

LISTY EKONOMICZNE

studenckie czasopismo naukowe

Numer 1
2019

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie
Wydział Nauk Ekonomicznych



ISSN 2657-3091

ZESPÓŁ REDAKCYJNY

Rada Naukowa

prof. nadzw. dr hab. Andrzej Buszko, dr h.c.
dr Jacek Michalak
dr Waldemar Kozłowski
dr Małgorzata Kobylińska
dr Marek Siemiński
dr Adam Rudzewicz
dr Anna Strychalska-Rudzewicz
dr Robert Podstawski
dr Paweł Merło

Kolegium redakcyjne: dr hab. Andrzej Buszko, prof. UWM,
dr Marcelina Zapotoczna, dr Małgorzata Cygańska, dr Joanna Długosz,
dr Artur Wyszyński, dr Andrzej Sołoma

Redaktor naukowy: dr hab. Andrzej Buszko, prof. UWM,
dr Artur Wyszyński - I zastępca

Sekretarz redakcji: Marta Walczewska

Redaktor techniczny: Robert Popiołek

Kontakt i przesyłanie materiałów i formularzy
e-mail: listyekonomiczne@uwm.edu.pl

Wydawca: Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski
w Olsztynie

ISSN 2657-3091

© Copyright by Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu
Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, 2019

ul. M. Oczapowskiego 4/106
10-719 Olsztyn, POLSKA
tel. +48 89 523 3963

SPIS TREŚCI

- 1 SKUTECZNOŚĆ METOD DYSKRYMINACYJNYCH PROGNOZOWANIA UPADŁOŚCI NA PRZYKŁADZIE SPÓŁKI PRÓCHNIK S.A. 5**
Iwona Tobojka
- 2 RYNEK FOREX JAKO KONKURENCJA DLA RYNKU PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH 17**
Jeremiasz Zabuski
- 3 SYTUACJA BUDŻETOWA MIKRO MIAST NA OBSZARZE WOJEWÓDZTWA WARMIŃSKO-MAZURSKIEGO 28**
Marek Demczak
- 4 CZYNNIKI MAKROEKONOMICZNE DETERMINUJĄCE SYTUACJĘ W BRANŻY TRANSPORTU INTERMODALNEGO 40**
Oskar Patryk Siemianowski
- 5 ZNACZENIE MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W GOSPODARCE 50**
Sara Filipek

SKUTECZNOŚĆ METOD DYSKRYMINACYJNYCH PROGNOZOWANIA UPADŁOŚCI NA PRZYKŁADZIE SPÓŁKI PRÓCHNIK S.A.

Iwona Tobojka

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Streszczenie

W artykule omówiono zjawisko gospodarcze jakim jest upadłość oraz istotę jej przewidywania. Scharakteryzowano po dwie zagraniczne i polskie metody dyskryminacyjne prognozowania upadłości. Następnie wykorzystano je w badaniach mających na celu ocenę ich skuteczności. Dokonano tego na przykładzie spółki Próchnik S.A., która w 2018 r. ogłosiła upadłość. Zastosowane metody dały różne wyniki, na podstawie których można wysuwać różne, często sprzeczne ze sobą wnioski.

Słowa kluczowe: *upadłość; niewypłacalność; prognozowanie; metody dyskryminacyjne*

Wprowadzenie

Tematyka upadłości przedsiębiorstw jest istotna nie tylko z punktu widzenia ekonomii, ale także praktyki gospodarczej. Pojawiające się w przeszłości kryzysy finansowe dowiodły, że nawet najlepiej prosperujące międzynarodowe korporacje powinny nieustannie badać swoją sytuację finansową oraz firm, z którymi nawiązują współpracę. Dynamiczny rozwój procesów globalizacji zapoczątkował powstanie skomplikowanej sieci zależności w otoczeniu firm. Oznacza to wzrost złożoności oraz niepewności zjawisk, które oddziałują na sytuację finansowo-ekonomiczną przedsiębiorstw. Wynika z tego, że żadne przedsiębiorstwo, nawet w okresie korzystnej koniunktury, nie może być pewne swojego położenia na rynku (Korol, 2010). Nieprzewidywalność oraz zmienność otoczenia, w którym funkcjonuje podmiot gospodarczy zwiększa skalę ryzyka finansowego, co jest równoznaczne ze zwiększeniem prawdopodobieństwa wystąpienia upadłości i likwidacji. Zasadniczym zagadnieniem kadry zarządzającej powinna być zatem identyfikacja źródeł ryzyka jego rozmiarów, a także oszacowanie oddziaływania tego ryzyka na dane przedsiębiorstwo. Niezbędne jest również poszukiwanie rozwiązań, które w razie wystąpienia niepożądanych zjawisk, ograniczą ich negatywny wpływ na funkcjonowanie działalności gospodarczej. Wczesne podjęcie działań identyfikujących oraz oceniających zagrożenia finansowe mają duże znaczenie dla interesariuszy przedsiębiorstwa, zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych (Karbownik, 2016). Regularność tych zabiegów może zabezpieczyć dany podmiot przed upadłością oraz uniknąć nawiązania współpracy z kontrahentem zagrożonym niewypłacalnością. Dlatego też należy dokonywać prognoz ewentualnych problemów finansowych z dużym wyprzedzeniem, dzięki czemu będzie można zapobiec zagrożeniu poprzez podjęcie działań restrukturyzacyjnych.

Bankructwo przedsiębiorstw jest zjawiskiem znanym dla gospodarki rynkowej. Istnieją firmy, które utrzymują się na rynku przez kilkadziesiąt, a nawet kilkaset lat, podczas gdy pozostałe upadają nawet kilka miesięcy po utworzeniu działalności (Kopczyński, 2016).

Postanowienia upadłościowe i restrukturyzacyjne w Polsce od początku opracowywania raportu (1997-2017)
źródło: statystyki Coface



rodzaj postępowania upadłościowego	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	zmiana 2017/16	2017
(A) Upadłości	348	572	538	616	711	703	701	650	530		537
(A) Upadłości z możliwością zawarcia układu *	63	119	117	107	166	180	122	91	26		0
(B) Postępowanie o zatwierdzenie układu ***									4		11
(B) Przyspieszone postępowanie układowe ***									117		209
(B) Postępowanie układowe ***									30		40
(B) Postępowanie sanacyjne ***									53		88
ogółem	411	691	655	723	877	883	823	741	760	+ 16%	885

Rys. 1. Liczba ogłoszonych postępowań upadłościowych w Polsce

Źródło: www.coface.pl

Każdego roku kilkaset firm ogłasza upadłość. Liczba upadłości i restrukturyzacji przedsiębiorstw w Polsce zwiększyła się o 16% w 2017 r., co było najwyższym wzrostem odnotowanym przez ostatnie 5 lat. Korzystna koniunktura nie przekłada się na liczby ogłoszonych upadłości, co wskazuje, że otoczenie nie jest jedynym czynnikiem wpływającym na płynność przedsiębiorstw. Wiele branż w Polsce napotyka na trudności charakterystyczne dla ich działalności. Mimo wzrostu wydatków konsumpcyjnych odnotowano wzrost liczby upadłości w handlu. Panuje tam duża konkurencja, przez którą ograniczona jest możliwość wzrostu marż. Co więcej, coraz częściej dochodzi na rynku do konsolidacji przedsiębiorstw, w wyniku których likwiduje się części spółek, które są najmniej rentowne. Nawet przy rosnących obrotach, wiele podmiotów gospodarczych, zwłaszcza tych mniejszych, nie jest w stanie utrzymać swojej pozycji na rynku. Upadłości nie są

więc zjawiskiem nadzwyczajnym. Jest to weryfikacja rynku, kto jest w stanie się na nim utrzymać¹.

Pojęcie upadłości

Tematyka upadłości jest podejmowana przez badaczy różnych dziedzin nauki ze względu na złożoność tej problematyki. Najczęściej upadłość jest zgłębianą pod kątem ekonomicznym oraz prawnym (Rosiek, Zyguła, 2009).

Nauki prawne rozpatrują pojęcie upadłości jako:

- Pozbawienie osoby zarządzającej przedsiębiorstwem prawa do dysponowania majątkiem na rzecz syndyka masy upadłościowej. Jego celem jest zrealizowanie postępowania, w wyniku którego zostaną zaspokojone roszczenia wierzycieli upadłego podmiotu gospodarczego,
- Instytucję, której istnienie ma przerwać kumulację długów, łagodzenie ich następstw oraz wyeliminować najłabsze podmioty z rynku,
- Przymusowe wykonanie dopuszczalne w przypadku zaprzestania spłaty długów lub gdy majątek przedsiębiorstwa nie jest wystarczający na ich pokrycie (Nahotko, 2004).

Z punktu widzenia nauk ekonomicznych upadłość przejawia się w permanentnej utracie zdolności do regulowania zobowiązań. W zarządzaniu finansami pojęcie upadłości nierozdzielnie łączy się z terminem niewypłacalności oraz bankructwa (Rosiek, Zyguła, 2009). Pojęcia te nazywają formalne procesy, które przechodzi dana firma lub nadają właściwą kategorię problemom ekonomicznym, z którymi boryka się przedsiębiorstwo. W literaturze najczęściej używa się terminów: upadłość (ang. *bankruptcy*), niewypłacalność (*insolvency*), niewydolność (*failure*) oraz zaprzestanie spłaty zobowiązań (*default*). Formalne znaczenie tych terminów jest różne, mimo iż często używa się ich zamiennie. Niewydolność ekonomiczna oznacza, że stopa zwrotu osiągnięta z zainwestowanego kapitału jest w dużej mierze niższa niż ma to miejsce w przypadku podobnych inwestycji. Używa się tu również innych kryteriów, np. brak możliwości pokrycia kosztów przychodami lub nieosiągnięcie zwrotu z inwestycji, który zapewniłby uregulowanie kosztów kapitału. Wystąpienie w przedsiębiorstwie niewydolności nie jest równoznaczne z zaprzestaniem jego funkcjonowania. Decyzję o ewentualnym zamknięciu działalności gospodarczej podejmuje się rozpatrując oczekiwaną stopę zwrotu, a także możliwość regulowania kosztów zmiennych. Jeżeli firma nie posiada przeterminowanych zobowiązań egzekwowalnych prawnie, to może być niewydolna przez wiele lat. Jeżeli jednak firma nie jest w stanie regulować zobowiązań wobec wierzycieli niewydolność ekonomiczna staje się niewydolnością prawną. Kolejnym terminem określającym ujemne wyniki firmy jest niewypłacalność, która opisuje temat w sposób bardziej precyzyjny. Dzieli się ją na niewypłacalność techniczną oraz upadłościową. Pierwsza z wymienionych występuje, gdy firma charakteryzuje się brakiem płynności finansowej, co oznacza, że utraciła zdolność do spłaty zobowiązań. Badanie niewypłacalności technicznej polega na porównaniu przepływów pieniężnych netto z bieżącymi zobowiązaniami. Niewypłacalność tego rodzaju może być zjawiskiem przejściowym, jednak często jest ona bezpośrednim powodem ogłoszenia upadłości przedsiębiorstwa. Zjawiskiem bardziej chronicznym i krytycznym jest niewypłacalność w sensie upadłości. Przedsiębiorstwo znajdujące się w takim położeniu posiada łączne zobowią-

¹ <http://www.coface.pl/Aktualnosci-i-media/Biuro-prasowe/Raport-roczny-Coface-Upadlosci-i-restrukturyzacje-firm-w-Polsce-w-2017-r> (dostęp: 22.01.2019).

zania o wartości wyższej niż wartość całego swojego majątku. W takim przypadku rzeczywista wartość firmy jest ujemna. W przeciwieństwie do niewypłacalności technicznej, niewypłacalność w sensie upadłości jest trudniejsza do zbadania, ponieważ wymaga pełnej analizy wartości firmy, której się z reguły nie przeprowadza. W sądownictwie używa się określenia pogłębiająca się niewypłacalność. Odnosi się to do przedsiębiorstwa, które jest zagrożone likwidacją, jednak działalność jest utrzymywana bez ekonomicznego uzasadnienia i ze szkodą dla majątku, w szczególności dla wierzycieli. Kolejną sytuacją, która ma miejsce w firmach z problemami finansowymi, jest zaprzestanie obsługi zobowiązań. Jest ona związana ze stosunkiem między dłużnikiem a wierzycielami i może przybierać postać techniczną lub prawną. Upadłość układowa techniczna występuje wówczas, gdy zostaną naruszone warunki umowy przez dłużnika, co często kończy się renegotjonowaniem umowy z wierzycielami, jednak nie zapoczątkowuje formalnej procedury upadłościowej. Upadłość układowa w sensie prawnym może mieć miejsce, gdy dłużnik nie ureguluje płatności kredytu lub wykupu obligacji w terminie. Ostatnim stopniem jest upadłość. Występuje, kiedy działania naprawcze nie przyniosły pożądanego skutku, czego efektem jest złożenie przez zarząd firmy wniosku o upadłość w odpowiednich organach (Altman, Hotchkiss, 2006).

Teoria cyklu życia wskazuje na naturalne fazy rozwoju działalności gospodarczej, na które składa się wzrost, stabilizacja oraz faza schyłkowa, której kończy się likwidacją przedsiębiorstwa jako podmiotu prawnego. Czas trwania poszczególnych etapów w każdej firmie jest sprawą indywidualną. Zależy on od wielu czynników, głównie od sposobu zarządzania, ale także od czynników zewnętrznych, na które władze przedsiębiorstwa nie mają bezpośredniego wpływu. Ekonomiści twierdzą, że ostatnią fazę rozwoju firmy można w różny sposób powstrzymać lub też opóźnić moment jej wystąpienia i wpływać na jej przebieg. Upadłość postrzega się z jednej strony jako zjawisko pozytywne, gdyż pociąga za sobą lepszą alokację zasobów poprzez przeniesienie ich z podmiotów nieefektywnych do lepiej funkcjonujących. Z drugiej strony upadłość wiąże się z szeregiem różnego rodzaju kosztów, które są ponoszone przez inne podmioty i mogą stanowić dla nich zagrożenie funkcjonowania. Badania prowadzone w rozwiniętych gospodarkach wykazały, że pogorszenie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa z reguły jest procesem długotrwałym, natomiast jego pierwsze oznaki można rozpoznać nawet z pięcioletnim wyprzedzeniem. Wczesna identyfikacja zagrożenia upadłością jest dla przedsiębiorstwa szansą na zahamowanie fazy spadkowej poprzez podjęcie odpowiednich działań. Jest to również istotna informacja dla podmiotów, które współpracują z zagrożoną jednostką, ponieważ na jej podstawie mogą one dokonać minimalizacji kosztów wynikających z mogącą się zdarzyć upadłością (Hadasik, 1998).

Przesłankami pogarszającej się sytuacji finansowej jednostki gospodarczej, które można rozpoznać badając sprawozdania finansowe są:

- wystąpienie straty,
- zmniejszanie się poziomu zysku, głównie rozpatruje się wynik operacyjny zarówno brutto, jak i netto,
- spadek przychodów ze sprzedaży,
- zwiększenie zapotrzebowania na obce źródła finansowania (np. pożyczki i kredyty) oraz późniejsze trudności z ich obsługą (np. nieterminowe spłaty odsetek i rat kredytowych),
- wzrost zobowiązań u dostawców, w tym przeterminowanych,

- opóźnienia w odprowadzaniu składek ubezpieczeniowych oraz podatków mimo naliczana karnych odsetek,
- trudności w regularnym wydawaniu płac oraz wypłacie świadczeń socjalnych,
- zwiększenie się stanu zapasów, głównie produkcji w toki oraz wyrobów gotowych,
- komplikacje w ukończeniu podjętych inwestycji,
- sprzedaż składników majątku trwałego,
- ujemne saldo przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej (wyjątkiem są podmioty otwierające działalność gospodarczą na rynku),
- dodatnie saldo przepływów pieniężnych z działalności inwestycyjnej.

Powyższe symptomy nie są wszystkimi zagrożeniami, które mogą przydarzyć się przedsiębiorstwu. Jego sytuacja finansowa jest wypadkową wielu czynników, które oddziałują na siebie wzajemnie a informacji o nich nie wychwytyją sprawozdania finansowe. Rozszerzając kwestię przesłanek upadłości przedsiębiorstwa, dodaje się, że największą skłonność do upadłości przejawiają podmioty, które istnieją na rynku krócej niż dziesięć lat, w szczególności podczas pierwszych pięciu lat funkcjonowania. Rozpatrując ilość zatrudnionych pracowników, większą podatność na upadek wykazują przedsiębiorstwa małe, zatrudniające mniej niż 50 osób, niż większe podmioty. Największym ryzykiem eliminacji z rynku cechują się bardzo małe przedsiębiorstwa, których zatrudnienie nie przekracza pięciu osób. Ponadto wyróżnia się branże, w których funkcjonowanie opatrzone jest dużym ryzykiem wystąpienia problemów prowadzących do upadłości. Wymienia się tu głównie branżę budowlaną, przemysł przetwórczy oraz handel (Zaleska, 2002).

Istota systemów wczesnego ostrzegania

Powstanie systemów wczesnego ostrzegania datuje się na lata 30. XX w., kiedy to w Stanach Zjednoczonych miał miejsce wielki kryzys gospodarczy (1929-1933). Opracowanie tego rodzaju metod było próbą odpowiedzi na liczne upadłości podmiotów gospodarczych w tamtym okresie. Systemy wczesnego ostrzegania (*early warning systems*) są elementem procesu służącego do identyfikacji oraz oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa, a w rezultacie wskazanie czy dana jednostka gospodarcza zmierza do upadku. Ich głównym przeznaczeniem jest ukazanie stopniowego pogarszania się sytuacji ekonomicznej podmiotu gospodarczego poprzez ujawnienie elementów, które mogą być oznaką zagrożenia upadłością. Wadą systemów jest fakt, że nie dostarczają one zaleceń, jak poprawić daną sytuację. W związku z tym uznaje się je za wstępne narzędzie analityczne, które następnie powinno się uzupełnić o obszerny proces kontrolowania standingu finansowego jednostki gospodarczej (Zaleska, 2002).

Metody dyskryminacyjne bywają poddawane krytyce ze względu na ich niepełne przedstawienie sytuacji przedsiębiorstwa. Nie uwzględniają one istotnych uwarunkowań działalności przedsiębiorstwa, takich jak: szanse rozwoju, sposób i jakość zarządzania czy nastroje wśród pracowników i podmiotów, z którymi przedsiębiorstwo współpracuje (Kitowski, 2015).

Opis spółki Próchnik S.A.

Próchnik S.A. to spółka o wieloletniej tradycji, sięgającej połowy XX w. Początek działalności przedsiębiorstwa datuje się na 1948 r., kiedy to zostały utworzone Zakłady przemysłu odzieżowego imienia dr. Próchnika poprzez upaństwowienie łódzkiej wytwórni odzieży, która należała do spółki E. Martin, N. Norenberg oraz A. Krauze. Próchnik S.A. należał do najstarszych spółek

akcyjnych notowanych na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Była nieprzerwanie obecna na Giełdzie od 16 kwietnia 1991 r. Zajmowała się wytwarzaniem odzieży męskiej. Spółka na przestrzeni lat konsekwentnie rozszerzała swój asortyment oraz nabyła markę uzupełniającą Rage Age. Strategiczne założenie Spółki opierało się na solidnym wizerunku głównej marki – Próchnik oraz marki uzupełniającej. Oferty obu marek były komplementarne, co w zamierzeniu miało zapewnić szerokie grono odbiorców i zapobiec konkurencji między własnymi markami. Próchnik był marką klasyczną, która była koncentrowana na ubiorze formalnym. W skład jej oferty wchodziły między innymi płaszcze, kurtki, garnitury, koszule oraz krawaty. Rage Age natomiast był skierowany do odbiorców mniej tradycyjnych, którzy cenili unikalny styl i nieszablonowość w codziennych ubiorach. Obecnie towary marki Próchnik znajdują się w sprzedaży wyłącznie internetowej². W maju 2018 r. Spółka złożyła do Sądu Rejonowego w Łodzi wniosek o ogłoszenie upadłości. Miesiąc później wydano decyzję przychylającą się do wniosku, po której zaczęto zamykać sklepy stacjonarne.

W Informacji dodatkowej Zarządu Spółki do akcjonariuszy, obligatariuszy i wierzycieli Spółki przedstawiono przyczyny, które doprowadziły do utraty zdolności do regulowania zobowiązań, a w rezultacie do zapoczątkowania postępowania sanacyjnego. Powodów kryzysu spółki było wiele. Wśród głównych przyczyn wymienia się błędy w rozwoju Spółki po emisji w 2013 r. Stwierdzono, że ówczesny zarząd przyjął zbyt wysoki poziom kosztów produkcji w polskich fabrykach a także zatwierdził strategię sprzedaży w cenach regularnych. Spółka borykała się z problemem rosnącego zatowarowania oraz zmniejszania się poziomu środków obrotowych. Przyczyną takiego stanu rzeczy była agresywna polityka cenowa konkurencji, przez co Próchnik S.A. z dużym opóźnieniem dostosowywał ceny do zmian na rynku. Wymusiło to na Spółce podwyższanie kapitału oraz emisję obligacji, które w późniejszym okresie uległy rolowaniu. Rolowanie polega na zamianie obligacji podlegających wykupowi na obligacje nowej emisji. Takie działanie pozwala na odroczenie terminu spłaty zobowiązań, co w przypadku spółki z Łodzi było wysoce pożądane. Z biegiem czasu Spółka stopniowo traciła płynność, przez co zarząd nie miał możliwości finansowania rozwoju sieci. Kolejnym powodem trudności wskazywanym w uzasadnieniu była błędnie realizowana koncepcja *multi-brand*. Pomimo różnej specyfiki Próchnik i Age Rage połączono salony tych marek a zarządzanie kolekcją oraz produkcją było obowiązkiem tego samego zespołu. Wprowadzono również przypadkowe marki na stronę sklepu internetowego Próchnika oraz przystępowano do nieprawidłowo zorganizowanych prób tworzenia nowych marek w konkurencyjnych obszarach dla marki uzupełniającej Rage Age. Dla żadnego z nowych brandów nie została zdefiniowana strategia, a ich rozwój nie przebiegał w sposób zaplanowany i konsekwentny. Zarząd podejmował działania mające na celu rozłączenie salonów obu marek oraz rezygnację z deficytowych projektów. Miało to pozwolić na skoncentrowanie większej uwagi na utrzymywaniu marek Próchnik oraz Rage Age. Zarówno marka podstawowa jak i uzupełniająca była jednak zarządzana w niewłaściwy sposób. Kluczowa marka przeszła nieprzemyślaną i kosztowną zmianę wizerunku, co okazało się nie przynieść żadnych korzyści. Logo Próchnik od lat był niekwestionowanym liderem okryć wierzchnich oraz kojarzyło się z wysoką jakością oferowanych produktów. Porzucono ten wizerunek na rzecz modelu marki modowej, której głównym motywem była tematyka patriotyczno-historyczna oraz militarna. Nie wykorzystano również potencjału Rage Age.

