

Potrzeby inwestycyjne firm i możliwości ich realizacji

Wyniki badania ankietowego (zadanie 1.2)

Opracowanie na rzecz Szkoły Głównej Handlowej

w ramach projektu „Usytuowanie na poziomie samorządów lokalnych instrumentów wsparcia dla MŚP, działających w oparciu o model wielopoziomowego zarządzania regionem (akronim: REGIOGMINA) nr 385453

Program badań naukowych i prac rozwojowych „Społeczny i gospodarczy rozwój Polski w warunkach globalizujących się rynków” GOSPOSTRATEG

Realizacja:

Pracownia Badań Soma



Spis treści

Streszczenie	3
Założenia badawcze.....	4
Kondycja finansowa firm	5
Współpraca z samorządem	8
Plany inwestycyjne	12
Sposób inwestowania.....	13
Inwestycje kapitałowe.....	17
Podsumowanie	21
Charakterystyka próby	22
Wybrane analizy krzyżowe	23
Szczegółowe pytania badawcze (zadanie 1.1.).....	25
Kwestionariusz badawczy (zadanie 1.1./zadanie 1.2).....	28

Streszczenie

Niniejszy raport sprawozdaje wyniki badania reprezentatywnej próby 350 mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z sześciu powiatów województwa kujawsko-pomorskiego. Powiaty zostały wskazane celowo, ze względu na potencjał rozwoju współpracy między samorządem a lokalną przedsiębiorczością. Do badania wyznaczono następujące powiaty: toruński ziemski, powiat Miasta Toruń, bydgoski ziemski, powiat Miasta Bydgoszcz, inowrocławski, żniński. Następnie dokonywano losowania firm zarejestrowanych w powiatach. W ramach badania miano uzyskać deklarację min. 100 firm wyrażających zainteresowanie wsparcia i uczestnictwa w finansowych instrumentach hybrydowych. Badanie uzupełniono 6 wywiadami indywidualnymi z instytucjami finansowymi.

Badanie empiryczne realizowano w marcu i kwietniu, co mogło wpływać na wyniki badania – zarówno na formułowane przez firmy plany, jak i na rodzaj i dostępność instrumentów wsparcia oferowanych przez instytucje finansowe. Drugą barierą dla realizacji badania była niska gotowość banków do rozmów, w których ujawniano by, jakie są szczegółowe kryteria udzielania kredytów.

Badanie dotyczyło w szczególności luki finansowej stanowiącej o wykluczeniu MŚP z możliwości finansowania inwestycji (rozwoju) z ogólnodostępnych źródeł finansowania (kredyty bankowe) i wskazać przyczyny tego wykluczenia. Analiza dotyczyła także potencjalnego zainteresowania podmiotów sektora publicznego ze strony JST, jak i MŚP do zaangażowania organizacyjnego i kapitałowego w budowę LFRG.

W celu rozstrzygnięcia, na ile możliwe jest tego rodzaju przedsięwzięcie przyglądano się z jednej strony temu, jakie plany i potrzeby inwestycyjne mają przedsiębiorcy, jak je finansują i dlaczego wybierają dany model finansowania, a z drugiej strony do jakiego stopnia istniejące rozwiązania finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych są wystarczające dla realizacji tych planów.

Wśród badanych firm przeważają takie, które powolnie się rozwijają. To firmy, których przychody rosną, ale jednocześnie rosną też koszty, co powoduje, że niezbędny jest im impuls rozwojowy, który zwiększy różnicę na korzyść przychodów bez przeciążenia kosztami. To potencjalni beneficjenci LFRG - stanowili 68,3% badanych firm.

Co trzecia z badanych firm doświadcza niedoborów finansowych. Są one związane przede wszystkim z nadmiernymi inwestycjami, także tymi finansowanymi ze źródeł zewnętrznych (pożyczki, kredyty). Konsekwencją jest trudność w dostępie do środków obrotowych – takiego problemu doświadcza co 10 z badanych firm. Jednocześnie jednak kwoty brakujące do uzyskania płynności są relatywnie niskie (mniej niż 100 tys. zł).

Gotowość do inwestowania jest relatywnie niewielka, a gdyby miało do nich dojść, to byłyby to głównie inwestycje w kapitał ludzki lub zakup maszyn i środki trwałe. Gdyby jednak zdecydowali się na inwestycję, to najczęściej chcieliby ją sfinansować samodzielnie. W co trzeciej firmie zdecydowano by się na pożyczkę lub kredyt – to głównie efekt przekonania, że ograniczenie w dostępie do środków na inwestycje powoduje, że jest ona bardziej przemyślana i obciążona mniejszym ryzykiem. Jest to jednak istotna blokada inwestycyjna w związku z faktem, że tylko nieliczne firmy mają taką swobodę inwestowania własnych środków. Co trzeci badany przedsiębiorca uznał, że środki na inwestycje są dostępne w pełni, a połowa, że są dostępne częściowo.

Założenia badawcze

Badanie odpowiada na kilka pytań badawczych dotyczących następujących kwestii:

1. potrzeby współpracy pomiędzy samorządami a lokalną przedsiębiorczością w formule instytucjonalnej;
2. mechanizmów kształtowania budżetu gminy zapewniających przejrzystość oraz udział MŚP w jego kształtowaniu;
3. standardów funkcjonowania administracji lokalnej przyjaznej dla lokalnej przedsiębiorczości;
4. standardów współpracy lokalnych MŚP jako podwykonawców wobec wiodących w regionie oraz kraju firm;
5. formuły współpracy funduszy poręczeniowych z lokalnymi MŚP dla nowych form poręczeń;
6. formuły działania Lokalnych Funduszy Rozwoju Gospodarczego działających w formule hybrydowej przy udziale lokalnych przedsiębiorców i sektora publicznego oraz PFR i EBI;
7. tworzenia przez gminy, mikrostref aktywności gospodarczej wraz z mechanizmami współpracy z lokalnym rynkiem finansowym, lokalnych inkubatorów przedsiębiorczości oraz formuł gminnych centrów handlu lokalnego,
8. wzmacniania otoczenia infrastrukturalnego dla nowych obszarów aktywności gospodarczej, poprzez integracje systemu transportu zbiorowego;
9. zakresu i metod oraz uzyskiwania możliwej do udzielenia przez jednostki samorządu informacji wspierającej procesy zarządzania firmami MŚP.

Badanie dotyczyło w szczególności luki finansowej stanowiącej o wykluczeniu MŚP z możliwości finansowania inwestycji (rozwoju) z ogólnodostępnych źródeł finansowania (kredyty bankowe) i wskazać przyczyny tego wykluczenia. Analiza dotyczyła także potencjalnego zainteresowania podmiotów sektora publicznego ze strony JST, jak i MŚP do zaangażowania organizacyjnego i kapitałowego w budowę LFRG.

Badanie obejmowało reprezentatywną próbę 350 mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z sześciu powiatów województwa kujawsko-pomorskiego. Powiaty zostały wskazane celowo, ze względu na potencjał rozwoju współpracy między samorządem a lokalną przedsiębiorczością. Do badania wyznaczono następujące powiaty: toruński ziemski, powiat Miasta Toruń, bydgoski ziemski, powiat Miasta Bydgoszcz, inowrocławski, żniński. Następnie dokonywano losowania firm zarejestrowanych w powiatach. W ramach badania miano uzyskać deklarację min. 100 firm wyrażających zainteresowanie wsparcia i uczestnictwa w finansowych instrumentach hybrydowych. Badanie uzupełniono 6 wywiadami indywidualnymi z instytucjami finansowymi.

Badanie empiryczne realizowano w marcu i kwietniu, co mogło wpływać na wyniki badania – zarówno na formułowane przez firmy plany, jak i na rodzaj i dostępność instrumentów wsparcia oferowanych przez instytucje finansowe.

Czynności podjęte w ramach badania obejmowały:

1. opracowanie szczegółowych pytań badawczych (dołączono je do raportu, s. 25),
2. przeprowadzenie badań empirycznych, w których min. 100 firm wyraziło zainteresowanie wsparcia i uczestnictwa w finansowych instrumentach hybrydowych (lista przekazana razem z bazą danych z zakodowanymi danymi w formacie excel) i opracowanie wyników badań.

Kondycja finansowa firm¹

W połowie firm w ostatnich 3 latach wzrosły przychody, a tylko w co 12 (7,7%) spadły. Zwróćmy uwagę, że na wzrost kosztów wskazywano częściej niż na wzrost przychodów, co wskazuje na to, że mimo wzrostu przychodów, kondycja firm nie jest jednoznaczna.

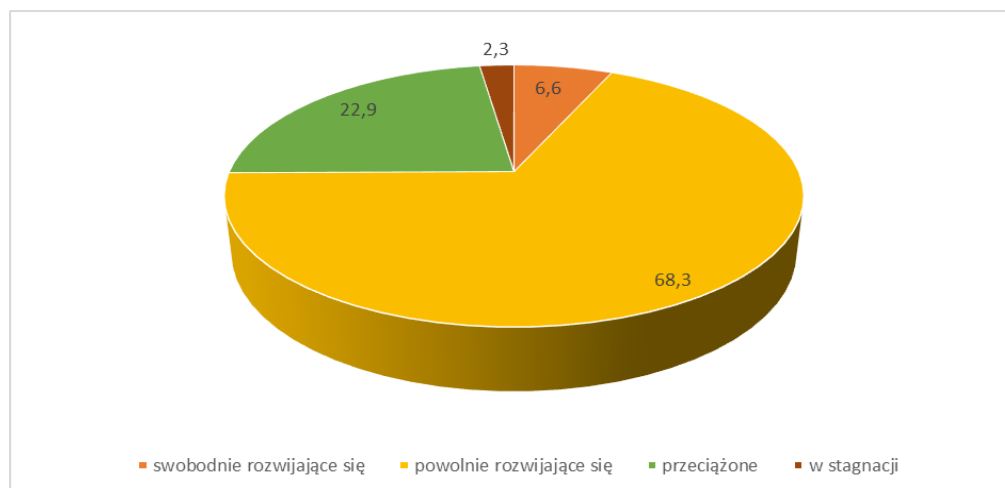
Tabela 1. Zmiany przychodów i kosztów w ciągu ostatnich 3 lat

Zmiany przychodów	Zmiany przychodów	Zmiany kosztów
Wzrosły	56,0	71,4
Pozostały bez zmian	36,3	25,4
Spadły	7,7	3,1
Razem	100,0	100,0

Zderzenie przychodów i kosztów firm pozwala wyróżnić 4 typy przedsiębiorstw:

- swobodnie rozwijające się – ich przychody w ostatnich latach rosły, a jednocześnie nie zwiększały się lub spadały koszty;
- powolnie rozwijające się – odnotowujące wzrost przychodów, ale przy rosnących kosztach, to firmy, które dążą do rozwoju, ale niezbędny jest im impuls, który zwiększy różnicę między przychodami i kosztami;
- przeciążone – ich przychody spadały lub nie zmieniały się, a jednocześnie rosły koszty;
- w stagnacji – to te, których przychody spadały lub pozostały bez zmian, towarzyszył temu spadek kosztów, trwają.

