

Debata „Ryzyko w działalności polskich przedsiębiorstw średnich, małych i mikro” odbyła się w siedzibie Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego przy ul. Nowy Świat 49

w Warszawie 26 listopada 2015 r.,

**w ramach w ramach grantu Nr UMO-2013/09/B/HS4/03605,
i Konwersatorium z cyklu „Czwartki u Ekonomistów”**

Prof. Elżbieta Mączyńska: Dzień dobry państwu. Witam na kolejnym naszym spotkaniu z cyklu „Czwartki u Ekonomistów”. Zapraszam też na konferencję na temat wybitnych ekonomistów pt. „Idee na kryzys – polscy ekonomiści odkrywani na nowo”. Niestety odkrywani są na nowo nie u nas, tylko za granicą. U nas studenci nie wiedzą, kto to był Michał Kalecki, nawet studenci SGH. Dlatego zapraszam 30-tego, w poniedziałek, o godzinie 15.30. A dzisiaj chciałam przywitać naszych gości i badaczy, którzy zajmują się problematyką ryzyka w działalności polskich przedsiębiorstw, średnich, małych i mikro. Nie muszę przedstawiać, bo już panowie u nas byli. Pan prof. dr hab. Juliusz Gardawski z SGH jest znany z badań na temat partycypacji na przykład, chociaż inne wątki badawcze też podejmuje. Natomiast pan profesor dr hab. Romuald Holly z SGH bada też różne obszary ryzyka, w tym w kontekście ubezpieczeniowym. I chciałam przedstawić zespół i zaprosić tutaj zespół do prezydium, mianowicie pani dr Maria Błoszczyńska, proszę bardzo. Pani doktor jest z Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania. Pani doktor Dominika Cichońska i pani Katarzyna Kędzior. Ten młody zespół robi bardzo fascynujące badania. Ale zanim oddam państwu głos, chciałam powiedzieć, że to nie jest przypadek, że spotykamy się w ramach tej dyskusji i mówimy o kondycji przedsiębiorstw. To się łączy z grantem, którym ja kieruję. Grant dotyczy problemów ze ściąganiem wierzytelności i ochrony praw wierzycieli. Tu siedzą udziałowcy w tym grantcie. Pan prof. Masiukiewicz, pan dr Staszkiwicz i przyjdą jeszcze następni. Będziemy chcieli w przyszłym roku na zasadzie metody delfickiej zebrać opinię państwa właśnie na temat funkcjonowania sądu, wierzytelności, wtedy jak będziemy mieli już wyniki badań 1200 akt sądowych. To jest wielki obszar badawczy. Przeglądamy te akta sądowe i wybieramy określone dane, więc to wszystko trwa, myśleliśmy, że tę dyskusję zrobimy wcześniej, ale niestety spowolniły się te badania akt sądowych i musimy czekać na wyniki. Już dzisiaj chciałabym państwa prosić o przemyślenia na ten temat, bo chciałam państwa zaprosić na to spotkanie, które będzie punktem wyjścia do

metody delfickiej, a dzisiaj państwu rozdamy pytania, a potem wyślemy elektronicznie taką próbkę pytań ogólnych na razie. Będą rozpisane te, co do których chciałabym uzyskać od państwa opinie, odpowiedzi lub uwagi. Z góry za to dziękuję. Badania kierowane przez pana profesora korespondują z badaniami, które ja prowadzę, chociaż nasz grant dotyczy tylko wiarytelności, a państwa badania są znacznie szersze. Jeżeli państwo byliby zainteresowani naszymi szczegółowymi badaniami, wynikami, to oczywiście je udostępniemy, ale to dopiero w przyszłym roku. Panie profesorze to chyba wszystko. Zanim zacznę, chciałabym państwu podziękować za przybycie, wszyscy państwo paneliści są z uczelni, wobec tego chciałabym państwu wręczyć takie nasze ostatnie dziecko, najmłodsze dziecko, tom dotyczący edukacji. To jest dorobek IX Kongresu i proszę o przyjęcie, bo wszyscy państwo tkwią w edukacji. Chciałam zaznaczyć, że wszyscy nasi paneliści pracują społecznie, ja też zresztą społecznie pełnię funkcję prezesa, my nie płacimy za występy i przynajmniej tyle, co możemy zrobić, to przekazać książki. Państwa też zachęcam do zainteresowania się tą książką. I jeszcze kilka rzeczy powiem. Zachęcam państwa do przestudiowania biuletynu, który jest też w wersji elektronicznej i przepytania studentów, z tych pytań, które są tu kierowane do olimpijczyków, czyli licealistów. I proszę w domu dzisiaj wieczorem rozwiązać te testy, tylko nie zaglądać do odpowiedzi. A egzamin będzie na poniedziałkowej konferencji poświęconej Kaleckiemu i innym. Biuletyny są nieodpłatne, można się częstować, jak zabraknie proszę dać nam sygnał, ale najważniejsze są te, które są dostępne. Większości już niestety w wersji papierowej nie mamy, ale wszystkie są w wersji elektronicznej na stronie internetowej, dostęp absolutnie bezpłatny i wolny. Mogą państwo dowolnie korzystać, cytować, jedną tylko zawsze mamy prośbę, żeby podawać źródło, to tylko jeden warunek. Panie profesorze, zapraszam do wypowiedzi.

Prof. dr hab. Juliusz Gardawski, SGH: Proszę państwa, więc myśmy z profesorem Hollym tak się oto umówili i przyjęli taki porządek dzisiejszego spotkania, że po tym krótkim otwarciu profesor Holly z zespołem przedstawi przede wszystkim wyniki badań. Natomiast moja rola będzie nieco skromniejsza i będzie się ograniczała do przedstawienia wyników badań małych i średnich przedsiębiorstw, które zostały przeprowadzone w latach 2011-2014. Te badania zostały zresztą opublikowane. Po pierwsze, to miłe zaproszenie, traktuję jako szansę na kolejne przedstawienie podstawowych wyników tych naszych badań małej i średniej przedsiębiorczości, czyli jeśli chodzi (...). Ja te trzy słowa wstępne ograniczę właśnie do tych

paru zdań, które państwu przedstawiłem. Po prezentacji, podstawowej prezentacji, to jest główny przedmiot naszego spotkania, przedstawię państwu w dużym skrócie podstawowe wyniki dotyczące środowiska polskich kapitalistów, małych i średnich przedsiębiorstw. I sytuacji przedsiębiorstw i też mentalności przedsiębiorców. Panie profesorze przekazuję.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Zanim oddam głos panu profesorowi, chciałam jak zawsze państwa uprzedzić, że nasza debata jest transmitowana w Internecie. Jeżeli ktoś by chciał mówić poza mikrofonem, proszę dać znać, i mało tego, nasza debata jest później publikowana w formie stenogramu, będziemy się do państwa zwracać z prośbą o wypowiedzi i będzie możliwość poszerzenia wypowiedzi, albo zgłoszenia wypowiedzi do protokołu.

Prof. Romuald Holly: Proszę państwa, tematyka naszego dzisiejszego spotkania, czy wręcz jej tytuł „Ryzyko działalności przedsiębiorstw średnich, małych, mikro” wymaga tutaj pewnego dopowiedzenia, bowiem na kwestię ryzyka działalności tych przedsiębiorstw można patrzeć, jak spróbujemy to wykazać, co najmniej w trojaki sposób. Nasz sposób był jednym z tych trzech punktów widzenia, przy czym będziemy mówili o ryzykach, a nie o ryzyku, jak zgodnie z doktryną przynajmniej ubezpieczeniową należy o nich myśleć, mówi się o ryzyku w liczbie pojedynczej. Natomiast ze względu na różnorodność przedmiotu ubezpieczenia, różnorodność rodzajową zdarzeń, które skutkują naruszeniem interesu ubezpieczonego, tego, którego zdarzenie dotyczy, mówimy o ryzykach różnorodnych, stosownie do tego jakich przedmiotów dotyczą, jakie interesy potencjalnie mogą naruszać. Przedmiotem naszych badań natomiast jest, był, bo badania te miały wczesną wiosną i latem roku ubiegłego 2014, był stosunek właścicieli i zarządzających przedsiębiorstwami, małymi, średnimi, mikro do rynkowej oferty kierowanej do nich... produktowej, kierowanych do nich przez zakłady ubezpieczeń, banki, firmy, abonamentowe, także firmy leasingowe innych producentów z rynku finansowo-ubezpieczeniowego. Przynajmniej chcieliśmy się dowiedzieć dlaczego w tak niewielkim stopniu wykorzystują te produkty, a jak państwo wiedzą szacuje się, że jedynie 20-25% przedsiębiorstw małych średnich i mikro w stopniu ograniczonym, wybiórczo korzysta właśnie z tej oferty, pozostałe nie korzystają wcale, lub jedynie wtedy, gdy wymuszają na nich to kontrahenci, banki, regulacje formalno-prawne, czyli obowiązkowe OC, udział w przetargu, czy postępowaniu konkursowym, gwarancje kredytu, gwarancje ubezpieczenia rat spłaty leasingu i tak dalej. Dzieje się tak pomimo powszechnej zgody, iż neutralizacja ryzyk związanych z działalnością przedsiębiorstw małych, średnich, mikro, mogłaby nie tylko istotnie

powiększyć przychody każdego z nich, ograniczyć problemy z finansowaniem inwestycji, płynnością finansową, generalnie wspomóc ich rozwój i możliwości ekspansji biznesowej, a w skali makro być może nawet podwoić wartość dodaną, jaką one wnoszą do PKB. Ja tu przypomnę, że jest to 49% PKB, mają te przedsiębiorstwa w Polsce, zresztą podobnie jak w wielu innych krajach. Problem należy zatem postrzegać co najmniej właśnie w trzech wymiarach, interesu gospodarki narodowej, lepsze wykorzystanie tych produktów to także większe PKB, zwiększone PKB, zwiększony udział PKB tych podmiotów. Wreszcie partykularnych interesów poszczególnych przedsiębiorstw małych, średnich, mikro oraz branż, sektorów całych jakie one tworzą, na które się składają, wreszcie interesów zakładów ubezpieczeń, banków firm (...), leasingowych, innych podmiotów, które kierują na rynek swoje oferty adresowane również, czy przede wszystkim, czasem wręcz wyłącznie do tych przedsiębiorstw. Problem, który my podjęliśmy, był wielokrotnie przedmiotem innych pokrewnych badań. Nie mam na myśli tych, które będzie państwu prezentował pan prof. Juliusz Gardawski, które mają inny charakter, natomiast tak zwana luka pokrycia przez ofertę produktową, rynkową ryzyk tych przedsiębiorstw związanych z działalnością tych przedsiębiorstw była przedmiotem troski przede wszystkim producentów tych produktów od lat. Od lat co najmniej 25-30, od czasów pierwszej akcji wielkiej Warty w pierwszej połowie lat 90-tych, potem Hestia. Wiele zakładów ubezpieczeń starało się na ten rynek wkroczyć i aż po dzień dzisiejszy są to próby nieudane, lub w bardzo niewielkim stopniu udane. Powstał problem dlaczego tak się dzieje. Były zlecane badania, poważnie potem na reprezentatywnych próbach przeprowadzane, które przynosiły jednoznaczne wyniki. Stosowano się zgodnie z tymi wynikami przy kolejnej ofercie. Wynik był albo żaden albo bardzo mierny. Stąd też spróbowaliśmy za to zabrać się inaczej, zbadać stosunek do tej oferty, jako oferty neutralizującej ryzyko działalności, przy czym to ryzyko rozumieliśmy jako prawdopodobieństwo zrealizowania się zdarzenia niepożądanego. To jest tego, które skutkuje potencjalnym naruszeniem interesu przedsiębiorstwa czy przedsiębiorcy. Badanie przeprowadziliśmy, jak wspominałem w połowie ubiegłego roku na próbie 459 podmiotów średnich, małych, mikro w proporcji w jakiej one występują w populacji generalnej, czyli było 75% mikro, 16,5% małych i 5,5% średnich. Czy była to próba reprezentatywna, oczywiście formalnie, z metodologicznego punktu widzenia nie, ale jak przeglądałem tego typu badania, żadna próba jaką prowadzono w tym zakresie, nie była reprezentatywna w moim przekonaniu. Bardzo trudno o próbę reprezentatywną przedsiębiorstw, które są wybrane arbitralnie, jakby

nie było, wedle liczby zatrudnionych, kryterium arbitralne w wysokości przychodu i tym podobnych. Te proporcje się zmieniają, problem kwalifikowania tych przedsiębiorstw nawet do branż jest trudny. My badaliśmy 4 branże, reprezentantów 4 branż, też w odpowiednich proporcjach, mianowicie transportowej, budowlano-montażowej, handel, usługi klasycznie. Jednakże braliśmy pod uwagę jedynie, przede wszystkim liczbę zatrudnionych. Ta liczba zatrudnionych też jest różna, bowiem przedsiębiorstwa małe, średnie, mikro są znakomitym miejscem do pracy na czarno. Często czasem nawet jest to dwa razy więcej pracujących, aniżeli oficjalnie zgłaszanych. Mieliśmy też problemy z tak zwanym PPHiU, przedsiębiorstwo produkcyjno-handlowo-usługowe, jak je kwalifikować, do której branży, a to jest bardzo częsty przypadek, kiedy przedsiębiorstwa zmieniają profil działalności w zależności od koniunktury najróżniejszych czynników. Właśnie w ten sposób bronią się. Bronią swego miejsca na rynku, w określonej niszy w jakiej działają. Stąd też ten rygor reprezentatywności nie był do końca spełniony, aczkolwiek z naszego punktu widzenia była to próba. Te 459 przypadków wystarczających w naszym przekonaniu do tego, by wysnuwać wnioski, które przedstawimy państwu na koniec prezentacji wyników. Uważamy bowiem, że w tym przypadku, gdy badamy problem dlaczego jest tak, że nie wykorzystują, jest innym problemem, aniżeli wtedy, gdy pytamy, ile kupiono określonych polis, za jaką cenę, deklaracje za ile kupisz i tak dalej. Wtedy ta reprezentatywność jest ważniejsza, aczkolwiek jak wspomniałem, z punktu widzenia metodologicznego, typologicznego zawsze wątpliwa, chyba zresztą pan profesor też do tego nawiąże. Niemniej uważamy, że te wyniki, które uzyskaliśmy, upoważniają do snucia tych wniosków, jakie zostaną przedstawione na koniec. Utwierdzają nas w tym także badania, jakie przeprowadziła grupa badaczy z Boston Consulting Group, równoległe z nami dokładnie w tych samych miesiącach, na próbie 2,5 tys. przedsiębiorstw, ale w 6 krajach, w Stanach Zjednoczonych, w Japonii i 4 krajach europejskich: Wielka Brytania, Francja, Niemcy, Włochy. Przy czym te amerykańskie badania były nastawione raczej na odpowiedź na najczęściej stawiane pytania przez ubezpieczycieli, banki. Pytania, dlaczego nie kupują naszych produktów. Wyniki tych porównań- 2,5 tys. w 6 krajach i 500 w Polsce pozwalają nam wierzyć, że nasze wnioski możemy konfrontować z tymi wynikami, jakie uzyskali Amerykanie i to państwu pokażemy też w trzecim wystąpieniu moich koleżanek, które uczestniczyły w naszym przedsięwzięciu, kierując zespołami skoncentrowanymi na ryzykach, przede wszystkim majątkowych, finansowych, gwarancjach ubezpieczeniowych, pani doktor Błoszczyńska, ryzykach osobowych i zdrowotnych, pani doktor Dominika Cichońska. I te porównania o

których wspomniałem przedstawi pani magister Katarzyna Kędzior, po czym spróbujemy podać interpretację dlaczego tak się dzieje, a pan profesor na koniec oceni to ze swego punktu widzenia.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Ja jeszcze przepraszam, zapomniałam przedstawić pana Tadeusza Kucharuka, który towarzyszy naszym obradom już nie po raz pierwszy i reprezentuje naszą telewizję regionalną, więc państwo nie tylko będą w Internecie, ale i w telewizji. Panie Tadeuszu bardzo dziękuję za wierne towarzyszenie. Pan Tadeusz Kucharuk potem popularyzuje te nasze debaty w różny sposób. Dziękuję bardzo. W dodatku przedsiębiorca tak, bardzo dziękuję. W ogóle człowiek renesansu, bo zna się na fotografii, na telewizji, przedsiębiorca. Bardzo dziękujemy.