² <https://web.archive.org/web/20180526214139/https://prochnik.com/O-firmie-chelp-pol-30.html> (dostęp: 20.01.2019).

Lojalna grupa klientów, która tworzyła wyjątkową społeczność tej marki nie zaaprobowała koncepcji wspólnych salonów z marką Próchnik oraz pojawiających się nieprzemyślanych pomysłów nowych niszowych kolekcji. Sytuacji nie uratowały nawet duże wyprzedaże oraz uruchomienie sprzedaży zagranicznej. Utrata oryginalności asortymentu Rage Age była powodem rozczarowania klientów i w rezultacie ich utratą. Nieefektywna polityka kolekcyjna przejawiała się również w błędach asortymentowych, zarówno w obszarze proponowanych modeli, jak i kolorystyki i rozmiarów odzieży. Zbyt często występowały błędy odnoszące się do ilości zamawianych produktów, co powodowało obrót środków. Zarząd dokonywał korekt w tym zakresie, jednak brak środków finansowych był barierą, która uniemożliwiła pełne wdrożenie proponowanych rozwiązań. Zarząd Spółki wskazuje również na problemy w zakresie kontroli nad produkcją. Podczas składania zamówień nie sporządzano umów dotyczących specyfikacji produktów, terminów dostaw czy konsekwencjami nieterminowych realizacji zamówień czy jakości dostarczanych towarów. Nieformalność zamówień przekładała się na brak działań zmierzających do ograniczania ich kosztów i doborem najlepszych dostawców. Dodatkowo zaniedbywano relacje z kluczowymi dostawcami. Firma podejmowała próby lokowania produkcji w Chinach, jednak było to rozwiązanie niewłaściwe, gdyż jakość otrzymywanych wyrobów nie spełniała oczekiwań polskich klientów. Jako powód kryzysu podaje się również błędną wizję salonów sieci. Marka Próchnik wymagała kameralnego, butikowego wystroju, natomiast Rage Age efektywnych lokalizacji. Salony obu marek starano się jednak wzorować na wielkopowierzchniowych sklepach samoobsługowych. Skutkowało to wynajmowaniem lokali o zbyt dużych metrażach oraz ponoszeniem zbyt dużych kosztów na aranżacje i wyposażenie. Nie było to uzasadnione potrzebami Spółki oraz jej możliwościami finansowymi. Zarząd Spółki funkcjonujący od 2017 r. w postępowaniu restrukturyzacyjnym rozpoczął ograniczanie liczby salonów koncentrując się na sprzedaży online. Nie był to jednak właściwie funkcjonujący model, gdyż generował zbyt wysokie koszty obsługi na rzecz firm zewnętrznych, co wpływało niekorzystnie na efektywność kosztową i ekonomiczne przesłanki sprzedaży internetowej. Stwierdzono, że wykorzystanie zewnętrznej firmy logistycznej nie związanej z branżą modową również nie było trafnym posunięciem. Miało to swój wyraz w ofercie sklepu internetowego spółki, który nie eksponował aktualnych kolekcji, a jedynie oferty objęte wyprzedażą, co wpływało na obniżenie poziomu realizowanej marży³.

Wybrane zagraniczne modele dyskryminacyjne prognozowania upadłości

Metoda Altmana

Najbardziej znaną zagraniczną metodą dyskryminacyjną jest metoda E. Altmana oraz jej późniejsze przekształcenia. W 1968 r. wykorzystał on dane finansowe 66 przedsiębiorstw amerykańskich, z których połowa upadła i połowa dalej funkcjonowała na rynku. Przedsiębiorstwa zostały wybrane z uwzględnieniem branży oraz wartości sumy bilansowej. Autor podczas dalszych badań, poprawiał pierwotny model, dlatego w literaturze poświęcona tej tematyce prezentuje różne postacie systemu oraz wagi i wartości krytyczne. Początkowa wersja składała się z pięciu wskaźników finansowych i miała postać wzoru:

³ http://www.prcwse.com/raporty_biezace/2018/RB_2018_14.pdf?fbclid=IwAR3SZEPz3nKdjBPfYm-RZVIWdLRyIH0TYZG2unx-l8LesAZSRwxYBsQZsBU (dostęp: 20.01.2019).

$$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 1,0 X_5,$$

gdzie:

$$X_1 = \frac{\text{kapitał obrotowy}}{\text{aktywa ogółem}}, X_2 = \frac{\text{zysk skumulowany}}{\text{aktywa ogółem}}, X_3 = \frac{EBIT}{\text{aktywa ogółem}},$$

$$X_4 = \frac{\text{wartość rynkowa kapitału własnego}}{\text{zobowiązania ogółem}}, X_5 = \frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{aktywa ogółem}}.$$

Wielkością graniczną jest wartość 2,675. Wartości poniżej oznaczają, że przedsiębiorstwo jest poważnie zagrożone możliwością wystąpienia upadłości. Badania przeprowadzone w Stanach Zjednoczonych wykazały, że prognozy dokonywane z jednorocznym wyprzedzeniem charakteryzowały się 95% trafnością, dwuletnim - 72%, trzyletnim - 48%, czteroletnim - 29% i pięcioletnim - 36% trafnych prognoz (Altman, Hotchkiss, 2007).

Tabela 1. Wyniki analizy danych spółki Próchnik S.A. wg metody Altmana

Wskaźniki	Lata				
	2013	2014	2015	2016	2017
X1	0,366651	0,354308	0,298667	0,384369	0,653991
X2	-0,03821	-0,13494	-0,27813	-0,24655	-3,15488
X3	0,035326	-0,0795	0,047565	0,005337	-2,0801
X4	3,66154	1,999144	2,033332	1,361773	-0,33738
X5	0,397493	0,468776	0,622839	0,680984	1,929733
Z	3,09748	1,642166	1,968826	1,631736	-8,76907

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych Próchnik S.A.

Analiza kondycji spółki Próchnik S.A. metodą Altmana wykazała, że w czterech ostatnich latach poprzedzających ogłoszenie upadłości, wskaźnik Z utrzymywał się na poziomie niższym niż 2,765. Oznacza to, że problemy finansowe były możliwe do zaobserwowania już cztery lata przed zakończeniem działalności. W ostatnim roku poziom wartości wskaźnika w dużym stopniu odbiega od poziomów z poprzednich lat, co można uznać za znaczne pogorszenie się sytuacji finansowej w ostatnim roku.

Metoda Weinricha

Opracowana przez G. Weinricha na podstawie badania 88 przedsiębiorstw, z czego połowa była niewypłacalna. Analizowane podmioty było podobne pod względem wielkości oraz funkcjonowały na terytorium tego samego państwa jakim były Niemcy, różniły się jednak branżami, w jakich funkcjonowały. Model ten opiera się na rozpatrywaniu ośmiu wskaźników, z czego każdy jest punktowany w zakresie od 1 do 5. Maksymalna wartość wskaźnika Z wynosi zatem 40. W zależności od liczby punktów autor metody wyodrębnił trzy stopnie ryzyka:

1. Dobra sytuacja finansowa - przejawia się wartością Z mniejszą niż 24 punkty oraz brakiem pogarszania się jej w latach poprzednich. Świadczy to o braku przesłanek o zagrożeniu płynących zarówno ze sprawozdań finansowych jak i informacji pozafinansowych.
2. Zagrożona - w przypadku, gdy wartość wskaźnika znajduje się poniżej 24 punktów, jednak istnieją przesłanki pozafinansowe o możliwych trudnościach. Drugim wariantem jest sytuacja, gdy wskaźnik przyjmuje wartość większą niż 24. Oznacza to, że analizując sprawozdania wychwycono potencjalne zagrożenie, jednak brak jest informacji o nich ze źródeł niefinansowych, tj. otoczenia, w jakim przedsiębiorstwo funkcjonuje.
3. Bardzo zagrożona - wartość wskaźnika powyżej 24 punktów lub też pogarszanie się go w latach poprzednich. Zarówno w sprawozdaniach finansowych, jak i informacjach pozafinansowych znajdują się informacje o przesłankach, które mogą prowadzić do niewypłacalności i upadłości przedsiębiorstwa.

Wskaźniki używane w tej metodzie kształtują się następująco:

$$X_1 = \frac{\text{kapitał własny}}{\text{kapitał obcy}}, X_2 = \frac{\text{środki pieniężne} + \text{należności}}{\text{aktywa ogółem}},$$

$$X_3 = \frac{\text{śr. pieniężne} + \text{krótk. papiery wartościowe} + \text{należności} - \text{zobowiązania krótk.}}{\text{koszty operacyjne} - \text{amortyzacja}},$$

$$X_4 = \frac{\text{wynik finansowy netto} + \text{odsetki}}{\text{aktywa ogółem}}, X_5 = \frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{aktywa ogółem}},$$

$$X_6 = \frac{\text{zobowiązania ogółem}}{\text{nadwyżka finansowa}},$$

$$X_7 = \frac{\text{zobowiązania ogółem} - \text{środki pieniężne} + \text{krótk. papiery wartościowe} + \text{należności}}{\text{dochody operacyjne netto}},$$

$$X_8 = \frac{\text{zobowiązania towarowe} + \text{weksle}}{\text{zakup towarów}}$$

Tabela 2. Wyniki analizy danych spółki Próchnik S.A. wg metody Weinricha

Wskaźnik	Lata				
	2013	2014	2015	2016	2017
X1	3,66154	1,999144	2,033332	1,361773	-0,33738
X2	0,135695	0,121614	0,128305	0,106561	0,181331
X3	-8,44848	129,1563	0,563449	24,69247	-0,81632
X4	0,09118	-0,08058	0,029451	0,014474	-0,04733
X5	0,397493	0,468776	0,622839	0,680984	1,929733
X6	3,449794	-3,77721	26,41453	140,506	-15,1421
X7	4,979938	-4,8633	7,819994	90,97732	-0,74613
X8	0,75508	0,401468	0,186495	0,308309	0,327434

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych Próchnik S.A.

Tabela 3. Punktacja wskaźników w metodzie Weinricha

Wskaźnik	Lata				
	2013	2014	2015	2016	2017
X1	4	4	4	4	4
X2	5	5	5	5	5
X3	2	1	1	1	1
X4	5	5	5	5	5
X5	5	5	5	5	5
X6	1	1	1	1	1
X7	1	1	1	1	1
X8	1	1	1	1	1
Suma punktów	24	23	23	23	23

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych Próchnik S.A.

Metoda Weinricha nie pozwala określić stopnia zagrożenia upadłością, gdyż do tego oprócz wartości punktowej obliczonych wskaźników potrzebna jest informacja pozafinansowa o zagrożeniach mogących wystąpić w działalności przedsiębiorstwa. Wartość punktów oscyluje wokół wartości granicznej, co dodatkowo utrudnia interpretację otrzymanych wyników.

Wybrane polskie modele dyskryminacyjne prognozowania upadłości

Model Gajdki i Stosa

Najbardziej znanym modelem, który odnosi się do polskich realiów jest system opracowany przez J. Gajdkę oraz D. Stosa. System ten opiera się o analizę pięciu wskaźników, dla których przyjęto wartość graniczną na poziomie 0,45. Oznacza to, że jeżeli wskaźnik Z przyjmie wartość mniejszą od granicznej, to przedsiębiorstwo jest zagrożone upadłością. Model ten przybiera postać:

$$Z = 0,773206 - 0,085642 X_1 + 0,000775 X_2 + 0,922098 X_3 + 0,653599 X_4 - 0,59469 X_5$$

gdzie:

$$X_1 = \frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{przeciętny stan aktywów ogółem}}, X_2 = \frac{\text{przeciętny stan zobowiązań krótkoterminowych}}{\text{koszty wytworzenia produkcji sprzedanej}} * 360,$$

$$X_3 = \frac{\text{wynik finansowy netto}}{\text{przeciętny stan aktywów ogółem}}, X_4 = \frac{\text{wynik finansowy brutto}}{\text{przychody ze sprzedaży netto}}, X_5 = \frac{\text{zobowiązania ogółem}}{\text{aktywa ogółem}}.$$

Tabela 4. Wyniki analizy danych spółki Próchnik S.A. wg metody Gajdki

Wskaźnik	Lata				
	2013	2014	2015	2016	2017
X1	0,586909	0,475172	0,573312	0,729152	0,981091
X2	450,763	277,4074	280,3247	293,9836	488,1192
X3	0,091816	-0,08948	0,011488	0,003227	-1,16441
X4	0,151214	-0,19158	0,050509	-0,01063	-1,1439
X5	0,214521	0,333428	0,329666	0,423411	1,509161
Z	1,128207	0,541492	0,788915	0,682828	-1,65136

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych Próchnik S.A.

Wartości wskaźnika Z obliczone metodą Gajdki i Sto pozwalają na prognozowanie upadłości Spółki wyłącznie w roku 2017. W pozostałych latach sprawozdania finansowe nie wykazują danych, które wskazywałyby na ewentualne trudności finansowe.

Metoda Hołdy

Hołda dokonał analizy 40 polskich przedsiębiorstw upadłych oraz taką samą liczbę, które kontynuowały działalność. Badane przedsiębiorstwa były podobne pod względem branży, w jakiej funkcjonowały. Wartość graniczna tego modelu przyjmuje wartość 0. Przedsiębiorstwa, w których wskaźnik kształtuje się poniżej 0 są określane jako wysoce narażone na bankructwo.

$$ZH = 0,605 + 0,681 X_1 - 0,0196 X_2 + 0,00969 X_3 + 0,000672 X_4 + 0,157 X_5,$$

gdzie:

$$X_1 = \frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}, X_2 = \frac{\text{zobowiązania ogółem}}{\text{aktywa ogółem}}, X_3 = \frac{\text{wynik finansowy netto}}{\text{przeciętny stan aktywów ogółem}},$$

$$X_4 = \frac{\text{przeciętny stan zobowiązań krótkoterminowych}}{\text{koszty działalności operacyjnej} - \text{pozostałe koszty operacyjne}},$$

$$X_5 = \frac{\text{przychody ogółem}}{\text{przeciętny stan aktywów ogółem}}$$

Tabela 5. Wyniki analizy danych spółki Próchnik S.A. wg metody Hołdy

Wskaźnik	Lata				
	2013	2014	2015	2016	2017
X1	3,089898	1,316922	2,624112	0,979914	0,45107
X2	0,214521	0,333428	0,329666	0,423411	1,509161
X3	0,091816	-0,08948	0,011488	0,003227	-1,16441
X4	0,307882	0,36415	0,393772	0,366718	1,749093
X5	0,677606	0,49231	0,637773	0,754744	0,990983
Z	2,812497	1,571959	2,486065	1,382795	1,028076

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych Próchnik S.A.

Na podstawie wartości wskaźnika Z obliczonego za pomocą metody Hołdy można stwierdzić, że funkcjonowanie działalności spółki Próchnik S.A. nie jest zagrożone wystąpieniem upadłości.

Podsumowanie i wnioski

Na podstawie przeprowadzonych badań można przedstawić poniższe wnioski:

- Każda z zastosowanych metod przyniosła inne wyniki, na podstawie których można dochodzić do różnych, często sprzecznych ze sobą wniosków.
- Zastosowanie wyłącznie metod opierających się na analizie sprawozdań finansowych nie jest wystarczająco wiarygodną podstawą do wnioskowania o przyszłości przedsiębiorstwa. Do pełniejszej oceny ekonomicznej sytuacji podmiotu niezbędne są informacje pozafinansowe, które są trudniejsze do zidentyfikowania i oceny.
- Nazewnictwo w wykorzystanych metodach odnośnie wielkości finansowych, których należy użyć, jest niejednoznaczne, co sprawia trudności w rzetelnym wykorzystaniu danej metody.

- Każda metoda była konstruowana na podstawie specyficznej i stosunkowo niewielkiej próby. Zmiana jej składu spowodowałaby zmianę postaci funkcji wskaźnika Z. Z tego względu nie można traktować metod dyskryminacyjnych jako uniwersalnego narzędzia, które sprawdzi się w przypadku każdego przedsiębiorstwa.

Bibliografia

Altman I.E., Hotchkiss E. (2007). *Trudności finansowe a upadłość firm: Jak przewidzieć upadłość i jej uniknąć, jak analizować i inwestować w zadłużenie firm zagrożonych*. Wyd. CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa.

Hadasik D. (1998). *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce i metody jej prognozowania*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

Karbownik L. (2016). *Metody oceny zagrożenia finansowego przedsiębiorstw sektora TSL w Polsce*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

Kitowski J. (2015). *Metody dyskryminacyjne jako instrument oceny zagrożenia upadłością przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego.

Kopczyński P. (2016). *Prognozowanie upadłości spółek giełdowych*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

Korol T. (2010). *Systemy ostrzegania przedsiębiorstw przed ryzykiem upadłości*. Wolters Kluwer Polska S.A.

Nahotko S. (2004). *Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach zagrożenia upadłością. Podejście finansowe*. Oficyna Wydawnicza, AJG, Bydgoszcz, s. 41.

Rosiek J., Zygula A. (2009). *Upadłości przedsiębiorstw w Polsce - tendencje i perspektywy*. Zeszyty naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie, nr 2(13), t. 2, s. 211-223.

Zaleska M. (2002). *Identyfikacja ryzyka upadłości przedsiębiorstwa i banku: systemy wczesnego ostrzegania*. Wyd. Difin, Warszawa.

RYNEK FOREX JAKO KONKURENCJA DLA RYNKU PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH

Jeremiasz Zabuski

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Streszczenie

Artykuł podejmuje tematykę rynku finansowego. Przedstawia definicje rynku finansowego oraz jego podział. W artykule zgłębione zostały zagadnienia związane z rynkiem kapitałowym oraz rynkiem walutowym. Charakterystyka rynku NewConnect jako alternatywy do pozyskiwania kapitału przez małe i średnie przedsiębiorstwa nie spełniające wymogów GPW oraz chcących pozyskać alternatywne źródło finansowania inwestycji. Dla niektórych z nich jest to przygotowanie przed wejściem na „główny parkiet”. Następna część artykułu skupia się na charakterystyce rynku Forex jako alternatywy dla giełd papierów wartościowych. Ostatnia część artykułu składa się z opracowania wyników przeprowadzonych inwestycji na rynku NewConnect oraz Forex. Pokazania w jakim stopniu są one rentowne.

Słowa kluczowe: *inwestowanie; rynki kapitałowe; Forex; NewConnect*

Wprowadzenie

W dzisiejszych czasach niskich stóp procentowych podmioty gospodarcze jak i gospodarstwa domowe szukają alternatywnych źródeł dochodu. W przypadku, gdy są świadomi niskiej opłacalności lokowania nadwyżki środków pieniężnych na lokatach bankowych.

Rozwój technologii informatycznych umożliwia łatwy dostęp do nieograniczonej bazy wiedzy jak znajduje się w Internecie. Jak również dostępu do aktywnego brania udziału w procesie inwestycyjnym na giełdach papierów wartościowych innych państw. Rozwój globalnej sieci informatycznej pozwolił na dostęp do rynku Forex nie tylko wiodącym instytucjom finansowym, ale również inwestorom indywidualnym przez brokerów. Rozwój „parkietów” oraz zwiększenie kapitalizacji spółek notowanych na giełdach również w pewnym stopniu zawdzięczamy rozwojowi technologii.

W pracy zostały poruszone aspekty definicji rynku finansowego oraz jego podział. Charakterystyka poszczególnych segmentów rynku finansowego. Praca skupia się na definicji dość młodego rynku NewConnect w Polsce jako alternatywnego źródła pozyskiwania kapitału przez małe i średnie przedsiębiorstwa jako alternatywa dla pierwotnych metod pozyskania kapitału na rozwój oraz szansa dla inwestorów na ponadprzeciętne stopy zwrotu. Definicja rynku Forex oraz jego charakterystyka. Ten rynek został opisany z powodu zmienności zachodzącej na nim jego funkcjonowania oraz dużej popularności na przestrzeni ostatnich lat wśród Inwestorów.

Część badawcza skupia się na przedstawianiu inwestycji nadwyżki środków pieniężnych na rynku Forex oraz NewConnect. Na rynku Forex została przeprowadzona inwestycja w dwie pary

walutowe EUR/USD oraz GBP/EUR, natomiast na rynku NewConnect inwestycja w spółkę CD Projekt S.A oraz Cloud Technologies S.A.

Rynek finansowy

Rynek finansowy powstał wraz z końcem wymian barterowych. Rozwój pieniądza spowodował gromadzenie przez ludzi nadwyżki środków pieniężnych, co wywołało chęć ich dalszego pomnażania. Zaczynając od pożyczek środków pieniężnych odpłatnie aż do 1602 roku, kiedy powstały pierwsze organizacje przypominające dzisiejsze giełdy. Wraz z rozwojem handlu oraz zwiększeniem zapotrzebowania na towary importowane zawiązała się pierwsza udokumentowana spółka akcyjna - Holenderska Kompania Wschodnioindyjska. Wraz z powstaniem Kompanii powstały również rynek wtórny udziałów w przedsiębiorstwie oraz giełdy towarów importowanych. Również w tamtym czasie powstały pierwsze instrumenty pochodne. Rozwiązania pozwalające sprzedawać lub kupować prawa do towarów, których jeszcze nie było natomiast powinny być przywiezione z zagranicy¹.

Rynek finansowy to miejsce, gdzie następuje zawarcie transakcji kupna lub sprzedaży specyficznego towaru, jakim jest instrument finansowy. W wyniku tej czynności zmieniają się uczestnicy kontraktu, wchodząc we wzajemnie rozbudowane, choć często nieuświadamiane zależności (Banaszek-Soroka, 2014). Jest to jedna z najszerzych definicji rynku finansowego.

Analizując literaturę przedmiotu znajdziemy definicję rynku finansowego jako ogół transakcji papierami wartościowymi. W dzisiejszych czasach, gdzie gama produktów inwestycyjnych jest bardzo szeroka taka definicja jest nieaktualna. Instrumentami finansowymi nazywamy roszczenia finansowe jednych podmiotów gospodarczych w stosunku do innych.

Badając zjawisko można się spotkać również z wieloma podziałami rynku finansowego. Główny podział, jaki jest stosowany to:

- rynek pieniężny,
- rynek kapitałowy,
- rynek walutowy,
- rynek depozytowo kredytowy,
- rynek terminowy.

