



7. Czy w tej branży i w tej miejscowości istnieje obecnie możliwość osiągnięcia wyższych niż Państwa przychodów z takiej działalności?	tak	1 <input type="checkbox"/>
	nie	2 <input type="checkbox"/>

8. O ile procent większy przychód można osiągnąć z takiej działalności? (w %)	
---	--

9. Czy uważają Państwo za możliwe osiągnięcie w przyszłości takich przychodów?	tak	1 <input type="checkbox"/>
	nie	2 <input type="checkbox"/>

10. Jakie działania podejmowali Państwo w 2015 roku/planują Państwo podjąć w przyszłości?	w 2015 roku	w przyszłości
	rozszerzenie działalności .....	1.1 <input type="checkbox"/>
zmianę profilu .....	2.1 <input type="checkbox"/>	2.2 <input type="checkbox"/>
obniżenie kosztów .....	3.1 <input type="checkbox"/>	3.2 <input type="checkbox"/>
likwidację działalności .....	4.1 <input type="checkbox"/>	4.2 <input type="checkbox"/>
nie mogę wprowadzić żadnych zmian .....	5.1 <input type="checkbox"/>	5.2 <input type="checkbox"/>
nie chcę wprowadzać żadnych zmian .....	6.1 <input type="checkbox"/>	6.2 <input type="checkbox"/>
żadna z powyższych odpowiedzi .....	7.1 <input type="checkbox"/>	7.2 <input type="checkbox"/>

11. Na jakim poziomie (średnio w roku) powinny utrzymywać się koszty z całokształtu działalności w stosunku do uzyskiwanych przychodów aby osiągnąć oczekiwany efekt finansowy? (w %)		
ogółem	1	
z tego	zakup towarów i usług	2
	pozostałe	3

12. Ile osób, zdaniem Państwa, powinna wynosić w tego typu podmiocie optymalna liczba pracujących?		
Ogółem (zatrudnieni na podstawie umowy o pracę, umowy o dzieło, właściciele i bezpłatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy)	1	
w tym	zatrudnieni (na podstawie umowy o pracę)	2
	inni wykonujący pracę na rzecz firmy (np. na podstawie umowy o dzieło, podwykonawcy)	3

13. Ile, zdaniem Państwa, powinien wynosić przeciętny miesięczny przychód firmy, aby zapewniał opłacalność działalności? (w złotych)	
--	--

14. Jaką kwotę miesięcznie można byłoby wtedy przeznaczyć na wynagrodzenia BRUTTO wszystkich pracowników? (w złotych)	
---	--

15. Ile mogłoby wynosić wówczas przeciętne miesięczne wynagrodzenie BRUTTO pracownika w Państwa firmie? (w złotych)	
---	--

16. Jaki poziom marży handlowej zabezpieczałby ponoszone koszty działalności i gwarantowałby osiągnięcie stosownego zysku właścicielowi? (w %)	
--	--

17. Jakie są obecnie oczekiwania pracowników co do miesięcznych wynagrodzeń NETTO? (w złotych)	
--	--

18. Czy zwiększyliby Państwo zatrudnienie? (wybierz TAK lub NIE)	
<b>TAK, gdyby:</b>	<b>NIE, ponieważ:</b>
były niższe składki na ZUS .....	nie potrzebuję więcej pracowników .....
był bardziej elastyczny system wynagrodzeń .....	nie ma fachowców .....
nie było płacy minimalnej .....	korzystam z usług podwykonawców .....
było więcej zamówień/większa sprzedaż .....	zatrudniam osoby na umowę zlecenie/ o dzieło .....
było bardziej elastyczne prawo pracy .....	żadna z powyższych odpowiedzi .....
żadna z powyższych odpowiedzi .....	

Proszę podać szacunkowy czas (w minutach) przeznaczony na wypełnienie formularza.	
---	--

(e-mail osoby sporządzającej sprawozdanie – WYPEŁNIĆ WIELKIMI LITERAMI!)