Wykres 1. Kondycja firm (relacja przychodów i kosztów)



¹ Trzeba uwzględnić, że badanie realizowano w pierwszym okresie pandemii, co mogło wpływać na formułowane plany dwojako. Z jednej strony, była to wczesna faza *lock-downu* (marzec/kwiecień 2020), badani mogli więc sądzić, że zwieszenie działalności lub jej utrudnienie jest chwilowe (to by nie wpływało na ich opinie i oceny, a zwłaszcza formułowane plany). Z drugiej strony, mogli w różnym stopniu odczuwać dotkliwość skutków zamrożenia gospodarki, co mogło wzmacniać ich pesymizm.

Firmy te mają odmienne charakterystyki – obrazuje je poniższe zestawienie:

Tabela 2. Charakterystyki badanych firm z uwzględnieniem drogi rozwojowej

Typ firmy	wiek	wielkość	lokalizacja	Zasięg działania – rynek:	Sektor
swobodnie rozwijające się	6-10 lat	małe	m. Toruń, bydgoski, m.Bydgoszcz	regionalny, krajowy, międzynarodowy	Budowlany, elektromaszynowy, turystyczny i rekreacyjny, tekstylny
powolnie rozwijające się	Do 5 lat	małe i średnie	m. Bydgoszcz, m. Toruń, żniński i inowrocławski	krajowy, międzynarodowy	Budowlany, motoryzacyjny, IT, elektromaszynowy, kreatywny
przeciążone	6-10 lat, 10 lat i starsze	mikro	toruński, bydgoski	lokalny, regionalny	Kreatywny, budowlany, logistyczny/transportowy, rolno-spożywczy, tekstylny
w stagnacji	10 lat i starsze	mikro i małe	m. Bydgoszcz, bydgoski	lokalny	Budowlany, transportowy, zdrowie

łącznie blisko 1/3 doświadcza jakichś niedoborów finansowych. Środków materialnych na bieżące funkcjonowanie najczęściej brakowało w firmach pozostających w stagnacji – 87,5% takich firm odczuwało niedobory finansowe. Firmy przeciążone rosnącymi kosztami funkcjonowania lepiej radziły sobie z pokryciem bieżących kosztów, ale ponad połowa (56,2%) doznała jakichś trudności. Częściej brakowało im środków na rozwój. W pozostałych dwóch typach firm, jeśli pojawiały się trudności, to dotyczyły przede wszystkim braków środków na inwestycje i rozwój, a nie na bieżące funkcjonowanie. Najczęściej problem niedoborów dotyczył firm swobodnie rozwijających się (17,8%).

Tabela 3. Doświadczenie niedoboru środków finansowych w ostatnich trzech latach

Występowanie niedoborów	Liczba	Procent
Tak, brakowało środków na bieżące funkcjonowanie firmy	17	4,9
Tak, zdarzało się brakować środków na inwestycje i rozwój	92	26,3
Nie	241	68,9
Razem	350	100,0

Najczęściej (42,2%) niedobory miały źródło we wcześniejszych inwestycjach – to znaczy, że dokonano inwestycji, które zachwiały stabilnością finansową firm. Była ona bardziej dotkliwa w tych firmach, w których jednocześnie wzrosły koszty funkcjonowania – tu częściej odczuwalne było obciążenie kosztami pożyczek i kredytów. Rzadziej źródłem finansowych trudności była konieczność konkurowania z innymi nawet za cenę obniżenia opłacalności. W co dziesiątej (11%) z firm brakowało środków obrotowych pozwalających na wzrost sprzedaży.

Rodzaj doświadczanych trudności i ich powody są różne przede wszystkim zależnie od wielkości firm. Najmniejsze firmy odczuwają niedobory szczególnie ze względu na wcześniejsze inwestycje oraz konieczność konkurowania niską ceną z konkurencją na rynku ponadregionalnym. W

przedsiębiorstwach małych większym wyzwaniem były koszty pożyczek i kredytów oraz wzrost kosztów produkcji. Większe przedsiębiorstwa, odczuwał niedobory rzadziej niż pozostałe firmy. Tu niedobory miały źródło głównie w obciążeniach wcześniejszymi pożyczkami i kredytami.

Tabela 4. Powody doświadczania niedoboru środków finansowych w ostatnich trzech latach (dla n=109)

Powody niedoborów	Procent*	Procent**
Wcześniejsze inwestycje w środki trwałe	42,2	29,7
Wzrost kosztów produkcji (w tym wzrost kosztów pracy)	31,2	21,9
Konieczność konkurowania z innymi podmiotami – sprzedaż na granicy opłacalności	25,7	18,1
Obciążenie kosztami pożyczek i kredytów	25,7	18,1
Brak środków obrotowych na wzrost sprzedaży	11,0	7,7
Inne	6,4	4,4

*wartości nie sumują się do 100%, ponieważ badani mogli wskazać 3 najważniejsze odpowiedzi

** ranking wskazań, gdy wszystkie wskazania to 100%

Tylko w pojedynczych firmach niedobory były na tyle duże, że groziła im likwidacja – były to na ogół mikroprzedsiębiorstwa, dojrzałe (powyżej 10 lat) i działające na rynku lokalnym lub regionalnym, działające w sektorze usługowym. Najczęstszym problemem była utrata płynności finansowej – na ogół czasowa, a nie stała.

Tabela 5. Wielkość niedoborów środków finansowych w ostatnich trzech latach (dla n=109)

Wielkość niedoborów	Liczba	Procent
Na tyle duże, że firmie groziła likwidacja	6	5,5
Stale występował brak płynności finansowej	14	12,8
Od czasu do czasu występował brak płynności finansowej	77	70,6
Odmowa odpowiedzi – brak danych	12	11,0
Razem	109	100,0

Niedobory odczuwane przez badane firmy są na ogół relatywnie niewielkie – 2/3 badanych (62,4%) uznało, że były one niższe niż 100 tys. W co szóstej z firm doświadczających niedoborów, sięgały one do 500 tys. Tylko pojedyncze firmy wskazały, że były one wyższe, ale nie przekraczały 1 mln zł. Im większa firma, tym większe były niedobory. Nie ma zależności między wiekiem firmy lub sektorem działalności a wysokością niedoborów.

Tabela 6. Wysokość niedoborów środków finansowych w ostatnich trzech latach (dla n=109)

Wysokość niedoborów	Liczba	Procent
do 100 tys. zł	68	62,4
100-500 tys. zł	18	16,5
500 tys. zł – 1 mln zł	8	7,3
Odmowa – brak danych	15	13,8
Razem	109	100,0

Tylko co czwarty badany przedsiębiorca, który odczuwał niedobory, zastosował aktywną strategię – poszukiwał nowych odbiorców, a co 10ty szukał możliwości nowych inwestycji i innych źródeł zysku. Na ogół stosowano strategię związaną z obniżaniem kosztów produkcji/wytwarzania usług albo przez usprawnianie działania firmy albo redukcję kosztów (przez redukcję zatrudnienia lub zmniejszenie produkcji). Część firm ratowała sytuację zaciągając kredyt (16,5%) lub prywatną pożyczkę (22%). Pojedyncze osoby szukały innej drogi – najczęściej wiązała się ona ze zmianą stylu życia przedsiębiorców (niższe dochody dla właściciela/i) lub rezygnacją z kosztów dodatkowych, jak marketing.

Tabela 7. Sposoby radzenia sobie z niedoborem środków finansowych w ostatnich trzech latach (dla n=109)

Wysokość niedoborów	Procent*	Procent**
Obniżano koszty produkcji/wytworzenia usługi przez usprawnienie działania firmy	35,8	25,0
Obniżano koszty produkcji/wytworzenia usługi przez redukcję zatrudnienia lub zmniejszenie produkcji	30,3	21,2
Rozszerzano rynek – poszukiwano nowych odbiorców	24,8	17,3
Zaciągnięto prywatnie pożyczkę	22,0	15,4
Zaciągnięto kredyt	16,5	11,5
Poszukiwano możliwości nowych inwestycji i innego źródła zysku	10,1	7,1
Inne	3,7	2,6

*wartości nie sumują się do 100%, ponieważ badani mogli wskazać 3 najważniejsze odpowiedzi

** ranking wskazań, gdy wszystkie wskazania to 100%

Współpraca z samorządem

Nieco ponad połowa (52,6%) badanych nie ma potrzeby współpracy z samorządem, tylko co trzeci badany uznał, że ma taką potrzebę, ale jest ona ściśle związana z możliwością rzeczywistego wpływu. Można to odczytywać w taki sposób, że podejmują współpracę z samorządem tylko okazjnie, mogą też być skłonni do wycofywania się z niej wówczas, gdy ocenią, że ich wpływ na działania samorządu jest mniejszy niż zakładali. Tylko co piąty przedsiębiorca widzi potrzebę współpracy (bezwarunkowej) z samorządem.

Bardziej otwarci na współpracę z samorządem są przedsiębiorcy z Torunia i powiatu toruńskiego, a najmniej z powiatu inowrocławskiego i żnińskiego. Im starsze firmy i im większe, tym chętniej uwzględniają możliwość współpracy z samorządem.

Motywacją jest też kondycja firmy – firmy odczuwające trudności (wcześniej określone tu jako przeciążone lub w stagnacji) chętniej wskazują na potrzebę wsparcia ze strony samorządu niż te, które już się rozwijają, bez tego wsparcia.

Tabela 8. Potrzeba podjęcia współpracy z samorządem

Potrzeba współpracy	Liczba	Procent
Tak	66	18,9
Tak, ale pod warunkiem możliwości wywierania rzeczywistego wpływu na działania samorządu	100	28,6
Nie, nie mam potrzeby współpracy z samorządem	184	52,6
Razem	350	100,0

Przedsiębiorcy, którzy nie mają potrzeby współpracy z samorządem, na ogół kierują się przy tym przekonaniem o nadmiernej biurokratyzacji urzędów i przewidywanej małej sprawności i powolności działań, jakie zdolne są podejmować samorządy. Rzadziej powodem miałyby być niska stabilność działań samorządów oraz brak zaufania dla kompetencji urzędników.