Dr Maria Błoszczyńska: Proszę państwa, ja przepraszam, ja tak troszeczkę z boku stanę, ponieważ moja prezentacja ma dosyć dużo tabelek i pewnie będę chciała odpowiednio państwu komentować, żeby to nie było za mną, tylko żeby wiedziała, która tabelka jest na czasie. Proszę państwa, tak jak wspomniał pan profesor Holly, badanie, które było przeprowadzone przez zespół kierowany przez pana profesora, było takim badaniem wielowątkowym. Tutaj rzeczywiście dosyć dużo ciekawych wątków, ciekawych zjawisk w tym badaniu mieliśmy okazję i szczęście opisywać. Ja państwu w swojej prezentacji przedstawię tylko jeden wątek, w którym skoncentruje się na postrzeganiu ubezpieczeń, jako instrumentu finansowego związanego z zarządzaniem, manipulowaniem ryzykiem przez małych i średnich przedsiębiorców. Proszę państwa, żeby zbadać, może określić to w jaki sposób mikro, mali i średni przedsiębiorcy postrzegają ubezpieczenia jako taki instrument manipulowania ryzykiem, spytaliśmy przede wszystkim o to, którzy z tych przedsiębiorców mieli w swoich działaniach zdarzenie żywiołowe. Badanie dotyczyło również zdarzeń innego typu, czyli kradzieży i tak dalej, ale my się tu koncentrujemy na tych zdarzeniach żywiołowych. Jak państwo wiedzą 10% (...). Tutaj, zdarzenia żywiołowe, 10% mówi: tak, w naszej działalności, takie zdarzenie miało miejsce. Teraz następne pytanie, dobrze, a czy te zdarzenia i skutki tych zdarzeń były finansowane przez zewnętrzny podmiot, w szczególności przez ubezpieczyciela. I tu niestety spotkała nas przykra niespodzianka jako ubezpieczeniowców z zamyślenia, bo tylko tak, jak państwo widzą. 7% branża handlowa tak, reszta to wszystko odpowiedzi negatywne bez względu tak naprawdę na podział, czy to bez względu na wielkość przedsiębiorstwa, jak i branże. 59% mówi, że te skutki tych zdarzeń nie były finansowane przez

ubezpieczyciela. Inne odpowiedzi to już mniejsze, jak państwo widzą procentowo mniejszy udział. W każdym razie ten brak ubezpieczenia nam troszeczkę dał do myślenia. Jaka to... O jakiej skali zdarzeń i strat tutaj mówimy, też może warto o tym powiedzieć, straty bezpośrednio spowodowane właśnie przez żywioł, przez tę (...), albo rozszerzony zakres ubezpieczenia. Średnia wartość, która tutaj została na podstawie deklaracji badanych podmiotów wyłoniona, to jest 7 tys. zł. Więc niby nie tak dużo, natomiast spytaliśmy się troszeczkę... Jakby chcieliśmy tutaj głębiej sprawę zbadać i spytaliśmy się o to, a czy były jakieś straty pośrednie związane z takim zdarzeniem żywiołowym i tu jak państwo widzą, to już zaczynają być troszkę wyższe kwoty. Maksymalna wartość strat 80 tys. zł., to już bardzo dużo. Średnia tam 23 tys. I okres przerwy w działalności, czyli też okres, kiedy rzeczywiście przedsiębiorca nie zarabia. Ta działalność jest zakłócona od kilku godzin do 3 miesięcy. Dobrze, w tym układzie następny taki zakres tematyczny dotyczył tego, co przedsiębiorcy w poszczególnych branżach postrzegają jako element, który może być przydatny w zwiększeniu bezpieczeństwa prowadzonej przez nich działalności. Liczyliśmy na to, że tutaj ubezpieczenia będą w jakiś sposób zauważane przez tych naszych przedsiębiorców. Natomiast zdecydowanie te tabelki, prezentacje, ja rozumiem, że będą zamieszczone na stronie PTE. Także ja, jeśli państwo pozwolą, nie będę czytała tych wszystkich wymienianych tutaj przez przedsiębiorców przypadków, tylko właśnie skoncentruję się na czerwono zaznaczonych... na ubezpieczeniach, które państwo mają zaznaczone jakby w tych kategoriach. Czyli branża, najpierw była branża usługowa, tylko 2% przedsiębiorców mówi, że ubezpieczenia mogą być takim elementem, który poprawi bezpieczeństwo prowadzonej przez nich działalności. Dużo lepiej w branży handlowej to wygląda i to jest taka branża, która jakby najbardziej docenia ofertę ubezpieczeniową, tutaj 12% mówi tak. To jest coś, co może poprawić bezpieczeństwo naszego bezpośredniego funkcjonowania. Branża budowlana, tu przy branży budowlanej mieliśmy dosyć dużą zagwozdkę, generalnie ubezpieczenia w tej branży nie są postrzegane jako element stanowiący jakiegokolwiek zabezpieczenie, jakiegokolwiek element bezpieczeństwa w bieżącej działalności. Natomiast też muszę tutaj może tak jako dygresje powiedzieć, myśmy badali małych i średnich przedsiębiorców, czyli podwykonawców w dużych kontraktach budowlanych, czyli firmy, które tak naprawdę nie uczestniczą w procesie ubezpieczenia, czy pozyskiwania gwarancji związanych z realizacją inwestycji, które są podwykonawcami, tylko partycypują finansowo w ubezpieczeniu. To zresztą bardzo ładnie nam się tutaj zamknęło z inną częścią badania, dotyczącą satysfakcji procesu likwidacji szkody. Ta branża, która nie widzi

ubezpieczeń była najbardziej usatysfakcjonowana, jeśli chodzi o proces likwidacji szkody. Ostatnia branża, transportowa, ubezpieczenia znów postrzegane tylko... 3% przedsiębiorców postrzega ubezpieczenia jako taki element mogący poprawiać bezpieczeństwo funkcjonowania. W drugiej części prezentacji pokażę państwu troszeczkę wyników dotyczących już innego zakresu. Zaczęliśmy przedsiębiorców pytać o to, na ile i jak oceniają, jak postrzegają ofertę ubezpieczeniową, która jest do nich kierowana. Czyli satysfakcja, tutaj takie ogólne pytanie z oferty ubezpieczeniowej. Proszę państwa, tu większość tak naprawdę odpowiedzi to są odpowiedzi albo dostatecznie albo dobrze. Tutaj skalę szkolną zastosowaliśmy, dostatecznie, dobrze, bardzo dobrze, raczej tak ostrożnie, ocena produktowa, czyli to co zakład ubezpieczeń niesie do tego przedsiębiorcy, mówi proszę bardzo, ja mam dla ciebie dobry produkt ubezpieczeniowy, specjalnie to stworzyłem, proszę możesz skorzystać, również przeważają oceny dostateczne, dobre, bardzo dobre, 39% ankietowanych raczej na plus. Poziom usług świadczonych przez ubezpieczycieli. Znowu jesteśmy na tym poziomie takiego raczej zadowolenia, nie pełnej satysfakcji, ale raczej zadowolenia. Poziom usług świadczonych przez pośredników, tutaj może ten schemat nie jest aż tak mocno czytelny, ale tutaj ponad 50% to są oceny również pozytywne. To czy proces likwidacji szkody był satysfakcjonujący znowu, 55% na tak, co prawda 45 na nie, więc tutaj powinniśmy troszeczkę, ubezpieczeniowcy powinni troszeczkę, że tak powiem pochylić głowę przed tym slajdem. Generalnie jakby podsumowując te dwie części prezentacji, z jednej strony mikro, mali i średni przedsiębiorcy nie postrzegają ubezpieczeń jako takiego najważniejszego... Może nie tyle jedyne, ale ważnego elementu związanego z manipulowaniem ryzykiem w bieżącej działalności. Z drugiej strony produkty ubezpieczeniowe, oferta ubezpieczycieli w bardzo szerokim rozumieniu jest przez nich oceniana dosyć pozytywnie. Wniosek jaki nam się nasunął to takie troszeczkę stwierdzenie, że jakby patrząc na ten rynek ubezpieczeniowy, na to co się dzieje, to ci nasi przedsiębiorcy mówią: wszystko jest dobrze, to jest dobry produkt, ale nie dla mnie. Gdzieś w tym układzie to wszystko zaczyna... Z jednej strony oferta ubezpieczeniowa, z drugiej oczekiwania przedsiębiorców, to wszystko zaczyna się w jakiś sposób rozmijać, nie ma tutaj wspólnej drogi. Oczywiście to od strony ubezpieczeniowców, od strony rynku ubezpieczeniowego pewnej pracy wymaga, pewne pomysły tutaj podsuwamy. Na pewno są to rzeczy, które już się w gronie ubezpieczeniowców pojawiają, czyli praca nad taką świadomością ubezpieczeniową, praca nad jakby lepszym konstruowaniem, jaśniejszym zapisywaniem warunków umów ubezpieczenia, ale też myślę, że na podstawie naszego

badania jesteśmy w stanie wskazać inne nowe ścieżki, takie chociażby jak próba konstruowania oferty ubezpieczeniowej, bardziej dostosowanej do konkretnych przedsiębiorców, być może w podziale na poszczególne branże. Próba przybliżenia tych ubezpieczeń przedsiębiorcom i chyba tutaj nawiążę troszeczkę do tego, co pani prezes mówiła, bo przedsiębiorców w innej części badania pytaliśmy o zagrożenia dla bieżącej działalności i takie dwie podstawowe grupy zagrożeń to właśnie brak zapłaty czyli powstawanie wierzycelności, zatory płatnicze i prawnik tak, nawet fajnie sformułowany prawnik na etacie u konkurenta, tego się boimy. I tak naprawdę ubezpieczyciele mają tutaj duże pole do popisu. Dzięki usłudze assistance są w stanie zaproponować chociażby przedsiębiorcy, nie wiem, bezpłatną pomoc przy windykacji jednej niezapłaconej faktury, czy też taką odpowiedź na roszczenie wniesione do niego właśnie przez podmiot zewnętrzny. Co się będzie działo, zostawiamy tutaj jeszcze te trzy, troszkę więcej kropczek właśnie pod kątem tego, że wszyscy musimy troszeczkę uruchomić nowe myślenie i spróbować tej sytuacji zaradzić. Ja dziękuję za uwagę. Przekazuję koleżance głos.

Dr Dominika Cichońska: Szanowni państwo, drugim obszarem badań w zakresie MŚP było ryzyko utraty zdrowia, przede wszystkim dlatego zdecydowaliśmy się również na przebadanie tego obszaru. Jak państwo zobaczycie wyniki innego raportu, przedsiębiorstwa mikro tutaj definiowane jako zatrudniające do 9 pracowników i przy obrocie do 2 mln euro, właściwie tylko tak jak już pan profesor Holly wspomniał, około 20-25% przedsiębiorstw posiada jakiegokolwiek ubezpieczenie, niekoniecznie ubezpieczenie zdrowotne, jakiegokolwiek ubezpieczenie, lub twierdzi, myśli, że takie ubezpieczenie ma. Jest to sytuacja szczególnie niekorzystna w przypadku przedsiębiorstw mikro, dla których realizacja ryzyka utraty zdrowia bardzo często wiąże się z niemożliwością zarobkowania i stawia pod znakiem zapytania w ogóle funkcjonowanie dalsze tej firmy. Stąd też, a ponieważ jest to największa część firm małych, średnich i mikro, stąd też nasze zainteresowanie również różnymi formami dodatkowego zabezpieczenia zdrowotnego wykorzystywanego przez firmę MŚP. Niestety nasze badania potwierdzają cytowane już wcześniej wyniki, że to obecne zainteresowanie duże nie jest, tylko około 10% firm MŚP uczestniczących w naszym badaniu deklaruje, że posiada jakąkolwiek inną formę zabezpieczenia zdrowotnego, czy w postaci polisy ubezpieczeniowej, czy też w postaci pakietu abonamentowego. Częściej troszeczkę jest to abonament niż ubezpieczenie zdrowotne, ale to również wynika z faktu, że są to w dużej części

