

# **Przedsiębiorstwo & Finanse**

**KWARTALNIK Nr 2 (13)**

**2016**

**ISSN 2084-1361**



**Rada Programowa:**

Aleksander Bondar (Białoruś),  
Jacek Cukrowski (Polska),  
Edward Hościłowicz (Polska),  
Jüri Martin (Estonia),  
Ludmila Niekharosheva (Białoruś),  
Nina Siemieniuk (Polska),  
Steven T. Yen (USA).

Maret Branten (Estonia),  
Wojciech Florkowski (USA),  
Vaclovas Lakis (Litwa),  
Kazimierz Meredyk (Polska),  
Ahmet Ozturk (Turcja),  
Józef Szablowski (Polska),

**Zespół Redakcyjny:**

Dorota Sokołowska – **redaktor naczelna**

Anna Iwacewicz-Orłowska – **zastępca redaktor naczelnej**

**Redaktorzy tematyczni:**

Anna Iwacewicz-Orłowska – ekonomia

Elżbieta Orechwa-Maliszewska – finanse, przedsiębiorstwo

Wojciech Tarasiuk – finanse, bankowość

Marzena Filipowicz-Chomko – redaktor statystyczny

Aniela Staszewska – redaktor językowy (język angielski)

**ISSN 2084-1361**

**e-ISSN**

Wersja papierowa Czasopisma jest wersją pierwotną.

Strona internetowa Czasopisma: <http://pif.wsfiz.edu.pl/index.php/pl/>

© Copyright by Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2016.

*Wszelkie prawa zastrzeżone. Publikowanie lub kopiowanie w części lub w całości wyłącznie  
za zgodą Wydawcy.*

*Skład komputerowy:*

Mariusz Dawidziuk

*Projekt okładki:*

Marta Dawidziuk

*Korekta językowa:*

Joanna Omieciuch (język polski)

*Korekta językowa:*

Aniela Staszewska (język angielski)

Kwartalnik Wydziału Nauk Ekonomicznych Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku.

Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku,

ul. Ciepła 40, 15-472 Białystok, tel. 85 678 58 01.

*Wydanie sfinansowano z dotacji podmiotowej na utrzymanie potencjału badawczego Wydziału  
Nauk Ekonomicznych WSFiZ w Białymstoku.*

Nakład 150 egz.

Druk i oprawa:

**Drukarnia Cyfrowa - Partner Poligrafia**

ul. Zwycięstwa 10

15-703 Białystok

tel./fax: (85) 653-78-04

---

---

## SPIS TREŚCI

---

---

|                                                                                                                                           |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Viktória Bobáková</i>                                                                                                                  |     |
| INSOLVENCY OF ENTERPRISES .....                                                                                                           | 5   |
| <i>Alina Borowska</i>                                                                                                                     |     |
| WALUTA LOKALNA CZYNNIKIEM ROZWOJU GOSPODARKI<br>LOKALNEJ .....                                                                            | 21  |
| <i>Agnieszka Bukowska-Piestrzyńska</i>                                                                                                    |     |
| PRYWATNY PODMIOT LECZNICZY JAKO FIRMA RODZINNA<br>A ŹRÓDŁA FINANSOWANIA – ASPEKTY TEORETYCZNE.....                                        | 33  |
| <i>Piotr Figura</i>                                                                                                                       |     |
| STRUKTURA ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA PONADPRZECIĘTNIE<br>RENTOWNYCH PRZEDSIĘBIORSTW Z SEKTORA MSP.....                                           | 49  |
| <i>Dariusz Filip, Piotr Komorowski</i>                                                                                                    |     |
| KONURENCYJNOŚĆ RYNKÓW FINANSOWYCH. CZYNNIKI<br>EFEKTYWNOŚCI .....                                                                         | 61  |
| <i>Beata Glinkowska</i>                                                                                                                   |     |
| DZIAŁALNOŚĆ INNOWACYJNA JAKO OBSZAR WSPÓŁPRACY<br>NAUKI I BIZNESU .....                                                                   | 77  |
| <i>Anna Kaczmarek, Magdalena Byczkowska</i>                                                                                               |     |
| MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA JAKO PODMIOTY<br>REALIZACJI FUNKCJI PRZEDSIĘBIORCZYCH .....                                               | 91  |
| <i>Anna Ostrowska</i>                                                                                                                     |     |
| SYSTEM DOTOWANIA ZABYTEKÓW I POMNIKÓW HISTORII<br>W ŚWIECIE PRZYSZŁEJ REFORMY NARODOWEGO FUNDUSZU<br>REWALORYZACJI ZABYTEKÓW KRAKOWA..... | 103 |
| <i>Dorota Sokołowska</i>                                                                                                                  |     |
| EFEKTYWNOŚĆ FINANSOWANIA KLUBÓW PIŁKARSKICH<br>W POLSKIEJ EKSTRAKLASIE .....                                                              | 115 |



---

---

## INSOLVENCY OF ENTERPRISES<sup>1</sup>

---

---

### Introduction

Insolvency is an accompaniment of a dynamic, modern economy. It cannot be removed, it is, however, necessary to look for the reasons of its growth, to follow its level as well as to suggest the possibilities how it can be stabilized. Both little favourable business environment and a fading due to the recession of the last years are reflected into an unfavourable financial situation of enterprises. In European Union, nearly 200,000 enterprises face insolvency every year. This means that around 600 companies in Europe are daily affected by bankruptcy. As a consequence, 1.7 million of people lose their jobs yearly. Nearly a half of enterprises exist for a time period shorter than five years. Neither the latest technology nor a sharp rise in sale turnover will help to an enterprise to overcome the obstacles if the company is not able to pay its obligations. The V4 countries have undergone similar economic development, faced with similar macroeconomic problems. The main problem of our article is to determine whether the insolvency of the company determined similar or different factors. It is the aim of this study to identify both the economic reasons and ethical problems of insolvency in V4 countries, to review the level of existing insolvency, and to suggest the possibilities how to resolve it by means of the claim management.

Permanent solvency is an elementary condition for a successful existence of an enterprise. If an enterprise is not able to pay its obligations on time it is not a financially healthy enterprise. The financial situation of an enterprise is a summary financial characteristics telling about the abilities of the enterprise management to finance its activities healthily i.e. to choose an optimal structure of funding sources of business needs and to allocate the obtained sources into the assets of an enterprise. A perspective of a long-term liquidity is a necessary

---

\* Pavol Jozef Šafárik University in Košice, Faculty of Public Administration.

<sup>1</sup> The article has been elaborated as a part of the project VEGA No. 1/0098/13 Process management in the transformation of the public administration organization from a traditional organization into a knowledge one.

condition of a healthy financial situation. Liquidity means that an enterprise is able to pay its obligations. Liquidity is bound to a longer period of time.<sup>2</sup>

A solvency of an enterprise is essential. This means that an enterprise is able to pay its obligations in due time. It depends not only on the solvency of a client but also on his willingness to pay what has a significant impact on the course of business contacts as well as on the depth of the relationship with his business partners. The solvency of clients is important for a supplier mainly because it is an indicator of the fact how the supplier can trust to the client and what is the rate risk following from this business transaction. With the process of market liberalization and by higher competition the number of clients with an insufficient solvency is increasing whereby the number of cases of unpaid claims is higher. Due to a competition pressure the enterprises are forced to provide more comfortable payment conditions to their clients thereby the riskiness and financial burden of a business are growing.

### **1. Insolvency in Central Europa countries**

According to the conclusions of an analysis by Intrum Justitia company the impacts of the crisis affect the solvency as well as payment moral of companies, individuals, organs, and institutions. The main reasons of a deterioration of insolvency include a slowdown of demand on export markets in export-oriented economies, a reduction in investments of enterprises due to an uncertain economic situation both in our country and abroad, stagnating household consumption, and tightening of financing conditions of banks.

The impact of an economic crisis on the countries and their solvency is different. Every economy has not problems with insolvency. According to the EOS study<sup>3</sup> it can be stated that in general, the East European countries have greater losses on claims than the West European ones. As the reasons they give that in Western Europe external services of the claim management providers are commonly in use thus minimizing the risk of failure to pay leading to the lower profit. In Eastern Europe, claim management is not so wide-spread.

The insolvency significantly differs in particular countries. Poland appears as a country with a low insolvency rate. This is caused by the fact that many enterprises end their activities by a liquidation or closure of business without entering into a formal insolvency process. The real number of the cases of insolvency is much higher in Poland. Temporary difficulties in the liquidity

---

<sup>2</sup> R. Kotulič, et.al., *Financial analysis of an enterprise*, Iura Edition, Bratislava 2007, p. 59.

<sup>3</sup> The EOS Group is one of the leading international providers of individual financial services. The main focus is on receivables management. EOS is committed to high standards of debt collection to protect creditors and consumers. EOS serves its 20,000 customers in more than 25 countries worldwide through over 50 subsidiaries.

of enterprises represent the main reason of the delayed payments. The insolvency rate (i.e. a share of insolvent companies and total number of active companies) should be interpreted with caution due to different ways of insolvency definition in particular judicatures. At the same time it should be realized that there is high correlation rate between the development of insolvency and macroeconomic indicators of a country influencing insolvencies in all sectors.

Table 1. **Development of insolvency**

| Country        | General insolvency |        |        | Of these bankruptcies |       |        | Insolvency rate |
|----------------|--------------------|--------|--------|-----------------------|-------|--------|-----------------|
|                | 2012               | 2013   | 2014   | 2012                  | 2013  | 2014   | 2014            |
| Czech Republic | 8 045              | 10 653 | 12 772 | 3 770                 | 6 031 | 9 050  | 0.87%           |
| Hungary        | 22 840             | 13 489 | 17 461 | 22 644                | 5 496 | 17 377 | 2.93%           |
| Poland         | 877                | 883    | 823    | 711                   | 718   | 701    | 0.05%           |
| Slovakia       | 452                | 507    | 522    | 362                   | 394   | 407    | 0.08%           |

Source: G. Sielewicz, *Insolvencies in Central and Eastern Europe*, 2015 Panorama. pp. 9-21.  
<http://coface.com/News-Publications>.

The sectors to be bound to a stagnating household consumption are the most affected ones in Central Europe region, especially retail, wholesale, and construction industry. A critical financial situation in construction industry is transmitted to the sectors supplying material, services and facilities for construction industry such as the production and processing of steel products, wooden materials and constructions as well as the production of machinery. On the contrary, the lowest insolvency is observed in the sectors of information technologies, telecommunications, and pharmaceutical industry. With regard to a current good performance, the automotive industry ranks among the least problematic sectors in Slovakia.

Every year, the Swedish company Intrum Justitia dealing with claim management evaluates the payment discipline of the enterprises in European countries. The payment discipline is evaluated on the basis of a payment index; the value of this index as low as possible is desirable. The index is based on 21 different variables, e.g. time to payment, bad debts, consequences of delayed payments, contractual maturity of claims, real maturity of claims, age structure of claims, consequences of non-payment, technical financial data, estimation of risk trends etc. The countries reaching the index values from 150 to 159 have been evaluated as countries with a medium to high risk profile. The countries reaching the index values from 160 to 169 have been evaluated as countries with a high risk profile. The payment index above 170 means an extreme emergency for the country.

Table 2. **Payment discipline**

| Country  | Payment index |      |      |      |      |      |      |
|----------|---------------|------|------|------|------|------|------|
|          | 2008          | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| Czechia  | 171           | 172  | 173  | 174  | 174  | 176  | 177  |
| Hungary  | 161           | 165  | 165  | 168  | 171  | 175  | 175  |
| Poland   | 159           | 163  | 163  | 161  | 164  | 166  | 165  |
| Slovakia | 157           | 160  | 162  | 161  | 162  | 164  | 165  |

Source: European Payment Index 2014, pp. 28, 35, 43, 48, Intrum Justitia, [www.intrum.com](http://www.intrum.com).

It can be stated that in no European country the payment index improved in the year 2014 compared to the year 2008, it did not reach the pre-crisis level. All the countries reached a worse value of this index. Despite the fact that the situation on financial markets is much better at present than it was last year and the economies of most countries begin to grow, the problem of the secondary insolvency is persisting. The overall drop in sale turnover as the consequence of reducing the purchasing power of end customers proves to be the greatest risk of the enterprises due to the crisis.

The index of average maturity of debts testifies for the solvency of an enterprise. The countries have problems particularly with the maturity of claims by 30 days as shown in Table 3.

Table 3. **Maturity of claims in %**

| Index           | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|-----------------|------|------|------|------|------|
| <b>Czechia</b>  |      |      |      |      |      |
| by 30 days      | 60   | 55   | 57   | 59   | 58   |
| by 90 days      | 22   | 28   | 24   | 24   | 26   |
| over 90 days    | 18   | 17   | 19   | 17   | 16   |
| <b>Hungary</b>  |      |      |      |      |      |
| by 30 days      | 52   | 50   | 51   | 53   | 52   |
| by 90 days      | 35   | 31   | 27   | 30   | 30   |
| over 90 days    | 13   | 19   | 22   | 17   | 18   |
| <b>Poland</b>   |      |      |      |      |      |
| by 30 days      | 53   | 53   | 54   | 55   | 57   |
| by 90 days      | 32   | 38   | 39   | 37   | 35   |
| over 90 days    | 15   | 9    | 7    | 8    | 8    |
| <b>Slovakia</b> |      |      |      |      |      |
| by 30 days      | 50   | 52   | 52   | 54   | 53   |
| by 90 days      | 29   | 31   | 31   | 31   | 29   |
| over 90 days    | 21   | 17   | 17   | 15   | 18   |

Source: own processing based on the data of European Payment Index 2014, Intrum Justitia, pp.28-48, [www.intrum.com](http://www.intrum.com).

In a survey of a company Intrum Justitia, the respondents stated the secondary insolvency as a main reason of delayed payments. The stated intentional payment delay is a serious cause too. The management faults, in-house reasons such as missing controlling, lack of production planning, authoritarian



leadership, the absence of claim management etc are frequent reasons of delayed payments too.

In the year 2014, most economies of the Central and East European regions (CEE) achieved more favourable results of basic macroeconomic indexes. The improvement of economic outlooks had contributed to a stabilization of insolvencies in the year 2014. The insolvencies decreased by 0.5 % yoy. This follows from a current analysis of the company Coface. In the year 2014, the average GDP growth rate in the countries of Central and Eastern Europe increased from 1.3% in the year 2013 to 2.5%. Domestic demand has become the driving force of the economic growth. This was reflected in higher household consumption to be caused by a drop in unemployment, wage growth, and enhancing consumer confidence. A low inflation or even deflation has been observed in many countries in the region. Thus the condition of the firms improved, the number of insolvencies, however, has still not reached the pre-crisis level.

A low inflation or even deflation was observed in many countries. It was caused mainly by external factors such as lower prices of commodities. In the countries of Central and Eastern Europe, the average growth of insolvencies by 7% was observed in the year 2013. In the year 2014, the situation has stabilized and even a decrease by 0.5% was observed. In spite of this fact, more than 65,000 firms were insolvent in the year 2014. The improvement of domestic consumption has not reached such a level so that it led to a lower insolvency to the pre-crisis level. The indexes of insolvency prove to be the consequence of the past economic conditions, i.e. the conditions before the year 2014.

The index of an average dynamics of insolvencies in Central and Eastern Europe masks regional differences. The highest growth of bankruptcies was seen in Slovenia (45%) and in Hungary (29.4%). A low economic activity in Hungary in the past years caused the current growth of insolvency. The changing legal environment has contributed to an annual increase of insolvency. The third highest number of insolvencies (15.4%) was seen in the Czech Republic. The best results have been reached by Serbia (by 44%) and Romania (by 28%). As stated by Coface, the number of insolvencies in Serbia decreased by 43.8 % yoy mainly due to the changes in Serbian insolvency act.

**Table 4. The development of claims in the Czech Republic**

| <b>Index</b>                | <b>2010</b> | <b>2011</b> | <b>2012</b> | <b>2013</b> | <b>2014</b> |
|-----------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Payment index               | 173         | 174         | 174         | 176         | 177         |
| Bad debt loss (%)           | 3.1         | 3.1         | 3.0         | 3.3         | 3.5         |
| Average delay in days B-2-C | 12          | 13          | 11          | 10          | 10          |
| Average delay in days B-2-B | 15          | 17          | 16          | 14          | 15          |

Source: own processing based on the data of European Payment Index 2014, p. 28, Intrum Justitia, [www.intrum.com](http://www.intrum.com)

In the year 2014 9,050 firms went bankrupt in the Czech Republic. A high number of insolvencies was seen in the group of inactive self-employed persons. Systemic changes in Czech insolvency act were another reason of the higher insolvency. The act came into force on January 1, 2014. E.g. the act enables to creditors to choose and delete the company from the trade register if there are not enough assets for an insolvency proceedings at disposal. A sharp rise in insolvency occurred in the construction industry, too.

The changes in legal environment were a reason of insolvency growth in Hungary. Competitive proceedings in Hungary is relatively quick and the possibilities for a debtor to avoid a competitive proceedings are getting smaller.

**Table 5. The development of claims in Hungary**

| Index                       | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|-----------------------------|------|------|------|------|------|
| Payment index               | 165  | 168  | 170  | 175  | 175  |
| Bad debt loss (%)           | 2.7  | 3.0  | 3.5  | 4.0  | 4.3  |
| Average delay in days B-2-C | 13   | 15   | 14   | 14   | 13   |
| Average delay in days B-2-B | 15   | 22   | 20   | 18   | 16   |

Source: own processing based on the data of European Payment Index 2014, p. 35, Intrum Justitia, [www.intrum.com](http://www.intrum.com)

In Poland, a significant increase of insolvency has not been observed even despite the fact that the Polish economy was damaged by an export ban to Russia. Russian market is the fifth most important market in this economy. The total volume of export increased by 5.7%, the volume of export in agriculture and food industry increased by 4.5%. The volume of insolvency in companies dealing with the production of food and beverages increased by 38% compared to the year 2013. The Polish transport services to be focused on the east had a negative impact on insolvency too. A decrease in the export volume to Russia and to Ukraine has contributed to a growth of insolvency by 34%. In the year 2014, the number of insolvent enterprises decreased by 6.8%. 701 enterprises went bankrupt. Even despite a favourable development, the number of insolvent enterprises has not decreased to the pre-crisis level.

**Table 6. The development of claims in Poland**

| Index                       | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|-----------------------------|------|------|------|------|------|
| Payment index               | 163  | 161  | 164  | 166  | 165  |
| Bad debt loss (%)           | 3.0  | 2.8  | 3.2  | 4.0  | 3.8  |
| Average delay in days B-2-C | 15   | 14   | 20   | 19   | 18   |
| Average delay in days B-2-B | 15   | 16   | 21   | 20   | 18   |

Source: own processing based on the data of European Payment Index 2014, p. 43, Intrum Justitia, [www.intrum.com](http://www.intrum.com).

In Slovakia, 522 cases of insolvencies of firms were seen last year, thereby Slovakia does not belong to the worst countries in the region as concerns the growth of insolvencies yet.

There is an assumption that firm insolvencies in the region of Central and Eastern Europe will improve this year with an estimation of 6% decrease. The household consumption will remain the main driving force of the most economies of Central and Eastern Europe. The situation in the sectors to be connected with consumer demand should improve even if a particular result can influence the processes of consolidation in particular countries. The embargoes in agrifood sectors can be manifested as a strong negative factor. On the other hand, this can be a motive of looking for new alternative markets. In addition, the economies of Central and Eastern Europe benefit from a higher volume of foreign trade with Eurozone especially when clearer signs of recovery occur in many West European countries.

## 2. Insolvency in the Slovak Republic

Even within the period of an economic growth in the present-day Slovak economy, the problem of paying recklessness leading into insolvency is persisting. Insolvency is a common economic phenomenon. In the conditions of Slovak economy, insolvency has gained a mass character. There is a number of reasons leading to the origin of mass insolvency in the past. The initial impulses can be found in unrealistic expectations of enterprises as concerns the possibilities of sales in the beginning of the process of transformation. This process continued by an effort of enterprises to achieve extraordinary profits through a disproportionate price rises. This very quickly led to a drop in sales on both Slovak and foreign trade. The orientation of enterprises at an immediate survival played its role in deepening of insolvency too. A type of behaviour of enterprise sphere has developed to be aimed at survival, at its maintain in operation with a minimum effort. A slowdown of a demand on export markets in export-oriented economies, limiting investment of firms due to an uncertain economic situation both in our country and abroad, a stagnating household consumption, and tightening financial conditions of banks are important reasons of a deterioration of insolvency.

**Table 7. The development of claims in Slovakia**

| Index                                | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|--------------------------------------|------|------|------|------|------|
| Payment index                        | 162  | 161  | 162  | 164  | 165  |
| Bad debt loss (%)                    | 3.5  | 3.3  | 3.6  | 3.9  | 4.0  |
| Average delay in days B-2-C          | 15   | 13   | 13   | 12   | 14   |
| Average delay in days B-2-C (Europe) | 39   | 40   | 38   | 36   | 34   |
| Average delay in days B-2-B          | 17   | 20   | 21   | 19   | 17   |
| Average delay in days B-2-B (Europe) | 55   | 56   | 52   | 49   | 47   |

Source: own processing based on the data of European Payment Index 2014, p. 48, Intrum Justitia, [www.intrum.com](http://www.intrum.com)

In Slovakia, the payment of an invoice in the year 2013 lasted on average 49 days with transactions between enterprises; with transactions between the organs of public administration and the enterprises it lasted 57 days. According to the data in European index of payments, Slovakia loses nearly 3.9% of the total sale turnover yearly due to the delayed payments. The survey of EOS group in the year 2014 has shown that almost one third of invoices among legal persons in Slovakia had been paid late and 4% of invoices had not been paid at all. The secondary insolvency is the main reason of this situation. The consequences of the delayed payments include also a threat to the survival of the company, limiting possibilities of a firm growth, loss of takings, not admitting staff and/or layoffs, reduction in liquidity, and the growth of additional interest costs. This causes even existential problems to every tenth firm in Slovakia. It follows from a survey by EOS group in the region of Central and Eastern Europe. In Slovakia, 200 firms from different sectors of economy participated in the above-mentioned survey. According to Slovak firms, secondary insolvency is the most frequent reason for a bad payment discipline. The survey states that as much as 56 % problematic payments is caused by the fact that the own end customers do not pay to the client.

The number of cases of firm insolvency in Slovakia increased more slightly in the year 2014. Slovakia has got to a pre-crisis level in the number of insolvencies as the only country from CEE region. In the year 2008, 567 cases of insolvencies occurred in Slovakia. The number of insolvencies in Slovakia increased by 3% and reached 522. Slovakia does not belong to the worst countries in the growth of insolvencies in CEE region already. It should be stated that the number of insolvency cases is higher for a year 2014 than it was for previous three years. In the year 2011, 500 cases of insolvency occurred in the Slovak Republic, in the year 2012 their number decreased to 452 and in the year 2013 it again increased to 507. It is typical for the Slovak Republic that many businesses suspend their activities in the case of payment problems, end business or go through a liquidation without declaring an official bankruptcy proceedings. The result is that insolvency rate is low in Slovakia.

In the year 2014, the large enterprises had become insolvent such as Doprastav, Váhostav-SK, Metallurgic combine in Dubnica. Their obligations represented the value of more than 300 million EUR. With construction companies the reasons of insolvency were mainly wrong managerial decisions, incorrectly formulated contracts not reflecting the changes in price level. Even if the demand in the construction industry is ever increasing owing to the use of EU funds, the hard conditions from the previous years have affected the financial situation of many firms. This is why the insolvency in construction industry represents 14% of the total volume of insolvent enterprises. The number

of insolvent enterprises from the sector of wholesale and retail is high too (32%).

In the year 2014, a record number of 407 firms went bankrupt in Slovakia. The worsening payment discipline is a main reason. Even though the number of overdue claims remained the same in the year 2014, their value increased by 30% yoy and their total volume is the highest since the crisis year 2009. The larger enterprises were getting increasingly into troubles with a higher volume of open commitments from a business connection. Secondary insolvency affects the suppliers, particularly in the sector of construction industry. The least volume of insolvency was seen in the enterprises to be focused on information technologies, telecommunications, pharmaceutical, and automotive industry.

Secondary insolvency is a consequence of functioning of courts and frequently also of an unfair tax system. The government has an ambition to speed up the judicature and make it more effective and this time it states also particular changes in taxes. Next year, the firms will be enabled so that they send value added tax to the State as late as after receiving a payment for an invoice. The amount of the state budget revenues will slightly decrease at the beginning, later on, however, the amount of takings should be higher. At present, the enterprises often take a loan so that they distract VAT to the State. The tax authorities do not take into account that a firm often did not get into this situation by its own fault but as a consequence of secondary insolvency.

The introduction of VAT regime as late as after receiving payment for an invoice is one of 15 governmental measures. The Ministry of Finance has analyzed it already and opened a professional discussion. According to the presented analysis from the branch of finances e.g. the alternative of a special regime of VAT application based on the payments without using exceptions would have a beneficiary effect on state budget in the sum of 12 million EUR in the case if the regime would relate to the firms with a yearly sale turnover by 75,000 EUR.

### **3. Claim management**

Claims represent the demands of a company towards other subjects by means of finances, delivery of goods or provision of a service. Thus the origin of the claim can be regarded as the sales on credit, where a delivery company expects an amount of money for a delivery of goods and/or services <sup>4</sup>. In an enterprise, claims are shown in a balance mostly as active items of current assets where they are a transitional stage of fund cycle. With making the particular contracts

---

<sup>4</sup> D. Kovanicová, *Financial accountancy. World concept IFRS/IAS*. 5. Updated edition. Publishing House Polygon, Prague 2005, p. 64.

the company management takes into account the possible risks connected with encashment of claims. By an encashment of claims the economic benefit in a company grows. It is manifested by higher flow of finances. Uncollected claims represent a risk for a company. The company management strives to eliminate such a risk by different forms of claim management<sup>5</sup>. Claims represent 30-40% of total assets of an enterprise. Overdue claims raise the costs of an enterprise and reduce its profit. As a rule 25 % of bankruptcies of enterprises is caused by unpaid claims. The creditors with unsecured claims are on average compensated with insolvency to the amount of 7.5% of the debt sum. This is a reason why higher attention should be paid to claim management.

In enterprises, mainly claims from business connection prove to be the object of claim management. The key problems of claim management are as follows:

- minimization of the time between the origin and payment of a claim,
- minimization of the risk that a claim will not be paid.

The endeavour to minimize the time between the origin of a claim and its payment greatly influences the resulting cash flow and mainly the need of foreign capital. The effort to minimize the risk of non-payment of a claim should ensure so that an originated claim is paid in due time. Therefore the processes of minimization of risk of non-payment of claims concentrate on the sphere as follows:

- prevention of the origin of unpaid claims,
- recovery of overdue claims.

The prevention of the origin of unpaid claims is the most frequently aimed at the following: limits of business loans, payment conditions, access to new customers, securing of claims, proven invoicing and completeness of documents confirming the existence of a claim<sup>6</sup>.

The recovery of overdue claims is aimed at immediate reminding of a claim and sending a reminder. After an unsuccessful depletion of these options the enterprise must decide whether it uses legal means of recovery or will submit a proposal for a tender.

In an endeavour to minimize the risk of non-payment of a claim the enterprise must pay an extraordinary attention to ways and terms in which the customers should pay for delivered goods and service. Even though the enterprise makes certain policy and implements the standards with negotiations with clients, it will behave differently to them depending on their financial standing and reliability.

---

<sup>5</sup> B. Soukupová, et al., *Accountacy in financial management*. SÚVAHA, Ltd., Bratislava 2008, p. 83.

<sup>6</sup> J. Hečková, *Funds of an enterprise*. Faculty of Management, Prešov University, Prešov 2007, p. 189.

It is the essential role of the claim management to determine an optimum amount of working capital that should be bound in claims of an enterprise.<sup>7</sup> The binding of capital in claims depends on average time of providing trade credit, on capital power of an enterprise. The determination of the average time of an encashment of claims should be bound to the nature of deliveries. The capital power of an enterprise as another factor influencing the binding of the capital in claims means to consider whether the company can afford to bind a capital in claims with regard to existing amount of its capital. If an enterprise has not enough needed capital at disposal, it must choose some of the following solutions: to ensure an increase of capital by additional deposits of owners, to obtain a medium-term loan, to use the service of a factoring company, to discount the claims to be covered by the bills of exchange in a bank.

Every enterprise differentiates its clients. The financial situation of the clients, is, however, permanently changing. This is why the enterprise must permanently monitor financial health and payment discipline of clients. It is possible to receive the information about financial situation and payment moral of clients from a number of sources: from internal findings of the company personnel, worked-out financial analysis of the enterprise of a client, asking the client so that he or she informs about his or her financial situation, getting bank information, purchase of information from a rating agency.

The knowledge of business partners and the determination of the amount of a loan (credit limit) is the essence of the procedure of credit management itself. Credit limit is the amount of claims that an enterprise is willing to provide to a particular client. This can be the external credit limit which is given by an insurance company. In this case the insurance company takes the risk of providing a loan. Another form is internal credit limit, that is a credit to be given by a manager and approved by the organ to be competent and responsible in this sphere. This limit, however, should not exceed 20% of an average state of claims of an enterprise. Based on the information about the financial situation and payment moral of clients it is possible to formalize an estimation of a minimum value of the payment likelihood and/or non-payment of a trade credit loan by a client.

The procedures of credit management from the viewpoint of time can be divided into three phases as follows:

- before the settlement of the sales contract the firm decides if and under which conditions it will provide a business loan to a particular client, price discounts with a prompt payment,

---

<sup>7</sup> J. Kráľovič, et al., *Financial management*, Iura Edition, Bratislava 2011, p. 191.

- negotiation about the conditions with settlement of a contract, payment conditions are of extraordinary importance – i.e. debt sum, term of payment, place of payment, way of payment,
- care about originated claims – the monitoring of claims – recordings and analysis, personal responsibility for claims, monitoring of a customer, following of solvency.

The monitoring of claims should provide an accurate picture about the development of their financial standing to an enterprise. Different analyses are carried out of their situation, development and age, which provide information about the overall tendency of the development of payment discipline of clients. Enterprise standard adjusting the management of claims should clearly determine the procedures and measures which are necessary to be made in each of three stages of the course of claims (the stage of lapsing of maturity of claim, the stage of maturity, and the stage after maturity). The picture of the overall situation and the development of claims is provided by the calculation of the average age of claims and the percentage of particular groups of claims. Insolvency is influenced by a number of both internal and external factors. At present, the consequences of world economic and financial crisis prove to be a very important factor. The consequences of the crisis are reflected into average maturity of claims.

#### **4. Ethical aspect of insolvency**

In Slovak economy, there is a very low payment discipline of enterprises and a complicated enforcement of rights of creditors and/or their inadequate legal protection against frauds and the so-called tunnelling. An insufficient legal awareness of business sphere that does not use either the existing legal order is another reason of growing insolvency. The introduction of a culture into business is perhaps more important than an act. So that in the future a situation would not be common when a borrower can laugh to the creditor in the eyes without any fear of sanction for default. Insolvency of an enterprise points out to an unstableness and inaccuracy of the cycle of economic means. It causes that the enterprise is not able to pay its financial duties within specified time limits to suppliers, financial organs, crediting bank, and other legal or physical persons.

The insolvency is influenced by many factors both objective and subjective. In addition to objective reasons of high insolvency, the reasons consist also in the behaviour of the managers of particular enterprises. Non-payment of obligations is often of speculative nature following one's own personal benefit. The insolvency has become mass also as a consequence of the lack of business ethics.



The ethics is an integral part of economic life of a society too. The ethics investigates the relations to other people, the relations of people to the society and of a person to himself or herself. At the same time it provides practical instructions for the behaviour of people in their private, practical, and public life. Unlike law, ethics is not connected to any official institution or power. The ethical standards are formulated very generally and their efficiency is unlimited. They relate to the entire activity of every person, to the whole human relationships. Ethical rules have two basic signs: they express unity and (moral) equality of all the people and they act as one's personal rule in the awareness of a person.

Compliance with ethical standards is not ensured or controlled by any specialized supervisory apparatus but by public opinion. In connection with the consideration of the administrative proceedings the so-called golden rule should be stated. In the history of ethics, the golden rule appears in two formulations – i.e. positive: „All what you want so that other people do to you do to them.“ and negative “What you don't want so that other people do to you do not do to them.“

From a long-term viewpoint, the economy can be functional only in such a society where bravery is worthwhile. The ethics relates to all the market subjects. Thus the business ethics is characterized as an approach, perspective, or a challenge. In practical life the case is creating the culture of behaviour to be based on a confidence and responsibility of the management. It is in fact cultivating of capital in the sense of „an axiology.“ This view on management, including financial management, looks at the management as a part of the spiritual culture of a nation. It is true for financial management that it is a part of the performance of a power and keeping this power at different levels and that moral of the power is different than that outside the power. The power as a special kind of human existence is directed by other laws where e.g. strictly „you will not steal“ is not valid. This is not merely a legislative problem. Any act of a manager, bank, enterprise cannot be in its interpretation assigned as a consequence of previous effects but to a real purpose to be followed by this manager. And this is already connected to value attitudes, ethics of a manager having effects on his or her activity as a subject of intelligent willpower. Subjective wanting and the purposes that a person can follow not only in economy, say nothing about the fact if this individual wanting is in accordance with sociably useful.

Business is an activity to be performed by people and its results are spent by people too. With business, people enter the relations that are basically of moral nature (confidence, certainty, honesty, respectability, reliability etc). In market economy the ethics represents a basis of correct partner relationships, cooperation, and confidence. The application of ethics to an economic system

and to business being the driving force of the development of economy is an effort to achieve a degree of perfection with solving particular problems.

A number of experts including influential economists point out to a contradiction in an effort of the firm to gain profit and at the same time to serve to a public, to the possibility of competitive disadvantage as a consequence of ethically motivated activities. The economic criteria prove to be an essential goal and inner motivation of business activities. The profit represents a basic motivational element stimulating the business activities. It is not possible to avoid ethical principles with its achieving. The profit itself is not an ethical category. The profit can be defined as a difference between overall costs and overall takings of an enterprise, thus it is an economic category. Neither in market economy it serves to the justice, it, however, fulfils particularly an economic function. On behalf of further development of an enterprise it is necessary to gain profit. If an enterprise gains profit it means that it uses its production factors well and satisfies the needs of customers. From an ethical viewpoint, neither the amount of profit nor the way of its usage can be evaluated. The amount of profit as well as the way of its dividing and/or the way of its usage depend from the existing social order and in its frame from a number of factors of which many cannot be influenced by the enterprise itself. The way how to use profit is exclusively within the authority of the enterprise after a fulfilment of tax duties. The additional usage of the profit also for other purposes (sponsorship) can be ethically motivated. The question is important, however, how is the profit gained. Thus the question of both the origin and way of gaining profit is primary from the viewpoint of the relation of the ethics and profit. Thus the business ethics requires the situation and environment to be suitable for the application of the principle of profitability.<sup>8</sup> The amount of profit, its origin, way of gaining and/or using is not the only reason that motivates discussions about the business ethics. A number of other problematic spheres of business exist along with it – e.g. financial relations between business subjects.

Our behaviour in economy should come out of always valid: „Do not do to other people what you want so that they do not do to you“ To fulfil one's payment duties should be matter of course in economy as well. This is a duty to be given by a standard and at the same time it is ethical in relation to business partners to whom we cause financial troubles by not complying with this standard.

---

<sup>8</sup> H. Steinmann, A. Lohr, *Elements of business ethics*, Victoria Publishing, Prague 1995.

## Conclusions

Businesses are essential to creating prosperity and jobs, but setting one up – and keeping it going – is tough, especially in today's economic climate. With around 200,000 businesses across the EU facing insolvency and 1.7 million people losing their jobs each year. The index of average maturity of debts testifies for the solvency of an enterprise. The management faults, in-house reasons such as missing controlling, lack of production planning, authoritarian leadership, the absence of claim management etc are frequent reasons of delayed payments too. The improvement of economic outlooks had contributed to a stabilization of insolvencies in the year 2014. The improvement of domestic consumption has not reached such a level so that it led to a lower insolvency to the pre-crisis level. The highest growth of bankruptcies was seen in Hungary (29.4%). A low economic activity in Hungary in the past years caused the current growth of insolvency. The changing legal environment has contributed to an annual increase of insolvency. The third highest number of insolvencies (15.4%) was seen in the Czech Republic. In Poland in the year 2014, the number of insolvent enterprises decreased by 6.8%. Even despite a favourable development, the number of insolvent enterprises has not decreased to the pre-crisis level. The number of cases of firm insolvency in Slovakia increased more slightly in the year 2014. The number of insolvencies in Slovakia increased by 3%. The indexes of insolvency prove to be the consequence of the past economic conditions, i.e. the conditions before the year 2014.

Insolvency of enterprises in V4 countries is an important problem that requires solution. Its negative signs include limiting possibilities of the growth of enterprises, reduction in takings and profits, lowering of liquidity, growth of interest costs, and workforce reductions. Merely an improvement of the claim management cannot bring better results. Creating an appropriate legal framework along with implementation of ethics in business are the possibilities how to stabilize the insolvency.

## BIBLIOGRAPHY:

- Hečková J., *Funds of an enterprise*. Faculty of Management, Prešov University, Prešov 2007.
- Kotulič R. et al. *Financial analysis of an enterprise*, Iura Edition, Bratislava 2007.
- Kovanicová D., *Financial accountancy. World concept. IFRS/IAS*. 5. Updated edition. Publishing House Polygon, Prague 2005.
- Kráľovič J. et al., *Financial management*. Iura Edition, Bratislava, 2011.
- Sielewicz G., *Panorama. Insolvencies in Central and Eastern Europe*. Mode of Access: <http://coface.com/News-Publications>
- Soukupová B. et al., *Accountancy in financial management*. SÚVAHA, Ltd, Bratislava, 2008.
- Steinmann H., Lohr A., *Elements of business ethics*. Victoria Publishing, Prague 1995.
- European Payment Index 2014. Intrum Justitia. Mode of Access: <http://www.intrum.com>
- [www.ansa.it/documents/1416338761618\\_2.pdf](http://www.ansa.it/documents/1416338761618_2.pdf)
- European Payment Report 2015. Intrum Justitia. Mode of Access: <http://www.intrum.com>.
- European Payment Practices 2014. Mode of Access: <http://www.eos-solutions.com>.

***Summary***

Insolvency of enterprises in V4 countries is an important problem that requires solution. Its negative signs include limiting possibilities of the growth of enterprises, reduction in takings and profits, lowering of liquidity, growth of interest costs, and workforce reductions. As a protection from delayed payments, the enterprises make use of advance payments, factoring, recovery, credit insurance, and bank guaranties. Merely an improvement of the claim management cannot bring better results. Creating an appropriate legal framework along with implementation of ethics in business are the possibilities how to stabilize the insolvency.

## WALUTA LOKALNA CZYNNIKIEM ROZWOJU GOSPODARKI LOKALNEJ

---

---

„Tworzymy ekonomiczną demokrację za pomocą waluty lokalnej.”  
Paul Glover<sup>1</sup>

### Wprowadzenie

W odpowiedzi na kryzys finansowy z ostatnich lat, pogłębiającą się polaryzację dochodów, bezrobocie technologiczne i postępujące ubóstwo coraz większych rzesz ludzi, na całym świecie zaczęły powstawać lokalne waluty – alternatywne i komplementarne do oficjalnych walut narodowych. Obywatele usiłują uwolnić się od dominacji i bezwzględności globalnych instytucji finansowych, drenujących rynki narodowe i spekulujących oszczędnościami obywateli. Dlatego coraz częściej biorą sprawy w swoje ręce i powracają „do źródeł”, czyli wymiany bezpośredniej, tak aby przeprowadzać transakcje handlowe bez pośrednictwa globalnych banków i hipermarketów. Celem tego artykułu jest przedstawienie idei, celów i funkcji walut lokalnych oraz korzyści wynikających z ich stosowania, jak również zaprezentowanie wybranych przykładów z około 5000 walut istniejących obecnie na świecie. Badanie przeprowadzono głównie za pomocą analizy źródeł internetowych polskich i zagranicznych, ponieważ nie ma jeszcze polskich opracowań dotyczących tego tematu w formie literatury zwartej.

### 1. Definicja i charakterystyka waluty lokalnej

Waluta lokalna to waluta alternatywna<sup>2</sup> i komplementarna dla oficjalnej waluty narodowej, jest to pieniądz w sensie ekonomicznym, ale nie w sensie

---

\* Wydział Zarządzania Politechniki Białostockiej.

<sup>1</sup> Paul Glover – inicjator i projektant systemu waluty lokalnej opartej na wartości czasu IthakaHour funkcjonującej – z powodzeniem – w wielu miastach USA od 1991 roku. (J. Reichel, *Rzecz o pieniądzu dla lokalnych społeczności czyli male jest najpiękniejsze*, Wyd. Zielone Brygady, Kraków, s. 33, wersja elektroniczna, [www.zb.eco.pl](http://www.zb.eco.pl), stan na dzień 02.02.2016.)

<sup>2</sup> Waluty alternatywne to wszelkiego rodzaju „umowne środki płatnicze określonej grupy społecznej”, alternatywne wobec waluty krajowej. Mogą być nimi waluty lokalne w formie papierowej lub rozliczeniowej oraz waluty wirtualne, które dzielą się na dwa rodzaje: 1) kryptowaluty (bitcoin, litecoin, peercoin, itp.) i 2) waluty wykorzystywane w wirtualnych systemach płatności. (R. Kurek., *Alternatywne waluty wirtualne*, Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Lublin-Polonia, Sectio H, [www.annales.umcs.lublin.pl](http://www.annales.umcs.lublin.pl), stan na dzień 02.02.2016.)

prawnym. Jest zasobem użytkowanym w ściśle określonej wspólnocie, na podstawie umowy społecznej, za pomocą ustalonych norm i reguł. Doskonale wpisuje się w definicję dobra wspólnego, na które składają się: zasób + społeczność użytkująca ten zasób + zestaw protokołów społecznych<sup>3</sup>. Jest ona (i często była) doskonałą alternatywą dla waluty państwowej, zwłaszcza w czasie kryzysu finansowego takiego jak hiperinflacja, ponieważ jest oparta na barterze, ma pełne pokrycie w towarach i usługach, nie jest towarem i nie podlega spekulacji, a zawsze można ją wymienić na dobra w zamkniętym, lokalnym obiegu gospodarczym. Pełni funkcję waluty zastępczej w sytuacji, gdy na rynku brakuje pieniędzy oficjalnych i w ten sposób łączy potrzeby i zasoby. Współcześnie jest używana również w krajach o stabilnej gospodarce jak Szwajcaria, Niemcy, Japonia, ponieważ cele tej waluty są różnorodne i można je podzielić na ogólne i szczegółowe.

Cele ogólne to: demokratyzacja usług i ekonomii, wsparcie dla MSP, przeciwdziałanie nierównościom społecznym i wykluczeniu oraz dbałość o środowisko<sup>4</sup>.

Cele szczegółowe zależą od potrzeb danej społeczności i mogą być bardziej nakierowane na cele ekonomiczne, społeczne lub ekologiczne. Cele ekonomiczne to:

- zastąpienie waluty oficjalnej wtedy, kiedy jej brakuje;
- zatrzymanie pieniędzy na terenie wspólnoty (gminy, miasta, dzielnicy), czyli zabezpieczenie przed odpływem lokalnego kapitału za granicę, spowodowanego drenażem przez globalne instytucje;
- pobudzenie i wspieranie lokalnej gospodarki – powstawanie lokalnych sklepików, spółdzielni socjalnych, usług, rzemiosła, umożliwienie rolnikom sprzedaży ich wytworów bez pośredników.

*Cele społeczne* to inkluzja społeczna grup defaworyzowanych w gospodarce rynkowej, likwidacja bezrobocia, zaspokojenie potrzeb opiekuńczych tam, gdzie te potrzeby nie są wystarczająco zaspokojone przez instytucje państwowe (Japonia, Szwajcaria), odtworzenie więzi społecznych, które uległy erozji na przestrzeni ostatnich lat, na co miał wpływ konsumpcyjny styl życia, powodujący zwiększanie niezależności ludzi od siebie wzajemnie.

*Cele ekologiczne* ukierunkowane są na ochronę środowiska i realizowane są w różnych krajach na wiele różnych sposobów, m.in. poprzez wprowadzenie recyklingu i płacenie bonami za surowce wtórne (w Polsce było to powszechne w PRL) lub produkowanie odnawialnej energii elektrycznej na potrzeby własne

<sup>3</sup> D. Bollier., *The Commons Dobro wspólne dla każdego*, Wydawca Spółdzielnia Socjalna Faktoria, Zielonka 2014.

<sup>4</sup> *People and money*, New Economics Foundation, 2015, [www.neweconomics.org](http://www.neweconomics.org), stan na dzień 06.02.2016.

i sąsiadów w ramach prosumpcji<sup>5</sup>. Gospodarka wykorzystująca lokalną walutę, stwarza więcej możliwości dla rozwoju recyklingu czy usług naprawczych, co przyczynia się do zmniejszenia ilości niedegradowalnych odpadów i jednocześnie może tworzyć nowe miejsca pracy oraz implementować w społeczeństwie pożądane zachowania „proekologiczne”.

Cechy waluty lokalnej:

- 1) bezodsetkowość – nie generuje ona długu, jedyne koszty są związane z utrzymaniem systemu transakcyjnego;
- 2) zamknięty obieg – są zasadniczo niewymienialne (czasami wymienialne), są akceptowane jedynie na określonym obszarze objętym umową, waluta krąży w społeczności;
- 3) wymuszony obieg – waluta nie podlega tezauryzacji<sup>6</sup>, ma określony termin ważności i podlega ujemnemu oprocentowaniu<sup>7</sup>, ponieważ jej celem jest ciągły obrót;
- 4) demokratyczny charakter – wszyscy członkowie systemu mają dostęp do informacji i sprawują kontrolę;
- 5) otwartość – ma charakter inkluzyjny – każdy w danej społeczności może być członkiem tego systemu;
- 6) komplementarność – waluta jest komplementarna do waluty państwowej będącej obowiązującym środkiem płatniczym<sup>8</sup>.

Tablica 1. Różnice między walutą narodową a lokalną

| Pieniądz narodowy                                                                                                                                                                                       | Pieniądz lokalny                                                                                                                                                                |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Pieniądz narodowy</b> jest odsetkowy, poprzez wbudowany mechanizm zadłużenia, zadłuża całe społeczeństwa i narody, doprowadzając do ruiny lokalne gospodarki.                                        | <b>Pieniądz lokalny</b> jest bezodsetkowy, nie zadłuża lecz umożliwia utrzymanie środków pieniężnych na stałym poziomie, co jest podstawą do rozwoju lokalnych gospodarek.      |
| <b>Pieniądz narodowy</b> w dobie globalizacji może być swobodnie transferowany i wymieniany, co stwarza natychmiast potężny sektor gospodarki spekulacyjnej, czego skutkiem jest inflacja lub deflacja. | <b>Pieniądz lokalny</b> obsługuje transakcje na rynku lokalnym, bez możliwości jego swobodnego transferowania czy spekulacji, zapobiegając niepożądanym zjawiskom gospodarczym. |
| <b>Pieniądz narodowy</b> w dobie globalizacji wspiera handel międzynarodowy oraz produkcję w krajach o najtańszej sile roboczej, co doprowadza do masowego bezrobocia i załamania gospodarczego.        | <b>Pieniądz lokalny</b> wspiera lokalny sektor produkcji i usług, co prowadzi do likwidacji bezrobocia i ogólnego wzrostu gospodarczego.                                        |

Źródło: opracowanie własne na podstawie: D. Brzozowiec, *Historia i współczesność lokalnych walut*, [www.zielony.biz.pl](http://www.zielony.biz.pl), stan na dzień 08.02.2016.