Na rynku pieniężnym są emitowane lub wystawiane instrumenty finansowe o terminie realizacji praw nie dłuższym niż rok. Opiewają one wyłącznie na wierzytelności pieniężne wyrażone w walucie polskiej lub obcej np. bony skarbowe, certyfikaty depozytowe, bony komercyjne, kredyty i depozyty krótkoterminowe. Biorąc pod uwagę długość życia instrumentów finansowych na tym rynku, dla strony popytowej mogą być one źródłem uzupełnienia chwilowego niedoboru środków finansowych (podtrzymanie lub poprawienie płynności), stronie podażowej pozwalają zaś chwilowo zagospodarować wolne nadwyżki finansowe (Banaszek-Soroka, 2014). Rynek pieniężny tworzą najwięksi gracze na rynku finansowym - rządy, banki centralne, banki komercyjne oraz inne instytucje finansowe - między innymi podmioty rynku ubezpieczeniowego, fundusze inwestycyjne, fundusze emerytalne, fundusze hedgingowe, a także duże przedsiębiorstwa.

Brak podmiotów detalicznych na tym rynku wynika z bardzo dużych wolumenów pojedynczych transakcji, co uniemożliwia ich funkcjonowanie na tym rynku - mowa tu o kwotach rzędu

¹ <http://rynekfinansowy.blogspot.com/2013/01/historia-giedy-oraz-rynku-kapitaowego.html> (dostęp: 06.02.2018).

milionów a nawet miliardów. Głównym celem funkcjonowania rynku pieniężnego jest utrzymanie optymalnej płynności finansowej banków, umożliwienie bankom centralnym prowadzenia polityki monetarnej, a także określanie krótkoterminowych i średnioterminowych stóp procentowych. Można powiedzieć, że rynek pieniężny umożliwia finansowanie bieżącego funkcjonowania podmiotów na nim funkcjonujących oraz ich doraźne „ratowanie” w razie problemów płynnościowych².

Przez **rynek kapitałowy** rozumie się ogół transakcji kupna-sprzedaży, których przedmiotem są instrumenty finansowe o okresie wykupu dłuższym od roku. Środki uzyskane z emisji tych instrumentów mogą być przeznaczone na działalność rozwojową emitenta. Tak więc rynek kapitałowy jest miejscem mobilizacji wolnych funduszy w okresie średnio i długoterminowym na cele modernizacyjno-inwestycyjne przedsiębiorstwa. Na tym rynku, z jednej strony, występują podmioty indywidualne oraz jednostki gospodarcze, które są zainteresowane ulokowaniem swoich wolnych środków na dłuższe okresy, co pozwoli otrzymać możliwie najwyższą stopę zwrotu, natomiast, z drugiej strony, występują podmioty gospodarcze poszukujące wolnego kapitału do zagospodarowania, dążące do uzyskania takiej stopy zwrotu z poczynionych inwestycji, która przewyższałaby stopę oprocentowania wkładów oszczędnościowych, co dodatkowo podnosi opłacalność inwestowania i zwiększa zapotrzebowanie na kapitał (Dębski, 2014). Rynek kapitałowy możemy podzielić na giełdowy, pozagiełdowy, pierwotny, wtórny, regulowany oraz nieregulowany. Głównymi instrumentami finansowymi na tym rynku są papiery wartościowe o charakterze udziałowym oraz dłużnym.

Na **rynek walutowy** składają się transakcje polegające na kupnie i sprzedaży walut oraz instrumentów finansowych wycenionych w innej walucie niż krajowa. Celem funkcjonowania rynku walutowego jest umożliwienie swobodnego przepływu funduszy pomiędzy krajami o różnych walutach oraz określenie ceny waluty jednego kraju wyrażonej w walucie innego kraju (Czekaj, 2008). Współczesny rynek walutowy jest przede wszystkim rynkiem typu *over-the-counter* (*OTC-market*), czyli rynkiem zdecentralizowanym pod względem technicznym i ekonomicznym. Jest on w istocie „siecią (gęstniejącą) rozrzuconych po całym świecie i połączonych ze sobą telekomunikacyjnie (telefonami, teleksami, radiem, telefaksem) czy za pośrednictwem komputerów banków, niektórych niebankowych instytucji finansowych oraz firm brokerskich.” (Zabielski, 2002).

Rynek depozytowo-kredytowy to miejsce funkcjonowania instytucji finansowych, do których podstawowych zadań należy przyjmowanie depozytów oraz udzielanie kredytów i pożyczek. Tworzą je banki komercyjne, banki spółdzielcze, spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe, a także inne instytucje świadczące usługi w tym zakresie. Na rynku depozytowo-kredytowym zawierane są transakcje między bankami i ich klientami, obejmujące instrumenty o niższej płynności i wyższym ryzyku, niż na rynku pieniężnym i kapitałowym³.

Instrumenty pochodne (inaczej: derywaty - *financial derivatives*) to w najogólniejszym znaczeniu takie instrumenty finansowe, których wartość zależy od wartości innych aktywów, na które instrumenty te zostały wystawione. Z kolei aktywa, na które instrumenty pochodne są wystawione, nazywają się instrumentami podstawowymi, bazowymi lub pierwotnymi. Do podstawowych instrumentów pochodnych należą: opcje, warianty, kontrakty forward, kontrakty futures oraz swapy (kontrakty wymiany), (Czekaj, 2008).

² <http://tradersarea.pl/rynek-finansowy-i-jego-podzial/> (dostęp: 06.02.2018).

³ https://www.gpw.pl/pub/GPW/files/Rynek_finansowy_w_Polsce.pdf (dostęp: 06.02.2018).

Rynek Forex

Nowoczesny, dobrze rozwinięty rynek finansowy znacząco zwiększa paletę możliwości inwestycyjnych jego uczestników. Osoby fizyczne oraz niefinansowe podmioty gospodarcze koncentrowały w przeszłości swoją uwagę na inwestycjach dokonywanych na rynku kapitałowym, pieniężnym oraz depozytowo-kredytowym, podczas gdy pozostałe segmenty rynku finansowego były niejako „zarezerwowane” dla profesjonalnych podmiotów sektora finansowego. Dotyczyło to głównie rynku transakcji terminowych oraz rynku transakcji walutowych. Ewolucja instrumentarium rynku finansowego oraz dynamiczny rozwój wykorzystywanych na tym rynku środków technicznych otworzyły oba wymienione segmenty operacyjne także dla inwestorów nieprofesjonalnych. Z powodu wysokiej atrakcyjności coraz częściej rynek walutowy staje się dla wielu takich inwestorów alternatywną formą miejsca dokonywania inwestycji finansowych (Zarębski, 2011).

Forex to skrót od *Foreign Exchange* (FX), to rynek, na którym dokonuje się wymiany walut danego państwa na walutę innego, aby móc prowadzić międzynarodowy biznes. Typowe sytuacje, w których taka wymiana walut jest konieczna, obejmują płatności importowe i eksportowe oraz międzynarodową sprzedaż dóbr i usług. Forex nazywany jest również rynkiem gotówkowym lub rynkiem międzybankowym SPOT. Rynek SPOT oznacza przeprowadzanie transakcji natychmiast, po cenie aktualnej w danym momencie (Martinez, 2012).

Rynki walutowe wyraźnie odróżniają się od znanych wielu indywidualnym inwestorom w Polsce rynków giełdowych. Podstawową cechą, która charakteryzuje rynki walutowe, jest decentralizacja. Notowania walut odbywają się w systemie *Over the Counter* (OTC) bez nadzoru określonej centralnej instytucji. Aktywne centra finansowe rozrzucone są po całym świecie, a handel pomiędzy największymi uczestnikami rynku – bankami i brokerami odbywa się praktycznie nieprzerwanie przez 24 godziny na dobę (Kochan, 2009).

Na rynku walutowym handluje się parami walutowymi, czyli wymienia się jedną walutę za drugą. Oznacza to, że np. na parze EUR/USD (euro do dolara amerykańskiego) można zakupić euro, sprzedając dolary (grać na wzrosty), bądź sprzedać euro, kupić dolary (grać na spadki). Zysk stanowi różnica pomiędzy ceną zakupu/sprzedaży, a ceną zamknięcia transakcji. Dzięki temu można zarabiać na Forex grając w obie strony – zarówno gdy kurs instrumentu rośnie (pozycja długa), jak również gdy spada (pozycja krótka). Pierwsza waluta w parze jest walutą bazową. Oznacza ona bowiem walutę, która jest przedmiotem wymiany. Tak więc w parze USD/PLN, USD/JPY, czy też USD/CHF walutą bazową jest amerykański dolar. Druga waluta w parze jest to tzw. waluta kwotowana. Oznacza ona walutę w jakiej transakcja będzie rozliczana. W parach USD/PLN, EUR/PLN, CHF/PLN walutą kwotowaną jest polski złoty⁴. W praktyce są to więc kontrakty na różnice kursowe. Według badań Banku Rozrachunków Międzynarodowych przeprowadzonych w 2016 roku rynek Forex został uznany za najbardziej płynny, a dzienny wolumen obrotu wyniósł ok. 5,1 biliona USD.

NewConnect

Rynek kapitałowy coraz szerzej otwiera się na małe i średnie przedsiębiorstwa. Alternatywne rynki finansowe, oferujące emisję i obrót papierami wartościowymi dla mniejszych podmiotów gospodarczych, powstają na świecie od ponad 40 lat (najstarszy rynek amerykański NASDAQ

⁴ <http://tradersarea.pl/co-to-jest-forex/> (dostęp: 07.02.2018).

funkcjonuje od 1971 roku). Ich zadaniem jest umożliwienie dostępu do kapitału dynamicznie rozwijającym się mniejszym przedsiębiorstwom, mającym w planach innowacyjne, a więc i często kapitałochłonne inwestycje. Zgodnie z koncepcją rynku alternatywnego, promocja podmiotów o dużych perspektywach wzrostu wiąże się z uproszczonymi formalnościami i niższymi, w porównaniu z rynkiem giełdowym, kosztami wejścia i funkcjonowania na rynku. Prostsze i tańsze procedury wejścia przekładają się jednak na wyższe ryzyko inwestycji na tych rynkach, co rekompensowane jest potencjalnie wysokim zwrotem będącym wynikiem wzrostu cen papierów wartościowych (Mikołajczyk, 2010).

W sierpniu 2007 r. Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie zdecydowała się na stworzenie poza rynkiem regulowanym rynku dedykowanego dynamicznym małym i średnim przedsiębiorstwom o nazwie NewConnect. Oferta NewConnect skierowana jest do silnie rozwijających się firm, ale niespełniających aktualnie wymogów GPW. Bardziej liberalne wymogi rynku NewConnect dotyczą niższych kosztów wejścia i funkcjonowania na rynku oraz mniejszych formalności (Mikołajczyk, 2010).

Na NewConnect obowiązują dwa systemy notowań. System analogiczny do rynku głównego, czyli system kierowany zleceniami i system kierowany cenami. W systemie kierowanym zleceniami o płynność obrotu dba animator rynku. Na rynku kierowanym cenami działa *market maker*, który wystawia oferty kupna-sprzedaży instrumentów finansowych i jest stroną każdej transakcji. Wszystkie akcje są notowane systemie notowań ciągłych w godz. 9.00-16.20 lub w systemie notowań jednolitych z podwójnym *fixingiem* o godz. 9.30 i 16.30. Na tle rynków europejskich NewConnect stanowi atrakcyjną alternatywę dla małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i w Europie. W roku 2008 na polskim NewConnect zadebiutowało najwięcej przedsiębiorstw w porównaniu do konkurentów europejskich (np. AIM, Alternext, First North), (Feder-Sempach 2010).

Alternatywny rynek stworzony został dla małych i średnich przedsiębiorstw poszukujących alternatywnych źródeł poszukiwania kapitału. Firmy z branży technologicznych poszukujące kapitału na rozwój mają możliwość pozyskania poprzez wejście na rynek NewConnect, szczególnie w czasach kryzysu, gdzie inne tradycyjne formy pozyskania kapitału mogą być nieosiągalne. Natomiast część spółek debiutujących na rynku alternatywnym traktuje ten okres jako przejściowy przed debiutem na głównym parkiecie.

Firmy z branży technologicznych i szybko rozwijających się gałęzi rynku poszukujące nowej formy finansowania mogą okazać się również bardzo atrakcyjne dla inwestora. Choć jest to rynek bardzo ryzykowny, któremu zarzuca się problemy z płynnością może okazać bardzo skutecznym miejscem do inwestowania nadwyżki pieniężnych. Zgłębiając ten segment rynku kapitałowego można odnaleźć w nim spółki które przy inwestycji długoterminowej na 5 lat mogą osiągać stopę zwrotu nawet 4570%. Natomiast po stronie ryzyka jest bankructwo przedsiębiorstwa. Z analizy danych dotyczących rynku NewConnect wynika iż w latach 2008 - 2014 aż 19% spółek wychodzących z rynku zbankrutowało. Natomiast w latach 2012-2016 GPW przeprowadziła reformy tego rynku poprawiając bezpieczeństwo obrotu na nim⁵.

⁵ <https://strefainwestorow.pl/artykuly/20170830/new-connect-rocznica> (dostęp: 07.02.2018).

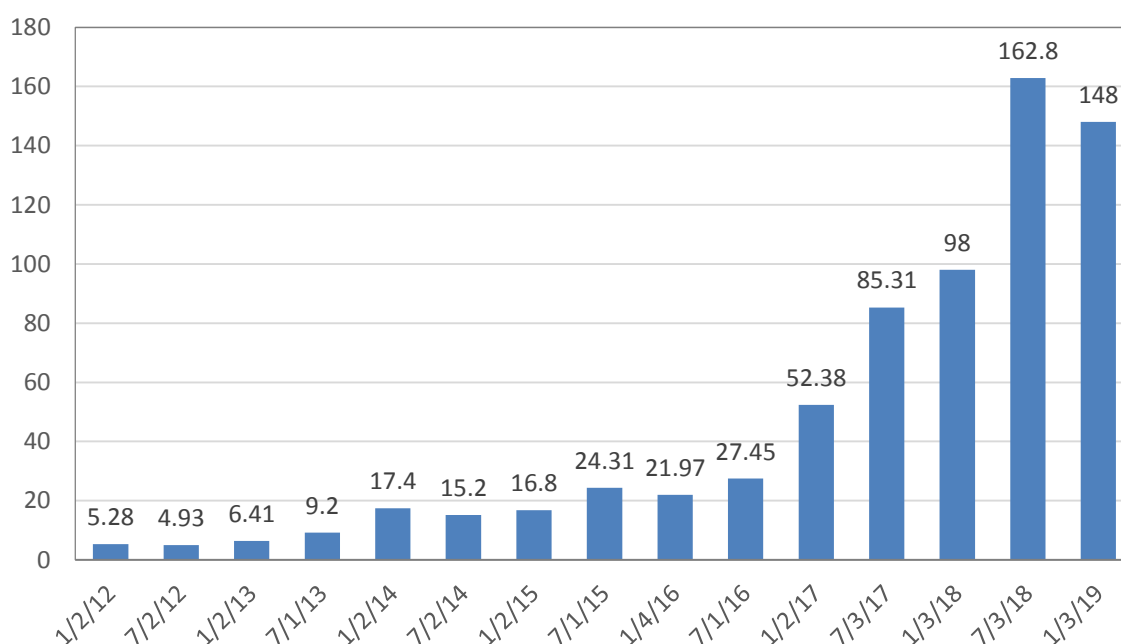
Porównanie możliwych inwestycji na rynku Forex i NewConnect

CD Projekt S.A.

CD Projekt S.A. to jednostka dominująca Grupy kapitałowej CD Projekt, do której zaliczają się też studio deweloperskie CD Projekt Red i serwis GOG.com. Działalność spółki opiera się na produkcji i sprzedaży gier wideo. Akcje CD Projekt można kupić w ramach indeksu WIG30 na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie⁶. W wolnym obrocie znajduje się 61,41 proc. udziałów firmy. CD PROJEKT koncentruje się na dwóch obszarach biznesowych:

Produkcja i wydawanie najwyższej klasy gier wideo realizowana przez studio CD PROJEKT RED, znane przez fanów na całym świecie dzięki Wiedźminowi, a obecnie pracujące między innymi nad megaprodukcją - Cyberpunk 2077.

Cyfrowa sprzedaż gier do klientów na całym świecie w ramach serwisu GOG.com i platformy GOG Galaxy⁷.



Rys 1. Notowania akcji CD Projekt S.A w zł

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

Dane przedstawiają dane historyczne notowań spółki CD projekt S.A. Notowania przedstawiane są w półrocznych okresach poczynając od 2.01.2012, a ostatnim okresem w dniu 3.01.2019.

W tabeli 1 zostały przedstawione obliczenia dla potencjalnej inwestycji w akcje spółki. Kapitał jaki został przyjęty do obliczeń wynosi 5000 złotych. Są to środki jakie inwestor jest skłonny przeznaczyć na inwestycje. Kolumna pierwsza przedstawia kolejne okresy, w drugiej zawarta jest wartość jednej akcji w złotych. W dwóch ostatnich wierszach przedstawione są wyliczone wartości stopy zwrotu z inwestycji. Kolumna czwarta przedstawia stopę zwrotu z inwestycji, gdzie okresem bazowym jest pierwsze notowanie spółki. Ostatnia kolumna przedstawia stopę zwrotu z inwestycji, gdzie okresem odniesienia jest okres wcześniejszy.

⁶ https://www.money.pl/gielda/spolki-gpw/PLOPTTC00011,o_firmie.html

⁷ <https://www.cdprojekt.com/pl/grupa-kapitalowa/historia/>

Tabela 1. Wyniki inwestycji w akcje spółki CD Project S.A.

Okres	Kurs	Liczba akcji za 5000 złotych	Stopa zwrotu z okresu 1	Stopa zwrotu z okresu n+1/n
1	5,28	946	-	-
2	4,93	1014	-7%	-7%
3	6,41	780	21%	30%
4	9,20	543	74%	44%
5	17,40	287	230%	89%
6	15,20	328	188%	-13%
7	16,80	297	218%	11%
8	24,31	205	360%	45%
9	21,97	227	316%	-10%
10	27,45	182	420%	25%
11	52,38	95	892%	91%
12	85,31	58	1516%	63%
13	98,00	51	1756%	15%
14	162,80	30	2983%	66%
15	148,00	33	2703%	-9%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań

Kolumna czwarta przedstawia wyrażoną procentowo rentowność z inwestycji. Analizując okresami można zauważyć tylko dwa niepokojące okresy. Jest to okres pierwszy gdzie stopa zwrotu wynosi -7% oraz okres szósty, który jest ostatnim okresem, w którym stopa zwrotu spada. Zakładając inwestycje 5000 złotych w akcje tej spółki w okresie 2.01.2012 do 3.01.2019, gdzie inwestor spieniężyłby posiadane akcje uzyskałby imponującą stopę zwrotu wynoszącą 2703%. Natomiast, gdyby doszło do zakończenia inwestycji okres wcześniej stopa zwrotu wynosiła by 2983%.

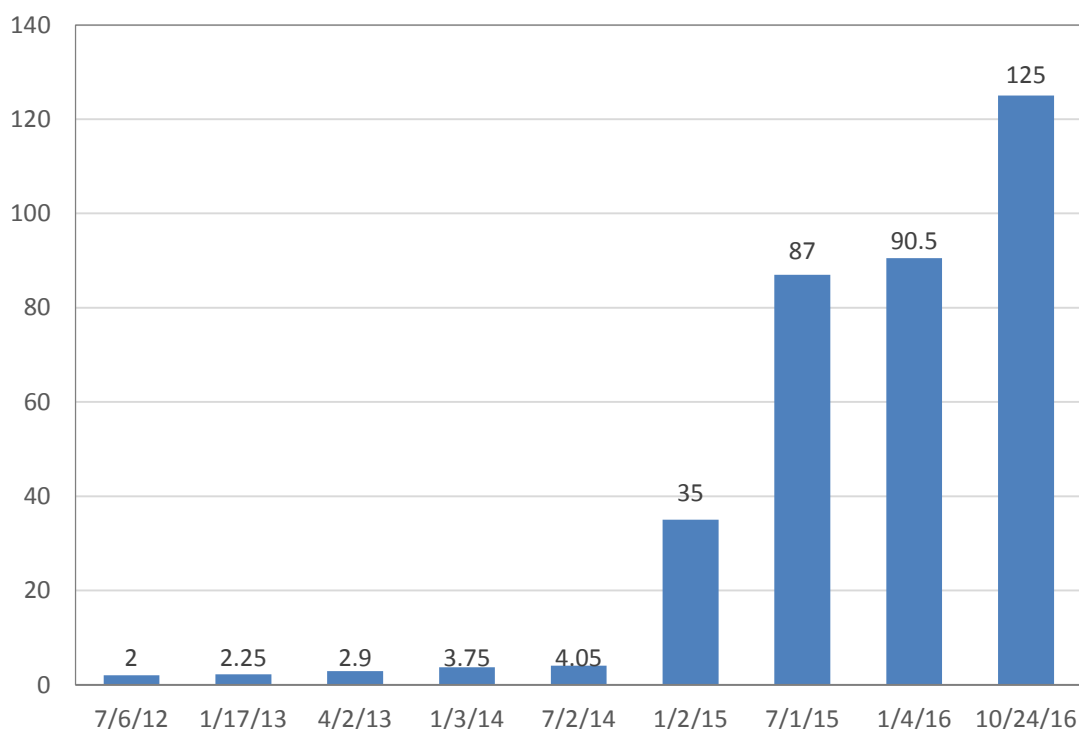
W ostatniej kolumnie została by obliczona stopa zwrotu względem okresu poprzedniego. Analizując wyniki i zakładając inwestycje krótkoterminową akcjonariusz uzyskałby największą stopę zwrotu w okresie 1.07.2016 do 2.01.2017. Rentowność tej inwestycji wyniosła by 91%. Przeciętna stopa zwrotu z zakupu akcji w okresach co sześć miesięcy wynosi 32% w latach 2012-2019

Cloud Technologies S.A

Cloud Technologies S.A. jest liderem rynku reklamy internetowej w segmencie technologii do przetwarzanych w chmurze (ang. *Cloud Computing*) dużych zbiorów danych (ang. *Big Data*). Spółka posiada unikalne kompetencje w zakresie optymalizacji kampanii reklamowych z wykorzystaniem automatycznego zakupu mediów (ang. *Programmatic Buying*). Spółka realizuje strategię innowacji opartą na narzędziach efektywnie wykorzystujących potencjał mediów internetowych do emisji kampanii reklamowych⁸.

⁸ <https://www.cloudtechnologies.pl/spolka#wizja>

Wykres i obliczenia zostały przeprowadzone na danych historycznych notowań spółki Cloud Technologies S.A. w okresie od 6.07.2012 do 24.10.2016. Notowania spółki na przestrzeni wyodrębnionych okresów zamieszczono na rys. 2.



Rys 2. Notowania akcji Cloud Technologies S.A. w złotych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

Tabela 2. Wyniki inwestycji w akcje spółki Cloud Technologies S.A.