firmy mikro, które współpracują na zasadzie kontraktów B2B z dużymi korporacjami, które proponują taki abonament medyczny traktując ich troszeczkę jako pracowników. Oprócz skali wykorzystania obecnego zapytaliśmy również firmy o to, czy wykupiłyby taką formę dodatkowego zabezpieczenia, a jeżeli tak, to jaką- czy byłoby to bardziej ubezpieczenie zdrowotne, czy pakiet abonamentowy. Tutaj te głosy rozłożyły się dość po równo z niewielkim jednoprocentowym wzrostem dla pakietu abonamentowego, przy czym mamy pewne zróżnicowanie sektorowe, ponieważ firmy transportowe, firmy handlowe, szczególnie wybierają ubezpieczenie zdrowotne, natomiast firmy budowlane przede wszystkim pakiety abonamentowe. Dlatego też zapytaliśmy ich, jakie widzą plusy i minusy obu form zabezpieczenia, aby między innymi pośrednio przez to stwierdzić dlaczego akurat taka forma zabezpieczenia. Jak państwo widzicie w branży transportowej, główną wadą abonamentów czyli tych rzadziej wybieranych jest trudny dostęp w mniejszych miejscowościach do placówek abonamentowych w związku z tym ta ograniczona liczba tych placówek i tutaj leczenie u narzuconych specjalistów się pojawia. Natomiast największą zaletą dla ubezpieczenia jest wypłata odszkodowań i środków pieniężnych i to już pokazuje na czym tak naprawdę, z czym wiążą małe, średnie przedsiębiorstwa zabezpieczenie zdrowotne, czy też duża liczba i renoma zakładów ubezpieczeń. W przypadku branży budowlanej, czyli tej, która przede wszystkim wybiera pakiety abonamentowe. Głównymi zaletami tych abonamentów jest cena, stały pakiet i przejrzystość. O tym zakresie jeszcze i przejrzystości pozwolę sobie państwu powiedzieć, natomiast główne wady ubezpieczenia to wysoka cena polisy i znów niepewna wypłata odszkodowania. W przypadku branży handlowej głównymi zaletami ubezpieczenia jest znów, wypłata odszkodowania, czyli podobny strumień myślenia, natomiast główną wadą abonamentów jest ten trudniejszy dostęp w mniejszych miejscowościach i to powtarza nam się bardzo często w odpowiedziach, że ograniczona liczba placówek odstrasza od pakietu abonamentowego. Oprócz tego szaleństwa, jaką jest obecna skala wykorzystania, jaką jest deklaracja ewentualnego wykorzystania tej formy dodatkowego zabezpieczenia, postanowiliśmy sprawdzić w ogóle świadomość potrzeby posiadania dodatkowego ubezpieczenia, dodatkowego zabezpieczenia ryzyka utraty zdrowia pytając o to, kto tak naprawdę powinien, jest odpowiedzialny za zdrowie pracownika małego, średniego przedsiębiorstwa i również właściciela, grupę zarządzającą. I jak państwo zobaczycie, głównie wybieranymi odpowiedziami było powszechne ubezpieczenie zdrowotne, ewentualnie pracownik musi sam sobie dokupić takie dodatkowe ubezpieczenie. Więc to troszeczkę

tłumaczy nam tę niewielką skalę wykorzystania. Branża transportowa twierdzi, że głównie pracownik ma przecież zapewnione powszechne ubezpieczenie zdrowotne, które również jest mylnie traktowane jako dodatkowe zabezpieczenie zdrowotne. Branża budowlana również - pracownik zapewnia sobie powszechne ubezpieczenie, troszeczkę częściej, że sam sobie może kupić dodatkowe zabezpieczenie zdrowotne i troszeczkę inne odpowiedzi w branży handlowej, gdzie się pojawia, że pracodawca wykupuje pracownikowi pakiet abonamentowy, to potwierdzają wcześniejsze wyniki. Zapytaliśmy również, proszę państwa, o determinanty wyboru, czyli jeśli już dokonują wyboru ubezpieczenia lub formy abonamentowej, to co o tym decyduje. Przede wszystkim decyduje marka. W związku z tym zapytaliśmy o markę. Jak państwo widziecie, wśród towarzystw ubezpieczeniowych najpopularniejsza Allianz i PZU, przy czym w przypadku znowu branży transportowej i branży handlowej mamy większą popularność PZU, w przypadku branży budowlanej większą popularność Allianz. Natomiast jeśli chodzi o firmy abonamentowe króluje tutaj Lux Med i Medicover i tutaj jest dosyć znaczny wynik, który potem jeszcze będziemy zderzali z innymi, ponieważ Lux Med i Medicover mają dość zróżnicowany zakres oferty, a tak naprawdę są rozpoznawalne i traktowane bardzo podobnie jeśli chodzi o zachęty, jeśli chodzi o zainteresowanie wykupieniem formy pakietu abonamentowego. Poza, proszę państwa, znaną marką główną determinantą jest opinia znajomych i dotychczasowe zabezpieczenie, dotychczasowe zaświadczenie w ramach ubezpieczenia bądź też pakietu, a jak państwo zauważycie najrzadziej wybieraną odpowiedzią jest zakres oferowanych świadczeń. Myślę, że tu pan profesor będzie o tym zakresie mówił, że tak naprawdę przedsiębiorstwa małe, średnie i mikro nie do końca radzą sobie w porównaniu tych szeroko rozbudowanych zakresów świadczeń. To jest dość ważne, że zakres oferowanych świadczeń jest, był najrzadziej wybieraną odpowiedzią, ponieważ proszę państwa, wśród przyczyn odmowy korzystania z dodatkowego zabezpieczenia zdrowotnego pojawia się brak odpowiedniej do potrzeby oferty. I tutaj nie jest to kwestia raczej zakresu, tylko firmy nam zaznaczały, że one nie widzą indywidualizacji oferty, tej indywidualizacji chociażby z nazwy, bądź też ogólnych warunków ubezpieczenia, nie wnikając już w zakres proponowanej oferty. Drugim proszę państwa, powodem nie wybierania ofert dodatkowego zabezpieczenia jest zbyt wysoka cena polis i tylko tutaj wspomnę, że taką deklarowaną kwotą składki przez właściwie wszystkie branże było 50 zł. Wśród rozwiązań zwiększających zainteresowanie właśnie innymi formami dodatkowego zabezpieczenia zdrowotnego jest łatwiejszy dostęp online oraz organizacja leczenia dostosowana do potrzeb, czyli znów indywidualizacja, plus wskazane

podpowiadane przez nas, dostęp do kalkulatora ubezpieczeniowego, który pozwala znowu, określić indywidualną składkę, czyli potrzeba indywidualizacji większej niż tylko produkt dla MŚP w przypadku ubezpieczenia zdrowotnego. Jeśli chodzi o kanały dystrybucji to prawie 70% badanych przez nas podmiotów MŚP twierdzi, że wybiera stronę internetową, później dopiero jest gdzieś agent, placówka i w najmniejszym stopniu jest to broker. Dokonaliśmy również, proszę państwa zderzenia odpowiedzi dotyczących tego, jakie są potrzeby zdrowotne firmy MŚP, a jaka jest oferta ubezpieczeniowa, znajdująca się w tym czasie na rynku i co nam pozwoliło na określenie pewnych luk pokrycia. Wśród luk pokrycia mamy przede wszystkim medycynę pracy i usługi pomocowe typu assistance i poradnictwo zawodowe. Tego najczęściej brakuje między deklarowanymi potrzebami zdrowotnymi, nawet nie realizującymi się, a deklarowanymi, a właśnie proponowaną ofertą. Oprócz tych wymienionych, które państwo macie wymienione, pojawiała się również taka potrzeba posiadania zabezpieczenia zakupu lekarstw bądź też jednorazowego wypłacania odszkodowania na wypadek dużego uszczerbku na zdrowiu, lub takich codziennych wypłat w związku z niemożnością zarobkowania. Przy czym tą część można pokryć przez ubezpieczenie na życie i ubezpieczenie. Zapytaliśmy również o to, jak często wykupują małe średnie przedsiębiorstwa, te przez nas badane, ubezpieczenie na życie. Jak państwo tutaj widzicie, ogółem to jest około 22-23%, przy czym te 23% dotyczy głównie właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw, już nie pracowników, jeśli tacy w przedsiębiorstwie są. To są proszę państwa, takie ogólne wyniki dotyczące badań dodatkowego zabezpieczenia zdrowotnego, szerszy też opis znajduje się w tej publikacji, którą państwo gdzieś na sali macie. Bardzo dziękuję.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Bardzo dziękuję, proszę państwa. Mamy tutaj obiecane od państwa, że będą te wyniki na stronie internetowej. Chciałam powiedzieć, że my sami jesteśmy ubezpieczeni, bo z nami jest pani prokurator prof. Sylwia Morawska, też uczestniczka tych badań. W razie co mamy tutaj odpowiednią obsadę. Proszę państwa, teraz pani Katarzyna Kędzior, doktorantka SGH.

Katarzyna Kędzior: Moje wystąpienie będzie dotyczyło opinii na temat pokrycia ryzyk związanych z działalnością przedsiębiorstw średnich, małych i mikro przez ubezpieczeniową ofertę produktową w Polsce i innych wybranych krajach, takich jak Włochy, Francja, Wielka Brytania i Stany Zjednoczone. Wybrane wyniki badań, przedstawione przez obie panie doktor, zostały porównane z wynikami badań przeprowadzonych przez firmę Boston Consulting Group

równolegle w tym samym czasie na próbie, w przypadku polskiego badania, tak jak wspominał pan profesor 459 ankiet wraz z wywiadami pogłębionymi, a w przypadku amerykańskiego badania było to 2500 kwestionariuszy przeprowadzonych wśród 5 wymienionych państw plus jeszcze w Japonii. Celem takiego porównania była próba odnalezienia wspólnych przyczyn występowania luki w pokryciu potrzeb ubezpieczeniowych przedsiębiorców sektora MŚP i o porównywalności obu tych badań świadczą również parametry sektorów MŚP w poszczególnych krajach, a także ich rola w gospodarkach poszczególnych państw. I tutaj tak jak widać, liczba aktywnych przedsiębiorstw małych i średnich jest różna, zarówno w Polsce, Wielkiej Brytanii, Włoszech i w Niemczech. Natomiast tego sektora w czy to tworzeniu PKB, czy wartości dodanej brutto świadczy o tym, że sektor małych i średnich przedsiębiorstw stanowi równie ważną rolę w przypadku każdego z tych europejskich państw. Takie porównanie można było odnieść przynajmniej do 4 kwestii, trafności oferty ubezpieczeniowej, znajomości zakresu oferty produktowej, ceny produktu i oczekiwań przedsiębiorców. I tak w przypadku tej pierwszej kwestii, trafności oferty ubezpieczeniowej wyniki zagranicznych badań wskazują, iż w opinii przedsiębiorców generalnie funkcjonujące w obrębie poszczególnych rynków produkty ubezpieczeniowe są mało zróżnicowane ze względu na pokrycie różnych ryzyk. I takiej opinii jest niemalże co drugi respondent z Włoch oraz Niemiec oraz co trzeci ze Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii. Uważają oni, że obecne na rynku produkty ubezpieczeniowe są bardzo podobne do siebie. W Polsce nisze pokrycia potrzeb ubezpieczeniowych zbadano na podstawie oceny aktualnej oferty ubezpieczeniowej kierowanej do sektora MŚP i tutaj największa część, czyli 33% ocen dotyczyło oceny dostatecznej, oceny bardzo dobre i dobre stanowiły łącznie 40%, natomiast ocen negatywnych było 14%. I tutaj warto zwrócić uwagę na pojawiające się odpowiedzi „nie mam zdania”, a w przypadku amerykańskiego badania „nie wiem”, które mogą świadczyć o tym, że przedsiębiorcy nie rozumieją oferty ubezpieczeniowej. I w związku z tym firma Boston Consulting Group zapytała swoich respondentów, czy rozumieją posiadaną polisę i czy znają zakres pokrycia ryzyk wynikających z tej umowy ubezpieczenia. I tutaj w tej kwestii koncentracja ocen pozytywnych, ponieważ odpowiedzi- zdecydowanie się zgadzam i zgadzam się, stanowią łącznie ponad 70% odpowiedzi respondentów ze wszystkich porównywanych krajów i dodatkowo co piąty badany wskazał, iż nie wie czy dobrze zna taką swoją polisę ubezpieczeniową. Można więc powiedzieć, że generalnie zagraniczni przedsiębiorcy rozumieją oferty ubezpieczeniowe. W przypadku... aha, tutaj dodatkowo jeszcze zagraniczni badacze

zapytali respondentów czy oczekują większego wsparcia, zaangażowania w procesie zakupu polisy ubezpieczeniowej ze strony ubezpieczycieli. I jak widać najwięcej odpowiedzi dotyczyło opcji nie wiem, wybrało ją 50% respondentów z Wielkiej Brytanii, prawie połowa ze Stanów Zjednoczonych, Francji i Niemiec. Natomiast łącznie 60% respondentów z Włoch życzyłoby sobie, żeby ubezpieczyciele mieli większy udział w tym procesie zakupu polisy ubezpieczeniowej. Jak wykazały wywiady pogłębione przez polskich badaczy, w opinii polskich przedsiębiorców funkcjonujące w obrębie rynku oferty ubezpieczeniowe są, jak to oni nazwali, zbyt skomplikowane, ponieważ w ich opinii jedynie specjaliści są w stanie ocenić ten faktyczny, realny zakres oferty ubezpieczeniowej, natomiast potencjalny klient nie jest w stanie rozeznąć się w tak szerokiej gamie danych, możliwości i niewiadomych wynikających z zawichości, nieczytelności tych umów ubezpieczeniowych. Obserwatorium również zanotowało, iż około 10%, jedynie około 10% badanych firm deklaruje posiadanie dodatkowego zabezpieczenia zdrowotnego. W związku z tym zapytaliśmy dodatkowo, jakie są przyczyny tego braku gotowości korzystania z ubezpieczeń zdrowotnych i tak jak tutaj powiedziała doktor Dominika Cichońska, najwięcej odpowiedzi dotyczyło zbyt wysokiej ceny polisy. Taką odpowiedź zadeklarował niemalże co drugi respondent. Natomiast co czwarty badany wskazuje, że brak na rynku odpowiedniej do potrzeb oferty ubezpieczeniowej. Firma Boston Consulting Group również zapytała swoich respondentów, jaką rolę odgrywa cena przy wyborze odpowiedniej oferty ubezpieczeniowej i tutaj odpowiedzi były różne. Najwięcej respondentów z Wielkiej Brytanii, Włoch i Niemiec, zgodziło się ze stwierdzeniem, iż cena jest jedynym czynnikiem różnicującym oferty zakładów ubezpieczeń. Natomiast większość respondentów ze Stanów Zjednoczonych i Francji udzieliła odwrotnej odpowiedzi. Według nich te oferty ubezpieczeniowej nie różnią się tylko ceną. Polscy badacze zapytali również, co według opinii przedsiębiorców małych i średnich przedsiębiorstw zwiększyłoby zainteresowanie ofertami, tymi zdrowotnymi ofertami ubezpieczeniowymi. I tutaj najwięcej odpowiedzi dotyczyło łatwiejszego dostępu online do takich ofert, dostępu do kalkulatora ubezpieczeniowego w celu samodzielnego wyliczenia składki, uwzględnienia specyfiki branży, czy też firmy, natomiast najmniej odpowiedzi dotyczyło oferty świadczeń profilaktycznych. Tutaj też warto zwrócić uwagę na różne odpowiedzi w poszczególnych branżach, co potwierdza zasadność takiego podziału na branżę handlową, transportu, usługową i budowlaną. W kwestii oczekiwań przedsiębiorców amerykańscy badacze zapytali, czy przedsiębiorcy życzyliby sobie większego wsparcia ze strony ubezpieczyciela, a więc czy życzyliby sobie większego zasobu

