



Zarządcze determinanty funkcjonowania podmiotów gospodarczych

redakcja

Magdalena Miszczuk

Małgorzata Sosińska-Wit

MONOGRAFIE

Zarządcze determinanty funkcjonowania podmiotów gospodarczych

Monografie – Politechnika Lubelska



Politechnika Lubelska
Wydział Zarządzania
ul. Nadbystrzycka 38
20-618 Lublin

Zarządcze determinanty funkcjonowania podmiotów gospodarczych

redakcja
Magdalena Miszczuk
Małgorzata Sosińska-Wit



Wydawnictwo Politechniki Lubelskiej
Lublin 2019

Recenzenci:

dr hab. Paweł Rydzewski, prof. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej

dr hab. inż. Łukasz Skowron, prof. Politechniki Lubelskiej



Publikacja powstała przy współpracy z Polskim
Towarzystwem Ekonomicznym Oddział w Lublinie

Publikacja wydana za zgodą Rektora Politechniki Lubelskiej

© Copyright by Politechnika Lubelska 2019

ISBN: 978-83-7947-368-7

Wydawca: Wydawnictwo Politechniki Lubelskiej

www.biblioteka.pollub.pl/wydawnictwa

ul. Nadbystrzycka 36C, 20-618 Lublin

tel. (81) 538-46-59

Druk: TOP Agencja Reklamowa Agnieszka Łuczak

www.agencjatorp.pl

Elektroniczna wersja książki dostępna w Bibliotece Cyfrowej PL www.bc.pollub.pl

Nakład: 50 egz.

Spis treści

Wstęp	7
<i>Dawid Lahutta</i>	
Informacja finansowa w zarządzaniu mikro i małym przedsiębiorstwem w dobie ekspansji przedsiębiorstw	9
<i>Wiesław Janik, Gabriel Maj, Artur Paździor</i>	
Wyzwania systemu zarządzania finansami podmiotów leczniczych	21
<i>Małgorzata Sosińska-Wit, Karolina Gałązka</i>	
Pozamajątkowe czynniki kształtujące wartość mikroprzedsiębiorstw na przykładzie badań własnych	31
<i>Martin Mizla, Michal Pružinský, Bohuslava Mihalčová</i>	
Managing A Mass Production Line And Quality In Manufacturing.....	43
<i>Wiesław Janik, Artur Paździor, Radosław Starownik</i>	
Dylematy oceny efektywności ekonomicznej podmiotów leczniczych.....	59
<i>Wiesława Caputa, Wiesław Janik, Artur Paździor</i>	
Efektywność funkcjonowania przedsiębiorstw komunalnych w wybranych miastach Polski.....	69
<i>Elżbieta Ważna, Anna Surma-Syta</i>	
Leasing jako zewnętrzne źródło finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw	81
<i>Wojciech Misterek</i>	
Analiza rozwoju województwa lubelskiego na tle innych regionów kraju w latach 2004-2016	97
Zakończenie	113

Wstęp

Funkcjonowanie podmiotów gospodarczych uzależnione jest od wielu czynników. Wśród nich istotne są te zarządcze. Przy czym nie ma znaczenia, czy przedsiębiorstwo działa na zasadach komercyjnych czy też jest podmiotem użyteczności publicznej finansowanym ze środków publicznych. Prywatny lub publiczny właściciel jest zainteresowany efektywną działalnością, a co z tym związane, instrumentami zarządczymi. Publikacja ta poświęcona jest zatem zarządczym determinantom funkcjonowania podmiotów gospodarczych.

Monografia składa się z ośmiu artykułów. Niezwykle ważnym instrumentem w zarządzaniu przedsiębiorstwem jest informacja finansowa. Jej wykorzystanie w zarządzaniu mikro i małymi przedsiębiorstwami jest treścią pierwszego artykułu. Znaczącą rolę w opracowaniu pełnią opracowania dotyczące podmiotów niezwykle ważnych dla społeczności lokalnej, regionalnej i krajowej. Publikacja zawiera artykuły poświęcone badaniu efektywności przedsiębiorstw komunalnych w wybranych miastach Polski, a także podmiotów leczniczych. Szczególnie ważnym jest ten traktujący o wyzwaniach stojących przed systemem zarządzania finansami podmiotów świadczących usługi medyczne.

W publikacji poruszony został również temat mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Jeden z artykułów dotyczy pozamajątkowych czynników kształtujących wartość przedsiębiorstw. Dla oceny wpływu tych czynników autorki przeprowadziły badania w wybranych podmiotach. Drugie opracowanie poświęcone jest leasingowi. Autorki badają efektywność wykorzystania go jako źródła finansowania w małych i średnich przedsiębiorstwach. Z kolei następne opracowanie dotyczy zarządzania linią produkcji masowej, autorzy badają jego wpływ na jakość produkcji.

Następny artykuł poświęcony jest zewnętrznym uwarunkowaniom zarządzania podmiotami gospodarczymi. W artykule tym poddany został analizie rozwój województwa lubelskiego na tle innych regionów w Polsce. Na uwagę pozytywną zasługuje fakt przeprowadzenia tej analizy w długim okresie czasu.

Magdalena Miszczuk
Małgorzata Sosińska-Wit

Informacja finansowa w zarządzaniu mikro i małym przedsiębiorstwem w dobie ekspansji przedsiębiorstw

Streszczenie

W artykule poruszono tematykę zapotrzebowania na informację finansową w mikro i małym przedsiębiorstwie. Celem artykułu jest ukazanie problemu z dostępem do informacji finansowej w działalności gospodarczej, w której nie jest prowadzona ewidencja księgowo-finansowa odpowiadająca takiej, jaka wymagana jest od spółek prawa handlowego. W artykule wymienione zostały bariery w pozyskiwaniu informacji finansowej w mikro i małych przedsiębiorstwach. Część badawcza artykułu oparta została o próbę uzyskania informacji finansowej z podatkowej księgi przychodów i rozchodów oraz rozliczeń bezgotówkowych usługowej działalności z rynku usług prawnych. Artykuł zakończony jest wnioskami oraz wyznaczeniem dalszego kierunku badań w obszarze kontroli informacji finansowej w przedsiębiorstwach mikro i małych.

Słowa kluczowe: informacja finansowa, mikroprzedsiębiorstwa, małe przedsiębiorstwa, jednoosobowa działalność gospodarcza.

Wprowadzenie

Zabezpieczenie zapotrzebowania na informację finansową jest ważnym zagadnieniem w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Jednakże nie tylko duże spółki potrzebują mieć zapewniony dostęp do rzetelnej informacji. Dokładnie takie samo zapotrzebowanie pojawia się w mikro i małych przedsiębiorstwach, jednakże przyjmując nieco inny wydźwięk. Celem artykułu jest ukazanie problemu z dostępem do informacji finansowej w działalności gospodarczej, w której nie jest prowadzona ewidencja księgowo-finansowa odpowiadająca takiej, jaka wymagana jest od spółek prawa handlowego. Podmioty gospodarcze funkcjonujące na niewielką skalę zwykle nie stosują systemów zarządczych opartych na danych finansowych.

¹ Politechnika Lubelska, Wydział Zarządzania, Katedra Finansów i Rachunkowości, d.lahutta@pollub.pl.

Tendencją jest wprowadzenie pełnej ewidencji księgowej nie w momencie, w którym pomogłaby w prowadzeniu działalności gospodarczej, a dopiero gdy pojawi się nakaz ustawy.

Realizacja założonego w artykule celu możliwa będzie poprzez podjętą próbę wyodrębnienia informacji finansowej dotyczącej płynności i rentowności na przestrzeni roku jednoosobowej działalności gospodarczej, w której prowadzona jest uproszczona forma ewidencji księgowej – podatkowa księga przychodów i rozchodów. Ustalenie poziomu rentowności przedsiębiorstwa jednoosobowego nie jest problematyczne, jeżeli rozliczenia podatkowe oparte są na podatkowej księdze przychodów i rozchodów. Większym problemem jest ustalenie poziomu płynności w rozumieniu zdolności podmiotu do wywiązywania się w terminie najbardziej wymagalnych zobowiązań [Janik, Paździor, 2011, s. 29; Jachna, 2016, s. 38]. Praktyka gospodarcza jednoznacznie wskazuje, że przedsiębiorstwa upadają nie ze względu na niską rentowność, a z powodu niezachowania odpowiedniej płynności finansowej [Konak-Staniek, Piątek, 2016, s. 170-171]. Należy jednakże podkreślić, iż do upadku przedsiębiorstw doprowadza utrata płynności wywołana nierentownymi decyzjami zarządczymi.

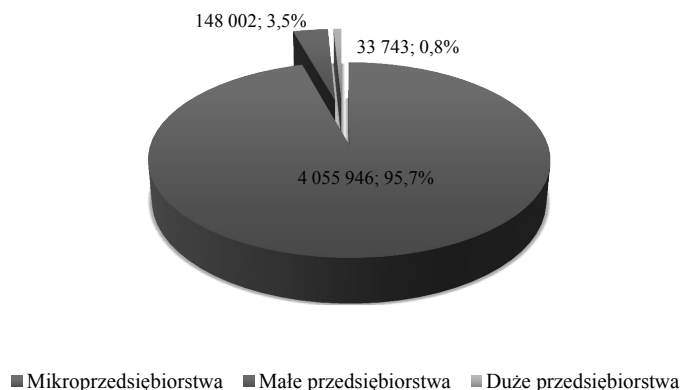
Osoba prowadząca działalność gospodarczą nie musi mieć kompleksowej wiedzy o rachunkowości i finansach. W związku z tym w osi zainteresowania przedsiębiorcy jest przede wszystkim stan środków pieniężnych, które są w dyspozycji, nie zaś czyste kategorie księgowe, których charakter jest memoriałowy.

1. Rola informacji finansowej w działalności gospodarczej

Informacja finansowa w działalności gospodarczej pochodzi przede wszystkim z systemu rachunkowości finansowej i zarządczej. W większości, twierdzenie to jest prawdziwe dla spółek prawa handlowego, zwłaszcza średnich i dużych, które bez właściwie funkcjonujących pionów rachunkowości finansowej i zarządczej nie przetrwałyby na rynku, zarówno w aspekcie ekonomicznym, jak i prawnym [Nowak, 2013, s. 499-501]. Jednakże, w Polsce dominują przedsiębiorstwa działające w skali mikro i małej. Zgodnie z danymi GUS w 2016 roku w Polsce zarejestrowanych było 4 237 691 podmiotów gospodarczych, z czego 95,7% to mikroprzedsiębiorstwa, a 3,5% to przedsiębiorstwa małe. Struktura jednoznacznie wskazuje na dominację przedsiębiorczości prowadzonej na niewielką skalę. Niniejsza struktura została zaprezentowana na Rysunku 1.

Podmioty mikro i małe również mogą agregować informację finansową, jednakże wykorzystywanie jej na potrzeby zarządzania przedsiębiorstwem ma charakter instynktowny, niepoparty analizą. W związku z tym pojawia się pewien szum informacyjny, gdyż zarządzanie płynnością i rentownością przedsiębiorstwa

odbywa się koncepcyjnie, w oparciu o szątkowe i niepełne informacje, którymi dysponuje właściciel przedsiębiorstwa.



Rys. 1. *Struktura podmiotów gospodarczych według klas wielkości w Polsce w 2016*

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego, www.bdl.stat.gov.pl (dostęp: 10.02.2018).

Zarządzanie przedsiębiorstwem odbywa się wtedy przez chaos, co jest koncepcją znaną od wielu lat w teorii nauk o zarządzaniu, jednakże niejednokrotnie krytykowaną [Murphy, 1996, s. 95-113; Urbanowska-Sojkin, 2014, s. 153-178].

W pewnym stopniu uwarunkowania legislacyjne sprawiają, że podmioty małe i mikro ograniczają wszelkie działania, które nie są narzucone literą prawa. Spółki prawa handlowego (rejestrowane w Krajowym Rejestrze Sądowym²) zobowiązane są prowadzić pełną ewidencję księgową, podczas gdy podmioty rejestrowane w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej³ wybrać mogą jedną z form uproszczonej ewidencji księgowej, automatycznie rezygnując z informacji, którą uzyskać można z rozbudowanego systemu księgowego.

Pełna księgowość dostarcza odpowiednich informacji niezbędnych do stworzenia sprawozdania finansowego, które jednocześnie wykorzystywane mogą być do sporządzania analiz pozwalających właściwie zarządzać przedsiębiorstwem [Walczak, 2008, s. 7-12]. System ten dostarcza zatem odpowiednich informacji, które wykorzystywane są do celów zarządczych. O ile nie występuje obowiązek gromadzenia wielu informacji finansowych w mikro i małych przedsiębiorstwach, to przedsiębiorstwa wiele mogą zyskać na odpowiednim analizowaniu informacji finansowych, które do nich napływają. Proces analizy wymaga jednakże wcześniej

² Więcej informacji odnośnie rejestru dostępnych jest pod adresem <https://bip.ms.gov.pl/pl/rejestry-i-ewidencje/krajowy-rejestr-sadowy> (dostęp: 10.07.2017)

³ Więcej informacji odnośnie rejestru dostępnych jest pod adresem www.ceidg.gov.pl (dostęp: 10.07.2017)

odpowiedniej agregacji danych i to właśnie na tym etapie dostrzec można luki informacyjne, które nie są zapełniane przez mikro i małe przedsiębiorstwa.

Informacja finansowa spełnia przede wszystkim rolę poznawczą i stanowi podstawę do podejmowania właściwych decyzji. Niesięganie po dane dotyczące tak istotnych elementów funkcjonowania przedsiębiorstwa, jak kondycja finansowa czy rentowność w krótkim okresie (operacyjnie) mogą nie być odczuwalne przez mikro i małe przedsiębiorstwa, jednakże skutki zaniedbywania tych kwestii zdecydowanie pojawiają się w długim okresie (strategicznie). Wiele przedsiębiorstw mikro i małych zwiększa skalę działalności i w pewnym momencie cyklu życia nie zauważa, że wiele kwestii zaczyna pozostawać poza kontrolą [Wyrwicka, Jaźwińska, 2014, s. 259-270]. Gdy przedsiębiorstwo się rozrasta bezpowrotnie traci elastyczność, na rzecz odpowiedniego planowania. W tym przypadku, nie można lekceważyć wartości informacyjnej, jaka płynie z odpowiednio ewidencjonowanych i kontrolowanych danych dotyczących finansów przedsiębiorstwa.

2. Bariery w dostępie do informacji finansowej w zarządzaniu mikro i małym przedsiębiorstwem

Dostęp do informacji finansowej jest w wielu jednostkach mikro i małych ograniczony. Wyjątkiem są małe spółki prawa handlowego, gdyż mają one ustawowy obowiązek prowadzenia pełnych ksiąg rachunkowych [art. 2 ust. 1 pkt 2 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości; art. 24a ust. 4 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych]. Jednakże, praktyka gospodarcza pokazuje, że takie spółki powierzają prowadzenie ksiąg rachunkowych biurom zewnętrznym. Głównym celem takiego rozwiązania jest terminowe ustalenie wysokości zaliczek na podatek dochodowy, a nie dostęp do odpowiednio przygotowanej informacji finansowej na potrzeby zarządcze.

W efekcie, mikro i mali przedsiębiorcy często nie posiadają odpowiedniej wiedzy na temat sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Ich wiedza ogranicza się do miesięcznego ustalenia poziomu przychodów i kosztów, a następnie wynikowo zysku lub straty. Jest to jednakże jedynie kwestia rentowności przedsiębiorstwa, ale to nie brak rentowności a niska płynność doprowadza do upadku przedsiębiorstw. Jeżeli przedsiębiorca działający w skali mikro lub małej zainteresowany jest innymi informacjami finansowymi niż rentowność, to konieczne jest opracowanie własnego systemu ewidencji, który pozwoli uzyskać takie dane. Teoretycznie, nie stanowi to problemu, jednakże przedsiębiorca nie zawsze może pozwolić sobie na komfort prowadzenia takich analiz. W efekcie, zapotrzebowanie na informację finansową nie jest spełnione, co potencjalnie zagraża rozwojowi przedsiębiorstwa w dłuższym horyzoncie czasowym.

Prowadzenie uproszczonej ewidencji księgowej nie nakłada na przedsiębiorców wielu obowiązków ewidencyjnych. Wybór uproszczonej ewidencji jest wygodnym rozwiązaniem z punktu widzenia wielu trudności, z którymi polscy przedsiębiorcy muszą się mierzyć⁴. Uproszczone formy ewidencji księgowej mają jednak pewną wadę względem pełnej księgowości. Brak konieczności prowadzenia rozbudowanej ewidencji nie motywuje mikro i małych przedsiębiorstw do prowadzenia wewnętrznych rozliczeń i analiz, przez co pojawiają się straty w dostępnej informacji finansowej, która w wielu przypadkach mogłaby okazać się pomocna przy podejmowaniu decyzji zarządczych.