Tabela 9. Powody, które skłaniają do niepodjęcia współpracy z samorządem (dla n= 184)

Bariery	Procent*	Procent**
Urząd jest nadmiernie zbiurokratyzowany – to utrudnia sprawne działanie	35,3	30,1
Inwestowanie wymaga szybkich decyzji – w samorządach czas płynie wolniej	27,7	23,6
Pomysły samorządów nie trwają więcej niż kadencję rządzących	25,5	21,8
Nie ufam kompetencjom urzędników – nie są zdolni do myślenia w kategoriach rynkowych	24,5	20,8
Inne	4,3	3,7

*wartości nie sumują się do 100%, ponieważ badani mogli wskazać 3 najważniejsze odpowiedzi

** ranking wskazań, gdy wszystkie wskazania to 100%

Jeśli przedsiębiorcy wyrażają zainteresowanie współpracą z samorządem, to w oczekiwaniu, że będą one wspierały finansowo rozwój przedsiębiorstw przez lokalne lub regionalne fundusze pożyczkowe i inwestycyjne (56,3%). Nieco rzadziej oznaczało to, że oczekują wsparcia w postaci tworzenia stref ekonomicznych (31,7%), ułatwiania dostępu do profesjonalnego doradztwa (24%) lub informacji (20%). Częściej wskazywano na te potrzeby w powiatach inowrocławskim i żnińskim, gdzie dostęp do doradztwa i wiedzy o wsparciu zarządzania w firmach jest trudniejszy – na tym terenie w zasadzie nieobecne są IOB.

Tworzenie zaplecza dla rozwoju firm takich jak parki technologiczne lub inkubatory przedsiębiorczość to rodzaj wsparcia, którego spodziewa się relatywnie niewielu przedsiębiorców (odpowiednio: 15,1% i 14,6%). To potrzeba wyrażana częściej przez firmy małe, rozwijające się (powolnie) w Toruniu lub Bydgoszczy i powiatach ziemskich wokół tych miast.

Tabela 10. Udogodnienia i pomoc dla MŚP oczekiwana od jednostek samorządowych na terenie regionu kujawsko-pomorskiego

Udogodnienia i pomoc	Procent*	Procent**
Wsparcie finansowe poprzez lokalne i regionalne fundusze pożyczkowe i inwestycyjne	56,3	32,6
Specjalne strefy ekonomiczne/mikrostrefy działalności gospodarczej	31,7	18,3
Dostęp do profesjonalnego doradztwa ze strony instytucji otoczenia biznesu	24,0	13,9
Dostęp do informacji wspierającej procesy zarządzania firmami MŚP	20,0	11,6
Rozwój parków technologicznych i przemysłowych	15,1	8,8
Tworzenie inkubatorów przedsiębiorczości	14,6	8,4
Lepszy dostęp pracowników do transportu publicznego (dojazdy do pracy)	7,7	4,5
Inne: rozwój infrastruktury technicznej (sieć gazowa), ułatwienia organizacyjne, obniżenie podatków	3,4	2,0

*wartości nie sumują się do 100%, ponieważ badani mogli wskazać 3 najważniejsze odpowiedzi

** ranking wskazań, gdy wszystkie wskazania to 100%

Przedsiębiorcy na ogół krytycznie oceniają dotychczasowe działania samorządu – tylko 24,6% sądzi, że samorząd uwzględnia potrzeby rozwoju firm. Częściej taką opinię wyrażały firmy małe, w wieku 6-10 lat o stabilnej sytuacji (rozwijające się). Nie jest oczywiste, co jest powodem tej oceny – czy to, że dotąd korzystały z wsparcia samorządu i pozytywnie oceniają to doświadczenie, czy to, że są samodzielne w planowaniu własnego rozwoju.

Tabela 11. Uwzględnianie potrzeb rozwoju firm i wzmocnienia ich konkurencyjności przez samorząd

Opinie przedsiębiorców	Liczba	Procent
Tak	86	24,6
Tak, ale w niewystarczającym stopniu	144	41,1
Nie	120	34,3
Razem	350	100,0

Nieco mniej niż połowa przedsiębiorców zauważa, że samorzady uwzględniają potrzeby przedsiębiorstw. Rzadziej samo włączani są w planowanie tych działań – dotyczyły to zwłaszcza planowania transportu zbiorowego. Należy przy tym zauważyć, że przedsiębiorcy nie liczą w większości (z wyjątkiem 7% firm położonych peryferyjnie), że samorząd ułatwi dojazd do pracy ich pracownikom dzięki rozwojowi transportu publicznego.

Tabela 12. Działania samorządu uwzględniają potrzeby rozwoju firm i ich konkurencyjności

Rodzaj działania	Uwzględniające potrzeby firmy	Przedsiębiorcy włączeni w planowanie
Inwestycje infrastrukturalne	47,4	31,4
Planowanie transportu zbiorowego	42,3	26,9
Planowanie budżetu lokalnego	46,0	28,0
Usprawnienie lokalnej administracji	44,9	29,4

Badanie są podzieleni w ocenie działań samorządów, nieznacznie przeważają wśród nich ci, którzy oceniają je negatywnie. Najbardziej krytyczni są przedsiębiorcy z powiatu bydgoskiego, reprezentujący firmy średniej wielkości, swobodnie się rozwijające, reprezentujące w szczególności branżę logistyczno-transportową, przemysł kreatywny, chemiczny, metalowy.

Tabela 13. Ocena działań samorządu – czy są przyjazne dla przedsiębiorców

Opinie przedsiębiorców	Liczba	Procent
Tak	161	46,0
Nie	189	54,0
Razem	350	100,0

Do dobrych praktyk stosowanych przez samorząd w kontakcie z przedsiębiorcami, zaliczają przede wszystkim regularne spotkania z nimi, możliwość sprawnego załatwiania spraw (jedno okienko) i dostęp do informacji dla przedsiębiorców.

Tabela 14. Przykłady standardów pracy administracji, które są przyjazne dla przedsiębiorców (dla n= 161)

Wysokość niedoborów	Procent*	Procent**
Włodarz spotyka się regularnie z przedsiębiorcami	41,6	27,3
Jest jedno okienko do załatwienia wszystkich spraw i uzyskiwania informacji	38,5	25,3
Jest zakładka na stronie urzędu poświęcona przedsiębiorczości	37,9	24,9
Rada gminy w ramach komisji ds. rozwoju gospodarczego ma wysłuchania przedsiębiorców	32,3	21,2
Inne (stały kontakt z samorządem)	1,9	1,2

*wartości nie sumują się do 100%, ponieważ badani mogli wskazać 3 najważniejsze odpowiedzi

** ranking wskazań, gdy wszystkie wskazania to 100%

Większość badanych (60,3%) oczekiwałaby aktywnej roli samorządu w przeciwdziałaniu nieuczciwej konkurencji.

Tabela 15. Potrzeba, aby gmina przeciwdziałała nieuczciwej konkurencji ze strony innych firm, szczególnie monopolistycznych

Opinie przedsiębiorców	Liczba	Procent
Tak	211	60,3
Nie	139	39,7
Razem	350	100,0

Plany inwestycyjne

Gotowość do inwestowania jest niewielka. Jeśli miałyby być one podejmowane, to przede wszystkim dotyczyłyby pracowników oraz zaplecza technicznego dla swojej działalności – zakup środków trwałych lub maszyn. Niewielkim zainteresowaniem cieszą się nie tylko to, co mogłoby poprawić innowacyjność firm, ale także inwestycje finansowe (7,1%). Nieznacznie większe zainteresowanie inwestycjami finansowymi wykazywali przedsiębiorcy funkcjonujący w głównych miastach w regionie, dojrzałe (działające powyżej 10 lat), o względnie stabilnych przychodach i kosztach, ale borykające się z trudnościami w utrzymaniu płynności finansowej.

Tabela 16. Planowane inwestycje w ciągu najbliższych 3 lat

Rodzaj inwestycji	Procent*	Procent**
W kapitał ludzki (szkolenie pracowników, nabór pracowników)	45,1	30,6
W maszyny	30,6	20,7
W środki trwałe (zakup nieruchomości, budowa budynków, budowli)	25,1	17,0
W środki transportu	18,6	12,6
Inne (nie wiem)	9,1	6,2
Finansowe (kupno akcji, udziałów w innej firmie)	7,1	4,8
W badania i rozwój nowych produktów/technologii	6,3	4,3
Zakup technologii i patentów	4,0	2,7
W rozwój działalności zagranicznej	1,7	1,2

*wartości nie sumują się do 100%, ponieważ badani mogli wskazać 3 najważniejsze odpowiedzi

** ranking wskazań, gdy wszystkie wskazania to 100%

Gdyby zdecydowano się na inwestycję, to na ogół nie wiązałoby się to ze zmianą lokalizacji, co jest pochodną rodzaju planowanych inwestycji (zakup maszyn lub inwestycja w rozwój kadr). Także te firmy, które byłyby zainteresowane inwestycjami finansowymi, nie byłyby skłonne przy tym do zmiany siedziby firmy. Profil firm zainteresowanych tą formą inwestowania oraz deklaracja braku gotowości zmiany miejsca działalności wydaje się wskazywać, że inwestycja finansowa miałaby przede wszystkim służyć zwiększeniu komfortu i stabilności funkcjonowania firm.

Tabela 17. Miejsce planowanej inwestycji

Rodzaj działania	Procent*	Procent**
W dotychczasowym miejscu działania, w siedzibie firmy	69,7	65,6
W regionie	16,6	15,6
W gminie/powiecie, w której P. działacie, ale w nowej lokalizacji	12,9	12,1
Poza regionem	5,4	5,1
Za granicą	1,7	1,6

*wartości nie sumują się do 100%, ponieważ badani mogli wskazać 3 najważniejsze odpowiedzi

** ranking wskazań, gdy wszystkie wskazania to 100%

Sposób inwestowania

Badani najczęściej chcieliby sami finansować inwestycję (75,1%). Mniej niż połowa uznała, że skorzystałaby w tym celu z komercyjnej pożyczki lub kredytu. Rzadko zdecydowano by się na wykorzystania środków unijnych. Jeszcze mniej jest przedsiębiorców gotowych do współpracy w tym zakresie z innymi firmami.

Tabela 18. Źródła finansowania planowanych inwestycji

Źródła finansowania	Procent*	Procent**
Środki własne	75,1	53,7
Kredyt/pożyczka	40,6	29,0
Dotacje unijne	12,3	8,8
Dotacje lub pożyczki funduszy ochrony środowiska (NFOŚiGW, WFOŚiGW)	2,9	2,0
Fundusze inwestycyjne	2,6	1,8
Wspólnie z innymi przedsiębiorcami	1,7	1,2
Środki funduszu pracy	0,9	0,6
Pożyczki od innych przedsiębiorców	0,0	0,0
Inne źródła (finansowanie zwrotne, środki od sponsorów pobocznej działalności)	4,0	2,9

*wartości nie sumują się do 100%, ponieważ badani mogli wskazać 3 najważniejsze odpowiedzi

** ranking wskazań, gdy wszystkie wskazania to 100%

Dzieje się tak ze względu na ocenę, że inwestowanie własnych środków obciążone jest mniejszym ryzykiem, a zarazem zmusza do lepszego przemyślenia inwestycji. Tylko nieliczni badani wskazywali, że przyczyna jest niski poziom zaufania do banków lub do instytucji finansowych – chociaż częściej brak zaufania odnosił się do tych pierwszych.