informacji dotyczącego klientów kupujących dane ubezpieczenia. Takie informacje miałyby dotyczyć analogicznych grup demograficznych, czy też przedsiębiorstw o porównywalnych parametrach rynkowych. I tutaj większość odpowiedzi nie wiem i pozytywne. W przypadku przedsiębiorców ze Stanów Zjednoczonych, Włoch i Francji przedsiębiorcy życzyliby sobie takich informacji, natomiast większość ankietowanych z Wielkiej Brytanii i z Niemiec nie jest przekonana, czy takie informacje byłyby im potrzebne. I podsumowując, prezentowane stanowiska w określonych kwestiach są zarówno podobne jak i znacząco różne. Zarówno przedsiębiorcy z Polski, jak i z zagranicy uważają, że aktualna rynkowa oferta ubezpieczeniowa nie dość trafnie odpowiada im potrzebom i świadczy o tym stosunkowo niska ocena aktualnej oferty produktowej, a w przypadku zagranicznych przedsiębiorców niski poziom zróżnicowania tych ofert. Wśród podobnych opinii można natomiast uznać, iż cena stanowi ograniczoną rolę przy wyborze polisy ubezpieczeniowej dla przedsiębiorców ze Stanów Zjednoczonych, Włoch i Francji, natomiast co drugi przedsiębiorca niemiecki uważa, że cena jest jedynym wyróżnikiem takich ofert. Natomiast w przypadku polskiego badania przeprowadzonego w kwestii ubezpieczeń zdrowotnych, badani przedsiębiorcy wskazują, iż cena jest jedynym kryterium, które wyklucza zakup takiego dodatkowego ubezpieczenia. Opinie znacząco różne natomiast odnoszą się do różnic... Inaczej traktują zagraniczni przedsiębiorcy oferty ubezpieczeniowe, to znaczy uważają, że rozumieją poprawnie i znają zakres jej pokrycia, natomiast w przypadku polskich przedsiębiorców, to jedynie specjaliści są w stanie w faktyczny i realny sposób ocenić jej zakres. I dodatkowa różnica jest taka, że zagraniczni przedsiębiorcy wskazują, iż nie potrzebują większego wsparcia ze strony ubezpieczycieli w procesie wyboru właściwego ubezpieczenia. Natomiast polscy przedsiębiorcy uważają, że oferty generalnie, tak jak powiedziałam, są zbyt skomplikowane i tutaj oczekują takiego wsparcia przy wyborze. Bardzo dziękuję.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Proszę państwa, nasze spotkania przewidziane są na mniej więcej 1,5 do 2 godzin maksymalnie. I zasady są takie, że najpierw występują paneliści, potem sala ma głos, a na końcu paneliści w odwrotnej kolejności po jednej minucie. Z tym zastrzeżeniem, że wypowiedzi mogą być rozszerzane poprzez przesłanie tekstu internetowo. Proszę bardzo pan profesor Holly.

Prof. Romuald Holly: Co wynika, proszę państwa z tych badań? Zresztą jak bardzo wiele innych, można je interpretować bardzo literalnie. To znaczy, na pytanie czy ci się podobają

nasze oferty, mamy określoną odpowiedź, bo to łatwo zbadać i mamy wynik. Podobają się, nie, w procentach branży, co robimy? Poprawiamy te oferty, by się bardziej podobały, kierujemy do naszych adresatów tych ofert do przedsiębiorców i oni ich nie kupują. Jak widzieliśmy u wszystkich pań i również za granicą, przedsiębiorcom się podobają oferty, szczególnie gdy objaśniamy im szczegółowo na czym one polegają, dyskutujemy z nimi, tak do 70% aprobaty, tak, świetna, a kupuje 2%. Dlaczego? Możemy to wyjaśniać na wiele sposobów, mamy tutaj własną interpretację, z którą spróbujemy się z państwem podzielić. Otóż przede wszystkim dlatego, że... naszym zdaniem, że to ten rodzaj zabezpieczenia interesu, jaki oferujemy przez produkt ubezpieczeniowy, bankowy, finansowy jest traktowany jako czwarto, piąto rządowe ryzyko, dotyczące ryzyka mało dla nich istotnego. Tutaj zainspirowały nas badania profesora Gardawskiego stąd też nasza komitywa dzisiaj, który w swojej książce, badając zresztą inną kwestię, zwrócił uwagę na to, że te zagrożenia można uporządkować hierarchicznie, od tych, które są traktowane jako najważniejsze. Pierwsza to opresyjność aparatu państwa, jego instytucji, agend, w tym głównie urzędu i skarbowych, ZUSu, wobec których ten przedsiębiorca jest bezradny, bezsilny, bezbronny. Następnie profesor wymienia bezwzględny presję wielkiego kapitału, kapitału tego wielkiego reprezentowanego przez banki między innymi nasze, bezwzględne, okrutne i tak dalej. Wreszcie kolejne zagrożenie to wielkie korporacje, z którymi nie da się konkurować, które gdy chcą to nas w każdej chwili wykupią, zniszczą, usuną. Wreszcie ustawiczne, w ich przekonaniu bezzasadne roszczenia płacowe ze strony pracowników, którzy takie roszczenia zgłaszają, mimo że są niekompetentni, nieelojalni, w ogóle chimeryczni, nie można na nich liczyć. Dla tych sfrustrowanych tymi wszystkimi zagrożeniami działalności, pozostawionych samym sobie przedsiębiorców, zdarzenia losowe, o których mówiła pani doktor (...), czy pani doktor Cichońska są traktowane jako czwarto, pięciorzędowe, bo co z tego... Moglibyśmy zacytować wypowiedzi z wywiadów, które właśnie pani Katarzyna Kędzior przeprowadzała w ślad za ankietą, która nam takie zadziwienia, właśnie objawiła, zastawialiśmy się dlaczego poszło 100 wywiadów, kilkugodzinnych, długich i bardzo były ciekawe wypowiedzi, po co mam kupować, podoba mi się to lekarstwo, jak cytowaliśmy na katar, świetne skuteczne, ale po co mi to lekarstwo na katar, kiedy mi grozi rak, czy właśnie jakiś inny paraliż spowodowany przez ZUS czy konkurenci i tak dalej, świetne jest to lekarstwo ale ja wolę to, wolałbym zająć się czym innym i to nie rozwiązuje mojej sytuacji. Będzie co najwyżej zbędnym, może co najwyżej marketingowym ornamentem w mojej działalności biznesowej. Tym bardziej, że oceny przedsiębiorców tych produktów właśnie dotyczą bardziej

ich opakowania od tego... Samej jej atrakcyjności, formalnej bardziej niż merytorycznej. Natomiast generalnie, co domniemywamy, bo jednoznacznie trudno to od przedsiębiorców wydobyć, bowiem oni ryzyka te nazywają inaczej niżeli ubezpieczyciele, o tym jeszcze wspomnę, natomiast trudno wydobyć, bo często oni sobie nie zawsze uświadamiają wszystkie ryzyka, a przynajmniej nie mają aparatu pojęciowego, terminologii, by się z nami nawet porozumiewać w tym zakresie. Generalnie jednak wydaje się, że oni od ubezpieczeń, od banków oczekują czego innego, niż my im oferujemy. My im oferujemy w naszych produktach tak zwanych finansowych przede wszystkim restytucję stanu sprzed realizacji ryzyka, pełną, częściową, poprzez rekompensatę finansową. Odbudujesz sobie dom, jak się spali, ale najpierw musi się spalić. Sobie odtworzysz magazyn jak się spali, zaleje go, czy go rozkradną, ale najpierw go muszą rozkraść i po jakimś czasie jak zlikwidujemy szkodę, to dostaniesz ileś tam. Co mi z tego mówi przedsiębiorca, zgadzam się, że to będzie suma odpowiadająca za stratę jaką poniosłem, ale mojego przedsiębiorstwa już nie będzie, bo to jest jedyny magazyn, jaki ja mam, a w nim produkty, części zapasowe, surowce, wszystko na raz, w małym przedsiębiorstwie. Dla nich utrata tego elementu infrastruktury biznesowej jest eliminacją w ogóle z rynku. Podobnie jak wspominała pani doktor Cichońska utrata czasem kluczowego pracownika, to jest zwykłego pracownika nie (...), jak mówimy w dużym przedsiębiorstwie, jakiś ważny projektant, konstruktor, czy główny księgowy finansista, ale każdy pracownik z 7-8 osobowego zespołu jeżeli wypada, często cała taśma produkcyjna staje. Stąd też nie chodzi im o produkt, tak jak klasycznie dajemy ubezpieczeniowy restytucyjny, który mógłby wspierać ich działania poprzez niedopuszczanie do realizacji zagrożenia, ale jeżeli ono już następuje, to ubezpieczyciel bank firma finansowa poprzez swoje działania, assistance, (...) i tym podobne wsparcie logistycznie generalnie mogła nie dopuścić do tego najgorszego, do zrealizowania się skutku, za który odszkodowanie oni otrzymują po jakimś tam czasie, czyli ten rak już tak się rozwinie, że pieniądze na leczenie są zbędne. Mimo, że przychodzą. To jest podstawowa wada tej oferty. Z ich punktu widzenia i chyba należy uznać, że jest to wada realnie obiektywna, czyli ubezpieczenie musi mieć charakter ubezpieczenia nie tylko ex post, ale troszkę takiego ex ante działania w stosunku do zagrożeń. Wreszcie co państwo być może zauważyli, co nas też zadziwiło, iż tak wielkie zróżnicowanie między branżami, czterema tylko przez nas badanymi w stosunku do tychże produktów, jedni oceniali je lepiej, gorzej, różnie. Jak wspominałem są przedsiębiorstwa PPHiU i gdybyśmy te brali pod uwagę, wynik byłby jeszcze inny. Jak już wspominała pani doktor, to ta reakcja na indywidualne zagrożenia, związane z działalnością

określonych transz jest bardzo niedoskonała, niedostateczna. Te produkty są zbyt sztampowe, wydaje się, że wręcz wykazują brak zrozumienia dla specyfiki branż. Ale czy wystarczy tylko wziąć pod uwagę specyfikę branż, otóż w moim przekonaniu nie. Gdybyśmy bowiem je podzielili inaczej, jest to podział, jak już wspomniałem, arbitralny. Mieliśmy też inny wynik, gdybyśmy inaczej posegmentowali grupę badaną, też byśmy mieli inny wynik. To znaczy podział na przedsiębiorstwa małe, średnie, mikro nie jest wystarczającym kryterium, czy podstawą konstrukcji oferty, ta do mikro, ta do małych, ta do średnich, a jeszcze w ramach tych kategorii przedsiębiorstw, dla branży takiej, takiej i mamy cały wachlarz ofert, kilkudziesięciu może nawet, kilkadziesiąt produktów tego samego ryzyka dotyczącego tylko niby zindywidualizowanych. Czy to ułatwi sprawę? Otóż nie. Bowiem bierzemy wciąż pod uwagę niewłaściwe kryterium konstrukcyjne dla oferty produktowej. Jak się okazuje bardziej istotny podział, niż ten formalny, o którym tu mówimy, małe, średnie, mikro, duże jest to podział, jaki wynika z uwikłania tych przedsiębiorstw zależnie od roli miejsca, jakie one pełnią w gospodarce narodowej i w miejsca też w środowisku w jakim działają. Tutaj użyteczny jest podział, czy typologia, klasyfikacja, którą przyjął właśnie profesor Gardawski, zresztą inspirowany przez znanego badacza, mam na myśli (...) małe wcale nie jest takie piękne, jeszcze z 89 roku, w której właśnie za tymże badaczem proponuje rozróżnienie przedsiębiorstw w zależności od tego, na ile są one usieciowione innowacyjne, izolowane, zdominowane, czy zależne, przy czym zależne, zależne od korporacji jako podwykonawca, luźno powiązane z nim, często organizacyjnie, funkcjonalnie, kapitałowo i w związku z tym jaki los patrona, taki też i mój. Firmy zdominowane przez wielki przemysł, którego oferta rynkowa wymusza na nich niższe ceny, gorsze płace pracowników, nie są w stanie tutaj tych barier pokonać. Firmy izolowane działające w niszach, które nie interesują przedsiębiorstw dużych, ponieważ uznają one, że brak jest perspektyw ekspansji rynkowej w tej niszy, czy niskie zyski, trudny klient, ale jak tylko takie możliwości się pojawiają, natychmiast eliminują tych, którzy tam do tej pory działają. Firmy wreszcie innowacyjne, małe często takimi są, czyli średnie. Działające w niszach rynkowych, o dużym popycie na innowacje, nowe produkty, nowe usługi i działają właśnie w tym charakterze dopóty, dopóki nie zdobędą pozycji, czy rynku. Gdy to uczynią, są pochłaniane przez tych dużych. Przejęcie wrogie i tak dalej. Wreszcie firmy usieciowione, te klastrowe, powiązane funkcjonalnie, organizacyjnie w celu lepszej dyfuzji, know-how, rotacje kadr, w ramach tworzonych klastrów, co ma sens w przypadku szpitali ostatnio negocjujących z PZU warunki ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej za błędy

medyczne. To się sprawdza. Otóż jeżeli weźmiemy pod uwagę taki podział, jest to podział bliższy właśnie interesom, które powinny być tutaj chronione, a nie formalnie definiowane z punktu widzenia oficjalnej urzędowej klasyfikacji ryzyk, jak państwo widzą dzielonych na dział pierwszy ryzyka i ubezpieczenia osobowe, dział drugi pozostałe osobowe, czyli chorobowe, wypadkowe i majątkowe. Ubezpieczyciele skrępowani tym podziałem, bo mają licencję, zezwolenie na działalność w zakresie określonego działu i na określone grupy nie mogą też wyprodukować innych ofert, aniżeli te, które mieszczą się w tych ramach, czyli formalnie nazwanych ryzyk, to ich poniekąd usprawiedliwia. Ryzyk formalnie nazwanych, często nie odpowiadających temu, co faktycznie mają neutralizować. Wreszcie ubezpieczyciele jak wspominałem często, zadają pytanie badaczom, tych zleceń jest dość dużo, też niejednokrotnie takie otrzymywaliśmy, przed laty nawet uczestniczyliśmy w takich przedsięwzięciach, przynosiły odpowiedzi, takie jakie było pytanie. Błędne pytanie, odpowiedź wiadomo... Jakie pytanie, taka odpowiedź. I kierując się takimi wynikami ubezpieczyciele często nie wiedząc jak zapytać i o co zapytać, uzyskują wyniki, na których się opierają i obopólne zdziwienie, że nic z tego nie wychodzi. Wreszcie wynika to z pewnego paradygmatu, w jakim tkwią ubezpieczyciele i banki. Otóż jest to taki... Ja to nazywam paradygmatem insurance industry, czy banking industry, przemysłu ubezpieczeniowego, to znaczy formuły, w której uznaje się, że ubezpieczenie to jest taki sam biznes, taki sam przemysł jak każdy inny. W którym mamy produkty, wytwarzamy i produkt dajemy zgodnie z regułami marketingowymi wręcz. Wystarczy mieć dobry kanał dystrybucji, rozeznanie możliwości zainteresowania tym produktem klienta, potrzeb w cudzysłowie, a jeżeli mamy skuteczność dużą w sprzedaży, to sprzedamy. Innymi słowy, jak się produkt sprzedaje, to taki puszcamy. Dlaczego się nie sprzedaje? Bowiem nie może być ten produkt traktowany jak gwoździe czy kabanosy, jest to zupełnie inny produkt. Wreszcie opierają się oni na wynikach benchmarkingu produktowego. Jak inni, jak PZU to i my i wszystkie firmy ubezpieczeniowe podobnie konstruują produkty, mamy w związku z czym niby pozornie zróżnicowanie tych produktów ogromne, efekt bardzo marny. Wreszcie to jest bardzo ważne, różne rozumienia o którym wspominałem definicji i rozumienia ryzyka. Co innego jest duże ryzyko dla zakładu ubezpieczeń, banku, a co innego duże ryzyko dla firmy małej i średniej mikro. Dla tej małej i średniej mikro czasem właśnie brak jednego pracownika, przy taśmie produkcyjnej to już jest realizacja dużego ryzyka. Nie mówię o właśnie utraconym magazynie, kiedy firma... a ten magazyn kilkadziesiąt tysięcy to co to za ryzyko. W związku z czym tu się ich sposób ryzyka

drastycznie rozchodzi. Wreszcie różne rozumienie przedmiotu ubezpieczenia, chociażby przykładowe tu zdrowie. Czym jest zdrowie z punktu widzenia społecznego, grupowego, zawodowego, indywidualnego, aż po indywidualne to wiadomo- jak sobie zdefiniujemy, tak ubezpieczamy, ale często nie o to chodzi. Generalnie mówimy, że przyczyną, uważamy, że przyczyną tego rozchodzenia się podaży i popytu na produkty ubezpieczeniowe jest opieranie się na zupełnie innych kryteriach niż kryterium interesu biznesowego tych przedsiębiorstw, stąd postulat: typologizacja i klasyfikacja tych przedsiębiorstw powinna być przeprowadzana ze względu na zidentyfikowaną, skwantyfikowaną i odpowiednio sklasyfikowane interesy biznesowe przedsiębiorstw. Rozwiązanie problemu wymaga zatem klasyfikacji małych, średnich przedsiębiorstw ze względu na ich interesy, a nie ze względu na parametry określające ich formalną przynależność do tych grup. Dziękuję bardzo.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Pan profesor Gardawski.