<sup>5</sup> Energetyka prosumencka, zwana mikrogeneracją. (M. Pietruszewski., *Prosumpcja w aspekcie nauk społecznych*, Biblioteka Źródłowa Energetyki Prosumenckiej, s. 8, [www.ilabepro.polsl.pl](http://www.ilabepro.polsl.pl), stan na dzień 08.02.2016.)

<sup>6</sup> Tezauryzacja – inaczej akumulacja, czyli gromadzenie pieniędzy.

<sup>7</sup> Ujemne oprocentowanie – *demmurage* – „opłata za przestój”, tę zasadę zainicjował Silvio Gesell, aby wymusić ciągły obrót waluty.

<sup>8</sup> Opracowano na podstawie: [www.independettrade.pl](http://www.independettrade.pl), [www.sprawynauki.pl](http://www.sprawynauki.pl), [www.dobry.org.pl](http://www.dobry.org.pl), stan na dzień 08.02.2016.

Waluty lokalne mogą być tworzone przez władze centralne, lokalne, stowarzyszenia, spółdzielnie oraz osoby prywatne. Mogą one mieć formę materialną (banknoty, kupony, talony, monety, karty elektroniczne) i niematerialną, która może funkcjonować jako zapis na koncie. Mogą mieć wartość określona przez stosunek do waluty państwowej, mogą być oparte o jednostkę czasu, czyli godzinę (np. Time Dollars, Ithakahour, Zeitvorsorge czy Fuarei Kippu), mogą być również informacją na koncie (LETS). Waluty lokalne mogą być zwolnione z podatku lub nie, ale podatek musi być zapłacony w walucie narodowej. Niektóre z walut lokalnych są wymienialne na walutę narodową inne nie, wszystko zależy od celów dla jakich zostały stworzone i od uwarunkowań lokalnych. Niektóre z projektów walut lokalnych udzielają również mikrokredytów dla swoich członków, np. Bank Palmas w Brazylii<sup>9</sup>, SoNantes we Francji<sup>10</sup>, VIR w Szwajcarii czy Chiemgauer w Niemczech. Według Nikolausa Laufera, wykorzystanie lokalnych walut może zwiększyć aktywność gospodarczą jedynie tymczasowo, a długotrwałe stosowanie lokalnej waluty ostatecznie doprowadzić może do spadku aktywności gospodarczej oraz destabilizacji gospodarki<sup>11</sup>. Dlatego np. w Szwajcarii steruje się aktywnością waluty WIR; w sytuacjach trudnych dla gospodarki aktywizuje się walutę lokalną, a w sytuacjach prosperity powraca się do waluty narodowej.

Walutę lokalną w dzisiejszym sensie można potraktować jako potrójną innowację: społeczną, finansową i technologiczną. Społeczną, ponieważ wspiera rozwój lokalnych społeczności i buduje kapitał społeczny; finansową, ponieważ oferuje innowacyjny system płatności oraz technologiczną, ponieważ najczęściej wykorzystuje nowe technologie w rozliczeniach między uczestnikami rynku<sup>12</sup>.

## 2. Historia i przykłady wybranych współczesnych walut lokalnych

Waluty lokalne rozwijały się na całym świecie swobodnie aż do początku XIX wieku, kiedy to rządy państw zaczęły ograniczać przywilej emitowania pieniądza przez banki prywatne, uprawniając jeden bank do emisji pieniądza

<sup>9</sup> Bank Palmas, stworzony w roku 2000 w Fortaleza w Brazylii przez księdza Joaquina de Melo Neto Segundo, oferuje nieoprocentowane kredyty w lokalnej walucie Palmas. Ksiądz wzorował się na idei mikrokredytów dla ubogich Muhammada Yunusa, a sukces osiągnął dzięki wsparciu Banku Centralnego Brazylii. *People powered money*, New Economics Foundation, 2015 oraz B. Geruzel-Dudzińska, *Przypadek Banku Palmas z Brazylii Jako Sposób Na Walkę Z Lokalnym Kryzysem XXI Wieku*, Contemporary Economy Electronic Scientific Journal, [www.wspolczesnagospodarka.pl](http://www.wspolczesnagospodarka.pl), stan na dzień 02.02.2016

<sup>10</sup> Waluta lokalna SoNantes, wzorowana na szwajcarskim WIR, powstała w Nantes we Francji w 2015 roku, przy wsparciu finansowym UE i zarządzana jest przez państwowy bank w Nantes. Jej głównym celem jest wsparcie MSP. *People powered money*, s. 21.

<sup>11</sup> *Alternative Monetary Systems*,

[www.dmoz.org/Society/Organizations/Local\\_Currency\\_Systems/](http://www.dmoz.org/Society/Organizations/Local_Currency_Systems/), stan na dzień 02.02.2016.

<sup>12</sup> J. Fazlagić, *Perspektywy rozwoju lokalnych walut*, [www.digipay4growth.eu](http://www.digipay4growth.eu), stan na dzień 03.02.2016.



będącego prawnym środkiem płatniczym<sup>13</sup>. Ponowny powrót walut alternatywnych nastąpił po pierwszej wojnie światowej, kiedy wiele krajów doświadczyło ogromnego kryzysu gospodarczego. Jednym z przykładów lokalnej waluty, z tamtych czasów, jest austriacki Worgl Schilling, który powstał w 1932 roku w miasteczku Worgl, pogrążonym w kryzysie gospodarczym. Burmistrz miasta, wykorzystując zalecenia alternatywnego ekonomisty Silvio Gesell'a<sup>14</sup>, po konsultacjach społecznych ze wszystkimi zainteresowanymi (rzemieślnikami, kupcami, rolnikami), wprowadził do obiegu Worgla i stał się „cud”, bowiem bezrobocie zniknęło w ciągu kilku miesięcy, miejska kasa miała nadwyżki, a kolejne miasta w Austrii i w Niemczech przygotowywały się do wprowadzenia podobnej waluty. Niestety Centralny Bank Austrii postawił burmistrza przed Trybunałem Konstytucyjnym, oskarżając go o wchodzenie w kompetencje banku i bezprawne pobieranie podatków w lokalnej walucie. Worgl został zlikwidowany, a gospodarka powróciła do stanu sprzed eksperymentu<sup>15</sup>. Doświadczenia z Worgl stały się inspiracją dla dwóch Szwajcarów, którzy w roku 1934 stworzyli WIR<sup>16</sup> – walutę lokalną funkcjonującą w Szwajcarii do dziś. System ma formę spółdzielni, w której każdy członek ma własne konto rozliczeniowe oraz pełny dostęp do informacji, jak również wpływ na jej działalność; podatki są odprowadzane w walucie oficjalnej<sup>17</sup>.

W ostatnich latach w wyniku kryzysu gospodarczego powstało na świecie około 5000 walut lokalnych i wciąż powstają nowe. Jak już wspomniano, cele tych walut mogą być ekonomiczne, społeczne lub ekologiczne, a najczęściej są one mieszane. W Hiszpanii, w odpowiedzi na kryzys gospodarczy, który wciąż trwa, powstało około 30 lokalnych walut. Jedną z nich ECO funkcjonuje w miejscowości Alt Congost; głównym jej celem jest zwiększenie lokalnego handlu, wzrost siły nabywczej ludności i tworzenie nowych miejsc pracy. Członkowie tego systemu użytkują własną platformę internetową, gdzie mają konto rozliczeniowo-kredytowe na usługi lub produkty. Warunkiem wstąpienia do systemu jest dostarczenie produktu lub usługi innym członkom systemu i udział w pracy społecznej<sup>18</sup>. Jeśli ktoś nie ma pieniędzy, to zawsze może je

<sup>13</sup> H. Zadora, T. Zieliński, *Pieniądz współczesny a kryzysy finansowe*, Difin, Warszawa 2012.

<sup>14</sup> Silvio Gesell – niemiecki ekonomista teoretyk, twórca teorii *Naturalny Porządek Ekonomiczny*. Jego teorie ekonomiczne przeżywają renesans od lat 90-tych. [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org), stan na dzień, 02.02.2016.

<sup>15</sup> Opracowano na podstawie: [www.dobry.org.pl](http://www.dobry.org.pl), [www.sprawynauki.pl](http://www.sprawynauki.pl) i J. Reichel, *Rzecz o pieniądzu...*, op. cit.

<sup>16</sup> WIR – skrót od Wirtschaftsring-Genossenschaft, ale również od wir = my (j. niemiecki).

<sup>17</sup> Obecnie w WIR jest zarejestrowanych około 60 tys. aktywnych użytkowników lub inaczej 20% małego biznesu. Od roku 2004 WIR Franc jest zarejestrowaną walutą funkcjonującą równoległe do szwajcarskiego franka, natomiast w roku 2005 szwajcarzy wprowadzili jeszcze WIR Euro jako trzecią narodową walutę. [www.independenttrade.pl](http://www.independenttrade.pl), stan na dzień 08.02.2016.

<sup>18</sup> [www.ecoaltcongost.org](http://www.ecoaltcongost.org), stan na dzień 08.02.2016.

zarobić wykonując jakąś pracę społeczną na rzecz społeczności. Ponadto bardzo aktywnie rozwijają się Banki Czasu<sup>19</sup> i system LETS.

W Niemczech działa około 40 lokalnych walut, z których 28 wchodzi w skład ogólnokrajowej sieci Regiogeld<sup>20</sup>. Jedną z bardziej znanych walut jest Chiemgauer, wprowadzony w Bawarii w roku 2003, przez nauczyciela akademickiego Christiana Gelleri i jego studentów. Dziś tą walutą posługuje się wiele przedsiębiorstw z różnych branż<sup>21</sup>.

W Belgii funkcjonuje waluta RES uznana przez Belgijską Komisję Nadzoru Bankowego, której celem jest wzmocnienie sektora MSP. RES skupia dziś 5000 przedsiębiorstw oraz 110 tys. użytkowników prywatnych, a roczne obroty systemu przekraczają 36 milionów i ciągle rosną<sup>22</sup>.

Przykładami walut, których cele są wyłącznie społeczne, są waluty oparte o jednostkę czasu – godzinę, np.: Zeitvorsorge, Fureai Kippu, Makkie, Time Dollar.

Zeitvorsorge<sup>23</sup> jest to inicjatywa dotycząca opieki zdrowotnej, stworzona i administrowana przez miasto St. Gallen w Szwajcarii. Ludzie, którzy mają wolny czas, opiekują się ludźmi starszymi i zarabiają w ten sposób „kredyty”, które można „wykupić”, czyli spożytkować w przyszłości dla siebie albo w formie prezentu dla innych<sup>24</sup>.

W Japonii<sup>25</sup> funkcjonuje Fureai Kippu<sup>26</sup> – system opieki nad osobami starszymi, gdzie 1 godzina = 1 Fureai Kippu. System jest rozliczany elektronicznie, działa w nim 374 organizacje non-profit; koordynacją systemu zajmuje się Sawayaka Healthcare Foundation<sup>27</sup>. Projekt ten obniża koszty opieki nad osobami starszymi, jednocześnie podnosi jakość ich życia<sup>28</sup>. Oba powyższe

<sup>19</sup> W samej Barcelonie działa ich ponad 100, [www.nowyobywatel.pl](http://www.nowyobywatel.pl), stan na dzień 08.02.2016.

<sup>20</sup> Sieć wspiera fachową pomocą miasta oraz gminy podejmujące tego typu inicjatywę. Na swej stronie internetowej aktualizuje na bieżąco mapę kolejnych powstających systemów walut lokalnych, organizuje szkolenia, konferencje, doradza. [www.dobry.org.pl](http://www.dobry.org.pl)

<sup>21</sup> Rozwój tej waluty jest imponujący. W roku 2003 wymieniono na nową walutę 68286 euro; dziewięć lat później, w roku 2012, było to już 1 864 463 euro. Obroty sięgnęły 5,1 mln euro. W roku 2010 uruchomiono w lokalnej walucie mikrokredyt o wysokości 20 000 Chiemgauer. Od kwietnia 2010 do grudnia 2011 udzielono 275 kredytów. [www.dobry.org.pl](http://www.dobry.org.pl), [www.chiemgauer.info](http://www.chiemgauer.info).

<sup>22</sup> *People powered money*, s. 63.

<sup>23</sup> Słowo to oznacza (z j. niemieckiego) „czas tworzenia rezerw” albo „czas na troskę”.

<sup>24</sup> *People powered money*, s. 21.

<sup>25</sup> Dziś w Japonii działa około 300 lokalnych walut.

<sup>26</sup> Dosłownie „Bilet opieki”.

<sup>27</sup> Zarobione Fureai Kippu mogą być zaoszczędzone dla siebie na przyszłość lub przekazane komuś, kto potrzebuje pomocy, najczęściej rodzicowi lub komuś z rodziny, kto mieszka w innej miejscowości i potrzebuje podobnej pomocy. *Przewodnik po walutach lokalnych*, [www.zielony.biz.pl](http://www.zielony.biz.pl).

<sup>28</sup> Ibidem.

projekty odpowiadają na społeczne potrzeby tych bogatych krajów znanych z długowieczności, w których liczba osób powyżej 80 lat stale wzrasta.

Makki, wprowadzona w 2012 w Holandii, oferuje usługi dla lokalnych społeczności za „godziny”, które można wymienić na produkty, usługi i rowy w lokalnych przedsiębiorstwach. Celem tego przedsięwzięcia jest aktywizacja mieszkańców, likwidacja społecznej izolacji i polepszenie jakości życia mieszkańców oraz stworzenie więzi między społecznością a lokalnymi przedsiębiorstwami w ramach ich społecznej odpowiedzialności<sup>29</sup>.

Time Dollars to waluta stosowana w Bankach Czasu. Inicjatywa stworzona w roku 1990 przez adwokata Edgara Cahna, polegająca na bezpłatnym stosowaniu usług, funkcjonuje do dziś; oprócz usług opiekuńczych (nad dziećmi i ludźmi starszymi), w systemie tym oferowane są usługi w zakresie edukacji, napraw, prac domowych, towarzystwa itp.

Powstają również waluty, których celem jest ochrona środowiska naturalnego. Do ciekawych inicjatyw, w tym zakresie, należy elektroniczny system e-Portemonee<sup>30</sup>, działający w wielu miastach Belgii. Jego celem jest zmniejszenie ilości odpadów z gospodarstw domowych i wdrażanie pożądaných zachowań ekologicznych. System nagradza takie zachowania jak: korzystanie z „zielonej energii”<sup>31</sup>, przekazywanie darów do lokalnych sklepów z używanymi przedmiotami (*second-hand shops*) lub kompostowanie<sup>32</sup> odpadów spożywczych z gospodarstw domowych. „Zarobioną” w ten sposób walutę można wydać na transport publiczny, ekologiczne artykuły gospodarstwa domowego lub kursy edukacyjne. Podobna waluta Eco-Iris stworzona przez Ministerstwo Ochrony Środowiska funkcjonuje w Brukseli (i okolicach) i ma na celu promocję ekologicznych zachowań i zakupów, wzmacniając lokalną gospodarkę i kohezję społeczną<sup>33</sup>.

W ostatnich latach bardzo dynamicznie rozwija się, zwłaszcza w Wielkiej Brytanii, Nowej Zelandii i Australii, system LETS (Local Exchange Trading System) czyli Lokalny System Wymiany Handlowej. Jest to nienastawione na zys stowarzyszenie, prowadzone przez i dla własnych członków. Według definicji jego twórcy Michaela Lintona, LETS jest samoregulującą się ekonomiczną siecią, która pozwala swoim członkom „emitować” pieniądze i zarządzać nimi wewnątrz systemu bez użycia fizycznej postaci waluty<sup>34</sup>. W tym systemie, pieniądź to jedynie informacja na koncie uczestnika systemu. Co mie-

<sup>29</sup> *Community currencies opportunities and challenges for local government*, [www.communitycurrenciesinaction.eu](http://www.communitycurrenciesinaction.eu), stan na dzień 10.02.2016.

<sup>30</sup> Dosłownie oznacza portmonetka (j. francuski).

<sup>31</sup> Z odnawialnych źródeł energii.

<sup>32</sup> Domowe kompostowanie staje się popularne wszędzie tam, gdzie powstają miejskie ogrody przeznaczone do produkcji warzyw i owoców przez mieszkańców.

<sup>33</sup> *People powered money*, op. cit., s. 33.

<sup>34</sup> J. Reichel, *Rzecz o pieniądzu dla lokalnych społeczności czyli małe jest najpiękniejsze*, s. 31.

siąc każdy członek systemu otrzymuje informację, co do pożądaných i oferowanych dóbr, usług, umiejętności, dzięki której dokonuje się transakcji. Obowiązuje pełna transparentność, ponieważ każdy członek systemu ma wgląd do systemu i możliwość sprawdzenia obrotów oraz rozliczeń każdego uczestnika systemu. Jest sposobem na bezrobocie, ponieważ pozwala na zaspokojenie potrzeb bez użycia gotówki, wykorzystuje zdolności i potencjał bezrobotnych. System ten jest otwarty dla wszystkich – biednych i bogatych – wszyscy znajdują w nim miejsce<sup>35</sup>. Oprócz rozwiązania problemów ekonomicznych, system ten pozwala na odtworzenie na nowo więzi społecznych zaburzonych w wyniku konsumpcjonizmu.

Polskie doświadczenia w zakresie walut lokalnych wyglądają bardzo skromnie, na tle Europy Zachodniej. W roku 2014 powstały trzy waluty lokalne: Zielony, Dobry i Piast. Zielony i Dobry są przeznaczone do wsparcia MSP (małych i średnich przedsiębiorstw), a dla osób prywatnych są systemem lojalnościowym<sup>36</sup>. W Kielcach powstał Piast; jego zadaniem jest pobudzenie rozwoju gospodarczego, likwidacja bezrobocia i polepszenie bytu mieszkańców<sup>37</sup>. Wbrew zjawisku rozwijającemu się w Europie Zachodniej, nie powstają waluty lokalne, które pełniłyby rolę pieniądza zastępczego. Swego czasu powstał i był używany w niewielkim zakresie system LETS, ale w tej chwili jest zawieszony<sup>38</sup>. Istnieją natomiast Banki Czasu – w Poznaniu, Łodzi, Wrocławiu, Kielcach, Warszawie i innych miastach. Rozwój tych samopomocowych instytucji został zahamowany w roku 2008 z powodu niejasnych przepisów podatkowych. Dziś odradzają się na nowo we współpracy z lokalnymi stowarzyszeniami i/lub władzami samorządowymi.

### 3. Korzyści z funkcjonowania waluty lokalnej

Funkcjonowanie waluty lokalnej przynosi wiele korzyści, takich jak:

- uniezależnienie lokalnej gospodarki od wahań koniunktury w gospodarce krajowej i światowej;
- możliwość łatwego wejścia na rynek;
- odporność na inflację;
- zmniejszenie bezrobocia i biedy;
- budowa więzi społecznych i kapitału społecznego;

---

<sup>35</sup> [www.lets.pl](http://www.lets.pl), [www.letslinkuk.net](http://www.letslinkuk.net), dostęp 01.02.2016.

<sup>36</sup> [www.zielony.biz.pl](http://www.zielony.biz.pl), [www.dobry.org.pl](http://www.dobry.org.pl)

<sup>37</sup> Członkami systemu mogą być firmy, organizacje społeczne i osoby prywatne; administratorem systemu jest spółka AURELIUM, a nad prawidłowością działania czuwa audytor w osobie adwokata z Kancelarii Adwokackiej w Kielcach. [www.walutylokalne.pl](http://www.walutylokalne.pl), stan na dzień 02.02.2016.

<sup>38</sup> [www.lets.pl](http://www.lets.pl).

- rozwiązanie problemów społecznych, np. opieka nad osobami starszymi czy edukacja;
- ochrona środowiska.

W wyniku funkcjonowania waluty lokalnej następuje wzmocnienie lokalnej gospodarki, powstaje sieć wzajemnej pomocy, powstają nowe miejsca pracy, następuje aktywizacja zawodowa. Przykład z Wörgl w Austrii pokazuje, że korzystne zmiany następują bardzo szybko. Następują też zmiany psychologiczne. Ludzie, którzy uniezależniają się od pomocy społecznej i prowadzą własną działalność gospodarczą (nawet mały sklepik czy usługi), odzyskują własną wartość, mają szansę wykorzystać własny potencjał zawodowy i intelektualny. Tworzenie walut lokalnych, wraz z tworzeniem przedsiębiorstw społecznych i w połączeniu z prosumpcją<sup>39</sup>, może być sposobem na rozwój lokalnej gospodarki i na wykorzystanie kapitału intelektualnego oraz potencjału społeczności lokalnych. Pieniądz nie odpływa z regionu, a producenci i konsumenci wymieniają się towarami i usługami bez pośrednictwa hipermarketów i banków. Bezpośrednia droga od producenta do konsumenta pozwala na zachowanie pieniędzy na lokalnym rynku, skraca jego drogę poprzez skrócenie łańcucha dostaw, co przyczynia się do mniejszej emisji zanieczyszczeń i odpadów. Żywność lokalna dostarczana bezpośrednio jest zdrowsza, świeższa i pozbawiona środków przedłużających trwałość produktów<sup>40</sup>. Konsumenci mają możliwość sprawdzenia lokalnych dostawców, na ile ich żywność jest ekologiczna, następuje też lepsze wykorzystanie lokalnych zasobów.

#### **4. Warunki powstania i funkcjonowania waluty lokalnej**

Funkcjonowanie waluty lokalnej determinują następujące czynniki: przepisy prawno-podatkowe, specyficzne cechy społeczeństwa, lokalni liderzy i współpraca z instytucjami Trzeciego Sektora oraz wiarygodność systemu.

Podstawowym warunkiem powstania i funkcjonowania waluty lokalnej jest akceptacja Banku Centralnego oraz jasne przepisy dotyczące podatków. Wiele pomysłów i prób wprowadzenia upadło z powodu braku akceptacji banku centralnego i niejasnej polityki podatkowej. W efektywnie funkcjonujących systemach walut lokalnych, przedsiębiorcy płacą VAT, natomiast transakcje między osobami prywatnymi nie są opodatkowane pod warunkiem, że nie dotyczą one ich pracy zawodowej.

Specyficzne cechy społeczeństwa to: zaufanie społeczne i wysoki poziom kapitału społecznego, silna samorządność i aktywność społeczna wyrażająca się m.in. kontrolą społeczną, niezbędną dla zachowania uczciwości systemu.

<sup>39</sup> Prosumpcja w znaczeniu podstawowym oznacza proces uczestniczenia jednostek lub zorganizowanych grup prosumentów w produkcji towarów przeznaczonych do własnego użytku.

<sup>40</sup> Takich jak, np. promieniowaniu promieniami gamma w celu zabezpieczenia przed psuciem się.

Przykładem jest Szwajcaria, gdzie waluta WIR funkcjonuje już 82 lat dzięki bardzo wysokiej samorządności jej obywateli.

Kluczem do sukcesu jest istnienie liderów, którzy umieją wprowadzić nowe idee w czyn w ramach działań oddolnych, instytucji trzeciego sektora lub w ramach istniejących instytucji państwowych. Za wszystkimi udanymi projektami stali konkretni ludzie. Najlepsze efekty osiągnięte są wszędzie tam, gdzie dochodzi do współpracy lokalnych społeczności, organizacji non-profit i administracji państwowej. Przykładem takiej kooperacji może być waluta SoNantes we Francji, gdzie inicjatywa ludzi spotkała się z przychylnością Banku, który wspiera projekt organizacyjny.

Kolejnym warunkiem jest wiarygodność systemu. Waluta lub system elektroniczny muszą być właściwie zabezpieczone przed fałszerstwem. Konieczna jest transparentność i demokracja, czyli dostęp wszystkich uczestników do informacji i możliwość sprawowania kontroli społecznej, ponieważ w przypadku ich braku grozi to defraudacją, tak jak to miało miejsce w Argentynie z walutą Credits<sup>41</sup>. Wiarygodność systemu wzmacnia również wsparcie organizacyjne lub administrowanie przez instytucję państwową lub z trzeciego sektora.

Dodatkowym warunkiem funkcjonowania lokalnych rynków, na których dokonywałaby się wymiana towarowa, jest istnienie tradycyjnych targowisk miejskich. Niestety w wielu miastach w Polsce takie targowiska<sup>42</sup> likwiduje się, a w ich miejsce buduje się hipermarkety, deptaki z kawiarniami i tworzy się kulturę konsumpcji. Drobni wytwórcy, działkowicze i ogrodnicy nie mają gdzie sprzedawać swoich wytworów – nie ma miejsca dla prosumpcji<sup>43</sup>.

## Podsumowanie

Waluty lokalne są jednym z elementów rozwijającej się dziś na całym świecie Ekonomii Społecznej i Solidarnej. Rozwijają się one w coraz większym tempie, ponieważ problemy wynikające z globalnych kryzysów nie są rozwiązywane przez rządy, więc ludzie biorą sprawy w swoje ręce. Waluty lokalne pomagają rozwiązać wiele problemów społeczno-gospodarczych

---

<sup>41</sup> W Argentynie w roku 2002 (po wielkim kryzysie finansowym w roku 2001), 7 mln mieszkańców używało waluty lokalnej Credits, ale po kilku miesiącach system upadł z powodu nadużyć przez liderów systemu, braku transparentności i zabezpieczeń papierowej waluty przed fałszerstwem. B Lietauer, G Hallsmitth, *Przewodnik po walutach lokalnych*, [www.zielony.biz.pl](http://www.zielony.biz.pl)

<sup>42</sup> Targowiska miejskie w Szwajcarii czy Francji – to bardzo często Starówki, gdzie w weekendy rozstawiają swoje stragany wszyscy drobni producenci. W Lozannie taki rynek na Starówce funkcjonuje 3 razy w tygodniu.

<sup>43</sup> Przykłady prosumpcji na świecie, to zakładanie miejskich ogrodów, gdzie ludzie hodują dla siebie i innych warzywa i owoce, angażując w to lokalne społeczności, które m.in. wnoszą swój wkład poprzez produkcję kompostu z domowych odpadów. [www.urbanfarming.org](http://www.urbanfarming.org), stan na dzień 02.02.2016.

i ekologicznych. Z przeprowadzonych badań wynika, że systemy walut alternatywnych funkcjonują najlepiej wszędzie tam, gdzie jest współpraca instytucji Trzeciego Sektora i wsparcie władz w aspekcie prawnym i podatkowym, ponieważ instytucje państwowe są w stanie zablokować nawet najlepsze inicjatywy oddolne. Sytuacja Polski w aspekcie walut lokalnych wygląda bardzo niekorzystnie na tle krajów Europy Zachodniej. Inicjatorami nielicznych projektów walut lokalnych są działacze ruchów ekologicznych. Ekonomia Społeczna rozwijająca się w Polsce nie włącza się w tworzenie walut alternatywnych, które mogłyby doskonale wspierać przedsiębiorczość społeczną.

#### BIBLIOGRAFIA:

- Alternative Monetary Systems*, [www.dmoz.org/Society/Organizations/Local\\_Currency\\_Systems/](http://www.dmoz.org/Society/Organizations/Local_Currency_Systems/), stan na dzień 02.02.2016.
- Bollier D., *The Commons Dobro wspólne dla każdego*, Wydawca Spółdzielnia Socjalna Faktoria, Zielonka 2014.
- Brzozowiec D., *Historia i współczesność lokalnych walut*, [www.zielony.biz.pl](http://www.zielony.biz.pl), stan na dzień 03.02.2016.
- Fazlagić J., *Perspektywy rozwoju walut lokalnych w Polsce*, Projekt współfinansowany z CIP-PSP funduszu Komisji Europejskiej, [www.digipay4growth.eu](http://www.digipay4growth.eu), stan na dzień 03.02.2016.
- Community currencies opportunities and challenges for local government*, [www.communitycurrenciesinaction.eu](http://www.communitycurrenciesinaction.eu) stan na dzień 10.02.2016.
- Geruzel-Dudzińska B., *Przypadek Banku Palmas z Brazylii Jako Sposób Na Walkę Z Lokalnym Kryzysem XXI Wieku*, Contemporary Economy Electronic Scientific Journal, [www.wspolczesnagospodarka.pl](http://www.wspolczesnagospodarka.pl), stan na dzień 02.02.2016.
- Kurek R., *Alternatywne waluty wirtualne*, Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Lublin-Polonia, Sectio H, [www.annales.umcs.lublin.pl](http://www.annales.umcs.lublin.pl), stan na dzień 02.02.2016.
- Lietauer B., Hallsmith G., *Przewodnik po walutach lokalnych*, [www.zielony.biz.pl](http://www.zielony.biz.pl), stan na dzień 03.02.2016.
- Pietruszewski M., *Prosumpcja w aspekcie nauk społecznych*, Biblioteka Źródłowa Energetyki Prosumenckiej, [www.ilabepro.polsl.pl](http://www.ilabepro.polsl.pl), stan na dzień 08.08.2016.
- People and money*, New Economics Foundation, 2015, [www.neweconomics.org](http://www.neweconomics.org), stan na dzień 06.02.2016.
- People powered money*, [www.neweconomics.org](http://www.neweconomics.org), stan na dzień 02.02.2016.
- Reichel J., *Rzecz o pieniądzu dla lokalnych społeczności czyli male jest najpiękniejsze*, Wyd. Zielone Brygady, Kraków, [www.zb.eco.pl](http://www.zb.eco.pl), stan na dzień 02.02.2016.
- Zadora H., Zieliński T., *Pieniądz współczesny a kryzysy finansowe*, Wyd. Diffin, Warszawa 2012.
- [www.chiemgauer.info](http://www.chiemgauer.info), stan na dzień 30.01.2016.
- [www.ecoaltcongst.org](http://www.ecoaltcongst.org), stan na dzień 08.02.2016.
- [www.independenttrader.pl](http://www.independenttrader.pl) stan na dzień 08.02.2016.
- [www.zielony.biz.pl](http://www.zielony.biz.pl) stan na dzień 03.03.2016.
- [www.dobry.org.pl](http://www.dobry.org.pl) stan na dzień 08.02.2016.
- [www.lets.pl](http://www.lets.pl), stan na dzień 01.02.2016.
- [www.letslinkuk.net](http://www.letslinkuk.net), stan na dzień 01.02.2016.
- [www.nowyobywatel.pl](http://www.nowyobywatel.pl), stan na dzień 08.02.2016.
- [www.sprawynauki.pl](http://www.sprawynauki.pl), stan na dzień 08.02.2016.
- [www.urbanfarming.org](http://www.urbanfarming.org), stan na dzień 02.02.2016
- [www.walutylokalne.pl](http://www.walutylokalne.pl), stan na dzień 02.02.2016.

**Streszczenie**

W niniejszej pracy zostały zaprezentowane cele, cechy i przykłady wybranych walut lokalnych – alternatywnych i komplementarnych do waluty narodowej. Stosowanie waluty lokalnej przynosi lokalnym i regionalnym społecznościom wiele korzyści: gospodarczych, społecznych i ekologicznych. Pozwala na niezależność wobec globalnych instytucji finansowych, a tym samym zahamowuje odpływ pieniędzy za granicę. Pieniądze zostają w regionie i stymulują rozwój gospodarczy, tym samym likwidując bezrobocie i biedę. Wzrasta kohezja społeczna i ochrona środowiska naturalnego.

**LOCAL CURRENCY AS A FACTOR OF LOCAL DEVELOPMENT****Summary**

In this study were presented goals, features and examples of selected local currencies – alternative and complementary to the national currency. The use of the local currency brings local and regional communities many benefits: economic, social and environmental. It allows for independence from the global financial institutions, and thus inhibits the outflow of money abroad. The money stay in the region and stimulate economic development thereby eliminating unemployment and poverty. Increases social cohesion and environmental protection.



## **PRYWATNY PODMIOT LECZNICZY JAKO FIRMA RODZINNA A ŹRÓDŁA FINANSOWANIA – ASPEKTY TEORETYCZNE**

---

---

### **Wprowadzenie**

Funkcjonowanie praktyk lekarskich i pielęgniarskich oraz wielu podmiotów leczniczych jest wynikiem inicjatywy założycielskiej lekarzy/pielęgniarek, którzy zawód wykonują w ramach działania swojego podmiotu rynkowego (a nie na podstawie umowy o pracę). Przyjmując, że stają się przedsiębiorstwem rodzinnym (ze względu na fakt, że krewni mogą pomagać w prowadzeniu działalności, czy wręcz są zatrudnieni w podmiocie opieki zdrowotnej<sup>1</sup>), można na te podmioty patrzeć nieco inaczej niż na pozostałych świadczeniodawców w sektorze. Literatura przedmiotu wykazuje, że mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa rodzinne stanowią znaczącą i specyficzną grupę podmiotów gospodarczych<sup>2</sup>. Specyfika sektora MSP i firm rodzinnych wynika z wielu wspólnych elementów, takich jak: cechy przedsiębiorstwa, motywy działania założyciela przedsiębiorstwa, system zarządzania (połączenie własności i zarządzania rodzinnego), źródła finansowania, bariery rozwoju (m.in. kapitałowe<sup>3</sup>

---

\* Katedra Funkcjonowania Gospodarki, Uniwersytet Łódzki.

<sup>1</sup> Z badań własnych autorki wynika, że np. w ok. 20% gabinetów stomatologicznych pracują dzieci lekarza dentysty (głównie jako lekarza); blisko 90% studentów stomatologii, którzy mają w rodzinie lekarza dentystę deklaruje, że podejmie pracę w gabinecie rodzinnym; księgowość – w ok. 3% gabinetów stomatologicznych – prowadzą członkowie rodziny lekarza dentysty. Por. A. Bukowska-Piastryńska, *Przedsiębiorczość lekarzy dentystów w kontekście relacji z pacjentami*, Wyd. UŁ, Łódź 2013.

<sup>2</sup> Wyniki ogólnopolskiego badania przeprowadzonego w 2009 roku przez PENTOR Research International (na próbie 1280 mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce) pokazują, że firmy rodzinne stanowią 1/3 wszystkich polskich przedsiębiorstw (38% wśród mikro-przedsiębiorstw, 28% wśród małych przedsiębiorstw, 14% wśród średnich przedsiębiorstw). W sytuacji, gdy osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą, zdefiniuje się również jako firmy rodzinne, to odsetek ten jest jeszcze większy. Por. *Badanie firm rodzinnych. Raport końcowy*, red. A. Kowalewska, PENTOR na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, grudzień 2009, [www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl).

<sup>3</sup> Wiele przedsiębiorstw z powodu ograniczonej zasobów lub strategicznego wyboru nie ulega przekształceniu w duże podmioty, np. badania nad przedsiębiorczością rodzinną, przeprowadzone w latach 2008-2010 przez A. Surdej i K. Wacha, którzy zdiagnozowali 496 przedsiębiorstw rodzinnych różnej wielkości pokazały, że mikroprzedsiębiorstwa stanowią 69,56% (w tym samozatrudnieni 14,92%) ogółu podmiotów gospodarczych w Polsce, małe firmy – 22,58%, średnie – 7,26%, zaś duże firmy tylko 0,60%. Por. A. Surdej, K. Wach, *Przedsiębiorstwa rodzinne wobec wyzwań sukcesji*, Difin, Warszawa 2010.

– ograniczony kapitał własny właściciela i/lub rodziny; koniunkturalne – wzrost konkurencyjności w sektorze; prawne – biurokracja, niejasne procedury podatkowe i ubezpieczeniowe; kosztowe – wysokie obciążenia podatkowe, wysokie koszty kredytów)<sup>4</sup>.

Jednym z zasobów, który potrzebny jest do funkcjonowania podmiotów na rynku, jest kapitał. Gospodarka finansowa placówki zdrowotnej służy:

- świadczeniu opieki zdrowotnej i prowadzeniu działalności profilaktycznej, przez pozyskiwanie kapitału w różnych formach lub też inwestowanie w aparaturę medyczną, urządzenia biurowe, kwalifikacje personelu itp.,
- bieżącej obsłudze płatności (np. wypłacie wynagrodzeń).

Zmiany zachodzące w strukturze własności podmiotów opieki zdrowotnej sprawiają, że coraz większa grupa decydentów w tych podmiotach staje przed koniecznością zarządzania podmiotem leczniczym jako własnym przedsięwzięciem biznesowym<sup>5</sup>. Właściciele prywatnych podmiotów opieki zdrowotnej (najczęściej jako osoby zarządzające) muszą podejmować decyzje co do źródeł i form finansowania swojego podmiotu rynkowego. Określenie struktury kapitału jest uwarunkowane wynikami analizy korzyści i kosztów związanych z poszczególnymi rodzajami kapitałów (lub – co częste w niewielkich praktykach – intuicją zarządzającego lekarza). W przypadku firm rodzinnych istotną determinantą wyboru między kapitałem własnym a obcym jest chęć utrzymania kontroli nad podmiotem z jednej strony, a dążeniem do rozwoju podmiotu z drugiej. Z tego względu zasadnym jest przyjrzenie się zagadnieniom związanym z finansowaniem podmiotów opieki zdrowotnej funkcjonujących jako firmy rodzinne. Celem artykułu jest charakterystyka źródeł finansowania działalności podmiotów opieki zdrowotnej jako firm rodzinnych. Jego realizacja będzie związana z:

- przedstawieniem istoty przedsiębiorstwa rodzinnego i odniesieniem tego pojęcia do praktyk lekarskich i pielęgniarских oraz podmiotów leczniczych,
- rozróżnieniem działalności bieżącej i inwestycyjnej w funkcjonowaniu podmiotów ochrony zdrowia,
- dokonaniem klasyfikacji źródeł finansowania działalności i krótkim scharakteryzowaniem wybranych, własnych i obcych kapitałów, dostępnych firmom rodzinnym.

---

<sup>4</sup> Ł. Sułkowski, A. Marjański, *Firmy rodzinne. Firmy rodzinne – jak osiągnąć sukces w sztafecie pokoleń*, Poltext, Warszawa 2009.

<sup>5</sup> Własnym przedsiębiorstwem rozumianym jako zespół składników majątkowych, za pomocą którego podmiot leczniczy wykonuje określony rodzaj działalności leczniczej (por. art. 2, ust 1, pkt 8 Ustawy o działalności leczniczej z dnia 15 kwietnia 2011r. (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r. poz. 217 z późn. zm.).

## 1. Istota przedsiębiorstwa rodzinnego

Na wstępie należy podkreślić, że w literaturze przedmiotu nie ma jednolitej definicji przedsiębiorstwa rodzinnego (zamiennie używa się określeń firma rodzinna/*family firm*, przedsiębiorstwo rodzinne/*family business*). Główny problem w stworzeniu uniwersalnej definicji firmy rodzinnej polega na tym, że nie ma jednoznacznych kryteriów służących do wyodrębnienia tej grupy przedsiębiorstw (co sprawia, że zalicza się do tej grupy przedsiębiorstwa o różnych formach prawnych, zróżnicowanej strukturze własności i różnych metodach zarządzania czy o różnej wielkości)<sup>6</sup>. Ponadto łączą się w nim dwie grupy pojęć o różnych rodowodach, historii i odbiorze społecznym, tj. rodzina i przedsiębiorstwo, które są „ekwiwalentem” instytucji o zupełnie różnych celach<sup>7</sup>.

M. C. Shanker i J. H. Astrachan<sup>8</sup> zwracają uwagę, że określenia *family business* mieszczą się na kontinuum – najszersze definicje przyjmują bardzo ogólne określenie przedsiębiorstwa rodzinnego oparte na kryteriach: kontroli nad decyzjami strategicznymi oraz zamiarze pozostawienia przedsiębiorstwa pod kontrolą rodziny<sup>9</sup>. Nieco węższe określenie *family business* wskazuje, że założyciel lub jego potomkowie prowadzą firmę, która pozostaje pod kontrolą własnościową członków rodziny<sup>10</sup>. Natomiast wąskie definicje wymieniają – dodatkowo obok wspomnianych kryteriów – bezpośrednie zaangażowanie

<sup>6</sup> K. Safin, *Przedsiębiorstwo rodzinne – istota i zachowania strategiczne*, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2006.

<sup>7</sup> Pierwsza z nich to instytucja społeczna, której celem jest prokreacja, prowadzenie wspólnego gospodarstwa domowego, organizowanie życia członków rodziny oraz zabezpieczanie swoich potrzeb wewnętrznych. Natomiast przedsiębiorstwo posiada cele związane z zaspokajaniem potrzeby ekonomicznej samodzielności (co wiąże się m.in. z podejmowaniem ryzyka) oraz zaspokajaniem potrzeb innych interesariuszy, np. pracowników, pacjentów (tak *stricte* medycznych, jak i pozamedycznych). Por. K. Safin, *Przedsiębiorstwo rodzinne ...* op.cit.

<sup>8</sup> M. C. Shaker, J. H. Astrachan, *Myths and Realities Family Businesses' Contribution to the US Economy – A Framework for Assessing Family Business Statistics*, "Family Business Review", 1996, vol. 9, nr 2, s. 107-119.

<sup>9</sup> Na przykład przedsiębiorstwo rodzinne to „biznes, którego właścicielem lub zarządzającym jest przynajmniej jeden członek rodziny”. Takie szerokie rozumienie *family business* pozwala na zaliczenie do nich podmiotów zarządzanych przez pierwszą generację założycieli, gdzie formalnie własność i zarządzanie spoczywa w rękach jednego członka rodziny, a faktycznie i nieformalnie (z powodów podatkowych) zaangażowanie się w biznes również innych członków rodziny. Za: R. K. Z. Hecks, E. S. Trent, *The Prevalence of Family Business from Household Sample*, w: *Family Enterprise Publishers*, red. C. E. Aronoff, J. H. Astrachan, J. L. Ward, Georgia 2002.

<sup>10</sup> Na przykład z biznesem rodzinnym mamy do czynienia, jeśli co najmniej dwie generacje jednej rodziny miały znaczący wpływ na cele i politykę firmy. Za: R. G. Donnelley, *The Family Business*, w: *Family Business Sourcebook*, red. C. E. Aronoff, J. H. Astrachan, J. L. Ward, September 2002, s. 4 i nast., za: A. Kowalewska, J. Szut, Ł. Sułkowski, A. Marjański, *Definicja pojęcia firmy rodzinnej*, w: *Firmy rodzinne w polskiej gospodarce – szanse i wyzwania*, red. A. Kowalewska, Wyd. Naukowe Technologii Eksploatacji – PIB, Warszawa 2009, s. 29.

rodziny w zarządzanie firmą więcej niż jednej osoby z rodziny oraz przedsiębiorstwo wielopokoleniowe<sup>11</sup>.

Uniwersalną definicję przedstawiła Inicjatywa Firm Rodzinnych w Polsce, określając przedsiębiorstwo rodzinne jako podmiot o dowolnej formie prawnej, którego kapitał w całości lub w decydującej części znajduje się w posiadaniu rodziny; przynajmniej jeden jej członek wywiera decydujący wpływ na kierownictwo lub sam sprawuje funkcję kierowniczą z zamiarem trwałego utrzymania przedsięwzięcia w rękach rodziny<sup>12</sup>. Konkludując, można wskazać cechy wyróżniające firmy rodzinne<sup>13</sup>:

- członkowie rodziny, wspólnie pracujący, troszczą się o siebie nawzajem oraz o innych pracowników bardziej niż w firmach nierodzinnych,
- pracownicy są często bardziej sumienni, pilni i oddani, pracując w firmie rodzinnej;
- właściciele firm rodzinnych są bardziej dostępni dla swoich podwładnych,
- w przedsiębiorstwach rodzinnych przywiązuje się większą wagę do tradycji i odpowiedzialności, co ma szczególne znaczenie w podmiotach opieki medycznej, gdy lekarz stylem pracy (tak w obszarze *stricte* medycznym, jak i związanym z obsługą pacjenta) „buduje” swoje nazwisko jako markę rynkową.

## 2. Podmiot leczniczy jako firma rodzinna

Opieka zdrowotna jest realizowana w Polsce w ramach działalności leczniczej<sup>14</sup>, która polega na udzielaniu świadczeń zdrowotnych (realizacji działań służących zachowaniu, ratowaniu, przywracaniu lub poprawie zdrowia oraz innych działań medycznych wynikających z procesu leczenia lub przepisów odrębnych regulujących zasady ich wykonywania) oraz promocji zdrowia lub realizacji zadań dydaktycznych i badawczych w powiązaniu z udzielaniem świadczeń zdrowotnych i promocją zdrowia (w tym wdrażaniem nowych technologii medycznych oraz metod leczenia). Działalność leczniczą mogą wyko-

<sup>11</sup> Z biznesem rodzinnym mamy do czynienia, jeżeli pracuje w nim co najmniej dwóch członków rodziny, którzy sprawują kontrolę nad zarządzaniem i finansami, a sukcesja w firmie miała miejsce lub jest planowana. Za: K. Ashley-Cotleur, *Family Business and Relationship Marketing: The Impact of Relationship Marketing in Second Generation Family Business*, Frostburg State University, [www.usabe.org](http://www.usabe.org), za: A. Kowalewska, J. Szut, Ł. Sułkowski, A. Marjański, *Definicja pojęcia ...*, op. cit.

<sup>12</sup> Statut Instytutu Firm Rodzinnych, [http://firmyrodzinne.pl/index.php?option=com\\_content&view=article&id=56:statut&catid=42:dokumenty&Itemid=63](http://firmyrodzinne.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=56:statut&catid=42:dokumenty&Itemid=63).

<sup>13</sup> A. Winnicka-Popczyk, W. Popczyk, *Firma rodzinna w rozwiniętej gospodarce rynkowej*, (w:) J. Jeżak, W. Popczyk, A. Winnicka-Popczyk, *Przedsiębiorstwo rodzinne, funkcjonowanie i rozwój*, Difin, Warszawa 2004.

<sup>14</sup> M. Dercz, M. Rek, *Ustawa o działalności leczniczej. Komentarz*, Wolters Kluwer Polska – ABC, Warszawa 2012.

nywać lekarze i pielęgniarki, wykonujący ją jako praktykę zawodową (w formie jednoosobowej działalności gospodarczej, spółki cywilnej, spółki jawnej albo spółki partnerskiej) oraz tzw. podmioty wykonujące działalność leczniczą (tj. podmioty lecznicze<sup>15</sup>).