Aspektem, który przede wszystkim interesuje przedsiębiorców w kwestiach finansowych są podatki. Kolejna bariera związana jest z podejściem opartym na tym aspekcie. W momencie, gdy pojawia się miesięczne zestawienie przychodów i rozchodów, możliwy jest do ustalenia zysk, od którego należy odprowadzić podatek dochodowy, to podstawowe zapotrzebowanie na informację finansową dla wielu przedsiębiorców jest zaspokojone. Zarządzanie przedsiębiorstwem, nawet mikro lub małym, jest procesem złożonym, na który składa się wiele decyzji, nie tylko w kwestiach regulowania zobowiązań podatkowych.

Wśród przedsiębiorców panuje również obawa przed wprowadzaniem ksiąg rachunkowych lub ewidencji, która spełniałaby takie cechy. Opinie przedsiębiorców i biur rachunkowych pokrywają się w tym aspekcie, gdyż księgi rachunkowe wprowadzane są najczęściej tylko w tych podmiotach, które spełniają warunki założone ustawowo. Jako główne obawy wskazywane są przez przedsiębiorców, to konieczność transparentności finansowej oraz wyższe koszty związane z obsługą księgową⁵.

W związku z brakiem prowadzonych pełnych ksiąg rachunkowych w większości mikro i małych przedsiębiorstw, nie ma możliwości stworzenia odpowiednika sprawozdania finansowego na podstawie danych z uproszczonej ewidencji. Ograniczony jest przez to dostęp do elementarnej informacji finansowej, opierając się jedynie na stosowanych powszechnie rozwiązaniach ewidencyjnych.

3. Rachunek zysków i strat oraz przepływy pieniężne w jednoosobowej działalności gospodarczej

Informacja finansowa w podmiotach, które prowadzą rozbudowaną ewidencję księgową, ostatecznie przyjmuje formę sprawozdań finansowych [Nestorowicz, 2014, s. 320-325]. Możliwa jest również analiza ksiąg rachunkowych i dokumen-

⁴ Badania w tym obszarze przeprowadzone zostały przez CBOS w 2010 roku. Wyniki dostępne są pod adresem: http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2010/K_158_10.PDF (dostęp: 15.02.2018)

⁵ Informacje w oparciu o artykuł z portalu dla księgowych INFOR.PL <http://ksiegowosc.infor.pl/wiadomosci/24560,Obawy-przed-pejna-ksiegowoscia.html> (dostęp: 10.02.2018)

tów źródłowych z wykorzystaniem narzędzi rachunkowości zarządczej i controlingu [Janczyk-Strzała, 2015, s. 377-384; Janik, Paździor, 2012, s. 9-26]. W dalszej części artykułu uwaga autora skupiona została na rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych, w odniesieniu do możliwości ich wykorzystania w przedsiębiorstwach nie będących spółkami prawa handlowego.

3.1. Podatkowa księga przychodów i rozchodów jako odpowiednik rachunku zysków i strat dla jednoosobowej działalności gospodarczej

Informacje finansowe prezentowane w podatkowej księdze przychodów i rozchodów w dość prosty sposób odzwierciedlają rachunek zysków i strat. Jednakże, w podatkowej księdze przychodów i rozchodów nie wyszczególnia się działalności finansowej. W niniejszym artykule analizie poddane zostają dane finansowe z podatkowej księgi przychodów i rozchodów jednoosobowej działalności usługowej – kancelarii radcy prawnego.

Zestawienie przychodów i kosztów za 2017 rok, odpowiednio zmodyfikowane w agregaty przychodów i kosztów, ze względu na poufność pozyskanych danych, zamieszczono w Tabeli 1.

Tabela 1. Przychody i koszty analizowanej jednoosobowej działalności gospodarczej w 2017 roku (w zł)

Miesiąc	Podstawowe przychody operacyjne	Pozostałe przychody operacyjne	Podstawowe koszty operacyjne	Pozostałe koszty operacyjne	Razem przychody	Razem koszty	Zysk/Strata
I	6000,00	0,00	5570,94	0,00	6000,00	5570,94	429,06
II	5939,02	0,00	4074,79	0,00	5939,02	4074,79	1864,23
III	5908,94	3570,06	9161,56	0,00	9479,00	9161,56	317,44
IV	6969,50	4250,16	8421,88	0,00	11219,66	8421,88	2797,78
V	6338,05	4250,16	8657,36	0,00	10588,21	8657,36	1930,85
VI	6123,58	4250,16	10626,61	0,00	10373,74	10626,61	-252,87
VII	6272,70	4250,16	9498,27	0,00	10522,86	9498,27	1024,59
VIII	7264,22	4250,16	8793,00	0,00	11514,38	8793,00	2721,38
IX	7020,32	4250,16	10457,29	0,00	11270,48	10457,29	813,19
X	6841,45	4250,16	8091,31	0,00	11091,61	8091,31	3000,30
XI	8434,15	4113,27	14478,95	0,00	12547,42	14478,95	-1931,53
XII	8138,21	3348,96	7890,50	0,00	11487,17	7890,50	3596,67
Razem	81250,14	40783,41	105722,46	0,00	122033,55	105722,46	16311,09

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z podatkowej księgi przychodów i rozchodów.

Z podatkowej księgi przychodów i rozchodów jednoznacznie wynika, że w ujęciu rocznym przedsiębiorstwo jest rentowne. W ramach poszczególnych miesięcy 2017 roku jedynie w czerwcu i listopadzie wykazana została strata, w pozostałych zaś zysk (najniższy w marcu – 317,44 zł, najwyższy w grudniu 3596,67 zł). W ramach funkcjonowania działalności gospodarczej nie występują pozostałe koszty operacyjne, ale pojawiają się pozostałe przychody operacyjne o względnie stałym charakterze, które są efektem rozliczania dotacji. Sytuację finansową jedynie w oparciu o podatkową księgę przychodów i rozchodów można ocenić pozytywnie, gdyż jest to działalność funkcjonująca od niecałych dwóch lat, a już jest w stanie osiągać próg rentowności. Innym aspektem, na który należy zwrócić uwagę jest płynność finansowa, o której nie można uzyskać żadnej informacji z podatkowej księgi przychodów i rozchodów.

3.2. Saldo na rachunku bankowym jako odpowiednik przepływów pieniężnych w jednoosobowej działalności

Jedynym źródłem uzyskania informacji o płynności dla jednoosobowej działalności gospodarczej jest rachunek bankowy. Księgowane na nim wpływy odpowiadają rozliczanym należnościom, natomiast wydatki – regulowanym zobowiązaniom. W systemie pełnej księgowości to właśnie wyciąg bankowy spełnia rolę podstawowego dokumentu księgowego, na podstawie którego dokonuje się rozliczeń rozrachunków (obok dokumentów kasowych i kompensat).

Wielu przedsiębiorców wykorzystuje swoje prywatne rachunki bankowe do rozliczeń firmowych. W polskim prawie nie ma przepisów regulujących tę kwestię, zatem wybór zależy wyłącznie od decyzji przedsiębiorcy, który nie zawsze zakłada specjalne konto firmowe, przeznaczone jedynie na transakcje związane z prowadzoną działalnością gospodarczą. W analizowanym przykładzie empirycznym do rozliczeń firmowych wykorzystywany jest rachunek osobisty. Oznacza to, że odczytanie salda na koniec każdego miesiąca nie dostarczy właściwej informacji finansowej o płynności.

W Tabeli 2 przedstawiono dane z wyciągów bankowych za 2017 rok, dzieląc wpływy i wydatki na osobiste i firmowe. Uwzględniono także osobne persaldo wpływów i wydatków osobistych oraz firmowych. Saldo początkowe rachunku bankowego wynosiło 4696,12 zł.

Tabela 2. *Wpływy i wydatki analizowanej działalności gospodarczej (w zł)*

	Wpływy	Wydatki	Persaldo	Saldo				
Miesiąc	Osobiste	Firmowe	Osobiste	Firmowe	Osobiste	Firmowe	Saldo początkowe	Saldo końcowe
I	2500,00	7380,00	8122,14	4825,14	-5622,14	2554,86	4696,12	1628,84
II	480,00	6825,00	2763,39	5755,30	-2283,39	1069,70	1628,84	415,15
III	0,00	6765,00	1011,22	4239,26	-1011,22	2525,74	415,15	1929,67
IV	3800,00	11027,08	2628,13	9241,56	1171,87	1785,52	1929,67	4887,06
V	154,00	11234,04	6466,43	6307,11	-6312,43	4926,93	4887,06	3501,56
VI	0,00	11532,16	4759,44	8891,02	-4759,44	2641,14	3501,56	1383,26
VII	2400,00	11915,59	3236,66	9702,00	-836,66	2213,59	1383,26	2760,19
VIII	0,00	12885,16	3265,60	5982,34	-3265,60	6902,82	2760,19	6397,41
IX	0,00	12885,16	5416,43	5850,14	-5416,43	7035,02	6397,41	8016,00
X	14,60	11385,16	3457,12	9276,86	-3442,52	2108,30	8016,00	6681,78
XI	5000,00	13723,27	10116,21	6024,38	-5116,21	7698,89	6681,78	9264,46
XII	1000,06	12958,96	7314,49	9385,80	-6314,43	3573,16	9264,46	6523,19
Razem	15348,66	130516,58	58557,26	85480,91	-43208,60	45035,67		

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z wyciągów bankowych w 2017 roku.

Zauważyć można, iż pomimo wykazywanego zysku we wszystkich miesiącach poza czerwcem i listopadem, stan środków pieniężnych na rachunku bankowym powiększał się jedynie w marcu, kwietniu, lipcu, sierpniu, wrześniu i listopadzie (pomimo straty). Zauważalny jest zatem istotny rozdzźwięk pomiędzy informacjami płynącymi z podatkowej księgi przychodów i rozchodów, a faktycznym stanem środków pieniężnych, które wpływają na rachunek bankowy. Oznacza to, że uproszczony system ewidencji księgowej nie jest w stanie odpowiednio monitorować tych zmian.

Istotną pozycję w zestawieniu jest persaldo wpływów i wydatków w podziale na prywatne i firmowe. Sumarycznie, rozrachunku firmowe wykazywały tendencję do powiększania stanu posiadanych środków – w każdym z analizowanych miesięcy wpływy firmowe są wyższe niż wydatki, co oznacza, że przedsiębiorstwo jest nie tylko rentowne, co pokazała analiza podatkowej księgi przychodów i rozchodów, ale także zachowuje płynność. Jednakże, wymiar płynności nie jest do końca przejrzysty ze względu na wydatki osobiste, których łącznie w 2017 roku było 58 557,26 zł, co przewyższało wpływy osobiste (15348,66 zł) o 43 208,60 zł.

Poziom płynności samej działalności gospodarczej wyniósł 49 731,79 zł. Jest to kwota wynikająca z sumy salda początkowego persalda wpływów i wydatków firmowych. Oznacza to, że rentowne przedsiębiorstwo, które wygenerowało w 2017

roku zysk w wysokości 16 311,09 zł miało hipotetycznie 49 731,79 zł przepływów netto z działalności gospodarczej. W związku jednak z wysokimi wydatkami osobistymi właściciela, ostatecznym saldem końcowym rachunku było 6 523,19 zł, czyli o 43 208,60 zł mniej.

Przeprowadzona analiza wpływów i wydatków potwierdza wysoki poziom szumu informacyjnego odnośnie płynności finansowej w mikroprzedsiębiorstwie. Saldo rachunku bankowego nie odzwierciedla faktycznego stanu przepływów netto z działalności gospodarczej, a różnica pomiędzy stanem rzeczywistym a hipotetycznym jest wysoka. Utrzymując rachunek bankowy wykorzystywany tylko do rozliczeń działalności gospodarczej, stan środków pieniężnych w analizowanym przykładzie powinien być 7,62 razy większy.

Współczynniki płynności nie mogą być ustalone w sposób analogiczny, jak w analizie finansowej przeprowadzonej dla spółek. Z uproszczonej ewidencji nie można jednoznacznie zidentyfikować stanu zobowiązań, więc na tym etapie analizy możliwe jest ogólne wnioskowanie na pewnym poziomie ogólności.

Podsumowanie

Informacja finansowa w mikro i małych przedsiębiorstwach, a zwłaszcza tych, które zarejestrowane są w CEIDG jest niezwykle trudna do uchwycenia ze względu na wszelkie bariery dostępu i ogólny szum informacyjny, który związany jest z prowadzeniem działalności na małą skalę, często opartą na instynktownych decyzjach właściciela. Problem pojawia się dopiero, gdy działalność zaczyna się rozwijać i kontrola aspektu finansowego przedsiębiorstwa przestaje być zadaniem łatwym. Odpowiednio zbierane informacje finansowe już od początku funkcjonowania działalności pozwoliłyby na właściwe planowanie i reagowanie, podejmując odpowiednie decyzje zarządcze.

Przedstawiony w artykule przykład jednoosobowej działalności gospodarczej pozwolił na zrealizowanie postawionego celu, gdyż z analizy jednoznacznie wynika, że istnieje duży problem we właściwym uchwyceniu informacji finansowej w mikroprzedsiębiorstwie.

Artykuł zogniskowany był jedynie wokół kwestii rentowności i płynności, ale należy pamiętać, że uproszczona ewidencja ma dużo więcej luk. Nie jest możliwe rejestrowanie faktycznie posiadanego majątku ani wykazywanie faktycznych kapitałów, które pojawiły się w przedsiębiorstwie. Sprawia to dużo problemów w przypadku ubiegania się o dotacje, czy środki europejskie, przy których wymagane jest przedstawienie majątku przedsiębiorstwa i jego zdolności do generowania nadwyżek finansowych. W takim przypadku, przedstawiany obraz przedsiębiorstwa jest intuicyjny i niedokładny.

Warto podkreślić także, iż na dzień powstawania niniejszego artykułu nie obowiązywał system Split Payment, który w Polsce zacznie funkcjonować dopiero od 1 lipca 2018 roku. W związku z pojawieniem się regulacji wprowadzającej Split Payment, pewne kwestie związane z przepływami pieniężnymi na rachunkach bankowych będą usystematyzowane. Każdy przedsiębiorca, który jest płatnikiem VAT będzie zobowiązany do posiadania rachunku VAT pozwalającego na wpłaty metodą Split Payment. W związku z tym przedsiębiorcy, aby uniknąć kontroli skarbowej lub sprawić, aby przeszła bez zarzutu, mogą ograniczyć korzystanie z rachunków prywatnych do prowadzenia działalności, zwłaszcza że pojawi się konieczność ujawniania wszystkich rachunków w CEIDG, w tym najważniejszego – z otwartym subkontem VAT.

Prawo w Polsce odnośnie wykorzystywania rachunków firmowych do transakcji prywatnych wraz z wejściem w życie Split Payment nie zmieniają się i nie są precyzyjne, w związku z czym nadal problem pozostaje aktualny i warto szukać rozwiązań pozwalających na analizę finansów jednoosobowych działalności gospodarczych działających w oparciu o podatkową księgę przychodów i rozchodów w taki sposób, aby informacja finansowa zapewniała podstawy do podejmowania odpowiednich decyzji zarządczych.

W aspekcie dalszych badań zgłębiających tematykę zabezpieczenia zapotrzebowania na informację finansową w mikro i małych przedsiębiorstwach należy skupić uwagę na właściwej ewidencji majątku i kapitałów jednoosobowych działalności gospodarczych. Nie należy rozumieć badań nad tą tematyką jako wytycznych do wprowadzenia nakazów ustawowych ewidencji. Przedsiębiorcy powinni zrozumieć istotę kontroli informacji finansowej i wykorzystywać wypracowane systemy ewidencyjne nie po to, aby zaspokoić wymagania urzędowe, ale w celu wspierania procesu decyzyjnego i zarządzania przedsiębiorstwem.

Literatura

- Jachna T. (2016), *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa.
- Janczyk-Strzała E. (2015), *Controlling a rachunkowość zarządcza – utrzymujący się dualizm czy następująca unifikacja?*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 60/2013, s. 377-384, Szczecin.
- Janik W., Paździor A. (2011), *Zarządzanie finansowe w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Politechniki Lubelskiej, Lublin.
- Janik W., Paździor M. (2012), *Rachunkowość zarządcza i controlling*, Wydawnictwo Politechniki Lubelskiej, Lublin.