Okres	Kurs	Liczba akcji za 5000 złotych	Stopa zwrotu z okresu 1	Stopa zwrotu z okresu n+1/n
1	2,00	2500	-	-
2	2,25	2222	13%	13%
3	2,90	1724	45%	29%
4	3,75	1333	88%	29%
5	4,05	1234	103%	8%
6	35,00	142	1650%	764%
7	87,00	57	4250%	149%
8	90,50	55	4425%	4%
9	125,00	40	6150%	38%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

Dane i wszystkie obliczenia zostały przeprowadzone analogicznie jak w przypadku poprzednim. Analizując przypadek inwestora, który zdecydowałby się na ulokowanie środków pienięż-

nych w papiery wartościowe spółki Cloud Technologies S.A. jest bardzo ciekawy. Skupiając się na stopie zwrotu z inwestycji z całego okresu względem okresu pierwszego zauważymy nadzwyczajny wynik który kształtuje się na poziomie 6150%.

Stopa zwrotu względem okresu poprzedniego układu się nieharmonijnie w badanym okresie. Możemy tutaj zauważyć stopę zwrotu na poziomie 4% i 8%. Najciekawsza jest jednak rentowność inwestycji w sześciomiesięcznym okresie na poziomie 764%. W okresie od 2.07.2014 do 2.01.2015 roku akcjonariusz uzyskałby nadzwyczajną stopę zwrotu z inwestycji krótkoterminowej na rynku kapitałowym. Przeciętna stopa zwrotu z inwestycji w akcje spółki Cloud Technologies S.A. w sześciomiesięcznych okresach wynosi 129%.

W tabeli 3 zamieszczono informacje na temat zasymulowanej inwestycji na rynku Forex. Kontrakt został zawarty na przecięciu walut GBP/USD.

Tabela 3. Kontrakt CFD zawarty na parze walutowej GBP/USD

Lp.	Składniki	Wartości
1	Rodzaj instrumentu	GBP/USD
2	Data otwarcia pozycji	24.06.2016
3	Kurs otwarcia	1.48504
4	Data zamknięcia pozycji	27.06.2016
5	Kurs zamknięcia	1.32325
6	Wielkość jednostki transakcyjnej	1 lot
7	Rodzaj pozycji	sprzedaż
8	Dźwignia	1:100
9	Kapitał inwestora	1143,01 EUR
10	Kapitał po uwzględnieniu dźwigni	100000 GBP
11	Zysk w pips	1618
12	Zysk w EUR	14287
13	Kapitał końcowy w EUR	15287

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

Pozycja była otwarta przez 3 dni tj. 24.06.2016 do 27.06.2016. Pozycja miała charakter sprzedażowy, czyli za wypracowywanie zysku z zawartego kontraktu w przypadku spadku jego wartości. Dźwignia 1:100 oznacza, że posiadając depozyt w kwocie 1143,01 EUR możemy efektywnie inwestować kwotą 100000GBP. Inwestor zawierając taką transakcję w trzy dni osiągnąłby zysk na poziomie 14287 EUR. Stopa zwrotu z takiej inwestycji kształtowałyby się na poziomie 1190%. Są to warunki symulowane mające na celu ukazać potencjał rynku jako alternatywy dla giełdy papierów wartościowych. Rynek jest korzystny ponieważ można na nim efektywnie inwestować względnie małym kapitałem i osiągać ponadprzeciętne zyski. Jest to spowodowane istnieniem dużej dźwigni na tym rynku. Niestety jest to rynek o dużym ryzyku oraz wymagającym dużej wiedzy ogólnogospodarczej od inwestora. Data powyższej transakcji przypada na dni ogłoszenia wyniku głosowania Brexit. Gdyby inwestor zaryzykował stawiając na pozycje krótką mógłby osiągnąć taką wyżej wymieniony zysk. Rynek ten wymaga znajomości narzędzi do analizy wykresów jak również jednego z głównych, czyli kalendarza ekonomicznego.

Z kolei symulowane warunki inwestycji w parę EUR/USD zostały przedstawione w tabeli 4.

Tabela 4. Kontrakt CFD zawarty na parze walutowej EUR/USD

Lp.	Składniki	Wartości
1	Rodzaj instrumentu	EUR/USD
2	Data otwarcia pozycji	17.04.2018
3	Kurs otwarcia	1.23764
4	Data zamknięcia pozycji	29.05.2018
5	Kurs zamknięcia	1.15441
6	Wielkość jednostki transakcyjnej	1 lot
7	Rodzaj pozycji	Sprzedaż
8	Dźwignia	1:100
9	Kapitał inwestora	1000 EUR
10	Kapitał po uwzględnieniu dźwigni	100000 EUR
11	Zysk w pips	832
12	Zysk w EUR	7347
13	Kapitał końcowy	8347

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań

Inwestycja została zawarta na takich samych zasadach jak wcześniejsza. Para walutowa EUR/USD jest jedną z najpopularniejszych par. Inwestycja opiewa na kwotę 1000 EUR. Inwestycja została zwarta 17.04.2018, zamknięcie nastąpiło dnia 19.05.2018. Wypracowany zysk z tej inwestycji wynosi 7347 EUR przy stopie zwrotu 734%.

Podsumowanie

Reasumując, wszelkie aspekty kwintesencji tematu związane z systemem finansowym są bardzo złożone. Ciągły rozwój rynków światowych, globalizacja i rozwój technologii wpływa na powstawanie innowacji również w dziale rynków finansowych. Otworzenie rynku między bankowego wymiany walut dla inwestorów indywidualnych czy stworzenie mniej wymagającego „parkietu” dla małych i średnich przedsiębiorstw. Wszystkie te nowe możliwości pozyskania kapitału dają ogromne możliwości rozwojowe jak również tworzenia nowego strumienia przychodów.

Z przeprowadzonych badań wynika iż rynek Forex charakteryzował się wyższymi przeciętnymi stopami zwrotu niż rynek NewConnect. Wynik jakie mogą być osiągnięte przez inwestorów na tym rynku mogą być spektakularne. Najważniejszym czynnikiem jaki przemawia za rynkiem Forex jest bardzo krótki okres inwestycji. Osoby mające wiedzę ogólnogospodarczą głównie z dziedziny makroekonomii oraz finansów mogą być skutecznymi inwestorami na tym rynku.

Bibliografia

- Banaszek-Soroka U. (2014). *Rynki finansowe. Organizacja, instytucje, uczestnicy*. CH Beck, Warszawa.
- Czekaj J. (2008). *Rynki, instrumenty i instytucje finansowe*. PWN, Warszawa.
- Dębski W. (2014). *Rynek finansowy i jego mechanizmy. Podstawy teorii i praktyki*. PWN, Warszawa.
- Feder-Sempach E. (2010). *Rynki alternatywne w strefie euro i Unii Europejskiej a NewConnect - analiza porównawcza*. Acta Universitatis Lodzensis Folia Oeconomica, 238.
- Kochan K. (2009). *Forex w praktyce. Vademecum inwestora walutowego*. Onepress
- Martinez J. (2012). *The 10 essentials of Forex trading: the rules for turning trading patterns into profit*. Onepress.
- Mikołajczyk B. (2010). *Rynek NewConnect w Polsce na tle innych rynków alternatywnych w Europie*. Finansowy Kwartalnik Internetowy „e-Finanse”, 3, s. 64-75.
- Zabielski K. (2002). *Finanse międzynarodowe*. PWN, Warszawa.
- Zarębski S. (2011). *Forex w strategiach inwestycyjnych małych i średnich przedsiębiorstw*. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Ekonomiczne Problemy Usług, 63, s. 371-381.

Źródła internetowe

- <http://rynekfinansowy.blogspot.com/2013/01/historia-giedy-oraz-ryнку-kapitaowego.html>
Dostęp dnia: 06.02.2018.
- <http://tradersarea.pl/rynek-finansowy-i-jego-podzial/> Dostęp dnia: 06.02.2018.
- https://www.gpw.pl/pub/GPW/files/Rynek_finansowy_w_Polsce.pdf Dostęp dnia: 06.02.2018.
- <http://tradersarea.pl/co-to-jest-forex/> Dostęp dnia: 07.02.2018.
- <https://strefainwestorow.pl/artykuly/20170830/new-connect-rocznica> Dostęp dnia: 07.02.2018.

SYTUACJA BUDŻETOWA MIKRO MIAST NA OBSZARZE WOJEWÓDZTWA WARMIŃSKO-MAZURSKIEGO

Marek Demczak

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Streszczenie

Celem badań było określenie wartości i struktury budżetu mikro miast na obszarze województwa warmińsko-mazurskiego w latach 2011-2016. Przedmiotem wykorzystanym do przeprowadzenia badań było najmniejsze miasto posiadające prawa miejskie w województwie. Przeprowadzone analizy zostały sporządzone na podstawie rocznych sprawozdań z wykonania budżetu. Porównania dokonano dzięki danym z systemu analiz samorządowych. W procesie badawczym wykorzystano metodę analizy wskaźnikowej pozwalającej na ocenę dochodów i wydatków w określonym mikro mieście oraz analizę zadłużenia gminy w stosunku do średnich wartości wszystkich gmin w województwie warmińsko-mazurskim, co pozwoliło na wyciągnięcie wniosków i ocenę sytuacji mikro miast w tych tematach na obszarze wojewódzkim.

Słowa kluczowe: *samorząd terytorialny; analiza finansowa; budżet; cykl dochodowo-wydatkowy*

Wprowadzenie

We współczesnym świecie nawet najmniejszy samorząd terytorialny posiada dużą rolę i znaczenie dla całej gospodarki danego kraju. Ścisły związek z takim procesem ma decentralizacja i stopniowe zwiększenia zakresu decyzyjnego poprzez przesunięcia go na niższe szczeble struktury. Taką sytuację wyjaśnia fakt, iż lokalny samorząd jest bliżej mieszkańców znajdujących się na danym terytorium i w większym stopni może reagować na zgłaszane przez nich potrzeby (Kornberger-Sokołowska, 2001). Szerszy zakres odpowiedzialności decyzyjnej nie wiąże się jednak z łatwością pozyskiwania dochodów własnych, gdyż w Polsce nie skonstruowano optymalnego podziału zasobów pomiędzy budżetem państwa, a budżetem samorządowym (Gonet, 2013). Dokonywane zmiany w prawie, a także zmiany koniunktury gospodarczej nie skutkują zwiększaniem dochodowości gmin co poprawiłoby ich sytuację finansową. Zadania realizowane przez lokalne władze będą skuteczniejsze w momencie otrzymania niezbędnych elementów do osiągnięcia wyższych dochodów własnych dla budżetu. Lokalna sytuacja finansowa pozwala inicjować inwestycje oraz dbać o rozwój gminny (Wojciechowski, 2012). Na najniższym poziomie wykonywana jest większość zadań publicznych, a finanse pozwalają na ocenę pracy jednostki samorządowej i możliwe działania rozwojowe dla lokalnej społeczności. Jednostką wykorzystaną do badań została gmina Młynary, ponieważ jest to najmniejsze miasto w województwie warmińsko-mazurskim, zarówno pod względem terytorialnym jak i ilością ludności zamieszkujących gminę.

miasto i gmina Młynary posiada status gminy miejsko-wiejskiej i jest położona w powiecie elbląskim (rys. 1).



Rys. 1. Obszar miasta i gminy Młynary

Źródło: Google Maps

W skład jednostki samorządu terytorialnego wchodzi 19 sołectw. W 2018 r. odbyły się wybory samorządowe i zakończyła się kadencja dotychczasowych władz w jednostkach samorządu terytorialnego. Warto w takim przypadku ocenić stan budżetu gminnego i sprawdzić jakie nastąpiły zmiany przez cały okres kadencji byłego burmistrza miasta i gminy Młynary.

Pojęcie samorządu terytorialnego

Termin samorząd terytorialny przeanalizowany został w literaturze ekonomicznej oraz administracyjnej przez wielu pisarzy, stąd też definiowany jest w różny sposób. Zdaniem Dolnickiego samorząd w teraźniejszych czasach jest skutkiem długotrwałego okresu zmian strukturalnych, w rezultacie którego powstały dwa odrębne pojęcia samorządu. W znaczeniu prawnym „rozumiany jako wykonywanie zadań administracji publicznej w sposób zdecentralizowany i na własną odpowiedzialność przez odrębne w stosunku do państwa podmioty, które nie są w zakresie wykonywania swoich zadań poddane żadnej integracji państwowej”.

Drugi termin rozpatrywany jest w znaczeniu politycznym „oznacza honorowe uczestnictwo osób fizycznych w wykonywaniu określonych zadań państwowych, chodzi tu zatem jedynie o samorządność personalną” (Dolnicki 2016). Ochędowski twierdził, że samorząd terytorialny jest zgrupowaniem wszystkich obywateli zamieszkujących małe terytorium np.: gminne, zrzeszony na podstawie zasad prawnych w celu wykonywania samodzielnie administracji publicznej, zarządzając posiadanymi środkami pozwalającymi na wykonanie zadań jakie zostały im powierzone, bądź też zlecone (Ochędowski 2013). Inny znaczenie dostrzegła Harańczyk, która twier-

dzi, iż „samorząd terytorialny jest obligatoryjnym związkiem ludzi zamieszkujących pewnego rodzaju obszary, wspólnie działającym na rzecz wszystkich i rozwiązującym swoje sprawy publiczne, przy czym jest zarazem zdecentralizowaną administracją publiczną wykonywaną przez niezależne organy działające na podstawie odpowiednich ustaw” (Harańczyk 2010).

Organizacja, struktura i zasady funkcjonowania samorządu gminnego w Polsce

Zadania gminy przez przepisy prawne zostały podzielone na zadania własne oraz zlecone. Odpowiedzialność za sprawną realizację wszystkich zadań własnych i pozyskania niezbędnych źródeł na jego finansowanie ponosi bezpośrednio jednostka samorządu terytorialnego jakim w tym przypadku jest gmina. Inną sytuację mamy w przypadku zadań zleconych dla gminy do wychowania przez organy powiatowe, wojewódzkie czy państwowe, na które środki są przekazywane z zewnątrz i pochodzą z budżetu państwowego. Zadania własne gminy można podzielić na następujące grupy:

Zadania dotyczące infrastruktury technicznej, do których należy między innymi: dbanie o drogi i chodniki gminne, wodociągi oraz kanalizacje lokalną, zapewnienie komunikacji, utrzymanie w czystości obiektów gminnych i terenów zielonych. Zadania w sferze społecznej, do których należy między innymi: zapewnienie ochrony zdrowia, budowa oraz utrzymanie obiektów edukacyjnych np.: przedszkoli, szkół, klubów oraz świetlic itp., zapewnienie pomocy dla najuboższych, zapomogi dla osób poszkodowanych w zdarzeniach losowych. Zadania w płaszczyźnie bezpieczeństwa i porządku publicznego, do których należy między innymi: współpraca ze służbami Policji, Straży Pożarnej oraz Pogotowia Ratunkowego, tworzenie straży miejskiej, zapewnienie ochrony przeciwpowodziowej, tworzenie sztabów kryzysowych w sytuacji zagrożenia. Zadania w obrębie ochrony środowiska i ładu przestrzennego, do których należy między innymi: tworzenie i wprowadzanie zmian w planach zagospodarowania przestrzennego, kontrolowanie zanieczyszczenia środowiska, monitorowanie wycinki drzew. Zadania w obszarze promocji gminy, do których należą między innymi: współpraca z gminami w kraju i miastami partnerskimi za granicą, organizacja cyklicznych imprez kulturalnych np.: dożynki, przeglądy, festiwale. Do głównych zadań zleconych dla gminy możemy wyróżnić: prowadzenie Urzędu Stanu Cywilnego, organizację wyborów i referendów, prowadzenie spisu ewidencji działalności gospodarczej, przyznawanie i wypłacanie zasiłków stałych jak np.: zasiłków rodzinnych.

Gminne zadania podzielić można również na: obowiązkowe i ponadustawowe. Zadania obowiązkowe, których gmina nie ma prawa na zaniechanie ich wykonania, gdyż są one zadaniami narzucanymi do ich realizacji poprzez ustawy, a także są to zadania podstawowe w funkcjonowaniu jednostki samorządu terytorialnego. Zadania fakultatywne- takie zadania gminy nie są obligatoryjne lecz dobrowolne nie trzeba ich realizować, nie są narzucane na jednostkę poprzez ustawy lub innego typu przepisy prawne. Zadaniami fakultatywnymi mogą zostać między innymi takie działania jak: promocja gminy na zewnątrz, a także współpraca pomiędzy gminami czy też w kraju lub za granicą. Gminne zadania zarówno podstawowe jak i obligatoryjne (dobrowolne) wykonywane z udziałem Rady Gminy, która pełni rolę zarówno jednostki stanowiącej oraz kontrolującej całość działania jednostki samorządu terytorialnego na wyznaczonym obszarze swojego funkcjonowania. Osobami przyczyniającymi się do realizacji zadań prócz wspomnianej Rady są : wójt, burmistrz lub prezydent miasta ludzie, którzy są organem wykonawczym w jednostce terytorialnej. Zadania realizowane przy pomocy Rady Gminy możemy podzielić na 9 odrębnych sfer działania jakie im przysługują.

Pierwszą z nich są uprawnienia decyzyjne w sprawach ustrojowych i organizacyjnych, zajmujące się głównie zadaniami dotyczącymi uchwalania statutu gminy, ustalaniem płacy otrzymywanej przez organ wykonawczy (Wójt/Burmistrz/Prezydent Miasta), a także podejmowanie odpowiednich decyzji w sprawach wyboru i odwołania skarbnika gminnego. Wyróżnić także można koncepcje gospodarczo-majątkowe, do których można zaliczyć decydowanie o sprawach związanych z finansowaniem gminy jak również potwierdzaniem programów gospodarczych jakie będą miały miejsce na obszarze danej gminy. Kolejną koncepcją jaką posiada Rada Gminy są to uprawnienia finansowe powiązane z uchwalaniem budżetu gminy i udzielaniem absolutorium dla organu wykonawczego, decydowanie o procesie uchwalania budżetu, a także podatków oraz opłat w granicach określonych ustawami. Dwa kolejne uprawnienia przysługujące radzie gminy są to przywileje administracyjne i lokalno-porządkowe mające związek z przyjmowaniem uchwał o przyjęciu do realizacji zadań z zakresów administracji rządowej, organów powiatowych czy wojewódzkich poza tym rada decyduje w sprawach herbu, nazw ulic, parków itp. Następny mi uprawnieniami leżącym w roli Rady Gminy jest nadawanie honorowego obywatelstwa gminy, stanowienie prawa miejscowego, kompetencje procesowe, kontrolne i nadzorcze dotyczące prawidłowości sprawowania władzy poprzez organ wykonawczy, jednostek organizacyjnych oraz pomocniczych dokonuje to przy pomocy powołania w tym celu komisji rewizyjnej (Dolnicki 2009).

Pojęcie, funkcje i typy budżetu jednostki samorządu terytorialnego

Pojęcie budżetu gminy jest określane jako planowany jednoroczny cykl dochodowo-wydatkowy, jak również przychodowo-rozchodowy. Uchwalany jest przez organ stanowiący i kontrolny gminy. Posiada formę uchwały budżetowej, będącą głównym filarem gospodarki pieniężnej gminy na najbliższy rok (Miaskowska-Daszkiewicz i in. 2010). Historia budżetu jest równoznaczna z historią całego rozwoju nauki o finansach i prawie publicznym. Ogromne znaczenie dla budżetu przypisuje Ziółkowska twierdząc, że jest on głównym narzędziem umożliwiającym funkcjonowanie jednostki i w dużej mierze oddziałuje na życie społeczno-gospodarcze (Lubińska 2010).

Wyróżnić można także pięć funkcji budżetu jednostek samorządu terytorialnego. Pierwszą z nich jest funkcja zarządzania, polegająca na uwzględnieniu wszystkich aspektów działań podmiotu, tak aby wykazywano je w budżecie. Kategorie mieszczące się w zakresie tej funkcji to: „planowanie dochodów i wydatków, monitoring, kontrola dochodów i wydatków pod względem merytorycznym i formalnym, możliwość podziału budżetu na część operacyjną i inwestycyjną, tworzenie budżetu różnymi metodami, możliwość wydłużenia okresów, na które jest sporządzany budżet”. Kolejna funkcja dotyczy ulepszenia i ograniczenia bezmyślnego wydatkowania finansów samorządowych - funkcja optymalizacji i marnotrawstwa. Trzecią funkcją budżetu jest promocja i dotyczy tworzenia relacji jednostki samorządu terytorialnego na lokalnym obszarze. Funkcjonowanie organów samorządu w znaczny sposób zależny jest od czynników zewnętrznych, a budżet sporządzony w dobry sposób i przedstawiany na szerszym forum może być znaczącym elementem w promocji działalności organu samorządowego. Przy czym w dalszej kolejności może być istotnym elementem w procesie pozyskiwania finansów, uzyskiwania zleceń jak i tworzenia dobrego wizerunku dla jednostki samorządu terytorialnego. Funkcja demokratyczna bądź autokratyczna. Działanie jednej bądź drugiej występuje podczas sporządzania budżetu jednostki. Sytuacja z funkcją autokratyczną ma miejsce, gdy budżet tworzony jest w wyższych szcze-

blach jednostki, a pracownicy niższego szczebla bądź mieszkańcy nie mają wpływu na działalność władz samorządowych. Działania takie powodują, również brak optymalizacji i racjonalnego wydatkowania środków z budżetu. Sytuacja przeciwna ma miejsce przy funkcji demokratycznej, gdzie w tworzeniu budżetu uczestniczą pracownicy średniego szczebla. Zauważyć można, że taki proces jest bardziej czasochłonny i trudniejszy, jednak planowanie i wydatkowanie jest w tym przypadku świadome. Proces ten pozwala na dokonanie głębszej weryfikacji kosztów działania jednostki, badania perspektywy zwiększenia dochodów, selektywnego wyboru zadań. Funkcja uzyskuje charakter demokratyczny, co jest powodem dużego udziału pracowników w jej tworzeniu. Nie ma wąskiego charakteru ograniczania się tylko do zarządzania organem samorządowym, ale również daje możliwość udziału społeczeństwa w tworzeniu tego budżetu. Ostatnią funkcją budżetu jest funkcja integralna, może wystąpić jedynie w momencie wystąpienia funkcji opisanej wcześniej. Bazuje bowiem na jednoczeniu zespołu wokół realizacji zadań realizowanych z finansów jednostki samorządu terytorialnego. Tego rodzaju funkcja musi być realizowana „od dołu”, gdyż trudno zaakceptować pewne cięcia finansowe na dane zadanie, cele i powiększenie liczby przeznaczonych pieniędzy na inne, bez sceptycznego nastawienia jakiejś części pracowników. W tym celu stworzona jest właśnie funkcja integracyjna, która ma za zadanie wciągnąć pracowników w proces budżetowy, i dokonywanie wyborów na zasadzie kompromisu i wyznaczenia jednostce priorytetów na dany rok i kolejne lata działań organu. Wykorzystanie tego rodzaju funkcji daje ogromne szanse na efektywne posługiwanie się finansami publicznymi (Owsiak i in. 2002).