Tabela 19. Powody, dla których preferowane jest inwestowanie na bazie własnych środków (dla n = 264)

Powody inwestowania w oparciu o własne środki	Procent*	Procent**
Mniejsze ryzyko przeinwestowania – inwestuję tylko to, co mam, nie zadłużam się	45,1	38,6
Inwestycja musi być bardziej przemyślana	34,1	29,2
Nie mam zaufania do banków	11,7	10,1
Nie mam zaufania do instytucji finansowych	5,7	4,9
Inne (biurokracja)	0,8	16,6

*wartości nie sumują się do 100%, ponieważ badani mogli wskazać 3 najważniejsze odpowiedzi

** ranking wskazań, gdy wszystkie wskazania to 100%

Przyjęta strategia inwestycyjna (głównie w oparciu o własne środki lub kredyty lub pożyczki bankowe), że przedsiębiorcy nie dostrzegają znaczącej luki finansowej. Niemal co trzeci (29,7%) uważa, że obecne możliwości finansowania planowanych inwestycji w pełni odpowiadają ich potrzebom, a połowa uznała, że częściowo tak jest (przy tym w tej grupie połowa to osoby, które planowałyby samodzielne inwestycje, co oznacza, że ich odpowiedź oznacza w istocie, że nie mają wystarczających środków własnych, żeby zamierzoną inwestycję przeprowadzić). Tylko 3,1% badanych, którzy planują inwestycje nie przewidywało trudności z dostępem do środków niezbędnych do realizacji tego planu.

Tabela 20. Odpowiadanie obecnych możliwości finansowania inwestycji potrzebom przedsiębiorców

Opinie przedsiębiorców	Liczba	Procent
Tak, w pełni	104	29,7
Tak, częściowo	176	50,3
Nie	70	20,0
Razem	350	100,0

Główną barierą w dostępie do środków wydaje się brak wiedzy o wszystkich możliwościach, a w dalszej kolejności są to niska dostępność środków ze względu na przeznaczenie kredytu lub proponowane warunki. Oceny niskiej dostępności środków dotyczą głównie inwestycji w kapitał ludzki – korzystanie z tych środków jest obwarowane zbyt dużymi wymogami (można domniemywać, że oznacza to warunki takie jak konieczność gwarancji zatrudnienia pracownika na określonych warunkach – długość i forma zatrudnienia). Brak wiedzy jest przeszkodą głównie w odniesieniu do tych inwestycji, które uznawane są za pierwszorzędne: kapitał ludzki, maszyny i środki trwałe. W przypadku inwestycji finansowych – tylko 8,5% badanych, a zarazem planujących taką inwestycję, uznało, że przeszkodą jest dla nich brak wiedzy o wszystkich możliwościach.

W przypadku inwestycji finansowanych głównymi barierami są posiadane lub dostępne środki, które można przeznaczyć na taką inwestycję. Drugą trudność to postrzeganie możliwości własnej firmy – to rodzaj inwestycji, które nie pasują do wyobrażenia o danym typie firm (ze względu na ich wielkość lub charakter działalności)

Tabela 21. Ograniczenia w dostępie do finansowania inwestycji przez instytucje finansowe

Ograniczenia	Procent*	Procent**
Nie mam wiedzy o wszystkich możliwościach	33,7	27,4
Środki są trudno dostępne ze względu na przeznaczenie kredytu	26,0	21,2
Warunki finansowe kredytu są dla mnie niekorzystne	23,1	18,8
Warunki zabezpieczenia są niekorzystne i niemożliwe do spełnienia	13,7	11,2
Moja sytuacja finansowa nie pozwala na skorzystanie ze środków instytucji finansowych (rozmiar firmy, niska zyskowność, brak cennych aktywów, niedostateczna wielkość środków własnych po spłacie kredytu)	8,3	6,7
Nie spełniam warunków formalnych (np. branża, długość działania, forma prawna)	8,0	6,5
Dostępne środki są zbyt małe dla moich potrzeb	6,9	5,6
Nie dotyczy, nie przewiduję trudności w dostępie do takich środków	3,1	2,6

*wartości nie sumują się do 100%, ponieważ badani mogli wskazać 3 najważniejsze odpowiedzi

** ranking wskazań, gdy wszystkie wskazania to 100%

Trudność sfinansowania inwestycji była częstszą przyczyną zaniechania ich w ostatnich 3 latach, szczególnie w tych firmach, które inwestycje wolą finansować ze środków własnych oraz tych, które doświadczały w ostatnich latach trudności z utrzymaniem stabilności finansowej firmy.

Tabela 22. Rezygnacja z inwestycji w ostatnich trzech latach (w%)

Rezygnacja z inwestycji	Ze względu na trudność sfinansowania	Z innych względów niż finansowe
Tak	32,3	23,7
Nie	67,7	76,3
Razem	100,0	100,0

Obecnie inwestycji nie rozważa 23,7% firm. Dzieje się tak przede wszystkim ze względu na niepewność przyszłości – dla tej grupy przedsiębiorców nie jest pewne, jak będzie zmieniał się rynek oraz czy inwestowane nie wiąże się w związku z tym ze zbyt dużym ryzykiem, zwłaszcza, że gdyby inwestycja musiała się wiązać z sięgnięciem po środki zewnętrzne, bo własne są zbyt skromne. Niepewność przyszłości wpływa także trudność w ocenie, jakie będą skutki inwestycji.

Tabela 23. Powody, dla których nie rozważano inwestycji (dla n=83)

Powody nieinwestowania	Procent*	Procent**
Nie wiem, jak będzie wyglądał mój rynek w przyszłości	30,1	17,9
Obawa przed przeinwestowaniem na niepewnym rynku	26,5	15,7
Niewystarczające środki własne na inwestycje	21,7	12,9
Trudność w ocenie możliwych skutków inwestycji	18,1	10,7
Trudność w określeniu możliwych rozwiązań dla sfinansowania ewentualnego pomysłu	14,5	8,6
Brak dostępu do środków zewnętrznych na inwestycję	14,5	8,6
Brak potrzeby – wszystko teraz dobrze działa na tym rynku, na którym jesteśmy	10,8	6,4
Zbliżam się do zakończenia działalności, nie chcę już się rozwijać	7,2	4,3
Obawa przed brakiem nowych pracowników, w przypadku zrealizowania nowej inwestycji	6,0	3,6
Brak wsparcia zewnętrznego doradcy	6,0	3,6
Brak osób, które mogłyby odpowiadać za inwestycję ją przygotować i ją prowadzić	2,4	1,4
Brak pomysłu na inwestycję	1,2	0,7
Brak czasu na planowanie i przygotowanie inwestycji, działamy z dnia na dzień	1,2	0,7
Inne powody (epidemia)	8,4	5,0

*wartości nie sumują się do 100%, ponieważ badani mogli wskazać 3 najważniejsze odpowiedzi

** ranking wskazań, gdy wszystkie wskazania to 100%

Wskazania przedsiębiorców znajdują odzwierciedlenie w obserwacjach przedstawicieli instytucji finansowych – zarówno funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, jak i banków spółdzielczych oraz w warunkach proponowanych przez banki komercyjne. Wszystkie te instytucje wprowadzają dogodne warunki formalne. Większość banków, także spółdzielczych, udostępnia kredyty inwestycyjne dla firm istniejących co najmniej 12 miesięcy. Wyjątkiem jest tu bank City Handlowy (kredyty dla firm powyżej 24 miesięcy) oraz bank PKO BP (kredyty dostępne także dla nowych przedsiębiorstw). Warunki kredytu zależą od trzech elementów:

- wiarygodności samego klienta – tu na ogół oceniana jest historia kredytowa, obciążenie zobowiązaniami przez przedsiębiorcę (pożyczki, kredyty, hipoteki, karty kredytowe) – pozwala na ocenę możliwości spłaty;
- rodzaju zabezpieczeń – te mają na ogół charakter standardowy: zastaw hipoteczny już posiadanej własności lub przedmiotu inwestycji, wszelkie środki trwałe; instytucje finansowe chętnie korzystają też z zabezpieczeń w postaci poręczeń BGK (sięga do 80%) – wedle badanych większość firm uzyskuje takie poręczenie bez problemu; nie umiano wskazać jaki jest procent tych firm, którym nie udało się skorzystać z poręczenia; ocena stanowiąca podstawę poręczenia jest bardzo zbliżona do oceny dokonywanej przez bank;
- ocena wiarygodności planu finansowego dokonywanej przez analityków na podstawie raportów dotyczących wybranej branży i raportów makroekonomicznych (rozmówcy odmówili wskazania branż, które uznają za wykluczające).

Część badanych instytucji – dotyczy to zwłaszcza banków spółdzielczych – wprowadza dodatkowy element oceny. Banki spółdzielcze oferują często (jest to standardem w grupie SGB) doradztwo dla klientów starających się o kredyty inwestycyjne, w ramach którego wspólnie rewidowany i ewentualnie modyfikowany jest plan inwestycyjny (w tym przyjęty wolumen sprzedaży i zyskowność). Ma to pozwolić na obniżenie ryzyka dla obu stron – ze względu na znajomość branży i otoczenia, w jakim funkcjonuje firma, przedsiębiorca może trafnie ocenić swoje założenia, niezbędna jest jednak konfrontacja jego wyobrażeń o inwestycji z wiedzą banku o firmach z tej samej branży lub rynku.

Takiej funkcji doradczej pozbawione są obecnie spółki Samorządu Województwa, mogą polegać na doradztwie ze strony instytucji otoczenia biznesu. Nie znaczy to, że fundusze samorządowe nie oferują w ogóle doradztwa – ukierunkowują przedsiębiorców zwłaszcza zwracając ich uwagę na wymogi towarzyszące sięganiu po środki bezzwrotne i zwrotne (np. konieczność zwiększenia i utrzymania zatrudnienia).

Banki coraz częściej wydłużają okres zwrotu inwestycji – z 7-8 lat do niedawna, do 10-12 lat. Jednocześnie wprowadza się innego typu zabezpieczenia – częstszy monitoring inwestycji lub transzowanie kredytu. Instytucje finansowe zachowują tu jednak coraz większą elastyczność – warunki są ustalane indywidualnie i dopasowane do przedmiotu inwestycji i jej skali.

Średni czas oczekiwania na decyzje o przyznaniu kredytu na inwestycje do 3 tygodnie, jeśli towarzyszy temu doradztwo finansowe, łączny czas może dochodzić do 4 tygodni.

Badanych pytano także o możliwość udziału w mikrostrefach aktywności gospodarczej. Idea ta jest pozytywnie postrzegana przez banki spółdzielcze, których przedstawiciele pozostają otwarci na współpracę z samorządem w celu wypracowania szczegółowych rozwiązań. W wywiadach unikano jednoznacznych deklaracji.