- Konat-Stanek M., Piątek E. (2016), Niewypłacalność a płynność finansowa w kontekście nowego prawa restrukturyzacyjnego, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach* nr 299, s. 159-175, Katowice.
- Murphy P. (1996), Chaos theory as a model for managing issues and crises, *Public Relations Review*, Volume 22, Issue 2, Summer 1996, s. 95-113, U.S.
- Nestorowicz R. (2014), Sprawozdawczość finansowa i jej rola w ocenie wyników działalności przedsiębiorstw, *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy* nr 39, s. 320-329, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
- Nowak E. (2013), Rola rachunkowości w zarządzaniu ryzykiem przedsiębiorstwa, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia* nr 60/2013, s. 497-505, Szczecin.
- Urbanowska-Sojkin E. (2014), Skutki wyzwań z otoczenia dla zarządzania strategicznego przedsiębiorstwem, *Studia Oeconomica Posnaniensia*, vol. 2, no. 11 (272), s. 153-178, Poznań.
- Walczak M (red.) (2008), Sprawozdawczość i analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem, Wydawnictwo Społecznej Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania w Łodzi, Łódź.
- Wyrwicka M. K., Jaźwińska D. (2014), Percepcja uwarunkowań rozwoju przedsiębiorstw, *Ekonomia i Zarządzanie*, nr 2 (6) 2014, s. 259-275, Białystok.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2017 r., poz. 1089)
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2016 r., poz. 2032)
- [www 1] www.stat.gov.pl (dostęp: 10.07.2017)
- [www 2] www.ceidg.gov.pl (dostęp: 10.02.2018)
- [www 3] <https://bip.ms.gov.pl/pl/rejestry-i-ewidencje/krajowy-rejestr-sadowy> (dostęp: 10.02.2018)
- [www 4] www.cbos.pl (dostęp: 10.02.2018)
- [www 5] www.infor.pl (dostęp: 15.02.2018)

Wiesław Janik, Gabriel Maj, Artur Paździor

Wyzwania systemu zarządzania finansami podmiotów leczniczych

Streszczenie

Utrzymująca się od wielu lat niska efektywność ekonomiczna podmiotów leczniczych w Polsce zmusza do poszukiwania bardziej skutecznych sposobów finansowania opieki zdrowotnej. W niniejszym opracowaniu omówiono systemy płatności za usługi zdrowotne stosowane w różnych krajach oraz problemy związane z efektywnością zakładów opieki zdrowotnej w Polsce. Jego celem jest identyfikacja wyzwań stojących przed systemem zarządzania finansami podmiotów leczniczych oraz wskazanie ewentualnych kierunków zmian w zakresie zasilania finansowego placówek zdrowotnych, które zmotywowałyby zarządy tych placówek do racjonalizacji gospodarowania zasobami rzeczowymi, ludzkimi i finansowymi.

Słowa kluczowe: finansowanie podmiotów leczniczych, systemy płatności za usługi zdrowotne, efektywność podmiotów leczniczych.

Wprowadzenie

Usługi medyczne rozpatrywane są w dwóch aspektach: indywidualnym i społecznym. Zdrowie, którego ochrona lub poprawa jest przedmiotem usług medycznych jest ważnym dobrem nie tylko konkretnego człowieka, lecz ma istotne znaczenie dla społeczeństwa. Jest ona pod szczególną kontrolą państw, niezależnie od systemów politycznych jakie w nich obowiązują. Wynika to w szczególności z dwóch okoliczności. Po pierwsze, ochrona zdrowia ma nie tylko określoną wartość humanitarną, lecz również konkretny wymiar makroekonomiczny¹. Zdrowie ma istotny wpływ na dobrobyt społeczny. Ochrona zdrowia postrzegana jest obec-

1 Por: Fedorowski J.J., Niżankowski R.(red), *Ekonomika medycyny*, Wydawnictwo Lekarskie PZWL, Warszawa 2002, s. 5.

nie jako istotna część standardu cywilizacyjnego. Jest ona specyficznym rodzajem działalności, który wymaga szczególnego podejścia do pacjentów (klientów), jej organizacji i analizy otoczenia konkurencyjnego². Uznaje się, że systemy ochrony zdrowia powinny zapewniać powszechny dostęp do wysokiej jakości usług zdrowotnych. Wydatki na zdrowie i jego ochronę powinny być traktowane jako inwestycje, a nie obciążenie budżetowe³.

Pacjent stawiany jest w centrum tego systemu, który ma reagować na jego indywidualne potrzeby. niesprawne systemy obciążają rządy danych krajów, które są obwiniane są za skutki źle funkcjonujących podmiotów leczniczych⁴. W państwach UE jest ona jednym z elementów ich polityki społecznej. Po drugie, rozwój technologii medycznych zwiększa skuteczność procesów leczniczych, lecz równocześnie wiąże się z wysokimi nakładami finansowymi. Większość pacjentów nie stać na ich pokrycie. W tej sytuacji konieczne jest zaangażowanie środków publicznych. W poszczególnych krajach zakres tego zaangażowania jest zróżnicowany.

Ten szczególny charakter usług medycznych, gdzie najważniejszy jest efekt terapeutyczny bez względu na koszty jest jedną, jak się wydaje z przyczyn z jednej strony niskiej elastyczności cenowej, z drugiej zaś rosnących kosztów nowych leków i technologii medycznych. Ciągła presja na poprawę wyników leczenia powoduje sytuację, w której tworzenie nowych procedur medycznych jest wyżej oceniane niż opracowywanie metod racjonalizacji (obniżania) kosztów⁵. Dotowanie usług medycznych wpływa na wzrost popytu na te świadczenia zdrowotne. Ograniczoność środków finansowych (prywatnych i publicznych) sprawia, że podaż usług zdrowotnych nie nadąża za zapotrzebowaniem na nie. Pacjenci postrzegają je jako świadczenia darmowe i dlatego są skłonni korzystać z nich nawet wtedy, kiedy ich stan zdrowia tego nie uzasadnia. W tej sytuacji powstaje konieczność regulowania popytu poprzez system administrowania tymi usługami (np. poprzez system kolejek). Prowadzi to niejednokrotnie do zjawisk patologicznych tj. omijanie kolejek przez osoby lepiej sytuowane, często kosztem osób potrzebujących szybkiej interwencji medycznej. Rezultatem jest zazwyczaj nieoptymalne wykorzystanie posiadanych zasobów medycznych. Część tych zasobów jest marnotrawiona, m.in. poprzez nadmierne biurokratyczne obciążenie lekarzy, niepełne wykorzystanie nowoczesnej, drogiej aparatury diagnostycznej itp. Zjawisko to jest charakterystyczne dla systemów opieki zdrowotnej w różnych krajach. Wg autorów raportu *Health at a Glance 2018* nawet 20% wydatków zdrowotnych jest wydawanych nieracjonalnie⁶.

2 Por: Stępniewski J., *Strategia, finanse i koszty szpitala*, ABC a Wolters Kluwer business, Warszawa 2008, s. 46.

3 Por: Włodarczyk W.C., Kowalska I., Mokrzycka A., *Szkice polityki zdrowotnej Unii Europejskiej*, ABC a Wolters Kluwer business, Warszawa 2012, s. 91.

4 Tamże, s. 87 – 89.

5 Por: Stępniewski J., *Strategia...op. cit.*, s. 78.

6 Por: OECD i KE o zdrowiu i opiece zdrowotnej w Europie (Medexpress. Pl 23.11.2018).

Celem opracowania jest identyfikacja wyzwań stojących przed systemem zarządzania finansami podmiotów leczniczych. Wyzwania te wynikają z jednej strony z systemu płatności za usługi zdrowotnej, z drugiej zaś rosnących kosztów ich realizacji. Wzrost tych kosztów w Polsce spowodowany jest nie tylko wzrostem wydatków związanych ze stosowanymi procedurami medycznymi, lecz również oczekiwaniami pracowników medycznych na znaczący wzrost płac.

Systemy płatności za usługi medyczne

Czynniki wpływające na efektywność systemu ochrony zdrowia są bardziej złożone niż w przypadku wielu innych rodzajów działalności człowieka. Wynika to m.in. z dużego zróżnicowania klientów tego sektora gospodarki i ich oczekiwań oraz rodzajów świadczonych usług (medycyna ratunkowa, opieka długoterminowa, kardiologia, onkologia itp.). Klientami systemu są lekarze i pacjenci oraz ich rodziny, płatnicy instytucjonalni⁷.

Niemale znaczenie ma również mechanizm płacenia za te usługi. Rozumie się przez to sposób rozliczenia płatnika ze świadczeniodawcą. Rozliczenie to może być oparte na zasadach budżetowych, kapitaacyjnych, lub zależne od zakresu zrealizowanych świadczeń (np. liczby dni pobytu pacjentów w szpitalu, rodzaju i liczby zrealizowanych procedur medycznych, liczby przyjętych pacjentów itp.)⁸.

Rozwiązanie oparte na zasadach budżetowych jest dość proste. Środki finansowe przyznawane są w formie dotacji na podstawie budżetu (wydatków) z okresu poprzedniego. Wysokość przydzielonych środków nie zależy od ilości i jakości zrealizowanych usług medycznych. Tym samym sytuacja finansowa podmiotów leczniczych nie zależy od jakości ich pracy oraz wykorzystania posiadanych zasobów. System ten stwarza wysokie poczucie bezpieczeństwa dla personelu medycznego. Zarządzanie takimi podmiotami nie jest związane z ryzykiem upadłości z powodu złej sytuacji finansowej. Kierownictwo takich podmiotów realizuje funkcje administracyjne a nie zarządcze.

Zarząd i pracownicy nie mają jakiejkolwiek motywacji do wzrostu efektywności pracy. Nie widzą bowiem związku między ich wysiłkiem a ich osobistą sytuacją finansową. Dlatego występują takie zjawiska jak: długie okresy leczenia nawet niezbyt skomplikowanych schorzeń, niska jakość opieki pielęgniarskiej, brak racjonalizacji kosztów stosowanych procedur medycznych, oczekiwanie dodatkowych gratyfikacji od pacjentów itp. Przeważają pasywne zachowania personelu. Brakuje

7 Por: Swayne L.E., Duncan W.J., Ginter P.M., *Zarządzanie strategiczne w ochronie zdrowia*, wyd. LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa 2012, s. 407.

8 Por: Kautsch M., Klich J., *Zagraniczne systemy finansowania i organizacji świadczeń zdrowotnych*, cyt. za. Stępień J., *Strategie, finanse i koszty szpitala*, wyd. ABC a Wolters Kluwer business, Warszawa 2008, s. 108-110.

bodźców do realizacji ponadstandardowych usług zdrowotnych, do wprowadzania nowoczesnych procedur medycznych. Mimo to koszty tego rozwiązania są niewspółmiernie wysokie, w dużej mierze z powodu dużego marnotrawstwa zasobów materialnych i personalnych. Jest to również rezultatem braku konkurencji między podmiotami leczniczymi.

Oплата kapitaacyjna jest stałą (najczęściej miesięczną) opłatą ubezpieczycieli za zakontraktowany zakres usług zdrowotnych na rzecz potencjalnych pacjentów. Opłaty te wnoszone są do podmiotów leczniczych z którymi firma ubezpieczeniowa zawarła umowę o zabezpieczenie potrzeb zdrowotnych swoich klientów. W tym rozwiązaniu ryzyko związane z kosztami realizowanych usług ponosi podmiot leczniczy. Dlatego dostawcy świadczeń zdrowotnych istotną uwagę kierują na koszty realizowanych usług, dążąc do ich racjonalizacji. Niekiedy przybiera to formy drastyczne przejawiające się np. w ograniczaniu badań diagnostycznych, ograniczaniu zbyt kosztownych procedur itp. Podmioty lecznicze konkurują między sobą o kontrakty z płatnikiem, starając się przedstawić jak najkorzystniejsze oferty cenowe. Skuteczne funkcjonowanie systemu wymaga bieżącego gromadzenia danych epidemiologicznych, niezbędnych do określenia rodzaju i liczby usług medycznych niezbędnych do zabezpieczenia potrzeb zdrowotnych ubezpieczonych pacjentów. System ten stosowany jest w praktyce zazwyczaj w odniesieniu do podstawowej opieki zdrowotnej i usług ambulatoryjnych.

Podobny sposób finansowania usług leczniczych wprowadzono w Polsce w 2017 r, który można nazwać ryczałtowym systemem zabezpieczenia szpitalnego⁹. Głównym założeniem reformy jest odstępianie od finansowania pojedynczych procedur na rzecz ryczału dla szpitali obejmującego całość opieki. Ryczałtowe wynagrodzenie będzie oparte na poprzednich okresach rozliczeniowych. Dodatkowo powstanie sieć szpitali podzielona na sześć poziomów zabezpieczenia, do których będą przyporządkowane konkretne placówki. Każdy podmiot leczniczy znajdujący się w sieci podpisuje z NFZ umowę na określony zakres usług szpitalnych, za które otrzyma określoną kwotę ryczału płatną niezależnie od liczby zrealizowanych świadczeń. Wysokość ryczału systemu zabezpieczenia ustala się za okres rozliczeniowy określony w umowie, nie dłuższy niż rok kalendarzowy.

Przy ustalaniu wysokości ryczału dla danego świadczeniodawcy uwzględnia się:

- 1) wysokość środków finansowych zaplanowanych na finansowanie świadczeń w formie ryczału systemu zabezpieczenia, określoną w planie zakupu świadczeń opieki zdrowotnej,
- 2) dane dotyczące świadczeń opieki zdrowotnej udzielonych i sprawozdanych za poprzedni okres rozliczeniowy finansowanych w formie ryczału systemu zabezpieczenia w zakresie: a) liczby i rodzaju udzielonych świadczeń,

⁹ Ustawa z dnia 23 marca 2017 r o zmianie ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych (Dz. U. z 2017 r, poz. 844).

- b) cen udzielonych świadczeń,
 - c) parametrów jakościowych związanych z procesem udzielania tych świadczeń;
- 3) parametry dotyczące relacji liczby świadczeń opieki zdrowotnej wykonanych i sprawozdanych przez świadczeniodawcę w poprzednich okresach rozliczeniowych, odpowiadające wzrostowi lub spadkowi liczby tych świadczeń.

Innym rozwiązaniem jest płacenie w zależności od liczby zrealizowanych usług medycznych. Miara zrealizowanych usług może być liczba dni hospitalizacji, liczba i rodzaj zrealizowanych procedur, liczbą leczonych jednostek chorobowych lub liczba leczonych pacjentów. Z każdą z tych miar związane są określone zalety i wady. Najmniej efektywną jest liczba dni pobytu pacjenta w szpitalu. Zachęca ona bowiem do wydłużania czasu pobytu pacjentów. Wynika to z faktu, że szpital na ogół największe koszty ponosi w pierwszych dniach pobytu pacjentów, kiedy trzeba zdiagnozować stan zdrowia pacjenta. Po diagnozie szpital ponosi koszty materiałowe leczenia (leki, sprzęt jednorazowy itp.) oraz koszty hotelowe. W wielu przypadkach są one znacząco niższe od kosztów diagnostycznych. Dlatego przedłużanie pobytu powoduje szybszy przyrost wpływów niż kosztów, co powoduje wzrost opłacalności leczenia danego pacjenta.

Płatność za liczbę zrealizowanych procedur motywuje podmioty lecznicze do ich wzrostu na rzecz poszczególnych pacjentów. Uwaga świadczeniodawców kierowana jest w szczególności na procedury droższe. Zdarza się, że niektóre zrealizowane procedury nie są konieczne dla poprawy stanu zdrowia pacjenta lub jego zdiagnozowania. Rozwiązanie to ułatwia dostęp pacjentów do różnorodnych procedur, wywołuje motywację do poprawy jakości usług zdrowotnych. Jest korzystne z punktu widzenia podmiotów leczniczych i pacjentów. Z punktu widzenia płatnika powoduje konieczność rozbudowy kosztów monitorowania.

Odpłatność za pacjenta oznacza, że przychody podmiotów leczniczych zależą od liczby obsłużonych pacjentów. Im więcej pacjentów skorzysta z usług danego podmiotu tym wyższe będą jego przychody. Pacjenci mają więc łatwy dostęp do świadczeń zdrowotnych. Podmioty lecznicze (w szczególności szpitale) przyjmują pacjentów nawet w sytuacji, kiedy mogliby być leczeni ambulatoryjnie. Im mniej kosztownych zabiegów potrzebuje pacjent, tym jest bardziej pożądanym. Mniej oczekiwani są pacjenci wymagający bardziej kosztownych procedur.

Odpłatność za leczenie jednostek chorobowych oparte jest na jednorodnych grupach pacjentów (JGP). Płatnik kontraktuje u świadczeniodawcy odpowiednią liczbę leczonych jednostek chorobowych (przypadków chorobowych). Są one odpowiednio opisane, co pozwala na odpowiednie powiązanie odpłatności z kosztami leczenia. W tym rozwiązaniu występuje silna motywacja do racjonalizacji kosztów leczenia i powiązaniu ich ze stanem zdrowotnym pacjenta. Pacjenci otrzymują tylko takie świadczenia, które są niezbędne do ich powrotu do zdrowia. Odpłatność zależy od stopnia skomplikowania leczenia konkretnych przypadków chorobowych. Wdrożenie i utrzymywanie takiego systemu jest dość kosztowne.

W systemach, w których bezpośrednim płatnikiem jest instytucja, często pacjenci traktowani są jako petenci. Sytuacja finansowa podmiotów leczniczych jest uzależniona nie tyle od pacjentów, ile od płatnika, który arbitralnie ustala cenę usług i zawiera kontrakt na określone usługi. Zarządy placówek medycznych podobnie jak pacjenci występują w roli petentów. Sytuacja taka sprzyja marnotrawstwu zasobów, którymi dysponują zakłady opieki zdrowotnej, nie zachęca do poprawy jakości usług i dbania o pacjentów. W całym łańcuchu tworzenia wartości usługi medycznej samopoczucie pacjenta i jego ocena mają najmniejsze znaczenie. Ważniejsze są procedury, często natury administracyjnej a nie medycznej (np. system kolejkowy).

