku)



Rys. 86 Udział firm, w których zatrudnienie wzrosło (r/r)

Dynamika zatrudnienia

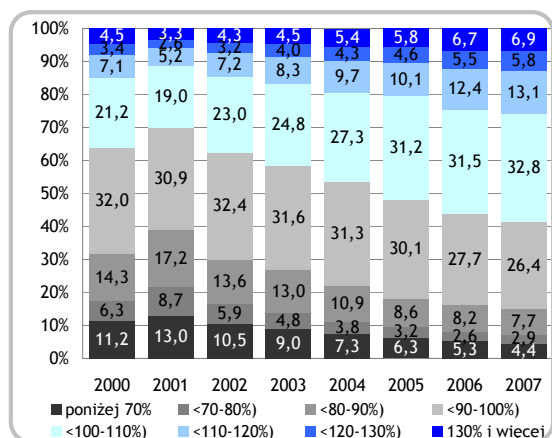
W 2007 r. zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw³³ zwiększyło się, a tempo tego wzrostu było nieco wyższe niż w 2006 r. (odpowiednio o 5,7% wobec 5,3% w 2006 r.). Przyczyniło się do tego zarówno zwiększenie liczby przedsiębiorstw w populacji F-01/I-01 (o 3,9% r/r), jak i systematycznie rosnący udział firm, które zwiększają zatrudnienie. W 2007 r. takich firm było 54,9%, w tym znaczący - ponad 10% - wzrost zatrudnienia nastąpił w 26% przedsiębiorstw - por. Rys. 87.

Najwyższą dynamiką zatrudnienia cechowały się przedsiębiorstwa duże (250 - 1999 osób), najniższą zaś - najmniejsze (10 - 49 osób) - por. Rys. 88.

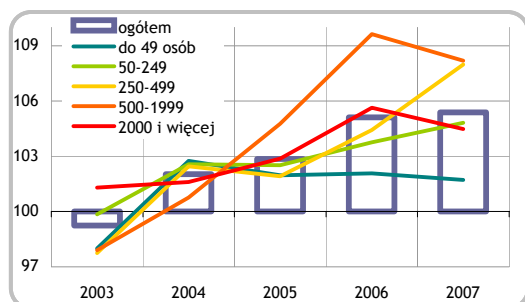
Struktura zmian zatrudnienia

W 2007 r. dynamika zatrudnienia w budownictwie spadła w relacji do rekordowego 2006 r. (do 7,7% z 11%; dane dotyczą przedsiębiorstw zatrudniających co najmniej 10 osób), ale nadal wzrost zatrudnienia

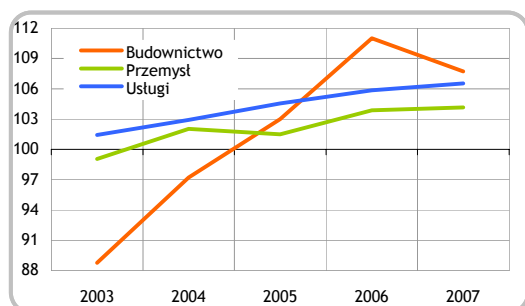
³³ W których zatrudnienie wyniosło co najmniej 50 osób.



Rys. 87 Rozkłady dynamik zatrudnienia (r/r)



Rys. 88 Dynamika zatrudnienia w klasach wg wielkości zatrudnienia (r/r; dane dot. firm, zatrudniających co najmniej 10 osób)



Rys. 89 Dynamika zatrudnienia w klasach wg 3 głównych sektorach (r/r; dane dot. firm, zatrudniających co najmniej 10 osób)

Tab. 19 Struktura, dynamika oraz skala wpływu zmian zatrudnienia wg PKD na dynamikę zatrudnienia ogółem

	struktura w %	dynamika	skala wpływu
ogółem	100,0	105,7	5,73
Budownictwo	6,1	110,1	0,59
Przetwórstwo przemysł.,	44,2	105,5	2,43
Górnictwo i kopalnictwo	4,3	98,3	-0,08
Handel i naprawy	16,1	109,6	1,49
Poczta i telekomunikacja	3,8	100,7	0,03
Pozostałe usługi	13,6	108,2	1,08
Wytw. i zaopatr. w energię	4,7	99,3	-0,03
Transport	7,4	102,7	0,21