Osoby wykonujące zawód medyczny jako praktykę zawodową oraz rozpoczynające działalność, jako przedsiębiorcy stają się założycielami prywatnych podmiotów rynkowych – zgodnie z szeroką definicją – firm rodzinnych. Jednak trudno jednoznacznie oszacować skalę tego zjawiska, gdyż dostępne źródła danych statystycznych w tym zakresie (GUS<sup>16</sup>, Ministerstwo Zdrowia<sup>17</sup>) podają inne informacje. Z danych zawartych w tabeli 1 (dane z GUS) wynika, że w 2013r. funkcjonowały 7294 spółki prawa handlowego, zajmujące się opieką zdrowotną. Natomiast dane rejestru CSIOZ mówią o 3981 spółkach prawa handlowego. Podobnie, w odniesieniu do innych form prawno-organizacyjnych wykonywanej działalności dane z rejestru CSIOZ są odmienne – mówią o 3916 spółkach prawa cywilnego, 195 spółdzielniach, 579 fundacjach, związkach zawodowych i stowarzyszeniach oraz o 7830 osobach fizycznych prowadzących działalność (łącznie o 6964 niepublicznych podmiotach opieki zdrowotnej funkcjonujących w 2013r.).

---

<sup>15</sup> Zgodnie z ustawą o działalności leczniczej podmiotami leczniczymi są:

- przedsiębiorcy w rozumieniu przepisów ustawy o swobodzie działalności gospodarczej, we wszelkich formach prawno-organizacyjnych przewidzianych dla wykonywania działalności gospodarczej;
- samodzielne publiczne zakłady opieki zdrowotnej;
- jednostki budżetowe, w tym państwowe jednostki budżetowe tworzone i nadzorowane przez Ministra Obrony Narodowej, Ministra Spraw Wewnętrznych, Ministra Sprawiedliwości lub Szefa Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego, posiadające w strukturze organizacyjnej ambulatorium, ambulatorium z izbą chorych lub lekarza podstawowej opieki zdrowotnej;
- instytuty badawcze (o których mowa w art. 3 ustawy o instytutach badawczych);
- fundacje i stowarzyszenia, których celem statutowym jest wykonywanie zadań w zakresie ochrony zdrowia i których statut dopuszcza prowadzenie działalności leczniczej; a także posiadające osobowość prawną jednostki organizacyjne wspomnianych stowarzyszeń;
- osoby prawne i jednostki organizacyjne działające na podstawie przepisów o stosunku Państwa do Kościoła Katolickiego w Rzeczypospolitej Polskiej, o stosunku Państwa do innych kościołów i związków wyznaniowych oraz o gwarancjach wolności sumienia i wyznania – w zakresie, w jakim wykonują działalność leczniczą.

Ustawa z dnia 15 kwietnia 2011r. o działalności leczniczej (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r. poz. 217 z późn. zm.); Ustawa z dnia 2 lipca 2004r. o swobodzie działalności gospodarczej (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r. poz. 672 z późn. zm.); Ustawa z dnia 30 kwietnia 2010r. o instytutach badawczych (Dz. U. Nr 96, poz. 618 z późn. zm.).

<sup>16</sup> [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl).

<sup>17</sup> [www.csioz.gov.pl/RZOZ](http://www.csioz.gov.pl/RZOZ).

Tabela 1. Podmioty Sekcji Q, działu 87 – opieka zdrowotna

| Podmioty                                          | Stan na koniec roku |        |        |
|---------------------------------------------------|---------------------|--------|--------|
|                                                   | 2011                | 2012   | 2013   |
| Ogółem                                            | 180888              | 189676 | 197817 |
| Spółki prawa handlowego                           | 5735                | 6504   | 7294   |
| Spółki prawa cywilnego                            | 7598                | 7513   | 7448   |
| Spółdzielnie                                      | 68                  | 66     | 71     |
| Fundacje                                          | 20                  | 20     | 20     |
| Stowarzyszenia i organizacje społeczne            | 17                  | 19     | 23     |
| Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą | 165800              | 173922 | 181412 |

Źródło: tabela 9. Podmioty gospodarki narodowej (bez osób fizycznych prowadzących wyłącznie indywidualne gospodarstwa rolne) wg sekcji i działów Polskiej Klasyfikacji Działalności; dane z 2013, 2012, 2011, [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl)

Pomimo wskazanych rozbieżności należy przyjąć, że problematyka firm rodzinnych dotyczy sektora usług medycznych (szczególnie widoczna jest w obszarze usług stomatologicznych, gdzie ok. 80% podmiotów stanowią gabinety prywatne) i nawet jeśli nie stanowią one 1/3 wszystkich podmiotów zajmujących się opieką zdrowotną (tj. porównywalnie ze skalą zjawiska w sektorze MSP), to wraz z rosnącą liczbą nowych prywatnych podmiotów rośnie liczba podmiotów, których ona dotyczy.

### 3. Finansowanie działalności podmiotów leczniczych

Problematyka finansowania przedsiębiorstw rodzinnych była obiektem zainteresowania wielu badaczy, np. M. Jansen i W. Meckling<sup>18</sup> uważają, że spółki o silnie skoncentrowanych strukturach właścicielskich unikają długu jako źródła finansowania, co wynika z niechęci do monitorowania działań spółki przez obcych kapitałodawców, a w skrajnej sytuacji utraty kontroli na ich rzecz. W tego typu spółkach preferowany zatem będzie, zwykle droższy, kapitał własny dla bezpieczeństwa zachowania pełnej kontroli nad spółką. Z tego względu, o przedsiębiorstwach rodzinnych można powiedzieć, że przyjmują bardzo konserwatywną strategię finansową – preferując wykorzystanie wewnętrznych zasobów dla finansowania działalności, niższy udział długu, wysoką koncentrację kapitału w rękach rodziny, statyczną strukturę własności, która umożliwia utrzymanie kontroli nad przedsiębiorstwem<sup>19</sup>. Nie ma badań, które pozwoliłyby na sformułowanie podobnych wniosków w odniesieniu do

<sup>18</sup> M. Jansen, W. Meckling, *Theory of the firm: managerial behavior, agency cost and capital structure*, „Journal of Financial Economics” 1976, nr 3, s. 305-360.

<sup>19</sup> M. A. Gallo, A. Vilaseca, *Finance in family business*, „Family Business Review”, 1996, nr 9 (4), s. 387-401; P. Poutziouris, *The views of family companies on venture capital: Empirical evidence from the UK small to medium-size enterprising economy*, „Family Business Review”, 2001, nr 14, s. 277-291; *Finanse małych i średnich przedsiębiorstw*, red. W. Pluta, PWE, Warszawa 2004.

firm rodzinnych działających w obszarze usług medycznych. Niemniej jednak wydaje się (na podstawie kilkunastoletnich obserwacji rynku usług stomatologicznych), że w odniesieniu do mikroprzedsiębiorstw można byłoby wyciągnąć podobne wnioski. Natomiast podmioty większe, które strategicznie stawiają na rozwój, sięgają po kapitały obce do sfinansowania inwestycji. Reasumując, „specyficzna logika finansowa” firm rodzinnych wynika z preferencji zarządzających, będących członkami rodziny, co do stopy wzrostu, ryzyka i utrzymania kontroli nad gabinetem/kliniką jako podmiotem rynkowym<sup>20</sup>.

Jak już zostało powiedziane we wstępie artykułu, działanie każdego podmiotu leczniczego nierozzerwalnie wiąże się z podejmowaniem decyzji o finansowaniu. I wymaga od osoby odpowiedzialnej za jego funkcjonowanie określenia bieżących i przyszłych potrzeb finansowych, wynikających z realizacji codziennych działań (tak z zakresu opieki nad zdrowiem i życiem pacjentów, jak i pozamedycznych aspektów działania podmiotu, np. opłaty za energię, wypłaty wynagrodzeń itp.) oraz przyjętego celu rozwojowego, a także ustalenia źródeł pochodzenia środków i sposobu ich gromadzenia. Zapotrzebowanie kapitałowe placówki zdrowotnej (rozumiane jako różnica między sumą wypłat a sumą wpłat środków finansowych) w określonej jednostce czasu (np. w ciągu miesiąca), można określić według wzoru<sup>21</sup>:

$$ZK_t = \sum_{t=0}^t W_t - \sum_{t=0}^t P_t$$

gdzie:

$ZK_t$  – zapotrzebowanie kapitałowe placówki zdrowotnej w czasie  $t$ ,

$W_t$  – wydatki placówki zdrowotnej w czasie  $t$ ,

$P_t$  – wpływy placówki zdrowotnej w czasie  $t$ .

Gdyby wpływy i wypłaty środków finansowych podmiotu opieki zdrowotnej były sobie równe i następowały jednocześnie, to nie powstawałoby zapotrzebowanie na kapitał. Jednak tak nie jest i tym samym najbardziej ogólną przesłanką zapotrzebowania kapitałowego placówki zdrowotnej jest asymetria strumienia dóbr realnych i nominalnych (środków finansowych) oraz konieczność utrzymywania równowagi między nimi.

Finansowanie rozwoju podmiotów opieki zdrowotnej (działalności długookresowej) jest związane z realizacją inwestycji, które umożliwiają utrzymanie/poprawienie pozycji rynkowej podmiotu. Inwestycje mogą mieć charakter nowy (np. rozszerzenie oferty świadczonych usług o wykonywanie badań USG – zakup odpowiedniej aparatury) lub odtworzeniowy (np. wymiana zużytego – fizycznie i/lub moralnie – aparatu RTG na nowy). Finansowanie dzia-

<sup>20</sup> *Finanse małych i średnich przedsiębiorstw*, red. W. Pluta, PWE, Warszawa 2004.

<sup>21</sup> T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 2001.

łalności bieżącej odnosi się do realizacji świadczeń zdrowotnych i jest związane z wydatkami, m.in. na zakup leków i materiałów opatrunkowych, utrzymanie sprzętu i nieruchomości czy wynagrodzenia personelu.

#### 4. Źródła finansowania prywatnej działalności leczniczej

Kapitał potrzebny do finansowania działalności bieżącej i rozwojowej może pochodzić z różnych źródeł i dopływać do podmiotu leczniczego w różnej formie. Już na etapie tworzenia praktyki (lekarskiej, pielęgniarstwa) lub podmiotu leczniczego właściciel (właściciele) jest zmuszony do rozwiązywania podstawowych problemów, odnoszących się do pozyskania wystarczających zasobów (kapitałów ludzkich i finansowych) koniecznych do prowadzenia działalności operacyjnej. Pierwsze wybory dotyczą określenia przestrzeni samodzielności w działaniu i odpowiedzi na pytanie: w czyich rękach pozostanie własność oraz z kim będzie związane ryzyko zarządzania oraz finansowania? Tym samym określana jest struktura własności nowopowstającego podmiotu. Chęć współdzielenia obowiązków, ryzyka i odpowiedzialności otwiera furtkę do poszukiwań współdziałalców (tak w kręgu rodziny, jak i poza nią). Do ważnych czynników o charakterze decyzyjnym, mających wpływ na wybór partnera, można zaliczyć kompetencje, zaangażowanie, zaufanie do danej osoby (zwłaszcza ten czynnik może wpływać na wybór członka rodziny jako partnera biznesowego). Bez względu na to, czy nowo powstający podmiot ma jednego, czy kilku właścicieli, to kolejne decyzje będą dotyczyły m.in. określenia źródeł finansowania działalności. Podstawowe źródła finansowania działalności przedstawia tabela 2.

W celu sfinansowania działań podmiot leczniczy wykorzystuje, w pierwszej kolejności, kapitał własny<sup>22</sup> spełniający, m.in. funkcje<sup>23</sup>:

- odpowiedzialności finansowej – kapitał własny gwarantuje spłatę zobowiązań finansowych podmiotu; stopień realizacji tej funkcji zależy od rozmiarów kapitału i zapotrzebowania na niego,
- podstawy samodzielności ekonomicznej – posiadanie własnych kapitałów daje możliwość podejmowania samodzielnych decyzji ekonomicznych (nieдостateczny rozmiar kapitału własnego i wzrost udziału kapitału obcego ograniczają stopień samodzielności ekonomicznej),
- wiarygodności kredytowej placówki zdrowotnej – kapitał własny stanowi gwarancję zwrotu zaciągniętych kredytów i umożliwia skorzystanie z obcych źródeł finansowania (im większe zasoby kapitału własnego i im szybciej on

<sup>22</sup> Wykorzystywanie kapitału własnego nie powoduje powstawania roszczeń wierzycielskich, a więc konieczności obsługi długu i jego wykupu w terminie płatności, co pozwoli na to, że płynność finansowa placówki zdrowotnej będzie w przyszłych okresach kształtować się korzystniej niż w przypadku korzystania ze środków obcych.

<sup>23</sup> T. Łuczka, *Kapitał obcy* ..., op. cit.,



rośnie, tym bardziej zwiększa się wiarygodność kredytowa placówki zdrowotnej).

Tabela 2. **Źródła finansowania działalności firm rodzinnych**

|                        |                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|------------------------|--------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kapitały własne</b> | Wewnętrzne źródła        | - wypracowany zysk netto pozostawiony do dyspozycji przedsiębiorstwa,<br>- odpisy amortyzacyjne,<br>- przekształcenia w aktywach (np. sprzedaż części – zbędnego – majątku),<br>- przekształcenia w pasywach (np. przyspieszenie obrotu kapitału),                                                                       |
|                        | Zewnętrzne źródła        | - początkowy wkład własny właściciela (współwłaścicieli),<br>- dopłaty wspólników,<br>- wpłaty nowych wspólników,<br>- fundusze venture capital*,<br>- emisja akcji <sup>24</sup> na rynku* (tak giełdowym, jak i pozagiełdowym),<br>- bieżące wpływy z działalności,<br>- dotacje (np. bezzwrotne dofinansowanie z UE), |
| <b>Kapitały obce</b>   | Kapitały długoterminowe  | - kredyty bankowe (np. inwestycyjny),<br>- leasing,<br>- emisja obligacji*,<br>- poręczenie kredytowe,<br>- fundusze venture capital*,<br>- sekurytyzacja*,                                                                                                                                                              |
|                        | Kapitały krótkoterminowe | - kredyty bankowe (np. obrotowy),<br>- zobowiązania odnawialne,<br>- factoring,<br>- kredyt kupiecki (od dostawców i od odbiorców),<br>- krótkoterminowe papiery dłużne,<br>- pożyczki od instytucji pozabankowych.                                                                                                      |

\* Wymienione sposoby finansowania dotyczą raczej dużych podmiotów, dlatego ich rola w finansowaniu firm rodzinnych branży medycznej – zwłaszcza w początkowym etapie ich funkcjonowania – jest bardzo ograniczona. Niemniej jednak znaczny rozwój podmiotu leczniczego może sprawić, że będą one mogły stanowić alternatywne źródło finansowania działalności.

Źródło: opracowanie własne.

Wysokość kapitału własnego, wnoszonego przez założyciela (założycieli), jest determinowana, m.in.: jego możliwościami finansowymi, rodzajem podejmowanej działalności<sup>25</sup>, skalą działania<sup>26</sup> oraz przepisami<sup>27</sup>.

<sup>24</sup> Na przykład w 2011r. na GPW w Warszawie i na NewConnect zadebiutowało kilka firm z szeroko pojętego sektora prywatnej opieki zdrowotnej, np. IQ Medica (pozyskane środki mają być przeznaczone na rozpoczęcie działalności szpitalnej z zakresu chirurgii plastycznej, ortopedii, laryngologii i ginekologii), Enel-Med (pozyskany kapitał ma być zainwestowany w nowy szpital, sieć przychodni wieloprofilowych oraz diagnostykę obrazową), Voxel (uruchomił centrum diagnostyczne tomografii komputerowej i rezonansu magnetycznego w Krakowie oraz rozbuduje sieć placówek).

<sup>25</sup> Rozpoczęcie praktyki w standardowo wyposażonym gabinecie rehabilitacyjnym i ginekologicznym będzie wymagało innego poziomu nakładów.

<sup>26</sup> Na przykład gabinet okulistyczny, w którym będą realizowane głównie konsultacje medyczne vs szpital okulistyczny, w którym będą realizowane wszystkie zabiegi związane z leczeniem wad i schorzeń oczu.

<sup>27</sup> Na rozpoczynających działalność w formie, np. spółki partnerskiej ustawodawca nie nakłada wymogów kapitałowych, ale już od założycieli spółki akcyjnej czy z ograniczoną odpowiedzialnością wymaga zgromadzenia kapitału na określonym, minimalnym poziomie.

Obok środków wnoszonych przez właściciela (właścicieli) i pochodzących z gospodarowania posiadanym majątkiem, firmy rodzinne działające w obszarze usług zdrowotnych do finansowania udzielanych przez siebie świadczeń zdrowotnych mogą wykorzystywać każde – niesprzeczne z prawem – źródło. Można wskazać dwa podstawowe źródła:

1. Publiczne – to środki pochodzące z:

- a) budżetu państwa, który finansuje składki na ubezpieczenie zdrowotne, m.in. za osoby bezrobotne, za rolników i ich domowników;
- b) budżetów jednostek samorządu terytorialnego,
- c) budżetu płatnika publicznego – Narodowy Fundusz Zdrowia, na podstawie łączących podmiot leczniczy i płatnika umów<sup>28</sup>.
- d) zabezpieczenia społecznego (ZUS),
- e) pomocy zagranicznej<sup>29</sup>,

2. Niepubliczne<sup>30</sup>, obejmujących środki pochodzące:

- a) z gospodarstw domowych (zarówno bezpośrednio płatności, jak i środki pochodzące z prywatnego ubezpieczenia zdrowotnego pacjentów),
- b) od pracodawców (np. realizowane w ramach abonamentów medycznych dla pracowników),

---

<sup>28</sup> NFZ stosuje następujące formy odpłatności za świadczenia zdrowotne:

- roczna stawka kapitacyjna – oznacza roczną kwotę przyznaną w kontrakcie na jednego zapisanego do podmiotu opieki medycznej pacjenta (np. za podstawową opiekę zdrowotną),
- cena jednostkowa jednostki rozliczeniowej (kwota określająca wartość jednostki rozliczeniowej; jednostką rozliczeniową jest np. punkt, porada, osobodzień),
- ryczałt.

<sup>29</sup> Mogły to być środki pochodzące, np. z Mechanizmu Finansowego Europejskiego Obszaru Gospodarczego (w ramach Priorytetu V Opieka zdrowotna i opieka nad dzieckiem) czy Mechanizmu Finansowego Europejskiego Obszaru Gospodarczego i Norweskiego Mechanizmu Finansowego na lata 2009-2014 (w ramach Programu PL07 Poprawa i lepsze dostosowanie ochrony zdrowia do trendów demograficzno-epidemiologicznych), a obecnie – z unijnych programów perspektywy finansowej 2014-2020 (firma rodzinna może starać się o te środki jako przedsiębiorca i jako podmiot zajmujący się ochroną zdrowia).

<sup>30</sup> Z raportu firmy badawczej PMR pt. „Rynek prywatnej opieki zdrowotnej w Polsce 2012. Prognozy rozwoju na lata 2012-2014” wynika, że w 2011r. wartość rynku prywatnej opieki zdrowotnej (obejmuje opłaty za leki i sprzęt medyczny, usługi rehabilitacyjne, badania diagnostyczne i wizyty lekarskie ponoszone bezpośrednio z kieszeni pacjenta, opłaty w szarej strefie, abonamenty oferowane przez firmy medyczne, prywatne ubezpieczenia zdrowotne oferowane przez towarzystwa ubezpieczeniowe oraz inne opłaty ponoszone bezpośrednio z kieszeni pacjenta) wzrosła o około 7% w stosunku do poprzedniego roku i sięgnęła 30,8mld zł. W 2011r. dynamika wzrostu rynku prywatnej opieki zdrowotnej była wyższa niż w 2010r. (wyniosła wówczas 3,5%), ale niższa niż w najlepszych dla rozwoju segmentu prywatnej opieki zdrowotnej w latach 2007-2009. Między 2012 a 2014 – wg prognoz PMR – rynek ma się rozwijać w tempie 5% rocznie. Por. Raport „Rynek prywatnej opieki zdrowotnej w Polsce 2012. Prognozy rozwoju na lata 2012-2014”, [www.pmrpublications.com](http://www.pmrpublications.com).

- c) od sponsorów (w ramach dobroczynności, gdy kapitałodawcy wspierają realizację misji systemu opieki zdrowotnej – pomagają ratować życie i zdrowie ludzkie),
- d) z tytułu innej niż udzielanie świadczeń zdrowotnych działalności (np. wynajmowanie lokalu).

W przypadku, gdy środki własne placówki zdrowotnej i pochodzące z opłat za świadczenia zdrowotne są niewystarczające na pokrycie jej potrzeb kapitałowych, może ona sięgnąć po kapitały obce (zarówno do sfinansowania bieżącej, jak i długookresowej działalności). Tym bardziej, że niewystarczające rozmiary kapitału własnego w fazie rozwojowej mogą zmniejszać gotowość podmiotów do podejmowania ryzyka innowacji i skłaniać do koncentrowania się na przedsięwzięciach bezpiecznych i rokujących zyski w krótkim czasie<sup>31</sup>; takie preferencje placówki zdrowotnej mogą znacznie ograniczać jej perspektywy rozwojowe. Finansowanie obce odbywa się w formie zobowiązań regulowanych czasowo – podmiot może obracać tymi środkami do momentu ich wymagalności.

Jedną z najbardziej popularnych form finansowania obcego są kredyty bankowe. Wynika to m.in. z współpracy podmiotu opieki zdrowotnej z bankiem<sup>32</sup>, który zapewnia bieżącą obsługę finansową, jak: prowadzenie rachunku bankowego, dokonywanie przelewów, lokowanie wolnych środków czy w końcu pozyskiwanie dodatkowych środków. Kredyt krótkoterminowy może być pomocny w finansowaniu bieżącej działalności podmiotów leczniczych (np. na zobowiązania z tytułu wynagrodzeń), a długoterminowy – w realizacji inwestycji. Faza rozwoju podmiotu leczniczego/praktyki może istotnie determinować dostępność kredytu (również innych obcych źródeł kapitału), gdyż wartość posiadanych aktywów wpływa na możliwość wykorzystania ich jako zabezpieczenia zaciągniętych kredytów. Z tego względu z kredytem mogą być

---

<sup>31</sup> T. Łuczka, *Kapitał obcy...*, op. cit.

<sup>32</sup> Współpracę tę wymuszają także przepisy:

- zgodnie z art. 22 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej w przypadku, gdy stroną transakcji jest inny przedsiębiorca, a wartość transakcji (bez względu na liczbę wynikających z niej płatności) przekracza równowartość 15tys. euro, podmioty gospodarcze zobowiązane są do dokonywania rozliczeń pieniężnych związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą za pomocą rachunku bankowego; Ustawa z dnia 2 lipca 2004r. o swobodzie działalności gospodarczej (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r. poz. 672 z późn. zm.);
- zgodnie z art. 61 ustawy ordynacja podatkowa zapłata podatków przez podatników, prowadzących działalność gospodarczą i zobowiązanych do prowadzenia ksiąg rachunkowych lub podatkowej księgi przychodów i rozchodów, powinna być dokonywana w formie przelewów bankowych; Ustawa z 9 sierpnia 1997r. ordynacja podatkowa (Dz. U. nr 137, poz. 926 z 1997 z późn. zm.).

związane fundusze poręczeń kredytowych<sup>33</sup>, które są źródłem długoterminowego finansowania i instrumentem pośredniego zaspokajania potrzeb kapitałowych mikroprzedsiębiorstw.

Dość powszechnie stosowanym obcym sposobem finansowania jest kredyt kupiecki, który stanowi źródło finansowania majątku obrotowego i jest alternatywny dla krótkoterminowego kredytu bankowego; może przybierać formę:

- kredytu dostawcy, który polega na – wspólnie uzgodnionym – odroczeniu płatności za dostarczone leki, materiały opatrunkowe, sprzęt itp. lub usługi (np. catering w szpitalu);
- kredytu odbiorcy, który jest udzielany przez podmiot leczniczy w postaci zaliczki na poczet usług/towarów (np. remont pomieszczeń, wykonanie mostu przez technika dentystrycznego), które zostaną w przyszłości wykonane/dostarczone.

Kredyt kupiecki (w porównaniu z kredytem bankowym) obwarowany jest mniejszymi wymaganiami kredytodawcy pod względem wiarygodności kredytowej. Koszt kredytu jest zazwyczaj wkalkulowany w cenę produktu lub usługi. Dawcy kapitału nie wymagają zabezpieczeń i najczęściej nie mają możliwości dokonania profesjonalnej oceny wiarygodności i zdolności kredytowej kredytobiorcy<sup>34</sup>.

Innym ze sposobów finansowania działalności jest emisja obligacji, która jest bardziej elastyczna niż, np. pozyskanie finansowania w drodze zaciągnięcia kredytu. Jednak jest to forma dedykowana większym podmiotom rynkowym (np. prywatnym szpitalom) posiadającym osobowość prawną. Warunkiem pozyskania finansowania w taki sposób jest dobry biznes plan (tj. dający możliwość wykupu takiego długu przez emitenta w określonym terminie, np. obligacje mogą być zabezpieczone na wierzytelnościach wynikających z kontraktu z NFZ) i przygotowana – optymalnie dla emitenta – dokumentacja

---

<sup>33</sup> Fundusze poręczeniowe oferują poręczenia zobowiązań finansowych podmiotów rynkowych posiadających zdolność kredytową, ale nie posiadających wymaganych przez instytucję finansującą zabezpieczeń, co może być szczególnie ważne dla osób wykonujących zawody medyczne w momencie rozpoczynania działalności na własny rachunek. Poręczeniem mogą być objęte kredyty przeznaczone, m.in. na rozpoczęcie lub rozszerzenie działalności, finansowanie inwestycji, finansowanie działalności gospodarczej, wdrażanie nowych rozwiązań technicznych lub technologicznych, tworzenie nowych miejsc pracy, itp. Fundusze w Polsce oferują MSP zabezpieczenie na ogół do ok. 80% wartości kredytu. Maksymalna wartość poręczenia zależy od wysokości kapitału danego funduszu i na ogół nie przekracza 300 tys. zł. Fundusz poręczeniowy jest stroną zabezpieczającą spłatę powstałych zobowiązań. Rekompensuje bankowi ewentualną stratę do wysokości, na jaką opiewa umowa poręczenia, pomniejszoną o ewentualną, dokonaną wcześniej, spłatę części rat kapitałowych kredytu. por. Ustawa z 9 sierpnia 1997r. ordynacja podatkowa (Dz. U. nr 137, poz. 926 z 1997 z późn. zm.); Fundusze poręczeniowe [www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl)

<sup>34</sup> B. Bartkowiak, S. Flejterski, P. Pluskota, *Fundusze i usługi pożyczkowe dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2006.

prawną takich obligacji. Wypełnienie obu tych warunków pozwala na zachowanie równowagi pomiędzy zabezpieczeniem sytuacji prawnej podmiotu opieki zdrowotnej – emitenta obligacji oraz sytuacji podmiotów nabywających obligacje.

Kolejnym rodzajem obcego kapitału, który może pojawić się w rodzinnej firmie medycznej jest leasing. Jest to popularny surogat kapitału w podmiotach opieki medycznej, którego rynek ciągle się rozwija. Tylko w 2012r. zano-towano zachwianie tego trendu<sup>35</sup>, gdy firmy leasingowe sfinansowały zakupy sprzętu medycznego o wartości 574 mln zł, to jest o ponad 15% mniej niż rok wcześniej<sup>36</sup>. Szczegółowa analiza zmian w zakresie wartości sprzętu medycznego oddawanego w leasing przedstawiona jest w tabeli 3.

**Tabela 3. Wartość netto sprzętu medycznego oddanego w leasing**

| Rok  | Sprzęt medyczny oddany w leasing (w mln zł) |
|------|---------------------------------------------|
| 2013 | 682,49                                      |
| 2012 | 574,20                                      |
| 2011 | 669,97                                      |
| 2010 | 571,47                                      |
| 2009 | 438,01                                      |
| 2008 | 345,39                                      |
| 2007 | 273,17                                      |
| 2006 | 209,37                                      |
| 2005 | 129,68                                      |

Źródło: [www.leasing.org.pl/pl/statystyki](http://www.leasing.org.pl/pl/statystyki)

Przedstawione w tabeli 3 dane dotyczą całego sektora usług medycznych, ale – można przyjąć, że – znaczącą część sprzętu leasingują podmioty prywatne. Finansowanie z wykorzystaniem leasingu<sup>37</sup> daje możliwość nabycia zarówno nowych, jak i używanych urządzeń oraz elementów wyposażenia

<sup>35</sup> „W 2012r. trudna sytuacja makroekonomiczna sprawiła, że skala inwestycji poczynionych przez służbę zdrowia była niewielka. Stosunkowo najwięcej leasingowały placówki prywatne, które potrzebują mniej sprzętu, ale ze względu na silną konkurencję, dokonują zakupów bardziej regularnie.” – wypowiedź Tomasza Siudaja, dyrektora ds. strategii rynkowej w Spółkach Leasingowych BZ WBK, wicelidera rynku. Por. D. Kuropaś, *Leasing w medycynie: rynek czeka na odbicie*, [www.onet.biznes.pl](http://www.onet.biznes.pl) (artykuł z 15.03.2013).

<sup>36</sup> D. Kuropaś, *Leasing w medycynie* ..., op. cit.

<sup>37</sup> Preferowanie leasingu finansowego przez sektor medyczny wynika z niekorzystnych przepisów podatkowych – przy umowach pożyczki i leasingu finansowego naliczana jest 8% stawka podatku VAT, a przy leasingu operacyjnym czy w ramach wynajmu długoterminowego stawka 23%. Oznacza to, że przy leasingu operacyjnym do każdej z rat leasingowych doliczany byłby wyższy podatek. Sprzęt taki zwykle jest wykorzystywany do świadczenia usług zwolnionych z VAT, więc byłoby to znacznie mniej opłacalne dla korzystającego. Podmiot medyczny – leasingobiorca staje się właścicielem zakupionego sprzętu – jest to ważne, gdy podmiot ubiega się o dofinansowanie z funduszy unijnych. Kolejnym plusem jest fakt, że w ramach finansowania leasingodawcy proponują klientom kompleksowy pakiet ubezpieczeń (o parametrach często niedostępnych poza ofertą pożyczki czy leasingu). D. Kuropaś, *Leasing w medycynie* ..., op. cit.

gabinetów (np. sprzęt IT i oprogramowanie). Wydaje się, że znaczenie leasingu w finansowaniu podmiotów opieki zdrowotnej może znacząco wzrosnąć – rozwój telemedycyny (np. e-recepta, e-skierowanie) będzie się wiązał z koniecznością pozyskania dodatkowego sprzętu komputerowego przez podmioty lecznicze.

Przedstawiona, krótka charakterystyka wybranych zewnętrznych źródeł finansowania prywatnych podmiotów opieki zdrowotnej pozwala na konkluzję, iż firmy rodzinne mają do wyboru szeroki wachlarz instrumentów finansowych (umożliwiających wsparcie tak krótko, jak i długookresowe). Swoboda decyzyjna właściciela (większa niż w podmiotach publicznych czy niepublicznych, ale zinstytucjonalizowanych np. fundacji) daje mu możliwość wykorzystania szans, jakie niesie zwiększenie kapitału, którym może dysponować podmiot opieki medycznej (np. stosowanie nowoczesnej aparatury). Jednak przy wyborze źródła finansowania właściciel firmy rodzinnej powinien uwzględnić złotą i srebrną zasadę finansowania dla zachowania stabilnej sytuacji finansowej swojego podmiotu.

## Podsumowanie

Ciężar wszelkich decyzji dotyczących funkcjonowania firmy rodzinnej spoczywa na właścicielu, np. decyzje finansowe (spełniające kluczową rolę w zarządzaniu podmiotem rynkowym) koncentrują się na takich aspektach, jak<sup>38</sup>:

- wybór źródeł pozyskiwania środków finansowych oraz ocena ryzyka z nimi związanego,
- określenie spodziewanych korzyści i kosztów wynikających z ich zaangażowania w majątek podmiotu,
- oszacowanie planowanych i rzeczywistych przychodów podmiotu,
- ocena płynności finansowej, rentowności i sprawności zarządczej.

Warto podkreślić, że choć rozwój placówki zdrowotnej (związany z poprawieniem/utrzymywaniem pozycji konkurencyjnej dzięki wprowadzaniu nowych świadczeń, skracaniu czasu oczekiwania na wizytę itp.) jest uwarunkowany możliwościami pozyskania środków finansowych na jego realizację, to właściciel medycznej firmy rodzinnej – planując działania długookresowe – nie może ograniczać się aktualnie posiadanymi zasobami finansowymi, powinien uwzględnić również środki dostępne w przyszłości (wewnątrz i na zewnątrz placówki zdrowotnej). Tym samym można wskazać na pojawiające się pole badawcze: analizę zróżnicowania źródeł finansowania rodzinnych firm medycznych.

---

<sup>38</sup> M. Stradomski, *Finansowanie obce firm rodzinnych na rynku niedoskonałym*, PWE, Warszawa 2010.

**BIBLIOGRAFIA:**

- Ashley-Cotleur K., *Family Business and Relationship Marketing: The Impact of Relationship Marketing in Second Generation Family Business*, Frostburg State University, [www.usabe.org](http://www.usabe.org), za: Kowalewska A., Szut J., Sułkowski Ł., Marjański A., *Definicja pojęcia firmy rodzinnej*, w: *Firmy rodzinne w polskiej gospodarce – szanse i wyzwania*, red. Kowalewska A., Wyd. Naukowe Technologii Eksploatacji – PIB, Warszawa 2009.
- Bartkowiak B., Flejterski S., Pluskota P., *Fundusze i usługi pożyczkowe dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2006.
- Bukowska-Piestrzyńska A., *Przedsiębiorczość lekarzy dentyków w kontekście relacji z pacjentami*, Wyd. UŁ, Łódź 2013.
- Dercz M., Rek M., *Ustawa o działalności leczniczej. Komentarz*, Wolters Kluwer Polska – ABC, Warszawa 2012.
- Donnelley R.G., *The Family Business*, w: *Family Business Sourcebook*, red. Aronoff C.E., Astrachan J.H., Ward J.L., September 2002, za: Kowalewska A., Szut J., Sułkowski Ł., Marjański A., *Definicja pojęcia firmy rodzinnej*, w: *Firmy rodzinne w polskiej gospodarce – szanse i wyzwania*, red. Kowalewska A., Wyd. Naukowe Technologii Eksploatacji – PIB, Warszawa 2009.
- Finanse małych i średnich przedsiębiorstw*, red. Pluta W., PWE, Warszawa 2004.
- Frishkoff P.A., *Understanding Family Business*, Austin Family Business Program, 15 April 1995, za: Kowalewska A., Szut J., Sułkowski Ł., Marjański A., *Definicja pojęcia firmy rodzinnej*, w: *Firmy rodzinne w polskiej gospodarce – szanse i wyzwania*, red. Kowalewska A., Wyd. Naukowe Technologii Eksploatacji – PIB, Warszawa 2009.
- Gallo M. A., Vilaseca A., *Finance in family business*, "Family Business Review", 1996, nr 9 (4).
- Hecks R. K. Z., Trent E.S., *The Prevalence of Family Business from Household Sample*, w: *Family Enterprise Publishers*, red. Aronoff C. E., Astrachan J. H., Ward J. L., Georgia 2002.
- Jansen M., Meckling W., *Theory of the firm: managerial behavior, agency cost and capital structure*, „Journal of Financial Economics” 1976, nr 3.
- Łuczka T., *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 2001.
- Safin K., *Przedsiębiorstwo rodzinne – istota i zachowania strategiczne*, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2006.
- Shaker M. C., Astrachan J. H., *Myths and Realities Family Businesses’ Contribution to the US Economy – A Framework for Assessing Family Business Statistics*, "Family Business Review", 1996, vol. 9, nr 2,
- Stradomski M., *Finansowanie obce firm rodzinnych na rynku niedoskonałym*, PWE, Warszawa 2010,
- Sułkowski Ł., Marjański A., *Firmy rodzinne – jak osiągnąć sukces w sztafecie pokoleń*, Poltext, Warszawa 2009.
- Surdej A., Wach K., *Przedsiębiorstwa rodzinne wobec wyzwań sukcesji*, Difin, Warszawa 2010.
- Winnicka-Popczyk A., Popczyk W., *Firma rodzinna w rozwiniętej gospodarce rynkowej*, (w:) J. Jeżak, W. Popczyk, A. Winnicka-Popczyk, *Przedsiębiorstwo rodzinne, funkcjonowanie i rozwój*, Difin, Warszawa 2004.
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004r. o swobodzie działalności gospodarczej (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r. poz. 672 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 30 kwietnia 2010r. o instytucjach badawczych (Dz. U. Nr 96, poz. 618 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 15 kwietnia 2011r. o działalności leczniczej (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r. poz. 217 z późn. zm.)
- Ustawa z 9 sierpnia 1997r. ordynacja podatkowa (Dz. U. nr 137, poz. 926 z 1997 z późn. zm.)
- [www.csioz.gov.pl/RZOZ](http://www.csioz.gov.pl/RZOZ).
- [www.firmyrodzinne.pl](http://www.firmyrodzinne.pl), Statut Instytutu Firm Rodzinnych
- [www.leasing.org.pl/pl/statystyki](http://www.leasing.org.pl/pl/statystyki).
- [www.onet.biznes.pl](http://www.onet.biznes.pl), Kuropas D., Leasing w medycynie: rynek czeka na odbicie (artykuł z 15.03.2013)

www.parp.gov.pl, Fundusze poręczeniowe

www.parp.gov.pl, Kowalewska A. (red.), *Badanie firm rodzinnych. Raport końcowy*, PENTOR na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, grudzień 2009.

www.pmrpublications.com, Raport „Rynek prywatnej opieki zdrowotnej w Polsce 2012. Prognozy rozwoju na lata 2012-2014”.

www.stat.gov.pl.

### **Streszczenie**

W artykule przedstawiono istotę firmy rodzinnej i jej miejsce wśród podmiotów opieki zdrowotnej w systemie ochrony zdrowia w Polsce oraz wskazano na trudności z przypisaniem podmiotów opieki zdrowotnej do kategorii firm rodzinnych (ze względu na niezgodność danych statystycznych pochodzących z różnych źródeł).

Celem artykułu jest charakterystyka źródeł finansowania działalności podmiotów opieki zdrowotnej jako firm rodzinnych. Jego realizacja będzie związana z: rozróżnieniem działalności bieżącej i inwestycyjnej w funkcjonowaniu podmiotów ochrony zdrowia oraz dokonaniem klasyfikacji źródeł finansowania działalności i krótkim scharakteryzowaniem wybranych kapitałów własnych i obcych, dostępnych firmom rodzinnym.

## **PRIVATE HEALTHCARE ENTITY AS FAMILY FIRM AND ITS SOURCES OF FINANCING – THEORETICAL ASPECTS**

### **Summary**

The article presents the essence of the family firm and its place among healthcare entities in Poland's healthcare system and points to difficulty with classifying healthcare entities as falling into the family firm category (due to the inconsistency of statistical data derived from various sources). The aim of the article is to describe financing sources of the activity of healthcare entities as family businesses. The pursuit of this aim will entail: distinguishing between current and investment activity in the functioning of healthcare entities, classifying financing sources of activity as well as short description of selected own and external funds available to family businesses.



## STRUKTURA ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA PONADPRZECIĘTNI RENTOWNYCH PRZEDSIĘBIORSTW Z SEKTORA MSP

---

---

### Wprowadzenie

Sukces rynkowy przedsiębiorstwa w dużym stopniu zdeterminowany jest przez właściwy dobór źródeł finansowania prowadzonej działalności gospodarczej. Ze względu na kryterium prawa własności do kapitału wyróżnia się w pasywach przedsiębiorstwa kapitał własny oraz obcy. Z kolei biorąc pod uwagę kryterium czasu dostępności, istotny staje się podział kapitałów obcych na te, które mają charakter krótko- i długoterminowy<sup>1</sup>. Literatura przedmiotu bogata jest w teorie wyjaśniające, w jaki sposób powinna być kształtowana struktura źródeł finansowania przedsiębiorstwa. Do najważniejszych z nich można zaliczyć:

- teorię nieistotności struktury kapitałowej - średni koszt kapitału jest niezależny od struktury finansowania przedsiębiorstwa. Jest on zawsze równy kosztowi pozyskania kapitału przez przedsiębiorstwo w całości finansowane z kapitału własnego<sup>2</sup>;
- teorię podatkową - wraz ze wzrostem zadłużenia przedsiębiorstwa rośnie ryzyko finansowe, zwiększające koszt jego kapitału własnego. Jednocześnie spada udział kapitału własnego w całości źródeł finansowania, a rośnie w nich udział tańszego kapitału obcego. W efekcie średni koszt kapitału przedsiębiorstwa obniża się, gdyż korzyści wynikające ze wzrostu udziału tańszego źródła finansowania w postaci kapitału obcego przewyższają koszty związane ze wzrostem ryzyka finansowego<sup>3</sup>;
- teorię uwzględniającą koszty bankructwa - wzrost zadłużenia przedsiębiorstwa zwiększa jego ryzyko finansowe i prowadzi do wzrostu kosztu kapitału całego przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa o niskim udziale kapitałów

---

\* Politechnika Gdańska, Wydział Zarządzania i Ekonomii.

<sup>1</sup> A. Jaruga, L. Kopczyńska, *Rachunkowość i podatki*, (w:) *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, red. B. Piasecki, PWN, Warszawa-Łódź 2001, s. 366-370.

<sup>2</sup> F. Modigliani, M. H. Miller, *The cost of capital, corporation finance, and the theory of investment*, „American Economic Review”, No 3 /1958, s. 268-269.

<sup>3</sup> J. R. Graham, M. L. Lemmon, J. S. Schallheim, *Debt, leases, taxes and the endogeneity of corporate tax status*, „Journal of finance”, No 1/1998, s. 131.

obcych w całości źródeł finansowania powinny zwiększać swoje zadłużenie do momentu, gdy wynikające z tego zwiększenia korzyści podatkowe zrównają się z oczekiwanymi kosztami bankructwa<sup>4</sup>;

- teorię uwzględniającą koszty agencji - wzrost zadłużenia przedsiębiorstwa prowadzi do zmniejszenia kosztów agencji wynikających z konfliktu pomiędzy właścicielami a zarządzającymi przedsiębiorstwem, ale jednocześnie zwiększa koszty agencji wynikające z konfliktu pomiędzy zarządzającymi a wierzycielami<sup>5</sup>;
- teorię hierarchii źródeł finansowania - przedsiębiorstwa wybierają źródła finansowania w następującej kolejności: wewnętrzne źródła finansowania (zysk zatrzymany, środki własne), zewnętrzne obce źródła finansowania (emisja obligacji, zaciągnięcie kredytu czy pożyczki) i ostatecznie zewnętrzny kapitał własny (emisja akcji bądź udziałów)<sup>6</sup>;
- teorię fazy cyklu życia przedsiębiorstwa - w każdej fazie rozwoju przedsiębiorstwo wykorzystuje odmienną strukturę finansowania swojego majątku. Przedsiębiorstwa w początkowej i schyłkowej fazie swojego rozwoju finansują swoją działalność głównie z kapitału własnego. Z kolei w fazie wzrostu i dojrzałości, kapitał własny subsydiowany jest w znacznym stopniu kapitałem obcym<sup>7</sup>;
- teorię opartą na zarządzaniu strategicznym - struktura finansowania przedsiębiorstwa determinowana jest głównie przez: cechy właściciela, charakter przedsiębiorstwa oraz cechy rynku, na którym działa przedsiębiorstwo<sup>8</sup>.

Analiza struktury kapitałowej przedsiębiorstwa jest częścią wstępnej analizy bilansu i jedną z najbardziej podstawowych i popularnych analiz finansowych. Podczas badania prawidłowości struktury kapitałowej przedsiębiorstwa kluczowe znaczenie odgrywa analiza wskaźników zaprezentowanych w tablicy 1.

Wyciągnięcie prawidłowych wniosków, odnośnie do prawidłowości wykorzystywanej przez przedsiębiorstwo struktury kapitałowej, wymaga porównania obliczonych wartości wskaźników struktury źródeł finansowania z właściwą bazą odniesienia. Odnalezienie takowej w literaturze przedmiotu, w szczególności dla przedsiębiorstw z sektora MSP, jest bardzo trudne.

<sup>4</sup> S. C. Myers, *The capital structure puzzle*, „Journal of Finance”, No 3/1984, s. 580-581.

<sup>5</sup> J. Gajdka, *Teorie struktury kapitału i ich aplikacja w warunkach polskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002, s. 223.

<sup>6</sup> F. Cai, A. Ghosh, *Tests of capital structure theory: a binomial approach*, „Journal of Business & Economic Studies”, No 2/2003, s. 20.

<sup>7</sup> R. E. Quinn, K. Cameron, *Organizational Life Cycle and Shifting Criteria of Effectiveness: Some Preliminary Evidence*, „Management Science”, No 1/1983, s. 33-51.

<sup>8</sup> S. L. Barton, P. G. Gordon, *Corporate Strategy and Capital Structure*, „Strategic Management Journal”, November-December/1998, s. 623-632.

Tablica 1. Wskaźniki struktury źródeł finansowania

| Nazwa wskaźnika                                              | Licznik wskaźnika             | Mianownik wskaźnika |
|--------------------------------------------------------------|-------------------------------|---------------------|
| Wyposażenie przedsiębiorstwa w kapitał własny                | Kapitał własny                | Pasywa ogółem       |
| Obciążenie przedsiębiorstwa zobowiązaniami długoterminowymi  | Zobowiązania długo-terminowe  | Pasywa ogółem       |
| Obciążenie przedsiębiorstwa zobowiązaniami krótkoterminowymi | Zobowiązania krótko-terminowe | Pasywa ogółem       |
| Obciążenie przedsiębiorstwa zobowiązaniami wobec dostawców   | Zobowiązania wobec dostawców  | Pasywa ogółem       |

Źródło: opracowanie własne na podstawie: F. Bławat, *Analiza ekonomiczna*, Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2001, s. 63.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie w przekroju sektorowym kształtowania się struktury finansowania przez uzyskujące ponadprzeciętnie wysoką rentowność aktywów przedsiębiorstwa z sektora MSP. Zdaniem autora, wartości wskaźników struktury pasywów kreowane przez charakteryzujące się ponadprzeciętnie wysoką rentownością mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, stanowią najlepszą bazę odniesienia dla pozostałych firm z sektora MSP. W trakcie przeprowadzonych badań uwzględniono 109 174 sprawozdań finansowych przedsiębiorstw prowadzących działalność gospodarczą w 27 różnych działach gospodarki narodowej. Sektorowe zróżnicowanie wartości wskaźników struktury źródeł finansowania zostało potwierdzone przy użyciu testu nieparametrycznego Kruskala-Wallisa. Wyniki niniejszych badań powinny wzbogacić literaturę przedmiotu oraz ułatwić przeprowadzanie analizy struktury źródeł finansowania przedsiębiorstw z sektora MSP.

## 1. Charakterystyka i przebieg badań

Celem badań było przedstawienie zróżnicowania w sposobie kształtowania wartości wskaźników struktury źródeł finansowania pomiędzy przedsiębiorstwami z sektora MSP, należącymi do różnych działów gospodarki narodowej, oraz dostarczenie bazy odniesienia, która mogłaby być wykorzystana podczas analizy struktury kapitałowej tychże przedsiębiorstw. Próbę badawczą stanowiły mikro, małe oraz średnie przedsiębiorstwa<sup>9</sup>, generujące dodatnią wartość wyniku finansowego. W badaniu zostały uwzględnione MSP z działów gospodarki<sup>10</sup>,

<sup>9</sup> Ze względu na możliwości pozyskiwania raportów z bazy danych „Tegiel”, próbę badawczą utworzyły przedsiębiorstwa, które jednocześnie spełniały następujące warunki: zatrudnienie mniejsze niż 250 pracowników, obrót nieprzekraczający równowartości 50 milionów euro oraz suma bilansowa niższa od równowartości kwoty 43 milionów euro.