Upodmiotowienie pacjentów wydaje się być jednym z podstawowych warunków poprawy szeroko rozumianej efektywności systemu ochrony zdrowia w Polsce. W tym celu należy stworzyć koszyk usług, które finansowane będą w całości lub w części w ramach obowiązkowego ubezpieczenia zdrowotnego. W ramach tego koszyka pacjent miałby prawo wyboru świadczeniodawcy. Cennik usług zależałby od wykonawcy. Pacjenci dokonując wyboru kierowaliby się oczekiwaną jakością usługi oraz ceną. W przypadku, kiedy cena jest wyższa od kwoty akceptowalnej przez ubezpieczyciela pacjent poszukuje innej placówki lub wnosi dopłatę z własnych środków lub dobrowolnego, dodatkowego ubezpieczenia..

Dodatkowe, dobrowolne ubezpieczenia powinny mieć charakter komplementarny, czyli dotyczyć świadczeń spoza koszyka usług gwarantowanych. Takie rozwiązanie, z jednej strony, zwiększyłoby zakres bezpieczeństwa zdrowotnego osób zawierających takie ubezpieczenia, z drugiej zaś zwiększałoby efektywność zasobów finansowych, jakie społeczeństwo faktycznie przeznacza na ochronę zdrowia. Efektem dodatkowym byłby wzrost dostępu do nowoczesnych technologii, niefinansowanych w ramach ubezpieczeń obowiązkowych (obecnie w Polsce przez NFZ), lepsze wykorzystanie środków przeznaczanych przez społeczeństwo na prywatny zakup usług zdrowotnych, wreszcie wzrost dostępności do świadczeń gwarantowanych. Kolejnym, dodatkowym skutkiem mogłby być wzrost społecznej odpowiedzialności za zdrowie, co mogłoby się przełożyć na zwiększenie roli profilaktyki zdrowotnej w ochronie zdrowia (zmiana sposobu żywienia, badania przesiewowe itp.). Wymienione efekty mogłyby być osiągnięte bez konieczności podnoszenia paropodatku, jakim jest stawka obowiązkowego ubezpieczenia zdrowotnego lub innych podatków w przypadku finansowania części świadczeń bezpośrednio z budżetu centralnego lub budżetów samorządowych.

Problemy efektywności funkcjonowania podmiotów leczniczych w Polsce

Obecnie funkcjonujący system opieki zdrowotnej w Polsce, ze względu na jego strukturę, jest zwany systemem jednego płatnika. Tym płatnikiem jest Narodowy Fundusz Zdrowia, który, przynajmniej w teorii, ma za zadanie m.in. zapewnić równy dostęp do świadczeń opieki zdrowotnej, równe traktowanie oraz solidarność społeczną.

W Polsce funkcjonuje ok. 800 szpitali, w których jest ok. 220 tys. łóżek. Uwzględniając czynniki demograficzne, daje to blisko 6 łóżek szpitalnych na tysiąc mieszkańców, co jest jednym z najwyższych wskaźników w Europie. Poza tym, w polskim systemie opieki zdrowotnej znajduje się 198 sanatoriów, 52 szpitale uzdrowiskowe oraz 1800 obiektów opieki długoterminowej¹⁰. Z uwagi na chociażby ten wskaźnik oraz ze względu na inne kwestie, w tym demograficzne oraz inwestycyjne, polskie szpitale albo już są, albo w najbliższych latach czeka restrukturyzacja. Podstawowym czynnikiem, determinującym zmiany o charakterze naprawczym, są zrealizowane i planowane roszczenia płacowe pracowników medycznych oraz administracyjno-technicznych, a także wzrost innych kosztów bezpośrednich, jak leków, energii elektrycznej i ciepłej, usług obcych itp.

Nowe uwarunkowania sprawiają, że placówki zdrowotne w Polsce, bez względu na strukturę własnościową i rodzaj organu założycielskiego, już podjęły bądź niebawem będą musiały podjąć szereg realnych działań naprawczych, ukierunkowanych na wzrost efektywności działalności operacyjnej. Biorąc pod uwagę specyficzną strukturę kapitału większości szpitali, restrukturyzacja w obszarze działalności podstawowej, nawet prowadzona w mądry sposób, na szeroką skalę, nie będzie w stanie zapewnić rentowności tych jednostek na poziomie wyniku netto. Przyczyną takiego stanu jest nierzadko spotykane w finansowych realiach funkcjonowania placówek zdrowotnych, zjawisko ujemnego kapitału własnego, powstałego na skutek wielu lat generowania ujemnego wyniku finansowego. Ta wyjątkowa, biorąc pod uwagę tzw. typowe, tj. prowadzące komercyjną działalność podmioty gospodarcze, a coraz bardziej powszechna, uwzględniając funkcjonowanie jednostek ochrony zdrowia, prowadzi do ograniczenia, bądź też braku możliwości skorzystania z kredytów bankowych, zarówno inwestycyjnych, jak i obrotowych. To z kolei przyczynia się do sytuacji, w której podejmowanie decyzji o pozyskaniu zewnętrznych źródeł finansowania, sprowadza się głównie do kwestii dostępności, zaś takie czynniki, jak koszt, elastyczność, czy nawet ryzyko obsługi, stają się drugo, a nawet trzeciorzędne. Konsekwencją tego jest pozyskiwanie finansowania z instytucji pożyczkowych, oferujących koszt długu na poziomie

10 *Trendy w polskiej ochronie zdrowia 2017*, PWC (<https://www.pwc.pl/pl/pdf/9-trendow-w-ochronie-zdrowia-2017-pwc.pdf> – stan z 29.11.2018 r.)

o kilka punktów procentowych wyższy od tego, co proponują banki podmiotom o korzystnym ratingu kredytowym. Oznacza to wyższe koszty finansowe jednostek zdrowotnych, których szpitale nie są w stanie pokryć zyskiem operacyjnym (jeśli takowy występuje). Ta uwarunkowana historycznie niekorzystna spirala zadłużeniowa, przyczynia się do pogłębiania ujemnej wartości kapitału własnego, co tylko pogłębia wizerunek jednostki w środowisku instytucji finansowych. Spirala ta ma także drugi, równie poważny, mający jednak inny wymiar, skutek. Mianowicie, przyczynia się ona do wygaszenia wśród interesariuszy wewnętrznych (głównie dyrekcji) entuzjazmu w podejmowaniu wysiłków na rzecz wygenerowania, bądź zwiększenia efektywności ekonomicznej w obrębie działalności operacyjnej.

Wygenerowanie dodatniego wyniku operacyjnego w obecnych uwarunkowaniach w Polsce jest coraz trudniejsze. Główną przesłanką do tak postawionej tezy są pojawiające się w ostatnim czasie zdecydowanych roszczeń płacowych wysuwanych już niemal przez wszystkie grupy zawodowe placówek zdrowotnych, a w szczególności tzw. białego personelu (tj. lekarzy i pielęgniarek). Sytuacja jest o tyle skomplikowana, że uwarunkowania podaźowo-popytowe na rynku pracy tych grup zawodowych jednoznacznie przemawia na korzyść pracowników. Dowodem na to jest fakt, iż Polska ma najniższy (2,3) w Europie odsetek lekarzy w przeliczeniu na 1000 mieszkańców. Podobnie kształtują się wskaźniki dotyczące pielęgniarek. Sytuację potęguje także wyjątkowo niekorzystna struktura wiekowa, gdzie w jednym i drugim zawodzie średnia wieku wynosi odpowiednio 54 i 48 lat¹¹.

Warto nadmienić, iż przed podwyżkami wynagrodzeń, koszty personalne (wynagrodzenia, ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia oraz usługi obce z tytułu kontraktów medycznych) w wielu placówkach zdrowotnych stanowiły ponad połowę kosztów ogółem¹². Można więc oczekiwać, że w tych warunkach wzrost wynagrodzeń w zakładach opieki zdrowotnej utrudni poprawę efektywności operacyjnej i wzrostu jej rentowności.

Istnieje uzasadniona obawa, że niekorzystna tendencja w obszarze rentowności operacyjnej znajdzie odzwierciedlenie w pogorszeniu zdolności jednostek zdrowotnych do terminowego regulowania zobowiązań zarówno bieżących (płynność), jak i finansowych (wypłacalność). Można postawić tezę, iż te elementy wchodzące w skład finansowego krwioobiegu (systemu naczyń połączonych) przyczynią się do zainfekowania wielu obszarów funkcjonowania placówek zdrowotnych. Taki spłot okoliczności nie może pozostać bez konsekwencji dla realizacji podstawowego celu i misji szpitali, jakim jest dbanie o zdrowie pacjenta.

11 <http://www.egospodarka.pl/140879,Siec-szpitali-czyli-nowe-rozwiazania-i-stare-problemy,1,39,1.html> (stan z 29.11.2018 r.).

12 <http://www.egospodarka.pl/art/galeria/140879,Struktura-kosztow-dzialalnosci-szpitala,3,39,1.html> (stan z 30.11.2018 r.); https://www.pwsz.krosno.pl/gfx/pwszkrosno/pl/defaultopisy/1155/5/1/7._problematyka_kosztow_pracy_wsektorze_ochrony_zdrowia.pdf (stan z 30.11.2018 r.).

Zdaniem liczego grona ekspertów, problemowi temu można byłoby zaradzić poprzez wyraźny wzrost nakładów na system opieki zdrowotnej w Polsce. W 2015 r. na ochronę zdrowia w Polsce przeznaczano 6,3% PKB, podczas gdy w USA 16,9%, Szwajcarii 12,1%, Niemczech 11,2%, Francji 11,1%, Japonii 10,9%. Nieco mniejsze dysproporcje widoczne są w odniesieniu do państw Europy Środkowej. Jednakże i w tym obszarze geograficznym wskaźnik ten jest dla naszego kraju niekorzystny. Dowodem na to są następujące wartości: Czechy 7,3%, Słowacja 6,9%, Węgry 7,2%¹³. Zestawienie to wskazuje na potrzebę zwiększenia strumienia finansowych w systemie opieki zdrowotnej. Obserwując obecne tendencje oraz zestawienia z krajów rozwiniętych, można zakładać, że równoległe z rozwojem gospodarczym Polski, zarówno poziom środków zasilających system ochrony zdrowia, jak i ich udział w PKB ulegał będzie systematycznemu zwiększeniu.

Podsumowanie

Z przeprowadzonych rozważań wynika, że kluczowym wyzwaniem dla dalszego trwania i rozwoju placówek zdrowotnych w Polsce jest właściwe funkcjonowanie całego systemu oraz racjonalne gospodarowanie środkami przez poszczególne jednostki. Aby zapewnić sprawne funkcjonowanie systemu konieczne jest przeznaczenie większych środków z budżetu centralnego oraz budżetów samorządowych. Nie można jednak zapominać, że w krajach, które na system ochrony zdrowia przeznaczają nieporównywalnie wyższą część PKB, także występują problemy z dostępem do specjalistów, czy finansowaniem niektórych terapii lekowych i wielu kosztochłonnych zabiegów. Z uwagi na to, że służba zdrowia cechuje się wyjątkową zdolnością do absorpcji każdej masy pieniądza, można wyrazić tezę, że sama wielkość strumienia wkomponowana w system, bez racjonalnego zarządzania placówkami zdrowotnymi, nie przyniesie zamierzonych rezultatów.

Niezbędne wydają się zatem działania powodujące zwiększenie wolumenu środków finansowych. Radykalny wzrost zasilania finansowego podmiotów leczniczych w ramach obecnego systemu finansowania ich działalności obecnie nie jest możliwy. Dlatego wydaje się konieczne rozszerzenie zakresu współpłaty pacjentów za usługi lecznicze (np. częściową odpłatność za konsultacje lekarskie). Takie rozwiązania obowiązują w wielu wysoko rozwiniętych krajach, w których nakłady na system opieki zdrowotnej są znacząco wyższe niż w Polsce. Takie rozwiązanie wpłynęłoby z jednej strony na racjonalizację zapotrzebowania na usługi zdrowotne, z drugiej zaś przyczyniłoby się do dodatkowego wzrostu nakładów na opiekę zdrowotną.

13 *Zdrowie i ochrona zdrowia w 2016 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2017, s. 164.

Równocześnie konieczne jest wprowadzenie zmian do zasad finansowania zakładów opieki zdrowotnej. Środki finansowe powinny trafiać przede wszystkim do tych podmiotów, które cieszą się dobrą opinią wśród pacjentów i które racjonalnie gospodarują posiadanymi zasobami ludzkimi, rzeczowymi i finansowymi, o czym świadczyć mogą sukcesywnie realizowane działania o charakterze naprawczym i rozwojowym.

Literatura

- Fedorowski, R. Nizankowski (red), *Ekonomika medycyny*, Wydawnictwo Lekarskie PZWL, Warszawa 2002.
- <http://www.egospodarka.pl/140879,Siec-szpitali-czyli-nowe-rozwiazania-i-stare-problemy,1,39,1.html> (stan z 29.11.2018 r.).
- <http://www.egospodarka.pl/art/galeria/140879,Struktura-kosztow-dzialalnosci-szpitala,3,39,1.html> (stan z 30.11.2018 r.)
- https://www.pwsz.krosno.pl/gfx/pwszkrosno/pl/defaultopisy/1155/5/1/7._problematyka_kosztow_pracy_wsektorze_ochrony_zdrowia.pdf (stan z 30.11.2018 r.).
- OECD i KE o zdrowiu i opiece zdrowotnej w Europie (Medexpress. Pl 23.11.2018).
- Stępień J., *Strategie, finanse i koszty szpitala*, wyd. ABC a Wolters Kluwer business, Warszawa 2008.
- Stępniewski J., *Strategia, finanse i koszty szpitala*, ABC a Wolters Kluwer business, Warszawa 2008.
- Swayne L.E., Duncan W.J., Ginter P.M., *Zarządzanie strategiczne w ochronie zdrowia*, wyd. LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa 2012.
- Trendy w polskiej ochronie zdrowia 2017*, PWC (<https://www.pwc.pl/pl/pdf/9-trendow-w-ochronie-zdrowia-2017-pwc.pdf> – stan z 29.11.2018 r.)
- Ustawa z dnia 23 marca 2017 r o zmianie ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych (Dz. U. z 2017 r, poz. 844).
- Włodarczyk W.C, Kowalska I., Mokrzycka A., *Szkice polityki zdrowotnej Unii Europejskiej*, ABC a Wolters Kluwer business, Warszawa 2012.
- Zdrowie i ochrona zdrowia w 2016 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2017.

Pozamajątkowe czynniki kształtujące wartość mikroprzedsiębiorstw na przykładzie badań własnych

Streszczenie

Rozwój przedsiębiorstw stanowi proces niezwykle złożony, prowadzący do zmian poziomu i struktury elementów składowych przedsiębiorstwa, w takim kierunku by zapewniały one coraz większe korzyści jego właścicielom. Wartość przedsiębiorstw, w tym również mikroprzedsiębiorstw uwarunkowana jest poprzez czynniki zewnętrzne jak i wewnętrzne. W literaturze można znaleźć wiele wykazów kluczowych ekonomicznych nośników wartości. Wielu autorów w różny sposób postrzega i grupuje te czynniki. Związane są one zarówno z operacyjnymi efektami wykorzystania posiadanych przez przedsiębiorstwo aktywów materialnych, jak i też z korzyściami osiąganymi z tytułu dysponowania aktywami niematerialnymi, czy też intelektualnymi³.

Artykuł ma na celu przedstawienie poglądów na temat pozamajątkowych czynników kształtujących wartość mikroprzedsiębiorstw, a także wskazanie kierunków aktualnie prowadzonych badań w tym zakresie. W artykule przedstawiono wyniki badań własnych przeprowadzonych w latach 2010-2016 na grupie łącznie 711 przedsiębiorstw. Przedmiotem badań są subiektywne opinie podmiotów należących do sektora mikroprzedsiębiorstw w województwie lubelskim, dotyczące wpływu pozamajątkowych czynników na wartość przedsiębiorstwa.

Słowa kluczowe: wartość, mikroprzedsiębiorstwo, pozamajątkowe czynniki wartości

Wprowadzenie

Jednym z najważniejszych zadań przedsiębiorcy jest wybór sposobu finansowania jednostki w taki sposób, aby przyczyniał się on do wzrostu jej wartości. Bowiem podstawowym celem działania przedsiębiorstwa na rynku jest powiększenie jego

1 Politechnika Lubelska, Wydział Zarządzania

2 Politechnika Częstochowska, Wydział Zarządzania

3 Szczepankowski P., *Wycena i zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*, wyd. Polskie Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 2007, s. 50.

wartości. Jednostki gospodarcze osiągają ten cel, podejmując właściwe decyzje inwestycyjne i finansowe. Powszechnie uważa się, że decyzje finansowe powinny wspierać strategię inwestycyjną firmy. Zarządzanie kapitałem wiąże się z zatem z realizacją dwóch zasadniczych celów działania przedsiębiorstwa: pozyskiwaniem kapitału niezbędnego do funkcjonowania oraz dążeniem do zwiększenia jego wartości⁴.

Wycena wartości przedsiębiorstwa ma charakter szacunkowy. Szacowanie jego wartości odbywa się subiektywnie, zarówno w doborze metod, informacji jak i w przyjętych założeniach. Zmiana wartości podmiotu dla właścicieli może pojawić się również w sytuacji, kiedy przedsiębiorstwo nie dokonuje zmian w działalności operacyjnej.

