

Akademia Nauk Stosowanych w Nowym Sączu

Agnieszka Zwolenik

**Dotacje z budżetu UE w kształtowaniu
sytuacji majątkowo-finansowej
produkcyjnych spółek kapitałowych
w województwie małopolskim**

Nowy Sącz 2025

Redaktor Naukowy
dr Agnieszka Zwolenik

Recenzje
prof. dr hab. Marta Postuła
dr hab. Małgorzata Kozuch, prof. UEK

Redaktor Techniczny
dr Tamara Bolanowska-Bobrek

© Copyright by Akademia Nauk Stosowanych w Nowym Sączu
Nowy Sącz 2025

ISBN 978-83-67661-70-6

Wydawca
Akademia Nauk Stosowanych w Nowym Sączu
ul. Staszica 1, 33-300 Nowy Sącz
tel.: +48 18 443 45 45, e-mail: sog@ans-ns.edu.pl
www.ans-ns.edu.pl

Adres redakcji
Wydawnictwo Naukowe Akademii Nauk Stosowanych w Nowym Sączu
ul. Staszica 1, 33-300 Nowy Sącz
tel.: +48 18 443 45 45, e-mail: wn@ans-ns.edu.pl, tbolanowska@ans-ns.edu.pl
wydawnictwo.ans-ns.edu.pl

Druk
Wydawnictwo i drukarnia NOVA SANDEC s.c.
Mariusz Kałyniuk, Roman Kałyniuk
ul. Lwowska 14, 33-300 Nowy Sącz
tel.: +48 18 441 02 88, e-mail: biuro@novasandec.pl

Spis treści

Wstęp	5
Rozdział 1. Integracja krajów Europy w XX wieku – ujęcie teoretyczne	9
1.1. Państwo i jego funkcje w teorii ekonomii	9
1.2. Koncepcja gospodarczo-społecznej integracji Europy	17
1.3. Cele i instrumenty polityki spójności Unii Europejskiej	21
1.4. System budżetowy Unii Europejskiej	25
1.5. Dotacje jako forma pomocy publicznej	28
Rozdział 2. Spółka kapitałowa jako beneficjent dotacji unijnych	38
2.1. Spółka kapitałowa jako forma organizacyjno-prawna przedsiębiorstw produkcyjnych	38
2.2. Dotacje unijne w procesie finansowania działalności rozwojowej przedsiębiorstwa	43
2.3. Zasady ewidencjonowania przychodów i kosztów finansowanych dotacjami	56
2.4. Opodatkowanie przedsięwzięć współfinansowanych dotacjami z Unii Europejskiej	62
2.5. Zagrożenia i koszty związane z finansowaniem przedsięwzięć dotacjami	64
Rozdział 3. Źródła i metodyka współczesnej analizy ekonomicznej przedsiębiorstw korzystających z dotacji unijnych	68
3.1. Analiza ekonomiczna jako narzędzie oceny sytuacji majątkowo-finansowej przedsiębiorstw	68
3.2. Instrumenty oceny rentowności przedsiębiorstw	72
3.3. Analiza płynności finansowej jako narzędzie gospodarki finansowej przedsiębiorstwa	75
3.4. Zadłużenie i zmiany struktury kapitału przedsiębiorstw	80
3.5. Wykorzystanie wskaźników sektorowych w analizie finansowej	84

Rozdział 4. Analiza wpływu dotacji unijnych na sytuację majątkową i finansową badanych jednostek w województwie małopolskim	86
4.1. Metodyka badania ankietowego dotyczącego wpływu dotacji na sytuację majątkową i finansową jednostek w województwie małopolskim	86
4.2. Metodyka badań wpływu dotacji na sytuację majątkową i finansową jednostek w województwie małopolskim	106
4.3. Rentowność, płynność i zobowiązania w ocenie ankietowanych firm oraz na podstawie danych ze sprawozdań finansowych analizowanych przedsiębiorstw	129
Zakończenie	132
Bibliografia	136
Aneks	151

Wstęp

Podstawowym celem działalności każdego podmiotu gospodarczego jest maksymalizacja jego zasobów, zapewnienie sprawnego działania, a także dążenie do rozwoju. Działalność przedsiębiorstwa jest wypadkową wielu czynników – zarówno wewnętrznych, jak również zewnętrznych – wśród których istotną rolę odgrywa finansowanie, a przede wszystkim dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. Zapotrzebowanie na określone źródło kapitału uzależnione jest od wielu uwarunkowań, takich jak: sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstwa czy rodzaj i ryzyko projektu, który jest przewidziany do realizacji oraz finansowania.

Wiele potencjalnych źródeł finansowania rozwoju przedsiębiorstw, z uwagi na konieczność spełnienia wymogów stawianych przez ich właścicieli, staje się niedostępnych dla wszystkich, którzy tego kapitału potrzebują. W początkowym okresie działalność operacyjna przedsiębiorstw finansowana jest ze środków własnych założycieli i z wypracowywanych zysków, lecz wraz z rozwojem źródła te okazują się niewystarczające i właściciele muszą podjąć decyzję o konieczności pozyskania środków zewnętrznych.

W ekonomii i polityce od dawna rozważane są kwestie dotyczące roli państwa w sytuacjach nadzwyczajnych. W literaturze przedmiotu znaleźć można zarówno zwolenników ingerencji państwa w mechanizmy rynkowe, jak też osoby opowiadające się za wolnością społeczno-gospodarczą. Pomoc publiczna stanowi narzędzie polityki gospodarczej państwa, które stosowane jest w celu złagodzenia lub zrekompensowania obciążenia, jakie ponosi przedsiębiorstwo, by zachęcić do podjęcia lub kontynuowania określonej działalności, a polega ona m.in. na przyznaniu jednostce gospodarczej lub grupie podmiotów pomocy w różnych formach, np. ulgi podatkowej czy dotacji.

Wsparcie publiczne na rzecz przedsiębiorstw stanowi istotny element strategii lizbońskiej i strategii „Europa 2020”. Państwa członkowskie Unii Europejskiej (UE) zostały zobowiązane, aby wspomagać głównie przedsiębiorstwa z trudnościami finansowymi. Władze UE traktują sektor małych i średnich przedsiębiorstw jako źródło konkurencyjności europejskiej gospodarki oraz wzrostu gospodarczego. Unia realizuje wspólną strategię, która dąży do stworzenia gospodarki otwartej i wysoko konkurencyjnej, a sprzyjają temu wszelkie dostępne dla jej członków fundusze strukturalne.

Środki unijne stały się największym i najważniejszym bezzwrotnym wsparciem finansowym dla polskich przedsiębiorstw, otwierając podmiotom gospodarczym szerokie możliwości rozwoju.

Otrzymane dofinansowanie pozwala polskim przedsiębiorstwom dostosować się do reguł panujących na Jednolitym Rynku Europejskim, a także zwiększyć poziom konkurencyjności i stać się atrakcyjnym partnerem dla potencjalnych klientów na rynkach Unii Europejskiej.

Odpowiedź na pytanie, w jaki sposób dotacje unijne wpływają na sytuację majątkową i finansową przedsiębiorstw, jest jednym z wyzwań stojących obecnie przed zespołami badawczymi, zajmującymi się problematyką funduszy europejskich.

Należy również zwrócić uwagę, że pomimo obszernej literatury, ukazującej charakter i możliwości wykorzystania funduszy UE przez przedsiębiorstwa, będące głównym beneficjentem tej pomocy, wciąż niewiele jest dostępnych informacji i analiz dotyczących problematyki wpływu dotacji unijnych na sytuację finansową bądź też majątkową przedsiębiorstw.

W literaturze przedstawia się wiele przykładów wykorzystania funduszy europejskich i ich wpływu na inwestycje, innowacyjność czy funkcjonowanie jednostek samorządu terytorialnego. Trzeba jednak zwrócić uwagę na fakt, że nadal brakuje badań dotyczących wzajemnych relacji pomiędzy otrzymaniem dotacji unijnej a jej wpływem na sytuację majątkową lub finansową przedsiębiorstw w województwie małopolskim. Wykazana luka badawcza stanowiła dla Autorki główną motywację do podjęcia badań poświęconych temu zagadnieniu. W tym kontekście istotną wydaje się konfrontacja otrzymanego wsparcia finansowego z budżetu Unii Europejskiej ze wskaźnikami oceniającymi sytuację majątkową oraz finansową przedsiębiorstw. Zainteresowanie Autorki aplikacyjnym wykorzystaniem dotacji przez przedsiębiorstwa i ich oddziaływaniem na działalność przedsiębiorstw przyczyniło się też do poszukiwania odpowiedzi na pytanie: czy dotacje unijne wpływają na sytuację majątkową i finansową przedsiębiorstw?

Wobec tak przedstawionej problematyki badawczej głównym celem niniejszej publikacji stało się zbadanie wpływu dotacji unijnych na sytuację majątkowo-finansową produkcyjnych spółek kapitałowych w województwie małopolskim.

- Do realizacji celu głównego wykorzystane zostały następujące cele pomocnicze:
- C1: Identyfikacja znaczenia interwencji państwa w ekonomii z uwzględnieniem dotacji jako formy pomocy publicznej.
 - C2: Określenie roli dotacji unijnych w rozwoju przedsiębiorstw.
 - C3: Identyfikacja metod współczesnej analizy ekonomicznej przedsiębiorstw.
 - C4: Przedstawienie opinii przedsiębiorców województwa małopolskiego na temat wpływu dotacji unijnych na sytuację majątkową i finansową przedsiębiorstwa w okresie programowania 2007-2013.
 - C5: Zbadanie rentowności, płynności i zadłużenia produkcyjnych spółek kapitałowych województwa małopolskiego na podstawie danych jednostkowych w latach 2007-2016, z uwzględnieniem wskaźników sektorowych publikowanych przez Stowarzyszenie Księgowych w Polsce.
 - C6: Określenie, w jaki sposób dotacje wpływają na kształtowanie się rozliczeń międzyokresowych.
 - C7: Zbadanie różnic w ocenie wpływu dotacji na sytuację majątkową i finansową dokonaną za pomocą badań ankietowych, a wynikającą z analizy ekonomicznej.

W pracy sformułowano tezę badawczą, która brzmi następująco: *Dotacje unijne wpływają na sytuację majątkową i finansową produkcyjnych spółek kapitałowych.*

Sformułowano też hipotezy badawcze, stanowiące przesłanki do postawienia powyższej tezy:

H1: Dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na rentowność przedsiębiorstw.

H2: Dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na płynność finansową przedsiębiorstw.

H3: Dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na wysokość zobowiązań.

H4: Dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na zmiany w strukturze majątku przedsiębiorstw.

H5: Istnieje różnica w proporcji wzrostu rentowności, płynności oraz wzrostu zobowiązań pomiędzy danymi z badań ankietowych a danymi ze sprawozdań finansowych.

Opracowanie ma charakter teoretyczno-empiryczny, a składa się ze *Wstępu*, czterech rozdziałów, *Zakończenia*, *Bibliografii* oraz *Aneksu*. Aspekty teoretyczne podejmowanego w pracy zagadnienia zostały przedstawione w rozdziałach: pierwszym, drugim i trzecim, a wyniki badania empirycznego, przeprowadzonego na potrzeby niniejszej monografii, zaprezentowano w rozdziale czwartym.

W pierwszym rozdziale zostały przedstawione teoretyczne podstawy ingerencji państwa w mechanizm rynkowy, a także ewolucja poglądów na temat interwencjonizmu państwowego w gospodarkę. Ukazano cele i instrumenty polityki spójności, a także system budżetowy Unii Europejskiej. Dokonano analizy definicji pojęcia „pomoc publiczna” oraz zaprezentowano zasady udzielania pomocy publicznej ramach Unii Europejskiej.

W rozdziale drugim skoncentrowano się na istocie, genezie oraz klasyfikacji przedsiębiorstw, z podkreśleniem znaczenia produkcyjnych przedsiębiorstw prawa handlowego, będących przedmiotem badań w niniejszej monografii. W dalszej części dokonano obszernej analizy możliwości wykorzystania funduszy unijnych w sektorze przedsiębiorstw, a także zasad ewidencji księgowej otrzymanej dotacji. Zwrócono też uwagę na podatkowe konsekwencje otrzymania dotacji przez przedsiębiorstwa, a także zagrożenia i koszty związane z finansowaniem przedsięwzięć dotacjami unijnymi.

Analiza ekonomiczna jest niezwykle istotnym narzędziem, ułatwiającym podejmowanie decyzji w przedsiębiorstwie. Trzeci rozdział zdominowany został przez rozważania na temat oceny sytuacji majątkowo-finansowej przedsiębiorstw. Dokonano tu charakterystyki wskaźników służących do opisu kondycji finansowej podmiotów gospodarczych, podkreślając rolę analizy płynności, rentowności oraz zadłużenia w procesie pomiaru i oceny kondycji finansowej oraz majątkowej przedsiębiorstw. Dynamiczne zmiany otoczenia ekonomicznego, społecznego, politycznego, a także prawnego i kulturowego przedsiębiorstw sprawiają, że wzrasta rola porównywalności informacji finansowej. Podstawą wyprowadzania wniosków dotyczących ocenianego przedsiębiorstwa są stosowane w analizie finansowej porównania. W rozdziale tym podkreślono również znaczenie baz porównawczych, do których użytkownicy sprawozdań finansowych mogą się odnosić. Tego rodzaju bazą są wskaźniki sektorowe, publikowane na łamach czasopisma „Rachunkowość” już od 2002 roku.

Rozdział czwarty ma charakter empiryczny. Na jego wstępie doprecyzowano cel badania, określono metodę badawczą i przebieg badania, a także scharakteryzowano narzędzie badawcze i sposób przetwarzania danych. Przeprowadzone badanie składa się z dwóch części. Pierwsza z nich obejmuje badania ankietowe, przeprowadzone wśród produkcyjnych przedsiębiorstw prawa handlowego, które otrzymały dotację unijną w perspektywie finansowej 2007-2013, a w drugiej źródło informacji stanowią sprawozdania finansowe analizowanych przedsiębiorstw. W tej części rozdziału dokonano także oceny wpływu dotacji na sytuację majątkową i finansową badanych przedsiębiorstw, wykorzystując podstawowe wskaźniki finansowe badanych podmiotów, które zostały porównane ze wskaźnikami sektorowymi.

Całość monografii zamyka *Zakończenie*, w którym dokonano podsumowania przeprowadzonych w ramach pracy badań i rozważań, a także *Bibliografia* oraz *Aneks* zawierający załączniki do pracy. *Zakończenie* zawiera syntezę wyników przeprowadzonych badań oraz odniesienie do hipotez przyjętych w pracy. W sposób syntetyczny zaprezentowano wyniki w zakresie osiągnięcia postawionych celów oraz przedstawiono kluczowe wnioski o charakterze teoretycznymi i praktycznym. W *Bibliografii* zestawiono literaturę, która stanowiła bazę teoretyczną Autorki w trakcie opracowywania niniejszej pracy, zaś całość kończy *Aneks* obejmujący tabele, wykresy i załączniki, a w tym ankietę.

Aplikacyjny charakter podjętych w pracy rozważań i badań stanowi dodatkowy czynnik, zachęcający do wzbogacenia wiedzy przez osoby decydujące o stopniu wykorzystania funduszy europejskich przez przedsiębiorstwa w województwie małopolskim. Z tego też względu warto w przyszłości kontynuować lub też rozszerzyć przedstawione badania, gdyż z pewnością nie wyczerpują one wszystkich kwestii dotyczących oddziaływania funduszy europejskich na sytuację majątkową i finansową przedsiębiorstw funkcjonujących na terenie Małopolski.

Rozdział 1.

Integracja krajów Europy w XX wieku – ujęcie teoretyczne

1.1. Państwo i jego funkcje w teorii ekonomii

Pojęcie „państwo”

W literaturze można spotkać się z wieloma definicjami terminu „państwo”. Platon (1994) pisał, że państwo tworzy się, ponieważ żaden człowiek nie jest samowystarczalny. Potrzeba zbiorowości jest niezbędna, by – wspólnie sobie pomagając – jej członkowie mogli przetrwać. Arystoteles, uczeń Platona, widział z kolei w państwie wspólnotę „najprzedniejszą ze wszystkich, która ma najważniejsze ze wszystkich zadanie” (1964). W przeciwieństwie do Platona, dostrzegał on siłę państwa w wielości, uważając, że jedność prowadzi do upadku. G.W.F. Hegel (1958) przeciwstawiał państwo społeczeństwu obywatelskiemu, postulując pewnego rodzaju dualizm – jesteśmy jednocześnie członkami klasy społecznej i obywatelami, co w pewnym sensie stało w opozycji do założeń liberałów.

J. Kurkowski (2004) definiuje państwo jako historycznie ugruntowaną organizację współczesnych społeczeństw, odznaczającą się wysokim stopniem zorganizowania. Za cel oraz sens istnienia państwa uważa dobro człowieka – zarówno w wymiarze indywidualnym, jak również zbiorowym – jako części społeczeństwa. B. Szmulik i M. Żmigrodzki (2007), w swoim szerokim opracowaniu na temat genezy państwa, podkreślają, że pojęcie „państwo” znane jest od czasów starożytnych Greków, gdzie nosiło nazwę *polis*, co oznaczało odpowiednio zorganizowane społeczeństwo, wskazując na jedną z jego cech – państwo jest organizacją. Z. Sadowski (2005) przez państwo rozumie cały układ władzy ustawodawczej, wykonawczej i sądowniczej, wraz z jego aparatem urzędniczym oraz strukturą samorządową.

W definicjach państwa, niezależnie od czasu, w jakim powstawały, a także prądów filozoficznych, pod wpływem których byli ich autorzy, zawsze pojawiają się trzy niezmiennie elementy: terytorium, prawo lub rząd oraz ludność. Państwo to wyznaczone granicami terytorium, na którym obowiązuje wyjątkowe prawo i którego obywatele wobec tego prawa są posłuszni, tym samym deklarując lojalność wobec państwa (Maciejewski, Marszał, 2002). Integralną częścią rozważań dotyczących państwa jest terytorialność (Cox, 2002; Crystal, 1997; Taylor, Flint, 2000).

J. Osiński (2011) przyjmuje, że państwo jest terytorialną i polityczną instytucją, która – wykorzystując system prawny, gospodarczy i układ stosunków międzynarodowych – sprzyja tworzeniu optymalnych warunków rozwoju cywilizacyjnego danego społeczeństwa. M. Friedman określa państwo jako instytucję powszechnie uznawaną za posiadającą monopol i legitymację na użycie bądź groźbę użycia siły jako metody, która prawomocnie narzuca innym pewne ograniczenia (Friedman, Friedman, 2006). Dość podobnie uważał M. Weber (1998), podkreślając, że państwo jest aparatem administracyjnym, posiadającym monopol na posługiwanie się fizycznym przymusem na określonym terytorium. D.C. North (1983) określa państwo jako największą organizację dysponującą zasobami i formułującą cele, która wprowadza oraz egzekwuje reguły formalne, tworzące otoczenie instytucjonalne, którego jakość może być barierą

oraz stymulatorem rozwoju. T. Kaczmarek (2007) z kolei definiuje państwo jako złożony system instytucji i organizacji, które powstają w procesie ewolucji społecznych oraz ekonomicznych. Zdaniem tego badacza, państwo jest zorganizowaną wspólnotą ludzi, która wyróżnia się takimi cechami, jak hierarchia pozycji, ról, struktur i decyzji, a także norm oraz wartości. Zapewnia ono jednostkom ochronę ich praw, a także porządek społeczny i gospodarczy. T. Kaczmarek traktuje państwo jako organizację polityczną oraz terytorialną, która posiada suwerenność i która może być postrzegana jako organizacja panowania części nad całością.

Zdaniem Autorki, państwo jest suwerenną organizacją społeczną, działającą na określonym terytorium, która posiada władzę chroniącą ją przed zewnętrznymi zagrożeniami i zapewniającą wewnętrzny ład.

Celem istnienia państwa jest zapewnienie satysfakcji tworzącym je jednostkom. Ponieważ spotyka się rozmaite kryteria oceny działalności państwa w zakresie dystrybucji satysfakcji, rozważane są różne konfiguracje polityki państwa. Staje się to osiągalne wówczas, gdy realizowane są podstawowe funkcje państwa, wśród których wyróżnia się zadania zarówno ekonomiczne, jak i pozagospodarcze.

Rola państwa jest pochodną zakresu jego funkcji, a te różnią się w przekroju czasowym i przestrzennym, ponieważ znajdują się pod wpływem wielu czynników o podłożu historycznym, kulturowym, politycznym czy ideowym (Proskobka, 2009). Historia myśli ekonomicznej jednoznacznie wskazuje, że tak jak nie ma jednej, powszechnie akceptowanej, teorii ekonomii, tak nie ma też jednej, niekwestionowanej, wizji roli państwa w gospodarce. Podstawowym zadaniem państwa w gospodarce jest ustalanie i utrzymywanie ładu instytucjonalnego (Kozuń-Cieślak, 2011). Funkcje oraz zadania państwa różnią się w doktrynach ekonomicznych i realnych gospodarkach.

Ewolucja poglądów na temat ekonomicznych funkcji państwa

Już w czasach starożytnych toczono spór dotyczący zaangażowania państwa w dziedzinę życia gospodarczego. Pierwsi myśliciele przedklasycyści – sofisci i stoicy, których centralnym przedmiotem zainteresowania była jednostka – podkreślali znaczenie indywidualizmu, wyzwolenia się człowieka spod dominacji grupy i ograniczeń nakładanych przez różne autorytety (np. władzę). W ich rozważaniach doszukać się można pewnych elementów liberalnej myśli ekonomicznej (Kwaśniewski, 1998). Sokrates wskazywał znaczenie indywidualizmu i życia prywatnego, włącznie z prywatną własnością, a Platon głosił bezwzględny totalitaryzm społeczny, ponad indywidualizm z bardzo mocno podkreślaną oraz zdecydowaną supremacją państwa nad jednostką (Spychalski, 2001).

W teoretycznej analizie ekonomicznych funkcji państwa widoczne są dwa dominujące nurty: jeden to, zapoczątkowany przez klasyków ekonomii, nurt liberalny – postulujący ograniczenie roli państwa w gospodarce do niezbędnego minimum, a drugi stanowi nurt interwencjonistyczny – nawiązujący do przedklasycznych koncepcji merkantylistycznych i rozwinięty zwłaszcza przez J.M. Keynesa (1992), głoszący konieczność ingerencji państwa w procesy gospodarcze.

Już w 1776 roku twórca ekonomii klasycznej – A. Smith (2007), a także kontynuator zainicjowanego przez niego nurtu badawczego – D. Ricardo (1957) uznali, że dobrze funkcjonujący mechanizm rynkowy, który nie jest zakłócony przez działania państwa, prowadzi do równowagi gospodarczej, osiąganey dzięki „niewidzialnej ręce rynku” (Smith, 2007).

A. Smith postulował, by ograniczać ingerencję państwa w procesy gospodarcze, wychodząc z założenia, że mechanizm rynkowy często nie prowadzi do oczekiwanych wyników społecznych, a interwencja państwa może przynieść gorszy skutek niż funkcjonowanie wolnego rynku. Wykazał też, że motyw zysku doprowadzi do sytuacji, w której konkurujący między sobą producenci będą dostarczali dobra poszukiwane przez konsumentów, a przetrwają na rynku tylko te przedsiębiorstwa, które po możliwie najniższych cenach wytwarzają dobra, na które jest zapotrzebowanie (Ibidem).

Koncepcję A. Smitha w XIX wieku popierali zwolennicy wolnego handlu. Uważali oni, że wolna konkurencja najlepiej sprzyja społeczeństwu, a co za tym idzie – państwo nie powinno ingerować w działalność sektora prywatnego, natomiast przedsiębiorstwa prywatne nie powinny podlegać regulacji i kontroli ze strony państwa (Sigltiz, 2004).

Fizjokraci twierdzili, że rola państwa powinna polegać na prowadzeniu polityki *laissez faire*. Uznawali istnienie określonego „naturalnego porządku” i traktowali gospodarkę jako mechanizm, który sam się reguluje, odrzucając potrzebę ingerencji państwa w gospodarkę (Landreth, Colander, 2005). Główną przeszkodą wzrostu gospodarczego była według nich polityka regulacji handlu wewnętrznego oraz zagranicznego. Sprzeciwiali się systemowi podatkowemu popieranemu przez merkantylistów, postulując przyjęcie jednego podatku, który obciążałby ziemię (Strugis, 1994).

Ekonomiści klasyczni opowiadali się za wolnym rynkiem oraz wolnością gospodarczą, która dawała podstawę do najbardziej efektywnego funkcjonowania gospodarki. Według A. Smitha, interwencja państwa miała przynieść gorsze wyniki od tych, które osiągają rynki bez przeszkód. Pomimo tej teorii wykazał on jednak wiele dziedzin, w których interwencja państwa jest konieczna. Zdawał sobie sprawę z pewnych niedoskonałości tego mechanizmu wolnego rynku i znajdował dla państwa obowiązki związane z następującymi sferami życia (Blaug, 1994):

- obroną jednostki przed niesprawiedliwością innych członków społeczeństwa i instytucji;
- ustanowieniem oraz utrzymaniem pewnych urządzeń i instytucji publicznych, niezbędnych ze społecznego punktu widzenia, których tworzenie oraz finansowanie może być nieopłacalne z perspektywy gospodarujących jednostek.

A. Smith popierał interwencję państwa w pewnych gałęziach przemysłu niezbędnych dla obronności, a tworzenie dóbr publicznych uważał za kosztowne dla indywidualnych podmiotów. Koszty społeczne tych dóbr mogły być pokryte z nadwyżką dzięki występowaniu korzystnych efektów zewnętrznych.

Przedstawiciele klasycznej szkoły liberalnej, A. Smith i J.B. Say (1855), uważali, że konieczne są ograniczenia aktywności państwa, uznając również, że interwencjonizm związany jest z wydatkami, a tym samym z obciążeniami podatkowymi (Friedman, Friedman, 2006).

Liberalne podejście do funkcji państwa zmieniło się pod wpływem filozofii J.S. Milla (1965), współtwórcy nurtu zwanego liberalizmem społecznym. Był on jednym z wybitnych przedstawicieli reformizmu – nurtu nastawionego na poprawę położenia warstw najbardziej uciskanych (Górski, 1988). J.S. Mill w interwencji państwa upatrywał możliwości poprawy trudnej doli pracowników najemnych, którą

dostrzegał i krytykował. Twierdził, że podziałem rządzą prawa związane z układem instytucji społecznych, dlatego można na nie wpływać i je modyfikować. Państwo poprzez interwencję powinno przyczyniać się do eliminowania nierówności w podziale, a także dokonywać zmian w systemie dziedziczenia i podatkach obciążających bogatych. Według J.S. Milla, interwencja państwa jest konieczna, gdyż: „Dobry rząd będzie dawał wszelką pomoc w takiej postaci, by zachęcała i wychowywała wszelkie dające się znaleźć zaczątki ducha jednostkowych wysiłków” (1965), a zatem granicą interwencji państwa powinien być rozwój jednostek.

K. Marks, J.Ch.L. Sismonde de Sismondi i R. Owen, a także inni ekonomiści zaczęli tworzyć teorie, w których próbowali zarówno wytłumaczyć istniejącą rzeczywistość gospodarczą, jak też wskazać kierunki niezbędnych zmian. Mechanizmy rynkowe uznawane przez A. Smitha za zaletę, przez nich postrzegane były jako wada (Sigltiz, 2004).

J.Ch.L. Sismonde de Sismondi (1955) politykę *laissez faire* obciążał takimi skutkami, jak bezrobocie i postępujące zubożenie społeczeństwa, a podział dochodu osiągnięty na rynkach pozostawionych samym sobie uważał za nierówny, a także niesprawiedliwy.

R. Owen opowiadał się za zastąpieniem procesów konkurencji rynkowej społecznością, uważając też, że procesem produkcji powinny zająć się małe wspólnoty, których członkowie razem gospodarują i dążą do osiągnięcia wspólnych korzyści (Sigltiz, 2004).

Niedoskonałości mechanizmu rynkowego w zakresie efektywnej alokacji zasobów na początku XX wieku stały się przesłanką do utworzenia koncepcji interwencjonizmu państwowego. W czasie Wielkiego Kryzysu zmienił się stosunek do państwa i osłabła wiara w skuteczność rozwiązywania podstawowych problemów społeczno-gospodarczych wyłącznie za pomocą samoregulujących mechanizmów gospodarczych. Uważano, że mechanizm rynkowy zawiodł. Pojawił się nacisk na rząd, by wprowadził działania, które doprowadziłyby do zniwelowania zawodności rynku (Keynes, 2003). J.M. Keynes podjął się próby wyprowadzenia państw kapitalistycznych z depresji – jego teoria mówiła o konieczności aktywnego uczestnictwa państwa w usuwaniu problemów rynkowych (Markowski, 1992). Zaproponował rozwiązanie w postaci zapewnienia dodatkowego popytu, dzięki któremu możliwe byłoby podniesienie poziomu produkcji i zwalczenie recesji. Jeśli rządu nie byłoby stać na wypełnienie luki w zagregowanym popycie, powinien zapożyczyć się na ten cel, zwracając pieniądze zebrane z podatków dopiero w okresie pomyślnej koniunktury. W modelu Keynesa oszczędzanie przestawało być cnotą w okresie kryzysu, a wydawanie pieniędzy, nawet jeśli się ich nie miało, stało się uzasadnione (Galbraith, 1984).

J.M. Keynes zaproponował nową konstrukcję analityczną do tłumaczenia sił decydujących o poziomie działalności gospodarczej. Twierdził, że gospodarka kapitalistyczna z natury jest niestabilna, a normalnym faktem funkcjonowania rynku w warunkach wolnej konkurencji jest kształtowanie się równowagi na poziomie niższym od pełnego zatrudnienia (Domańska, 1992).

Istotne miejsce w metodologii J.M. Keynesa zajmują cztery założenia. Pierwsze dotyczy preferowania podejścia makroekonomicznego zamiast skupiania uwagi na elementarnych podmiotach gospodarowania. Drugie założenie związane jest z ograniczeniem analizy funkcjonalnej na rzecz przyczynowo-skutkowej, zaniedbanej

mocno po triumfie metod ekonomii matematycznej. Trzecie odnosi się do przyjęcia w analizie okresów krótkich, czyli rozpatrywanie zjawisk w przedziale czasu uznanym za dostateczny dla zaobserwowania zjawisk i wyciągnięcie pewnych praktycznych wniosków. Czwarte założenie polega z kolei na poszukiwaniu rozwiązań służących konkretnej polityce gospodarczej, którą miała stać się polityka pełnego zatrudnienia (Stańczyk, 2009).

Model gospodarki zbudowany przez J.M. Keynesa pozwolił skupić uwagę na sprawach najistotniejszych, wynikających z potrzeb systemu borykającego się z problemami o wyraźnych cechach kryzysu strukturalnego. Teoria Keynesa na tyle podobała się władzom, że była stosowana jeszcze po II wojnie światowej, aż do lat 70. XX wieku – do czasów tzw. kryzysów naftowych, a jej wdrażanie uzasadniano również względami politycznymi (Surdej, 2011).

Na początku XX wieku rozważania dotyczące optymalnej alokacji zasobów zastosował w analizie ekonomicznej A.C. Pigou. Rozwinął on problem rozróżnienia między użytecznością społeczną a użytecznością indywidualną, dzięki czemu stworzył podstawy do uzasadnienia interwencji państwa ze względu na zjawisko efektów zewnętrznych (2006). A.C. Pigou koncentrował się na istniejących rozpiętościach pomiędzy korzyścią prywatną i społeczną, a także między kosztami prywatnymi i społecznymi.

Rynek, na którym istnieje wolna konkurencja, w niektórych warunkach zapewnia efektywną – w rozumieniu V. Pareta – alokację zasobów, a uzasadnienie interwencji państwa na rynku pojawia się, gdy warunki te nie są spełnione. W literaturze przedmiotu można spotkać się z sześcioma przyczynami tego, że mechanizm rynkowy może nie doprowadzić do efektywnej, w ujęciu Pareta, alokacji zasobów (Sigltiz, 2004): zawodność konkurencji, istnienie dóbr publicznych i efektów zewnętrznych, brak bądź niekompletność pewnych rynków, niedoskonałość informacji, a także bezrobocie i inne zakłócenia makroekonomiczne. J.E. Stiglitz uważa, że nawet gdy rynek jest efektywny w rozumieniu Pareta, to istnieją przyczyny, które uzasadniają interwencję państwa.

A.C. Pigou uważany jest za ojca ekonomii dobrobytu, jednak jej nowoczesna wersja oddaliła się nieco od pierwowzoru. Różnica tkwi przede wszystkim w kwestii porównywalności satysfakcji odczuwanej przez różne jednostki. Reprezentanci nowej ekonomii dobrobytu opierają się w tej kwestii głównie na poglądach V. Pareta, który odrzuca założenie o jednakowej zdolności jednostek do odczuwania satysfakcji. Optimum V. Pareta jest kluczem do współczesnej ekonomii dobrobytu. Oznacza to stan, w którym niemożliwa jest zmiana w sposobie alokacji zasobów, jaka poprawiłaby położenie niektórych jednostek bez pogorszenia położenia innych jednostek. Taki stan jest granicą możliwości produkcyjnych gospodarki i jednocześnie granicą możliwych użyteczności (Przesławska, 2024).

Pomoc państwa staje się uzasadniona ze względu na istniejącą na danym rynku niepełną informację lub też jej asymetryczność. W sytuacji niedoskonałej informacji i niekompletnego rynku funkcjonowanie mechanizmu rynkowego jest w najwyższym stopniu niedoskonałe (Sigltiz, 2006).

Współcześnie teoria zawodności rynku uzupełniona została o założenia nowej ekonomii instytucjonalnej, która wywodzi się od postulatów R. Coase'a (1937), dotyczących wprowadzenia do analizy ekonomicznej pojęcia „koszty transakcji”. Koszty te związane są z wykorzystaniem mechanizmu cenowego, stanowiąc główny

powód powstania przedsiębiorstw. Z twierdzenia R. Coase’a wynika, że niektóre efekty zewnętrzne mogą być zlikwidowane bez ingerencji państwa za pośrednictwem bezpośrednich negocjacji pomiędzy zainteresowanymi stronami (Balcerowicz, 2012).

Nowa ekonomia instytucjonalna, neoklasyczna ekonomia polityczna i nowa ekonomia informacji podkreślają rolę państwa w procesie przemian gospodarczych. Zgodnie z założeniami nowej ekonomii instytucjonalnej, państwo ma stworzyć prawne oraz administracyjne warunki funkcjonowania gospodarki rynkowej (Veblen, 1971).

J.M. Buchanan (1999) – jako zwolennik teorii wyboru publicznego – zakładał, że państwo i poszczególni obywatele są antagonistycznymi stronami. Uważał także, że państwo, ingerując w dochody obywateli za pośrednictwem podatków, przyczynia się do zmniejszenia użyteczności dochodów osiągniętych w gospodarce rynkowej, dlatego – by zlikwidować powstałą deformację – powinno rozkładać ciężary podatkowe odpowiednio do ich użyteczności. Za pomocą zapłaconych podatków na zasadzie ekwiwalentności obywatel otrzymywałby określone świadczenia (Owsiak, 2005).

Poglądy dotyczące roli państwa w gospodarce, głoszone w drugiej połowie XX wieku, pozwalają dostrzec przejście od keynesizmu do liberalizmu. W tabeli 1 przedstawiono rolę państwa w gospodarce w wybranych nurtach ekonomicznych. Jak uważa K. Wóycicki (2012-2013), w minionym stuleciu nastąpiło zwiększenie ekonomicznej roli państwa, ale większość działań rządu pod względem efektywności ekonomicznej jest nieudana.

Zdaniem M. Kożuch (2013), w młodych gospodarkach rynkowych, których ład gospodarczy, społeczny i ekologiczny jest dopiero budowany, same mechanizmy rynkowe nie są wystarczające.

Zdaniem Autorki, obecnie państwo wpływa na działalność gospodarczą przez regulacje prawne, instrumenty podatkowe, a także płatności transferowe.

Tabela 1

Rola państwa w gospodarce w wybranych nurtach ekonomicznych

Przedstawiciel koncepcji	Nurt ekonomiczny	Rola państwa w procesach gospodarczych
A. Smith	Klasyczna szkoła liberalna	Ograniczona rola państwa w gospodarce, gospodarka rynkowa, „niewidzialna ręka”.
J.B. Say	Klasyczna szkoła liberalna	Ograniczona rola państwa, ograniczone wydatki państwa, neutralna polityka podatkowa.
J.S. Mill	Liberalizm socjalny	Pozostawiając wolność wyboru jednostkom, państwo prowadzi działalność subsydiarną w stosunku do nich, nadmierne rozszerzenie funkcji państwa zagraża wolności jednostki.
J. Keynes	Interwencjonizm państwowy – keynesizm	Aktywne uczestnictwo państwa w życiu społecznym oraz gospodarczym, zawodność rynku w warunkach kryzysu, akceptacja gospodarki wolnorynkowej, wysokie wydatki publiczne.
M. Friedman	Neoliberalizm szkoła chicagowska	Ograniczona rola państwa – państwo minimalne, każda wymiana towarów oraz usług może być dobrowolna i nie wymaga zaangażowania państwa.
J.M. Buchanan	Teoria wyboru publicznego i szkoła Virginii	Państwo bywa zawodne tak samo jak rynek, interwencjonalizm państwa powinien być ograniczony.

R.H. Coase	Nowe teorie neoklasyczne – nowa teoria instytucjonalna	Ingerencja państwa w gospodarce rynkowej nie jest potrzebna.
D.C. North	Nowe teorie neoklasyczne – nowa teoria instytucjonalna	W kompetencji państwa leży stanowienie prawa, sądownictwo i obrona, państwo ma chronić obywateli oraz zapewnić sprawiedliwość, ponadto państwo ma ustalać zasady i reguły postępowania, aby zapewnić porządek determinujący efekty produkcyjne gospodarki.
J.K. Galbraith	Współczesny interwencjonizm	Wolny rynek nie istnieje, gdyż gospodarka zdominowana jest przez monopole, natomiast na ich działanie wpływ może mieć państwo, interwencja państwa polega na nałożeniu podatków, co przyczyni się do uwolnienia obywateli od nadmiernego bogactwa.
J.E. Stiglitz	Współczesny interwencjonizm	Uzdrowieniem dla gospodarki może być administracyjna, fiskalna i monetarna interwencja państwa.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Doktryny polityczne i prawne u progu XXI wieku*, M. Maciejewski, M. Marszał (red.), 2002, Wrocław: Kolonia; *Zasady porządku w gospodarce. Rola państwa*, T. Kaczmarek, 2007, Warszawa: Difin; *Subsydiowanie ochrony środowiska przyrodniczego w gospodarce rynkowej. Doświadczenia Polski*, M. Kożuch, 2013, Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

Rola państwa jest ważna zarówno dla gospodarki, społeczeństwa, jak również pojedynczego obywatela. Musi ono rozwiązywać kwestie tworzenia nowego ładu prawnego i dostosowywać go do standardów obowiązujących w Unii Europejskiej (Ptak, 2008). Podkreślić należy, że państwo musi tworzyć i wspomagać rozwój instytucji obsługujących rynek, zwłaszcza instytucji finansowych. Pełni ono istotną rolę w planowaniu i przeprowadzaniu reform. Występujące w międzyczasie negatywne zjawiska w gospodarce, takie jak: inflacja, duże bezrobocie, gwałtowny spadek stopy życiowej większości obywateli oraz pojawienie się dużych obszarów ubóstwa przy równoczesnym pogłębianiu się różnic dochodowych i majątkowych, to ważne dziedziny życia, z którymi obywatel nie jest sobie sam w stanie poradzić.

Aktywność państwa w ograniczaniu skali tych negatywnych zjawisk jest pożądana. Cel ogólny państwa polega na zapewnieniu wzrostu gospodarczego, zapobieganiu nadmiernemu bezrobociu oraz dążeniu do wewnętrznej równowagi płatniczej. Państwo realizuje politykę interwencjonizmu w rolnictwie, przemyśle, na rynku pracy, finansuje i organizuje politykę socjalną, politykę regionalną, a także stymuluje badania naukowe (Orłowski 2009). Bez ingerencji państwa w wymienione sfery życia społeczno-gospodarczego występowałoby zjawisko bezpardonowej walki wszystkich przeciwko wszystkim, w której największą szansę zwycięstwa miałyby jednostki i przedsiębiorstwa najsilniejsze.

Współczesne funkcje państwa

Współczesna rola państwa ukształtowała się w wyniku długiego procesu historycznego, w którym występowały zasadnicze zmiany poglądów i spory wokół nich. Analizując założenia współczesnej teorii gospodarczej, wskazać można cztery główne funkcje pełnione przez państwo (Balcerowicz, 2012).

Pierwsza z nich to funkcja instytucjonalna, która realizowana jest poprzez system finansowy. Polega ona na tworzeniu podstaw prawnych, na bazie których zapewniane jest bezpieczeństwo obrotu gospodarczego, eliminowana jest nieuczciwa konkurencja, a także przy pomocy których podmioty zawierają transakcje (Winiarski,

2006). Równie ważna jest stabilizacyjna rola państwa, która polega na podejmowaniu przez nie działań stabilizujących gospodarkę przez realizację takich celów, jak m.in.: osiągnięcie i utrzymanie w dłuższym okresie wysokiego tempa wzrostu gospodarczego, wyeliminowanie lub przynajmniej ograniczenie inflacji i bezrobocia, zmniejszenie amplitudy wahań poziomu aktywności gospodarczej – koniunkturalnych, a także możliwie najlepsze wykorzystanie rzeczowych czynników produkcji (Milewski, 1999).

Kolejna funkcja – alokacyjna – jest przejawem aktywności państwa w odniesieniu do niedoskonałości mechanizmu rynkowego, co może być przyczyną nadmiernego zróżnicowania dochodów w społeczeństwie (Owsiak, 2002). Funkcja ta wypływa z potrzeby dostarczania dóbr publicznych i społecznych obywatelom oraz grupom społecznym o niskim dochodzie, łagodzenia skutków efektów zewnętrznych, protekcjonizmu wobec producentów krajowych czy interwencyjnego oddziaływania na proces przekształceń strukturalnych (Milewski, 1999). W celu osiągnięcia równowagi dochodu i produkcji w gospodarce rząd może prowadzić aktywną politykę stabilizacji przez uznaniowe (dyskrecjonalne) dostosowanie stopy podatkowej i (lub) poziomu wydatków rządowych (Begg, Fischer, Dornbusch, 2000).

Z funkcją alokacyjną związana jest kolejna funkcja – redystrybucji dochodów. Wynika ona z tego, że w gospodarce rynkowej alokacja zasobów dokonuje się poprzez system cen, który przyczynia się do zróżnicowanego podziału dochodu. Niektórzy ekonomiści traktują te dwie funkcje jako jedną (Dach, 2008). Funkcja redystrybucyjna związana jest z korygowaniem przez państwo podziału dochodów. Prawdłowo prowadzona przez państwo redystrybucja dochodów powinna łączyć zaspakajanie popytu zgłaszanego przez państwo i cele pozafiskalne działalności państwa (Owsiak, 2002).

Kwestie państwowości Unii Europejskiej

Unia Europejska jest organizacją międzynarodową, ponadnarodową, a wielu badaczy problemu określa ją mianem organizacji hybrydowej. J. Delors, stwierdził, że Unia Europejska jest przedmiotem politycznie niezidentyfikowanym (Haliżak, Parzymies, 2002).

Zdaniem Autorki, Unia spełnia podstawowe kryteria, które pozwalają określać ją jako organizację międzynarodową. Organizacja taka definiowana jest jako stała forma współdziałania państw na podstawie umowy międzynarodowej, która określa cele i formy współpracy, a także organy ją realizujące (Perkowski, 2002). Na podstawie przytoczonej wyżej definicji, Unia Europejska jest związkiem suwerennych państw, utworzonym na podstawie umowy międzynarodowej, którego cele i zasady działania określa traktat z Maastricht. Dysponuje ona stałymi organami i środkami niezbędnymi do realizacji założonych celów. Autorka uważa, że Unii nie należy utożsamiać z państwem, gdyż nie posiada suwerennej władzy – sprawowana jest przez instytucje wspólnotowe, państwa członkowskie, regiony i władze lokalne, a system polityczny ma charakter niesamodzielny, gdyż polega na częściowym zaangażowaniu się tworzących go podmiotów (Szczerski, 2002). Kolejnym powodem, dla którego nie należy uznać Unii Europejskiej za państwo, jest to, że nie posiada ona charakteru terytorialnego i trudno mówić o jej ludności w aspekcie wspólnoty narodowej. S. Hix (1999) podkreśla, że Unia nie ma uprawnień do stosowania przymusu, który jest wyłączną prerogatywą państw członkowskich.

Unia Europejska stanowi szczególny rodzaj organizacji, łączącej cechy systemu politycznego państwa i rozbudowanej organizacji międzynarodowej.

1.2. Koncepcja gospodarczo-społecznej integracji Europy

Pojęcie „integracja”

Termin „integracja” ma wiele znaczeń i stosowany jest w różnych dziedzinach nauki – zarówno empirycznych, jak i formalnych. Wynika to bezpośrednio z pierwotnego, łacińskiego znaczenia tego słowa – *integratio*, tłumaczonego jako odnowienie (*Wielka Encyklopedia PWN*, 2002). Inna definicja mówi, że integracja to tworzenie się całości z drobnych części, scalanie (Sobol, 1993). Niezależnie od przyjętej definicji, związany jest z nią element zespalania, jednoczenia, scalania oraz form wiązania (Marszałek, 2004).

Integracja międzynarodowa rozumiana jest jako pewien dynamiczny i zmienny proces ujednolicania, unifikowania, zachodzący nie tylko pomiędzy państwami, ale także w odniesieniu do grup społecznych, wartości czy norm (Ruszkowski, 2007).

Zdaniem R. Dehousse’a¹ i J.H.H. Weilera², integracja jest procesem wymiany między społecznościami, co w efekcie po pewnym czasie prowadzi do scentralizowanej, nowej formy władzy (Smith, Ray, 2016). J. Ruszkowski (2007) określa integrację jako pewne „poczucie wspólnoty”, które w dłuższej perspektywie czasu daje możliwość stworzenia instytucji, mających prawo podejmowania decyzji, a przede wszystkim zabezpieczających pokojowe przemiany między ludźmi. P. Hoffman³ po II wojnie światowej użył pojęcia „integracja” w rozumieniu zgody państw na scedowanie części ich suwerennych kompetencji na instytucje ponadnarodowe. W tym okresie integracja była nierozdzielnie łączona z pokojowym zorganizowaniem międzynarodowego systemu (Ruszkowski, 2007).

Z.M. Doliwa-Klepacki (1996) rozpatruje termin „integracja” z różnych perspektyw, a w ujęciu ekonomicznym jest to proces łączenia się gospodarczych jednostek w całość. Badacz ten podkreśla, że neoliberalowie utożsamiają integrację bezpośrednio z liberalizacją handlu i płatnościami pomiędzy daną grupą państw. Nie można jej jednak, jego zdaniem (Doliwa-Klepacki, 2005), ująć w jednolite ramy definicyjne, gdyż swoim zasięgiem obejmuje ona zarówno grupy społeczne, państwa, jak i kultywowane wartości, style zachowań czy normy.

B. Ballassa (1962) traktuje integrację jako zjawisko oraz proces, wskazując jednocześnie na różnice między pojęciami „integracja” a „kooperacja”. Celem integracji jest zlikwidowanie istniejących form dyskryminacji w danej dziedzinie, a kooperacja to działania prowadzące do osłabienia barier dyskryminacyjnych.

Według J. Tinbergena (1964), integracja to wszelkie czynności, które zmierzają do stworzenia najbardziej pożądanej formy gospodarki międzynarodowej przez usuwanie przeszkód stojących na drodze do osiągnięcia optymalnych wyników i świadomie wprowadzające niezbędne elementy koordynacji oraz unifikacji.

Autorka niniejszej monografii pojęcie „integracja” traktuje jako proces, którego celem jest zjednoczenie się państw pod względem gospodarczym, prawnym oraz politycznym przy jednoczesnym zachowaniu ich suwerenności.

¹ R. Dehousse – belgijski polityk, od czerwca 2016 roku prezes Europejskiego Instytutu Uniwersyteckiego.

² J.H.H. Weiler – amerykański prawnik, od października 2013 roku rektor Europejskiego Instytutu Uniwersyteckiego.

³ P. Hoffman był dyrektorem Planu Marshalla z 1947 roku.

Koncepcje i plany integracji w Europie

Idea zjednoczenia Europy ma długą historię. Do jej rozwoju przyczyniły się przede wszystkim zagrożenia związane z powtarzającymi się konfliktami i wojnami. Przesłanki polityczne dotyczące jednoczenia Europy zostały wzmocnione aspektami ekonomicznymi, gdy od połowy XIX wieku intensywnie rozwijała się wymiana handlowa, a granice celne stanowiły dużą barierę wzrostu międzynarodowych obrotów towarowych. Tendencje imperialne i narastające sprzeczności interesów były jednak na tyle silne, że przyczyniły się do wybuchu I wojny światowej, której ekonomiczne skutki były poważne. Pozycja Europy w gospodarce światowej zdecydowanie osłabła, zaś głównym jej centrum stały się Stany Zjednoczone. W takiej sytuacji zaczął postępować wzrost aktywności zwolenników zjednoczenia Europy.

Wpływ na postawy i poglądy polityków, a także na podejmowanie inicjatyw związanych z utworzeniem Stanów Zjednoczonych Europy miał R. Coudenhove-Kalergi. W swojej książce pt. *Pan-Europa*, opublikowanej w 1923 roku, przedstawił on koncepcję unii federalnej w Europie, która wzorowana miałaby być na modelu Stanów Zjednoczonych Ameryki (Kosch, 2003). Publikacja ta zainteresowała wielu wybitnych i aktywnych polityków okresu międzywojennego, do których należeli m.in.: A. Briand, E. Herriot, G. Stresemann oraz K. Adenauer. Największym zwolennikiem „Pan-Europy” był polityk francuski A. Briand, który wielokrotnie opowiadał się za utworzeniem unii federalnej. Będąc ministrem spraw zagranicznych Francji, w 1929 roku zaproponował unię federalną, a w maju 1930 roku skierował w tej sprawie memorandum do rządów wszystkich europejskich państw Ligi Narodów. Projekt unii politycznej i celnej opierał się na założeniu nieograniczania suwerenności należących do niej członków (Weigall, Strik, 1992).

Choć koncepcja Brianda i inne idee jednoczenia Europy rozwijane w okresie międzywojennym nie zostały zrealizowane, to jednak stanowiły cenny dorobek, z którego korzystali zwolennicy integracji po II wojnie światowej.

W latach 1939-1945 federalistyczną koncepcję zjednoczenia Europy rozwijali działacze ruchu oporu, a duży wpływ w tej kwestii miał włoski polityk, często nazywany ojcem Unii Europejskiej – A. Spinelli⁴. W 1941 roku przedstawił on swój pierwszy projekt unii federalnej, a w 1942 roku rozwinął koncepcję Stanów Zjednoczonych Europy z podstawowymi zasadami ustrojowymi. A. Spinelli, wraz z działaczami ruchu oporu, dążył do utworzenia unii federalnej jako sposobu na rozwiązanie konfliktów, stworzenie bezpieczeństwa politycznego, a także możliwości ekonomicznej odbudowy Europy (Salmon, Nicoll, 1997).

W latach 1945-1950 powstawały podstawowe załączki nowoczesnej integracji europejskiej. Do przesłanek, które urzeczywistniły ideę integracji politycznej, gospodarczej oraz społecznej, zaliczyć można:

- działania zmierzające do zastąpienia na kontynencie europejskim suwerenności państwowej przez organizacje międzynarodowe;
- odrzucenie przez Związek Radziecki planu Marshalla, co przyczyniło się do integracji tzw. Europy Zachodniej;
- rekonstrukcję zniszczonego działaniami wojennymi systemu gospodarczego Europy;

⁴ Altiero Spinelli: *niestrudzony federalista*, http://europa.eu/about-eu/eu-history/founding-fathers/pdf/altiero_spinelli_pl.pdf (dostęp: 03.08.2016).

- działania zmierzające do pozbawienia Niemiec Zachodnich suwerennego gospodarowania surowcami oraz przemysłem górniczym i hutniczym;
- objęcie w 1948 roku części państw Europejską Organizacją Współpracy Gospodarczej;
- powstanie Rady Europejskiej w 1949 roku (Wróbel, 2012).

Następstwem powyższych czynników była propozycja R. Schumana, postulująca poddanie całości produkcji węgla i stali wspólnej Wysokiej Władzy, traktowanej jako międzynarodowa organizacja, która otwarta jest dla innych państw europejskich. „Innowacyjność” tej propozycji polegała na tym, że dotychczasową kontrolę nad przemysłem wydobywczym na terytorium Niemiec miałyby stanowić Wysoka Władza.

Plan Schumana stał się podstawą wielostronnych rokowań z udziałem Francji, Niemieckiej Republiki Federalnej, Włoch, Belgii, Holandii i Luksemburga, w wyniku których 18 kwietnia 1951 roku podpisany został traktat o ustanowieniu Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali, który wszedł w życie 22 lipca 1952 roku. Funkcjonowanie wspólnego rynku węgla i stali opierało się przede wszystkim na następujących zasadach:

- zniesienie i zakaz stosowania ceł importowych i eksportowych oraz opłat o podobnym charakterze;
- zakaz ograniczeń ilościowych;
- zniesienie i zakaz stosowania środków oraz praktyk dyskryminujących producentów, nabywców oraz konsumentów;
- zakaz stosowania środków, które utrudniałyby nabywcy swobodny wybór dostawcy;
- zakaz stosowania restrykcyjnych praktyk, które ukierunkowane zostałyby na podział bądź eksploatację rynków (Ibidem).

Kolejnym krokiem do integracji europejskiej była decyzja o poszerzeniu zakresu integracji gospodarczej przez utworzenie nowych Wspólnot. Na konferencji ministrów spraw zagranicznych państw członkowskich w Mesynie powołano Komisję Międzyrządową, której przewodniczył minister spraw zagranicznych Belgii – P.-H. Spaak. Efektem jej prac był tzw. raport Spaaka, który zakładał połączenie rynków gospodarczych i ustanowienie unii celnej, zniesienie ograniczeń ilościowych, swobodę świadczenia usług oraz wspólną politykę rolną. Raport określał zasady, na których oparta miała być struktura instytucjonalna i podział kompetencji pomiędzy organy przyszłych wspólnot (Kapteyn, VerLoren van Themaat, 1998). Na podstawie jego założeń Komisja Międzyrządowa uznała konieczność powołania następujących organów wspólnoty: Rady Ministrów, Komisji Europejskiej, Trybunału Sprawiedliwości i Zgromadzenia Parlamentarnego.

W dniu 25 marca 1957 roku w Rzymie podpisane zostały dwa istotne dokumenty: Traktat o ustanowieniu Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej i Traktat o ustanowieniu Europejskiej Wspólnoty Energii Atomowej, zawarte na czas nieokreślony, wchodząc w życie od dnia 1 stycznia 1958 roku. Przyjęcie traktatów rzymskich spowodowało zmiany systemu instytucjonalnego Wspólnoty Europejskiej.

Gospodarczy i międzyrządowy nurt integracji planowano połączyć w ramach Unii Europejskiej. Utworzenie Unii zapowiedziano w październiku 1972 roku na szczycie paryskim. Uroczystą Deklarację o Unii Europejskiej przyjęła Rada Europejska

w dniu 19 czerwca 1983 roku. Projekt traktatu ustanawiającego Unię Europejską uchwalili Parlament Europejski dnia 14 lutego 1984 roku. W wyniku tych działań w czerwcu 1984 roku Rada powołała Komitet, który w 1985 roku przedstawił raport dotyczący działań zmierzających do udoskonalenia współpracy, przede wszystkim w dziedzinach należących do kompetencji Wspólnot i współpracy politycznej.

W dniu 17 lutego 1986 roku Jednolity Akt Europejski podpisało dziewięć państw członkowskich, a 28 lutego również Dania, Grecja i Holandia. Wszedł on w życie dnia 1 lipca 1987 roku, dokonując zmian w TEWG, a także zawierając przepisy dotyczące Rady Europejskiej i Europejskiej Współpracy Politycznej (EWP).

Wejście w życie Jednolitego Aktu Europejskiego przyczyniło się do podjęcia intensywnych prac nad przygotowaniem i wdrożeniem unii gospodarczej oraz monetarnej. W czerwcu 1988 roku została powołana specjalna komisja, do zadań której należało opracowanie etapów jej urzeczywistnienia. W kwietniu 1989 roku Komisja przedstawiła raport, na podstawie którego w czerwcu 1989 roku Rada Europejska podjęła decyzję dotyczącą pierwszego etapu Unii Gospodarczej i Monetarnej, który miał się rozpocząć w dniu 1 lipca 1990 roku pełną liberalizacją przepływów kapitału. Podjęto również decyzję, że konferencja międzyrządowa przedstawi przed końcem 1990 roku propozycję zmian, jakie powinny być wprowadzone w traktatach o ustanowieniu Wspólnot Europejskich.

W dniu 7 lutego 1992 roku w holenderskim mieście Maastricht podpisany został Traktat o Unii Europejskiej, który wszedł w życie dnia 1 listopada 1993 roku i obowiązuje od tamtego czasu obok trzech pozostałych traktatów: o ustanowieniu Europejskiej Wspólnoty, o ustanowieniu Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali, jak również ustanowieniu Europejskiej Wspólnoty Energii Atomowej.

W październiku 1997 roku w Amsterdamie podpisany został dokument, który zmieniał Traktat o Unii Europejskiej, traktat Wspólnoty Europejskiej i niektóre powiązane z nimi akty, a który wszedł w życie w dniu 1 maja 1999 roku. Dokonał on wielu zmian przede wszystkim w procedurach podejmowania decyzji i stanowienia prawa, głównie poprzez poszerzenie zakresu stosowania procedury współdziałania, umocnienie pozycji przewodniczącego Komisji Europejskiej, a także rozszerzenie uprawnień kontrolnych Parlamentu (Keeffe, Twomey, 1999).

W lipcu 1999 roku w Kolonii, podczas szczytu, Rada Europejska podjęła decyzję o wszczęciu przygotowań do Konferencji Międzyrządowej. Na szczycie w Nicei w grudniu 2000 roku został uzgodniony projekt traktatu, którego ostateczna wersja została opublikowana w dniu 30 stycznia 2001 roku. Traktat nicejski został podpisany przez ministrów spraw zagranicznych. Zmienił on Traktat o Unii Europejskiej m.in. w zakresie wspólnej polityki zagranicznej oraz bezpieczeństwa, a także zasad zawierania porozumień międzynarodowych. Dokonano też modyfikacji w zakresie zawieszania praw w stosunku do państw członkowskich, wynikających ze stosowania traktatu w związku z trwałym naruszeniem przez państwo członkowskie podstawowych zasad, na jakich opiera się Unia (Barcz, 2003).

Traktat z Nicei był impulsem do podjęcia rozmów na temat przyszłości Unii Europejskiej. Postanowiono, że zaraz po zakończonym spotkaniu rozpoczną się kolejne prace nad gruntownymi reformami Unii. W lutym 2001 roku w Brukseli Rada Europejska powołała „Konwent o przyszłości Europy” i zleciła przygotowanie projektu Konstytucji Europejskiej.

W obradach Konwentu uczestniczyli przedstawiciele państw członkowskich i kandydujących. Z każdego kraju delegowano po jednym przedstawicielu rządu oraz dwóch reprezentantów parlamentu, a ponadto każdy z nich miał swojego zastępcę. W obradach brało udział także 16 deputowanych Parlamentu Europejskiego i dwóch przedstawicieli Komisji. Swoją działalność Konwent rozpoczął na początku 2002 roku, obradując na sesjach plenarnych i w 11 grupach roboczych, którą formalnie zakończył podczas spotkania Rady Europejskiej w czerwcu 2003 roku. Na zakończenie obrad przedłożył projekt traktatu konstytucyjnego (Bachman, 2004). Traktat ustanawiający Konstytucję dla Europy podpisany został w dniu 29 października 2004 roku, a wejść w życie miał dnia 1 listopada 2006 roku, chociaż data ta nie została dotrzymana. W związku z powyższym Rada Unii Europejskiej zleciła niemieckiej prezydencji przeprowadzenie konsultacji z państwami członkowskimi i przygotowanie sprawozdania, w efekcie czego w dniu 13 grudnia 2007 roku w Lizbonie przedstawiciele 27 państw podpisali traktat reformujący, który został ratyfikowany we wszystkich państwach członkowskich, wchodząc w życie z dniem 1 grudnia 2009 roku.

1.3. Cele i instrumenty polityki spójności Unii Europejskiej

Pojęcie „polityka spójności”

W literaturze przedmiotu można spotkać wiele definicji pojęcia „spójność”. Według G. Tondla (1995), powinna być ona rozumiana jako jedność interesów, która może być osiągnięta przez członków ugrupowania oraz odnoszona do aspektów ekonomicznych, społecznych i politycznych. R. Leonardi (1995) uważa, że spójność w kontekście integracyjnym oznacza zobowiązanie każdego z członków do wzajemnej solidarności i wiarę, że wspólne działania na poziomie krajowym, regionalnym oraz lokalnym odgrywają istotną rolę w poprawie warunków socjalnych i ekonomicznych. A. Amin i J. Tomaney (1995) spójność określają z kolei jako pojęcie wykorzystywane we Wspólnotach, które ma na celu zasygnalizowanie dążeń do redukcji dysproporcji socjalnych i regionalnych w Europie.

Polityka spójności gospodarczej i społecznej ma na celu zmniejszenie różnic na poziomie rozwoju społecznego i gospodarczego między regionami lub państwami członkowskimi UE.

Europejska polityka spójności określa całokształt działań organów władz publicznych, podejmowanych w celu optymalnego wykorzystania zasobów państw i regionów, które zapewniają im trwały wzrost gospodarczy oraz społeczny, a także wysoki poziom konkurencyjności. Polityka spójności ukierunkowana jest więc na wyrównywanie szans państw i regionów, ze szczególnym naciskiem na likwidowanie opóźnień tych obszarów, które są słabiej rozwinięte (Rumford, 2000).

Poza określeniem „polityka spójności”, funkcjonują również pojęcia zbieżne, które są traktowane niemal równorzędnie: polityka strukturalna i polityka regionalna. Podkreślić należy, że „polityka strukturalna” jest terminem najstarszym – pojawił się już w traktacie rzymskim, oznaczając celową działalność organów władzy publicznej, która zmierzać ma do przebudowy struktury gospodarczej i pobudzenia rozwoju gospodarczego danego obszaru. Zdaniem J. Hausnera i M. Marody (1999), polityka strukturalna polega na pobudzaniu przez organy władzy publicznej zmian strukturalnych w gospodarce, aby zapewnić wysokie tempo wzrostu i podnoszenie międzynarodowej konkurencyjności poprzez wykorzystanie mechanizmów rynkowych.

Polityka strukturalna jest przedstawiana jako działalność zmierzająca do przebudowy struktury społecznej i pobudzenia rozwoju gospodarczego danego obszaru, stawiając przed sobą dwa zasadnicze cele oraz redukcję nierówności w poziomie rozwoju regionów (Latoszek, 2007). E. Latoszek podkreśla, że całokształt działania polityki strukturalnej i regionalnej stanowi politykę spójności.

Polityka strukturalna Unii Europejskiej określana jest jako umyślna działalność organów władzy publicznej, która dąży do przebudowy struktury gospodarczej oraz ożywienia rozwoju gospodarczego konkretnego obszaru. Innym poglądem na temat tego rodzaju polityki jest definicja mówiąca, że polityka strukturalna pomaga w przekształcaniu struktury gospodarczej w Unii, prowadząc do jej modernizacji, a tym samym do zwiększenia jej spójności gospodarczej i społecznej, czyli doskonalenia wykorzystania zasobów, zwiększania konkurencyjności i modernizacji ekonomicznej zarówno obszarów wyodrębnionych, jak też Unii jako całości (Ryszkiewicz, 2013).

Realizacja polityki strukturalnej odbywa się przez Unię Europejską razem z rządami państw członkowskich, które biorą udział w jej finansowaniu. Podlega jej zasada solidarności finansowej, mówiąca, że część wpłat uiszczanych przez państwa członkowskie do budżetu wspólnotowego transferowana jest regionom, które są zacofane w rozwoju w zakresie społecznym i ekonomicznym (Sobon, 2008).

Polityka spójności utożsamiana jest również z polityką regionalną, gdyż jej podstawowym zadaniem jest rozwój regionalny, regionalne są przesłanki wyboru obszarów problemowych, a także duża część środków jest zarządzana na poziomie regionalnym. Celem polityki regionalnej jest wyrównywanie dysproporcji w rozwoju przestrzennym kraju za pośrednictwem środków budżetowych w międzyregionalnym przekroju (Pietrzyk, 2006).

W Polsce odpowiedzialność za realizację polityki spójności podzielono między odpowiednie resorty rządowe, a także organy władzy regionalnej, zaangażowane w realizację programów operacyjnych. W zakresie realizacji programów operacyjnych funkcjonuje sieć instytucji, którą T. Kudłacz (1999) nazywa układem podmiotowym, rozumianym jako zespół wzajemnie powiązanych instytucji i organizacji, których łączącym motywem działania jest osiągnięcie określonych celów ogólnoregionalnych. W Polsce rolę koordynatora wszystkich programów operacyjnych europejskiej polityki spójności pełnił Minister Rozwoju (dziś Minister Inwestycji i Rozwoju)⁵.

Zasady obowiązujące w polityce spójności

Realizowanie wspólnotowej polityki strukturalnej powinno się odbywać zgodnie z przyjętymi zasadami, które są związane z procesem planowania, wdrażania, zarządzania i kontroli instrumentów strukturalnych. Regulacje Rady Unii Europejskiej są źródłem zasad polityki strukturalnej, a dotyczą funduszy strukturalnych i ogólnych wytycznych Komisji Europejskiej (Ładysz, 2008). Zgodnie z kryterium przedmiotu regulacji, wyróżnia się kilka grup zasad polityki strukturalnej UE (Ładysz, 2007).

Począwszy od 1989 roku, u podstaw wspólnotowej polityki regionalnej znajdują się zasady, które przy okazji kolejnych reform były doprecyzowywane i udoskonalane (Jasiński, 2000). Pierwsza z nich to zasada koncentracji, która oznacza, że wydatki muszą być kierowane tam, gdzie są najbardziej potrzebne. Fundusze europejskie mają

⁵ Zarządzenie nr 48 Ministra Rozwoju z dnia 19 września 2016 r. w sprawie ustalenia podziału pracy w kierownictwie Ministerstwa Rozwoju (Dz.Urz. Ministerstwa Rozwoju z dnia 20 września 2016 r.).

za zadanie pomoc regionom, które kwalifikują się do ich otrzymania zgodnie z jednym z celów. W badanym okresie 2007-2013 wyznaczono trzy cele polityki regionalnej (Klimowicz, 2010). Pierwszy cel, „Konwergencja”, ukierunkowany był na wzrost i tworzenie nowych miejsc pracy w regionach najbiedniejszych. W Polsce celem tym objęte były wszystkie województwa. Drugi cel nosił nazwę „Konkurencyjność regionalna i zatrudnienie”, a ukierunkowany był na zwiększenie konkurencyjności, atrakcyjności i zatrudnienia w regionach, które nie kwalifikują się do uzyskania wsparcia w ramach celu „Konwergencja”. Trzeci cel – „Europejska współpraca terytorialna” – skoncentrowany był na wzmocnieniu terytorialnej konkurencyjności, jak również harmonijnego oraz zrównoważonego rozwoju UE w ramach trzech komponentów: transgranicznego, transnarodowego i międzyregionalnego (Ibidem).

Kolejną istotną zasadą w ramach polityki spójności jest współzarządzanie – budżet UE alokowany na fundusze wykonywany jest w ramach podziału zarządzania pomiędzy państwa członkowskie oraz Komisję (z wyjątkiem pomocy technicznej, przeznaczonej na działania przygotowawcze, monitorowania i oceny, a także wsparcia technicznego i administracyjnego). Zgodnie z metodą podziału zarządzania, zadania wykonawcze Komisji, związane z realizacją budżetu UE w zakresie wydatkowania funduszy, które finansują wdrażanie polityki spójności, przekazywane są do wdrożenia państwom członkowskim, które z kolei przydzielają i określają role poszczególnych organów w realizacji programów operacyjnych.

Kolejna zasada – programowania – oznacza obowiązek wypracowania strategicznych planów na poziomie UE i krajów członkowskich, na podstawie których przygotowywane są pojedyncze projekty.

Zgodnie z zasadą partnerstwa, decyzje polityki regionalnej powinny być podejmowane przy partnerskim współdziale zainteresowanych stron, czyli Komisji, państw członkowskich, reprezentantów szczebla lokalnego oraz regionalnego, a także partnerów społeczno-gospodarczych. Partnerstwo pozwala uniknąć nakładania się działań i zmierza do pokonywania instytucjonalnych podziałów bądź izolacji (Asher, 1993).

Wydatki wspólnotowe powinny uzupełniać, a nie zastępować wydatki ponoszone przez państwa członkowskie. Projekty, które zostały zakwalifikowane do udzielenia im pomocy unijnej, muszą być współfinansowane przez państwa członkowskie, o czym mówi zasada dodatkowości. Zgodnie zaś z zasadą monitorowania, całość działalności związanej z polityką spójności jest poddawana wstępnej ocenie, a następnie monitorowana w trakcie realizacji i oceniana *ex-post*. J. Szlachta (1997) wśród podstawowych zasad określających politykę rozwoju regionalnego UE nie wymienia bezpośrednio z nazwy zasady monitorowania, ale zwraca uwagę na inne: komplementarność, subsydiarność, koordynacja, koherentność z polityką makroekonomiczną, kompatybilność z innymi politykami, a także systematyczne ocenianie. Do tej ostatniej zasady można zaliczyć monitorowanie.

Nieco inny podział zasad zaproponowała I. Pietrzyk (1996), wydzielając:

1. zasady generalne:
 - a) subsydiarność,
 - b) koordynacja,
 - c) elastyczność;

2. zasady organizacji polityki regionalnej:
 - a) programowanie,
 - b) partnerstwo,
 - c) kompatybilność,
 - d) spójność;
3. zasady finansowania polityki rozwoju regionalnego:
 - a) koncentracja,
 - b) dodawalność,
 - c) komplementarność;
4. zasady oceny i realizacji programów:
 - a) monitorowanie,
 - b) ocena,
 - c) kontrola.

Powyższe rozważania pozwalają stwierdzić, że wspólne dla całej polityki spójności zasady mogą być uporządkowane na wiele sposobów.