<sup>10</sup> Przedsiębiorstwa do działów gospodarki zostały przypisane zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności, której podstawę prawną stanowi Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24.12.2007 w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności.

dla których łączna liczebność sprawozdań finansowych z lat 2007-2011, spełniających powyższe warunki, przekraczała 1000 w bazie danych „Tegiel”. Przy tak sprecyzowanych warunkach, próbę badawczą utworzyły MSP z działów gospodarki wyszczególnionych w tablicy 2.

Tablica 2. **Struktura liczebności wykorzystanych w badaniu sprawozdań finansowych**

| PKD | Łączna liczba sprawozdań | PKD | Łączna liczba sprawozdań | PKD | Łączna liczba sprawozdań |
|-----|--------------------------|-----|--------------------------|-----|--------------------------|
| 1   | 3122                     | 35  | 1245                     | 52  | 1606                     |
| 10  | 4247                     | 38  | 1243                     | 58  | 1337                     |
| 16  | 1148                     | 41  | 7219                     | 62  | 2457                     |
| 20  | 1175                     | 42  | 3058                     | 68  | 7327                     |
| 22  | 2662                     | 43  | 3841                     | 69  | 2265                     |
| 23  | 1692                     | 45  | 3654                     | 70  | 2336                     |
| 25  | 4379                     | 46  | 29287                    | 71  | 2827                     |
| 28  | 2194                     | 47  | 10121                    | 73  | 1628                     |
| 33  | 1783                     | 49  | 2729                     | 86  | 2592                     |

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów wygenerowanych z bazy danych „Tegiel”.

Badanie przebiegało zgodnie z następującym schematem. Przedsiębiorstwa wewnątrz działów gospodarki zostały podzielone na dwie grupy według kryterium przeciętnej rentowności aktywów, wyznaczonej zgodnie z następującym wzorem:

$$RA_j = \frac{\sum_{i=1}^{n_j} \frac{ZN_{ij}}{AO_{ij}}}{n_j}$$

gdzie:

$RA_j$  – średnia rentowność aktywów spółek należących do j-tego działu gospodarki,

$ZN_{ij}$  – zysk netto i-tej spółki z j-tego działu gospodarki,

$AO_{ij}$  – wartość aktywów ogółem i-tej spółki z j-tego działu gospodarki,

$n_j$  – liczba badanych spółek w j-tym dziale gospodarki w danym roku.

W dalszej części badań zostały użyte sprawozdania finansowe tylko tych przedsiębiorstw, które charakteryzowały się w danym roku ponadprzeciętną rentownością aktywów. Zawężenie próby badawczej wynikało z faktu, iż – zdaniem autora – wartości wskaźników finansowych, kreowane przez uzyskujące ponadprzeciętnie wysoką rentowność aktywów mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, stanowią najlepszy wzorzec dla pozostałych firm z sektora

MSP, i z tego względu mogą zostać wykorzystane do stworzenia dla nich właściwej bazy odniesienia.

Aby na uzyskane wyniki nie wpływały przypadkowe, skrajne wartości poszczególnych wskaźników finansowych, przeprowadzono dalszą selekcję jednostek gospodarczych. Polegała ona na odrzuceniu tych podmiotów, w przypadku których wartość badanego wskaźnika mieściła się w 10% najwyższych i najniższych wartości spośród całej zbiorowości.

W kolejnym etapie badań połączono w grupy przedsiębiorstwa z działów gospodarki, w przypadku których uzyskane rozkłady wartości poszczególnych wskaźników finansowych były zbliżone, ale różniły się statystycznie istotnie od tych, występujących w pozostałych wydzielonych grupach. Uzyskane wyniki przeprowadzonych testów normalności sugerowały, że w tym celu należało posłużyć się testami nieparametrycznymi. W pierwszej kolejności weryfikowana była hipoteza o równości median wskaźników, wyznaczonych dla przedsiębiorstw z poszczególnych działów gospodarki z wykorzystaniem testu ANOVA rang Kruskala-Wallisa. Następnie przeprowadzono testy wielokrotnego porównania średnich rang. W grupy łączone były przedsiębiorstwa z działów gospodarki, w przypadku których przeprowadzone testy nie potwierdziły występowania statystycznie istotnych różnic pomiędzy ich rozkładami wartości, pozwalając tym samym traktować je jako należące do tej samej populacji, a jednocześnie testy przeprowadzone pomiędzy nimi i przedsiębiorstwami zaklasyfikowanymi do pozostałych grup, wskazywały na występowanie istotnych pod względem statystycznym różnic pomiędzy ich rozkładami wartości.

Ostatnim etapem badań było wyznaczenie przedziałów, stanowiących autorską propozycję bazy odniesienia dla wskaźników struktury źródeł finansowania w przypadku firm z sektora MSP. Zostały one wyznaczone jako przedziały mieszczące w sobie 50% środkowych wartości danego wskaźnika finansowego (wartości powyżej I, a poniżej III kwartyła), spośród wszystkich wartości obliczonych dla przedsiębiorstw przypisanych do danej grupy w poprzednim kroku procedury badawczej.

## **2. Wyniki badań**

Jako pierwsze zostały zaprezentowane wyniki badań dotyczące wskaźnika wyposażenia przedsiębiorstwa w kapitał własny. Przeprowadzone dla tego wskaźnika badania statystyczne doprowadziły do wyodrębnienia siedmiu grup skupiających w sobie przedsiębiorstwa z działów gospodarki, pomiędzy którymi występowały statystycznie istotne różnice dotyczące wartości, wokół których skupiały się uzyskane w trakcie badań wyniki. W najmniejszym stopniu kapitał własny był wykorzystywany do finansowania prowadzonej działalności przez firmy z sektora MSP świadczące usługi w zakresie transportu lądowego oraz rurociągowego (dział 49). W przypadku tych przedsiębiorstw kapi-

tał własny stanowił przeciętnie 52,4% całości ich źródeł finansowania. Z kolei, najwyższy odsetek pasywów ogółem, kapitał własny stanowił wśród ponadprzeciętnie rentownych MSP prowadzących działalność rolniczą (dział 1), związaną z zarządzaniem (dział 70) oraz polegającą na świadczeniu usług zdrowotnych (dział 86). W przypadku blisko połowy z nich udział kapitału własnego w całości źródeł finansowania przekraczał trzy czwarte. Wyniki przeprowadzonych badań jednoznacznie wskazują, że dominującym źródłem finansowania prowadzonej działalności przez firmy z sektora MSP jest kapitał własny. Wśród ponad połowy przedsiębiorstw zakwalifikowanych do grup od 1 do 4 oraz w przypadku ponad 75% MSP z grup od 5 do 7 jego udział w pasywach całkowitych przekracza 50%. Bardziej szczegółowe wyniki badań zostały zestawione w tablicy 3.

**Tablica 3. Parametry rozkładu oraz propozycja przedziału stanowiącego bazę odniesienia dla wskaźnika wyposażenia przedsiębiorstwa w kapitał własny [%]**

| grupa | PKD                            | średnia | mediana | odchylenie standardowe | propozycja bazy odniesienia |
|-------|--------------------------------|---------|---------|------------------------|-----------------------------|
| 1     | 49                             | 52,40   | 53,40   | 20,34 p.p.             | 35,2 – 69,7                 |
| 2     | 45; 47                         | 56,18   | 56,50   | 18,68 p.p.             | 41,2 – 71,9                 |
| 3     | 41                             | 57,79   | 57,52   | 17,39 p.p.             | 44,4 – 72,4                 |
| 4     | 42; 43; 46; 52; 73             | 59,51   | 60,27   | 17,41 p.p.             | 45,5 – 74,3                 |
| 5     | 10; 16; 20; 22; 25; 28; 35; 58 | 63,53   | 65,11   | 16,41 p.p.             | 50,6 – 77,5                 |
| 6     | 23; 33; 38; 62; 68; 69; 71     | 67,49   | 69,70   | 17,27 p.p.             | 55,0 – 81,9                 |
| 7     | 1; 70; 86                      | 72,13   | 74,54   | 15,09 p.p.             | 61,6 – 84,7                 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów wygenerowanych z bazy danych „Tegiel”.

Jako następne zostały zaprezentowane wyniki uzyskane podczas analizy wskaźnika obciążenia przedsiębiorstwa zobowiązaniami długoterminowymi. Przeprowadzone testy statystyczne doprowadziły ostatecznie do wydzielenia ośmiu grup przedsiębiorstw. Pomiedzy rozkładami wartości tego wskaźnika, obliczonymi dla przedsiębiorstw z działów gospodarki przypisanych do jednej grupy, nie występowały statystycznie istotne różnice. Statystycznie istotne różnice występowały za to pomiędzy rozkładami wartości ustalonymi dla tych przedsiębiorstw a rozkładami wartości przedsiębiorstw z działów gospodarki, które zostały przypisane do którejkolwiek z innych grup. Zobowiązania długoterminowe jako źródło finansowania majątku w najmniejszym stopniu było wykorzystywane przez ponadprzeciętnie rentowne MSP prowadzące działalność prawniczą i rachunkowo-księgową (dział 69), doradcą związaną z zarządzaniem (dział 70) oraz w zakresie architektury i inżynierii (dział 71). Spośród wszystkich przebadanych przedsiębiorstw najwyższy odsetek ich pasywów stanowiły zobowiązania długoterminowe w przypadku MSP prowadzą-

cych działalność rolniczą i hodowlaną (dział 1). Przeciętnie ponad 9% wszystkich źródeł finansowania tych podmiotów gospodarczych tworzyły zobowiązania długoterminowe. Przeprowadzone badania dowodzą, że długoterminowe kapitały obce były najmniej popularnym źródłem finansowania prowadzonej działalności gospodarczej wśród stanowiących próbę badawczą przedsiębiorstw z sektora MSP. Ponad połowa MSP, przypisanych do grup od 1 do 4, w ogóle nie wykorzystywała zobowiązań długoterminowych do finansowania swoich aktywów. Uzyskane wyniki badań można próbować tłumaczyć występowaniem istotnych barier w dostępie do długoterminowych kapitałów obcych w przypadku firm z sektora MSP oraz celowym unikaniem przez ich właścicieli negatywnych konsekwencji wykorzystania długoterminowego kapitału obcego – ograniczenia ich samodzielności, uzależnienia od dawcy kapitału czy też wzrostu ryzyka finansowego. Kompletnie wyniki badań, wraz z propozycją przedziałów mogących stanowić bazę odniesienia podczas analizy wskaźnika obciążenia przedsiębiorstwa zobowiązaniami długoterminowymi, zawiera tablica 4.

Tablica 4. **Parametry rozkładu oraz propozycja przedziału stanowiącego bazę odniesienia dla wskaźnika obciążenia przedsiębiorstwa zobowiązaniami długoterminowymi [%]**

| grupa | PKD                                   | średnia | mediana | odchylenie standardowe | propozycja bazy odniesienia |
|-------|---------------------------------------|---------|---------|------------------------|-----------------------------|
| 1     | 69; 70; 71                            | 0,69    | 0,00    | 1,90 p.p.              | 0,0 – 0,01                  |
| 2     | 43; 46; 47; 52; 58; 62; 73; 86        | 1,26    | 0,00    | 2,59 p.p.              | 0,0 – 1,0                   |
| 3     | 33; 41                                | 1,76    | 0,00    | 3,20 p.p.              | 0,0 – 2,2                   |
| 4     | 45; 49                                | 3,01    | 0,00    | 5,36 p.p.              | 0,0 – 3,8                   |
| 5     | 10; 16; 20; 22; 23;<br>25; 28; 42; 68 | 3,50    | 0,42    | 5,93 p.p.              | 0,0 – 4,9                   |
| 6     | 38                                    | 4,20    | 2,09    | 4,98 p.p.              | 0,0 – 7,1                   |
| 7     | 35                                    | 6,13    | 4,20    | 6,58 p.p.              | 0,4 – 10,3                  |
| 8     | 1                                     | 9,26    | 6,57    | 9,48 p.p.              | 0,2 – 15,5                  |

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów wygenerowanych z bazy danych „Tegiel”.

Następnie procedurze badawczej został poddany wskaźnik obciążenia przedsiębiorstwa zobowiązaniami krótkoterminowymi. Przeprowadzone testy statystyczne dowiodły, że przynależność MSP do działów gospodarki narodowej miała istotne znaczenie dla kształtowanych przez nie wartości omawianego wskaźnika finansowego. Spośród firm tworzących próbę badawczą, najniższym (średnio na poziomie 15,23%) udziałem zobowiązań krótkoterminowych w pasywach, cechowały się przedsiębiorstwa prowadzące działalność rolniczą oraz hodowlaną zwierząt (dział 1). Zobowiązania krótkoterminowe do finansowania majątku przedsiębiorstwa, w największym stopniu, były wykorzystywane przez firmy handlowe (dział 45 i 47) oraz świadczące usługi transportowe (dział 49). Przeciętnie blisko 40% całości ich źródeł finansowania stanowiły

właśnie zobowiązania krótkoterminowe. Wyniki dotyczące wszystkich przebadanych przedsiębiorstw zostały zaprezentowane w tablicy 5.

**Tablica 5. Parametry rozkładu oraz propozycja przedziału stanowiącego bazę odniesienia dla wskaźnika obciążenia przedsiębiorstwa zobowiązaniami krótkoterminowymi [%]**

| grupa | PKD                        | średnia | mediana | odchylenie standardowe | propozycja bazy odniesienia |
|-------|----------------------------|---------|---------|------------------------|-----------------------------|
| 1     | 1                          | 15,23   | 13,30   | 9,40 p.p.              | 7,3 – 20,7                  |
| 2     | 68                         | 21,28   | 16,40   | 16,36 p.p.             | 7,4 – 31,7                  |
| 3     | 70; 86                     | 22,88   | 20,00   | 13,02 p.p.             | 12,3 – 31,0                 |
| 4     | 23; 38                     | 25,96   | 24,06   | 12,57 p.p.             | 15,6 – 34,8                 |
| 5     | 10; 20; 33; 35; 58; 69; 71 | 29,23   | 27,03   | 14,55 p.p.             | 17,1 – 39,9                 |
| 6     | 16; 22; 25; 28; 62         | 30,89   | 29,10   | 14,03 p.p.             | 19,3 – 41,4                 |
| 7     | 41; 42; 43; 46; 52; 73     | 36,90   | 35,74   | 16,73 p.p.             | 22,8 – 49,9                 |
| 8     | 45; 47; 49                 | 39,65   | 38,90   | 17,89 p.p.             | 24,4 – 53,3                 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów wygenerowanych z bazy danych „Tegiel”.

Jako ostatni procedurze badawczej został poddany wskaźnik obciążenia przedsiębiorstwa zobowiązaniami wobec dostawców. Przeprowadzone testy statystyczne doprowadziły ostatecznie do wydzielenia dziesięciu grup przedsiębiorstw, skupiających w sobie działy gospodarki charakteryzujące się zbliżonymi rozkładami wartości tego wskaźnika finansowego, ale istotnie różniącymi się od tych, występujących w przypadku pozostałych wyodrębnionych grup. Zobowiązania wobec dostawców stanowiły najniższy odsetek pasywów przedsiębiorstw z sektora MSP prowadzących działalność rolniczą (dział 1) oraz związaną z obsługą rynku nieruchomości (dział 68). W przypadku przedsiębiorstw z tych działów gospodarki narodowej – przeciętnie w jednej złotówce źródeł finansowania zaledwie około 5 groszy stanowiły zobowiązania z tytułu dostaw i usług. Kredyt kupiecki, w największym stopniu, był wykorzystywany do finansowania prowadzonej działalności gospodarczej przez MSP zajmujące się handlem detalicznym (dział 47). Blisko połowa z nich w jednej czwartej finansowała swoje aktywa zobowiązaniami wobec dostawców. W działalności handlowej nie są wymagane duże nakłady stabilnego, długoterminowego kapitału na inwestycje, stąd przedsiębiorstwa te mogą w większym stopniu od innych wykorzystywać jako źródło finansowania swojego majątku kredyt kupiecki. Bardziej szczegółowe wyniki, uzyskane w trakcie badań, zostały zaprezentowane w tablicy 6.



Tablica 6. **Parametry rozkładu oraz propozycja przedziału stanowiącego bazę odniesienia dla wskaźnika obciążenia przedsiębiorstwa zobowiązaniami wobec dostawców [%]**

| grupa | PKD            | średnia | mediana | odchylenie standardowe | propozycja bazy odniesienia |
|-------|----------------|---------|---------|------------------------|-----------------------------|
| 1     | 1; 68          | 5,22    | 2,59    | 6,19 p.p.              | 0,8 – 7,4                   |
| 2     | 69; 70         | 7,51    | 4,88    | 7,79 p.p.              | 1,4 – 11,4                  |
| 3     | 35; 62; 71; 86 | 10,00   | 7,77    | 8,50 p.p.              | 3,2 – 14,7                  |
| 4     | 23; 38; 58     | 11,60   | 9,44    | 8,50 p.p.              | 4,8 – 16,4                  |
| 5     | 10; 16; 25; 33 | 14,25   | 12,05   | 9,68 p.p.              | 6,2 – 20,5                  |
| 6     | 20; 22; 28; 41 | 15,65   | 13,58   | 10,90 p.p.             | 6,5 – 23,1                  |
| 7     | 42; 45; 52; 73 | 18,89   | 16,21   | 13,06 p.p.             | 8,0 – 27,5                  |
| 8     | 43; 49         | 20,19   | 17,40   | 13,12 p.p.             | 9,0 – 29,8                  |
| 9     | 46             | 22,94   | 20,96   | 14,46 p.p.             | 10,7 – 33,6                 |
| 10    | 47             | 24,68   | 23,23   | 15,83 p.p.             | 11,0 – 36,5                 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów wygenerowanych z bazy danych „Tegiel”.

Zobowiązania wobec dostawców stanowiły przekraczający 50% odsetek zobowiązań krótkoterminowych w dziesięciu przebadanych działach gospodarki narodowej. W największym stopniu zobowiązania krótkoterminowe składały się z zobowiązań z tytułu dostaw i usług wśród MSP prowadzących specjalistyczne roboty budowlane (dział 43), najniższy zaś w przypadku przedsiębiorstw prowadzących działalność związaną z obsługą rynku nieruchomości (dział 68). Kompletnie wyniki dotyczące tej kwestii zostały zebrane w tablicy 7.

Tablica 7. **Przeciętne wartości udziału zobowiązań wobec dostawców w zobowiązaniach krótkoterminowych w zależności od przynależności sektorowej przedsiębiorstwa**

| PKD | Udział zobowiązań wobec dostawców w zobowiązaniach krótkoterminowych | PKD | Udział zobowiązań wobec dostawców w zobowiązaniach krótkoterminowych | PKD | Udział zobowiązań wobec dostawców w zobowiązaniach krótkoterminowych |
|-----|----------------------------------------------------------------------|-----|----------------------------------------------------------------------|-----|----------------------------------------------------------------------|
| 1   | 34,27%                                                               | 35  | 34,21%                                                               | 52  | 51,19%                                                               |
| 10  | 48,75%                                                               | 38  | 44,68%                                                               | 58  | 39,69%                                                               |
| 16  | 46,13%                                                               | 41  | 42,41%                                                               | 62  | 32,37%                                                               |
| 20  | 53,54%                                                               | 42  | 51,19%                                                               | 68  | 24,53%                                                               |
| 22  | 50,66%                                                               | 43  | 77,77%                                                               | 69  | 25,69%                                                               |
| 23  | 44,68%                                                               | 45  | 47,64%                                                               | 70  | 32,82%                                                               |
| 25  | 46,13%                                                               | 46  | 62,17%                                                               | 71  | 34,21%                                                               |
| 28  | 50,66%                                                               | 47  | 62,24%                                                               | 73  | 51,19%                                                               |
| 33  | 48,75%                                                               | 49  | 50,92%                                                               | 86  | 43,71%                                                               |

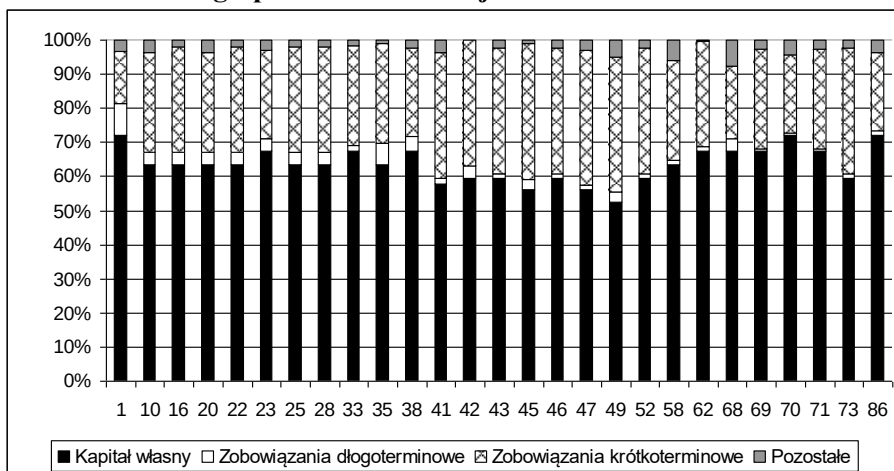
Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów wygenerowanych z bazy danych „Tegiel”.

## Podsumowanie

Przeprowadzone badania dowiodły, że MSP, należące do różnych działów gospodarki, odmiennie kształtują strukturę swoich źródeł finansowania. Do finansowania swojego majątku wykorzystują one przede wszystkim kapitał własny. Spośród zewnętrznych obcych źródeł finansowania zdecydowanie bardziej preferowany jest, przez firmy z sektora MSP, kapitał o charakterze krótkoterminowym. W sposób graficzny kwestia ta została zobrazowana na rysunku 1.

Wyniki przeprowadzonych badań są zgodne z twierdzeniami teorii hierarchii źródeł finansowania oraz teorii opartej na zarządzaniu strategicznym. Zdaniem autora, ustalona w trakcie badań typowa struktura źródeł finansowania polskich ponadprzeciętnie rentownych MSP może zostać wykorzystana jako baza odniesienia podczas analizy struktury kapitałowej przedsiębiorstw należących do tego sektora. W związku z powyższym, w niniejszym artykule zostały przedstawione propozycje takich baz odniesienia dla MSP z 27 różnych działów gospodarki narodowej.

**Rys. 1. Przeciętny udział poszczególnych źródeł finansowania w pasywach przedsiębiorstw z sektora MSP w zależności od ich przynależności do działu gospodarki narodowej**



Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów wygenerowanych z bazy danych „Tegiel”.

Ustalony w trakcie badań znikomy udział zobowiązań długoterminowych w strukturze źródeł finansowania polskich MSP może być skutkiem występowania istotnych barier w dostępie do długoterminowych kapitałów obcych w przypadku tych firm bądź celowego unikania przez ich właścicieli negatywnych konsekwencji wykorzystania długoterminowego kapitału obcego.

**BIBLIOGRAFIA:**

- Baza danych TEGIEL, wersja 1.7.2 SV, edycja 56/2013.
- Barton S. L., Gordon P. G., *Corporate Strategy and Capital Structure*, „Strategic Management Journal”, November-December/1998, s. 623-632.
- Bławat F., *Analiza ekonomiczna*, Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2001.
- Cai F., Ghosh A., *Tests of capital structure theory: a binomial approach*, „Journal of Business & Economic Studies”, No 2/2003, s. 20-32.
- Gajdka J., *Teorie struktury kapitału i ich aplikacja w warunkach polskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002.
- Graham J. R., Lemmon M. L., Schallheim J.S., *Debt, leases, taxes and the endogeneity of corporate tax status*, „Journal of Finance”, No 1/1998, s. 131-162.
- Jaruga A., Kopczyńska L., *Rachunkowość i podatki*, (w:) *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, red. B. Piasecki, PWN, Warszawa-Łódź 2001.
- Myers S. C., *The capital structure puzzle*, „Journal of Finance”, No 3/1984, s. 574-592.
- Modigliani F., Miller M. H., *The cost of capital, corporation finance, and the theory of investment*, „American Economic Review”, No 3/1958, s. 261-297.
- Quinn R. E., Cameron K., *Organizational Life Cycle and Shifting Criteria of Effectiveness: Some Preliminary Evidence*, „Management Science”, No 1/1983, s. 33-51.

**Streszczenie**

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie w przekroju sektorowym kształtowania się struktury finansowania przez MSP uzyskujące ponadprzeciętnie wysoką rentowność aktywów. W trakcie przeprowadzonych badań uwzględniono 109 174 sprawozdań finansowych przedsiębiorstw prowadzących działalność gospodarczą w 27 różnych działach gospodarki narodowej. Sektorowe zróżnicowanie wartości wskaźników struktury źródeł finansowania zostało potwierdzone przy użyciu testu nieparametrycznego Kruskala-Wallisa. Przeprowadzone badania dowiodły, że MSP należące do różnych działów gospodarki w odmienny sposób kształtują strukturę swoich źródeł finansowania. Do finansowania swojego majątku wykorzystują one przede wszystkim kapitał własny. Spośród zewnętrznych obcych źródeł finansowania zdecydowanie bardziej preferowany jest, przez te firmy, kapitał o charakterze krótkoterminowym. Artykuł zawiera także propozycje baz odniesienia dla wskaźników struktury źródeł finansowania, dostosowanych do specyfiki MSP z 27 różnych działów gospodarki narodowej.

**THE STRUCTURE OF FINANCING SOURCES OF UNUSUALLY PROFITABLE  
BUSINESSES IN THE SME SECTOR**

**Summary**

The aim of the article is to present a cross-sectoral development of financing structure by SMEs with above-average return on assets. In the course of the study 109 174 corporate financial statements of enterprises conducting business activities in 27 different sectors of national economy were included. Sector diversity of ratio values of the financing structure has been confirmed using Kruskal-Wallis nonparametric test. The studies have proven that SMEs belonging to various sectors of economy form their financing structures in different ways. They mainly finance their assets using their own equity capital. Among external sources of financing, short-term capital is more frequently preferred by such companies. The article also contains proposals of ratio references of financing structure sources dedicated for SMEs from 27 different sectors of national economy.



## KONURENCYJNOŚĆ RYNKÓW FINANSOWYCH. CZYNNIKI EFEKTYWNOŚCI

---

---

### Wprowadzenie

Konkurencyjność gospodarek można oceniać w wielu wymiarach. Światowe Forum Gospodarcze (ang. *World Economic Forum*, WEF) od kilkunastu lat podejmuje próbę mierzenia poziomu konkurencyjności gospodarek i wykorzystuje do tego trzy obszary. Należą do nich tzw. uwarunkowania podstawowe, czynniki pobudzające wzrost efektywności oraz czynniki proinnowacyjne. W ramach drugiej grupy wyróżnia się, obok takich filarów kształtujących czynniki konkurencyjności, jak szkolnictwo wyższe, efektywność rynku czy choćby przygotowanie technologiczne, również i rozwój rynku finansowego.

Rynek finansowy i jego rozwój (ang. *financial market development*) wydaje się niezwykle istotnym filarem konkurencyjności, ponieważ właśnie poprzez efektywny sektor finansowy możliwa jest alokacja oszczędności gospodarstw domowych pozwalająca na finansowanie realizowanych przedsięwzięć gospodarczych lub też inwestycyjnych. Generalnie przyjmuje się, że konkurencyjne gospodarki potrzebują zaawansowanych rynków finansowych, które będą w stanie redystrybuować środki na potrzeby inwestycji sektora prywatnego poprzez różnego rodzaju pożyczki i kredyty bankowe, dobrze funkcjonujące rynki papierów wartościowych oraz możliwości funkcjonowania funduszy typu *venture capital*. Natomiast same rynki finansowe wymagają właściwych uregulowań prawnych chroniących inwestorów oraz innych uczestników rynku przed zjawiskami destabilizującymi ich funkcjonowanie. W celu wypełniania, w sposób efektywny, podstawowych funkcji rynku finansowego konieczne jest, aby sektor bankowy posiadał również zaufanie społeczne oraz był całkowicie transparentny.

Efektywność rynków finansowych, obrazująca konkurencyjność związaną z poziomem ich rozwoju, jest znacząca dla inwestorów indywidualnych, ale i dla samych przedsiębiorstw. Dzieje się tak, ponieważ odpowiednio rozwinięte rynki finansowe umożliwiają wykorzystywanie efektu synergii związanego z realizowaniem przez inwestorów projektów inwestycyjnych charakteryzujących się określonymi stopami zwrotu przy potencjalnie niższym ryzyku. Nato-

---

\* Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie, WNHIS, Instytut Socjologii.

miast dla przedsiębiorstw poszukujących wsparcia finansowego, rozwinięte rynki umożliwiają lepszy dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. Ponadto, odpowiednio rozwinięty rynek finansowy pozwala na lepszą alokację zasobów kapitałowych i zwiększa szanse na pozyskanie przez inwestorów obszernej informacji na temat różnych możliwości inwestycyjnych. Biorąc powyższe pod uwagę, wspomniana tematyka, zdaniem autorów, zasługuje na szczególne zainteresowanie, m.in. ze względu na wagę zagadnienia, gdyż podstawą wzrostu gospodarczego jest właśnie konkurencyjny sektor finansowy. Ponadto, relatywnie niski stopień zbadania i opisanego ww. obszaru w polskiej literaturze w kwestiach wykraczających poza system bankowy, na którym to koncertuje się większość prac w Polsce, pozwala autorom rozszerzyć dyskusję nad czynnikiem konkurencyjności dotyczącym rynku finansowego.

Celem niniejszej pracy jest określenie zespołu miar mogących rzeczywiście opisywać konkurencyjność rynków finansowych. Ocenę konkurencyjności poszczególnych rynków oparto na podejściu stosowanym przez Światowe Forum Gospodarcze (WEF), służącym opracowywaniu corocznego raportu konkurencyjności (ang. *Global Competitiveness Report*, GCR). Ze względu na posiadany zakres danych wybrane miary będą dotyczyły głównie polskiego sektora bankowego, ale również i innych obszarów rynku finansowego w Polsce.

Niniejszy artykuł składa się z kilku zasadniczych części. W pierwszej części zostanie dokonany krótki przegląd literatury związanej z konkurencyjnością rynków finansowych. W części drugiej przeprowadzona zostanie analiza konkurencyjności rynków finansowych przy wykorzystaniu miar wpisujących się w czynniki efektywności opracowywane przez Światowe Forum Gospodarcze. Podsumowanie najważniejszych ustaleń stanowić będzie ostatnia część niniejszej pracy.

## 1. Krótki przegląd literatury

Szeroki zakres pojęcia konkurencyjności doprowadził do powstania wielu jej definicji. Wśród najpopularniejszych definicji konkurencyjności (ang. *competitiveness*) wymienia się koncepcję wprowadzoną przez Fajnzylbera, która odnosi się do zdolności kraju do utrzymania i powiększania jego udziału na międzynarodowych rynkach, a jednocześnie do poprawy standardu życia jego mieszkańców<sup>1</sup>. Z kolei definicja, którą posługuje się OECD, dotyczy konkurencyjności krajów jako stopnia, w jakim mogą one produkować dobra i świadczyć usługi oferowane na międzynarodowych rynkach, a jednocześnie dzięki niej mogą one zwiększać dochód realny mieszkańców<sup>2</sup>. Inne podejście do kon-

<sup>1</sup> F. Fajnzylber, *International competitiveness: agreed goal, hard task*, "CEPAL Review", No. 36/1988, s. 22.

<sup>2</sup> J.M. de Vet, *Striving for International Competitiveness: Lessons from Electronics for Developing Countries*, "OECD Development Centre Working Paper", No. 84/1993, s. 15.

kurencyjności uwzględnia elementy produktywności, efektywności i zyskowości<sup>3</sup>. W tym podejściu, konkurencyjność jest sposobem poprawy standardu życia oraz wzrostu społecznego dobrobytu, a nie celem samym w sobie. Konkurencyjność może być rozumiana również jako zdolność krajów oraz samych przedsiębiorstw do całkowitego kierowania ich kompetencji w celu osiągnięcia odpowiednio: dobrobytu i zysku<sup>4</sup>.

Jak zostało wspomniane wcześniej, poprzez konkurencyjny rynek finansowy możliwe jest osiągnięcie wzrostu gospodarczego. Rola sektora finansowego we wzroście gospodarczym analizowana była przez wielu badaczy, m.in. Kinga i Levine'a czy choćby Bencivenga i Smitha, odnoszących się do klasycznych prac Schumpetera<sup>5</sup>. Zauważali oni, że rozwój rynków finansowych poprzedza wzrost gospodarczy. Rozwój sektora finansowego, mierzony na różne sposoby, był istotnie związany ze wzrostem PKB per capita czy choćby stopą akumulacji kapitału ludzkiego. Potwierdzają to również Rajan i Zingales, którzy obserwowali przedsiębiorstwa z sektorów przemysłowych z różnych krajów i zauważyli, że w państwach o bardziej rozwiniętych rynkach finansowych, przedsiębiorstwa produkcyjne były bardziej dokapitalizowane<sup>6</sup>.

W nowszych pracach, takich jak np. Yokoi-Arai i Yoshino<sup>7</sup>, zauważa się, że nie ma jednego czynnika mogącego poprawiać konkurencyjność systemu finansowego. Zagadnienie to powinno być opisywane przez szereg różnego rodzaju miar zarówno ilościowych, jak i jakościowych, odnoszących się nie tylko do określonej pozycji instytucji finansowych w dłuższym okresie czy też samych realizowanych przedsięwzięć inwestycyjnych, ale także uwarunkowań regionalnych. Wśród czterech grup czynników można wymienić efektywność zarządzania (mierzonych przez wskaźniki rentowości aktywów oraz kapitału), wielkość instytucji finansowych w zestawieniu z wielkością rynku, innowacje oraz badania i rozwój czy choćby zarządzanie zasobami ludzkimi. Wspomniani badacze twierdzą, że konkurencyjność systemu finansowego w znacznej mierze zależy od koncentracji działalności poszczególnych firm w ww. obszarach.

---

<sup>3</sup> I. Haque, *Trade, Technology, and International Competitiveness*, World Bank, Washington, D.C. 1995, s. 3-4.

<sup>4</sup> S. Garelli, *Competitiveness of Nations: The Fundamentals*, IMD Competitiveness Yearbook, 2006.

<sup>5</sup> zob. R. G. King, R. Levine, *Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right*, "Quarterly Journal of Economics", Vol. 108, No. 3/1993, s. 717-737 oraz V. R. Bencivenga, B. D. Smith, *Financial Intermediation and Endogenous Growth*, "Review of Economic Studies", Vol. 58, No. 2/1991, s. 195-209.

<sup>6</sup> R. G. Rajan, L. Zingales, *Financial Dependence and Growth*, "The American Economic Review", Vol. 88, No. 3/1998, s. 584.

<sup>7</sup> M. Yokoi-Arai, N. Yoshino, *Concept of Competitiveness in the Financial Sector*. "Financial Research and Training Center", Financial Services Agency Discussion Paper Series No. 24, 12 December 2006 version, s. 31.

W polskiej literaturze przedmiotu zagadnienie konkurencyjności rynków finansowych ograniczało się głównie do analizy sektora bankowego. Wśród źródeł konkurencyjności wymieniano, np. zysk, rentowność, wielkość, zasoby kapitałowe, doświadczenie personelu, etykę postępowania organizacji, zdobywanie i utrzymywanie klientów, jasno określoną strategię rynkową<sup>8</sup>. Z kolei, w podejściu zaproponowanym przez Stępień wyróżnia się wielkość oraz wyposażenie banków w nowoczesne technologie informatyczne jako wzór tradycyjnych czynników konkurencyjności banków<sup>9</sup>.

Określenie konkurencyjności sektora finansowego można znaleźć, m.in. w pracy Piocha i Radlińskiej<sup>10</sup>. Zdefiniowali oni konkurencyjność banków jako zdolność banku do konkurowania, a wynikiem podejmowania takich działań jest przetrwanie w konkurencyjnym otoczeniu oraz podnoszenie atrakcyjności usług. Konkurencyjność precyzowali jako cechę relatywną, która ujawnia się przez porównywanie, np. produktów, usług czy choćby samych przedsiębiorstw. Wspomniani autorzy zestawili ze sobą zmieniający się w okresie 1997-2005 poziom aktywów oraz funduszy własnych banków komercyjnych w Polsce z marżą odsetkową (ang. *net interest margin*, NIM), która wykazywała w analizowanym horyzoncie czasowym tendencję wzrostową. Generalnie stwierdzili oni, że proces przemian w sektorze bankowym jest skoncentrowany na podwyższanie konkurencyjności polskich banków.

Wśród prac powstałych w ostatnich latach należy wymienić również choćby opracowanie Katy, który analizował determinanty konkurencyjności banków prowadzących działalność operacyjną na polskim rynku finansowym. Starał się on określić różnice w postrzeganiu konkurencyjności między lokalnymi podmiotami a oddziałami dużych zagranicznych banków. W wyniku przeprowadzonego badania wskazano na takie czynniki jak: zaufanie klientów i dobrą reputację, niskie koszty, szeroki dostęp do usług bankowych, elastyczność oferty, zasięg i jakość usług czy choćby kwalifikacje pracowników w dążeniu instytucji finansowych do poprawy konkurencyjności świadczonych usług<sup>11</sup>.

Tak jak wspomniano w części wprowadzającej, omawiana tematyka w polskim piśmiennictwie ograniczana była głównie do badania konkurencyjności sektora bankowego. Ma to swoje uzasadnienie w specyfice rynku finansowego w Polsce, jednak odniesienie się do pozostałych obszarów rynku,

<sup>8</sup> zob. G. Rogowski, *Metody analizy i oceny działalności banku na potrzeby zarządzania strategicznego*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań 1998, s. 71-72.

<sup>9</sup> K. Stępień, *Konsolidacja a efektywność banków w Polsce*. Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2004, s. 65.

<sup>10</sup> S. Piocha, K. Radlińska, *Konkurencja i konkurencyjność sektora banków komercyjnych*, „Zeszyty Naukowe Instytutu Ekonomii i Zarządzania”, nr 2 (2008/12), Politechnika Koszalińska, s. 121-132.

<sup>11</sup> R. Kata, *Determinants of banks' competitiveness in local financial markets*, „Financial Internet Quarterly „e-Finanse””, vol. 8, No. 1/2012, s. 1-13.



zdaniem autorów, pozwoli na szerszą dyskusję w ramach omawianego tematu. Zaznaczyć jednak trzeba, że niniejsza praca jest jedynie wprowadzeniem do oceny konkurencyjności rynków finansowych funkcjonujących w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i stanowi podstawę do dalszych rozważań i analiz w tym zakresie.

## 2. Czynniki efektywności określające konkurencyjność rynków finansowych

Czynniki wyszczególnione w niniejszej pracy zostały zaproponowane przez Światowe Forum Gospodarcze w Globalnym Raporcie Konkurencyjności. Sam raport GCR stanowi efekt corocznego badania, zapoczątkowanego przez Jeffrey'a D. Sachsa<sup>12</sup>, i jest stopniowo rozbudowywany poprzez porównawczą analizę warunków rozwoju gospodarczego. Wspomniany raport określa zdolność poszczególnych państw do zapewnienia długookresowego wzrostu gospodarczego, a w obszarze rynków finansowych – określa poziom możliwości ich rozwoju.

W tym miejscu należy przypomnieć, że wskaźniki opisujące rozwój rynku finansowego wraz z filarami takimi jak: szkolnictwo wyższe i doskonalenie zawodowe, efektywność rynku dóbr, efektywność rynku pracy, gotowość technologiczna oraz wielkość rynku, wpływają na wzrost produktywności danego kraju. Wśród opisywanego w Globalnym Raporcie Konkurencyjności filaru związanego z rozwojem rynku finansowego, wyróżnia się dwa rodzaje czynników – są to czynniki efektywności oraz czynniki zaufania społecznego i wiarygodności. Ze względu na wspomniane ograniczenia objętościowe, interpretacji poddane zostaną pierwsze z wymienionych. Czynniki zaufania społecznego i wiarygodności zasługują na odrębne ujęcie.

Czynniki efektywności (ang. *efficiency factors*), nawiązujące do rynków finansowych, są zazwyczaj utożsamiane z hipotezą efektywności rynków finansowych<sup>13</sup>. Jednak w kontekście mierzenia konkurencyjności określa się nie tylko stopień odzwierciedlenia każdej dostępnej informacji w cenie danego waloru, ale także charakteryzuje się rynek poprzez, m.in. brak występowania baniek spekulacyjnych, zdolność do zarządzania ryzykiem za pomocą różnego rodzaju zabezpieczeń oraz tendencji do alokacji oszczędności do najbardziej wydajnych kapitałobiorców<sup>14</sup>. Podobnym zagadnieniom przyglądał się choćby

<sup>12</sup> Jeffrey David Sachs (ur. 1954) ekonomista amerykański, absolwent i wykładowca Uniwersytetu Harvarda, dyrektor Instytutu Ziemi w Columbia University w Nowym Jorku. J. Sachs był doradcą Sekretarza Generalnego ONZ czy choćby takich instytucji jak: IMF, Bank Światowy, OECD oraz WHO.

<sup>13</sup> Hipoteza efektywnego rynku finansowego (ang. *efficient market hypothesis*), stworzona przez E. Fama (1970), dotyczy informacyjnych możliwości uczestników rynkowych i zakłada, że ceny instrumentów finansowych w pełni odzwierciedlają całą dostępną informację.

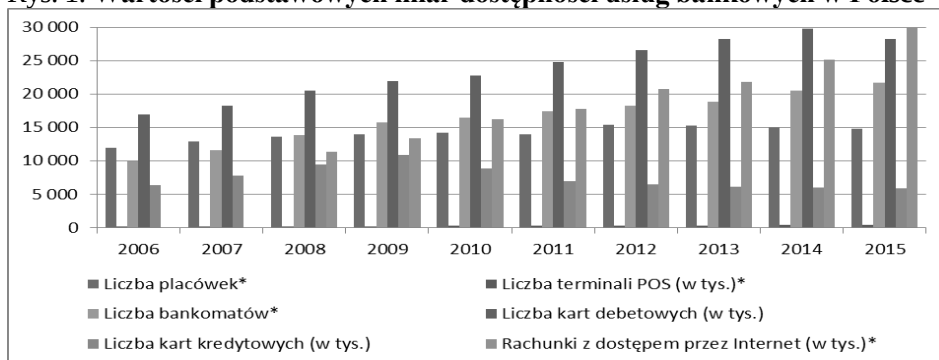
<sup>14</sup> WEF, *Global Competitiveness Report 2015-2016*, World Economic Forum, Geneva 2015, s. 51.

Tobbin<sup>15</sup>. Określał on efektywność rynków finansowych analizując cztery kryteria, takie jak arbitraż informacyjny, wycenę fundamentalną, asekurację działań oraz czynniki funkcjonalne rynku.

Wykorzystanymi przez WEF miernikami efektywności w obszarze rynków finansowych są: dostępność usług finansowych, przystępność usług finansowych, łatwość uzyskania pożyczki, finansowanie poprzez lokalny rynek papierów wartościowych, dostępność inwestycji na niepublicznym rynku kapitałowym w spółki znajdujące się we wczesnych fazach rozwoju. Autorzy niniejszego artykułu odnoszą się do każdego z ww. czynników z osobna.

Pierwszym z ww. omawianych czynników jest **dostępność usług finansowych** (ang. *availability of financial services*). Wspomniany wskaźnik opisujący analizowaną podkategorię, którym posłużono się w Globalnym Raporcie Konkurencyjności (GCR), należy do podstawowych miar efektywności rynku finansowego. Przedstawia on zakres różnorodności produktów i usług finansowych oferowanych w danych krajach przez rynki finansowe. Dane dotyczące dostępności usług bankowych w Polsce zostały przedstawione na rysunku 1.

Rys. 1. Wartości podstawowych miar dostępności usług bankowych w Polsce



Uwaga: symbol \* związany jest z dostępnością danych dla liczby placówek, terminali POS oraz bankomatów w Polsce za II kwartały 2015 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF, NBP oraz Związku Banków Polskich (raporty Net@Bank).

Kraje Europy Środkowo-Wschodniej należą do grupy krajów, w których rynki finansowe, na ich obecnym etapie rozwoju, nawiązują swoimi cechami zdecydowanie do kontynentalnego modelu systemu finansowego z dominującą rolą banków<sup>16</sup>. Potwierdza to choćby Filip zestawiając wartości aktywów

<sup>15</sup> J. Tobin, *On the efficiency of the financial system*, "Lloyds Bank Review", No. 153/1984 (July), s. 1-15.

<sup>16</sup> por. A. Matyszek-Jędrzych, *Struktura i modele systemu finansowego*, „Bank i Kredyt”, nr 11-12/2007, Narodowy Bank Polski, s. 95-98.

pośredników finansowych, takich jak banki, fundusze emerytalne, fundusze inwestycyjne oraz towarzystwa ubezpieczeniowe w Czechach, Polsce oraz na Węgrzech<sup>17</sup>. Ze względu na dostępność danych, możliwe będzie odniesienie się do oceny oferowania usług wykorzystując narzędzia do mierzenia dostępności usług jedynie w sektorze bankowym.

Jak wynika z rocznych raportów Komisji Nadzoru Finansowego (KNF), w ostatnich latach w sektorze bankowym w Polsce obserwuje się umiarkowany wzrost skali działania. Banki realizują działania zmierzające do wzrostu efektywności w drodze optymalizacji zatrudnienia i sieci sprzedaży. Zauważa się zmniejszenie liczby zatrudnionych w sektorze bankowym oraz sieci sprzedaży (placówek), m.in. w wyniku procesów przejęć i fuzji oraz rozwoju bankowości elektronicznej<sup>18</sup>. Łączna liczba sieci sprzedaży w roku 2006 wynosiła niespełna 12 tys. placówek, natomiast w roku 2010 już ponad 14 tys. Jak przedstawiono na rysunku 1, w kolejnych latach następował spadek liczby funkcjonujących placówek bankowych w Polsce. Ze względu na zmianę podejścia sprawozdawczego<sup>19</sup> przez KNF, od 2012 roku wspomniane ograniczanie sieci sprzedaży jest trudno porównywalne na rysunku 1. Wzrost dostępności usług bankowych może być odczuwalny w innych obszarach niż w samych placówkach, ponieważ sektory bankowe w poszczególnych krajach przechodzą istotne zmiany związane z rozwojem technologicznym. Liczba bankomatów czy choćby terminali POS<sup>20</sup> stopniowo wzrasta – w połowie 2015 r. w Polsce funkcjonowało 21,7 tys. bankomatów, natomiast w punktach handlowych zainstalowanych było ponad 425 tys. urządzeń POS. Generalnie na całym świecie obserwuje się trend ograniczania sieci sprzedaży, który jest wywołany rosnącym znaczeniem elektronicznych kanałów dystrybucji usług oraz postępującą konsolidacją sektora bankowego. Od dłuższego czasu podobne trendy możemy obserwować analizując liczbę wydanych kart debetowych oraz kredytowych. Z kolei, liczba klientów indywidualnych mających podpisaną umowę umożliwiającą korzystanie z bankowości internetowej (nie tylko ROR) od 2008 roku wzrosła ponad dwukrotnie. Na koniec okresu analizy liczba bankowych klientów z internetowym dostępem do rachunku wynosiła ponad 30,3 mln. Należy jednak zauważyć, że zbyt intensywne zastępowanie bankowości tradycyjnej bankowością

<sup>17</sup> D. Filip, *Fundusze inwestycyjne w Polsce, Czechach i na Węgrzech*, „Master of Business Administration” (obecnie „Management and Business Administration. Central Europe”), Vol. 15, No. 4/2007, s. 25-27.