Artykuł ma na celu przedstawienie poglądów na temat pozamajątkowych czynników kształtujących wartość mikroprzedsiębiorstwa na podstawie subiektywnych odczuć właścicieli, a także wskazanie kierunków aktualnie prowadzonych badań w tym zakresie. Podmiotem badań są jednostki zlokalizowane w województwie lubelskim. W pracy wykorzystano dotychczas opublikowane badania w obszarze pozamajątkowych czynników kształtujących wartość oraz wyniki badań własnych przeprowadzonych w trzech edycjach w latach 2010-2016 na grupie łącznie 711 mikroprzedsiębiorstw.

W artykule poddano analizie subiektywne opinie przedsiębiorców ze szczególnym uwzględnieniem ich wpływu na wartość przedsiębiorstwa. Biorąc pod uwagę wyniki przeprowadzanych badań własnych w dalszej części przyjęto następującą hipotezę badawczą: dla właścicieli mikroprzedsiębiorstw najistotniejszymi czynnikami wpływającymi na wartość podmiotu jest strefa klientów i rynków zbytu: czyli zadowolenie i utrzymanie obecnych klientów, liczba nowo pozyskanych klientów, produkt, marka i wizerunek.

1. Wartość mikroprzedsiębiorstwa

Przedsiębiorstwo w ujęciu ekonomiczno-finansowym przedstawia zestawienie czynników wytwórczych – zasobów przybierających postać niematerialną i materialną, zebranych w odpowiednich proporcjach i w logiczny sposób wykorzystywane tak aby osiągnąć cel główny. Składnikami związanymi z działaniem przedsiębiorstwa stają się ponoszone koszty i osiągnięte w ich rezultacie wyniki. Aspekt techniczno-organizacyjny stanowi uzupełnienie obrazu ekonomiczno-finansowego przedsiębiorstwa. Warunkiem sukcesu przedsiębiorstwa, a więc jego racjonalnego i efektywnego działania jest odpowiednie zorganizowanie i skorelo-

4 Igielski M., *Struktura i organizacja kapitału w przedsiębiorstwie a jego wartość rynkowa*, Współczesna Gospodarka, Vol. 3 Issue 4 (2012), s. 11-12

wanie odmiennych postaci zasobów gospodarczych. Zasoby te, tworzą swojego rodzaju całość wpływając na kierowanie przedsiębiorstwem a w konsekwencji na jego ocenę z punktu widzenia określonych założeń⁵.

Ciągle zmiany zachodzące w gospodarce światowej na przestrzeni ostatnich dwudziestu lat doprowadziły do nowego podejścia w rozumieniu zasadniczych celów działalności przedsiębiorstwa. Jeszcze w latach osiemdziesiątych ubiegłego stulecia dość rozpowszechniony był pogląd, że celem przedsiębiorstwa było przetrwanie. Warunkiem tej egzystencji według S. Sudoła jest zapewnienie trwałej zyskowności przedsiębiorstwa, jak również uzyskiwanie przez nie płynności finansowej⁶. W myśl poglądów B. Nity przetrwanie uznawane jest za cel główny tylko wtedy, gdy przedsiębiorstwo jest w sytuacji kryzysowej⁷.

Dla T. Wędzkiego istnienie natomiast nie stanowi fundamentalnego celu przedsiębiorstwa. Uważa on, że postawienie sobie za cel tylko przetrwania w długim okresie czasu nie wystarcza. Pozwala ono przedsiębiorstwu jedynie zachować status quo, tzn. produkcję tych samych wyrobów dla tych samych klientów, a zdolności wytwórcze na tym samym poziomie ilościowym i technologicznym. Tak funkcjonujące przedsiębiorstwo w pewnym momencie upada, gdyż nie jest w stanie wygospodarować środków na rozwój, który pozwoliłby mu dostosować się do zmiennej sytuacji rynkowej⁸.

Według M. Marcinkowskiej wartość przedsiębiorstwa jest celem rzeczywistym, pragmatycznym, skierowanym na przyszłość, zachęcającą zarząd do stałego udoskonalania koncepcji rozwoju⁹. Zatem w przedsiębiorstwie wartość jako cel skupia uwagę zarządu na obowiązku zwrócenia poniesionych nakładów (co jest zasadą ciągłości funkcjonowania przedsiębiorstwa) oraz ryzyku gospodarczym (które powinno się minimalizować)¹⁰.

Wartość to pojęcie niejednoznaczne, ale w literaturze dominuje pogląd że, podstawowym źródłem wartości przedsiębiorstwa jest wiedza. Ekonomiści w większości uważają, że na powodzenie organizacji wpływa wartość księgowa składników majątkowych, jak również dużą rolę odgrywają czynniki nie ujmowane w sprawozdaniach finansowych a mianowicie kapitał intelektualny¹¹. Kapitał

5 Lichtarski J.(red.), *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław, 2001, s. 20-23

6 Sudół S., *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teoria i praktyka zarządzania*, Dom Organizatora, Toruń 2002, s. 76

7 Nita B., *Metody wyceny i kształtowania wartości przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2007, s. 13.

8 Wędzki T., *Strategia płynności finansowej przedsiębiorstwa. Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003, s. 17

9 Marcinkowska M., *Kształtowanie wartości firmy*, wyd. PWN, Warszawa 2000, s.21.

10 Paździor A., *Zarządzanie wartością współczesnego przedsiębiorstwa*, Politechnika Lubelska 2015, str. 13.

11 Mikuła B., Pietruszka-Ortyl A., Potocki A., *Zarządzanie przedsiębiorstwem XXI wieku*, Difin 2002, s. 43.

intelektualny, określany jest mianem kapitału wiedzy, to „ukryte” aktywa przedsiębiorstwa, które obejmują zarówno to, co tkwi w głowach członków organizacji, jak i to, co pozostaje w przedsiębiorstwie, gdy je opuszczają¹².

2. Pozamajątkowe czynniki kształtujące wartość mikroprzedsiębiorstw w świetle dotychczasowych badań

Lista nośników wartości związanych z finansowymi czynnikami jest uniwersalna. Wpływy i wydatki w każdym przedsiębiorstwie powstają na skutek działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej. W odróżnieniu od nich, czynniki pozafinansowe mogą być różne i różnie wykorzystywane w poszczególnych przedsiębiorstwach, co potwierdzają badania z zakresu pozamajątkowych czynników kształtujących wartość mikroprzedsiębiorstw zaprezentowane w tabeli 1.

Tabela 1. Zestawienie informacji o pozamajątkowych czynnikach kształtujących wartość – przegląd literatury

Lp.	Autor	Pozamajątkowe czynniki kształtujące wartość
1.	Martyniuk O., Stańczak-Strumiłło K., 2012	Na wartość przedsiębiorstwa składają się jego zasoby rzeczowe oraz zasoby niematerialne obejmujące wiele elementów wśród, których wymienić można: - uzdolnioną kadrę zarządzającą, przyjazne stosunki pracownicze, wysoko oceniany wizerunek przedsiębiorstwa, efektywną reklamę, tajemnicę procesu technologicznego, korzystne warunki kredytowe wynikające z reputacji, korzystną współpracę z innym podmiotem, strategiczne położenie geograficzne, odkrycie talentów lub zasobów, sprzyjające warunki podatkowe, korzystne regulacje prawne, niekorzystne warunki rozwoju konkurencji, słabości zarządzania u konkurencji.
2	Krzepicka A., Tarapata J., 2012	Źródłem tworzenia wartości przedsiębiorstwa jest wartość, jaką przedsiębiorstwo potrafi wytworzyć dla swoich klientów z uwzględnieniem innowacji, co jednocześnie stanowi bardzo często źródło przewagi konkurencyjnej ² .
3	Chrzanowski A.R., Głazewska I., 2011	O wartości współczesnego przedsiębiorstwa, wyrażonej zdolnością do generowania przepływów pieniężnych, w coraz większym stopniu decydują zasoby niematerialne, tj. wiedza pracowników i organizacja przedsiębiorstwa oraz cała infrastruktura zapewniająca sprawną komunikację i zarządzanie informacją. To one, tworząc tzw. kapitał intelektualny przedsię

12 Sopińska A., *Przewaga konkurencyjna*, [w:] Wachowiak P.(red), *Pomiar kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2005, s. 34.

13 Martyniuk O., Stańczak – Strumiłło K., *Determinanty wartości przedsiębiorstwa rodzinnego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 56(737), 2012, s. 152.

14 Krzepicka A., Tarapata J., *Innowacje jako czynnik budowania wzrostu wartości przedsiębiorstwa*, s. 74-87 http://www.humanitas.edu.pl/resources/upload/dokumenty/Wydawnictwo/Zarzadzanie_zeszyty/Zarz%202_2012%20podzielone/krzepicka%20tarapata.pdf

Lp.	Autor	Pozamajątkowe czynniki kształtujące wartość
		biorstwa. Leif Edvinsson, dyrektor ds. kapitału intelektualnego w Skandii, stwierdził, że w jego organizacji zidentyfikowano ok. 50 czynników, które można zaliczyć do aktywów niematerialnych, m.in. znaki towarowe, prawa autorskie, koncesje, licencje, bazy danych klientów, systemy dystrybucji, systemy komputerowe, systemy zarządzania aktywami, główne kompetencje, kluczowe osoby, powiązania z kooperantami i struktury organizacyjne ³ .
4	Bąk T.M. 2009	Poszukując nowych źródeł wartości przedsiębiorstwa coraz powszechniej uznaje się rosnącą rolę pozabilansowych zasobów niematerialnych – znaczenie marki, wizerunku, kultury organizacyjnej, lojalności klientów czy kapitału ludzkiego. Inwestycje w aktywa rzeczowe coraz częściej wypierane są przez inwestycje właśnie w zasoby niematerialne. Szczegółne miejsce wśród pozabilansowych zasobów niematerialnych zajmuje marka ⁴ .
5.	Maćkowiak E., 2005	Wartość firmy jest sumą wszystkich tych korzyści, których nie da się zidentyfikować w sposób wiarygodny, a odnoszą się one do funkcjonującego podmiotu. Na wartość firmy składają się ⁵ : - dobre imię, uzdolnienie pracowników i zarządu, dobre warunki kredytowe, reputacja produktu, usługi i korzyści lokalizacyjne.
6.	Skoczylas W., 2000	Zarządzanie ukierunkowane na wartość pozwala zidentyfikować elementy przewagi konkurencyjnej oraz odpowiednio nimi kierować. Wartość tworzy więc przedsiębiorstwo konkurencyjne. Zwiększenie zaś wartości nierozzerwalnie wiąże się z możliwością utrzymania i umocnienia długofalowej i trudnej do skopiowania pozycji konkurencyjnej. Potencjał konkurencyjny tworzą następujące czynniki: – kluczowe kompetencje, know-how, organizacja procesów, strategia konkurencji, różnorodność oferty, przewagi kosztowe ⁶
7.	Jabłoński M, Jabłoński A.	Kształt wartości przedsiębiorstwa determinowany jest poprzez czynniki mające charakter materialny oraz niematerialny (pozamajątkowy). Do czynników pozamajątkowych zaliczono ⁷ : - przywództwo, umiejętność realizacji strategii, wartość marki, reputacja, sieci i sojusze, technologie i procesy, wiedza pracowników, kultura organizacji, innowacyjność, komunikacja wewnętrzna i zewnętrzna, relacje z interesariuszami, lojalność klientów.

Źródło: opracowanie własne.

15 Andrzej R. Chrzanowski, Iwona Głazewska, *Aktywa niematerialne jako istotna determinanta wartości przedsiębiorstwa*, Zarządzanie zmianami, 3/2011, s. 1-2

16 Bąk T.M. *Analiza wpływu wartości marki na wartość przedsiębiorstwa*, s. 5 <http://www.pafere.org/userfiles/image/rozne/analiza%20wpływu%20wartosci%20marki%20na%20wartosc%20przedsiębiorstwa.pdf>

17 Maćkowiak E., *Ujęcie wartości firmy w wartości przedsiębiorstwa*, [w:] *Aktualne zmiany w rachunkowości ze szczególnym uwzględnieniem problematyki inwestycji*, praca zbiorowa pod red. M. Smerdy, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej „Studia Ekonomiczne” Nr 33, Katowice, 2005, s.171.

18 Skoczylas W., *Wartość przedsiębiorstwa w systemie jego oceny*, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2000, s. 25.

19 Jabłoński M., Jabłoński A., *Kluczowe czynniki wartości firmy a jej rozwój*, <http://www.ottima-plus.com.pl/public/upload/editor/File/marek.pdf>

Biorąc pod uwagę różne klasyfikacje pozamajątkowych czynników kształtujących wartość przedsiębiorstw można stwierdzić, że na pierwszym miejscu plasuje się czynnik jakim jest budowanie wizerunku firmy, marka oraz konkurencyjność. Wiele badań dotyka też usprawnienia procesów technologicznych, kompetencji kadry zarządzającej a także innowacyjności jako jednego z głównych czynników pozamajątkowych kształtujących wartość mikroprzedsiębiorstw.

Podsumowując dotychczasowe rozważania dotyczące pozafinansowych czynników kształtujących wartość, wielu autorów sugeruje, że występuje znaczna różnorodność omawianych czynników. Dokonując uporządkowania przedstawionych informacji, wybrano następujące pozamajątkowe czynniki mające wpływ na wartość przedsiębiorstw, które następnie zostały poddane subiektywnej ocenie przez mikroprzedsiębiorców w województwie lubelskim:

- technologie,
- marketing nowych produktów,
- projektowanie, wdrożenie innowacji,
- badania i rozwój (B+R),
- nowy model biznesu (nowy pomysł na działalność biznesową),
- marka i lojalność klientów,
- usprawnienie procesów zarządzania (przekazywania wiedzy).

3. Charakterystyka próby badawczej

W celu określenia pozamajątkowych czynników wartości oraz wskazania wpływu kapitału intelektualnego na wartość mikroprzedsiębiorstw przeprowadzono badania empiryczne, których wyniki przedstawia niniejsze opracowanie. Badania zostały przeprowadzone w województwie lubelskim w trzech edycjach, w okresie od września 2010 do czerwca 2016 przy wykorzystaniu metody ankietowej. Łącznie we wszystkich edycjach prowadzonych badań przekazano 711 kwestionariuszy ankiet dla mikroprzedsiębiorców. Kryterium kwalifikacji wielkości przedsiębiorstwa stanowiła liczba zatrudnionych pracowników. Obok metody ankietowej, w analizie wykorzystano także metody statystyczne. Badanie obejmowało 4 obszary. Przedsiębiorcy odpowiadali na pytania dotyczące bieżącej działalności firmy, źródeł finansowania inwestycji, a także oceniali własne postawy w kontekście podejmowania działań innowacyjnych oraz współpracy z jednostkami badawczo rozwojowymi.

Tabela 2. Zestawienie ankietowanych przedsiębiorstw wg. obszarów badawczych

Lp.	Wyszczególnienie	I edycja	II edycja	III edycja
1.	Jednostki gospodarcze objęte badaniem w tym:	240 szt. (100,0%)	254 szt. (100,0%)	217 szt. (100,0%)
2.	przedsiębiorstwa wprowadzające innowacje	28,8%	28,0%	29,5%
3.	przedsiębiorstwa ponoszące wydatki inwestycyjne	40,4%	52,8%	69,1%

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych przeprowadzonych w mikroprzedsiębiorstwach województwa lubelskiego w latach 2010-2016.

Pośród ankietowanych przedsiębiorstw dominowały zarówno w momencie powstania, jak też w późniejszych okresach mikro i małe jednostki gospodarcze. Przebadane podmioty należące do sektora mikroprzedsiębiorstw województwa lubelskiego, stanowiły prawie 85% całej próby badawczej we wszystkich trzech edycjach.

4. Ocena wpływu pozamajątkowych czynników kształtujących wartość mikroprzedsiębiorstw w województwie lubelskim

Analizując funkcjonowanie mikroprzedsiębiorstw, respondentom zadano pytanie o kierunki planów rozwojowych. Średnio ponad 35% lubelskich przedsiębiorstw planuje swój rozwój poprzez wprowadzenie nowych produktów (usług). Należy wspomnieć również, że nowe produkty (usługi) przyczyniają się jednocześnie do wzrostu już istniejącego udziału na rynku – średnio 28%. (Tabela 3).

Tabela 3. Jakie są kierunki planów rozwojowych mikroprzedsiębiorstw

Lp.	Wyszczególnienie	II edycja	III edycja
		2012-2013	2014-2016
1.	Inwestycja kapitałowa	8,53%	8,75%
2.	Rozwój potencjału	14,73%	23,13%
3.	Wrost istniejącego udziału w rynku	31,78%	23,75%
4.	Nowe branże	6,98%	5,63%
5.	Nowe kraje	4,65%	1,88%
6.	Nowe produkty (usługi)	33,33%	36,88%

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych przeprowadzonych w mikroprzedsiębiorstwach województwa lubelskiego w latach 2010 – 2016

Na pytanie zadane respondentom o pozamajątkowe czynniki wzrostu wartości mikroprzedsiębiorstw okazało się, że średnio ponad 33% ankietowanych odpowiedziało, że jednym z tych czynników są nakłady na wprowadzenie nowych technologii, w dalszej kolejności marketing nowych produktów – średnio prawie 29%, a ponad 22% projektowanie i wdrożenie innowacji (tabela 4). Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że pośród nakładów na wdrożenie technologii prawie połowa z nich (średnio 47,9%) dotyczyło innowacji o charakterze technologicznym, a ponad 36% były to nakłady na innowacje produktowe. Nie ulega wątpliwości również, że wśród trzech edycji przeprowadzanych badań, dopiero w trzeciej turze nastąpiło wzmocnienie aktywności inwestycyjnej w zakresie technologii (42,6%), przy jednoczesnym spadku inwestycji w sferze B + R (III edycja – 5,59%).