(imię, nazwisko i telefon osoby sporządzającej sprawozdanie)	(miejscowość, data)	(pieczętka imienna i podpis osoby działającej w imieniu sprawozdawcy)
--	---------------------	---

## DODATKOWE WYJAŚNIENIA DO WYPEŁNIENIA FORMULARZA CBSG/01

W pytaniach wyboru (pytania: 1, 2, 4-7, 9, 10, 18) należy zaznaczyć symbol właściwej odpowiedzi, a w przypadku zakreślenia symbolu 8 lub 9 w pytaniu 6 – również postawić znak „x” przy odpowiednich polach.

W pytaniach ilościowych dotyczących: przychodów (pytania 8 i 13), wynagrodzeń (pytania: 14, 15, 17), marż (pytanie 16), kosztów (pytanie 11), dochodów (pytanie 3) – i liczby pracujących oraz zatrudnionych (pytanie 12) odpowiedzi należy wpisywać w liczbach całkowitych.

### OCENA PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI

W dziale tym właściciele podmiotów wypowiadają się na temat prowadzonej działalności, jako eksperci w swojej branży. Sprawą kluczową jest, aby odpowiedzi były obiektywne i dostarczyły informacji jak powinny kształtować się podstawowe kategorie ekonomiczne: przychody, wynagrodzenia, marże, koszty i dochody - gwarantujące opłacalność działalności w danej branży i miejscowości. Odpowiedzi właścicieli pozwolą również poznać ich opinię na temat postrzeganych przez nich czynników utrudniających prowadzenie działalności gospodarczej oraz ich planów związanych z dalszym prowadzeniem działalności.

W *pyt.1.* należy zaznaczyć, które z wymienionych oczekiwań wiążą się z prowadzoną działalnością w branży, w której działa respondent (istnieje możliwość zaznaczenia kilku odpowiedzi):

- Symbol 1.** (utrzymanie rodziny) – jeśli prowadzenie własnej działalności było jedynym sposobem na zarobienie jakichkolwiek pieniędzy.
- Symbol 2.** (osiągnięcie ponadprzeciętnego standardu życia) – jeśli prowadzenie własnej działalności gospodarczej miało zapewnić wyższe dochody niż praca na etacie.
- Symbol 3.** (dorobienie do emerytury/renty/pensji) – jeśli zamiarem podjęcia własnej działalności było uzyskiwanie dodatkowych dochodów poza tymi, które badany osiągał z emerytury/renty lub pensji.
- Symbol 4.** (ucieczka przed bezrobociem, nie mogłem/am znaleźć pracy na etacie) – jeśli rozpoczęcie prowadzenia własnej działalności było jedynym sposobem, aby „wyjść” z bezrobocia.
- Symbol 5.** (otrzymałem/am propozycję współpracy pod warunkiem zarejestrowania własnej działalności) - jeśli firma, w której dotychczas pracował respondent zmieniła zasady działania i chcąc ograniczyć własne koszty związane z zatrudnianiem pracowników, zaproponowała mu współpracę pod warunkiem, że rozpocznie on prowadzenie własnej działalności gospodarczej lub, gdy podjęcie własnej działalności było jedynym sposobem na podjęcie współpracy z określoną firmą.

W *pyt.2.* należy zaznaczyć jeden z dwóch symboli:

- Symbol 1.** – gdy prowadzona działalność spełnia oczekiwania (zaznaczone w pyt. 1) związane z jej rozpoczęciem.
- Symbol 2.** – gdy prowadzona działalność nie spełnia oczekiwań (zaznaczonych w pyt. 1).

W *pyt.3.* należy wpisać poziom przeciętnych miesięcznych dochodów brutto przypadających na jednego właściciela (**dochody brutto to dochody przed obowiązkowymi odliczeniami - np. podatku dochodowego i składek na ubezpieczenia społeczne**), jaki jest satysfakcjonujący i spełnia oczekiwania sprawozdawcy.