w tej branży pozostał wyższy niż w przemyśle oraz usługach, mimo że w tych gałęziach dynamika zatrudnienia zwiększyła się (do odpowiednio: 4,1% z 3,9% w 2006 r. i do 6,5%, z 5,9%) - por. Rys. 89. W sekcjach usługowych zatrudnienie wzrosło zwłaszcza w handlu (o 8,1% wobec 10,3% w 2006 r.) oraz pozostałych usługach (o 7,5%, poprzednio 7,4%). Wzrost dynamiki zatrudnienia odnotował transport (3,6%, poprzednio 2,4%). W sekcji „Przetwórstwo przemysłowe” zatrudnienie wzrosło o 5,2% (o 5,0% w 2006 r.). Spadek zatrudnienia, podobnie jak w 2006 r., nastąpił w górnictwie (o 1,8%) i energetyce (o 0,5%). Na dynamikę zatrudnienia największy wpływ miało przetwórstwo przemysłowe oraz usługi, zwłaszcza sekcje „Handel i naprawy” i „Pozostałe usługi”, a także budownictwo - por. Tab. 19.

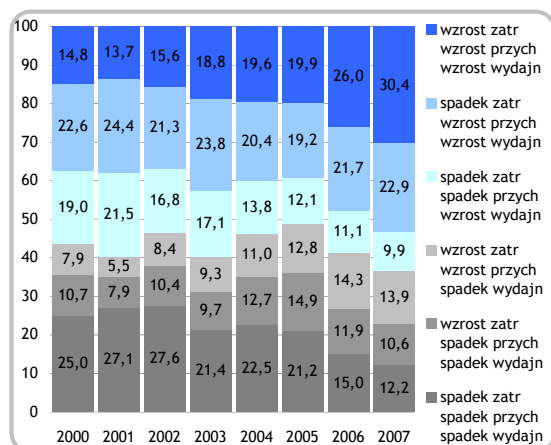
Wśród firm przetwórczych zatrudnienie wzrosło w podobnym stopniu zarówno w grupie eksporterów, jak i firm nie eksportujących (odpowiednio o 5,2 i 5,3%). Jest to wyraźna zmiana w relacji do poprzednich lat - do 2006 r. zatrudnienie w przedsiębiorstwach nie eksportujących z sekcji przetwórstwo przemysłowe zmniejszyło się (w 2006 r. o prawie 6%). Najwyższą dynamikę zatrudnienia osiągnęły firmy, których produkcja jest w większości skierowana na rynki zagraniczne (6,9%). Wzrost zatrudnienia był tylko w pewnej części skutkiem zwiększenia się liczby przedsiębiorstw (o 1,3% w grupie eksporterów oraz o 1,9% u nieeksporterów).

Jeśli chodzi o podział na sektory własności, to zatrudnienie rośnie najsilniej w przedsiębiorstwach prywatnych (o 7,6%), w tym zwłaszcza w grupie firm z kapitałem zagranicznym (o 10,4%). W przedsiębiorstwach publicznych zatrudnienie spadło (o 3,6%), wzrost zanotowały wyłącznie przedsiębiorstwa samorządowe (o 2,3%).

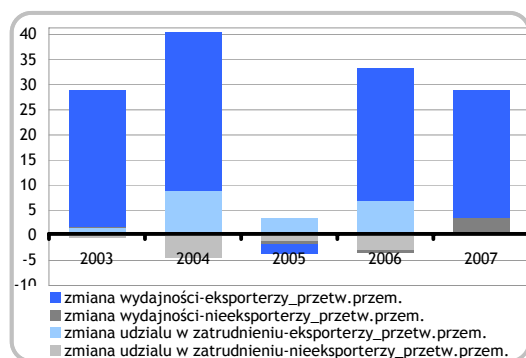
Zwiększaniu zatrudnienia sprzyja rosnący popyt i wysoka dynamika sprzedaży. W ok. 2/3

Tab. 20 Zmiany zatrudnienia a dynamika sprzedaży i relacja inwestycji do aktywów (kolejne progi to odp. kwartyle)