<sup>18</sup> KNF, *Raport o sytuacji banków w 2014 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2015, s. 20.

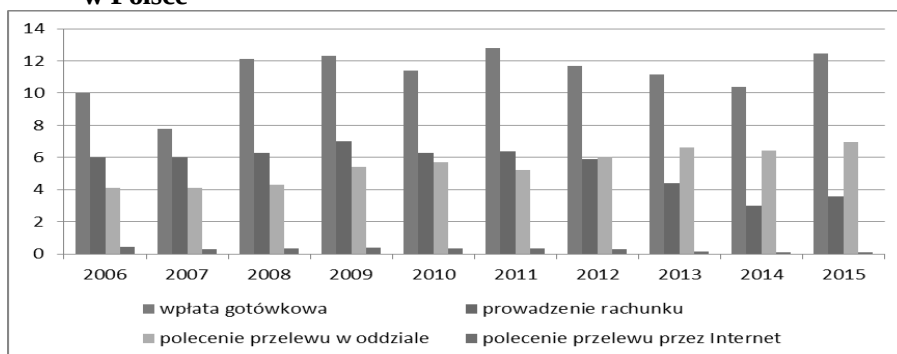
<sup>19</sup> W raportach KNF w latach 2012-2015 uwzględniano również tzw. placówki partnerskie, które wcześniej nie były objęte sprawozdawczością.

<sup>20</sup> Terminal POS (ang. *point of sale*) urządzenie do kontaktu z bankiem w celu rozliczenia transakcji przy wykorzystaniu karty płatniczej.

internetową i mobilną może doprowadzić do takich niekorzystnych zjawisk, jak wykluczenie finansowe<sup>21</sup> oraz wzmacniać tzw. demencję cyfrową<sup>22</sup>.

Drugim czynnikiem określającym efektywność rynków finansowych może być stopień **przystępności usług finansowych** (ang. *affordability of financial services*). Wskaźnik związany z analizowaną podkategorią, stanowiący część Globalnego Indeksu Konkurencyjności, można odczytywać jako stopień konkurencji wśród dostawców usług finansowych zapewniający wysokość prowizji na akceptowalnym poziomie. Dane dotyczące przystępności usług bankowych w Polsce zostały przedstawione na rysunku 2.

**Rys. 2. Wartości podstawowych miar przystępności usług bankowych w Polsce**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Z racji wspomnianej wcześniej dominacji sektora bankowego w systemie finansowym krajów Europy Środkowowschodniej przy omawianiu ww. czynnika, autorzy niniejszego artykułu uznali za stosowne nawiązanie do kilku miar przystępności usług bankowych. Wśród nich istotne, z perspektywy konkurencyjności usług finansowych, a w szczególności oferty bankowej, wydają się m.in. opłaty za dokonanie wpłaty gotówkowej. Zgodnie z danymi NBP dotyczącymi średnich ważonych cen minimalnych wpłat gotówkowych, można zauważyć wciąż utrzymującą się na wysokim poziomie prowizję z tego tytułu – w połowie 2015 było to blisko 12,50 zł dla klientów wpłacających środki na rachunek w innym banku (patrz rysunek 2). Oczywistym jest fakt, że obsługa kasowa jest dla banku dosyć znaczącym kosztem, w związku z tym zwiększenie opłaty w obszarze wpłat czy wypłat gotówkowych i przeniesienie ich do

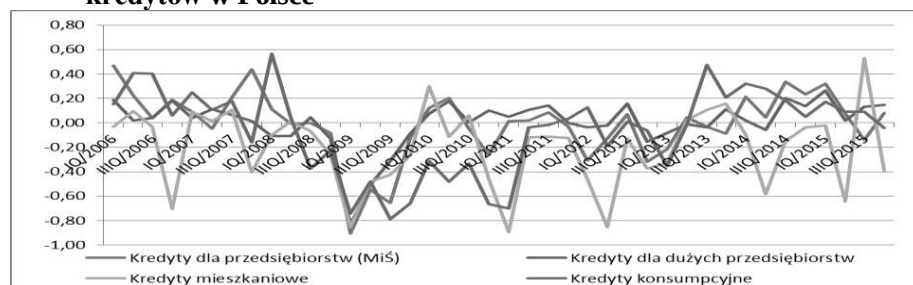
<sup>21</sup> M. Iwanicz-Drozdowska, *Wykluczenie finansowe – poważny problem społeczny*, „Master of Business Administration” (obecnie “Management and Business Administration. Central Europe”), Vol. 16, No. 1/2008, s. 3-11.

<sup>22</sup> M. Spitzer, *Cyfrowa demencja. W jaki sposób pozbawiamy rozumu siebie i swoje dzieci*, Wydawnictwo Dobra Literatura, Słupsk 2013.

obszaru samoobsługowego (wpłatomaty i bankomaty), z perspektywy efektywności instytucji finansowej wydaje się racjonalnym posunięciem. Z kolei, zmniejszona opłata za prowadzenie rachunku bankowego może być czynnikiem mającym na celu dotarcie do nowych klientów i przekonanie ich do danej oferty poprzez właśnie niskie opłaty z tego tytułu w ostatnich latach. Według danych NBP średnia ważona miesięczna opłata za prowadzenie rachunku w I połowie 2015 r. wynosiła niecałe 3,60 zł. Na rysunku 2 można zauważyć spadek tego rodzaju opłat. Dwie pozostałe miary dotyczą kosztu polecenia przelewu zlecanego w oddziale oraz przez Internet. O ile pierwsza z wymienionych opłat wciąż stanowić może odczuwalny koszt dla klienta, o tyle znikoma wysokość opłat związanych z przelewami internetowymi zachęca klientów do korzystania z elektronicznych form płatności.

Wśród grupy czynników efektywności związanej z konkurencyjnością rynków finansowych, WEF wymienia również parametr dotyczący sektora bankowego, jakim jest **łatwość uzyskania kredytu** (ang. *ease of access to loans*). Może być on rozumiany jako stopień trudności w uzyskiwaniu wsparcia finansowego z banku przy posiadaniu jedynie dobrego biznes planu, a jednocześnie nie dysponowaniu żadnym zabezpieczeniem kredytu. Dane dotyczące sytuacji na rynku kredytowym, w tym kryteriów udzielania kredytów, w Polsce zostały przedstawione na rysunku 3.

Rys. 3. Wartości miary opisującej łatwość przyznawania (zmiany kryteriów) kredytów w Polsce

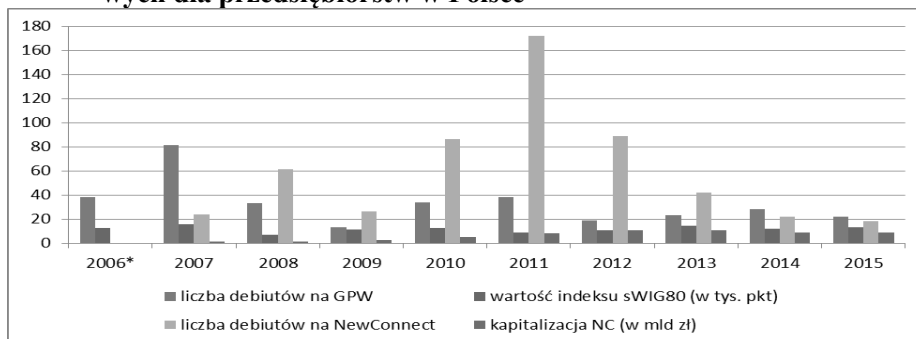


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Na podstawie danych pochodzących z NBP, w kontekście zaproponowanego przez WEF miernika związanego ze stopniem trudności uzyskiwania dodatkowego źródła finansowania pochodzącego z kredytu bankowego, możliwe było dokonanie oceny zmian kryteriów kredytowych. Wykorzystując wyniki ankiet przeprowadzonych wśród przewodniczących komitetów kredytowych banków prowadzących działalność operacyjną w Polsce, zestawiono kryteria udzielania kredytów w polskim systemie bankowym w podziale na kredyty dla przedsiębiorców (krótkoterminowe kredyty dla małych i średnich

podmiotów – MSP oraz dużych przedsiębiorstw) oraz kredyty dla gospodarstw domowych – osobno na cele mieszkaniowe i osobno na cele konsumpcyjne. W tym obszarze kryteria udzielania kredytów były rozumiane jako ustalone przez bank minimalne standardy zdolności kredytowej, jakie musi spełnić kredytobiorca, aby uzyskać kredyt. Jak wynika z rysunku 3, kierunki zmian polityki kredytowej w ujęciach kwartalnych w okresie 2006-2015 ulegały istotnym wahaniom (dane kwartalne). W zależności od sytuacji gospodarczej (patrz np. globalny kryzys finansowy oraz późniejszy kryzys w strefie Euro) czy choćby nastrojów rynkowych (np. popyt na kredyty denominowane w CHF oraz ich skutki lub też konsekwencje wprowadzenia podatku bankowego), rekomendacje ogłaszane przez KNF, ale również same decyzje poszczególnych banków, odpowiednio doprowadzały do zaostrzania lub też złagodzenia prowadzenia przez instytucje finansowe polityki kredytowej. Relatywnie duże obostrzenia związane z kryteriami przyznawania kredytów, ale i stosowane przez banki wysokie standardy zabezpieczeń kredytowych nie przekładają się na wysokie oceny konkurencyjności rynków, niemniej jednak pozwalają one funkcjonować rynkom finansowym na stabilnym poziomie. Należy jednak pamiętać, że same kryteria są jedynie częścią prowadzonej polityki kredytowej przez banki. Ze względu na wspomniane wcześniej ograniczenia objętościowe oraz specyfikę opisywanego czynnika konkurencyjności, autorzy nie odnieśli się, np. do warunków udzielania kredytów (marże kredytowania, maksymalnych kwot kredytu czy choćby okresów kredytowania), a także samego popytu na kredyt w omawianym okresie.

Rys. 4. Wartości miar dostępności wejścia na rynek papierów wartościowych dla przedsiębiorstw w Polsce



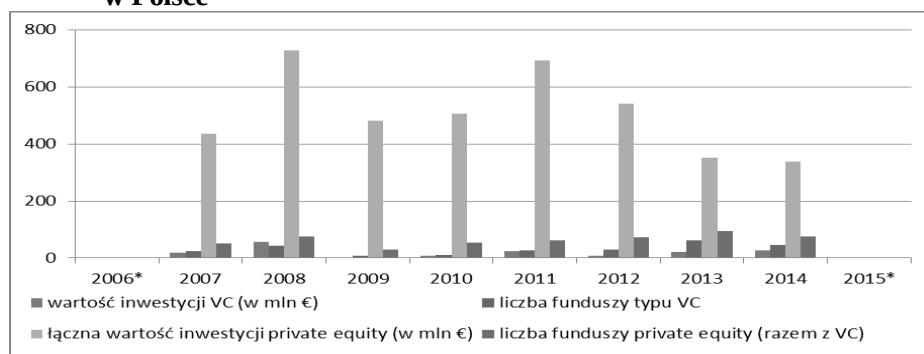
Uwaga: \* brak wartości za 2006 r. w obszarach: liczba debiutów na NewConnect oraz wartość kapitalizacji NC związany jest z funkcjonowaniem rynku NewConnect od 2007 roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GPW (liczba debiutów oraz wartość indeksu sWIG80) oraz NewConnect (liczba debiutów oraz wartość kapitalizacji).

Kolejny ze wskaźników wykorzystywanych w Globalnym Raporcie Konkurencyjności (GCR), odnoszący się do efektywności rynków, opisuje skalę trudności **finansowania poprzez lokalny rynek papierów wartościowych** (ang. *financing through local equity market*). W zależności od wymagań w danych krajach, stawianych przedsiębiorstwom chcącym pozyskać środki finansowe z tytułu emisji właścicielskich papierów wartościowych, określa się stopień możliwości zewnętrznego finansowania z wykorzystaniem rynku papierów wartościowych. Jest to pierwszy z omawianych czynników efektywności, który nie dotyczy sektora bankowego. Dane dotyczące stopnia zewnętrznego finansowania z wykorzystaniem rynku papierów wartościowych w Polsce zostały przedstawione na rysunku 4.

Narzędziami pozwalającymi zweryfikować ocenę tego czynnika w poszczególnych krajach mogą być wartości opisujące, np. liczbę debiutów na zorganizowanych rynkach papierów wartościowych czy choćby wartości kapitalizacji rynków, na których istnieje możliwość zebrania kapitału dla powstających lub młodych spółek (np. rynek NewConnect w Polsce). Wykorzystanym przez autorów do tego celu miernikiem będzie też wartość indeksu sWIG80 – małych spółek notowanych na warszawskiej GPW. Jak można zauważyć na rysunku 4, najwięcej debiutów (81 spółek) na regulowanym rynku papierów wartościowych w Polsce odnotowano w ostatnim roku przed wystąpieniem kryzysu finansowego. Z kolei, w ramach alternatywnego systemu obrotu, najwięcej nowych podmiotów wchodzących na rynek NewConnect odnotowano w latach 2010-2012 (np. w 2011 r. – 172 spółki). Od roku 2012 kapitalizacja rynku dla małych spółek utrzymuje się na poziomie powyżej 8,5 mld zł, zaś wartości indeksu sWIG80 na zbliżonym poziomie do okresu sprzed kryzysu finansowego.

Rys. 5. Wartości podstawowych danych opisujących rynek *venture capital* w Polsce



Uwaga: symbol \* ozn. brak danych za rok 2006 oraz 2015 w raporcie EVCA.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EVCA.

Ostatnim analizowanym czynnikiem w obszarze efektywności rynków finansowych jest czynnik określający **dostępność inwestycji na niepublicznym rynku kapitałowym w spółki znajdujące się we wczesnych fazach rozwoju** (ang. *venture capital availability*). Miara ta pozwala na określenie stopnia możliwości uzyskania wsparcia finansowego poprzez fundusze typu *venture capital* dla przedsiębiorców opracowujących innowacyjne, ale z drugiej strony ryzykowne projekty. Dane dotyczące efektów funkcjonowania funduszy *venture capital* w Polsce przedstawiono na rysunku 5.

Fundusze *venture capital*<sup>23</sup>, nazywane często kapitałem angażowanym w ryzykowne transakcje, są częścią szerszego rynku określanego jako *private equity*. Zgodnie z danymi Europejskiego Stowarzyszenia Venture Capital (EVCA)<sup>24</sup>, wartość inwestycji dokonywanych w fazie rozpoczęcia działalności przez przedsiębiorstwo we wczesnej fazie jego rozwoju oraz jego ekspansji przez inwestorów formalnych, tj. fundusze *venture capital* (VC), uzależniona była od czynników rynkowych. Jak wynika z rysunku 5, największe wartości w okresie 2007-2014 odnotowano w roku 2008, kiedy to wartość inwestycji *venture capital* w Polsce wynosiła 57,5 mln €, natomiast wartości wszystkich inwestycji sektora *private equity* – 727,3 mln €. W tym samym okresie mieliśmy do czynienia z największą liczbą funduszy VC – 43. W latach 2013-2014 można było zaobserwować ustabilizowany wzrost wartości inwestycji, a tym samym liczby funduszy, jednak w żaden sposób obecny poziom rozwoju segmentu *venture capital* nie dorównuje sytuacji sprzed wystąpienia kryzysu. Przyczynę wciąż niewystarczającej dynamiki rozwoju rynku VC można upatrywać w niskim udziale kapitału krajowego w finansowaniu przez tego typu fundusze przedsięwzięć gospodarczych. Niski stopień zainteresowania krajowych kapitałodawców spowodowany awersją do wysokiego poziomu ryzyka związanego z takimi inwestycjami<sup>25</sup>, ale też dotychczasowym silnym wzrostem gospodarczym, który nie wymuszał na przedsiębiorcach korzystania z tak złożonych form finansowania jak *venture capital*.

Analizując pięć obszarów czynników związanych z efektywnością rynków finansowych, obrazujących konkurencyjność poziomu ich rozwoju, autorzy podzielili je dodatkowo na czynniki opisujące konkurencyjność usług ban-

<sup>23</sup> Według J. Węclawskiego (1997) *venture capital*, to kapitał własny wnoszony na ograniczony czas przez inwestorów zewnętrznych do małych i średnich przedsiębiorstw dysponujących produktem, metodą produkcji bądź usługą, które stwarzają duże ryzyko niepowodzenia inwestycji, ale jednocześnie w przypadku sukcesu przedsięwzięcia wspieranego przez inwestorów, zapewniają znaczący przyrost wartości zainwestowanego kapitału, który jest realizowany przez sprzedaż udziałów.

<sup>24</sup> European Venture Capital Association (EVCA) *Yearbook – 2015 Europe Country tables*. Public version 2015.

<sup>25</sup> zob. I. Lulek, *Rozwój rynku venture capital/private equity w Polsce*, "Copernican Journal of Finance & Accounting", Vol. 2, No. 1/2013, s. 124.



kowych oraz możliwości finansowania zewnętrznego, pochodzącego z innych źródeł niż banki. Zestawienie wartości miar opisujących konkurencyjność poziomu rozwoju rynków finansowych doprowadziło do kilku istotnych wniosków. Po pierwsze, wybrane mierniki, opisujące dostępność oraz przystępność usług finansowych w odniesieniu do oferty bankowej w Polsce, wskazują na poprawę – w ostatnich latach – konkurencyjności w tych obszarach. Po drugie, stopień trudności w uzyskiwaniu wsparcia finansowego z banku uzależniony był od panującej w danym momencie sytuacji rynkowej, jednak ten wniosek nie dotyczy warunków udzielania kredytów oraz samego popytu na kredyt. Po trzecie, w obszarach niezwiązanych z sektorem bankowym, tj. finansowanie poprzez lokalny rynek papierów oraz dostępność inwestycji na niepublicznym rynku kapitałowym w spółki znajdujące się we wczesnych fazach rozwoju, trudno doszukiwać się przesłanek mówiących o poprawie konkurencyjności.

### **Podsumowanie**

Celem niniejszej pracy było określenie zespołu miar mogących opisywać konkurencyjność rynków finansowych w Polsce. Wykorzystując podejście zaproponowane przez Światowe Forum Gospodarcze (WEF) w ramach oceny konkurencyjności, analizie poddano obszar efektywności rozwoju rynków finansowych. Wspomniana efektywność może być znacząca dla inwestorów indywidualnych, ale i dla samych przedsiębiorstw, ponieważ poprzez efektywną alokację oszczędności gospodarstw domowych możliwe jest finansowanie przedsięwzięć gospodarczych, ale też i inwestycyjnych, dających relatywnie wysokie stopy zwrotu przy umiarkowanym poziomie ryzyka. Ponadto, w literaturze przedmiotu często podnoszoną kwestią jest – właśnie – efektywność i konkurencyjność runku finansowego z perspektywy oczekiwanego wzrostu gospodarczego. Uwzględniając powyższe, autorzy niniejszej pracy posłużyli się wybranymi miarami w ocenie efektywności rozwoju usług bankowych oraz możliwości finansowania zewnętrznego, pochodzącego z innych źródeł niż banki. Takie podejście pozwoli w przyszłości na szerszą dyskusję w ramach omawianego zagadnienia. Niniejsza praca jest jedynie wprowadzeniem do oceny konkurencyjności rynków finansowych funkcjonujących w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i stanowi podstawę do dalszych rozważań i analiz w tym zakresie.

Autorzy niniejszej pracy analizowali przedmiotowe zagadnienie z perspektywy sektora bankowego, ale również i innych obszarów rynku finansowego w Polsce. Weryfikacja czynników określających: dostępność usług finansowych, przystępność usług, łatwość uzyskania pożyczki, finansowanie poprzez lokalny rynek papierów wartościowych czy choćby dostępność inwestycji na niepublicznym rynku kapitałowym w spółki znajdujące się we wczesnych fazach rozwoju wykazała, że polski sektor bankowy charakteryzuje się umiar-

kowanie dużą efektywnością rozwoju. Świadczą o tym choćby wzrost dostępności usług finansowych, spowodowany zachodzącymi procesami przejęć i fuzji oraz przede wszystkim rozwojem bankowości elektronicznej, która, może jeszcze nie zastępuje, ale zdecydowanie uzupełnia tradycyjną bankowość. Autorzy zauważyli, ponadto, umiarkowane zmiany w przystępności usług świadczonych przez instytucje finansowe, a w szczególności w opłatach za korzystanie z podstawowych produktów bankowych. Analiza ostatniego czynnika związanego z sektorem bankowym, pokazującego stopień trudności w uzyskiwaniu wsparcia finansowego z banku, wykazała wpływ sytuacji rynkowej na postrzeganie ustalanych kryteriów udzielania kredytów przez banki. Jednakże w tym obszarze nie były badane warunki udzielania kredytów czy choćby sam poziom popytu na kredyt. W dwóch pozostałych obszarach, ale już niezwiązanych z sektorem bankowym, zauważono, że sytuacja związana z finansowaniem poprzez lokalny rynek papierów od kilku lat nie może osiągnąć poziomu sprzed okresu wystąpienia kryzysu finansowego. Podobnie sytuacja wygląda w przypadku dostępności finansowania kapitałowego przez fundusze *venture capital*. Pomimo optymistycznych perspektyw rynku *private equity* w Polsce, wskaźniki opisujące ten czynnik charakteryzują się wciąż niezbyt satysfakcjonującymi wartościami.

#### BIBLIOGRAFIA:

- Bencivenga V. R., Smith B. D., *Financial Intermediation and Endogenous Growth*, "Review of Economic Studies", Vol. 58, No. 2/1991, s. 195-209.
- de Vet J. M., *Striving for International Competitiveness: Lessons from Electronics for Developing Countries*, "OECD Development Centre Working Paper", No 84/1993.
- European Venture Capital Association (EVCA) *Yearbook – 2015 Europe Country tables*. Public version 2015.
- Fajnzylber F., *International competitiveness: agreed goal, hard task*, "CEPAL Review", No. 36/1988, s. 7-23.
- Fama E., *Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work*, "Journal of Finance", Vol. 25, No. 2/1970, s. 383-417.
- Filip D., *Fundusze inwestycyjne w Polsce, Czechach i na Węgrzech*, "Master of Business Administration" (obecnie "Management and Business Administration. Central Europe"), Vol. 15, No. 4/2007, s. 18-27.
- Garelli S., *Competitiveness of Nations: The Fundamentals*, IMD Competitiveness Yearbook, 2006.
- Haque I., *Trade, Technology, and International Competitiveness*, World Bank, Washington, D.C. 1995.
- Iwanicz-Drozdowska M., *Wykluczenie finansowe – poważny problem społeczny*, „Master of Business Administration” (obecnie "Management and Business Administration. Central Europe"), Vol. 16, No. 1/2008, s. 3-11.
- Kata R., *Determinants of banks' competitiveness in local financial markets*, "Financial Internet Quarterly „e-Finanse”", vol. 8, nr 1/2012, s. 1-13.
- King R.G., Levine R., *Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right*, "Quarterly Journal of Economics", Vol. 108, No. 3/1993, s. 717-737.
- KNF, *Raport o sytuacji banków w 2014 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2015.

- Lulek I., *Rozwój rynku venture capital/private equity w Polsce*, "Copernican Journal of Finance & Accounting", Vol. 2, No. 1/2013, s. 119-137.
- Matyszek-Jędrzych A., *Struktura i modele systemu finansowego*, „Bank i Kredyt” nr 11-12/2007, Narodowy Bank Polski, s. 87-102.
- Piocha S., Radlińska K., *Konkurencja i konkurencyjność sektora banków komercyjnych*, „Zeszyty Naukowe Instytutu Ekonomii i Zarządzania”, nr 2 (2008/12), Politechnika Koszalińska, s. 121-132.
- Rajan, R.G., Zingales L., *Financial Dependence and Growth*, "The American Economic Review", Vol. 88, No. 3/1998, s. 559-586.
- Rogowski G., *Metody analizy i oceny działalności banku na potrzeby zarządzania strategicznego*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań 1998.
- Spitzer M., *Cyfrowa demencja. W jaki sposób pozbawiamy rozumu siebie i swoje dzieci*, Wydawnictwo Dobra Literatura, Słupsk 2013.
- Stępień K., *Konsolidacja a efektywność banków w Polsce*. Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2004.
- Tobin J., *On the efficiency of the financial system*, "Lloyds Bank Review", No. 153/1984 (July), s. 1-15.
- WEF, *Global Competitiveness Report 2015-2016*. World Economic Forum, Geneva 2015.
- Węclawski J., *Venture capital. Nowy instrument finansowania przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 1997.
- Yokoi-Arai M., Yoshino N., *Concept of Competitiveness in the Financial Sector*, "Financial Research and Training Center" Financial Services Agency Discussion Paper Series No. 24, 12 December 2006 version.

### Streszczenie

Celem pracy było określenie zespołu miar mogących opisywać konkurencyjność rynków finansowych w Polsce. Wykorzystując podejście zaproponowane przez Światowe Forum Gospodarcze w ramach oceny konkurencyjności, analizie poddano miary efektywności rozwoju rynków finansowych. Koncentrując się na pięciu obszarach czynników związanych z ww. efektywnością, autorzy podzielili je dodatkowo na czynniki opisujące konkurencyjność usług bankowych oraz możliwości zewnętrznego finansowania pochodzącego z innych źródeł niż banki. Na podstawie dostępnych danych ustalono, że mierniki opisujące, np. dostępność oraz przystępność usług finansowych w odniesieniu do oferty bankowej w Polsce wskazują na poprawę w ostatnich latach konkurencyjności w tych obszarach. Natomiast w obszarach niezwiązanych z sektorem bankowym, tj. finansowaniu poprzez lokalny rynek papierów oraz dostępności inwestycji na niepublicznym rynku kapitałowym w spółki znajdujące się we wczesnych fazach rozwoju, trudno doszukiwać się przesłanek mówiących o poprawie konkurencyjności.

### COMPETITIVENESS OF FINANCIAL MARKETS: EFFECENCY FACTORS

#### Summary

The aim of the paper was to specify a set of factors that would describe the competitiveness of financial markets in Poland. The effectiveness measures of financial market development were analyzed by means of the approach proposed by WEF for the evaluation of competitiveness. The authors of the present study have focused on five areas of factors connected with the aforementioned effectiveness and divided them further into those identifying the competitiveness of banking services and the possibilities of external financing from sources other than banks. The available data made it possible to ascertain that the measures describing, for example, the availability and affordability of financial services in relation to banking offer in Poland indicate recent improvement in competitiveness in these areas. However, in the case of non-banking areas, i.e. financing through local equity market and venture capital availability, the signs of an upturn in competitiveness are hard to notice.



## DZIAŁALNOŚĆ INNOWACYJNA JAKO OBSZAR WSPÓŁPRACY NAUKI I BIZNESU

---

---

### Wprowadzenie

Badania nad innowacjami są współcześnie ważnym i powszechnym zagadnieniem. Przedsiębiorstwo, które jest postrzegane jako aktywne w sferze innowacji, często korzysta z możliwości współpracy z jednostkami nauki lub z osiągnięć tych jednostek. W dłuższej perspektywie lepiej się rozwija i wzrasta niż to przedsiębiorstwo, które nie poszukuje innowacyjnych rozwiązań. Wprowadzanie innowacji jest obecnie jednym z najistotniejszych czynników rozwoju i wzrostu przedsiębiorstw, także trwałej przewagi konkurencyjnej na rynku. Za sprawą innowacyjnych działań powstają rozmaite korzyści, zapewniające rozpoznawalność firmy. Innowacyjność pojedynczych firm jest determinantą stanu i pozycji gospodarki krajowej. Nie powinno zatem dziwić powstawanie coraz to nowszych programów wsparcia dla innowacyjnych przedsiębiorców, poszukiwanie możliwości poza granicami własnego kraju czy możliwości współpracy z jednostkami naukowymi. W latach 2011-2013 prowadzone było badanie mające na celu ukazanie rzeczywistego stanu współpracy nauki i biznesu. Wyniki były rezultatem przeprowadzonego badania na próbie pięciuset losowo dobranych przedsiębiorstw z regionu województwa łódzkiego. Badania dotyczyły współpracy nauki i biznesu. Zostały one opublikowane w opracowaniu pt. *Współpraca nauki i biznesu jako czynnik wzmacniający innowacyjność regionu łódzkiego*<sup>1</sup> i wydane w 2013 roku. Autorka niniejszego opracowania uczestniczyła w tym projekcie i zbierała dane od 40 dobranych losowo przedsiębiorstw (30 firm badanych za pomocą kwestionariusza ankiety, 10 firm – za pomocą kwestionariusza wywiadu – wywiad pogłębiony). Szczegółowy opis metodyki badań zawarto w streszczeniu. Celem opracowania jest przedstawienie wybranych wyników tych badań i ukazanie stanu współpracy firm z regionu łódzkiego z uczelniami i jednostkami B+R oraz potencjalnych korzyści z tej współpracy.

---

\* Katedra Zarządzania, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Łódzki.

<sup>1</sup> *Współpraca nauki i biznesu jako czynnik wzmacniający innowacyjność regionu łódzkiego*, red. J. Różański, Wyd. Biblioteka, Łódź 2013.

## 1. Pojęcie innowacji

Wywodzące się z j. łacińskiego pojęcie innowacji (*innovare* = odnawiać) oznacza wprowadzenie czegoś nowego do organizacji lub życia społecznego albo ulepszenie czegoś, co już istnieje; modyfikację. Może dotyczyć produktu, usługi, procesu, organizacji, technologii, sposobu dystrybucji produktu, itp.<sup>2</sup>. Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) definiuje innowacje jako wdrożenie nowego lub ulepszanego produktu (usługi), wprowadzenie nowego sposobu organizacyjnego lub redefiniującego sposób pracy albo relacje firmy z jej otoczeniem. Rozwiązania takie stają się innowacjami w momencie ich praktycznego zastosowania w organizacji. Innowacja jest pierwszym, praktycznym zastosowaniem idei<sup>3</sup>. Pojęcie innowacji, do nauk ekonomicznych, wprowadził w 1911 roku J. A. Schumpeter. Rozumiał przez nie:

- wprowadzenie nowych wyrobów,
- udoskonalenie istniejących produktów,
- wprowadzenie ulepszonej lub nowej metody produkcji,
- otwarcie nowego rynku,
- zastosowanie nowego sposobu sprzedaży albo zakupów,
- zastosowanie nowych komponentów,
- wprowadzenie nowej organizacji produkcji<sup>4</sup>.

Innowacja, dla niego, oznaczała zastosowanie danego rozwiązania, w danym miejscu, po raz pierwszy; zaś upowszechnione innowacje określał mianem imitacji<sup>5</sup>. Według Z. Pietrusińskiego innowacje są zmianami zaprojektowanymi przez układ cybernetyczny, wprowadzonymi przez człowieka<sup>6</sup>. Bazują one na zmianie obecnego stanu rzeczy na inny na podstawie kryteriów składających się w efekcie na postęp, rozumiany jako coś pozytywnego. Odmienne stanowisko dla rozumienia pojęcia innowacji przedstawił Z. Madej, który uważał, że innowacja to zmiana, nawet taka, której nie można określić pozytywną<sup>7</sup>.

Według Słownika Języka Polskiego, innowacja jest „rzeczą nowo wprowadzoną”<sup>8</sup>, praktycznym zastosowaniem idei po raz pierwszy<sup>9</sup>. E. M. Rogers jest zdania, że „innowacja jest to idea, praktyka lub obiekt postrzegana przez

<sup>2</sup> M. Kaszuba, <http://las.polskieradio.pl/innowacje/artukul192830.html> (27.01.2016).

<sup>3</sup> <http://www.oecd.org/science/inno/2101733.pdf> (28.01.2016).

<sup>4</sup> J. A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960, s. 104.

<sup>5</sup> J. Żukowska, M. Pindelski, *Rola innowacji w zarządzaniu organizacjami – studium przypadku (w:) Nowoczesność przemysłu i usług – Współczesne wyzwania i uwarunkowania rozwoju przemysłu i usług*, red. J. Pyka, TNOIK, Katowice 2010, s. 3.

<sup>6</sup> J. Żukowska, M. Pindelski, *Rola innowacji...*op. cit., s. 5.

<sup>7</sup> W. Janasz, K. Koziół, *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007, s. 16.

<sup>8</sup> *Wielki słownik języka polskiego*, Świat książki na licencji Wydawnictwa Naukowego PWN, Warszawa 2006, s. 275.

<sup>9</sup> <http://www.oecd.org/science/inno/2101733.pdf> (28.01.2016).

jednostkę akceptującą jako nowa”<sup>10</sup>. Zgodnie z tym podejściem, innowacją nie musi być produkt czy forma organizacji nieznana dotąd ludzkości, gdyż coś co, np. jest znane w jednym państwie, może być zupełnie nieznane w innym. J. Tidd i J. Bessant jako przykład innowacji podają wynalezienie elektryczności, ponieważ według nich samo wynalezienie żarówki nie zmieniłoby nic w domu każdego człowieka, jednakże wynalezienie żarówki rozpoczęło cały proces wytwarzania i dystrybucji energii elektrycznej<sup>11</sup>. Według A. J. Harnama „innowacje polegają na wprowadzeniu nowych lub znacząco ulepszonych produktów lub procesów na rynek”<sup>12</sup>. M. E. Porter zauważa, że „innowacje sprowadzają się do ulepszeń technologicznych i lepszych metod wykonywania danej rzeczy. Zmiany te miałyby dotyczyć również produktów, procesów produkcji, sposobów dystrybucji czy też strategii marketingowych i zarządzania”<sup>13</sup>. Dla Ph. Kotlera pojęcie innowacji odnosi się do „dóbr, usług i pomysłów postrzeganych jako nowe”<sup>14</sup>. Innowacja jest zatem związana nie tylko z nowością, ale też z pojawieniem się w praktyce określonych przedmiotów lub funkcjonalności po raz pierwszy”<sup>15</sup>. Ł. Mamica podkreśla, że w tzw. podręczniku Oslo wymienione zostały przykłady, które (w myśl niektórych definicji innowacji), trudno nazwać innowacją, gdyż dotyczą np. „zaprzestania wykorzystywania procesu, metody marketingowej lub organizacyjnej, bądź zaprzestania oferowania produktu, nawet wówczas, gdy prowadzi to do podniesienia efektywności funkcjonowania firm. Innowacjami nie są również zmiany wynikające wyłącznie ze zmian cen czynników produkcji lub też dostosowanie produktów do indywidualnych wymogów klientów. Za innowacje nie można także uznać regularnych zmian sezonowych i innych zmian cyklicznych. Innowacją procesową nie jest także proste zastąpienie lub aktualizacja już zainstalowanych urządzeń czy rozszerzenie, bądź aktualizacja istniejącego oprogramowania”<sup>16</sup>.

Innowacje w praktyce oznaczają pozytywny efekt ekonomiczny, kwantyfikowalny na poziomie mikroekonomicznym<sup>17</sup>. Przyczyniają się do rozwoju i wzrostu przedsiębiorstw, stwarzają możliwości, korzyści, kształtują markę, stanowią strategiczny zasób. Mają znaczenie nie tylko dla przedsiębiorstw, ale i dla całej gospodarki. Stanowią proces sumarycznego pozyskiwania wiedzy<sup>18</sup>.

<sup>10</sup> E. M. Rogers., *Diffusion and Innovations*. The Free Press, New York 1983, ss. 56-57.

<sup>11</sup> J. Tidd, J. Bessant, przełożył J. Szostak, *Zarządzanie innowacjami*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 40.

<sup>12</sup> Zob.: *Innowacje w procesie rozwoju gospodarczego. Istota i uwarunkowania*, red. J. Prystrom, Difin, Warszawa 2012, s. 11.

<sup>13</sup> J. Prystrom (red.), *Innowacje w...* op. cit., s. 12.

<sup>14</sup> Ibidem, s. 13.

<sup>15</sup> Ibidem, s. 13.

<sup>16</sup> Ł. Mamica, *Istota i pojęcie innowacyjności oraz polityki innowacyjnej* (w:) *Polityka innowacyjna*, red. T. Geodecki, Ł. Mamica, PWE S.A., Warszawa 2014, s. 14.

<sup>17</sup> J. Żukowska, M. Pindelski, *Rola innowacji...*, op. cit., s. 5.

<sup>18</sup> Ibidem, s. 6.

## 2. Motywy i rola powiązań sfery nauki i biznesu

W ostatnich latach wiele się pisze i mówi na temat współpracy nauki i biznesu. Temat ten wydaje się być szczególnie ważny w dobie gospodarki opartej na wiedzy. Narodowy system innowacji (NSI), określony powiązaniem podmiotów tworzących i przetwarzających wiedzę, którymi są głównie jednostki naukowe i badawczo-rozwojowe (B+R), oraz transformujących tę przetworzoną wiedzę w innowacje do klientów lub innych uczestników rynku, jest ogólnym systemem, zawierającym w sobie podsystem transferu wiedzy i technologii ze sfery nauki do sfery biznesu<sup>19</sup>. NSI jest siecią wzajemnych powiązań podmiotów, które biorą udział w procesie wspólnych badań albo korzystają z już wypracowanych rozwiązań. Uczestnicy sieci NSI korzystają z projektów przygotowanych przez inne podmioty zewnętrzne (np. przez podmioty ze sfery B+R) albo opracowują projekty sami. We współczesnej gospodarce coraz większą rolę odgrywa współpraca biznesu z uczelniami i jednostkami badawczo-rozwojowymi. Obszarem współpracy jest przede wszystkim transfer technologii, a innowacyjne pomysły rodzą się zwykle w uczelniach albo w nowoczesnych przedsiębiorstwach, w oparciu o ścisłą współpracę między tymi jednostkami. Taki interakcyjny model oparty jest na dwustronnej, stałej komunikacji i współpracy, a kluczowym czynnikiem sukcesu jest elastyczność obu stron oraz umiejętność dostrzegania wyzwań rynku, jego zapotrzebowania i odpowiadania na nie. Przyznawanie jednostkom badawczym i badawczo-rozwojowym wysokiej rangi i szczególnej pozycji w Unii Europejskiej, i w dobie gospodarki opartej na wiedzy jest głównym motywem coraz intensywniejszej współpracy nauki i biznesu. Podkreślone to zostało w dokumencie pod nazwą strategii *Europa 2020*, w którym poziom wydatków na badania i rozwój przyjęto w wysokości 3% PKB<sup>20</sup>. O konieczności współpracy tych dwóch sfer stanowią też inne dokumenty, np. *Rola inwestorów w Europie opartej na wiedzy*<sup>21</sup> czy priorytet *Doskonała Baza Naukowa* w programie *Horyzont 2020*, wsparcie których ma zapewnić atrakcyjność Europy dla najlepszych na świecie naukowców, a sektor B+R działać przede wszystkim dla potrzeb biznesu<sup>22</sup>.

Głównym zadaniem rynkowym takiej współpracy powinna być komercjalizacja wyników badań, a następnie ich internacjonalizacja. Możliwość

<sup>19</sup> *Metodyka transformacji wyników badań naukowych do zastosowań praktycznych*, red. A. H. Jasiński, D. Ludwicki, „Studia i Materiały – Wydział Zarządzania UW”, 1/2007, s. 31.

<sup>20</sup> *Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Komisja Europejska, Bruksela 2010, s. 5.

<sup>21</sup> Communication from the Commission, *The role of the universities in the Europe of knowledge*, Brussels, 05.02.2003, COM (2003) 58 final, s. 22.

<sup>22</sup> Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, „*Horyzont 2020*” – program ramowy w zakresie badań naukowych i innowacji, Bruksela 30.11.2011, COM (2011) 808 final, s. 4-5.



skomercjalizowania badań na krajowym rynku, a następnie rozwój przedsiębiorstw poprzez internacjonalizację, są kolejnymi motywami współpracy dwóch analizowanych w niniejszym opracowaniu sfer. Poważnym ułatwieniem dla tej współpracy jest brak jakichkolwiek barier w wymianie myśli naukowej. Rolę współczesnej uczelni w dostarczaniu „kapitału wiedzy” podkreślają też S. Slaughter i G. Rodos, według których strategicznie działający uniwersytet powinien pozyskiwać studentów zainteresowanych współpracą przedsiębiorstw<sup>23</sup>. W tych okolicznościach wprowadzanie tzw. praktycznych kierunków kształcenia, opartych o znacznie wydłużone praktyki (od jednego miesiąca do sześciu; po trzy miesiące na każdym stopniu studiów), wydaje się być wpasowane w kapitalistyczną strategię funkcjonowania uczelni. Zgodzić należy się z D. Czyżewską, według której rozwój przedsiębiorstw zależny jest w dużej mierze od zachowań przedsiębiorczych, które pobudzają podejmowanie wspólnych inicjatyw, a ich głównym elementem są uczelnie wyższe i jednostki B+R ze swoją rolą właściwego kształcenia i promowania rozwoju gospodarczego<sup>24</sup>. Firmy także poszukują uczelni naukowych i centrów badawczych dających wsparcie dla promowania i komercjalizacji własnych pomysłów. Współcześnie coraz trudniej wyobrazić sobie transfer technologii i jej komercjalizację bez bliskiej współpracy nauki i biznesu<sup>25</sup>. Wzajemne relacje i powiązania tych sfer wynikają z tego, że przedsiębiorcy są podstawowym nośnikiem postępu, zmian, rozwoju, a uczelnie i centra B+R są podstawowym nośnikiem know-how i ważnymi metodycznymi pośrednikami. K. Krystkowski jest zdania, że poziom rozwoju nauki w danym państwie determinuje sukces w procesie pozyskiwania wiedzy przez przedsiębiorców. Państwo pełni w tym procesie ważną rolę stymulatora, inspiratora, współorganizatora i promotora, którego działania powinny skupiać się na podnoszeniu nakładów na badania i rozwój, tworzeniu korzystnych warunków, ograniczaniu ryzyka, likwidacji barier biurokratycznych, finansowych, organizacji konkursów, itp.<sup>26</sup>.

K. Szopik podkreśla, że państwo powinno tworzyć odpowiednie warunki dla innowacji, kreowania prac B+R i ich finansowania, ale na to czy przedsiębiorstwo zacznie współpracować z uczelnią, czy też nie, wpływ ma przede

<sup>23</sup> Cyt.: „the university goes from a public good knowledge to an academic capitalist knowledge/learning regime” [w:] S. Slaughter, G. Rhoades, *Academic Capitalism and the New Economy: Markets, State, and Higher Education*, Johns Hopkins University Press, Baltimore/London 2004.

<sup>24</sup> D. Czyżewska, *Instrumenty wspierania powiązań między nauką a biznesem na przykładzie francuskiej konwencji CIFRE*, „Studia Regionalne i Lokalne” nr 3/2009, s. 121.

<sup>25</sup> K. B. Matusiak, J. Guliński (red.), *System transferu technologii i komercjalizacji wiedzy w Polsce. Siły motoryczne i bariery*, PARP, Poznań–Łódź–Wrocław–Warszawa 2010, s. 20.

<sup>26</sup> I. Łącka, *Wspieranie transferu technologii i komercjalizacji wiedzy jako determinanta wzrostu innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw w regionie*, E-wydawnictwo, 2012, s. 271 (w:) <http://www.e-wydawnictwo.eu/Document/DocumentPreview/2456> (05.02.2016); Zob.: E. G. Mesthene, *Technological change. Its impact on man and society*, New York, 1970; A. Pomykalski, *Zarządzanie innowacjami*, Warszawa-Łódź 2001, s. 81.

wszystkim przedsiębiorców właścicieli i menedżerów oraz istnienie możliwości wsparcia finansowego<sup>27</sup>.

T. Bjerregaard do najważniejszych motywów współpracy nauki i biznesu zaliczył możliwość przetestowania nowych rozwiązań naukowych w praktyce oraz zdynamizowanie rozwoju nauki<sup>28</sup>. Uczelnie, poprzez kooperację z biznesem, mają poważne źródło finansowania swojego funkcjonowania oraz mogą angażować dodatkowe środki w poprawę jakości kształcenia czy w tworzenie nowych kierunków<sup>29</sup>. Stają się bardziej atrakcyjne w otoczeniu jako dostawcy praktycznej i użytecznej wiedzy oraz dobrze przygotowanych potencjalnych pracowników<sup>30</sup>. W świetle art. 4, pkt. 4 Ustawy Prawo o szkolnictwie wyższym „uczelnie współpracują z otoczeniem społeczno-gospodarczym, w szczególności w zakresie prowadzenia badań naukowych i prac rozwojowych na rzecz podmiotów gospodarczych [...], a także przez udział przedstawicieli pracodawców w opracowywaniu programów kształcenia i w procesie dydaktycznym”<sup>31</sup>. Warto wspomnieć w tym miejscu także to, że uczelnie europejskie, chcąc dostosować proces kształcenia do standardów spójnych dla całej Europy, muszą tworzyć kierunki praktyczne i rozwijać współpracę z biznesem<sup>32</sup>.

Pomimo wzrastającej roli zacieśniania więzi między sferami nauki i biznesu, nie należy zapominać, że uczelnie wyższe i centra B+R są tylko w niewielkim stopniu źródłem pozyskiwania wiedzy o innowacjach, ale są dostawcą cennego kapitału intelektualnego. Dane GUS świadczą o tym, że najpoważniejszym źródłem absorpcji wiedzy są wciąż klienci, konkurenci, konferencje, czasopisma i placówki PAN. L. E. Weber i J. J. Duderstadt, cytując badania M. Fritscha i Ch. Schwirtena, podkreślają, że ściślejsze relacje: uczelnia-biznes wynikają, przede wszystkim, z osobistych kontaktów i kontraktów zainteresowanych stron (39%), celowych poszukiwań partnera (29%) oraz spotkań w ramach konferencji czy targów (14%)<sup>33</sup>.

<sup>27</sup> K. Szopik, *Klasyfikacja uwarunkowań innowacyjności przedsiębiorstw*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, nr 1/2008, s. 33.

<sup>28</sup> T. Bjerregaard, *Universities-industry collaboration strategies: a micro-level perspective*, „European Journal of Innovation Management”, vol. 12, no. 2/2009, s. 165.

<sup>29</sup> H. Breen, N. Hing, *Improving Competitiveness Through Cooperation: Assessing The Benefits Of Cooperative Education Partnerships In Gaming Management*, „UNLV Gaming Research & Review Journal”, vol. 6, no. 1/2002, s. 69.

<sup>30</sup> K. Santarek, J. Bagiński, A. Buczacki, D. Sobczak, A. Szerenos, *Tworzenie mechanizmów transferu technologii*, Warszawa 2008, s. 66-67.