W *pyt.4.* należy zaznaczyć **jeden** z trzech symboli:

- Symbol 1.** – gdy zysk osiągany z prowadzonej działalności jest zbyt niski (niewspółmierny do nakładu środków i pracy lub niższy niż był oczekiwany).
- Symbol 2.** – gdy zysk osiągany z prowadzonej działalności jest dostateczny (proporcjonalny do nakładu środków i pracy), chociaż nie daje pełnej satysfakcji właścicielowi.
- Symbol 3.** – gdy zysk osiągany z prowadzonej działalności jest satysfakcjonujący, zgodny z oczekiwaniami właściciela.

**Pytanie 5 należy wypełnić jeżeli w pytaniu 2 zaznaczono symbol 2 lub/i w pytaniu 4 symbol 1.**

W *pyt.5.* należy zaznaczyć przyczynę kontynuowania działalności mimo niesatysfakcjonujących dochodów (istnieje możliwość zaznaczenia kilku odpowiedzi):

- Symbol 1.** – jeżeli właściciel uważa, że obecna niesatysfakcjonująca sytuacja jest przejściowa i wkrótce (w ciągu najbliższego roku) ulegnie poprawie.
- Symbol 2.** – jeżeli prowadzona działalność jest dodatkowym źródłem utrzymania i nawet niewielki dochód wspomaga budżet domowy.

**Symbol 3.** – jeżeli właściciel podejmuje działania (inwestowanie, rozwijanie działalności), które w bieżącym okresie ograniczają dochód, ale w przyszłości wpłyną na jego znaczny wzrost.

**Symbol 4.** – jeżeli dochody z prowadzonej działalności nie satysfakcjonują właściciela, ale jest to jego jedyne źródło utrzymania.

W **pyt.6.** należy wskazać, które z wymienionych pozycji stanowią istotną barierę rozwoju firmy, zaznaczając jedną lub kilka odpowiedzi:

**Symbol 1.** – gdy podatki (np. dochodowy, VAT) stanowią barierę rozwoju firmy.

**Symbol 2.** – gdy podatki lokalne tj. podatek od nieruchomości, podatek od środków transportu, winiety, opłaty skarbowe, targowiskowe i miejscowe (np. taksa klimatyczna) ograniczają możliwości rozwoju firmy.

**Symbol 3.** – gdy wysokość płaconych składek ZUS stanowi barierę rozwoju firmy.

**Symbol 4.** – gdy wysokie oczekiwania płacowe pracowników ograniczają możliwości rozwoju firmy (w związku z tym firma nie może sobie pozwolić na zwiększenie zatrudnienia).

**Symbol 5.** – gdy koszty surowców i materiałów stanowią barierę rozwoju firmy (możliwości produkcyjne firmy są większe, ale wysokie ceny surowców i materiałów wpływają na cenę wyrobu finalnego, a to z kolei ogranicza popyt).

**Symbol 6.** – gdy pracodawca pomimo potrzeby zwiększenia zatrudnienia nie może znaleźć na rynku wykwalifikowanych pracowników.

**Symbol 7.** – gdy na rynku istnieje wiele firm konkurencyjnych działających w tej samej branży i rynek nie jest w stanie wchłonąć większej liczby wytworzonych produktów i oferowanych usług.

**Symbol 8.** – gdy nieuczciwa konkurencja ogranicza możliwość rozwoju firmy. Nieuczciwa konkurencja rozumiana jest jako:

- *nielegalna produkcja (działalność produkcyjna polegająca na wytwarzaniu towarów i usług, zabroniona przez prawo lub niedozwolona, jeśli jest prowadzona przez producenta nieposiadającego do tego stosownych uprawnień lub zezwoleń)* – przy wyborze tej odpowiedzi należy postawić znak „x” w polu przy punkcie 1,
- *nielegalny import (import bez wnoszenia stosownych opłat - np. cła)* – przy wyborze tej odpowiedzi należy postawić znak „x” w polu przy punkcie 2,
- *wyroby/usługi wytwarzane w szarej strefie (działalność produkcyjna/usługowa, legalna, ale celowo ukrywana przed władzami publicznymi w celu uniknięcia podatków lub innych opłat)* - przy wyborze tej odpowiedzi należy postawić znak „x” w polu przy punkcie 3.