W rozdziale czwartym rozporządzenia ogólnego⁶ określone zostały zasady pomocy w perspektywie 2007-2013. Zawiera on przepisy dotyczące następujących zasad: komplementarności, spójności, koordynacji i zgodności partnerstwa, podziału zarządzania, podziału zarządzania, równości kobiet i mężczyzn, a także dyskryminacji oraz zrównoważonego rozwoju.

Znaczenie polityki spójności

Polityka spójności znacząco wpływa na rozwój gospodarczy oraz społeczny poszczególnych państw członkowskich. Europejska polityka spójności jest podstawowym źródłem finansowania przedsięwzięć rozwojowych z budżetu UE. Polityka regionalna jest istotnym fragmentem działalności interwencyjnej państwa w warunkach gospodarki rynkowej.

Ocena rezultatów polityki spójności UE jest zadaniem trudnym, głównie ze względu na brak możliwości oddzielenia jej wpływu od działania innych czynników, takich jak np. koniunktura gospodarcza czy polityka innych krajów.

Inwestycje podejmowane w ramach polityki spójności przynoszą dwa główne efekty: zwiększają popyt globalny, stymulując produkcję i zatrudnienie przez mechanizm keynesowski, jak też poprawiają tzw. podażową wydajność, wzmacniając struktury produkcyjne oraz konkurencyjność (Kisiel, Marks-Bielska, 2010).

Skuteczność polityki spójności oceniana jest przez różne środowiska naukowe, społeczne i polityczne, a oprócz tego Komisja cyklicznie, w 3-letnich odstępach, publikuje raporty na temat spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej. Istotnym z perspektywy czasu był raport⁷ z 2010 roku, który zawierał bogatą diagnozę spójności wewnątrz UE, wnioski dotyczące funkcjonowania polityki spójności i zalecenia na przyszłość. Zgodnie z oceną autorów raportu, polityka spójności przyczyniła się do polepszenia warunków gospodarczych, społecznych oraz środowiskowych w UE.

⁶ Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999 (Dz.Urz. UE L 210/25 z dnia 31 lipca 2006 r.).

⁷ *Inwestowanie w przyszłość Europy. Piąty Raport na temat spójności gospodarczej społecznej i terytorialnej*, Urząd Publikacji Unii Europejskiej, Luksemburg 2010.

Stwierdzono także, że aby zwiększyć swoją produktywność, UE potrzebuje rozwoju innowacji i wzrostu inwestycji w edukację, szkolenia oraz kształcenie przez całe życie (Hausner, 2012). Polityka spójności przyczyniła się zatem do rozszerzenia strefy wzrostu gospodarczego oraz dobrobytu na całą UE. Zauważono jednak przy tym ograniczone efekty polityki spójności w zakresie redukcji dysproporcji regionalnych, co zostało wytłumaczone faktem, że zmiany strukturalne wymagają dłuższego czasu i dużych nakładów (Pietrzyk, 2006).

Rozważania nad kształtem polityki spójności prowadzone były pomiędzy dylematami dotyczącymi wspierania rozwoju najsłabiej rozwiniętych obszarów, niwelowania różnic, a także promowania regionów silnych oraz konkurencyjnych (Urban, 2006).

Polityka spójności UE jest tematycznie uporządkowanym działaniem, mającym na celu przeciwdziałanie nadmiernym dysproporcjom, zapewnienie trwałego oraz zrównoważonego rozwoju, a także podnoszenie konkurencyjności wszystkich jej obszarów i UE jako całości. Jednym ze sposobów poprawy zdolności regionów do konkurencyjności jest rozwój przedsiębiorstw, jak również wdrażanie nowych rozwiązań technologicznych (Chądzyński, 2006).

W czwartym podrozdziale pracy wskazany zostanie wpływ dotacji unijnych na sytuację majątkową i finansową przedsiębiorstw.

1.4. System budżetowy Unii Europejskiej

Budżet Unii Europejskiej

Budżet jest narzędziem, które odgrywa istotną rolę w funkcjonowaniu każdego państwa – jest jednym z podstawowych instrumentów realizacji celów polityki gospodarczej. Działalność Unii Europejskiej finansowana jest przez system gromadzenia i wydatkowania środków publicznych, przekazywanych przez państwa członkowskie (Owsiak, 2005).

Unijny system finansowy ma charakter złożony, a w jego skład wchodzi:

- 1) Komisja Europejska, Rada Unii Europejskiej, Parlament Europejski, Europejski Trybunał Obrachunkowy – instytucje stanowiące oraz wykonawcze.
- 2) Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską, Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Energii Atomowej, Traktat o Unii Europejskiej, rozporządzenia i decyzje poszczególnych instytucji unijnych oraz porozumienia międzyinstytucjonalne dotyczące finansów – akty prawne.
- 3) Dochody własne Unii Europejskiej, w tym też pożyczki udzielane innym podmiotom – instrumenty finansowe.
- 4) Podmioty realizujące razem z instytucjami unijnymi zadania Unii Europejskiej.
- 5) Budżet ogólny Unii Europejskiej, fundusze strukturalne, Fundusz Spójności, Europejski Fundusz Rozwoju, a także Europejski Fundusz Inwestycyjny – fundusze.
- 6) Procedura budżetowa, klasyfikacja budżetowa i zasady budżetowe – elementy techniczne.

W literaturze przedmiotu spotkać się można z określeniem, że budżet to wyraz działań politycznych, finansowe przełożenie realizowanej polityki (Bouvier, Esclassan, Lassale, 2006). Budżet UE odgrywa znaczącą rolę w integracji zarówno gospodarczej, jak i społecznej państw członkowskich. Inna definicja mówi, że jest on funduszem zawierającym dochody i wydatki, które są niezbędne do prawidłowego funkcjonowania Unii Europejskiej⁸.

Dokonując analizy historii budżetu unijnego, można zauważać, że państwom członkowskim i instytucjom unijnym trudności sprawiają decyzje dotyczące wielkości gromadzonych środków oraz sposobu ich dystrybucji. Należy podkreślić, że spory dotyczące budżetu wynikały z różnych wizji na temat integracji i wykorzystania funduszy unijnych, a także z konfliktu interesów między płatnikami a beneficjentami netto (Laffan, 1997).

Zgodnie z zasadami jedności i rzetelności budżetowej oraz zupełności, budżet ogólny powinien swoim zakresem obejmować wszystkie dochody i wydatki UE oraz Europejskiej Wspólnoty Energii Atomowej. Wskazuje się na wysoki stopień realizacji tej zasady – w budżecie ogólnym jest to ponad 95% wszystkich dochodów oraz wydatków UE (Etel, Tyniewicki, 2012).

Zgodnie z rozporządzeniem nr 966, w budżecie ogólnym wykazuje się dochody i wydatki UE łącznie z wydatkami administracyjnymi instytucji, przewidzianymi w postanowieniach Traktatu o Unii Europejskiej, odnoszącymi się do wspólnej polityki zagranicznej i bezpieczeństwa, a także łącznie z wydatkami operacyjnymi, poniesionymi przy wykonywaniu tych postanowień, jeżeli są one pokrywane z budżetu⁹.

Źródła dochodów budżetu

Dochody budżetu ogólnego UE dzieli się według ich rodzaju i kraju pochodzenia. Należy podkreślić, że państwa członkowskie w różnym zakresie przyczyniają się do zasilania budżetu unijnego, co wynika ze zróżnicowanego potencjału gospodarczego krajów wspólnotowych. Wpłaty państw członkowskich pokrywają różnicę pomiędzy wielkością zatwierdzonych na dany rok wydatków a wysokością przewidywanych wpływów (Wieczorek, 2002).

Budżet ogólny UE uzyskuje dochody z czterech źródeł, które można podzielić na dwie kategorie: zasoby własne i pozostałe zasoby (Florea, Ganea, Selișteanu, 2013):

- tradycyjne zasoby własne;
- zasoby własne z tytułu podatku od wartości dodanej (VAT);
- zasoby własne z tytułu dochodu narodowego brutto (DNB);
- pozostałe dochody.

Tradycyjne zasoby własne składają się z ceł handlowych, ceł rolnych i opłat cukrowych. Na artykuły przemysłowe importowane spoza UE nakładane są cła handlowe na podstawie Wspólnej Taryfy Celnej (TARIC) z 1968 roku. Pochodzące z państw trzecich produkty rolne podlegają z kolei ocłeniu w związku z prowadzoną od 1962 roku wspólną polityką rolną. Opłaty cukrowe są nakładane na produkcję cukru, izoglukozy i insuliny (Czerniewska-Rutkowska, 2007).

⁸ Council Regulation No 1605/2002 od 25 June 2002 on the Financial Regulation applicable to the general budget of the European Communities (EC, Euratom) (OJ 2002, L248).

⁹ Dz.Urz. UE L 298 z dnia 26 października 2012 r., s. 1 (dalej: rozporządzenie nr 966, rozporządzenie finansowe).

Zasoby własne z tytułu podatku od wartości dodanej uzależnione są od ustalonej, statystycznej podstawy VAT, a także jednolitej stawki obowiązującej w całej UE. Procedura ustalania wysokości wpłat państw członkowskich z tytułu tego podatku jest uznawana za skomplikowaną i mało przejrzystą, mimo tego, że VAT jest podatkiem o najwyższym stopniu zharmonizowania w całej UE (Kawecka-Wyrzykowska, 2013).

Kolejne źródło dochodów budżetu UE stanowią wpłaty państw członkowskich, kalkulowane z tytułu dochodu narodowego brutto. Umożliwiają one pokrycie w danym roku budżetowym różnicy między środkami niezbędnymi na poniesienie wszystkich wydatków Wspólnoty a dochodami budżetu pochodzącymi z tradycyjnych środków własnych, środków własnych z tytułu VAT i tzw. pozostałych dochodów¹⁰. Algorytm kalkulowania wysokości wpłat poszczególnych państw członkowskich z tytułu DNB nie jest tak skomplikowany jak w przypadku wpłat z tytułu VAT. W pierwszej kolejności od planowanych wydatków Wspólnoty należy odjąć planowane dochody z tradycyjnych zasobów własnych, VAT i pozostałych źródeł. Otrzymana kwota dzielona jest pomiędzy wszystkie państwa członkowskie, w zależności od ich udziału w DNB całej UE (Czerniewska-Rutkowska, 2007). W danym roku wpłata danego państwa członkowskiego z tytułu DNB jest zatem równa iloczynowi jego DNB i ujednoliconej stawki. Ujednolicona stawka DNB jest z kolei ilorazem brakującej kwoty do zrównoważenia unijnego budżetu oraz sumy DNB państw członkowskich. Jest ona ustalana podczas corocznej procedury budżetowej (Cieślukowski, 2013).

Ostatnią kategorią źródeł dochodów budżetu UE są tzw. pozostałe dochody, a więc m.in.: podatek od wynagrodzeń oraz składki na ubezpieczenia społeczne pracowników pełniących funkcje w instytucjach UE, odsetki od zaległości i grzywny, dochody z tytułu wspólnotowych operacji pożyczkowych i dochody różne¹¹.

Wydatki budżetowe

Wydatki budżetowe UE są podzielone według obszarów działań prowadzonych przez Wspólnotę. Wydatki budżetu ogólnego EWG były pierwotnie skierowane głównie na koszty administracji. Do lat 90. XX wieku w wydatkach UE wyróżniano sześć działów: rolnictwo, fundusze strukturalne, badania naukowe, działania zewnętrzne, administracja, a także pozostałe. Do 1965 roku w wydatkach dominowały koszty administracyjne itp., związane z funkcjonowaniem trzech wspólnot, a w tym wszystkie koszty EURATOMU. Wprowadzenie wspólnej polityki rolnej spowodowało, począwszy od 1967 roku, znaczny wzrost wydatków na rolnictwo.

Od 2007 roku wydatki budżetu UE są klasyfikowane według innego schematu. Projekt wydatków budżetu opracowywany jest według ustalonej metodologii. Wydatki w budżecie unijnym podzielone są na sześć podstawowych działów, wskazujących na podział wydatków na poszczególne grupy polityk. Komisja, przygotowując szczegółowy podział wydatków, opracowuje go według 32 tytułów, które odpowiadają realizowanym politykom, np. wśród tytułów wyróżnia się „edukację i kulturę”, „konkurencję”, „politykę regionalną”, „energię i transport” itd. Wydatki w poszczególnych tytułach dzielone są następnie na rozdziały. W tytule występuje zazwyczaj rozdział o nazwie „wydatki

¹⁰ European Commission, 2013a, EU budget 2012 – Financial Report, Publications Office of the European Union, Luxembourg.

¹¹ European Parliament, 2013, Definitive Adoption of the European Union's general budget for the financial year 2013, Official Journal of the European Union, 2013/102/EU, Euratom, s. 48-118.

administracyjne w obszarze polityki”. Rozdziały dzielą się z kolei na artykuły, a te na pozycje. Podział ten pozwala na rozróżnienie szczegółowego przeznaczenia środków na konkretną politykę, programy bądź działania (Skiba, 2014).

1.5. Dotacje jako forma pomocy publicznej

Cechy pomocy publicznej

Pomoc publiczna stanowi interwencję państwa w mechanizmy wolnego rynku (Kuś, 2011). Udzielenie pomocy publicznej wpływa na warunki konkurencji, skutkując przyznaniem jej odbiorcom korzyści, których nie osiągnęliby w rezultacie działania mechanizmów rynkowych (Schina, 1997).

Podstawowym celem dążeń do zjednoczenia Europy było zapewnienie integracji gospodarczej państw członkowskich. Priorytetem miało być utworzenie jednolitego, wspólnego rynku, choć było to zadaniem bardzo złożonym (Verwey, 2004).

„Pomoc publiczna” jest pojęciem prawa unijnego (Dausies, 2002). Uregulowana jest w art. 107-109 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE). W unijnym prawodawstwie nie pojawia się jednak precyzyjna jej definicja (Marquardt, 2007). Zgodnie z art. 107 ust. 1 TFUE, nie do pogodzenia ze wspólnym rynkiem jest pomoc, która narusza wymianę pomiędzy państwami członkowskimi i jednocześnie skutkuje uprzywilejowaniem niektórych przedsiębiorstw lub niektórych gałęzi przemysłu, a przez to zakłóca konkurencję lub grozi jej zakłóceniem.

Zabroniona w prawie Unii Europejskiej pomoc charakteryzuje się czterema cechami (Jankowska, 2005):

- jest udzielana przez państwo członkowskie bądź przy użyciu zasobów państwowych;
- zniekształca lub grozi zniekształceniem konkurencji;
- przyczynia się do uprzywilejowania niektórych przedsiębiorstw lub produkcji niektórych towarów;
- negatywnie wpływa na wymianę handlową między krajami członkowskimi.

Aby dane działanie można było traktować jako pomoc publiczną, wymienione przesłanki muszą wystąpić łącznie. Za pomoc nie jest więc uważane wsparcie, które udzielone jest ze środków prywatnej fundacji, choć będzie zakłócało wymianę handlową. Należy podkreślić, że ocenie pod kątem występowania pomocy publicznej podlegają zawierane pomiędzy podmiotami transakcje, a nie same podmioty (Jankowska, Marek, 2009). Pomocą publiczną mogą być środki pochodzące zarówno z budżetu państwa, budżetów samorządowych, jak i innych jednostek dysponujących środkami publicznymi (Postuła, 2008).

Drugim warunkiem, który musi być spełniony, aby transfer zasobów został uznany za pomoc publiczną, jest wystąpienie przysporzenia po stronie odbiorcy transferu. Przysporzenie rozumiane jest jako wszelka korzyść ekonomiczna, uzyskiwana przez podmiot, na rzecz którego dokonywany jest transfer zasobów (Juja, 2011).

Kolejną cechą pomocy publicznej jest jej selektywny charakter. Selektywność polega na tym, że nie wszystkie podmioty potencjalnie zainteresowane otrzymaniem wsparcia w rzeczywistości ją zdobędą (Jankowska, Marek, 2009).

Pomoc publiczna powoduje zakłócenia konkurencji. Cechę tę należy uznać za szczególnie istotną, gdyż nadrzędnym celem przepisów o pomocy publicznej jest właśnie ochrona konkurencji na jednolitym rynku europejskim¹².

Ostatnią z cech pomocy publicznej jest wpływ dokonywanego transferu zasobów na handel między państwami członkowskimi¹³. W warunkach jednolitego rynku europejskiego rzadko występują sytuacje, w których wsparcie udzielone danemu podmiotowi, wykonującemu działalność w warunkach konkurencji, nie wywierałoby w ogóle takiego wpływu.

Zgodnie z zasadą jednolitego rynku, przedsiębiorcy zobowiązani są do znajomości i stosowania przepisów obowiązujących w Unii Europejskiej. Wiąże się to z ograniczeniem możliwości wykorzystywania autonomicznych rozwiązań lokalnych w skali rynku narodowego, w tym też środków ochronnych w handlu, przepisów technicznych, zasad podatkowych oraz innych uregulowań związanych z procesem przyznawania pomocy publicznej (Zielińska-Głębocka, 1994).

Regulacje prawne obowiązujące w Unii Europejskiej (w tym też w Polsce), dotyczące dopuszczalności i nadzorowania pomocy publicznej, podporządkowane są realizacji zasad generalnych, które legły u podstaw europejskiego porządku prawnego, a do których zalicza się: przejrzystość, subsydiarność, proporcjonalność i spójność¹⁴.

Zasada przejrzystości oznacza, że udzielona pomoc jest łatwa do skontrolowania i nie trudno określić jej wysokość. Zgodnie z tą zasadą, wnioski o udzielenie wsparcia ze źródeł publicznych muszą być przedstawione Komisji Europejskiej.

Jedną z najważniejszych zasad prawa wspólnotowego jest zasada subsydiarności. Mówi ona, że każde państwo jest odpowiedzialne za większość działań realizowanych na jego terytorium, a na szczeblu wspólnotowym powinny być podejmowane jedynie takie działania, które zapewniają większą skuteczność.

Zasada spójności, zwana również zasadą solidarności europejskiej, polega na dążeniu do wyrównania poziomu życia między poszczególnymi krajami członkowskimi i regionami Europy. Opiera się na niej polityka regionalna Unii, a także wynikające z niej kryteria oceny pomocy regionalnej stosowane przez Komisję.

Zasada proporcjonalności jest zachowana wtedy, gdy wielkość, czas trwania i zakres wsparcia są proporcjonalne do rangi rozwiązywanego problemu. Pomoc państwa nie może również przekroczyć maksymalnych, ustanowionych w prawie wspólnotowym, pułapów pomocy dla poszczególnych jej rodzajów, form i sektorów gospodarki¹⁵.

Kontrolę nad pomocą państwa sprawuje Komisja, która wyraża zgodę, zakazuje bądź warunkuje dany plan udzielania pomocy, co może nastąpić w wyniku oceny zgłoszonego przez państwo członkowskie środka pomocy pod kątem spełnienia określonych warunków (Quigley, Collins, 2003).

¹² Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, art. 107-109.

¹³ *Pomoc publiczna w programach operacyjnych 2007-2013. Poradnik dla administracji publicznej wraz z komentarzami do Rozporządzeń Ministra Rozwoju Regionalnego*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2008, s. 11.

¹⁴ <http://www.ppr.pl/ekonomia/legislacja/to-mit-ze-wspolna-polityka-rolna-rozwiazze-nasze-problemy-152186> (dostęp: listopad 2016).

¹⁵ *Vademecum dla beneficjentów pomocy publicznej w zakresie działalności gospodarczej przedsiębiorcy udzielanej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Departament Zarządzania Programami Konkurencyjności i Innowacyjności, Warszawa 2009, s. 19.

Formy pomocy publicznej

Dla potrzeb sprawozdawczości i raportowania instrumenty pomocy publicznej klasyfikowane są według pięciu następujących grup¹⁶:

- A. dotacje i ulgi podatkowe;
- B. subsydia kapitałowo-inwestycyjne;
- C. tzw. miękkie kredytowanie;
- D. poręczenia i gwarancje kredytowe;
- E. inne (formy pomocy, które trudno przyporządkować do powyższych grup).

Dodatkowo, kolejnym literom przypisano cyfrę 1 lub 2, w zależności od źródła pochodzenia pomocy (odpowiednio z budżetu lub kosztem uszczuplenia wpływów budżetowych). W tabeli 2 ukazano formy pomocy publicznej, które zostały przyjęte w sprawozdawczości Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Przedstawione formy pomocy publicznej mają swoje źródła w licznych aktach prawnych.

W rozporządzeniu w sprawie szczegółowego sposobu obliczania wartości pomocy publicznej udzielanej w różnych formach¹⁷ przedstawiono 15 rodzajów pomocy publicznej, a w rozporządzeniu w sprawie sprawozdań o udzielonej pomocy publicznej – 44¹⁸.

Zasady obliczania wartości pomocy publicznej w poszczególnych formach zostały wskazane w rozporządzeniu w sprawie szczególnego sposobu obliczania wartości pomocy publicznej udzielanej w różnych formach¹⁹.

¹⁶ *Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2014 r.*, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa 2015, s. 4.

¹⁷ Rozporządzenie Rady Ministrów z 11 sierpnia 2004 r. w sprawie szczegółowego sposobu obliczania wartości pomocy publicznej w różnych formach (Dz.U. z 2004 r., Nr 194, poz. 1983, par. 3).

¹⁸ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 7 sierpnia 2008 r. w sprawie sprawozdań o udzielonej pomocy publicznej, informacji o nieudzieleniu takiej pomocy oraz sprawozdań o zaległościach przedsiębiorstw we wpłatach świadczeń należnych na rzecz sektora finansów publicznych (Dz.U. z 2008 r., Nr 153, poz. 952) oraz Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 7 sierpnia 2015 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie sprawozdań o udzielonej pomocy publicznej, informacji o nie udzieleniu takiej pomocy oraz sprawozdań o zaległościach przedsiębiorstw we wpłatach świadczeń należnych na rzecz sektora finansów publicznych (Dz.U. z 2015 r., poz. 1474).

¹⁹ Rozporządzenie Rady Ministrów z 11 sierpnia 2004 r...; Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 19 września 2006 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie szczegółowego sposobu obliczania wartości pomocy publicznej udzielanych w różnych formach (Dz.U. z 2006 r., Nr 183, poz. 1355).

Tabela 2
Formy pomocy publicznej

Grupa	Podgrupa	Forma pomocy
Dotacje i ulgi podatkowe	A1	– dotacje, – dopłaty do oprocentowanie kredytów, – inne wydatki związane z funkcjonowaniem jednostek budżetowych bądź realizacją ich zadań statutowych, – refundacja, – rekompensata,
	A2	– zwolnienie od podatku, – odliczenie podatku, – obniżka lub zmniejszenie, powodujące obniżenie podstawy opodatkowania lub wysokości podatku, – obniżenie wysokości opłaty, – zwolnienie z opłaty, – zaniechanie poboru podatku, – zaniechanie poboru opłaty, – umorzenie zaległości podatkowej wraz z odsetkami , – umorzenie odsetek od zaległości podatkowej, – umorzenie opłaty i odsetek za zwłokę z tytułu opłaty (składki, wpłaty), – umorzenie kar, – oddanie do korzystania mienia będącego własnością Skarbu Państwa lub jednostek samorządu terytorialnego na warunkach bardziej korzystnych dla przedsiębiorcy od oferowanych na rynku, – zbycie mienia będącego własnością Skarbu Państwa lub jednostek samorządu terytorialnego i ich związków na warunkach korzystniejszych od oferowanych na rynku, – umorzenie kosztów egzekucyjnych, – umorzenie kosztów procesu sądowego, – jednorazowa amortyzacja,
Subsydia kapitałowo-inwestycyjne	B1	– wniesienie kapitału do spółki,
	B2	– konwersja wierzytelności na akcje lub udziały,
Miękkie kredytowanie	C1	– pożyczki, kredyty preferencyjne, – dopłaty do oprocentowania kredytów bankowych (dla banków), – pożyczki warunkowo umorzone,
	C2	– odroczenie lub rozłożenie na raty płatności podatku lub zaległości podatkowej wraz z odsetkami za zwłokę, – odroczenie bądź rozłożenie na raty płatności opłaty (składki, wpłaty) lub zaległej opłaty (składki, wpłaty), – odroczenie lub rozłożenie na raty płatności kary, – odroczenie lub rozłożenie na raty kosztów egzekucyjnych, – odroczenie lub rozłożenie na raty odsetek, – odroczenie lub rozłożenie na raty kosztów procesu sądowego,
Poręczenia i gwarancje	D	– poręczenia, – gwarancje,
Inne formy	E	– rekompensata z tytułu dobrowolnego rozwiązania umów długoterminowych sprzedaży mocy i energii elektrycznej, – rekompensata z tytułu świadczenia usług w ogólnym interesie gospodarczym.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2015 r.*, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa 2016, s. 10-11.

Inny podział pomocy publicznej związany jest z zakresem jej stosowania, wykorzystywanych narzędzi i polityki gospodarczej obowiązujących w danym kraju. Zgodnie z art. 107 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, wyróżnić można trzy kategorie pomocy publicznej:

- regionalna;
- horyzontalna;
- sektorowa.

Pomoc regionalna należy do głównych mechanizmów realizacji polityki spójności Unii Europejskiej na terenie poszczególnych państw członkowskich – jest podstawowym rodzajem wsparcia udzielanego w ramach regionalnych programów operacyjnych²⁰. Tego rodzaju pomoc przeznaczona jest dla beneficjentów, których działalność wiąże się ściśle z określonym obszarem, a ma ona na celu zmniejszanie znacznych dysproporcji w rozwoju ekonomicznym i społecznym pomiędzy regionami Unii Europejskiej.

Warunkiem, który musi być spełniony przy udzielaniu krajowej pomocy regionalnej, jest zachowanie proporcjonalności. Pomoc regionalną mogą otrzymać wyłącznie te podmioty, które prowadzą działalność na obszarze o niskim poziomie rozwoju gospodarczego w porównaniu do sytuacji w całej Unii Europejskiej. Komisja Europejska, by zapewnić przewidywalność i równe szanse, wprowadziła maksymalne poziomy intensywności pomocy, uzależnione od trzech kryteriów:

- sytuacji społeczno-gospodarczej danego obszaru;
- wielkości otrzymującego pomoc;
- kosztów projektu inwestycyjnego (Ambroziak, 2013).

Szczególnym rodzajem wsparcia regionalnego jest pomoc operacyjna, mająca na celu zmniejszenie bieżących kosztów przedsiębiorstwa. Pomoc ta jest ograniczona czasowo i stopniowo obniżana, poza dwoma wyjątkami:

- regiony najbardziej oddalone;
- regiony najsłabiej zaludnione.

W odniesieniu do pomocy regionalnej stosowana jest zasada, mówiąca, że regiony, które utraciły uprawnienia do szczególnego traktowania, powinny tracić tę pomoc stopniowo. Podstawowymi dokumentami, które regulują sposób przyznawania pomocy regionalnej są wytyczne UE w sprawie krajowej pomocy regionalnej na lata 2014-2020²¹, a także rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej na lata 2014-2020²². Rozporządzenie to wskazuje, że pomoc regionalna dopuszczalna jest na obszarze całego kraju w ramach tzw. maksymalnej intensywności pomocy, która liczona jest jako stosunek wartości pomocy regionalnej do kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą.

Aby otrzymać regionalną pomoc inwestycyjną, beneficjent zobowiązany jest do złożenia wniosku o przyznanie dofinansowania przed rozpoczęciem realizacji przedsięwzięcia, a następnie wniosek musi zostać zakwalifikowany do udzielenia pomocy i potwierdzony przez odpowiedni krajowy organ administracyjny.

²⁰ *Pomoc publiczna w programach operacyjnych 2007-2013...*, s. 25.

²¹ Wytyczne Komisji Europejskiej w sprawie krajowej pomocy regionalnej na lata 2014-2020 (Dz.Urz. UE 2013, C 209/1).

²² Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 czerwca 2014 r. w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej na lata 2014-2020 (Dz.U. z 2014 r., poz. 878).

Pomoc horyzontalna o charakterze międzysektorowym kierowana jest do wszystkich przedsiębiorców (bez względu na to, z jakiego sektora pochodzą lub gdzie prowadzą działalność gospodarczą), którzy – otrzymując tego typu pomoc – przyczynią się do realizacji celu, jaki przyświeca pomocy horyzontalnej. Celem tym jest przyczynianie się do rozwoju niektórych działań gospodarczych bądź istotnych projektów zarówno na poziomie krajowym, jak również wspólnotowym.

Pomoc horyzontalna jest niezależna od regionu oraz sektora gospodarki, a warunkowana celem przeznaczenia (Pełka, Stasiak, 2002). Szeroki zakres przeznaczenia tego rodzaju pomocy określa m.in. rozporządzenie Komisji nr 651/2014²³ i może być to np. ochrona środowiska naturalnego, szkolenia, badania, rozwój czy też innowacje. Fakt wyłączenia niektórych kategorii takiej pomocy z obowiązku notyfikacji, a nie sam jej charakter, sprawia, że w pewnym zakresie jest ona udzielana przez gminy.

Pomoc sektorowa adresowana jest do przedsiębiorstw prowadzących działalność gospodarczą w ramach tzw. sektorów wrażliwych wtedy, kiedy napotykają one na problemy finansowe, ograniczające ich swobodne funkcjonowanie na rynku (Juja, 2011). Do sektorów wrażliwych zalicza się głównie (Nicolaidis, Kekelekis, Kleis, 2008):

- górnictwo węgla;
- hutnictwo żelaza i stali;
- przemysł stoczniowy;
- przemysł włókien syntetycznych;
- wytwarzanie energii elektrycznej;
- kinematografia;
- telekomunikacja;
- sektor gazu ziemnego.

Poza wymienionymi powyżej, za sektory wrażliwe uważane są też: leśnictwo, rolnictwo, rybołówstwo i akwakultura, a także sektor transportu, choć należy zauważyć, że w ich przypadku stosowane są odmienne reguły dopuszczalności pomocy publicznej.

Pomoc sektorowa służy wsparciu przede wszystkim procesów o charakterze restrukturyzacyjnym, dlatego też powinna mieć ona charakter doraźny i nie być przeznaczona na nowe inwestycje (Choroszczak, Mikulec, 2012).

Przedsiębiorstwa otrzymujące pomoc sektorową zobowiązane są realizować politykę systematycznego ograniczania działalności gospodarczej w sektorze wrażliwym i podejmować działania mające na celu wejście do innego sektora, co pozwoliłoby im na pewne oraz rentowne funkcjonowanie na rynku (Juja, 2011).

W ramach wymienionych kategorii pomoc publiczna dopuszczalna jest na podstawie decyzji Komisji Europejskiej o krajowej mapie pomocy regionalnej, w oparciu o rozporządzenia o wyłączeniach blokowych, jako pomoc *de minimis*, jako pomoc notyfikowana (notyfikowane programy pomocowe, pomoc indywidualna) lub jako pomoc udzielana w oparciu o różnego rodzaju postanowienia Komisji Europejskiej w stosunku do poszczególnych sektorów przemysłowych objętych pomocą sektorową. Przeznaczenie pomocy publicznej zostało przedstawione w tabeli 3.

²³ Rozporządzenie Komisji Unii Europejskiej nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (Dz.Urz. UE 2014 L187/1).

Tabela 3

Przeznaczenie oraz rodzaje pomocy publicznej

Grupa	Przeznaczenie pomocy
Pomoc horyzontalna	– badania, rozwój i innowacje, – ochrona środowiska, – małe i średnie przedsiębiorstwa, – zatrudnienie, – szkolenia, – ratowanie, – restrukturyzacja, – naprawa szkód wyrządzonych przez klęski żywiołowe bądź inne nadzwyczajne zdarzenia, – zapobieganie lub likwidacja poważnych zakłóceń w gospodarce o charakterze ponadsektorowym, – wsparcie krajowych przedsiębiorców działających w ramach przedsięwzięcia gospodarczego podejmowanego w interesie europejskim, – promowanie kultury, nauki i oświaty oraz dziedzictwa kulturowego, – pomoc o charakterze socjalnym dla indywidualnych konsumentów, – kapitał podwyższonego ryzyka, – ułatwienie rozwoju niektórych działań gospodarczych bądź niektórych regionów gospodarczych, – infrastruktura lokalna, – działalność sportowa i rekreacyjna,
Pomoc sektorowa	– sektor budownictwa okrętowego, – sektor górnictwa węgla, – sektor energetyki, – sektor kinematografii, – sektor gazu ziemnego, – sektor telekomunikacyjny, – sektor bankowy,
Pomoc regionalna	– pomoc w celu wspierania nowych miejsc pracy, – pomoc w celu tworzenia nowych miejsc pracy, – duże projekty inwestycyjne, – pomoc operacyjna, – pomoc dla nowo powstałych małych przedsiębiorstw, – pomoc na rzecz rozwoju obszarów miejskich,
Inne tytuły	– rekompensata za realizację usług świadczonych w ogólnym interesie gospodarczym.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2015 r.*, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa 2016, s. 13.

Szczegółowe kryteria, jakimi Komisja Europejska kieruje się przy ocenie dopuszczalności pomocy, zostały określone w wielu aktach normatywnych oraz aktach tzw. miękkiego prawa wspólnotowego (*soft law*), które nie mają mocy wiążącej dla adresatów (Chalmers, Hadjiemmanuil, Monti, Tomkins, 2006).

Rozporządzenie wykonawcze nr 1998/2006²⁴ w zakresie stosowania zasady *de minimis* w odniesieniu do pomocy publicznej ustanawia regułę, że pomoc, której wartość dla danego beneficjenta w okresie 3 kolejnych lat podatkowych nie przekracza 200 tys. euro lub 100 tys. euro w sektorze transportu drogowego, czyli tzw. pomoc *de minimis*, nie wpływa na handel między państwami członkowskimi i nie zakłóca bądź nie zagraża zakłóceniem konkurencji i dlatego nie podlega przepisom art. 107

²⁴ Rozporządzenie Komisji (WE) z 15 grudnia 2006 r. w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu do pomocy *de minimis* (Dz.Urz. UE 2006 L379/5).

ust. 1 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Innymi słowy, Komisja Europejska uznaje, że pomoc *de minimis*, ze względu na niską wartość, nie grozi zakłóceniem konkurencji na rynku unijnym – nie stanowi zatem pomocy publicznej w rozumieniu art. 107 TFUE.

Od dnia 1 stycznia 2014 roku zaczęły obowiązywać przepisy nowego unijnego rozporządzenia dotyczącego pomocy *de minimis*²⁵, które wprowadza znaczące zmiany, w większości korzystne dla beneficjentów. W porównaniu z rozporządzeniem Komisji Europejskiej nr 1998/2006, nowy dokument wprowadził istotne zmiany, które zasadniczo należy uznać za korzystne dla przedsiębiorców, a najważniejsze z nich to:

- 1) brak konieczności badania sytuacji ekonomicznej przedsiębiorcy, co oznacza, że nawet przedsiębiorca będący w trudnej sytuacji ekonomicznej w rozumieniu Wytycznych na ratowanie i restrukturyzację²⁶ od dnia 1 stycznia 2014 roku może skorzystać z pomocy *de minimis*;
- 2) zwiększenie pułapu pomocy *de minimis* dla przedsiębiorstw sektora drogowego transportu pasażerskiego – ze 100 tys. euro do 200 tys. euro;
- 3) dopuszczenie pomocy *de minimis* dla sektora węglowego;
- 4) doprecyzowanie zasad dotyczących kumulacji pomocy.

Pomoc *de minimis* nie musi wpisywać się do jednego z wyjątków od generalnego zakazu udzielania pomocy i może przyjmować formy, którym Komisja Europejska nie jest zbyt przychylna. Może to być pomoc dla przedsiębiorstwa działającego na obszarze niekwalifikującym się do objęcia pomocą regionalną lub też wsparcie pozwalające sfinansować wydatki, które nie są kwalifikowane w ramach pomocy regionalnej, np. odsetki od kredytów, marże ubezpieczeniowe i leasingowe. Podkreślić należy, że w przeciwieństwie do każdej innej pomocy, pomoc *de minimis* podlega kumulacji zarówno na projekt, jak też beneficjenta. Podlega ona także kumulacji z inną pomocą *de minimis*, udzieloną 3 lata wstecz, nawet jeżeli była ona udzielona na inne projekty lub inne wydatki kwalifikowane.

Dotacje jako instrument pomocy publicznej

Wydatki publiczne dokonywane z budżetu państwa cechuje wielorodzajowość ekonomiczna i odmienność form prawnych. Wynika to z różnych tytułów prawnych ich powstawania, odmiennych celów finansowania i procedur obliczania wysokości kwot, uruchamiania środków, a także dochodzenia roszczeń (Ruśkowski, 2003).

Jedną z form prawnych wydatków publicznych jest subwencja, czyli bezzwrotna pomoc finansowa, udzielana najczęściej przez państwo instytucjom, organizacjom społecznym lub osobom fizycznym (Kopaliński, 2003).

Nie można jednak zamiennie stosować pojęć „subwencja” i „dotacja”, a tym bardziej twierdzić, że subwencja to dotacja. Zdaniem M. Kożuch (2013), kategoria subsydium jest szersza i obejmuje grupę instrumentów, w tym dotacje oraz subwencje. Dotacje są formą płatności ze strony rządu na rzecz producentów określonych towarów, w celu umożliwienia im sprzedaży towarów społeczeństwu po niskiej cenie, aby byli konkurencyjni w stosunku do zagranicznych producentów, a także by uniknąć redukcji zatrudnienia i wzrostu liczby bezrobotnych. Subwencja to także szczególny rodzaj

²⁵ Rozporządzenie Komisji (UE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy *de minimis* (Dz.Urz. UE 2013 L 352/1).

²⁶ Wytyczne wspólnotowe w sprawie pomocy państwa w celu ratowania i restrukturyzacji zagrożonych przedsiębiorstw (Dz.Urz. WE 2004 L 244).

dotacji, udzielanej przeważnie z budżetu lub funduszu pozabudżetowego jednostkom niepaństwowym (Sochacka-Krysiak, 1991). Stanowi formę wydatku z budżetu państwa i – w przeciwieństwie do dotacji – nie jest skierowana na ściśle określone cele (Drwiłło, Maśniak, 2009).

Prawo finansów publicznych definiuje dotacje jako środki z budżetu państwa, jednostek samorządu terytorialnego oraz państwowych funduszy celowych, które podlegają szczególnym zasadom rozliczenia i przeznaczone są na finansowanie bądź dofinansowanie realizacji zadań publicznych (Postuła, 2012).

Zdaniem Autorki, dotacje unijne to środki finansowe, które pozyskiwane są z funduszy unijnych na realizację celów zawartych w programach operacyjnych.

Dofinansowania mogą występować w różnych formach – dotacje celowe z budżetu państwa, przedmiotowe, podmiotowe lub też inwestycyjne (Wernik, 2007). Dotacje celowe finansują bardzo szeroki zakres zadań i mogą pochodzić zarówno z budżetu państwa, jak też z budżetów samorządowych. Udzielane są na finansowanie lub dofinansowanie zadań z zakresu administracji rządowej, innych zadań zleconych jednostkom samorządu terytorialnego, zadań zleconych do realizacji organizacjom pozarządowym oraz podmiotom prowadzącym działalność pożytku publicznego, programów realizowanych ze środków pochodzących ze źródeł zagranicznych i dopłaty do kredytów bankowych.

Dotację inwestycyjną formalnie zalicza się do dotacji celowych, ale ustawowo jest ona odrębnie regulowana jako dotacja na cele inwestycyjne. Dotacja jest udzielana z budżetu państwa jednostkom samorządowym i przedsiębiorcom na realizację inwestycji w zakresie infrastruktury oraz ochrony środowiska (Ibidem).

Programy pomocowe są aktami normatywnymi, które określają zasady, warunki, formy oraz podstawy prawne przyznawania konkretnego wsparcia przedsiębiorcom. Zawierają one podstawowe elementy dotyczące udzielania pomocy, m.in. przeznaczenie (np. na szkolenia, badania i rozwój, ochronę środowiska, zwiększanie zatrudnienia, restrukturyzację) i formy (dotacja, rozłożenie na raty płatności podatku, gwarancja, poręczenie itp.). Wskazują także organy udzielające wsparcia, warunki dopuszczalności pomocy (m.in. określenie jej maksymalnej wielkości), czas trwania programu oraz jego beneficjentów.

Instrumenty finansowe polityki strukturalnej dają możliwość państwom członkowskim, a także regionom, na finansowanie swych strategii rozwoju gospodarczego i procesów dostosowawczych. Przybierają formę subsydiów, dzięki czemu zwiększają efektywność inwestycji prywatnych oraz publicznych, a także pomniejszają koszt wzrostu kapitału wyznaczonego na inwestycje (Ekstowicz, Malinowski, 2014).

Fundusze strukturalne to środki finansowe Unii Europejskiej, dające możliwość pomocy w modernizacji i restrukturyzacji gospodarki krajów członkowskich przez interwencje w zasadniczych sektorach i regionach. Fundamentalnym instrumentem polityki strukturalnej UE są właśnie fundusze strukturalne, poprzez które nie wpływa się na zwiększenie spójności ekonomicznej i społecznej Unii. Kierowane są one do takich regionów oraz sektorów gospodarki, które nie zdołają dogonić średniego poziomu ekonomicznego Unii Europejskiej bez pomocy finansowej. Fundusze te podzielone są w obrębie celów polityki strukturalnej i funkcjonują według odrębnych zasad. Komisja Europejska zarządza funduszami strukturalnymi, a środki z nich pozyskane wydają kraje członkowskie (Wojtszczk, 2005).

Program operacyjny to najważniejszy dokument z punktu widzenia absorpcji środków unijnych, mający na celu realizację Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia. Zawiera całość spójnych priorytetów strategicznych, do osiągnięcia których będzie się dążyć za pomocą funduszu strukturalnego lub łącznie Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w przypadku celu „Konwergencja”. Każdy program operacyjny ma wyodrębniony: cel tematyczny, priorytet inwestycyjny, cel szczegółowy priorytetów inwestycyjnych oraz wartość rezultatu, dla którego wyznaczono wartość docelową.

Programy operacyjne mogą przyjmować formę krajowych programów operacyjnych lub regionalnych programów operacyjnych. Propozycję kształtu oraz zakresu programu operacyjnego określa kraj członkowski i przedkłada go Komisji Europejskiej do akceptacji. Projekty krajowych programów operacyjnych opracowuje Minister Inwestycji i Rozwoju we współpracy z innymi ministrami. Regionalne programy operacyjne przygotowuje zarząd województwa we współpracy z Ministrem Inwestycji i Rozwoju. Formy pomocy dla przedsiębiorstw w ramach perspektywy 2007-2013, która jest przedmiotem badań i obowiązującej perspektywy finansowej 2014-2020, zostaną przedstawione w następnym rozdziale.

Państwo przez pomoc publiczną wpływa na funkcjonowanie przedsiębiorstw, a głównie na ich sytuację finansową lub majątkową. Przedmiotem badań jest ukazanie, w jaki sposób dotacje unijne, które są jedną z form pomocy publicznej i instrumentem polityki spójności Unii Europejskiej, wpływają na sytuację majątkową oraz finansową przedsiębiorstw.

Rozdział 2.

Spółka kapitałowa jako beneficjent dotacji unijnych

2.1. Spółka kapitałowa jako forma organizacyjno-prawna przedsiębiorstw produkcyjnych

Geneza i istota przedsiębiorstwa

Istocie oraz genezie przedsiębiorstwa, które jest ważną organizacją systemu gospodarczego, wiele uwagi poświęcają różne dyscypliny naukowe, w tym ekonomia nauki o zarządzaniu czy psychologia (Milczewska, 2011). Ich przedstawiciele zajmują się prezentacją i analizą przejawów, celów oraz funkcji przedsiębiorstwa, jego zachowań, sposobów podejmowania gospodarczych decyzji, form komunikowania się z otoczeniem, a także pozycji przedsiębiorstwa na rynku (Iwanicz-Drozdowska, 2007). Pierwsze prace dotyczące przejawów istnienia przedsiębiorstwa zaczęły pojawiać się już w XIX wieku (Lisak, 1946).

J. Lisak (1946) twierdzi, że naukowe ujęcie wiedzy o przedsiębiorstwie zawdzięczamy literaturze niemieckiej. W pierwszym ćwierćwieczu XX wieku w Polsce powszechnie używano – w podręcznikach i na uczelniach – pojęcia „nauka o handlu”. Obejmowała ona zbiór powiązanych ze sobą wiadomości prawnych, ekonomicznych i handlowych. Choć wykładany przedmiot nosił nazwę „Organizacja handlu”, to jednak J. Lisak uważa, że jego tematyka dotyczyła właśnie przedsiębiorstwa, co najprawdopodobniej związane to było z tym, że działalność zorganizowaną w postaci przedsiębiorstwa poprzedzała działalność kupiecko-handlową (Galbraith, 2013).

Przedsiębiorstwa ukształtowały się na przełomie XVIII i XIX wieku na skutek rozwoju stosunków towarowo-pieniężnych. Powstawały one wraz z rodzącym się kapitalizmem. W literaturze (Gronowicz, Romaniuk, Szczubełek, 2013) przyjmuje się, że występujące we wcześniejszych systemach społeczno-gospodarczych podmioty gospodarujące nie miały cech przedsiębiorstwa. W starożytnym Egipcie i Rzymie istniały gospodarstwa niewolnicze, które miały za zadanie zaspokajać potrzeby właścicieli, tzw. patrycjuszy. W epoce feudalizmu najbardziej typowym podmiotem gospodarującym był warsztat rzemieślniczy, prowadzony przez mistrza zatrudniającego czeladników. Warsztaty te obowiązkowo zrzeszone były w cechu, który przyznawał – używając współczesnego języka – koncesję na założenie warsztatu i organizował różne wspólne działania zgromadzonych w nim warsztatów. Prekursorem przedsiębiorstwa przemysłowego była manufaktura (Nowacki, 1977). Przedsiębiorca gromadził w niej rzemieślników, którzy z jego surowców, w jednym miejscu i za pomocą prostych narzędzi, wytwarzali produkty w podobny sposób, jak to poprzednio robili w swoich warsztatach rzemieślniczych. S. Sudoł (2006) podkreśla, że cechy koncesjonowały uruchomienie nowych zakładów rzemieślniczych, określały rozmiary produkcji, warunki pracy i płacy, sposób pozyskiwania surowców, a także kontrolowały jakość produktów itp. Wiek XVIII przyniósł szereg wynalazków, które rozwinęły przemysł ówczesnej Anglii i zapoczątkowały nowy sposób produkcji – system fabryczny, którego podstawą stało się utworzenie zakładów wytwórczych oddzielonych od gospodarstw domowych (Mokyr, 2001). N. Crafts (2012) podkreśla, że podstawą przemian przemysłowych w Anglii były dokonujące się przekształcenia technologiczne. Przewrót przemysłowy

zapoczątkowało wykorzystanie maszyn narzędziowych w przemyśle włókienniczym. Podobne zmiany nastąpiły też w innych gałęziach przemysłu, głównie w maszynowym. Właściwy przełom w technice produkcji osiągnięto dzięki zastosowaniu silnika parowego (Dukes, 2011).

Rozwój gospodarki kapitalistycznej spowodował, że manufaktury przekształcały się w przedsiębiorstwa przemysłowe lub też upadały, zaś ich miejsca zajmowały przedsiębiorstwa kapitalistyczne (Shane, 2003). Schyłek XIX wieku to czas, w którym doszło do ekspansji przedsiębiorstw korporacyjnych, sięgających poza granice indywidualnych państw, czyli przedsiębiorstw międzynarodowych (Marek, 1999).

Zdaniem R. Coase'a (1937) i O. Williamsona (1975), tego rodzaju widzenie przyczyn narodzin przedsiębiorstwa jest niewystarczające. O pojawieniu się i rozwoju przedsiębiorstwa przesądziły, według nich, nie względy techniczne, ale przede wszystkim tzw. koszty transakcji. R. Coase zauważył, że przedsiębiorstwo jest instytucją, dzięki której możliwe staje się zmniejszenie kosztów transakcji, czyli kosztów gromadzenia informacji o analizowanych alternatywnych działaniach, kosztów kontroli oraz egzekwowania swoich praw własności do zasobów, a także kosztów negocjowania, kontroli i egzekwowania umów z jednostkami mającymi prawo własności do zasobów (Stiglitz, 2004).

J. Strzelecki, zajmując się teoretycznym aspektem przedsiębiorstwa, określił, że występuje ścisły związek pomiędzy kosztami transakcji a charakterem praw własności dominujących w danej gospodarce (1985). A.A. Alchian (1977) i H. Demsetz z kolei, uzasadniając istnienie przedsiębiorstwa, uwzględnili, oprócz kosztów transakcji, także produkcję zespołową i organizację zespołową, trudności w pomiarze produktu oraz problem uchylania się od pracy w zespole (Alchian, Demsetz, 1988). Zdaniem T. Buczyńskiej (2007), przedsiębiorstwo jest podmiotem gospodarczym, prowadzącym na własny rachunek działalność produkcyjną lub usługową w celu osiągnięcia konkretnych korzyści. W naukach o zarządzaniu przedsiębiorstwo definiowane jest jako system społeczno-techniczny, zorientowany na realizację celów i mający określoną strukturę (Rokita, 2003).

Przedsiębiorstwo, będąc podstawowym podmiotem gospodarującym w systemie rynkowym, którego zadaniem jest produkcja określonych dóbr lub świadczenie usług, posiada pewne typowe cechy (Soduł, 2002). Jak podkreślą D. Garvin i L. Levesque (2008), podstawowym zadaniem przedsiębiorstw jest wypracowywanie zysków ze swej działalności. Z tego też względu przedsiębiorstwo należy rozpatrywać jako złożony organizm, pełniący szereg funkcji przy wykorzystaniu posiadanych zasobów.

Przedsiębiorstwa wytwarzające różnorodne dobra i świadczące usługi działają we wszystkich obszarach gospodarki narodowej – na rynku lokalnym, regionalnym, krajowym i międzynarodowym (Marek, Białasiewicz, 2008). J. Duraj (2004) określa pojęcie „przedsiębiorstwo” w trzech aspektach: czynnościowym, rzeczowym oraz podmiotowym. Aspekt czynnościowy pozwala na wskazanie, że przedsiębiorstwo jest prowadzone przez przedsiębiorcę i odnosi się do procesu produkcyjnego oraz jego efektu, czyli produktu, aspekt rzeczowy związany jest z majątkiem posiadanym przez przedsiębiorstwo, a aspekt podmiotowy zwraca uwagę na osobę przedsiębiorcy i jego czynności w przedsiębiorstwie.

Klasyfikacja przedsiębiorstw

Klasyfikacja przedsiębiorstw daje możliwość przypisania poszczególnym rodzajom przedsiębiorstw określonych funkcji i cech, równocześnie ułatwiając podjęcie decyzji dotyczącej wyboru przedsiębiorstwa, jego formy, struktury organizacyjnej oraz zakresu działania (Adamkiewicz-Drwiłło, 2002).

W literaturze przedmiotu spotkać można różne kryteria podziału przedsiębiorstw, wśród których przeważają kryteria: własności, formy organizacyjno-prawnej, wielkości, związku kapitałowego z innym przedsiębiorstwem, rodzaju działalności i terytorialnego rozczłonkowania (Żuczek, 2016).

Dla celów niniejszej monografii charakterystyce poddane zostaną spółki prawa handlowego. Tabela 4 przedstawia klasyfikację przedsiębiorstw ze względu na wybrane kryterium. Spółki prawa handlowego tworzone są na podstawie przepisów Kodeksu spółek handlowych, zgodnie z którymi dzieli się je na spółki osobowe i kapitałowe. Spółki kapitałowe będą podlegać badaniu, dlatego też poniżej zostanie ukazany bardziej szczegółowy opis ich działalności. Wśród spółek kapitałowych wyróżnić należy spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością i spółkę akcyjną (Bagan-Kurluta, Bieniek-Koronkiewicz, 2012).

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością posiada osobowość prawną i funkcjonuje na bazie kapitału zakładowego. Wkładem do spółki, obok pieniężnego, może być aport. Umowa spółki z ograniczoną odpowiedzialnością wymaga aktu notarialnego oraz zgłoszenia jej do Krajowego Rejestru Sądowego, co ma charakter konstytutywny.

Drugą spółką kapitałową jest spółka akcyjna – najwyżej rozwinięta forma prawno-organizacyjna, charakteryzująca się strukturą korporacyjną i z reguły dysponująca dużym kapitałem. Nabywa ona osobowość prawną w momencie zarejestrowania w Krajowym Rejestrze Sądowym, a podstawę jej działalności stanowi statut spółki, ujęty w formie aktu notarialnego. Kapitał spółki wnoszony jest przez wspólników w formie akcji o równej wartości nominalnej.

Tabela 4

Klasyfikacja przedsiębiorstw

Kryterium podziału	Formy przedsiębiorstwa
Kryterium własności	– prywatne, – stanowiące własność pracowników, – spółdzielcze, – komunalne, – państwowe, – mieszane.
Kryterium formy organizacyjno-prawnej	– spółka cywilna, – spółka cicha, – spółka osobowa, – spółka kapitałowa.
Kryterium wielkości	– mikroprzedsiębiorstwo, – małe przedsiębiorstwo, – średnie przedsiębiorstwo.
Kryterium rodzaju działalności	– przemysłowe (produkcyjne), – transportowe, – budowlane.

	– usługowe, – rolne, – badawczo-rozwojowe.
Kryterium terytorialnego rozczłonowania	– wielozakładowe zintegrowane poziomo, – wielozakładowe zintegrowane pionowo, – konglomeraty, – sieciowe.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Przedsiębiorstwo. Drogi sukcesu rynkowego* (s. 17-28), J. Żuczek (red.), 2016, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne; *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie, teoria i praktyka zarządzania* (s. 142-143), S. Soduł, 2002, Toruń: TNOiK.

Kolejną klasyfikacją przedsiębiorstw, mającą znaczenie przy prowadzonych badaniach, jest podział przedsiębiorstw ze względu na rodzaj działalności. Z tego punktu widzenia przedsiębiorstwa dzieli się na wytwarzające dobra materialne oraz świadczące usługi (Gronowicz, Romaniuk, Szczubelek, 2013).

Wśród przedsiębiorstw produkcyjnych występują przede wszystkim firmy przemysłowe i budowlane, a w wśród usługowych – handlowe, transportowe, bankowe, ubezpieczeniowe, usług komunalnych, gastronomicznych, oświatowych, zdrowotnych, kulturalnych itd. (Żuczek, 2016).

Należy również wspomnieć o przedsiębiorstwach mieszanych: produkcyjno-usługowych, np. produkcyjno-handlowych (Duraj, 2004). Obserwuje się też proces rozszerzania zakresu działalności przedsiębiorstw przemysłowych, które dość często posiadają sieć sprzedaży swoich wyrobów, sieć punktów świadczących usługi gwarancyjne i pogwarancyjne, a także komórki badawcze, projektowe itp. Tego rodzaju łączenie działalności nazywane jest integracją pionową (Bratnicki, 2002).

Ze względu na charakter działalności, przedsiębiorstwa produkcyjne, inaczej nazywane przemysłowymi, można podzielić m.in. na: wydobywcze, przetwórcze, obróbkowe czy montażowe (Krawczyk, 2001).

Przedsiębiorstwo produkcyjne rozpatrywane może być w wielu ujęciach, przez co istnieją różnorodne modele podmiotów gospodarczych, np. model organizacyjny, socjopsychologiczny, ekonomiczny lub finansowy.

Można również opisać przedsiębiorstwo jako system o złożonej strukturze, który bierze aktywny udział w systemie rynkowym, a dzieje się to za pomocą interakcji zachodzących z innymi podmiotami gospodarczymi. Zastosowanie podejścia systemowego w celu opisanie przedsiębiorstwa pozwala przedstawić wszystkie płaszczyzny działań logistycznych w danym podmiocie gospodarczym, przez co jasno zdefiniowane zostają role i zadania poszczególnych części przedsiębiorstwa, relacje pomiędzy nimi i stosunki samego przedsiębiorstwa z jego otoczeniem (Dwiliński, 2002).

Przedsiębiorstwo produkcyjne to podmiot gospodarczy, którego podstawowa działalność wiąże się z pozyskiwaniem dóbr materialnych i przetwarzaniem ich w produkty zaspakajające potrzeby innych jednostek (Borkowski, Ulewicz, 2009). System produkcyjny to statyczny lub dynamiczny układ i związki zasobów ludzkich, fizycznych oraz finansowych, przetwarzające zasilenie wejściowe w produkty (Brzeziński, 2002).

Przedsiębiorstwo produkcyjne działa w cyklach, zaczynających się od pozyskania na rynku zaopatrzeniowym zasobów, a kończących się na zbywaniu produktów poddanych przetworzeniu (Dwiliński, 2002).

M. Brzeziński (2002) podkreśla, że współczesne przedsiębiorstwa działają w warunkach narastającej globalizacji, w coraz większym stopniu wykorzystując technologię informacyjną i wkraczając w nowe obszary funkcjonowania, np. edukację, ochronę zdrowia, zarządzanie funduszami itp. Wszystko to – wraz ze zmiennością warunków funkcjonowania przedsiębiorstw, dynamiką przemian zachodzących w otoczeniu przedsiębiorstw, różnorodnością ich form, typów i rodzajów prowadzonej działalności – ma istotny wpływ na istotę przedsiębiorstwa (Brzeziński, 2007).

P.F. Drucker (2005) wyróżnił co najmniej dwa rodzaje przedsiębiorstw o odmiennej specyfice prowadzenia działalności gospodarczej: przedsiębiorstwa o produkcji jednostkowej i przedsiębiorstwa o produkcji ciągłej. Pierwsze z nich wytwarzają produkty na konkretne zamówienie (na kontrakt), zatem produkowane wyroby są niepowtarzalne, unikatowe, a powtarzalne są jedynie czynności w procesach wytwórczych. Głównym elementem obniżania kosztów jest krzywa doświadczenia, która nie stanowi jednak bariery wejścia na rynek (Porter, 2006). W przedsiębiorstwach o produkcji ciągłej proces produkcyjny przebiega zazwyczaj bez przerw w cyklu całodobowym, a doskonalenie procesu produkcyjnego polega głównie na mechanizacji, automatyzacji i jakości nadzorowania.

Według Autorki, przedsiębiorstwo produkcyjne stanowi kategorię ekonomiczną, będąc formą organizacyjną przedsięwzięć gospodarczych, polegających na wytwarzaniu jednolitego produktu bądź różnych produktów, działającą w celach zarobkowych, samodzielnie, we własnym imieniu, a także na swój rachunek i własne ryzyko.

Istota przedsiębiorstwa produkcyjnego

W ogólnej teorii produkcja to wszelka działalność ludzka, której celem jest wytwarzanie określonych dóbr materialnych (Lewandowski, Skołod, Plinta, 2014). Jedną z definicji tego pojęcia mówi, że jest to ogół produktów wytworzonych przez przedsiębiorstwa, które przez swoją działalność produkcyjną zaspakajają potrzeby społeczne (Bieżanowski, 1970). Produkcja rozumiana jest także jako działalność rozłożona w czasie, która polega na przetwarzaniu nakładów na produkty użyteczne ludziom (Stojak, 2000). Wielkość produkcji zależna jest od ilości nakładów oraz stosowanej technologii i przedsiębiorczości. W klasycznym ujęciu mikroekonomicznym, produkcja jest uzależniona od czynników produkcji, takich jak: ziemia, kapitał rzeczowy i praca. W przedsiębiorstwie, oprócz przedsiębiorstw *stricto* rolnych, ziemia stanowi marginalny czynnik produkcji. Pojęcie „produkcja” nierozzerwalnie związane jest z terminem „technologia” (Kożuch, Dyhdalewicz, 2004). Dzieje się tak, ponieważ przedsiębiorstwo poszukuje optymalnych nakładów czynników produkcji, tzn. pracy i kapitału rzeczowego, poprzez porównanie swojego ograniczenia budżetowego oraz technologii.

Współczesne uwarunkowania rynkowe zmuszają przedsiębiorstwa do rozważania procesu produkcji jako zmiennej zależnej od możliwości powodzenia rynkowego i ekonomicznego uzasadnienia rozmiarów, struktury, sposobów produkcji oraz sprzedaży (Świetlik, 2004). Proces produkcyjny ma miejsce w tych dziedzinach działalności gospodarczej, w których powstają produkty zaspokajające potrzeby ludzi (Kożuch, Dyhdalewicz, 2004).

Proces produkcyjny w literaturze przedmiotu traktowany jest dosyć szeroko, gdyż w jego skład wchodzi, oprócz procesu wytwórczego, procesy badań i rozwoju, dystrybucji oraz obsługi klienta (Lewandowski, Skołod, Plinta, 2014). W procesie badań

oraz rozwoju następuje przygotowanie produkcji w trzech obszarach: konstrukcyjnym, technologicznym i organizacyjnym. R. Kozłowski i B. Liwowski (2011) proces produkcji definiują jako całokształt zjawisk oraz celowo podejmowanych działań, które sprawiają, że w przedmiocie pracy poddanym ich oddziaływaniu zachodzą pożądane zmiany.

We współczesnych warunkach nawet wzorowo prowadzona działalność produkcyjna nie jest gwarantem osiągnięcia zysków przez przedsiębiorstwo, jeżeli zaniedba ono procesy w sferze przedprodukcyjnej i poprodukcyjnej (Gornowicz, Romaniuk, Szczubełek, 2014).

Głównym obszarem działalności przedsiębiorstwa produkcyjnego jest wytwarzanie wyrobów/produktów gotowych w ich konkretnej postaci. Z ekonomicznego punktu widzenia uzasadnienie istnienia przedsiębiorstw produkcyjnych wynika z przychodów producenta, które są wyższe od kosztów (Kozłowski, Liwowski, 2011).

W uwarunkowaniach stawianych przez współczesną gospodarkę nawet wzorowo prowadzona działalność produkcyjna może stać się niewystarczająca, aby zapewnić ekonomiczny byt przedsiębiorstwu. W literaturze przedmiotu wyróżnia się strefę działalności: przedprodukcyjną, produkcyjną oraz poprodukcyjną. Pierwsza z nich obejmuje czynności wykonywane bez udziału przedmiotu pracy w materialnej postaci, a zalicza się do niej wszelkie działania, które należy wykonać, by uruchomić produkcję. Czynności produkcyjne uruchamiane są w postaci materialnej. Strefa poprodukcyjna obejmuje z kolei działania dystrybucyjne, marketingowe i inne, związane z zarządzaniem produkcją gotową, które przyczyniają się do zwiększenia opłacalności ekonomicznej (Mazurczak, 2002).

2.2. Dotacje unijne w procesie finansowania działalności rozwojowej przedsiębiorstwa

Pojęcie „rozwój przedsiębiorstwa”

Rozwój jest procesem, w którym kolejne – następujące po sobie – zmiany zachodzą w sposób uporządkowany i utrzymują się trwale (Famielec, 1997). W literaturze pojawiają się dwa pojęcia: „wzrost” i „rozwój”, które choć są powiązane ze sobą, to jednak nie można ich traktować jako tożsame. Rozwój jest głównie zjawiskiem jakościowym, polegającym na wprowadzaniu innowacji produktowych, procesowych, strukturalnych oraz innowacji w dziedzinie organizacji i zarządzania (Pierścionek, 1998). Wzrost traktowany jest z kolei jako element konieczny do rozwoju przedsiębiorstwa, jednak niewystarczający do umacniania jego pozycji na rynku (Koźmiński, 1996).

Istota rozwoju może być interpretowana w dwojaki sposób: jako likwidacja luki rozwojowej lub jako proces poprawy pozycji zajmowanej przez organizację w otoczeniu (Machaczka, 1998). Rozwój przedsiębiorstwa oznacza skoordynowane zmiany systemów w przedsiębiorstwie, dostosowujące je do nieustannie zmieniającego się otoczenia. Dostosowania te są skuteczne wtedy, gdy zapewniają przedsiębiorstwu osiągnięcie i utrzymanie przewagi konkurencyjnej, co stanowi niezbędny warunek do utrzymania się na rynku (Pierścionek, 1998).

Teoretycznych ram do badania rozwoju przedsiębiorstw dostarczają teorie rozwoju organizacji, np. fazowe modele wzrostu. Najczęściej zamiennie stosowane są określenia: fazy cyklu życia oraz fazy rozwoju bądź też wzrostu (Bławat, 2004).

M. Strużycki (2008) wskazuje, że na proces rozwoju przedsiębiorstwa składają się takie etapy, jak wzrost, regresja i stagnacja, które określają kierunek rozwoju, podkreślając jednocześnie, że rozwój następuje w sposób właściwy, skutkując udoskonaleniem i postępem.

Na uwagę zasługuje fazowy model rozwoju małej firmy N. Churchilla i V. Lewis (1983), który zawiera sześć etapów rozwoju: zaistnienie, przetrwanie, wczesny wzrost, późny wzrost, stabilizacja i dojrzałość zasobów. Autorzy ci zwrócili uwagę na osiem czynników, które determinują rozwój przedsiębiorstwa. Cztery z nich są związane z przedsiębiorstwem: zasoby finansowe, ludzkie, systemowe i biznesowe, a kolejne cztery odnoszą się do osoby właściciela firmy, motywacji, a także zdolności do działania, menedżerskich i strategicznych (Bławat, 2004). Zaakcentowali oni też coraz większą rolę pracowników i umiejętności właściciela, takich jak: delegowanie zadań czy planowanie strategiczne (Churchil, 1983).

Modele fazowe stosowane są do wyjaśniania różnic między firmami będącymi na różnym etapie rozwoju, szczególnie w takich kwestiach, jak zmiany zachodzące w przedsiębiorstwach, rola właściciela i jego kompetencji, pojawiające się bariery czy zahamowanie rozwoju przedsiębiorstwa (Wasilczuk, 2005).

W poszczególnych etapach cyklu życia występuje odmienne zapotrzebowanie na kapitał finansowy, zasoby ludzkie, informacyjne, lokalowe itp., w konsekwencji czego zmieniają się bariery istniejące w określonych fazach rozwoju przedsiębiorstwa (Bławat, 2004).

Perspektywy oraz bariery funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw

Transformacja ustrojowa, która miała miejsce w Polsce na przełomie lat 80. i 90. XX wieku, zapoczątkowała w naszym kraju istotne zmiany ekonomiczne oraz gospodarcze. Od początku lat 90. w polskiej gospodarce coraz większe znaczenie zaczęły odgrywać przedsiębiorstwa prywatne. Wynikało to z jednej strony ze zwiększenia swobód gospodarczych, a z drugiej z rozpoczętego w tym okresie procesu prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. Ważnym elementem toczącego się procesu urynkwienia polskiej gospodarki było też utworzenie w 1991 roku Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie – powstanie zorganizowanego rynku obrotu papierami wartościowymi w znacznym stopniu ułatwiło przepływ kapitału w kierunku jego najefektywniejszego wykorzystania.

Reforma systemu finansowego, w tym również systemu zasilania podmiotów gospodarczych w środki finansowe, odgrywała zasadniczą rolę w procesie transformacji i rozwoju polskiej gospodarki. Na początku okresu transformacji polski system finansowy znajdował się w fazie kapitalizmu właścicielskiego, opierając się głównie na bankach depozytowych, które przyjmowały od jednostek oszczędności w różnych formach i wykorzystywały je w większości na zabezpieczone pożyczki oraz inwestycje w obligacje państwowe. Inne instytucje finansowe, takie jak np. towarzystwa ubezpieczeniowe czy fundusze powiernicze, w tej fazie nie odgrywały większej roli. Podstawowym źródłem finansowania działalności gospodarczej były środki własne przedsiębiorstw, które pochodziły z zatrzymanych zysków.

W ostatnich 20 latach polski system finansowy uległ dosyć znaczącym przeobrażeniom, którym towarzyszyła też ewolucja sposobów finansowania działalności gospodarczej.

Transformacja polskiej gospodarki i wejście Polski do Unii Europejskiej stworzyły szansę dla rozwoju przedsiębiorstw, a przy tym przyczyniły się do konieczności sprostania rosnącej konkurencji przedsiębiorstw i instytucji. Przedsiębiorstwa borykają się dość często z trudnościami w dostępie do kapitału, zewnętrznych źródeł finansowania, a także nowoczesnych technologii i innowacji, zwłaszcza we wczesnej fazie rozwoju. Wskazać można dwa rodzaje czynników, które determinują rozwój przedsiębiorstw – jednym z nich są czynniki wewnętrzne, które można potraktować jako pierwotne, a drugie to uwarunkowania zewnętrzne, związane z otoczeniem, w którym działa przedsiębiorstwo (Banasiak, 2009).

Rozpoznaniu barier i przyczyn ich występowania, jak również możliwości ich usuwania poświęcono wiele analiz i badań (Cosh, Hughes). Dokładne rozpoznanie pozwala na ich eliminację. Zazwyczaj przedsiębiorstwa napotykają na bariery rynkowe, związane z problemami zarządzania, ekonomiczne, społeczno-gospodarcze, polityczne i prawne. Do najczęściej spotykanych kwestii problematycznych zalicza się:

- bariery rynkowe i otoczenia, wiążące się z problemami wynikającymi zarówno z ogólnej sytuacji gospodarczej (wahania koniunktury), jak też zmian natężenia konkurencji;
- problemy zarządzania, wynikające z niewystarczającej wiedzy i umiejętności przedsiębiorców oraz kadry zarządzającej;
- bariery ekonomiczne, do których zaliczyć można nadmierną politykę fiskalną rządu oraz obciążenia podatkowe;
- bariery społeczno-gospodarcze i polityczne, wśród nich m.in. niedostateczną kulturę przedsiębiorczości czy korupcję, a także wysoki stopień wykorzystania mocy wytwórczych i niski poziom inwestycji (Borowieki, Siuta-Tokarska, 2007).

Najpoważniejszą barierą rozwoju przedsiębiorstw jest ta o charakterze finansowym. Bez względu na rozmiar przedsiębiorstwa, jego formę i rodzaj prowadzonej działalności, koniecznym warunkiem do jego funkcjonowania jest dostęp do kapitału (Bilski, Sawasz, 2006). Wiąże się on z możliwością rozwoju, poprawy konkurencyjności, umocnienia pozycji na rynku, zastosowania nowych rozwiązań technologicznych czy też unowocześnienia produktów oraz usług. Brak wystarczającej ilości zasobów finansowych uniemożliwia rozwój firmy, a niejednokrotnie jej dalsze funkcjonowanie. Przedsiębiorstwa ograniczone przeróżnymi barierami, aby w dalszym ciągu mogły uczestniczyć w grze rynkowej, muszą inwestować, a także rozwijać się. Główną determinantę rozwoju przedsiębiorstw stanowią bowiem inwestycje (Lachiewicz, 2007), które definiuje się jako wydatki środków finansowych na tworzenie majątku o określonej wielkości i strukturze (Hamgardt, 1992) lub środki pieniężne zamieniane na dobra rzeczowe i usługi, by w późniejszych okresach uzyskać wpływy pieniężne (Matjun, 2011).