Prof. Juliusz Gardawski: Proszę państwa, przede wszystkim miło mi, że zostałem zaproszony, dziękuję prof. Hollyemu, że mnie poprosił do swojego zespołu, żebym powiedział parę słów. Jesteśmy przecież zupełnie niezależni, łączy nas co prawda kolegium ekonomiczno-społeczne. Proszę państwa, myśmy zrobili bardzo duże badania sektora małych i średnich przedsiębiorstw, ale interesowało nas przede wszystkim z kim mamy do czynienia. Te badania, żeby uzyskać minimalny poziom reprezentatywności wymagały od nas 9 miesięcy pracy i zaangażowania CBOSu, dlatego że myśmy postawili cel, my chcemy rozmawiać z właścicielami przedsiębiorstw, a nie z plenipotentami, to się okazało oczywiście bardzo poważnym zagrożeniem dla całych badań. Jeżeli państwo mieliście chociaż przez chwilę w ręku tę książkę, to zobaczycie, że tam jest obszerny 11 rozdział poświęcony w całości na wysiłki związane z próbą i utrzymaniem próby. Napisała to pani Dąbała, która była głównym statystykiem CBOSu, a badania robił CBOS. Nie mogłem tego pominąć, bo ta sprawa jest bardzo istotna z punktu widzenia tego, co myśmy uzyskali. W końcu udało nam się, udało nam się na tyle, na ile można, o tym wspominał prof. Holly, zdobyć optymalny w polskich warunkach obraz małych i średnich przedsiębiorstw. Podkreślam, małych i średnich, czyli przedsiębiorstw zatrudniających od 10 do 249 pracowników. Takich przedsiębiorstw w Polsce było 68 tys. Szacowaliśmy ilość właścicieli i współwłaścicieli - było około 250 tys. Czyli myśmy mieli, nasza populacja to 250 tys. osób, oczywiście przy zastrzeżeniach o których mówił profesor Holly, to wszystko jest płynne, deklaracje są płynne. Jak państwo wiecie, my jesteśmy ciągle zaskakiwani przez GUS

informacjami średnia płaca w Polsce, a ta średnia płaca w Polsce nie obejmuje 3 mln 400 tys. ludzi, albo małe i średnie przedsiębiorstwa, wtedy jest informacja, że ich jest 3 mln, gdy w sumie jest 1 mln 700 tys., bo z regionu nie trzeba się wypisywać. Proszę państwa, co wiemy o tych firmach. Oczywiście prof. Holly, za co jestem mu bardzo wdzięczny, dwa ważne wnioski z naszych badań przedstawił, zostały one zaadaptowane jak rozumiem po części do waszych badań. Bardzo z tego jestem zadowolony, bo wasze badania w sensie ilościowym, jakościowym są ważne, są bardzo ważne. Co więcej, wydaje mi się, że to co myśmy zgromadzili daje pewne światło, daje informacje dlaczego tak właśnie było, czy dlaczego tak właśnie jest. Przede wszystkim firmy należące do sektora MŚP zgodnie z deklaracjami właścicieli są stosunkowo innowacyjne, również produktowo. Myśmy stosowali te same kryteria, które GUS, podejrzewam, że plenipotent odpowiadający na ankietę GUSowską był bardziej precyzyjny, właściciel mówiący nam był bardziej euforyczny. Można to zrozumieć. Ale okazywało się, że już poziom nowoczesności technologii był stosunkowo niski, czyli technologia zaledwie 4,4 % przedsiębiorców deklarowało, że majątek trwały osiąga poziom światowy, 10% europejski, 52% oświadczyło, że właściwie ich majątek trwały jest na poziomie stosunkowo niski. Nieźle sobie radzili na rynku, nie będę tego państwu przedstawiał, ja później pani dyrektor przyśle prezentację, czy dane statystyczne, nie będę ich teraz przedstawiał szczegółowo. W każdym razie, nieźle sobie radzący na rynku, czyli (...). Czyli poczucie tego, że są innowacyjne, świadomość niezbyt wysokiego poziomu technologicznego, poczucie dobrego radzenia sobie na rynku. Mówiąc najkrócej, kim są przedsiębiorcy, bo oni nas interesowali przede wszystkim. Mają stosunkowo nieźle wykształcenie, połowa z nich to technicy, bądź inżynierowie, to połowa z nich, 75% to ludzie o wykształceniu technicznym. Jednocześnie myśmy robili badania, które były powtórzeniem pod pewnym względem badań z 1999 roku. W 1999 roku właściciele polskich małych i średnich przedsiębiorstw byli znacznie wyżej wykształceni, byli to bowiem kierownicy i dyrektorzy. W ciągu tych 10 lat do tej grupy, do tej zbiorowości przez nas badanej doszły nowe grupy, nowe twarze, ludzie jednak o niższym wykształceniu, czyli jakby ten sufit, czy ten poziom 9 zatrudnionych oficjalnych został przekroczony przez kolejnych ludzi. A więc ci przedsiębiorcy, z którymi mieliśmy do czynienia w 99 roku różnili się istotnie in plus. Nie będę się głębiej zatrzymywał przy problemie, o którym powiedział już profesor Holly, ale to jest kwestia, która miała dla nas dość kluczowe znaczenie. Czy te 300, czy te 250 tys. właścicieli ma poczucie identyfikacji, czy są klasą społeczną, jak mierzyć klasę społeczną, to jest oczywiście problematyka. Myśmy przyjęli klasyczne ujęcie, że

klasa społeczna, proszę wybaczyć tę autologię, to znaczy poczucie opozycji do innych grup i łatwość zdefiniowania innych grup. Czyli łatwość zdefiniowania kim są ci inni, jak wyglądają opozycje i czy te opozycje mają w sobie element ekonomiczny, czyli klasy ekonomicznej. O tym wspomniał profesor Holly, ja to powtórzę. A więc nasi przedsiębiorcy, niezależnie czy mieli firmy deklarowanych 10 pracowników, czy 180 pracowników wskazywali 3 negatywne układy odniesienia. To jest powszechne. Oni czuli się zdefiniowani przez te 3 układy odniesienia. Pierwszy układ odniesienia - instytucja państwa, fiskalizm, marnotrawstwo. Fiskalizm marnotrawił nasze pieniądze. Jednocześnie są uzależnieni od wielkich grup społecznych, więc wielkie grupy społeczne są układem odniesienia podczas wielu decyzji. Nie my, nas jest niewielu, górników jest więcej niż wszystkich przedsiębiorców. Może nie, ale niewiele więcej. Drugi układ odniesienia, związki zawodowe, duże grupy pracowników, poczucie że na ich rzecz dokonywane są transfery i typowa wypowiedź przedsiębiorcy prywatnego, to moje pieniądze. Tego kiedyś nie było. W 99 roku jeszcze tego nie było. Myśmy robili wtedy też badania jakościowe. Teraz to się pojawia powszechnie, to moje pieniądze, a ja w zębach do ZUSu niosę, a wielkie przedsiębiorstwa tego unikają, a duże grupy pracownicze unikają. Czyli poczucie takiego wyzysku ekonomicznego, podkreślam, mimo deklarowanej dobrej sytuacji ekonomicznej. Ta sytuacja się polepsza, jest takie pojęcie w socjologii względna deprivacja, ale poczucie roli miejsca obniża się wraz... I trzeci ten układ odniesienia to korporacje zagraniczne. Nie chcę powiedzieć, żeby był moment klasowej... walki klasowej z korporacjami zagranicznymi, tak dalece nie. Zwykle zresztą przedsiębiorcy, którzy mają dobrą wrażliwość na technologię, mają świadomość, że mimo że know-how i tak dalej, to jednak jest ważne w Polsce, ale mają poczucie, że te wielkie korporacje są graczami, którzy to gracze ściągają śmietanę. I w rezultacie tracimy my właśnie. Czyli czy rozmawiam... Bo sam prowadziłem wiele rozmów z przedsiębiorców spod Białegostoku, który ma 12 ludzi i produkuje kotły dla rolnictwa, czy z dużym przedsiębiorcą w Warszawie, podobnie to wygląda. To daje podstawę do powiedzenia, że jednak zdefiniowanie się w strukturze społecznej jest podobne. Teraz kim oni są, chciałem państwu to przedstawić też króciusieńko, nie będę teraz o wskaźnikach, ja to prześlę pani dyrektor. Po pierwsze, gotowi podejmować ryzyka w imię rozwoju firmy, lecz ryzykują z umiarem i to deklarują. Większość obawia się kredytowania rozwoju firmy, preferują rozwój ze środków własnych. Rzadko gotowi są do podjęcia działalności poza granicami kraju, w zakresie stosunków pracy większość jest nastawiona antyzwiązkowo, ale paternalistycznie, przeciętny polski pracodawca powiada - ja jestem najlepszym związkiem

zawodowym dla moich pracowników, a ci korzystają i z nimi trzeba uważać. Mają poczucie wysokiej wartości własnego wykształcenia i kompetencji, może nawet zbyt wysokie poczucie. Większość jest specjalistą w dziedzinie działalności firm, myśmy uznali, że to jest taki rzemieślniczy element, rzemieślniczy wątek. Większość jest usatysfakcjonowana ze statusu materialnego, stosunkowo niewielu zna języki obce i wciąż jest bardzo duży zasięg kultury antyprawnej. To jest termin, który wprowadziła Grażyna Skąpska. Kultura antyprawna to znaczy nie łamanie prawa po prostu, bandyckie, to decyzja że ja wiem, które prawo jest sprawiedliwe. Jeżeli uznaję prawo za sprawiedliwe, to jestem mu podporządkowany. Jeżeli natomiast uważam, że prawo jest zbudowane przeciwko, jest niesprawiedliwe, to ja te prawo łamię przy wsparciu otoczenia. Ta kultura antyprawna wygląda następująco. Myśmy zadali pytanie w 99 roku, wtedy kiedy mówiłem państwu o tych badaniach pierwszych. Czy po to, żeby prowadzić w Polsce działalność trzeba łamać... 99 rok, 92% przedsiębiorców mówi tak, w tej chwili mówi 45. Pytanie czy political correctness, bo to już jednak jest face to face z tym, w każdym razie to się nieco przesunęło. Myśmy również badali sylwetki kim są, jacy oni są. To nawiązuje do tego, o czym mówił profesor Holly, ale od strony mentalności deklarowanej, a nie od strony typu działalności. Nie będę szczegółów państwu opowiadał, czasu jest niewiele, ale krótko tylko powiem, że myśmy wyodrębnili na podstawie badań statystycznych, czyli analizą czynnikową, Factor Analysis, 5 sylwetek przedsiębiorców. Główna sylwetka to przedsiębiorcy biznesmani, znają język, nie boją się brać kredytu, nie boją się przeniesienia firmy za granicę, nie są związani z konkretną działalnością, gotowi są zmieniać... czyli można powiedzieć biznesman otwarta głowa w pełni. Takich ludzi było ogółem 20%, oczywiście mówię o deklaracjach, 20% wśród małych i średnich. Gdybyśmy wzięli mikro byłoby ich 7. Myśmy mikro nie mieli. Myśmy mieli te 300 tys. ludzi, którzy jednak podejmowali się utrzymania w Polsce firmy 10-cioosobowej. Natomiast pozostałych klasyfikowaliśmy generalnie jako rzemieślników, ludzi związanych z fachem, ludzi niechętnych, ostrożnych, czyli mentalność rzemieślnicza przede wszystkim w znaczeniu, że trzymam się fachu, który znam i łatwo bym go nie zmienił. I nie będę wchodził w szczegóły. Żeby nie przekroczyć czasu, króciutko powiem jeszcze o dwóch rzeczach. Myśmy na SGH od lat badali w naszej katedrze, jakie są normatywne wizje gospodarki, traktując normatywne wizje gospodarki, to co Kochanowicz nazywał *ideologia ekonomiczna* jako bardzo ważny wskaźnik tego, jak się ludzie czują w tej gospodarce. Czy ich wyobrażona gospodarka jest zbliżona z tym liberalnym, czy zakorzenionym liberalnym depended market economy, którą mamy czy nie. Czy jednym