**Symbol 9.** – gdy konkurencja zagraniczna stanowi barierę rozwoju firmy, stawiając jednocześnie znak „x” w polu/polach przy wskazanych przez respondenta krajach: UE (Austria, Belgia, Bułgaria, Chorwacja, Cypr, Czechy, Dania, Estonia, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Malta, Niemcy, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Szwecja, Węgry, Wielka Brytania, Włochy), Rosji, Chinach, Krajach Trzeciego Świata (kraje afrykańskie, azjatyckie (oprócz Chin) i Ameryki Łacińskiej), Innych krajach).

**Symbol 10.** – gdy niedostateczny popyt stanowi istotną barierę rozwoju firmy.

W **pyt.7.** należy zaznaczyć jeden z dwóch symboli:

**Symbol 1.** – gdy w danej branży (w branży o podobnym profilu działalności i podobnej wielkości przedsiębiorstwa) i w danej miejscowości istnieje możliwość osiągnięcia wyższych przychodów, niż te, które osiąga sprawozdawca.

**Symbol 2.** – gdy w danej branży (w branży o podobnym profilu działalności i podobnej wielkości przedsiębiorstwa) i w danej miejscowości nie istnieje możliwość osiągnięcia wyższych przychodów niż te, które osiąga sprawozdawca.

**Jeżeli w pytaniu 7 zaznaczono symbol 1 to należy wypełnić również pytania 8 i 9. Jeżeli w pytaniu 7 zaznaczono symbol 2, to należy przejść do pytania 10.**

W **pyt.8.** należy wpisać o ile procent większy przychód można osiągnąć z takiej działalności.

Pytając o taką działalność, pytamy o taką działalność, jaką prowadzi respondent.

W **pyt.9.** należy zaznaczyć jeden z dwóch symboli (*jeżeli w pytaniu 7 zaznaczono symbol 1*):

**Symbol 1.** – gdy w danej branży i w danej miejscowości ("tej" branży i "tej" miejscowości, w której ankietowany prowadzi działalność) istnieje możliwość osiągnięcia w przyszłości przychodów większych o podany procent (procent podany w pytaniu 8).

**Symbol 2.** – gdy w danej branży i w danej miejscowości nie ma możliwości osiągnięcia w przyszłości przychodów większych o podany procent (procent podany w pytaniu 8).

**UWAGA:** Badanie dotyczy roku 2015, zatem wszystkie opinie właścicieli powinny być wyrażane na podstawie ich doświadczeń w roku 2015. Szczególnie należy zwrócić na to uwagę przy odpowiedziach na pytania 10-17, które powinny uwzględniać sytuację i realia badanego 2015 roku.

W **pyt.10.** należy zaznaczyć, które z wymienionych działań podjął właściciel w 2015 roku lub zamierza podjąć w przyszłości, tzn. jeszcze w 2016 r. lub w roku 2017.

- Symbol 1.1.** – jeśli respondent rozszerzył asortyment sprzedawanych towarów/zakres świadczonych usług w badanym roku.
- Symbol 1.2.** – jeśli właściciel zamierza poszerzyć działalność.
- Symbol 2.1.** – jeśli w 2015 roku został zmieniony profil działalności (respondent prowadził w 2015 r. działalność o innym profilu niż w roku 2014).
- Symbol 2.2.** – jeśli właściciel zamierza zmienić profil prowadzonej działalności.
- Symbol 3.1.** – jeśli koszty prowadzenia działalności zostały obniżone.
- Symbol 3.2.** – jeśli właściciel zamierza obniżyć koszty prowadzenia działalności.
- Symbol 4.1.** – jeśli właściciel zlikwidował działalność gospodarczą w 2015 roku.
- Symbol 4.2.** – jeśli właściciel zamierza zlikwidować działalność gospodarczą.
- Symbol 5.1.** – jeśli właściciel nie widząc możliwości wprowadzenia żadnych zmian, nie podjął żadnych działań.
- Symbol 5.2.** – jeśli właściciel nie widzi możliwości wprowadzenia żadnych zmian w przyszłości.
- Symbol 6.1.** – jeśli właściciel nie wyraża chęci wprowadzenia żadnych zmian.
- Symbol 6.2.** – jeśli właściciel nie zamierza wprowadzać żadnych zmian.