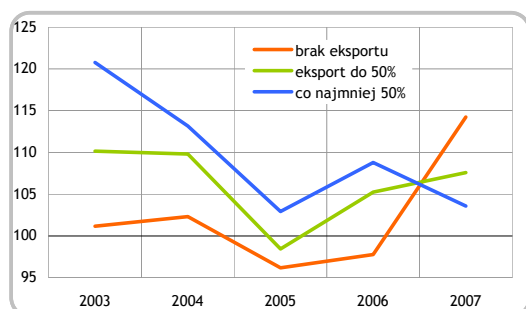
Klasa dynamiki sprzedaży	Odsetek firm zwiększających zatrudnienie	Klasa relacji inwestycji do aktywów	Odsetek firm zwiększających zatrudnienie
do 99,0%	28,3	Do 1,5%	41,6
99,0 - 109,4%	45,9	1,5 - 4,6%	48,3
109,4 - 123,8%	65,8	4,6 - 10,5%	59,6
Powyżej 123,8%	77,3	Powyżej 10,5%	66,4



Rys. 90 Klasyfikacja przedsiębiorstw wg realnych zmian wydajności, przychodów ze sprzedaży oraz zatrudnienia (r/r) - odsetek firm wg odpowiedniego profilu; próba ograniczona do podmiotów istniejących w obu porównywanych za każdym razem okresach. Kolory niebieskie oznaczają udział firm, w których realnie wzrosła wydajność, szare - spadła



Rys. 91 Dekompozycja realnych zmian wydajności pracy w ciągu roku (kolory niebieskie - eksporterzy, kolory szare - nieeksporterzy) - próba ograniczona do przetw.przemysł.



Rys. 92 Realna dynamika wydajności pracy w klasach wg eksportu - próba ograniczona do przetw.przemysł.

przedsiębiorstw, które zanotowały wzrost przychodów ze sprzedaży, wzrosło również zatrudnienie, podczas gdy w firmach pozostałych - w mniej niż co trzeciej. Także prowadzone w przedsiębiorstwach inwestycje wiążą się zwykle ze wzrostem zatrudnienia - (por. Tab. 18).

Produktywność pracy

Za jedną z miar wydajności pracy może służyć wielkość sprzedaży przeliczona na jednego zatrudnionego. W 2007 r. w przedsiębiorstwach zatrudniających co najmniej 49 osób relacja ta wzrosła w porównaniu z poprzednim rokiem nominalnie o 8,3% (w podpopulacji przedsiębiorstw istniejących w obu latach przeciętny wzrost produktywności pracy wyniósł 9,7%). Wyższą wydajność pracy w ujęciu nominalnym odnotowało 66% firm (60% w 2006 r.).

Poprawa wydajności pracy w przedsiębiorstwach o coraz szerszej skali wynika z dynamicznego rozwoju sprzedaży przy jednoczesnym zwiększaniu zatrudnienia - por. Rys. 90.

Za pozytywny należy również uznać fakt, że spadek wydajności coraz rzadziej łączy się z głębszym niż redukcja zatrudnienia spadkiem przychodów ze sprzedaży. Należy dodać jednak, że nadal co 9 firma odnotowała w 2007 r. spadek przychodów przy wzroście zatrudnienia.

W ujęciu realnym produktywność pracy najbardziej wzrosła w budownictwie (o 9,5%, wobec 6,9% w 2006 r.), następnie w przetwórstwie przemysłowym (o 7,0%, wobec 8,8% w 2006 r.), w transporcie (o 7,4%, wobec 9,7% w 2006 r.), w Poczcie i telekomunikacji (o 3,7%, wobec 3,6% w 2006 r.), w górnictwie (o 0,2%, wobec spadku o 2,2% w 2006 r.), w energetyce (spadek o 1,3%, wobec wzrostu 1,6% w 2006 r.).

W przedsiębiorstwach handlowych wydajność wzrosła nominalnie³⁴ o 5,8% (o 5,1% w 2006 r.), w usługowych - o 7,1% (wobec wzrostu o 6,1% w 2006 r.).

W podziale na sektory własności wyższą wydajnością charakteryzują się przedsiębiorstwa prywatne niż publiczne, ale w tych ostatnich wrosła ona bardziej w 2007 r. (realnie o 6%, podczas gdy w firmach prywatnych o 5%).

Wprawdzie nadal eksporterzy mają wyższą wydajność pracy niż nieeksporterzy (dane ograniczone do sekcji „Przetwórstwo przemysłowe”) oraz są głównym źródłem jej wzrostu, to po raz pierwszy w 2007 r. przedsiębiorstwa nieeksportujące osiągnęły wyższą dynamikę wydajności niż eksporterzy - por Rys. 91 Rys. 92. Najwolniej wydajność rosta w przedsiębiorstwach, w których większość produkcji jest przeznaczona na eksport.