Inwestycje kapitałowe

Badanych informowano, że w województwie rozważane jest uruchomienie funduszu, który finansowałby rozwijające się małe i średnie przedsiębiorstwa. Wstępnie przyjęto, że fundusz będzie opierał się na środkach EBI (22%), Kujawsko Pomorskiego Funduszu Rozwoju (22%), gmin i powiatów (5%) i przedsiębiorców (51%). Fundusz będzie inwestował w rozwój firm i ich projektów wybranych wspólnie przez udziałowców funduszu.

Nieco ponad połowa przedsiębiorców (52,6%) przedsiębiorców byłaby skłonna skorzystać z proponowanej formy inwestowania kapitałowego, chociaż większość z nich niebezwarunkowo. Gotowości inwestycji kapitałowej sprzyałoby odpowiednie zabezpieczenie takiego przedsięwzięcia. Rządziej oczekiwano możliwości wpływania na proces zarządzania taką inwestycją.

Niechęć do współpracy z samorządem jest największa w powiecie inowrocławskim i żnińskim a z innymi przedsiębiorcami w Toruniu i powiecie toruńskim. Tam, gdzie jest niższy poziom zaufania do samorządu i innych przedsiębiorców większa jest potrzeba uczestnictwa w procesie zarządzania inwestycją. Odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa oczekiwałyby z kolei te firmy, które w ostatnich latach swobodnie się rozwijały (rosły przychody wobec stałych lub niższych nakładów), bez względu na wielkość firmy.

Tabela 24. Skłonność do skorzystania z proponowanej formy inwestowania kapitałowego

Skłonność do inwestowania kapitałowego	Liczba	Procent
Tak	28	8,0
Tak, ale pod warunkiem odpowiedniego zabezpieczenia	110	31,4
Tak, ale pod warunkiem możliwości wpływu na proces zarządzania	46	13,1
Nie, nie chcę współpracować z samorządem ani jego instytucjami	82	23,4
Nie, nie chcę współpracować z innymi przedsiębiorcami w takiej formie	84	24,0
Razem	350	100,0

Głównym powodem zaangażowania się w proponowane przedsięwzięcie byłyby oczekiwane korzyści finansowe. Rządziej przedsiębiorcy szukaliby tu możliwości sfinansowania własnej inwestycji. Niska gotowość do zaangażowania się w proces zarządzania inwestycją skutkuje też relatywnie niską potrzebą wglądu lub ukierunkowywania rozwoju firm, których miałyby dotyczyć inwestycje.

Zwróćmy uwagę, że chociaż wcześniej 31,4% badanych byłoby gotowych na inwestycje pod warunkiem odpowiedniego zabezpieczenia, gwarancji tej nie upatruje się ani w udziale samorządu w tym przedsięwzięciu, ani gwarancji udziału EBI. Oznacza to, że bezpieczeństwo sprowadzone jest tu do przede wszystkim (lub niemal wyłącznie) do bezpieczeństwa finansowego inwestycji.

Tabela 25. Czynniki sprzyjające poczuciu bezpieczeństwa inwestycji kapitałowej

Czynniki	Procent*	Procent**
Korzyści finansowe – oczekiwany zysk	41,7	30,8
Małe ryzyko finansowe – zabezpieczenie przez gwarancje zewnętrzne	24,6	18,1
Możliwość sfinansowania własnego pomysłu inwestycyjnego	16,6	12,2
Możliwość dokładnego monitorowania działań takiej firmy	16,0	11,8

Możliwość wpływu na działania firmy, w której udziały inwestuję	15,1	11,2
Udział finansowy instytucji z kapitałem publicznym j samorządu regionu	8,3	6,1
Gwarancja prawna, że nie będzie wrogiego przejęcia moich udziałów - wszyscy prywatni udziałowcy mają taki sam poziom inwestowania	6,6	4,9
Gwarancja udziału Europejskiego Banku Inwestycyjnego	4,0	3,0
Inne	5,7	1,9

*wartości nie sumują się do 100%, ponieważ badani mogli wskazać 3 najważniejsze odpowiedzi

** ranking wskazań, gdy wszystkie wskazania to 100%

Potwierdzenie powyższej tezy znajdujemy w opiniach przedsiębiorców na temat wpływu udziału samorządu na ich skłonność do inwestycji. Tylko co trzeci przedsiębiorca uznał, że byłoby to dla niego zachęcające. Nieco częściej byłaby to racja skłaniająca do inwestycji tych przedsiębiorców, którzy widzą potrzebę współpracy z samorządem, a zarazem podzielają przekonanie, że samorząd włącza w swoje działania przedsiębiorców i uwzględnia ich potrzeby. W związku z tym, częściej byłby to argument przekonujący przedsiębiorców z Torunia lub Bydgoszczy niż w okalających je powiatach.

Tabela 26. Wpływ współfinansowania przez sektor publiczny na skłonność do inwestycji

Oceny przedsiębiorców	Liczba	Procent
Mogłoby mnie to skłonić, ale chciałbym znać szczegółowe warunki	116	33,1
Nie przekonałoby to mnie	121	34,6
Nie wiem	113	32,3
Razem	350	100,0

Przedsiębiorcy są nieufni wobec innych firm. Ich obecność nie jest dla nich gwarancją bezpieczeństwa inwestycji. Rzadko też dostrzegają wokół takie firmy, które chcieliby widzieć jako partnerów tego przedsięwzięcia. Przekonujące mogą być dla nich jedynie czytelne zasady funkcjonowania inwestycji. Nastawieni się na korzyści finansowe, zatem oczekują możliwości przewidzenia, jakie są te korzyści, od czego zależą, na jakich warunkach będą mogli skorzystać z inwestycji.

Tabela 27. Gotowość do współpracy z innymi firmami jako partnerem finansowego przedsięwzięcia

Oceny przedsiębiorców	Liczba	Procent
Tak jeśli byłby gwarantowany udział Europejskiego Banku Inwestycyjnego jako partnera finansowego	37	10,6
Nie, nie mam zaufania do innych firm, które mogą być moją konkurencją	117	33,4
Nie widzę w powiecie firm, które mogłyby być potencjalnymi udziałowcami	82	23,4
Był(a)bym gotów/owa, gdyby były znane zasady funkcjonowania takiego przedsięwzięcia i przygotowana jego organizacji	109	31,1
Brak odpowiedzi, nie wiem	5	1,4
Razem	350	100,0

Badani byliby skłonni zainwestować relatywnie niskie kwoty – większość do 200 tys. Kwoty ewentualnej inwestycji zależą przede wszystkim od obecnej kondycji firmy. Te, które dziś są przeciążone są skłonne do inwestowania niższych kwot, niż te, które się rozwijają. Do inwestycji

powyżej 1 mln skłonne są niemal wyłącznie te firmy, które określono jako swobodnie rozwijające się. Te rozwijające się powoli to firmy, które zdecydowałyby się na inwestycję wysokości 200-500 tys. Nie bez znaczenia jest wielkość i wiek firm – im są większe i im starsze, tym wyższe kwoty gotowi są inwestować przedsiębiorcy.

Tabela 28. Kwota, jaką przedsiębiorcy byliby gotowi zainwestować w okresie trzech lat dla przygotowanych projektów

Kwota inwestycji	Liczba	Procent
Do 200 tys. zł	260	74,3
200-500 tys. zł	56	16,0
500 tys. zł – 1 mln zł	25	7,1
Powyżej 1 mln zł	9	2,6
Razem	350	100,0

Aż 78,6% badanych oczekuje korzyści ze zwrotu co najmniej na poziomie depozytów lokalnych banków. Najchętniej widziano by stopę zwrotu na poziomie 5-15%.

Tabela 29. Pożądana stopa zwrotu

Stopa zwrotu	Liczba	Procent
Do 5%	47	13,3
5-10%	103	29,4
11-15%	93	26,7
16-20%	79	22,6
21% i więcej	28	8,0
Razem	350	100,0

Jeśli przedsiębiorcy mieliby szukać pozafinansowych korzyści inwestycji, to byłyby to zwłaszcza dostęp do nowych rynków zbytu (47,7%) lub dostęp do dodatkowych środków na rozwój własnej firmy (27,1%) – mimo że wcześniej deklarowano, że byłyby to ważny motyw decyzji o tego rodzaju inwestycji. Włączenie się w takie kapitałowe przedsięwzięcie zdaniem badanych pozwoliłoby na znalezienie partnera biznesowego (17,7%) lub zwiększenia sprzedaży (16,9%). Należy jednak uwzględnić, że te korzyści są drugorzędne wobec potrzeby zysku i gwarancji niskiego ryzyka inwestycji.

Tabela 30. Oczekiwane dodatkowe korzyści z udziału w takim funduszu

Oceny przedsiębiorców	Procent*	Procent**
Dostęp do nowych rynków zbytu	47,7	34,1
Dostęp do dodatkowych środków na rozwój swojej firmy przez możliwość skorzystania z tego funduszu	27,1	19,4
Możliwość znalezienia partnera biznesowego	17,7	12,7
Dostęp do informacji, które pozwolą zwiększyć sprzedaż mojej firmy	16,9	12,0
Dostęp do wiedzy o działaniu innych firm	16,0	11,4

*wartości nie sumują się do 100%, ponieważ badani mogli wskazać 3 najważniejsze odpowiedzi

** ranking wskazań, gdy wszystkie wskazania to 100%

Badani przedsiębiorcy są raczej ostrożni w swoich strategiach inwestycyjnych – zdecydowana większość (90%) nie podejmuje działań ryzykownych. Pośród tych, którzy skłonni są do podjęcia pewnego ryzyka wyraźnie wyróżniają się ci prowadzący małe i średnie przedsiębiorstwa, którzy w ostatnich latach byli beneficjentami wzrostu.

Tabela 31. Otwartość na nowe formy inwestowania kapitałowego

Oceny przedsiębiorców	Liczba	Procent
Tak, chętnie korzystam z nowych rozwiązań, jeśli dają szansę na zysk – kto nie ryzykuje, ten nie zyskuje	35	10,0
Tak, ale wybieram takie formy, które uznaję za mało ryzykowne	168	48,0
Nie, inwestuję tylko wtedy, gdy mam pewność, że nie wiąże się z tym żadne ryzyko	147	42,0
Razem	350	100,0

Tylko 13,1% badanych zadeklarowało, że w najbliższych 3 latach będą rozważali inwestycję kapitałową. To głównie firmy rozwijające się, z powiatu ziemskiego bydgoskiego i toruńskiego. Są to firmy zarówno młode (do 5 lat), jak i dojrzałe (powyżej 10 lat) – chociaż z nieco inną motywacją, pierwsze szukają możliwości przyspieszenia wzrostu, a drugie zabezpieczenia osiągniętej pozycji.