Wykonywanie powierzonych zadań, rozsądne prowadzenie działalności oraz kontrola przeprowadzanych zadań jest ściśle związana z typem budżetu jednostki samorządu terytorialnego. W związku z zawartymi informacjami w budżecie można wyróżnić trzy typy budżetów: tradycyjny, zadaniowy oraz celów i efektów. Pierwszy z wymienionych jest w Polsce uznawany za najbardziej powszechny. Budżet tradycyjny w głównej mierze koncentruje się na usługach i dobrach, które nabędzie jednostka samorządu terytorialnego. Tego typu budżet bazuje na klasyfikacji budżetowej, według której dochody wykazane są według miejsca ich pochodzenia, natomiast wydatki według rodzajów i przebiegu spożytkowania. Drugi typ budżetu wywodzi się z USA i był wynikiem przeprowadzonego budżetowania programowego jaki dokonał się w tym państwie w latach 60. W Polsce został zainicjowany pierwszy raz w Krakowie dopiero na przełomie 1995r.. Taki typ budżetu nie jest obligatoryjny i jednostki nie posiadają obowiązku do jego wykonywania. Budżet zadaniowy jest narzędziem do efektywnego rozporządzania finansami jednostki samorządu terytorialnego i skupiania się na otrzymanych dobrach i usługach. Przeprowadzenie działań budżetowych, w takim schemacie ma na celu rozsądne rozporządzanie środkami finansowymi, żeby dostarczyć możliwie jak najlepsze efekty przy poniesionych nakładach. Sprecyzowanie i wybór najlepszego efektu dokonywany jest poprzez przeprowadzanie pomiarów z wykorzystaniem różnego rodzaju wskaźników. Ostatni typ budżetu opiera się na związku kosztów i efektów, a wszystkie poniesione wydatki na poszczególne zadania rozpatrywane są w aspekcie łącznym. Budżet celów i efektów polega na „przygotowaniu przez administrację deklaracji wyniku programu i planów świadczenia usług, w których określone są cele, metody ich osiągania oraz obiektywne miary pozwalające ocenić progres czy też regres”. Jednym z bazo-

wych kryteriów sprawdzających proces realizacji jest uzyskanie założonych celów, a rezultatem jego wykorzystania ma być pozyskiwanie lepszych jakościowo usług za odpowiednio niższą cenę (Jastrzębska 2012).

Metody badawcze

W trakcie badań wykorzystano analizę wartości dochodów oraz wydatków miasta i gminy Młynary. Dane uzyskane ze sporządzonych sprawozdań z wykonania budżetu przez jednostkę samorządu terytorialnego były pomocne w obliczeniach poszczególnych wskaźników udziałów. Określenie struktury kształtowania się dochodów przez poszczególne jego typy wymagało obliczenia wskaźników takich jak:

$$WB_1 = \frac{D_b}{D_o}$$

$$\text{UDZIAŁ DOCHODU MAJĄTKOWEGO W DOCHODZIE OGÓŁEM} = \frac{D_m}{D_o}$$

WB_1 – udział dochodu bieżącego w dochodach ogółem

D_b – dochód bieżący

D_o – dochód ogólny

D_m – dochód majątkowy

Wyliczenie tego rodzaju wskaźników pozwala na dokonanie prawidłowego określenia udziałów poszczególnych typów dochodów składających się na całość dochodową budżetu jednostki samorządu terytorialnego.

$$\text{WSKAŹNIK WYDATKÓW BIEŻĄCYCH} = \frac{\text{Wydatki bieżące}}{\text{Wydatki ogólne}}$$

$$\text{WSKAŹNIK WYDATKÓW MAJĄTKOWYCH} = \frac{\text{Wydatki majątkowe}}{\text{Wydatki ogólne}}$$

$$\text{WSKAŹNIK WYDATKÓW OGÓLNYCH} = \frac{\text{Wydatki ogólne}}{\text{Dochód ogólny}}$$

Powyższe wskaźniki pozwalają na dokładne zweryfikowanie udziałów poszczególnych wydatków w wydatkach ogólnych generowanych przez jednostkę samorządu terytorialnego, jaki udział posiadają poszczególne typy wydatków w budowaniu struktury wydatkowej. Ostatni z przedstawionych wskaźników przedstawia udział wydatków w dochodach, jeżeli przedstawiony wskaźnik wykazuje wartość procentową $>100\%$ mamy sytuację z wystąpieniem deficytu budżetowego co w cyklicznym ciągu nie jest dobrym zjawiskiem dla gminy. Odwrotne zjawisko $<100\%$ nazywane jest nadwyżką budżetową i umożliwia jednostce samorządu terytorialnego na prorozwojowe patrzenie w przyszłość.

$$\text{WSKAŹNIK ZADŁUŻENIA} = \frac{\text{Zadłużenie ogółem}}{\text{Dochód ogólny}}$$

Struktura dochodów i wydatków w mikro mieście w latach 2011-2016

Pierwszym elementem pozwalającym nam na rozpoczęcie jakichkolwiek badań i porównanie ich do średniej w województwie warmińsko mazurskim jest weryfikacja dochodów oraz wydatków jakie ponoszone są przez miasto i gminę Młynary.

Tabela 1. Wartościowe kształtowanie się dochodów miasta i gminy Młynary w latach 2011-2017 według działów (w tys. zł)

Wyszczególnienie	Lata budżetowe					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1. Rolnictwo i łowiectwo	215,27	190,00	837,88	1 104,94	298,37	382,70
2. Leśnictwo	3,58	7,05	6,94	6,33	5,61	4,91
3. Transport i łączność	805,80	23,47	2,68	226,97	128,37	217,33
4. Gospodarka mieszkaniowa	302,39	741,17	502,18	556,29	442,91	401,10
5. Działalność usługowa	-	14,79	18,19	17,80	18,41	21,48
6. Administracja publiczna	69,68	33,44	121,96	120,09	140,20	174,12
7. Urzędy naczelnych organów władzy państwowej, kontroli i ochr. prawa oraz sądownictwa	12,07	0,77	0,78	27,32	27,27	3,77
8. Obrona narodowa	-	-	-	-	-	12,88
9. Bezpieczeństwo publiczne i ochrona przeciwpożarowa	25,00	-	-	14,24	1,60	15,37
10. Dochody od osób prawnych i fizycznych	4 602,37	5 150,18	5 270,38	6 372,72	5 680,85	6 280,08
11. Różne rozliczenia	5 047,46	5 600,57	5 920,52	5 533,27	5 843,13	5 778,37
12. Oświata i wychowanie	87,05	77,97	117,11	501,29	212,92	237,25
13. Pomoc społeczna	3 597,03	3 718,05	3 529,14	3 798,59	3 623,05	6 320,26
14. Pozostałe zadania	163,30	133,07	278,68	332,80	100,96	-
15. Edukacyjna opieka wychowawcza	138,42	112,37	157,41	171,90	138,94	140,42
16. Gospodarka komunalna i ochrona środowiska	298,63	39,54	262,05	71,99	507,42	577,74
17. Kultura i ochrona dziedzictwa narodowego	-	-	-	-	-	25,60
18. Kultura fizyczna i sport	178,44	-	-	-	-	-
Dochód ogółem	15 546,48	15 842,44	17 025,90	18 856,53	17 170,01	20 593,39

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ze sprawozdania z wykonania budżetu miasta i gminy Młynary z lat 2011-2016.

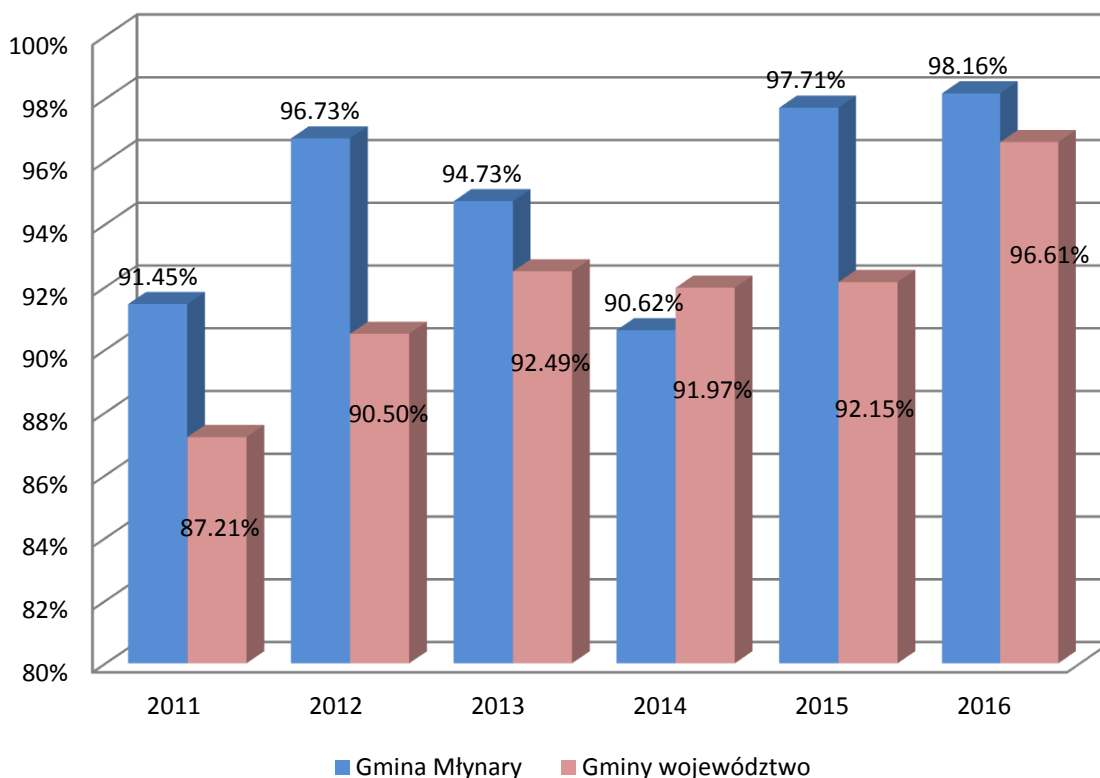
Tabela 2. Wartościowe kształtowanie się wydatków miasta i gminy Młynary w latach 2011-2017 według działów (w tys. zł)

Wyszczególnienie	Lata budżetowe					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1. Rolnictwo i łowiectwo	467,05	2 379,13	1 513,23	578,03	241,53	546,43
2. Leśnictwo	-	-	-	-	-	4,54
3. Transport i łączność	2 659,65	492,98	385,61	750,08	762,68	764,66
4. Turystyka	-	-	-	-	-	3,00
5. Gospodarka mieszkaniowa	822,19	111,66	133,19	505,76	276,88	603,25
6. Działalność usługowa	54,34	19,93	33,22	52,64	96,98	56,88
7. Administracja publiczna	2 001,19	1 951,83	2 106,85	2 369,92	2 194,22	2 384,05
8. Urzędy naczelnych organów władzy państwowej, kontroli i ochrony prawa oraz sądownictwa	12,07	0,77	0,78	27,32	27,27	3,77
9. Obrona narodowa	-	-	-	-	3,26	9,62
10. Bezpieczeństwo publiczne i ochrona przeciwpożarowa	141,43	124,31	152,66	142,24	139,89	197,61
11. Dochody od osób prawnych i fizycznych	21,37	-	-	-	-	-
12. Obsługa długu publicznego	175,92	325,83	235,31	198,00	153,90	129,05
13. Różne rozliczenia	11,68	11,70	11,71	140,25	341,90	29,66
14. Oświata i wychowanie	5 353,17	5 735,10	5 883,69	6 451,41	5 782,09	5 715,64
15. Ochrona zdrowia	59,81	56,73	65,46	52,35	51,79	59,62
16. Pomoc społeczna	4 390,41	4 583,06	4 492,32	4 791,30	4 672,24	7 393,21
17. Pozostałe zadania	153,75	142,61	218,21	344,26	149,98	-
18. Edukacyjna opieka wychowawcza	368,48	345,57	418,54	451,38	377,31	372,01
19. Gospodarka komunalna i ochr. środowiska	474,22	441,06	633,32	887,76	888,48	806,04
20. Kultura i ochrona dzi. nar	559,90	515,88	515,72	562,94	553,49	584,56
21. Kultura fizyczna i sport	115,73	91,25	96,76	113,16	101,53	136,00
Wydatki ogółem	17 842,36	17 329,40	16 896,57	18 418,79	16 815,40	19 799,59

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ze sprawozdania z wykonania budżetu miasta i gminy Młynary z lat 2011-2016

Wskaźnik udziału dochodów i wydatków bieżących w gminie Młynary i gminach województwa warmińsko-mazurskiego

Udziały dochodów bieżących w okresie 2011-2016 r. były wyższe w gminie Młynary niż w gminach województwa warmińsko-mazurskiego. Jedynym wyjątkiem był rok 2014, w którym dochody bieżące wyższy stan osiągnęły w gminach województwa, lecz w niewielką różnicą (rys. 1).

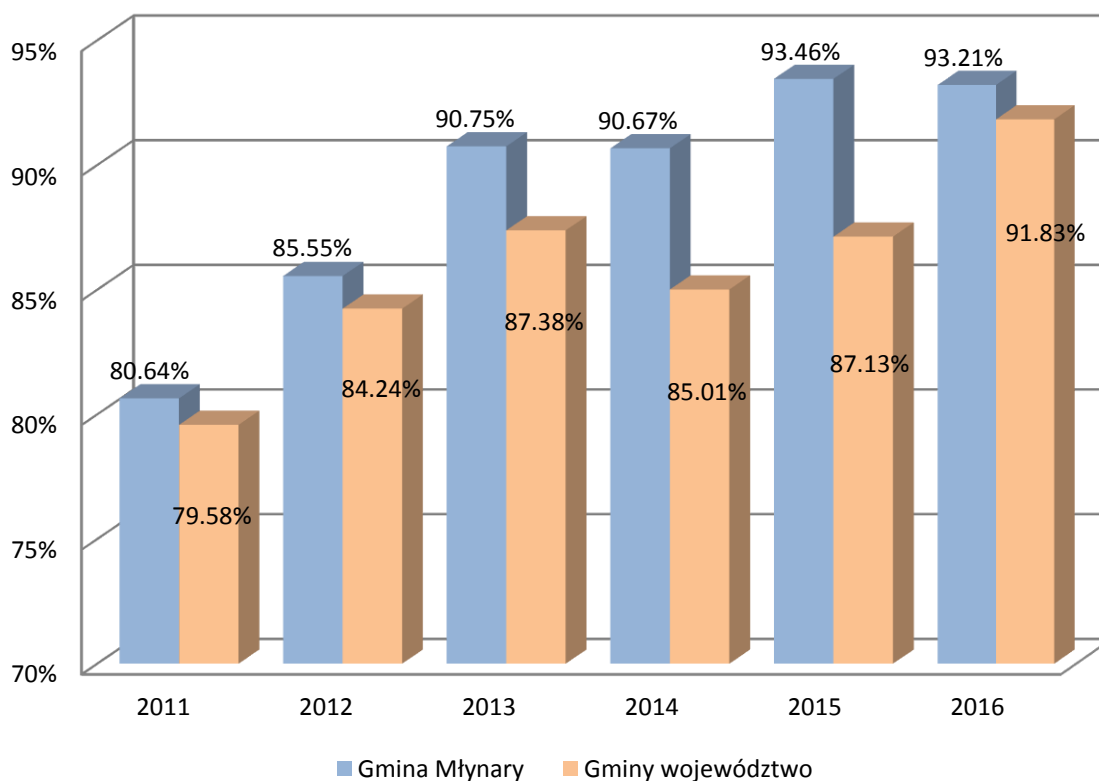


Rys. 1. Udział dochodów bieżących miasta i gminy Młynary oraz gmin województwa warmińsko-mazurskiego w latach 2011-2016

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ze sprawozdania z wykonania budżetu miasta i gminy Młynary z lat 2011-2016 oraz danych z Systemu Analiz Samorządowych.

Średnia różnica występująca pomiędzy porównywanymi obszarami wyniosła około 4%. Dobrym prognostykiem na kontynuację sprawnego funkcjonowania gminy jest właśnie przeanalizowany udział tych dochodów w jednostce samorządu terytorialnego i ich udział oscylujący na poziomie przewyższającym 90%, taka sytuacja umożliwia gminie na sprawne i efektywne możliwości wykonywanie zadań. Uzależnione jest to jednak od poziomu kształtowania się właśnie tych dochodów, a im ich stan jest wyższy tym zwiększają się możliwości mikro miasta, jeżeli chodzi o proces podejmowania i realizacji zadań rozwojowych na swoim obszarze zarówno poprzez własne inwestycje czy wspólne z wyższego szczebla organami władz samorządowych.

W wydatkach mamy bardzo podobną sytuację co w dochodach, zarówno w jednym jak i drugim przypadku większą część stanowi kategoria bieżąca, jednak oscylująca w okolicach przewyższających 80%, dochodząc do progu powyżej 90% w latach 2013-2016 (rys. 2).



Rys. 2. Udział wydatków bieżących miasta i gminy Młynary oraz gmin województwa warmińsko-mazurskiego w latach 2011-2016

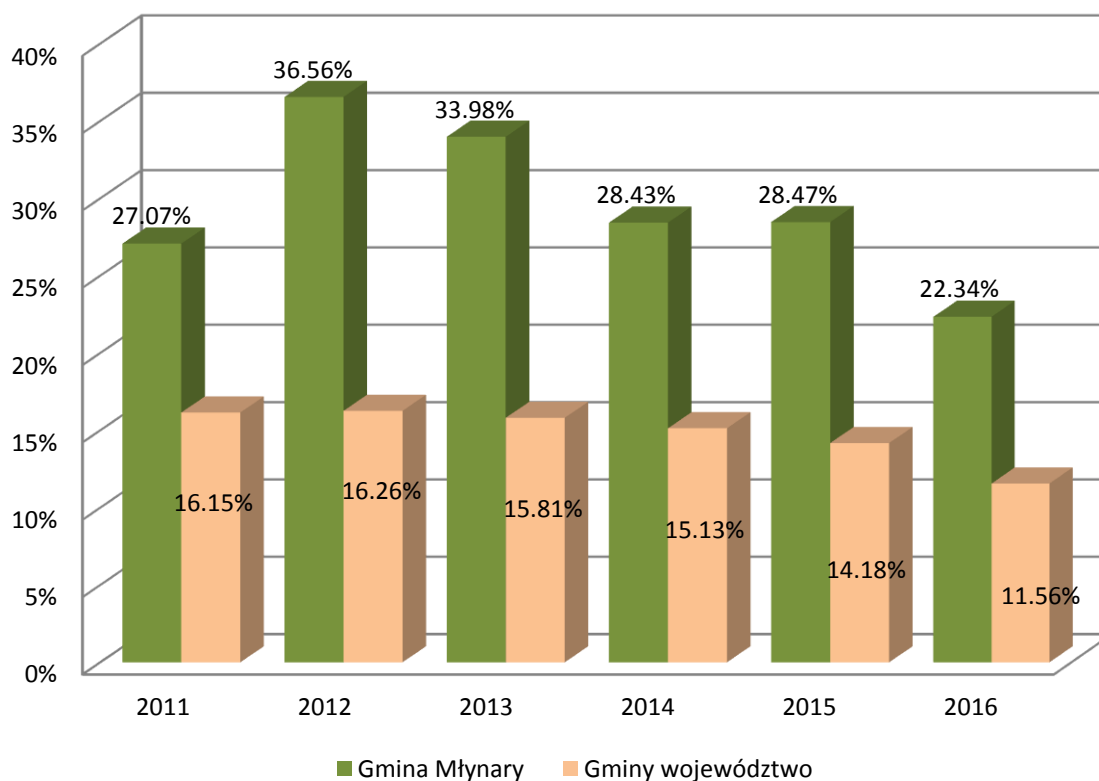
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ze sprawozdania z wykonania budżetu Miasta i Gminy Młynary z lat 2011-2016 oraz danych z Systemu Analiz Samorządowych

Przypadek tak dużego udziału wydatków bieżących zmniejsza procent generowany przez wydatki majątkowe, a więc duże inwestycje realizowane z własnego budżetu. Udział wydatków majątkowych posiadał przez początkowe 2 lata poziom przewyższający 14% i wartościowo wyniósł odpowiednio w 2011 r. - 3,45 mln zł oraz 2012 r. - 2,50 mln zł. Kolejne lata ukazały, że poziom udziałów znajdował się poniżej 10% i jego wartość nie przekroczyła 2 mln zł.

Wskaźnik zadłużenia mikro miasta w porównaniu do gmin województwa warmińsko-mazurskiego

Dochody i wydatki to jeden z najważniejszych elementów funkcjonowania i dalszego rozwoju gminy. Jednak mała gmina nie posiadająca dochody własne na bardzo niskim poziomie, w celu szybkiego i sprawnego inwestowania w rozwój infrastruktury itp. korzysta z zewnętrznych źródeł finansowania jakimi mogą być tworzenie obligacji czy też pożyczki lub kredyty na określaną działalność lub inwestycję w rozwój gminy.

Dane zamieszczone na rysunku 3 przedstawiają zależność, która pozwala twierdzić, że mniejsze gminy muszą w większym stopniu posługiwać się kapitałem pochodzącym z zewnętrznych źródeł. Stan zadłużenia mikro miasta jest w znacznym stopniu wyższy niżeli średnia wszystkich gmin znajdujących się na terenie województwa warmińsko-mazurskiego.



Rys. 3. Udział zadłużenia w dochodach ogółem miasta i gminy Młynary oraz gmin województwa warmińsko-mazurskiego w latach 2011-2016

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ze sprawozdania z wykonania budżetu miasta i gminy Młynary z lat 2011-2016 oraz danych z Systemu Analiz Samorządowych.

Taki stan jest powodem dużych inwestycji na przełomie ostatnich kilku lat jakim w przypadku tej gminy jest: budowa przedszkola, przebudowa i adaptacja terenu wokół lokalnego parku, a także inwestycje w budowę przepustów i modernizację dróg wraz ze wsparciem wojewódzkim czy powiatowym.

Podsumowanie i wnioski

Dochody bieżące i ich wysoki udział w funkcjonowaniu to jeden z lepszych aspektów, jeżeli chodzi o działalność rozwojową gminy. Stan tej sytuacji zmienia się w momencie, gdy okazuje się, że około 30 % dochodów pochodzi z subwencji udzielanej z budżetu państwa. W dzisiejszych czasach gminy nie są w stanie same pracować na siebie, ponieważ ich dochodowość własna jest mocno zaniżona niżeli wartość zadań, która jest im przydzielana. Rozwój mikro miast jest ciężkim procesem i zazwyczaj wiąże się z koniecznością zadłużania w bankach poprzez kredyty lub wysokie pożyczki. W gminie Młynary ostatnie lata wykazują delikatny spadek stanu zadłużenia w dochodach ogólnych co pozwala na twierdzenie, że sytuacja finansowa z roku na rok jest coraz lepsza. Jeżeli chodzi o rozwój to na przełomie kilku minionych lat dużo zainwestowano pieniędzy w różnego rodzaju przedsięwzięcia z tym też wiązało się wyższe zadłużenie jednostki samorządu terytorialnego mikro miasta.