Najwyższą wydajnością pracy charakteryzują się firmy średniej wielkości wg zatrudnienia (50 - 499 osób), zaś najmniejsze oraz największe osiągnęły w 2007 r. gorsze wyniki.

³⁴ Brak wskaźników cen dla handlu i usług

Załącznik 1

Grupa branż występująca pod nazwą **Pozostałe usługi** zawiera następujące sekcje: Obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, Hotele i restauracje, Edukacja, Ochrona zdrowia i pomoc społeczna, Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała

Klasyfikacja **zaawansowania technologicznego** przedsiębiorstw została skonstruowana następująco:

High technology (HT):

Dział 30 Produkcja maszyn biurowych i komputerów

Dział 32 Produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych

Grupa 35,3 Produkcja statków powietrznych i kosmicznych

Grupa 24,4 Produkcja wyrobów farmaceutycznych

Medium high technology (MHT):

Dział 34 Produkcja pojazdów mechanicznych, przyczep i naczep

Grupa 241 Produkcja podstawowych chemikaliów

Grupa 242 Produkcja pestycydów i pozostałych środków agrochemicznych

Grupa 243 Produkcja farb i lakierów

Grupa 245 Produkcja środków myjących i czyszczących, artykułów kosmetycznych i toaletowych

Grupa 246 Produkcja wyrobów chemicznych pozostałych

Grupa 351 Produkcja i naprawa statków i łodzi

Grupa 352 Produkcja lokomotyw kolejowych i tramwajowych oraz taboru kolejowego i tramwajowego

Grupa 354 Produkcja motocykli i rowerów

Grupa 355 Produkcja pozostałego sprzętu transportowego, gdzie indziej niesklasyfikowana

Medium low technology (MLT):

Dział 23 Wytwarzanie koksu, produktów rafinacji ropy naftowej i paliw jądrowych

Dział 25 Produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych

Dział 26 Produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych

Dział 27 Produkcja metali

Dział 28 Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń

Low technology (LT):

Dział 15 Produkcja artykułów spożywczych i napojów

Dział 16 Produkcja wyrobów tytoniowych

Dział 17 Włókiennictwo

Dział 18 Produkcja odzieży i wyrobów futrzarskich

Dział 19 Produkcja skór wyprawionych i wyrobów ze skór wyprawionych

Dział 20 Produkcja drewna i wyrobów z drewna

Dział 21 Produkcja masy celulozowej, papieru oraz wyrobów z papieru

Dział 22 Działalność wydawnicza; poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji

Grupa 361 Produkcja mebli

Załącznik 2

Tab. 21 Wyniki estymacji modelu logitowego z efektami indywidualnymi

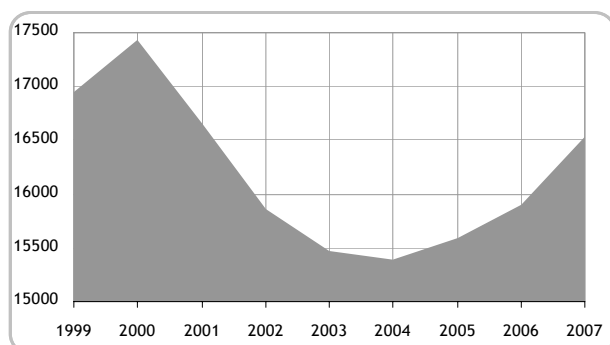
Zmienna objaśniana: eksporter	I	II	III	IV
eksporter w poprzednim roku	2.9754 (0.000)	2.9823 (0.000)	2.9852 (0.000)	2.2271 (0.000)
eksporter przed dwoma laty	1.4247 (0.000)	1.4164 (0.000)	1.5346 (0.000)	0.7270 (0.000)
wielkość zatrudnienia	0.4797 (0.000)	0.4917 (0.000)	0.4884 (0.000)	0.2815 (0.000)
wynagrodzenia	-0.3091 (0.000)		-0.2434 (0.009)	-0.3563 (0.000)
produktywność	0.4602 (0.000)		0.4252 (0.000)	0.4104 (0.000)
wynagrodzenia relatywne		-0.2670 (0.000)		
produktywność relatywna		0.4736 (0.000)		
realny kurs walutowy (na poziomie branży)	0.3731 (0.004)	0.0494 (0.694)	0.4341 (0.024)	0.2088 (0.134)
eksport w sekcji	2.6501 (0.000)	2.4024 (0.000)	2.6130 (0.000)	2.3810 (0.000)
eksport w województwie	1.4883 (0.001)	1.5463 (0.001)	1.7510 (0.010)	1.1902 (0.022)
przedsiębiorstwo prywatne zagraniczne	0.0698 (0.347)	0.1394 (0.056)	-0.0753 (0.499)	0.0428 (0.621)
przedsiębiorstwo prywatne krajowe	0.8486 (0.000)	0.9040 (0.000)	1.0216 (0.000)	0.8195 (0.000)
stała	-8.5421 (0.000)	-7.1366 (0.000)	-8.6907 (0.000)	-5.7289 (0.000)
liczba przedsiębiorstw	8631	8631	2776	5657
liczba obserwacji	36618	36618	19430	20444