W **pyt.11.** należy wpisać w pełnych procentach udział średniorocznych kosztów prowadzenia działalności gospodarczej w stosunku do przychodów uzyskiwanych z całokształtu prowadzonej działalności gospodarczej. Wiersz 1 powinien być sumą wierszy 2 i 3.

*Przez poziom kosztów* należy rozumieć udział procentowy wartości kosztów ogółem w wartości przychodów ogółem osiągniętych z całokształtu działalności gospodarczej.

*Przez koszty zakupu towarów i usług* rozumie się udział procentowy wydatków poniesionych na zakup towarów handlowych, koszty własne sprzedaży produktów, koszty transportu, załadunku, wyładunku, ubezpieczenia w drodze, itp. - w stosunku do przychodów.

*Przez pozostałe koszty* rozumie się udział procentowy wydatków na zakup materiałów w cenach zakupu, czynsz za lokal, opłaty za energię elektryczną, gaz, wodę, telefon, zakup paliw, amortyzację środków trwałych, wartość zakupionego wyposażenia. Koszty te powinny obejmować koszty wynagrodzeń brutto łącznie ze składkami na ubezpieczenie społeczne i na fundusz pracy.

W **pyt.12.** należy wpisać, jaka powinna być optymalna liczba pracujących w tego typu podmiocie (podmiot z tej samej branży i tej samej klasy wielkości), z wyodrębnieniem zatrudnionych na podstawie umowy o pracę oraz innych form zatrudnienia. Wartości w wierszu 1 powinny być większe od sumy wartości w wierszach 2 i 3 lub równe sumie wartości w wierszach 2 i 3 (jeśli właściciel jest jednocześnie pracownikiem zatrudnionym na podstawie umowy o pracę – dotyczy spółek z o.o.).

**Podpunkt 1** Do pracujących zalicza się wszystkie osoby (bez uczniów) wykonujące pracę na rzecz przedsiębiorstwa, tj.: właścicieli, współwłaścicieli, bezpłatnie pomagających członków rodzin oraz zatrudnionych na podstawie umowy o pracę, zatrudnionych na podstawie umowy-zlecenia, o dzieło, umów agencyjnych, samozatrudnionych.

**Podpunkt 2** Zatrudnieni na podstawie umowy o pracę - są to osoby zatrudnione w pełnym i niepełnym wymiarze czasu pracy, w przeliczeniu na pełne etaty.

**Podpunkt 3** Inni wykonujący pracę na rzecz firmy – osoby zatrudnione na podstawie umowy zlecenia, o dzieło, umów agencyjnych, samozatrudnieni.

W **pyt.13.** należy wpisać przeciętny miesięczny przychód, który zapewniałby opłacalność (aby zabezpieczył ponoszone koszty działalności i gwarantował osiągnięcie stosownego zysku) prowadzonej działalności gospodarczej (produkcji wyrobów, sprzedaży towarów i usług) w miejscowości, w której zlokalizowany jest podmiot.

**Przychody z całokształtu działalności (otrzymane i należne):**

- przychody netto ze sprzedaży wytworzonych przez jednostkę produktów (wyrobów gotowych, półfabrykatów oraz usług, w tym usług obcych)
- przychody netto za sprzedaży towarów i materiałów
- pozostałe przychody operacyjne
- przychody finansowe

W **pyt.14** należy wpisać kwotę, jaką właściciel byłby gotowy przeznaczyć miesięcznie na wynagrodzenia osób zatrudnionych w firmie.

**Wynagrodzenia BRUTTO** – kwota, jaką pracodawca jest skłonny przeznaczyć na wynagrodzenia swoich pracowników wraz ze wszystkimi obciążeniami pracodawcy, tj. składkami na ubezpieczenia społeczne (składki emerytalne, rentowe, wypadkowe, Fundusz Pracy i Zakładowy Fundusz Świadczeń Socjalnych w firmach zatrudniających ponad 20 osób).