Bibliografia

- Daszkiewicz-Miaskowska K. (red.), (2010). *Encyklopedia Samorządu Terytorialnego*. Wolters Kluwer, Warszawa.
- Dolnicki B. (2016). *Samorząd terytorialny*. Wolters Kluwer, Warszawa.
- Dolnicki B. (2009). *Samorząd terytorialny*. Wolters Kluwer, Warszawa.
- Gonet W. (2013). *Naprawa finansów jednostki samorządu terytorialnego*. Difin, Warszawa.
- Harańczyk A. (2010). *Samorząd terytorialny-organizacja i gospodarka*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków.
- Jastrzębska M. (2012). *Finanse jednostek samorządu terytorialnego*. Wolters Kluwer, Warszawa.
- Kornberger-Sokołowska E. (2001). *Decentralizacja finansów publicznych a samodzielność finansowa jednostek samorządu terytorialnego*. Liber, Warszawa.
- Lubińska T. (2010). *Budżet a finanse publiczne*. Difin, Warszawa.
- Ochendowski E. (2013). *Prawo administracyjne część ogólna*. Towarzystwo Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń.
- Owsiak S. (2002). *Budżet władz lokalnych*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Wojciechowski E. (2012). *Zarządzanie w samorządzie terytorialnym*. Difin, Warszawa.

CZYNNIKI MAKROEKONOMICZNE DETERMINUJĄCE SYTUACJĘ W BRANŻY TRANSPORTU INTERMODALNEGO

Oskar Patryk Siemianowski

Uniwersytet Warmińsko Mazurski w Olsztynie

Streszczenie

Celem artykułu było określenie jakie czynniki makroekonomiczne oraz w jakim stopniu determinują sytuację w branży transportu intermodalnego. Analiza literatury oraz doświadczenia i obserwacje własne autora skłoniły do postawienia następującej hipotezy badawczej: kondycja ekonomiczna branży transportowej jest ściśle uzależniona od sytuacji makroekonomicznej w kraju. Do badania wykorzystano modelowanie ekonometryczne. Narzędziem badawczym był model regresji liniowej, pozwalający określić wpływ poszczególnych czynników w gospodarce na badane zjawisko. W badaniu przyjęto istnienie zależności między liczbą przeładunków (zmienna objaśniana) w trzech największych polskich portach tj. DCT Gdańsk, BCT Gdynia oraz GCT Gdynia natomiast zmiennymi objaśniającymi były: PKB, PKB per capita, Konsumpcja, Inwestycje, Export, Import oraz kurs walutowy względem EUR i USD.

W wyniku badań stwierdzono, że istotny wpływ na wielkość przeładunków w portach mają takie czynniki jak: PKB per capita, Konsumpcja, Inwestycje, Export oraz Import. Z powodu wysokiej korelacji między zmiennymi stworzono 5 modeli, w celu uniknięcia współliniowości zmiennych. Na podstawie weryfikacji oszacowanych modeli stwierdzono, że spośród istotnych zależności największy wpływ na badane zjawisko odnosi konsumpcja. Wzrost wydatków konsumpcyjnych jest bezpośrednim impulsem implikującym wzrost popytu na usługi transportowe. Najniższe przełożenie i dopasowanie stwierdzono przy wydatkach inwestycyjnych, co pozwala wyciągnąć wniosek, iż inwestycje nie przekładają się bezpośrednio na kondycję branży transportowej (ich wpływ jest pośredni).

Słowa kluczowe: *transport; transport intermodalny; modelowanie ekonometryczne*

Wprowadzenie

Gospodarka wg klasycznych teorii ekonomii dzieli się na 3 podstawowe sektory: przemysł, usługi oraz rolnictwo. Każda z nich odpowiada na inne potrzeby społeczeństwa oraz charakteryzuje się specyficznymi dla siebie mechanizmami i właściwościami. Jedną z gałęzi sektora usługowego jest transport. Uważany jest jedną z najważniejszych gałęzi w funkcjonowaniu każdej gospodarki. Przedsiębiorstwa produkują różnego rodzaju dobra, które muszą zostać dostarczone na dany rynek, aby konsument mógł za ich pomocą zaspokoić swoje potrzeby. Branża transportowa jest właśnie ogniwem spajającym poszczególne sektory i gałęzie ekonomii każdego kraju. Transport surowców czy półproduktów w relacji dostawca-odbiorca oraz produktów gotowych (dóbr kon-

sumpcyjnych) w relacji producent-klient jest niezbędny aby można było rozpatrywać funkcjonowanie jakiegokolwiek podmiotu w gospodarce. Jedną z właściwości usługi transportowej jest jej właśnie jej wtórny charakter. Oznacza to, że usługa transportowa sama w sobie nie może istnieć, gdy nie jest podyktowana odpowiednimi potrzebami. Chęć wyprodukowania jakiegokolwiek dobra, rodzi konieczność dostawy surowców, jak i również jego sprzedaż wiąże się z koniecznością jego przemieszczeniem na rynek zbytu.

Produkowane w gospodarce dobra również posiadają specyficzne dla siebie właściwości. Z logistycznego punktu widzenia jest to ważne ze szczególnie dwóch względów: dopasowania opakowania zapewniającego odpowiednią ochronę podczas transportu oraz wyboru właściwego środka transportu. Przekłada się to bezpośrednio na konieczność specjalistycznego dopasowania pojazdów lub zestawów pojazdów. Różnorodność ta powoduje, że konkurencja między przedsiębiorstwami transportowymi odbywa się w rynkowych niszach. Tak wąska specjalizacja firm transportowych sprawia, że przedsiębiorstwo np. posiadające tabor przystosowany do transportu kontenerów morskich, nie jest konkurentem z najbliższego otoczenia dla firm specjalizujących się w przewozie np. towarów ciekłych. Jednakże, obie nisze podlegają pod identyczne mechanizmy oraz uwarunkowania związane z m.in. sytuacją na rynkach paliw czy regulacji prawnych dotyczących usług transportowych.

Przegląd literatury

W literaturze przedmiotu transport nie ma jednoznacznej i ścisłej definicji. Wykonywanie usług transportowych można definiować w kilku aspektach (Rogalski, Popławski 2013). W zależności od podejścia w literaturze spotkać można definiowanie transportu w sensie etymologicznym, czynnościowym oraz ekonomicznym. Potocznie uważa się, że transportowanie to „pokonywanie przestrzeni”. W ujęciu etymologicznym - transport to proces technologiczny, którego celem jest przemieszczenie na odległość osób, przedmiotów czy energii. Aspekt czynnościowy transportu wprowadza do definicji świadomość wykonywanej czynności definiując transport jako: świadome przemieszczenie materii i energii. Podejście ekonomiczne do transportu uwzględnia w szczególności podstawę jego istnienia jaką odgrywa w gospodarce. W znaczeniu tym, transport definiowany jest jako proces produkcyjny, który ludzie w warunkach ograniczoności zasobów dokonują przemieszczenia osób, rzeczy i energii w przestrzeni, aby zaspokoić swoje potrzeby (Rogalski, Popławski 2013). W odniesieniu do dziedziny logistyki, pod pojęciem transportu rozumie się również szereg czynności związanych z załadunkiem i rozładunkiem towaru, przygotowaniem środka transportu czy organizacją przewozu (Urbanyi-Popiołek (red.) 2013).

Transport jest pojęciem bardzo szerokim. W teorii nauk ekonomicznych dokonuje się jego klasyfikacji, która jest ściśle związana z wykorzystywanym środkiem transportu lub rodzajem transportu. W literaturze pod tym względem wyróżnia się klasyfikację poziomą oraz pionową. Klasyfikacja pionowa odnosi się do środowiska, w którym porusza się środek transportu, a więc transport dzielimy na (Urbanyi-Popiołek (red.) 2013): samochodowy (drogowy), kolejowy, morski, wodny - śródlądowy, lotniczy (powietrzny) oraz transport intermodalny (transport z wykorzystaniem co najmniej 2 gałęzi transportowych). Klasyfikacja pozioma natomiast odnosi się do: przedmiotu transportu (towarów i osób), funkcjonalności (regularny i nieregularny), organizacji (bezpośredni i pośredni), zasięgu (krajowy, międzynarodowy), odległości (krótko-, średnio-, długodystansowy).

W artykule skupiono się na badaniu sytuacji w niszy transportu kontenerów morskich. Specyficzną cechą tej części rynku jest konieczność wykorzystania kilku gałęzi transportowych, aby towar ostatecznie dotarł do klienta. W literaturze, ten rodzaj transportu nazywany jest transportem intermodalnym (Wronka 2016, Zamachowski, Rokicki 2016). Specyfiką danej niszy rynkowej, jest również konieczność szerokiej wymiany handlowej danego kraju. W kontenerach morskich przemieszczeniu podlegają towary, które są przedmiotem wymiany handlowej między przedsiębiorstwami zlokalizowanymi w głównej mierze na innych kontynentach. W tym celu wykorzystywana jest z reguły gałąź transportu morskiego, ponieważ ze względu na bardzo wysoką ładowność, przekładającą się na niskie koszty jednostkowe (Zamachowski, Rokicki 2016). Jedyneymi możliwymi punktami przeładunków statków są porty morskie. W tych miejscach następuje zmiana środka transportu na kolejowy lub drogowy. Wybór danej gałęzi transportowej jest podyktowany cechującymi ją właściwościami. Transport kolejowy jest zdolny do przewozów masowych, jednakże ma jednocześnie ograniczony dostęp do różnych lokalizacji. Ostatecznie ostatnim ogniwem w łańcuchu transportowym jest transport samochodowy (drogowy), odznaczający się wysoką dostępnością przestrzenną. Dzięki temu, transport samochodowy jest niezbędny przy wykonaniu zlecenia transportowego. Z tego samego względu, znaczna część ładunków jest bezpośrednio przeładowywana ze statku na platformy kontenerowe wykorzystywane przy transporcie drogowym¹.

Wykorzystanie transportu intermodalnego wiąże się nieodłącznie z koniecznością tworzenia odpowiednich punktów zdolnych do obsługi tego rodzaju przeładunków. W Polsce w ostatnich latach obserwuje się rozwój intermodalnych lądowych terminali kontenerowych, w których istnieje możliwość przeładunku z gałęzi transportu kolejowego na transport drogowy (Kozłowski 2018). Jednakże, to dzięki gałęzi transportu drogowego, zarówno w Polsce jak i w Europie, dokonuje się przemieszczeń towarów. W 2016 roku 76,4% wszystkich przewozów towarów w Europie, było dokonanych za pomocą transportu drogowego, przy czym udział kolei w tym zakresie wyniósł 17,4%. Sytuacja w Polsce jest równoznaczna z obserwowaną w Europie. Udział poszczególnych gałęzi transportu w roku 2016 wynosił odpowiednio: 75,2% oraz 24,7%².

Kondycja gałęzi transportu, ze względu na swoją specyfikę, jest podyktowana przez wiele czynników. W literaturze obserwuje się wiele badań nt. związków i powiązań branży transportowej z innymi czynnikami. Jak udowodnili (Zamachowski, Rokicki 2018) między ilością dokonywanych przeładunków a sytuacją makroekonomiczną kraju istnieje wysoka zależność. Jak podają (Lewiński, Sterniński 2017) to inwestycje dokonywane zarówno przez same porty, jak i sektor publiczny również oddziałują dodatnio na możliwości przeładunkowe portów. W literaturze również znajdują się badania, w których m.in. (Grzelakowski 2012) stwierdza, że branża transportowa podlega pod cykle koniunkturalne. Słaba kondycja globalna gospodarki bezpośrednio przekłada się na mniejszą ilość zamówień oraz produkowanych towarów eksportowych, co odbija się zmniejszonym popytem na usługi transportowe.

¹ <https://dctgdansk.pl/pl/sytuacja-operacyjna-2/>

² <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>

Cel oraz metody badawcze

Przegląd literatury oraz doświadczenia i obserwacje własne autora doprowadziły do postawienia następującej hipotezy badawczej: sytuacja makroekonomiczna kraju jest istotnym czynnikiem determinującym popyt na usługi transportowe.

Celem artykułu jest określenie jak oraz w jakim stopniu kształtowanie się poszczególnych wielkości makroekonomicznych wpływa na kondycję branży transportowej. Badaniem objęto niszę transportu kontenerów morskich, które w znacznym stopniu wykorzystywane są do handlu międzynarodowego.

Dane do badań pozyskano z Banku Danych Makroekonomicznych, Roczników Statystycznych publikowanych przez Główny Urząd Statystyczny oraz z raportów operacyjnych i oficjalnych stron internetowych portów morskich DCT Gdańsk, BCT Gdynia, GCT Gdynia. Do badania przyjęto następujące dane: jako zmienna objaśniana ilość przeładunków w portach DCT Gdańsk, BCT Gdynia oraz GCT Gdynia liczona w jednostkach przeładunkowych TEU³. Natomiast jako zmienne objaśniające przyjęto do badania wielkości i wskaźniki opisujące sytuację makroekonomiczną takie jak: PKB (mln PLN), PKB per capita (PLN), Konsumpcja (mln PLN), Inwestycje (mln PLN), Export towarów (mln PLN), Import towarów (mln PLN), oraz kurs walutowy względem EUR oraz USD. Przyjęcie powyższych zmiennych podyktowane jest specyfiką funkcjonowania branży transportowej udowodnioną w badaniach innych autorów oraz doświadczeniem własnym autora.

Ze względu na dostępność danych badany okres obejmuje lata 2009-2017. Przyjęty przedział czasowy podyktowany jest w głównej mierze dostępnością danych oraz rozpoczęcie działalności największego portu w Polsce DCT Gdańsk w roku 2007. Z tej samej przyczyny zdecydowano się na pominięcie przeładunków realizowanych przez pomniejsze porty (GTK Gdańsk czy ZPM Szczecin i Świnoujście). Analiza sektorowa przeładunków intermodalnych w portach morskich oraz badania innych autorów jednoznacznie wskazują na znikomy udział pominiętych portów w rynku. Przeładunki realizowane przez przyjęte do badania porty (DCT Gdańsk, BCT Gdynia, GCT Gdynia) wynoszą prawie 98% wszystkich przeładunków dokonywanych w kraju (Gajewska, Szkoda 2015).

W celu określenia wpływu sytuacji makroekonomicznej na liczbę przeładunków kontenerów morskich w portach, stworzono liniowy model regresji. Zbudowany model przybiera postać (Kufel 2007):

$$y_i = a_0 + a_1x_{1i} + a_2x_{3i} + a_3x_{3i} + \varepsilon_i$$

gdzie:

a_1, a_2, a_3 – parametry modelu, ε_i – składnik losowy

postać macierzowa modelu: $Y = X_\alpha + \varepsilon$

oszacowana postać modelu w formie macierzowej: $Y = X_\alpha + e$

wektor ocen parametrów wyznaczany jest za pomocą: $a = (X^T X)^{-1} X^T Y$

Stworzony model oceniono pod względem dopasowania za pomocą takich wskaźników jak: współczynnik determinacji (R^2), błąd standardowy zmiennej objaśniającej, błąd standardowy reszt oraz współczynnik zmienności. Następnie oceniono istotność parametru na podstawie

³ *Twenty-feet equivalent unit* - jednostka pojemności używana w transporcie morskim oraz intermodalnym odpowiadająca pojemności kontenera 20-stopowego, będąca podstawowym miernikiem wielkości transportowanych i przeładowywanych towarów w tych rodzajach transportu.

kształtowania się jego wartości teoretycznej oraz statystyki t-studenta dla $T-k-1$ stopni swobody (gdzie T -liczba obserwacji, k -liczba zmiennych) dla 5% poziomu istotności⁴ ($\alpha=0,05$). Ostatnim etapem było testowanie założeń stochastycznych modelu, czyli ocena prawidłowości wykorzystania zbudowanego modelu do wyjaśnienia rzeczywistości oraz prawidłowość jego wyników przy interpretacji. Do oceny tej wykorzystano: test Dornicka-Hansena na normalność rozkładu reszt, test Brausch'a-Godfrey'a na autokorelację reszt oraz test White'a określający stałość wariancji w czasie. Testowanie niniejszych założeń jest istotne z tego względu, iż pozwala wykluczyć ukryty wpływ czynnika losowego, tzn. potwierdza prawidłowość wcześniejszej oceny, że przyjęte do badania zmienne wywierają istotny wpływ na badane zjawisko, jednocześnie odrzucając wpływ innych czynników pominiętych w badaniu. Przedstawione testy wybrano z następujących względów: na podstawie testu normalności reszt można odrzucić częste występowanie wartości skrajnych co oznacza, że reszty modelu oscylują wokół wartości średniej. Dzięki takiej sytuacji model nie jest zaburzony przez występowanie nieprzewidywanych zdarzeń. Brak autokorelacji reszt w modelu oznacza, że reszty zachowują się w sposób losowy, a więc są niezależne od siebie. Modele z homoskedastyczną (stałą) wariancją są korzystniejsze przy interpretacji, ze względu na brak znacznie różniących się odchyłeń w czasie.

Wszystkie testy przeprowadzono poddając analizie prawdziwość hipotezy zerowej, która zakłada w przypadku testów stochastycznych odpowiednio: posiadanie rozkładu normalnego, brak autokorelacji między resztami oraz stałość wariancji. Potwierdzenie hipotezy zerowej jest równoznaczne z prawdziwością zbudowanego modelu. Hipoteza zerowa przy testowaniu istotności parametru zakłada, że parametr nie różni się istotnie od zera a więc jest nieistotny. Pożądane jest wówczas odrzucenie jej na korzyść hipotezy alternatywnej. Podjęcie decyzji w badaniu odnośnie prawdziwości zakładanej hipotezy odbywa się za pomocą porównania wartości prawdopodobieństwa przekroczenia danej statystyki (p) z zakładanym poziomem istotności. Jeżeli otrzymane prawdopodobieństwo (p) $> \alpha$, wówczas nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej. Należy ją wtedy przyjąć uznając za prawdziwą. Ukształtowanie się wartości $p < \alpha$, skłania do odrzucenia założonej hipotezy, uznając za prawdziwą hipotezę alternatywną.

Wyniki badań

Przystępując do badania określono korelację między zmiennymi objaśniającymi a zmienna objaśnianą. W toku badań odrzucono zmienne objaśniające odnoszące się do kursu walutowego, gdyż ich słaba korelacja z ilością przeladunków sprawia, że w stworzonym modelu ich parametry są nieistotne. Większość przyjętych do badania wielkości makroekonomicznych jest składową częścią PKB, co przekłada się bezpośrednio na wysoką korelację między zmiennymi objaśniającymi. W celu uniknięcia współliniowości zmiennych, której brak jest jednym z podstawowych założeń modelu, stworzono 5 modeli regresji tj. 4 odpowiadające poszczególnym wielkościom składowym PKB tj. konsumpcja, inwestycje, export oraz import, oraz model odnoszący się do wielkości PKB na mieszkańca. Na uwagę zasługuje fakt, iż do badania nie przyjęto salda bilansu handlowego. Niniejszy projekt badania zakłada, określenie zależności wielkości przeladunków w portach od obu kierunków przepływu towarów. Porty morskie objęte badaniem obsługują zarów-

⁴ Poziom istotności interpretowany jako maksymalne dopuszczalne ryzyko popełnienia błędu I rodzaju (przekroczenia testowanej statystyki) akceptowalne przez badacza.

no transporty exportowe jak i importowe, co skłoniło autora do określenia stopnia wpływu tych zjawisk na wielkości przeładunków w badanym okresie.

W wyniku badań otrzymano następujące modele regresji liniowej (z błędem standardowym zmiennej objaśniającej):

- PKB per capita: $Y = -2,46e+06 + 93,83 \text{ PKBc} + E \text{ (+/-14,45)}$

Oznacza to, że wzrost zamożności mieszkańców wpływa pozytywnie na ilość przeładunków wyrażonych w TEU. Wzrost wielkości PKB na mieszkańca o 1 PLN powoduje wzrost przeładunków w objętych badaniem portach o ponad 93 jednostki przeładunkowe TEU (z odchyleniem 14,56 in plus / in minus). Wyższe PKB na mieszkańca jako czynnik wzrostu można tłumaczyć dwojako: wyższy wskaźnik oznacza, iż w gospodarce wytworzono większą ilość towarów/usług bądź towarzy/usługi o wyższej wartości, które znalazły swoje rynki zbytu poza granicami kraju. Innym aspektem jest fakt, iż wzrost zamożności mieszkańców prowadzi do pojawienia się popytu na towary, które produkowane są na rynkach zagranicznych.

- Konsumpcja: $Y = -3,48e+06 + 3,89C + E \text{ (+/- 0,49)}$

Wzrost konsumpcji również wpływa pozytywnie na ilość przeładunków w portach morskich. Wzrost konsumpcji o 1 mln PLN w skali globalnej, powoduje wzrost przeładunków w portach o około 3,89 jednostki przeładunkowej (TEU). Wzrost konsumpcji przejawia się zwiększonymi wydatkami na dobra przez mieszkańców. Aby dane dobro zostało dostarczone na rynek i mogło zaspokoić określoną potrzebę musi zostać najpierw wyprodukowane. Przedsiębiorstwa produkcyjne sprowadzają do tego celu odpowiednie surowce, co przekłada się bezpośrednio na wzrost przeładunków. Na terenie kraju usytuowane są również centra logistyczne i punkty dystrybucji gotowych już produktów, wyprodukowanych poza granicami kraju. Ich dostarczenie na rynek w Polsce wymaga ich przetransportowania. Ze względu, iż transport morski jest najpopularniejszą gałęzią wykorzystywaną do dalekiego transportu międzynarodowego, to wzrost konsumpcji jest przyczyną wzrostu wielkości przeładunków w portach.

- Inwestycje: $Y = -3,43e+06 + 20,90I + E \text{ (+/- 7,8)}$

Ten model regresji jest najslabiej dopasowanym modelem w stosunku do pozostałych. Co prawda, na podstawie modelu można stwierdzić, iż wzrost inwestycji wpływa pozytywnie na badane zjawisko (przeładunki w TEU). Przyczyn takiego stanu rzeczy można szukać głównie w rozwoju infrastruktury kraju. Dostęp do bardziej specjalistycznej infrastruktury powoduje, że przedsiębiorstwa są w stanie wydajnie wykonywać swoje usługi. Oszczędność czasu wynikająca z danego transportu, powoduje, że w portach zmniejszają się straty związane np. z przestojami.

- Export towarów: $Y = -487708 + 3,23\text{Exp} + E \text{ (+/- 0,48)}$

Export jest jednym z obszarów, które najsilniej wpływają na sytuację w branży przeładunków intermodalnych. Wzrost exportu towarów bezpośrednio implikuje konieczność wykorzystania tego typu transportu. W badanym okresie wzrost exportu o 1 mln PLN powodował wzrost przeładunków o 3,23 TEU z błędem około 0,49 TEU in plus / in minus.