słowem to, co się dzieje, odpowiada normatywnej wizji. W 99 roku generalnie tak. Natomiast teraz, ku naszemu zdziwieniu... Na to że mieć wpływ też to, że dotarli ludzie nowi, (...) którzy jeszcze niedawno byli być może pracobiorcami, mieli nieco inną mentalność, ale myśmy zauważyli zmiany, które były bardzo interesujące. Przede wszystkim to jest badania-kwestionariusze 2011, opracowania 2012, jakościówka do 2014. Po pierwsze, bardzo silny nacisk na interwencje państwa, czego w tym stopniu nie było uprzednio, na interwencje państwa. Państwo ma interweniować, nie w znaczeniu że ma zająć się, czy przejąć moją rolę, ale państwo ma wspierać ośrodki badawczo-rozwojowe, ma wpływać na rozwój nowoczesnych działów gospodarki, ma ułatwiać zakładanie przedsiębiorstw, ma załatwiać oczekiwania na szeroką... i tak dalej. Następnie takie pojawiły się zdania, których wcześniej nie było, poglądy których wcześniej nie było, mianowicie mniejsza gotowość do akceptacji sytuacji, by przedsiębiorstwa duże, publiczne po prostu zamykać, a ludzi rozpędzać. Coś takiego w postaci tego, a kto będzie za to płacił pojawia się. I co najważniejsze i dla nas najbardziej zaskakujące. Proszę państwa, w Polsce panował mit konkurencji. Bardzo trudno powiedzieć, bo wbrew pozorom ta klarowna klasyfikacja, którą pani profesor stosuje, nie zawsze w potocznej świadomości jest uobecniona. Ale to, co nas najbardziej zaskoczyło. Proszę państwa, od czasu kiedy Lena Kolarska-Bobińska w 81 roku opisała mit konkurencji, Polacy lubią konkurencję i cenią konkurencję i ona jest oderwana od innych wskaźników. Czyli na przykład można powiedzieć, chcę, żeby państwo wszystkim rządziło, ale żądam również konkurencji, bo konkurencja jest dobra po prostu. Otóż ku naszemu zdziwieniu okazało się teraz, że aż 66% przedsiębiorców powiada: konkurencja nie. I to w takim znaczeniu, że wcześniej mówiono zazwyczaj, konkurencja jest dobra, chociaż polska konkurencja jest opatrzna. Zróbmy konkurencję, która będzie rzetelna. Natomiast konkurencja jako zasada, zdecydowanie tak. Natomiast teraz część, znaczna część zorientowała się, że konkurencja w sytuacji takiej gospodarki, liberalnej, zróżnicowanej jest instytucją niebezpieczną dla nich, że ta konkurencja powinna być jakoś ograniczona, chociaż nie ma jasności, jaka by miała być. Nie ma takiego wyobrażenia instytucji, kto miałby robić. Kolejna krótką, króciusiańka sprawa, to będzie wiązało się z tym o czym profesor Holly mówił - niechęć do należenia do organizacji. Myśmy zadali takie pytanie i nie będę mówił backgroundu, odpowiedź była taka: 7,6% powiedziało, nie należę do organizacji, dlatego że nie ma odpowiedniej organizacji. Może gdyby była, to bym się zapisał. 17,2% stwierdziło, że nie ma odpowiedniej organizacji. Trudniej - nie ma przyczyny, obiektywnie czas. Natomiast 55,2 mówi: nie chcę należeć do żadnej

organizacji, ja po prostu nie chcę należeć do żadnej organizacji, dlatego że organizacje służą do tego, żebym ja płacił im, tym, którzy będą i tak dalej, tak dalej. To jest oczywiście złożona sprawa. W każdym razie mogę jako ciekawostkę państwu powiedzieć, że ci, którzy należą do organizacji, a należą przede wszystkim do izb gospodarczych, ci którzy należą do organizacji na pytanie, czy jeżeli masz kłopoty, właśnie to co pytał profesor Holly, państwo pytaliście, odpowiedź jest taka - ci należący do organizacji 17,2% powiada: zwróciłbym się do organizacji, do której należę, a reszta wybiera coś innego, a nie organizację, do której należę. A jeśli chodzi o ogół, to tam 4,7%. Myśmy pytali, wymieniając, wylistowując. Wyślę to pani profesor. Sieci przedsiębiorstw, ograniczone zaufanie. Jest takie stare pytanie z 56 roku (...), Amerykanina, który wymyślił pytanie używane wszędzie. Jeżeli państwo macie w ręku od czasu do czasu pracę profesora Czapińskiego i diagnozę społeczną, to on wykorzystuje to pytanie, bo ono jest standardem ogólnoswiatowym. To pytanie ma charakter alternatywy. Czy ufasz innymi ludziami, bądź nigdy dość ostrożności z ludźmi? Co wybierzesz: czy ufasz większości ludzi, czy nigdy dość ostrożności z ludźmi? Otóż to pytanie w Europie nieustannie stawiane pokazuje, że my należymy do krajów, w którym pierwszy człon alternatywy wybierany jest - czy ufasz większości ludzi - bardzo rzadko - 13-14%, jesteśmy głowa w głowę z Rumunami. W Danii 60%. Naszym przedsiębiorcom zadaliśmy to pytanie dokładnie tak sformułowane. I nasi przedsiębiorcy - 42% odpowiedziało, że należy ufać, że ufa większości, to w porównaniu z przeciętnym Duńczykiem jest bardzo małe. I ostatnia rzecz, czy Polacy należą do sieci przedsiębiorstw, usieciowienie o czym była mowa. Pan profesor wspominał, panie wspominałyście, przynajmniej tak naskórkowo. Otóż okazuje się, że polscy przedsiębiorcy tworzą mikrosieci, ale są to mikrosieci związane z wykonywaniem zawodu. Ja wiem, murarz z tynkarzem, dekarzem, niewielkich grup, ale po pierwsze, jeżeli powstają takie sieci, to są sieci niewielkie. Po drugie, szybko są budowane według sieci personalnej, należy do sieci i przekłada się to na kontakty towarzyskie w jakiejś formie, tak przynajmniej u nas, z naszych badań wyszło (...). Krótko mówiąc mamy do czynienia z pracowitymi, zindywidualizowanymi, dość egoistycznie nastawionymi, nieufnymi, ale jednocześnie jeśli chodzi o to ryzyko, nie najwyższego szczebla - gotowi podejmować ryzyko. To jest kapitał społeczny, z którym mamy do czynienia, to jest nasz kapitał społeczny. Myślę, że wpływ na to, żeby ten kapitał społeczny, również inwestowanie w ten kapitał społeczny jest rzeczą cenną, ale po to, żeby inwestować w ten kapitał społeczny. Potrzebne jest państwo, które stworzy odpowiednie warunki do tworzenia układów klastrowych. Tam gdzie państwo to umie robić, to zaczyna kiełkować. Ja

byłem pod Grójcem takie powstające klastry, rzeczywiście powstające. To szybko się rozpada, jeżeli nie ma wsparcia z zewnątrz. One są egoistyczne finansowane z zewnątrz. Jeżeli są finansowania z zewnątrz, utrzymamy się. Po to żeby się rozwijało, to finansowanie musi być bardzo długo utrzymywane, żeby powstał wzór. Proszę państwa, przeleciałem się galopem, zająłem 20 minut, nawet troszkę mniej.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Bardzo dziękuję, proszę państwa, to była prezentacja w pigułce tych bardzo głębokich i szczegółowych badań w obydwu przypadkach, dlatego bardzo proszę państwa o przesłanie w takiej formie, żebyśmy mogli cytować, bo na naszą stronę wchodzi wielu doktorantów. Są z nami publicyści. Mamy tutaj pana profesora Jaczynowskiego, który prowadzi Zeszyty naukowe i też wiernie nam tu towarzyszy zawsze i relacje są. Więc ważne jest, żeby móc zacytować, żeby to było wiarygodne, warto chyba, bo badania są rzeczywiście godne upowszechnienia, bo są niepokojące, bo ta charakterystyka kapitału, nas ludzi, którą nam przedstawił pan profesor Gardawski oznacza, że my jesteśmy nieufni, w czołówce braku zaufania i jeszcze nieskłonni do jakiejś współpracy w ramach różnego rodzaju organizacji. A panie z kolei i pan prof. Holly pokazali nam jak bardzo... Uważam, że...to jest do tego naszego grantu właśnie o ochronie praw wierzycieli, bardzo dużo skorzystam z państwa refleksji i tych wyników badań, także bardzo, bardzo dziękuję. Zgodnie z obietnicą tu publicznie złożoną znajdują państwa te opracowania na stronie internetowej, zachęcam do głębszych analiz. Tutaj są na sali specjaliści od ubezpieczeń. Jest pani prof. Ewa Wierzbicka, są audytorzy, pan doktor Staszkiwicz. Pani prokurator, która zajmuje się analizą sądownictwa i aktów sądowych w tych badaniach, o których mówiłam. I tam też wychodzą te problemy, o których państwo tutaj mówili, więc to są fascynujące rzeczy. Ale ja muszę powiedzieć, że coś się zaczyna, z tym zaufaniem i tą skłonnością do członkostwa w różnych stowarzyszeniach zmieniać. Ja w krótkim czasie jako prezes PTE dostaję.. dostałam w ostatnim półroczu dwa zapytania i oferty, chęć założenia dodatkowego oddziału PTE w Radomiu i jeszcze bodajże z Nowego Sącza i to teraz właśnie realizujemy. Także myślę, że coś się chyba zaczyna zmieniać. Bo z drugiej strony statystyki międzynarodowe pokazują, że my mamy chyba sześciokrotnie mniejsze zainteresowanie członkostwem w jakichkolwiek organizacjach niż na przykład Niemcy, a potem się dziwimy, że napotykamy na różne przeszkody. Gdybyśmy się, że tak powiem w organizacjach porozumiewali i wymieniali doświadczenia, byłoby pewnie łatwiej. To wielka szkoda. Proszę państwa, teraz sala należy do państwa. Ja najpierw chciałam zapytać, kto

chciałby zabrać głos, widzę, właśnie pan prezes Żółtkowski - bankowiec, też nam wiele może powiedzieć o zaufaniu i o różnych nieprawidłowościach w tym obszarze, ale zanim to zrobimy to chciałam zapytać, czy odezwali się internauci. Pan magister Plewczyński zajmuje się u nas projektami, analizami różnymi, ale dzisiaj obsługuje także stronę internetową. Na razie pytań nie ma, to dziwne, bo przeważnie są pytania. Pani prof. Wierzbicka się pierwsza zgłasza, później pan prezes, doktor Staszkiwicz.

Prof. Ewa Wierzbicka, SGH: Dziękuję za możliwość wysłuchania tych interesujących wypowiedzi, zarówno badaczy pań jak i panów profesorów, pan profesor Gardawski, który od lat zajmuje się tą problematyką, (...). Natomiast strasznie smutna ta diagnoza i te wnioski z tego wyszły, to znaczy raz, że się małe... to znaczy ja się też już zajmuję ubezpieczeniami, nawet jestem takim kierownikiem studiów podyplomowych Akademia Ubezpieczeń Ubezpieczenia Gospodarcze dla Przedsiębiorstw. I tam mamy uczestników, słuchaczy z różnych branż, różnych przedsiębiorstw, ale to są najczęściej duże przedsiębiorstwa typu Orlen, Energa, czy kopalnie węgla brunatnego i tego typu właśnie, które mają pieniądze na to, żeby pracowników wysłać na kształcenie na studiach podyplomowych na SGH. A z małych i średnich to raczej tylko w takim aspekcie, że niektórzy brokerzy też chcą się kształcić i oni, można powiedzieć, też reprezentują własny biznes, własne przedsiębiorstwo. Natomiast o czym ja chciałam powiedzieć. Przede wszystkim wydaje mi się, że z tego co tutaj było powiedziane, to tak mało tych przedsiębiorstw korzysta, małych i średnich właśnie z ubezpieczeń, ale to cena tutaj w zasadzie jest tylko jednym z tych barier prawda, czyli wysokość składki można powiedzieć jest tylko jedną z... tak jak pan profesor powiedział, nie jest tutaj taka istotna. Gorzej, że właśnie tak, nieuświadamianie sobie ryzyka, zagrożeń, może niedostateczna wiedza jak ubezpieczenia mogą te zagrożenia zabezpieczyć w jakiś sposób. Natomiast można powiedzieć tak, że gdyby nie obowiązkowe ubezpieczenie, albo typu ubezpieczenia komunikacyjne, albo na przykład ubezpieczenia, które są niejako wymuszane przez sektor finansowy, jak na przykład przez banki, że zabezpieczenie ryzyka bankowego poprzez ubezpieczenie, to praktycznie rzecz biorąc, jeśli chodzi o te dobrowolne ubezpieczenia nawet wynikające z zagrożenia zdrowia i życia, czy właściciela czy pracowników, to one by były w ogóle niekupowane. To jest ten okropnie smutny obraz. Natomiast wydaje mi się, że jeżeli chodzi o sektor ubezpieczeń i tę ofertę, to oferta jest zróżnicowana i możliwe jest dostosowanie do poszczególnej specyfiki branży poprzez właśnie konstruowanie pewnych pakietów dla czy to na przykład aptek, czy

masarni czy dla jakiś innych drobnych różnego rodzaju dziedzin gospodarki, w których te małe i średnie przedsiębiorstwa działają. Czyli można konstruować z tych istniejących ubezpieczeń jakieś tam pakiety. Natomiast to, co jest rzeczą właśnie najważniejszą, wydaje mi się, bo akurat na różnych forach ostatnio dyskutowaliśmy kwestie ubezpieczeń na życie i właśnie braku zaufania do ubezpieczycieli i tych właśnie różnego rodzaju sporu, niezadowolenia klientów, które się przejawia poprzez pozwy zbiorowe przy ubezpieczeniach na życie, z funduszem kapitałowym czy poliso-lokaty jako właśnie takie, jaka niesprawiedliwość, która tutaj jest w rezultacie konfliktów z ubezpieczycielami. Natomiast to, co tutaj jest ważne to to, że ubezpieczyciele powinni zmienić, można powiedzieć swoją strategię biznesową. Nie nastawienie na poszerzenie i sprzedaż, przede wszystkim i za wszelką cenę, ale żeby to była sprzedaż produktów, które są autentycznie potrzebne. To znaczy większe skupienie się na kliencie, na jego potrzebach, na jego możliwościach finansowych. Dlaczego w takich krajach biednych jak np. Malezja, Bangladesz mówi się o mikroubezpieczeniach, to znaczy, że te ubezpieczenia kierowane są właśnie dla tych najbiedniejszych. U nas się w ogóle na ten temat nie mówi. A przecież jest cała grupa tych, których po prostu nie stać na tę składkę, która jest proponowana. Ale nie tutaj... tylko chciałam zasygnalizować. Natomiast (...) o tym się nie mówiło, jeszcze jedno słowo, prewencja, czyli zapomina się o funkcji prewencyjnej ubezpieczeń, że ubezpieczyciel powinien po pierwsze namawiać, po drugie wskazywać, jak można te zagrożenia neutralizować i jak wykorzystać od strony finansowej odszkodowanie po to, żeby można było otworzyć tę działalność. Ale na przykład ubezpieczenia finansowe, typu ubezpieczenie kredytu kupieckiego, które jest najpopularniejsze w sektorze MŚP i różne tam towarzystwa ubezpieczeniowe mają swoje oferty dla mikro i małych średnich przedsiębiorstw właśnie tego typu ubezpieczenia, uczy jak zarządzać należnościami. Myśmy tutaj... pani profesor kiedyś redagowała książkę, w której napisaliśmy właśnie o ubezpieczeniu kredytu kupieckiego jako sposobie na zarządzanie należnościami i właśnie ubezpieczyciel niejako narzuca sposób, jak konstruować umowy, jakimi partnerami współpracować, jak (...) czy mikroprzedsiębiorca korzystać z bazy danych. To jest wszystko właśnie też rodzaj prewencji, jak działać, żeby sobie ograniczyć niepłacenie za dostawę towarów, czy usług. A druga sprawa, również ubezpieczenie nawet wynikające z zagrożeń, jedno zdanie kończące. Przecież wszystkie systemy bonus (...), czy systemy różnego rodzaju zniżek też zachęcają do działań typu większa ochrona przeciwpożarowa. Jest ta współpraca szersza, nie tylko właśnie sama sprzedaż, ale te działania przedsprzedażowe i posprzedażowe ubezpieczyciela mogą nie tylko

zwiększyć tę świadomość ubezpieczeniową, ale także właśnie zachęcić do szerszego korzystania z ubezpieczeń. To tylko tyle chciałam.