Tabela 32. Rozważanie P. w najbliższych 3 latach inwestycje finansowe takie jak kupno albo objęcie emisji akcji lub udziałów w innej firmie lub funduszu

Oceny przedsiębiorców	Liczba	Procent
Tak,	46	13,1
Nie	304	86,9
Razem	350	100,0

Podsumowanie

Jednym z celów badania było ustalenie, czy w województwie występuje luka finansowa, to jest różnica między potrzebami inwestycyjnymi przedsiębiorstw a możliwością ich sfinansowania. Rozwiązanie tak sformułowanego problemu badawczego nie jest jednoznaczne.

Zauważamy, że w badanej próbie znaczącą grupę stanowią ci przedsiębiorcy, którzy dla przyspieszenia rozwoju własnych firm potrzebują impulsu w postaci zasilenia środkami na inwestycje, które jednocześnie by ich nie przeciążały. Aż 68,3% firm to takie, które obecnie napotykają barierę rozwoju, nie tyle w postaci braku środków dostępnych w systemie bankowym lub poza nim (dotacje i środki zwrotne współfinansowane przez Unię Europejską), ale w postaci przeciążenia takimi zobowiązaniami (oprócz zobowiązań fiskalnych i kosztów bieżących).

Co trzecia z badanych firm doświadcza niedoborów finansowych. Są one związane przede wszystkim z nadmiernymi inwestycjami, także tymi finansowanymi ze źródeł zewnętrznych (pożyczki, kredyty). Konsekwencją jest trudność w dostępie do środków obrotowych – takiego problemu doświadcza co 10 z badanych firm. Jednocześnie jednak kwoty brakujące do uzyskania płynności są relatywnie niskie (mniej niż 100 tys. zł).

Jednak strategie postępowania wobec doświadczanych niedoborów są bardzo zachowawcze – przedsiębiorcy szukają sposobu na obniżenie kosztów lub dochodów, a nie sposobu na rozwój. Chociaż badani deklarują, że źródłem tej strategii nie jest brak dostępu do środków finansowych (połowa z nich ocenia, że takie środki są częściowo dostępne) należy zwrócić uwagę, że jednocześnie brakuje im wiedzy o możliwościach sfinansowania inwestycji lub żywią przekonanie, że ich celu nie da się finansować w systemie bankowym.

Badane instytucje finansowe deklarują pełną otwartość na wszelkiego typu inwestycje, które uznają za mało ryzykowne lub odpowiednio zabezpieczone (w tym poręczeniami). Niepewność dotyczącą możliwości spłaty obciążenia minimalizują przez usługi doradcze – te jednak wprowadzane są jedynie przez wybrane banki (głównie przez banki spółdzielcze) oraz przez instytucje Samorządu Województwa. Wyraźnie rozmija się to z wiedzą i wyobrażeniami samych przedsiębiorców.

Obserwacje te prowadzą do następujących rekomendacji:

- ✓ niezbędne jest zwiększanie wiedzy przedsiębiorców o dostępnych instrumentach finansowych, w tym o dostępnych możliwościach zabezpieczeń;
- ✓ niezbędne jest wzmacnianie zaufania przedsiębiorców zarówno do władz samorządowych (przez aktywne włączanie ich w planowanie rozwoju lokalnego i regionalnego i nadanie przedsiębiorcom określonej roli w tym rozwoju), jak i do instytucji finansowych samorządu;
- ✓ ze względu na szczególne okoliczności gospodarcze (lock-down) niezbędne jest przeprowadzenie pilotażu rozwiązania LFRG (chęć pozyskania dalszych informacji wyraziło 120 firm).

Charakterystyka próby

Tabela 33. Badane przedsiębiorstwa wg wielkości (średnie zatrudnienie w 2019 r.)

Wielkość przedsiębiorstwa	Liczba	Procent
Mikro (1-9 zatrudnionych)	247	70,6
Małe (10-49 zatrudnionych)	96	27,4
Średnie (50-249 zatrudnionych)	7	2,0
Razem	350	100,0

Tabela 34. Badane przedsiębiorstwa wg długości funkcjonowania

Wiek przedsiębiorstwa	Liczba	Procent
Do 5 lat	33	9,4
6-10 lat	67	19,1
Powyżej 10	250	71,4
Razem	350	100,0

Tabela 35. Badane przedsiębiorstwa wg sektorów

Sektor	Liczba	Procent
Budowlany	52	14,9
B2B	25	7,1
Chemiczny (w tym farmaceutyczny i kosmetyczny)	10	2,9
Drzewny	4	1,1
Energetyczny (w tym OZE)	7	2,0
IT	14	4,0
Logistyczny / transportowy	17	4,9
Elektromaszynowy	16	4,6
Meblarski	6	1,4
Metalowy	11	3,1
Motoryzacyjny	26	7,4
Papierniczy	11	3,1
Rolno-spożywczy	19	5,4
Tekstylny, odzieżowy i obuwniczy	12	3,4
Turystyczny i rekreacyjny	15	4,3
Kreatywny	22	6,3
Zdrowie	4	1,1
Inne usługi	13	3,7
Handel	15	4,3
Brak danych - odmowa	52	14,9
Razem	350	100,0

Tabela 36. Badane przedsiębiorstwa wg zasięgu działania

Zasięg działania	Liczba	Procent
Działam głównie na rynku lokalnym (powiat)	118	33,7
Na rynku regionalnym	101	28,9
Na rynku krajowym	106	30,3
Na rynku międzynarodowym	25	7,1
Razem	350	100,0

Wybrane analizy krzyżowe

Tabela krzyżowa 8. Czy w ostatnich trzech latach doświadczaliście Państwo niedoborów środków finansowych? * 1. Do jakiej kategorii można zaliczyć przedsiębiorstwo (średnie zatrudnienie w 2019 r.):

		1. Do jakiej kategorii można zaliczyć przedsiębiorstwo (średnie zatrudnienie w 2019 r.):			
		mikro	małe i średnie	Ogółem	
8. Czy w ostatnich trzech latach doświadczaliście Państwo niedoborów środków finansowych?	Tak, brakowało środków na bieżące funkcjonowanie firmy	Liczebność	13	4	17
		% z 1. Do jakiej kategorii można zaliczyć przedsiębiorstwo (średnie zatrudnienie w 2019 r.):	5.3%	3.9%	4.9%
	Tak, zdarzało się brakować środków na inwestycje i rozwój	Liczebność	62	30	92
		% z 1. Do jakiej kategorii można zaliczyć przedsiębiorstwo (średnie zatrudnienie w 2019 r.):	25.1%	29.1%	26.3%
	Nie	Liczebność	172	69	241
		% z 1. Do jakiej kategorii można zaliczyć przedsiębiorstwo (średnie zatrudnienie w 2019 r.):	69.6%	67.0%	68.9%
Ogółem	Liczebność	247	103	350	
	% z 1. Do jakiej kategorii można zaliczyć przedsiębiorstwo (średnie zatrudnienie w 2019 r.):	100.0%	100.0%	100.0%	

Tabela krzyżowa 11. Jak duże były niedobory? * 1. Do jakiej kategorii można zaliczyć przedsiębiorstwo (średnie zatrudnienie w 2019 r.):

		1. Do jakiej kategorii można zaliczyć przedsiębiorstwo (średnie zatrudnienie w 2019 r.):		Ogółem
		mikro	małe i średnie	
11. Jak duże do 100 tys. były niedobory?	Liczebność	46	22	68
zł	% z 1. Do jakiej kategorii można zaliczyć przedsiębiorstwo (średnie zatrudnienie w 2019 r.):	61.3%	64.7%	62.4%
100-500 tys.	Liczebność	11	7	18
zł	% z 1. Do jakiej kategorii można zaliczyć przedsiębiorstwo (średnie zatrudnienie w 2019 r.):	14.7%	20.6%	16.5%
500 tys. zł -	Liczebność	6	2	8
1 mln	% z 1. Do jakiej kategorii można zaliczyć przedsiębiorstwo (średnie zatrudnienie w 2019 r.):	8.0%	5.9%	7.3%
odmowa	Liczebność	12	3	15
	% z 1. Do jakiej kategorii można zaliczyć przedsiębiorstwo (średnie zatrudnienie w 2019 r.):	16.0%	8.8%	13.8%
Ogółem	Liczebność	75	34	109
	% z 1. Do jakiej kategorii można zaliczyć przedsiębiorstwo (średnie zatrudnienie w 2019 r.):	100.0%	100.0%	100.0%

Szczegółowe pytania badawcze (zadanie 1.1.)

Na potrzeby badania opracowanie pytania badawcze i odpowiadające im pytania kwestionariuszowe oraz kody dla materiału badawczego (zadanie 1.2).

Zakres pytań	Pytania szczegółowe	Pytania do respondentów*
Potrzeba współpracy pomiędzy samorządami a lokalną przedsiębiorczością w formule instytucjonalnej;	Czy przedsiębiorcy podejmują współpracę z samorządem? Co jest barierą dla współpracy? Jakiego rodzaju wsparcia od samorządu oczekują przedsiębiorcy?	p. 13 p. 14 p. 15
Mechanizmy kształtowania budżetu gminy zapewniających przejrzystość oraz udział MŚP w jego kształtowaniu;	Czy budżet samorządu uwzględnia potrzeby rozwoju firm i ich konkurencyjności? Czy przedsiębiorcy są włączani w planowanie budżetu?	p. 17
Standardy funkcjonowania administracji lokalnej przyjaznej dla lokalnej przedsiębiorczości;	Jakie działania samorządu uwzględniają potrzeby rozwoju firm? Czy działania te oceniane są jako przyjazne?	p. 17 p. 18
Standardy współpracy lokalnych MŚP jako podwykonawców wobec wiodących w regionie oraz kraju firm;	Jakie są standardy współpracy samorządu z MŚP, które uznawane są za przyjazne i chroniące przedsiębiorców wobec wiodących firm? Czy przedsiębiorcy mają potrzebę, aby samorząd podejmował działania służące przeciwdziałaniu nieuczciwej konkurencji? Czy samorząd uwzględnia potrzeby wzmocnienia konkurencyjności firm?	p. 16 p. 19 p. 20
Formuła współpracy funduszy poręczeniowych z lokalnymi MŚP dla nowych	Czy występuje luka finansowa – różnica między potrzebami inwestycyjnymi firm i produktami dostępnymi na rynku finansowym,	p. 21