- Import towarów: $Y = -974762 + 3,85 + E \text{ (+/- 0,56)}$

Import podobnie jak export bezpośrednio przekłada się na ilość przeładunków. Zdecydowana część transportów międzynarodowych odbywa się za pomocą tej drogi. W badanym okresie wzrost importu towarów o 1 mln PLN powodował wzrost ilości przeładunków wyrażonych w TEU o 3,85 jednostki z błędem standardowym 0,56 jednostki.

Dopasowanie i weryfikacja modelu

Kształtowane wielkości poszczególnych statystyk użytych do weryfikacji poprawności modelu zostały przedstawione w tabeli poniżej:

Tabela 1. Kształtowanie się wartości poszczególnych statystyk testowych

Model	Istotność parametru t-Studenta z wartością [p]	Współczynnik R-kwadrat	Błąd standardowy reszt	Współczynnik zmienności
PKBc	6,49 [0,0003]	85,74%	210432,5	13,50%
Konsumpcja	7,88 [0,0001]	89,86%	177490,0	11,01%
Inwestycje	2,677 [0,0317]	50,59%	391808,5	24,30%
Export	6,725 [0,0003]	89,59%	204067,9	12,65%
Import	6,847 [0,0002]	87,00%	200921,4	12,46%

Źródło: opracowanie własne

Tabela 2. Wartości parametrów testujących założenia stochastyczne modelu

Model	Test Brausch'a-Godfrey'a (autokorelacji reszt)	Test Dornicka-Hansena (test normalności rozkładu reszt)	Test White'a (stałości wariancji w czasie)
PKBc	0,643357 [0,4531]	1,6539 [0,437]	0,7672 [0,6814]
Konsumpcja	0,7255 [0,4270]	5,1118 [0,078]	0,6923 [0,7073]
Inwestycje	0,0000031 [0,998]	1,5166 [0,4684]	1,8275 [0,4010]
Export	0,7792 [0,4114]	0,8817 [0,6435]	0,7776 [0,6779]
Import	1,0582 [0,3433]	7,3817 [0,02]	1,01 [0,603]

Źródło: opracowanie własne

Analizując otrzymane wyniki należy stwierdzić, iż w otrzymane modele w wystarczającym stopniu wyjaśniają badane zjawisko. Jedynym wyjątkiem jest model wyjaśniający wpływ wielkości inwestycji na sytuację w branży transportu intermodalnego. Otrzymane modele w wysokim stopniu wyjaśniają badane zjawisko ($R^2 > 85\%$). W przypadku Konsumpcji oraz Exportu, modele dopasowane są do zjawisk rzeczywistych niemalże w 90%, co daje znakomite podstawy do poprawności interpretacji otrzymanych wyników. Jedynym wyjątkiem są inwestycje, w przypadku których, wygenerowany model regresji liniowej wyjaśnia jedynie 50% badane zjawiska, co w pewnych sytuacjach może być niewystarczające.

W każdym otrzymanym modelu, parametry wykorzystanych zmiennych objaśniających są istotne na zakładanym poziomie istotności. Jak przedstawiono w tabeli 1, wartość prawdopodobieństwa przekroczenia statystyki t-Studenta jest niższa od 0,01 dla PKBc, Konsumpcji, Exportu

oraz Importu i 0,05 dla Inwestycji. Pozwala to odrzucić hipotezę zerową, której założeniem jest brak istotnej różnicy parametru od zera. W tym przypadku należy przyjąć hipotezę alternatywną, mówiącą, iż parametr znacznie różni się od zera, co oznacza jego istotny wpływ na badane zjawisko. W każdym przypadku poza modelem odzwierciedlającym wpływ inwestycji, istotność parametrów jest szczególnie istotna, gdyż poziom istotności parametrów wynosi 1%. Oznacza to, że prawdopodobieństwo przekroczenia statystyki testowej, a co za tym idzie nieistotności parametru jest mniejsze niż 1%.

W literaturze uznaje się, iż modele wyjaśniające w znacznym stopniu badane zjawisko, powinny charakteryzować się jak najwyższym współczynnikiem determinacji, istotnością wszystkich parametrów, wykorzystanych do badania oraz jak najniższym współczynnikiem zmienności, którego akceptowalną wartość proponuje się poniżej 10%. Analizując źródła literaturowe, spotkać można się również z wartością 20% a nawet 25%. W analizowanym przypadku, wartości błędu standardowego reszt stanowią ponad 10% średniej arytmetycznej zmiennej objaśniającej, w każdym modelu. Jednakże, ich wartości nieznacznie przekraczają sugerowaną granicę. Najkorzystniejsze dopasowanie na tym tle ma konsumpcja, której wartości reszt odchylają się około 11% od średniej arytmetycznej ilości ładunków.

Poprawność wykorzystania modeli potwierdzają również testy stochastyczne. Na podstawie otrzymanych wyników można stwierdzić, że w żadnym z otrzymanych modeli nie występuje autokorelacja reszt. W każdym przypadku wartość prawdopodobieństwa przekroczenia statystyki jest wyższa od zakładanego poziomu istotności. Interpretować należy to jako zjawisko pozytywne. W takim przypadku nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej, traktującej o braku autokorelacji. Dzięki temu, oszacowane modele są „czyste” w znaczeniu merytorycznym i kształtowanie się wartości np. konsumpcji z danego okresu nie wpływają na ich wartości przyszłe. Kolejnym testem wykonanym do oceny stochastycznej był test na normalność rozkładu. Z badań wynika, iż niemalże wszystkie modele (poza importem) mają merytoryczne podstawy do interpretacji ekonomicznej. Normalność rozkładu reszt oznacza, że badanym zjawiskiem kierują przyjęte do badania mechanizmy, odrzucając lub minimalizując występowanie zjawisk skrajnych. Możliwość wykorzystania zbudowanych modeli do interpretacji ekonomicznej potwierdzona jest także za pomocą testu na homoskedastyczność wariancji. We wszystkich oszacowanych modelach wartość $[p]$ jest wyższa od zakładanego poziomu istotności (0,05). Dzięki temu, można przyjąć prawdziwość hipotezy zerowej o stałości wariancji w czasie. Dzięki temu, zachodzi pewność, że odchylenia reszt w analizowanym okresie osiągają akceptowalne wartości w całym okresie analizy i nie odznaczają się wysokimi wahaniami. Dzięki temu, interpretowany model nie jest zakłócany przez zjawiska losowe.

Podsumowanie

Transport jest gałęzią o specyficznych mechanizmach funkcjonowania. Jako branża jest uzależniona od sytuacji innych gałęzi i sektorów, ze względu na ścisłe powiązania między nimi. Usługi transportowe odpowiadają na zapotrzebowanie przemieszczenia określonych dóbr czy surowców. Z tego względu kondycja w sektorze transportu jest uzależniona od funkcjonowania innych sektorów. Brak popytu na produkty na rynku krajowym oznacza brak impulsu do produkcji. Taki stan rzeczy implikuje bezpośrednio ciąg negatywnych powiązań, w którym jest również transport. Przedsiębiorstwa nie zgłaszają zapotrzebowania na surowce, więc nie ma potrzeby ich transportu. W sytuacji, gdy na rynku panuje wzrost, mamy do czynienia w sytuacją odwrotną. Szok popy-

towy skłania do produkowania dóbr, a więc szeregu dostaw surowców, półproduktów oraz dostawy finalnego produktu do konsumenta. W takim wypadku zgłaszany jest rosnący popyt na usługi transportowe. Wzrost gospodarczy jest więc czynnikiem, który znacząco wpływa na poprawę kondycji transportu w danej gospodarce.

W wyniku badań stwierdzono, że sytuacja makroekonomiczna kraju wpływa pozytywnie na odnotowywaną sytuację w branży transportowej. Oszacowane modele ekonometryczne pozwoliły określić, w jakim stopniu poszczególne zjawiska makroekonomiczne, determinują sytuację w transporcie. Każdy przyjęty obszar analizy tj. PKB per capita, wielkość konsumpcji, nakłady inwestycyjne w gospodarce, wielkość eksportowanych oraz importowanych towarów wykazuje istotny wpływ na analizowane zjawisko. Wzrost liczby przeładunków w portach determinuje sytuację w branży transportowej z tego względu, że każdy przeładowany kontener to zgłoszone zapotrzebowanie na dane dobro, stymulujące popyt na usługi transportowe. Oszacowane modele w dużym stopniu wyjaśniają badane zjawisko. Dopasowanie modelu przekracza 85% w przypadku PKB per capita, Exportu oraz Importu.

W toku badań stwierdzono, że konsumpcja jest najważniejszym czynnikiem determinującym sytuację w branży transportowej. Oszacowany model charakteryzował się najwyższym dopasowaniem do danych rzeczywistych. Model konsumpcji wyjaśnia prawie 90% badanego zjawiska oraz odznacza się najniższym błędem standardowym reszt. Wzrost konsumpcji w kraju jest jednym z najlepszych impulsów do poprawy sytuacji w firmach transportowych. Wydatki konsumpcyjne to impuls dla przedsiębiorstw aby zwiększać produkcję, co bezpośrednio przekłada się na popyt na usługi transportowe. W innym aspekcie to również konieczność dostawy wytworzonych dóbr na rynki zbytu. Wzrost konsumpcji to również impuls do zmian w eksporcie oraz imporcie, co bezpośrednio przekłada się na sytuację ekonomiczną w transporcie intermodalnym. Najbardziej niedopasowanym okazał się model wyjaśniający wpływ inwestycji. Oszacowany model wyjaśnia jedynie 50% badanego zjawiska i odznacza się najwyższym błędem standardowym reszt. Jednakże, jego parametry są istotne a założenia stochastyczne pozwalają na interpretację ekonomiczną parametrów. Okazuje się, że przeprowadzane inwestycje nie przekładają się bezpośrednio na kondycję w branży transportowej.

Bibliografia

- Frackowiak P. (2017). *Integracja Terminala BCT w globalnych łańcuchach dostaw - rola PCS w integracji procesów portowych*. Porty Polskie Szczecin.
- Gajewska T., Szkoda M. (2015). *Analiza transportu intermodalnego w Polsce*. Logistyka nr 3/2015.
- Grzelakowski A.S. (2012). *Cykle koniunkturalne i ich wpływ na rynki transportowe i sektor transportu*. Logistyka nr 2.
- Karwacka K. (2011). *Rozwój polskich terminali kontenerowych*. Logistyka nr 2.
- Kozłowski R., Wiśniewski S., Palczewska A. (2018). *Dostępność lądowych terminali kontenerowych w Polsce*. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław, nr 505, s. 359-370.
- Kreutzberger E., Macharis C., Vereecken L., Woxenius J. (2003). *Is intermodal freight transport more environmentally friendly than all-road freight transport?* All review. NECTAR Conference No. 7.
- Krysiuk C., Nowacki G., Zakrzewski B. (2015). *Rozwój miast w Polsce, czynnik transportu*. Logistyka nr 4.

- Krzczkowski J., Skowron-Grabowska B. (2012). *Analiza wpływu PKB na samochodowy transport zarobkowy w latach 2005-2010*. Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej.
- Lewiński A., Sterliński R. (2017). *Czynniki determinujące znaczenie i pozycję rynkową wiodących terminali kontenerowych w Polsce w latach 2007-2016*. Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie, 3(35), s. 13-25.
- Majecka B. (2012). Uwarunkowania zachowań przedsiębiorstw transportu samochodowego na rynku przewozów rzeczy. *Studia i Materiały Instytutu Transportu i Handlu Morskiego*, numer 9.
- Marek R. (2012). *Przemiany w portach morskich Unii Europejskiej na przełomie XX i XXI wieku*. Logistyka nr 2.
- Matczak M. (2015). *Polskie porty morskie jako biegun rozwoju gospodarczego kraju i regionów lokalizacji*. Raport.
- Rogalski J.W. (2013). *Transport drogowy a rozwój gospodarczy w Polsce w latach 2003-2010*. Logistyka nr 2.
- Salomon A. (2017). *Lokalizacja i potencjał portu Gdynia jako elementy jego konkurencyjności*. Współczesna Gospodarka.
- Szpietowska E., Baran J. (2012). *Perspektywy rozwoju transportu intermodalnego w Polsce*. Logistyka nr 6.
- Urbanyi-Popiołek I. (red.), (2013). *Ekonomiczne i organizacyjne aspekty transportu*. Bydgoszcz.
- Wronka J. (2017). *Polskie Porty Morskie w morsko-lądowych intermodalnych łańcuchach transportowych*. Problemy Transportu i Logistyki, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 1(37), s. 311-322.
- Zamachowski P., Rokicki T. (2016). *Rozwój kontenerowych przeładunków morskich w Polsce (na przykładzie DCT Gdańsk i BCT w Gdyni)*. *Ekonomika i Organizacja Logistyki* 1 (4), s. 91-100.

Inne źródła:

Applhaliner Monitor, Raports.

Główny Urząd Statystyczny 2017, *Transport Intermodalny w Polsce w 2017 r.*

Review of Maritime transport 2017, Raport

<https://dctgdansk.pl/pl/>

<https://dctgdansk.pl/pl/sytuacja-operacyjna-2/>

<http://www.gct.pl/>

<http://www.bct.gdynia.pl/>

<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>

<https://www.port.gdynia.pl/pl/>

ZNACZENIE MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W GOSPODARCE

Sara Filipek

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Streszczenie

Celem badań było określenie roli małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce. Realizację tego celu przeprowadzono poprzez krytyczną analizę literatury przedmiotu i przeprowadzenie badań. W opracowaniu posłużono się raportami przygotowanymi przez GUS oraz przez PARP - Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości.

Słowa kluczowe: *MSP; gospodarka rynkowa*

Wprowadzenie

Zgodnie z kodeksem cywilnym za przedsiębiorstwo uznaje się zespół składników materialnych i niematerialnych, które są przeznaczone do prowadzenia działalności gospodarczej¹. Akt prawny Prawo przedsiębiorców zastępując Ustawę o swobodzie działalności gospodarczej z 2 lipca 2004 r. definiuje działalność gospodarczą jako zorganizowaną działalność zarobkową, wykonywaną we własnym imieniu i w sposób ciągły. Zgodnie z podaną powyżej ustawą za działalność gospodarczą nie uznaje się działalności wykonywanej przez osobę fizyczną jeżeli jej przychód osiągnięty z działalności nie przekracza w żadnym miesiącu 50% kwoty minimalnego wynagrodzenia i w przeciągu ostatnich 60 miesięcy nie wykonywała działalności gospodarczej². Kwota minimalnego wynagrodzenia na przyszły rok jest ustalana na okres jednego roku i ogłaszana do dnia 15 września w Dzienniku Urzędowym Rzeczypospolitej Polskiej „Monitor Polski”³.

Pojęcie przedsiębiorstwa nie jest definiowane i interpretowane w sposób jednolity. Wytłumaczenia tego stanu należy doszukiwać się w odmiennych podejściach do tego zagadnienia wynikających z różnych dyscyplin naukowych, które podejmują próby w określeniu znaczenia tego słowa i dla których inne aspekty wydają się być kluczowymi. Innymi przyczynami tego zróżnicowania pojęciowego jest różny zakres podejmowania decyzji w przedsiębiorstwie, co uzależnione jest od panującego ustroju polityczno-gospodarczego, a także duże zróżnicowanie podmiotów uznawanych za przedsiębiorstwa. Aktualnie dokonuje się wielu przemian w gospodarce czego skutkiem jest zanikanie pewnych form i kształtowanie się innych. Dr Józef Lisak, ekonomista skupiający się głównie na ekonomii jednostek gospodarczych oraz organizacji przedsiębiorstw

¹ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny

² Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców

³ Ustawa z dnia 10 października 2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę

określił przedsiębiorstwo jako jednostkę gospodarczą z przedsiębiorcą na czele prowadzącym interes na swoje ryzyko celem osiągnięcia możliwie największego zysku, przy czym gospodarstwo domowe przedsiębiorcy jest oddzielone od majątku przedsiębiorstwa. Inny autor uważa, że przedsiębiorstwo jest jednostką, która podejmując własne decyzje zaspokaja potrzeby osób trzecich oraz osiąga z tego tytułu własny zysk. Inne definicje skupiają się również na wykorzystywanych czynnikach produkcji za pomocą których wytwarzane są dobra lub świadczone usługi.

Przedsiębiorstwo można zdefiniować również za pomocą cech stanowiących ich wyróżnik w stosunku do innych podmiotów:

- nastawione na prowadzenie działalności w sposób trwały,
- dokonywanie wymiany produktów czy usług na zasadzie kupna-sprzedaży,
- powstałe produkty mają na celu zaspokojenie potrzeb osób trzecich lub innych przedsiębiorstw, instytucji,
- posiadanie możliwości samodzielnego podejmowania decyzji,
- ponoszenie odpowiedzialności za podjęte decyzje,
- ponoszenie odpowiedzialności karna za przestępcze działania podejmowane przez pracowników,
- dążenie do maksymalizacji korzyści (głównie osiągniętych dochodów),
- poniesione kosztów i obciążenia podatkowe oraz pokrywanie ich z uzyskanych przychodów.

Ze względu na dużą różnorodność przedsiębiorstw występuje potrzeba ich klasyfikacji pod wieloma względami. Najważniejsze z nich opierają się na kryterium własności, formy prawnej, notowaniu na giełdzie papierów wartościowych oraz na rodzaju prowadzonej działalności.

Własność określa podmiot będący jego właścicielem, a więc osobę posiadającą prawo do czerpania wygenerowanych korzyści i ponoszenia ryzyka finansowego. W pierwszym z wyżej wymienionych kryterium wyróżniono przedsiębiorstwa państwowe (właścicielem jest Skarb Państwa, państwowa osoba prawna lub któraś z wymienionych posiada przewagę kapitału), samorządu terytorialnego (właścicielem jest samorząd terytorialny gminy, powiatu lub województwa), spółdzielcze (spółdzielnia jako dobrowolne, samorządowe zrzeszenie prowadzące wspólnie przedsiębiorstwo), prywatne (pozostałe przedsiębiorstwa nie będące własnością wymienionych już podmiotów) oraz mieszane (najczęściej państwowo-prywatne).

W polskim prawie wyróżniono następujące formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw: jednoosobową działalność gospodarczą, spółkę cywilną, spółki prawa handlowego nieposiadające osobowości prawnej - jawną, partnerską, komandytową, komandytowo-akcyjną oraz posiadające osobowość prawną - z ograniczoną odpowiedzialnością oraz akcyjną. Wyboru formy w jakiej będzie prowadzona działalność gospodarcza właściciel dokonuje w momencie zakładania firmy z możliwością późniejszej zmiany. Podjęcie tej decyzji ma dużo wpływ zarówno na sposób założenia przedsiębiorstwa jak i na jego dalsze funkcjonowanie. Formę prawną należy dostosować do wielkości przedsiębiorstwa, liczby właścicieli, charakteru prowadzonej działalności czy też war-

tości posiadanego kapitału. W celu założenia niektórych rodzajów działalności wymagane jest posiadanie odpowiedniego kapitału czy też prowadzenie ściśle określonej działalności.

Właścicielem jednoosobowej działalności gospodarczej jest jedna osoba fizyczna. Do jego zadań należy prowadzenie i reprezentowanie przedsiębiorstwa, jest on również osobą w pełni odpowiedzialną za wszelkie zobowiązania zarówno majątkiem firmowym jak i prywatnym. Wśród korzyści z prowadzenia jednoosobowej działalności należy wymienić prostotę założenia i zamknięcia działalności - wystarczy złożyć stosowny wniosek, możliwość samodzielnego podejmowania decyzji przez przedsiębiorcę, brak konieczności posiadania określonej wielkości kapitału. Ta forma stanowi często pierwszy wybór i ulega zmianie na inną bardziej dogodną dla przedsiębiorcy formę.

W przypadku założenia spółki następuje zawarcie umowy między wspólnikami, których celem jest prowadzenie wspólnie działalności gospodarczej. W zależności od wyboru spółki zmienia się podstawa prawna - w przypadku spółki cywilnej jest to Kodeks cywilny, w każdym innym - Kodeks spółek handlowych. Spółki posiadające osobowość prawną mogą być tworzone w każdym celu prawnie dopuszczonym, natomiast spółka partnerska dotyczy jedynie wolnych zawodów, inne niewymienione powyżej spółki mają na celu prowadzenia dowolnego przedsięwzięcia gospodarczego pod własną nazwą. Jedynie w przypadku spółki akcyjnej otrzymane zyski są uzależnione od własności akcji, spółka z o.o., komandytowa i komandytowo-akcyjna rozdysponowuje swoje zyski proporcjonalnie do wkładu. Inne spółki kierują się zasadą równego podziału. Za wszelkie zobowiązania w spółce cywilnej oraz jawnej odpowiadają wspólnicy całym majątkiem osobistym, natomiast w spółce z o.o. tylko spółka odpowiada za długi. Spółka akcyjna charakteryzuje się odpowiedzialnością do wysokości majątku. W przypadku wolnych zawodów każdy partner odpowiada za swoje poczynania. Komandytariusz jako wspólnik spółki komandytowej do sumy komandytowej określonej w umowie spółki podczas jej zakładania. Innym wspólnikiem wyróżnionym w tej formie jest komplementariusz ponoszący odpowiedzialność całym majątkiem. W spółce komandytowo-akcyjnej całą odpowiedzialność ponosi również komplementariusz w takim samym stopniu jak w spółce omówionej powyżej.

Według kryterium notowania na giełdzie papierów wartościowych przedsiębiorstwa można podzielić na giełdowe i pozagiełdowe. Spółka akcyjna jest uznawana za giełdową gdy chociaż jedna jej akcja została dopuszczona do publicznego obrotu papierami wartościowymi i jest notowana na giełdzie oraz udostępniona do sprzedaży. Wejście na giełdę papierów wartościowych wiąże się z koniecznością spełnienia określonych warunków. Najpierw konieczne jest sporządzenie prospektu emisyjnego w wersji pełnej oraz skróconej zawierającego dane o spółce chcącej wyemitować akcje, potem dane te są publikowane w dziennikach ogólnopolskich. Konieczne jest przekazywanie raportów okresowych zarówno do Komisji Papierów Wartościowych i Giełd i zarządu giełdy oraz do opinii publicznej. Działania te mają na celu ochronę kapitałów akcjonariuszy oraz zapewnienia im dostępu do bieżącej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Giełda papierów wartościowych jest dobrym sposobem dla przedsiębiorstwa na pozyskanie dodatkowego kapitału.

Ostatnią klasyfikacją przedsiębiorstw jest ich podział wg rodzaju, zgodnie z którym wyróżniono produkcyjne, handlowe i usługowe. W produkcyjnym głównym celem działania jest wytwarzanie dóbr, w handlowym obrót towarowy, a w usługowym - świadczeniem usług. Coraz liczniej jednak występują przedsiębiorstwa mieszane - produkcyjno-handlowe, produkcyjno-usługowe, produkcyjno-handlowo-usługowe.