Wybór odpowiedniego źródła finansowania działalności przedsiębiorstw zależy głównie od hierarchii źródeł finansowania i kryteriów atrakcyjności poszczególnych źródeł (Szymański, 1995). Do finansowania działalności przedsiębiorcy najczęściej wykorzystują środki własne oraz kredyty i pożyczki bankowe (Krzemińska, 2002). W grupie trzech najczęściej wykorzystywanych instrumentów znalazł się dodatkowo leasing, który traktowany jest jako rodzaj kredytu rzeczowego, polegającego na okresowym umożliwieniu korzystania za odpowiednią opłatą z danego dobra materialnego, głównie inwestycyjnego, bez jego nabycia (Lagier, 2006).

A. Morrison, J. Breen oraz S. Ali (2003), analizując oprócz barier rozwoju przedsiębiorstw, także czynniki sprzyjające ich rozwojowi, określają je mianem stymulatorów. Wymieniają trzy obszary stanowiące źródła tych czynników, wśród których znajdują się: planowanie, kompetencje i okazje na rynku. W obszarze planowania czynnikami sprzyjającymi wzrostowi przedsiębiorstw są: zmienne demograficzne, cechy osobiste oraz wartości i przekonania. Mówiąc o obszarze kompetencji, należy wymienić takie czynniki, jak: poziom edukacji, wiedza z różnych dziedzin biznesu, wzrost liczby produktów, forma prawna przedsiębiorstwa, a także ciągłe doskonalenie się. W kwestii okazji rynkowych rozwojowi przedsiębiorstw sprzyjają: warunki na rynku, regulacje sektora publicznego, rynek pracy i dostęp do finansowania (Morrison, Breen, Ali, 2003).

Funkcjonowanie, jak również rozwój przedsiębiorstw są nieodłącznie związane z możliwościami ich finansowania, determinującymi pozyskiwanie i stopień rozwoju oraz zaangażowania pozostałych zasobów, takich jak potencjał ludzki, rzeczowy czy też zdobywanie wiedzy. Uwarunkowania finansowe, w tym uzyskiwane fundusze Unii Europejskiej, w znacznym stopniu wpływają więc na pozostałe czynniki, mogąc nasilić ich pozytywny lub negatywny wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw.

W warunkach integracji europejskiej istotną rolę odgrywają także różnorodne instrumenty o charakterze preferencyjnym, z których wiele jest udzielanych na zasadach pomocy publicznej i łączonych z realizacją założeń polityki wspierania przedsiębiorstw (Gacarczyk, 2010).

Innowacyjność jako czynnik rozwoju przedsiębiorstwa

Analiza literatury przedmiotu potwierdza, że pojęcia „innowacja” oraz „innowacyjności” są rozumiane w różnorodny sposób – zarówno wąski, jak i szeroki.

Zjawisko innowacji jest nierozłącznie związane takimi określeniami, jak zmiany, nowości, reformy czy ideą postrzeganą jako nowa (Kernzner, 1994). Za innowacje uważa się procesy i zjawiska o charakterze technicznym, organizacyjnym, społecznym lub psychologicznym. Zróżnicowane i niesprecyzowane pojmowanie tej kategorii wynika zarówno z niedługiej tradycji badań nad innowacjami, jak też z odmienności ujęć teoretycznych. Pojęcie „innowacja” zostało wprowadzone do nauk ekonomicznych początkiem ubiegłego stulecia przez J.A. Schumpetera, który rozumiał je jako:

- wprowadzenie nowego produktu bądź ulepszenie istniejącego;
- wprowadzenie nowej metody produkcji;
- otwarcie nowego rynku;
- zastosowanie nowego sposobu sprzedaży lub zakupów;
- zastosowanie nowych surowców lub półfabrykatów;
- wprowadzenie nowej organizacji produkcji (Stawasz, 2011).

J.A. Schumpeter interpretował innowacje jako tworzenie zmian fundamentalnych lub radykalnych, obejmujących transformację nowej idei bądź technologicznego wynalazku w rynkowy produkt lub proces. Wszelkie upowszechnianie innowacji stanowi, jego zdaniem, odrębny rodzaj zmian, które określane są mianem „imitacja”. Oznacza to, że innowacja stanowi każdorazowo zmianę niepowtarzalną, a zmiany o charakterze imitacyjnym lub inwencyjnym mają przebieg ciągły i powtarzalny.

Innowacje definiuje się też jako proces twórczego wykorzystania wiedzy, transformacji wiedzy posiadanej przez organizację czy pozyskiwanej z zewnątrz w nowe produkty, usługi lub procesy (Cavagnoli, 2011). Aspekt procesowy szczególnie

wyraźnie eksponują J. Tidd i J. Bessant (2009), według których innowacja jest procesem, w wyniku którego dostrzeżona okazja staje się nowym pomysłem, znajdującym następnie praktyczne zastosowanie.

Według *Podręcznika Oslo*²⁷, innowacja ma miejsce, gdy nowy bądź ulepszony produkt zostaje wprowadzony na rynek albo nowy bądź ulepszony proces zastosowany jest w produkcji. Przyjmuje się też, że innowacyjność przedsiębiorstwa wyraża skłonność i zdolność do wdrażania nowych rozwiązań, zarówno o charakterze technologicznym, jak też nietechnologicznym (innowacje organizacyjne i marketingowe) (Nowacki, 2010).

W polskiej literaturze przedmiotu potencjał innowacyjny postrzegany jest zwykle jako zbiór czterech kluczowych elementów: potencjał finansowy, ludzki, rzeczowy i wiedza (Zastempowski, 2010).

Ważnym czynnikiem innowacyjności przedsiębiorstw jest ich wielkość, zwłaszcza że często prezentowane są skrajne poglądy: o wysokiej innowacyjności małych firm, a także przeciwstawne do nich – o wysokiej innowacyjności dużych przedsiębiorstw. Literatura przedmiotu potwierdza, że wielkość firmy, mierzona najczęściej liczbą zatrudnionych osób, jest przedmiotem badań podejmowanych także w kontekście innowacyjności przedsiębiorstw, zwłaszcza produkcyjnych. H. Forsman i H. Rantanen (2011), na podstawie przeprowadzonych, obszernych studiów literaturowych, stwierdzają, że prezentowane wyniki badań, dotyczące związków szeroko rozumianego rozwoju innowacji z rozmiarami przedsiębiorstw, nie przynoszą rozstrzygających wniosków. Z badań M. Pichlak wynika z kolei jednoznacznie, że wraz ze wzrostem wielkości firmy rośnie jej innowacyjność i że rodzaj prowadzonej działalności wywiera istotny wpływ na poziom innowacyjności. Przedsiębiorstwa produkcyjne w tych badaniach były zdecydowanie bardziej innowacyjne niż usługowe (Pichlak, 2012).

Funkcjonowanie polityki innowacyjnej ma znaczne konsekwencje dla całego otoczenia gospodarczego. Z jednej strony jest ona efektem określonego systemu gospodarczego (Ciborowski, 2011), a z drugiej silnie na niego oddziałuje. W warunkach gospodarki globalnej rola polityki innowacyjnej w ujęciu krajowym zmalała i przybrała charakter ponadnarodowy dzięki procesom integracyjnym. Jej skutki oraz kierunki działania muszą być tym samym częściej i w większym stopniu uwzględniane przez przedsiębiorstwa. Prowadzenie polityki innowacyjnej wymaga więc wykorzystania odpowiednich danych i instrumentów. Powinna być ona także efektywna i stwarzać warunki, do jakich została powołana. Wyzwania XXI wieku stymulują postęp technologiczny, a tym samym rozwój gospodarczy. W celu wyrównania różnic w rozwoju gospodarczym przedsiębiorstwa – przez dotacje unijne – otrzymały olbrzymią szansę na pokonanie bariery finansowej w realizacji projektów innowacyjnych, a także możliwość uczestnictwa w tworzeniu gospodarki opartej na wiedzy i innowacjach.

Możliwości wykorzystania funduszy unijnych w sektorze przedsiębiorstw

Polityka UE wobec przedsiębiorstw stwarza możliwość stosowania różnych form pomocy tak w ramach całej Wspólnoty, jak i poszczególnych państw członkowskich, obejmując głównie liberalizację handlu, harmonizację prawa gospodarczego, prowadzenie zasad uczciwej konkurencji, uproszczenie systemów podatkowych oraz wspieranie inwestycji, innowacji i eksportu (Bajko, Jóźwik, 2007).

²⁷ *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Warszawa 2008, s. 48.

W realizacji tych działań UE wykorzystuje różnego rodzaju instrumenty – zarówno te tradycyjne, jak wyżej wspomniane ulgi i zwolnienia podatkowe, pomoc finansowa, zamówienia publiczne, jak również narzędzia nowe, do których zaliczyć można m.in.: rozwój i transfer nowych technologii, doradztwo oraz szkolenia, a także tworzenie sieci informacyjnych (Smolarek, Dzieńdziora, 2011).

Perspektywa finansowania 2007-2013 opiera się na trzech podstawowych strumieniach, tj.: Europejskim Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR), Europejskim Funduszu Społecznym (EFS) i Funduszu Spójności (FS). Opracowany w Polsce system wdrażania tych środków uwzględnił wydzielenie tzw. programów operacyjnych, obejmujących: 16 Regionalnych Programów Operacyjnych, Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko, Program Operacyjny Kapitał Ludzki, Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, Program Operacyjny Europejskiej Współpracy Terytorialnej, Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej, a także służący administrowaniu powyższych – Program Operacyjny Pomoc Techniczna. Każdy z nich podzielono na priorytety, a te z kolei na działania i poddziałania albo schematy (Idzikowska, 2008).

Przyjęto założenie, że tego rodzaju konfiguracja kaskadowa będzie stanowić doskonałą podstawę jak najefektywniejszego wydatkowania środków, ale też będzie skutecznie służyła potencjalnym beneficjentom. Poszczególne podmioty w opisywanym okresie mogły poszukiwać możliwości wsparcia w konkretnych tematycznych programach operacyjnych i w wyszczególnionych działaniach lub poddziałaniach.

Przyczyniło się to do stworzenia możliwości ubiegania się o dotacje w wielu różnorodnych obszarach, służących rozwojowi organizacji. Ze względu na rolę, jaką w rozwoju gospodarczym kraju pełni sektor przedsiębiorstw, w programach operacyjnych przewidziano szerokie oraz zróżnicowane kierunki interwencji, tak aby dodatkowe finansowanie mogło skuteczniej przyspieszyć rozwój podmiotów gospodarczych. Już na etapie planowania, a później wdrażania funduszy strukturalnych uznano, że mniejsze przedsiębiorstwa powinny korzystać z szerszego pakietu pomocy. Kreatorzy takiego rozwiązania wyszli z założenia, że małe jednostki będą się rozwijały szybciej niż duże organizacje, stąd przyjęte rozwiązania wspierające ten rewir (Ryszkiewicz, 2000). Warto jednak dodać, że również duże przedsiębiorstwa nie są całkowicie pozbawione możliwości korzystania z funduszy unijnych.

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2007-2013 mógł sięgać po dotacje w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych, a także z niektórych działań w ramach Programów Operacyjnych Innowacyjna Gospodarka, Infrastruktura i Środowisko, Kapitał Ludzki, Rozwój Polski Wschodniej czy Europejska Współpraca Terytorialna. Można wyodrębnić najważniejsze, z punktu widzenia MSP, obszary finansowe, do których należą (Kasprzak, 2009):

- dotacje inwestycyjne;
- dotacje na rozwój ICT;
- dotacje na innowacje;
- dotacje na dostosowanie do wymogów ochrony środowiska;
- dotacje na doradztwo gospodarcze;
- dotacje na działania eksportowe;
- dotacje na wykorzystanie energii odnawialnej;
- rozwój kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwach.

W ramach Regionalnych Programów Operacyjnych, które, jak się okazuje, nie posiadały jednolitej struktury, zawsze występuje priorytet dotyczący rozwoju przedsiębiorstw. W poszczególnych województwach sektorowi przedsiębiorstw poświęcono na ogół pierwszą oś (Jankowska, Sokół, 2008). Przedsiębiorcy mogli zatem liczyć na dofinansowanie m.in.:

- inwestycji opartych na szeroko rozumianych innowacjach i wiedzy oraz zakupie patentów i nowych technologii;
- inwestycji z zakresu rozbudowy lub rozszerzenia zakresu działania przedsiębiorstwa;
- inwestycji z zakresu informatyzacji, zmian w procesie produkcyjnym lub sposobie świadczenia usług, wdrażania wydajnych systemów zarządzania środowiskiem oraz tworzenia i rozwijania powiązań kooperacyjnych;
- tworzenia nowych lub rozwoju istniejących parków przemysłowych, inkubatorów technologicznych, inkubatorów przedsiębiorczości akademickiej, centrów innowacji, centrów transferu wiedzy, centrów transferu nowoczesnych technologii wytwarzania, innowacyjnych klastrów przemysłowych, a także prowadzenia prac rozwojowych przez jednostki naukowe i przedsiębiorstwa zmierzające do opracowania oraz komercjalizacji innowacji produktowych, usługowych lub organizacyjnych;
- przygotowania kompleksowych ofert inwestycyjnych, opracowania i realizacji kampanii promocyjnych oraz planów marketingowych, organizacji i realizacji przedsięwzięć promocyjnych, w tym targów, imprez wystawienniczych, jak również udziału w targach, misjach gospodarczych, a także promocji tzw. markowych produktów.

Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko na lata 2007-2013 finansowany był z Funduszu Spójności – 22,39 mld euro, a także z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego – 5,95 mld euro. Środki z tej formy wsparcia finansowały takie obszary, jak: środowisko, transport, energetyka, kultura, zdrowie czy też szkolnictwo wyższe (Sikora-Gaca, 2014).

Kolejnym programem operacyjnym perspektywy finansowej 2007-2013 był Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, który miał na celu zwiększenie konkurencyjności podmiotów. Główne jego założenia opierały się na podwyższaniu konkurencyjności przedsiębiorstw, wzroście konkurencyjności polskiej nauki oraz zwiększeniu jej znaczenia w rozwoju gospodarczym, poprawie udziału polskich, innowacyjnych produktów na rynku międzynarodowym, tworzeniu nowych miejsc pracy i zwiększeniu wykorzystania technologii informacyjnych (Ibidem).

W dniu 28 września 2007 roku Komisja Europejska wydała decyzję w sprawie przyjęcia do realizacji Programu Kapitał Ludzki, który jest jednym z programów służących realizacji Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia 2007-2013 i obejmuje całość interwencji Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) w Polsce. Przyjęcie Programu stanowiło potwierdzenie głównych kierunków rozwoju i prowadzenia polityki prozatrudnieniowej rządu, a także umożliwiło wykorzystanie środków EFS w Polsce w latach 2007-2013. Koncentrował on wsparcie na obszarach: zatrudnienie, edukacja, integracja społeczna, rozwój potencjału adaptacyjnego pracowników i przedsiębiorstw, a także na zagadnieniach związanych z budową sprawnej i skutecznej administracji publicznej wszystkich szczebli i wdrażaniem zasady dobrego rządzenia (Lukszek, 2009).

Celem Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki była poprawa jakości kapitału ludzkiego, czyli zwiększenie zatrudnienia i spójności społecznej, rozbudowa relacji partnerskich na poziomie wspólnotowym, instytucjonalnym i społecznym, a także upowszechnienie edukacji oraz gospodarki opartej na wiedzy (Kusz, Ruda, 2010). Składał się on z 10 Priorytetów, realizowanych równolegle na poziomie centralnym i regionalnym. W ramach komponentu centralnego (Priorytety I-V) wsparcie było realizowane głównie na rzecz zwiększenia efektywności struktur oraz systemów instytucjonalnych, a środki komponentu regionalnego (Priorytety VI-IX) zostały przeznaczone na wsparcie dla osób oraz poszczególnych grup społecznych.

Wykorzystanie funduszy z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki wywarło wpływ na poziom zatrudnienia, przystosowanie pracowników oraz przedsiębiorstw do zmieniających się warunków otoczenia, ekonomię i integrację społeczną. Warto też dodać, że aż kilkaset tysięcy osób otrzymało wsparcie na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej.

Głównymi grupami osób, które skorzystały z pomocy w ramach Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, byli: studenci i środowisko naukowe, przedsiębiorcy, mieszkańcy Polski Wschodniej, jednostki samorządu terytorialnego, turyści, jak również organizacje pozarządowe.

Na Program Europejska Współpraca Terytorialna składały się trzy rodzaje programów operacyjnych: współpraca transgraniczna, której celem było rozwijanie inicjatyw lokalnych i regionalnych, współpraca transnarodowa, ukierunkowana na zjednoczenie terytorialne Unii Europejskiej przez wspieranie dostępności, rozwoju zrównoważonego obszarów miejskich, innowacyjność i ochronę środowiska naturalnego, a także współpraca międzyregionalna, pomagająca w wymianie doświadczeń oraz najlepszych praktyk w takich obszarach, jak: innowacyjność, gospodarka oparta na wiedzy oraz ochrona środowiska.

Nieco inny charakter miał Program Operacyjny Pomoc Techniczna, którego celem było wsparcie tych, którzy odpowiadali za przyznawanie dotacji unijnych w Polsce, czyli dla Instytucji Zarządzających, Wdrażających i Pośredniczących. Głównym jego celem było zapewnienie efektywnej realizacji założeń wydatkowania środków unijnych. Do najważniejszych – z punktu widzenia przedsiębiorstw – obszarów finansowych zaliczyć tu można dotacje: inwestycyjne, na rozwój ICT (m.in. technologie komputerowe, e-usługi, e-biznes, komunikacja itp.), innowacje, dostosowanie do wymogów ochrony środowiska, doradztwo gospodarcze, działania eksportowe, wykorzystanie energii odnawialnej oraz rozwój kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwach.

Tabela 5

Wyszczególnienie działań poszczególnych programów operacyjnych służących rozwojowi sektora przedsiębiorstw

Nazwa Programu Operacyjnego	Numer i tytuł działania
Innowacyjna Gospodarka	Działanie 1.4: Wsparcie projektów celowych
	Działanie 3.1: Inicjowanie działalności innowacyjnej
	Działanie 4.1: Wsparcie wdrożeń wyników prac B+R
	Działanie 4.2: Stymulowanie działalności B+R przedsiębiorstw oraz wsparcie w zakresie wzornictwa przemysłowego
	Działanie 4.3: Kredyt technologiczny
	Działanie 4.4: Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym
	Działanie 4.5: Wsparcie inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki
	Działanie 5.1: Wspieranie rozwoju powiązań kooperacyjnych o znaczeniu ponadregionalnym
	Działanie 5.4: Zarządzanie własnością intelektualną
	Działanie 6.1: Paszport do eksportu
	Działanie 8.1: Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej
	Działanie 8.2: Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B
Infrastruktura i Środowisko	Działanie 4.1: Wsparcie systemów zarządzania środowiskowego
	Działanie 4.2: Racjonalizacja gospodarki zasobami i odpadami w przedsiębiorstwach
	Działanie 4.3: Wsparcie dla przedsiębiorstw w zakresie wdrażania najlepszych dostępnych technik (BAT)
	Działanie 4.4: Wsparcie dla przedsiębiorstw w zakresie gospodarki wodno-ściekowej
	Działanie 4.5: Wsparcie dla przedsiębiorstw w zakresie ochrony powietrza
	Działanie 9.1: Wysokosprawne wytwarzanie energii
	Działanie 9.2: Efektywna dystrybucja energii
	Działanie 9.4: Wytwarzanie energii ze źródeł odnawialnych
	Działanie 9.5: Wytwarzanie biopaliw ze źródeł odnawialnych
	Działanie 9.5: Wytwarzanie biopaliw ze źródeł odnawialnych
Rozwój Polski Wschodniej	Działanie 1.3: Wspieranie innowacji
Kapitał Ludzki	Działanie 2.1: Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki
	Działanie 2.2: Wsparcie dla systemu adaptacyjności kadr
	Działanie 8.1: Rozwój pracowników i przedsiębiorstw w regionie
	Działanie 8.2: Transfer wiedzy

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Pozyskiwanie środków z funduszy europejskich w sektorze przedsiębiorstw – przykład województwa podkarpackiego” (s. 25-30), P. Lenik, 2012, w: *Nowoczesne koncepcje finansowania działalności gospodarczej*, P. Filip, M. Grzebyk (red.), Rzeszów: Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego.

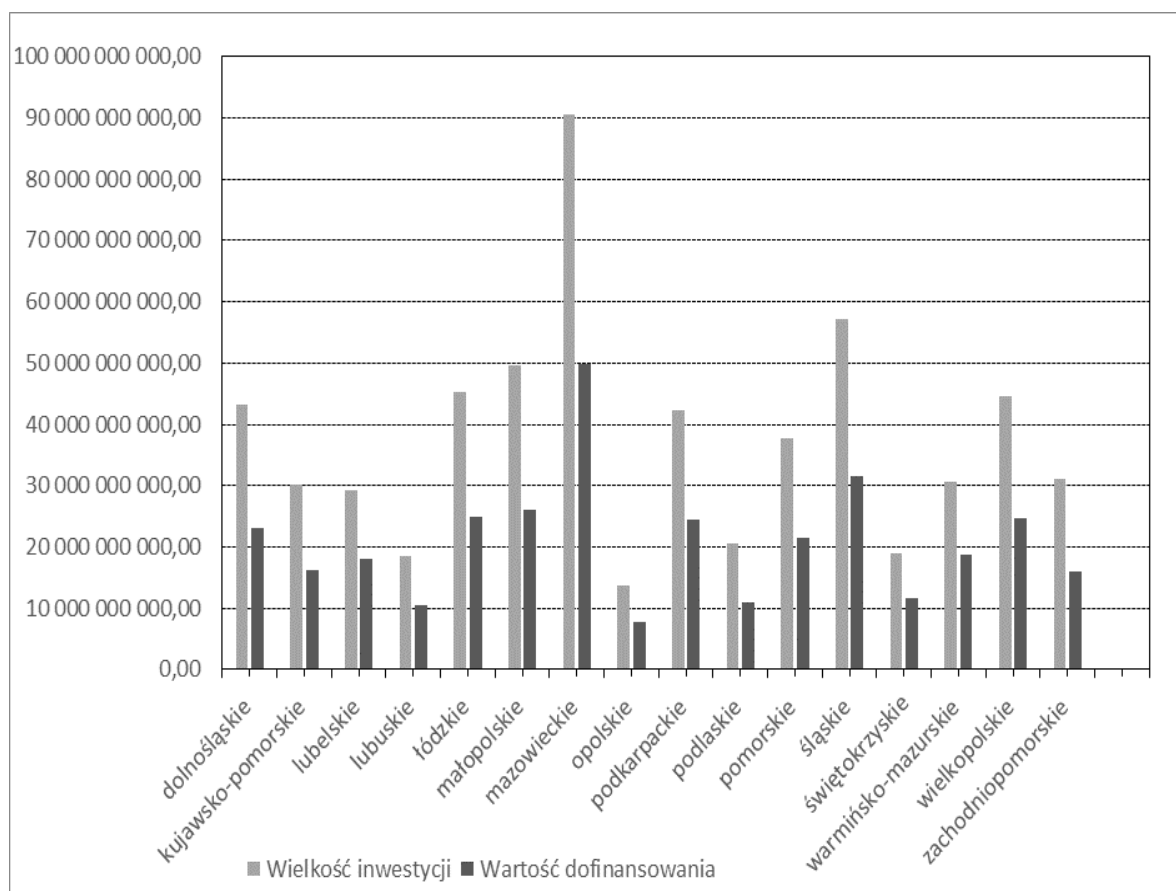
W tabeli 5 ukazano zestawienie działań w ramach poszczególnych programów operacyjnych (oprócz Regionalnych Programów Operacyjnych), w których istniała możliwość uzyskania dotacji na rozwój sektora przedsiębiorstw.

W ramach perspektywy finansowej 2007-2013 Polska była jednym z największych beneficjentów środków unijnych. W jej dyspozycji znalazło się 67,3 mld euro dotacji w ramach polityki. Nie były to jedyne środki przeznaczone do wydatkowania, gdyż – zgodnie z zasadą dodatkowości – uzupełnione zostały o fundusze krajowe (11,9 mld euro) i o wkład podmiotów prywatnych (6,4 mld euro), co łącznie stanowiło 85,6 mld euro środków zaangażowanych w realizację projektów analizowanej perspektywy.

Okres kwalifikowalności wydatków w ramach perspektywy finansowej 2007-2013 rozpoczął się z dniem 1 stycznia 2007 roku, a zakończył się w dniu 31 grudnia 2015 roku. Oznacza to, że wszelkie wydatki poniesione poza wskazanym okresem nie mogą być uznane za koszt kwalifikowany w projekcie.

Według danych dostępnych w Krajowym Systemie Informatycznym KSI SIMIK (07-13), od początku uruchomienia programów do dnia 30 czerwca 2017 roku podpisanych zostało ponad 151 tys. umów o dofinansowanie, z czego ponad 22% z nich to umowy zawarte przez spółki kapitałowe.

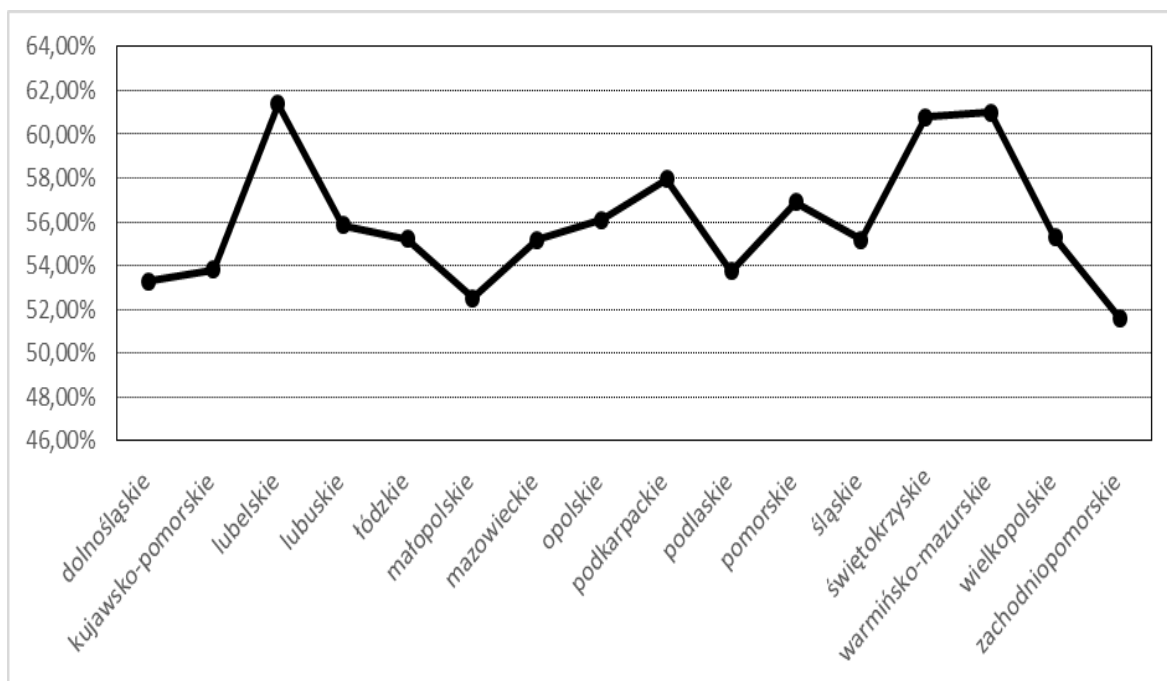
Najwyższą wartość zrealizowanych przez spółki kapitałowe inwestycji odnotowano w województwie mazowieckim, a najniższą w lubuskim. Rysunek 1 ukazuje kształtowanie się wielkości dofinansowania dla przedsiębiorstw kapitałowych.



Rysunek 1. Wartość inwestycji i dofinansowanie z UE dla przedsiębiorstw kapitałowych w Polsce w latach 2007-2013.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Krajowego Systemu Informatycznego KSI SIMIK (07-13), stan na 30 czerwca 2017 roku.

Wartość dofinansowania z budżetu UE w poszczególnych województwach prezentuje rysunek 2.



Rysunek 2. Wartość dofinansowania inwestycji w poszczególnych województwach.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Krajowego Systemu Informatycznego KSI SIMIK (07-13), stan na 30 czerwca 2017 roku.

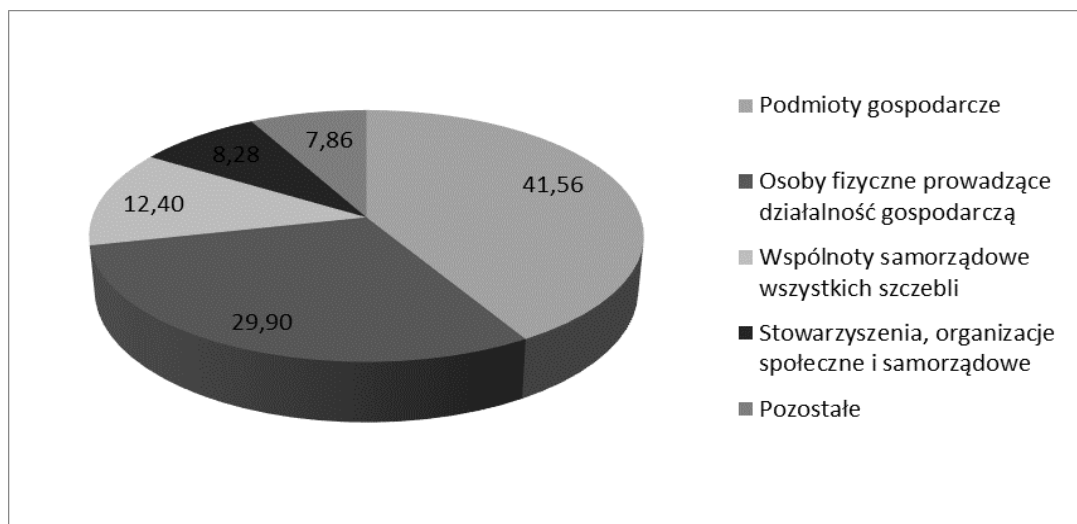
Największy procent dofinansowania otrzymało województwo lubuskie, a najniższy zachodniopomorskie. W województwie małopolskim wskaźnik dofinansowania wynosił 44%.

W dalszej części monografii dokonana zostanie szczegółowa analiza dotacji w województwie małopolskim dla przedsiębiorstw kapitałowych, które są przedmiotem badań.

Wykorzystanie dotacji unijnych w województwie małopolskim w latach 2007-2013

Według stanu na dzień 30 czerwca 2017 roku, po weryfikacji danych, w bazie KSI SIMIK odnotowano ponad 3 702 podmioty posiadające siedzibę na terytorium województwa małopolskiego, które pozyskały środki unijne z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności na realizację swoich projektów w ramach perspektywy finansowej 2007-2013.

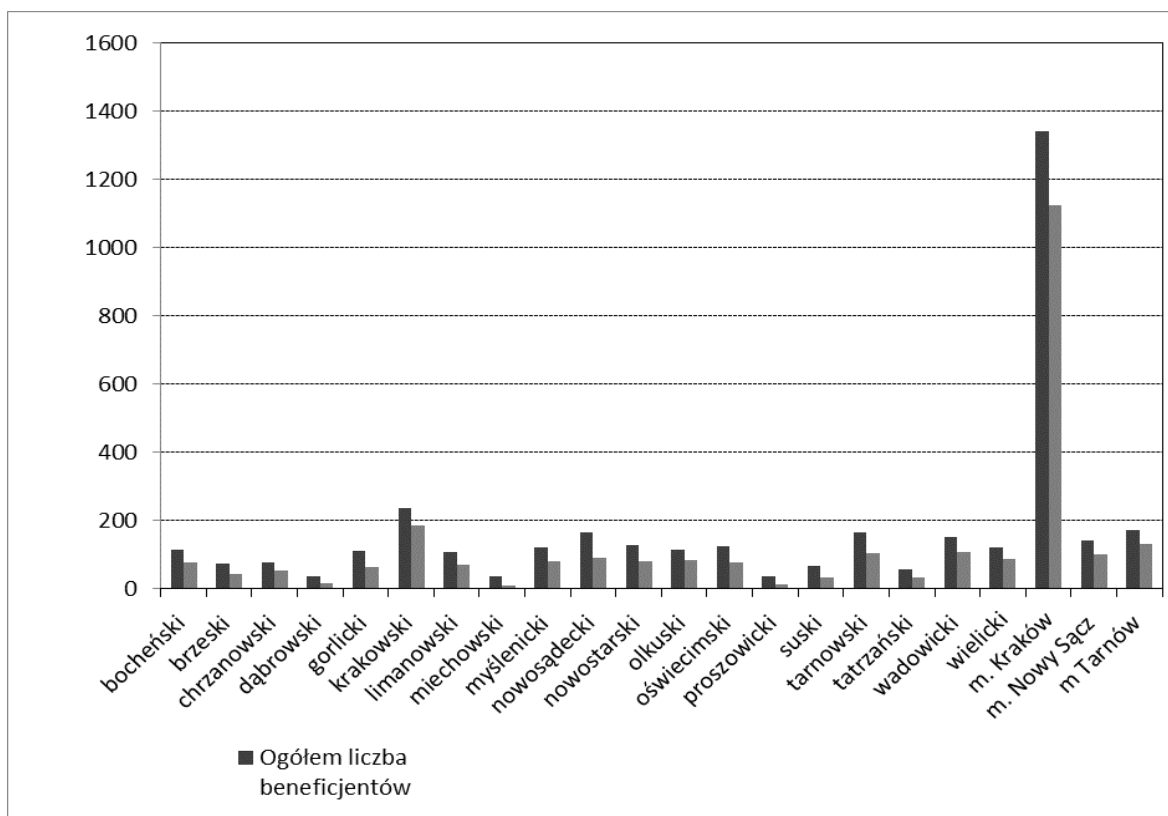
Wśród beneficjentów najliczniejszą grupę stanowią podmioty gospodarcze (spółki prawa handlowego, spółdzielnie, przedsiębiorstwa państwowe oraz fizyczne, prowadzące działalność gospodarczą). Drugą grupą pod względem liczebności są wspólnoty samorządowe wszystkich szczebli i samorządowe jednostki organizacyjne. Kolejną grupę stanowią stowarzyszenia, organizacje społeczne i zawodowe.



Rysunek 3. Struktura ilościowa beneficjentów według form prawnych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Krajowego Systemu Informatycznego KSI SIMIK (07-13), stan na 30 czerwca 2017 roku.

W poszczególnych powiatach liczba podmiotów gospodarczych była dość zróżnicowana. Najwięcej podmiotów gospodarczych, które pozyskały dotację unijną, zarejestrowano w mieście Kraków (1 124). Kolejne miasta i powiaty zarejestrowały zdecydowanie mniejszą liczbę.



Rysunek 4. Liczba beneficjentów ogółem i liczba podmiotów gospodarczych, będących beneficjentami w powiatach województwa małopolskiego.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Krajowym Systemie Informatycznym KSI SIMIK (07-13), stan na 30 czerwca 2017 roku.

Struktura beneficjentów według form prawnych w poszczególnych powiatach odbiega od średniej wojewódzkiej. Dobrze obrazuje to odsetek podmiotów będących wspólnotami samorządowymi oraz samorządowymi jednostkami organizacyjnymi wszystkich szczebli. Zróżnicowanie powiatowe jest dość duże – od 1,6 dla miasta Krakowa do 52,6 dla powiatu miechowskiego, przy czym najwyższe wartości występują dla powiatów typowo rolniczych.

Tabela 6

Struktura beneficjentów według form prawnych w poszczególnych powiatach

Powiat	Podmioty gospodarcze	Wspólnoty samorządowe i samorządowe jednostki organizacyjne	Stowarzyszenia, organizacje społeczne i zawodowe	Pozostałe jednostki
bocheński	69,0	19,5	5,3	6,2
brzeski	58,7	24,0	12,0	5,3
chrzanowski	67,9	15,4	9,0	7,7
dąbrowski	48,6	40,5	8,1	2,7
gorlicki	57,7	26,1	9,9	6,3
krakowski	77,3	13,0	5,9	3,8
limanowski	64,8	17,6	15,7	1,9
miechowski	23,7	52,6	15,8	7,9
myślenicki	66,4	20,5	10,7	2,5
nowosądecki	54,5	21,6	16,8	7,2
nowotarski	63,8	24,4	5,5	6,3
olkuski	73,7	9,6	13,2	3,5
oświęcimski	62,4	20,0	11,2	6,4
proszowicki	40,0	37,1	14,3	8,6
suski	50,7	31,3	10,4	7,5
tarnowski	64,0	15,9	13,4	6,7
tatrzański	58,9	28,6	3,6	8,9
wadowicki	70,9	19,2	4,6	5,3
wielicki	69,9	14,6	10,6	4,9
m. Kraków	83,9	1,6	4,9	9,7
m. Nowy Sącz	72,1	10,0	10,0	7,9
m. Tarnów	76,3	6,4	8,1	9,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Krajowego Systemu Informatycznego KSI SIMIK (07-13), stan na 30 czerwca 2017 roku.

W ramach perspektywy 2007-2013 beneficjenci posiadający siedzibę na terenie województwa małopolskiego zrealizowali łącznie 8 413 projektów współfinansowanych z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności.

W ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki zrealizowano łącznie 3 298 projektów, 3 139 z regionalnych programów operacyjnych, 1 707 ze środków Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, a 269 z Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko.

Tabela 7

Projekty według form prawnych i programów operacyjnych, realizowane przez beneficjentów mających siedzibę na terenie województwa małopolskiego

Forma prawna	PO IS	POIG	PO KLkc	PO KLkr	RPO
Kościoły i związki wyznaniowe	0*	0*	1	23	30
Jednostki naukowe i uczelnie	11	103	153	28	67
Zakłady opieki zdrowotnej (publiczne i niepubliczne)	28	1	0	2	64
Stowarzyszenia, organizacje społeczne, zawodowe	11	2	48	564	29
Państwowe osoby prawne i jednostki organizacyjne	36	1	4	0	5
Podmioty gospodarcze (bez osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)	63	1 137	64	483	1 086
Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą	1	370	25	418	879
Wspólnoty samorządowe i samorządowe jednostki organizacyjne	110	88	47	1 140	886
Inne (bez szczególnej formy, fundusze i fundacje, organy władzy i administracji rządowej, inne)	9	5	45	253	93
Razem	269	1 707	387	2 911	3 139

* brak projektów zaliczonych do wybranych obszarów tematycznych przy niektórych formach prawnych wynika na ogół z braku możliwości ubiegania się o wsparcie przez te grupy

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Krajowego Systemu Informatycznego KSI SIMIK (07-13), stan na 30 czerwca 2017 roku.

Porównując liczbę zrealizowanych projektów przez poszczególne kategorie beneficjentów według form prawnych w odniesieniu do programu operacyjnego, szczególną uwagę zwracają projekty z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Tak duża liczba realizowanych projektów przez podmioty gospodarcze wskazuje na potrzebę wprowadzenia innowacyjnych technologii oraz nowoczesnych rozwiązań produkcyjnych, które umożliwią konkurencję na globalnym rynku.

2.3. Zasady ewidencjonowania przychodów i kosztów finansowanych dotacjami

Podstawy prawne prowadzenia wyodrębnionej ewidencji księgowej dotacji

W celu prawidłowego i efektywnego rozliczania środków z dotacji unijnych Komisja Europejska nałożyła na państwa członkowskie obowiązek przeprowadzania procesu wyboru oraz realizacji projektów realizowanych z dotacji unijnych zgodnie z rozporządzeniami unijnymi. Państwa członkowskie mogą też stosować własne, bardziej rygorystyczne, przepisy i wymogi, jednak muszą one pozostawać w zgodzie z rozporządzeniami organów wspólnotowych.

W myśl rozporządzenia nr 1083/2006 Rady²⁸, instytucja, która odpowiada za zarządzanie programami operacyjnymi, musi to robić zgodnie z zasadą należytego zarządzania finansami. Instytucja zarządzająca odpowiada zatem za zapewnienie utrzymania przez beneficjentów i inne podmioty uczestniczące w realizacji operacji odrębnego systemu księgowego dla wszystkich transakcji związanych z projektem, bez uszczerbku dla zasad krajowych²⁹.

Odrębna ewidencja księgowa, prowadzona w prawidłowy sposób, powinna być gwarancją należytego, rzetelnego oraz terminowego rozliczania wydatków kwalifikowanych, jak też ułatwić kontrolę prawidłowości wykorzystania środków.

²⁸ Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności.

²⁹ Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006..., art. 60.

Wymienione wyżej rozporządzenie nie wskazuje, w jaki sposób odrębna ewidencja księgowa ma być prowadzona, lecz podkreśla, że ma się to odbywać bez uszczerbku dla przepisów prawa polskiego.

Dotacje otrzymywane z funduszy Unii Europejskiej stanowią bezzwrotną pomoc finansową, udzielaną ze środków publicznych w celu finansowego wsparcia określonego przedsięwzięcia lub prowadzenia bieżącej działalności. Środki unijne otrzymuje się w postaci zaliczki na określone, przyszłe, działania lub jako refundację kosztów poniesionych wcześniej. Przeznaczenie tych środków musi być zgodne z celami określonymi w umowie o dofinansowanie projektu lub w odrębnych przepisach, a wydatkowane według zapisów w nich zawartych. Przepisy wspólnotowe wprowadzają wymóg, aby beneficjent unijnej pomocy utrzymywał odrębny system księgowy albo odpowiedni kod księgowy dla wszystkich transakcji związanych z danym projektem, bez uszczerbku dla krajowych zasad księgowych (Zwolenik, 2013).

W przypadku beneficjenta prowadzącego księgi rachunkowe wymóg zapewnienia odrębnego systemu księgowego albo odpowiedniego kodu księgowego oznacza prowadzenie ewidencji wyodrębnionej w ramach już prowadzonych przez daną jednostkę ksiąg rachunkowych. Odrębna ewidencja księgowa może polegać na wyodrębnieniu wszystkich operacji związanych z danym projektem przez wprowadzenie do stosowanego zakładowego planu kont dodatkowych (odrębnych), kont syntetycznych, analitycznych oraz pozabilansowych, a także dodatkowych rejestrów dokumentów księgowych, w układzie umożliwiającym uzyskanie informacji wymaganych w zakresie finansowej sprawozdawczości projektu oraz kontroli wykorzystania środków. Zasady prowadzenia ewidencji szczegółowej wykonania projektu jednostka ustala indywidualnie, opisując je w zasadach (polityce) rachunkowości.

Każda jednostka podlegająca ustawie o rachunkowości musi posiadać własną pisemną dokumentację zasad rachunkowości (Sreduński Szaruga, 2017). Ustawa o rachunkowości w art. 3 ust. 1 pkt 11 definiuje zasady (politykę) rachunkowości jako wybrane i stosowane przez jednostkę rozwiązania dopuszczone ustawą, w tym także określone w MSR, zapewniające wymaganą jakość sprawozdań finansowych. Zasady przyjęte w polityce rachunkowości powinny uwzględniać przede wszystkim:

- 1) wyodrębnienie kont kosztów projektu z podziałem na konta:
 - a) kosztów operacyjnych, np. w układzie rodzajowym wyodrębnione zostaje analityczne konto księgowe z nazwą nawiązującą do danego projektu, np. 40-1-300 – Zużycie materiałów – Projekt "X". W ramach konta analitycznego utworzonego dla celów projektu można prowadzić dalszą, wyodrębnioną ewidencję analityczną, w podziale na kategorie kosztowe zawarte we wniosku o dofinansowanie projektu i/lub innym dokumencie zawierającym takie pozycje, w zależności od potrzeb projektu, np. 40-1-300-10 – Zużycie materiałów – Projekt "X" – materiały biurowe;
 - b) pozostałych kosztów operacyjnych;
 - c) kosztów finansowych i ewentualnie strat nadzwyczajnych;
- 2) ustalenie zakresu wydatków kwalifikowanych projektu, przyjęcie na piśmie takiego katalogu, uwzględniającego przepisy i specyfikę projektu, w celu jednolitego i prawidłowego rozliczania wydatków kwalifikowanych;

- 3) sposób realizacji obowiązków sprawozdawczych i informacyjnych wobec instytucji nadzorujących realizację projektu, GUS itp., a także inne uregulowania, w zależności od potrzeb i statusu prawnego beneficjenta (jednostki otrzymującej dotację).

Odrębna ewidencja księgowa może polegać również na wprowadzeniu wyodrębnionego kodu księgowego dla wszystkich transakcji związanych z danym projektem. Wyodrębniony kod księgowy oznacza odpowiedni symbol, numer, wyróżnik, stosowany przy rejestracji, ewidencji lub oznaczeniu dokumentu, który umożliwia sporządzanie zestawienia lub rejestru dowodów księgowych w określonym przedziale czasowym, ujmujących wszystkie operacje związane z projektem oraz obejmujących przynajmniej następujący zakres danych: numer dokumentu źródłowego, numer ewidencyjny lub księgowy dokumentu, datę wystawienia dokumentu, kwotę brutto, kwotę netto dokumentu i kwotę kwalifikowaną dotyczącą projektu.

Polityka rachunkowości jest dokumentem, od przeczytania którego rozpoczyna się kontrola u beneficjenta. Na podstawie zapisów tego dokumentu można stwierdzić, czy prowadzi on wyodrębnioną ewidencję księgową operacji związanych z projektem i czy jest to robione w odpowiedni sposób. Polityka rachunkowości jest też dokumentem, który dostarcza podstawowej wiedzy na temat kwalifikowalności wydatków w projekcie, gdyż zawiera następujące informacje:

- warunki, które muszą spełniać aktywa, by zaliczyć je do środków trwałych;
- stosowane metody i stawki amortyzacji;
- zasady wyceniania operacji wyrażonych w walutach obcych (jakie kursy walut należy stosować) itp.

Prawidłowe opracowanie i stosowanie regulacji wewnętrznych, w tym polityki rachunkowości, może mieć kluczowe znaczenie dla należytego rozliczania dotacji unijnej.

W celu zapewnienia odpowiedniego udokumentowania operacji związanych z realizacją projektów finansowanych przez środki unijne, jednostka powinna prowadzić odrębną ewidencję zdarzeń z nim związanych, która może polegać na wprowadzeniu do zakładowego planu kont dodatkowych kont, służących tylko do obsługi projektu.

Na potrzeby realizowanego projektu jednostka powinna wyodrębnić m.in. następujące konta: środków trwałych i środków trwałych w budowie, kasy, rachunku bankowego, rozrachunków, kapitałów, przychodów, kosztów.

W sytuacji, gdy dotacja została przeznaczona na sfinansowanie wytworzenia lub nabycia środków trwałych, należy tak rozbudować ewidencję w zespole „0”, by możliwe stało się ustalenie wartości początkowej i wartości ich umorzenia. Innym rozwiązaniem jest utworzenie dodatkowego konta syntetycznego wraz z analityką dla poszczególnych rodzajów środków trwałych.

Tego rodzaju ewidencja dopuszczalna jest tylko wtedy, gdy w stosowanym programie księgowym istnieje możliwość „dołączenia” do odpowiednich pozycji bilansu kont z poziomu analityki. W przypadku otrzymania dotacji na sfinansowanie nabycia wartości trwałych w analogiczny sposób należy rozbudować ewidencję do konta „Wartości niematerialne i prawne”.

Wraz z otrzymaniem dotacji jednostka zobowiązana jest do otwarcia wyodrębnionego rachunku bankowego. Wymogi umowy nie nakładają jednak obowiązku prowadzenia odrębnej kasy i sporządzania odrębnych raportów kasowych.

Dla zapewnienia przejrzystości rozliczania środków pieniężnych, bardzo często jednak jednostki prowadzą odrębną kasę. Nie jest niezbędne wyodrębnienie rozrachunków z dostawcami i odbiorcami, które wynikają z transakcji związanych z dotacją unijną, stosowne jest jednak wyodrębnienie rozrachunków z pracownikami. Sposób ewidencji kosztów w przypadku realizacji projektu uzależniony jest od tego, czy jednostka prowadzi ewidencję kosztów na kontach zespołu „4”, na kontach zespołu „5” czy też w obydwu zespołach. Dla konta analitycznego utworzonego dla celów projektu można prowadzić dalszą wyodrębnioną ewidencję analityczną, zazwyczaj w podziale na kategorie kosztów, które zawarte zostały we wniosku o dofinansowanie projektu, np. 402-2-2 „Usługi obce – Projekt X – usługi bankowe”.

Wyodrębniona ewidencja księgowa obejmuje też przychody z tytułu otrzymanej dotacji i uzależniona jest od tego, do jakiej kategorii przychodów dotacja została zakwalifikowana. Dotacja może być zaliczona do przychodów działalności operacyjnej i do pozostałych przychodów operacyjnych.

Ujęcie księgowe dotacji w zależności od jej przeznaczenia

Sposób ewidencji księgowej dotacji i jej wpływ na elementy sprawozdania finansowego uzależniony jest głównie od celu, na który została otrzymana. Jednym z podziałów dotacji unijnych jest podział na dotacje do aktywów i przychodów. Dotacje, których celem jest finansowanie zakupu, budowy, wytworzenia bądź ulepszenia aktywów trwałych nazywa się dotacjami do aktywów. Dotacje mogą być również przeznaczone na finansowanie bieżącej działalności przedsiębiorstwa, np. sprzedaż produktów, towarów bądź usług.

W zależności od przeznaczenia dotacji, ewidencja dokonywana jest za pomocą następujących kont: „Rozliczenia międzyokresowe przychodów”, „Sprzedaż produktów”, „Sprzedaż towarów” i „Pozostałe przychody operacyjne”.

Konto „Rozliczenia międzyokresowe przychodów” stosowane jest w przypadku dotacji na nabycie lub wytworzenie aktywów trwałych, pod warunkiem że nie wpływają one na zwiększenie kapitałów (funduszy) własnych. Konta „Sprzedaż produktów” i „Sprzedaż towarów” stosuje się w sytuacji, gdy dotacja dotyczy cen towarów bądź produktów. Kiedy dotacja przeznaczona jest na inne cele niż nabycie środków trwałych, środków trwałych w budowie, wartości niematerialnych i prawnych oraz dopłaty do cen towarów (produktów), do ewidencji służy konto „Pozostałe przychody operacyjne”.

Kwotę dotacji ujętą na koncie „Rozliczenia międzyokresowe przychodów” równolegle i proporcjonalnie do odpisów amortyzacyjnych przeksięgowuje się na konto „Pozostałe przychody operacyjne”. Kwota dotacji podlegająca ewidencji na koncie „Rozliczenia międzyokresowe przychodów” przeksięgowywana jest na konto „Pozostałe przychody operacyjne”, równolegle i proporcjonalnie do odpisów amortyzacyjnych lub umorzeniowych od środków trwałych bądź wartości niematerialnych i prawnych, których nabycie zostało sfinansowane ze środków dotacji. W przypadku, kiedy środek trwały (wartości niematerialne i prawne) został sfinansowany dotacją tylko częściowo, wtedy na pozostałe przychody operacyjne przeksięgowuje się wyłącznie tę wartość, która odpowiada wielkości przyznanej dotacji. Do dnia faktycznego wpływu środków dotacji na rachunek bankowy nie podlega ona ewidencji księgowej, gdyż decyzja o przyznaniu dotacji nie jest równoznaczna z wpływem środków pieniężnych ze względu na możliwość jej wycofania przez instytucję, która ją wydała.

Ewidencja dotacji na zakup środka trwałego

Wartość początkową środka trwałego, sfinansowanego zarówno w części, jak i całości z otrzymanej dotacji, stanowi odpowiednio cena jego nabycia lub koszt wytworzenia – w zależności od tego, czy środek ten został przez jednostkę zakupiony, czy też wytworzony we własnym zakresie. Zgodnie z przepisami art. 28 ustawy o rachunkowości, cena nabycia lub koszt wytworzenia środka trwałego nie są pomniejszane o kwotę otrzymanej dotacji. Od wartości początkowej środka trwałego dokonuje się odpisów amortyzacyjnych według zasad określonych w art. 32 ustawy o rachunkowości. Otrzymanie dotacji na dofinansowanie zakupu środka trwałego nie ma wpływu ani na wartość początkową tego środka trwałego, ani na wysokość i sposób dokonywania odpisów amortyzacyjnych.

Zgodnie z art. 41 ust. 1 pkt 2 ustawy o rachunkowości, środki pieniężne otrzymane na sfinansowanie nabycia lub wytworzenia środków trwałych, w tym także środków trwałych w budowie oraz prac rozwojowych, jeżeli stosownie do innych ustaw nie zwiększają one kapitałów (funduszy) własnych, zaliczane są do rozliczeń międzyokresowych przychodów. Następnie zaliczone do rozliczeń międzyokresowych przychodów kwoty zwiększają stopniowo pozostałe przychody operacyjne, równolegle do odpisów amortyzacyjnych lub umorzeniowych od środków trwałych lub kosztów prac rozwojowych sfinansowanych z tych źródeł.

Do momentu przyjęcia do używania finansowanego z dotacji środka trwałego, dotacja stanowi – w wysokości, w jakiej wpłynęła na konto – przychód przyszłych okresów. Z chwilą oddania do używania środka trwałego, sfinansowanego w całości lub w części tą dotacją, a następnie rozpoczęcia jego amortyzacji, następuje stopniowe jej odpisywanie, równolegle do amortyzacji, na dobro pozostałych przychodów operacyjnych.

W sytuacji, kiedy dotacja wpłynęła na rachunek bankowy, gdy amortyzacyjne odpisy już zostały dokonywane, wtedy przedsiębiorstwo (jednostka) nie ma obowiązku korygowania wykonanych zapisów. Należy dokonać jednorazowej korekty, dotyczącej tej części dotacji, która jest odpowiednia do odpisów amortyzacyjnych dokonanych, do dnia wpływu zapisu.

Odpis amortyzacyjny środka trwałego w części sfinansowanej dotacją nie stanowi kosztu uzyskania przychodów dla celów podatkowych. W praktyce jednostki bardzo często wyodrębniają z konta „Amortyzacja” konta analityczne dotyczące odpisów amortyzacyjnych, które są i te, które nie są kosztami podatkowymi.

Wydatki poniesione na przygotowanie wniosku o przyznanie dotacji na zakup środka trwałego nie zwiększają wartości początkowej tego środka trwałego, gdyż koszty te nie są bezpośrednio związane z jego zakupem. Stanowią one koszty ogólnego funkcjonowania jednostki, dlatego z chwilą ich poniesienia ewidencjonowane są w ciężar kosztów.

Dotacja do cen sprzedaży usług

Dotacja do cen sprzedaży usług ma związek z prowadzoną działalnością, gdyż w sposób bezpośredni wpływa na cenę świadczonych usług. W związku z tym dotacja nie powinna być ewidencjonowana na koncie „Pozostałe przychody operacyjne”, a być ujmowana na koncie „Przychody ze sprzedaży usług działalności podstawowej”.

Wpływ środków pieniężnych z tytułu dopłaty do cen świadczonych usług ewidencjonowany jest na podstawie wyciągu bankowego.

Prezentacja otrzymanej dotacji w sprawozdaniu finansowym

W bilansie wykazywane są jedynie rzeczywiście otrzymane dotacje, przeznaczone na nabycie lub wytworzenie aktywów trwałych, ujęte na koncie 84 „Rozliczenia międzyokresowe przychodów”. Wykazuje się je w pozycji pasywów bilansu jako „Inne rozliczenia międzyokresowe”. Dotacje wykazuje się w bilansie w wartości netto, co oznacza, że kwoty otrzymane pomniejsza się o odpisy dokonane równolegle do amortyzacji. Kwoty dotacji zaliczone do rozliczeń międzyokresowych przychodów zwiększają stopniowo pozostałe przychody operacyjne, równolegle do odpisów amortyzacyjnych lub umorzeniowych od środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych sfinansowanych z tych źródeł.

Rzeczywiście otrzymane dotacje przeznaczone na inne cele niż dopłaty do cen sprzedaży i nabycie lub wytworzenie aktywów trwałych wykazuje się w pozycji D.II porównawczego rachunku zysków i strat lub w pozycji G.II wariantu kalkulacyjnego jako „Dotacje”. Uwzględnia się także kwoty przypadającej na dany okres sprawozdawczy raty odpisu dotacji otrzymanych uprzednio na sfinansowane aktywów trwałych, dokonywanego równolegle do odpisów amortyzacyjnych lub umorzeniowych. W pozycji tej wykazana będzie też kwota dotacji do działalności w danym roku obrotowym, której na dzień zamknięcia ksiąg jeszcze nie otrzymano, jeżeli w myśl zasady współmierności zaliczono ją do pozostałych przychodów. Nieco inaczej wykazuje się dotacje do cen sprzedaży produktów i towarów, które w księgach rachunkowych ujmowane są odpowiednio jako przychód ze sprzedaży produktów na koncie „Sprzedaż produktów” lub jako przychód ze sprzedaży towarów na koncie „Sprzedaż towarów”. W rachunku zysków i strat dotacje powinny podlegać wykazaniu jako „Przychody netto ze sprzedaży produktów” (w pozycji A.I) lub jako „Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów” (w pozycji A.II wariantu kalkulacyjnego bądź w pozycji A.IV wariantu porównawczego).

Jeżeli w ocenie jednostki kwoty dokonywanych rozliczeń międzyokresowych, w związku z otrzymaną dotacją na nabycie lub wytworzenie środków trwałych, środków trwałych w budowie albo wartości niematerialnych i prawnych, są istotne, to w ust. 1 pkt 11 dodatkowych informacji i objaśnień (objaśnienia do bilansu) – „wykaz istotnych pozycji czynnych i biernych rozliczeń międzyokresowych” (w tym rozliczeń międzyokresowych przychodów) – można dokonać ich objaśnienia, np. poprzez zaprezentowanie ich w formie zestawienia. Należy też przypomnieć, że podatnicy podatku dochodowego od osób prawnych wypełniają pozycję objaśnień do rachunku zysków i strat, dotyczącą rozliczenia głównych pozycji różniących podstawę opodatkowania podatkiem dochodowym od wyniku finansowego (zysku, straty) brutto, na co będą miały wpływ otrzymywane dotacje.

Uzyskane dotacje, bez względu na ich cel, stanowią bezzwrotne pozyskanie obcego źródła finansowania i wykazuje się je w okresie ich otrzymania jako wpływ z działalności finansowej w pozycji C.I.4. „Inne wpływy finansowe”. Wykorzystanie przyznanych dotacji wykazuje się z kolei w rachunku przepływów pieniężnych jako wydatek zaliczany do odpowiedniego rodzaju działalności (operacyjnej bądź też inwestycyjnej), zgodnie z przeznaczeniem dotacji. W przypadku, kiedy dotacją finansowana jest tylko część wartości środka trwałego, wówczas na konto „Pozostałe przychody operacyjne” przeksięguje się wyłącznie tę wartość, która odpowiada wielkości przyznanej dotacji.

2.4. Opodatkowanie przedsięwzięć współfinansowanych dotacjami z Unii Europejskiej

Pojęcia „podatek” i „obowiązek podatkowy”

Definicja podatku ujęta jest w literaturze z zakresu podstaw finansów, finansów publicznych lub prawa finansowego (Iwin-Garżyńska, 2010). W obrębie finansów publicznych określany jest on jako pobranie dokonane w drodze przymusu przez władzę publiczną, przy czym zasadniczym celem tego poboru jest pokrycie obciążeń publicznych i ich rozdzielenie według zdolności podatkowej obywateli (Gaudemet, Molinier, 2000).

Zgodnie definicją zawartą w art. 6 Ordynacji podatkowej³⁰, podatek oznacza publicznoprawne, nieodpłatne, przymusowe oraz bezzwrotne świadczenie pieniężne na rzecz Skarbu Państwa, województwa, powiatu lub gminy, wynikające z ustawy podatkowej (Gomułowicz, Małecki, 2016). Publicznoprawny charakter podatku wiąże się z tym, że prawo do opodatkowania, tj. do ustanawiania obowiązków podatkowych, pozostaje wyłącznym (Ibidem). Nieodpłatność podatku oznacza, że podmiotowi, który go uiszczył, nie przysługuje z tego tytułu roszczenie do żadnego konkretnego świadczenia wzajemnego państwa lub innego związku publicznoprawnego (Oktaba, 2012). Przymus jest immanentną cechą podatku, czyli istnieje stosunek podległości pomiędzy zobowiązanym do spełnienia obowiązku podatkowego podatnikiem a uprawnionym do jego poboru państwem (Dzwonowski, 2006). Podatek jest świadczeniem bezzwrotnym i polega na definitywnym przekazaniu określonych wartości. Świadczenie podatkowe ma charakter pieniężny, w odróżnieniu od innych osobistych i materialnych świadczeń na rzecz państwa lub związków publicznoprawnych. Musi ono wynikać z ustawy podatkowej, co oznacza, że władztwo podatkowe państwa może być realizowane w drodze ustaw podatkowych (Gomułowicz, Małecki, 2016).

Obowiązki podatnika polegają na odtworzeniu podatkowego stanu faktycznego, obliczeniu podatku i ujawnieniu przez podatnika należnej wysokości podatku (Bień, Bień, 2006). Obowiązku podatkowego nie należy rozumieć jedynie jako instytucjonalnego poprzednika i jednocześnie źródła powstania zobowiązań podatkowych, którego istotę sprowadza się wyłącznie do świadczeń pieniężnych na rzecz Skarbu Państwa (Gomułowicz, Małecki, 2016).

Obowiązek podatkowy to określenie złożone i wielopłaszczyznowe, którego analiza wymaga brania pod uwagę wielu aspektów życia gospodarczego podmiotów. Prawidłowe wypełnianie obowiązków podatkowych ma wieloaspektowy wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstwa (Michalik, 2014). Regulowanie zobowiązań podatkowych oddziałuje głównie na płynność przedsiębiorstw. Sporządzając plan przepływu środków pieniężnych, należy zatem uwzględniać wydatki w tym zakresie. Konieczność ta dotyczy zarówno podatków, które ostatecznie obciążają przedsiębiorcę (takich jak podatki dochodowe czy majątkowe), jak też podatków, których finalny ciężar spoczywa na ostatecznym odbiorcy. Elementem planowania przepływów środków pieniężnych muszą być tak samo wpłaty tego podatku, jak i ewentualne zwroty bądź nadpłaty. W tym zakresie szczególnie istotnym elementem planu jest polityka płatności w zakresie zaliczek podatku dochodowego i zwrotu podatku VAT w przypadku wydatków inwestycyjnych. Zwroty podatków z reguły nie prowadzą do poprawy płynności.

³⁰ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (Dz.U. z 1997 r., Nr 137, poz. 926 z późn. zm.).

Dotacje a podatek dochodowy

Wyzwaniem dla przedsiębiorców jest nie tylko uzyskanie dotacji, lecz też jej prawidłowe wydatkowanie i rozliczanie z fiskusem. Uzyskanie dotacji unijnych wymaga dokonania analizy konsekwencji podatkowych zarówno na gruncie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych³¹, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych³², jak też ustawy o podatku od towarów i usług³³. Dotyczy to podmiotów, które chcą pozyskać fundusze na ogólne wsparcie działalności i inwestujących w ściśle określone produkty lub technologie.

Zgodnie z art. 17 ust. 1 pkt 23 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, za wolne od podatku dochodowego uznaje się dochody uzyskiwane przez podatników od rządów państw obcych, organizacji międzynarodowych lub międzynarodowych instytucji finansowych, pochodzące ze środków bezzwrotnej pomocy.

W sytuacji, gdy pomoc przeznaczona jest na projekty o charakterze inwestycyjnym (tzw. twarde projekty), które polegają na nabyciu lub wytworzeniu we własnym zakresie środków trwałych bądź nabyciu wartości niematerialnych i prawnych, wydatki poniesione na przedsięwzięcia objęte wsparciem finansowym nie są kosztami uzyskania przychodów na podstawie art. 16 ust. 1 pkt 1 b ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, a otrzymane środki pomocowe, jako zwrot tych wydatków, nie będą przychodami, zgodnie z art. 12 ust. 4 pkt 6a ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. W myśl art. 16 ust. 1 pkt 48 omawianej ustawy, odpisy amortyzacyjne od części wartości inwestycji, która została zrefundowana, nie stanowią kosztów uzyskania przychodów.

W świetle obydwu ustaw, o podatku dochodowym od osób fizycznych i podatku dochodowym od osób prawnych, wszelkie dotacje na sfinansowanie inwestycji (nabycie lub wytworzenie we własnym zakresie środków trwałych i wartości niematerialnych oraz prawnych) nie stanowią przychodu, a stanowisko to potwierdza Izba Skarbowa w Katowicach³⁴.

Wpływ otrzymania dotacji na ujęcie odpisów amortyzacyjnych, dokonywanych z tytułu zużycia sfinansowanych z niej środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych, reguluje art. 16 ust. 1 pkt 48 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Zgodnie z tym zapisem, nie uważa się za koszty uzyskania przychodów odpisów z tytułu zużycia środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, dokonywanych według zasad określonych w art. 16 a-m, od tej części ich wartości, która odpowiada poniesionym wydatkom na nabycie lub wytworzenie we własnym zakresie tych środków lub wartości niematerialnych i prawnych, odliczonych od podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym albo zwróconych podatnikowi w jakiegokolwiek innej formie.

Podatnik, który częściowo sfinansował zakup środka trwałego dotacją, powinien dokonywać pełnego odpisu amortyzacyjnego, „rozdzielając” go na dwie części jedynie dla celów ustalenia kosztów uzyskania przychodów. W ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych powinna zostać ujęta cała cena nabycia lub koszt wytworzenia, stanowiące wartość początkową, od której ustalane są odpisy amortyzacyjne.

³¹ Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. z 1991 r., Nr 80, poz. 350 z późn. zm.).

³² Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 1992 r., Nr 21, poz. 86 z późn. zm.).

³³ Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. z 2004 r., Nr 54, poz. 535 z późn. zm.).

³⁴ Pismo Izby Skarbowej w Katowicach z 14 czerwca 2004 r., PBB2-0710/230/0.

W przypadku pomocy zyskiwanej na tzw. projekty miękkie, czyli nieinwestycyjne, zastosowanie znajduje zwolnienie, przewidziane w art. 17 ust. 1 pkt 23 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Zgodnie z tym artykułem, przy ustalaniu dochodu stanowiącego podstawę opodatkowania nie uwzględnia się kosztów uzyskania przychodów niepodlegających opodatkowaniu lub wolnych od podatku.

Istotnym problemem podatkowym, związanym ze staraniami o pozyskanie środków unijnych, jest ujęcie wydatków poniesionych w celu uzyskania dotacji unijnych (np. koszty usług doradczych w zakresie wypełniania wniosku o dofinansowanie). Występują w tym zakresie różne stanowiska. Zgodnie z najczęściej pojawiającym się poglądem, przyjmuje się, że dotacje podlegają zwolnieniu z opodatkowania, w myśl art. 17 ust. 1 pkt 23 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, a wydatki poniesione w celu ich uzyskania jako wydatki bezpośrednio związane ze zwolnionymi z opodatkowania przychodami, zgodnie z art. 7 ust. 3 pkt 3 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, nie mogą stanowić kosztu uzyskania przychodu. Stanowisko to przyjmuje także m.in. Izba Skarbowa w Warszawie³⁵, Izba Skarbowa w Bydgoszczy oraz Urząd Skarbowy w Żywcu.

2.5. Zagrożenia i koszty związane z finansowaniem przedsięwzięć dotacjami

Identyfikacja zagrożeń i wymagań występujących przy realizacji projektów unijnych

Podstawowy podział zagrożeń występujących w projektach wyróżnia ryzyko wewnętrzne i zewnętrzne. Wewnętrzne źródła ryzyka dotyczą organizacji, w której realizowane jest przedsięwzięcie, a wiązać się mogą z procesami planowania projektu, zasobami, personelem, stosowanymi procedurami, organizacją pracy itp. Zewnętrzne źródła powstają z kolei poza organizacją, a wynikać mogą z sytuacji gospodarczej w danej branży na rynku krajowym i zagranicznym (Jastrzębska, 2013).

Przygotowanie i realizacja projektu z udziałem funduszy strukturalnych jest przedsięwzięciem złożonym, wymagającym terminowego oraz skutecznego działania, zgodnie z założonymi celami i przyjętymi parametrami. Efektywne zarządzanie projektem wymaga określonych kompetencji (kwalifikacje, doświadczenie, cechy osobowościowe) (Trocki, Grucza, 2007) i umiejętności zespołu go realizującego.

Korzystanie ze środków unijnych już w pierwszym etapie działań dotyczących pozyskania dotacji unijnych związane jest koniecznością znajomości i rozumienia programów operacyjnych oraz pomocniczych w praktyce wytycznych. Drugi obszar to kompetencje i umiejętności operacyjnego zarządzania projektem. Praca nad projektami oraz ich wdrażaniem to odznaczające się spójnością celów i środków działania zbiorowe, inspirowane oraz kierowane przez kompetentne kierownictwo. Przywództwo wymaga umiejętności dyplomatycznych i kierowniczych, niezbędnych do tego, aby projekt doprowadzić do końca pomimo różnych przeciwności i poważnych nieraz ograniczeń. Jeśli menedżer ich nie posiada, projekt zagrożony jest dołączeniem do długiej listy tych, które nie odniosły sukcesu, przekroczyły swój budżet lub zostały zrealizowane z opóźnieniem. Podmiot realizujący projekt powinien zatem zapewnić odpowiednie zasoby, niezbędne do jego realizacji i zakończenia.

³⁵ Pismo Izby Skarbowej w Warszawie z 27 września 2006 r., 1401/BP-I/4230Z-86/06/EL.

Dodatkowym zabezpieczeniem realizacji projektu są dobrze dobrane instrumenty finansowe, które wspierają podmiot w zachowaniu płynności, zasilając jego finanse bądź też dając ochronę na wypadek nierzetelnego wykonania podzadań projektu przez podwykonawców.

Bariery związane z absorpcją funduszy europejskich na etapie przygotowania wniosku

W celu pozyskania funduszy europejskich, przedsiębiorstwa muszą przejść skomplikowane i długie procedury. Komisja Europejska określiła ściśle wytyczne, dotyczące zasad ubiegania się o te środki, które powinny być rygorystycznie przestrzegane przez poszczególnych odbiorców³⁶. W tych ramach Polska określa reguły i zasady pozyskiwania środków przez krajowych wnioskodawców.