Tabela 4. Zestawienie najczęściej wymienianych pozamajątkowych czynników wartości wg. właścicieli mikroprzedsiębiorstw

Lp.	Wyszczególnienie	I edycja	II edycja	III edycja
		2010-2011	2012-2013	2014-2016
1.	Technologie	30,77%	26,80%	42,66%
2.	Marketing nowych produktów	24,04%	30,72%	31,47%
3.	Projektowanie, wdrożenie innowacji	27,88%	22,22%	17,48%
4.	Badania i rozwój (B+R)	7,69%	10,46%	5,59%
5.	Sferę zarządzania np. wdrożenie controllingu	9,62%	9,80%	2,80%

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych przeprowadzonych w mikroprzedsiębiorstwach województwa lubelskiego w latach 2010-2016.

Jak już wcześniej wspomniano wzrost wartości mikroprzedsiębiorstw zależy oprócz czynników finansowych również od czynników o charakterze niefinansowym takich jak stylu zarządzania założyciela oraz od przyjętego modelu biznesu. Z przeprowadzonego badania wynika, że głównym czynnikiem sukcesu mikroprzedsiębiorstw jest rozpoznawalna marka i lojalność klientów – odpowiednio średnio 31%. Zatem rozpoznawalna marka i lojalność klientów to główne klucze do dalszego rozwoju. Dokonując dalszej analizy czynników mających istotne znaczenie dla kontynuacji wzrostu wartości przedsiębiorstw, na drugim miejscu ukształtowała się koncentracja na wysokiej jakości oferowanych produktów czy usług (średnio prawie 26%), a na trzecim łatwy dostęp do finansowania firm (średnio ponad 15%) (tabela 5).

Tabela 5. Czynniki uważane za ważne dla wzrostu wartości mikroprzedsiębiorstw

Lp.	Wyszczególnienie	II edycja	III edycja
		2012-2013	2014-2016
1.	Łatwy dostęp do finansowania	15,19%	15,98%
2.	Dobre zarządzanie „talentami”	10,13%	11,42%
3.	Koncentracja na zrównoważeniu i odpowiedzialności społecznej	9,49%	12,33%
4.	Ustanowiona i rozpoznawalna marka i lojalność klientów	30,38%	31,51%
5.	Innowacyjność produktu	5,06%	7,31%
6.	Koncentracja na wysokiej jakości produktu	29,75%	21,46%

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych przeprowadzonych w mikroprzedsiębiorstwach województwa lubelskiego w latach 2010-2016.

Na pytanie zadane respondentom o istotność innowacji, okazał się że pośród trzech edycji przeprowadzonych badań, średnio ponad 34% ankietowanych wskazało, że innowacje odgrywają istotną rolę w procesie wzrostu wartości mikroprzedsiębiorstwa. Natomiast dla około 33% innowacyjność nie stanowi tak ważnego czynnika (tabela 6).

Tabela 6. Czy innowacje są istotnym elementem Pana/Pani działalności?

Lp.	Wyszczególnienie	I edycja	II edycja	III edycja
		2010-2011	2012-2013	2014-2016
1.	nieistotne	5,80%	4,23%	12,50%
2.	mało istotne	8,70%	5,63%	10,94%
3.	obojętne	37,68%	22,54%	39,06%
4.	istotne	37,68%	40,85%	25,00%
5.	bardzo istotne	10,14%	26,76%	12,50%

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych przeprowadzonych w mikroprzedsiębiorstwach województwa lubelskiego w latach 2010-2016.

Dokonując przeglądu podjętych działań przez lubelskie mikroprzedsiębiorstwa w celu kontynuacji wzrostu ich wartości, okazało się że jedynie średnio ponad 43% ankietowych jednostek podjęło tego typu działania. Głównym podejmowanym krokiem było wprowadzenie usprawnień procesów zarządzania a w szczególności w zakresie przepływu informacji pomiędzy poszczególnymi komórkami. (tabela 7).

Tabela 7. Podjęte kroki w celu poprawy wzrostu wartości w odczuciu właścicieli mikro-przedsiębiorstw

Lp.	Wyszczególnienie	II edycja	III edycja
		2012-2013	2014-2016
1.	Nie wprowadzono żadnych znaczących zmian	55,70%	62,50%
2.	Zatrudniono nowy zarząd	1,27%	0,00%
3.	Zaangażowano zewnętrznych konsultantów	6,33%	3,57%
4.	Wprowadzono lepsze procesy zarządzania (przekazywania wiedzy)	36,71%	33,93%

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych przeprowadzonych w mikro-przedsiębiorstwach województwa lubelskiego w latach 2010-2016.

Poszukując sposobów rozwinięcia swojej działalności przedsiębiorcy najchętniej korzystają z pomocy w zakresie pozyskiwania środków finansowych (średnio prawie 31%) oraz z doradztwa i szkoleń (średnio 32%).

Analiza deklarowanych przez przedsiębiorców motywów organizowania szkoleń, w znacznej części wynika z potrzeb związanych z wprowadzeniem innowacji: sprostania wymogom klientów 17,72%, doskonalenia produktu lub usługi 16,14%, zmiany wymagań technologicznych 9,84%, konieczności poprawy jakości 8,27%. Średnio około 23% przebadanych firm korzysta z usług różnego rodzaju podmiotów świadczących usługi w zakresie B+R.

W mikroprzedsiębiorstwach, gdzie przedsiębiorcy bardzo często jednocześnie pełnią funkcje właścicielskie i menadżerskie, określenie podstawowego celu, jaki przyświeca przedsiębiorstwu oraz realizacja jego interesu jest znacznie prostsza, niż w podmiotach dużych. Najistotniejszym czynnikiem kształtującym wartość przedsiębiorstwa dla właścicieli małych firm jest zdolność do generowania zysków i osiągania oczekiwanej stopy zwrotu z zaangażowanego kapitału. Przedsiębiorstwo zwiększa swoją wartość, gdy wypracowane przez niego nadwyżki gotówkowe z prowadzonej działalności przekraczają koszt zaangażowanego kapitału.

Respondenci w ankiecie odpowiedzieli na pytania dotyczące subiektywnych odczuć dotyczących rozwoju przedsiębiorstwa, poprawy jego kondycji finansowej i pozycji na rynku. Badani przedsiębiorcy deklarują, że w ostatnich latach ich firmy rozwinęły swoją działalność – 67,8% w I edycji, 85,1% – w II edycji oraz 65,9% – III edycji. W tabeli 2 wskazano, że od 74% do 87% podmiotów deklaruje, że uzyskało ten sam poziom lub wzrost zysku w okresie ostatnich kilku lat.. Realizują oni swoje korzyści poprzez wzrost wartości przedsiębiorstwa, a ta uzależniona jest od długoterminowych perspektyw w zakresie generowania strumieni pieniężnych. Wymagana jest więc od nich również w długim okresie potrzeba rozwoju.

Wnioski

Stymulowanie i kształtowanie procesów wzrostu wartości przedsiębiorstwa nie jest działaniem jednorazowym, ma charakter ciągły. Jest to zbieżne z oczekiwaniami właścicieli, którzy są zainteresowani stałym wzrostem wartości przedsiębiorstwa, traktowanego jako forma inwestycji, która generuje wartość dodaną poprzez wzrost dochodów właściciela.

Na wartość przedsiębiorstwa wpływa wiele zróżnicowanych czynników. Można je podzielić ze względu na różne kryteria np. z obszarów rynku produktów, wnętrza przedsiębiorstwa i jego makrootoczenia. Ponadto wartość zależy również od koniunktury, kursu akcji, zmian parametrów ekonomicznych.

Przedstawione powyżej wyniki badań sugerują, iż zmiany niektórych czynników mają większy wpływ na wartość dla właścicieli niż pozostałe. Należy zwrócić uwagę na fakt, iż poszczególne czynniki wartości wchodzą we wzajemne relacje. Zatem zmieniając jeden z nich należy brać pod uwagę, że może to powodować zmianę kilku innych.

Doświadczenia mikroprzedsiębiorstw dowodzą, że spośród wymienionych powyżej czynników największą wagę przypisuje się czynnikom sfery klientów i rynków zbytu. Istotnym aspektem jest tutaj zadowolenie klientów przedsiębiorstwa, dbałość o ich lojalność, udział w rynku, następnie wizerunek marka czy produkt. Wszelkie innowacje w tych obszarach: zakup nowych technologii, opanowania nowych rynków, zwiększenie udziału w rynku, liczby nowych klientów przyczyniają się do rozwoju organizacji i stanowią dla niej pożądany czynnik wzrostu wartości.

Jednocześnie, przytoczone powyżej, przykładowe czynniki kreujące wartość przedsiębiorstwa są często, czynnikami determinującymi jego rozwój. Nowi klienci, kupując produkty czy usługi, przyczyniają się do wzrostu przychodów przedsiębiorstwa. Działalność rozszerza się na nowe rynki zbytu, zwiększa się ogólny udział w rynku – organizacja się dzięki temu rozwija, powiększa swą przewagę konkurencyjną, a zarazem wartość dla właściciela. W ten sposób istnieje współzależność pomiędzy czynnikami i procesami rozwoju i zmian wartości mikroprzedsiębiorstw.

Literatura

- Bąk T.M. *Analiza wpływu wartości marki na wartość przedsiębiorstwa*, <http://www.pafere.org/userfiles/image/rozne/analiza%20wpływu%20wartosci%20marki%20na%20wartosc%20przedsiębiorstwa.pdf>
- Black A., Wright P., Bachman J.E., *W poszukiwaniu wartości dla akcjonariuszy*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa, 2000

- Chrzanowski A.R., Głazewska I., *Aktywa niematerialne jako istotna determinanta wartości przedsiębiorstwa*, Zarządzanie zmianami, 3/2011,
- Hendriksen E.A., van Breda M.F., *Teoria rachunkowości*, wyd. PWN, Warszawa 2002
- Igielski M., *Struktura i organizacja kapitału w przedsiębiorstwie a jego wartość rynkowa*, Współczesna Gospodarka, Vol. 3 Issue 4 (2012)
- Jabłoński M., Jabłoński A., *Kluczowe czynniki wartości firmy a jej rozwój*,
- Krzepicka A., Tarapata J., *Innowacje jako czynnik budowania wzrostu wartości przedsiębiorstwa*, http://www.humanitas.edu.pl/resources/upload/dokumenty/Wydawnictwo/Zarzadzanie_zeszyt/Zarz%202_2012%20podzielone/krzepicka%20tarapata.pdf
- Lichtarski J., *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław, 2001
- Maćkowiak E., *Ujęcie wartości firmy w wartości przedsiębiorstwa*, [w:] *Aktualne zmiany w rachunkowości ze szczególnym uwzględnieniem problematyki inwestycji*, praca zbiorowa pod red. M. Smerdy, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej „Studia Ekonomiczne” Nr 33, Katowice, 2005
- Marcinkowska M., *Kształtowanie wartości firmy*, wyd. PWN, Warszawa 2000
- Martyniuk O., Stańczak – Strumiłło K., *Determinanty wartości przedsiębiorstwa rodzinnego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 56(737), 2012
- Mikuła B., Pietruszka-Ortyl A., Potocki A., *Zarządzanie przedsiębiorstwem XXI wieku*, Difin 2002 .
- Nita B., *Metody wyceny i kształtowania wartości przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2007
- Paździor A., *Zarządzanie wartością współczesnego przedsiębiorstwa*, Politechnika Lubelska 2015
- Skoczylas W., *Wartość przedsiębiorstwa w systemie jego oceny*, wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2000.
- Sudoł S., *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teoria i praktyka zarządzania*, Dom Organizatora, Toruń 2002
- Szablewski A., Tuzinka R. (red.), *Wycena i zarządzanie wartością firmy*, POLTEXT, Warszawa 2004, s. 37
- Szczepankowski P., *Wycena i zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*, wyd. Polskie Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 2007, s. 50
- Wędzki T., *Strategia płynności finansowej przedsiębiorstwa. Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003, s. 17

Managing A Mass Production Line And Quality In Manufacturing

Summary

Companies compete in the market for the customer's appeal with the quality of their products. Most products of daily necessity are the result of mass production. This leads to the need for competent management of production lines. Products as value carriers are the result of value-creation processes in an enterprise. One of the basic requirements for processes is the stability of outputs in terms of customer requirements what leads to the need to standardize the management system. Process approach and process management are represented in practice by ISO groups of management system standards. The paper points to the complexity of quality management in mass production through the complexity of fluxes, layers and functions in the production process; and the need to evaluate both suppliers and customers. It also highlights standardization as a tool for process stability, as well as the need for flexibility of the same processes. This is accompanied by the necessity of changes and their interaction.

Keywords: process, standardization, learning, mass production, quality management

Introduction

There is competition between any type of organization – industrial plant, bank, hospital – in attracting customers, patients, resources, finance. One of the basic weapons of this competition is reputation in all its aspects. For reputation, there are several basic views:

- Reputation is based on competitive features in terms of quality, reliability, delivery and pricing
- If the organization once gets a bad reputation for quality, then it takes a very long time and a lot of effort to change and improve that image in the eyes of the customer

¹ University of Economics in Bratislava, Faculty of Business Economics with seat in Košice, Slovak Republic

- Reputation, good or bad, becomes very quickly a national reputation
- Management of competitive elements, and thus of quality, can be learned as other skills and can be used to reverse bad reputations.

The quality of production and its ability to keep promised quality is thus now a necessity in the application of products on the market. Quality is yet understood not only as the achievement of designed parameters or characteristics, but also as a way of reducing costs by reducing reject rates and warranty repairs, or as an instrument of strategic marketing and product planning.

1. Mass production management and supply chain management

The mass production we understand similarly with the InvestorWords (2018) as „the manufacture of a product on a large scale. The mass production of items is often done by using an assembly line, or another efficient means of production. The process is often carefully determined, to try to produce the greatest quantity of items while using the fewest resources (such as labour and/or time)”.

Managing a mass production line must deal with two main issues: (i) a product manufacturing at planned time and amount, and (ii) required quality ensuring. We can understand mass production as a process. A mass production process can have from several to many separated and complex activities. Generally, a production process consists of several steps (Fig. 1), which can vary according to a product produced. Usually, there are sub/processes connected with the preparation of inputs to appropriate form (e.g. unpacking, selecting, transport etc.). Then it comes to pre-assembly processes related to adapting to used production tools and transport devices. After the production process itself, there are finalisation and testing of final products. Some of companies can skip final testing according to quality management system and prevention level settings. The last step is realisation processes with shorter or longer storing time of finished goods. While the production process has a more-less equal level of stability, the quality of the product can vary according to requirements of a customer.

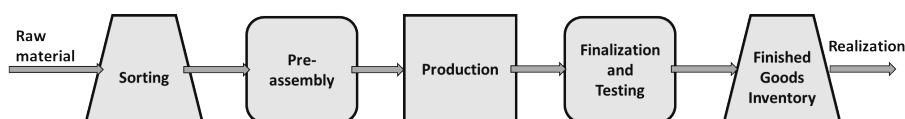


Fig. 1 General production diagram

Source: own processing.

The same manufacturing process realised with the same sequence of actions can produce products with high, appropriate or poor quality. As it is mentioned above, one of the reasons is variability of customers and their needs. One mass production line can have several customers or group of (external or internal) customers. Customers in this meaning are external factors.

There are also internal factors which have an impact on product quality. The first one is obvious and is called robustness of the process. There are many statistical methods and tools which give us necessary information about the stability of the manufacturing processes by telling us whether they are or are not under so-called statistical control.

Supply chain management is one of the classical issues in a mass production. It means not only to deliver the right quantity of the right product (e.g. with required quality) at the right time to the right customer at optimal costs, but to have prepared the right raw materials, semi-products and necessary tools at the right time at the required place. Again, there are several approaches, methods and tools to deal with the issue (Christopher, 2011), e.g. Just-In-Time and Kanban. The mentioned methods are used mostly for operational level of manufacturing.

The supply chain has its behaviour characterised by oscillation, amplification and phase lag. Requirements of customers and retailers related to the quantity and quality change which reflects to looking for a new balance of resources and the rate of production. The supply chain has its time delays represented by transportation delay, information delay and lead-time in manufacturing. All of them are sources of oscillation.

2. Quality programme

A quality programme is a critical need for care about the quality of a mass production line. There are many approaches to steps, sequence or consequences. The first step in the programme is to determine what business activities are core competencies and how the present situation will be changed in the future. Core activities must be realized by the company, whilst non-core activities and sub-products are open for outsourcing. To make this strategic decision needs to have a clear picture of the current situation and status (flexibility, capacity, volumes, etc.) versus planned demands.