<sup>31</sup> Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r. Prawo o szkolnictwie wyższym (Dz.U. nr 164, poz. 1365, z późn. zm.)

<sup>32</sup> KRASP, FRP, *Strategia rozwoju szkolnictwa wyższego: 2010-2020. Projekt środowiskowy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2009.

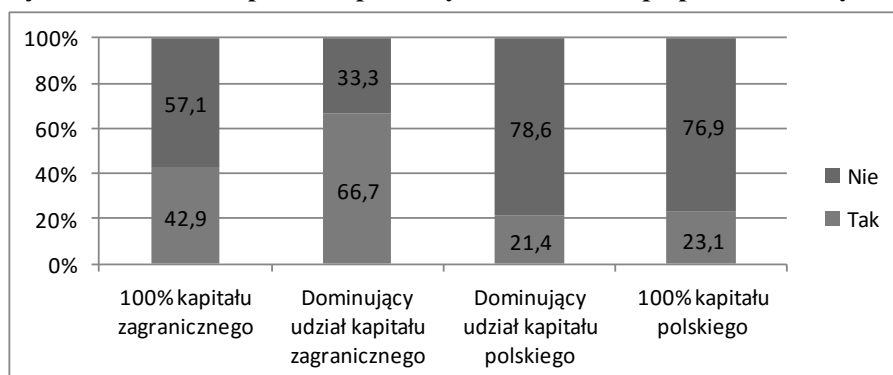
<sup>33</sup> M. Fritsch, Ch. Schwirten, *Enterprise-University Co-operation and the role of Public Research Institutions in Regional Innovation Systems*, „Industry and Innovations”, vol. 6, no. 1/1999, ss. 69-83 (za:) L. E. Weber, J. J. Duderstadt, *Universities and business: Partnering for the knowledge society*, Economica, London-Paris-Geneve 2006, s. 150.

### 3. Współpraca nauki z biznesem w województwie łódzkim

Współpraca nauki i biznesu wciąż ma charakter przypadkowości i nieregularności. Z pewnością miną jeszcze lata, zanim nabierze ona regularnych i zwyczajowych kształtów, opartych na obopólnych korzyściach. Niemniej jednak w tej sferze, w stosunku do kilkunastu lat wstecz, nastąpiła wyraźna i znacząca poprawa. Ta część niniejszego opracowania oparta została na wynikach badania ankietowego oraz przeprowadzonych wywiadach. Badania przeprowadzono wśród pięciuset losowo dobranych przedsiębiorstw z regionu łódzkiego w latach 2011-2013 i dotyczyły współpracy nauki i biznesu.

Prawie 80% przedsiębiorców<sup>34</sup> uznaje innowacje jako ważny czynnik rozwoju, ale niewielki jest odsetek firm współpracujących z jednostkami sfery nauki. Spośród firm, które w latach 2009-2012 wprowadziły innowacje (produkcyjne, procesowe, organizacyjne, marketingowe), średnio co trzecie współpracowało z jednostką naukową. Najczęściej współpracują z podmiotami naukowymi te przedsiębiorstwa, które mają dominujący udział kapitału zagranicznego (wyk. 1).

Wyk. 1. Struktura kapitałowa przedsiębiorstw a ich współpraca z nauką w %



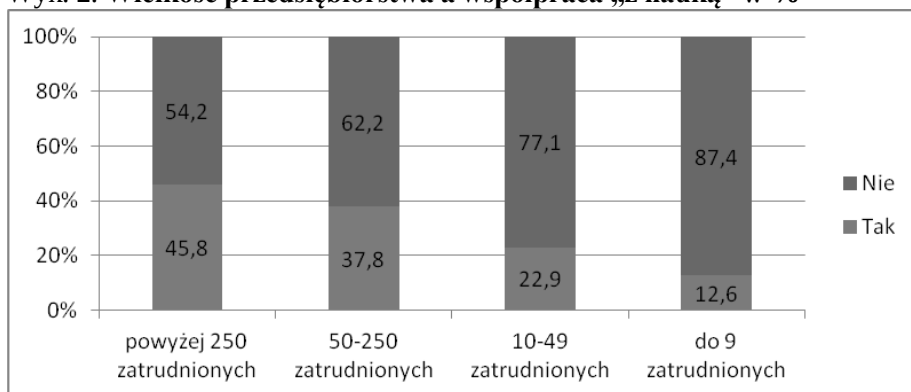
Źródło: opracowanie na podstawie *Współpraca nauki...*, op. cit., s. 79.

Według danych zamieszczonych na wykresie nr 1, przedsiębiorstwa zagraniczne zdecydowanie częściej niż krajowe kooperują ze sferą nauki. Prawie 67% przedsiębiorstw z dominującym udziałem kapitału polskiego oraz prawie 43% firm z wyłącznym kapitałem zagranicznym zadeklarowało współpracę z jednostkami naukowymi. Przedsiębiorstwa krajowe zdecydowanie mniej współpracują z nauką (23%), podobnie jak firmy z dominującym udziałem kapitału polskiego (21,4%).

<sup>34</sup> Spośród pięciuset firm.

Wykonane badania pokazały, że wielkość firmy ma znaczenie dla współpracy ze sferą biznesu (wyk. 2).

Wyk. 2. Wielkość przedsiębiorstwa a współpraca „z nauką” w %



Źródło: opracowanie na podstawie *Współpraca nauki...*, op. cit., s. 80.

Najczęściej z jednostkami nauki współpracują firmy średnie i duże (37,8% i 45,8%). Firmy małe i mikrofirmy, to odpowiednio: 22,9% i 12,6% zaangażowania we współpracę z jednostkami nauki w zakresie wspólnych działań innowacyjnych. M. Juchniewicz jest zdania, że „udział firm wdrażających innowacje w ogólnej liczbie mikroprzedsiębiorstw jest niski, ponieważ ich podstawowa działalność opiera się w większości przypadków na jednym rodzaju produktu/usługi oraz najczęściej mało skomplikowanym procesie produkcyjnym. Konieczność i prawdopodobieństwo wprowadzania zmian w mikroprzedsiębiorstwach, w porównaniu z dużymi przedsiębiorstwami, jest zatem z natury rzeczy mniejsza”<sup>35</sup>.

Interesujący jest też zakres działalności przedsiębiorstwa w związku z analizowaną współpracą: im szerszy jest zakres działalności, tym częstsza i bardziej regularna jest współpraca nauki i biznesu. Prawie połowa firm działających na rynku światowym realizowała wspólne działania (projekty, przedsięwzięcia) z jednostkami naukowymi. Spośród firm działających na rynku europejskim taką działalność prowadziło 30,7% respondentów, a wśród firm działających regionalnie – tylko 22,5% badanych<sup>36</sup>. Badaniu poddano też rodzaj działalności, i tak przedsiębiorstwa produkcyjne współpracują z nauką tylko w 26,3% badanych przypadków, a usługowe w 19,1% badanych przypadków. Oznacza to, że znacząca część badanych firm nie korzystała z oferty podmio-

<sup>35</sup> M. Juchniewicz, B. Grzybowska, *Innowacyjność mikroprzedsiębiorstw w Polsce*, PARP, Warszawa 2010, s. 91.

<sup>36</sup> *Współpraca nauki biznesu...*, op. cit., s. 80.

tów nauki i instytucji B+R. Badaniu poddana została też forma realizowanej współpracy (tab. 1).

**Tabela 1. Formy współpracy przedsiębiorstw ze sferą nauki (dane nie sumują się do 100%, ponieważ respondenci mieli możliwość wskazania więcej niż jedną odpowiedź) (w %)**

| L.p. | Forma współpracy                                                  | Firmy produkcyjne | Firmy usługowe | Ogółem |
|------|-------------------------------------------------------------------|-------------------|----------------|--------|
| 1.   | Zlecenie wykonania badań przez uczelnię na rzecz firmy            | 37,0              | 27,6           | 34,5   |
| 2.   | Konsulting uczelni na rzecz firmy                                 | 28,4              | 27,6           | 28,2   |
| 3.   | Wspólne projekty B+R                                              | 30,9              | 17,2           | 27,3   |
| 4.   | Zlecenie wykonania prototypu/serii próbnej                        | 29,6              | 10,3           | 24,5   |
| 5.   | Udział we wspólnych przedsięwzięciach                             | 21,0              | 27,6           | 22,7   |
| 6.   | Szkolenie personelu firmy                                         | 16,0              | 37,9           | 21,8   |
| 7.   | Wykorzystanie laboratoriów uczelnianych przez firmę               | 23,5              | 10,3           | 20,0   |
| 8.   | Uczestnictwo pracowników firmy w procesie dydaktycznym na uczelni | 4,9               | 27,6           | 10,9   |
| 9.   | Użycie infrastruktury firmy na rzecz uczelni                      | 11,1              | 6,9            | 10,0   |
| 10.  | Umowa licencyjna                                                  | 4,9               | 0,0            | 3,6    |
| 11.  | Lokalizacja firmy w parkach naukowych uczelni                     | 4,9               | 0,0            | 3,6    |
| 12.  | Współpraca przy tworzeniu <i>spin off</i>                         | 1,2               | 6,9            | 2,7    |
| 13.  | Inna                                                              | 2,5               | 3,4            | 3,7    |

Źródło: opracowanie na podstawie *Współpraca nauki...*, op. cit., s. 82.

Z analizy danych zawartych w tabeli 1 wynika, że najczęściej firmy produkcyjne i usługowe zlecają wykonanie badań przez uczelnię na ich rzecz, co potwierdziło ogółem 34,5% badanych firm. Miejsce drugie zajmuje konsulting uczelni na rzecz firmy (28,2%), a trzecie wspólne projekty B+R – 27,3% wskazań. Stosunkowo odległe miejsca zajmują: umowa licencyjna (3,6%), lokalizacja firmy w parkach naukowych uczelni (3,6%) i współpraca przy tworzeniu firm *spin off* (2,7%). Można zauważyć wysoki procentowy udział szkoleń realizowanych przez pracowników nauki na rzecz pracowników firm usługowych (37,9%) oraz uczestnictwo pracowników przedsiębiorstw usługowych w procesach dydaktycznych na uczelni (27,6%), także zlecenie badań wykonywanych przez uczelnię na rzecz firmy (27,6%) oraz konsulting uczelni (27,6%). Dla firm produkcyjnych dominującą formą współpracy jest zlecenie wykonania badań przez uczelnię na rzecz firmy (37% wskazań), wspólne projekty B+R (30,9%), zlecenie wykonania prototypu/serii próbnej (29,6% wska-

zań), usługi konsultingowe na rzecz firmy (28,4%) i wykorzystanie uczelnianych laboratoriów przez firmę (23,5% wskazań)<sup>37</sup>.

Podobna jest częstotliwość nawiązywania kontaktów firm z jednostkami naukowymi. Przedsiębiorstwa usługowe, co prawda, częściej niż produkcyjne uczestniczą w procesie dydaktycznym uczelni i częściej zlecają szkolenia dla swoich pracowników, ale dane te są z sobą porównywalne (87% wskazań łącznie dla odpowiedzi „często” i „czasami” dla firm produkcyjnych i 83% wskazań dla firm usługowych). Przedsiębiorstwa produkcyjne współpracują „często” i „czasami” z: jednostkami B+R (52% wskazań łącznie), z przemysłowymi instytutami badawczymi (44,4% wskazań łącznie). Przedsiębiorstwa usługowe współpracują „często” i „czasami” z jednostkami B+R (42,3% wskazań łącznie) i relatywnie często w stosunku do przedsiębiorstw produkcyjnych z parkami technologicznymi (24% wskazań).

Wyniki przeprowadzonych badań wskazują na korzyści współpracy nauki i biznesu (tab. 2).

**Tabela 2. Korzyści wynikające ze współpracy przedsiębiorstw z podmiotami nauki (dane nie sumują się do 100%, ponieważ respondenci mieli możliwość wskazania więcej niż jedną odpowiedź) (w %)**

| L.p. | Rodzaj korzyści                                       | Firmy współpracujące | Firmy niewspółpracujące |
|------|-------------------------------------------------------|----------------------|-------------------------|
| 1.   | Możliwość wdrażania innowacyjnych rozwiązań           | 60,6                 | 40,8                    |
| 2.   | Dostęp do najnowszej wiedzy specjalistycznej          | 53,8                 | 35,7                    |
| 3.   | Wzrost konkurencyjności                               | 46,2                 | 43,9                    |
| 4.   | Możliwość redukcji kosztów poprzez poprawę wydajności | 25,0                 | 34,7                    |
| 5.   | Zdobycie nowych klientów i/lub rynków                 | 22,1                 | 26,5                    |
| 6.   | Wzrost prestiżu firmy                                 | 23,1                 | 18,4                    |
| 7.   | Możliwość rozwoju własnych zasobów ludzkich           | 24,0                 | 17,3                    |
| 8.   | Zwiększenie możliwości eksportowych                   | 4,8                  | 10,2                    |
| 9.   | Inne                                                  | 3,8                  | 5,1                     |

Źródło: opracowanie na podstawie J. Różański (red.), *Współpraca nauki...*, op. cit., s. 84.

Zdaniem respondentów do najważniejszych korzyści wynikających ze współpracy biznesu z podmiotami nauki należą:

- możliwość wprowadzania innowacyjnych rozwiązań (51% wskazań ogółem). Większą możliwość dostrzegają w tym względzie przedsiębiorstwa produkcyjne niż usługowe (odpowiednio 55% i 43,7% wskazań); przez przedsiębiorstwa współpracujące (60,6% wskazań w stosunku do 40,8% wskazań przedsiębiorstw niewspółpracujących);

<sup>37</sup> *Współpraca nauki biznesu...*, op. cit., s. 83.

- dostęp do wiedzy specjalistycznej (45% wskazań ogółem). W tym przypadku porównywalny jest odsetek wskazań firm usługowych (54,9%) i współpracujących (53,8%);
- wzrost konkurencyjności (45% wskazań ogółem).

Znacznie rzadziej wskazano na możliwość wzrostu prestiżu firmy poprzez współpracę z jednostką nauki (20% wskazań ogółem); firmy raczej nie zdobywały też nowych klientów (24,3% wskazań ogółem). Przedsiębiorstwa produkcyjne postrzegają natomiast jednostki sfery nauki jako ważne źródło pozyskiwania wiedzy specjalistycznej i wiedzy o najnowszych technologiach<sup>38</sup>. Wciąż jednak firmy podkreślają, że oferta jednostek nauki jest albo nieznana, albo niedostosowana do ich potrzeb (ok. 75% wskazań ogółem).

### Podsumowanie

Wyniki badań przeprowadzonych w latach 2011-2013 potwierdziły, że współpraca sfery nauki i biznesu nie jest satysfakcjonująca, ma ograniczony charakter i nie przynosi często wymiernych efektów. Konieczne wydaje się promowanie uczelni i jednostek B+R jako środowiska przedsiębiorczego, kreatywnego, innowacyjnego i wspierającego. Ważny wkład w tę promocję powinno mieć też państwo, z różnymi programami wsparcia. Analiza wyników przeprowadzonego badania w województwie łódzkim pokazała, że bardziej skłonne do współpracy w sferze biznes-nauka są przedsiębiorstwa średnie i duże, ze znacznym udziałem kapitału zagranicznego, także przedsiębiorstwa działające w skali międzynarodowej, z sektora produkcji. Firmy produkcyjne i usługowe najczęściej zlecają wykonanie badań na ich rzecz przez uczelnię, proszą też o konsulting uczelni i wykonują wspólne projekty B+R, ale są to wciąż mało zaawansowane obszary współpracy. Przedsiębiorcy i uczelnie widzą jednak wiele korzyści ze współpracy nauki i biznesu, co w przyszłości powinno wpisywać się w strategię funkcjonowania obu sektorów i zacieśniania między nimi współpracy.

### BIBLIOGRAFIA:

- Bjerregaard T., *Universities-industry collaboration strategies: a micro-level perspective*, "European Journal of Innovation Management", vol. 12, no. 2/2009, s. 165.
- Breen H., Hing N., *Improving Competitiveness Through Cooperation: Assessing The Benefits Of Cooperative Education Partnerships In Gaming Management*, "UNLV Gaming Research & Review Journal", vol. 6, no. 1/2002, s. 69.
- Communication from the Commission, *The role of the universities in the Europe of knowledge*, Brussels, 05.02.2003, COM (2003) 58 final.
- Czyżewska D., *Instrumenty wspierania powiązań między nauką a biznesem na przykładzie francuskiej konwencji CIFRE*, „Studia Regionalne i Lokalne” nr 3/2009, s. 121.

---

<sup>38</sup> *Współpraca nauki biznesu...*, op. cit., s. 85-86.

- Europa 2020, Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Komisja Europejska, Bruksela 2010.
- Fritsch M., Schwriten Ch., *Enterprise-University Co-operation and the Role of Public Research Institutions in Regional Innovation Systems*, "Industry and Innovations", vol. 6, no. 1/1999, s. 150.
- Innowacje w procesie rozwoju gospodarczego. Istota i uwarunkowania*, red. J. Prystrom, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2012.
- Janasz W., Koziół K., *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2007.
- Juchniewicz M., Grzybowska B., *Innowacyjność mikroprzedsiębiorstw w Polsce*, Wydawnictwo PARP, Warszawa 2010.
- Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, „Horyzont 2020” – program ramowy w zakresie badań naukowych i innowacji, Bruksela, 30.11.2011, COM (2011) 808 final.
- KRASP, FRP, *Strategia rozwoju szkolnictwa wyższego: 2010-2020. Projekt środowiskowy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2009.
- Łącka I., *Wspieranie transferu technologii i komercjalizacji wiedzy jako determinanta wzrostu innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw w regionie*, E-wydawnictwo, 2012, <http://www.e-wydawnictwo.eu/Document/DocumentPreview/2456> (stan na dzień 05 lutego 2016).
- Mamica Ł., *Istota i pojęcie innowacyjności oraz polityki innowacyjnej (w:) Polityka innowacyjna* red. T. Geodecki, Ł. Mamica, Wydawnictwo PWE S.A., Warszawa 2014.
- Mesthene E. G., *Technological change. Its impact on man and society*, New York 1970.
- Metodyka transformacji wyników badań naukowych do zastosowań praktycznych*, red. A. H. Jasiński, D. Ludwicki, „Studia i Materiały – Wydział Zarządzania UW”, 1/2007, s. 31.
- Pomykalski A., *Zarządzanie innowacjami*, Wydawnictwo Warszawa–Łódź 2001.
- Rogers E. M., *Diffusion and Innovations. The Free Press*, New York 1983.
- Współpraca nauki biznesu jako czynnik wzmacniający innowacyjność regionu łódzkiego*, red. J. Różański, Wyd. Biblioteka, Łódź 2013.
- Santarek K., Bagiński J., Buczacki A., Sobczak D., Szerenos A., *Tworzenie mechanizmów transferu technologii*, Warszawa 2008.
- Szopik K., *Klasyfikacja uwarunkowań innowacyjności przedsiębiorstw*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, nr 1/2008, s. 33.
- Schumpeter J. A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 1960.
- Slaughter S., Rhoades G., *Academic Capitalism and the New Economy: Markets, State, and Higher Education*, Johns Hopkins University Press, Baltimore/London 2004.
- System transferu technologii i komercjalizacji wiedzy w Polsce. Siły motoryczne i bariery*, red. K.B. Matusiak, J. Guliński, PARP, Poznań–Łódź–Wrocław–Warszawa 2010.
- Tidd J., Bessant J., *Zarządzanie innowacjami*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2011.
- Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r. Prawo o szkolnictwie wyższym (Dz.U. nr 164, poz. 1365, z późn. zm.).
- Weber L. E., Duderstadt J. J., *Universities and business: Partnering for the knowledge society*, Economica, London–Paris–Geneve 2006.
- Wielki słownik języka polskiego*, Świat książki na licencji Wydawnictwa Naukowego PWN, Warszawa 2006.
- Żukowska J., Pindelski M., *Rola innowacji w zarządzaniu organizacjami – studium przypadku (w:) Nowoczesność przemysłu i usług – Współczesne wyzwania i uwarunkowania rozwoju przemysłu i usług*, red. J. Pyka, TNOiK, Katowice 2010.
- <http://las.polskieradio.pl/innowacje/artukul192830.html>, (stan na dzień 27 stycznia 2016).
- <http://www.oecd.org/science/inno/2101733.pdf> (stan na dzień 28 stycznia 2016).
- <http://www.oecd.org/science/inno/2101733.pdf> (stan na dzień 28 stycznia 2016).



### **Streszczenie**

Celem opracowania jest ukazanie stanu współpracy firm z regionu łódzkiego z uczelniami i jednostkami B+R w różnych obszarach, ze szczególnym uwzględnieniem innowacji. Dla zrealizowania celu posłużono się analizą wyników badań wykonanych na pięciuset dobranych losowo firm produkcyjnych i usługowych z województwa łódzkiego. Badania wykonywane były za pomocą metody ankietowej w latach 2011-2013. Zespół badawczy składał się z pracowników Uniwersytetu Łódzkiego. Projekt realizowany był w ramach Programu Operacyjnego „Kapitał Ludzki” w priorytecie VIII „Regionalne kadry gospodarki”, działanie 8.2 „Transfer wiedzy”, poddziałanie 8.2.1 „Wsparcie sfery nauki i przedsiębiorstw). Redaktorem naukowym i koordynatorem projektu był J. Różański, a instytucją pośredniczącą i zlecniodawcą – Urząd Marszałkowski w Łodzi. Partnerem zagranicznym był Manchester Institute of Innovation Research, University of Manchester.

W niniejszym opracowaniu przedstawiono zaledwie część wniosków z przeprowadzonego badania, jednakże ta część warta jest propagowania. W opracowaniu zawarto też własne przemyslenia, które nasunęły się w trakcie procesu zbierania danych.

### **INNOVATIVE ACTIVITY AS A COOPERATION BETWEEN SCIENCE AND BUSINESS**

#### **Summary**

The aim of the study is to show the cooperation level between companies from the Lodz region with universities and R&D units in different areas, with particular focus on innovation. Five hundred randomly chosen companies from sector of manufacturing and service were surveyed in Lodz region and the results were analyzed to achieve the goal. Questionnaires were used to carry out the survey in years 2011-2013. The research team consisted of employees of the University of Lodz. The project was implemented under Operational Programme „Human Capital” in Priority VIII „Regional human resources”, Measure 8.2 „Transfer of Knowledge”, sub-measure 8.2.1 „Support for science and businesses”. J. Różański was the scientific editor and supervisor of the project and the intermediate and client was Marshal's Office in Lodz. Manchester Institute of Innovation Research, University of Manchester was a foreign partner. Only a part of the survey's conclusions is presented in the article, however, this part is worth promoting. The study also included own reflection, which occurred to during of the data collection process.



## MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA JAKO PODMIOTY REALIZACJI FUNKCJI PRZEDSIĘBIORCZYCH

---

---

### Wprowadzenie

Prowadzenie działalności gospodarczej w warunkach wysokiej konkurencyjności i niepewności jest zadaniem bardzo trudnym, wymagającym od właścicieli przedsiębiorstw oraz kadry zarządzającej specjalistycznej wiedzy, umiejętności, ale również ogromnego zaangażowania. Z drugiej zaś strony, powstawanie nowych przedsiębiorstw często jest odpowiedzią na sytuację rynkową (bezrobocie) czy też chęcią realizacji swoich aspiracji zawodowych, przedsiębiorczych. Z tego też względu, problematyka funkcjonowania małych i średnich firm oraz postaw przedsiębiorczych czy też samej przedsiębiorczości jest wciąż aktualna. Dlatego też w niniejszym artykule dokonano charakterystyki atrybutów firm z sektora MSP, przedstawiono podstawy funkcji przedsiębiorczych. Rozważania te dały podstawę do zaprezentowania wyników badań poziomu przedsiębiorczości w Polsce.

### 1. Małe i średnie przedsiębiorstwa w teorii

Przedsiębiorstwa z sektora MSP stanowią większość firm w gospodarkach krajów wysoko uprzemysłowionych. Zarówno ekonomiści, socjologzy, jak i politycy zgodni są co do roli społeczno-ekonomicznej, jaką te podmioty odgrywają w warunkach gospodarki rynkowej, której cechą jest wysoka konkurencyjność. Sektor małych i średnich przedsiębiorstw można scharakteryzować opisując jego kryteria jakościowe i ilościowe. Przy podejściu ilościowym najczęściej rozpatruje się liczbę zatrudnionych<sup>1</sup>, wielkość przychodu (wartość rocznego obrotu), wartość majątku trwałego. Niestety, kryteria ilościowe nie precyzują definicji małych i średnich firm, dlatego też przy klasyfikacji tych podmiotów należy posłużyć się również kryteriami jakościowymi<sup>2</sup>, takimi jak: zarządzanie<sup>3</sup>, badania i rozwój, finanse itp.

---

\* Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim.

<sup>1</sup> W. Bańka, *Zarządzanie personelem w małej i średniej firmie*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2002, s. 27.

<sup>2</sup> A. Griffiths, S. Wall, *Applied Economics*, Financial Times/ Prentice Hall, London and New York 1993, s. 67.

<sup>3</sup> Por. R. Hornday, *Dropping E- world from Small Business Research*, Journal of Small Business Management 1990, nr 28.

Kryteria te często przekładają się na atrybuty firm sektora MSP, wśród których najczęściej wyróżnia się<sup>4</sup>:

- A. nacechowanie społecznej struktury przedsiębiorstwa przez osobę właściciela (menedżera),
- B. społeczną odpowiedzialność biznesu,
- C. rozumienie rynku i wielkość udziału w rynku,
- D. szczególny charakter gospodarki finansowej,
- E. szczególną strukturę organizacyjną.

Ad. A - nacechowanie społecznej struktury przedsiębiorstwa przez osobę właściciela (menedżera) - jest to, prawdopodobnie, najbardziej charakterystyczna cecha małych i średnich przedsiębiorstw. Właściciele uczestniczą bardzo aktywnie i bezpośrednio we wszystkich płaszczyznach działalności przedsiębiorstwa, co prowadzi do ścisłej centralizacji zarządzania, a zarazem wyklucza możliwość uczestnictwa firmy w rynku kapitałowym. Można również przyjąć, że właściciel małej czy średniej firmy kieruje się osobistymi motywacjami, takimi jak: satysfakcja, pozycja, perspektywy, dążenie do zaspokojenia własnych ambicji zawodowych, bezpieczeństwo materialne swoje i swojej rodziny. Głównymi cechami charakteryzującymi właścicieli są:

- wiara we własne siły przejawiająca się wiarą w siebie, optymizmem, niezależnością, entuzjazmem i indywidualizmem;
- orientacja na zadania, czyli nieustanna potrzeba osiągnięć, zorientowanie na zysk, determinacja, konsekwencja, wytrwałość;
- podejmowanie ryzyka - elastyczne podejście do ryzyka, zdolność podejmowania ryzyka;
- przywództwo: przyjmowanie krytyki, słuchanie i współpraca z ludźmi;
- oryginalność, czyli kreatywność, poszukiwanie informacji, innowacyjność, zaradność, interdyscyplinarność w działaniu;
- zorientowanie na *przyszłość* - wizjonerstwo, umiejętność przewidywania<sup>5</sup>. Te cechy często pomagają właścicielowi kreować swoją firmę, poprzez oddziaływanie na jej poszczególne komórki, wpływ na każdą decyzję, codzienną obecność w przedsiębiorstwie, co z kolei kształtuje specyficzne dla każdego przedsiębiorstwa stosunki między pracownikami a pracodawcą (właścicielem)<sup>6</sup>.

Należy jednak pamiętać, iż w kierowaniu przedsiębiorstwem przez właściciela i menedżera mogą występować zasadnicze różnice - „przedsiębiorca jest właścicielem firmy i działa według własnego, oryginalnego prawa; menedżer tymczasem działa dla obcego właściciela i ma obowiązki wynikające z tytułu umowy o pracę,

<sup>4</sup> S. Ślusarczyk, *Aktywność marketingowa małych i średnich przedsiębiorstw*, Poltex, Warszawa 2011, s. 16-19.

<sup>5</sup> K. Safin, *Zarządzanie małą firmą*, AE Wrocław, Wrocław 2002, s. 23; J. Lichtarski, *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, AE Wrocław, Wrocław 2003.

<sup>6</sup> T. Łuczka, *Kapitał jako przedmiot gospodarki finansowej małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego*, Politechnika Poznańska, Poznań 1997, s. 7-12.

- przedsiębiorca jest odpowiedzialny za los swojej firmy, stąd zdolny jest poświęcać się dla jej dobra; menedżer jest związany z firmą czasowo (wynika to z umowy o pracę), stąd nie musi się z nią identyfikować,
- samodzielni właściciele odpowiadają za firmę własnym majątkiem, ponoszą ryzyko ekonomiczne, działają więc według własnych reguł; menedżerowie działają na cudzy rachunek i cudze ryzyko (właściciele), za swoją działalność uzyskują wynagrodzenie, które może, ale nie musi być związane z efektami ich działalności,
- właściciele są najwyższą instancją w firmie, sami mogą ustalać reguły działania firmy, nikt nie ma prawa ich kontrolować ani korygować ich decyzji; menedżerowie są odpowiedzialni za pewny określony obszar działalności firmy, są jedynie specjalistami i ponoszą częściową odpowiedzialność za swoją działalność, ich działanie może być kontrolowane, a decyzje korygowane<sup>7</sup>.

Ad. B - społeczna odpowiedzialność biznesu<sup>8</sup> (ujęcie zagadnienia społecznej odpowiedzialności biznesu może być różne w zależności od wielkości przed-

---

<sup>7</sup> I. Hejduk, *Jak startować w biznesie. Propozycja dla małych firm*, ORGMASZ, Warszawa 1992, s. 57-58.

<sup>8</sup> Analiza literatury przedmiotu nie przynosi jednoznacznej definicji społecznej odpowiedzialności biznesu (Corporate Social Responsibility - CSR). Jest to pojęcie interdyscyplinarne, czego dowodzą przytoczone poniżej wybrane definicje: 1) definicja społecznej odpowiedzialności według ISO 26000 - Społeczna odpowiedzialność i zobowiązanie organizacji do włączania aspektów społecznych i środowiskowych w proces podejmowania decyzji oraz wzięcie odpowiedzialności za wpływ podejmowanych decyzji i aktywności na społeczeństwo i środowisko. Oznacza to zachowanie zarówno transparentne, jak i etyczne, przyczyniające się do zrównoważonego rozwoju, zgodne z obowiązującym prawem i spójne z międzynarodowymi normami. Oznacza to również, iż społeczna odpowiedzialność jest wbudowana w strukturę organizacji, praktykowana w jej działaniach oraz bierze pod uwagę oczekiwania interesariuszy (Ministerstwo Gospodarki - zasoby internetowe - [http://www.mg.gov.pl/files/upload/10892/CSR\\_PL.pdf](http://www.mg.gov.pl/files/upload/10892/CSR_PL.pdf); data wejścia 05.02.2014); 2) definicja Komisji Europejskiej - przedsiębiorstwa odpowiedzialne społecznie to takie, które realizując podstawowe cele ekonomiczne firmy, uwzględniają aspekty społeczne oraz rolę ekologii; 3) według J. Adamczyka „CSR to odpowiedzialność za zobowiązania przyjmowana przez przedsiębiorstwo w wyniku jego funkcjonowania w społeczeństwie. Tego rodzaju odpowiedzialność powstaje wtedy, gdy społeczeństwo chce, aby przedsiębiorstwa działały w określony sposób. Przedsiębiorstwa powstają w celu realizacji interesów właścicieli, dlatego zależą od oceny moralnej ich działalności przez zainteresowane nią podmioty” (A. Zakrzewska-Bielawska, *Podstawy zarządzania. Teoria i ćwiczenia*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012, s. 503); 4) według R. W. Griffina społeczna odpowiedzialność biznesu to „zestaw zobowiązań organizacji do ochrony i umacniania społeczeństwa, w którym funkcjonuje” (R. W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 1998, s. 144). Można więc przyjąć, że społeczna odpowiedzialność biznesu jest długotrwałym i dynamicznym procesem, który ma za zadanie kształtować pozytywne relacje ze wszystkimi interesariuszami. Społeczna odpowiedzialność biznesu może być rozpatrywana w wymiarze wewnętrznym i zewnętrznym. W wymiarze wewnętrznym są podawane następujące charakterystyczne elementy: bezpieczeństwo w miejscu pracy, zarządzanie zasobami ludzkimi, zarządzanie surowcami zużywanymi przez przedsiębiorstwo oraz wpływem jego działalności na środowisko naturalne. W wymiarze zewnętrznym, czyli w oddziaływaniu przedsiębiorstwa na otoczenie, wymienia się takie elementy jak: wpływ na społeczności lokalne, stosunki z partnerami biznesowymi, akcjonariuszami, dostawcami, klientami i instytucjami publicznymi, przestrzeganie praw człowieka, troska o środowisko naturalne. (G. Bartkowiak, *Człowiek w pracy. Od stresu do sukcesu w organizacji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009, s. 168-172).

siębiorstwa). Firmy duże, najczęściej dysponujące większymi środkami finansowymi, wykorzystywanymi na działania skierowane do szeroko pojętych interesariuszy, działają na znacznie szerszym rynku, dlatego także ich działania związane z dobrymi praktykami biznesowymi są rozpoznawalne częściej.<sup>9</sup> Miejsce i znaczenie CSR w zależności od wielkości organizacji przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. **Rozbieżności w realizacji społecznej odpowiedzialności wśród MSP oraz dużych przedsiębiorstw**

| Odpowiedzialność społeczna dużych przedsiębiorstw                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Odpowiedzialność społeczna małych i średnich przedsiębiorstw                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Wobec kogo?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Wobec kogo?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- odpowiedzialność wobec szerokiego grona interesariuszy,</li> <li>- realizowanie zadań wobec szeroko rozumianego społeczeństwa,</li> <li>- wpływ i konieczność uwzględniania udziałowców,</li> </ul>                                                                                                                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>- odpowiedzialność wobec mniejszego i/lub odmiennego grona interesariuszy,</li> <li>- realizowanie zadań wobec społeczności lokalnej,</li> <li>- małe i średnie przedsiębiorstwa z reguły nie mają udziałowców,</li> </ul>                                                                                            |
| Jak?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Jak?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- podstawa działania to wartości i zasady przyjęte przez przedsiębiorstwo,</li> <li>- społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw ujęta w formalne plany strategiczne,</li> <li>- nacisk na działanie oparte o standardy i wskaźniki,</li> <li>- kluczowa rola ekspertów z dziedziny społecznej odpowiedzialności, łagodzenie ryzyka,</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- podstawą działania są zasady ustanowione przez właściciela-menedżera,</li> <li>- społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw ujęta w nieformalne plany,</li> <li>- nacisk na działanie intuicyjne,</li> <li>- brak wyspecjalizowanych osób zajmujących się społeczną odpowiedzialnością, unikanie ryzyka,</li> </ul> |
| Przykłady                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Przykłady                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- „widowiskowe” kampanie,</li> <li>- nagłaśnianie działań związanych ze społeczną odpowiedzialnością</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>- działania lokalne, na małą skalę (np. sponsorowanie lokalnej drużyny piłkarskiej),</li> <li>- podejmowane działania często nie są rozpoznawalne jako „odpowiedzialne społecznie</li> </ul>                                                                                                                          |

Źródło: M. Rojek-Nowosielska, *Różnice w realizacji społecznej odpowiedzialności przez małe i duże przedsiębiorstwa* (w:) *Společna odpowiedzialność biznesu w małych i średnich przedsiębiorstwach*, red. M. Bąk, P. Kulawczyk, IBnDiPP, EQUAL, 2008, s. 96.

Ad. C – rozumienie rynku i wielkość udziału w rynku – małe i średnie przedsiębiorstwa działają najczęściej na rynku lokalnym lub regionalnym. Ich stosunkowo niewielki (a czasem znikomy) udział w rynku krajowym powoduje, iż przedsiębiorstwa te nie mają właściwie żadnego wpływu na szeroko rozumiane otoczenie, jak chociażby kreowanie cen czy podaży produktów. Udział w rynku lokalnym sprzyja wzmocnieniu więzi społecznych i lokalnych z danym miejscem.<sup>10</sup>

<sup>9</sup> A. Kaczmarek, *Společna odpowiedzialność małych i średnich przedsiębiorstw* (w:) *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Mikrofirma, Zeszyty Naukowe US w Szczecinie, red. A. Bielawska, Szczecin 2011, s. 111; O. Seroka-Stolka, *Współczesne determinanty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*, PCz, Częstochowa 2013; A. Z. Nowak, B. Glinka, P. Hensel, *Competition ethics management*, Wydział Zarządzania UW, Warszawa 2011.

<sup>10</sup> T. Martyniuk, *Małe przedsiębiorstwo. Rejestracja, podatki, ewidencja, sprawozdawczość*, ODDK, Gdańsk 2009, s. 23.

Ad. D – szczególny charakter gospodarki finansowej – kapitał przeznaczony na powstanie małego bądź średniego przedsiębiorstwa pochodzi najczęściej z rodzinnych oszczędności właścicieli. Podobnie jest w późniejszym okresie funkcjonowania przedsiębiorstwa – obawa i niechęć właścicieli do zaciągania kredytów bankowych (co według właścicieli prowadzić może do ograniczenia lub utraty samodzielności) powoduje, że jedynym kapitałem, jaki może zostać przeznaczony, np. na inwestycje, jest kapitał pochodzący z oszczędności.<sup>11</sup> Ponadto finansowanie kapitałem własnym – w opinii właścicieli – zapewnia im: samodzielność, niezależność, wiarygodność formy, wyzwala aktywność i motywację. Często również dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania jest po prostu utrudniony ze względu na brak informacji w tym zakresie, czy też niewystarczające zabezpieczenia lub brak historii kredytowej<sup>12</sup>. Poniżej zaprezentowano zewnętrzne źródła finansowania przedsiębiorstwa, w zależności od fazy rozwoju.

**Tabela 2. Dostępność zewnętrznych źródeł finansowania dla firm w różnych fazach rozwoju**

| Stadium rozwoju            | Dostępne źródła finansowania                               |
|----------------------------|------------------------------------------------------------|
| Koncepcja przedsiębiorstwa | Venture capital                                            |
| Rozruch firmy              | Kredyt, leasing, venture capital                           |
| Mała firma                 | Kredyt, leasing, venture capital, factoring                |
| Średnia firma              | Kredyt, leasing, venture capital, factoring, emisja akcji. |

Źródło: S. Ślusarczyk, Aktywność marketingowa małych i średnich przedsiębiorstw, Poltex, Warszawa 2011, s. 17.

Ad. E - szczególna struktura organizacyjna (struktury MSP nie są zbyt rozbudowane, w jednostce zatrudniającej 1-2 osoby struktury organizacyjne właściwie nie istnieją, nie ma również podziału zadań, a działalność każdego pracownika podporządkowana jest ogólnym celom i zadaniom firmy. Najczęściej jednak występują dwa lub trzy szczeble zarządzania, licząc od szefa do szeregowego pracownika, co sprzyja autokratycznemu sposobowi zarządzania (przede wszystkim realizacja celów nastawionych na organizację, wymaganie podporządkowania się poleceniom służbowym, podejmowanie decyzji bez porozumiewania się z załogą, przewaga kar nad nagrodami – brak czynnika motywującego).<sup>13</sup> Ponadto ograniczone zasoby finansowe nie pozwalają na zatrudnianie czy chociażby współpracowanie ze specjalistami, stąd też udział pracowników z wyższym wykształceniem w ogóle zatrudnienia jest raczej niewielki. Firmy z sektora MSP charakteryzują się większą, w porównaniu z jednostkami dużymi (np. korporacjami), fluktuacją zatrudnienia. Ta elastyczność wynikać

<sup>11</sup> T. Łuczka, *Kapitał jako...*, op. cit., s. 7-12.

<sup>12</sup> Por. G. Michalski, *Phynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach*, PWN, Warszawa 2005, s. 19-27.

<sup>13</sup> por. *Zarządzanie strategiczne*, red. R. Krupski, Wydawnictwo AE, Wrocław 1998, s. 193.

może, między innymi z braku nadzoru przez związki zawodowe. Ponadto, niewielkie rozmiary zatrudnienia powodują, że komórki związane z marketingiem, finansami i inne są w takich organizacjach niedoceniane lub nawet niewyodrębniane. I tak, np.:

1. Marketing jest najczęściej nadzorowany przez dział sprzedaży, co powoduje, że nie jest on przedmiotem zorganizowanej działalności,
2. Komórka badań i rozwoju utożsamiana jest z produkcją (bardzo często komórka ta nie występuje w ogóle),
3. Komórka kontroli zarządzania i planowania najczęściej nie występuje.

## 2. Przedsiębiorczość - ujęcie procesowe i jej rodzaje

Analiza literatury, związanej z przedsiębiorczością, nie pozwala na jednoznaczne jej zdefiniowanie. Można więc przyjąć, że przedsiębiorczość to proces wielowymiarowy, który wymaga twórczych zachowań w aspekcie gospodarowania zasobami firmy oraz wykorzystywania szans na realizację celów gospodarczych. Wynika więc z tego, iż tylko elastyczne organizacje gospodarcze mogą wyzwać postawy przedsiębiorcze.<sup>14</sup> Główne elementy procesu przedsiębiorczości zaprezentowano w tabeli 3.

Tabela 3. Istota procesu przedsiębiorczości

| Przedsiębiorczość jako proces | Charakterystyka                                                                                                                                                                                                                  |
|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Tworzenie bogactwa            | Wiąże się z podejmowaniem ryzyka i osiąganiem zysku                                                                                                                                                                              |
| Tworzenie przedsiębiorstwa    | Jej efektem są nowo powstałe przedsięwzięcia, firmy które wcześniej nie istniały.                                                                                                                                                |
| Wprowadzanie motywacji        | Uzewewnętrznia się poprzez unikalne kombinacje zasobów, które czynią istniejące metody i produkty przestarzałymi.                                                                                                                |
| Wprowadzanie zmian            | Proces przedsiębiorczy pociąga za sobą zmiany przez ocenianie, dostosowanie, modyfikowanie zachowań ludzi, sposobów ich działania, umiejętności, co umożliwia dostrzeżenie i wykorzystanie pojawiających się w otoczeniu okazji. |
| Tworzenie nowych miejsc pracy | Przedsiębiorczość łączy się z zatrudnianiem, zarządzaniem, rozwojem czynników produkcji, obejmujących zwłaszcza siłę roboczą                                                                                                     |
| Tworzenie wartości            | Przedsiębiorczość jest procesem tworzenia wartości dla klientów poprzez „eksploatowanie” dotychczas niewykorzystanych okazji                                                                                                     |
| Wzrost                        | Istotą przedsiębiorczości jest silna i pozytywna orientacja na wzrost sprzedaży, dochodów, aktywów i zatrudnienia                                                                                                                |
| Wykorzystywanie okazji        | Przedsiębiorczość to proces wykorzystywania – poprzez jednostki działające indywidualnie lub wewnątrz organizacji – szans dostrzeganych w otoczeniu, niezależnie od tego, jakie zasoby znajdują się obecnie pod ich kontrolą.    |

Źródło: S. Piocha, R. Gabryszak, *Ekonomia menedżerska dla MSP w teorii i praktyce*, Difin, Warszawa 2008, s. 15.

<sup>14</sup> A. Kaczmarek, *Przedsiębiorczość a kapitał ludzki*, (w:) *Przedsiębiorczość na pograniczu polsko-niemieckim, Współpraca przedsiębiorstw na pograniczu polsko-niemieckim w Euroregionie Pro Europa Viadrina (doświadczenia polskich przedsiębiorstw)*, red. K. Czyrka, PWSZ, Gorzów Wlkp. 2011, s. 67.



Rodzaj przedsiębiorczości zależy zatem od obszaru i zakresu działań, osobowości menedżera itp. Wyróżnić więc możemy następujące rodzaje przedsiębiorczości:

- przedsiębiorczość własna (indywidualna) – związana jest z działaniem konkretnej osoby, (np. właściciela firmy, menedżera),
- przedsiębiorczość małego biznesu – to umiejętności i predyspozycje wykorzystywane przy inkubacji pomysłu, a następnie przy zakładaniu i prowadzeniu small biznesu; jest to także umiejętność współpracy w grupach roboczych czy zespołach zadaniowych,
- przedsiębiorczość gospodarczych systemów zorganizowanych - związana jest między innymi z tworzeniem systemów motywacyjnych wyzwalających w pracownikach działania przedsiębiorcze i proinnowacyjne,
- przedsiębiorczość w administracji rządowej i lokalnej,
- przedsiębiorczość w sektorze organizacji społecznych,
- przedsiębiorczość międzynarodowa.<sup>15</sup>
- przedsiębiorczość garażowa – garaż jest synonimem początkowej fazy prowadzenia działalności gospodarczej; powodzenie przedsięwzięcia w dużej mierze uzależnione jest od stopnia innowacyjności pomysłów oraz osobistego zaangażowania przedsiębiorcy, umiejętności wykorzystania przez niego doświadczeń, wiedzy, kontaktów biznesowych związanych przede wszystkim z wcześniej zajmowanymi stanowiskami w innych podmiotach,<sup>16</sup>
- przedsiębiorczość intelektualna – pozwala na stworzenie organizacji osiągającej znakomite wskaźniki rentowności, zdolnej do ciągłego rozwoju, umiejscowiającej osiągać trwałe i skuteczne przewagi konkurencyjne, dzięki wykorzystaniu istniejącej wiedzy. Przedsiębiorczość intelektualna jest nierozdzielnie związana również z umiejętnością obserwacji otoczenia, formułowania w tym zakresie konstruktywnych wniosków, a także proponowania koncepcyjnych, innowacyjnych metod działania w zmieniającym się otoczeniu.<sup>17</sup>
- przedsiębiorczość rodzinna - związana jest z przenikaniem, często, nierozdzielnością życia osobistego i zawodowego osób zaangażowanych w prowadzenie przedsiębiorstwa. Te wzajemne interakcje przedstawiono tabeli 4.

---

<sup>15</sup> J. D. Antoszkiewicz, *Przedsiębiorczość w nowej roli (w:) Przedsiębiorczość i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w XXI wieku*, red. B. Piasecki, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002, s. 49-50.

<sup>16</sup> B. Glinka, S. Gudkova, *Przedsiębiorczość*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011, s. 20.

<sup>17</sup> S. Kwiatkowski, *Przedsiębiorczość intelektualna*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 8.