Proces absorpcji funduszy europejskich napotyka wiele przeszkód, wynikających z przyczyn zarówno zewnętrznych, jak też wewnętrznych, wśród których wymienić należy przede wszystkim:

- zbyt małe rozmiary środków finansowych kierowanych z UE do przedsiębiorców;
- ograniczenia finansowe bądź kapitałowe, polegające na konieczności zapewnienia tzw. wkładu własnego;
- skomplikowaną procedurę aplikacyjną i czas jej trwania;
- zbyt długi czas oczekiwania na środki finansowe – trudności związane z końcowym rozliczeniem dotacji;
- przeszkody związane z tzw. czynnikiem ludzkim;
- pozostałe utrudnienia.

Doświadczenia związane z minionym okresem programowania, tj. 2004-2006 i 2007-2013, a także dotychczas przeprowadzone konkursy wskazują, że występuje przewaga popytu na fundusze europejskie nad ich podażą. Poziom alokacji środków na realizację działań w ramach programów adresowanych do przedsiębiorstw jest zbyt mały w stosunku do potrzeb, które odzwierciedla chociażby liczba składanych wniosków. Powoduje to duże niezadowolenie wśród przedsiębiorców, którzy – zachęceni do korzystania z programów wsparcia – decydują się na złożenie wniosku. Po zamknięciu konkursu okazuje się jednak, że budżety programów wyczerpały się już z powodu dużej liczby aplikacji i o dofinansowaniu decyduje np. kolejność złożenia dokumentów bądź też w ramach danego działania planowany jest tylko jeden nabór lub dwa nabory w całym okresie programowania.

Dużą barierą zniechęcającą do starań o pomoc publiczną jest też niewystarczająca ilość środków własnych, wymaganych przy staraniu się o dofinansowanie unijne. Częściowa refundacja poniesionych wydatków z funduszy europejskich jest możliwa przy zapewnieniu pozostałej części kapitału niezbędnego na realizację projektu. W przypadku wielu podmiotów jedynym źródłem zapewnienia finansowania jest kredyt bankowy lub leasing. Wiąże się to z koniecznością ponoszenia dodatkowych kosztów: odsetek, prowizji, opłat manipulacyjnych, które nie podlegają dofinansowaniu z funduszy europejskich. Zaciągnięcie tego rodzaju zobowiązań zwiększa koszty realizacji przedsięwzięcia, które w razie niepowodzenia może zakończyć się utratą

³⁶ Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006...

płynności, a nawet likwidacją działalności gospodarczej. Dotacje w większości działają na zasadzie refundacji, tj. przedsiębiorstwo otrzymuje dotację w transzach, przy założeniu, że poniesione nakłady na danym etapie zostały już uregulowane. Wymaga to zapewnienia dodatkowych środków w fazie realizacji przedsięwzięcia na tzw. prefinansowanie. Transza dotacji wpływa zazwyczaj do przedsiębiorstwa dopiero po upływie kilku miesięcy od poniesienia kosztów, przy czym nie da się przewidzieć nawet przybliżonej daty wypłaty, co uniemożliwia dokładne planowanie finansowe w firmie. Inwestycje angażujące duże środki dostępne są jedynie dla firm o bardzo dobrej kondycji finansowej lub mających wysoką zdolność kredytową.

Utrudnieniem w ramach realizowanych działań adresowanych do przedsiębiorstw jest brak możliwości finansowania projektu przez wykorzystanie zaliczek. Przyjęty mechanizm refundacji wydatków ponoszonych w ramach projektów realizowanych przez przedsiębiorstwo powoduje, że w efekcie o środki te ubiegać się mogą jedynie przedsiębiorstwa o stabilnej kondycji finansowej.

Jedną z ważniejszych barier w pozyskiwaniu funduszy europejskich jest formalizm i złożoność procedur aplikacyjnych. Można tu wymienić przede wszystkim zbyt krótkie terminy składania wniosków oraz trudności z wypełnieniem aplikacji o wsparcie i wymaganej do niego dokumentacji. Wnioski aplikacyjne są zbyt rozbudowane, a dodatkowo wymagana jest ogromna liczba załączników, których pozyskanie jest często kwestią kilku, a nawet kilkunastu miesięcy. Prawidłowe przygotowanie dokumentacji aplikacyjnej wymaga więc wielu tygodni intensywnej pracy wykwalifikowanego zespołu ludzi.

Dodatkową trudność sprawia fakt częstych zmian dokumentacji programowej, w tym modyfikacji wytycznych dla wnioskodawców, instrukcji wypełniania wniosków itp., a także niezrozumiały, trudny i nieprzystępny język dokumentów, co niekiedy utrudnia interpretację zawartych zapisów. Bardzo często rodzi to konieczność korzystania na etapie aplikowania z usług firm konsultingowych, co – z uwagi na kolejne, nieraz wysokie, koszty – w przypadku wielu przedsiębiorców okazuje się niemożliwe.

Podkreślić należy, że na etapie oceny, zwłaszcza formalnej, wniosku występuje znaczny formalizm i biurokracja, skutkujące koniecznością dokonywania licznych poprawek, dotyczących kwestii często nieistotnych, co przyczynia się do wydłużenia procedury oceny i generuje dodatkowe koszty lub prowadzi wręcz do odrzucenia wniosku.

Czas, jaki upływa od złożenia dokumentacji konkursowej do uzyskania informacji o pozytywnej ocenie projektu, jest długi – wynosi od kilku miesięcy do nawet jednego roku. W przypadku projektów realizowanych w wybranych dziedzinach gospodarki, które cechuje szybki rozwój, innowacyjna technologia czy niektóre modele urządzeń ujęte w budżecie projektu w momencie dokonywania zakupów nie odpowiadają już aktualnym typom oferowanym na rynku przez wybranych sprzedawców. Czas ma więc istotne znaczenie. Zakup innego rodzaju urządzenia powoduje utrudnienia w ocenie i akceptacji danej pozycji przez instytucję oceniającą wniosek, co w efekcie prowadzić może do zniechęcenia przedsiębiorców w kwestii ubiegania się o fundusze europejskie.

Uzyskanie pozytywnej decyzji w kwestii udzielenia dotacji oraz podpisanie umowy o dofinansowanie nie kończy procesu związanego z otrzymaniem środków. Ważną przeszkodą w dostępie do funduszy europejskich na etapie rozliczania projektu jest brak jasno sprecyzowanych zasad rozliczania przyznanej dotacji oraz ilość

i złożoność dokumentacji, która musi być przez przedsiębiorcę gromadzona oraz dostarczona do instytucji rozliczającej dany projekt. W tym obszarze można wymienić wiele elementów, które w mniejszym bądź też większym zakresie wpływają na ostateczny wynik procesu aplikowania o fundusze europejskie. W szczególności należy do nich zaliczyć:

- niestaranność w przygotowywaniu dokumentacji aplikacyjnej, nieuwzględnianie wytycznych dotyczących opracowania poszczególnych dokumentów;
- trudności w nadzorowaniu terminowości realizacji umowy o wsparcie;
- brak nawyku czytania podpisywanych umów i trudności w ich rozumieniu,
- nieumiejętność planowania istotnych etapów realizacji projektu i przewidywania możliwych scenariuszy rozwoju przedsiębiorstwa w wyniku realizacji przedsięwzięcia;
- brak dostatecznej wiedzy w zakresie planowania finansowego.

Bardzo często przedsiębiorstwo nie jest w stanie ocenić projektu pod kątem finansowym i spodziewanych efektów, mając jedynie pomysł na biznes oraz stosowne zasoby. Przy korzystaniu z funduszy europejskich wymagane jest znacznie dokładniejsze planowanie, gdyż nieosiągnięcie lub nieutrzymanie zaplanowanych rezultatów skutkuje koniecznością zwrotu dotacji.

Pozostałe zagrożenia związane z przygotowaniem wniosku

Obok wymienionych przeszkód, pojawiających się na etapie pozyskiwania funduszy europejskich, a następnie rozliczania środków, należy wymienić także inne, do których zalicza się przede wszystkim:

- nierównomierny w skali kraju poziom dofinansowania, który uzależniony jest od lokalizacji projektu i wielkości przedsiębiorstwa, od 85% do 30% kosztów kwalifikowanych;
- unijną biurokrację – kontrole, sprawozdania z przebiegu realizacji projektu, jego właściwe rozliczenie po 3 lub nawet 5 latach od zrealizowania planowanych działań;
- niewłaściwe podejście administracji, niekompetencję urzędników;
- niezrozumiałe wytyczne, konstruowane przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego i inne instytucje pośredniczące lub ogłaszające konkursy;
- brak dostatecznej synergii pomiędzy oceną projektów realizowaną przez instytucję zarządzającą programem operacyjnym a weryfikacją realności projektów przeprowadzoną przez bank kredytujący.

Jak pokazuje praktyka, wiele przedsięwzięć, które uzyskały już promesę banku na finansowanie, nie przechodzi pozytywnie oceny ekspertów, zyskując opinię projektów nierokujących powodzenia ekonomicznego.

Wiele problemów przedsiębiorców powstało w zderzeniu logiki funduszy strukturalnych, gdzie miarą skuteczności jest wykorzystanie pieniędzy na dobre, generujące zyski projekty, z logiką urzędników, skupionych na przestrzeganiu procedur, które mają ich uchronić przed nieprawidłowościami. Organizacji pozarządowych często nie stać na kosztowne tryby postępowania, co może zaważyć na realizacji całego projektu. Wymagania krajowe w tym zakresie często są wyższe niż wspólnotowe, a tym samym bardziej kosztowne. Wpływają na terminowość i poprawność przygotowania dokumentów finansowych, niezbędnych do rozliczenia projektów (Sapała-Gazda, 2007).

Rozdział 3.

Źródła i metodyka współczesnej analizy ekonomicznej przedsiębiorstw korzystających z dotacji unijnych

3.1. Analiza ekonomiczna jako narzędzie oceny sytuacji majątkowo-finansowej przedsiębiorstw

Pojęcie i istota analizy ekonomicznej

Analiza jest metodą poznawania obiektów i zjawisk złożonych poprzez ich podział na elementy proste oraz badania powiązań i zależności przyczynowo-skutkowych pomiędzy nimi (Sierpińska, Jachna, 2009). Dzięki tej metodzie postępowania naukowego można uzyskać informacje o strukturze i zależnościach badanego zjawiska, a także wykryć mechanizm jego funkcjonowania. Przeniesienie tego podejścia badawczego na obszar działalności przedsiębiorstwa umożliwia rozpoznawanie stanu, przebiegu i rezultatów procesów gospodarczych w nim zachodzących. Działania te określane są jako analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa (Leszczyński, Skowronek-Mielczarek, 2004).

W literaturze znaleźć można stwierdzenie, że początek analizy ekonomicznej nadał angielski matematyk, astronom i mechanik – K. Babbage, publikując w 1883 roku artykuł pt. *The Economy of Machines and Manufacturers* (Stępień, 2008). W Stanach Zjednoczonych za pioniera analizy ekonomicznej uważany jest H.R. Towne, amerykański inżynier mechanik oraz biznesmen (Yates, 1993), który w 1863 roku na forum Amerykańskiego Stowarzyszenia Inżynierów Mechaników określił cele i założenia analizy ekonomicznej, jakie następnie upowszechnili jego współpracownicy: F.W. Taylor oraz F. i L. Gilbrethowie. Zasadniczy rozwój analizy ekonomicznej przypadł jednak na początek XX wieku, wiążąc się z procesem koncentracji produkcji i kapitału.

Analiza ekonomiczna definiowana jest w literaturze przedmiotu jako dyscyplina naukowa, która dotyczy zespołu metod umożliwiających stawianie diagnoz gospodarczych w jednostkach organizacyjnych (Więckowski, 1998).

Określa się ją też jako dyscyplinę naukową, która zajmuje się wyszukiwaniem i mierzeniem związków zachodzących pomiędzy zjawiskami ekonomicznymi, a także wykrywaniem prawidłowości dotyczących zachowania podmiotów gospodarczych i ich reakcji na bodźce płynące z otoczenia (Sierpińska, Jachna, 2009).

Analizę ekonomiczną definiuje się także jako system badań i ocen zdarzeń gospodarczych, który ma za zadanie wyjaśnić, czy one zaistniały i będą realizowane zgodnie z zasadą racjonalnego działania (Waśniewski, Skoczylas, 2002). Wyniki analizy ekonomicznej stanowią podstawę do weryfikacji decyzji podjętych w przeszłości i ustalenia działań zarówno bieżących, jak również przyszłych. Wykorzystywane są w zarządzaniu jednostką gospodarczą poprzez poznanie, ulepszenie i rozszerzenie sposobu działania, przez co przyczyniają się do poprawy funkcjonowania jednostki oraz ograniczenia niegospodarności (Ziętara, 1995).

Analiza ekonomiczna nazywana jest analizą działalności gospodarczej, która polega na wykrywaniu struktury zjawisk i procesów występujących w działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, ustalaniu ich wewnętrznych oraz zewnętrznych powiązań,

wielkości i przyczyn odchylen stanów rzeczywistych od planowych, jak również na projektowaniu działań korekcyjnych, zmierzających do ekonomicznie racjonalnego ukształtowania stanu zjawisk i przebiegu procesów (Bednarski, Borowiecki, Duraj, Kurtys, Waśniewski, Wersty, 1996). Przedmiotem jej zainteresowania są zjawiska i procesy zachodzące w całej gospodarce narodowej, branży (analiza makroekonomiczna) bądź też poszczególnych jednostkach gospodarczych (analiza mikroekonomiczna) (Bednarski, 2003).

Rodzajem analizy ekonomicznej jest analiza finansowa, która zajmuje się wnikliwą oceną całokształtu działalności gospodarczej, łącznie z jej efektem końcowym w postaci wyniku finansowego oraz stanu majątkowo-finansowego przedsiębiorstwa (Micherda, 2002).

Analiza finansowa wykorzystuje osiągnięcia innych dyscyplin naukowych, np. ekonomiki przedsiębiorstw, finansów, marketingu czy rachunkowości. Jest nie tylko integralną częścią analizy ekonomicznej, ale też można ją traktować jako immanentną część rachunkowości (Meigs, Meigs, 1986).

Ewolucja metod analizy finansowej

Analiza finansowa przedsiębiorstw jest narzędziem, które ułatwia podejmowanie decyzji i sprzyja racjonalizacji procesów gospodarczych. W literaturze przedmiotu najpopularniejszą metodą pomiaru i oceny sytuacji finansowej jest analiza wskaźnikowa (Antrill, 2006).

Pierwsze zastosowanie wskaźników finansowych datowane jest na 2 poł. XIX wieku, gdy szybki rozwój przemysłu stworzył potrzebę analizowania sprawozdań finansowych (Korol, 2013).

Początkowo analizy te służyły ocenie możliwości spłaty kredytu i wówczas po raz pierwszy zastosowano wskaźnik płynności bieżącej. Liczbę wskaźników, które służyły do oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej, rozszerzono w latach 1900-1919 (Chatfield, Vangermeersch, 1996), kiedy A. Wall wydał w piśmie „Federal Reserve Bulletin” artykuł zawierający analizę wskaźnikową 981 przedsiębiorstw (1919). Publikacja ta przyczyniła się do rozwoju nowych wskaźników oraz obszarów ich wykorzystania. Potrzebę podziału wskaźników ze względu na ich aspekt badawczy dostrzeżono w latach 1920-1929 (Korol, 2013).

Kolejny etap w rozwoju analizy wskaźnikowej przypadł na lata 30. XX wieku, kiedy zaczęto szukać najskuteczniejszych mierników w ramach każdej klasy wskaźników finansowych i przeprowadzono pierwsze próby prognozowania sytuacji finansowej spółek (Ibidem).

A. Winakor i R. Smith przeanalizowali 10-letni trend dla średnich wartości 21 wskaźników finansowych 29 amerykańskich przedsiębiorstw, które borykały się z trudnościami finansowymi. Ich artykuł (1930) stał się pierwszą opublikowaną pracą z zakresu wykorzystania analizy wskaźnikowej w prognozowaniu kondycji ekonomicznej przedsiębiorstw (Korol, 2013).

P.J. Fitzpatrick, uważany w literaturze przedmiotu za pioniera w dziedzinie prognozowania upadłości, w serii trzech artykułów opublikowanych w miesięczniku „The Certified Public Accountant” w 1932 roku, jako pierwszy zbadał siłę predykcyjną 13 wskaźników finansowych na przykładzie 20 firm, które zbankrutowały w Stanach Zjednoczonych w latach 1920-1929 (Glautier, Underdown, 2001).

Kolejny etap rozwoju metod analizy finansowej przypadł na lata 1940-1967. Na uwagę zasługują tu prace C.L. Merwina i W. Beavera. W 1942 roku C.L. Merwin opublikował wyniki swoich badań, w których analizie poddał 939 przedsiębiorstw amerykańskich, w tym 538 „bankrutów”. Do grupy przedsiębiorstw upadających zakwalifikował firmy wykreślone z rejestru handlowego w latach 1926-1936. Jako pierwszy zastosował średnie arytmetyczne dla grup przedsiębiorstw i analizę profilową do porównywania przedsiębiorstw wykreślonych z rejestru oraz przedsiębiorstw nadal funkcjonujących, która polegała na przedstawieniu w czasie za pomocą wykresu liniowego średnich arytmetycznych danego wskaźnika finansowego, obliczonego dla grupy przedsiębiorstw zarówno wypłacalnych, jak też niewypłacalnych (Rogowski, 1999).

W 1966 roku W. Beaver zaprezentował wyniki badań przeprowadzonych za pomocą badań testowych. Pojęcie „niewypłacalność” rozumiał jako ogłoszenie upadłości, zaprzestanie obsługi obligacji, powstanie salda debetowego na rachunku bankowym lub niewypłacenie dywidendy z tytułu akcji uprzywilejowanych. Zakres podmiotowy badań ograniczył do 79 przedsiębiorstw znajdujących się w obrocie publicznym w USA, a badane przedsiębiorstwa pochodziły z 38 różnych branż (Zalewska, 2002). W procesie wyboru W. Beaver kierował się trzema przesłankami: stopniem rozpowszechniania wskaźników w literaturze przedmiotu, wynikami uzyskanymi we wcześniejszych badaniach i przydatnością wskaźników z uwagi na przyjętą koncepcję przedsiębiorstwa (Wierzba, 2000).

Bardzo duże znaczenie w rozwoju metod oceny sytuacji finansowej miało wykorzystanie przez E. Altmana (1968) wielowymiarowej analizy dyskryminacyjnej do prognozowania zagrożenia upadłością. W 1968 roku do zbudowania systemu wykorzystał dane finansowe 66 przedsiębiorstw amerykańskich, z których 33 upadły, a pozostałe 33 funkcjonowały na rynku. W trakcie dalszych badań modyfikował pierwotną postać systemu, w której zredukował zbiór najbardziej diagnostycznych wskaźników analitycznych do pięciu (Gasza, 1997).

Kolejne badania Altman przeprowadził z R.G. Haldemanem i P. Narayananem w 1977 roku. Podstawowe modyfikacje w stosunku do pierwotnego systemu polegały na włączeniu do zobowiązań wartości skapitalizowanych odsetek, wyznaczeniu siedmiu zmiennych i braku określenia wag (Kisilińska, 2008).

W latach 1970-2000 w analizach finansowych powszechnie już wykorzystywano modele statystyczne, m.in. logitowe, probitowe i analizy dyskryminacyjnej. Ekonomisci, wraz z rozwojem modeli statystycznych i modeli sztucznej inteligencji, rozwijali różnorodne sposoby przeprowadzania analizy finansowej przedsiębiorstw (Korol, 2013).

Opracowanie algorytmu C&RT drzew decyzyjnych w 1984 roku³⁷ jest przykładem implementacji metod statystycznych w ekonomii. Zmiany w technologii informacyjnej oraz obliczeniowej radykalnie zmieniły zarówno rzeczywiste, jak też potencjalne sposoby przeprowadzania analiz działalności gospodarczej przedsiębiorstw. Przykładem postępu technologicznego jest wykorzystywanie modeli sztucznych sieci neuronowych oraz modeli algorytmów genetycznych w prognozowaniu zjawisk ekonomicznych. Teoretyczne założenia sieci neuronowych zostały przedstawione

³⁷ L. Breiman, J. Friedman, R. Olshen, C. Stone, *Classification and Regression Trees*, Wadsworth International Group, Belmont 1984.

już w 1943 roku przez W. Pittsa (Warren, Pitts, 1943), a algorytmów genetycznych w latach 60. XX wieku przez J. Hollanda (1975). Modele te znalazły praktyczne zastosowanie w ekonomii w latach 80. i 90. XX wieku (Korol, 2013).

Wymienione metody oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej firm bazują na wykorzystaniu analizy wskaźnikowej, w której podstawowym założeniem jest stosowanie wskaźników finansowych, opracowanych na podstawie zerojedynkowej logiki. Aby określić, czy dane przedsiębiorstwo zagrożone jest upadłością, stosowane są także „zbiory rozmyte”. Pojęcie „zbiór rozmyty” wprowadził w 1965 roku L. Zadeh (1965). Znajdują one zastosowanie głównie tam, gdzie nie ma wystarczającej wiedzy o modelu matematycznym rządzącym danym zjawiskiem, jak również tam, gdzie odtworzenie takiego modelu jest nieopłacalne bądź niemożliwe.

Transformacja gospodarki polskiej w latach 90. XX wieku, której efektem było coraz częściej występujące zjawisko upadłości przedsiębiorstw, spowodowała zainteresowanie polskich ekonomistów metodami pozwalającymi na wykrycie zagrożenia bankructwem. Doświadczenia wielu autorów wskazały na nieskuteczność zagranicznych modeli upadłościowych. Można tu wymienić prace: M. Iwanicza (1995), T. Stasiewskiego (1996), R. Gaszy (1997), W. Rogowskiego (1999) czy J. Koralun-Bereźnickiej, którzy zwracają uwagę przede wszystkim na potrzebę budowania modeli na podstawie danych pochodzących z gospodarki polskiej.

Do modeli prognozowania upadłości uwzględniających specyfikę polskiej gospodarki zalicza się też te zaproponowane przez: J. Gajdkę i D. Stosa, D. Hadasik, A. Hołdę, M. Pogodzińską i S. Sojaka, E. Mączyńską, D. Wierzbę oraz T. Maślankę.

M. Pogodzińska i S. Sojak (1995) – jako jedni z pierwszych – w 1995 roku podjęli badania nad zastosowaniem analizy dyskryminacyjnej do prognozowania upadłości przedsiębiorstw w Polsce. Przykładem modelu analizy dyskryminacyjnej o większej liczbie parametrów niż te zaprezentowane wcześniej jest model D. Hadasik (1998), która w pracy habilitacyjnej opublikowała dziewięć różnych modeli dyskryminacyjnych. W Instytucie Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk, pod kierunkiem E. Mączyńskiej, opracowano największą grupę modeli oceny ryzyka upadłości. Badania przeprowadzono na próbie 80 spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, a opierały się one na sprawozdaniach finansowych z lat 1997-2001. Ich efektem było opracowanie siedmiu modeli bazujących na zróżnicowanej liczbie użytych wskaźników. Koncepcja zaproponowana przez E. Mączyńską (1994), oparta na adaptacji funkcji Jacobsa, okazała się bardzo dobrym przykładem modelu bankructwa, cechującym się wysoką wartością prognostyczną.

W badaniach prowadzonych w 2000 roku nad procesem upadłości przedsiębiorstw D. Wierzbę (1994) wykorzystał dane pochodzące z 24 przedsiębiorstw zagrożonych upadkiem i 24 o dobrej kondycji finansowej. Grupę zagrożonych upadkiem stanowiły jednostki, względem których upadłość została ogłoszona wyrokiem Sądu Gospodarczego lub wobec których w latach 1995-1998 trwało postępowanie układowe. Autor ze zbioru wstępnie wziętych pod uwagę 12 wskaźników wybrał cztery, które posłużyły do konstrukcji liniowej funkcji dyskryminacyjnej.

W 2001 roku A. Hołda (2001) poddał analizie próbę 40 przedsiębiorstw upadłych i 40, które charakteryzowała dobra sytuacja finansowa. Przedsiębiorstwa stanowiły homogeniczną grupę, sklasyfikowaną w Europejskiej Klasyfikacji Działalności Gospodarczej (Kisielińska, Waszkowski, 2010). Ciekawą propozycją wielowymiarowej

analizy dyskryminacyjnej jest też model J. Gajdki i D. Stosa, powstały w 2003 roku, który przeznaczony jest zwłaszcza do oceny kondycji finansowej przedsiębiorstw notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

T. Maślanka (2008) wprowadził trzy rodzaje modeli dyskryminacyjnych: na rok, 2 i 3 lata przed upadłością. Przeprowadził badania, które miały na celu zweryfikowanie skuteczności modeli predykcji bankructwa. Jeden z weryfikowanych modeli (ZM1) odwołuje się do wskaźników opartych na rachunku przepływów pieniężnych, które same w sobie charakteryzują się stosunkowo niską zdolnością prognostyczną w porównaniu chociażby ze wskaźnikami płynności lub też miar wykorzystujących informację o kapitale obrotowym netto.

Analiza dyskryminacyjna stanowi narzędzie oceny prognoz rozwojowych i optymalizacji struktury aktywów oraz pasywów, dlatego staje się uzasadnione dokonanie analizy wybranych modeli dyskryminacyjnych w celu określenia wpływu dotacji unijnych na sytuację majątkowo-finansową.

3.2. Instrumenty oceny rentowności przedsiębiorstw

Pojęcie „rentowność” i czynniki je określające

Rentowność to relatywna wielkość wyniku finansowego do innych postaw obliczeniowych, która odzwierciedla opłacalność działalności gospodarczej. Należy zaznaczyć, że rentowność nie może być utożsamiana wyłącznie z wynikiem finansowym, gdyż jest też wyrazem opłacalności, efektywności finansowej działalności gospodarczej, osiągniętego obrotu, zaangażowanego kapitału własnego i zasobów majątkowych.

Rentowność jest miernikiem, który dostarcza niezbędnych informacji, m.in. czy decyzja dotycząca angażowania kapitału własnego w celu osiągnięcia danej wielkości zysku była opłacalna, czy może lepszym rozwiązaniem byłoby zainwestowanie go w inny sposób (Stępień, 2008).

Pojęcie „rentowność” w literaturze przedmiotu jest różnie rozumiane oraz definiowane – mieści się w nim wiele szczegółowych wyobrażeń, dotyczących produktywności kapitału zainwestowanego w przedsiębiorstwo (Duraj, 2004).

Bardzo często rentowność utożsamiana jest z zyskiem bądź też wynikiem finansowym. Rentowność definiowana jest jako odpowiednio obliczony wynik finansowy działalności gospodarczej przedsiębiorstwa – wówczas może wystąpić jako zyskowość lub deficytowość (Bednarski, 2003). Zyskowość jest związana z osiąganiem przez przedsiębiorstwo dodatniego wyniku finansowego, a jej odwrotnością jest deficytowość, odnotowywana w przypadku wystąpienia straty jako ujemnego wyniku finansowego. Zyskowość i deficytowość przedsiębiorstwa mogą być analizowane w wielkościach bezwzględnych lub względnych (Ibidem).

Rentowność, w najbardziej ogólnym ujęciu, jest stosunkiem efektu do nakładu (Ostaszewski, 2013). Oznacza osiąganie nadwyżki przychodów nad kosztami działalności i stanowi efekt połączenia poszczególnych czynników działalności jednostki gospodarczej. Miara osiąganej rentowności przedsiębiorstwa, czyli efektywności, jest relacja zysków do zaangażowanych kapitałów lub czynników produkcji (Leszczyński, Skowronek-Mielczarek, 2004).

Przez pojęcie „rentowność” rozumie się też zjawisko osiągania przychodów z działalności gospodarczej, przewyższających koszty jej prowadzenia (Waśniewski, 1997).

Termin „rentowność” pochodzi od słowa „renta”, oznaczającego zysk, dochód, procent od kapitału (Walczak, 1999), jednak nie można go utożsamiać z wynikiem finansowym.

Pod koniec lat 60. XX wieku E. Burzym dokonała szerokiej i wnikliwej analizy pojęcia „rentowność”, wychodząc z założenia, że rentowność jest relatywną wielkością wyniku finansowego, odzwierciedlającą opłacalność działalności gospodarczej, która może być rozpatrywana jako opłacalność zużycia lub angażowania środków w ujęciu sumarycznym albo cząstkowym. Rentowność oznacza więc relacje, proporcje między wynikiem finansowym a innymi podstawami obliczeniowymi, czyli jest wielkością względną. Definicja ta wyjaśnia istotę tego zjawiska, określając też ogólnie sposób pomiaru osiągniętej rentowności. Rentowności nie można jednak utożsamiać tylko z wynikiem finansowym, gdyż jest wyrazem efektywności działalności gospodarczej, osiąganego obrotu, zaangażowanego w tę działalność kapitału własnego, majątku czy zasobów osobowych.

Zgodnie z teorią ekonomii, przedsiębiorstwa, które przez dłuższy okres nie osiągają zysku, powinny same zakończyć prowadzenie działalności. Analiza rentowności umożliwia zatem określenie efektów finansowych w stosunku do wartości sprzedaży zaangażowanego majątku i kapitałów (Walczak, 2007).

W literaturze można spotkać się ze stwierdzeniem, że wskaźniki rentowności mają istotną przewagę nad analizą rachunku zysków i strat, a także nad analizą samych wyników finansowych (Alexander, Nobes, 2010).

Rentowność najczęściej obliczana jest jako relacja wyniku finansowego do przychodów bądź zasobów przedsiębiorstwa. Zysk ze sprzedaży, zysk z działalności gospodarczej, zysk z działalności operacyjnej oraz zysk przed opodatkowaniem to kategorie, które najczęściej wykorzystywane są do obliczenia rentowności przedsiębiorstwa.

W. Skoczyła (2009) podkreśla znaczenie koncepcji obliczania rentowności na podstawie przepływów pieniężnych. Uznaje się także, że dla menedżerów duże znaczenie mają wskaźniki, które oparte są na marży brutto, stopie zysku bądź zysku przed opodatkowaniem, deprecjacją i amortyzacją. Dla inwestorów natomiast istotne znaczenie mają: zwrot z kapitału własnego, zwrot z kapitału akcjonariuszy posiadaczy akcji zwykłych, a także wskaźnik zysku na akcję (Helfert, 2003). T. Sutton (2004) wskazuje z kolei, że wskaźniki rentowności bazujące na zyskach netto mają istotne znaczenie dla inwestorów wówczas, gdy oparte są na wynikach operacyjnych.

Znaczenie rentowności w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa

W literaturze przedmiotu spotkać można różne ujęcia funkcji rentowności. A. Rutkowski (2007) wyróżnia pięć podstawowych funkcji rentowności, uważając, że jest ona podstawowym celem działalności przedsiębiorstwa, syntetycznym miernikiem efektywności ekonomicznej przedsiębiorstw i podstawowym źródłem finansowania rozwoju przedsiębiorstwa. Traktuje ją również jako podstawę motywowania kadry zarządzającej i źródło dochodów finansów publicznych.

Podkreślając znaczącą rolę rentowności w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa, można rozważyć sytuację, gdy przedsiębiorstwo nie jest rentowne. W dłuższym okresie czasu brak zysku powoduje, że przedsiębiorstwo nie może się rozwijać, w efekcie czego zaczynają zachodzić procesy mogące spowodować nawet jego upadłość (Dresler, 2014). Warunkiem istnienia przedsiębiorstwa jest więc odpowiedni poziom rentowności.

Istotna wydaje się druga funkcja rentowności, która uznaje ją za syntetyczną miarę efektywności ekonomicznej przedsiębiorstwa. Wynika to głównie ze sposobu wyliczania wyniku finansowego jako różnicy pomiędzy przychodami pieniężnymi uzyskanymi ze sprzedaży a kosztami ponoszonymi na ich wytworzenie (Ibidem).

Kreowanie źródeł finansowania rozwoju to kolejna funkcja rentowności. Wynik finansowy, który jest nadwyżką przychodów nad kosztami ich uzyskania, stanowi sumę środków pieniężnych, jakie pozostały po sfinansowaniu kosztów uzyskania przychodów. Środki te zazwyczaj są bezpośrednio przeznaczone na sfinansowanie rozwoju przedsiębiorstwa. Funkcja ta odgrywa ważną rolę, gdyż podstawowym źródłem finansowania przedsiębiorstw są środki własne, które stanowią nadwyżkę finansową. Rentowność umożliwia samofinansowanie rozwoju przedsiębiorstwa, ale jednocześnie zazwyczaj jest też warunkiem pozyskania zewnętrznych środków na rozwój jednostki.

Kolejną funkcją rentowności jest motywacja. Ogólnie rzecz biorąc, motywowanie polega na uzależnieniu wynagrodzenia członków zarządu i pracowników od osiągniętych wyników. Uzyskiwanie oczekiwanej przez właścicieli rentowności przedsiębiorstwa wykorzystywane jest w systemie motywowania kadry zarządzającej.

Ostatnią z omawianych funkcji jest zasilanie dochodów publicznych. Podatki dochodowe stanowią źródło dochodów finansów sektora publicznego. Im wyższa rentowność, tym wyższe są odprowadzane podatki.

Dotychczasowe rozważania dotyczące znaczenia rentowności w funkcjonowaniu przedsiębiorstw i całej gospodarki podkreślają, że zasadne jest stosowanie wskaźników rentowności w celu wskazania wpływu dotacji z budżetu UE na sytuację majątkowo-finansową przedsiębiorstw.

Wskaźnikowa ocena rentowności przedsiębiorstw

M. Urbanek zwraca uwagę, że w analizie ekonomicznej można wyróżnić ponad 70 różnych wskaźników finansowych (1996). Za najistotniejsze wskaźniki oceny rentowności i jej uwarunkowań R. Libby, P.A. Libby oraz D.G. Short (2010) uznają: stopę zwrotu z kapitału własnego (*Return on Equity* – ROE), stopę zwrotu z aktywów (*Return on Assets* – ROA), marżę brutto, wskaźnik zysku na akcję (*Earnings per Share* – EPS), wskaźnik dźwigni finansowej, wskaźnik jakości zysków, a także wskaźnik obrotowości aktywów. F.D.S. Choi i G.K. Meek (2009) zaproponowali następujące wskaźniki: wskaźnik rentowności sprzedaży (*Return on Sales* – ROS), ROA, ROE, EPS oraz wskaźnik wypłaty dywidendy. P.D. Kimmel, J.J. Weygand i D.E. Kieso (2011) – jako kluczowe wskaźniki rentowności – wykazali z kolei EPS, wskaźnik ceny do zysków, wskaźnik marży brutto, wskaźnik marży netto, ROA, ROE, wskaźnik wypłaty dywidendy, a także wskaźnik obrotowości aktywów. M. Sierpińska i T. Jachna (2007) uważają, podobnie jak G. Hawawini oraz C. Viallet (2007), że za najbardziej znane i najczęściej wykorzystywane w analizie należy uznać ROE, ROA i ROS.

ROA określa zdolność aktywów do generowania zysków, jest miarą efektywności wykorzystania posiadanych zasobów (Pomykalska, Pomykalski, 2007). Wskaźnik ten jest powszechnie wykorzystywany w praktyce gospodarczej. Wielu analityków uważa, że powinien być on dokładnie interpretowany, szczególnie w przedsiębiorstwach o dużych nakładach kapitałowych inwestowanych przede wszystkim w rzeczowe aktywa trwałe (Schroeder, Clark, Cathey, 2008).

Rentowność kapitału własnego określa stopę zwrotu środków przez inwestorów. Interpretowana jest też jako wielkość zysków generowanych dla danego poziomu akcjonariuszy (Kędzior, 2011). M. Sierpińska i T. Jachna (2007) podkreślają, że wskaźnik ten informuje o możliwościach rozwojowych przedsiębiorstwa. ROE uznawany jest za najbardziej syntetyczny miernik rentowności – odzwierciedla wszystkie decyzje o charakterze operacyjnym, finansowym i inwestorskim, które były podjęte w ciągu roku. W opinii W. Bienia (2008), dynamika wskaźnika ROE może przyczynić się do wyższej wartości firmy i poprawy pozycji przedsiębiorstwa na rynku kapitałowym.

O rentowności działalności operacyjnej przedsiębiorstwa informuje wskaźnik ROS, który umożliwia badanie zależności pomiędzy kosztami produkcji, zakupu a przychodami ze sprzedaży (Palepu, Healy, Bernard, Peek, 2007). Informuje on także o polityce cenowej przedsiębiorstwa (Sutton, 2004), a zdaniem B. Pomykalskiej oraz P. Pomykalskiego (2007), pozwala na ocenę efektywności działu sprzedaży i marketingu. Rentowność sprzedaży jest różna w poszczególnych gałęziach gospodarki (Kimmel, Weygandt, Kieso, 2011), więc stosowne staje się porównanie wskaźników w danej branży.

Ocena użyteczności poszczególnych wskaźników rentowności w literaturze jest pozytywna, ale każdy wskaźnik posiada ograniczenia zarówno metodologiczne, jak również interpretacyjne. Celowa jest zatem ocena rentowności przedsiębiorstwa na podstawie kilku mierników (Kędzior, 2011). Wskaźniki rentowności powinny być porównywane ze wskaźnikami z poprzednich lat, wynikami firm konkurencyjnych, a także średnimi branżowymi i wynikami wzorcowymi. O wartości analizy decydują wskaźniki o dużej pojemności informacyjnej, dlatego nie ważna jest liczba wskaźników, a ich jakość, czyli siła wpływu oceny na sytuację przedsiębiorstwa. W niniejszej pracy w badaniach empirycznych wykorzystane zostaną wskaźniki ROA, ROE i ROS.

3.3. Analiza płynności finansowej jako narzędzie gospodarki finansowej przedsiębiorstwa

Istota płynności finansowej w literaturze przedmiotu

Dla sprawnego funkcjonowania przedsiębiorstw sama ocena rentowności przedsiębiorstwa nie jest wskaźnikiem wystarczającym (Gabusewicz, 2014) – konieczna staje się informacja dotycząca płynności finansowej. Rentowność jest związana z generowaniem zysku, a płynność finansowa pozwala ocenić zdolność przedsiębiorstwa do wywiązywania się z różnych zobowiązań i płatności (Maślanka, 2008). D. Wędzki (2006) podkreśla, że płynność finansowa odgrywa istotną rolę w zarządzaniu finansami przedsiębiorstwa, a jej utrata jest najważniejszą przyczyną upadłości przedsiębiorstwa.

Określając podstawowe cele działania przedsiębiorstwa, przyjmuje się, że w długim okresie chodzi o maksymalizację jego wartości rynkowej, a w krótkim – o utrzymanie płynności finansowej, czyli zdolności do terminowego regulowania bieżących zobowiązań (Maślanka, 2008).

Osoba zarządzająca przedsiębiorstwem funkcjonującym w gospodarce rynkowej powinna wiedzieć, że najważniejszym codziennym problemem jest utrzymanie płynności finansowej (Czekaj, Dresler, 2001). Bardzo ważnym zadaniem spoczywającym na zarządzających przedsiębiorstwem jest monitorowanie jego poziomu płynności finansowej, co pozwala na odpowiednio szybkie reagowanie na zachodzące zmiany. Utrata płynności prowadzi do niewypłacalności, co pociąga za sobą negatywne skutki, mogąc nawet doprowadzić do upadku przedsiębiorstwa (Cicirko, 2010).

Pomimo dużego znaczenia płynności finansowej w ocenie działalności przedsiębiorstwa, w literaturze nie jest ona jednoznacznie określona (Grabowska, 2014). Przez płynność rozumie się zdolność przedsiębiorstwa do regulowania bieżących zobowiązań, czyli do ich zapłaty w ciągu 12 miesięcy od momentu bilansowego. Do bieżących zobowiązań kwalifikowane są zobowiązania, których termin wymagalności przypada w najbliższym czasie, a także te, które muszą być płacone na bieżąco (Wędzki, 2009). D. Wędzki (2006) definiuje płynność jako zdolność zmiany aktywów na środki pieniężne w najkrótszym terminie i bez utraty ich wartości.

Przez pojęcie „płynność finansowa” można zatem rozumieć zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań. Utrata tej zdolności może prowadzić do wstrzymania dostaw czynników produkcji, a w efekcie nawet do bankructwa. Zakłócenia płynności finansowej danego przedsiębiorstwa negatywnie wpływają też na jego relacje z kontrahentami gospodarczymi i podważają zaufanie instytucji finansowych. Z tego też względu analiza i planowanie płynności finansowej stanowią jedne z najważniejszych aspektów zarządzania finansami przedsiębiorstwa (Gajdka, Walińska, 1998).

Aktywa w przedsiębiorstwie charakteryzują się zróżnicowanym stopniem płynności. Układ aktywów w bilansie wynika z kryterium płynności finansowej. Im szybciej można dokonać zmiany danego składnika aktywów na gotówkę, tym większą posiada wartość. Aktywa uporządkowane są w kolejności od najmniej do najbardziej płynnych składników aktywów.

Aktywa trwale zaliczane są do aktywów o niskiej płynności, ponieważ zbycie ich wiąże się z dużym wymiarem czasu. Składnikami o wyższej płynności są z kolei aktywa obrotowe. Należy podkreślić, że największą płynnością wśród aktywów charakteryzuje się gotówka.

Im wyższe zasoby płynnych aktywów utrzymuje przedsiębiorstwo, tym większy posiada potencjał płynności. Inne definicje płynności nawiązują nie tylko do aktywów, ale także do kapitałów.

W. Gabrusewicz (2014) definiuje płynność finansową jako zdolność przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań krótkoterminowych w wymagalnej wysokości i ustalonym czasie. J. Głuchowski (2001) wskazuje, że przez płynność rozumie się zdolność przedsiębiorstwa do terminowego wywiązywania się ze zobowiązań. Znacznie szerzej płynność finansową definiuje U. Wojciechowska (2001), określając ją jako zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania krótkoterminowych zobowiązań i zaspokajania potrzeb gospodarczych, konsumpcyjnych, dokonywanych za gotówkę, a nie na zasadach kredytu kupieckiego. Aby przedsiębiorstwo utrzymywało płynność, niezbędne są zarówno środki pieniężne i aktywa szybko zbywalne, jak też odpowiedni udział zobowiązań z długim terminem wymagalności.

Pomiędzy wspomnianymi definicjami pojęcia „płynność” występują ścisłe zależności. Regulowanie bieżących zobowiązań zależy głównie od zgromadzonych najbardziej płynnych aktywów. Należy jednak zaznaczyć, że niski poziom najbardziej płynnych aktywów nie musi oznaczać, że przedsiębiorstwo będzie miało problemy z regulowaniem wszystkich swoich zobowiązań. Zapewnienie stałego dopływu gotówki do przedsiębiorstwa pozwala regulować zobowiązania bez potrzeby wykazywania się nadwyżkami środków pieniężnych.

Płynność finansowa rozumiana jest również jako zdolność do szybkiego obrotu środków pieniężnych, a także szybkość i pewność, z jaką aktywa obrotowe są zamieniane w pieniądź w krótkim okresie czasu (Sasin, 2002). W literaturze płynność finansowa często wiązana jest z aktywami, dlatego też omawiana bywa w aspekcie majątkowym (Schall, Haley, 1983).

G. Suski-Borek (2001) zaznacza, że mówiąc o płynności w aspekcie zdolności do obsługi zobowiązań przez przedsiębiorstwo, należy pamiętać także o płynności rozumianej jako możliwość zamiany poszczególnych składników majątku na gotówkę bez ponoszenia dodatkowych kosztów czy zaniżania wartości tych aktywów.

Nieco szerzej płynność finansową definiuje G. Michalski (2004), twierdząc, że jest to zdolność do regulowania zobowiązań w terminie wymagalności, wynikających ze zwykłych transakcji, niespodziewanych zdarzeń i zaistniałych sytuacji, pozwalających na „okazyjny zakup dóbr”. Płynność finansowa w tym znaczeniu ma zapewnić przedsiębiorstwu osiągnięcie dodatkowych korzyści, wynikających z posiadania „rezerwy” środków pieniężnych.

W opinii T. Cebrowskiej (1992), płynność może być rozumiana jako: zdolność przekształcania (zamiany) aktywów w pieniądź, zdolność przedsiębiorstwa do bieżącej obsługi swoich zobowiązań, stopień pokrycia zobowiązań krótkoterminowych aktywami płynnymi, a także „pozytywny stan środków pieniężnych”.

W. Skoczylas (2000) krytycznie podchodzi do definicji płynności finansowej przedstawionej przez T. Cebrowską, twierdząc, że definiowanie płynności finansowej jako pokrycia zobowiązań aktywami płynnymi obarczone jest statycznym ujęciem wykorzystanych danych. Autorka ta uważa też, że o płynności finansowej nie decyduje stan środków pieniężnych, lecz to, czy przedsiębiorstwo jest w stanie pokryć nimi zobowiązania, podkreślając, że zdolność obsługi długu w każdym momencie i bez ograniczeń, zapewniająca pełne pokrycie zobowiązań, odnosi się do wypłacalności. Wypłacalność jest więc pojęciem szerszym niż płynność finansowa.

D. Wędzki (2002) określa płynność finansową jako zdolność przedsiębiorstwa do osiągnięcia przepływów pieniężnych, umożliwiających regulowanie wymagalnych zobowiązań oraz pokrywanie niespodziewanych wydatków. Podobny punkt widzenia prezentuje T. Maślanka (2008), który uważa, że dla oceny płynności finansowej przedsiębiorstwa należy wykorzystać, oprócz statycznych wskaźników płynności, również rachunek przepływów środków pieniężnych.

Podstawowe miary płynności finansowej

Każdy z aspektów płynności finansowej wymaga odmiennego podejścia do jego badania i innej grupy narzędzi analitycznych. Istotne znaczenie dla doboru metod pomiaru płynności finansowej ma cel prowadzonej analizy i podmiot, który ją realizuje. Zbiór wskaźników wykorzystywanych do pomiaru płynności finansowej zawęży się w szczególności dla podmiotów zewnętrznych, gdyż dokładny pomiar płynności wymaga dostępu do szczegółowych danych analitycznych i prognostycznych. Pomioty zewnętrzne, dokonujące oceny płynności finansowej, zwykle zmuszone są do przeprowadzenia analizy na podstawie bilansu oraz rachunku przepływów pieniężnych. Analiza taka komplikuje się w przypadku przedsiębiorstw zwolnionych z obowiązku sporządzania bilansu oraz rachunku zysków i strat, ze względu na niskie obroty, wybrany sposób opodatkowania dochodów i formę organizacyjno-prawną. Nawet jeżeli przedsiębiorstwo

prowadzi pełną księgowość, to często nie ma obowiązku sporządzania rachunku przepływów pieniężnych. Ocena płynności w przedsiębiorstwach, które prowadzą pełną księgowość, będzie oparta na bilansie lub uproszczonym sprawozdaniu finansowym, sporządzonym na potrzeby analizy zdolności kredytowej.

Poniżej zaprezentowane zostaną wskaźniki, które najczęściej stosowane są w analizie płynności finansowej. Część z nich będzie wykorzystana w dalszej części pracy do analizy płynności badanych przedsiębiorstw. Jest to zestaw miar, po który sięgają głównie podmioty zewnętrzne.

M. Sierpińska i D. Wędzki (2002) podkreślają, że płynność przedsiębiorstwa może być mierzona oraz oceniana z wykorzystaniem stanów aktywów obrotowych, zobowiązań bieżących (tzw. statyczna ocena płynności finansowej), a także strumieni pieniężnych wygenerowanych przez przedsiębiorstwo w analizowanym okresie (tzw. dynamiczna ocena płynności finansowej).

Płynność finansowa w ujęciu statycznym jest oceniana na podstawie danych bilansu sporządzonego na określony dzień. Ukazuje relacje między aktywami obrotowymi a zobowiązaniami krótkoterminowymi. Najczęściej stosowanymi narzędziami w statycznej ocenie płynności finansowej są wskaźniki określone jako stopnie płynności (Maślanka, 2008). Przeważnie stosowane są trzy wskaźniki płynności: wskaźnik bieżącej płynności (III stopień), wskaźnik podwyższonej płynności (II stopień) i wskaźnik natychmiastowej płynności (I stopień) (Pomykańska, Pomykański, 2007). Różnią się one między sobą płynnością aktywów ujętych w liczniku.

Wskaźnik bieżącej płynności to iloraz aktywów obrotowych i zobowiązań krótkoterminowych (Kowalak, 2003). Dostarcza on informacji, ile razy aktywa obrotowe pokrywają bieżące zobowiązania przedsiębiorstwa, co pozwala także określić, czy zobowiązania bieżące znajdują pokrycie w aktywach obrotowych. W literaturze przedmiotu wskaźnik bieżącej płynności przyjmuje także następującą postać:

wskaźnik bieżącej płynności = (aktywa obrotowe – należności z tytułu dostaw i usług o okresie spłaty powyżej 12 miesięcy) / (zobowiązania krótkoterminowe – zobowiązania z tytułu dostaw i usług o okresie wymagalności powyżej 12 miesięcy).

Powyżej przedstawiony wskaźnik uwzględnia fakt, że wśród rozrachunków krótkoterminowych w sprawozdaniu finansowym uwzględniane są zarówno zobowiązania z tytułu dostaw i usług o okresie wymagalności do 12 miesięcy, jak też powyżej 12 miesięcy.

M. Sierpińska i T. Jachna (2009) uważają, że należy rozważyć powiększenie „zobowiązań krótkoterminowych” o rezerwy i rozliczenia krótkoterminowe. Omawiany wskaźnik przyjmie wówczas następującą postać:

wskaźnik bieżącej płynności = (aktywa obrotowe – należności z tytułu dostaw i usług o okresie spłaty powyżej 12 miesięcy) / (zobowiązania krótkoterminowe – zobowiązania z tytułu dostaw i usług o okresie wymagalności powyżej 12 miesięcy + rezerwy krótkoterminowe + rozliczenia międzyokresowe bierne krótkoterminowe).

D. Wędzki (2006) uważa, że aktywa bieżące to aktywa obrotowe, pomniejszone o należności z tytułu dostaw i usług o okresie spłaty powyżej 12 miesięcy oraz powiększone o krótkoterminową część wartości firmy i krótkoterminową część aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego. Jako zobowiązania bieżące autor ten traktuje zobowiązania krótkoterminowe, pomniejszone o zobowiązania z tytułu dostaw i usług o okresie wymagalności powyżej 12 miesięcy i zwiększone o krótkoterminowe rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego, krótkoterminowe rezerwy na świadczenia emerytalne, pozostałe rezerwy krótkoterminowe, krótkoterminową ujemną wartość firmy i inne krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe bierne.

T. Dudycz (2011) – definiując płynność bieżącą – pomija krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe. Przez aktywa bieżące rozumie zapasy powiększone o należności krótkoterminowe, inwestycje krótkoterminowe i pomniejszone o należności z tytułu dostaw oraz usług o okresie spłaty powyżej 12 miesięcy.

Z uwagi na różnorodny stopień składników aktywów obrotowych, trudno określić wzorcową wartość tego wskaźnika. Z. Dresler i J. Czekaj (2017) wskazują, że pożądana wielkość tego wskaźnika powinna mieścić się w granicach 1,2-2,0, podobne jak T. Waśniewski i W. Skoczylas (2004) oraz P. Szczepanowski (2004). B. Micherda (2000) i W. Gabrusewicz (2005) uważają, że optymalne granice tego wskaźnika powinny znajdować się w przedziale między 1,5 a 2,0, z czym zgadzają się L. Bednarski (2003), W.D. Krzeszowski (2000) oraz A. Skowronek-Mielczarek i Z. Leszczyński (2008). J. Ostaszewski (1993) za normatywne wartości tego wskaźnika podaje z kolei 1,6-1,9. Inne podejście spotkane w literaturze wskazuje, że wskaźnik płynności powinien wynosić minimum 2,0 – tak twierdzą m.in. U. Wojciechowska (2001), T. Kiziukiewicz (2008), W. Dębski (1996) i W. Bień (2008).

Wskaźnik podwyższonej płynności to iloraz aktywów obrotowych pomniejszonych o zapasy oraz zobowiązań bieżących. M. Fridson i F. Alvarens (2002) definiują wskaźnik płynności II stopnia jako krotność pokrycia zobowiązań bieżących przedsiębiorstwa z szybko dostępnych do rozliczeń finansowych składników aktywów obrotowych. Wskaźnik ten przyjmuje pewne wielkości normatywne, których wzorcowy poziom w literaturze autorzy określają w sposób odmienny. Wskaźnik ten, według większości specjalistów, powinien kształtować się wokół jedności – tego zadania są m.in. M. Sierpińska i T. Jachna (2009), B. Micherda (2000), M. Jerzemowska (2006), P. Szczepanowski (2004), a także T. Waśniewski i W. Skoczylas (2002).

J. Ostaszewski (1993) uważa, że wskaźnik podwyższonej płynności powinien przyjmować wartości w przedziale między 0,9 a 1,0, M.R. Tyran (2000) twierdzi, że musi być równy co najmniej 1,0, J. Czekaj i Z. Dresler (2017) oraz G. Suski-Borek (2001) za wzorcową wartość tego wskaźnika uznają taką, która mieści się w przedziale od 1,0 do 1,2, a zdaniem M. Nowaka – optymalne wartości tego wskaźnika to takie, które znajdują się w przedziale od 1,2 do 1,5. Wyższe od postulowanych wartości tego wskaźnika interpretowane są jako nadpłynność przedsiębiorstwa, a niższe utożsamia się z problemami z płynnością finansową.

W ocenie płynności finansowej, oprócz omówionych wyżej wskaźników, wykorzystywany jest też wskaźnik płynności gotówkowej. Przedstawia on stopień pokrycia zobowiązań bieżących aktywami o najwyższym stopniu płynności finansowej. Określa więc, jaka część zobowiązań może być regulowana bez zwłoki w sytuacji, gdyby stały się one nagle wymagalne. W literaturze przedmiotu można spotkać dwie

postacie tego wskaźnika. Pierwsza jest ilorazem inwestycji krótkoterminowych i zobowiązań bieżących, co uznają m.in. D. Wędzki (2002), M. Sierpińska i T. Jachna (2009), R.A. Brealey i S.C. Myers (1991), a także M.R. Tyran (2000). T. Waśniewski (2002), W.D. Krzeszowski (2000) i L. Bednarski (2003) przedstawiają natomiast drugą postać wskaźnika płynności gotówkowej, która jest ilorazem środków pieniężnych i zobowiązań bieżących.

Wskaźnik ten najczęściej liczony jest dla celów badawczych, chociaż w jego przypadku ustalenie wielkości optymalnej jest trudne. W tej kwestii w literaturze istnieje jednomyślność, choć pojawiają się opracowania, według których ukazana jest wzorcowa wartość tego wskaźnika. M. Jerzemowska (2006), W. Gabrusewicz (2005), W. Dębski (1996) i T. Waśniewski (1997) przyjmują przedział od 0,1 do 0,2 jako optymalny poziom wskaźnika gotówkowego. Ustalenie wskaźnika płynności gotówkowej zasadne staje się wtedy, gdy istnieje obawa nieściągalności znaczącej części należności.

Przedstawione wskaźniki pozwalają na ocenę płynności finansowej, jednak niekoniecznie musi być ona precyzyjna, ponieważ omówione wskaźniki mają wiele wad. M. Sierpińska (2009) uważa, że wielkości teoretyczne mają charakter umowny, dlatego dla pełnej oceny płynności finansowej mogą stać się niewystarczające. Badaczka ta twierdzi też, że analiza płynności powinna obejmować analizę kapitału obrotowego i zapotrzebowania na ten kapitał.

Utrzymanie płynności finansowej w przedsiębiorstwie jest zdeterminowane w dużym stopniu poziomem oraz strukturą kapitału obrotowego. W toku bieżącej działalności zarówno struktura, jak też zapotrzebowanie na ten kapitał ulegają dużym wahaniom w wyniku podejmowanych decyzji o zakupach surowców i materiałów, towarów, sprzedaży wyrobów gotowych, terminów inkasowania należności oraz regulowania zobowiązań (Dębski, 1996).

3.4. Zadłużenie i zmiany struktury kapitału przedsiębiorstw

Mierniki analizy poziomu zadłużenia

Z rentownością i płynnością finansową ściśle związany jest kolejny obszar analizy, który dotyczy zadłużenia (Gabrusewicz, 2014). Potrzeba analizy zadłużenia wynika z faktu, że nieliczne przedsiębiorstwa funkcjonują w oparciu o własne kapitały, ponieważ większość w swojej działalności sięga po kapitały obce. Analiza zadłużenia pozwala stwierdzić, czy wielkość zaangażowanych w przedsiębiorstwie kapitałów obcych nie zagraża jego bezpieczeństwu z punktu widzenia możliwości obsługi zadłużenia.

W literaturze przedmiotu można spotkać się z wieloma wskaźnikami, za pomocą których dokonywana jest ocena zadłużenia przedsiębiorstwa. M. Sierpińska (2009) za najistotniejsze z nich uważa wskaźnik ogólnego zadłużenia, wskaźnik zadłużenia kapitału własnego, wskaźnik zadłużenia długoterminowego oraz wskaźnik zadłużenia środków trwałych. T. Gabrusewicz (2014), wskaźnik ogólnego zadłużenia uważa za najbardziej syntetyczny, gdyż jest on stosunkiem ogółu zobowiązań do jego aktywów. Zdaniem G. Gołębiewskiego i A. Tłaczały (2009), wyższy jego poziom oznacza wyższy udział kapitału obcego w finansowaniu działalności przedsiębiorstwa, jak też wyższe ryzyko zwrotu zaciągniętych zobowiązań. Autorzy ci twierdzą także, że poziom wskaźnika ogólnego zadłużenia nie powinien przekraczać poziomu 0,57-0,67, zresztą z podobnego założenia wychodzą też M. Sierpińska i T. Jachna (2009), W. Gabrusewicz (2014), W. Dębski (1996) oraz E. Nowak (2017).

Niski poziom wskaźnika ogólnego zadłużenia oznacza niski stopień zadłużenia przedsiębiorstwa i jest równoznaczny z jego samodzielnością finansową, zaś wysoki może być ryzykiem finansowym, które związane jest z koniecznością spłaty kredytów wraz z odsetkami. Ryzyko to wzrasta wówczas, gdy pogarsza się sytuacja finansowa przedsiębiorstwa. Wysokie zadłużenie może być dla przedsiębiorstwa szansą na możliwość osiągnięcia korzyści wynikających z pozytywnego oddziaływania dźwigni finansowej.

Jak podaje W. Gabrusewicz (2014), struktura zarówno zadłużenia, jak i majątku przedsiębiorstwa ma istotny wpływ na pełną ocenę wskaźnika ogólnego zadłużenia. Jeżeli zadłużenia zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz zobowiązania wobec pracowników stanowią w strukturze decydujący udział, wówczas przyjmowane są jako korzystne. Jeżeli jednak istotne wśród nich miejsce zajmują kredyty wobec banków, ZUS czy urzędu skarbowego, to te rodzaje zobowiązań przyjmuje się jako niekorzystne. Stwierdzić można, że przy korzystnej strukturze zobowiązań oraz majątku poziom wskaźnika zadłużenia może przybierać wartości wyższe i jest mniej niebezpieczny niż w sytuacji, kiedy struktury te są niekorzystne.

E. Nowak (2017) podaje, że uzupełnieniem wskaźnika ogólnego zadłużenia jest wskaźnik pokrycia aktywów kapitałem własnym, będący stosunkiem kapitałów własnych do wartości aktywów. Wysoki udział kapitału własnego w finansowaniu majątku przedsiębiorstwa zapewnia mu stabilność oraz bezpieczeństwo finansowe. M. Sierpińska, T. Korol, W. Gabrusewicz, M. Jerzemowska i W. Dębski uważają, że wskaźnik ogólnego zadłużenia należy uzupełnić o wskaźnik oceny poziomu zadłużenia, który jest relacją zobowiązań ogółem do kapitału własnego. Wskaźnik ten wskazuje, jaka kwota zobowiązań przypada na jednostkę kapitału własnego. Wzrost poziomu rozpatrywanego wskaźnika oznacza większe zaangażowanie zewnętrznych źródeł finansowania w stosunku do kapitału własnego. Informuje także, jaka kwota zobowiązań przypada na jednostkę kapitału własnego. Wzrost poziomu rozpatrywanego wskaźnika oznacza większe zaangażowanie zewnętrznych źródeł finansowania w stosunku do kapitału własnego. W literaturze przedmiotu spotkać można zalecane wartości tego wskaźnika. Zdaniem M. Sierpińskiej i W. Gabrusewicza, wskaźnik ten powinien mieścić się w przedziale od 0,5 do 1,0, a W. Dębski jako optymalną wartość podaje 0,51.

W celu szczegółowej analizy zadłużenia wykorzystywane jest zastosowanie wskaźnika długoterminowego zadłużenia kapitału własnego, który określa relację kapitału własnego do zobowiązań długoterminowych. Przyjmuje się, że – z uwagi na ograniczenie ryzyka kredytowego, w okresie kredytowania – jego wartość nie powinna być większa niż 1. W analizie kapitałów szczególne znacznie przywiązuje się do analizy struktury kapitałów, gdyż wielkość zasobów majątku i źródeł jego finansowania z rachunkowego punktu widzenia jest sobie równa.

Analiza struktury kapitału

We współczesnych naukach ekonomicznych kapitał definiowany jest w dwóch ujęciach: makroekonomicznym i mikroekonomicznym. Pojęcie to jest ogólną kategorią, która obejmuje takie zjawiska ekonomiczne, jak kapitał rzeczowy, kapitał pieniężny i kapitał ludzki (Beck, Lvine, 2002). Kapitał w ujęciu rachunkowym nawiązuje do jego tradycyjnej definicji i dotyczy elementów pasywów w bilansie przedsiębiorstwa (Iwin-Garżyńska, 2006). H. Towarnicka (2003) określa kapitał jako nagromadzone dobro, służące do rozwijania dalszej produkcji, a także zasoby pieniężne stosowane w produkcji.

W rozważaniach dotyczących sytuacji majątkowo-finansowej przedsiębiorstwa istotną staje się analiza struktury kapitału. W literaturze przedmiotu nie ma zgodności w kwestii definiowania struktury kapitału w przedsiębiorstwie (Duliniec, 1998). S.A. Ross, R.W. Westerfield i J. Jaffe (1996) utożsamiają ją ze strukturą pasywów. E.A. Helfert (1994) oraz J. Dowens i J.E. Goldman (1991) z kolei przez strukturę kapitału w przedsiębiorstwie rozumieją podział kapitału stałego (długoterminowego) na kapitał własny i zobowiązania długoterminowe. Struktura kapitału jest jednym z podstawowych zagadnień gospodarki finansowej, co wyraża się w różnych teoriach struktury kapitału. W literaturze znajduje się kilka propozycji klasyfikacji tych teorii. S. Myers (1984) dokonuje podziału teorii struktury kapitału na dwie grupy: jedne zakładają istnienie optymalnej relacji długu i kapitału własnego, a zgodnie z drugimi nie ma dobrze zdefiniowanego celu doboru struktury kapitału. S. Balakrishnan oraz J. Fox (1993), dokonując analizy struktury kapitału z perspektywy transakcyjnych kosztów, wykazali wpływ działalności badawczo-rozwojowej, wydatków na reklamę, poziom ryzyka ich działalności i kształtowania się funduszy amortyzacyjnych na strukturę kapitału.

Polscy autorzy też formułują różne klasyfikacje teorii struktury kapitału, czego przykładem mogą być: A. Duliniec (2000), K. Prędkiewicz i P. Prędkiewicz (2014), a także T. Łuczka (2006). A. Duliniec (2000) odróżnia strukturę kapitału od struktury finansowania. Struktura kapitału jest pojęciem węższym w porównaniu do struktury finansowania, gdyż dotyczy tylko zainwestowanego kapitału własnego i kapitału obcego. W ramach tej koncepcji wyróżnia się dwa stanowiska ujmowania struktury kapitału, jako:

- kapitału własnego i kapitału obcego długoterminowego;
- kapitału własnego, a także oprocentowanego kapitału obcego długo- oraz krótkoterminowego (Waśniewski, Skoczylas, 2002).

Struktura kapitału uzależniona jest od polityki finansowej przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo nastawione na zwiększanie korzyści finansowych z kapitałów obcych bardziej angażuje kapitały obce, a niskie zainteresowanie nadmiernym uzależnianiem się od kapitałów obcych wykazuje to, które preferuje bezpieczną politykę finansową. W. Skoczylas (2009) uważa, że optymalna struktura kapitału to taka proporcja kapitałów własnych i kapitałów obcych, która minimalizuje średnioważony koszt kapitału tego przedsiębiorstwa.

Tworzenie optymalnej struktury kapitału wymaga odpowiedzi na pytanie, czy przedsiębiorstwo powinno być finansowane kapitałem obcym i w jakim stopniu jest to korzystne z punktu widzenia maksymalizacji wartości firmy, a od którego momentu ewentualne koszty zaczynają przewyższać potencjalne przychody.

Jako podstawowy wskaźnik opisujący strukturę kapitału, najczęściej wymienia się wskaźnik stopnia samofinansowania, który stanowi relację pomiędzy kapitałem własnym oraz obcym. Jego poziom powinien być wyższy lub co najmniej równy jedności, ponieważ przyjmuje się, że przewaga kapitałów własnych nad obcymi zapewnia przedsiębiorstwu nie tylko niezależność i płynność finansową, ale jest też objawem bezpiecznego zarządzania finansami przedsiębiorstwa. Należy zauważyć, że w przypadku sprzyjających warunków do inwestowania, zachowawcze zarządzanie strukturą kapitału powoduje utratę korzyści ekonomicznych, które przedsiębiorstwo mogłoby osiągnąć, inwestując pozyskany kapitał obcy na rynku kapitałowym.

Wskaźniki oparte na kryterium własności kapitałów odzwierciedlają strukturę kapitału jako udział kapitału własnego w kapitale całkowitym oraz udział kapitału obcego w kapitale całkowitym. Wskaźniki te informują o proporcjach udziału kapitału własnego oraz kapitału obcego w kapitale całkowitym i najczęściej są wyrażone procentowo.

W interpretacji opartej na zasadzie równowagi bilansowej wskaźniki te odzwierciedlają udział kapitałów własnych oraz obcych w finansowaniu aktywów. Rozpatrywanie struktury kapitału w tych relacjach należy powiązać z ryzykiem gospodarczym działalności wykonywanej przez przedsiębiorstwo.

Średnioważony koszt kapitału (WAAC) jest kolejnym wskaźnikiem, który – powiązany z określoną strukturą kapitału – wpływa na wartość przedsiębiorstwa. Do pomiaru kosztu kapitału wykorzystuje się koncepcję średnioważonego kosztu kapitału. Wyraża ona średnią wartość kosztu poszczególnych składników kapitału przedsiębiorstwa z uwzględnieniem ich udziału w kapitale całkowitym. Wskaźnik ten interpretowany jest w różnych podejściach. W kontekście wartości przedsiębiorstwa, D. Zawadzka (2009) podkreśla, że im niższy jest średni ważony koszt kapitału, tym wyższa jest wartość przedsiębiorstwa przy określonych warunkach rynkowych. Szerszą i bardziej zróżnicowaną interpretację, wskazującą na zależności pomiędzy kosztem kapitału a wartością firmy, podają klasyczne teorie struktury kapitału, oparte na warunkach doskonałego rynku kapitałowego, a także neoklasyczne koncepcje wyboru struktury kapitału. Wśród nich znajduje się koncepcja D. Duranda (1952), zgodnie z którą istnieje optymalna struktura kapitału przedsiębiorstwa, maksymalizująca jego wartość (Kędzior, 2011). Przy optymalnym poziomie wykorzystania długu, średni ważony koszt kapitału maleje, przez co rośnie wartość firmy. Analizę wpływu struktury kapitału na zyskowność przedsiębiorstwa przeprowadza się za pomocą rachunku dźwigni finansowej, którego istotą jest określenie przyrostu zysku na jednostkę kapitału własnego. Wskaźnikiem rachunku dźwigni finansowej jest stopień dźwigni finansowej. Wskaźnik ten zazwyczaj wyrażony jest w procentach i informuje, o ile procent wzrasta zysk netto przy wzroście zysku operacyjnego o jednostkę. Wynika to z różnicy, jaka występuje pomiędzy wyższą efektywnością kapitału własnego a niższym kosztem pozyskania kapitału obcego (Micherda, Górka, 2010). Występujący wówczas dodatni efekt dźwigni finansowej informuje o pozytywnym skutku zwiększania udziału kapitału obcego w finansowaniu działalności przedsiębiorstwa.

W literaturze spotkać można też stwierdzenie, że przy kształtowaniu struktury kapitałowej przedsiębiorstwa należy uwzględniać jedynie zadłużenie długookresowe. Podkreśla się ponadto zasadność stosowania wskaźnika struktury kapitału (Skoczylas, 2009), który pozwala określić zdolność przedsiębiorstwa do sfinansowania zadłużenia długoterminowego kapitałem własnym.

Relacja między stabilną i elastyczną częścią kapitału własnego uzależniona jest głównie od fazy rozwoju przedsiębiorstwa (Gabrusewicz, 2014). W początkowym etapie rozwoju przedsiębiorstwa znaczącą część kapitału własnego stanowi kapitał właścicieli, a w kolejnych – udział kapitału wypracowanego.

3.5. Wykorzystanie wskaźników sektorowych w analizie finansowej

Interpretacja wyników analizy wymaga odniesienia się do uzyskanych wartości poszczególnych wskaźników. Pomocne w tej kwestii staje się porównanie wyników do wartości wzorcowej lub postulowanej. Widząc potrzebę cyklicznego dostarczania bazy porównawczej, zawierającej sektorowe wskaźniki finansowe, z inicjatywy sekcji Analizy Finansowej Rady Naukowej Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, począwszy od 2005 roku, T. Dudycz oraz W. Skoczylas rozpoczęli publikowanie wskaźników sektorowych, obliczanych dla działów gospodarki według klasyfikacji PKD na łamach „Rachunkowości”. Wyróżniającą cechą tej publikacji jest prezentacja, obok średnich, także innych miar statystyki opisowej, charakteryzujących rozkład badanej zmiennej i jej zmienność.

W literaturze przedmiotu można spotkać się ze stwierdzeniem, że wskaźniki te mają wartość poznawczą, ponieważ umożliwiają „pozycjonowanie” badanego przedsiębiorstwa w grupie podmiotów zaliczanych do danego działu. Jest to zupełnie inna jakościowo informacja niż tylko średnia arytmetyczna czy mediana. Wskaźniki sektorowe publikowane w czasopiśmie „Rachunkowość” liczone są dla szerokiego grona podmiotów gospodarczych, sporządzających sprawozdania finansowe według Ustawy o rachunkowości (Dudycz, Hamrol, Skoczylas, Niemiec, 2005).