We want to mention three, according to us, main areas related with quality of mass production: (i) evaluation of suppliers/customers, (ii) management of workplace layout by 5S, and (iii) mistake proofing.

2.1. External quality: supplier/customer quality assurance

Evaluation of suppliers/customers is about the ability to consistently deliver sub-products according to required specification (costs, time, and quality reliability). Failure by a supplier can result in production shut-down, liability claims, product recalls, etc. This is the reason why supplier quality programme and planning must be one of the strategic priorities for any company. Supplier quality assurance process can have several activities. To generalize by Nolan (2018), these activities are most common: (i) planning an approach to supplier quality, (ii) assessment and rating of suppliers, (iii) decision making about future actions, (iv) corrective and preventive actions.

Any company should take decisions about monitoring, rating, reporting and communication sub-processes, i.e. about what to assess, how to measure/get data and how frequently, who will perform it, which form of reporting is the most appropriate, which speed of correction will be critical to suppliers. An appropriate example is given by Kuo and Lin (2012). The company should be ensured that the suppliers fully understand company's approach to its suppliers, and the suppliers are fully supportive to the quality programme.

There is a need for defined standard operating procedures with regular monitoring of suppliers performance by a trained and competent team. The first question is whether all suppliers will be evaluated or just suppliers with a risk rating above a certain level. The evaluation of suppliers can take several forms, e.g. self-assessment, process and quality audits, variables about suppliers' performance, delivery of product samples, scoring model, Saaty's matrix, etc. On-going monitoring and rating may make comparisons between various suppliers or may measure changes in individual supplier performance over time. This can be done only after identifying the key performance variables related to product quality, meeting requirements, costs, etc. Then it is possible to prepare for rating based on e.g. the number of passes/failed received, the number of defects per million etc. The rating system should be able to give a clear situation of supplier performance with its trends over time. Reports about results need to be issued regularly and promptly. Reporting to all suppliers can take the form of monthly reports with the aim to clearly communicate performance and to encourage the suppliers to focus on the key issues.

A key step in the logistic process is controlling and mainly feedback about the suppliers. There are many forms and tools used in this area. We describe one of the simplest tools – a table for evaluation of suppliers. The evaluation should have three monthly monitored variables at least: amount delivered, on-time delivery and fault ratio. The variable Amount delivered refers to the position of a supplier and its negotiation power. On-time delivery is about a ratio of a number of logs which were not delivered according to previous order specifications to a number of logs which were. The fault ratio consists of a number of fault products to a number of all products delivered by a supplier. The lower ratios the better supplier. It is possible to count

a mean and standard deviation for the file or to use more sophisticated statistical methods (e.g. trends for several years, regression etc.). The example of the table for Fault ratio is in Table 1. It is possible to create as many tables as variables exist.

Table 1. Example of the table for supplier's index for fault ratio evaluation

FAULT RATIO - suppliers			Year: 2017															
Supplier	Amount	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Index	Dev			
A	5	0,00	0,00	0,00			0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
B	18	0,00	0,00	0,00	4,23	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,35	1,23		
C	14	0,00	0,00	0,00	2,60	1,63	1,63	1,70	2,65	0,91	2,29	1,95	2,10	1,78	1,17			
D	41	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
E	8	0,00	0,00	1,15	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,20	9,30	7,62	0,00	1,86	3,28			
F	3	0,00	0,00		1,25	0,00	0,00	0,00			0,00	0,00	5,20	0,72	1,73			
G	7	0,00	0,00	1,80	3,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,40	0,00	0,63	1,13			
H	4	0,00	0,00	0,00	2,80	0,00	1,54	1,22	0,00	0,00	3,40	0,00	0,00	0,75	1,23			
Mean		0,00	0,01	0,99	2,00	0,23	0,40	0,49	0,44	0,44	1,91	1,45	1,05					
Category A: 0,00 -0,49																		
Category B: 0,50 -0,99																		
Category C: > 1																		

Source: own processing.

Results are divided into several categories in scale from the most fitting to the most critical according to business area. The category can also mean how often a negotiation with the supplier must be kept (e.g. quarterly, half a year, ones a year, etc.). As we can see in the example, there are three strong suppliers (D, B, C) and several supplemental suppliers (A, E, F, G, H). The supplier C has the worst results in the group of strong suppliers. According to the example, it is time to think about its replacement by some other one (e.g. A or G). Of course, there are other variables to compare as well as willing and possible free production capacity on the side of the replacing suppliers.

The rest of the tables are similar. The final decision depends on rules used in the subject and can be more or less complicated, for example, an average of the means from all tables multiplied by negotiation power etc.

The next step is planned, controlled and open mutual communication. Its purpose is to inform the supplier/customer with his ranking within all suppliers/customers so that the supplier/customer knows how it is. Such internal disclosure of supplier/customer evaluation results gives him a chance to eliminate or at least reduce the risk of erroneous inputs/outputs.

The process of evaluation has its second face in the evaluation of own deliveries to a purchaser. The methodology is very similar: (i) setting of variables about your efficacy, e.g. a number of customer's claims or its ratio to the total amount of delivered products, (ii) data collection, (iii) data analysis and (iv) conclusions.

There is one enhanced possibility for supplier/customer's evaluation usage. It is possible to collect data about suppliers/customers and their behaviours as a partner. Variables are changed in this case, and the behaviour can be mapped by e.g. a number of changes in already set place or price; or it can be monitored by amount or ratio of delayed payment terms. The variables can give a picture of the suppliers/customers approach to partnership.

2.2. Workplace focus: 5S

It is one of the tasks for managers to create conditions for the high-quality level of work, production and work activities of human capital. It can maintain structure, cleanliness and order at a work floor and any workplace to ensure a high level of quality of work, production and life of people. There are tools used to constantly improve and maintain these; one of popular is called 5S (Lista, 20158). It consists of:

Seiri	Sort (= arrangement)	Separation of necessary things from unnecessary. Discard unnecessary things (e.g. worn out gloves, drills, taps, micrometres, removing of defective parts, etc.)
Seiton	Systemisation (= organization)	Creation and following appropriate policies. Designate a place for everything to be found easily by everybody. Keep always things in their designed spots. If things are in order, time wasted due to searching is eliminated (e.g. list or picture of things, things arrangement, shadow board, designed location for all materials, etc.)
Seiso	Sanitation (= order, purity)	Clean with a purpose and always maintain a clean and shiny workplace. Definition of personal responsibility (area, facility, etc.). The goal is that every member of the organization (production line) feels and honours the order (purity) as its most important interest (e.g. cleaning tools, redrawing of faded lines, trays or tables to catch chips or scraps, Total Equipment Management programme, etc.)
Seiketsu	Standardization (= unification)	A higher level of arrangement, organization and order is a good starting point for further improvement. Efforts to visualize usage of appropriate layout and labelling (transparency of premises, visibility of devices, marking of dangerous, narrow spaces, measurement, analysis and improvement of achieved status). Rules and procedures to promote a good work environment. Make it a part of company's culture (organization and structure of work cells, decided material procurement on the designated day, at the decided price, following of pre-determined methods, etc.).
Shitsuke	Self-discipline (= steadiness)	Continuous application of good and correct activities (with some groups of workers may be problems), etc. 5-minute meeting before starting work every morning, safety procedures and wearing protective gear, cleaning up before going home or for a break, etc.)

The 5S tool ensures keeping a workplace bright and clean where (i) new ideas can be quickly adopted, (ii) people are associated with the order, (iii) a spirit of improvement is present, (iv) get-it-done attitude is the rule.

The 5S tool implementation is a project of several steps:

- Assessing the workplace situation and adopting the 5S implementation project in the organization
- Implementation 1st S – structuring. The core of structuring lies in the separation of things that are necessary for the performance of work from things unneeded and keeping the minimum number of necessary things in the right place
- Implementation 2nd S – systematization. The essence of systematization is to improve efficiency in how quickly things can be done and how quickly they can be put in the right place
- Realization 3rd S – sanitation. Sanitation (= order) should be maintained by everyone in the organization
- Implementation 4th S – standardization. The essence of standardization is the acceptance of the significant improvement achieved by the pattern, which should be systematically obeyed. It is important that pattern compliance is well visible
- Implementation 5th S – self-discipline. The cultivation of self-discipline in the sense of 5S places emphasis on creating habits of improving and maintaining organization, organization, and purity (= order) on the workplace. Self-discipline is then a guarantee of the good functioning of the organization
- 5S Audit – based on predefined forms, a group of 5S independent experts will perform a 5S workplace audit. Audit determines the winner, evaluates the achieved status, and suggests areas for improvement for the next round of competition
- Festive 5S competition results in the announcement and other 5S plans.
- The company can create a Waste Identification Map based on the 5S audit to visualize a picture of a work area to assess waste. Besides of the Map, a Waste Radar Chart can be used. One of the remarkable advantages of the 5S tool is that there are no negative side effects.

2.3. Mistake-proofing: Poka-yoke

The production line is still planned and operated by human beings. As we know, the human makes mistakes. Mistake-proofing recognizes places of risk and tries to set up systems that minimize or eliminate those mistakes/risk. Mistake-proofing (Shingo, 1986), or poka-yoke, is a method that uses a sensor or other devices for catching errors that may pass by operators or assemblers. Common mistake-proofing devices are e.g. guide pins, blinking lights and alarms, limit and proximity switches, counters and checklists.

Poka-yoke can control the production process (Rajan, Dwivedi and Ajay, 2016) and shuts down the process when an error occurs as well as to keep the “suspect” part in place when an operation is incomplete. The warning system as a second possible approach is based on signals to the operator to stop the process and correct the problem. The mentioned approaches are based on methods: (i) contact, (ii) counting, and (iii) sequence with motion. The poka-yoke can use also different prevention processes for dealing with irregularities and to ensure quality.

3. Quality management system

The management system can be understood within the process approach as a set of interconnected processes to achieve objectives. The underlying premise is that an organization can improve the achievement of its goals and thus its performance by identifying repetitive steps. One of the basic and tried roads is standardization. If the quality of products is created in processes that are managed and organized into the management system, standardization of management systems is a way to increase customer satisfaction.

The achievement of designed parameters and optimization of activities lead to the process as a creator of product value and to the process approach in the enterprise. The process approach is consequently reflected in the need to create, maintain and improve the management system, also called process management. The same requirement as for goods – the stability of customer satisfaction – also exists in the management system. Stability in performing processes under changing external conditions leads to attempts to standardize management systems for individual business activities.

The process approach, a force imposed by quality management, leads to the creation of a processing system that is an open dynamic system with the respective activities and their owners. In general, every process, product or technology can be viewed from several perspectives and levels through the system view (Fig. 2).

Systems like a certain abstract construct rarely exist in isolation. The problem that arises in the system needs to be explored in both perspectives and at all levels. The first step is usually a subsystem-level solution by examining the current state, possible current and past causes, and determining the remedy for the future. If the subsystem-level solution is inadequate, then it should be looked at the level of the appropriate supersystem impact. If the solution from both of these levels is not possible, then there is only a review and change of the basic principles of system operation or the creation of a new system. Changing the system (subsystem, supersystem) may create new problems. One such problem may be the existence of multiple management systems at the same time in one system (organization).

	PAST	PRESENT	FUTURE
SUPERSYSTEM			
SYSTEM			
SUBSYSTEM			

Fig. 2 Perspectives and levels for system analysis

Source: Domb, E. – Miller, J. (2007)

3.1. Quality management system standardization

First approaches to standardization of management systems can be found, for example, by Juran (1995). The creation of standardized environments in the management systems took place gradually. The first step was to create quality management system standards that were and are represented by a set of ISO 9000 standards (9000, 9001, 9002 9003 and 9004 at that time). This first set of management system standards was a test, we could say today a pilot project, trying to test the possibilities and to find out the conditions for the standardization of the management system in the selected area – the quality area. Following the practical verification of ISO 9000 standards, standards for management systems for other areas were prepared and issued as presented in Table 2.

Table 2 Introduction of the first edition of selected management system standards

Management systems (area)	ISO Standard	Year
Quality	9 001	1987
Environment	14 001	1996
Work and health safety (former OHSAS 18 001)	45 001	2018 (1996)
Information technologies	27 001	2005
Food security	22 000	2005
Risk management	31 000	2009
Social responsibility	26000	2010

Resource: own processing

The result was the increase not only the number of standards but also the number of organizations in which they have been or are these standards applied. In 2016, ISO (ISO2, 2018) worldwide has 1,106,356 certificates issued for ISO 9001 only, with centres in Europe and East Asia and the Pacific.

In addition to the expanded areas of standardization of management systems, they have gone through the relevant standards and their improvements. The latest update and the second major revision of the ISO 9001 standard were made in 2015. Substantial changes in management approach can be considered:

- The inclusion of the supersystem – knowledge of the place and importance of the stakeholders
- Extensive links in the system – linking the quality management system to the strategic orientation of the organization and including risk in planning
- Respecting the existence of soft elements by managing knowledge as one of the sources of value creation and the momentary and long-term success of the organization
- Reducing bureaucracy by recognizing documented information irrespective of the type of document or carrier, subject to possible auditing
- Stakeholders are a vital part of the quality production

The added value of ISO 9001 standards has been investigated and analysed since their first introduction. One of the more extensive research conducted by Levin & Toffel (2010) at Harvard Business School on 916 organizations with ISO 9001 and 17 849 non-ISO organizations in the US has shown that companies with ISO 9001 have higher survival and growth rates, and also improved results productivity, wage growth, waste reduction and improved hygiene and occupational safety. This would confirm the correctness of the standardization path for quality management systems.

At present, a larger number of management system standards coexists. Searching the keywords “management system” in ISO pages results is 3225 references in January 2018 (ISO1, 2018).

For many reasons, organizations have multiple management system certificates according to different ISO standards, also leading to increasing the administrative burden of certified organizations. If each of the certificated standards requires at least two audits a year, then the number of certificates required may be burdensome for multiple certificates. The basic methodological approach to other groups of standards for management system is based on ISO 9000 standards. This creates common requirements for the management system and in this case creates duplication in the required documents, mission, quality policy, documentation identification and management, etc. This leads to a possible inconsistency in the understanding of standards of the management system and to problems with their implementation.

The latest major amendments to the individual standards are already based on the established joint platform for all management system standards by the Joint Technical Coordination Group (JTCG) in 2013, referred to as Annex SL (formerly

ISO Guide 83) – a higher framework structure. The goal of creating and adopting the Annex SL (ISO3, 2018) was to create a common platform for creating mutually compatible management system standards. It means, creating the same structure, common concepts and definitions (part 2), and the basic text, which is also referred to as the core (around 30%).

At present, Annex SL is already incorporated in the standards of management systems e.g.:

- ISO 9001: 2015 – Quality Management Systems – Requirements
- ISO 14001: 2016 – Environmental management systems. Requirements with instructions for use
- ISO 27001: 2014 – Information Technology: Safety Techniques. Information Security Management Systems – Requirements
- ISO 45001: 2016 – Occupational Health and Safety Management Systems. Requirements with instructions for use
- ISO 55001: 2014 – Asset Management. Management systems. Requirements.

3.2. Quality standardization and flexibility

According to Burattin (2015), standards generally create a certain imperative model that is predetermined for predefined and stable processes, in this case, the management system processes. However, this is only possible for closed systems and such management systems are not. Not all processes can be frozen and therefore identical, then a declarative model with certain degrees of freedom is a more appropriate one. It is assumed in this case that the employees are competent to select a suitable variation of activities and to act responsibly.

A management system from the systemic point of view can be described by its elements: subject and object of management; and by its links: direct link and feedback. We can tell that a system has its (i) active inputs as action (A), (ii) behaviour (B) according to values, norms and opinions, (iii) some restrictions or assumptions (α), (iv) outputs as consequences (C) and (v) can take several statuses or situations (S). Let us assume generally that consequence C is desirable under accepted values and existing norms in the company; otherwise C is not desirable.

Generally, suppliers' management and evaluation, as well as all activities for quality, tend to use of a feedback loop in several modes (Argyris and Schon, 1978; 2018). The first mode solves the issue of action to intended output and prefers stability as the main factor for mass production manufacturing. If we consider the mass production manufacturing as a process, then this feedback loop is about the robustness of the process, i.e. following the rules. There is one consequence C (i.e. robust process) for all different situation $S_1, S_2, \dots, S_k$ (e.g. changes in production plans, changes in deliveries) under assumptions $\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_n$ (e.g. store capacity,

delivery time, partnership with suppliers, demand, etc.) do action A. It describes that action strategy A will lead to consequence C in situation S. The single loop learning is about the improvement of outputs by setting and following rules by managing the individual behaviour of a worker. Many of steps used in this mode can be standardized, e.g. fully- or semi-automatized in conditions of mass production.