Tabela 4. Związki rodziny i przedsiębiorstwa w modelu zintegrowanym

| Wpływ przedsiębiorstwa na rodzinę                                                                                                                                                         | Wpływ rodziny na przedsiębiorstwo        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|
| Ośrodek życia rodzinnego (życie rodziny skoncentrowane jest na sprawach przedsiębiorstwa)                                                                                                 | Źródło pomysłów założycielskich          |
| Ścieżka kariery zawodowej (np. myślenie o młodszych pokoleniach w kategoriach sukcesorów, planowanie dla nich ścieżki kariery w firmie rodzinnej, przejęcia zarządu, a w końcu własności) | Źródło kluczowych zasobów ludzkich       |
| Źródło dochodów (podstawowym źródłem dochodów staje się przedsiębiorstwo)                                                                                                                 | Źródło finansów założycielskich          |
| Źródło władzy i wpływów (przenoszenie autorytetu z firmy do domu)                                                                                                                         | Ośrodek decyzyjny i kontrolny            |
| Przedmiot dumy i identyfikacji (przedsiębiorstwo staje się „rodzinnym skarbem”)                                                                                                           | Podstawa wartości kultury organizacyjnej |
| Spoivo rodziny (członkowie rodziny w większym lub mniejszym stopniu są zaangażowani w sprawy przedsiębiorstwa)                                                                            | Źródło nepotyzmu                         |
| Racjonalna komponenta działania (przenoszenie ograniczonej racjonalności ekonomicznej na relacje wewnątrz rodziny)                                                                        | Emocjonalna komponenta działania         |

Źródło: Ł. Sułkowski, A. Marjański, *Firmy rodzinne. Jak osiągnąć sukces w sztafecie pokoleń*, Poltext, Warszawa 2009, s. 32.

W 2013 r. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości przedstawiła wyniki badań odnoszących się do postaw przedsiębiorczych i postrzegania zagadnienia przedsiębiorczości przez Polaków i obywateli pozostałych krajów Unii Europejskiej.<sup>18</sup> Przedsiębiorczość oceniona została tutaj w różnych obszarach, co zaprezentowano na wykresie 1. Generalnie wyniki pokazują, iż funkcje przedsiębiorcze są realizowane na wyższym poziomie w Polsce, a różnice w procentowych wartościach poszczególnych wskaźników przedsiębiorczości UE i Polski zaobserwować można na takich płaszczyznach, jak<sup>19</sup>:

- udział osób dorosłych, które założyły własną firmę lub podejmują działania w tym kierunku (Polska 25%, UE 23%),
- „możliwość samozatrudnienia” – szansa na założenie i prowadzenie własnego biznesu (Polska- 49%, UE-30%),
- „preferowanie samozatrudnienia” mierzonego jako odsetek respondentów, którzy spośród innych aktywności zawodowych najbardziej chcieliby prowadzić własną działalność gospodarczą (Polska – 47%, UE – 37%),
- „zamiar rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej” – wskaźnik ten dotyczy zamiaru założenia własnej firmy przez dorosłą osobę w ciągu najbliższych 3 lat (Polska – 22%, UE – 13%).

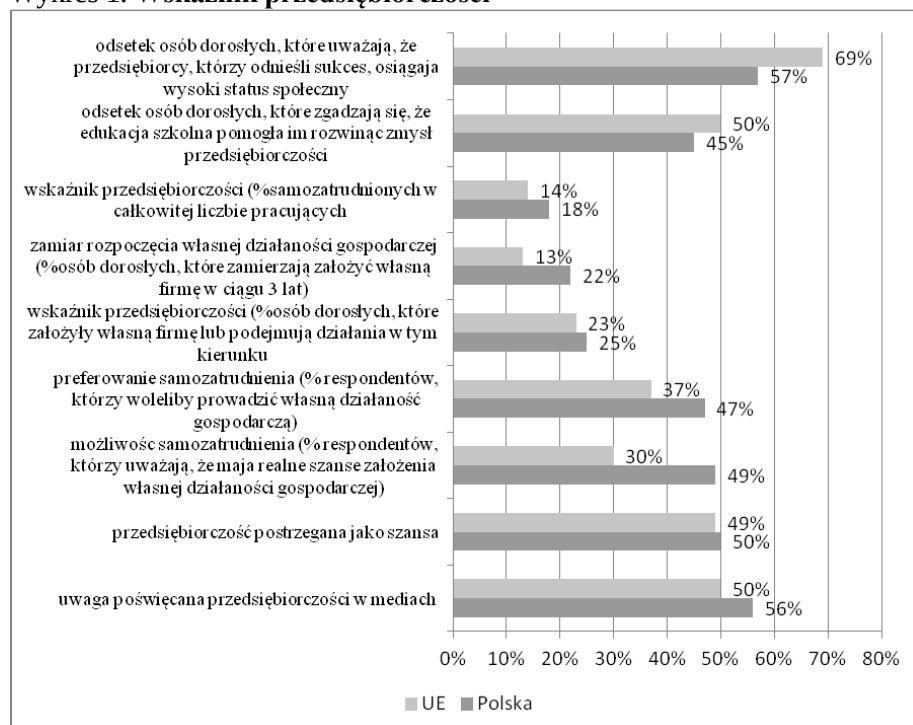
<sup>18</sup> Badanie zostało przeprowadzone w 2012 roku (wcześniejsza edycja 2004 r.).

<sup>19</sup> A. Tarnawa, P. Zadura-Lichota, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011-2012*, PARP, Warszawa 2013, s. 25-27.

Niższe wskaźniki Polska osiągała tylko w przypadku dwóch wskaźników:

- „odsetek osób dorosłych, które zgadzają się, że edukacja szkolna pomogła im rozwinąć zmysł przedsiębiorczości” (Polska – 45%, UE – 50%);
- „odsetek osób dorosłych, które uważają, że przedsiębiorcy, którzy odnieśli sukces, osiągnęli wysoki status społeczny” (Polska – 57%, UE – 69%).

Wykres 1. Wskaźnik przedsiębiorczości



Źródło: A. Tamawa, P. Zadura-Lichota, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011-2012*, PARP, Warszawa 2013, s. 23.

O wysokiej przedsiębiorczości Polaków świadczy również wskaźnik „zamiar rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej” – odsetek osób dorosłych, które zamierzają założyć własną firmę w ciągu 3 lat, który wyższą wartość osiągnął tylko w Rumunii (27%).

### Podsumowanie

Zasadność rozpatrywania roli przedsiębiorczości we współczesnych małych i średnich przedsiębiorstwach, a co za tym idzie we współczesnych gospodarkach, nie budzi w zasadzie większych wątpliwości. Niezależnie od tego, czy przedsiębiorczość definiowana jest na przykład jako cecha mana-

gera czy też sposób działania, to szeroko wskazuje się konieczność postępowania w sposób przedsiębiorczy w kierowaniu przedsiębiorstwem w zgodzie z zasadami zarządzania dynamicznego. Ponadto trzeba również pamiętać, iż postawy przedsiębiorcze są jednym z filarów prowadzenia swojej kariery zawodowej w oparciu o własną firmę.

#### **BIBLIOGRAFIA:**

- Antoszkiewicz J. D., *Przedsiębiorczość w nowej roli* (w:) *Przedsiębiorczość i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w XXI wieku*, red. B. Piasecki, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002.
- Bańka W., *Zarządzanie personelem w małej i średniej firmie*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2002.
- Bartkowiak G., *Człowiek w pracy. Od stresu do sukcesu w organizacji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.
- Ekonomia menedżerska dla MSP w teorii i praktyce*, red. S. Piocha, R. Gabryszak, Difin, Warszawa 2008.
- Glinka B., Gudkova S., *Przedsiębiorczość*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011.
- Griffiths A., Wall S., *Applied Economics*, Financial Times/ Prentice Hall, London and New York 1993.
- Griffin R.W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 1998.
- Hejduk I., *Jak startować w biznesie. Propozycja dla małych firm*, ORGMASZ, Warszawa 1992.
- Hornday R., *Dropping E-world from Small Business Research*, "Journal of Small Business Management" 1990, nr 28.
- Kaczmarek A., *Przedsiębiorczość a kapitał ludzki*, (w:) *Przedsiębiorczość na pograniczu polsko-niemieckim, Współpraca przedsiębiorstw na pograniczu polsko-niemieckim w Euroregionie Pro Europa Viadrina (doświadczenia polskich przedsiębiorstw)*, red. K. Czyrka, PWSZ, Gorzów Wlkp. 2011.
- Kaczmarek A., *Spółeczna odpowiedzialność małych i średnich przedsiębiorstw* (w:) *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Mikrofirma, Zeszyty Naukowe US w Szczecinie, red. A. Bielawska, Szczecin 2011.
- Kwiatkowski S., *Przedsiębiorczość intelektualna*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Lichtarski J., *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, AE Wrocław, Wrocław 2003.
- Łuczka T., *Kapitał jako przedmiot gospodarki finansowej małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego*, Politechnika Poznańska, Poznań 1997.
- Martyniuk T., *Małe przedsiębiorstwo. Rejestracja, podatki, ewidencja, sprawozdawczość*, ODDK Gdańsk 2009.
- Michalski G., *Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach*, PWN, Warszawa 2005.
- Nowak A. Z., Glinka B., Hensel P., *Competition ethics management*, Wydział Zarządzania UW, Warszawa 2011.
- Safin K., *Zarządzanie małą firmą*, AE Wrocław, Wrocław 2002.
- Rojek-Nowosielska M., *Różnice w realizacji społecznej odpowiedzialności przez małe i duże przedsiębiorstwa* (w:) *Spółeczna odpowiedzialność biznesu w małych i średnich przedsiębiorstwach*, red. M. Bąk, P. Kulawczyk, IBnDiPP, EQUAL, 2008.
- Seroka-Stolka O., *Współczesne determinanty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*, PCz, Częstochowa 2013.
- Sułkowski Ł., Marjański A., *Firmy rodzinne. Jak osiągnąć sukces w sztafecie pokoleń*, Poltext, Warszawa 2009.
- Ślusarczyk S., *Aktywność marketingowa małych i średnich przedsiębiorstw*, Poltex, Warszawa 2011.

- Tarnawa A., Zadura-Lichota P., *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011-2012*, PARP, Warszawa 2013, s. 25-27.
- Zakrzewska-Bielawska A., *Podstawy zarządzania. Teoria i ćwiczenia*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012.
- Zarządzanie strategiczne*, red. R. Krupski, Wydawnictwo AE Wrocław 1998.

### **Streszczenie**

Celem niniejszego artykułu było rozpoznanie problematyki małych i średnich przedsiębiorstw (w szczególności ich atrybutów) w kontekście przedsiębiorczości. Aby zweryfikować ten cel dokonano analizy powszechnie dostępnej literatury oraz materiału empirycznego z opracowań Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

### **SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES AS ENTITIES PERFORMING FUNCTIONS OF ENTREPRENEURIAL**

#### **Summary**

The aim of this article was to identify the issues related to small and medium-sized enterprises (especially attributes of the SME sector) in the context of entrepreneurship. To achieve the goal, the following analyses and studies were performed: analysis of generally available (Polish and foreign) literature; analysis of empirical material derived from the studies Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (Polish Agency for Enterprise Development).



## SYSTEM DOTOWANIA ZABYTEKÓW I POMNIKÓW HISTORII W ŚWIELE PRZYSZŁEJ REFORMY NARODOWEGO FUNDUSZU REWALORYZACJI ZABYTEKÓW KRAKOWA

---

---

### Wprowadzenie

Problematyka reformy finansów publicznych w Polsce oraz sprawiedliwej ich redystrybucji obejmuje także zagadnienie udzielania dotacji ze środków publicznych na prace przy zabytkach, w szczególności tych wchodzących w skład pomników historii. Artykuł ma na celu usystematyzowanie ustawowych zasad dotowania zabytków, ukazanie problemu braku zasad finansowania pomników historii, a także uzasadnienie postulatu przeprowadzenia w przyszłości instytucjonalnej reformy Funduszu Rewaloryzacji Zabytków Krakowa. Podstawowym problemem badawczym artykułu jest niesprawiedliwa redystrybucja środków budżetu państwa na finansowanie prac przy zabytkach wchodzących w skład 60 polskich pomników historii. Hipotezą badawczą zaś jest stwierdzenie, iż zapewnienie sprawiedliwego podziału środków publicznych przeznaczanych na finansowanie prac przy zabytkach wymaga przeprowadzenia reformy Funduszu Rewaloryzacji Zabytków Krakowa oraz wprowadzenia ustawowych zasad finansowania pomników historii.

Postępujący od 1990 roku proces prywatyzacji i komercjalizacji polskiego zasobu zabytkowego, obok wskazywanych przez służby konserwatorskie swych negatywnych stron, posiada również wiele pozytywów, szczególnie z punktu widzenia interesu finansowego państwa i jednostek samorządu terytorialnego (dalej: j.s.t.). Utrzymanie zabytkowej nieruchomości, w tym finansowanie prac konserwatorskich i restauratorskich, jest bowiem – zgodnie z ustawową normą<sup>1</sup> - obowiązkiem jej właściciela. Uwzględniając kondycję finan-

---

\* Państwowa Wyższa Szkoła Informatyki i Przedsiębiorczości w Łomży, Kolegium Regionalnej Izby Obrachunkowej w Białymstoku.

<sup>1</sup> Normę tę ustanawia art. 71 ust. 1 ustawy z dnia 23 lipca 2003 r. o ochronie zabytków i opiece nad zabytkami (Dz.U. Nr 162, poz. 1568 z późn. zm.), powoływana dalej jako u.o.z. Zgodnie z tym przepisem, w zakresie sprawowania opieki nad zabytkami osoba fizyczna lub jednostka organizacyjna posiadająca tytuł prawny do zabytku wynikający z prawa własności, użytkowania wieczystego, trwałego zarządu, ograniczonego prawa rzeczowego albo stosunku zobowiązaniowego finansuje prowadzenie prac konserwatorskich, restauratorskich i robót budowlanych przy tym zabytku.

sów publicznych, w tym niewielkie możliwości finansowego wspierania zabytków z budżetów j.s.t. (obciążonych innymi zadaniami publicznymi), należy docenić trud prywatnych właścicieli zabytków w finansowaniu ich utrzymania i restaurowania, czemu niejednokrotnie służy właśnie ich komercjalizacja (np. poprzez ich przeznaczanie na cele działalności gospodarczej - hotelarskiej, gastronomicznej). Komercjalizacja powyższa jest bowiem generalnie niedopuszczalna w przypadku zabytków stanowiących mienie Skarbu Państwa lub mienie komunalne, co oznacza, że koszty ich utrzymania i restaurowania pokrywane są wówczas wyłącznie ze środków publicznych – stanowią wydatki budżetu państwa lub budżetu j.s.t., a jako takie wpływają na poziom (i tak już bardzo wysokiego) deficytu i zadłużenia sektora finansów publicznych. W tym aspekcie należałoby polemizować ze spotykaną w literaturze krytyką prywatyzacji i komercjalizacji zabytków, obejmującą również krytykę całkowitej odbudowy zamków przez prywatnych właścicieli.<sup>2</sup> Bezsprzecznie takie inicjatywy pozytywnie wpływają na budżety lokalnych samorządów, na stan lokalnego zatrudnienia, na rozwój turystyki, a także niejednokrotnie ratują ruiny zamków od totalnego zniszczenia. Interes finansowy państwa i samorządów przemawia więc za pełną akceptacją takich inicjatyw, chociaż oczywiście w idealnych warunkach należałoby również uwzględnić wszystkie argumenty służb konserwatorskich, w tym zarzut tzw. „produkowania zabytków”. System ochrony i finansowania zabytków w Polsce jest jednak daleki od idealnego, a nawet daleki od zadowalającego.<sup>3</sup>

Za idealny i godny pozazdrosczenia można by uznać system finansowania zabytków Krakowa, który funkcjonuje od 1985 roku w formie ustawowo powołanego Narodowego Funduszu Rewaloryzacji Zabytków Krakowa<sup>4</sup> (dalej: NFRZK), dysponującego środkami pochodzącymi z dotacji z budżetu państwa w wysokości średnio 40 mln zł rocznie.<sup>5</sup> Należy przyznać, że Kraków „jest

<sup>2</sup> Zob. uwagi krytyczne dotyczące odbudowy zamków w Tykocinie i w Bobolicach sformułowane przez W. Kowalskiego, K. Zalasinską, w: *System ochrony zabytków w Polsce - analiza, diagnoza, propozycje*, red. B. Szmygin, PKN ICOMOS, Stołeczny Konserwator Zabytków, Warszawa-Lublin 2011, s. 18.

<sup>3</sup> szerzej zob. *System ochrony...*, op. cit., s. 7-14, a także: Najwyższa Izba Kontroli, Delegatura w Rzeszowie, *Informacja o wynikach kontroli prawidłowości gospodarowania i nadzoru nad wybranymi zabytkami nieruchomymi w latach 2004-2008*, Rzeszów, marzec 2010, <https://www.nik.gov.pl/plik/id,1599,vp,1787.pdf>, stan na: 27.12.2016 r.

<sup>4</sup> ustawa z 18.04.1985 r. o Narodowym Funduszu Rewaloryzacji Zabytków Krakowa (Dz.U. Nr 21, poz. 90, zm.: Dz.U. z 2009 r. Nr 157, poz. 1241). Zgodnie z ww. ustawą dysponentem NFRZK jest Społeczny Komitet Odnowy Zabytków Krakowa, powoływany dalej jako SKOZK.

<sup>5</sup> Wysokość otrzymywanej przez NFRZK rokrocznie z budżetu państwa dotacji utrzymuje się na poziomie od 30 mln zł do 45 mln zł, np. w 2000 r. – 39 mln zł; w 2005 r. – 30 mln zł; w 2010 r. – 42 mln zł; w 2014 r. – 30 mln zł, zaś w projekcie budżetu państwa na 2016 rok zaplanowano dotację dla NFRZK również w wysokości 30 mln zł. Dane na podstawie: *Sprawozdań z wykonania budżetu państwa za poszczególne lata oraz projektu ustawy budżetowej na 2016 rok* umieszczonych na [www.mf.gov.pl](http://www.mf.gov.pl).



tylko jeden”, dlatego też zasługuje na wyjątkowe traktowanie. Jednakże pogarszająca się kondycja pozostałych zabytków i pomników historii, a także kończące się w perspektywie kilku lat źródło dofinansowania zabytków ze środków UE (z którego korzystały także samorządy terytorialne), wywołują dyskusję na temat uprzywilejowanej pozycji Krakowa w tym zakresie oraz na temat braku systemu dotowania pozostałych pomników historii (takich jak te znajdujące się na terenie, np. Zamościa, Lublina, Częstochowy, Katowic, Łodzi, Torunia, Wrocławia, Gdyni<sup>6</sup>). Zastrzeżenia wzbudza także samo usytuowanie NFRZK poza sektorem finansów publicznych, a także fakt, iż dotacja temu Funduszowi udzielana jest z budżetu Kancelarii Prezydenta RP, nie zaś z budżetu Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego.

### 1. Ustawowy system dotowania zabytków

System finansowania zabytków w Polsce został docelowo ukształtowany ustawą z dnia 23 lipca 2003 r. o ochronie zabytków i opiece nad zabytkami, która uchyliła dotychczas obowiązującą w tym zakresie przez ponad czterdzieści lat ustawę z dnia 15 lutego 1962 r. o ochronie dóbr kultury<sup>7</sup>. Nowa regulacja dostosowywała polskie prawo w tym obszarze do standardów UE oraz wprowadziła szereg nowych rozwiązań systemowych. Przykładowo, wprowadziła wyraźne wyodrębnienie dwóch sfer: 1) sferę ochrony zabytków (realizowaną przez organy administracji rządowej i samorządowej, działające w publicznym interesie, zgodnie z przypisanymi im ustawowo kompetencjami) oraz 2) sferę opieki nad zabytkami (mającą charakter zindywidualizowany, za sprawowanie której odpowiedzialny jest aktualny właściciel lub posiadacz zabytku). Ponadto, w porównaniu z poprzednio obowiązującym stanem prawnym wyraźnie rozbudowano formy ochrony zabytków (art. 7 u.o.z.). Poza przewidzianymi już wcześniej: wpisywaniem ich do rejestru zabytków (prowadzonego przez wojewódzkiego konserwatora zabytków) oraz uznawaniem zabytków za pomniki historii (co jest dokonywane od 1994 r. przez Prezydenta RP) wprowadzone zostały dwie zupełnie nowe formy ochrony, czyli: tworzenie parków kulturowych<sup>8</sup> oraz dokonywanie ustaleń ochrony w miejscowych planach zagospodarowania przestrzennego.

<sup>6</sup> Zob. listę 60 obiektów uznanych przez Prezydenta RP za Pomniki Historii na stronie Narodowego Instytutu Dziedzictwa,

[http://www.nid.pl/pl/Informacje\\_ogolne/Zabytki\\_w\\_Polsce/Pomniki\\_historii/](http://www.nid.pl/pl/Informacje_ogolne/Zabytki_w_Polsce/Pomniki_historii/), stan na: 27.12.2016

<sup>7</sup> t.j. Dz.U. z 1999 r. Nr 98, poz. 1150 z późn. zm.

<sup>8</sup> Do dnia 31.12.2015 r. organy stanowiące samorządów gmin ustanowiły 30 parków kulturowych (np. Forteczny Park Kulturowy w Srebrnej Górze, Park Kulturowy Stare Miasto we Wrocławiu, Park Kulturowy Stare Miasto w Krakowie),

[http://www.nid.pl/pl/Informacje\\_ogolne/Zabytki\\_w\\_Polsce/Parki\\_kulturowe/](http://www.nid.pl/pl/Informacje_ogolne/Zabytki_w_Polsce/Parki_kulturowe/), stan na: 27.12.2016 r. Rodzaje zakazów i ograniczeń, jakie rada gminy może ustanowić na terenie parku kulturowego (po zasięgnięciu opinii wojewódzkiego konserwatora zabytków) określa art. 16 u.z.o.

Największym jednak osiągnięciem nowej ustawy było uporządkowanie systemu finansowania prac przy zabytkach. Podczas gdy poprzednia ustawa regulowała tę sferę wyrywkowo w trzech przepisach, to obecna w odrębnym Rozdziale 7 pt. „Zasady finansowania opieki nad zabytkami” – uporządkowała system finansowania szeroko pojętej konserwacji zabytków, zaliczonej wyrażnie do sfery opieki nad zabytkami, a także wprowadziła szczegółowe zasady dofinansowania tej opieki ze środków publicznych.

W art. 71 ust. 1 u.o.z. przewidziano ogólną regułę, stanowiącą, iż to podmioty posiadające tytuł prawny do dysponowania zabytkiem – w tym ich właściciele – są obciążeni obowiązkiem finansowania prac konserwatorskich, restauratorskich i robót budowlanych przy zabytkach. Na jej podstawie w dalszej kolejności słusznie postanowiono (art. 71 ust. 2 u.o.z.), iż w przypadku gdy tytuł prawny do zabytku posiada jednostka samorządu terytorialnego, to sprawowanie nad nim opieki, w tym finansowanie prac konserwatorskich, restauratorskich i robót budowlanych przy zabytku, należy do zadań własnych tej jednostki.

Formułując generalną zasadę finansowania prac przy zabytkach, przede wszystkim przez właściciela, ustawa równolegle przewiduje powinność organów władzy publicznej dofinansowywania tych prac w postaci normy art. 82 ust. 2 u.o.z. stanowiącej, iż *„Dofinansowanie prac konserwatorskich, restauratorskich i robót budowlanych przy zabytkach wpisanych do rejestru jest zadaniem z zakresu administracji publicznej”*.

Zarówno w stosunku do wszystkich jednostek organizacyjnych sektora finansów publicznych (dalej: SFP) nie będących jednostkami budżetowymi, jak i w stosunku do jednostek spoza SFP – właściwą formą finansowania prac przy zabytkach będących we władaniu tych jednostek jest dotacja celowa. Ustawa ustanawia dwa tryby dotowania zabytków (w ogóle nie wspominając o systemie dotowania obowiązującym w ramach NFRZK). Pierwszym trybem jest tryb udzielania dotacji przez dysponenta części budżetowej swojej podległej jednostce organizacyjnej nie będącej jednostką budżetową na prace przy zabytku do niej należącym (np. minister gospodarki - podległej agencji wykonawczej; minister kultury - podległej państwowej instytucji kultury). Drugim trybem zaś jest tryb udzielania dotacji na ten cel przez ministra kultury i wojewódzkiego konserwatora zabytków – osobom fizycznym, j.s.t. i innym jednostkom organizacyjnym na podstawie art. 73 u.o.z. W pierwszym przypadku udzielenie dotacji wynika niejako z obowiązku współuczestniczenia dysponenta części budżetowej w należyтым utrzymaniu zabytkowego mienia należącego do podległych mu jednostek (**można to określić jako tzw. „dotowanie indywidualne”**), zaś w drugim przypadku wynika z konstytucyjnego obowiązku państwa ochrony dziedzictwa narodowego (wynikającego z art. 5 Konstytucji RP), w tym wspomnianej powinności dofinansowania prac przy zabytkach

należących do innych podmiotów (art. 82 ust. 2 u.o.z.), przy czym zasady tego współfinansowania, zgodnie z unijnymi standardami, muszą mieć charakter otwarty i powszechny (**można to określić jako tzw. „dotowanie powszechne”**).

W systemie powszechnym ustawodawca przy tym wymienił zasady dotowania zabytków, dzieląc je na zasady dotowania z budżetu państwa i zasady dotowania z budżetów j.s.t. W pierwszej grupie zasad sformułował takie reguły jak:

- 1) zasadę powszechności beneficjentów dotacji celowej udzielanej z budżetu państwa na dofinansowanie prac przy zabytku (art. 73 u.o.z.),
- 2) zasadę istnienia dwóch podmiotów dotujących i dwóch części budżetu państwa, z których udzielane są ww. dotacje: minister właściwy do spraw kultury i ochrony dziedzictwa narodowego ze środków finansowych z części budżetu państwa „Kultura i Ochrona Dziedzictwa Narodowego” oraz wojewódzki konserwator zabytków ze środków finansowych z budżetu państwa w części, której dysponentem jest wojewoda (art. 74 u.o.z.),
- 3) zasadę umownego przekazywania dotacji (art. 75 u.o.z.),
- 4) zasadę dotowania nakładów koniecznych przyszłych lub już poczynionych (art. 76 u.o.z.),
- 5) zasadę zamkniętego katalogu kategorii nakładów koniecznych, które mogą być dotowane (katalog ten określa art. 77 u.o.z.),
- 6) limity wysokości udzielanej dotacji i zasada wzajemnego informowania się o ich przyznawaniu (art. 78 u.o.z. – do 50% nakładów koniecznych na wykonanie prac, art. 82 u.o.z. – do 100% nakładów koniecznych na wykonanie prac w przypadku kumulacji dotacji),
- 7) wyłączenie stosowania przepisów k.p.a. przy rozpatrywaniu wniosków o udzielenie dotacji (art. 79 ust. 1 u.o.z.)<sup>9</sup>,
- 8) stosowanie przepisów o postępowaniu egzekucyjnym w administracji przy dochodzeniu należności z tytułu niewykorzystania lub wykorzystania niezgodnego z przeznaczeniem udzielonej dotacji (art. 79 ust. 2 u.o.z.),
- 9) nakaz uszczegółowienia przez ministra do spraw kultury i ochrony dziedzictwa narodowego w drodze rozporządzenia warunków i trybu udzielania dotacji z budżetu państwa na prace przy zabytkach (art. 80 u.o.z.)<sup>10</sup>.

<sup>9</sup> Wyraźne sformułowanie w art. 79 ust. 1 u.o.z. zakazu stosowania przepisów k.p.a. przy rozpatrywaniu wniosków o udzielenie dotacji (dodane z dniem 5.06.2010 r.) zakończyło niejako panującą dotychczas dyskusję o formie prawnej rozpatrywania ww. wniosków. W postanowieniu z dnia 29.11.2007 r. NSA w Warszawie stwierdził, iż „*ilekroć przepisy prawa przewidują załatwienie określonej sprawy przez organ nie w drodze decyzji administracyjnej, lecz w drodze umowy cywilnoprawnej, wówczas skarga do sądu administracyjnego jest niedopuszczalna i podlega odrzuceniu*” (sygn. akt II GSK 2010/07, publik. LEX nr 494049).

<sup>10</sup> Uszczegółowienie to nastąpiło w rozporządzeniu Ministra Kultury z dnia 6 czerwca 2005 r. w sprawie udzielania dotacji celowej na prace konserwatorskie, restauratorskie i roboty budowlane przy zabytku wpisanym do rejestru zabytków (tj. Dz.U. z 2014 r. Nr 399)

W odniesieniu natomiast do dotacji samorządowych ustawodawca, tak jak w wielu innych ustawach materialnych, ustanowił generalną delegację dla organu stanowiącego j.s.t. do wydania w tym zakresie uchwały w sprawie zasad udzielania dotacji z budżetu j.s.t. na prace przy zabytkach wpisanych do rejestru zabytków (art. 81 u.o.z.), ponownie przy tym zastrzegając, iż dotacja ta ma być udzielna „w trybie określonym odrębnymi przepisami” oraz z zastosowaniem art. 77 i 82 u.o.z. W tym przypadku tymi odrębnymi przepisami są przepisy ustawy o finansach publicznych<sup>11</sup> regulujące sferę udzielania dotacji z budżetów j.s.t. (np. art. 214, 215, 250-252 u.f.p.). Większa część orzecznictwa regionalnych izb obrachunkowych (dalej: RIO) i sądów administracyjnych reprezentuje stanowisko o wąskiej interpretacji ustawowego upoważnienia organu stanowiącego j.s.t. do wydania uchwały w sprawie trybu udzielania lokalnych dotacji na zabytki. Niejednokrotnie interpretacja ta prowadzi jednak do ograniczania zakresu lokalnego dotowania zabytków.<sup>12</sup> Ponadto, w obszarze lokalnego dotowania zabytków występuje nieuzasadniona konieczność (wynikająca z dosłownej interpretacji art. 81 u.o.z.) wydawania przez organ stanowiący j.s.t. dwóch uchwał: jednej w sprawie określenia trybu udzielania dotacji na prace przy zabytkach (mającej charakter aktu prawa miejscowego) oraz drugiej w sprawie udzielenia dotacji indywidualnemu podmiotowi w określonej kwocie (mającej charakter aktu indywidualnego). Drugą z wyżej wymienionych uchwał można interpretować jako „silniejszą” podstawę prawną otrzymania takiej dotacji przez dany podmiot, który został już wyłoniiony w wyniku przeprowadzonej procedury konkursowej. Podstawa ta jednak „kłóci” się z zasadą nie roszczeniowego charakteru budżetu państwa i budżetu j.s.t. (art. 51 u.f.p.).

Przedstawiona wyżej synteza podstaw prawnych finansowania prac przy zabytkach z budżetu państwa lub budżetów j.s.t. ustanowionych w u.o.z. poddaje w wątpliwość zasadność i celowość istnienia konkurencyjnego (opartego na ustawie z 1985 r.) systemu udzielania przez Prezydenta RP dotacji Narodowemu Funduszowi Rewaloryzacji Zabytków Krakowa (znajdującemu się poza SFP), która następnie jest rozdysponowywana przez Społeczny Komitet

<sup>11</sup> ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (tj. Dz.U. z 2013 r. Nr 885 z późn. zm.), powoływana dalej jako u.f.p.

<sup>12</sup> W swych orzeczeniach nadzorczych wobec lokalnych uchwał w sprawie dotowania zabytków kolegia RIO przykładowo stwierdzały, że: rada gminy nie może ograniczać kręgu podmiotów, które mogą ubiegać się o dotację, a także nie może rozszerzać katalogu dotowanych prac przy zabytku, gdyż katalog ten wynika z ustawy (uchwała RIO we Wrocławiu z 11.04.2012 r., Nr 37/12); rada gminy nie może modyfikować pojęcia zabytku i ograniczać przedmiot dotowania tylko do nieruchomości wpisanych do rejestru zabytków (pomijając wpisywane tam ruchomości); rada gminy nie może rozszerzać przedmiotu dotowania, definiując je jako zabytki wpisane do rejestru dóbr kultury, gdyż ustawa pozwala dotować tylko zabytki wpisane do rejestru zabytków (uchwała RIO w Opolu z 9.09.2009 r., Nr 21/80/2009).

Odnowy Zabytków Krakowa w postaci udzielania różnym podmiotom dotacji na prace przy zabytkach Krakowa. Ustawa o ochronie zabytków do tzw. „dotowania powszechnego” upoważnia bowiem jedynie: ministra do spraw kultury i ochrony dziedzictwa narodowego, wojewódzkiego konserwatora zabytków oraz jednostki samorządu terytorialnego (ar. 74 i 81 u.o.z.) i nie wymienia wśród nich SKOZK. Powyższe zarzuty uzasadniają pilną potrzebę stosownej nowelizacji u.o.z., która wbudowałaby dotowanie zabytków Krakowa (a najlepiej wszystkich pomników historii) w ogólny system finansowania prac przy zabytkach.

## **2. Brak zasad finansowania pomników historii**

Uwzględniając wspomniane rozszerzenie w u.o.z. form ochrony zabytków, a także szczegółowe uregulowanie przez ustawodawcę zasad finansowania (w tym dotowania) opieki nad zabytkami znamienne jest, iż ustawodawca nie ustanowił żadnych odrębnych zasad finansowania pozostałych form ochrony zabytków – czyli pomników historii czy parków kulturowych. Jest to niejako dowodem na to, iż wolą ustawodawcy było nadanie priorytetowego charakteru ustalonym w Rozdziale 7 u.o.z. zasadom finansowania i dotowania prac przy zabytkach wpisanych do rejestru. Finansowanie zabytków znajdujących się w obrębie pomników historii lub parków kulturowych ma się więc obecnie odbywać przede wszystkim z poszanowaniem wyżej wymienionych zasad. Ustawodawca nie unormował odrębnych zasad finansowania pomników historii oraz parków kulturowych z pewnością dlatego, iż natura prawna i cel ustanawiania tych form ochrony zabytków jest zupełnie inna niż wpis zabytku do rejestru zabytków, zaś sam wpis do rejestru jest niejako pierwotnym etapem do ustanowienia pomnika historii lub parku kulturowego. Podczas gdy wpis zabytku do rejestru implikuje ograniczenia i uprawnienia o charakterze indywidualnym, to wymienione wyżej pozostałe formy ochrony zabytków mają na celu ustanowienie bardziej restrykcyjnych i powszechnych ograniczeń w ich użytkowaniu.

Nieuregulowanie w u.o.z. odrębnych zasad finansowania pomników historii nie wyklucza jednak możliwości unormowania tej materii w drodze stosownej nowelizacji u.o.z. Biorąc pod uwagę liczbę ustanowionych już pomników historii (60), a także fakt, iż wśród nich są pomniki wpisane na „Listę dziedzictwa światowego” UNESCO, jakim jest właśnie „Kraków – historyczny zespół miasta”, unormowanie takie byłoby nawet wskazane. W polskim prawie nie ma bowiem żadnych odrębnych uregulowań w zakresie ochrony i finansowania pomników historii. Systemowe zaś unormowanie ochrony i zasad finansowania pomników historii z pewnością stanie się podstawą bardziej efektywnego zarządzania i efektywnej opieki nad zabytkami wchodzącymi w skład tych pomników.

Środowisko organizacji pozarządowych zajmujących się kulturą i ochroną zabytków od lat występuje do organów władzy o stosowną nowelizację u.o.z. w tym zakresie, tak aby środki budżetu państwa mogły być „sprawiedliwie” rozdzielane na wszystkie pomniki historii.

Jak wskazują te organizacje: „Społeczny Komitet Odnowy Zabytków Krakowa, od blisko 30 lat korzysta ze znacznych środków pochodzących z budżetu państwa (ok. 40 mln zł rocznie), podczas gdy na organizowany przez Ministra Kultury i Dziedzictwa Narodowego konkurs dotacji na ochronę zabytków w pozostałych częściach kraju przeznaczają się zdecydowanie zbyt niskie środki (ok. 80 mln zł rocznie). To właśnie dzięki temu uprzywilejowanemu funduszowi zabytki Krakowa są w tak dobrym stanie, szczególnie w porównaniu z setkami niszczących pałaców, kościołów i kamienic w małych miastach i wsiach. W związku z tym postulujemy likwidację NFRZK i przesunięcie jego budżetu do puli konkursu ogólnopolskiego, aby podział dotacji na ochronę obiektów zabytkowych w całym kraju zależał od ich wartości naukowej, artystycznej i historycznej oraz stanu technicznego, a nie lokalizacji.”<sup>13</sup>

### 3. Reforma NFRZK w świetle prawa finansów publicznych

Reforma instytucjonalna NFRZK, podobnie jak i innych funduszy znajdujących się poza sektorem finansów publicznych i gospodarujących znacznymi kwotami środków publicznych<sup>14</sup>, jest zagadnieniem wrażliwym społecznie, stąd wymaga powszechnego i dłuższego procesu konsultacyjnego. Rozpatrując jednak formę prawną, w którą miałby ewentualnie być przekształcony NFRZK, należy jednoznacznie podkreślić, że katalog form prawnych jednostek SFP (wymienionych w art. 9 u.f.p.) jest zamknięty, co podkreśla także doktryna prawa finansowego<sup>15</sup>. Tak więc, jednostki sektora finansów publicznych mogą być tworzone na podstawie ustawy o finansach publicznych albo na podstawie odrębnych ustaw, jednakże wyłącznie w formach określonych w Rozdziale 3

<sup>13</sup> Zob. „Apel o sprawiedliwy podział funduszy na ochronę zabytków w Polsce”, Towarzystwo Upiększania Miasta Wrocławia, <http://tumw.pl/wp-content/uploads/2013/04/Rekomendacje.pdf> (stan na 27.01.2016 r.).

<sup>14</sup> Do takich funduszy i podmiotów zalicza się: otwarte fundusze emerytalne, fundusze BGK, Fundusz Kościelny, Lasy Państwowe. Jednostki te określane są przez doktrynę jako „pogranicze sektora finansów publicznych”. Z całą pewnością uczestniczą one w procesie redystrybucji finansów publicznych (gromadzenia i wydatkowania środków publicznych), jednakże ze względu na niespełnianie kryterium formalno-organizacyjnego (np. brak przynależności do organów państwowych, brak osobowości prawnej) nie są zaliczane do SFP. Zob. szerzej: E. Malinowska-Misiąg, W. Misiąg, *Finanse publiczne w Polsce*, Wyd. LexisNexis, Warszawa-Rzeszów 2006, s. 350-375.

<sup>15</sup> E. Ruśkowski, *Od prawa budżetowego do prawa finansowego sektora finansów publicznych*, (w:) *System prawa finansowego. Tom II. Prawo finansowe sektora finansów publicznych*, red. E. Ruśkowski, Wyd. Wolters Kluwer, Warszawa 2010, s. 26; K. Sawicka, *Formy prawno-organizacyjne jednostek sektora finansów publicznych*, (w:) *System prawa finansowego...*, red. E. Ruśkowski, op. cit., s. 43; *Nowa ustawa o finansach publicznych wraz z ustawą wprowadzającą. Komentarz praktyczny*, red. E. Ruśkowski, J.M. Salachna, Wyd. ODDK, Gdańsk 2010, s. 77.

u.f.p. Postulat przestrzegania tej reguły jest niezwykle istotny, w szczególności biorąc pod uwagę powszechnie wygłaszane poglądy przedstawicieli nauki, iż sektor finansów publicznych w Polsce jest niezmiernie zróżnicowany i zdekoncentrowany. Stan ten jest określany jako dekoncentracja lub nawet „*deintegracja*” finansów publicznych<sup>16</sup> i jako taki całkowicie zaprzecza zasadzie jawności i przejrzystości tych finansów.

Przekształcenie NFRZK w państwowy fundusz celowy (mający charakter ogólnokrajowy, a więc skierowany do wszystkich pomników historii) byłoby z pewnością najprostszym zabiegiem, biorąc pod uwagę definicję państwowego funduszu celowego uregulowaną przepisami u.f.p.<sup>17</sup>. Jednakże istnieje w tym zakresie istotna przeszkoda prawna, która została wyrażona w art. 29 ust. 5 u.f.p., stanowiącym, że do państwowych funduszy celowych nie zalicza się funduszy, których jedynym źródłem przychodów, z wyłączeniem odsetek od rachunku bankowego i darowizn, jest dotacja z budżetu państwa. Zgodnie z informacją znajdującą się na stronie internetowej SKOZK, coroczna dotacja z budżetu państwa „stanowi od początku lat 90. XX w. główne źródło przychodów NFRZK.”<sup>18</sup> Ten czynnik właśnie powoduje, iż zgodnie z obecnie obowiązującymi normami publicznego prawa finansowego, NFRZK nie może zostać przekształcony w państwowy fundusz celowy, jeśli podstawowym źródłem jego finansowania, z wyłączeniem odsetek i darowizn, będzie dotacja z budżetu państwa.

W świetle powyższego, wskazanym jest utworzenie – w miejsce NFRZK – państwowej osoby prawnej, będącej albo państwową osobą prawną, o której mowa w art. 9 pkt 14 u.f.p., albo państwową instytucją kultury, zajmującą się ochroną i finansowaniem nie tylko zabytków Krakowa, lecz zabytków wchodzących w skład wszystkich pomników historii ustanowionych przez Prezydenta RP. Jak już wspomniano, w polskim prawie brak jest bowiem jakichkolwiek regulacji dotyczących ochrony i finansowania zabytków wchodzących w skład pomników historii. Przekształcenie NFRZK w państwową osobę prawną jest możliwe, jednakże implikowałoby to problemy organizacyjne (np. konieczność przydzielenia mienia, wyposażenia w środki obrotowe). W odniesieniu do tej grupy państwowych osób prawnych wskazane jest jednak, aby nie utrzymywały się one wyłącznie z dotacji z budżetu państwa, lecz były w stanie uzyskiwać również przychody z prowadzonej działalności, chociaż

<sup>16</sup> T. Dębowska-Romanowska, *Prawo finansowe. Część konstytucyjna wraz z częścią ogólną*, Wyd. Beck, Warszawa 2010, s. 49.

<sup>17</sup> Zgodnie z art. 29 u.f.p., państwowy fundusz celowy jest to wyodrębniony rachunek bankowy będący w dyspozycji organu wskazanego w ustawie; jest tworzony na podstawie odrębnej ustawy i nie posiada osobowości prawnej.

<sup>18</sup> Z powodu funkcjonowania NFRZK poza sektorem finansów publicznych, SKOZK jako dysponent tego Funduszu nie jest zobligowany do przestrzegania zasad planowania finansowego jakie obowiązują jednostki SFP. Dlatego też informacje o aktualnych przychodach NFRZK zaczerpnięto ze strony internetowej tego Funduszu: [www.skoz.pl](http://www.skoz.pl), stan na: 24.01.2016 r.

istnieją w tej grupie przykłady państwowych osób prawnych utrzymujących się prawie w całości z dotacji celowej z budżetu państwa (np. Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, Ośrodek Studiów Wschodnich im. M. Karpia, Polska Organizacja Turystyczna, większość parków narodowych). Z punktu widzenia interesu finansowego budżetu państwa najlepszym rozwiązaniem byłoby przekształcenie NFRZK w państwową instytucję kultury, podległą Ministrowi Kultury i Dziedzictwa Narodowego lub przydzielenie nowych kompetencji w zakresie ochrony i finansowania pomników historii – już istniejącej państwowej instytucji kultury (np. Narodowemu Instytutowi Dziedzictwa). Tryb udzielania przez tę instytucję dotacji na prace przy zabytkach, wchodzących w skład pomników historii, musiałby być wbudowany w przepisy Rozdziału 7 u.o.z. w zakresie zasad ogólnych, zaś uszczegółowiony w rozporządzeniu ministra w zakresie zasad szczegółowych. Problematycznym zagadnieniem byłoby jednak określenie podmiotów, które mogłyby stać się beneficjentami tych dotacji, co wynika z faktu, iż nie wszystkie pomniki historii mają tak zinstytucjonalizowaną ochronę, jak w przypadku „Krakowa – historycznego zespołu miasta”. Z pewnością najwłaściwszym beneficjentem powyższych dotacji byłby samorząd gminny, na terenie którego dany pomnik historii został ustanowiony.

Uwzględnienie powyższej propozycji implikuje równoległe konieczność rozpatrzenia kwestii udzielania dotacji NFRZK z części budżetu państwa 01-Kancelaria Prezydenta RP, gdyż co do zasady udzielanie dotacji nie powinno być domeną Prezydenta RP.

## Podsumowanie

Można zaryzykować stwierdzenie, iż przystąpienie Polski do UE spowodowało jedynie odroczenie w czasie koniecznej reformy finansowania zabytków, gdyż pozyskiwane przez samorządy środki unijne na ten cel niejako tymczasowo i częściowo zaspokajały potrzeby finansowe w tym zakresie.<sup>19</sup> Pozyskiwane przez samorządy środki unijne najczęściej jednak przeznaczone były na prace przy zabytkach stanowiących własność państwową lub komunalną, zaś w zakresie zabytków będących w rękach właścicieli prywatnych (tak

---

<sup>19</sup> Przykładowo władze samorządowe Zamościa otwarcie przyznają, iż wdrażanie programu rewitalizacji Starego Miasta wpisanego na listę UNESCO było możliwe jedynie dzięki grantom UE oraz EOG/NMF. W ostatnich latach łączna wartość, zrealizowanych w ten sposób w Zamościu 7 projektów, wyniosła 169,2 mln zł, z czego mniej niż 1/3 pochodziło z budżetu gminy (55,6 mln), 88,2 mln dostarczyły fundusze unijne, 23,5 mln – mechanizm finansowy EOG/NMF, a jedynie 1,9 mln zapewnił bezpośrednio budżet państwa w ramach promesy Ministra Kultury. Należy również zauważyć, iż korzystanie przez samorządy ze środków UE – niejednokrotnie – prowadziło do zwiększenia lokalnego zadłużenia. Zob. M. Zamoyski, *Rola samorządów lokalnych i organizacji pozarządowych w systemie ochrony dziedzictwa naturalnego i kulturowego w Polsce*, (w:) *Zarządzanie miejscami wpisanymi na listę Światowego Dziedzictwa UNESCO w Polsce i w Norwegii*, red. J. Purchla, Wyd. Międzynarodowe Centrum Kultury Kraków, Kraków 2011, s. 178.



jak do tej pory, tak w szczególności po 2020 roku) głównymi źródłami dofinansowania ich renowacji będą dotacje rządowe (z budżetu Ministerstwa Kultury) oraz dotacje samorządowe (z budżetów j.s.t.). Istotną przeszkodą dla wielu prywatnych właścicieli zabytków może być jednak tzw. wkład własny, który zarówno przy dotacjach rządowych, jak i samorządowych ustanowiony jest na poziomie 50% nakładów koniecznych (z wyjątkami ustanowionymi w art. 78 ust. 2 i 3 u.z.o.).

Z pewnością każdy po wizycie w Krakowie jest przekonany, iż zabytki dawnej stolicy Polski zasługują na szczególne wsparcie, stąd reforma NFRZK wymaga wnikliwej analizy, uwzględniającej aspekty prawno-finansowe omówione w powyższym artykule. Nie sposób jednocześnie uwzględnić postulatu organizacji pozarządowych oraz samorządów terytorialnych o bardziej sprawiedliwe rozdzielanie środków budżetu państwa przeznaczanych na ochronę zabytków, tak aby pozostałe 59 pomników historii (w szczególności te wpisane na Listę UNESCO) mogły korzystać z adekwatnego wsparcia ze strony państwa. Uprzywilejowane finansowanie ze środków publicznych, tylko jednego pomnika historii, jest ponadto sprzeczne z szeroko pojmowaną konstytucyjną zasadą równości wobec prawa i równego traktowania przez władze publiczne (art. 32 ust. 1 Konstytucji RP). Odpowiednie wsparcie dotacyjne z budżetu państwa – w wielu przypadkach – mogłoby zapobiec dalszej degradacji pomnika historii (takiego jak, np. Forteczny Park Kulturowy w Srebrnej Górze), która to degradacja może przecież stanowić przesłankę dla UNESCO do wykreślenia danego pomnika z „Listy światowego dziedzictwa”.