Wskaźniki sektorowe wybrano do badania ze względu na cztery kryteria oceny sytuacji finansowej: rentowność, płynność finansową, zadłużenie i ryzyko. Ryzyko finansowe i operacyjne ocenia grupa wskaźników rentowności, płynności finansowej oraz zadłużenia. Choć są one powszechnie znane, istnieje potrzeba przedstawiania w każdym badaniu formuł wskaźników, by otrzymane wyniki mogły być jednoznacznie interpretowane.

Wskaźniki są dobrane w ten sposób, by oceniać wszystkie obszary działalności przedsiębiorstwa, a głównie efektywność gospodarowania w ujęciu memoriałowym (wskaźniki rentowności), kasowym (wskaźniki wydajności gotówkowej), długo- oraz krótkoterminowej płynności finansowej w ujęciu statycznym (wskaźniki płynności finansowej, stopień pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym oraz rezerwami długoterminowymi, wskaźnik trwałości struktury finansowania, okres spłaty należności krótkoterminowych, okres spłaty zobowiązań oraz szybkość obrotu zapasami) oraz dynamicznym (wskaźniki wydajności gotówkowej), jak również poziom zadłużenia (wskaźnik ogólnego zadłużenia).

Dla każdego przedsiębiorstwa objętego próbą badawczą obliczono wskaźniki, a żeby ułatwić sposób liczenia, poszczególne wzory uzupełniono o numery pozycji w statystycznym sprawozdaniu finansowym F-02.

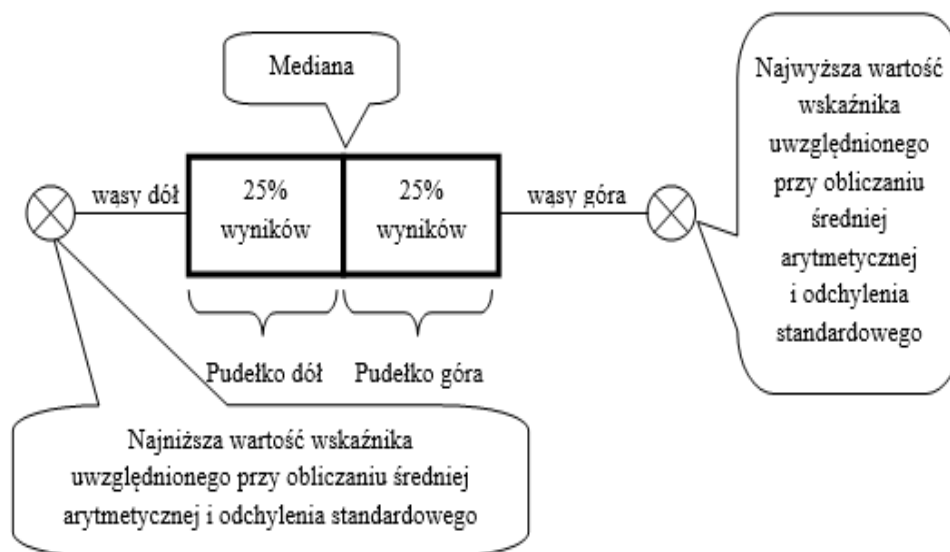
Uzyskane wyniki następnie oczyszczono z obserwacji nietypowych. Operacje nietypowe to te, które wykazywały wartości wyższe od „płotka zewnętrznego górnego” i niższe od „płotka zewnętrznego dolnego”, obliczone według wzoru:

$$\text{płotek zewnętrzny górny} = \text{kwartyl górny} + 1,5 \times IRQ$$

$$\text{płotek zewnętrzny dolny} = \text{kwartyl dolny} - 1,5 \times IRQ$$

gdzie: *IRQ* to odstęp międzykwartylowy.

Nietypowe wartości wskaźników zostały wyeliminowane z próby. Dalszej analizie podlegały tylko te wskaźniki, których wartości mieściły się między płotkiem zewnętrznym górnym i dolnym.



Schemat 1. Sposób wyliczenia wskaźników sektorowych i charakterystyki badanej zbiorowości.

Źródło: *Sektorowe wskaźniki finansowe* (s. 45), 2018, *Rachunkowość*, 8.

Wśród najliczniejszych działów, będących przedmiotem badania, znalazły się: handel hurtowy, z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi, działalność związana z obsługą rynku nieruchomości, handel detaliczny, z wyłączeniem handlu detalicznego pojazdami samochodowymi, roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków oraz produkcja artykułów spożywczych. Znaczący udział miały również przedsiębiorstwa z działów: uprawy rolne, chów oraz hodowla zwierząt, łowiectwo, włączając działalność usługową i produkcję metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń. Podstawą oceny struktury badanych przedsiębiorstw – z punktu widzenia ich wielkości – jest zatrudnienie, jak również przychody netto ze sprzedaży.

Rozdział 4.

Analiza wpływu dotacji unijnych na sytuację majątkową i finansową badanych jednostek w województwie małopolskim

4.1. Metodyka badania ankietowego dotyczącego wpływu dotacji na sytuację majątkową i finansową jednostek w województwie małopolskim

Rozdział czwarty poświęcony jest opracowanemu i przeprowadzonemu badaniu empirycznemu, które stanowi kontynuację badań oraz rozważań przedstawionych w pierwszych trzech rozdziałach. Badanie służy zweryfikowaniu tezy głównej, którą określono na wstępie. Metodyka badań pełni istotną rolę w procesach badawczych, kształtując ich formalne podstawy i przekładając poczynione założenia teoretyczne na język procedur empirycznych (Soduł, 2012).

Do przygotowania i przeprowadzenia badania empirycznego w podziale na poszczególne etapy procesu badawczego oraz metody ich realizacji zastosowano rozpoznanie nie tylko faktów, ale także opinii beneficjentów na temat wpływu dotacji z budżetu UE. Autorka w wykorzystaniu w nim metodę wywiadu kwestionariuszowego i technikę kwestionariusza ankietowego zestandaryzowanego.

Podmiotem badań stały się produkcyjne spółki kapitałowe, które mają swoją siedzibę w województwie małopolskim i otrzymały dotację unijną. Z Krajowego Systemu Informatycznego KSI SIMIK (07-13)³⁸ Autorka pozyskała zestawienie umów/decyzji o dofinansowanie w ramach perspektywy finansowej 2007-2013. Zawierało ono 149 598 pozycji, z których należało wyszczególnić umowy realizowane przez beneficjentów Małopolski, w efekcie czego wyselekcjonowano niemal 1 190 umów, które były realizowane przez spółki kapitałowe. Kolejny etap badania obejmował wyodrębnienie – za pomocą danych dostępnych w KRS oraz rejestrze REGON – podmiotów, których podstawową działalnością jest produkcja. Następnie dokonano dalszej weryfikacji bazy danych, w efekcie czego wybrano te podmioty, które rozpoczęły działalność gospodarczą w 2007 roku bądź wcześniej, a wyeliminowano podmioty będące w stanie upadłości, likwidacji lub które zakończyły działalność gospodarczą przed 2016 rokiem. Otrzymano populację generalną, obejmującą 127 jednostek, tj. produkcyjnych spółek kapitałowych, posiadających siedzibę na terytorium województwa małopolskiego. Do tych podmiotów skierowany został, załączony do niniejszej monografii, kwestionariusz wraz listem przewodnim. Jak zaznaczono już wcześniej, badanie empiryczne ukierunkowane zostało na rozpoznanie zarówno faktów, jak też opinii. W związku z powyższym, przy formułowaniu pytań odwołujących się do opinii respondenta wykorzystano pięciostopniową skalę Likerta. Pytania sformułowane zostały w taki sposób, żeby udzielenie odpowiedzi było możliwe *ad hoc* i nie wymagało poszukiwania danych zawartych w sprawozdaniu finansowym czy też dokumentach wewnętrznych spółki.

³⁸ Narzędzie informatyczne umożliwiające zarządzanie, monitorowanie, kontrolę oraz ocenę programów współfinansowanych z Funduszy Europejskich.

Przyjęto założenie, że niewypełnienie 10% kwestionariusza ankietowego powoduje jego odrzucenie. Na kwestionariusz odpowiedziało 55 podmiotów, co stanowi 43,31% populacji generalnej. Wszystkie zwrócone kwestionariusze były kompletne i zostały wykorzystane do dalszej analizy.

Metody statystyczne i analiza badania ankietowego

Analizę wyników badania ankietowego wykonano w programie IBM SPSS Statistics i przy pomocy arkusza kalkulacyjnego Excel.

Współczynnik korelacji rho-Spearmana został wykorzystany w celu sprawdzenia, czy pomiędzy zmiennymi porządkowymi/rangowymi zachodzą istotne statystycznie korelacje. Test U Manna-Whitney'a zastosowano, aby zweryfikować, czy pomiędzy dwiema grupami zachodzi istotna statystycznie różnica pod względem zmiennych porządkowych/rangowych. Siłę efektu oceniono za pomocą współczynnika r oraz eta kwadrat (η^2). W celu sprawdzenia, czy pomiędzy zmiennymi nominalnymi lub zmienną nominalną i porządkową zachodzi istotny statystycznie związek, wykorzystano test CHI^2 . Przyjęty poziom istotności wynosił $\alpha = 0,05$.

Celem pierwszej części kwestionariusza ankietowego było przede wszystkim rozpoznanie, ile razy w latach 2007-2016 przedsiębiorstwa ubiegały się o dotacje unijne, z jakimi problemami spotkali się respondenci w trakcie starań o dofinansowanie, a także co było głównym powodem aplikowania o dotacje z budżetu Unii Europejskiej.

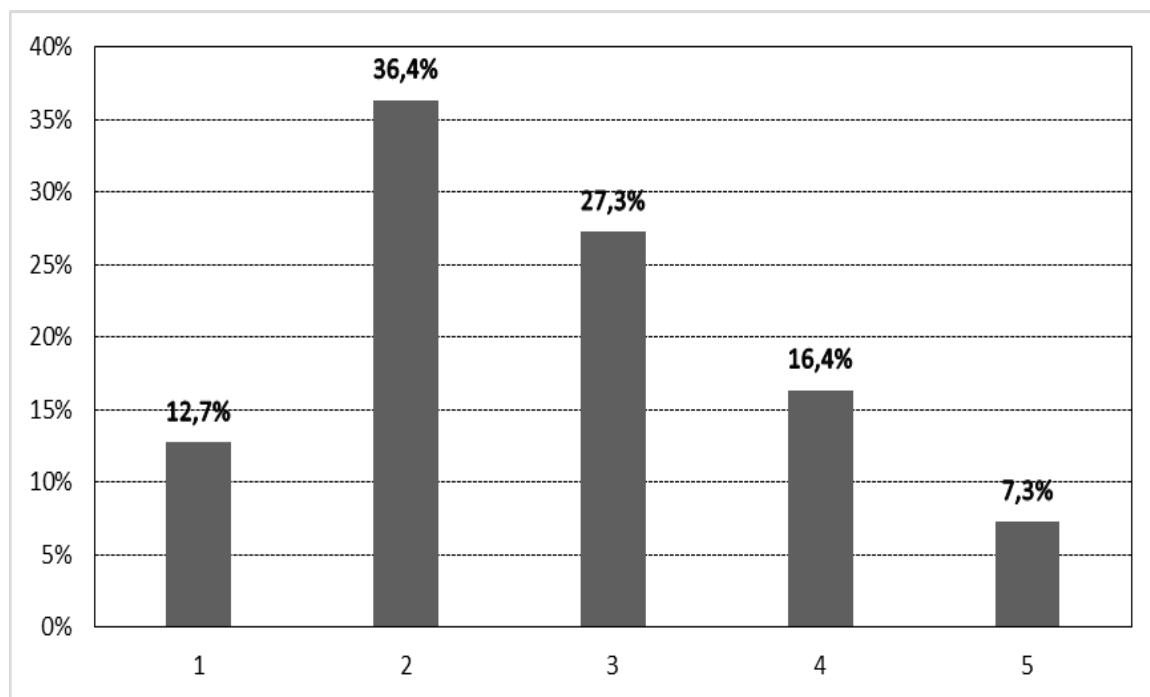
Tabela 8

Krotność ubiegania się o dofinansowanie ze środków Unii Europejskiej w latach 2007-2016 przez ankietowane przedsiębiorstwa

Krotność ubiegania się o dofinansowanie ze środków Unii Europejskiej	N	%
1	7	12,7
2	20	36,4
3	15	27,3
4	9	16,4
5	4	7,3

Zródło: opracowanie własne.

Z przeprowadzonego badania wynika, że najczęściej przedsiębiorstw ubiegało się o dofinansowanie 2 razy (36,4%), nieco mniej (27,3%) 3 razy, a najmniej firm (7,3%) starało się o nie 5 razy.



Rysunek 5. Ubieganie się o dofinansowanie ze środków Unii Europejskiej w latach 2007-2016. Numery od 1 do 5 oznaczają krotność ubiegania się o dotacje (100% = 55 podmiotów). Źródło: opracowanie własne.

Autorka dokonała też analizy ilości odmów przydzielenia środków finansowych przedsiębiorstwom w okresie 2007-2016. Patrząc na liczby zgłoszonych wniosków do instytucji pośredniczących, widoczne jest duże i wzrastające zainteresowanie firm środkami unijnymi, choć jednocześnie odsetek pozytywnie ocenionych pod względem formalnym oraz merytorycznym wniosków jest niski w stosunku do łącznej liczby złożonych aplikacji.

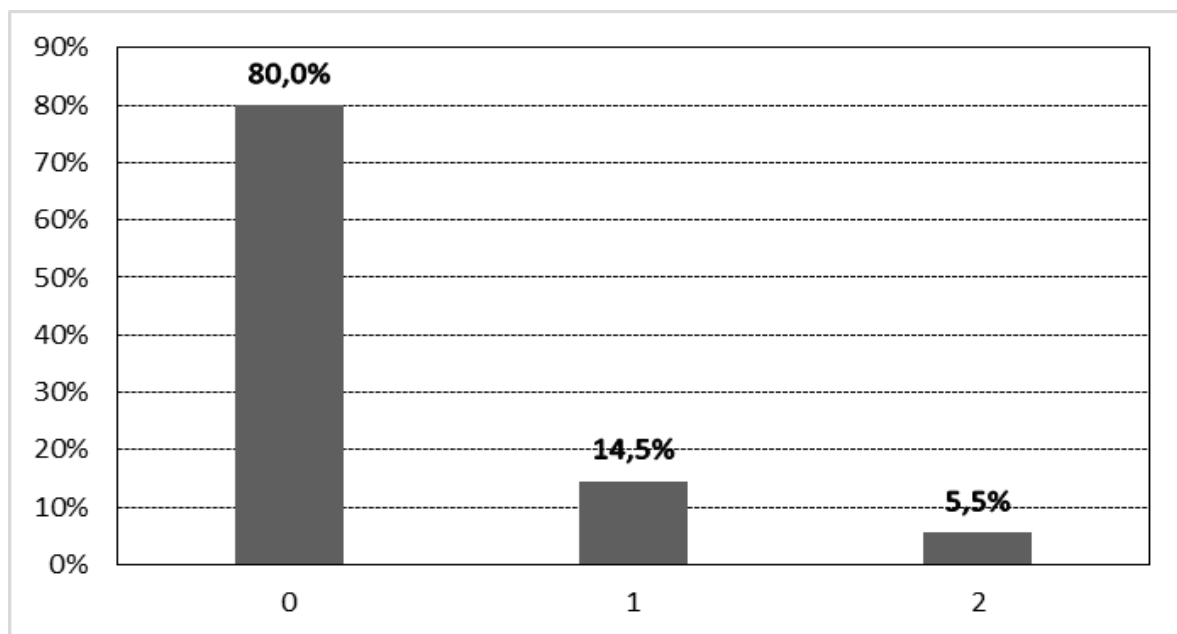
Tabela 9

Ilość odmów przydzielenia środków finansowanych z zasobów Unii Europejskiej dla ankietowanych przedsiębiorstw

Ilość odmów przydzielenia środków	N	%
0	44	80,0
1	8	14,5
2	3	5,5

Źródło: opracowanie własne.

Z przeprowadzonego badania wynika, że najwięcej firm (80,0%) nie spotkało się z odmową udzielenia środków. Z 2 odmowami spotkało się zaledwie 5,5% badanych firm. Żadne z ankietowanych przedsiębiorstw nie spotkało się z odmową częściej niż 2 razy.



Rysunek 6. Ilość odmów przydzielenia środków finansowanych z zasobów Unii Europejskiej dla ankietowanych przedsiębiorstw.

Źródło: opracowanie własne.

Aktywność przedsiębiorstw w odniesieniu do celu pozyskania dotacji jest różnorodna. Poprzez inwestycje przedsiębiorstwa wprowadzają nowe produkty na rynek, a wykorzystując nowe technologie, rozszerzają zakres działalności, co w efekcie przyczynia się do wzrostu ich konkurencyjności i innowacyjności. Z tego też względu kolejnym badanym przez Autorkę zagadnieniem była celowość uzyskiwanego dofinansowania.

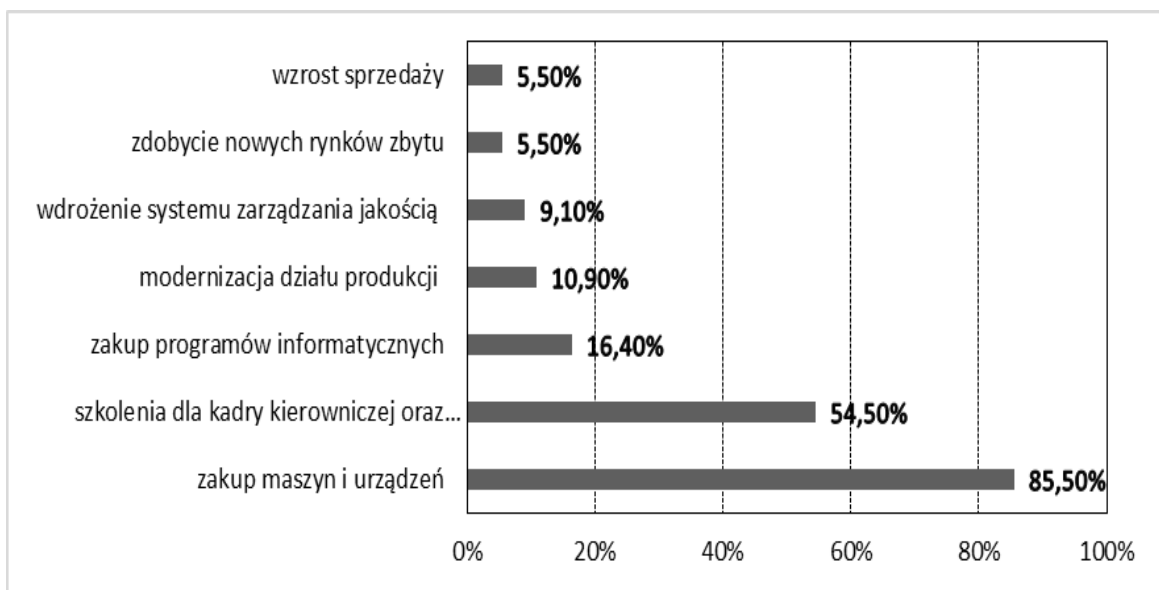
Tabela 10

Powody ubiegania się o dotacje przez ankietowane przedsiębiorstwa

Powody ubiegania się o dotacje	N	%
zakup maszyn i urządzeń	47	85,5
szkolenia dla kadry kierowniczej oraz pracowników	30	54,5
zakup programów informatycznych	9	16,4
wprowadzenie innowacyjnych technologii	6	10,9
modernizacja działu produkcji	6	10,9
wdrożenie systemu zarządzania jakością	5	9,1
zdobycie nowych rynków zbytu	3	5,5
wzrost sprzedaży	3	5,5

Źródło: opracowanie własne.

Z przeprowadzonego badania wynika, że najwięcej przedsiębiorstw jako powód ubiegania się o unijne dofinansowanie wskazało konieczność zakupu maszyn i urządzeń (85,5%). Nieco ponad połowa ankietowanych starała się o dotacje na szkolenia dla kadry kierowniczej i pracowników (54,5%). Najmniej przedsiębiorstw wskazało na powód związany ze wzrostem sprzedaży i zdobyciem nowych rynków zbytu (po 5,5%).



Rysunek 7. Powody ubiegania się o dotacje przez ankietowane przedsiębiorstwa.

Źródło: opracowanie własne.

Finansując przedsięwzięcia ze środków unijnych, istotna jest informacja związana z wytycznymi dla danego priorytetu lub działania. Aby uzyskać dotację, należy napisać – zgodnie z wytycznymi – wniosek, przejść pozytywną ocenę i dopiero wtedy przystąpić do realizacji projektu. Na każdym etapie: pozyskania, wykorzystania i zamknięcia projektu występują liczne problemy, na które natrafiają beneficjenci środków. Kolejne pytanie zadane respondentom dotyczyło właśnie barier, które wpływały na podjęcie decyzji dotyczącej ubiegania się o dotację.

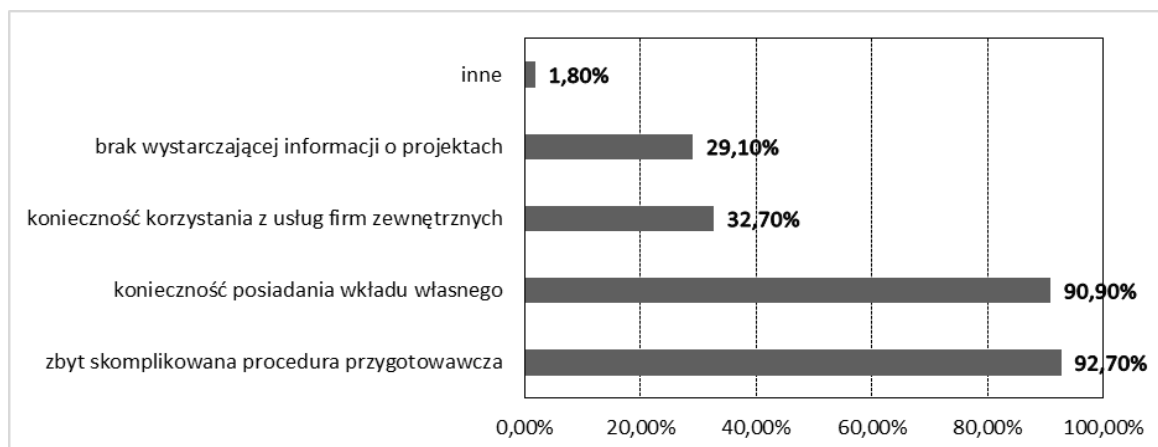
Tabela 11

Główne bariery wpływające na podjęcie decyzji związanej z ubieganiem się o dofinansowanie z Unii Europejskiej

Główne bariery	N	%
zbyt skomplikowana procedura przygotowawcza	51	92,7
konieczność posiadania wkładu własnego	50	90,9
konieczność korzystania z usług firm zewnętrznych	18	32,7
brak wystarczającej informacji o projektach	16	29,1
inne	1	1,8

Źródło: opracowanie własne.

Należy tu zauważyć, że najczęściej wskazywane przez przedstawicieli przedsiębiorstw bariery, wpływające na podjęcie decyzji związanej z ubieganiem się o dofinansowanie z UE, to zbyt skomplikowana procedura przygotowawcza (92,7%) oraz konieczność posiadania wkładu własnego (90,9%). Dla co trzeciego przedsiębiorstwa problemem jest też konieczność korzystania z usług firm zewnętrznych (32,7%), a także brak wystarczającej informacji o możliwych projektach (29,1%).



Rysunek 8. Główne bariery wpływające na podjęcie decyzji związanej z ubieganiem się o dofinansowanie z UE.

Źródło: opracowanie własne.

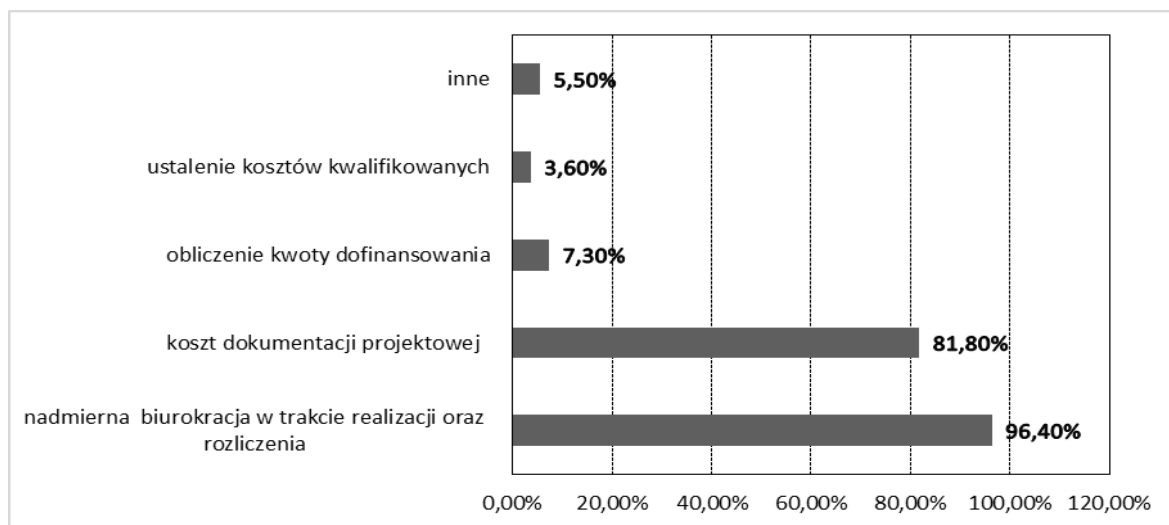
Najczęstsze problemy, z jakimi spotykały się badane przedsiębiorstwa w procesie ubiegania się o dofinansowanie z Unii Europejskiej, to nadmierna biurokracja w trakcie realizacji oraz rozliczenia projektu (96,4%), a także koszt dokumentacji projektowej (81,8%). Pozostałe problemy, takie jak ustalenie kosztów kwalifikowanych, wymieniane były znacznie rzadziej.

Tabela 12

Problemy w procesie ubiegania się o dofinansowanie z Unii Europejskiej

Problemy w procesie ubiegania się o dofinansowanie z UE	N	%
nadmierna biurokracja w trakcie realizacji oraz rozliczenia	53	96,4
koszt dokumentacji projektowej	45	81,8
obliczenie kwoty dofinansowania	4	7,3
ustalenie kosztów kwalifikowanych	2	3,6
inne	3	5,5

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 9. Problemy w procesie ubiegania się o dofinansowanie z Unii Europejskiej.

Źródło: opracowanie własne.

Pisanie wniosku jest skomplikowane i wymaga doświadczenia, dlatego coraz więcej przedsiębiorców korzysta z możliwości współpracy z firmami specjalizującymi się w pisaniu wniosków, co zwiększa szansę na powodzenie projektu. Obecnie zauważyć można już liczną grupę firm zajmujących się komercyjnie konstruowaniem wniosków. Podkreślić należy, że w przypadku skorzystania z takiej usługi, trzeba być niezwykle ostrożnym, a także pamiętać, że po pozytywnej ocenie wniosku i podpisaniu umowy o dofinansowanie, to przedsiębiorstwo – jako właściciel projektu – odpowiada za wykonanie tego przedsięwzięcia, a nie twórca, czyli redaktor, wniosku.

Tabela 13

Korzystanie z usług firmy zewnętrznej przy przygotowaniu wniosku o dotację unijną

Korzystanie z usług firmy zewnętrznej przy przygotowaniu wniosku	N	%
Tak	54	98,2
Nie	1	1,8

Źródło: opracowanie własne.

Kształtowanie się odpowiedzi respondentów wskazuje, że niemal wszystkie (z wyjątkiem jednego) badane przedsiębiorstwa (98,2%) korzystały z usług firmy zewnętrznej przy przygotowaniu wniosku o dotację unijną.

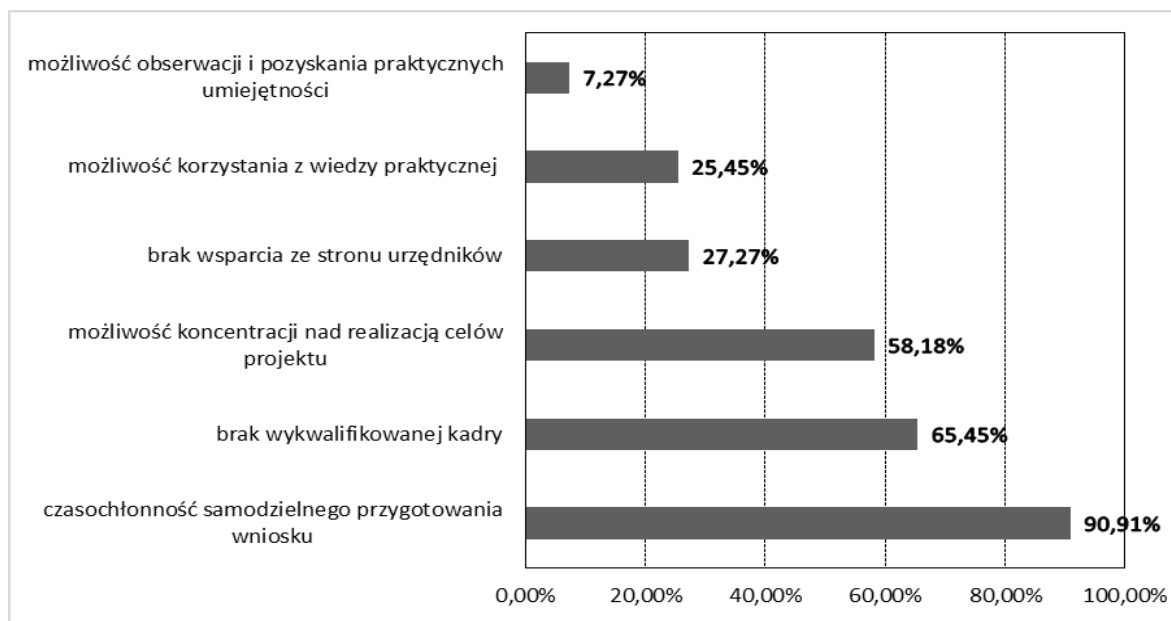
Tabela 14

Przyczyny korzystania z usług firmy zewnętrznej przy przygotowaniu wniosku o dotację unijną

Przyczyny korzystania z usług firmy zewnętrznej	N	%
czasochłonność samodzielnego przygotowania wniosku	50	90,9
brak wykwalifikowanej kadry	36	65,5
możliwość koncentracji nad realizacją celów projektu	32	58,2
brak wsparcia ze strony urzędników	15	27,2
możliwość korzystania z wiedzy praktycznej w celu przygotowania perfekcyjnego wniosku	14	25,5
możliwość obserwacji i pozyskania praktycznych umiejętności	4	7,3

Źródło: opracowanie własne.

Zdecydowanie najczęstszym powodem korzystania z usług firmy zewnętrznej przy przygotowaniu wniosku o dotację unijną jest czasochłonność samodzielnego opracowania tego dokumentu – wskazało tak 90,9% przedsiębiorstw, które podejmowały tego rodzaju współpracę. Kolejnym motywem może być bariera kompetencji, a właściwie ich brak wśród osób piszących czy realizujących projekt, co może wynikać z nieposiadania jakiegokolwiek doświadczenia w tej kwestii. Dla ponad połowy respondentów brak wykwalifikowanej kadry (65,5%) o możliwość koncentracji nad realizacją celów projektu, aby uzyskać jak największe korzyści rynkowe (58,2%), były powodem korzystania z usług firm zewnętrznych. Pozostałe przyczyny wskazywało znacznie mniej badanych przedsiębiorstw.



Rysunek 10. Przyczyny korzystania z usług firmy zewnętrznej przy przygotowaniu wniosku o dotację unijną.

Źródło: opracowanie własne.

Pojawiające się bariery już na etapie podejmowania decyzji nierzadko zniechęcają przedsiębiorców do pozyskiwania funduszy. Wymienione w badaniu przeszkody nie wyczerpują całej listy problemów, na które może natrafić wnioskodawca. Niezwykle istotne jest jednak, aby przedsiębiorcy umieli i chcieli je przezwyciężyć.

Celem drugiej części kwestionariusza ankietowego było rozpoznanie faktów i opinii dotyczących wpływu dotacji unijnej na sytuację zarówno majątkową, jak też finansową przedsiębiorstwa. Pierwszym zjawiskiem, na które należy zwrócić uwagę, jest fakt, że w przypadku 80% respondentów pojawiła się konieczność skorzystania z kredytu bankowego w związku z pozyskaniem dotacji unijnych, który wykorzystywany jest do sfinansowania wkładu własnego. W praktyce kredyty przeznaczone na finansowanie przedsięwzięć współfinansowanych z funduszy Unii Europejskiej mogą występować jako:

- kredyt pomostowy – udzielany pod warunkiem przyznania klientowi dotacji i spłacany w całości z dotacji otrzymanej przez inwestora;
- kredyt standardowy – udzielany na okres ustalony z inwestorem; dotacja może spłacać część kredytu lub w ogóle nie zostać przeznaczona na spłatę kredytu;
- kredyt warunkowy – uruchamiany pod warunkiem przyznania inwestorowi dotacji;
- promesa kredytowa – wystawiany przez bank dokument, wyrażający deklarację udzielenia przez bank kredytu na warunkach określonych w promesie;
- gwarancja realizacji umowy – wystawiana na życzenie klienta gwarancja realizacji umowy dotacji (stanowi zabezpieczenie prawidłowej realizacji umowy, gdy dotacja wypłacana jest klientowi w formie zaliczek).

Należy podkreślić, że te kredyty bankowe zawierane są na okres dłuższy niż 1 rok, w efekcie czego w bilansie kwalifikowane są jako zobowiązania długoterminowe.

Tabela 15

Korzystanie z kredytu bankowego z powodu dotacji unijnych

Korzystanie z kredytu bankowego z powodu dotacji unijnych	N	%
tak	44	80,0
nie	11	20,0

Źródło: opracowanie własne.

W kolejnym pytaniu odniesiono się do kwestii zatrudnienia. Efektywność przedsiębiorstw w coraz większym stopniu zależy nie tylko od posiadanych zasobów materialnych i finansowych, lecz także od sposobu ich wykorzystania, a o tym decydują pracownicy. Wzrost zatrudnienia wiąże się z generowaniem strumienia kosztów, które w szerokim ujęciu obejmują: wynagrodzenia (płace, premie, nagrody), inne świadczenia na rzecz pracowników (narzuty na wynagrodzenia, szkolenia, koszty BHP itd.), a także koszty związane z obsługą oraz zarządzaniem personelem i jego rotacją. W węższym ujęciu koszty pracy można podzielić na: koszty płacowe (płace zasadnicze i dodatkowe) i narzuty na wynagrodzenia (składki ZUS, składki na Fundusz Pracy itd.).

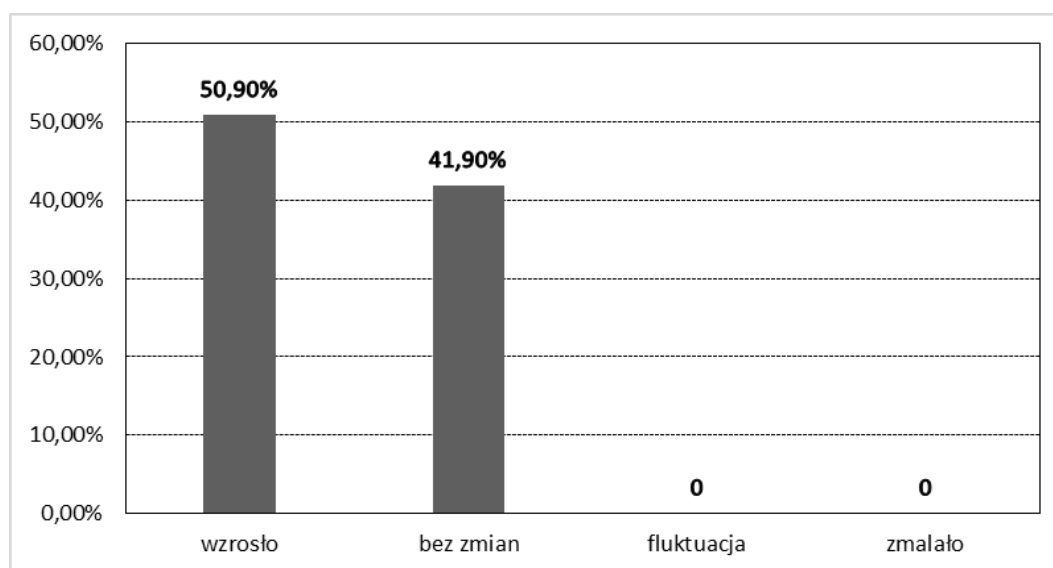
Tabela 16

Tendencje w liczbie zatrudnionych pracowników

Tendencje w liczbie zatrudnionych pracowników	N	%
wzrosło	28	50,9
bez zmian	27	41,9
fluktuacja	0	0,0
zmałało	0	0,0

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku połowy badanych przedsiębiorstw (50,9%) w okresie 2007-2016 zatrudnienie wzrosło, zaś u niemal połowy (49,1%) nie zmieniło się. W żadnym z przedsiębiorstw nie zmalało ono i w żadnym nie miała miejsca fluktuacja.



Rysunek 11. Tendencje w liczbie zatrudnionych pracowników w latach 2007-2016.

Źródło: opracowanie własne.

W celu sprawdzenia, w jaki sposób dotacje unijne wpłynęły na działalność przedsiębiorstwa, w kolejnym pytaniu ankietowym odniesiono się do kluczowych aspektów, takich jak: rentowność, płynność i wielkość zobowiązań. Jak już wspomniano w poprzednim rozdziale, najszersze zastosowanie do oceny stanu finansowego przedsiębiorstwa znajduje tradycyjna metoda analizy finansowej – metoda wskaźnikowa, która umożliwia ocenę wymienionych wcześniej obszarów działalności przedsiębiorstwa.

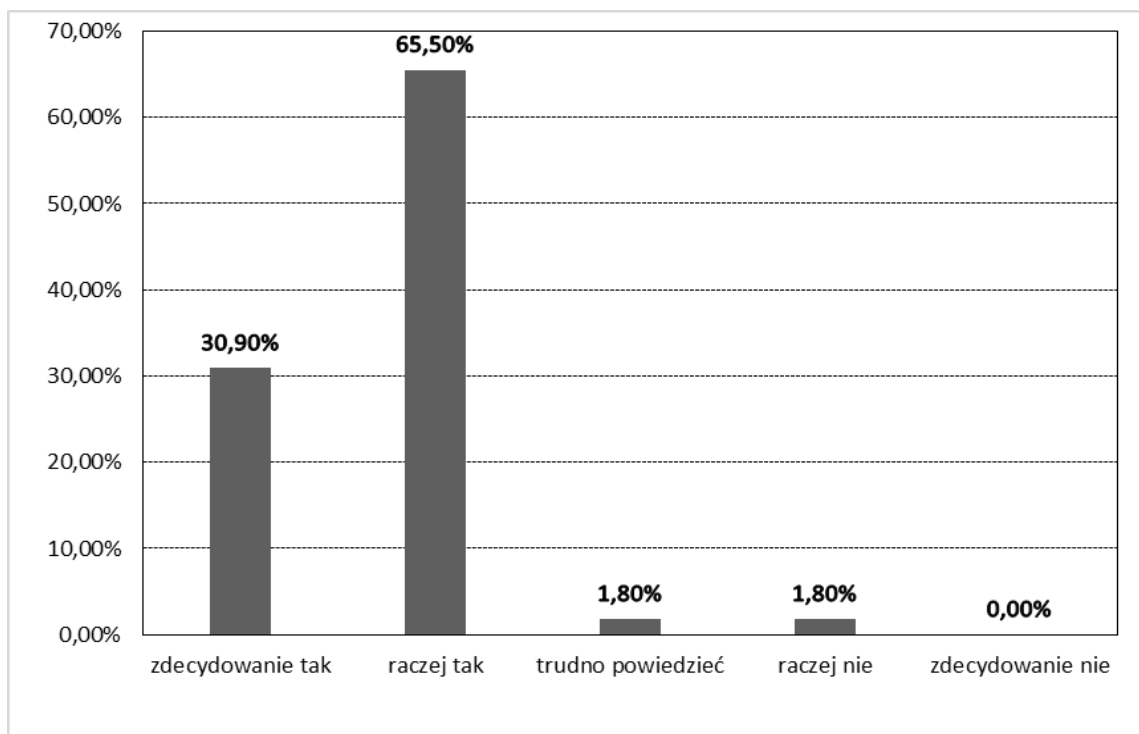
Tabela 17

Ocena wzrostu poszczególnych parametrów po otrzymaniu dotacji

Parametr	Zdecydowanie tak N (%)	Raczej tak N (%)	Trudno powiedzieć N (%)	Raczej nie N (%)	Zdecydowanie nie N (%)
płynność finansowa	17 (30,9)	36 (65,5)	1 (1,8)	1 (1,8)	0 (0,0)
rentowność	4 (7,3)	27 (49,1)	8 (14,5)	14 (25,5)	2 (3,6)
zobowiązania	8 (14,5)	26 (47,3)	4 (7,3)	15 (27,3)	2 (3,6)

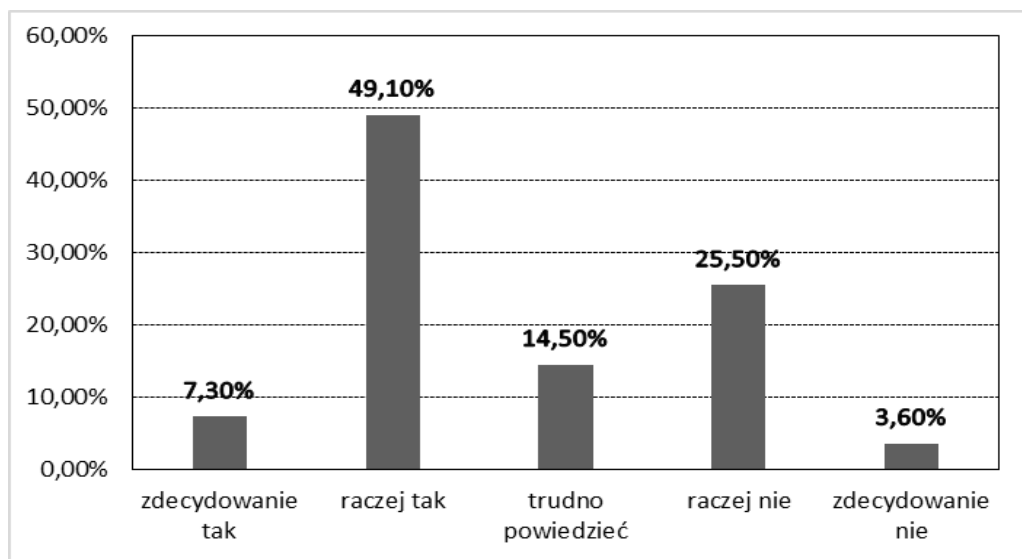
Źródło: opracowanie własne.

Respondenci oceniali wzrost poszczególnych parametrów po otrzymaniu dotacji na skali 1-5, gdzie 1 oznacza „zdecydowanie tak”, 2 – „raczej tak”, 3 – „trudno powiedzieć”, 4 – „raczej nie”, 5 – „zdecydowanie nie”. Analiza wyników uwidoczniła, że 96,4% badanych jest zdania, że dotacje „zdecydowanie” lub „raczej” przyczyniły się do wzrostu płynności finansowej.



Rysunek 12. Wzrost płynności finansowej wskutek dotacji ze środków Unii Europejskiej.

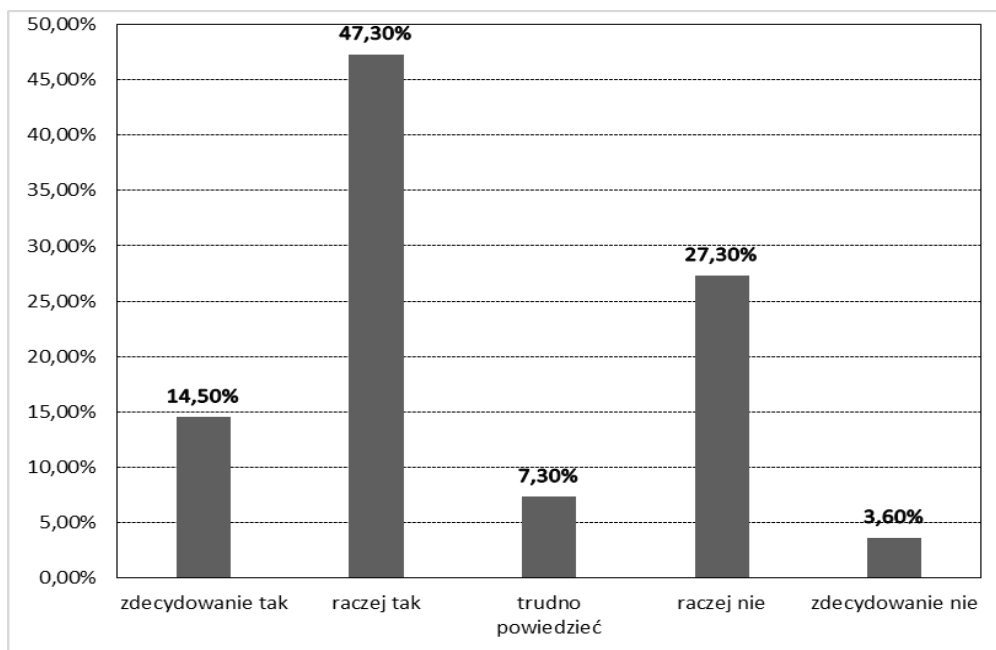
Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 13. Wzrost rentowności wskutek dotacji ze środków Unii Europejskiej.

Źródło: opracowanie własne.

Kształtowanie się odpowiedzi respondentów wskazuje, że w opinii 56,4% z nich rentowność „zdecydowanie” lub „raczej” wzrosła. Blisko 30% ankietowanych uważa, że dotacje unijne „raczej nie” bądź „zdecydowanie nie” wpłynęły na rentowność przedsiębiorstwa.



Rysunek 14. Wzrost zobowiązań wskutek dotacji ze środków Unii Europejskiej.

Źródło: opracowanie własne.

W opinii 61,8% respondentów w związku z dotacją „zdecydowanie” lub „raczej” wzrosły zobowiązania.

Następnie respondenci oceniali korzyści po otrzymaniu dotacji, rozpatrując następujące zagadnienia:

- wzrost sprzedaży;
- wzrost eksportu;

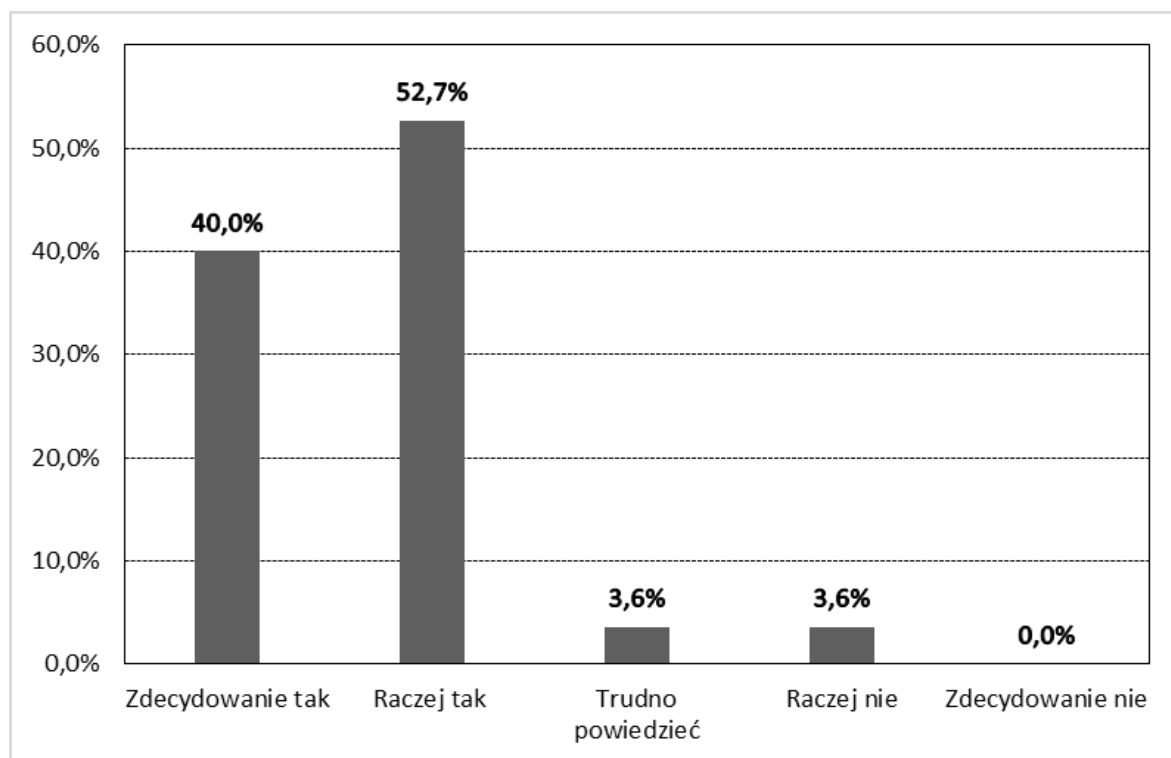
- c) poprawa jakości produkcji;
- d) poprawa wyposażenia technicznego;
- e) nawiązanie nowych kontaktów handlowych;
- f) podniesienie kwalifikacji zawodowych i umiejętności pracowników.

Tabela 18

Ocena korzyści po otrzymaniu dotacji

Rodzaj korzyści	Zdecydowanie tak N (%)	Raczej tak N (%)	Trudno powiedzieć N (%)	Raczej nie N (%)	Zdecydowanie nie N (%)
wzrost sprzedaży	22 (40,0)	29 (52,7)	2 (3,6)	2 (3,6)	0 (0,0)
wzrost eksportu	1 (1,8)	11 (20,0)	6 (10,9)	26 (47,3)	11 (20,0)
poprawa jakości produkcji	19 (34,5)	27 (49,1)	3 (5,5)	5 (9,1)	1 (1,8)
poprawa wyposażenia technicznego	36 (65,5)	14 (25,5)	2 (3,6)	0 (0,0)	3 (5,5)
nawiązanie nowych kontaktów handlowych	1 (1,8)	6 (10,9)	1 (1,8)	22 (40,0)	25 (45,5)
podniesienie kwalifikacji zawodowych i umiejętności pracowników	18 (32,7)	15 (27,3)	3 (5,5)	12 (21,8)	7 (12,7)

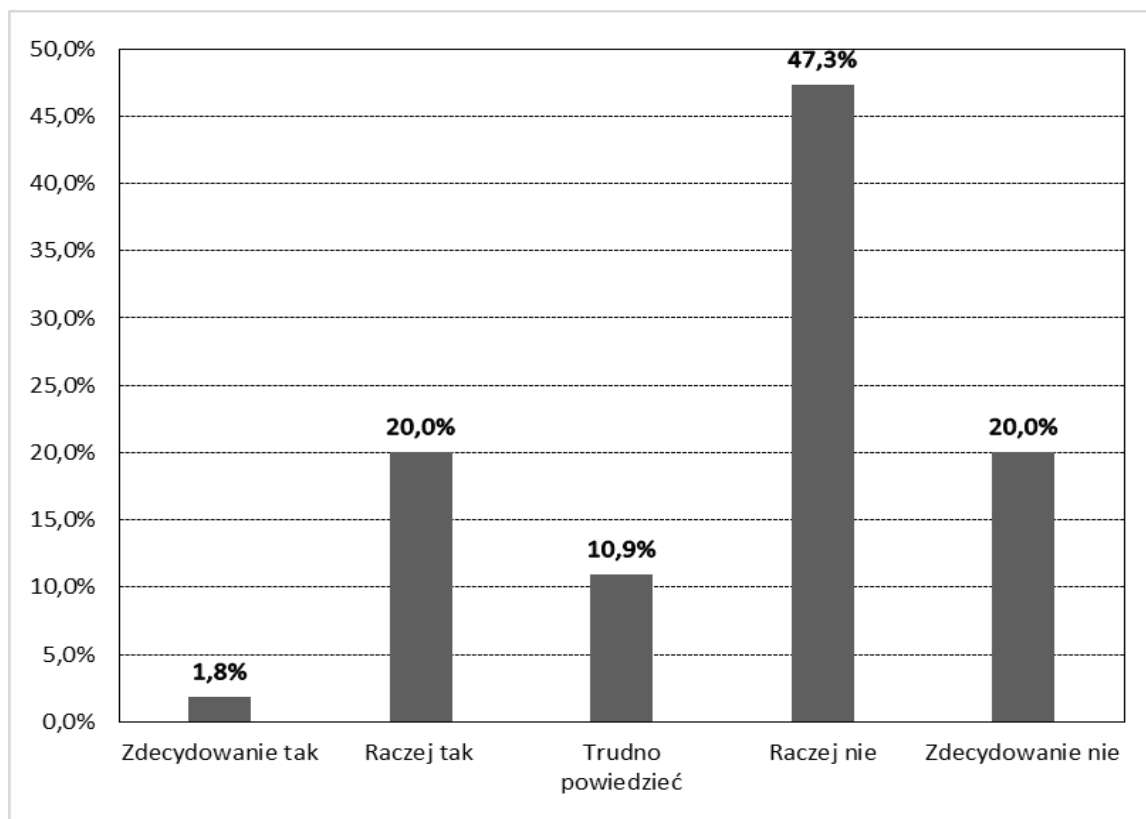
Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 15. Ocena wzrostu sprzedaży wskutek uzyskania dofinansowania ze środków Unii Europejskiej.

Źródło: opracowanie własne.

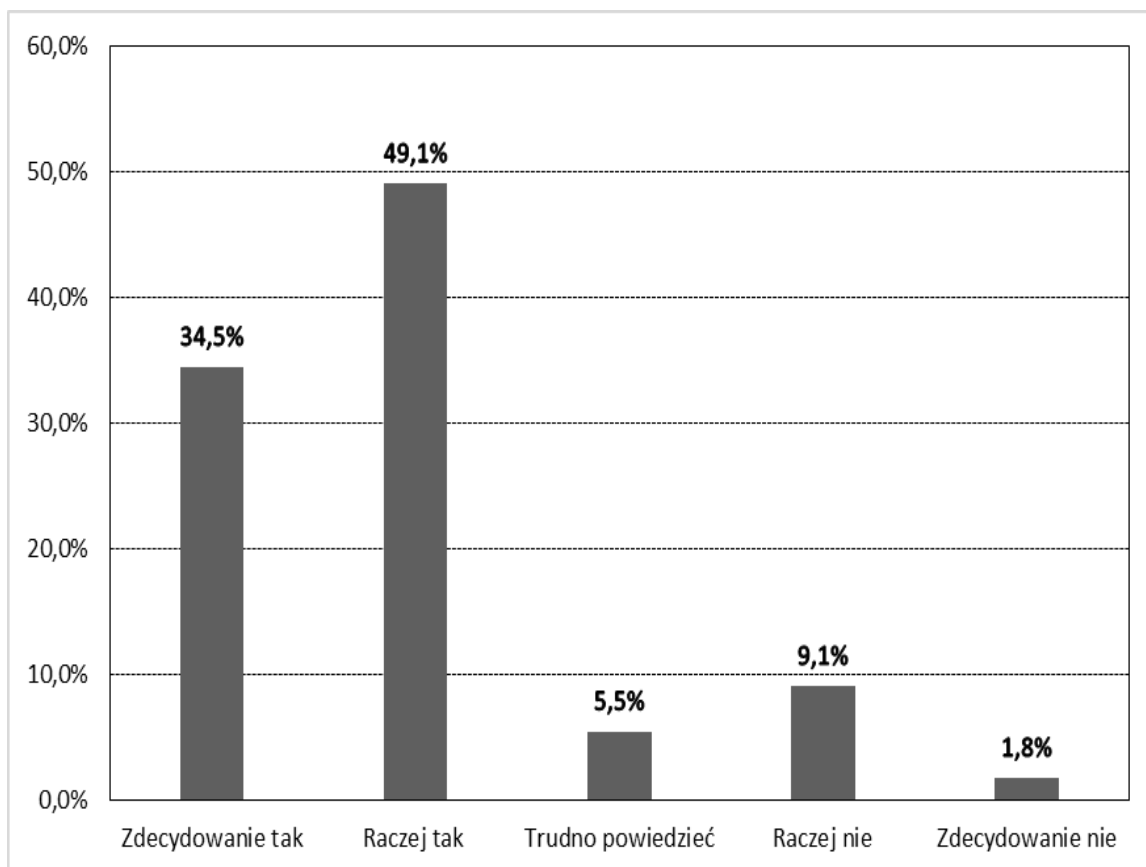
Zauważyć można, że 92,7% badanych jest zdania, iż dzięki dotacji „zdecydowanie” lub „raczej” wzrosła sprzedaż. Podkreślić należy, że wzrost dotyczył sprzedaży na terytorium kraju, gdyż 67,3% badanych nie zaobserwowało wzrostu eksportu.



Rysunek 16. Ocena wzrostu eksportu wskutek uzyskania dofinansowania ze środków Unii Europejskiej.

Źródło: opracowanie własne.

Tak mały wpływ dotacji na wzrost eksportu w opinii respondentów jest zaskakujący, gdyż w analizowanej perspektywie przedsiębiorcy mogli m.in. korzystać z dofinansowania działań związanych z prezentacją własnych wyrobów na targach międzynarodowych, wystawach lub w trakcie misji gospodarczych, sięgając po środki z programów regionalnych, Programu Rozwój Polski Wschodniej czy Programu Innowacyjna Gospodarka. O ile Program Rozwój Polski Wschodniej był kierowany do przedsiębiorców prowadzących działalność na terenie jednego z następujących województw: warmińsko-mazurskiego, podlaskiego, lubelskiego, podkarpackiego oraz świętokrzyskiego, to z Programu Innowacyjna Gospodarka mogły korzystać przedsiębiorstwa z całej Polski. Można zatem postawić pytanie, czy te instrumenty w należyтым stopniu przyczyniały się do wejścia na rynek międzynarodowy małopolskich przedsiębiorstw, które do tej pory nie angażowały się w taką działalność. Z perspektywy przedsiębiorców ekspansja na rynki zagraniczne stanowi duże wyzwanie, co związane jest przede wszystkim z licznymi różnicami: kulturowymi, prawnymi czy obyczajowymi.

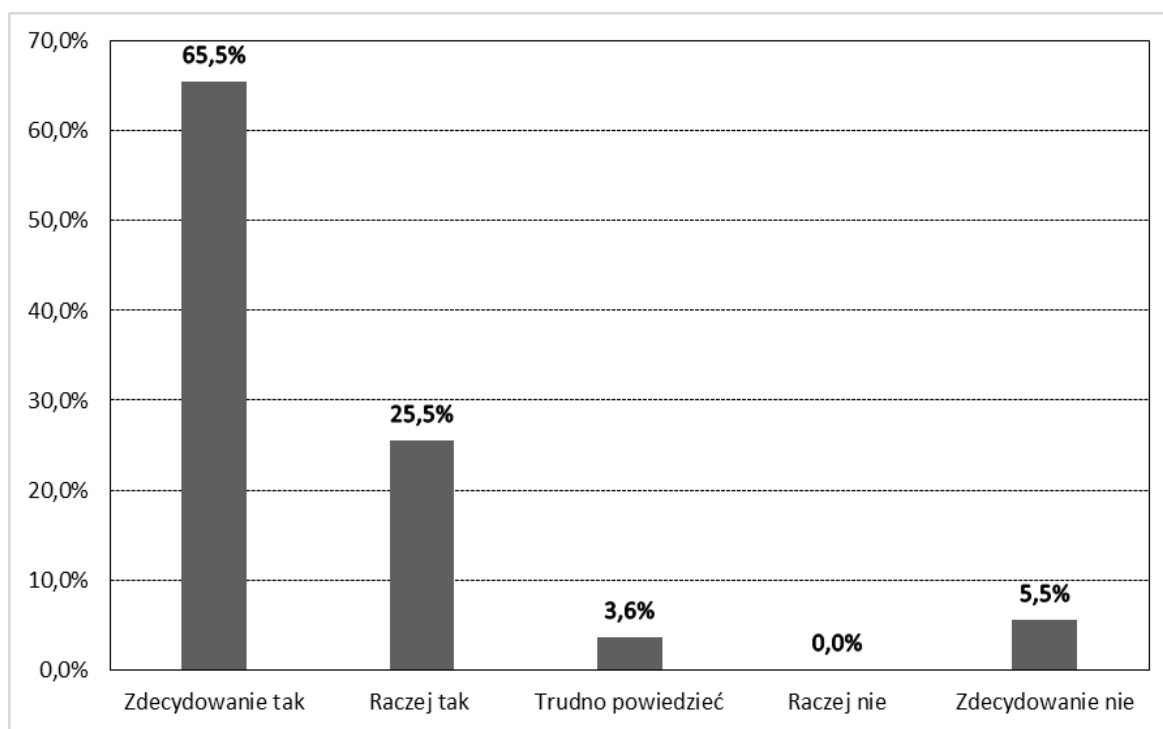


Rysunek 17. Ocena poprawy jakości produkcji wskutek uzyskania dofinansowania ze środków Unii Europejskiej.

Źródło: opracowanie własne.

Badani wskazali na zauważalną poprawę jakości produkcji: 83,6% odpowiedziało, że widzi zdecydowaną lub umiarkowaną poprawę. Należy podkreślić, że działania maksymalizujące jakość w przedsiębiorstwie pozwalają na kreowanie jego przewagi konkurencyjnej.

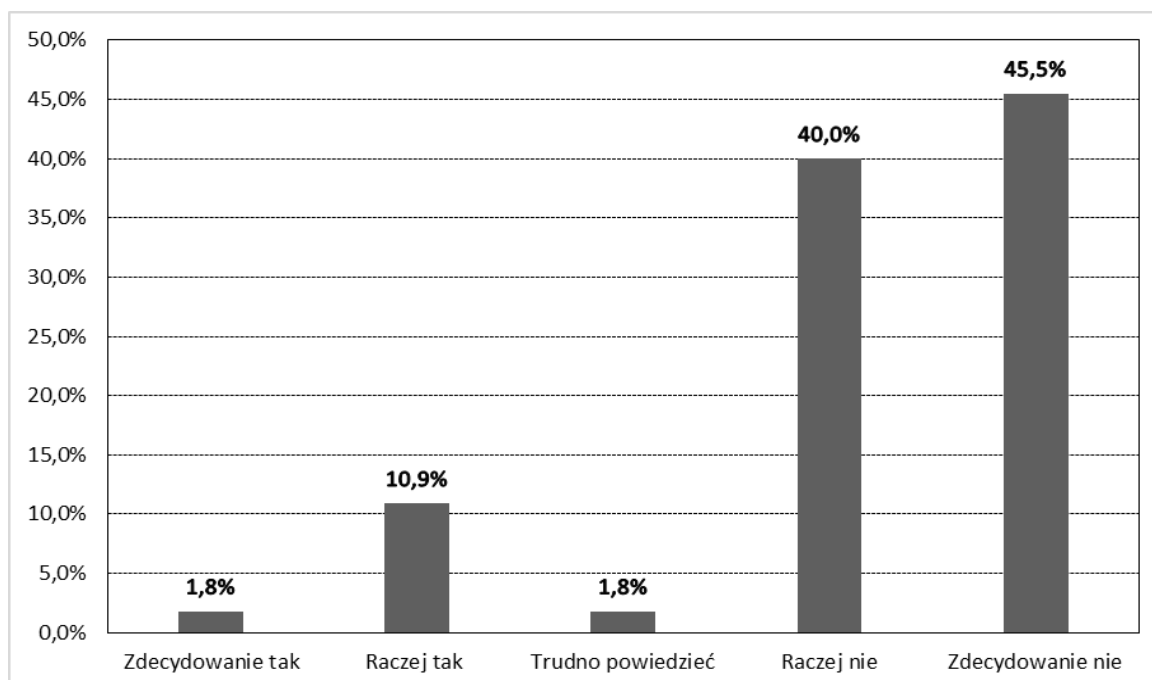
W przedsiębiorstwach produkcyjnych istotne znaczenie odgrywa poprawnie prowadzona eksploatacja obiektów technicznych, która zapewnia stabilną pracę maszyn oraz urządzeń. Wymaga to zagwarantowania niezawodności środków technicznych wykorzystywanych w procesach produkcyjnych, czyli pełnej kontroli nad sprawnością maszyn, urządzeń oraz narzędzi. W przedsiębiorstwach produkcyjnych można zauważyć, że wydatki związane z utrzymaniem maszyn oraz urządzeń, jak również amortyzacją przekraczają wielokrotnie inne koszty. Prawidłowe funkcjonowanie procesu gospodarowania majątkiem trwałym – zarówno od strony technicznej, jak i ekonomicznej – wpływa na minimalizowanie kosztów produkcji. Wyniki finansowe działalności gospodarczej w coraz większym stopniu zależą od ilości oraz jakości eksploatowanych maszyn i urządzeń technicznych. Większość osób ankietowanych (91%) wskazała, że w wyniku otrzymanej dotacji nastąpiła zdecydowana bądź też umiarkowana poprawa wyposażenia technicznego.



Rysunek 18. Ocena poprawy wyposażenia technicznego wskutek uzyskania dofinansowania ze środków Unii Europejskiej.

Źródło: opracowanie własne.

Kolejnym generatorem wartości współczesnych przedsiębiorstw są relacje handlowe. Nawiązywanie nowych kontaktów handlowych powinno doprowadzić do sukcesu w postaci wzrostu sprzedaży, a co za tym idzie – również jego wyniku finansowego.

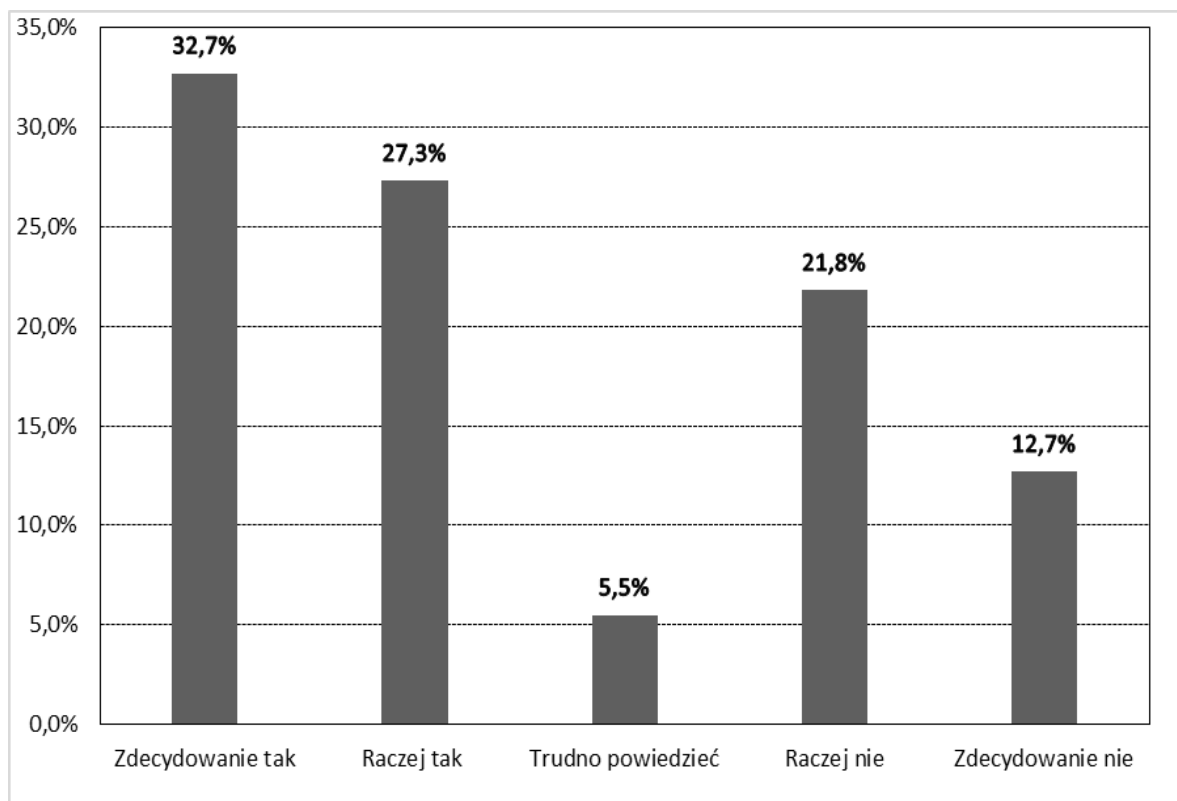


Rysunek 19. Nawiązywanie nowych kontaktów handlowych wskutek uzyskania dofinansowania ze środków Unii Europejskiej.

Źródło: opracowanie własne.

Z uzyskanych odpowiedzi wynika, że negatywnie zostało ocenione nawiązywanie kontaktów handlowych – 85,5% respondentów stwierdziło, że nie doświadczyło takiej korzyści. Z kolei 60% badanych wskazało, że dotacje unijne przyczyniły się do podniesienia kwalifikacji zawodowych pracowników. Podkreślić należy, że dla ponad 54% respondentów powodem ubiegania się o dotacje były szkolenia dla kadry kierowniczej oraz pracowników.

Szkolenia są jedną z metod rozwoju pracowników. Podstawowym powodem podejmowania działań szkoleniowych jest podniesienie poziomu wiedzy i umiejętności osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie. Działalność szkoleniowa jest silnie skorelowana z rozwojem organizacji, gdyż podejmowane przez pracowników działania realizowane są na coraz wyższym poziomie. Oferowanie pracownikom programów rozwojowych nie gwarantuje dostępności i możliwości wykorzystania odpowiednich komponentów kapitału ludzkiego. Zauważyć należy, że pracownik decyduje, gdzie i w jakim zakresie będzie wykorzystywał posiadaną wiedzę oraz umiejętności, dlatego wskazane jest, by przedsiębiorstwa zapewniały odpowiednie warunki do pracy i zachęcały zatrudnionych do wykorzystywania swojej wiedzy, umiejętności czy predyspozycji.



Rysunek 20. Podniesienie kwalifikacji zawodowych pracowników wskutek uzyskania dofinansowania ze środków Unii Europejskiej.

Źródło: opracowanie własne.

W kolejnym etapie badań respondenci określali, na jaki cel w najbliższym czasie przedsiębiorstwo zamierza ubiegać się o środki unijne.