W **pyt.15.** należy wpisać wysokość przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia pracownika.

**Wynagrodzenie BRUTTO pracownika** – kwota po odliczeniu obowiązkowych składek opłacanych przez pracodawcę, ale przed odliczeniem obowiązkowych obciążeń pracownika, tj. przed odliczeniem składek na ubezpieczenia społeczne (składki emerytalne, rentowe, chorobowe, zdrowotne) oraz zaliczek na podatek dochodowy.

W **pyt.16.** należy wpisać przeciętny poziom marży handlowej naliczanej na towary, zabezpieczający pokrycie kosztów i uzyskanie stosownego (satisfakcjonującego) zysku.

**Marża handlowa** – różnica między ceną płaconą przez kupującego, a ceną uprzednio zapłaconą przez przedsiębiorcę wynikająca z kosztów i zysku przedsiębiorcy – wyrażona w procentach. Dotyczy to wszystkich jednostek, które prowadzą sprzedaż towarów.

W **pyt.17.** należy wpisać, jakie przeciętne oczekiwania mieli pracownicy wobec wynagrodzeń NETTO w 2015 roku.

**Wynagrodzenie NETTO** – kwota, jaka zostaje przekazana pracownikowi na konto bankowe lub wypłacana w kasie zakładowej, po dokonaniu wszelkich koniecznych odliczeń (kwota po odliczeniu składek na ubezpieczenia społeczne, tj. składek emerytalnych, rentowych, chorobowych, zdrowotnych) oraz zaliczek na podatek dochodowy.

W **pyt.18.** w przypadku wybrania opcji TAK należy zaznaczyć powody, które mogłyby przyczynić się do chęci zwiększenia zatrudnienia (symbole od 1 do 6), natomiast w przypadku wybrania opcji NIE - przyczyny powodujące niechęć/niemożność zwiększenia zatrudnienia (symbole od 7 do 10); pytanie dotyczy zatrudnienia na etacie na podstawie umowy o pracę:

- Symbol 1.** – gdy właściciel podjąłby decyzję o zwiększeniu zatrudnienia, gdyby składki ZUS były niższe od obecnych.
- Symbol 2.** – gdy właściciel podjąłby decyzję o zwiększeniu zatrudnienia, gdyby system wynagrodzeń był bardziej elastyczny (gdyby wysokość wynagrodzenia była uzależniona od zysków firmy wypracowanych w danym czasie).
- Symbol 3.** – gdy właściciel podjąłby decyzję o zwiększeniu zatrudnienia, gdyby nie istniał wymóg wypłacania przynajmniej płacy minimalnej, ale właściciel sam, na podstawie kondycji finansowej firmy mógł ustalać wysokość takiego wynagrodzenia.
- Symbol 4.** – gdy właściciel podjąłby decyzję o zwiększeniu zatrudnienia, gdyby było więcej zamówień na wyroby produkowane w firmie/ było większe zapotrzebowanie na usługi świadczone przez firmę.
- Symbol 5.** – gdy właściciel podjąłby decyzję o zwiększeniu zatrudnienia, gdyby prawo pracy było bardziej elastyczne (gdyby właściciel mógł zatrudniać dowolną liczbę pracowników w okresach lepszej koniunktury na rynku oraz zwalniać ich w przypadku gorszej koniunktury – bez konieczności spełniania restrykcyjnych przepisów np. BHP, wypłaty odpraw pracowniczych, itp).
- Symbol 7.** – gdy właściciel nie zamierza zwiększać zatrudnienia, gdyż nie potrzebuje więcej pracowników.
- Symbol 8.** – gdy właściciel nie zamierza zwiększać zatrudnienia, gdyż nie może znaleźć odpowiednich fachowców.
- Symbol 9.** – gdy właściciel nie zamierza zwiększać zatrudnienia, gdyż korzysta z usług podwykonawców.
- Symbol 10.** – gdy właściciel nie zamierza zwiększać zatrudnienia, gdyż zatrudnia osoby na umowę zlecenie/o dzieło i taki stan rzeczy jest wystarczający.