W nawiasach podano poziomy istotności, przy których należy uznać istotność poszczególnych zmiennych. Równanie estymowano za pomocą modelu logitowego z efektami indywidualnymi z wykorzystaniem danych jednostkowych przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego. Modele I oraz II wyestymowano dla pełnej próby przedsiębiorstw, równanie III estymowano wyłącznie dla podmiotów obecnych w próbie w całym okresie badania, natomiast przy szacowaniu parametrów równania IV wyłączono przedsiębiorstwa, które nie zmieniały statusu (eksportera / nieeksportera) w okresie badania.

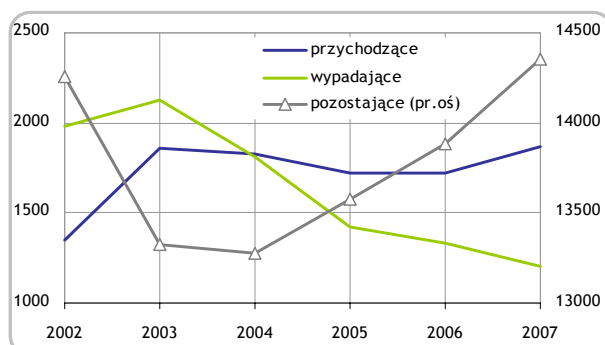
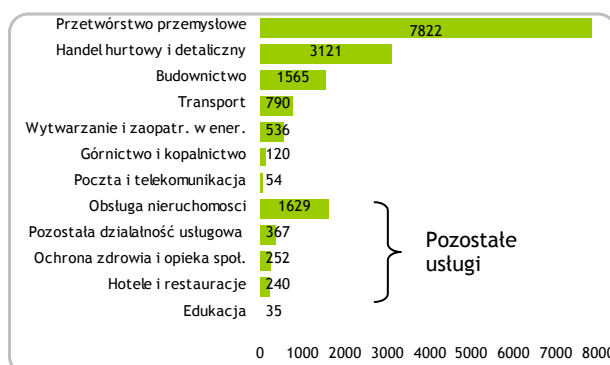
- eksporter: zmienna objaśniana, binarna, przyjmująca wartość 1 gdy przychody z eksportu danego podmiotu w danym roku były większe od 0 oraz 0 w.p.p.,
- eksporter w poprzednim roku: zmienna binarne przyjmujące wartość 1, gdy dany podmiot był eksporterem w poprzednim okresie i 0 w.p.p.,
- eksporter przed dwoma laty: zmienna binarne przyjmujące wartość 1, gdy dany podmiot był eksporterem dwa okresie wcześniej i 0 w.p.p.,
- wielkość zatrudnienia: logarytm wielkości zatrudnienia w przedsiębiorstwie mierzonego na koniec danego roku,
- wynagrodzenia: logarytm kosztów wynagrodzeń dzielony przez ilość zatrudnionych (wielkość zatrudnienia w przedsiębiorstwie mierzona na koniec roku) zdeflowany wskaźnikiem CPI,
- produktywność: przybliżona przez logarytm produktywności pracy, mierzonej jako relacja przychodów ze sprzedaży (urealniona wskaźnikiem PPI) do poziomu zatrudnienia (mierzonego na koniec okresu),
- wynagrodzenia relatywne: relacja przeciętnego wynagrodzenia w przedsiębiorstwie do średniego wynagrodzenia dla danej branży,
- produktywność relatywna: relacja produktywności pracy w danym przedsiębiorstwie do produktywności pracy w danej branży.
- kurs walutowy: realny kurs walutowy, mierzony na poziomie branży jako relacja wskaźnika cen producenta dla produkcji sprzedanej na eksport do analogicznego wskaźnika dla produkcji sprzedanej na rynku krajowym,
- eksport w sekcji: odsetek eksporterów w sekcji, do której należy analizowany podmiot,
- eksport w województwie: odsetek eksporterów w województwie w którym znajduje się analizowany podmiot,
- przedsiębiorstwo prywatne krajowe: zmienna binarna dla form własności- równa 1 dla przedsiębiorstw prywatnych krajowych i 0 w.p.p.,
- przedsiębiorstwo prywatne zagraniczne: zmienna binarna dla form własności- równa 1 dla przedsiębiorstw zagranicznych i 0 w.p.p.