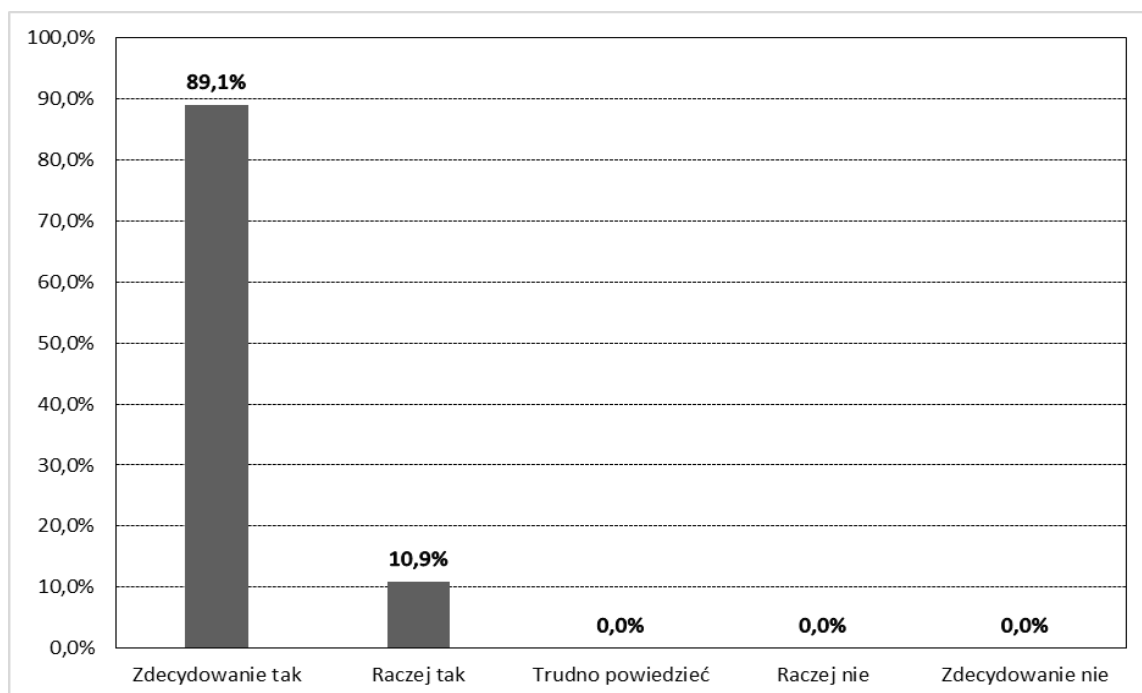
Tabela 19

Cele będące powodem ubiegania się o środki unijne przez przedsiębiorstwa w najbliższym czasie

Powód	Zdecydowanie tak N (%)	Raczej tak N (%)	Trudno powiedzieć N (%)	Raczej nie N (%)	Zdecydowanie nie N (%)
wprowadzenie innowacyjnych technologii	20 (36,4)	26 (47,3)	7 (12,7)	2 (3,6)	0 (0,0)
zakup maszyn i urządzeń	49 (89,1)	6 (10,9)	0 (0,0)	0 (0,0)	0 (0,0)
zakup programów informatycznych	27 (49,1)	19 (34,5)	3 (5,5)	6 (10,9)	0 (0,0)
wdrożenie systemu zarządzania jakością	1 (1,8)	13 (23,6)	20 (36,4)	10 (18,2)	17 (30,9)
zdobycie nowych rynków zbytu	0 (0,0)	8 (14,5)	20 (36,4)	10 (18,2)	17 (30,9)
modernizacja działu produkcji w celu wprowadzenia nowego produktu	7 (12,7)	15 (27,3)	5 (9,1)	21 (38,2)	7 (12,7)
szkolenia dla kadry kierowniczej i pracowników	1 (1,8)	8 (14,5)	3 (5,5)	12 (21,8)	31 (56,4)

Źródło: opracowanie własne.

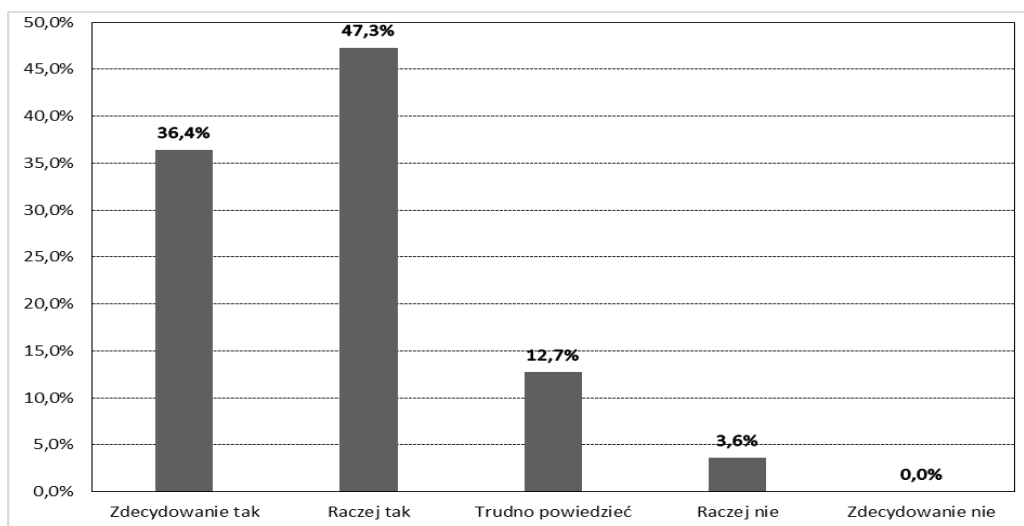
W przedsiębiorstwach znaczącą rolę w strukturze majątku trwałego odgrywa rzeczowy majątek trwały, do którego zalicza się m.in. maszyny i urządzenia. Mają one bardzo duży wpływ na jakościowe cechy zarówno zasobów materiałowych służących do produkcji, jak również samego produktu finalnego. Należy podkreślić, że ankietowani w przyszłości „zdecydowanie” bądź też „raczej” będą ubiegać się o dofinansowanie na zakup maszyn lub urządzeń (100,0%).



Rysunek 21. Zakup maszyn i urządzeń jako powód ubiegania się o dotacje unijne w najbliższym czasie.

Źródło: opracowanie własne.

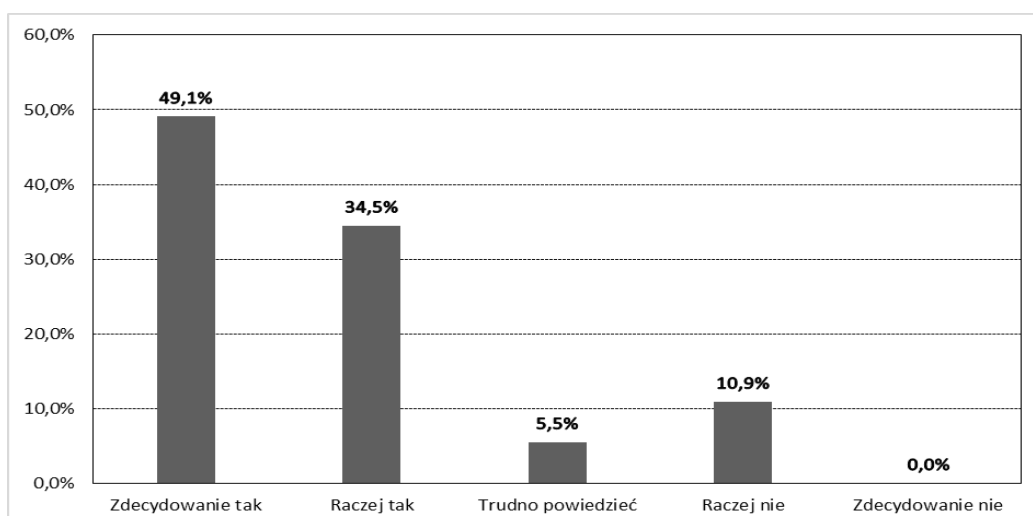
Konkurencyjność przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce wymusza stosowanie nowych technologii opartych na wiedzy. Innowacyjność rozumiana jest jako umiejętność opracowania oraz wdrożenia nowych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych, a także produktów, co stanowi o przewadze konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Respondenci zauważają potrzebę wprowadzania innowacyjnych technologii – większość z nich „zdecydowanie” lub „raczej” będzie ubiegać się o środki na wprowadzenie innowacyjnych technologii (83,7%), a także zakup programów informatycznych (83,6%).



Rysunek 22. Wprowadzenie innowacyjnych technologii jako powód ubiegania się o dotacje unijne w najbliższym czasie.

Źródło: opracowanie własne.

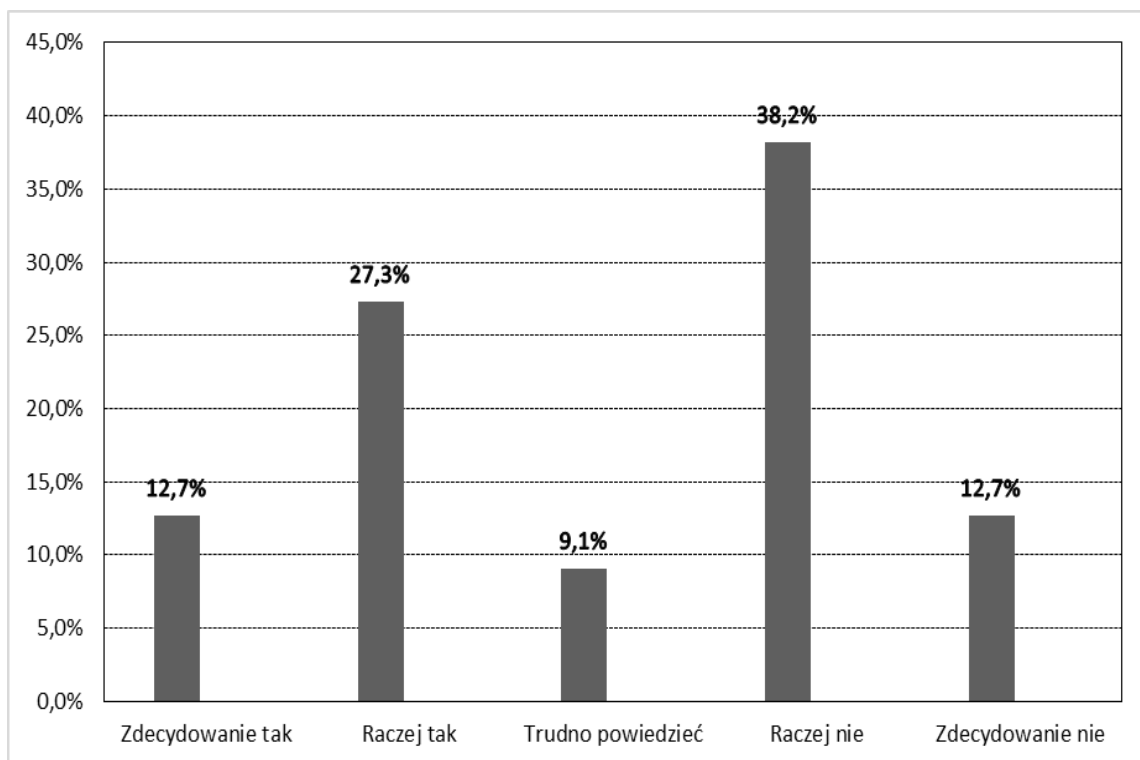
Przedsiębiorcy dostrzegają duży wpływ wsparcia informatycznego na rozwój jednostki gospodarczej, zdając sobie sprawę, że odpowiedni system informatyczny jest zarówno źródłem informacji o potrzebach klientów oraz możliwościach ich zaspokojenia przez przedsiębiorstwo, jak też że pozwala ograniczyć marnotrawstwo surowców, energii i pracy ludzkiej.



Rysunek 23. Zakup programów informatycznych jako powód ubiegania się o dotacje unijne w najbliższym czasie.

Źródło: opracowanie własne.

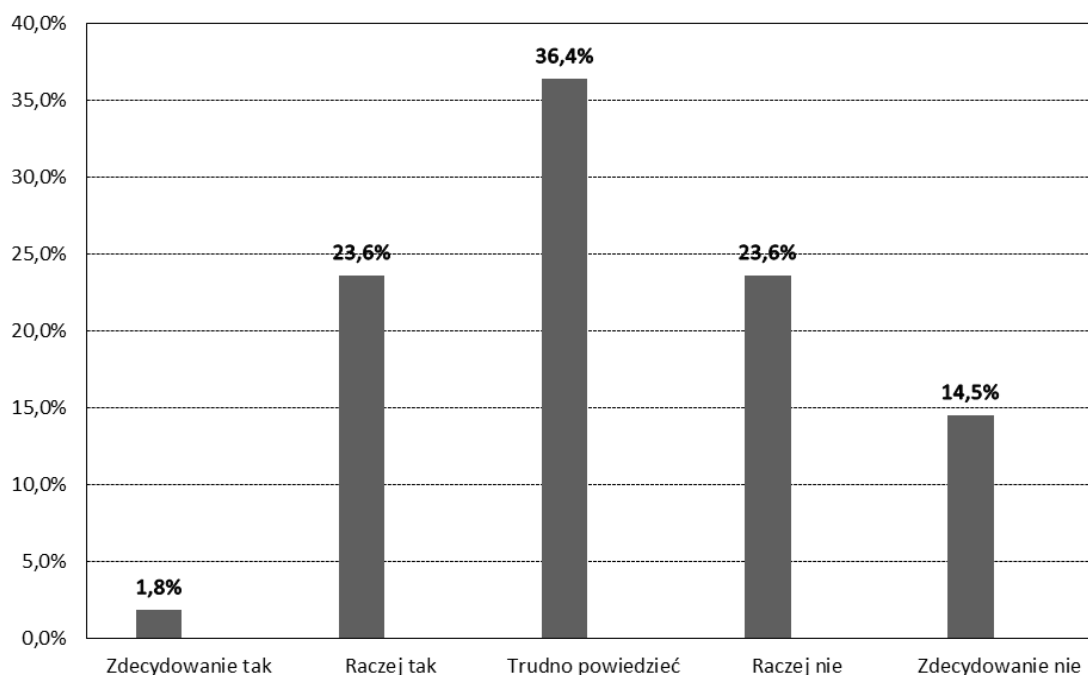
Mniej niż połowa respondentów „zdecydowanie” lub „raczej” będzie się ubiegała o dotacje na modernizację działu produkcji w celu wprowadzenia nowego produktu (40,0%).



Rysunek 24. Modernizacja działu produkcji w celu wprowadzenia nowego produktu jako powód ubiegania się o dotacje unijne w najbliższym czasie.

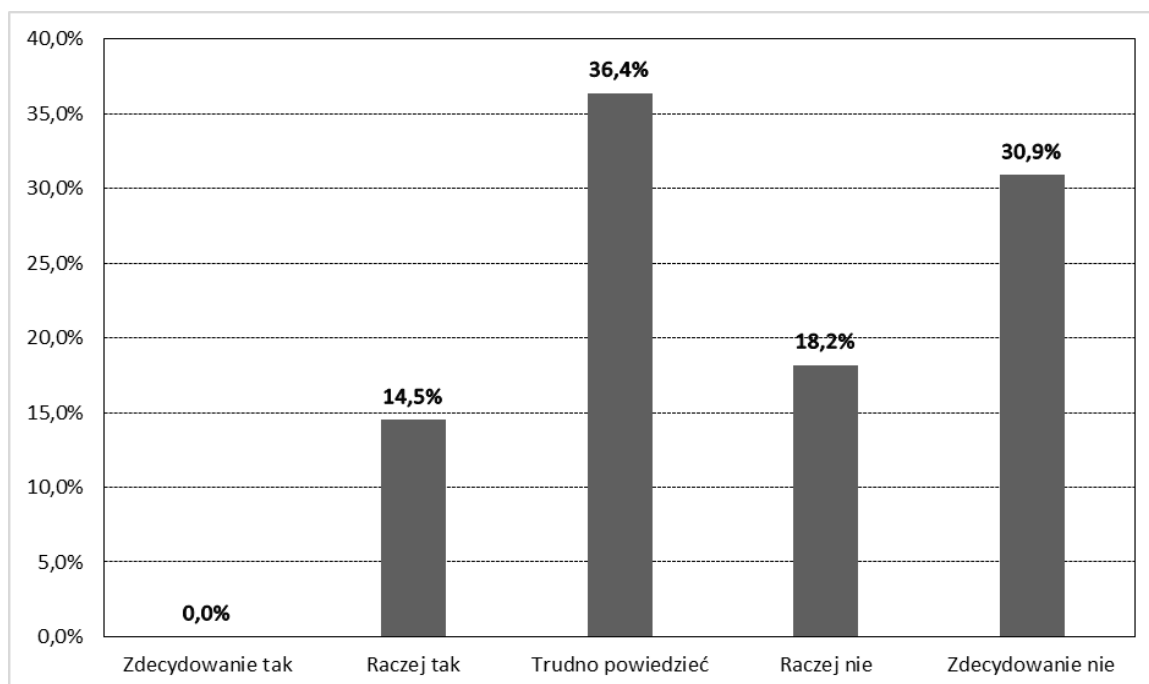
Źródło: opracowanie własne.

Każde przedsiębiorstwo powinno udoskonalać wszelkie procesy związane z jego funkcjonowaniem. Wprowadzanie nowych produktów czy technologii jest wymogiem czasu, umożliwiając przedsiębiorstwu utrzymanie korzystnej pozycji na rynku. Podkreślić należy oczywiście, że nie można doskonalić w firmie od razu wszystkiego, gdyż nie będzie to działanie ani skuteczne, ani efektywne. Procesom związanym z wprowadzeniem nowego produktu towarzyszyć mogą rozmaite problemy, wpływające w efekcie na efektywność przedsięwzięcia, dlatego też wszelkie działania w tej kwestii muszą być nieustannie monitorowane, analizowane oraz optymalizowane. Zauważyć należy, że respondenci w najbliższym czasie planują zakup maszyn, urządzeń lub programów informatycznych czy wprowadzenie innowacyjnych technologii, co powoduje wysokie nakłady na udoskonalanie aktualnego procesu produkcyjnego. Ankietowani nie wykazali zainteresowania dotacjami na wdrożenie systemu zarządzania jakością i zdobycie nowych rynków zbytu. Oznacza to, że aby rozwijać się, potrzebują oni „wsparcia” w zakresie modernizację parku maszynowego i technologicznego.

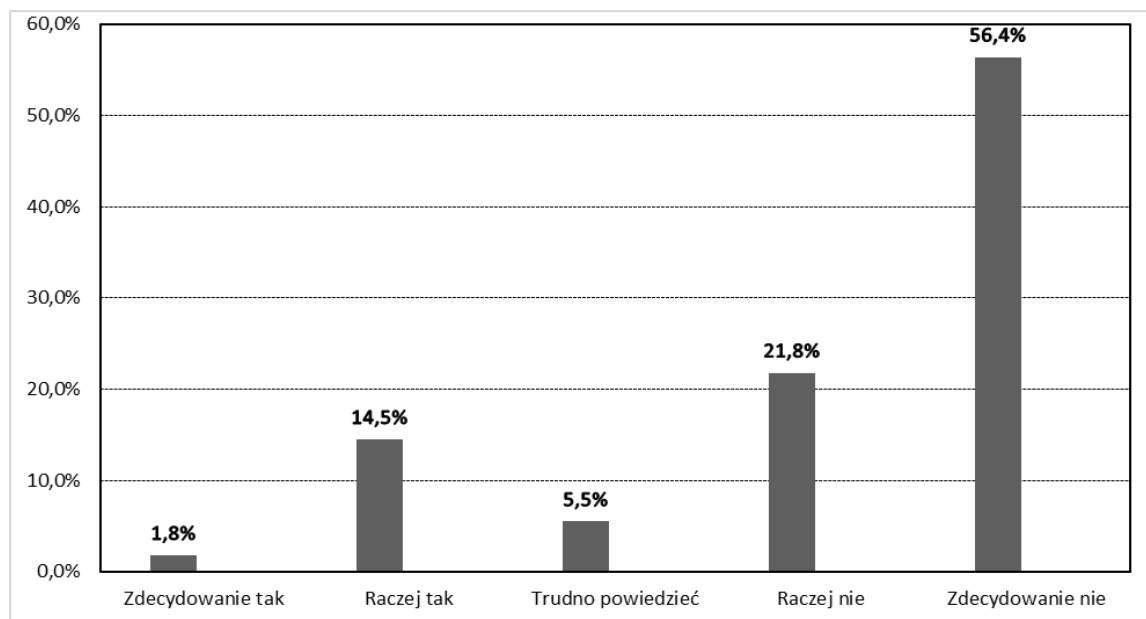


Rysunek 25. Wdrożenie systemu zarządzania jakością jako powód ubiegania się o dotacje unijne w najbliższym czasie.
Źródło: opracowanie własne.

Nieco ponad 25% respondentów wskazało wdrożenie systemu zarządzania jakością jako przyczynę ubiegania się o dotacje z budżetu Unii Europejskiej w najbliższym czasie, a jedynie 14,5% będzie starać się o wsparcie finansowe na zdobycie nowych rynków zbytu.



Rysunek 26. Zdobycie nowych rynków zbytu jako powód ubiegania się o dotacje unijne w najbliższym czasie.
Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 27. Szkolenia dla kadry kierowniczej oraz pracowników jako powód ubiegania się o dotacje unijne w najbliższym czasie.

Źródło: opracowanie własne.

Zainteresowaniem wśród ankietowanych nie cieszą się szkolenia dla kadry kierowniczej i pracowników (16,3%). Można zauważyć, że przedsiębiorcy w perspektywie finansowej 2007-2013 korzystali z dofinansowania szkoleń i dostrzegli, że do rozwoju przedsiębiorstwa niezbędny jest odpowiedni park maszynowy, a także nowoczesne technologie i oprogramowanie.

4.2. Metodyka badań wpływu dotacji na sytuację majątkową i finansową jednostek w województwie małopolskim

Metodyka badań i metody statystyczne

W tej części monografii źródłem informacji do prowadzonych prac badawczych były sprawozdania finansowe analizowanych przedsiębiorstw. Rachunkowość postrzegana jest głównie jako nowoczesny system dostarczający menedżerom różnego rodzaju informacji (Andrzejewski, 2006).

W pierwszym etapie tej części badań Autorka pozyskała sprawozdania finansowe populacji generalnej, która – jak wcześniej wspomniano – obejmowała 127 jednostek, tj. produkcyjnych spółek kapitałowych posiadających siedzibę na terytorium województwa małopolskiego. Sprawozdania finansowe zostały uzyskane w Krajowym Rejestrze Sądowym (KRS), a za wszystkie lata 2007-2016 sprawozdanie finansowe w KRS złożyły 44 przedsiębiorstwa. Kolejny etap badań obejmował wyliczenie wskaźników, przyporządkowanie przedsiębiorstwa do sektora i ustalenie wskaźnika sektorowego, a następnie dokonano oceny wpływu dotacji na sytuację majątkową i finansową badanych przedsiębiorstw.

Analizę wyników badania wykonano w programie IBM SPSS Statistics. Za pomocą testu Shapiro–Wilka sprawdzono normalność rozkładów analizowanych zmiennych. Ponieważ większość zmiennych nie posiadała rozkładu normalnego, zastosowano testy nieparametryczne. Współczynnik korelacji rho-Spearmana wykorzystano w celu sprawdzenia, czy pomiędzy zmiennymi, których rozkład istotnie

odbiega od rozkładu normalnego, zachodzą istotne statystycznie korelacje. Test rang Wilcoxona zastosowano z kolei, by zweryfikować, czy pomiędzy wskaźnikami dla firm, które uzyskały dofinansowanie z Unii Europejskiej, a wskaźnikami dla sektorów w danym roku występuje istotna różnica. Siłę efektu oceniono za pomocą współczynnika eta kwadrat (η^2).

Statystyki opisowe dla wskaźników przedsiębiorstw i wskaźników sektorowych w poszczególnych latach

Poniżej przedstawione zostały statystyki opisowe dla rentowności operacyjnej aktywów, rentowności kapitału własnego, rentowności netto, rentowności sprzedaży, rentowności ekonomicznej sprzedaży, płynności finansowej I, płynności finansowej II, płynności finansowej III, pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym i rezerwami długoterminowymi, wskaźnika trwałości struktury i ogólnego zadłużenia w latach 2007-2016 dla badanych firm i sektorów. Tabela 20 przedstawia statystyki opisowe wskaźników dla firm i sektorów w roku 2007. Statystyki opisowe dla lat 2008-2016 zamieszczone zostały w załącznikach od 2 do 10 niniejszej monografii, a sposób wyliczenia zastosowanych wskaźników prezentuje załącznik 11.

Tabela 20

Statystyki opisowe wskaźników dla firm oraz sektorów w roku 2007

Rok 2007	M	Me	SD	SK	Kurt.	Min.	Maks.	W	p
Rentowność operacyjna aktywów	14,81	14,27	3,34	-1,22	7,94	0,46	23,64	0,78	<0,001
Rentowność operacyjna aktywów F	25,85	23,30	27,32	1,20	2,16	-24,10	111,81	0,90	0,001
Rentowność kapitału własnego	23,99	23,98	5,74	-1,93	8,91	-1,96	33,75	0,81	<0,001
Rentowność kapitału własnego F	18,53	15,24	22,34	1,04	2,34	-27,74	91,12	0,92	0,004
Rentowność netto	5,66	5,31	1,51	0,96	2,90	1,40	10,41	0,81	<0,001
Rentowność netto F	8,84	4,87	33,74	5,47	34,04	-42,61	211,96	0,36	<0,001
Rentowność sprzedaży	6,73	6,33	1,90	0,85	4,37	0,91	13,41	0,82	<0,001
Rentowność sprzedaży F	4,90	5,95	14,44	-2,92	11,75	-61,85	28,67	0,66	<0,001
Rentowność ekonomiczna sprzedaży	9,81	9,40	2,65	1,30	3,59	2,97	18,63	0,80	<0,001
Rentowność ekonomiczna sprzedaży F	15,60	11,12	20,71	3,15	11,88	-23,51	98,77	0,57	<0,001
Płynność finansowa I	2,06	2,00	0,38	1,29	5,14	1,13	3,54	0,87	<0,001
Płynność finansowa I F	4,58	1,50	15,04	6,28	40,16	0,78	98,77	0,22	<0,001
Płynność finansowa II	1,43	1,41	0,35	0,85	1,51	0,73	2,63	0,91	0,002
Płynność finansowa II F	1,49	0,98	1,50	2,16	4,73	-0,11	6,83	0,75	<0,001
Płynność finansowa III	0,38	0,36	0,20	1,60	4,66	0,06	1,20	0,88	<0,001
Płynność finansowa III F	0,51	0,18	0,93	3,03	9,02	0,01	4,23	0,55	<0,001
Pokrycie aktywów trwałych kapitałem własnym i rezerwami długoterminowymi	2,03	1,77	0,57	0,86	-0,17	0,99	3,31	0,87	<0,001
Pokrycie aktywów trwałych kapitałem własnym i rezerwami długoterminowymi F	1,94	1,44	2,04	1,68	4,28	-1,30	9,52	0,86	<0,001
Wskaźnik trwałości struktury	0,61	0,61	0,05	-0,88	6,90	0,40	0,75	0,82	<0,001
Wskaźnik trwałości struktury F	0,59	0,62	0,20	-0,27	-0,84	0,20	0,95	0,96	0,214
Ogólne zadłużenie F	47,76	43,73	28,37	1,86	5,80	9,24	164,49	0,85	<0,001

Oznaczenia: F – firma, M – średnia, Me – mediana, Min. – minimum, Maks. – maksimum, SD – odchylenie standardowe, SK – skośność, Kurt – kurtoza, W – test normalności rozkładu Shapiro-Wilka, p – istotność testu.

Źródło: opracowanie własne.

Dla większości wskaźników – zarówno dla firm, jak i sektorów – stwierdzono, że nie występuje rozkład normalny, w związku z czym do testowania hipotez wykorzystane zostaną testy nieparametryczne.

Rentowność przedsiębiorstw a dotacje ze środków Unii Europejskiej

Wskaźniki rentowności uważane są za najbardziej syntetyczne mierniki oceny działalności gospodarczej jednostki. Na ich poziom wpływa całokształt zjawisk oraz procesów gospodarczych zachodzących w firmie. Z tego względu Autorka zbadała związek między rentownością przedsiębiorstw a dotacjami ze środków Unii Europejskiej. Poziom rentowności przedsiębiorstw uznawany jest za ważne kryterium oceny sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw. W ramach badań dokonano porównania:

- a) wskaźników rentowności operacyjnej aktywów;
- b) rentowności kapitału własnego;
- c) rentowności netto;
- d) rentowności sprzedaży;
- e) rentowności ekonomicznej sprzedaży

w badanych firmach ze wskaźnikami dla całych sektorów, do których należą oddzielnie w każdym z roczników z okresu 2007-2016. Przed przystąpieniem do analizy sformułowano następujące hipotezy:

H01: Dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na rentowność przedsiębiorstw.

HA1: Dotacje ze środków Unii Europejskiej nie wpływają na rentowność przedsiębiorstw.

W celu weryfikacji hipotezy badawczej użyto nieparametrycznego testu Wilcoxona dla zmiennych powiązanych.

Tabela 21

Wskaźniki rentowności firm oraz sektorów w 2007 roku

Wskaźniki 2007	Badane firmy			Sektory			Test Wilcoxona		
	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>Z</i>	<i>p</i>	η^2
Rentowność operacyjna aktywów	14,81	14,27	3,34	25,85	23,30	27,32	-2,38	0,017	0,13
Rentowność kapitału własnego	23,99	23,98	5,74	18,53	15,24	22,34	-2,16	0,031	0,11
Rentowność netto	5,66	5,31	1,51	8,84	4,87	33,74	-0,56	0,574	0,01
Rentowność sprzedaży	6,73	6,33	1,90	4,90	5,95	14,44	-0,15	0,881	0,01
Rentowność ekonomiczna sprzedaży	9,81	9,40	2,65	15,60	11,12	20,71	-1,72	0,086	0,07

Oznaczenia: *M* – średnia, *Me* – mediana, *SD* – odchylenie standardowe, *Z* – statystyka Wilcoxona, *p* – istotność testu, η^2 – siła efektu.

Źródło: opracowanie własne.

Podstawową działalnością gospodarczą przedsiębiorstwa jest działalność operacyjna, która w znacznej mierze decyduje o uzyskiwanych wynikach finansowych. Wskaźnik rentowności operacyjnej aktywów obliczany jest na poziomie zysku z działalności operacyjnej, a im wyższa jego wartość, tym wyższa jest rentowność aktywów przedsiębiorstwa. W roku 2007 rentowność operacyjna aktywów badanych firm (*Me* = 14,27) była istotnie niższa niż sektorów (*Me* = 23,30): *Z* = -2,38; *p* = 0,017; η^2 = 0,13. Miara siły efektu η^2 = 0,13 wskazuje na umiarkowanie silną różnicę. Z przeprowadzonych badań wynika, że wskaźnik ten dla badanych przedsiębiorstw w 2007 roku był niższy niż wskaźnik dla danego sektora. Można wysnuć wniosek, że otrzymana dotacja unijna przyczyniła się w 2007 roku do obniżenia wskaźnika rentowności operacyjnej aktywów.

Dokonując dalszej analizy, badaniu poddano wskaźnik rentowności kapitałów własnych. Uważany jest on za jeden z podstawowych wskaźników oceny opłacalności przedsiębiorstwa – wyższa jego wartość oznacza wyższą stopę zwrotu z kapitałów zainwestowanych przez właścicieli. W trakcie analizy wskaźników rentowności stwierdzono, że rentowność kapitału własnego była istotnie wyższa ($Me = 23,98$) od wskaźników dla całych sektorów ($Me = 15,24$): $Z = -2,16$; $p = 0,031$; $\eta^2 = 0,11$, co wskazuje na umiarkowanie silną różnicę. Dla rentowności operacyjnej aktywów w 2007 roku należy więc odrzucić $HA1$ na rzecz hipotezy $H01$, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na rentowność przedsiębiorstw. W zakresie pozostałych wskaźników nie stwierdzono istotnych różnic między badanymi firmami a sektorami, do których należą. Z tego też względu dla pozostałych wskaźników rentowności w 2007 roku nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy $HA1$, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej nie wpływają na rentowność przedsiębiorstw.

Tabela 22

Wskaźniki rentowności firm oraz sektorów w latach 2008 i 2009

Wskaźniki	Badane firmy			Sektory			Test Wilcoxon		η^2
	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>Z</i>	<i>p</i>	
2008									
Rentowność operacyjna aktywów	12,45	12,17	2,32	14,54	8,40	21,53	-0,78	0,434	0,01
Rentowność kapitału własnego	16,92	16,98	4,13	10,81	5,81	18,14	-3,49	<0,001	0,28
Rentowność netto	4,72	4,49	1,88	3,34	3,81	11,22	-0,42	0,674	0,01
Rentowność sprzedaży	6,21	6,04	2,03	6,36	6,22	12,22	-0,77	0,441	0,01
Rentowność ekonomiczna sprzedaży	9,07	9,27	2,51	14,61	11,06	20,61	-1,42	0,155	0,05
2009									
Rentowność operacyjna aktywów	9,03	9,52	3,04	11,31	6,31	25,05	-0,81	0,417	0,01
Rentowność kapitału własnego	14,17	14,17	2,79	5,62	4,32	14,08	-4,98	<0,001	0,56
Rentowność netto	4,33	4,08	1,08	5,59	3,65	22,89	-1,02	0,310	0,02
Rentowność sprzedaży	5,59	5,15	1,70	3,64	5,49	12,59	-0,78	0,438	0,01
Rentowność ekonomiczna sprzedaży	8,84	8,93	1,08	15,78	8,88	24,58	-1,05	0,294	0,03

Oznaczenia: *M* – średnia, *Me* – mediana, *SD* – odchylenie standardowe, *Z* – statystyka Wilcoxon, *p* – istotność testu, η^2 – siła efektu.

Źródło: opracowanie własne.

Dokonując analizy wskaźników rentowności w 2008 roku, można zauważyć, że rentowność kapitału własnego była istotnie wyższa ($Me = 16,98$) od wskaźników dla całych sektorów ($Me = 5,81$): $Z = -3,49$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,28$. Miara siły efektu $\eta^2 = 0,28$ wskazuje na silną różnicę.

W kolejnym roku rentowność kapitału własnego także była istotnie wyższa ($Me = 14,17$) od wskaźników dla całych sektorów ($Me = 4,32$): $Z = -4,98$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,56$. Miara siły efektu $\eta^2 = 0,56$ w 2009 roku również wskazuje na silną różnicę i wzrasta. Dla rentowności kapitału własnego w latach 2008-2009 należy więc odrzucić $HA1$ na rzecz hipotezy $H01$, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na rentowność przedsiębiorstw. W zakresie pozostałych wskaźników nie stwierdzono istotnych różnic między badanymi firmami a sektorami, do których należą. Z tego też

względem dla pozostałych wskaźników rentowności w 2009 roku nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy HA1, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej nie wpływają na rentowność przedsiębiorstw.

Wzrost wskaźnika rentowności kapitału własnego ukazuje w syntetycznej formie wzrost efektywności zaangażowanego kapitału własnego i bieżącej wartości przedsiębiorstwa. Przyczynia się to do wypłaty wyższych dywidend, większych możliwości rozwojowych przedsiębiorstwa i poprawy pozycji przedsiębiorstwa na rynku kapitałowym.

Tabela 23

Wskaźniki rentowności firm oraz sektorów w 2010 roku

Wskaźniki 2010	Badane firmy			Sektory			Test Wilcoxona		
	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>Z</i>	<i>p</i>	η^2
Rentowność operacyjna aktywów	9,17	9,45	1,10	10,87	7,28	20,92	-0,29	0,770	0,01
Rentowność kapitału własnego	14,14	14,54	1,96	7,53	5,63	17,40	-4,18	<0,001	0,40
Rentowność netto	4,37	4,70	0,76	11,36	3,71	57,58	-0,79	0,427	0,01
Rentowność sprzedaży	5,24	5,23	1,20	5,43	3,76	25,30	-0,36	0,722	0,01
Rentowność ekonomiczna sprzedaży	8,33	8,36	0,83	14,46	10,99	20,78	-2,12	0,034	0,10

Oznaczenia: *M* – średnia, *Me* – mediana, *SD* – odchylenie standardowe, *Z* – statystyka Wilcoxona, *p* – istotność testu, η^2 – siła efektu.

Źródło: opracowanie własne.

Z przeprowadzonych badań wynika, że w roku 2010 rentowność kapitału własnego też była istotnie wyższa ($Me = 14,54$) od wskaźników dla całych sektorów ($Me = 5,63$): $Z = -4,18$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,40$. Miara siły efektu $\eta^2 = 0,40$ wskazuje na silną różnicę.

Zauważyć można, że w analizowanym roku stwierdzono niższą wartość rentowności ekonomicznej sprzedaży dla firm ($Me = 8,36$) w porównaniu z sektorami ($Me = 10,99$): $Z = -2,12$; $p = 0,034$; $\eta^2 = 0,10$. Zjawisko to nie występowało w latach wcześniejszych. Miara siły efektu $\eta^2 = 0,10$ wskazuje na umiarkowanie silną różnicę, dlatego dla rentowności kapitału własnego w 2010 roku należy odrzucić HA1 na rzecz hipotezy H01, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na rentowność przedsiębiorstw. Dla pozostałych wskaźników nie stwierdzono istotnych różnic między badanymi firmami a sektorami, do których należą. Z tego względu dla pozostałych wskaźników rentowności w 2010 roku nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy HA1, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej nie wpływają na rentowność przedsiębiorstw.

Dokonując badań w kolejnym okresie, można stwierdzić, że w latach 2011 i 2012 jedynie wskaźnik rentowności kapitału własnego był wyższy niż w badanym sektorze.

Tabela 24

Wskaźniki rentowności firm oraz sektorów w latach 2011 i 2012 roku

Wskaźniki	Badane firmy			Sektory			Test Wilcoxona		η^2
	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>Z</i>	<i>p</i>	
2011									
Rentowność operacyjna aktywów	10,28	10,80	1,56	14,62	6,35	36,46	-0,24	0,806	0,01
Rentowność kapitału własnego	14,65	16,31	2,90	6,92	6,28	18,88	-3,70	<0,001	0,31
Rentowność netto	4,77	4,79	0,96	11,97	3,64	58,63	-0,57	0,567	0,01
Rentowność sprzedaży	5,91	6,34	1,33	6,44	6,02	15,41	-0,06	0,953	0,01
Rentowność ekonomiczna sprzedaży	8,81	9,05	1,18	15,68	9,08	25,10	-1,05	0,294	0,03
2012									
Rentowność operacyjna aktywów	8,70	9,02	1,52	9,66	7,32	14,82	-0,33	0,744	0,01
Rentowność kapitału własnego	13,22	13,37	2,64	8,04	5,40	11,43	-3,75	<0,001	0,32
Rentowność netto	4,02	4,12	0,81	5,71	3,05	12,21	-0,02	0,986	0,01
Rentowność sprzedaży	4,96	5,39	1,25	4,34	4,78	9,76	-0,38	0,700	0,01
Rentowność ekonomiczna sprzedaży	7,88	7,89	1,06	14,66	8,47	20,88	-1,68	0,093	0,06

Oznaczenia: *M* – średnia, *Me* – mediana, *SD* – odchylenie standardowe, *Z* – statystyka Wilcoxona, *p* – istotność testu, η^2 – siła efektu.

Źródło: opracowanie własne.

Analiza dokonana w latach 2011 i 2012 ukazuje, że w okresie tym tylko wskaźnik rentowności kapitału własnego był wyższy niż w badanym sektorze. Z tabeli 24 wynika, że w roku 2011 rentowność kapitału własnego była istotnie wyższa (*Me* = 16,31) od wskaźników dla całych sektorów (*Me* = 6,28): *Z* = -3,70; *p* < 0,001; η^2 = 0,31. Na silną różnicę wskazuje miara siły efektu η^2 = 0,31. Podobnie sytuacja ta przedstawiała się w 2012 roku – rentowność kapitału własnego była istotnie wyższa (*Me* = 13,37) od wskaźników dla całych sektorów (*Me* = 5,40): *Z* = -3,75; *p* < 0,001; η^2 = 0,32. Dla rentowności kapitału własnego w latach 2011-2012 roku należy odrzucić zatem HA1 na rzecz hipotezy H01, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na rentowność przedsiębiorstw.

Tabela 25

Wskaźniki rentowności firm oraz sektorów w 2013 roku

Wskaźniki 2013	Badane firmy			Sektory			Test Wilcoxona		η^2
	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>Z</i>	<i>p</i>	
Rentowność operacyjna aktywów	9,48	10,12	1,69	9,70	7,86	12,39	-0,28	0,779	0,01
Rentowność kapitału własnego	14,64	15,15	2,96	6,88	5,92	10,81	-4,37	<0,001	0,43
Rentowność netto	4,68	4,66	1,11	12,31	3,25	44,39	-0,46	0,649	0,01
Rentowność sprzedaży	5,74	5,74	1,52	8,49	5,84	20,39	-0,56	0,575	0,01
Rentowność ekonomiczna sprzedaży	8,37	8,77	1,21	16,47	10,88	26,00	-2,16	0,031	0,11

Oznaczenia: *M* – średnia, *Me* – mediana, *SD* – odchylenie standardowe, *Z* – statystyka Wilcoxona, *p* – istotność testu, η^2 – siła efektu.

Źródło: opracowanie własne.

W 2013 roku zaważyć można wzrost rentowności kapitału własnego, więc także w tym roku, podobnie jak w latach ubiegłych, rentowność kapitału własnego była istotnie wyższa ($Me = 15,15$) od wskaźników dla całych sektorów ($Me = 5,92$): $Z = -4,37$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,43$. Miara siły efektu $\eta^2 = 0,43$ wskazuje na silną różnicę. Dla rentowności kapitału własnego w 2013 roku należy zatem odrzucić HA1 na rzecz hipotezy H01, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na rentowność przedsiębiorstw. Zauważono też niższą wartość rentowności ekonomicznej sprzedaży dla firm ($Me = 8,77$) w porównaniu z sektorami ($Me = 10,88$): $Z = -2,16$; $p = 0,031$; $\eta^2 = 0,11$. Miara siły efektu $\eta^2 = 0,11$ wskazuje na umiarkowanie silną różnicę. Z tego też względu dla rentowności ekonomicznej sprzedaży w 2013 roku należy odrzucić HA1 na rzecz hipotezy H01, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na rentowność przedsiębiorstw. W zakresie pozostałych wskaźników nie stwierdzono istotnych różnic pomiędzy badanymi firmami a sektorami, do których należą. Dla pozostałych wskaźników rentowności w 2013 roku nie ma więc podstaw do odrzucenia hipotezy HA1, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej nie wpływają na rentowność przedsiębiorstw. Wskaźnik rentowności ekonomicznej sprzedaży informuje o zdolności generowania gotówki z działalności podstawowej, operacyjnej, a także uwzględnia amortyzację i pozostałe przychody operacyjne, co istotnie zwiększa jego wartość. Niższy niż w sektorze poziom tego wskaźnika może świadczyć o otrzymanych dotacjach, które zwiększają wielkość pozostałych przychodów operacyjnych, analogicznie obniżając wartość wskaźnika.

Tabela 26

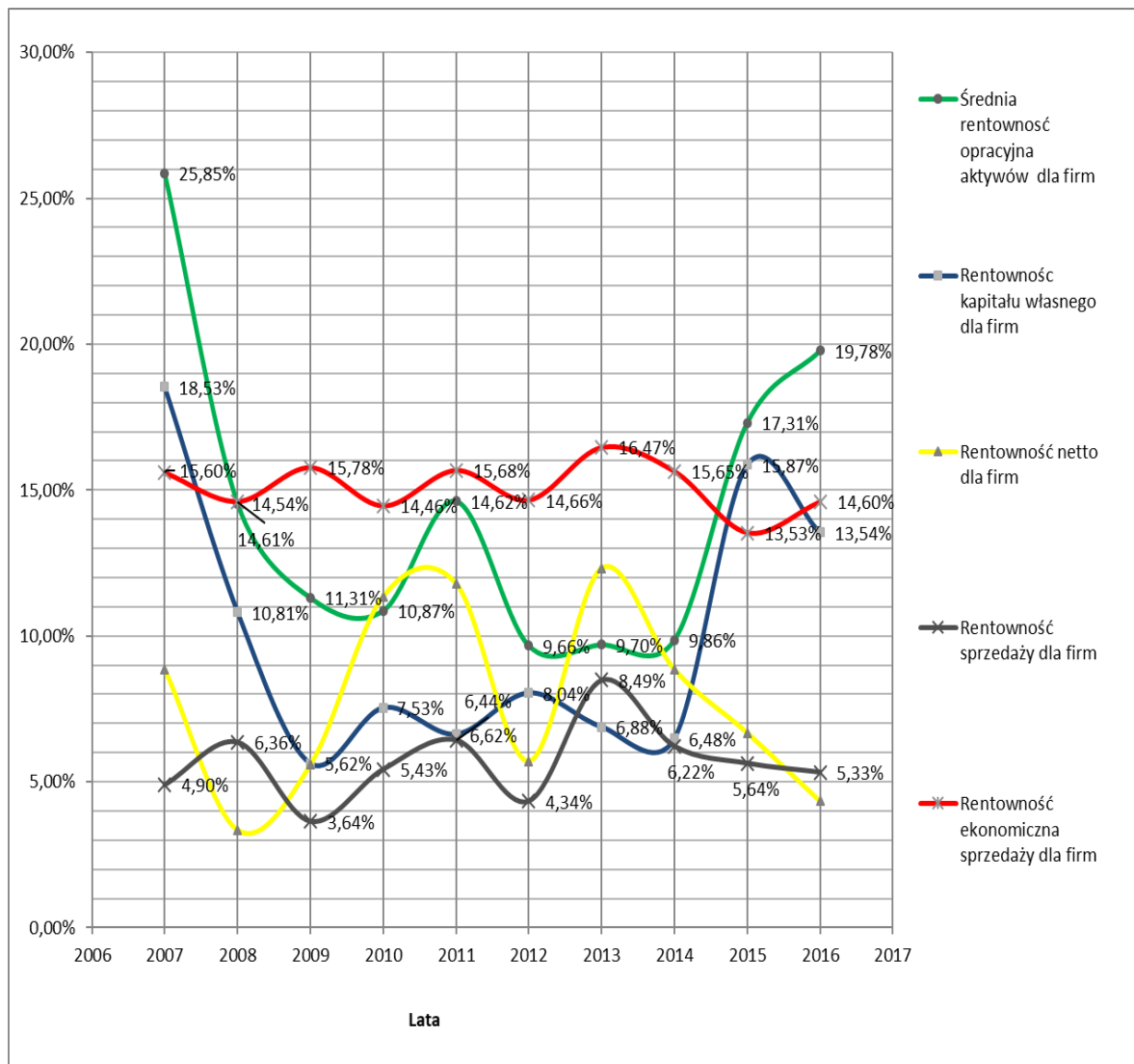
Wskaźniki rentowności firm oraz sektorów w latach 2014-2016 roku

Wskaźniki	Badane firmy			Sektory			Test Wilcoxona		η^2
	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>Z</i>	<i>p</i>	
2014									
Rentowność operacyjna aktywów	10,02	10,14	1,14	9,86	6,87	14,62	-1,39	0,165	0,04
Rentowność kapitału własnego	15,83	16,10	2,12	6,48	4,41	11,63	-4,28	<0,001	0,42
Rentowność netto	5,31	5,24	0,95	8,84	2,49	33,04	-1,59	0,112	0,06
Rentowność sprzedaży	6,11	5,75	1,22	6,22	3,82	12,53	-1,19	0,234	0,03
Rentowność ekonomiczna sprzedaży	9,00	9,15	1,46	15,65	10,14	20,11	-1,75	0,081	0,07
2015									
Rentowność operacyjna aktywów	10,35	10,89	1,19	17,31	8,37	47,74	0,01	1,000	0,01
Rentowność kapitału własnego	16,05	16,62	2,28	15,87	6,08	45,23	-3,75	<0,001	0,32
Rentowność netto	5,66	5,60	1,12	6,67	3,42	16,63	-1,68	0,093	0,06
Rentowność sprzedaży	6,34	6,53	1,39	5,64	5,22	8,16	-0,53	0,599	0,01
Rentowność ekonomiczna sprzedaży	9,55	9,52	1,38	13,53	9,50	15,58	-1,10	0,273	0,03
2016									
Rentowność operacyjna aktywów	9,87	9,45	1,43	19,78	6,93	58,42	-0,62	0,532	0,01
Rentowność kapitału własnego	15,51	15,27	2,90	13,54	4,30	49,66	-3,71	<0,001	0,31
Rentowność netto	5,66	5,60	1,12	6,67	3,42	16,63	-1,68	0,093	0,06
Rentowność sprzedaży	6,29	6,19	1,47	5,33	5,03	11,49	-0,46	0,645	0,01
Rentowność ekonomiczna sprzedaży	9,31	9,48	1,27	14,60	9,74	20,20	-1,25	0,212	0,04

Oznaczenia: *M* – średnia, *Me* – mediana, *SD* – odchylenie standardowe, *Z* – statystyka Wilcoxona, *p* – istotność testu, η^2 – siła efektu.

Źródło: opracowanie własne.

Analizując lata 2014-2016, można zauważyć, że 2014 roku rentowność kapitału własnego była istotnie wyższa ($Me = 16,10$) od wskaźników dla całych sektorów ($Me = 4,41$): $Z = -4,28$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,42$. Podobnie sytuacja kształtowała się w 2015 roku – rentowność kapitału własnego była istotnie wyższa ($Me = 16,62$) od wskaźników dla całych sektorów ($Me = 6,08$): $Z = -3,75$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,32$. W roku 2016 rentowność kapitału własnego także była istotnie wyższa ($Me = 15,27$) od wskaźników dla całych sektorów ($Me = 4,30$): $Z = -3,71$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,31$. Miara siły efektu $\eta^2 = 0,31$ wskazuje na silną różnicę. Dla rentowności kapitału własnego w latach 2014-2016 należy zatem odrzucić HA1 na rzecz hipotezy H01, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na rentowność przedsiębiorstw. W zakresie pozostałych wskaźników nie stwierdzono istotnych różnic pomiędzy badanymi firmami a sektorami, do których należą. Dla pozostałych wskaźników rentowności w 2014 roku nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy HA1, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej nie wpływają na rentowność przedsiębiorstw.



Rysunek 28. Wskaźniki średniej rentowności operacyjnej aktywów, średniej rentowności kapitału własnego, średniej rentowności netto, średniej rentowności sprzedaży oraz średniej rentowności ekonomicznej sprzedaży w latach 2007-2016.

Źródło: opracowanie własne.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że w badanych latach wskaźniki ulegały fluktuacjom. Rentowność mierzona jest zazwyczaj jako relacja wyniku finansowego do wielkości realizowanych przychodów lub zaangażowanych kapitałów. Otrzymana dotacja ma wpływ zarówno na wynik finansowy, jak i – pośrednio – na wielkość sprzedaży (na co zwrócono uwagę w badaniu ankietowym), stąd też taka zmienność.

Płynność przedsiębiorstw a dotacje ze środków Unii Europejskiej

W tej części pracy badano związek pomiędzy płynnością finansową przedsiębiorstw a dotacjami ze środków Unii Europejskiej. Płynność finansowa ogólnie rozumiana jest jako zdolność do terminowego regulowania zobowiązań. Zadłużenie przedsiębiorstw jest normalną sytuacją w gospodarce, a problem pojawia się wraz z utratą płynności. Analiza zadłużenia przedsiębiorstwa pozwala stwierdzić, czy wielkość wykorzystanych kapitałów obcych nie zagraża jego bezpieczeństwu z punktu widzenia utraty płynności finansowej. We współczesnej gospodarce rynkowej przedsiębiorstwa kładą duży nacisk na utrzymanie płynności finansowej, co jest uwarunkowane umiejętnościami zarządzania zasobami finansowymi, zapasami oraz należnościami, a także źródłami finansowania działalności przedsiębiorstwa.

Ocena kondycji finansowej przy pomocy wskaźników płynności sprowadzona została do porównywania ich ze wskaźnikami sektorowymi. W ramach badań dokonano porównania:

- a) płynności finansowej I;
- b) płynności finansowej II;
- c) płynności finansowej III

w badanych firmach ze wskaźnikami dla całych sektorów, do których należą oddzielnie w każdym z roczników z okresu 2007-2016. Przed przystąpieniem do analizy sformułowano następujące hipotezy:

H02: Dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na płynność finansową przedsiębiorstw.

HA2: Dotacje ze środków Unii Europejskiej nie wpływają na płynność finansową przedsiębiorstw.

W celu sprawdzenia hipotezy badawczej użyto nieparametrycznego testu Wilcoxona dla zmiennych powiązanych.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że w latach 2007-2014 nie stwierdzono istotnych różnic dla wskaźników płynności finansowej I, II i III pomiędzy badanymi firmami a sektorami, do których należą, co ukazuje tabela 27. Z tego też względu dla wskaźników płynności w latach 2007-2014 nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy HA2, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej nie wpływają na płynność finansową przedsiębiorstw.

Tabela 27

Wskaźniki płynności finansowej dla firm oraz sektorów w latach 2007-2014

Wskaźniki	Badane firmy			Sektory			Test Wilcoxona		η^2
	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>Z</i>	<i>p</i>	
2007									
Płynność finansowa I	2,06	2,00	0,38	4,58	1,50	15,04	-1,30	0,195	0,04
Płynność finansowa II	1,43	1,41	0,35	1,49	0,98	1,50	-1,60	0,109	0,06
Płynność finansowa III	0,38	0,36	0,20	0,51	0,18	0,93	-1,25	0,211	0,04
2008									
Płynność finansowa I	2,38	2,21	0,53	2,53	1,74	2,11	-1,17	0,243	0,04
Płynność finansowa II	1,68	1,60	0,55	1,47	1,01	1,56	-1,88	0,060	0,08
Płynność finansowa III	0,56	0,46	0,40	0,49	0,26	0,58	-1,47	0,143	0,05
2009									
Płynność finansowa I	2,35	2,45	0,35	2,68	1,75	2,17	-0,31	0,757	0,01
Płynność finansowa II	1,55	1,60	0,25	1,44	1,08	1,85	-1,78	0,075	0,07
Płynność finansowa III	0,47	0,49	0,13	0,58	0,21	0,76	-0,23	0,819	0,01
2010									
Płynność finansowa I	2,26	2,28	0,33	3,02	1,70	4,29	-0,23	0,820	0,01
Płynność finansowa II	1,47	1,49	0,22	1,73	1,11	2,24	-0,55	0,579	0,01
Płynność finansowa III	0,46	0,41	0,21	0,62	0,21	0,85	-0,52	0,603	0,01
2011									
Płynność finansowa I	2,30	2,31	0,49	2,76	1,68	2,94	-0,60	0,552	0,01
Płynność finansowa II	1,51	1,51	0,33	1,92	1,00	2,67	-0,74	0,459	0,01
Płynność finansowa III	1,00	0,39	3,86	0,75	0,18	1,52	-0,01	0,995	0,001
2012									
Płynność finansowa I	2,49	2,36	0,60	2,54	1,56	4,03	-1,657	0,097	0,06
Płynność finansowa II	1,59	1,59	0,38	1,74	0,93	2,42	-1,243	0,214	0,04
Płynność finansowa III	0,47	0,40	0,23	0,75	0,12	1,77	-1,190	0,234	0,03
2013									
Płynność finansowa I	2,56	2,45	0,60	2,86	1,54	2,69	-0,82	0,414	0,02
Płynność finansowa II	1,67	1,61	0,41	1,78	0,92	2,04	-1,56	0,118	0,06
Płynność finansowa III	0,55	0,49	0,23	0,74	0,18	1,19	-1,17	0,241	0,03
2014									
Płynność finansowa I	2,51	2,43	0,54	2,65	1,59	2,67	-1,24	0,216	0,03
Płynność finansowa II	1,69	1,68	0,34	1,65	0,94	1,99	-1,82	0,069	0,08
Płynność finansowa III	0,57	0,55	0,21	0,60	0,15	1,06	-1,80	0,071	0,07

Oznaczenia: *M* – średnia, *Me* – mediana, *SD* – odchylenie standardowe, *Z* – statystyka Wilcoxona, *p* – istotność testu, η^2 – siła efektu.

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie danych zawartych w tabeli 27 zauważyć można, że pomiędzy rokiem 2007 a 2014 wzrosły poszczególne wskaźniki płynności. Współczesne zarządzanie finansami powinno kierować się dążeniem do uzyskania długookresowej płynności finansowej, co przyczynia się do wypłacalności przedsiębiorstwa.

Tabela 28

Wskaźniki płynności finansowej dla firm oraz sektorów w 2015 roku

Wskaźniki 2015	Badane firmy			Sektory			Test Wilcoxona		η^2
	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>Z</i>	<i>p</i>	
Płynność finansowa I	2,62	2,50	0,57	2,59	1,67	2,25	-1,26	0,210	0,04
Płynność finansowa II	1,74	1,63	0,40	1,54	1,03	1,58	-2,00	0,046	0,09
Płynność finansowa III	0,62	0,58	0,26	0,64	0,24	0,87	-0,91	0,363	0,02

Oznaczenia: *M* – średnia, *Me* – mediana, *SD* – odchylenie standardowe, *Z* – statystyka Wilcoxona, *p* – istotność testu, η^2 – siła efektu.

Źródło: opracowanie własne.

Jak widać, w roku 2015 płynność finansowa II badanych firm ($Me = 1,63$) była istotnie wyższa niż sektorów ($Me = 1,03$): $Z = -2,00$; $p = 0,046$; $\eta^2 = 0,09$. Miara siły efektu $\eta^2 = 0,09$ wskazuje na umiarkowanie silną różnicę. Dla płynności finansowej II należy zatem odrzucić HA2 na rzecz hipotezy H02, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na płynność finansową przedsiębiorstw. W zakresie pozostałych wskaźników nie stwierdzono istotnych różnic między badanymi firmami a sektorami, do których należą. Z tego względu dla pozostałych wskaźników płynności w 2015 roku nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy HA2, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej nie wpływają na płynność finansową przedsiębiorstw. Należy także podkreślić, że w analizowanym okresie wskaźniki płynności wykazały wartości wyższe niż w 2014 roku, co oznacza, że płynność finansowa badanych przedsiębiorstw wzrasta.

Tabela 29

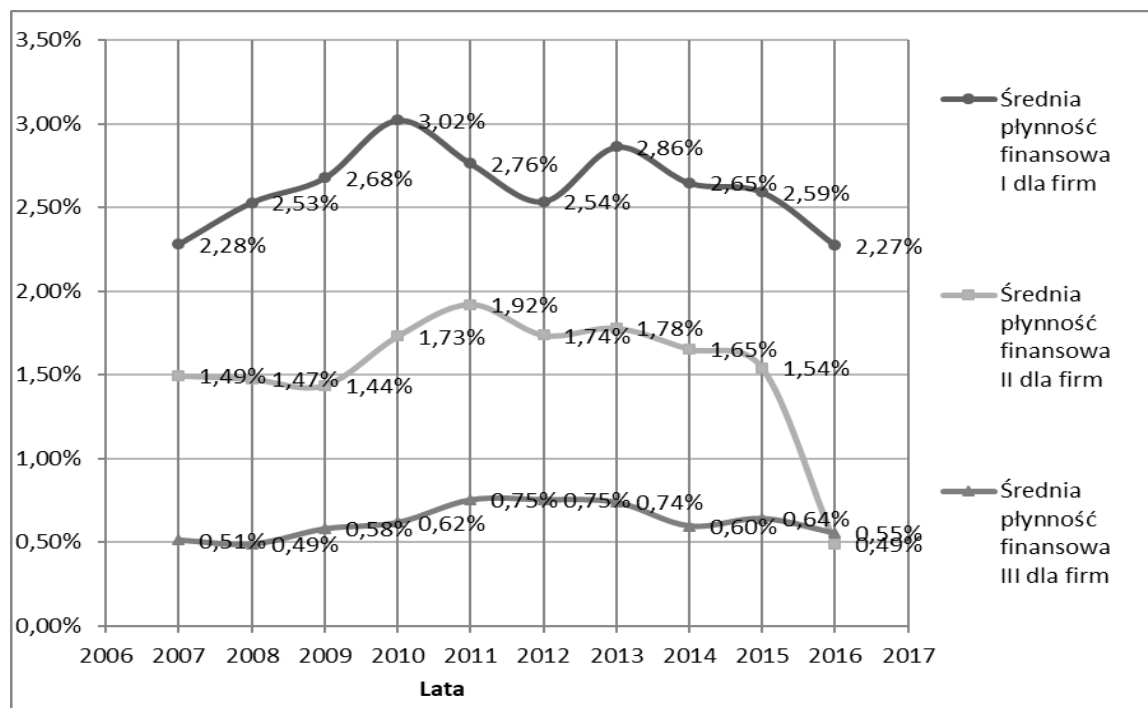
Wskaźniki płynności finansowej dla firm oraz sektorów w 2016 roku

Wskaźniki 2016	Badane firmy			Sektory			Test Wilcoxona		η^2
	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>Z</i>	<i>p</i>	
Płynność finansowa I	2,56	2,46	0,53	2,27	1,35	2,12	-2,095	0,036	0,10
Płynność finansowa II	1,67	1,66	0,31	0,49	0,77	4,68	-3,064	0,002	0,21
Płynność finansowa III	0,60	0,57	0,22	0,55	0,22	0,86	-2,054	0,040	0,10

Oznaczenia: *M* – średnia, *Me* – mediana, *SD* – odchylenie standardowe, *Z* – statystyka Wilcoxona, *p* – istotność testu, η^2 – siła efektu.

Źródło: opracowanie własne.

W 2016 roku zauważyć można, że płynność finansowa I badanych firm ($Me = 2,46$) była istotnie wyższa niż sektorów ($Me = 1,35$): $Z = -2,09$; $p = 0,036$; $\eta^2 = 0,10$. Miara siły efektu $\eta^2 = 0,10$ wskazuje na umiarkowanie silną różnicę. Dla płynności finansowej I należy zatem odrzucić HA2 na rzecz hipotezy H02, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na płynność finansową przedsiębiorstw. Ponadto płynność finansowa II badanych firm ($Me = 1,66$) była istotnie wyższa niż sektorów ($Me = 0,77$): $Z = -3,06$; $p = 0,002$; $\eta^2 = 0,21$. Miara siły efektu $\eta^2 = 0,21$ wskazuje na silną różnicę. Dla płynności finansowej II należy więc odrzucić HA2 na rzecz hipotezy H02, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na płynność finansową przedsiębiorstw. Także płynność finansowa III badanych firm ($Me = 0,57$) była istotnie wyższa niż sektorów ($Me = 0,22$): $Z = -2,05$; $p = 0,040$; $\eta^2 = 0,10$. Miara siły efektu $\eta^2 = 0,10$ wskazuje na umiarkowanie silną różnicę. Dla płynności finansowej III należy zatem odrzucić HA2 na rzecz hipotezy H02, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na płynność finansową przedsiębiorstw.



Rysunek 29. Wskaźniki średniej płynności finansowej I, średniej płynności finansowej II oraz średniej płynności finansowej III dla firm w latach 2007-2016.

Źródło: opracowanie własne.

Z przeprowadzonych badań można wnioskować, że w przedsiębiorstwach w latach 2007-2015 wskaźniki stopniowo wzrastały, a dodatkowo, w 2015 roku wskaźnik płynności II był wyższy od tego wskaźnika w danym sektorze. Zaznaczyć należy spadek wskaźników płynności w 2016 roku, jednak wskaźniki te były istotnie wyższe niż wskaźniki sektorów.

Zobowiązania przedsiębiorstw a dotacje ze środków Unii Europejskiej

Istotne znaczenie dla rozwoju przedsiębiorstw mają mierniki charakteryzujące zasilanie finansowe. Służą one do oceny wykorzystania kapitałów w finansowaniu aktywów i zdolności podmiotu gospodarczego do regulowania zobowiązań w długim okresie czasu. Chociaż wskaźniki te są powszechnie stosowane w analizie, nie są jednoznacznie definiowane. Autorka zbadała związek pomiędzy zobowiązaniami przedsiębiorstw a dotacjami ze środków Unii Europejskiej. W ramach badań dokonano porównania:

- a) wskaźnika pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym i rezerwami długoterminowymi;
- b) wskaźnika trwałości struktury;
- c) wskaźnika ogólnego zadłużenia

w badanych firmach ze wskaźnikami dla całych sektorów, do których należą oddzielnie w każdym z roczników z okresu 2007-2016. Przed przystąpieniem do analizy sformułowano następujące hipotezy:

H03: Dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na wielkość zobowiązań przedsiębiorstw.

HA3: Dotacje ze środków Unii Europejskiej nie wpływają na wielkość zobowiązań przedsiębiorstw.

Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym oraz rezerwami długoterminowymi stanowi relację kapitału własnego, powiększonego o rezerwy długoterminowe, a także aktywów trwałych, powiększonych o należności z tytułu dostaw i usług powyżej 12 miesięcy. Wskaźnik trwałości struktury sprawdza strukturę finansowania w przedsiębiorstwie środkami, które w firmie znajdować się będą dłużej niż 1 rok. Im większa jego wartość, tym lepsza sytuacja finansowa przedsiębiorstwa. Wskaźnik ogólnego zadłużenia jest najbardziej syntetycznym wskaźnikiem zadłużenia przedsiębiorstwa. Wartość poznawcza tego wskaźnika informuje, jaka część majątku jest finansowana kapitałem obcym. Zbyt wysoka jego wartość może sugerować, że przedsiębiorstwo naraża się na utratę zdolności spłacania zobowiązań.

W celu sprawdzenia hipotezy badawczej użyto nieparametrycznego testu Wilcoxona dla zmiennych powiązanych.

Tabela 30

Wskaźniki zobowiązań dla firm oraz sektorów w 2007 roku

Wskaźniki 2007	Badane firmy			Sektory			Test Wilcoxona		η^2
	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>Z</i>	<i>p</i>	
Wskaźnik pokrycia aktywów	2,03	1,77	0,57	1,94	1,44	2,04	-1,25	0,165	0,04
Wskaźnik trwałości struktury	0,61	0,61	0,05	0,59	0,62	0,20	-1,25	0,627	0,04
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	bd								

Oznaczenia: *M* – średnia, *Me* – mediana, *SD* – odchylenie standardowe, *Z* – statystyka Wilcoxona, *p* – istotność testu, η^2 – siła efektu.

Źródło: opracowanie własne.

Nie stwierdzono istotnych różnic dla wskaźników zobowiązań między badanymi firmami a sektorami, do których należą. Z tego względu dla wskaźników zobowiązań w 2007 roku nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy HA3, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej nie wpływają na wysokość zobowiązań finansowych przedsiębiorstw.

W 2008 roku zauważono, że wskaźnik pokrycia aktywów ($Me = 1,80$) był istotnie wyższy niż sektorów ($Me = 1,36$): $Z = -2,25$; $p = 0,025$; $\eta^2 = 0,11$. Miara siły efektu $\eta^2 = 0,11$ wskazuje na umiarkowanie silną różnicę. Dla wskaźnika pokrycia aktywów należy zatem odrzucić HA3 na rzecz hipotezy H03, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na zobowiązania finansowe przedsiębiorstw. W zakresie pozostałych wskaźników nie stwierdzono istotnych różnic pomiędzy badanymi firmami a sektorami, do których należą. Z tego też względu dla pozostałych wskaźników zobowiązań w 2008 roku nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy HA3, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej nie wpływają na zobowiązania finansowe przedsiębiorstw. W 2008 roku zauważyć można wzrost wskaźnika pokrycia aktywów i wskaźnika trwałości struktury, co świadczyć może o lepszej sytuacji finansowej przedsiębiorstw. W 2009 roku nie stwierdzono istotnych różnic dla wskaźników zobowiązań między badanymi firmami a sektorami, do których należą, ale zauważono spadek wskaźników w stosunku do lat 2008 i 2009.

Tabela 31

Wskaźniki zobowiązań dla firm oraz sektorów w latach 2008-2016

Wskaźniki	Badane firmy			Sektory			Test Wilcoxona		η^2
	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>Z</i>	<i>p</i>	
2008									
Wskaźnik pokrycia aktywów	2,18	1,80	0,73	1,81	1,36	1,86	-2,25	0,025	0,11
Wskaźnik trwałości struktury	9,01	0,65	21,30	0,62	0,68	0,22	-1,84	0,065	0,08
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	46,41	46,12	5,27	44,75	36,13	27,70	-0,77	0,441	0,01
2009									
Wskaźnik pokrycia aktywów	1,89	1,76	0,45	2,24	1,51	2,32	-0,11	0,912	0,01
Wskaźnik trwałości struktury	0,66	0,65	0,03	0,64	0,70	0,19	-0,85	0,394	0,02
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	43,61	43,67	3,53	41,39	35,53	23,66	-0,86	0,388	0,02
2010									
Wskaźnik pokrycia aktywów	1,85	1,77	0,39	2,03	1,22	2,70	-1,87	0,062	0,08
Wskaźnik trwałości struktury	0,65	0,65	0,02	0,54	0,62	0,80	-0,47	0,642	0,01
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	44,26	43,70	3,26	43,05	40,09	23,90	-0,78	0,434	0,01
2011									
Wskaźnik pokrycia aktywów	1,97	1,81	0,53	1,67	1,13	3,98	-1,99	0,047	0,09
Wskaźnik trwałości struktury	0,64	0,64	0,03	0,80	0,68	1,22	-0,08	0,937	0,01
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	45,66	46,07	3,79	44,58	43,26	27,74	-0,90	0,369	0,02
2012									
Wskaźnik pokrycia aktywów	2,01	1,76	0,61	3,38	1,19	11,92	-2,43	0,015	0,13
Wskaźnik trwałości struktury	0,65	0,65	0,03	0,64	0,64	0,20	-0,47	0,636	0,01
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	43,98	44,30	3,50	41,26	40,03	24,02	-0,86	0,388	0,02
2013									
Wskaźnik pokrycia aktywów	2,16	1,88	0,80	3,32	1,27	10,17	-2,41	0,016	0,13
Wskaźnik trwałości struktury	0,66	0,66	0,03	0,63	0,66	0,21	-1,13	0,258	0,03
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	43,28	43,21	3,26	41,70	41,22	24,90	-0,60	0,552	0,01
2014									
Wskaźnik pokrycia aktywów	2,21	1,83	0,90	1,94	1,26	3,28	-3,43	0,001	0,27
Wskaźnik trwałości struktury	0,66	0,66	0,02	0,58	0,59	0,36	-1,22	0,223	0,03
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	43,04	42,94	2,94	43,32	43,43	24,83	0,01	1,000	—
2015									
Wskaźnik pokrycia aktywów	2,06	1,85	0,59	2,89	1,25	8,22	-2,60	0,009	0,15
Wskaźnik trwałości struktury	0,68	0,67	0,03	0,64	0,64	0,19	-0,87	0,384	0,02
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	42,38	42,45	3,29	42,15	47,09	24,03	-0,23	0,815	0,01
2016									
Wskaźnik pokrycia aktywów	2,09	1,94	0,64	3,25	1,09	11,35	-3,04	0,002	0,21
Wskaźnik trwałości struktury	3,77	0,67	14,40	0,62	0,64	0,22	-1,90	0,057	0,08
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	43,03	43,89	2,96	45,29	44,22	27,86	-0,12	0,907	0,01

Oznaczenia: *M* – średnia, *Me* – mediana, *SD* – odchylenie standardowe, *Z* – statystyka Wilcoxona, *p* – istotność testu, η^2 – siła efektu.