Zakres pytań	Pytania szczegółowe	Pytania do respondentów*
form poręczeń;	<p>która powoduje zasadność uruchamiania nowych form poręczeń?</p> <p>Jak finansowane są/mają być inwestycje? W jakim stopniu istniejące możliwości na rynku finansowym i rynku poręczeń umożliwiają realizację inwestycji?</p>	<p>p. 22</p> <p>p. 23</p> <p>p. 24</p> <p>p. 25</p>
Formuła działania Lokalnych Funduszy Rozwoju Gospodarczego działających w formule hybrydowej przy udziale lokalnych przedsiębiorców i sektora publicznego oraz PFR i EBI;	<p>Czy przedsiębiorcy napotykają przeszkody w dostępie do finansowania?</p> <p>Czy przeszkody te są na tyle istotne, że mogą powodować zaniechanie inwestycji?</p> <p>Czy istnieje potrzeba stworzenia alternatywnych źródeł pozyskiwania środków na inwestycje wobec przeszkód, jakie napotykają przedsiębiorcy w dostępie do środków finansowych?</p>	<p>p. 26</p> <p>p. 27</p> <p>p. 28</p> <p>p. 29</p>
Tworzenie przez gminy, mikrostraf aktywności gospodarczej wraz z mechanizmami współpracy z lokalnym rynkiem finansowym, lokalnych inkubatorów przedsiębiorczości oraz formuł gminnych centrów handlu lokalnego;	<p>Czy istnieje potrzeba tworzenia mikrostraf?</p> <p>Jaka jest skłonność przedsiębiorstw do inwestowania kapitałowego? Jeśli tak, jakie są warunki (stopa zwrotu, wielkość udziału; rodzaj korzyści pozafinansowych)?</p> <p>Jakiego rodzaju korzyści oczekują przedsiębiorcy?</p> <p>Czy przedsiębiorcy rozważają inwestycje w formule LFRG?</p>	<p>p. 30</p> <p>p. 31</p> <p>p. 34</p> <p>p. 36</p> <p>p. 37</p> <p>p. 38</p>
Wzmacnianie otoczenia infrastrukturalnego dla nowych obszarów aktywności gospodarczej, poprzez integrację systemu transportu zbiorowego;	<p>Czy działania samorządu na rzecz wzmacniania infrastruktury uwzględniają potrzeby przedsiębiorców?</p>	<p>p. 17a</p>

Zakres pytań	Pytania szczegółowe	Pytania do respondentów*
Zakres i metody oraz uzyskiwanie możliwej do udzielenia przez jednostki samorządu informacji wspierającej procesy zarządzania firmami MŚP	Czy udział finansowy samorządu/sektora publicznego zwiększa gotowość przedsiębiorstw do inwestycji w ramach LFRG?	p. 33

*Ze względu na przyjętą metodę badania przedsiębiorców (CATI) i potrzebę standaryzacji gromadzonych danych zaproponowano model kodowania indukcyjnego, tj. takiego, który stworzył zespół badawczy na podstawie badań pilotażowych i znajomości przedmiotu badania. Lista kodów miała charakter otwarty tj. mogła ulec zmianie o ile nie uwzględniałaby w pełni odpowiedzi osób badanych. Lista kodów (kategorii odpowiedzi) została uzgodniona z Zamawiającym. Kody zostały przypisane do pytań zawartych w kwestionariuszu.

Kwestionariusz badawczy (zadanie 1.1./zadanie 1.2)

Szanowni Państwo!

Zapraszamy Państwa do udziału w badaniu przedsiębiorców z Województwa Kujawsko-Pomorskiego prowadzonego w ramach projektu Regiogmina przez nasze Województwo, SGH i UMK.

Uzyskane informacje będą niezwykle istotne dla Programu Rozwoju Województwa z określeniem w nim roli małych i średnich firm, a także przygotowania dla państwa instrumentów wsparcia ze strony samorządów lokalnych i samorządu województwa także na okres recesji, która może nastąpić w wyniku kryzysu epidemicznego.

Państwa głos jest bezcenny, a odpowiedzi przyczynią się do wypracowania skutecznych rozwiązań wspierających procesy rozwoju firm z naszego regionu.

Odpowiedź na pytania powinna zająć Państwu nie więcej niż kwadrans. Liczymy na szczere dzielenie się przez Państwa obserwacjami, doświadczeniami oraz wyzwaniem w zakresie planowanej lub już prowadzonej działalności na rzecz inwestycji lub eksportu.

Wszystkie udzielone przez Państwa odpowiedzi w ramach ankiety zostaną zagregowane, aby **wyeliminować możliwość identyfikacji respondenta, który udzielił odpowiedzi**. Dane posłużą tylko i wyłącznie analizom statystycznym. Na końcu ankiety będą mogli Państwo przekazać szczegółowe uwagi i sugestie, także te krytyczne. Jednakże, jeżeli chcielibyście Państwo pozostać w kontakcie z zespołem projektu Regiogmina to prosimy to zaznaczyć w ankiecie poprzez podanie adresu maila.

Bardzo prosimy o szczere odpowiedzi.

Pytania ogólne – metryczka

1. Do jakiej kategorii można zaliczyć przedsiębiorstwo (średnie zatrudnienie w 2019 r.):

- Mikro (1-9 zatrudnionych)
 Małe (10-49 zatrudnionych)
 Średnie (50-249 zatrudnionych)
 Duże (250 lub więcej zatrudnionych)

2. Rok, w którym zarejestrowano przedsiębiorstwo:

3. Proszę podać gminę, w której Państwa firma ma siedzibę:

Gmina:

4. Proszę określić sektor, w jakim działa firma:

<input type="checkbox"/> Budowlany	<input type="checkbox"/> Logistyczny / transportowy	<input type="checkbox"/> Papierniczy
<input type="checkbox"/> BPO (Centra Usług Wspólnych)	<input type="checkbox"/> Lotniczy	<input type="checkbox"/> Rolno-spożywczy
<input type="checkbox"/> Chemiczny (w tym farmaceutyczny i kosmetyczny)	<input type="checkbox"/> Elektromaszynowy	<input type="checkbox"/> Tekstylny, odzieżowy i obuwniczy
<input type="checkbox"/> Drzewny	<input type="checkbox"/> Meblarski	<input type="checkbox"/> Turystyczny i rekreacyjny
<input type="checkbox"/> Energetyczny (w tym OZE)	<input type="checkbox"/> Metalowy	<input type="checkbox"/> Kreatywny
<input type="checkbox"/> IT	<input type="checkbox"/> Motoryzacyjny	<input type="checkbox"/> Odmowa odpowiedzi
		<input type="checkbox"/> Alternatywnie: Proszę podać kod PKD głównej działalności

5. Jaki jest zasięg działania Państwa firmy:

Działam głównie na rynku lokalnym (powiat)

Na rynku regionalnym

Na rynku krajowym

Na rynku międzynarodowym

6. Czy w ostatnich 3 latach Państwa przychody:

Wzrosły

Pozostały bez zmian

S-*/padły

7. Czy w ostatnich 3 latach Państwa koszty:

Wzrosły

Pozostały bez zmian

Spadły

8. Czy w ostatnich trzech latach doświadczaliście Państwo niedoborów środków finansowych?

Tak, brakowało środków na bieżące funkcjonowanie firmy

Tak, zdarzało się brakować środków na inwestycje i rozwój

Nie (do pyt. 13)

9. Jakie były powody tych niedoborów (proszę wymienić 3 najważniejsze)

Konieczność konkurowania z innymi podmiotami – sprzedaż na granicy opłacalności

Wcześniejsze inwestycje w środki trwałe

Obciążenie kosztami pożyczek i kredytów

Wzrost kosztów produkcji (w tym wzrost kosztów pracy)

Brak środków obrotowych na wzrost sprzedaży

Inne, jakie?

10. Jak duże były niedobory?

Na tyle duże, że firmie groziła likwidacja

Stale występował brak płynności finansowej

Od czasu do czasu występował brak płynności finansowej

Nie dotyczy, nie odczuwaliśmy niedoborów

11. Jak duże były niedobory?

do 100 tys. zł

100-500 tys. zł

500 tys. zł – 1 mln zł

1-5 mln zł

5-10 mln zł

Powyżej 10 mln zł

12. Jeśli doświadczaliście Państwo jakichś niedoborów, jak zazwyczaj radziliście sobie?

Zaciągnięto kredyt

Zaciągnięto prywatnie pożyczkę

Obniżano koszty produkcji/wytworzenia usługi przez usprawnienie działania firmy

Obniżano koszty produkcji/wytworzenia usługi przez redukcję zatrudnienia lub zmniejszenie produkcji

Rozszerzano rynek – poszukiwano nowych odbiorców

Poszukiwano możliwości nowych inwestycji i innego źródła zysku

Inne, jakie?

Współpraca z samorządem

13. Czy w swojej działalności widzicie Państwo potrzebę podjęcia współpracy z samorządem lokalnym?

Tak (do pyt. 15)

Tak, ale pod warunkiem możliwości wywierania rzeczywistego wpływu na działania samorządu (do pyt. 15)

- Nie, nie mam potrzeby współpracy z samorządem
14. Jeśli nie bylibyście Państwo skłonni współpracować z samorządem jako partnerem takiego finansowego przedsięwzięcia, dlaczego?
- Nie ufam kompetencjom urzędników – nie są zdolni do myślenia w kategoriach rynkowych
- Pomysły samorządów nie trwają więcej niż kadencję rządzących
- Inwestowanie wymaga szybkich decyzji – w samorządach czas płynie wolniej
- Urząd jest nadmiernie zbiurokratyzowany – to utrudnia sprawne działanie
- Inne, jakie?

15. Jakich udogodnień i pomocy dla MŚP oczekuje P. od jednostek samorządowych na terenie regionu kujawsko-pomorskiego?

- Wsparcie finansowe poprzez lokalne i regionalne fundusze pożyczkowe i inwestycyjne
- Specjalne strefy ekonomiczne/mikrostrefy działalności gospodarczej
- Tworzenie inkubatorów przedsiębiorczości
- Rozwój parków technologicznych i przemysłowych
- Dostęp do profesjonalnego doradztwa ze strony instytucji otoczenia biznesu
- Dostęp do informacji wspierającej procesy zarządzania firmami MŚP
- Lepszy dostęp pracowników do transportu publicznego (dojazdy do pracy)
- Inne, jakie?

16. Czy w P. opinii samorząd uwzględnia potrzeby rozwoju firm i wzmacniania ich konkurencyjności?

- Tak
- Tak, ale w niewystarczającym stopniu
- Nie

17. Jakie działania samorządu uwzględniają potrzeby rozwoju firm i ich konkurencyjności?

Rodzaj działania	Czy uwzględnia potrzeby firm?	Czy przedsiębiorcy są włączani w planowanie?
Inwestycje infrastrukturalne	<input type="checkbox"/> tak <input type="checkbox"/> nie	<input type="checkbox"/> tak <input type="checkbox"/> nie
Planowanie transportu zbiorowego	<input type="checkbox"/> tak <input type="checkbox"/> nie	<input type="checkbox"/> tak <input type="checkbox"/> nie
Planowanie budżetu lokalnego	<input type="checkbox"/> tak <input type="checkbox"/> nie	<input type="checkbox"/> tak <input type="checkbox"/> nie
Usprawnienie lokalnej administracji	<input type="checkbox"/> tak <input type="checkbox"/> nie	<input type="checkbox"/> tak <input type="checkbox"/> nie

18. Czy ocenia P. sposób działania samorządu jako przyjazny dla przedsiębiorców?

- Tak
- Nie (do pyt. 20)

19. Proszę podać przykłady standardów pracy administracji, które są przyjazne dla przedsiębiorców:

- Jest jedno okienko do załatwienia wszystkich spraw i uzyskiwania informacji
- Włodarz spotyka się regularnie z przedsiębiorcami
- Jest zakładka na stronie urzędu poświęcona przedsiębiorczości
- Rada gminy w ramach komisji ds. rozwoju gospodarczego ma wystuchania przedsiębiorców
- Inne, jakie?