Wiesław Żółtkowski, manager bankowy: Ja przez wiele lat dostawałem pieniądze za ocenę ryzyka przedsiębiorstw, oceniałem dla kredytów, robiłem narzędzia do oceny ryzyka kredytowego dla banków, co wymagało sformułowania takich kryteriów, które są istotne z punktu widzenia ryzyka poniesienia straty przez przedsiębiorców. I w związku z tym, na te problemy, które są przedmiotem dzisiejszej debaty patrzę tak trochę z innej praktycznej strony. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia, to one są marginalne w funkcjonowaniu firmy, ze względu na to, że firmy nie stać na opłacanie trzeciorzędowych jej zdaniami ryzyk, to po pierwsze. Nie ma pieniędzy, wiele polskich firm nie ma pieniędzy na ubezpieczenia. Proszę zobaczyć, na naszych drogach jeżdżą samochody, które są nieubezpieczone, bo właściciele nie mają pieniędzy na wykup ubezpieczenia. Po drugie, jeżeli nawet się ubezpieczy, to jest doświadczenie, że i tak można nie odzyskać. Polisy są skomplikowane, dom się spalił, ale gaśnicy nie było w tym miejscu, ukradli, ale klucze nie były według procedury przechowywane i w związku z tym istnieje jeszcze ryzyko odzyskania pieniędzy z ubezpieczeniem. Istnieje duża szara strefa, gdzie też nie można ubezpieczyć, bo to by się zalegalizowało. W związku z tym istnieje problem. Teraz banki, które sprzedawały ubezpieczenia w pakiecie, mają teraz od nadzoru zakaz robienia tego i to jest wyhamowywane, dlatego że był to dodatkowy dochód przy kredycie. W związku z tym są teraz ograniczone. Tym niemniej jedyne ubezpieczenia te majątkowe to są, te wymagane przez banki głównie oraz na życie to wtedy przy kredytach hipotecznych. Natomiast chciałam powiedzieć, odnieść się... aha, kredyty, ubezpieczenie, banki próbowały ubezpieczać kredyty, ale klienci nie mają pieniędzy, żeby do marży bankowej dodawać jeszcze marżę związaną z ubezpieczeniem i w związku z tym, ten dobry z pewnego punktu widzenia instrument nie funkcjonuje. Natomiast do tych badań, które profesor Gardawski prezentował, to ja chciałem powiedzieć, że ja mam trochę inne spojrzenie na przedsiębiorstwa, poprzez te moje kontakty i patrzenie na nie w sposób brutalny, bo nie rozlicza się to na seminarium, tylko wynikach finansowych banku. I tamta opresyjność państwa, podatki, ZUS to jest wszystko taka strategia, którą prezentują firmy, ale ona ma niewiele wspólnego z prawdą. Natomiast prawda jest gdzie indziej, to znaczy, oczywiście, jest pewien model gospodarki, który w transformacji został wytworzony, który powoduje, że mały jest słaby, a nie piękny. I to jest jeden powód ważny. Oni zbudowali te firmy na gruzach, to

znaczy czasem na majątku państwowym, a czasem bez majątku państwowego, ale w lukach, które się utworzyły po rozwaleniu poprzedniego systemu i te firmy nie mają niestety kompetencji do tego, żeby były innowacyjne. One nie są zupełnie innowacyjne i nie mają szans być innowacyjne. W związku z tym, ja bym sugerował, gdybyście państwo byli zainteresowani przy tych badaniach, żeby wykorzystać metody bankowego spojrzenia na ryzyka przedsiębiorstw, to ja bym chętnie zademonstrował, jak my patrzymy i które punkty istotne są w ryzyku funkcjonowania przedsiębiorstw, bo one są dość brutalne i one trochę inaczej pokazują przedsiębiorstwo, niż to się w ankietach prezentuje.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Bardzo dziękuję teraz pan doktor Staszkiwicz, naukowiec z SGH, jednocześnie biegły rewident.

Dr Staszkiwicz: Bardzo dziękuję pani profesor za głos. Ja się postaram w moim limicie 3-minutowym i może bezpośrednio zadam pytanie zespołowi badającemu. Z państwa wypowiedzi odniosłem takie wrażenie, że wniosek jest taki- mamy świadomość, że ubezpieczenia są potrzebne, nie nabywamy jako mali przedsiębiorcy tych ubezpieczeń, bo są za drogie, a moje pytanie brzmi: a gdzie w tym całym układzie jest odbiór pośrednika ubezpieczeniowego, który de facto miał mieć funkcję zarówno edukacyjną, jak i budowania portfela ubezpieczenia dostosowanego do odbiorcy.

Hans Peter, socjolog: Ja mam pewien problem, że te badanie, które państwo robili, prawdopodobnie to są badania albo przez ankietę, albo przez wywiady (...). Ale ja mam wątpliwości, czy te daleko idące wnioski, co państwo wyciągacie, ja nie wiem, czy po prostu rzeczywiście jest tak, że one oddają jakąkolwiek rzeczywistość. (...) do tego co pan powiedział, po prostu (...) innych wskaźników szukać, czy to są bankowe, czy strukturalne, (...) bo inaczej, obawiam się, że te wywiady one najwyżej mogą dać jakąś tendencję myśli i tak dalej, ale nic więcej. To że 70,2% (...) i to jest średnia między przedsiębiorstwem w Przemysłu, który składa skrzynki automatyczne samochodowe i jakimś IT w Warszawie, takiej średniej po prostu nie ma, bo te firmy mają niewiele ze sobą wspólnego, ale w wywiadzie jak gdyby wyciągamy taką średnią 6,1, wydaje się to jest naukowe, ale bardzo często naukowy (...) na ogół ekonomiści, tylko też ci ludzie, którzy to robią. Ja byłem przy tych różnych ankietach zatrudniony i po prostu ja wiem, jak powierzchownie to jest traktowane. Czy ten ma czas, na ogół to się przeszkadza i gada się byle co. I to jest jedno. A drugie, są też takie grupy specyficzne, które jako takie są

nieufne. Rolnicy są wszędzie, w Austrii, tak samo w Finlandii, rolnik mały zawsze narzeka i choćby żył w raju, on będzie zawsze negatywnie się stosunkował do państwa. To wcale nie znaczy, że on rzeczywiście tak się ma, albo takie mamy możliwości. Tak samo jest ze specyfiką regionalną. Przy centralizacji też Polski trochę znam (...). Rolnicy w Tatrach nigdy w życiu nie będą mówić, że to co rząd centralny robi jest w porządku, choćby może dobrze po prostu powodziło, więc ja byłbym bardzo ostrożny, bo to wszystko co państwo powiedzieli, ta nieufność i tak dalej. Natomiast (...) 10-15 małych przedsiębiorców w Austrii albo w Niemczech, to jest identycznie to samo. (...) polskie małe przedsiębiorstwo jest takie: ten inny, gdzie indziej jest inaczej. Mam wrażenie, że to jest jednakowa taka tendencja, może strukturalna (...).

Prof. Elżbieta Mączyńska: Bardzo dziękuję.

Nowa osoba: (...) za 22 lata zginęło na drogach około 140 tys. osób, a ponad 1 mln 100 osób rannych. I tu (...) przecież drogi mamy przystosowane do prędkości maksymalnej 90 km/h, (...) do prędkości 70 km/h. Mamy obecnie autostrady (...) ponad 200 km/h, kto dopuszcza takie samochody do naszej infrastruktury drogowej (...).

Prof. Elżbieta Mączyńska: Bardzo dziękuję.

Henryk Pietraszkiewicz: Pracuję w bankowości już ponad 22 lata. Proszę państwa, ja miałem w ostatnim okresie prawie 8 lat, funkcjonuje w banku, jednym w Polsce który powstał w celu finansowania...

Prof. Elżbieta Mączyńska: Proszę nie mylić z panem Pietraszkiewiczem ze Związku Banków Polskich, aczkolwiek to nie jest przypadkowa zbieżność nazwisk.

Henryk Pietraszkiewicz: Chciałbym kilka takich konstatacji, być może trochę obok tematu, ale wydaje mi się istotne z punktu widzenia czasów i miejsca, w którym żyjemy. Otóż proszę państwa, polska przedsiębiorczość, która eksplodowała na początku lat 90-tych, ona de facto poza dużymi firmami, których działa w Polsce około 3200 i ta ilość firm dużych w przeciągu tych 25 lat nie bardzo się zmieniła, ich przyrost do 3200 wzrosło (...) około 500. Natomiast to co jest istotne dzisiaj, to polska przedsiębiorczość w całym okresie transformacji nigdy nie doczekała się kapitana na szczeblu rządowym. Nigdy przez cały okres transformacji w Polsce nie powstała strategia rozwoju i wsparcia przedsiębiorczości. Można powiedzieć, że dobrze

czy źle, bo ta mikro i mała i średnia przedsiębiorczość, ona de facto ukształtowała strukturę gospodarki Polski, dlatego że duże firmy były przejmowane w najróżniejszy sposób. Często nie transparentny, natomiast mikro firmy, małe średnie firmy - one de facto ukształtowały jakby strukturę polskich przedsiębiorstw i polskiej gospodarki. Ale co jest istotne, proszę państwa, jeżeli porównamy strukturę przedsiębiorczości w Polsce, w Polsce małych firm jest 57 tys., to jest 3,2 populacji przedsiębiorstw. Średnich firm jest 15,8 tys., to jest 0,9 populacji przedsiębiorstw. W Unii Europejskiej przeciętnie małych firm jest 2 razy więcej w Polsce, czyli około 6-7%. Średnich firm jest około 2-3% w strukturze. A ta struktura się nie zmienia od kilkunastu lat w Polsce. Jest to mała promocja firm, jest mały poziom przechodzenia firm z mikro do małych i małych do średnich. Co to oznacza, że w Polsce jest potrzebny system zbudowania pewnych... Te instrumenty są, instrumenty wsparcia przedsiębiorców i przedsiębiorczości w Polsce są. To jest gigantyczna ilość. Ale to jest system nieuporządkowany i bardzo często jest dedykowany do tych firm, które tej pomocy nie potrzebują. I w Polsce potrzebny jest przyrost małych firm z 57 tys. do 100 tys. Trzeba sobie twardo powiedzieć, co to oznacza. My musimy dążyć do zwiększenia kapitalizacji firm działających w Polsce, czy to są Polacy, czy przedsiębiorstwa zagraniczne, ale musi być większa ilość małych firm i większa ilość średnich firm, których w Polsce jest dzisiaj 15 tys. My powinniśmy ich mieć dwa razy więcej. One powinny... źródłem tworzenia tych firm, powinna być przechodzenie firm z mikro do małych, z małych do średnich. To jest jakby pierwsza konstatacja. Druga konstatacja, to jak śledzę dzisiaj, jak polska przedsiębiorczość była z punktu widzenia szczebla rządowego wspierana, to niestety nigdy nie było na szczeblu rządowym, ani w konkretnym resorcie jednym, przynajmniej na szczeblu wiceministra osoby, która by odpowiadała za pełną koordynację problematyki przedsiębiorczości. Proszę państwa, polscy przedsiębiorcy generalnie czują się niedowartościowani. Ja miałem okazję, taką rundę 28 spotkań w 28 miastach z dwoma tysiącami przedsiębiorców i muszę powiedzieć, że to są ludzie, którzy czują się niedowartościowani. Gdzieś tam, jakiś jeszcze nurt antyprywatyzacji funkcjonuje. A to są ludzie, którzy dzisiaj zorganizowali kilka milionów miejsc pracy. W mikrofirmach działa 3,5 mln, w tych małych i średnich działa po 1,5 mln osób. I ci ludzie poza zbudowaniem dedykowanych instrumentów wsparcia, one wymagają też pewnego dowartościowania. A ja tak zauważam, że w różnych dyskusjach ciągle ten nurt para antyprzedsiębiorczości jeszcze gdzieś się przewija. I kończąc, wydaje mi się, że dzisiaj na etapie jakby tworzenia nowej infrastruktury rządowej potrzebny jest przynajmniej w randze wiceministra, ja byłem rzecznikiem, żeby

powstało ministerstwo przedsiębiorczości, albo łączone, żeby ministerstwo gospodarki i przedsiębiorczości funkcjonowało, ale dzisiaj przynajmniej na szczeblu ministerstwa rozwoju i infrastruktury powinien funkcjonować przynajmniej wiceminister, który odpowiedzialny byłby za wspieranie i dedykowanie konstruowanie różnego rodzaju instrumentów wsparcia przedsiębiorców i przedsiębiorczości w Polsce, żeby zbudować z tych instrumentów już praktycznie sprawdzonych, optymalny sposób wspierania przedsiębiorczości w Polsce. Dziękuję.

Prof. Elżbieta Mączyńska: (...) zachęcam do poszerzenia wypowiedzi, bo zdaję sobie sprawę, że te 3 minuty to jest za mało. Proszę pan prezes Tadeusz Kucharuk.

Prezes Tadeusz Kucharuk: Chciałem nawiązać do przedmówcy, w 100% się z panem zgadzam. Rzeczywiście zbyt często słyszymy *prywaciarz*, ponieważ bardzo często funkcjonuję jako dziennikarz. W związku z tym bywam w różnych środowiskach zarówno rządowych, i nie tylko i kilka razy niemało moi rozmówcy udławili się słysząc, że reprezentuje sektor prywatny. Po 25 latach transformacji niestety nie ma klimatu dla sektora prywatnego. I tutaj niestety „naskarzę” na panią prof. Mączyńską, która to wielokrotnie tłumaczyła mi na czym polega społeczna gospodarka rynkowa. W związku z tym, pozwoliłem sobie zadawać to pytanie zarówno politykom, jak i o zgrozo profesorom, nie powiem których uczelni. Proszę państwa, może raz czy dwa miałem odpowiedzi prawidłowe. Jednym z odpowiadających był jeden z prezesów Trybunału Konstytucyjnego, niestety też nie znał art. 20 Konstytucji. Te badania, które panowie profesorowie przeprowadziliście i uważam, że one są bardzo potrzebne i gdybyście mnie przepytali, odpowiadałbym tak, jak wam z badań wyszło. Także gratuluję i bardzo się cieszę, że ktoś wreszcie podjął tego typu badania. Dziękuję.