#### BIBLIOGRAFIA:

- „Apel o sprawiedliwy podział funduszy na ochronę zabytków w Polsce”, Towarzystwo Upiększania Miasta Wrocławia, <http://tumw.pl/wp-content/uploads/2013/04/Rekomendacje.pdf>, 27.01.2016r.
- Dębowska-Romanowska T., *Prawo finansowe. Część konstytucyjna wraz z częścią ogólną*, Wyd. Beck, Warszawa 2010.
- Informacja o wynikach kontroli prawidłowości gospodarowania i nadzoru nad wybranymi zabytkami nieruchomymi w latach 2004-2008*, Najwyższa Izba Kontroli, Delegatura w Rzeszowie, Rzeszów, marzec 2010, <https://www.nik.gov.pl/plik/id,1599,vp,1787.pdf>, 27.12.2016 r.
- Lista 60 obiektów uznanych przez Prezydenta RP za Pomniki Historii na stronie Narodowego Instytutu Dziedzictwa, [http://www.nid.pl/pl/Informacje\\_ogolne/Zabytki\\_w\\_Polsce/](http://www.nid.pl/pl/Informacje_ogolne/Zabytki_w_Polsce/), 27.12.2016
- Malinowska-Misiąg E., Misiąg W., *Finanse publiczne w Polsce*, Wyd. LexisNexis, Warszawa-Rzeszów 2006.
- Nowa ustawa o finansach publicznych wraz z ustawą wprowadzającą. Komentarz praktyczny*, red. E. Ruśkowski, J. M. Salachna, Wyd. ODDK, Gdańsk 2010.
- rozporządzenie Ministra Kultury z dnia 6 czerwca 2005 r. w sprawie udzielania dotacji celowej na prace konserwatorskie, restauratorskie i roboty budowlane przy zabytku wpisanym do rejestru zabytków (t.j. Dz.U. z 2014 r. Nr 399)
- Ruśkowski E., *Od prawa budżetowego do prawa finansowego sektora finansów publicznych*, (w:) *System prawa finansowego. Tom II. Prawo finansowe sektora finansów publicznych*, red. E. Ruśkowski, Wyd. Wolters Kluwer, Warszawa 2010.
- Sawicka K., *Formy prawno-organizacyjne jednostek sektora finansów publicznych*, (w:) *System prawa finansowego. Tom II. Prawo finansowe sektora finansów publicznych*, red. E. Ruśkowski, Wyd. Wolters Kluwer, Warszawa 2010.

- Sprawozdania z wykonania budżetu państwa za poszczególne lata oraz projektu ustawy budżetowej na 2016 rok*, www.mf.gov.pl., 27.12.2016 r.
- System ochrony zabytków w Polsce - analiza, diagnoza, propozycje*, red. B. Szmygin, PKN ICOMOS, Stołeczny Konserwator Zabytków, Warszawa-Lublin 2011
- ustawa z 18 kwietnia 1985 r. o Narodowym Funduszu Rewaloryzacji Zabytków Krakowa (Dz.U. Nr 21, poz. 90, zm.: Dz.U. z 2009 r. Nr 157, poz. 1241)
- ustawa z 23 lipca 2003 r. o ochronie zabytków i opiece nad zabytkami (Dz.U. Nr 162, poz. 1568 z późn. zm.)
- ustawa z 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (t.j. Dz.U. z 2013 r. Nr 885 z późn. zm.)
- Zamoyski M., *Rola samorządów lokalnych i organizacji pozarządowych w systemie ochrony dziedzictwa naturalnego i kulturowego w Polsce*, (w:) *Zarządzanie miejscami wpisanymi na listę Światowego Dziedzictwa UNESCO w Polsce i w Norwegii*, red. J. Purchla, Wyd. Międzynarodowe Centrum Kultury Kraków, Kraków 2011.

### **Streszczenie**

Transformacja ustrojowa Polski, jaka dokonała się po 1989 roku, przyniosła radykalną zmianę struktury własnościowej polskich zabytków – ponad połowa z nich znalazła się w rękach prywatnych właścicieli, w tym przedsiębiorców. Konserwatorzy zabytków wskazują, iż postępująca prywatyzacja i komercjalizacja zasobu zabytkowego, której towarzyszy wciąż „słaba” pozycja służb konserwatorskich, nie służy ochronie dziedzictwa narodowego. Dotacje na prace przy zabytkach udzielane ze środków unijnych, z budżetu państwa oraz z budżetów jednostek samorządu terytorialnego są więc obecnie jednym z najskuteczniejszych narzędzi wpływania na jakość tych prac, zaś dla samych właścicieli zabytków stanowią istotne dofinansowanie kosztów remontu lub odbudowy jego prywatnej własności. Na wyjątkowe wsparcie mogą liczyć właściciele zabytków znajdujących się na terenie „Krakowa – historycznego zespołu miasta”, gdyż ten jako jedyny spośród 60 ustanowionych przez Prezydenta RP pomników historii posiada unikalne źródło dofinansowania, którym jest Narodowy Fundusz Rewaloryzacji Zabytków Krakowa ustanowiony w 1985 roku. Niniejszy artykuł ma na celu usystematyzowanie ustawowych zasad dotowania zabytków, ukazanie problemu braku zasad finansowania pomników historii, a także uzasadnienie postulatu instytucjonalnej reformy wyżej wymienionego Funduszu.

### **THE SYSTEM OF GRANTS ON MONUMENTS AND MONUMENTS OF HISTORY IN THE LIGHT OF THE FUTURE REFORM OF THE NATIONAL FUND OF CRACOW MONUMENT'S REVALORIZATION**

#### **Summary**

The political transformation which was conducted in Poland after 1989 brought a radical change in Polish monument's ownership structure – over a half of them were transferred to the private owners e.g. natural persons or entrepreneurs. Conservators of monuments underline that the progressive privatization and commercialization of Polish monuments together with a “weak” condition of conservation services have the negative impact on the protection of national heritage. Therefore, the public grants (EU grants, state government grants and local government grants) are one of the most effective instruments of protection of monuments. They are also a great help for the private owners of monuments in covering the costs of renovation of their monuments. The special treatment in this area were directed to the private owners of monuments situated in Cracow. “Cracow – a historical conurbation” is one of the Monuments of History, which were set by The President of Poland (among 59 others). Although there are 59 other Monuments of History it is only “Cracow – a historical conurbation” that has a unique source of funding - The National Fund of Cracow Monument's Revalorization, which was set by the Parliament in 1985. The aim of this article is to present Polish legal system of grants for protection of monuments and to discuss on the problem of the discrimination of the other 59 Monuments of History in the area of public funding. Some proposals on the future reform of The National Fund of Cracow Monument's Revalorization will be expressed in the conclusions.

## EFEKTYWNOŚĆ FINANSOWANIA KLUBÓW PIŁKARSKICH W POLSKIEJ EKSTRAKLASIE

---

---

### Wprowadzenie

W świecie sportu (i nie tylko) bardzo popularne jest twierdzenie, że na sukces składa się talent i ciężka praca. Niektórzy zawodnicy twierdzą nawet, że ciężka praca to 90% sukcesu. Jednakże we współczesnym sporcie, bez faktycznego wsparcia finansowego, o bardzo dobrych wynikach mogą marzyć tylko nieliczni, wyróżnieni przez los, sportowcy. Odpowiednie środki finansowe pozwalają zawodnikom na opłacenie treningów i starty w zawodach sportowych na wysokim poziomie. W przypadku sportów zespołowych odpowiednio wysokie fundusze umożliwiają zakontraktowanie i utrzymanie kadry składającej się z wysokiej klasy zawodników.

Celem artykułu jest analiza źródeł finansowania klubów piłkarskich w polskiej Ekstraklasie oraz przełożenia tego finansowania na efekty sportowe. W opracowaniu wykorzystane zostały oficjalne dane finansowe poszczególnych klubów sportowych, publikowane w raportach sporządzanych przez *Deloitte* – międzynarodową firmę doradczą świadczącą profesjonalne usługi z zakresu audytu, rachunkowości, doradztwa podatkowego, prawnego i finansowego oraz zarządzania ryzykiem. *Deloitte* należy do tzw. wielkiej czwórki – obok *PricewaterhouseCoopers*, *EY* i *KPMG*. Lektura tych raportów pozwala zauważyć rosnące przychody polskich klubów. Pozostaje zatem pytanie, w jakim stopniu wynik sportowy zależy od kondycji finansowej Ekstraklasy oraz poszczególnych klubów piłkarskich?

### 1. Źródła danych finansowych

Informacje o finansach klubów, wykorzystane w artykule, pochodzą z raportów „Piłkarska Liga Finansowa” publikowanych przez firmę doradczą *Deloitte*. Pierwszy raport zawiera dane z roku 2006, a ostatni (opublikowany w 2015 roku) zawiera dane finansowe z roku 2014. Ze względu na porównywalność danych (sposób ich raportowania) analizą zostały objęte raporty z ostatnich 6 lat (2009-2014).

---

\* *Wyższa Szkoła Wychowania Fizycznego i Turystyki w Białymstoku.*

Raporty Deloitte sporządzane są w oparciu o informacje o przychodach dostarczane przez same kluby. W wymienionych raportach wykazywane są tylko przychody pochodzące z działalności sportowej, nie uwzględniają one natomiast zdarzeń jednorazowych, np. transferów i wypożyczeń piłkarzy oraz przychodów z działalności niesportowej (np. dzierżawy).

Na potrzeby raportów przychody klubów ekstraklasy dzielone są na trzy główne źródła ich pochodzenia:

- z dnia meczu (wpływy ze sprzedaży biletów, karnetów i cateringu),
- praw telewizyjnych (uwzględniające również dodatkowe przychody, np. za udział w pucharach),
- komercyjne (wpływy reklamowe, sponsoring, sprzedaż gadżetów).

Natomiast informacje dotyczące osiągnięć sportowych analizowanych klubów pochodzą z oficjalnych serwisów Ekstraklasy, serwisu Polskiego Związku Piłki Nożnej oraz oficjalnych portali piłkarskich opisujących zarówno wyniki, jak i kariery zawodników, trenerów, historię klubów oraz statystyki.

## 2. Ekstraklasa

Ekstraklasa to najwyższa klasa piłkarskich rozgrywek ligowych w Polsce. Na tym poziomie występuje co roku 16 zespołów - 2 najslabsze po zakończeniu sezonu spadają do I ligi, natomiast 2 najlepsze z I ligi awansują do Ekstraklasy. Od 2002 roku w rywalizacji mogą brać udział wyłącznie kluby posiadające status profesjonalny (działające w formie spółki akcyjnej), które po spełnieniu określonych kryteriów otrzymują roczną licencję na występy na tym szczeblu<sup>1</sup>. Od 2005 roku rozgrywkami zarządza spółka Ekstraklasa S.A., której akcjonariuszami jest 16 klubów najwyższej klasy rozgrywkowej (każdy ma 5,8% akcji), posiadając ogółem 92,8% akcji spółki. Pozostałymi 7,2% akcjami dysponuje Polski Związek Piłki Nożnej. Spółka powołana została do:

- zarządzania rozgrywkami,
- sprzedaży praw medialnych,
- sprzedaży scentralizowanych praw marketingowych.

W okresie od 2009 roku (rozgrywki 2009/2010) do 2014 (rozgrywki 2014/2015) w polskiej Ekstraklasie występowały łącznie 23 drużyny.

Spośród 23 wymienionych drużyn we wszystkich analizowanych sezonach w ekstraklasie grało osiem klubów:

- 1) Legia Warszawa,
- 2) Lech Poznań,
- 3) Jagiellonia Białystok,
- 4) Śląsk Wrocław,

---

<sup>1</sup> M. Szustak, *Klub sportowy w Polsce a kreowanie marki*, (w:) *Sport & Business*, III Ogólnopolska Konferencja Naukowa „Dni marketingu sportowego” na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, red. H. Mruk, wyd. Sport & Business Foundation, Poznań 2005, s. 236.

- 5) Wisła Kraków,
- 6) Lechia Gdańsk,
- 7) Korona Kielce,
- 8) Ruch Chorzów.

**Tabela 1. Zestawienie klubów występujących w Ekstraklasie w latach 2009-2015**

| Lp. | Klub                       | Sezon |       |       |       |       |       | Liczba sezonów |
|-----|----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----------------|
|     |                            | 14_15 | 13_14 | 12_13 | 11_12 | 10_11 | 09_10 |                |
| 1   | Legia Warszawa             | +     | +     | +     | +     | +     | +     | 6              |
| 2   | Lech Poznań                | +     | +     | +     | +     | +     | +     | 6              |
| 3   | Jagiellonia Białystok      | +     | +     | +     | +     | +     | +     | 6              |
| 4   | Śląsk Wrocław              | +     | +     | +     | +     | +     | +     | 6              |
| 5   | Wisła Kraków               | +     | +     | +     | +     | +     | +     | 6              |
| 6   | Lechia Gdańsk              | +     | +     | +     | +     | +     | +     | 6              |
| 7   | Korona Kielce              | +     | +     | +     | +     | +     | +     | 6              |
| 8   | Ruch Chorzów               | +     | +     | +     | +     | +     | +     | 6              |
| 9   | Górniki Zabrze             | +     | +     | +     | +     | +     |       | 5              |
| 10  | Cracovia Kraków            | +     | +     |       | +     | +     | +     | 5              |
| 11  | GKS Bełchatów              | +     |       | +     | +     | +     | +     | 5              |
| 12  | Zagłębie Lubin             |       | +     | +     | +     | +     | +     | 5              |
| 13  | Piast Gliwice              | +     | +     | +     |       |       | +     | 4              |
| 14  | Podbeskidzie Bielsko-Biała | +     | +     | +     | +     |       |       | 4              |
| 15  | Widzew Łódź                |       | +     | +     | +     | +     |       | 4              |
| 16  | Polonia Warszawa           |       |       | +     | +     | +     | +     | 4              |
| 17  | Pogoń Szczecin             | +     | +     | +     |       |       |       | 3              |
| 18  | Zawisza Bydgoszcz          | +     | +     |       |       |       |       | 2              |
| 19  | Arka Gdynia                |       |       |       |       | +     | +     | 2              |
| 20  | Polonia Bytom              |       |       |       |       | +     | +     | 2              |
| 21  | Górniki Łęczna             | +     |       |       |       |       |       | 1              |
| 22  | ŁKS                        |       |       |       | +     |       |       | 1              |
| 23  | Odra Wodzisław             |       |       |       |       |       | +     | 1              |

Źródło: opracowanie własne na podstawie oficjalnych serwisów Ekstraklasy oraz serwisu Polskiego Związku Piłki Nożnej.

Z kolei trzy zespoły:

- 1) Górnik Łęczna,
- 2) ŁKS Łódź,
- 3) Odra Wodzisław,

występowały w Ekstraklasie (w analizowanym okresie) tylko przez jeden sezon.

### 3. Przychody klubów Ekstraklasy

Przychody wszystkich klubów grających w najlepszej polskiej lidze w latach 2006-2014 zmieniały się w dynamicznym tempie.

Tabela 2. Łączne przychody Ekstraklasy w latach 2006-2015

| Rok  | Przychody Ekstraklasy<br>(mln PLN) | Przyrost przychodów<br>(w %) |
|------|------------------------------------|------------------------------|
| 2006 | 182,0                              |                              |
| 2007 | 261,6                              | 11%                          |
| 2008 | 261,6                              | 12%                          |
| 2009 | 261,6                              | 15%                          |
| 2010 | 303,0                              | 16%                          |
| 2011 | 363,5                              | 20%                          |
| 2012 | 352,8                              | -3%                          |
| 2013 | 379,7                              | 8%                           |
| 2014 | 375,4                              | -1%                          |

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Piłkarska Liga Finansowa - rok 2014. Pieniądze w polskiej piłce - stagnacja czy pogoń za Europą?* Deloitte, Warszawa 2015, s. 11.

W okresie między rokiem 2006 a 2014 łączne przychody klubów wzrosły ponad dwukrotnie od 182 mln w 2006 roku do prawie 380 mln w latach 2013 i 2014. Dynamiczny (kilkunastoprocentowy) wzrost wyhamowany został w roku 2012 i 2014.

Mimo dużego wzrostu przychodów Ekstraklasy w ostatnich latach, nadal trudno jest porównywać ligę polską z europejskimi gigantami, których przychody sięgają miliardów euro.

Tabela 3. Przychody piłkarskich lig europejskich (2014 rok)

| Lp. | Kraj      | Przychody<br>(mln EURO) |
|-----|-----------|-------------------------|
| 1   | Anglia    | 3 898                   |
| 2   | Niemcy    | 2 275                   |
| 3   | Hiszpania | 1 933                   |
| 4   | Włochy    | 1 699                   |
| 5   | Francja   | 1 498                   |
| 6   | Holandia  | 439                     |
| 7   | Belgia    | 284                     |
| 8   | Austria   | 161                     |
| 9   | Dania     | 149                     |
| 10  | Szkocja   | 147                     |
| 11  | Polska    | 90                      |

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Piłkarska Liga Finansowa - rok 2014. Pieniądze w polskiej piłce - stagnacja czy pogoń za Europą?* Deloitte, Warszawa 2015, s. 15.

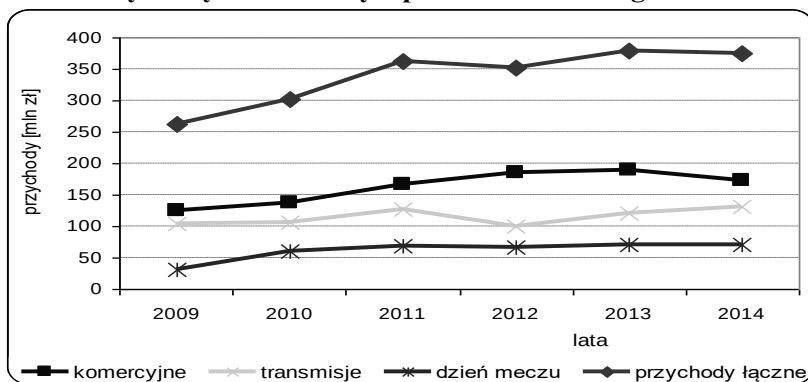
Przychody lig: angielskiej, niemieckiej, hiszpańskiej, włoskiej i francuskiej, zaliczanych do tzw. „Wielkiej Piątki”, trudno jest odnosić do przychodów klubów Ekstraklasy. Jednak dzięki dużemu wzrostowi dochodów w ciągu ostatniej dekady polska Ekstraklasa zaczęła uzyskiwać przychody porównywalne z osiąganymi przez mniejsze ligi zachodnioeuropejskie, takie jak: szkocka, duńska, austriacka i belgijska.

#### 4. Kategorie przychodów

Analizując efektywność wykorzystania budżetów klubów Ekstraklasy pod względem osiągania wyników sportowych, zbadane zostały poszczególne kategorie przychodów, ich zmiany oraz wpływ na osiągnięte wyniki. Do kategorii tych należą:

- komercyjne (wpływy reklamowe, sponsoring, sprzedaż gadżetów),
- transmisje (przychody ze sprzedaży praw telewizyjnych),
- dzień meczu (wpływy ze sprzedaży biletów, karnetów i cateringu).

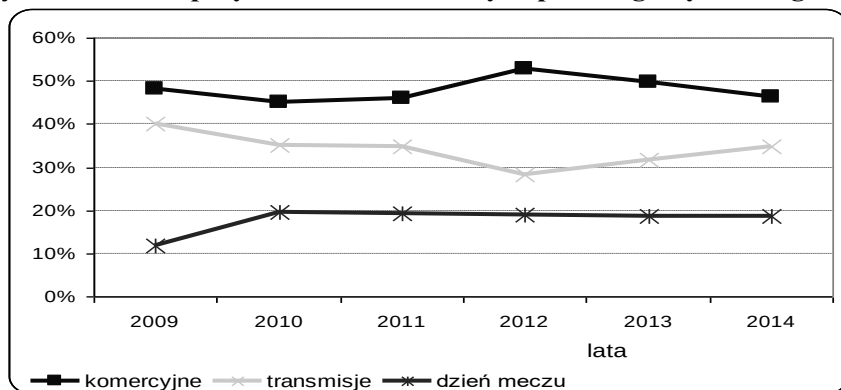
Wykres 1. Przychody Ekstraklasy z podziałem na kategorie



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Piłkarska Liga Finansowa - rok 2014. Pieniądze w polskiej piłce - stagnacja czy pogoń za Europą?* Deloitte, Warszawa 2015, s. 11.

Jak widać na wykresie 1, z roku na rok wpływy finansowe we wszystkich kategoriach widocznie wzrastały (mimo niewielkiego spadku wpływów z transmisji w roku 2012).

Wykres 2. Udział przychodów Ekstraklasy w poszczególnych kategoriach



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Piłkarska Liga Finansowa - rok 2014. Pieniądze w polskiej piłce - stagnacja czy pogoń za Europą?* Deloitte, Warszawa 2015, s. 11.

Tabela 4. Zestawienie klubów występujących w Ekstraklasie w latach 2009-2014

| Klub                       | Przychody (mln zł) |              |              |            | Zdobyte punkty |
|----------------------------|--------------------|--------------|--------------|------------|----------------|
|                            | RAZEM              | z dnia meczu | z transmisji | komercyjne |                |
| Arka Gdynia_2009           | 14,0               | 1,5          | 6,4          | 6,1        | 28             |
| Arka Gdynia_2010           | 13,1               | 1,0          | 5,3          | 6,9        | 28             |
| Crakovia Kraków_2009       | 14,3               | 0,7          | 5,2          | 8,4        | 34             |
| Crakovia Kraków_2010       | 15,5               | 1,1          | 6,0          | 8,3        | 29             |
| Crakovia Kraków_2011       | 15,9               | 1,6          | 5,2          | 9,0        | 22             |
| Crakovia Kraków_2013       | 13,6               | 1,9          | 2,6          | 9,1        | 39             |
| Crakovia Kraków_2014       | 18,3               | 2,7          | 5,1          | 10,4       | 37             |
| GKS Bełchatów_2009         | 21,1               | 0,5          | 5,1          | 15,6       | 48             |
| GKS Bełchatów_2010         | 15,3               | 0,5          | 7,7          | 7,2        | 40             |
| GKS Bełchatów_2011         | 13,9               | 0,3          | 5,8          | 7,8        | 31             |
| GKS Bełchatów_2012         | 11,4               | 0,2          | 4,6          | 6,6        | 31             |
| GKS Bełchatów_2014         | 15,5               | 0,5          | 3,1          | 11,9       | 31             |
| Górnik Łęczna_2014         | 11,0               | 0,7          | 3,2          | 7,2        | 34             |
| Górnik Zabrze_2010         | 9,2                | 3,2          | 2,6          | 3,5        | 45             |
| Górnik Zabrze_2011         | 16,6               | 1,3          | 7,1          | 8,2        | 42             |
| Górnik Zabrze_2012         | 15,4               | 0,6          | 6,3          | 8,5        | 43             |
| Górnik Zabrze_2013         | 18,1               | 0,8          | 8,5          | 8,7        | 42             |
| Górnik Zabrze_2014         | 15,5               | 0,8          | 8,2          | 6,5        | 43             |
| Jagiellonia Białystok_2009 | 12,2               | 1,5          | 4,9          | 5,8        | 34             |
| Jagiellonia Białystok_2010 | 16,0               | 2,0          | 6,5          | 7,5        | 48             |
| Jagiellonia Białystok_2011 | 18,2               | 1,8          | 5,2          | 11,2       | 39             |
| Jagiellonia Białystok_2012 | 13,0               | 0,9          | 2,6          | 9,5        | 37             |
| Jagiellonia Białystok_2013 | 12,1               | 0,8          | 1,3          | 10,0       | 39             |
| Jagiellonia Białystok_2014 | 14,4               | 1,4          | 4,3          | 8,6        | 49             |
| Korona Kielce_2009         | 3,7                | 1,6          | 0,3          | 1,9        | 37             |
| Korona Kielce_2010         | 13,1               | 2,3          | 6,9          | 3,8        | 37             |
| Korona Kielce_2011         | 11,8               | 1,5          | 6,3          | 4,0        | 48             |
| Korona Kielce_2012         | 10,1               | 1,2          | 4,9          | 4,0        | 36             |
| Korona Kielce_2013         | 10,6               | 1,5          | 4,2          | 4,9        | 37             |
| Korona Kielce_2014         | 11,7               | 1,3          | 4,7          | 5,7        | 39             |
| Lech Poznań_2009           | 40,3               | 7,8          | 11,0         | 21,5       | 65             |
| Lech Poznań_2010           | 61,0               | 23,6         | 11,5         | 25,9       | 45             |
| Lech Poznań_2011           | 38,8               | 12,8         | 8,9          | 17,1       | 52             |
| Lech Poznań_2012           | 35,4               | 12,0         | 8,1          | 15,3       | 61             |
| Lech Poznań_2013           | 49,3               | 12,7         | 9,8          | 26,8       | 53             |
| Lech Poznań_2014           | 44,6               | 11,6         | 11,6         | 21,4       | 54             |
| Lechia Gdańsk_2009         | 15,5               | 3,0          | 6,6          | 5,9        | 37             |
| Lechia Gdańsk_2010         | 17,6               | 3,1          | 7,0          | 7,5        | 43             |
| Lechia Gdańsk_2011         | 22,9               | 5,4          | 5,2          | 12,3       | 31             |
| Lechia Gdańsk_2012         | 23,8               | 3,7          | 6,5          | 13,6       | 38             |
| Lechia Gdańsk_2013         | 23,2               | 3,3          | 5,4          | 14,5       | 40             |
| Lechia Gdańsk_2014         | 24,9               | 5,2          | 8,0          | 11,7       | 41             |
| Legia Warszawa_2009        | 23,8               | 3,0          | 11,1         | 9,6        | 52             |
| Legia Warszawa_2010        | 28,3               | 7,9          | 9,5          | 10,9       | 49             |
| Legia Warszawa_2011        | 63,9               | 18,8         | 19,1         | 26,0       | 53             |
| Legia Warszawa_2012        | 66,3               | 16,7         | 10,5         | 39,1       | 67             |
| Legia Warszawa_2013        | 94,9               | 20,1         | 30,2         | 44,6       | 63             |



|                             |       |      |      |      |    |
|-----------------------------|-------|------|------|------|----|
| Legia Warszawa_2014         | 101,5 | 30,5 | 33,5 | 37,6 | 56 |
| ŁKS Łódź_2011               | 6,7   | 0,9  | 3,4  | 2,4  | 24 |
| Odra Wodzisław_2009         | 8,7   | 0,6  | 5,1  | 2,9  | 27 |
| Piast Gliwice_2009          | 5,3   | 0,4  | 0,0  | 4,9  | 27 |
| Piast Gliwice_2012          | 9,6   | 1,0  | 6,5  | 2,1  | 46 |
| Piast Gliwice_2013          | 10,1  | 1,4  | 6,9  | 1,9  | 34 |
| Piast Gliwice_2014          | 10,2  | 1,1  | 5,2  | 3,9  | 39 |
| Podbeskidzie Bielsko-B_2011 | 10,8  | 1,2  | 2,9  | 6,7  | 35 |
| Podbeskidzie Bielsko-B_2012 | 10,5  | 0,8  | 4,5  | 5,2  | 32 |
| Podbeskidzie Bielsko-B_2013 | 8,6   | 0,7  | 5,3  | 2,7  | 31 |
| Podbeskidzie Bielsko-B_2014 | 11,4  | 0,7  | 6,4  | 4,3  | 39 |
| Pogoń Szczecin_2012         | 11,4  | 1,8  | 2,3  | 7,3  | 35 |
| Pogoń Szczecin_2013         | 18,1  | 1,9  | 5,4  | 10,8 | 47 |
| Pogoń Szczecin_2014         | 21,6  | 2,2  | 4,5  | 14,9 | 41 |
| Polonia Bytom_2009          | 11,3  | 0,6  | 8,4  | 2,8  | 37 |
| Polonia Bytom_2010          | 9,6   | 1,0  | 6,8  | 1,8  | 27 |
| Polonia Warszawa_2009       | 11,8  | 0,6  | 8,4  | 2,8  | 33 |
| Polonia Warszawa_2010       | 12,1  | 0,6  | 6,4  | 5,2  | 44 |
| Polonia Warszawa_2011       | 13,1  | 0,7  | 7,2  | 5,2  | 45 |
| Polonia Warszawa_2012       | 10,5  | 0,7  | 6,8  | 3,0  | 42 |
| Ruch Chorzów_2009           | 12,2  | 2,5  | 7,0  | 2,7  | 53 |
| Ruch Chorzów_2010           | 13,7  | 2,5  | 7,8  | 3,4  | 38 |
| Ruch Chorzów_2011           | 9,6   | 1,7  | 5,4  | 2,5  | 55 |
| Ruch Chorzów_2012           | 16,1  | 1,9  | 8,3  | 5,9  | 31 |
| Ruch Chorzów_2013           | 12,9  | 1,3  | 5,7  | 5,9  | 50 |
| Ruch Chorzów_2014           | 17,1  | 1,2  | 10,9 | 5,0  | 33 |
| Śląsk Wrocław_2009          | 20,6  | 2,4  | 8,9  | 9,3  | 36 |
| Śląsk Wrocław_2010          | 17,8  | 1,8  | 6,0  | 10,0 | 49 |
| Śląsk Wrocław_2011          | 27,9  | 4,6  | 8,9  | 14,4 | 56 |
| Śląsk Wrocław_2012          | 36,0  | 6,9  | 8,8  | 20,3 | 47 |
| Śląsk Wrocław_2013          | 28,8  | 4,8  | 10,6 | 13,4 | 34 |
| Śląsk Wrocław_2014          | 19,5  | 3,7  | 5,5  | 10,3 | 46 |
| Widzew Łódź_2010            | 9,2   | 3,2  | 2,6  | 3,5  | 43 |
| Widzew Łódź_2011            | 17,5  | 4,8  | 6,5  | 6,3  | 39 |
| Widzew Łódź_2012            | 11,7  | 2,3  | 4,9  | 4,5  | 33 |
| Widzew Łódź_2013            | 9,9   | 2,2  | 5,2  | 2,6  | 22 |
| Wisła Kraków_2009           | 30,1  | 3,4  | 11,9 | 14,8 | 62 |
| Wisła Kraków_2010           | 27,2  | 4,1  | 11,8 | 11,3 | 56 |
| Wisła Kraków_2011           | 55,3  | 12,0 | 27,6 | 15,7 | 43 |
| Wisła Kraków_2012           | 31,4  | 9,3  | 8,8  | 13,3 | 38 |
| Wisła Kraków_2013           | 27,4  | 5,5  | 6,9  | 15,0 | 45 |
| Wisła Kraków_2014           | 26,7  | 5,9  | 8,5  | 12,3 | 43 |
| Zagłębie Lubin_2009         | 19,9  | 1,9  | 2,4  | 15,6 | 35 |
| Zagłębie Lubin_2010         | 32,2  | 1,8  | 6,4  | 24,0 | 39 |
| Zagłębie Lubin_2011         | 38,5  | 1,5  | 6,0  | 31,0 | 40 |
| Zagłębie Lubin_2012         | 40,0  | 1,0  | 5,8  | 33,2 | 37 |
| Zagłębie Lubin_2013         | 38,3  | 1,2  | 6,6  | 30,5 | 29 |
| Zawisza Bydgoszcz_2013      | 8,6   | 1,2  | 3,0  | 4,4  | 42 |
| Zawisza Bydgoszcz_2014      | 11,5  | 0,7  | 8,1  | 2,8  | 29 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportów Deloitte „Piłkarska Liga Finansowa” z lat 2009-2014.

Analizując poszczególne kategorie przychodów widać, że przychody komercyjne stanowią połowę przychodów ogółem i wraz ze spadkiem tych przychodów spadają łączne przychody Ekstraklasy. W 2014 roku z Ekstraklasy spadły kluby o dużej wartości przychodów komercyjnych (np. Zagłębie Lubin), co automatycznie spowodowało spadek przychodów w tej kategorii oraz spadek łącznych przychodów. Z kolei w 2014 roku nastąpił spadek przychodów z kontraktów telewizyjnych, czego przyczyną był brak sukcesów na arenie międzynarodowej (w europejskich pucharach). Wpływy z dnia meczu to kategoria przynosząca coraz większe dochody. Powodem tego są coraz nowocześniejsze i większe stadiony z odpowiednią infrastrukturą, które przyciągają większą liczbę kibiców.

### 5. Budżety klubów a wynik sportowy

Jak już wspomniano, w latach 2009-2014 w polskiej Ekstraklasie występowały 23 kluby. W grupie tej zbadane zostały zależności między budżetami klubów oraz osiąganymi wynikami sportowymi, mierzonymi liczbą zdobytych w poszczególnych sezonach punktów. W tym celu sporządzone zostały zestawienia budżetów klubów w kolejnych latach w porównaniu z osiągniętymi w kolejnych sezonach wynikami sportowymi (zdobyte punkty).

Na podstawie danych zawartych w tabeli 4, przy wykorzystaniu metod statystycznych, analizie zostały poddane zależności między wielkością przychodów klubów a osiąganymi wynikami sportowymi.

A) Pierwsze zestawienie obejmuje kluby dysponujące najniższymi i najwyższymi przychodami

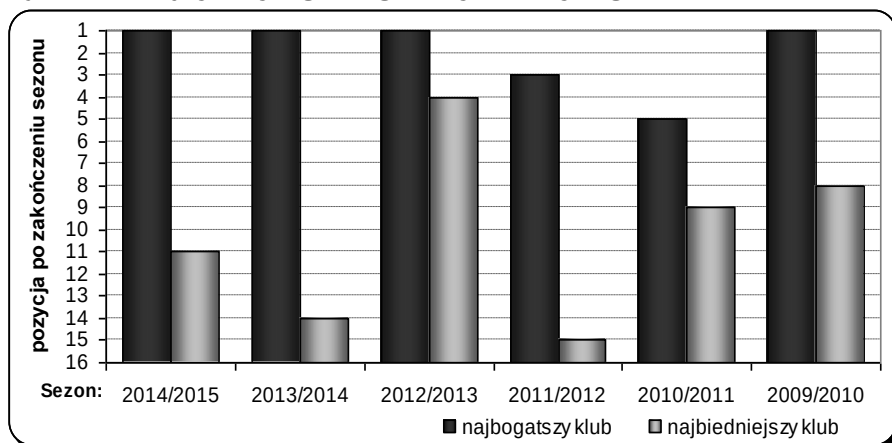
**Tabela 5. Kluby o najwyższych i najniższych przychodach**

| Rok  | Klub o najwyższych przychodach | Pozycja w Ekstraklasie | Klub o najniższych przychodach | Pozycja w Ekstraklasie |
|------|--------------------------------|------------------------|--------------------------------|------------------------|
| 2014 | Legia Warszawa                 | 1                      | Piast Gliwice                  | 11                     |
| 2013 | Legia Warszawa                 | 1                      | Podbeskidzie B.B.              | 14                     |
| 2012 | Legia Warszawa                 | 1                      | Piast Gliwice                  | 4                      |
| 2011 | Legia Warszawa                 | 3                      | ŁKS Łódź                       | 15                     |
| 2010 | Lech Poznań                    | 5                      | Widzew Łódź                    | 9                      |
| 2009 | Lech Poznań                    | 1                      | Korona Kielce                  | 8                      |

Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportów Deloitte „Piłkarska Liga Finansowa” z lat 2009-2014.

W analizowanym okresie dwa kluby Ekstraklasy wykazały się największymi przychodami: Lech Poznań (lata 2009-2010) oraz Legia Warszawa (lata 2011-2014). Klub o najniższych przychodach niemal w każdym roku był inny (oprócz Piasta Gliwice, który w analizowanym okresie dwukrotnie uzyskał najniższe dochody).

Wykres 3. Pozycje najbogatszego i najbiedniejszego klubu



Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportów Deloitte „Piłkarska Liga Finansowa” z lat 2009-2014.

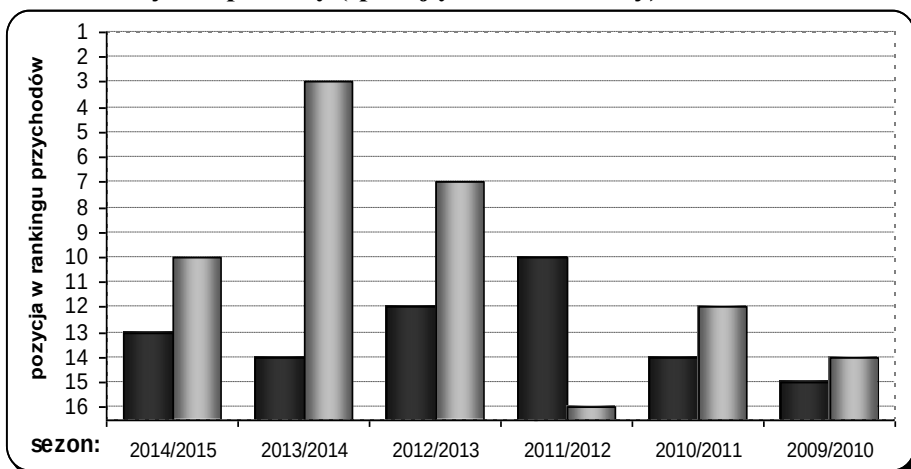
Zespoły o najwyższych przychodach czterokrotnie (w tym okresie) uzyskiwały po 30. kolejkach największą liczbę punktów, najniższą uzyskana pozycja to 5 miejsce Lecha Poznań po zakończeniu sezonu 2010/2011. Z kolei kluby o najniższych dochodach ani razu nie miały najsłabszego bilansu punkowego po rozegraniu 30. kolejek. Tylko raz w sezonie 2011/2012 ŁKS Łódź zajął pozycję przedostatnią, powodując spadek klubu do I ligi. W pozostałych sezonach żaden z klubów z najniższymi przychodami nie spadł z Ekstraklasy. Na podstawie tychże danych można zauważyć, iż wysoki budżet w większym stopniu wpływa na wygranie ligi niż niski budżet na spadek z Ekstraklasy.

#### B) Drugie zestawienie obejmuje kluby spadające z Ekstraklasy

Co roku Ekstraklasę opuszczają dwa ostatnie zespoły. Na wykresie 4 zostały one przedstawione pod kątem pozycji w rankingu przychodów.

W latach 2009-2015, tylko raz, z Ekstraklasy spadł klub o najniższych przychodach (wspomniany wcześniej ŁKS Łódź w sezonie 2011/2012). W sezonie 2009/2010 do I ligi przeszły kluby z końca rankingu przychodów, w pozostałych sezonach nawet stosunkowo wysokie budżety nie uchroniły klubów przed spadkiem z Ekstraklasy. Przykładem jest klub Zagłębie Lubin, którego wysoki budżet nie zapewnił utrzymania w Ekstraklasie w sezonie 2013/2014.

Wykres 4. **Pozycje w rankingu przychodów klubów osiągających najniższy wynik sportowy (spadające z Ekstraklasy)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportów Deloitte „Piłkarska Liga Finansowa” z lat 2009-2014.

C) Trzecie zestawienie dotyczy analizy zależności między przychodami a zdobytymi punktami. Korzystając z danych w tabeli 4 obliczono współczynnik korelacji liniowej Pearsona

Tabela 6. **Zależność (korelacyjna) między przychodami (z różnych źródeł) a liczbą zdobytymi punktów**

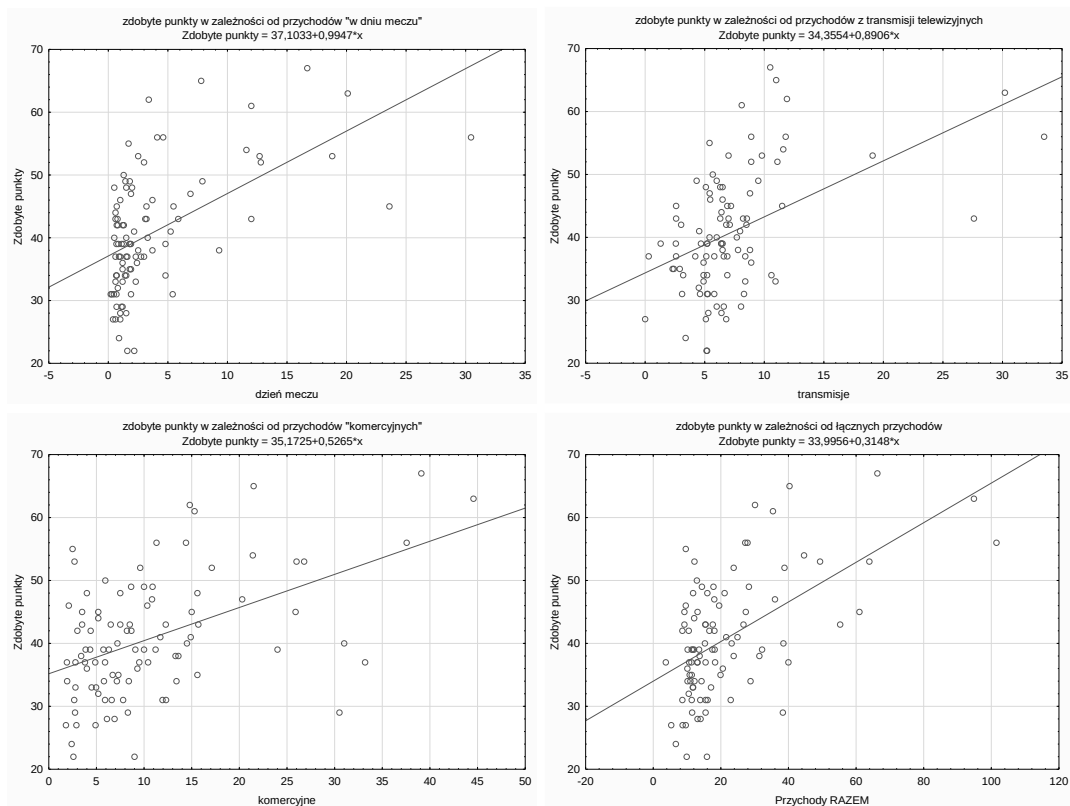
|                 | Zdobyte punkty |
|-----------------|----------------|
| Przychody RAZEM | 0,49           |
| dzień meczu     | 0,53           |
| transmisje      | 0,47           |
| komercyjne      | 0,42           |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych w Tabeli 4.

Dodatnie wartości współczynnika wskazują na to, że wraz ze wzrostem przychodów klubów w Ekstraklasie, wzrasta liczba zdobytych punktów. Korelacja jest statystycznie istotna, czyli dochody klubów w sposób statystycznie istotny wpływają na pozycję klubu w rankingu punktowym. Zależność jest umiarkowana, z czego wynika, że nie tylko finansowanie wpływa na liczbę zdobytych punktów, ale również elementy pozafinansowe. Mimo, że zależności między cechami są podobne, to zastanawiającym jest, czy finansowanie wpływa na wynik, czy też wynik na finansowanie? Współczynnik korelacji Pearsona ma jednak tę wadę, że pokazuje tylko zależność w parze nie wyróżniając, która z cech powoduje wzrost (lub spadek) cechy drugiej. Dlatego biorąc pod uwagę

zależności między zdobytymi punktami a poszczególnymi kategoriami finansowania klubów Ekstraklasy, na podstawie wykresów rozrzutu punktów można stwierdzić, że najbardziej logiczna zależność występuje w wyniku finansowania „komercyjnego”. Występujące zjawisko można tłumaczyć tym, że finansowanie przez firmy i osoby indywidualne (sponsorzy)<sup>2</sup> daje najlepszy efekt, gdyż utożsamiane jest z konkretnym bogatym sponsorem i ewentualnym niebezpieczeństwem utracenia go w wyniku słabego meczu. Silny sponsor bardziej motywuje zawodników do lepszej gry niż rzesza kibiców (wpływy z meczów), których frekwencja zależy od wyniku meczów poprzednich.

**Wykres 5. Wykresy rozrzutu między zdobytymi punktami a kategoriami przychodów**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych w Tabeli 4.

<sup>2</sup> T. Redwan, *Program sponsorski – sukces czy jego brak?*, (w:) *Marketing sportowy, teoria i praktyka*, red. H. Mruk, II ogólnopolska Konferencja Naukowa, wyd. Impact Consulting, Poznań 2004, s. 55-61.

## Podsumowanie

Podsumowując poszczególne analizy danych należy stwierdzić, że faktycznie finansowanie klubów Ekstraklasy, pochodzące z różnych kategorii dochodów, wpływa na poziom gry oraz wyniki sportowe. Zatem, nie tylko talent i praca, ale również środki finansowe zapewniające odpowiedni poziom treningów oraz opiekę wyspecjalizowanej kadry, warunkują utrzymanie danego klubu w Ekstraklasie.

## BIBLIOGRAFIA:

- Szustak M., *Klub sportowy w Polsce a kreowanie marki*, (w:) *Sport & Business*, III Ogólnopolska Konferencja Naukowa „Dni marketingu sportowego” na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, red. H. Mruk, wyd. Sport & Business Foundation, Poznań 2005.
- Pastwa M., *Zarządzanie finansami instytucji sportowo-rekreacyjnej*, wyd. Polska Korporacja Menedżerów Sportu, Warszawa 2000.
- Redwan T., *Program sponsorski – sukces czy jego brak?*, (w:) *Marketing sportowy, teoria i praktyka*, red. H. Mruk, II ogólnopolska Konferencja Naukowa, wyd. Impact Consulting, Poznań 2004.
- <http://www.ekstraklasa.org/> - Oficjalny serwis Ekstraklasy
  - <https://www.pzpn.pl/> - Oficjalny serwis Polskiego Związku Piłki Nożnej
  - <http://www.90minut.pl/> - portal piłkarski zawierający wyniki, tabele, kariery zawodników, trenerów, sylwetki klubów oraz statystyki

## Streszczenie

W artykule dokonano opisu dotyczącego analizy wielkości finansowania klubów piłkarskich na podstawie danych pochodzących z raportów finansowych Ekstraklasy. Przeprowadzono również analizy wyników rozgrywek sportowych oraz wynikającej z tego pozycji tabeli tychże klubów. Celem opracowania było potwierdzenie zależności między wielkością finansowania pochodzącego z różnych kategorii oraz wyników sportowych opisywanych klubów piłkarskich. Z przeprowadzonych rozważań wynika, że faktycznie poziom finansowania ma duże znaczenie dla osiągniętych wyników sportowych.

## FINANCIAL EFFICIENCY OF FOOTBALL CLUBS IN POLISH EKSTRAKLASA

### Summary

The article describes the analysis of the amount of funding of football clubs on the basis of data from financial reports from Ekstraklasa. An analysis of the results of sports competitions and the resulting positions in the table of these clubs was also performed. The aim of the study was to confirm the relationship between the amount of funding from different categories and sporting results of the football clubs in question. The performed analysis shows that the level of funding indeed has a considerable influence on the achieved sporting results.