Źródło: opracowanie własne.

W 2010 roku wskaźniki pokrycia aktywów i trwałości struktury kształtowały się na podobnym poziomie jak w roku 2009, choć wzrosły nieco wskaźniki: ogólnego zadłużenia i sektorowy. Nie stwierdzono istotnych różnic dla wskaźników zobowiązań pomiędzy badanymi firmami a sektorami, do których należą.

W roku 2011 wskaźnik pokrycia aktywów firm ($Me = 1,81$) był istotnie wyższy niż sektorów ($Me = 1,13$): $Z = -1,99$; $p = 0,047$; $\eta^2 = 0,09$. Miara siły efektu $\eta^2 = 0,09$ wskazuje na umiarkowanie silną różnicę. Dla wskaźnika pokrycia aktywów należy zatem odrzucić HA3 na rzecz hipotezy H03, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na zobowiązania finansowe przedsiębiorstw. W zakresie pozostałych wskaźników nie stwierdzono istotnych różnic między badanymi firmami a sektorami, do których należą. Z tego też względu dla pozostałych wskaźników zobowiązań w 2011 roku nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy HA3, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej nie wpływają na zobowiązania finansowe przedsiębiorstw. W 2011 roku zauważyć można niewielki wzrost wskaźnika ogólnego zadłużenia, ale nie jest on duży i nie stanowi zagrożenia dla ciągłości działania przedsiębiorstw.

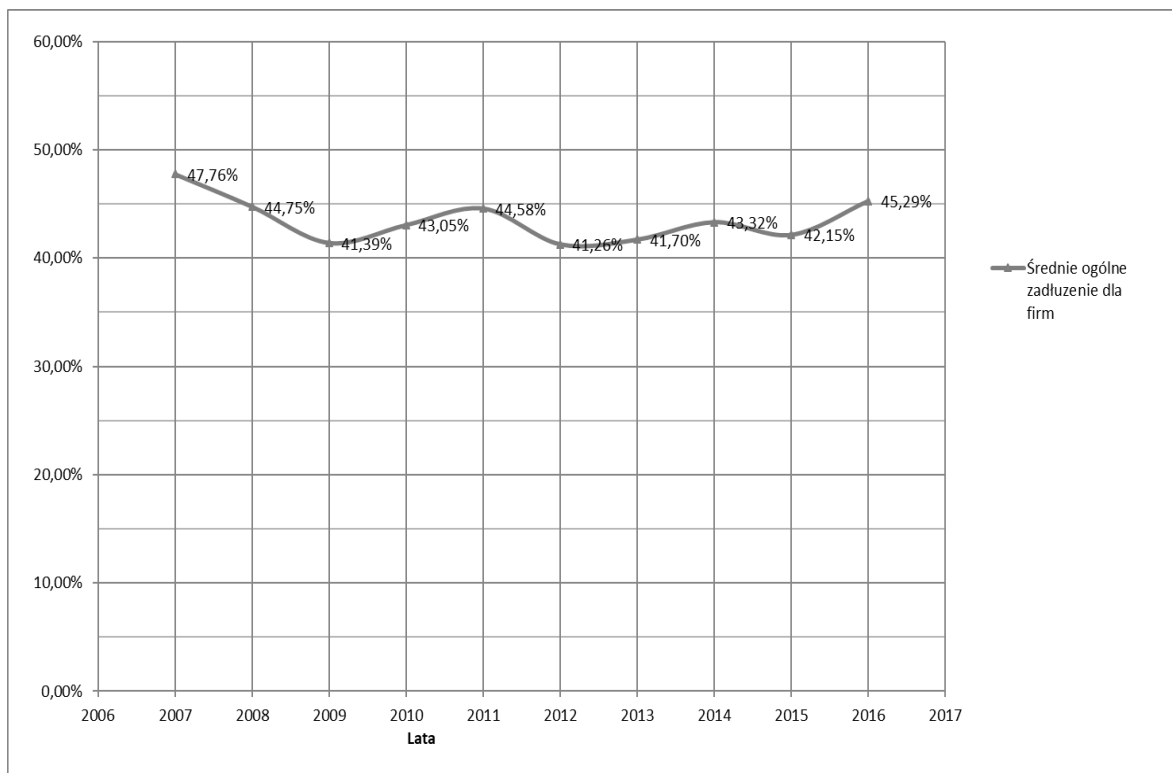
W kolejnym roku wskaźnik pokrycia aktywów firm ($Me = 1,76$) wzrósł w porównaniu do roku poprzedniego i był istotnie wyższy niż sektorów ($Me = 1,19$): $Z = -2,43$; $p = 0,015$; $\eta^2 = 0,13$. Na umiarkowanie silną różnicę wskazuje miara siły efektu $\eta^2 = 0,13$. Z tego też względu dla wskaźnika pokrycia aktywów należy odrzucić HA3 na rzecz hipotezy H03, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na zobowiązania finansowe przedsiębiorstw. W zakresie pozostałych wskaźników nie stwierdzono istotnych różnic pomiędzy badanymi firmami a sektorami, do których należą. W 2012 roku zauważono spadek wskaźnika ogólnego zadłużenia, co może świadczyć o lepszej sytuacji przedsiębiorstwa. Zaznaczyć należy, że im mniejsze zadłużenie, tym łatwiej pozyskać kapitały, a tym samym zmniejsza się ryzyko wystąpienia trudności finansowych.

W roku 2013 wskaźnik ogólnego zadłużenia przyjął wartość mniejszą niż w roku poprzednim, ale wzrósł wskaźnik pokrycia aktywów. Wskaźnik ten ($Me = 1,88$) był istotnie wyższy niż sektorów ($Me = 1,27$): $Z = -2,41$; $p = 0,016$; $\eta^2 = 0,13$. Miara siły efektu $\eta^2 = 0,13$ wskazuje na umiarkowanie silną różnicę. Dla wskaźnika pokrycia aktywów należy zatem odrzucić HA3 na rzecz hipotezy H03, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na zobowiązania finansowe przedsiębiorstw. W przypadku pozostałych wskaźników nie stwierdzono istotnych różnic między badanymi firmami a sektorami, do których należą.

W 2014 roku wskaźnik pokrycia aktywów firm ($Me = 1,83$) przyjął wartość wyższą niż w roku poprzednim, co może oznaczać wzrost wielkości kapitału własnego bądź spadek wielkości aktywów trwałych. Wskaźnik ten był także istotnie wyższy niż sektorów ($Me = 1,26$): $Z = -3,43$; $p = 0,001$; $\eta^2 = 0,27$. Zaznaczyć należy, że miara siły efektu $\eta^2 = 0,27$ wskazuje na bardzo silną różnicę. Z tego też względu dla wskaźnika pokrycia aktywów należy odrzucić HA3 na rzecz hipotezy H03, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na zobowiązania finansowe przedsiębiorstw. W przypadku pozostałych wskaźników nie stwierdzono istotnych różnic między badanymi firmami a sektorami, do których należą. Podkreślić trzeba, że w analizowanym roku nadal spada wielkość wskaźnika ogólnego zadłużenia.

W kolejnym roku zauważono spadek wskaźnika pokrycia aktywów, co mogło być spowodowane wzrostem aktywów. Należy też dodać, że do wzrostu wskaźnika przyczynił się wzrost kapitału własnego, gdyż wskaźnik ogólnego zadłużenia uległ zmniejszeniu, co oznacza, że wielkość kapitału własnego wzrosła. W 2015 roku wskaźnik pokrycia aktywów firm ($Me = 1,85$) był istotnie wyższy niż sektorów ($Me = 1,25$): $Z = -2,60$; $p = 0,009$; $\eta^2 = 0,15$. Miara siły efektu $\eta^2 = 0,15$ wskazuje na silną różnicę. Dla wskaźnika pokrycia aktywów należy zatem odrzucić HA3 na rzecz hipotezy H03, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na zobowiązania finansowe przedsiębiorstw. W zakresie pozostałych wskaźników nie stwierdzono istotnych różnic pomiędzy badanymi firmami a sektorami, do których należą.

W kolejnym roku zauważono wzrost wskaźnika trwałości struktury. Wskaźnik ten w latach 2007-2015 ulegał niewielkim fluktuacjom. Wyższa jego wartość świadczy o lepszej sytuacji finansowej. W roku 2016 wskaźnik pokrycia aktywów firm ($Me = 1,94$) był istotnie wyższy niż sektorów ($Me = 1,09$): $Z = -3,04$; $p = 0,002$; $\eta^2 = 0,21$. Na silną różnicę wskazuje miara siły efektu $\eta^2 = 0,21$. Z też właśnie względu dla wskaźnika pokrycia aktywów należy odrzucić HA3 na rzecz hipotezy H03, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na zobowiązania finansowe przedsiębiorstw. W zakresie pozostałych wskaźników nie stwierdzono istotnych różnic między badanymi firmami a sektorami, do których należą. Dla pozostałych wskaźników zobowiązań w 2016 roku nie ma zatem podstaw do odrzucenia hipotezy HA3, tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej nie wpływają na zobowiązania finansowe przedsiębiorstw. W okresie tym zauważyć można wzrost wskaźnika zadłużenia, co może być spowodowane zaciąganiem kolejnych kredytów bankowych, będących wkładem własnym, przy ubieganiu się o dotację unijną w perspektywie finansowej 2014-2020.



Rysunek 30. Wskaźnik średniego ogólnego zadłużenia dla firm w latach 2007-2016.

Źródło: opracowanie własne.

Następnie podsumowano odchylenia wielkości wskaźników rentowności, płynności i zobowiązań przedsiębiorstw w poszczególnych latach od wskaźników sektorowych.

Tabela 32

Dynamika zmian wskaźników rentowności, płynności i zobowiązań dla badanych przedsiębiorstw w stosunku do danych dla sektorów

Wskaźniki	Lata										Liczba zmian
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Wskaźniki rentowności											
Rentowność operacyjna aktywów	↓	●	●	●	●	●	●	●	●	●	1
Rentowność kapitału własnego	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	10
Rentowność netto	●	●	●	●	●	●	●	●	↑	●	1
Rentowność sprzedaży	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	0
Rentowność ekonomiczna sprzedaży	↓	●	●	↓	●	●	↓	↓	●	●	4
Wskaźniki płynności											
Płynność finansowa I	●	●	●	●	●	↑	●	↑	●	↑	3
Płynność finansowa II	↑	↑	↑	●	●	↑	●	↑	↑	↑	7
Płynność finansowa III	●	●	●	●	●	●	●	↑	●	↑	2
Wskaźniki zobowiązań											
Pokrycie aktywów trwałych	●	↑	●	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	8
Wskaźnik trwałości struktury	●	↑	●	●	●	●	●	●	●	↑	2
Ogólne zadłużenie	B	●	●	●	●	●	●	●	●	●	0

Opis: ↑ – wskaźnik przedsiębiorstw wyższy od wskaźników dla całych sektorów, ↓ – wskaźnik przedsiębiorstw niższy od wskaźników dla całych sektorów, ● – brak różnicy, B – brak danych.

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 33

Podsumowanie zmian wskaźników łącznie dla rentowności, płynności i zobowiązań

Wskaźniki	Liczba zmian	Brak zmian	Brak danych
Rentowność ($N = 50$)	16 (32%)	34 (68%)	0 (0,0%)
Płynność ($N = 30$)	12 (40%)	18 (60%)	0 (0,0%)
Zobowiązania ($N = 30$)	10 (33%)	19 (63,7%)	1 (3,3%)

Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z przeprowadzonej analizy, badane wskaźniki przyjmowały inne wartości niż wskaźniki sektorowe, choć nie we wszystkich latach. Zauważyć można, że największą zmiennością charakteryzowały się wskaźniki płynności, co świadczy o tym, że płynność finansowa w przedsiębiorstwach, które korzystały z dotacji unijnych, przybierała wartości wyższe niż w sektorze. Analizując wskaźniki zadłużenia, można wysunąć wnioski, że jeżeli wystąpiła różnica w wielkości wskaźników zadłużenia, to wskaźniki dla badanych przedsiębiorstw przyjmowały wartości wyższe niż wskaźnik dla sektora. W przypadku rentowności wskaźniki te w przedsiębiorstwach przyjmowały wielkości zarówno większe, jak i mniejsze niż wskaźnik sektorowy.

Zmiany w strukturze majątku a dotacje ze środków Unii Europejskiej

Analizie poddano także związek pomiędzy zmianami w strukturze majątku przedsiębiorstw a dotacjami ze środków Unii Europejskiej. W ramach badań dokonano porównania:

- a) udziału kapitału obcego;
- b) udziału aktywów trwałych;

c) udziału rozliczeń międzyokresowych w sumie bilansowej przedsiębiorstw w badanych firmach przed uzyskaniem dotacji i po otrzymaniu ostatnich funduszy. Przed przystąpieniem do analizy sformułowano następujące hipotezy:

H04: Dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na zmiany w strukturze majątku przedsiębiorstw.

HA4: Dotacje ze środków Unii Europejskiej nie wpływają na zmiany w strukturze majątku przedsiębiorstw.

Poniżej przedstawiono statystyki opisowe dla zmiennych: udział kapitału obcego, udział aktywów trwałych i udział rozliczeń międzyokresowych w sumie bilansowej przedsiębiorstw łącznie.

Tabela 34

Statystyki opisowe dla udziału kapitału obcego, aktywów trwałych i rozliczeń międzyokresowych

Wskaźniki	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>SK</i>	<i>Kurt</i>	<i>Min.</i>	<i>Maks.</i>	<i>W</i>	<i>p</i>
Udział kapitału obcego	49,55	45,41	25,82	0,86	1,36	6,74	133,70	0,95	0,075
Udział aktywów trwałych	35,72	35,54	23,93	0,63	0,26	0,10	103,66	0,96	0,137
Udział rozliczeń międzyokresowych	4,52	0,74	11,69	3,98	16,66	0,00	62,24	0,42	<0,001

Oznaczenia: *M* – średnia, *Me* – mediana, *Min.* – minimum, *Maks.* – maksimum, *SD* – odchylenie standardowe, *SK* – skośność, *Kurt* – kurtoza, *W* – test normalności rozkładu Shapiro–Wilka, *p* – istotność testu.

Źródło: opracowanie własne.

W celu sprawdzenia hipotezy badawczej użyto nieparametrycznego testu Wilcoxona dla zmiennych powiązanych.

Tabela 35

Zmiany w strukturze majątku przedsiębiorstw przed i po uzyskaniu dotacji

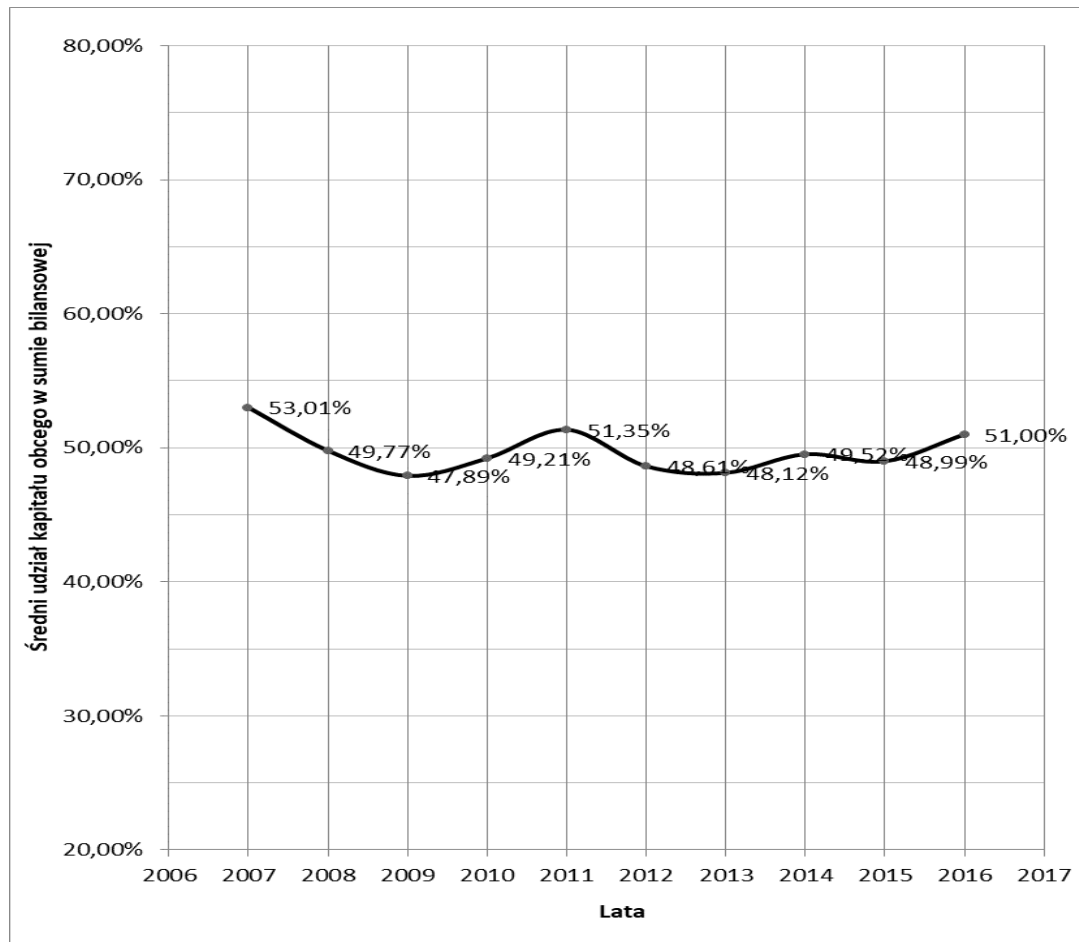
Wskaźniki	Przed dotacją			Po dotacji			Test Wilcoxona		η^2
	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>Z</i>	<i>p</i>	
Udział kapitału obcego	49,55	45,41	25,82	48,77	51,29	26,58	−0,73	0,464	0,01
Udział aktywów trwałych	35,72	35,53	23,93	43,01	39,06	25,13	−2,37	0,018	0,13
Udział rozliczeń międzyokresowych w sumie bilansowej przedsiębiorstw	4,52	0,75	11,69	7,50	2,90	12,53	−2,69	0,007	0,16

Oznaczenia: *M* – średnia, *Me* – mediana, *SD* – odchylenie standardowe, *Z* – statystyka Wilcoxona, *p* – istotność testu, η^2 – siła efektu.

Źródło: opracowanie własne.

Stwierdzono istotnie wyższą wartość udziału aktywów trwałych po dotacji ($Me = 39,06$) niż przed dotacją ($Me = 35,53$): $Z = -2,37$; $p = 0,018$; $\eta^2 = 0,13$. Miara siły efektu $\eta^2 = 0,13$ wskazuje na umiarkowanie silną zależność. Dla udziału aktywów trwałych należy zatem odrzucić H_{A4} na rzecz hipotezy H_{04} , tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na zmiany w strukturze majątku przedsiębiorstw. Wykazano też istotnie wyższą wartość udziału rozliczeń międzyokresowych w sumie bilansowej przedsiębiorstw ($Me = 2,90$) po dotacjach niż przed dotacjami ($Me = 0,75$): $Z = -2,69$; $p = 0,007$; $\eta^2 = 0,16$. Miara siły efektu $\eta^2 = 0,16$ wskazuje na silną zależność. Z tego też właśnie względu dla udziału rozliczeń międzyokresowych w sumie bilansowej należy odrzucić H_{A4} na rzecz hipotezy H_{04} , tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej wpływają na zmiany w strukturze majątku przedsiębiorstw. Dla udziału kapitału obcego nie stwierdzono istotnych zmian, zatem nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy H_{A4} , tzn. dotacje ze środków Unii Europejskiej nie wpływają na zmiany w strukturze majątku przedsiębiorstw.

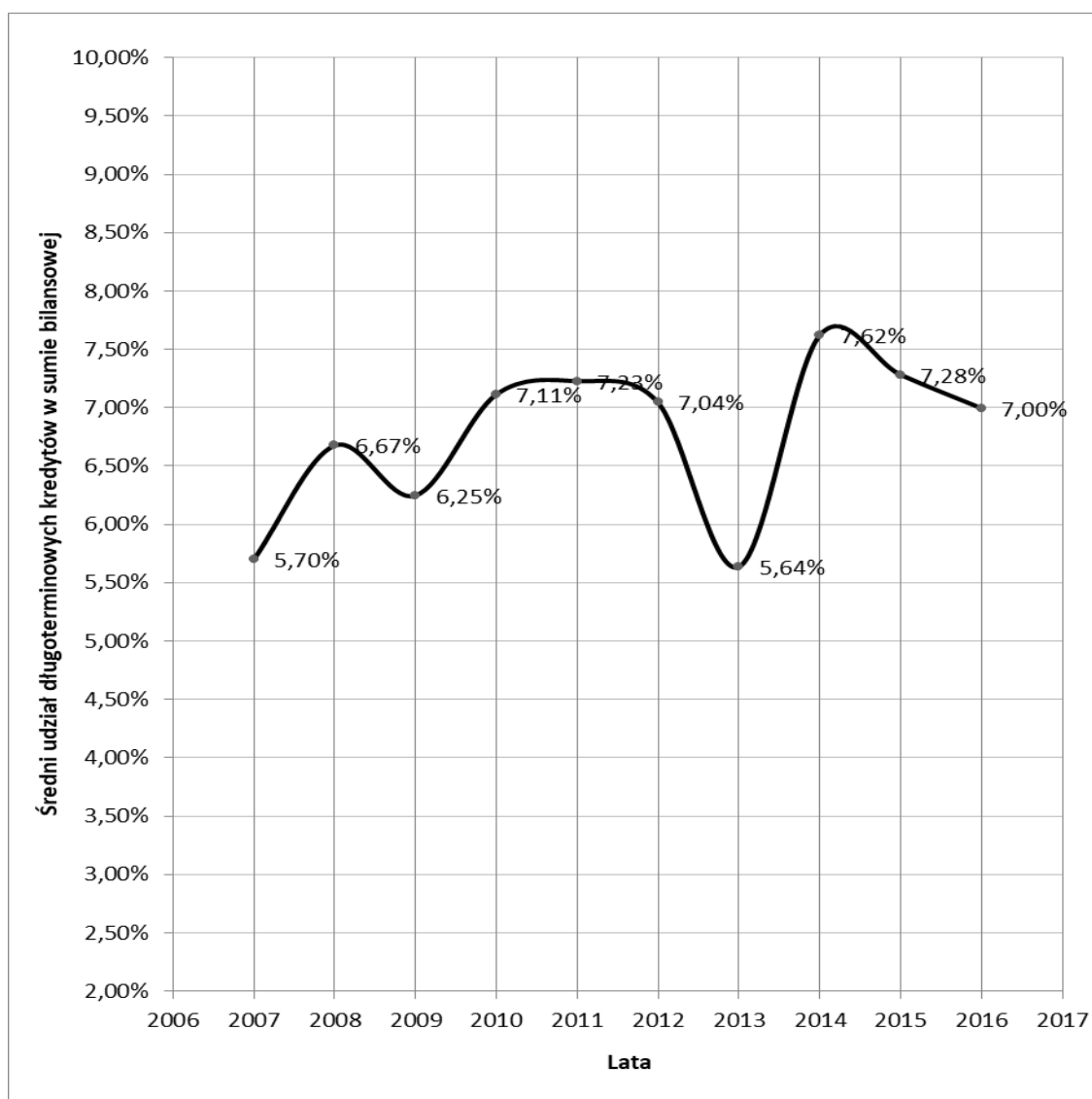
Dokonując analizy zmian w strukturze majątku, zobrazowano średnią wartość udziału kapitału obcego w sumie bilansowej w kolejnych latach. Na rysunku widać, że wartość ta nieznacznie oscyluje wokół wartości 50%. Jej maksymalna wartość przypada na rok 2007 i wynosi 53,01%, zaś wartość minimalna odnotowana jest w 2009 roku – 47,89%.



Rysunek 31. Średni udział kapitału obcego w sumie bilansowej.

Źródło: opracowanie własne.

Na rysunku 32 ukazano średni udział długoterminowych kredytów w sumie bilansowej dla 44 firm w latach 2007-2016. W ciągu 10 lat widać niewielką fluktuację, a zakres wartości waha od 5,64% do 7,23%.

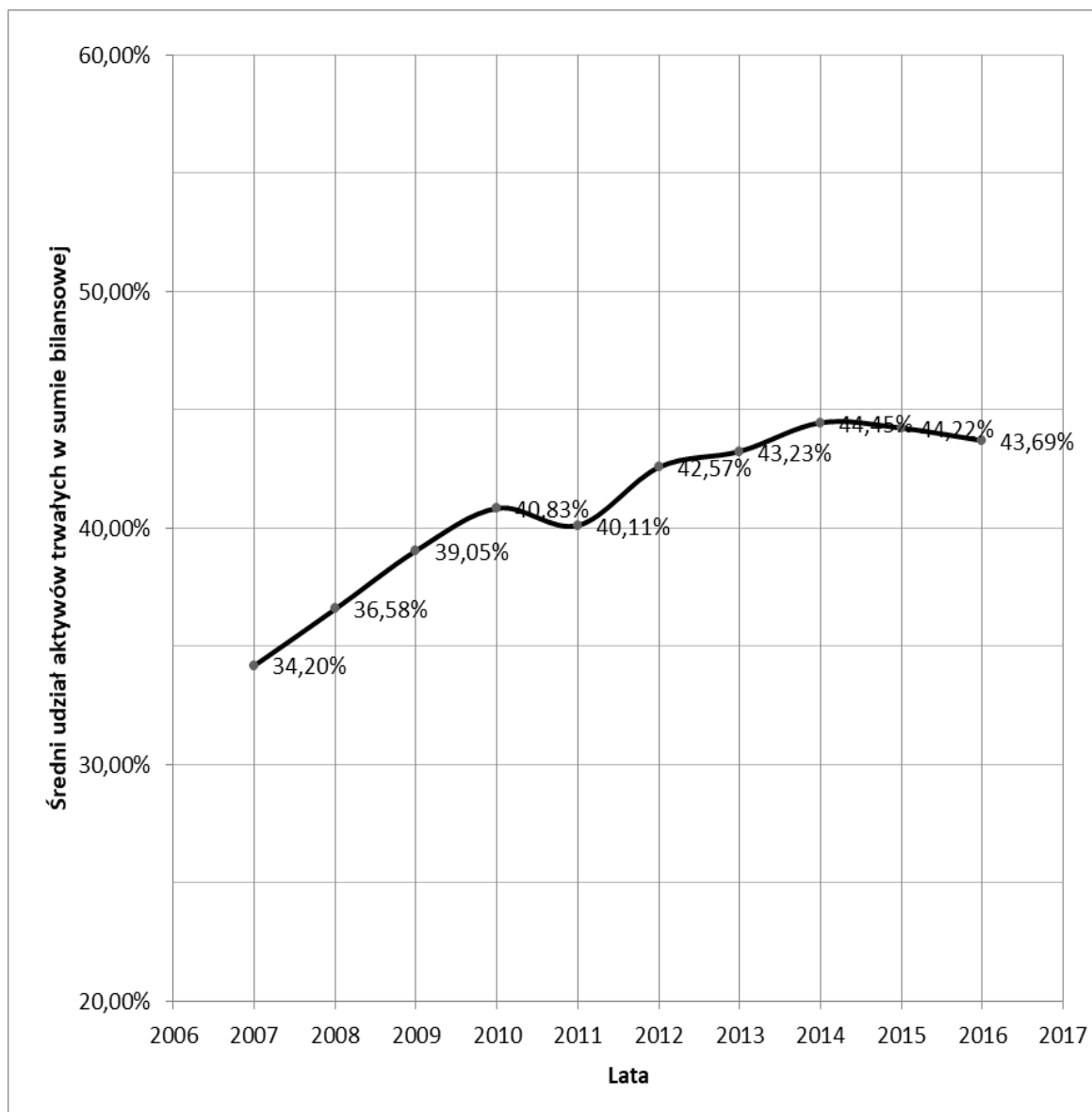


Rysunek 32. Średni udział długoterminowych kredytów w sumie bilansowej.

Źródło: opracowanie własne.

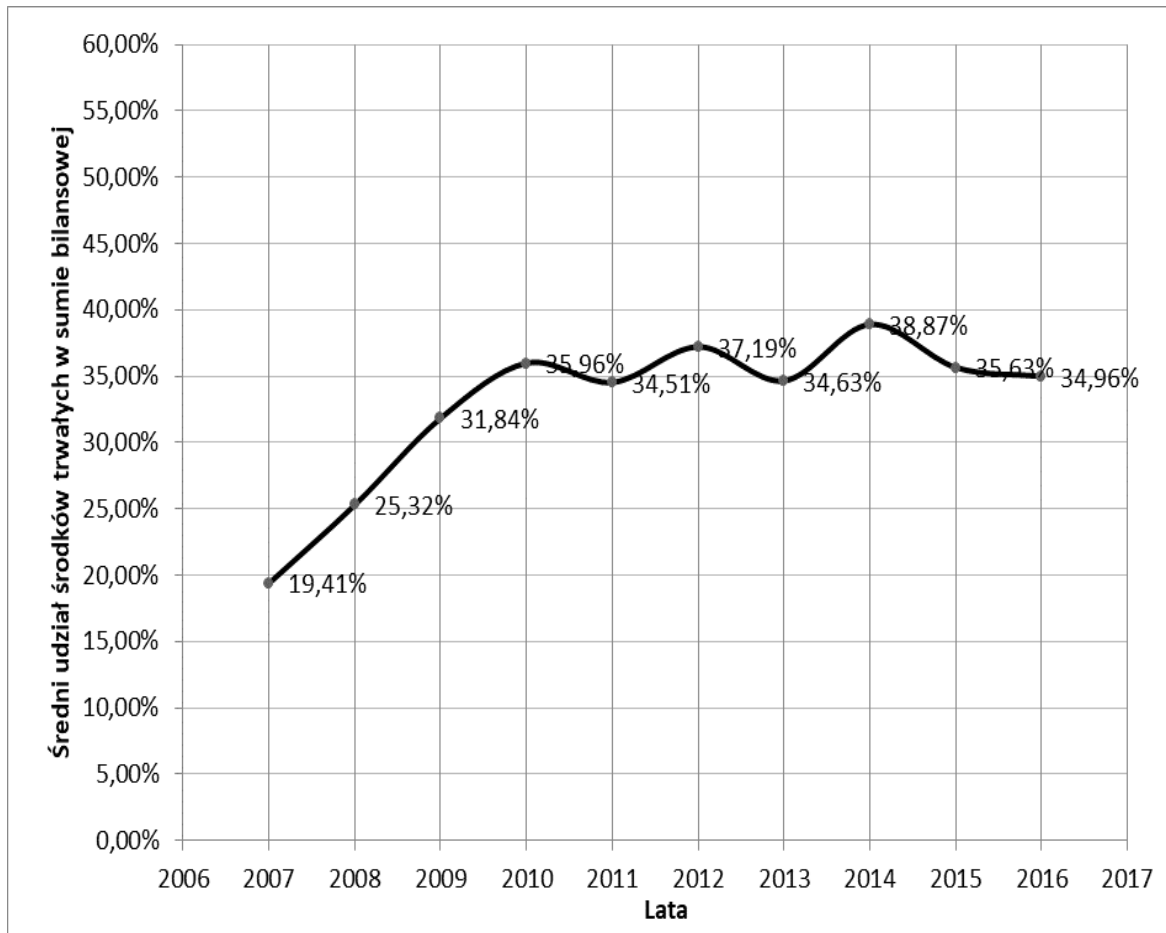
Z danych przedstawionych na powyższym rysunku wynika, że w 2014 roku nastąpił wzrost udziału kredytów długoterminowych w sumie bilansowej. Fakt ten pozwala ponownie wysunąć wniosek, że badane przedsiębiorstwa zaciągnęły kredyty, które mają stać się wkładem własnym przy składaniu wniosków o dotację unijną w perspektywie finansowej 2014-2020. Należy przypomnieć, że deklarację ubiegania się o dotacje unijne respondenci złożyli w – analizowanej już we wcześniejszej części niniejszej pracy – ankiecie.

Rysunek 33 przedstawia, jak zmieniał się średni udział aktywów trwałych w sumie bilansowej. Widać tu tendencję wzrostową – najmniejszą wartość wykazuje rok 2007 (34,20%), a największą 2014 rok (44,45%).



Rysunek 33. Średni udział aktywów trwałych w sumie bilansowej.
Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 34 obrazuje wyraźny wzrost średniego udziału środków trwałych w sumie bilansowej w latach 2007-2010 – wartość ta wzrosła z 19,40% do 35,96%. W późniejszych latach widać z kolei niewielką fluktuację pomiędzy wartościami 34,51% a szczytową wartością 38,87%.

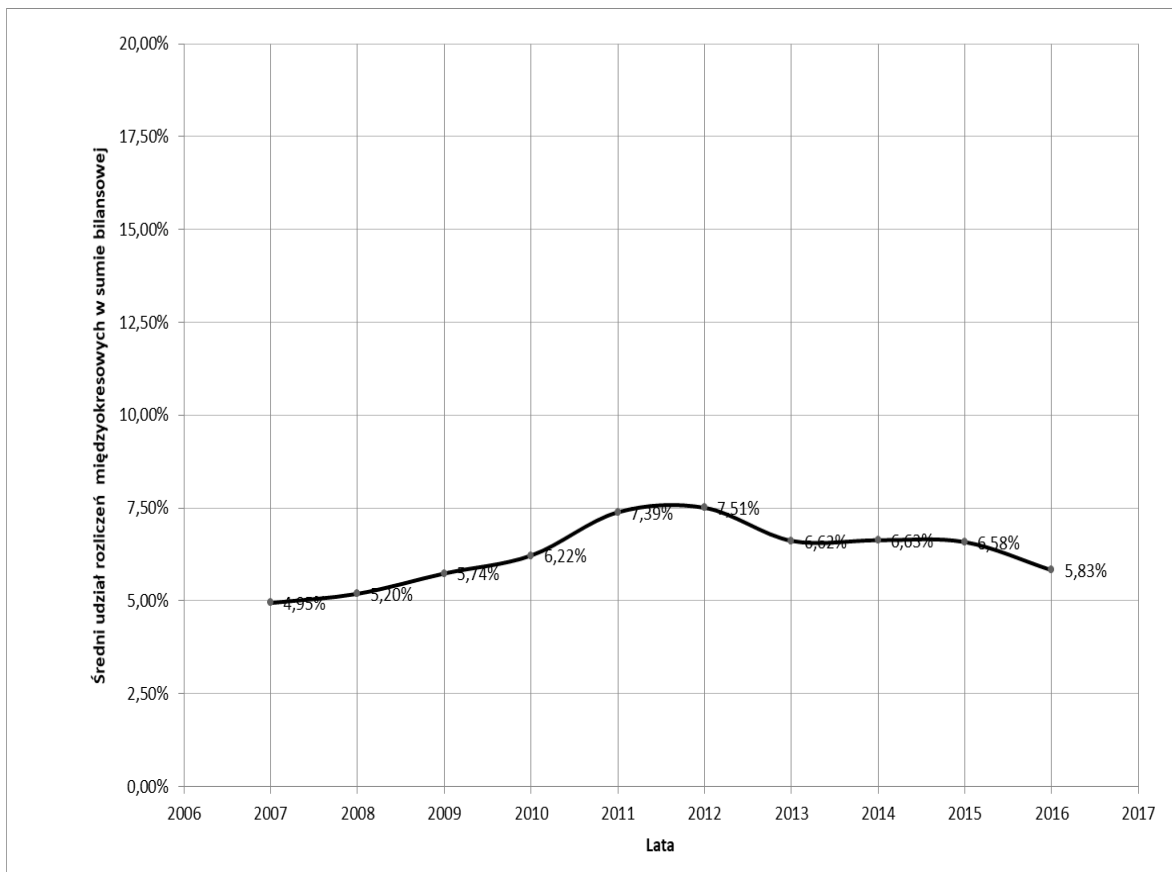


Rysunek 34. Średni udział środków trwałych w sumie bilansowej.

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie powyższego rysunku można stwierdzić, że w analizowanych latach nastąpił znaczący wzrost środków trwałych, do czego przyczyniły się dotacje unijne. Większość respondentów wskazała, że środki unijne wpłynęły na poprawę wyposażenia. Fluktuacje w latach 2010-2016 mogą wynikać z wpływu amortyzacji środków trwałych lub z zakupu kolejnych składników majątku trwałego.

Rysunek 35 pokazuje, że średni udział rozliczeń międzyokresowych w sumie bilansowej nieznacznie oscyluje na przestrzeni 10 lat od 4,95% do 7,51%. Zainteresowanie rozliczeniami międzyokresowymi wynika z faktu, że dotacja na zakup lub budowę środka trwałego jest ewidencjonowana na koncie rozliczeń międzyokresowych w momencie jej otrzymania, tj. wpływu środków pieniężnych na rachunek bankowy. W chwili rozpoczęcia amortyzacji środków trwałych, czyli po oddaniu środków trwałych do używania, których zakup bądź budowa został częściowo lub w całości sfinansowany dotacją, przedsiębiorstwo dokonuje rozliczania otrzymanej dotacji. Kwoty dotacji, zaliczone do rozliczeń międzyokresowych przychodów, zwiększają stopniowo pozostałe przychody operacyjne, równoległe do odpisów amortyzacyjnych lub umorzeniowych od środków trwałych sfinansowanych dotacją, przez co nie znajdują się w bilansie.



Rysunek 35. Średni udział rozliczeń międzyokresowych w sumie bilansowej.

Źródło: opracowanie własne.

Następnie Autorka sprawdziła, czy zachodzi związek pomiędzy sumą dofinansowania ze środków UE a udziałem rozliczeń międzyokresowych w sumie bilansowej.

Tabela 36

Statystyki opisowe dla kwoty dofinansowania ze środków UE

	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>SK</i>	<i>Kurt</i>	<i>Min.</i>	<i>Maks.</i>	<i>W</i>	<i>p</i>
Kwota dofinansowania [mln zł]	6,09	1,54	11,30	2,89	8,78	0,05	55,14	0,57	<0,001

Oznaczenia: *M* – średnia, *Me* – mediana, *Min.* – minimum, *Maks.* – maksimum, *SD* – odchylenie standardowe, *SK* – skośność, *Kurt* – kurtoza, *W* – test normalności rozkładu Shapiro–Wilka, *p* – istotność testu.

Źródło: opracowanie własne.

Maksymalne łączne dofinansowanie wyniosło 55,14 mln zł, a minimalne ok. 50 tys. zł. Średnie dofinansowanie osiągnęło pułap ponad 6,09 mln zł, a mediana kształtuje się na poziomie 1,54 mln zł. Zmienna nie wykazywała rozkładu normalnego.

Tabela 37

Związek pomiędzy udziałem rozliczeń międzyokresowych w sumie bilansowej dla danego roku a kwotą dofinansowania ze środków UE

Udział rozliczeń międzyokresowych w sumie bilansowej dla danego roku		Kwota dofinansowania ze środków UE
2007	rho-Spearmana	0,01
	istotność	0,996
2008	rho-Spearmana	0,05
	istotność	0,734
2009	rho-Spearmana	0,09
	istotność	0,552
2010	rho-Spearmana	0,20
	istotność	0,199
2011	rho-Spearmana	0,18
	istotność	0,252
2012	rho-Spearmana	0,13
	istotność	0,419
2013	rho-Spearmana	0,19
	istotność	0,231
2014	rho-Spearmana	0,17
	istotność	0,264
2015	rho-Spearmana	0,23
	istotność	0,141
2016	rho-Spearmana	0,24
	istotność	0,123

Źródło: opracowanie własne.

Nie stwierdzono istotnego związku między udziałem międzyokresowych rozliczeń w sumie bilansowej a kwotą dofinansowania ze środków UE w żadnym z poszczególnych lat z okresu 2007-2016. Z przeprowadzonych badań wynika, że nie istnieje związek pomiędzy sumą dofinansowania ze środków Unii Europejskiej a udziałem rozliczeń międzyokresowych w sumie bilansowej.

Można stwierdzić, że dotacje unijne wpływają na wielkość międzyokresowych rozliczeń, ale wysokość dofinansowania nie ma wpływu na ich kształtowanie się.

4.3. Rentowność, płynność i zobowiązania w ocenie ankietowanych firm oraz na podstawie danych ze sprawozdań finansowych analizowanych przedsiębiorstw

W tej części pracy porównano wzrost płynności finansowej, rentowności oraz zobowiązań w ocenie ankietowanych firm i na podstawie ich sprawozdań finansowych. W tym celu podsumowano ilość łączną wzrostów dla wskaźników płynności finansowej, rentowności oraz zobowiązań (tabela 38).

Tabela 38

Wzrost rentowności, płynności i zobowiązań na podstawie sprawozdań finansowych analizowanych przedsiębiorstw

Wskaźniki	Liczba wzrostów
Rentowność (N = 50)	11 (22%)
Płynność (N = 30)	12 (40%)
Zobowiązania (N = 30)	10 (33%)

Źródło: opracowanie własne.

Następnie podsumowano odpowiedzi „zdecydowanie tak” i „raczej tak” dla wskaźników: wzrost płynności finansowej, wzrost rentowności i wzrost zobowiązań w ocenie ankietowanych (tabela 39).

Tabela 39

Wzrost rentowności, płynności i zobowiązań na podstawie sprawozdań finansowych analizowanych przedsiębiorstw

Wskaźniki	Liczba wzrostów
Rentowność ($N = 55$)	31 (56%)
Płynność ($N = 55$)	53 (96%)
Zobowiązania ($N = 55$)	34 (62%)

Źródło: opracowanie własne.

Sformułowano następujące hipotezy badawcze:

H05: Istnieje różnica w proporcji wzrostu rentowności, płynności oraz wzrostu zobowiązań pomiędzy danymi z badań ankietowych a danymi ze sprawozdań finansowych.

HA5: Nie istnieje różnica w proporcji wzrostu rentowności, płynności oraz wzrostu zobowiązań pomiędzy danymi z badań ankietowych a danymi ze sprawozdań finansowych.

W celu porównania udziału procentowego wzrostu rentowności, płynności i zobowiązań pomiędzy danymi z badania ankietowego a danymi ze sprawozdań finansowych użyto testu dla proporcji, opartego na statystyce CHI^2 (wyniki ukazano w tabeli 40).

Tabela 40

Porównanie udziału procentowego wzrostu rentowności, płynności i zobowiązań pomiędzy danymi z badania ankietowego a danymi ze sprawozdań finansowych, do którego użyto testu dla proporcji, opartego o statystykę Z

Wskaźniki	Liczba wzrostów według badania ankietowego	Liczba wzrostów według sprawozdania finansowego	CHI^2	p
Rentowność	31 (56%)	11 (22%)	12,89	<0,001
Płynność	53 (96%)	12 (40%)	34,27	<0,001
Zobowiązania	34 (62%)	10 (33%)	5,07	0,025

Źródło: opracowanie własne.

Stwierdzono, że w badaniu ankietowym wskazywany jest istotnie częściej wzrost rentowności (56%) niż w przypadku sprawozdania finansowego (22%): $CHI^2 = 12,89$, $p < 0,001$. Istnieje zatem różnica w proporcji wzrostu rentowności pomiędzy danymi z badań ankietowych a danymi ze sprawozdań finansowych.

Warto też dodać, że w badaniu ankietowym wskazywany jest istotnie częściej wzrost płynności (96%) niż w przypadku sprawozdania finansowego (42%): $CHI^2 = 34,27$, $p < 0,001$. Oznacza to, że istnieje różnica w proporcji wzrostu płynności pomiędzy danymi z badań ankietowych a danymi ze sprawozdań finansowych. Stwierdzono też, że w badaniu ankietowym wskazywany jest istotnie częściej wzrost zobowiązań (62%) niż w przypadku sprawozdania finansowego (33%): $CHI^2 = 5,07$, $p = 0,025$, czyli istnieje różnica w proporcji wzrostu zobowiązań pomiędzy danymi

z badań ankietowych a danymi ze sprawozdań finansowych. Z tego też względu należy odrzucić HA5 na rzecz hipotezy H05, tzn. istnieje różnica w proporcji wzrostu rentowności, płynności i wzrostu zobowiązań pomiędzy danymi z badań ankietowych a danymi ze sprawozdań finansowych.

Z przedstawionych badań wynika, że subiektywna ocena respondentów różni się od wyników analizy sprawozdań finansowych. Analiza sprawozdań finansowych umożliwia poznanie związków przyczynowo-skutkowych procesów gospodarczych zachodzących w przedsiębiorstwie, a także daje podstawy zarówno do podejmowania właściwych decyzji dotyczących przyszłości, jak i oceny słuszności podjętych decyzji w przeszłości. Na podkreślenie zasługuje fakt, że w warunkach gospodarki rynkowej odpowiednio większego znaczenia nabierają porównania ze wskaźnikami danej branży.

Zakończenie

Głównym celem niniejszej monografii była ocena wpływu dotacji unijnych na sytuację majątkową i finansową przedsiębiorstw.

W teoretycznej części pracy przedstawiono rozważania na temat: roli państwa w ekonomii, wpływu dotacji na rozwój przedsiębiorstw oraz metod współczesnej analizy finansowej. Zapoznanie się z literaturą pozwoliło na dokonanie krótkiej charakterystyki roli państwa w wybranych nurtach ekonomicznych. Podkreślić należy, że współczesna rola państwa ukształtowana została w wyniku długiego procesu historycznego. Jedną z form interwencji państwa w mechanizmy wolnego rynku jest pomoc publiczna. Zdaniem Autorki, Unii Europejskiej nie należy traktować jako państwo, lecz jako szczególny rodzaj organizacji, łączącej cechy systemu politycznego państwa i rozbudowanej organizacji międzynarodowej. W tej części zdefiniowane zostało też pojęcie „integracja”, rozumiane jako proces zmierzający do zjednoczenia się państw pod względem gospodarczym, prawnym i politycznym, przy jednoczesnym zachowaniu ich suwerenności, jak też zaprezentowano proces integracji społeczno-gospodarczej Europy.

Jednym z celów systematyzujących było określenie roli dotacji unijnych w rozwoju przedsiębiorstw. Realizując go, Autorka zaprezentowała genezę oraz istotę przedsiębiorstw, a także perspektywy i bariery ich rozwoju. Ważną rolę w procesie rozwoju przedsiębiorstw odgrywają dotacje unijne, które obecnie są jednym z głównych źródeł finansowania inwestycji. W celu dokonania analizy wpływu dotacji na sytuację majątkową i finansową przedsiębiorstw, niezbędne są informacje, których źródłem jest sprawozdanie finansowe, dlatego ważny jest sposób ewidencji ujmowania dotacji unijnej w sprawozdaniu finansowym. Na podstawie sprawozdań finansowych można wyznaczyć kilkadziesiąt wskaźników finansowych, jednak Autorka w części teoretycznej przedstawiła zwłaszcza te, które są najczęściej stosowane w celu zaprezentowania sytuacji finansowej i majątkowej przedsiębiorstw.

Część empiryczną pracy stanowią badania ankietowe i analiza sprawozdań finansowych badanych przedsiębiorstw. W toku postępowania badawczego Autorka przeprowadziła analizę wpływu dotacji za pomocą ankiety, a pytania w niej zawarte dotyczyły kształtowania się płynności, rentowności i zadłużenia po otrzymaniu dotacji. Następny etap badań obejmował wyliczenie wskaźników finansowych i porównanie ich ze wskaźnikami sektorowymi. Dzięki realizacji szóstego celu częściowego możliwe było porównanie opinii przedsiębiorców na temat wpływu dotacji na sytuację majątkową i finansową wraz z wynikami badań wskaźnikowych. Stwierdzono, że zarówno w przypadku płynności, rentowności, jak i zobowiązań ocena przedsiębiorców zdecydowanie różni się od wyników analizy wskaźnikowej. Prowadzone w ramach pracy badania i rozważania pozwoliły na ostateczne potwierdzenie tezy badawczej, zgodnie z którą dotacje wpływają na sytuację majątkową i finansową produkcyjnych spółek kapitałowych, która została zweryfikowana dzięki postawionym hipotezom.

Analiza informacji pozyskanych w wyniku badań ankietowych umożliwiła sformułowanie następujących wniosków:

1. W zakresie powodu ubiegania się o dotację zdecydowanie najczęściej przedsiębiorstw wskazało zakup maszyn i urządzeń. Na drugim miejscu znalazły się szkolenia dla kadry kierowniczej i pracowników, a na trzecim zakup programów informatycznych.
2. W ramach badań ustalono, że beneficjenci środków unijnych natrafiają na liczne bariery, wśród których najczęściej wskazywaną była skomplikowana procedura przygotowawcza i konieczność posiadania kapitału własnego.
3. Dla wielu przedsiębiorstw przygotowanie wniosku unijnego stanowi istotny problem, co potwierdza fakt, że tylko jedno z badanych przedsiębiorstw przygotowało go bez korzystania z usług firm zewnętrznych. Podkreślić należy, że w wyniku przeprowadzonych badań ustalono, iż główną przyczyną korzystania z usług firm zewnętrznych jest czasochłonność przygotowania wniosku i brak wykwalifikowanej kadry. Beneficjenci wskazali, że wolą zlecić przygotowanie wniosku firmie zewnętrznej, by więcej czasu poświęcić na realizację celów projektu.
4. W ramach badań ustalono też, że w związku z pozyskaniem dotacji unijnych 80% respondentów skorzystało z kredytu bankowego jako formy wkładu własnego niezbędnego do pozyskania dotacji, który jednocześnie zwiększa wartość zobowiązań podmiotu gospodarczego. Potwierdza to tezę, że dotacje unijne przyczyniają się do wzrostu zobowiązań.
5. Wykazano również, że w ponad 50% badanych przedsiębiorstw dotacje unijne przyczyniły się do wzrostu zatrudnienia. Analizując wzrost zatrudnienia w aspekcie ewidencji księgowej, należy stwierdzić, że przyczynia się on do zwiększenia zobowiązań, zarówno z tytułu wynagrodzeń, jak i publiczno-prawnych (ZUS, US). Należy podkreślić, że w żadnym przedsiębiorstwie w wyniku pozyskania środków unijnych nie zmalało zatrudnienie.
6. Oprócz wskazania, w jaki sposób przedsiębiorcy ocenili wpływ dotacji na poziom zatrudnienia, określono, czy – zdaniem respondentów – dotacje unijne oddziałują na płynność finansową, rentowność i zobowiązania. W wyniku przeprowadzonych badań ustalono, że dotacja unijna przyczyniła się do wzrostu wyżej wymienionych parametrów. Ponad 96% badanych uważa, że zdecydowanie lub raczej dotacja przyczyniła się do wzrostu płynności finansowej przedsiębiorstwa. Z kolei w opinii 61,8% badanych zdecydowanie lub raczej w związku z dotacją wzrosły zobowiązania, a według 56,4% zdecydowanie lub raczej wzrosła rentowność.
7. Zgodnie z wynikami badań, dotacje z budżetu UE – zdaniem respondentów – przyczyniły się do wzrostu sprzedaży, poprawy wyposażenia technicznego: ponad 92% badanych uważa, że dzięki dotacji zdecydowanie lub raczej wzrosła sprzedaż, zdaniem 91% zdecydowanie lub raczej poprawiła się jakość wyposażenia technicznego, a w opinii ponad 83% zdecydowanie lub raczej poprawiła się jakość produkcji. Nieco mniej respondentów (60%) uważa, że zdecydowanie lub raczej podniosły się kwalifikacje zawodowe i umiejętności pracowników. Tylko 21,8% respondentów deklaruje, że dotacja zdecydowanie lub raczej spowodowała wzrost eksportu, a jedynie 12,7% zdecydowanie lub raczej wskazało na nawiązanie nowych kontaktów handlowych dzięki funduszom unijnym.

8. Na skutek przeprowadzonych badań wywnioskowano, że wszystkie przedsiębiorstwa zdecydowanie lub raczej będą ubiegać się o dofinansowanie na zakup maszyn lub urządzeń. Większość raczej lub zdecydowanie będzie starać się o zdobycie środków na zakup programów informatycznych (83,6%) i wprowadzenie innowacyjnych technologii (83,6%). Mniej niż połowa będzie zdecydowanie lub raczej ubiegała się o dotacje na: modernizację działu produkcji w celu wprowadzenia nowego produktu (41%), wdrożenie systemu zarządzania jakością (25,4%), szkolenia dla kadry kierowniczej oraz pracowników (16,3%), a tylko 14,5% raczej będzie aplikować o dofinansowanie na zdobycie nowych rynków zbytu. Należy zauważyć niskie zapotrzebowanie na szkolenia, zarówno dla pracowników, jak też kadry kierowniczej, dlatego też – zdaniem Autorki – przygotowując założenia do kolejnych perspektyw finansowych, warto byłoby podkreślić znaczenie dotacji na zakup składników majątku kosztem środków przeznaczonych na szkolenia. Nie oznacza to, że należy całkiem zrezygnować ze środków na szkolenia, jednak programy powinny być w taki sposób przygotowane, aby sprostać potrzebom przedsiębiorstw.
9. Autorka w przeprowadzonych badaniach, chcąc odnieść się do oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw, dokonała porównania badanych wskaźników ze wskaźnikami sektorowymi. Wynika z niego, że dotacje unijne wpływają na kształtowanie się wskaźników finansowych, lecz nie w takim samym stopniu, jak oceniają to respondenci w badaniu ankietowym. Zauważyć można, że wskaźniki finansowe badanych przedsiębiorstw nieznacznie różnią się od wskaźników w sektorze. Zaznaczyć należy, że dotacje unijne są jednym ze źródeł finansowania zadań przedsiębiorstw, ale nie stanowią czynnika motywującego przedsiębiorstwo do określonych działań (niekoniecznie potrzebnych do rozwoju przedsiębiorstwa). Autorka zauważa, że analiza wskaźnikowa opiera się na danych, które dostarcza przedsiębiorstwom ewidencja księgowa, a badania ankietowe opierają się na odczuciach respondentów, dlatego występuje różnica w ocenie wpływu dotacji na rentowność, płynność finansową i zobowiązania. W przypadku wpływu dotacji na wielkość zobowiązań respondenci potwierdzili to oddziaływanie, a analiza wskaźnikowa nie przedstawia tak dużego wpływu, co wynika głównie z faktu, że kredyty bankowe zaciągane są jeszcze przed otrzymaniem dotacji unijnej, stanowiąc wymagany wkład własny.
10. Autorka zwróciła uwagę na to, że dotacje unijne wpływają na zmiany w strukturze majątku przedsiębiorstw. Wraz z zakupem maszyn i urządzeń zwiększa się wartość środków trwałych, zaś w przypadku zaciągnięcia kredytu bankowego wzrastają zobowiązania. W przeprowadzonych badaniach zainteresowała się też udziałem rozliczeń międzyokresowych w sumie bilansowej.

Zainteresowanie Autorki rozliczeniami międzyokresowymi wynika z faktu, że dotacja na zakup lub budowę środka trwałego ewidencjonowana jest na koncie rozliczeń międzyokresowych w momencie jej otrzymania, tj. wpływu środków pieniężnych na rachunek bankowy. W chwili rozpoczęcia amortyzacji środków trwałych, czyli po oddaniu środków trwałych do użytku, których zakup bądź budowa

został częściowo lub w całości sfinansowany dotacją, przedsiębiorstwo dokonuje rozliczania otrzymanej dotacji. Kwoty dotacji zaliczone do rozliczeń międzyokresowych przychodów zwiększają stopniowo pozostałe przychody operacyjne, równolegle do odpisów amortyzacyjnych lub umorzeniowych od środków trwałych sfinansowanych dotacją, przez co nie znajdują się w bilansie.

Reasumując powyższe rozważania, należy podkreślić rolę dotacji w finansowaniu inwestycji. W wyniku przeprowadzonych badań Autorka stwierdza, że dofinansowania unijne wpływają na gospodarkę zarówno finansową, jak i majątkową przedsiębiorstw. Przyczyniają się do wzrostu aktywów trwałych i zobowiązań, oddziałując również na wielkość rozliczeń międzyokresowych.

Przeprowadzone badania pozwoliły na sformułowanie wniosków wskazujących na słuszność przyjętych hipotez.

Zdaniem Autorki, za najistotniejsze rezultaty badawcze niniejszej pracy należy uznać:

- określenie roli państwa w ekonomii;
- stwierdzenie, że dotacje są formą pomocy publicznej;
- wskazanie metod analizy ekonomicznej;
- przeprowadzenie badań ankietowych;
- dokonanie analizy rentowności, płynności i zadłużenia przedsiębiorstw.

Mając na względzie powyższe kwestie, należy rozważyć i wprowadzić w życie zaproponowane przez Autorkę rozwiązania, które są warunkiem koniecznym do usprawnienia oraz poszerzenia zakresu absorpcji środków UE na rzecz rozwoju przedsiębiorstw.

Bibliografia

Literatura przedmiotu:

- Adamkiewicz-Drwiłło, H.G. (2002). *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Alchian, A.A. (1977). *Economic Forces at Work*. Indianapolis: Liberty Press.
- Alchian, A.A., Demsetz, H. (1988). *Produkcja, koszty informacji i organizacja gospodarcza*. Warszawa: In Plus.
- Alexander, D., Nobes, Ch. (2010). *Financial Accounting. An International Introduction*. Essex Pearson Education Limited, Essex.
- Altiero Spinelli: niestrudzony federalista. Pobrane z: http://europa.eu/about-eu/eu-history/founding-fathers/pdf/altiero_spinelli_pl.pdf.
- Altman, E. (1968). Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *Journal of Finance*, 4.
- Ambroziak, A. (2013). Koncepcja krajowej pomocy regionalnej w latach 2014-2020. *Polityka Konkurencji. Unia Europejska*, 3(220).
- Amin, A., Tomaney, J. (1995). *Behind the Myth for European Union: Prospects for Cohesion*. London: Routledge.
- Andrzejewski, M. (2006). Informacyjna funkcja rachunkowości. *Zeszyty Naukowe AE w Krakowie*, 702. Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie.
- Arystoteles. (1964). *Polityka z dodaniem pseudo-arystotelesowej ekonomiki*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Asher, F. (1993). *Les territoires du future*. DATAR, Editions de l'Aube.
- Atrill, P. (2006). *Financial Management for Decision Makers*. London: Prentice Hall.
- Bachman, K. (2004). *Konwent o przyszłości Europy. Demokracja deliberatywna jako metoda legalizacji władzy w wielopłaszczyznowym systemie politycznym*. Wrocław: Wydawnictwo Atut.
- Bagan-Kurluta, K., Bieniek-Koronkiewicz, E. (2012). *Prawo gospodarcze prywatne*. Warszawa: C.H. Beck.
- Bajko, Z., Józwiak, B. (2007). *Fundusze strukturalne i Fundusz Spójności w Polsce na lata 2007-2013*. Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Balassa, B. (1962). *The Theory of Economic Integration*. London: George Allen & Unwin.
- Balcerowicz, L. *W kierunku ograniczonego państwa*. Pobrane z: <https://www.balcerowicz.pl>.
- Balkakrishnan, S., Fox, J. (1993). *Asset specificity, firm heterogeneity and capital structure*. New Jersey: Isaac Fox, John Wiley & Sons.
- Banasiak, A. (2009). Rola lokalnego samorządu terytorialnego w pokonywaniu barier funkcjonowania sektora małych i średnich przedsiębiorstw. W: A. Banasiak (red.), *Wybrane problemy przedsiębiorczości i zarządzania*. Łódź: Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania.
- Barcz, J. (2003). *Traktat z Nicei. Zagadnienia prawne i instytucjonalne*. Warszawa: Prawo i Praktyka Gospodarcza.
- Beck, T., Levine, R. (2002). Industry growth and capital allocation: does having a market – or bank-based system matter? *Journal of Financial Economics*, 64(2).

- Bednarski, L. (2003). *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu.
- Bednarski, L., Borowiecki, R., Duraj, J., Kurtys, E., Waśniewski, T., Wersty, B. (1996). *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu.
- Begg, D., Fischer, S., Dornbusch, R. (2000). *Ekonomia: makroekonomia*. Tłum. B. Czarny. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bendkowski, J., Radziejowska, G. (2005). *Logistyka zaopatrzenia w przedsiębiorstwie*. Gliwice: Wydawnictwo Politechniki Śląskiej.
- Bień, A., Bień, W. (2006). *Dochody z kapitałów i ich opodatkowanie*. Warszawa: Difin.
- Bień, W. (2008). *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*. Warszawa: Difin.
- Biezanowski, S. (red.). (1970). *Ilustrowany słownik techniczny dla wszystkich*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowo-Techniczne.
- Bilski, J., Stawasz, E. (red.). (2006). *Barierzy w korzystaniu z usług bankowych w finansowaniu działalności małych i średnich przedsiębiorstw*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Blaug, M. (1994). *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*. Tłum. I. Budzyńska. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Borkowski, S., Ulewicz, R. (2009). *Zarządzanie produkcją. Systemy produkcyjne*. Sosnowiec: Oficyna Wydawnicza Humanitas.
- Borowiecki, R., Siuta-Tokarska, B. (2008). *Problemy funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Synteza badań i kierunki działania*. Warszawa: Difin.
- Bouvier, M., Esclassan, M., Lassale, J. (2006). *Financespublique*. LGDJ, coll, Paris: Manuel.
- Bratnicki, M. (2002). *Przedsiębiorczość i przedsiębiorcy współczesnych organizacji*. Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach.
- Brealey, R.A., Myers, S.C. (1991). *Principles of Corporate Finance*. New York: McGraw-Hill, Inc.
- Breiman, L., Friedman, J., Olshen, R., Stone, C. (1988). *Classification and Regression Tree*. Belmont: Wadsworth International Group.
- Brzeziński, M. (red.). (2002). *Organizacja, Sterowanie Produkcją. Projektowanie systemów produkcyjnych i procesów sterowania produkcją*. Warszawa: Agencja Wydawnicza Placet.
- Brzeziński, M. (red.). (2007). *Wprowadzenie do nauki o przedsiębiorstwie*. Warszawa: Difin.
- Buchanan, J.M., Wagner, R.E. (1999). *The Collected Works of James M. Buchanan*. Indianapolis: Liberty Fund.
- Buczyńska, T. (2007). *Mikroekonomia*. Warszawa-Łódź: Wydawnictwo Szkolne PWN.
- Cavagnoli, D. (2011). A Conceptual Framework For Innovation: An Application to Human Resource Management Policies in Australia. *Innovation: Management, Policy & Practice*, 13.
- Cebrowska, T. (1992). Płynność finansowa jako determinanta równowagi finansowej. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, 638.
- Chalmers, D., Hadjiemmanuil, C., Monti, G., Tomkins, A. (2006). *European Union Law: Text and Materials*. Cambridge-New York: Cambridge University Press.
- Chatfield, M., Vangermeersch, R. (1996). *The History of Accounting, An International Encyclopedia*. New York: Garland Publishing.
- Chądzyński, J. (2006). Typologia terytorialnych form organizacji produkcji. W: A. Jewtuchowicz, A. Suliborski (red.), *Przestrzenne różnicowanie procesów transformacji społeczno-gospodarczej w regionie łódzkim*. Łódź: Uniwersytet Łódzki.

- Choi, F.D.S., Meek, G.K. (2009). *International Accounting*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Choroszczak, J., Mikulec, M. (2012). *Pomoc publiczna a rozwój firmy. Szanse i zagrożenia*. Warszawa: Poltext.
- Churchil, N., Lewis, V. (1983). The Five Stages of Small Business Growth. *Harvard Business Review*, May-June.
- Ciborowski, R. (2011). Economic Policy and Innovation System Adjustment. *Optimum. Studia Ekonomiczne*, 5(53).
- Cicirko, T. (2010). *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Cieślukowski, M. (2013). *Wielokryterialna ocena systemu zasobów własnych Unii Europejskiej*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Coase, R. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4. Pobrane z: <https://www.dallasfed.org>.
- Cosh, A., Hughes, A. (red.). (2003). *Enterprise Challenged Policy and Performance in British SME sector 1999-2002*. Cambridge: Center of Business Research.
- Cox, K.R. (2002). *Political geography*. Oxford: Blackwell.
- Crafts, N. (2012). *Economic History Matters*. Economic History of Developing Regions.
- Crystal, D. (1997). *The Cambridge Encyclopedia of Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Czekaj, J., Dresler, Z. (2001). *Podstawy zarządzania finansami firm*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Czekaj, J., Dresler, Z. (2001). *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw. Podstawy teorii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Czekaj, J., Dresler, Z. (2017). *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw – podstawy teorii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Czemiewska-Rutkowska, M. (2007). *Budżet ogólny Unii Europejskiej – stan obecny i perspektywy*. Warszawa: Centrum Doradztwa i Informacji Difin Sp. z o.o.
- Dach, Z. (red.). (2008). *Państwo a rynek we współczesnej gospodarce*. Kraków: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Dausies, M.A. (2002). *Handnuch des EG–Wirtschaftrechts*. München: Beck-Verlag.
- Dębski, W. (1996). *Zarządzanie finansami* (t. I). Warszawa: Centrum Informacji Menedżera.
- Doliwa-Klepacki, Z.M. (1996). *Europejska integracja gospodarcza*. Białystok: Wydawnictwo Temida 2.
- Doliwa-Klepacki, Z.M. (2005). *Integracja europejska. Łącznie z uczestnictwem Polski w UE i Konstytucja dla Europy*. Białystok: Wydawnictwo Temida 2.
- Domańska, E. (1992). *Wokół interwencji państwa w gospodarkę: Keynes, Friedman, Laffer, Kennedy i inni*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dowens, J., Goldman, J.E. (1991). *Dictionary of Finance and Investment Terms*. Hauppauge: Barron's Educational Series Inc.
- Dresler, Z. (red.). (2014). *Rentowność przedsiębiorstw w Polsce*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Drucker, P.F. (2005). *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*. Tłum. A. Ehrlich. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Drwiłło, A., Maśniak, D. (red.). (2009). *Leksykon prawa finansowego. 100 podstawowych pojęć*. Warszawa: C.H. Beck.
- Dudycz, T. (2011). *Analiza finansowa jako narzędzie zarządzania finansami przedsiębiorstwa*. Wrocław: Wydawnictwo Indygo Zahir Media.

- Dudycz, T., Hamrol, M., Skoczylas, W., Niemiec, A. (2005). Finansowe wskaźniki sektorowe – pomoc przy analizie finansowej i ocenie zdolności przedsiębiorstwa do kontynuacji działalności. *Rachunkowość*, 3.
- Duliniec, A. (1998). *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Duliniec, A. (2000). Najnowsze nurty w teorii struktury kapitału w przedsiębiorstwie. W: D. Zarzecki (red.), *Zarządzanie finansami, współczesne tendencje w teorii i praktyce*. Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Duraj, J. (2004). *Podstawy ekonomiki przedsiębiorstwa*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Durand, D. (1952). *Cost of Debt and Equity Funds for Business, Trends and Problems of Measurement*. Conference on Research in Business Finance, New York: National Bureau of Economic Research,.
- Dwiliński, L. (2002). *Zarządzanie produkcją*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej.
- Dzwonkowski, H., Zgierski, Z. (2006). *Procedury podatkowe*. Warszawa: Difin.
- Ekstowicz, B., Malinowski, M.J. (2014). *Polityka strukturalna Unii Europejskiej stymulatorem procesów modernizacji i rozwoju społeczno-ekonomicznego Polski w latach 2007-2015*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Etel, L., Tyniewicz, M. (red.). (2012). *Finanse publiczne i prawo finansowe – realia i perspektywy zmian. Księga Jubileuszowa dedykowana profesorowi Eugeniuszowi Ruśkowskiemu*. Białystok: Uniwersytet w Białymstoku.
- Famielec, J. (1997). *Strategie rozwoju przedsiębiorstwa*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Florea, N.M., Ganea, M., Selişteanu, S. (2013). *Structure and Evolution of EU Budget Revenue. Finance – Challenges of the Future*, 1(15).
- Forsman, H., Rantanen, H. (2011). Small Manufacturing and Service Enterprises as Innovators. A Comparison by Size. *European Journal of Innovation Management*, 14(1).
- Fridson, M., Alvarez, F. (2002). *Financial Statement Analysis*. New York: John Wiley&Sons.
- Friedman, M., Friedman, R. (2006). *Wolny wybór*. Tłum. J. Kwaśniewski. Sosnowiec: Wydawnictwo Aspekt.
- Gabruszewicz, W. (2005). *Podstawy analizy finansowej*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Gabruszewicz, W. (2014). *Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Teoria i zastosowanie*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Gajdka, J., Stos, D. (2003). Ocena kondycji finansowej polskich spółek publicznych w okresie 1998-2001. W: D. Zarzecki (red.), *Zarządzanie finansami: mierzenie wyników i wycena przedsiębiorstwa* (t. I). Szczecin: Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Gajdka, J., Walińska, E. (1998). *Zarządzanie finansowe. Teoria i praktyka* (t. II). Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce.
- Galbraith, J.K. (1984). Keynes, Roosevelt, and the Complementary Revolutions. *Challenge*, January-February.
- Galbraith, J.K. (1999). *Ekonomia w perspektywie. Krytyka literacka*. Tłum. W. Rączkowski, S. Rączkowska. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Gancarczyk, M. (2010). *Wsparcie publiczne dla MSP. Podstawy teoretyczne a praktyka gospodarcza*. Warszawa: C.H. Beck.