Charakterystyka małych średnich przedsiębiorstw

Wartą omówienia jest klasyfikacja przedsiębiorstw ze względu na ich wielkość. Wyróżniono małe, średnie i duże przedsiębiorstwa, w przypadku małych można wyszczególnić mikro⁴. O sektorze małych i średnich przedsiębiorstw po raz pierwszy wspomniano w ustawie z dnia 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej. Kolejnym aktem prawnym charakteryzującym MŚP była wspomniana już wcześniej Ustawa o działalności gospodarczej, natomiast aktualnie informacji tych można szukać w załączniku I do Rozporządzenia komisji (we) nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r. Uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu (ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń blokowych), (tekst mający znaczenie dla EOG), (Dz.U.UE L z dnia 9 sierpnia 2008 r.). Określenie sektor MŚP oznacza zbiorczą kategorię, która swoim zakresem obejmuje mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa. W celu przynależności do tej kategorii należy spełnić pewne warunki, które można podzielić na ilościowe i jakościowe. W przypadku ilościowych możliwy jest ich pomiar za pomocą parametrów i to właśnie one stanowią podstawę grupowania przedsiębiorstw w przepisach prawa.

Tabela 1. Kryteria podziału przedsiębiorstw w MŚP

Kategoria przedsiębiorstwa	Liczba zatrudnionych	Roczny obrót	Całkowity bilans roczny
Mikro	<10	do 2 mln euro	do 2 mln euro
Małe	<50	do 10 mln euro	do 10 mln euro
Średnie	<250	do 50 mln euro	do 43 mln euro

Źródło: Opracowanie własne na podstawie załącznika I do Rozporządzenia 800.

W celu ustalenia liczby osób zatrudnionych należy ustalić liczbę pracowników zatrudnionych na pełnym etacie w danym przedsiębiorstwie w okresie tzw. roku referencyjnego, czyli ostatniego zamkniętego roku obrotowego. Osoby posiadające zatrudnienie w niepełnym wymiarze należy przeliczyć na pełen etat poprzez zastosowanie części ułamkowej pełnego etatu. Za pracownika uznaje się każdą osobę wykonującą pracę na rzecz przedsiębiorstwa. Z tego powodu w obliczeniach nie należy uwzględniać praktykantów lub studentów odbywających szkolenia zawodowe oraz osób przebywających na urlopie macierzyńskim czy wychowawczym. Poziom zatrudnienia należy traktować jako wiodący wyznacznik przynależności do sektora MŚP oraz kategorii MŚP, do którego należy przypisać przedsiębiorstwo. Oznacza to, że w przypadku zatrudnienia większego niż 250 osób przedsiębiorstwo nie ma możliwości ubiegania się o status MŚP. Główny Urząd Sta-

⁴ Skowronek-Mleczarek A. *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2007, s. 9

tystyczny w przeprowadzanych badaniach dokonuje klasyfikacji przedsiębiorstw należących do sektora małych i średnich jedynie na podstawie tego kryterium.

Pod pojęciem rocznego obrotu należy rozumieć całkowity przychód osiągnięty ze sprzedaży produktów lub świadczenia usług pomniejszony o wszelkie podatki pośrednie (podatek od wartości dodanej, akcyzowy oraz od gier). Całkowity bilans roczny stanowi suma bilansowa, a więc wartość aktywów lub pasywów przedsiębiorstwa. Jeżeli przedsiębiorstwo zatrudnia poniżej 250 osób i spełnia chociaż jedno kryterium finansowe może pozostać w sektorze MŚP lub w niższej kategorii MŚP.

Ważną czynnością dokonywaną przez właściciela jest ustalenie czy przedsiębiorstwo jest niezależne czy też pozostaje w powiązaniach z innymi na zasadzie partnerskim bądź związanym. Stanowi to podstawę do ustalenie wymienionych powyżej kategorii ilościowych. Niezależne przedsiębiorstwa są najliczniejszą grupą do których przynależą wszystkie przedsiębiorstwa nie będące ani przedsiębiorstwami partnerskim ani związanymi z innym przedsiębiorstwem lub przedsiębiorstwami. W takim przypadku występuje najprostsza forma obliczenia zatrudnienia i pułapów finansowych, w których znajduje nasze przedsiębiorstwo. Partnerskie przedsiębiorstwo charakteryzuje się posiadaniem kapitału lub głosów w drugim przedsiębiorstwie w granicach od 25 do 50%. Ukazane limity odnoszą się również do sytuacji odwrotnej, czyli gdy inne przedsiębiorstwo posiada kapitał czy udziały w badanej firmie. Za przedsiębiorstwo związane z innym lub innymi uznaje się takie, w którym wyżej wymienione czynniki kształtują się na poziomie wyższym niż 50%. W przypadku partnerstwa do obliczenia kategorii ilościowych danego przedsiębiorstwa należy dodać wielkości zatrudnienia, a także wartości przychodów ze sprzedaży czy sumy bilansowej zgodnie z posiadaniem udziałem kapitałów lub głosów w innym przedsiębiorstwie lub posiadanych przez inne przedsiębiorstwa. W przypadku związanie z innym przedsiębiorstwem należy dodać całkowitą liczbę osób zatrudnionych i wartości przychodów oraz sumy bilansowej wytworzonej przez inny podmiot powiązany z naszym na zasadzie związania.

Kryteria jakościowe pozwalają na określenie specyfiki strukturalnej oraz zasad funkcjonowania przedsiębiorstwa. Bardzo często odnoszą się także do cech jakie powinien posiadać przedsiębiorca - właściciel. Przykładowymi cechami małego i średniego przedsiębiorstwa jest:

- dominacja osoby i osobowości przedsiębiorcy w systemie organizacyjnym, co oznacza, że przedsiębiorca jest jednocześnie i założycielem, i kierownikiem organizacji podejmującym wszelkie decyzje,
- wysoka elastyczność i możliwość szybkiego dostosowywanie do zmieniających się warunków otoczenia,
- indywidualne spojrzenie na potrzeby klienta,
- prowadzenia działalności głównie w skali lokalnej lub regionalnej,
- kapitał początkowy stanowią oszczędności właściciela, często występuje niechęć do korzystania z obcych źródeł finansowania,
- prostota struktury organizacyjnej.

Bariery rozwoju MŚP

Bariery rozwoju MŚP stanowią ważny czynnik decydujący o przeżywalności przedsiębiorstw. W 2016 r. średnio około 70% przedsiębiorstw przetrwało pierwszy rok działalności, natomiast w drugim roku współczynnik ten kształtował się na poziomie 78%, 89% podmiotów działało przez okres 5 lat. Ukazuje to istnienie pewnych przeszkód w rozwoju. W celu odnalezienia możliwych przyczyn tego zjawiska należy zapoznać się z wszelkimi ograniczeniami przyczyniającymi się do hamowania rozwoju MŚP.

Jeden z podziałów barier wyróżnia bariery o charakterze wewnętrznym i zewnętrznym. Przyczyną występowania barier wewnętrznych, czyli mających swoje źródło wewnątrz organizacji, jest zaburzenie struktury organizacyjnej oraz niedokładnie przemyślana strategia rozwoju przedsiębiorstwa. Matejun wśród przeszkód w rozwoju MŚP wyróżnił związane ze słabością zarządzania - doбором odpowiedniej strategii rozwoju, personelem, strukturą organizacyjną, zarządzaniem operacyjnym, niskim poziomem wiedzy właściciela na temat sprzedaży czy zarządzaniu finansami. Małe firmy mogą zmagać się również z trudnościami produkcyjnymi mogącymi wynikać ze stosowania przestarzałych technologii, małymi zdolnościami produkcyjnymi czy z otrzymanie potrzebnych surowców. Rozmiar i lokalizacja przedsiębiorstwa są również ważnym czynnikiem rozwoju przedsiębiorstwa. Podjęcie złej decyzji w tej kwestii może doprowadzić do problemów z jego rozwojem. Bariery zewnętrzne nie są zależne od przedsiębiorstwa, wynikają z jego otoczenia i ze zmienności czynników, które wpływają na funkcjonowanie przedsiębiorstw. Wyróżniono tu takie czynniki jak: poziom wzrostu gospodarczego, kształtowanie się popytu i podaży, zmienność kursu walutowego, poziom globalnego wzrostu cen, regulacje prawne, w szczególności dotyczące kwestii podatkowych i finansowych.

Zgodnie z innym podziałem, zaprezentowanym przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, wyróżnia się bariery:

- prawne - związane ze zmiennością i skomplikowaniem przepisów prawa,
- ekonomiczne - dotyczą polityki państwa wobec MŚP,
- zarządzania - przedsiębiorstwem, personelem,
- edukacyjne - związane z brakiem wiedzy i umiejętności z prowadzeniu przedsiębiorstwa,
- społeczne - społeczeństwo nie akceptuje pracy na własny rachunek.

Główny Urząd Statystyczny w ramach opracowania Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw wykazał bariery popytowe oraz podażowe. Trudności popytowe związane są z niewystarczającą ilością środków posiadanych przez klientów, dużą konkurencją na rynku, działaniami firm konkurencyjnych związanych z obniżaniem cen produktów lub usług oraz być mało rozpoznawalnym na rynku. Podażowe przyczyny problemów z rozwojem MŚP dotyczą braków w technologii, posiadaniem niedostatecznych środków finansowych i trudnościach z otrzymaniem kredytu, braku wyspecjalizowanej siły roboczej, problemami z zaopatrzeniem oraz trudnościami w ściąganiu swoich należności.

Wartym zaznaczenia jest, że według danych przedstawionych w raporcie PARP większość przedsiębiorstw nie wykazywało trudności związanych z rozpoczynaniem i prowadzeniem działal-

ności gospodarczej. Najczęściej, bo przez ponad 25% przedsiębiorstw, były identyfikowane bariery popytowe i podażowe.

Tabela 2. Wybrane bariery popytowych wskazywane wśród podmiotów doświadczających trudności popytowych wskazane w 2016 roku (w %)

Wyszczególnienie	Dwuletni okres funkcjonowania przedsiębiorstwa	Pięcioletni okres funkcjonowania przedsiębiorstwa
Zbyt duża konkurencja	70	71
Niewystarczające środki klientów	52	58
Niedostateczna rozpoznawalność firmy na rynku	42	31
Nieuczciwe praktyki konkurencyjne	37	45
Spadek cen produktów	26	32

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Przedsiębiorstwa niefinansowe powstałe w latach 2012-2016*.

Bariery popytowe charakteryzowały się małą zmiennością dla firm działających przez okres dwóch i pięciu lat. W obu przypadkach najwięcej podmiotów wskazywało, że z barier popytowych ich rozwój jest hamowany przez zbyt dużą konkurencję na rynku. Wśród młodych jednostek spadek cen produktów oddziaływał w najmniejszy sposób na ich funkcjonowanie i rozwój niż w przypadku przedsiębiorstw z dłuższym stażem na rynku. Starsze przedsiębiorstwa uznały, że rozpoznawalność na rynku stanowi problem w najmniejszym stopniu, wraz ze wzrostem okresu życia na rynku firmy stawały się bardziej znane, o czym świadczy fakt, iż mniej firm uznawało niedostateczną rozpoznawalność na rynku jako barierę popytową.

Tabela 3. Wybrane bariery podażowe wskazywane wśród podmiotów doświadczających trudności podażowych wskazane w 2016 roku.

Wyszczególnienie	Dwuletni okres funkcjonowania przedsiębiorstwa	Pięcioletni okres funkcjonowania przedsiębiorstwa
Wysokie pozapłacowe koszty pracy	63	69
Niejasne przepisy	60	58
Wysokie obciążenia na rzecz budżetu	58	61
Niewystarczające środki finansowe	56	54
Trudności ze ściąganiem należności	21	25
Ograniczony dostęp do kredytów	23	20

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Przedsiębiorstwa niefinansowe powstałe w latach 2012-2016*.

Charakteryzując bariery podażowe można zauważyć małą dynamikę zmian. Zwrócić należy uwagę na wysokie pozapłacowe koszty pracy. W głównej mierze pod tym zwrotem należy rozumieć koszty wynagrodzeń płaconych za czas nieprzepracowany przez pracownika (urlopy wypoczynkowe, oficjalne dni świąteczne) oraz koszty ubezpieczeń społecznych. Wysoki poziom tych

kosztów w bardzo istotny sposób wpływa na zmniejszenie konkurencyjności MŚP⁵. Bardzo dużo podmiotów wskazuje wysokie obciążenia na rzecz budżetu jako barierę. Bariera ta jest bardzo często wskazywana przez mniejsze podmioty. Stosowanie preferencyjnych skal podatkowych może ten problem ograniczyć, chociaż takie rozwiązanie może przyczynić się do braku chęci rozwoju przedsiębiorstwa. Przykładami takich obciążeń jest podatek dochodowy oraz podatki pośrednie - VAT, akcyza. Z drugiej strony podatki stanowią główne wpływy do budżetu państwa. Trzecim największym problemem jest niespójność i niejasność przepisów prawnych, skomplikowanie przepisów podatkowych oraz regulacji rynku pracy. Wyniki badań przeprowadzonych przez Ministerstwo Rozwoju wskazują, że właściciele MŚP największy problem mają z prawem podatkowym i z sądownictwem gospodarczym.

Znaczenie MŚP w gospodarce

Doświadczenia rozwiniętych krajów o gospodarce rynkowej wskazują, że rozwój małych i średnich przedsiębiorstw jest konieczny w celu sprawnego funkcjonowania gospodarki oraz mechanizmów, w niej zachodzących. Z tego względu jest to sektor będący przedmiotem szczególnego zainteresowania państwa. Państwo podejmuje działania mające na celu wzrost i rozwój tych przedsiębiorstw. Rozwój ich świadczy o rozwoju gospodarczym całego państwa oraz o wzroście konkurencyjności. W celu pokazania znaczenia MŚP należy określić pełnione przez nie funkcje. Funkcje określają zadania jakie one spełniają lub powinny spełnić w gospodarce⁶. B. Piasecki dokonał ich podziału na społeczne, polityczne oraz gospodarcze. Dwie z ostatnich funkcji są szczególnie istotne podczas transformacji, gdyż pozwalają na łagodzenie napięć społecznych i redukcje kosztów przedsięwzięcia jakim jest proces zmian. W tym okresie małe i średnie przedsiębiorstwa tworzą nowe miejsca pracy oraz kreują postawy jakie powinni mieć przedsiębiorcy. Sektor MŚP jest również skutecznym środkiem na tworzenie więzi międzyludzkich oraz konsolidację społeczności lokalnych i regionalnych. Wzrost małych i średnich przedsiębiorstw świadczy o takich cechach jak: kreatywność, zapobiegliwość, elastyczność i odpowiedzialność, które ukazują dbałość przedsiębiorców o efektywne wykorzystanie zasobów firmy. Zaczynając działalność gospodarczą jako MŚP przedsiębiorca ma możliwość nauczenia się wielu przydatnych umiejętności, które bardzo zaprocentują w przypadku prowadzenia dużego przedsiębiorstwa. Nowopowstałe przedsiębiorstwa przyczyniają się do wzrostu zamożności obywateli kraju, co przekłada się na wielkość kupowanych przez nich dóbr i usług. Doprowadza to do wzrostu popytu konsumpcyjnego, który wpływa na rozwój gospodarczy i zmiany strukturalne gospodarki. Kolejną dziedziną ekonomii zmieniającą się pod wpływem działalności MŚP jest struktura przemysłowa. Ze względu na dużą elastyczność często przedsiębiorstwa te rozpoczynają różnego rodzaju innowacyjne produkcje, posiadają również znaczący udział w budowie infrastruktury gospodarczej, gdyż docierają do indywidualnych klientów.

Sektor MŚP pełni nie tylko znaczącą rolę dla gospodarki jako całości, ale przyczynia się również do rozwoju dużych przedsiębiorstw. Większe przedsiębiorstwa mogą stanowić konkurencję dla omawianego sektora. W pewnych aspektach uzyskują nawet przewagę nad nimi (na skutek

⁵ https://mfiles.pl/pl/index.php/Pozap%C5%82acowe_koszty_pracy

⁶ <https://sjp.pwn.pl/slowniki/funkcja.html>

elastyczności i możliwości szybszego podejmowania działań). Często jednak podmioty te współpracują ze sobą, co przynosi korzyści zarówno dla mniejszych jak i większych podmiotów gospodarczych. Poprzez bardziej dynamiczne i elastyczne działania MŚP podnosi innowacyjność i konkurencyjność dużych firm, co przyczynia się do ich rozwoju poprzez możliwość dokonania inwestycji. Mniejsze firmy natomiast uzyskują dostęp do szerszych rynków, na których mogą sprzedawać swoje wyroby. Bycie podwykonawcą produktów czy usług może również przyczynić się do rozpoczęcia współpracy na dłuższy okres czasu z kooperantem, co zapewni im większą stabilność.

W celu omówienia znaczenia sektora należy najpierw przyjrzeć się liczbie MŚP w Polsce.

Tabela 4. Liczba przedsiębiorstw według klas wielkości i ich struktura w latach 2015-2017.

Typ firmy	2015		2016		2017	
	Liczba firm	Udział (w %)	Liczba firm	Udział (w %)	Liczba firm	Udział (w %)
Mikro	1 838 365	96,04%	1937250	96,22%	2 004 288	96,50%
Małe	56 713	2,96%	57198	2,84%	53 763	2,59%
Średnie	15 631	0,82%	15351	0,76%	15 335	0,74%
Sektor MŚP	1 910 709	99,82%	2009799	99,82%	2 073 386	99,82%
Duże	3 432	0,18%	3641	0,18%	3 641	0,18%
Suma	1 914 141	100,00%	2013440	100,00%	2 077 027	100,00%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2017 r.*

MŚP stanowi ważny sektor, gdyż w badanych okresach przynależy do niego ponad 99% wszystkich aktywnych przedsiębiorstw. W 2017 roku wielkość przedsiębiorstw małych i średnich wzrosła o około 9% w stosunku do 2015 r. Struktura przedsiębiorstw według wielkości charakteryzowała się dużą stabilnością we wszystkich badanych okresach. Najmniejsze firmy zdominowały sektor i stanowiły ponad 96% zarówno ogółu przedsiębiorstw jak i przedsiębiorstw znajdujących się z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Mikroprzedsiębiorstwa z reguły powstają z inicjatywy osób prywatnych, które wykorzystują kapitał własny, a właściciel stanowiska pracy obsadza rodziną lub bliskimi znajomymi. Działalność taka nie ma zazwyczaj na celu ekspansji rynkowej tylko zapewnienie środków finansowych niezbędnych do prowadzenia spokojnego życia i do przetrwania podmiotu.

MŚP pełni ważną rolę przy tworzeniu Produktu Krajowego Brutto. PKB jest to łączna wyrażona w pieniądzu wartość wszystkich dóbr i usług wytworzonych w danym kraju zazwyczaj w ciągu roku lub kwartału⁷. W 2015 r. cały sektor przedsiębiorstw wytworzył 74% PKB, z czego połowa tej wielkości została osiągnięta dzięki małym i średnim przedsiębiorstwom. Najmniejsze podmioty miały największe znaczenie przy tworzeniu PKB, gdyż odpowiadały za około 30% całkowitej wartości PKB wytworzonej przez przedsiębiorstwa. W kolejnym roku sytuacja nie uległa zmianie i wielkość charakteryzowały się podobnym udziałem, co świadczy o stabilności tego poziomu.

Ograniczanie bezrobocia jest również zaletą tego sektora. Wśród osób pracujących w przedsiębiorstwach w 2015 r. około 70% znalazło zatrudnienie właśnie w małych lub średnich firmach, czyli takich których poziom zatrudnienia nie przekraczał 250 osób. Podobnie jak w przypadku

⁷ https://mfiles.pl/pl/index.php/Produkt_krajowy_brutto

poprzedniego miernika mikro przedsiębiorstwa charakteryzowały się największym udziałem równym 39%. W kolejnym badanym okresie sytuacja pozostała bez znaczących zmian.

Podsumowanie

Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią ponad 90% ogółu przedsiębiorstw w gospodarce. Największą liczebnością charakteryzują się przedsiębiorstwa mikro, zatrudniające do 9 osób. Sektor ten ma ogromne znaczenie dla gospodarki, gdyż odpowiada za większą wartość PKB i zatrudnia ponad połowę osób zatrudnionych w przedsiębiorstwach. Świadczy to o potrzebie rozwoju MŚP i likwidowaniu barier stojących na drodze do ich rozwoju, chociaż większość właścicieli twierdzi, iż nie spotyka się z problemami dotyczącymi rozpoczęcia i prowadzenia działalności gospodarczej.

Bibliografia

- Danielak W., Mierzwa D., Bartczak K. (2017). *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce Szanse i zagrożenia rynkowe*. Wrocław
- Lichtarski J. (1999). *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Łuczka T. (2007). *Małe i średnie przedsiębiorstwa szkice o współczesnej przedsiębiorczości*. Poznań
- Matejun M. (2007). *Wewnętrzne bariery rozwoju firm sektora MSP* [w:] Lachiewicz S. (red.), *Zarządzanie rozwojem organizacji*, Tom II, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2007, s. 120-129.
- Sudoł S. (2006). *Przedsiębiorstwo Podstawy nauki o przedsiębiorstwie zarządzanie przedsiębiorstwem*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Skowronek-Mleczarek A. (2007). *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*. Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa.
- Szczepaniak I. (2009). *Rola małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce (na przykładzie przemysłu spożywczego)*. Equilibrium, tom 2, nr 1, 71-81.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny.
- Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców.
- Ustawa z dnia 10 października 2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę.
- Główny Urząd Statystyczny (2018). *Przedsiębiorstwa niefinansowe powstałe w latach 2012-2016*.
- Główny Urząd Statystyczny (2018). *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2017 r.*
- Nowa definicja MŚP, poradnik dla użytkowników i wzór oświadczenia*. Komisja Europejska. <https://www.parp.gov.pl/files/74/87/1155.pdf> (dostęp 22.01.2019).
- VADEMECUM MŚP określenie statusu MŚP przedsiębiorstwa oraz wynikające z tego konsekwencje*. http://www.lawp.eu/pdf/msp/vademecum_msp_2012_08_31.pdf (dostęp 22.01.2019).
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Copyright by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2018.
- Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce*, PARP https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/parp_6_male_i_srednie_przedsiębiorstwa_w_polsce.pdf (dostęp 22.01.2019).
- https://mfiles.pl/pl/index.php/Pozapłacowe_koszty_pracy (dostęp 22.01.2019).
- <https://sjp.pwn.pl/słowniki/funkcja.html> (dostęp 22.01.2019).
- https://mfiles.pl/pl/index.php/Produkt_krajowy_brutto (dostęp 22.01.2019).