20. Czy uważa gmina powinna przeciwdziałać nieuczciwej konkurencji ze strony innych firm, szczególnie monopolistycznych?

- Tak
- Nie ma takiej potrzeby

Plany inwestycyjne

21. Czy Państwa przedsiębiorstwo planuje inwestycje w ciągu najbliższych 3 lat (proszę podać trzy główne obszary inwestycji):

Finansowe (kupno akcji, udziałów w innej firmie)	<input type="checkbox"/>
W środki trwałe (zakup nieruchomości, budowa budynków, budowli)	<input type="checkbox"/>
W maszyny	<input type="checkbox"/>
W środki transportu	<input type="checkbox"/>
W kapitał ludzki (szkolenie pracowników, nabór pracowników)	<input type="checkbox"/>
W badania i rozwój nowych produktów/technologii	<input type="checkbox"/>
Zakup technologii i patentów	<input type="checkbox"/>
W rozwój działalności zagranicznej	<input type="checkbox"/>
Inne, jakie?	<input type="checkbox"/>

22. Czy Państwa przedsiębiorstwo planuje inwestycje:

W dotychczasowym miejscu działania, w siedzibie firmy	<input type="checkbox"/>
W gminie/powiecie, w której P. działacie, ale w nowej lokalizacji	<input type="checkbox"/>
W regionie	<input type="checkbox"/>
Poza regionem	<input type="checkbox"/>
Za granicą	<input type="checkbox"/>

Sposób inwestowania

23. Z jakich źródeł Państwa przedsiębiorstwo zamierza sfinansować te inwestycje: (proszę podać max. dwa najważniejsze źródła)

Ze środków własnych	<input type="checkbox"/>
Z kredytu/pożyczki (do pyt. 25)	<input type="checkbox"/>
Z dotacji unijnych (do pyt. 25)	<input type="checkbox"/>
Z dotacji lub pożyczek funduszy ochrony środowiska (NFOŚiGW, WFOŚiGW) (do pyt. 25)	<input type="checkbox"/>
Ze środków funduszy pracy (do pyt. 25)	<input type="checkbox"/>
Z funduszy inwestycyjnych (do pyt. 25)	<input type="checkbox"/>
Pożyczki od innych przedsiębiorców	<input type="checkbox"/>
Wspólnie z innymi przedsiębiorcami	<input type="checkbox"/>
Z innych źródeł, jakich?	<input type="checkbox"/>

24. Inwestowanie na bazie własnych środków może powodować wolniejszy rozwój w porównaniu z konkurencją korzystającą ze środków zewnętrznych. Dlaczego – mimo to – wolicie Państwo bazować na własnych środkach na inwestycje?

- Mniejsze ryzyko przeinwestowania – inwestuję tylko to, co mam, nie zadłużam się
- Inwestycja musi być bardziej przemyślana
- Nie mam zaufania do banków
- Nie mam zaufania do instytucji finansowych
- Inne, jakie?
- Nie dotyczy, nie ograniczamy się do środków własnych
- Nie znam innych możliwości finansowania ze źródeł zewnętrznych

25. Czy istniejące na rynku możliwości finansowania inwestycji odpowiadają Waszym potrzebom?

- Tak, w pełni (do pyt. 26)
- Tak, częściowo
- Nie

26. Czy spotyka P. ograniczenia w dostępie do finansowania inwestycji przez instytucje finansowe (proszę wskazać max dwie główne przeszkody)

- Nie mam wiedzy o wszystkich możliwościach
- Środki są trudno dostępne ze względu na przeznaczenie kredytu
- Nie spełniam warunków formalnych (np. branża, długość działania, forma prawna,)
- moja sytuacja finansowa nie pozwala na skorzystanie ze środków instytucji finansowych (rozmiar firmy, niska zyskowość, brak cennych aktywów, niedostateczna wielkość środków własnych po spłacie kredytu)
- Dostępne środki są zbyt małe dla moich potrzeb
- Warunki zabezpieczenia są niekorzystne i niemożliwe do spełnienia
- Warunki finansowe kredytu są dla mnie niekorzystne
- Inne, jakie?

27. Czy w ostatnich trzech latach zrezygnowano z jakichś inwestycji ze względu na trudność sfinansowania jej?

- Tak
- Nie

28. Czy w ostatnich trzech latach zrezygnowano z jakichś inwestycji z innych względów niż finansowe?

- Tak
- Nie (do pyt. 30)

29. Jeśli w przeciągu ostatnich trzech lat w firmie planowano inwestycję, ale nie udało się jej wprowadzić lub w ogóle nie rozważano takiej inwestycji, dlaczego?

- Brak potrzeby – wszystko teraz dobrze działa na tym rynku, na którym jesteśmy
- Zbliżam się do zakończenia działalności, nie chcę już się rozwijać
- Nie wiem, jak będzie wyglądał mój rynek w przyszłości
- Brak pomysłu na inwestycję
- Trudność w określeniu możliwych rozwiązań dla sfinansowania ewentualnego pomysłu
- Trudność w ocenie możliwych skutków inwestycji
- Obawa przed przeinwestowaniem na niepewnym rynku
- Brak osób, które mogłyby odpowiadać za inwestycję ją przygotować i ją prowadzić
- Obawa przed brakiem nowych pracowników, w przypadku zrealizowania nowej inwestycji
- Niewystarczające środki własne na inwestycje
- Brak dostępu do środków zewnętrznych na inwestycję
- Brak czasu na planowanie i przygotowanie inwestycji, działamy z dnia na dzień
- Brak wsparcia zewnętrznego doradcy
- Inne powody, jakie?

Inwestycje kapitałowe

W województwie rozważane jest uruchomienie funduszu, który finansowałby rozwijające się małe i średnie przedsiębiorstwa. Wstępnie przyjęto, że fundusz będzie opierał się na środkach EBI (22%), Kujawsko Pomorskiego Funduszu Rozwoju (22 %), gmin i powiatów (5%) i przedsiębiorców (51 %). Fundusz będzie inwestował w rozwój firm i ich projektów wybranych wspólnie przez udziałowców funduszu.

30. Czy byliby Państwo skłonni do skorzystania z takiej formy inwestowania kapitałowego?

- Tak
- Tak, ale pod warunkiem odpowiedniego zabezpieczenia
- Tak, ale pod warunkiem możliwości wpływu na proces zarządzania
- Nie, nie chcę współpracować z samorządem ani jego instytucjami
- Nie, nie chcę współpracować z innymi przedsiębiorcami w takiej formie

31. Co zachęciłoby P. do inwestycji, na której mógłby Pan osiągnąć zysk, a może też sfinansować swoją własną działalność– co sprawiłoby, że poczuł(a) by się P. bezpiecznie? Proszę podać max dwa najważniejsze warunki

- Możliwość wpływu na działania firmy, w której udziały inwestuję
- Możliwość dokładnego monitorowania działań takiej firmy
- Korzyści finansowe – oczekiwany zysk
- Możliwość sfinansowania własnego pomysłu inwestycyjnego
- Małe ryzyko finansowe – zabezpieczenie przez gwarancje zewnętrzne
- Udział finansowy instytucji z kapitałem publicznym j samorządu regionu
- Gwarancja udziału Europejskiego Banku Inwestycyjnego
- Gwarancja prawna, że nie będzie wrogiego przejęcia moich udziałów - wszyscy prywatni udziałowcy mają taki sam poziom inwestowania
- Inne, jakie?

32. Czy mogłaby skłonić Państwa do inwestycji sytuacja, w której projekty inwestycyjne byłyby w 50% współfinansowane przez sektor publiczny, w którym udział finansowy miałby też samorząd i Europejski Bank Inwestycyjny?

- Mogłoby mnie to skłonić, ale chciałbym znać szczegółowe warunki
- Nie przekonałoby to mnie
- Nie wiem

33. Czy bylibyście Państwo skłonni współpracować z innymi firmami jako partnerem takiego finansowego przedsięwzięcia?

- Tak jeśli byłby gwarantowany udział Europejskiego Banku Inwestycyjnego jako partnera finansowego
- Nie, nie mam zaufania do innych firm, które mogą być moją konkurencją
- Nie widzę w powiecie firm, które mogłyby być potencjalnymi udziałowcami
- Był(a)bym gotów/owa, gdyby były znane zasady funkcjonowania takiego przedsięwzięcia i przygotowana jego organizacji
- Inne, jakie?

34. Jeśli byliby Państwo skłonni do udziału takiej formie inwestowania kapitałowego, jaką kwotę byliby Państwo gotowi zainwestować w okresie trzech lat dla przygotowanych projektów

- Do 200 tys. zł
- 200-500 tys. zł
- 500 tys. zł – 1 mln zł
- Powyżej 1 mln zł

35. Czy decydując się na taką inwestycję liczy P. na korzyści ze zwrotu z inwestycji co najmniej na poziomie depozytów lokalnych banków?

- Tak,
- Nie, chciałbym stopę zwrotu co najmniej% (proszę podać oczekiwaną stopę zwrotu w układzie rocznym)

36. Jakiego rodzaju dodatkowych korzyści z udziału w takim funduszu Pan oczekuje?

- Dostęp do dodatkowych środków na rozwój swojej firmy przez możliwość skorzystania z tego funduszu
- Dostęp do nowych rynków zbytu
- Możliwość znalezienia partnera biznesowego
- Dostęp do wiedzy o działaniu innych firm
- Dostęp do informacji, które pozwolą zwiększyć sprzedaż mojej firmy
- Inne, jakie?
- Nie oczekuję żadnych dodatkowych korzyści

37. Czy jest P. otwarty na nowe formy inwestowania kapitałowego?
- Tak, chętnie korzystam z nowych rozwiązań, jeśli dają szansę na zysk – kto nie ryzykuje, ten nie zyskuje
-
- Tak, ale wybieram takie formy, które uznaję za mało ryzykowne
-
- Nie, inwestuję tylko wtedy, gdy mam pewność, że nie wiąże się z tym żadne ryzyko

38. Czy rozważa P. w najbliższych 3 latach inwestycje finansowe takie jak kupno albo objęcie emisji akcji lub udziałów w innej firmie lub funduszu?
- Tak
-
- Nie (koniec wywiadu)

39. Czy, niezależnie od tych planów, wyraża P. zgodę na dalszy kontakt dotyczący tego typu inwestycji kapitałowej, gdy ustabilizuje się sytuacja gospodarcza?
- Tak, nr tel. Adres e-mail:
-
- Nie