Załącznik 3

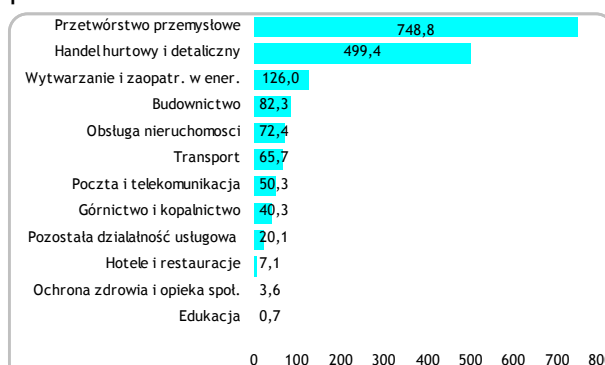
Populacja F-01/I-01



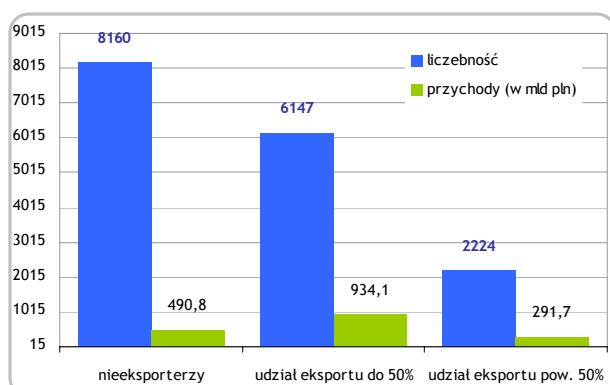
Rys. 93 Liczebność populacji F-01/I-01

Rys. 94 Liczebność populacji F-01/I-01 w podziale na firmy sprawozdające się przez minimum dwa lata z rządu (pozostające) oraz firmy przychodzące i wypadające ze sprawozdawczości³⁵

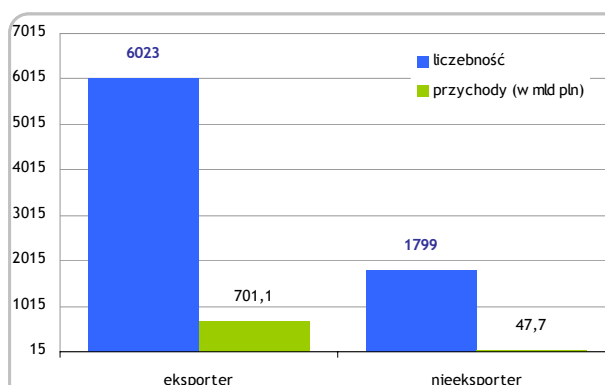
Rys. 95 Struktura populacji F-01/I-01 w podziale na sekcje PKD - liczebność na koniec 2007 r.



Rys. 96 Struktura populacji F-01/I-01 w podziale na sekcje PKD - przychody ogółem w 2007 r. (w mld pln)



Rys. 97 Struktura populacji F-01/I-01 w podziale na klasy udziału eksportu w przychodach - liczebność oraz przychody ogółem (mld pln) w 2007 r.



Rys. 98 Struktura sekcji „Przetwórstwo przemysłowe” w podziale na klasy eksporterów - liczebność oraz przychody ogółem (mld pln) w 2007 r.

³⁵ Wśród przyczyn wchodzenia i wypadania z populacji przedsiębiorstw sprawozdających się do GUS można wymienić: likwidację, upadłość, zmianę formy prawnej (powodującą zmianę REGON), spadek/wzrost zatrudnienia poniżej/powyżej progu 50 pracowników.