Prof. Elżbieta Mączyńska: (...) Proszę państwa, (...). Bardzo państwu dziękuję, teraz ostatnia runda, po minucie, zaczniemy od profesora Gardawskiego.

Prof. Gardawski: Czy obraz jest smutny, pani profesor Ewa Wierzbicka zapytała, czy obraz jest smutny. Otóż w moim przekonaniu, gdybym miał oczywiście 2 godz. czasu pokazałbym obraz, który w moim przekonaniu nie jest taki smutny, dlatego że ci pracowici ludzie działający jak niezależne elektrony, wtedy kiedy zbliżają się pewnego typu bańki, które zakładają duże zaufanie do instytucji, ci ludzie zaczynają się... W każdym razie sytuacja nie jest tak dramatyczna. To jest po prostu kultura, kultura, która jest u nas od dawna i w każdym...

Nowa osoba: (...) chodziło mi o ubezpieczenia, jak duża jest luka ubezpieczeniowa.

Prof. Gardawski: (...) Państwo i opresyjność. Problem polega na tym, że państwo w przekonaniu przedsiębiorców nic im nie daje. Oni oczywiście próbują omijać. Nic im... przeciętny przedsiębiorca, ja mówię o tej drugiej stronie, powie nic nie ma i zacznie wymieniać co nic nie ma, ale to jest oczywiście na dłuższą rozmowę. Jeśli chodzi o problemy metodologiczne, pozwoliłem sobie powiedzieć, właściwie nie powinienem w ogóle mówić pani profesor. Otóż myśmy robili te badania w dwóch rzutach, 2011 kwestionariusz, 2011-14 badania jakościowe, pytania. Nie mogliśmy dotrzeć do tych samych ludzi, bo badania są anonimowe, ale robiliśmy dokładne badania polegające na rozmowach. A że ja sam uważam, że jeżeli mam robić badania rzetelne, to nie mogę zostawiać tego nawet niezłe płatnym ankieterom, którzy pójdą z magnetofonem, trzeba samemu rozmawiać. Większość tych rozmów przeprowadziłem sam, ale to jest na długą rozmowę. Oczywiście z panem się zgadzam, bo sam pracowałem przez chwilę w CBOS, wiemy, że jeżeli człowiek zarabia 25 zł, a ma zadać 400 pytań, bo tyle jest w kwestionariuszu, to jedna i druga strona spieszy się, jak może. Ale te badania wyszły trochę lepiej, bo jeżeli już przedsiębiorca się zgodził, dlatego myśmy 9 miesięcy robili. Krótko mówiąc zgadzam się z panem, ale my dobrze znamy tę pułapkę. Próbowaliśmy na tyle, na ile można, bo tego się nigdy nie uniknie. Staraliśmy się to ominąć. I ostatnia króciusia uwaga. Wydaje mi się, że ten rząd ma taką intencję, przynajmniej to, co słyszałem od pani Szydło. Czy z tej intencji cokolwiek wyjdzie, to jest inna sprawa, dlatego że jednak okazuje się, że gdzie indziej są duże konfitury, a czasami je trzeba (...). Zobaczymy.

Prof. Holly: Też tylko hasłami. A propos smutnej diagnozy, na którą narzekała pani prof. Wierzbicka. Można to odebrać jako radosną diagnozę, jeżeli zamiast mówić o braku zaufania, powiemy o braku naiwności naszych przedsiębiorców, bo w tych warunkach, jakie opisał pan prof. Gardawski, oni okazują znakomite właściwości adaptacyjne, mądrość, zapobiegliwość, także dobierając sobie produkty ubezpieczeniowe, które ich zdaniem znaczą dla nich, to co znaczą i są warte tyle, co są warte. Ogromnie skracając tok rozumowania, który aż się prosi dalej kontynuować, jaka była recepta na ten (...) impas. Na przykład zmiana formy organizacyjnej, a nie tylko zastanawiania się nad produktem, formy organizacyjnej ubezpieczenia samego. Jeżeli będzie to towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych, na pewno rozpoznanie potrzeb będzie wielokrotnie lepsze. Nie będzie konfliktu pomiędzy producentem

i konsumentem, ponieważ tutaj producent towaru, jakim jest produkt ubezpieczeniowy, jest zarazem jego konsumentem. Przewagi towarzystw ubezpieczeń wzajemnych nad towarzystwami komercyjnymi są znane, aczkolwiek też mają swoje ograniczenia. W tym przypadku jednak na przeszkodzie stoi to, co mówi profesor Gardawski, uwarunkowania kulturowe, niechęć do organizowania się, ta nieufność, która uniemożliwia rozwijanie tej formy organizacyjnej ubezpieczeń, a mogłyby być tutaj bardzo pomocne. Też wyeliminowany by został problem roli agenta, brokera, pośrednika finansowego generalnie. Badania prowadzone kilka lat temu również przez nas, wspólnie z Polską Izbą Brokerów (...), strasznie długą nazwę mają, oni stowarzyszają około 100 tys. tych pośredników finansowych, nie tylko ubezpieczeniowych, mam na myśli organizację pana Adama Sankowskiego, wykazały, że aż 20% agentów prowadzi (...). Sami się do tego przyznali, czyli do świadomego sprzedawania produktu zbędnego, czy wręcz wprowadzania w błąd klienta po to, aby sprzedać i uzyskać prowizję. Ile jest naprawdę można przypuszczać, że może nawet dwa razy więcej. Oni ubolewają, ale to wymuszają na nich towarzystwa komercyjne. Masz sprzedać, nie sprzedasz, nie istniejesz. I techniki sprzedaży są im przede wszystkim wkładane do głowy. Broker jest poniekąd tutaj wyjątkiem, bo broker musi często sam skonstruować program ubezpieczenia stosowny do potrzeb klienta. Ale tym klientem nie jest dla niego przedsiębiorstwo mikro, ani małe, może średnie. Czyli tu brokerzy mówią, że to jest około 1 tys. w Polsce, jak ocenialiśmy (...), to z tego tysiąca może 400 wie, jak to zrobić. W zasadzie do tego można by sprowadzić ten komentarz poza narzekaniem na brak globalnego zarządzania ryzykiem, pan wspominał o drogach, rzeczywiście w Polsce nic takiego nie istnieje. Dziękuję.

(...) Ja za to pozwolę sobie odnieść się do kwestii, o której mówiła pani prof. Wierzbicka, czyli do kwestii neutralizacji ryzyka, poprzez tą ofertę ubezpieczeniową o charakterze profilaktycznym, bo tak jak akurat ja prezentowałam wyniki tych badań, zapytaliśmy się co może przyczynić się do większego zainteresowania przedsiębiorców ofertami ubezpieczeniowymi. I tutaj odpowiedzi dotyczące oferty profilaktycznej to było zaledwie kilkanaście procent. Więc wynika z tego, że w gestii ubezpieczycieli jest zainteresować przedsiębiorców tymi ofertami profilaktycznymi, ponieważ oni sami nie wykazują takiego zainteresowania. Za to jeżeli by to była atrakcyjna z ich punktu widzenia, w ich interesie oferta, wtedy mogłoby się to zmienić. Dziękuję.

Prof. Elżbieta Maćczyńska: Poproszę teraz panią doktor Dominikę Cichońską.

Dr Dominika Cichońska: Ja jeszcze jeśli państwo pozwolą, nawiążę do właśnie tej kwestii profilaktyki, to nie do końca też jest wina towarzystw ubezpieczeniowych, że my nie jesteśmy zainteresowani profilaktyką. Ja mogę mówić tylko z tej perspektywy zdrowia i ryzyka utraty zdrowia. My w ogóle profilaktyką nie jesteśmy z punktu widzenia zdrowia zainteresowani. Takie uwarunkowania społeczne, kulturowe, instytucjonalne też, ale nie korzystamy również z tych propozycji profilaktycznych, które nam instytucje zdrowia proponują. Z różnych względów również zabobonnych typu jak nie pójdą, nie wykryją, nie jestem chory. Tyle do tej kwestii profilaktycznej w zakresie zdrowia, ale rzeczywiście nasi respondenci w ogóle nieczęsto widzieli taką potrzebę badań, potrzebę działań jakichkolwiek profilaktycznych, jeśli chodzi o ryzyko utraty zdrowia. Korzystając jeszcze z tej minuty chciałabym podziękować pani prezes za możliwość wystąpienia.

Prof. Elżbieta Mączyńska: To ja dziękuję państwu, to dla nas zaszczyt i wielka wartość dodana, zwłaszcza jak internauci się o tym dowiedzą, bo zamieścimy materiały od państwa na stronie internetowej. Proszę bardzo.

Dr Maria Błoszczyńska: Ja tutaj siedzę najbliżej pani profesor, więc w zależności od cierpliwości pani profesor. Dwie albo trzy szczegółowe odpowiedzi. To znaczy padło pytanie gdzie jest pośrednik rzeczywiście w tych ubezpieczeniach. Jeżeli produkt jest powiedzmy, są jakieś ryzyka mniej lub bardziej ważne po stronie przedsiębiorców i jakoś to się nie składa. To znaczy tutaj może tak, generalnie pośrednicy byli bardzo dobrze oceniani. Ja tutaj troszeczkę fragmentarycznie te badania przedstawiłam, bo czas tego wymagał, ale generalnie oceny pośredników są... taka globalna to jest 58% pozytywnych odpowiedzi, 37 agentów. 37% pozytywnych ocen jeśli chodzi o agentów ubezpieczeniowych. Natomiast tutaj problem jest troszeczkę gdzie indziej. Mianowicie wśród naszych ankietowanych przeważali mikroprzedsiębiorcy, wbrew pozorom oferta cenowa, znaczy cena oferty ubezpieczeniowej dla mikroprzedsiębiorców, wcale nie jest ceną wygórowaną, ale tutaj się generalnie pojawia inny problem, to znaczy problem satysfakcji finansowej pośrednika. Czas poświęcony na sprzedaż takiego produktu, wytłumaczenie tego, co w tym produkcie się znajduje, co ewentualnie przedsiębiorca będzie miał w zamian, to jest rzeczywiście dosyć, że tak powiem długi proces i proces często nie jest jednorazowy. Natomiast pośrednicy żyją z prowizji, czyli prowizja nie wiem, od składki 300, 400 zł, 500 zł to jest, że tak powiem pewien niezbyt duży rząd wielkości. Także w średnich przedsiębiorstwach w ogóle tego problemu nie ma. Tam

pośrednikowi opłaca się zaangażować swój czas, swoją wiedzę i on zostanie za to wynagrodzony. Natomiast nie bez kozery we wnioskach, w prezentacji właśnie jest informacja o tym, że być może nowe drogi dystrybucji, nowe pomysły na dystrybucję tych ubezpieczeń. Także to pierwsza szczegółowa... Jeszcze tutaj chciałabym się odnieść, jeśli można do tego, czy rzeczywiście przedsiębiorców stać na opłacanie składki za takie marginalne ryzyka. Proszę państwa, tutaj ciekawe rzeczy weszły, znów wrócę do tego, że jakby byśmy przedstawili nie całość badania, tylko pewne fragmenty. To jest tak, że można powiedzieć, że to ryzyko tam nie wiem, że się spaliło za 7 tys. Przedsiębiorcy, to jest drobna sprawa prawda, nawet dla tego mikroprzedsiębiorcy, nie wyjedzie na wczas, przeżyje. Ale znów nie bez kozery daliśmy informacje o tym, że przecież są szkody następne. To nie tylko to spalone mienie, ten spalony magazyn, ale kwestia właśnie tych strat pośrednich prawda, bo przecież ten człowiek ma zatrudnionych ludzi, musi płacić pensje, musi płacić podatki, musi, nie wiem, pokrywać jakieś tam koszty. I mi się wydaje, że polscy ci mali... Średni biznes to jest już inny biznes, to tak wydaje mi się, że to musimy podkreślać, ale ci mikro i mali to jeszcze nie bardzo zauważają właśnie te straty pośrednie, oni tego tak faktycznie nie liczą, to raz. Dwa, że poza tymi stratami pośrednimi mamy przestój w produkcji, czy w działalności. I to też wbrew pozorom jest dużo. Tak naprawdę... To już nawet nie koniecznie z badań, ale z praktyki my wiemy, że jedna duża szkoda może spowodować, że przedsiębiorstwa nie ma. I tutaj myślę, że trzeba sobie to jakby uświadamiać...

Prof. Elżbieta Mączyńska: Dziękuję bardzo i już widzę dla pani prof. Morawskiej nowy temat badawczy, sądowe sprawy ubezpieczeniowe i związane z tym co pani powiedziała przed chwilą. Wskutek tego, że albo się nie ubezpieczył, albo się ubezpieczył i źle został przedsiębiorca potraktowany. To jest na pewno temat, który w Polsce nie był podejmowany, akta sądowe sporo by na ten temat nas poinformowały. Proszę państwa, ja wiem, że jeszcze można by było dyskutować, ale niebezpieczeństwo jest takie, że będzie więcej panelistów na sali niż słuchaczy, więc ja bym nie chciała do tego dopuścić. Zwykle jest tak, że jak temat jest interesujący i wystąpienia, to się ten czas przedłuża, a ja ciągle naiwnie mówię o tej półtorej godzinie, niestety prawie nigdy nam się nie udaje. Dziękuję bardzo zwłaszcza naszym panelistom, bardzo upraszam o to, żebyśmy mogli szeroko popularyzować państwa badania. Jest duża oglądalność i odwiedzanie naszej strony internetowej, a ja sama jestem zainteresowana jako prowadząca grant, żeby wykorzystać państwa wyniki badań, zacytować

je odpowiednio i skojarzyć z kwestią wiarytelności. Np. byłoby interesujące jak się ubezpieczyć przed niesolidnym dłużnikiem. Bardzo państwu dziękuję. Zapraszam 30-stego w poniedziałek, nietypowo o 15.30 na debatę o wielkich ekonomistach, w nagrodę państwo dostaną książkę, nowy podręcznik nawiązujący do teorii Michała Kaleckiego. Nowy podręcznik ekonomii, autorem jest profesor Łaski nieżyjący od paru tygodni, a redaktorem i inicjatorem, żeby ten podręcznik się ukazał, jest prof. Osiatyński, który też będzie obecny. Więc zachęcam państwa do przybycia, choćby po to, żeby otrzymać ten fascynujący podręcznik. Podręcznik jest alternatywny w stosunku do podręczników ekonomii głównego nurtu. Jest to inne podejście, podejście od strony teorii Kaleckiego, o którym „The Guardian” napisał, że gdyby świat czytał, znał i słuchał Kaleckiego, to nie doszłoby do globalnego kryzysu 2007 roku. Bardzo państwa zachęcam i zapraszam.