- Garvin, D., Levesque, L. (2006). *Meeting the Challenge of Corporate Entrepreneurship*. *Harvard Business Review*, 10.
- Gasza, R. (1997). Związek między wynikami analizy typu Altmana a kształtowaniem się kursów akcji wybranych spółek giełdowych w Polsce. Rezultaty badań najstarszych spółek giełdowych w latach 1991-1995. *Bank i Kredyt*, 3.
- Gaudemet, P.M., Molinier, J. (2000). *Finanse publiczne*. Tłum. W. Kisiel. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Glautier, M.W.E., Underdown, B. (2001). *Accounting, Theory and Practice*. Londyn: Pearson Education.
- Gluchowski, J. (2001). *Leksykon finansów*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Gołębiewski, G., Tłaczała, A. (2009). *Analiza finansowa w teorii i w praktyce*. Warszawa: Difin.
- Gomułowicz, A., Małecki, J. (2016). *Podatki i prawo podatkowe*. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business.
- Gornowicz, M., Romaniuk, K., Szczubelek, G. (2014). *Ekonomika produkcji*. Olsztyn: Uniwersytet Warmińsko-Mazurski.
- Górski, J. (1988). *Z historii myśli ekonomicznej*. Łódź: Wydawnictwo Łódzkie.
- Grabowska, M. (2014). *Zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstw*. Warszawa: CeDeWu.
- Gronowicz, M., Romaniuk, K., Szczubelek, G. (2013). *Ekonomika produkcji*. Olsztyn: Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie.
- Hadasik, D. (1998). *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce i metody jej prognozowania*. *Zeszyty Naukowe, Seria 2: Prace Habilitacyjne*, 158. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Haliżak, E., Parzymies S. (red.). (2002). *Unia Europejska jako nowy typ wspólnoty międzynarodowej*. Warszawa: Instytut Stosunków Międzynarodowych.
- Harmgardt, W., Tiedtke, J. (1992). *Inwestycje i finansowanie*. Bad Harzburg: Röver Jens-Ulf.
- Hausner, J. (red.). (2012). *Kurs na innowacje. Jak wyprowadzić Polskę z rozwojowego dryfu?* Kraków: Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej.
- Hausner, J., Marody, M. (red.). (1999). *Trzy Polski: Potencjał i bariery integracji z Unią Europejską*. Warszawa Fundacja Ericha Brosta.
- Hawawini, G., Viallet, C. (2007). *Finanse menedżerskie*. Tłum. K. Masłowska-Pietrzak, T. Pietrzak. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Hegel, G.W.F. (1958). *Wykłady z filozofii dziejów*. Tłum. J. Grabowski, A. Landman. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Helfert, E.A. (1994). *Techniques of Financial Analysis. A Practical Guide to Managing and Measuring Business Performance*. Burrridge: Irvin.
- Helfert, E.A. (2003). *Techniki analizy finansowej, ocena wskaźników przedsiębiorstwa*. Tłum. J. Sawicki. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Hix, S. (1999). *The Political System of the European Union*. London: Macmillan Press Ltd.
- Holland, J. (1975). *Adaptation in natural and artificial systems*. University of Michigan Press.
- Hołda, A. (2001). Prognozowanie jednostki w warunkach gospodarki polskiej z wykorzystaniem funkcji dyskryminacyjnej. *Rachunkowość*, 5.
- Idzikowska, L. (2008). Regionalne Programy Operacyjne na lata 2007-2013. *UE Fundusze Strukturalne*, 2(12).
- Iwanicz, M. (1995). Kłopotów z Altmanem ciąg dalszy. *Gazeta Bankowa*, 3.
- Iwanicz-Drozdowska, M. (red.). (2007). *Konglomeraty finansowe*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

- Iwin-Garzyńska, J. (2009). *O finansowej istocie kapitału*. Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Iwin-Garzyńska, J. (2010). *Zasada neutralności podatku od towarów i usług na przykładzie zakupów środków trwałych sfinansowanych dotacją z funduszy unijnych*. Szczecin: Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Jankowska, A. (2005). *Pomoc Publiczna dla przedsiębiorstw w świetle uregulowań wspólnotowych. Zasady i ograniczenia udzielania*. Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Jankowska, A., Marek, M. (2009). *Dopuszczalność pomocy publicznej. Uregulowania wspólnotowe i krajowe*. Warszawa: C.H. Beck.
- Jankowska, M., Sokół, A., Wicher, A. (2008). *Fundusze Unii Europejskiej 2007-2013*. Warszawa: CeDeWu.
- Jasiński, P. (2000). *Europa jako szansa: Polityka regionalna Unii Europejskiej i jej instrumenty a władze lokalne i regionalne*. Warszawa: Dom Wydawniczy Elipsa.
- Jastrzębska, M. (2013). Zarządzający ryzykiem jednostki samorządu terytorialnego. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 64/2. Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Jerzemowska, M. (red.). (2006). *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Juja, T. (2011). *Finanse publiczne*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Kaczmarek, T. (2007). *Zasady porządku w gospodarce. Rola państwa*. Warszawa: Difin.
- Kapteyn, P.J.G., VerLoren van Thematt, P. (1998). *Introduction to the Law European Communities*. London, The Hague-Boston.
- Kasprzak, R. (2009). *Fundusze unijne szansą na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*. Gliwice: Helion.
- Kawecka-Wyrzykowska, E. (red.). (2008). *Budżet dla Unii Europejskiej po 2013 roku: implikacje dla Polski*. Warszawa: Katedra Integracji Europejskiej im. J. Monneta, Kolegium Gospodarki Światowej.
- Kerzner, H. (1994). *Project Management*. Florence, Kentucky: Van Nostrand Reinhold Company.
- Keynes, J.M. (2003). *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*. Tłum. M. Kalecki, S. Rączkowski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kędzior, M. (2011). *Międzynarodowa struktura kapitału przedsiębiorstw. Ujęcie rachunkowości i finansów*. Warszawa: C.H. Beck.
- Kimmel, P.D., Weygandt, J.J., Kieso, D.E. (2011). *Financial Accounting*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Kisiel, T., Marks-Bielska, R. (red.). (2013). *Polityka gospodarcza*. Olsztyn: Uniwersytet Warmińsko-Mazurski.
- Kisielińska, J. (2008). *Modele klasyfikacyjne prognozowania sytuacji finansowej gospodarstw rolniczych*. Warszawa: Wydawnictwo SGGW.
- Kisielińska, J., Waszkowski, A. (2010). Polskie modele do prognozowania bankructwa przedsiębiorstw i ich weryfikacja. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego: Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 82.
- Kiziukewicz, T. (2008). *Rachunkowość we współczesnej gospodarce*. Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Klimowicz, M. (2010). *Fundusze strukturalne oraz Fundusz Spójności w państwach Europy Środkowej i Wschodniej*. Warszawa: CeDeWu.

- Kopaliński, W. (2007). *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych z almanachem* (t. IV). Warszawa: Oficyna Wydawnicza RYTM.
- Koralun-Breżnicka, J. (2006). Ocena możliwości wykorzystania wybranych funkcji dyskryminacyjnych w analizie polskich spółek giełdowych. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów. Zeszyt Naukowy*, 69, Warszawa: SGH w Warszawie.
- Korol, T. (2013). *Nowe podejście do analizy wskaźnikowej w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business.
- Kosch, W. (2003). *Deutsches Literatur-Lexikon. das 20. Jahrhundert* (t. V: Butenschön-Dedo). Berlin: Walter de Gruyter.
- Kowalak, R. (2003). *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa*. Gdańsk: Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr.
- Kozłowski, R., Liwowski, B. (2011). *Podstawowe zagadnienia zarządzania produkcją*. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business.
- Kozuń-Cieślak, G. (2011). „Istnieją nurty wszelkich spraw człowieczych”, czyli o falowaniu poglądów na funkcję państwa. *Zeszyty Naukowe*, 11. Kraków: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Koźmiński, A. (1996). *Zarządzanie – teoria i praktyka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kożuch, A., Dyhdalewicz, A. (2004). *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstwa*. Białystok: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku.
- Kożuch, M. (2013). *Subsydiowanie ochrony środowiska przyrodniczego w gospodarce rynkowej. Doświadczenia Polski*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Krawczyk, S. (2001). *Metody ilościowe w planowaniu działalności przedsiębiorstwa*. Warszawa: C.H. Beck.
- Krzemińska, D. (2002). *Finanse przedsiębiorstwa*. Warszawa: Wydawnictwo WSB w Poznaniu.
- Krzeszowski, D.W. (2000). Wybrane problemy analizy wskaźnikowej w przedsiębiorstwie. *Controlling i Rachunkowość Zarządcza w Firmie*, 2.
- Kudert, S., Jamroży, M. (2007). *Optymalizacja opodatkowania dochodów przedsiębiorstw*. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business.
- Kudłacz, T. (1999). *Programowanie rozwoju regionalnego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kurkowski, J. (2004). *Wstęp do nauki o państwie i prawie*. Lublin: Towarzystwo Naukowe KUL.
- Kusak, A., Kowalczyk, J. (2006). *Płynność finansowa: analiza i sterowanie*. Warszawa: C.H. Beck.
- Kusz, D., Ruda, M. (2010). Poziom wsparcia finansowego Unii Europejskiej w działalności inwestycyjnej polskich gospodarstw rolniczych. *Roczniki Nauk Rolniczych, seria G*, 97(3).
- Kuś, A. (2011). *Prawo materialne Unii Europejskiej w zarysie*. Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Kwaśniewski, W. (1998). Ekonomia klasyczna – spojrzenie z innej perspektywy. *Ekonomista*, 5-6.
- Laffan, B. (1997). *The Finances of the European Union*. New York: St. Martin's Press.
- Landreth, H., Colander, D.C. (2005). *Historia myśli ekonomiczne*. Tłum. A. Szeworski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Langier, A. (2006). Leasing w teorii i praktyce funkcjonowania przedsiębiorstw. *Wyższa Szkoła Zawodowa „Oeconomica”*, Zeszyt Naukowy, 4.
- Latoszek, E. (2007). *Integracja Europejska. Mechanizmy i wyzwania*. Warszawa: Wydawnictwo Książka i Wiedza.
- Lenik, P. (2012). Pozyskiwanie środków z funduszy europejskich w sektorze przedsiębiorstw – przykład województwa podkarpackiego. W: P. Filip, M. Grzebyk (red.), *Nowoczesne koncepcje finansowania działalności gospodarczej*. Rzeszów: Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego.

- Leonardi, R. (1995). *Convergence, Cohesion and Integration In the European Union*. London: Macmillan.
- Leszczyński, Z., Skowronek-Mielczarek, A. (2004). *Analiza ekonomiczno-finansowa spółki*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Lewandowski, J., Skołud, B., Plinta, D., (2014). *Organizacja systemów produkcyjnych*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Libby, R., Libby, P.A., Short, D.G. (2010). *Financial Accounting*. New York: McGraw-Hill, Irwin.
- Lisak, J. (1946). *Ekonomia jednostkowa. Nauka o przedsiębiorstwie*. Katowice: SNSG.
- Lukoszek, K. (2009). Trudna droga do wsparcia. *Fundusze Europejskie*, 5(24).
- Ładysz, J. (2007). *Polityka strukturalna Polski w warunkach integracji europejskiej*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.
- Ładysz, J. (2008). *Polityka strukturalna Polski i Unii Europejskiej*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Łuczka, T. (2009). Struktura kapitału w mikro- i małych przedsiębiorstwach. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa, numer specjalny*.
- Machaczka, J. (1998). *Zarządzanie rozwojem organizacji. Czynniki, modele, strategia, diagnoza*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Maciejewski, M., Marszał, M. (red.). (2002). *Doktryny polityczne i prawne u progu XXI wieku*. Wrocław: Kolonia.
- Marek, S. (red.). (1999). *Elementy nauki o przedsiębiorstwie*. Szczecin: Uniwersytet Szczeciński.
- Marek, S., Białasiewicz, M. (2008). *Podstawy nauki organizacji. Przedsiębiorstwo jako organizacja gospodarcza*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Markowski, K. (1992). *Rola Państwa w gospodarce rynkowej*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Marquardt, P. (2007). *Pomoc publiczna dla małych i średnich przedsiębiorców*. Warszawa: LexisNexis.
- Marszałek, A. (red.). (2004). *Integracja europejska*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Maślanka, T. (2008). *Przepływy pieniężne w zarządzaniu finansami przedsiębiorstw*. Warszawa: C.H. Beck.
- Matejun, A. (red.). (2011). *Wspomaganie i finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*. Warszawa: Difin.
- Mazurczak, J. (2002). *Projektowanie struktur systemów produkcyjnych*. Poznań: Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej.
- Mączyńska, E. (1997). Ocena kondycji przedsiębiorstwa (uproszczone metody). *Życie Gospodarcze*, 38.
- Michalik, T. (2014). *VAT. Komentarz Rok 2014*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Michalski, G. (2004). *Wartość płynności w bieżącym zarządzaniu finansami*. Warszawa: CeDeWu.
- Micherda, B. (2000). Rachunek przepływów pieniężnych i jego wykorzystanie w zarządzaniu płynnością finansową jednostki gospodarczej. *Prace Naukowe Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Marketingu w Chorzowie*, 4.
- Micherda, B. (2002). Współczesna analiza finansowa. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej*, 951.
- Micherda, B., Górka, Ł., Szulc, M. (2010). *Zarządcza interpretacja sprawozdania finansowego*. Warszawa: Difin.

- Milczewska, D. (2011). Przedsiębiorstwo rynkowe – geneza i rozwój. *Handel Wewnętrzny*, 5.
- Milewski, R. (1999). *Elementarne zagadnienia ekonomii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Milewski, R. (1999). *Podstawy ekonomii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Mill, J.S. (1965). *Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej*. Tłum. E. Taylor. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Mokyr, J. (2001). *The Rise and Fall of the Factory System, Technology, Firms, and Households Since the Industrial Revolution*. Carnegie – Rochester Conference on Public Policy.
- Morrison, A., Breen, J., Ali, S. (2003). Small Business Growth: Intention, Ability and Opportunity. *Journal of Small Business Management*, 41(4).
- Myers, S.C. (1984). *The Capital Structure Puzzle*. *Journal of Finance*, 39(3).
- Nicolaides, P., Kekelekis, M., Kleis, M. (2008). *State Aid Policy in the European Community*. London: Oficyna a Wolters Kluwer business.
- North, D.C. (1983). *Structure and Change in Economic History*. New York: WW Norton & Company.
- Nowacki, R. (red.). (2010). *Innowacyjność w zarządzaniu a konkurencyjność przedsiębiorstwa*. Warszawa: Difin.
- Nowacki, S. (1977). *Funkcjonowanie gospodarki narodowej*. Warszawa: SGPiS.
- O'Keeffe, D., Twomey, P.M. (1999). *Legal Issues of the Amsterdam Treaty*. Oxford: Hart Publishing.
- Oktaba, R. (2012). *Prawo podatkowe*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Orłowski, W. (2009). Jakie szanse na nowy porządek ekonomiczny świata? *Rocznik Strategiczny*, 15.
- Osiński, J. (red.). (2011). *Administracja publiczna u progu XXI wieku. Wyzwania i oczekiwania*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Ostaszewski, J. (1993). *Analiza finansowa i wycena według standardów EWG*. Warszawa: Centrum Informacji Menedżera.
- Ostaszewski, J. (2013). *Finanse*. Warszawa: Difin.
- Owsiak, S. (2002). *Podstawy nauki o finansach*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Owsiak, S. (2005). *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Palepu, K.G., Healy, P.M., Bernard, V.L., Peek, E. (2007). *Business Analysis and Valuation*. London: IFRS Edition, Thomson Learning.
- Pełka, P., Stasiak, M. (2002). *Pomoc publiczna dla przedsiębiorców w Unii Europejskiej*. Warszawa: Difin.
- Perkowski, M. (red.). (2002). *Integracja europejska. Wprowadzenie*. Warszawa: LexisNexis.
- Pichlak, M. (2012). *Uwarunkowania innowacyjności organizacji. Studium teoretyczne i wyniki badań*. Warszawa: Difin.
- Pierścionek, Z. (1998). *Strategie rozwoju firmy*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Pietrzyk, I. (2006). *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Pigou, A.C. (2006). *The Economics of Welfare*. New York: Cosimo Classicis.
- Platon. (1994). *Państwo*. Tłum. W. Witwicki. Warszawa: Wydawnictwo Alfa-Wero.
- Podręcznik Oslo. *Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*. (2008). Warszawa: Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

- Pogodzińska, M., Sojak, S. (1995). Wykorzystanie analizy dyskryminacyjnej w przewidywaniu bankructwa przedsiębiorstw. *Acta Universitatis Nicolai Copernici: Oeconomia*, 25(299).
- Pomykańska, B., Pomykański, P. (2007). *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Porter, M.E. (2006). *The competitive advantage of nations*. London: The Macmillan Press Ltd.
- Postuła, I., Werner, A. (2008). *Prawo pomocy publicznej*. Warszawa: LexisNexis.
- Postuła, M. (2012). *Racjonalizacja wydatków publicznych a podstawowe funkcje państwa*. Warszawa: Wydawnictwo SGGW.
- Prędkiewicz, K., Prędkiewicz, P. (2014). Wybrane determinanty struktury mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 802, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 65.
- Proskrobka, B. (red.). (2009). *Wpływ idei zrównoważonego rozwoju na politykę państwa i regionów. Problemy ogólnopaństwowe i sektorowe*. Białystok: Wydawnictwo WSE.
- Przesławska, G. (2004). *Ekonomia dobrobytu*. W: *Słownik historii myśli ekonomicznej*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Ptak, P. (2008). *Ile państwa w gospodarce? Milton Friedman o ekonomicznej roli państwa*. Warszawa: Academia Oeconomica.
- Quigley, C., Collins, A.M. (2003). *EC State Aid Law and Policy*. Oxford-Portland: Hart Publishing.
- Ricardo, D. (1957). *Zasady ekonomii politycznej i podatki*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Rogowski, W.K. (1999). Możliwości wczesnego rozpatrywania symptomów zagrożenia zdolności płatniczej przedsiębiorstwa. *Bank i Kredyt*, 6.
- Rokita, J. (2003). *Zarządzanie przedsiębiorstwem*. Warszawa: Wydawnictwo Stowarzyszenie Księgowych w Polsce.
- Ross, S.A., Westerfield, R.W., Jaffe, J. (1996). *Corporate Finance*. Chicago Irvin.
- Rumford, C. (2000). *European Cohesion, Contradiction in EU Integration*. London: Macmillan.
- Ruszkowski, J. (2007). *Wstęp do studiów europejskich*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Ruszkowski, E. (red.). (2003). *Finanse publiczne i prawo finansowe*. Warszawa: Dom Wydawniczy ABC.
- Rutkowski, A. (2007). *Zarządzanie finansami*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Ryszkiewicz, A. (2000). *Fundusze strukturalne Unii Europejskiej*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Ryszkiewicz, A. (2013). *Od konwergencji do spójności i efektywności*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Sadowski, Z. (2005). *Transformacja i rozwój. Wybór prac*. Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Salmon, T., Nicoll, W. (1997). *Building European Union. A documentary, history and analysis*. New York: Manchester University Press, Manchester.
- Sapała-Gazda, M. (red.). (2007). *Fundusze Pomocowe Unii Europejskiej – doświadczenia i perspektywy*. Warszawa: Wydawnictwo Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.
- Sasin, W. (2002). *Analiza płynności finansowej firmy*. Łódź: Agencja Wydawnicza Interfart.
- Say, J.B. (1855). *A Treatise on Political Economy*. Philadelphia: Lippincott, Grambo&Co, II.IX. 4-6, II.IX.
- Schall, L.D., Haley, C. (1983). *Introduction of Financial Management*. New York: McGraw Hill.

- Schina, D. (1997). *State Aids under the EEC Treaty. Articles 92 to 94*. Oxford: ESC Publishing.
- Schroeder, P.H., Clark, M.W., Cathey, J.M. (2008). *Financial Accounting Theory and Analysis*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Seredyński, R., Szaruga, K. (2011). *Komentarz do ustawy o rachunkowości*. Gdańsk: Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o.
- Shane, S. (2003). *A General Theory of Entrepreneurship. The Individual – Opportunity Nexus*. Northampton: Edward Elgar Pub.
- Sierpińska, M., Jachna, T. (2007). *Metody podejmowania decyzji finansowych. Analiza podatkowa przykładów i przypadków*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sierpińska, M., Jachna, T. (2009). *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sierpińska, M., Wędzki, D. (2002). *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Simonde, de Simondi, J.C.L. (1955). *Nowe zasady ekonomii politycznej*. Tłum. W. Giełżyński. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Skiba, L. (2014). *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*. Warszawa: NBP.
- Skoczylas, W. (2000). Statyczne i dynamiczna analiza płynności finansowej. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 277.
- Skoczylas, W. (2009). *Analiza sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstwa*. Warszawa: Stowarzyszenie Księgowych w Polsce.
- Skorwonek-Mielczarek, A. (2008). *Analiza działalności i rozwoju przedsiębiorstwa*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Smith, A. (2007). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. Tłum. S. Wolff, O. Einfeld, Z. Sadowski, A. Prejbisz, B. Jasińska. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Smith, D.L., Ray, J.L. (2016). *The 1992 Project and the Future of Integration in Europe*. USA: Routledge.
- Smolarek, M., Dziendziora, J. (2011). Wybrane zewnętrzne źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Zarządzanie*, 2.
- Sobol, E. (red.). (1993). *Mały słownik języka polskiego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Soboń, J. (2008). *Budżet Unii Europejskiej*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR.
- Sochacka-Krysiak, H. (1991). *Leksykon finansowo-bankowy*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Soduł, S. (2002). *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie, teoria i praktyka zarządzania*. Toruń: TNOiK.
- Soduł, S. (2012). *Nauki o zarządzaniu*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Spychalski, G.B. (2001). *Zarys historii myśli ekonomicznej*. Warszawa-Łódź: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stańczyk, K. (2009). Finanse publiczne jako środowisko realizacji funkcji państwa dotyczącej obrony narodowej. *Zeszyty Naukowe AON*, 4.
- Stasiewski, T. (1996). Z-score – indeks przewidywanego upadku przedsiębiorstwa. *Rachunkowość*, 12.
- Stawasz, E. (1999). *Innowacje a mała firma*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Stępień, K. (2008). *Rentowność a wypłacalność przedsiębiorstw*. Warszawa: Difin.
- Stiglitz, J.E. (2004). *Ekonomia sektora publicznego*. Tłum. R. Rapacki. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Stiglitz, J.E. (2006). *Globalizacja*. Tłum. H. Siembierowicz. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stojak, S. (2000). *Rachunek kosztów. Wybrane zagadnienia*. Toruń: TNOiK.
- Strugis, A.H. (1994). *The Rise, Decline, and Reemergence of Classical Liberalism*. Nashville: The LockeSmith Institute.
- Strużycki, M. (red.). (2008). *Zarządzanie przedsiębiorstwem*. Warszawa: Difin.
- Strzelecki, J. (1985). Dlaczego przedsiębiorstwo. *Przegląd Organizacji*, 5.
- Surdej, A. (2011). *Nowoczesne państwo a gospodarka rynkowa*. Warszawa: Instytut Obywatelski.
- Suski-Borek, G. (2001). Ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa. *Rachunkowość*, 7.
- Sutton, T. (2004). *Corporate Financial Accounting and Reporting*. London: FT Prentice Hall.
- Szczepanowski, P. (2004). *Zarządzanie Finansami Przedsiębiorstwa. Podstawy teoretyczne, przykłady i zadania*. Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego.
- Szczerski, K. (2002). Unia Europejska to nie państwo. *Polska w Europie*, 3.
- Szlachta, J. (1997). *Programowanie Rozwoju Regionalnego w Unii Europejskiej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Szmulik, B., Żmigrodzki, M. (red.). (2007). *Wprowadzenie do nauki o państwie i polityce*. Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Szymański, W. (1995). *Przedsiębiorstwo, rynek, konkurencja*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Świetlik, W. (2004). *Organizacja przedsiębiorstwa*. Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej.
- Taylor, J., Flint, C. (2000). *Political geography*. Harlow: Prentice Hall.
- Tidd, J., Bessant, J. (2009). *Managing Innovation. Integrating Technological, Market and Organizational Change*. England: John Wiley & Sons, Ltd.
- Tinbergen, J. (1964). *International Economic Integration*. Amsterdam-Brussels: Elsevier.
- Tondl, G. (1995). Can UE's Cohesion Policy Achieve Convergence? *Working Papers: Research Institute for European Affairs*, 9.
- Towarnicka, H. (2003). *Strategia inwestycyjna przedsiębiorstwa*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.
- Trocki, M., Grucza, B. (red.). (2007). *Zarządzanie projektem europejskim*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Tyran, M.R. (2000). *Wskaźniki finansowe*. Warszawa: Dom Wydawniczy ABC.
- Urban, D. (2006). *Spójność społeczna, gospodarcza i terytorialna w polityce Unii Europejskiej*. Wrocław: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu.
- Urbanek, M. (1996). *Klasyfikacja i selekcja wskaźników finansowych. Ekonometryczne modelowanie danych finansowo-księgowych*. Lublin: UMCS.
- Veblen, B. (1971). *Teoria klasy próżniaczej*. Tłum. J. Frentzel-Zagórska. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Verwey, D. (2004). *The European Community, the European Union and the International Law of Treaties*. Hague: TMC Asser Press.
- Walczak, M. (1999). *Analiza rentowności przedsiębiorstwa (podejście tradycyjne i współczesne)*. Warszawa: Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej Stowarzyszenia Księgowych w Polsce.
- Walczak, M. (red.). (2007). *Analiza finansowa w zarządzaniu współczesnym przedsiębiorstwem*. Warszawa: Difin.
- Wall, A. (1919). Study of credit barometrics. *Federal Reserve Bulletin*.

- Waniak-Michalak, H. (2007). *Pozabankowe źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business.
- Warren, M., Pitts, W. (1943). A logical calculus of ideas immanent in nervous activity. *Bulletin of Mathematical Biophysics*, 5(4).
- Wasilczuk, J. (2005). *Wzrost małych i średnich przedsiębiorstw. Aspekty teoretyczne i badania empiryczne*. Gdańsk: Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej.
- Waśniewski, T. (1997). *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce.
- Waśniewski, T., Skoczylas, W. (2002). *Teoria i praktyka analizy finansowej w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce.
- Weber, M. (1998). *Polityka jako zawód i powołanie*. Kraków-Warszawa: SIW ZNAK, Fundacja im. Stefana Batorego.
- Weigall, D., Strik, P. (1992). *The Origins and Development of the European Community*. London Leicester University Press, Leicester.
- Wernik, A. (2007). *Finanse publiczne*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Wędzki, D. (2002). *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa*. Kraków: Oficyna a Wolters Kluwer business.
- Wędzki, D. (2006). *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa*. Warszawa: Oficyna Ekonomiczna.
- Wędzki, D. (2009). *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego (t. II)*. Kraków: Oficyna a Wolters Kluwer business.
- Wieczorek, P. (2002). Budżet Wspólnot Europejskich. *Kontrola Państwowa*, 6.
- Wielka Encyklopedia PWN* (t. XII). (2002). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wierzbą, D. (2000). Wczesne wykrywanie przedsiębiorstw zagrożonych upadłością na podstawie analizy wskaźników finansowych: teoria i badania empiryczne. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomiczno-Informatycznej w Warszawie*, 8.
- Więckowski, J. (1998). *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie przemysłowym*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne..
- Williamson, O. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York-London: The Free Press.
- Winakor, A., Smith, R. (1930). A Test Analysis of Unsuccessful Industrial Companies. *Bulletin*, 31.
- Winiarski, B. (red.). (2006). *Polityka gospodarcza*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wojciechowska, U. (red.). (2001). *Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarki. Aspekty makroekonomiczne i mikroekonomiczne. Raport z badań nad projektem badawczym 1H02113*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Wojtaszczyk, A.K. (2005). *Fundusze strukturalne i polityka regionalna Unii Europejskiej*. Warszawa ASPRA-JR.
- Wojtyła, A. (1992). Rola państwa we współczesnej ekonomii. *Ekonomista*, 3.
- Wóycicki, K. (2012-2013). Opiekuńcze państwo dobrobytu i liberalne państwo upowszechnionego dostatku. *Liberte! Głos Wolny, Wolność Ubezpieczający*, 13.
- Wróbel, A. (red.). (2012). *Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej*. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business.
- Yates, J. (1999). *Control Through Communication; The Rise of System in American Management*. United States: The John Hopkins University Press.
- Zadeh, L. (1965). Fuzzy sets. *Information and Control*, 8(3).
- Zaleska, M. (2002). *Identyfikacja ryzyka upadłości przedsiębiorstwa i banku: systemy wczesnego ostrzegania*. Warszawa: Difin.

- Zastempowski, M. (2010). *Uwarunkowania budowy potencjału innowacyjnego polskich małych i średnich przedsiębiorstw*. Toruń: UMK.
- Zawadzka, D. (2009). *Struktura kapitału przedsiębiorstwa*. W: A. Bielawska (red.), *Nowoczesne zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*. Warszawa: C.H. Beck.
- Zielińska-Głębocka, A. (1994). *Ewolucja integracji gospodarczej. Wyzwania dla Polski*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Ziętara, W. (1999). *Dostosowanie rachunkowości rolnej IERiGŻ do gospodarki rynkowej*. Warszawa: IERiGŻ.
- Zwolenik, A. (2013). *Księgowe ujęcie dotacji unijnych*. Nowy Sącz: Wydawnictwo Naukowe Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Nowym Sączu.
- Żuczek, J. (red.). (2016). *Przedsiębiorstwo. Drogi sukcesu rynkowego*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

Akty prawne:

- Council Regulation No 1605/2002 od 25 June 2002 on the Financial Regulation applicable to the general budget of the European Communities (EC, Euratom) (OJ 2002, L248).
- European Commission, 2013a, EU budget 2012 – Financial Report, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- European Parliament, 2013, Definitive Adoption of the European Union's general budget for the financial year 2013, Official Journal of the European Union, 2013/102/EU, Euratom.
- Inwestowanie w przyszłość Europy. Piąty Raport na temat spójności gospodarczej społecznej i terytorialnej*, Urząd Publikacji Unii Europejskiej, Luksemburg 2010.
- Pismo Izby Skarbowej w Katowicach z 14 czerwca 2004 r., PBB2–0710/230/0.
- Pismo Izby Skarbowej w Warszawie z 27 września 2006 r., 1401/BP–I/4230Z–86/06/EL.
- Pomoc publiczna w programach operacyjnych 2007–2013. Poradnik dla administracji publicznej wraz z komentarzami do Rozporządzeń Ministra Rozwoju Regionalnego*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2008.
- Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2014 r.*, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa 2015.
- Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2015 r.*, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa 2016.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 7 sierpnia 2008 r. w sprawie sprawozdań o udzielonej pomocy publicznej, informacji o nieudzieleniu takiej pomocy oraz sprawozdań o zaległościach przedsiębiorstw we wpłatach świadczeń należnych na rzecz sektora finansów publicznych (Dz.U. z 2008 r., Nr 153, poz. 952).
- Rozporządzenie Komisji (UE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy *de minimis* (Dz.Urz. UE 2013 L 352/1).
- Rozporządzenie Komisji (WE) z dnia 15 grudnia 2006 r. w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu do pomocy *de minimis* (Dz.Urz. UE 2006 L 379/5).
- Rozporządzenie Komisji Unii Europejskiej nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (Dz.Urz. UE 2014 L187/1).
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 966/2012 z dnia 25 października 2012 r. w sprawie zasad finansowych mających zastosowanie do budżetu ogólnego Unii oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE, Euratom) nr 1605/2002 (Dz.Urz.UE L 298/1 z dnia 26 października 2012 r.).

- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999 (Dz.Urz. UE L 210/25 z 31 lipca 2006).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z 11 sierpnia 2004 r. w sprawie szczegółowego sposobu obliczania wartości pomocy publicznej w różnych formach (Dz.U. z 2004 r., Nr 194, poz. 1983, par. 3).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 19 września 2006 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie szczegółowego sposobu obliczania wartości pomocy publicznej udzielanych w różnych formach (Dz.U. z 2006 r., Nr 183, poz. 1355).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 czerwca 2014 r. w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej na lata 2014–2020 (Dz.U. z 2014 r., poz. 878).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 7 sierpnia 2015 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie sprawozdań o udzielonej pomocy publicznej, informacji o nie udzieleniu takiej pomocy oraz sprawozdań o zaległościach przedsiębiorstw we wpłatach świadczeń należnych na rzecz sektora finansów publicznych (Dz.U. z 2015 r., poz. 1474).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 7 sierpnia 2015 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie sprawozdań o udzielonej pomocy publicznej, informacji o nie udzieleniu takiej pomocy oraz sprawozdań o zaległościach przedsiębiorstw we wpłatach świadczeń należnych na rzecz sektora finansów publicznych (Dz.U. z 2015 r., poz. 1474).
- Sektorowe wskaźniki finansowe, „Rachunkowość” 2018, nr 8.*
- Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (Dz.Urz. z 26.10.2012 nr C 326/47).
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. z 2004 r., Nr 54, poz. 535 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 1992 r., Nr 21, poz. 86 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. z 1991 r., Nr 80, poz. 350 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (Dz.U. z 1997 r., Nr 137, poz. 926 z późn. zm.).
- Vademecum dla beneficjentów pomocy publicznej w zakresie działalności gospodarczej przedsiębiorcy udzielanej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Departament Zarządzania Programami Konkurencyjności i Innowacyjności, Warszawa 2009.*
- Wytyczne Komisji Europejskiej w sprawie krajowej pomocy regionalnej na lata 2014-2020 (Dz.Urz. UE 2013, C 209/1).
- Wytyczne wspólnotowe w sprawie pomocy państwa w celu ratowania i restrukturyzacji zagrożonych przedsiębiorstw (Dz.Urz. WE 2004 L 244).
- Zarządzenie nr 48 Ministra Rozwoju z dnia 19 września 2016 r. w sprawie ustalenia podziału pracy w kierownictwie Ministerstwa Rozwoju (Dz.Urz. Ministerstwa Rozwoju z dnia 20 września 2016 r.).

Strona internetowa:

<http://www.ppr.pl/ekonomia/legislacja/to-mit-ze-wspolna-polityka-rolna-rozwiaze-nasze-problemy-152186>.

Aneks

Załącznik 1 Ankieta

W związku z przygotowywaną w Katedrze Rachunkowości Finansowej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie rozprawą doktorską pt. „Dotacje z budżetu UE w kształtowaniu sytuacji majątkowo-finansowej produkcyjnych spółek kapitałowych w województwie małopolskim”, zwracam się uprzejmą prośbą o wypełnienie ankiety. Promotorem rozprawy jest prof. UEK, dr hab. Mariusz Andrzejewski, kierownik Katedry Rachunkowości Finansowej.

1) Ile razy przedsiębiorstwo ubiegało się w badanych latach 2007-2016 o dotacje z Unii Europejskiej? (proszę wpisać liczbę)

.....

2) Czy Przedsiębiorstwo spotkało się z odmową udzielenia dotacji? Jeśli tak, to ile razy? (proszę wpisać liczbę)

☐ tak

☐ nie

3) Co było głównym powodem ubiegania się o dotacje? (proszę zaznaczyć maksymalnie 3)

- ☐ wprowadzenie innowacyjnych technologii,
- ☐ zakup maszyn i urządzeń,
- ☐ zakup programów informatycznych,
- ☐ wdrożenie systemu zarządzania jakością,
- ☐ zdobycie nowych rynków zbytu,
- ☐ wzrost sprzedaży,
- ☐ modernizacja działu produkcji w celu wprowadzenia nowego produktu,
- ☐ szkolenia dla kadry kierowniczej oraz pracowników,
- ☐ inne (proszę podać jakie).

4) Proszę wymienić główne bariery wpływające na podjęcie decyzji związanej z ubieganiem się o dofinansowanie z UE? (proszę zaznaczyć maksymalnie 3)

- ☐ brak wystarczającej informacji o projektach,
- ☐ zbyt skomplikowana procedura przygotowawcza,
- ☐ konieczność posiadania wkładu własnego,
- ☐ konieczność korzystania z usług firm zewnętrznych,
- ☐ inne (proszę podać jakie).

5) Z jakimi problemami spotkało się Przedsiębiorstwo w procesie ubiegania się o dofinansowanie z Unii Europejskiej? (można zaznaczyć kilka opcji)

- ☐ ustalenie kosztów kwalifikowanych,
- ☐ obliczenie kwoty dofinansowania,
- ☐ nadmierna biurokracja w trakcie realizacji oraz rozliczenia,
- ☐ koszt dokumentacji projektowej,
- ☐ inne (proszę podać jakie).

6) Czy Przedsiębiorstwo korzystało z usług firmy zewnętrznej przy przygotowaniu wniosku o dotację unijną?

☐ tak

☐ nie

Jeśli tak, proszę wskazać przyczynę (proszę zaznaczyć maksymalnie 3):

- ☐ brak wykwalifikowanej kadry,
- ☐ brak możliwości uzyskania wystarczającej pomocy ze strony urzędników,
- ☐ możliwość koncentracji nad realizacją celów projektu, aby uzyskać jak największe korzyści rynkowe,
- ☐ możliwość korzystania z konkretnej wiedzy praktycznej w celu perfekcyjnego przygotowania wniosku,
- ☐ możliwość obserwacji oraz pozyskania praktycznych umiejętności z zakresu przygotowania wniosku i wykorzystania nabytej wiedzy przy kolejnym realizowanym projekcie,
- ☐ czasochłonność samodzielnego przygotowania wniosku,
- ☐ inne (proszę podać jakie).

7) Czy otrzymana dotacja przyczyniła się do wzrostu poniższych parametrów?

	zdecydowanie tak	raczej tak	trudno powiedzieć	raczej nie	zdecydowanie nie
płynności finansowej					
rentowności					
zobowiązań					

8) Czy pozyskanie dotacji unijnych spowodowało konieczność skorzystania z kredytu bankowego?

- ☐ tak ☐ nie

9) Jakie były tendencje w liczbie zatrudnionych pracowników w latach 2007-2016?

- ☐ wzrost ☐ spadek ☐ bez zmian ☐ fluktuacja

10) Jakie korzyści zauważyli Państwo po otrzymaniu dotacji?

	zdecydowa nie tak	raczej tak	trudno powiedzieć	raczej nie	zdecydowanie nie
wzrost sprzedaży					
wzrost eksportu					
poprawa jakości produkcji					
poprawa jakości wyposażenia technicznego					
nawiązanie nowych kontaktów handlowych					
podniesienie kwalifikacji zawodowych i umiejętności pracowników					
inne (proszę podać jakie)					

11) Czy w najbliższym czasie Przedsiębiorstwo zamierza ubiegać się o środki unijne? Jeżeli tak, to na jaki cel?

	zdecydowanie tak	raczej tak	trudno powiedzieć	raczej nie	zdecydowanie nie
wprowadzenie innowacyjnych technologii					
zakup maszyn i urządzeń					
zakup programów informatycznych					
wdrożenie systemu zarządzania jakością					
zdobycie nowych rynków zbytu					
modernizacja działu produkcji w celu wprowadzenia nowego produktu					
szkolenia dla kadry kierowniczej oraz pracowników					
inne (proszę podać jakie).....					

Dziękuję!!!

Załącznik 2

Statystyki opisowe wskaźników dla firm i sektorów w roku 2008

Rok 2008	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>SK</i>	<i>Kurt</i>	<i>Min.</i>	<i>Maks.</i>	<i>W</i>	<i>p</i>
Rentowność operacyjna aktywów	12,45	12,17	2,32	-0,43	0,30	6,33	16,27	0,96	0,096
Rentowność operacyjna aktywów F	14,54	8,40	21,53	2,45	7,98	-22,57	103,03	0,75	<0,001
Rentowność kapitału własnego	16,92	16,98	4,13	-0,45	0,97	5,63	23,78	0,93	0,008
Rentowność kapitału własnego F	10,81	5,81	18,14	2,42	8,79	-27,73	87,73	0,73	<0,001
Rentowność netto	4,72	4,49	1,88	1,64	5,30	1,46	12,32	0,88	<0,001
Rentowność netto F	3,34	3,81	11,22	-2,61	10,26	-42,59	25,89	0,68	<0,001
Rentowność sprzedaży	6,21	6,04	2,03	1,51	4,79	2,29	14,21	0,88	<0,001
Rentowność sprzedaży F	6,36	6,22	12,22	-1,77	6,61	-41,11	32,54	0,81	<0,001
Rentowność ekonomiczna sprzedaży	9,07	9,27	2,51	1,66	5,95	4,90	19,29	0,84	<0,001
Rentowność ekonomiczna sprzedaży F	14,61	11,06	20,61	3,21	12,45	-23,49	99,47	0,60	<0,001
Płynność finansowa I	2,38	2,21	0,53	1,26	3,17	1,34	4,34	0,90	0,001
Płynność finansowa I F	2,53	1,74	2,11	1,80	2,71	0,21	9,17	0,78	<0,001
Płynność finansowa II	1,68	1,60	0,55	1,34	2,60	0,71	3,64	0,89	<0,001
Płynność finansowa II F	1,47	1,01	1,56	1,35	2,39	-2,00	5,89	0,83	<0,001
Płynność finansowa III	0,56	0,46	0,40	2,63	8,94	0,07	2,32	0,74	<0,001
Płynność finansowa III F	0,49	0,26	0,58	1,67	2,33	0,00	2,14	0,78	<0,001
Pokrycie aktywów trwałych kapitałem własnym i rezerwami długoterminowymi	2,18	1,80	0,73	1,12	-0,11	1,24	3,82	0,79	<0,001
Pokrycie aktywów trwałych kapitałem własnym i rezerwami długoterminowymi F	1,81	1,36	1,86	2,47	8,46	-1,15	9,60	0,77	<0,001
Wskaźnik trwałości struktury	9,01	0,65	21,30	2,19	2,95	0,39	62,00	0,41	<0,001
Wskaźnik trwałości struktury F	0,62	0,68	0,22	-0,55	-0,65	0,12	0,93	0,94	0,029
Ogólne zadłużenie	46,41	46,12	5,27	1,80	5,60	39,42	67,32	0,81	<0,001
Ogólne zadłużenie F	44,75	36,13	27,70	0,98	1,07	5,64	133,70	0,93	0,010

Oznaczenia: *F* – firma, *M* – średnia, *Me* – mediana, *Min.* – minimum, *Maks.* – maksimum, *SD* – odchylenie standardowe, *SK* – skośność, *Kurt* – kurtოza, *W* – test normalności rozkładu Shapiro–Wilka, *p* – istotność testu.

Źródło: opracowanie własne.

Załącznik 3*Statystyki opisowe wskaźników dla firm i sektorów w roku 2009*

Rok 2009	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>SK</i>	<i>Kurt</i>	<i>Min.</i>	<i>Maks.</i>	<i>W</i>	<i>p</i>
Rentowność operacyjna aktywów	9,03	9,52	3,04	-0,91	0,87	2,29	14,46	0,88	<0,001
Rentowność operacyjna aktywów F	11,31	6,31	25,05	3,33	12,87	-16,30	124,84	0,61	<0,001
Rentowność kapitału własnego	14,17	14,17	2,79	-0,60	0,55	7,67	20,26	0,93	0,007
Rentowność kapitału własnego F	5,62	4,32	14,08	3,41	19,09	-16,84	80,78	0,66	<0,001
Rentowność netto	4,33	4,08	1,08	0,25	0,52	1,65	6,94	0,94	0,021
Rentowność netto F	5,59	3,65	22,89	5,39	33,84	-29,96	145,07	0,40	<0,001
Rentowność sprzedaży	5,59	5,15	1,70	-0,87	4,93	-1,14	9,27	0,86	<0,001
Rentowność sprzedaży F	3,64	5,49	12,59	-1,95	8,17	-51,30	29,43	0,81	<0,001
Rentowność ekonomiczna sprzedaży	8,84	8,93	1,08	-1,12	3,24	4,92	10,89	0,91	0,002
Rentowność ekonomiczna sprzedaży F	15,78	8,88	24,58	2,82	7,88	-12,45	100,11	0,61	<0,001
Płynność finansowa I	2,35	2,45	0,35	-0,54	0,60	1,50	3,11	0,92	0,006
Płynność finansowa I F	2,68	1,75	2,17	1,78	3,05	0,69	10,38	0,79	<0,001
Płynność finansowa II	1,55	1,60	0,25	-0,30	0,02	0,98	2,09	0,95	0,041
Płynność finansowa II F	1,44	1,08	1,85	0,13	6,93	-5,57	7,51	0,76	<0,001
Płynność finansowa III	0,47	0,49	0,13	-0,37	-0,18	0,17	0,68	0,95	0,073
Płynność finansowa III F	0,58	0,21	0,76	1,74	2,73	0,01	3,07	0,76	<0,001
Pokrycie aktywów trwałych kapitałem własnym i rezerwami długoterminowymi	1,89	1,76	0,45	0,51	-0,59	1,15	2,75	0,92	0,004
Pokrycie aktywów trwałych kapitałem własnym i rezerwami długoterminowymi F	2,24	1,51	2,32	2,41	7,22	-0,14	11,91	0,76	<0,001
Wskaźnik trwałości struktury	0,66	0,65	0,03	1,24	2,05	0,61	0,74	0,87	<0,001
Wskaźnik trwałości struktury F	0,64	0,70	0,19	-0,36	-0,98	0,26	0,94	0,94	0,033
Ogólne zadłużenie	43,61	43,67	3,53	-0,55	0,60	34,24	49,31	0,95	0,041
Ogólne zadłużenie F	41,39	35,53	23,66	0,84	0,34	7,82	111,99	0,93	0,014

Oznaczenia: *F* – firma, *M* – średnia, *Me* – mediana, *Min.* – minimum, *Maks.* – maksimum, *SD* – odchylenie standardowe, *SK* – skośność, *Kurt* – kurtoza, *W* – test normalności rozkładu Shapiro–Wilka, *p* – istotność testu.

Źródło: opracowanie własne.

Załącznik 4*Statystyki opisowe wskaźników dla firm i sektorów w roku 2010*

Rok 2010	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>SK</i>	<i>Kurt</i>	<i>Min.</i>	<i>Maks.</i>	<i>W</i>	<i>p</i>
Rentowność operacyjna aktywów	9,17	9,45	1,10	-0,27	-0,28	6,89	11,18	0,95	0,050
Rentowność operacyjna aktywów F	10,87	7,28	20,92	3,43	18,36	-29,55	121,36	0,66	<0,001
Rentowność kapitału własnego	14,14	14,54	1,96	-0,56	0,78	9,47	18,58	0,95	0,047
Rentowność kapitału własnego F	7,53	5,63	17,40	2,97	16,22	-29,82	96,72	0,69	<0,001
Rentowność netto	4,37	4,70	0,76	-0,42	-0,53	2,43	5,68	0,93	0,015
Rentowność netto F	11,36	3,71	57,58	6,44	42,26	-24,84	381,09	0,23	<0,001
Rentowność sprzedaży	5,24	5,23	1,20	0,24	2,16	1,67	8,47	0,93	0,008
Rentowność sprzedaży F	5,43	3,76	25,30	2,61	18,74	-72,13	136,81	0,60	<0,001
Rentowność ekonomiczna sprzedaży	8,33	8,36	0,83	-1,39	2,07	5,70	9,60	0,85	<0,001
Rentowność ekonomiczna sprzedaży F	14,46	10,99	20,78	3,23	12,15	-12,49	99,89	0,61	<0,001
Płynność finansowa I	2,26	2,28	0,33	0,69	3,08	1,49	3,28	0,90	0,001
Płynność finansowa I F	3,02	1,70	4,29	5,03	29,21	0,51	28,32	0,45	<0,001
Płynność finansowa II	1,47	1,49	0,22	0,70	2,81	0,91	2,14	0,91	0,002
Płynność finansowa II F	1,73	1,11	2,24	3,50	17,36	-2,32	13,43	0,65	<0,001
Płynność finansowa III	0,46	0,41	0,21	1,43	1,26	0,12	1,02	0,79	<0,001
Płynność finansowa III F	0,62	0,21	0,85	2,30	7,10	0,00	4,29	0,73	<0,001
Pokrycie aktywów trwałych kapitałem własnym i rezerwami długoterminowymi	1,85	1,77	0,39	0,17	-1,35	1,20	2,38	0,89	<0,001
Pokrycie aktywów trwałych kapitałem własnym i rezerwami długoterminowymi F	2,03	1,22	2,70	3,69	16,28	-0,36	15,80	0,59	<0,001
Wskaźnik trwałości struktury	0,65	0,65	0,02	1,58	3,55	0,62	0,73	0,82	<0,001
Wskaźnik trwałości struktury F	0,54	0,62	0,80	-5,74	36,34	-4,45	1,54	0,38	<0,001
Ogólne zadłużenie	44,26	43,70	3,26	-0,51	0,71	35,40	50,61	0,90	0,001
Ogólne zadłużenie F	43,05	40,09	23,90	0,57	-0,25	5,86	104,60	0,95	0,060

Oznaczenia: *F* – firma, *M* – średnia, *Me* – mediana, *Min.* – minimum, *Maks.* – maksimum, *SD* – odchylenie standardowe, *SK* – skośność, *Kurt* – kurtosa, *W* – test normalności rozkładu Shapiro-Wilka, *p* – istotność testu.

Źródło: opracowanie własne.

Załącznik 5*Statystyki opisowe wskaźników dla firm i sektorów w roku 2011*

Rok 2011	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>SK</i>	<i>Kurt</i>	<i>Min.</i>	<i>Maks.</i>	<i>W</i>	<i>p</i>
Rentowność operacyjna aktywów	10,28	10,80	1,56	-1,15	0,05	6,14	11,64	0,80	<0,001
Rentowność operacyjna aktywów F	14,62	6,35	36,46	3,90	21,01	-54,98	213,11	0,59	<0,001
Rentowność kapitału własnego	14,65	16,31	2,90	-1,07	0,31	6,63	18,78	0,87	<0,001
Rentowność kapitału własnego F	6,62	4,79	18,89	-0,35	5,89	-61,81	64,51	0,82	<0,001
Rentowność netto	4,77	4,79	0,96	-0,89	0,66	2,37	6,11	0,91	<0,001
Rentowność netto F	11,79	3,19	58,65	6,33	41,33	-33,97	386,47	0,26	<0,001
Rentowność sprzedaży	5,91	6,34	1,33	-1,08	0,93	2,45	7,79	0,89	<0,001
Rentowność sprzedaży F	6,44	6,02	15,41	0,49	9,26	-48,36	69,69	0,78	<0,001
Rentowność ekonomiczna sprzedaży	8,81	9,05	1,18	-1,01	1,71	5,59	10,69	0,86	<0,001
Rentowność ekonomiczna sprzedaży F	15,68	9,08	25,10	2,59	7,10	-24,12	100,39	0,65	<0,001
Płynność finansowa I	2,30	2,31	0,49	1,24	1,83	1,51	3,73	0,86	<0,001
Płynność finansowa I F	2,76	1,68	2,94	3,32	14,10	0,57	17,45	0,63	<0,001
Płynność finansowa II	1,51	1,51	0,33	1,28	2,66	0,92	2,52	0,87	<0,001
Płynność finansowa II F	1,92	1,00	2,67	3,03	10,60	-1,58	13,58	0,64	<0,001
Płynność finansowa III	1,00	0,39	3,86	6,60	43,74	0,14	26,00	0,17	<0,001
Płynność finansowa III F	0,75	0,18	1,52	4,31	22,44	0,00	9,16	0,51	<0,001
Pokrycie aktywów trwałych kapitałem własnym i rezerwami długoterminowymi	1,97	1,81	0,53	0,89	0,26	1,22	3,11	0,89	<0,001
Pokrycie aktywów trwałych kapitałem własnym i rezerwami długoterminowymi F	1,67	1,13	3,98	-1,18	14,44	-16,98	15,80	0,61	<0,001
Wskaźnik trwałości struktury	0,64	0,64	0,03	2,06	5,80	0,60	0,75	0,80	<0,001
Wskaźnik trwałości struktury F	0,80	0,68	1,22	6,19	40,20	-0,36	8,53	0,30	<0,001
Ogólne zadłużenie	45,66	46,07	3,79	-1,44	3,38	33,34	51,50	0,87	<0,001
Ogólne zadłużenie F	44,58	43,26	27,74	1,10	1,76	5,16	135,96	0,93	0,009

Oznaczenia: *F* – firma, *M* – średnia, *Me* – mediana, *Min.* – minimum, *Maks.* – maksimum, *SD* – odchylenie standardowe, *SK* – skośność, *Kurt* – kurtoza, *W* – test normalności rozkładu Shapiro–Wilka, *p* – istotność testu.

Źródło: opracowanie własne.

Załącznik 6*Statystyki opisowe wskaźników dla firm i sektorów w roku 2012*

Rok 2012	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>SK</i>	<i>Kurt</i>	<i>Min.</i>	<i>Maks.</i>	<i>W</i>	<i>p</i>
Rentowność operacyjna aktywów	8,70	9,02	1,52	-0,44	0,11	5,29	11,40	0,93	0,010
Rentowność operacyjna aktywów F	9,66	7,33	14,82	1,64	5,91	-20,73	69,65	0,85	<0,001
Rentowność kapitału własnego	13,22	13,37	2,64	-0,84	0,66	7,02	18,90	0,91	0,002
Rentowność kapitału własnego F	8,04	5,40	11,43	1,62	5,61	-19,02	53,24	0,84	<0,001
Rentowność netto	4,02	4,12	0,81	-0,35	-0,29	2,41	5,33	0,91	0,001
Rentowność netto F	5,71	3,06	12,21	3,72	19,77	-13,79	71,46	0,63	<0,001
Rentowność sprzedaży	4,96	5,39	1,25	-0,79	0,94	1,27	7,03	0,89	<0,001
Rentowność sprzedaży F	4,34	4,78	9,76	-1,50	7,38	-37,55	26,55	0,86	<0,001
Rentowność ekonomiczna sprzedaży	7,88	7,89	1,06	-0,96	0,46	5,38	9,27	0,87	<0,001
Rentowność ekonomiczna sprzedaży F	14,66	8,47	20,88	3,23	11,07	-7,28	100,00	0,58	<0,001
Płynność finansowa I	2,49	2,36	0,60	0,98	0,66	1,65	4,02	0,89	<0,001
Płynność finansowa I F	2,54	1,56	4,03	2,43	15,25	-9,63	22,45	0,62	<0,001
Płynność finansowa II	1,59	1,59	0,38	1,09	0,57	1,11	2,51	0,85	<0,001
Płynność finansowa II F	1,74	0,93	2,42	3,60	16,85	-0,81	14,32	0,63	<0,001
Płynność finansowa III	0,47	0,40	0,23	1,20	0,55	0,19	0,97	0,84	<0,001
Płynność finansowa III F	0,75	0,12	1,77	4,70	25,86	0,00	10,90	0,44	<0,001
Pokrycie aktywów trwałych kapitałem własnym i rezerwami długoterminowymi	2,01	1,76	0,61	0,95	-0,01	1,20	3,30	0,87	<0,001
Pokrycie aktywów trwałych kapitałem własnym i rezerwami długoterminowymi F	3,38	1,19	11,92	6,48	42,55	-0,40	80,03	0,22	<0,001
Wskaźnik trwałości struktury	0,65	0,65	0,03	1,42	2,71	0,62	0,74	0,87	<0,001
Wskaźnik trwałości struktury F	0,64	0,64	0,20	-0,19	-1,06	0,24	0,96	0,96	0,089
Ogólne zadłużenie	43,98	44,30	3,50	0,12	-0,16	36,84	51,06	0,97	0,302
Ogólne zadłużenie F	41,26	40,03	24,02	0,61	0,67	3,79	115,39	0,96	0,157

Oznaczenia: *F* – firma, *M* – średnia, *Me* – mediana, *Min.* – minimum, *Maks.* – maksimum, *SD* – odchylenie standardowe, *SK* – skośność, *Kurt* – kurtoza, *W* – test normalności rozkładu Shapiro-Wilka, *p* – istotność testu.

Źródło: opracowanie własne.

Załącznik 7*Statystyki opisowe wskaźników dla firm i sektorów w roku 2013*

Rok 2013	M	Me	SD	SK	Kurt	Min.	Maks.	W	p
Rentowność operacyjna aktywów	9,48	10,12	1,69	-1,50	1,55	5,02	11,21	0,81	<0,001
Rentowność operacyjna aktywów F	9,70	7,86	12,39	1,06	3,18	-17,47	55,02	0,94	0,022
Rentowność kapitału własnego	14,64	15,15	2,96	-1,54	2,39	6,32	19,22	0,83	<0,001
Rentowność kapitału własnego F	6,88	5,92	10,81	1,02	3,90	-19,73	47,31	0,93	0,011
Rentowność netto	4,68	4,66	1,11	0,91	3,03	2,72	8,13	0,87	<0,001
Rentowność netto F	12,31	3,25	44,39	5,58	33,14	-12,34	281,10	0,32	<0,001
Rentowność sprzedaży	5,74	5,74	1,52	1,08	3,45	3,43	10,63	0,83	<0,001
Rentowność sprzedaży F	8,49	5,84	20,39	5,02	30,51	-21,03	129,88	0,49	<0,001
Rentowność ekonomiczna sprzedaży	8,37	8,77	1,21	0,26	1,05	6,02	11,59	0,92	0,005
Rentowność ekonomiczna sprzedaży F	16,47	10,88	26,00	3,97	17,20	-2,56	147,82	0,50	<0,001
Płynność finansowa I	2,56	2,45	0,60	1,24	1,61	1,66	4,25	0,85	<0,001
Płynność finansowa I F	2,86	1,54	2,69	1,58	1,39	0,67	10,77	0,74	<0,001
Płynność finansowa II	1,67	1,61	0,41	1,51	2,57	1,05	2,93	0,84	<0,001
Płynność finansowa II F	1,78	0,92	2,04	1,71	2,14	-0,90	7,43	0,76	<0,001
Płynność finansowa III	0,55	0,49	0,23	1,29	0,70	0,22	1,04	0,80	<0,001
Płynność finansowa III F	0,74	0,18	1,19	2,11	3,72	0,01	4,86	0,65	<0,001
Pokrycie aktywów trwałych kapitałem własnym i rezerwami długoterminowymi	2,16	1,88	0,80	1,24	0,73	1,25	3,99	0,82	<0,001
Pokrycie aktywów trwałych kapitałem własnym i rezerwami długoterminowymi F	3,32	1,27	10,17	6,28	40,72	-0,27	68,08	0,26	<0,001
Wskaźnik trwałości struktury	0,66	0,66	0,03	1,40	2,65	0,62	0,76	0,87	0,000
Wskaźnik trwałości struktury F	0,63	0,66	0,21	-0,23	-1,25	0,19	0,93	0,93	0,013
Ogólne zadłużenie	43,28	43,21	3,26	0,02	0,12	36,43	51,48	0,96	0,197
Ogólne zadłużenie F	41,70	41,22	24,90	0,44	-0,21	2,97	108,40	0,97	0,210

Oznaczenia: *F* – firma, *M* – średnia, *Me* – mediana, *Min.* – minimum, *Maks.* – maksimum, *SD* – odchylenie standardowe, *SK* – skośność, *Kurt* – kurtoza, *W* – test normalności rozkładu Shapiro–Wilka, *p* – istotność testu.

Źródło: opracowanie własne.

Załącznik 8*Statystyki opisowe wskaźników dla firm i sektorów w roku 2014*

Rok 2014	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>SK</i>	<i>Kurt</i>	<i>Min.</i>	<i>Maks.</i>	<i>W</i>	<i>p</i>
Rentowność operacyjna aktywów	10,02	10,14	1,14	-1,29	1,99	6,11	11,25	0,87	<0,001
Rentowność operacyjna aktywów F	9,86	6,87	14,62	1,26	3,25	-23,36	58,97	0,87	<0,001
Rentowność kapitału własnego	15,83	16,10	2,12	-0,94	0,87	10,39	19,15	0,84	<0,001
Rentowność kapitału własnego F	6,48	4,41	11,63	0,51	3,70	-29,03	41,85	0,87	<0,001
Rentowność netto	5,31	5,24	0,95	0,17	0,39	2,98	7,04	0,91	0,002
Rentowność netto F	8,84	2,49	33,04	6,12	39,33	-14,79	217,49	0,31	<0,001
Rentowność sprzedaży	6,11	5,75	1,22	0,37	0,71	3,60	9,50	0,96	0,129
Rentowność sprzedaży F	6,22	3,82	12,53	3,04	15,81	-16,97	70,26	0,72	<0,001
Rentowność ekonomiczna sprzedaży	9,00	9,15	1,46	-2,62	10,95	2,11	10,64	0,76	<0,001
Rentowność ekonomiczna sprzedaży F	15,65	10,14	20,11	3,20	11,52	-1,82	108,36	0,62	<0,001
Płynność finansowa I	2,51	2,43	0,54	0,49	0,32	1,29	3,60	0,93	0,007
Płynność finansowa I F	2,65	1,59	2,67	2,20	5,05	0,52	13,14	0,69	<0,001
Płynność finansowa II	1,69	1,68	0,34	0,39	0,06	1,04	2,34	0,92	0,005
Płynność finansowa II F	1,65	0,94	1,99	2,29	5,81	-0,65	9,48	0,73	<0,001
Płynność finansowa III	0,57	0,55	0,21	0,68	0,17	0,21	1,00	0,93	0,007
Płynność finansowa III F	0,60	0,15	1,06	2,71	7,52	0,00	4,89	0,60	<0,001
Pokrycie aktywów trwałych kapitałem własnym i rezerwami długoterminowymi	2,21	1,83	0,90	1,59	1,60	1,34	4,40	0,75	<0,001
Pokrycie aktywów trwałych kapitałem własnym i rezerwami długoterminowymi F	1,94	1,26	3,28	4,91	27,41	-0,20	20,96	0,45	<0,001
Wskaźnik trwałości struktury	0,66	0,66	0,02	0,70	1,03	0,62	0,71	0,86	<0,001
Wskaźnik trwałości struktury F	0,58	0,59	0,36	-3,62	18,93	-1,36	0,95	0,67	<0,001
Ogólne zadłużenie	43,04	42,94	2,94	0,79	1,49	38,16	51,30	0,92	0,003
Ogólne zadłużenie F	43,85	45,02	24,80	0,21	-0,65	3,06	106,93	0,96	0,188

Oznaczenia: *F* – firma, *M* – średnia, *Me* – mediana, *Min.* – minimum, *Maks.* – maksimum, *SD* – odchylenie standardowe, *SK* – skośność, *Kurt* – kurtosa, *W* – test normalności rozkładu Shapiro–Wilka, *p* – istotność testu.

Źródło: opracowanie własne.

Załącznik 9*Statystyki opisowe wskaźników dla firm i sektorów w roku 2015*

Rok 2015	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>SK</i>	<i>Kurt</i>	<i>Min.</i>	<i>Maks.</i>	<i>W</i>	<i>p</i>
Rentowność operacyjna aktywów	10,35	10,89	1,19	-1,14	0,44	7,27	11,64	0,86	<0,001
Rentowność operacyjna aktywów F	17,31	8,37	47,74	6,11	39,35	-25,23	318,81	0,32	<0,001
Rentowność kapitału własnego	16,05	16,62	2,28	-0,57	0,03	10,99	20,93	0,91	0,002
Rentowność kapitału własnego F	15,87	6,08	45,23	5,62	34,34	-28,42	292,42	0,35	<0,001
Rentowność netto	5,66	5,60	1,12	0,93	3,39	3,16	9,15	0,87	<0,001
Rentowność netto F	6,67	3,42	16,63	5,26	32,23	-13,63	106,92	0,44	<0,001
Rentowność sprzedaży	6,34	6,53	1,39	1,30	5,46	3,49	11,09	0,78	<0,001
Rentowność sprzedaży F	5,64	5,22	8,16	-1,07	4,47	-24,87	24,39	0,90	<0,001
Rentowność ekonomiczna sprzedaży	9,55	9,52	1,38	0,79	4,11	6,63	13,96	0,82	<0,001
Rentowność ekonomiczna sprzedaży F	13,53	9,50	15,58	4,12	22,31	-4,09	99,96	0,62	<0,001
Płynność finansowa I	2,62	2,50	0,57	1,02	0,64	1,84	3,87	0,86	<0,001
Płynność finansowa I F	2,59	1,67	2,25	1,98	4,24	0,56	11,16	0,77	<0,001
Płynność finansowa II	1,74	1,63	0,40	1,16	0,59	1,22	2,62	0,84	<0,001
Płynność finansowa II F	1,54	1,03	1,58	2,34	6,95	-0,58	8,02	0,78	<0,001
Płynność finansowa III	0,62	0,58	0,26	1,52	1,71	0,29	1,25	0,79	<0,001
Płynność finansowa III F	0,64	0,24	0,87	2,12	4,89	0,00	4,00	0,73	<0,001
Pokrycie aktywów trwałych kapitałem własnym i rezerwami długoterminowymi	2,06	1,85	0,59	1,01	0,06	1,35	3,34	0,85	<0,001
Pokrycie aktywów trwałych kapitałem własnym i rezerwami długoterminowymi F	2,89	1,25	8,22	6,22	40,11	-0,16	55,03	0,27	<0,001
Wskaźnik trwałości struktury	0,68	0,67	0,03	0,74	0,41	0,63	0,74	0,93	0,008
Wskaźnik trwałości struktury F	0,64	0,64	0,19	-0,25	-1,10	0,26	0,92	0,95	0,037
Ogólne zadłużenie	42,38	42,45	3,29	0,32	0,26	37,10	50,66	0,93	0,015
Ogólne zadłużenie F	42,15	47,09	24,03	0,32	-0,48	6,21	105,68	0,95	0,037

Oznaczenia: *F* – firma, *M* – średnia, *Me* – mediana, *Min.* – minimum, *Maks.* – maksimum, *SD* – odchylenie standardowe, *SK* – skośność, *Kurt* – kurtোza, *W* – test normalności rozkładu Shapiro-Wilka, *p* – istotność testu.

Źródło: opracowanie własne.

Załącznik 10*Statystyki opisowe wskaźników dla firm i sektorów w roku 2016*

Rok 2016	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>SK</i>	<i>Kurt</i>	<i>Min.</i>	<i>Maks.</i>	<i>W</i>	<i>p</i>
Rentowność operacyjna aktywów	9,87	9,45	1,43	0,43	0,46	6,59	14,10	0,95	0,080
Rentowność operacyjna aktywów F	19,78	6,93	58,42	4,83	26,55	-47,18	355,09	0,44	<0,001
Rentowność kapitału własnego	15,51	15,27	2,90	0,76	1,94	10,44	24,22	0,91	0,001
Rentowność kapitału własnego F	13,54	4,30	49,66	5,85	37,45	-56,93	323,46	0,33	<0,001
Rentowność netto	5,43	5,44	0,95	1,02	3,41	3,35	8,44	0,90	<0,001
Rentowność netto F	4,33	3,11	9,50	-2,30	12,49	-41,75	20,48	0,74	<0,001
Rentowność sprzedaży	6,29	6,19	1,47	2,05	7,31	3,43	11,69	0,77	<0,001
Rentowność sprzedaży F	5,33	5,03	11,49	-2,55	12,82	-50,70	25,01	0,76	<0,001
Rentowność ekonomiczna sprzedaży	9,31	9,48	1,27	1,70	7,06	6,73	13,91	0,72	<0,001
Rentowność ekonomiczna sprzedaży F	14,60	9,74	20,20	1,95	5,64	-31,64	80,12	0,74	<0,001
Płynność finansowa I	2,56	2,46	0,53	1,09	0,84	1,84	3,77	0,86	<0,001
Płynność finansowa I F	2,27	1,35	2,12	2,39	6,65	0,52	11,05	0,71	<0,001
Płynność finansowa II	1,67	1,66	0,31	0,67	0,22	1,18	2,32	0,90	<0,001
Płynność finansowa II F	0,49	0,77	4,68	-6,01	38,60	-28,95	4,63	0,33	<0,001
Płynność finansowa III	0,60	0,57	0,22	0,85	0,74	0,24	1,08	0,89	<0,001
Płynność finansowa III F	0,55	0,22	0,86	2,69	8,46	0,00	4,29	0,66	<0,001
Pokrycie aktywów trwałych kapitałem własnym i rezerwami długoterminowymi	2,09	1,94	0,64	1,13	0,45	1,38	3,50	0,84	<0,001
Pokrycie aktywów trwałych kapitałem własnym i rezerwami długoterminowymi F	3,25	1,09	11,35	6,33	41,15	-1,58	75,72	0,25	<0,001
Wskaźnik trwałości struktury	3,77	0,67	14,40	4,52	19,31	0,63	69,00	0,22	<0,001
Wskaźnik trwałości struktury F	0,62	0,64	0,22	-1,22	3,08	-0,23	0,93	0,91	0,002
Ogólne zadłużenie	43,03	43,89	2,96	-0,19	0,04	37,55	50,22	0,92	0,005
Ogólne zadłużenie F	45,29	44,22	27,86	0,85	1,11	1,54	124,92	0,94	0,015

Oznaczenia: *F* – firma, *M* – średnia, *Me* – mediana, *Min.* – minimum, *Maks.* – maksimum, *SD* – odchylenie standardowe, *SK* – skośność, *Kurt* – kurtoza, *W* – test normalności rozkładu Shapiro–Wilka, *p* – istotność testu.

Źródło: opracowanie własne.

Załącznik 11*Formuły obliczania wskaźników finansowych*

Wskaźnik	Sposób obliczenia
Rentowność operacyjna aktywów	$\frac{\text{wynik z działalności operacyjnej}}{\text{średnioroczny stan aktywów ogółem}} \times 100$
Rentowność kapitału własnego	$\frac{\text{wynik netto}}{\text{średnioroczny stan kapitału własnego}} \times 100$
Rentowność netto	$\frac{\text{wynik netto}}{\text{przychody ogółem}} \times 100$
Rentowność sprzedaży	$\frac{\text{wynik ze sprzedaży}}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów}} \times 100$
Rentowność ekonomiczna sprzedaży	$\frac{(\text{wynik z działalności operacyjnej} + \text{amortyzacja})}{\text{przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów} + \text{pozostałe przychody operacyjne}} \times 100$
Płynność finansowa I	$\frac{\text{aktywa obrotowe ogółem}}{(\text{bez należności z tytułu dostaw i usług o okresie spłaty powyżej 12 m – cy})}$ zobowiązania krótkoterminowe (bez zobowiązań z tytułu dostaw i usług o okresie wymagalności powyżej 12 m – cy)
Płynność finansowa II	$\frac{\text{aktywa obrotowe ogółem (bez należności z tytułu dostaw i usług o okresie spłaty powyżej 12 m – cy)} - \text{zapasy} - \text{krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe (bez zobowiązań z tytułu dostaw i usług o okresie wymagalności powyżej 12 m – cy)}}$
Płynność finansowa III	$\frac{\text{inwestycje krótkoterminowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$ (bez zobowiązań z tytułu dostaw i usług o okresie wymagalności powyżej 12 m – cy)
Pokrycie aktywów trwałych kapitałem własnym i rezerwami długoterminowymi	$\frac{\text{kapitał własny} + \text{rezerwy długoterminowe}}{\text{aktywa trwałe} + \text{należności z tytułu dostaw o okresie spłaty powyżej 12 m – cy}}$
Wskaźnik trwałości struktury	$\frac{\text{kapitał własny} + \text{rezerwy długoterminowe} + \text{zobowiązania długoterminowe}}{(\text{łącznie z zobowiązaniami z tytułu dostaw i usług o okresie wymagaln. pow. 12 m – cy})}$ aktywa ogółem
Ogólne zadłużenie	$\frac{\text{zobowiązania i rezerwy na zobowiązania}}{\text{aktywa ogółem}} \times 100$