The second mode of feedback loop occurs in the case when stability in delivery is not possible or desired because of e.g. of increase in demand or negative ranking of a supplier. The *modus operandi* for this case is the flexibility of suppliers, processes, production line, human capital, etc., i.e. changing rules. There are many different consequences C1, C2, ..., Cm (e.g. new operations, new products, different technology, training, etc.) for situation S (e.g. changes on quality demands, obsolete product, obsolete technology, etc.) under assumptions $\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_n$ (e.g. store capacity, delivery time, partnership with suppliers, bank loans, etc.) with action A. It needs understanding of existing situation and taking appropriate action. The most important question is why we need a change; what can be solved only by deep insight into the system. Some of the steps used in this mode can be standardized, some of them cannot (e.g. political decision making about new investments or starting with a research for a new product).

The third mode of the feedback loop is a "feedback about feedback" (Fig. 3). It means e.g. an evaluation of the process of suppliers' evaluation in a company. This is the case when even the company have the process of evaluation already set, there are some unexpected situations when a result of the evaluation is wrong. From a management point of view, the most crucial is a discrepancy between expectations and reality, i.e. in the case when actual consequence (Ca) of an action strategy (A) does not match the expected consequence (Ce). In this case, there is an error in existing thinking which leads to a problematic situation. Problematic situations are a perfect trigger for starting a process in the company based on an understanding of the existing situation, taking appropriate action, and learning. Principles are challenged, i.e. the process of deuteron learning, or learning about learning, needs to be in progress. Changes in principles touch many teams in the company and all members of the touched teams.

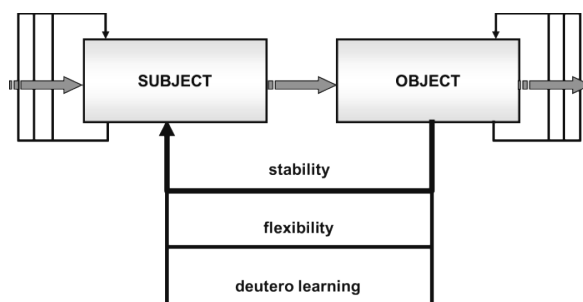


Fig. 3. Feedback loops

Source: own processing.

Changes in flexibility (double feedback loop) start new routines and looking for new stabilities in mass production processes and actions/operations (single feedback loop). Changes in principles (deuteron learning) force changes in ways of getting flexibility (double feedback loop) and, consequently, in looking for stability of actions/operations (single feedback loop). The frequency of changes we can imagine as three circles nestled into each other (Fig. 4). A smaller circle turns faster than a bigger circle, and several turns of a smaller circle cause one turn of a greater circle. The challenge for managers is in understanding, creating, and controlling learning situations in teams, or partnerships.

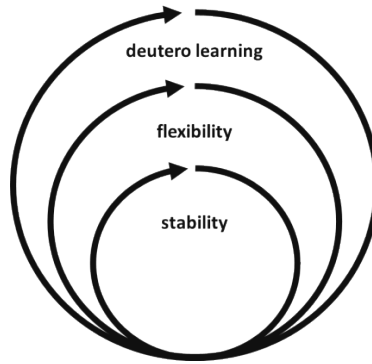


Fig. 4 *Change circles*

Source: own processing.

4. Discussion

The focus on the mass production line and quality should take a long-term view. It is visible, that production line quality consists from “hard” parts like machines, layout, buildings and technology in general; but, the “soft” part like culture, motivation and learning is also very significant.

A company should seek to achieve such a kind of relationship with its suppliers where incoming inspection is not necessary. It is because there is a confidence in the product or service being provided that eliminates the need for checking quality levels.

The supplier planning process needs to consider the potential for supplier development, beyond the current ability of a supplier to provide materials or services according to specification. One of the important roles of the company is not only to know the existing potential for development but to create and to stimulate it.

Presented supplier/customer evaluation sheets are only one of the possible tools to achieve that.

The supplier/customer evaluation sheet can be enriched by more variables and their weights just to make their impact more or less significant. Another issue is a number of variables used for evaluation. It is not necessary to have many of variables – two to four ones can be enough. We could observe that more important is routine for the evaluation, e.g. standardization of the process according to methodology and time. The methodology must be known and repeatable, achieved results visible and understandable. It also forces the creation of open communication canals with suppliers/customers related to the mass production line.

The focus is on suppliers and customers evaluation. We want to emphasise the complexity of the evaluation by two aspects: (i) self-evaluation and (ii) learning. Self-evaluation is more about reflection and looking for possible internal risks in the company. The learning process based on feedback loops is more complex and must be actively driven. One of the points is that we cannot divide a presence of the feedback loops according to management levels (operational, tactical, and strategic). All of the feedback loops we can recognize on all process independently on the levels. It creates a need for education, training and motivation of human capital on all levels with the very different background. Thus, human capital managers should be very creative in it.

5. Directions for further investigation

The move towards a holistic understanding of the management system in the enterprise opens up a number of questions and possible ways of studying corporate behaviour. The current time is suitable for such an examination because there are recertification's of companies according to standards already created within the common platform (Annex SL).

Last but not least, the benefits can be expected to reduce administration and make more extensive use of electronic documentation and ICT tools. This opens up a new dimension to the coexistence of management systems with virtual reality and subsequent issues related to the certification of real systems.

Conclusion

Progress in the standardization of management systems has led to the adoption of universally accepted standards of quality management systems. The primary goals were simple and they should have put in place a management system and, in doing so, to put an order in mass production line and company.

The gradual expansion of the management system's focus has led to the generalization of existing ISO 9000 group standards and to the development of additional standards for management systems according to a variety of themes with strong direct impact to the mass production line and quality. The atomization of management systems has resulted in attempts to link them. The methodical approach to linking multiple management systems has started from bottom to top and should lead to the gradual integration of the sub-management systems.

Efforts to integrate multiple management systems have finally resulted in a change in access and the adoption of a common platform for creating new or upgrading existing standards for management systems. From the originally fragmented management system standards, some parts of the management system standards (e.g. terms, documentation, and text) are unified. Unification represents a change of view to the management system from sub-areas (technology, supplier/customer evaluation, 5S and poka-yoke as an example) to a corporate-level view and a holistic top-down view (e. soft parts as knowledge management, learning).

A new approach to creating standards opens the way for a holistic approach and understanding that one company needs and has one management system including mass production line as well. Holistic approach and adoption of the SL Appendices shift ISO standards of management systems into the level of the visibility tool of a unified management system in the company.

Acknowledgement

The contribution is a generalization of the results of the study of approaches to reductionism and holism in integrated management systems as part of the project task Evaluation of an Integrated Management System in the Context of Enhancing Competitiveness of Enterprises in the Slovak Republic (VEGA 1/0670/16).

Literatura

- [1] Argyris, C., & Schon, D. 1978. Organizational learning: A theory of action perspective. Reading, MA: Addison-Wesley
- [2] Argyris, C., & Schon, D. 2018. Die lernende Organisation: Grundlagen, Methode, Praxis (Systemisches Management), Schäffer – Poeschel, ISBN 978-3-7910-4164-3
- [3] Burattin, A. 2015. Process Mining Techniques in Business Environments. Springer
- [4] Business Dictionary. 2018. [Cit.: 2018-04-27]. Retrieved from: <http://www.businessdictionary.com/definition/organization.html>

- [5] Christopher, M. 2011. Logistics and Supply Chain Management. 4th ed., FT – Prentice Hall
- [6] Domb, E. & Miller, J. 2007. Teaching TRIZ to Beginners. [Cit.: 2018-05-08]. In: The TRIZ Journal, [on-line]. Retrieved from: <https://triz-journal.com/complete-technical-system-generates-problem-definitions>
- [7] InvestorWords. 2018. [Cit.: 2018-05-27]. Retrieved from: http://www.investor-words.com/3003/mass_production.html
- [8] ISO1. 2018. [Cit.: 2018-05-27]. Retrieved from: <https://www.iso.org/search.html?q=management%20system>
- [9] ISO2. 2018. [Cit.: 2018-01-30]. Retrieved from: <https://www.iso.org/management-system-standards.html>
- [10] ISO3. 2016. Annex SL. Proposals for management system standards, (7 edition), Geneva: ISO. [Cit.: 2018-01-30]. Retrieved from: [https://isotc.iso.org/livelink/livelink/fetch/-10469877/10469901/16474137/Annex SL _- _ISO_Directives_2016_7th_edition.pdf?nodeid=17859835&vernum=-2](https://isotc.iso.org/livelink/livelink/fetch/-10469877/10469901/16474137/Annex%20SL_-_ISO_Directives_2016_7th_edition.pdf?nodeid=17859835&vernum=-2)
- [11] Juran, J. M. 1995. A History of Managing for Quality: The Evolution, Trends, and Future Directions of Managing for Quality. ASQC Quality Press
- [12] Kuo, R. J. & Lin, Y.J. 2012. Supplier selection using analytic network process and data envelopment analysis. International Journal of Production Research, 50:11, 2852-2863
- [13] Levine, D. I. & Toffel, M. W. 2010. Quality Management and Job Quality: How the ISO 9001 Standard for Quality Management Systems Affects Employees and Employers. [Cit.: 2017-12-17]. HBS Working Paper No. 09-018. Retrieved from: http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/09-018_09d65cdf-d6f1-42ea-8840-acbd91b87d38.pdf
- [14] Lista. 2018. Implementing 5S Workplace Organization Methodology Programs in Manufacturing Facilities. Holiston, [Cit.: 2018-05-08]. MA: Lista, Retrieved from: <http://www.listaintl.com/sites/default/files/whitepapers/pdf/Lista-5S-and-lean-mfg-white-paper.pdf>
- [15] Nolan, J. 2015. How to evaluate supplier performance according to ISO 9001:2015. [Cit.: 2018-05-27]. Retrieved from: <https://advisera.com/9001academy/blog/2015/10/27how-to-evaluate-supplier-performance-according-to-iso-90012015/>
- [16] Rajan, K. & Dwivedi, R.K. & Ajay, V. 2016. Poka-yoke technique, methodology & design. Indian Journal of Engineering, 13(33), 362-370
- [17] Shingo, S. 1986. Zero Quality Control: Source Inspection and the Poka-Yoke System. Portland: Productivity Press.
- [18] Zahle, J. 2016. Methodological Holism in the Social Sciences. [Cit.: 2018-05-27]. In: The Stanford Encyclopedia of Philosophy, (Summer 2016 Edition), Zalta, E. N. (ed.) [on-line], Retrieved from: plato.stanford.edu/archives/sum2016/entries/holism-social/

Dylematy oceny efektywności ekonomicznej podmiotów leczniczych

Streszczenie

Rosnące koszty świadczeń zdrowotnych i związane z nimi kłopoty finansowe podmiotów leczniczych wymagają weryfikacji dotychczasowego systemu ich finansowania. Efektywność tego systemu może być oceniana w aspekcie makroekonomicznym i mikroekonomicznym. Przedmiotem niniejszego opracowania jest efektywność mikroekonomiczna. Zależy ona z jednej strony od systemu zasilania finansowego podmiotów leczniczych, z drugiej zaś od racjonalnego gospodarowania środkami finansowymi przez zakłady opieki zdrowotnej. Duża liczba obecnie funkcjonujących publicznych podmiotów leczniczych charakteryzuje się niskim poziomem efektywności i jest zmuszona do wdrażania określonych programów naprawczych. Nieodłącznym ich elementem powinien być system oceny efektywności ekonomicznej wewnętrznych jednostek organizacyjnych realizujących różnorakie usługi zdrowotne. Opracowanie takiego systemu wymaga w pierwszej kolejności odpowiedzi na pytanie, na ile stosowane w ocenie innych podmiotów gospodarujących wskaźniki finansowe mogą być użyteczne w przypadku podmiotów medycznych. Próbę udzielenia odpowiedzi na to pytanie podjęto na podstawie analizy kondycji ekonomiczno-finansowej jednego ze szpitali klinicznych.

Słowa kluczowe: Efektywność podmiotów leczniczych, wynik finansowy, wielopoziomowy rachunek zysków i strat, środki finansowe.

Wprowadzenie

Podmiot leczniczy, zgodnie z ustawą o działalności leczniczej, jest organizacją uprawnioną do świadczenia usług zdrowotnych. Podmioty te różnią się zakresem realizowanych zadań i metodami działania, formą własności, zasadami finansowania, jak również celami finansowymi. Na rzecz ochrony zdrowia pracują zarówno poradnie, szpitale, apteki jak również producenci leków, jednorazowego sprzętu medycznego i aparatury medycznej. Wchodzące w jego skład organizacje są na tyle zróżnicowane, że nie stanowią jednolitej grupy pod względem zasad ich funk-

cjonowania. Producenci należą do podmiotów gospodarczych funkcjonujących na zasadach komercyjnych, zaś pozostałe organizacje (świadczące usługi zdrowotne), w zależności od tego czy mają charakter organizacji publicznych czy prywatnych, dążą do osiągania nadwyżki finansowej (organizacje prywatne) lub też do osiągnięcia zerowego wyniku finansowego (organizacje publiczne). Wspólną ich cechą jest charakter świadczonych usług.

Przedmiotem niniejszego opracowania jest problem oceny sytuacji ekonomicznej podmiotów leczniczych, ze szczególnym uwzględnieniem szpitali publicznych. Realizują one szeroką gamę usług zdrowotnych. Należą one do tzw. dóbr konesera, które charakteryzują się wysoką jakościową elastycznością popytu oraz niską elastycznością cenową¹. Jakość usług zdrowotnych można zdefiniować jako stopień spełnienia oczekiwań pacjentów². Pacjenci (klienci podmiotów leczniczych) są skłonni zapłacić nawet wysoką ceną (niejednokrotnie nieproporcjonalnie wyższą w porównaniu z jej jakością) za świadczenie, które daje szansę na spełnienie ich oczekiwań. Nie oznacza to jednak braku reakcji popytu na wzrost cen usług zdrowotnych. Reakcja ta jest jednak znacznie mniejsza niż w przypadku dóbr materialnych czy wielu innych dóbr niematerialnych. Nawet ludzie o bardzo niskich dochodach w sytuacjach szczególnego zagrożenia zdrowia lub życia poszukują różnych możliwości zdobycia niezbędnych środków finansowych, by skorzystać z koniecznej, choć bardzo drogiej usługi medycznej³.

Powszechnie uznaje się, że systemy ochrony zdrowia powinny zapewniać powszechny dostęp do wysokiej jakości usług zdrowotnych. Wydatki na zdrowie i jego ochronę powinny być traktowane jako inwestycje, a nie obciążenie budżetowe⁴. Pacjent stawiany jest w centrum tego systemu, który ma reagować na jego indywidualne potrzeby. Niesprawne systemy obciążają rządy danych krajów, które są obwiniane za skutki źle funkcjonujących podmiotów leczniczych⁵. Rozwój technologii medycznych zwiększa skuteczność procesów leczniczych, lecz równocześnie wiąże się z wysokimi nakładami finansowymi. Większość pacjentów nie stać na ich pokrycie. W tej sytuacji konieczne jest zaangażowanie środków publicznych. W poszczególnych krajach zakres tego zaangażowania jest zróżnicowany. Ograniczoność środków finansowych prywatnych i publicznych) jakie mogą być przeznaczone na pokrycie kosztów usług medycznych powoduje konieczność

1 Por: J. Hołub, *Aplikacja strategii marketingowych w placówkach służby zdrowia w Polsce*, w: B. Nogalski, J.M. Rybicki (red), *Nowoczesne zarządzanie zakładem opieki zdrowotnej*, wyd. Dom Organizatora TNOiK, Toruń 2002, s. 143.

2 V.A. Zeithal, A. Peresuraman, L.L. Berry, *Balancing Consumer Perceptions and Expectations*, wyd. The Free Press, New York 1990, s. 16.

3 Świadczą o tym liczne zbiórki pieniężne na pokrycie kosztów drogich usług zdrowotnych dla osób biednych.

4 Por: W.C. Włodarczyk, I. Kowalska, A. Mokrzycka, *Szkice polityki zdrowotnej Unii Europejskiej*, ABC a Wolters Kluwer business, Warszawa 2012, s. 91.

5 Por: Tamże, s. 87 – 89.

racjonalnego ich wydatkowania. Ocena tej racjonalności w przypadku działalności medycznej jest szczególnie trudna.

Przedmiotem analizy w niniejszym opracowaniu są wybrane dwa szpitale, realizujące szeroki zakres usług medycznych. Celem pracy jest ocena możliwości wykorzystania, przy badaniu efektywności ekonomicznej podmiotów leczniczych (efektywności mikroekonomicznej) wskaźników analizy finansowej.

1. Kryteria oceny efektywności pracy podmiotów leczniczych

Działalność lecznicza, podobnie jak każdy inny rodzaj działalności, powinna charakteryzować się określonym poziomem efektywności. Efektywność odzwierciedla stopień realizacji celów każdej organizacji⁶. Chodzi o to, by zasoby, którymi dysponuje organizacja zostały wykorzystane w taki sposób, by zapewnić w najwyższym możliwym stopniu osiągnięcie wyznaczonych zadań. Efektywność ocenia się zatem poprzez odpowiednie porównanie otrzymanych wyników ze zużyтыми zasobami. Kryteria oceny efektywności powiązane są z celami prowadzonej działalności. Efektywność w ochronie zdrowia ma charakter wieloaspektowy.

Może być rozpatrywana w aspekcie społecznym, ekologicznym, ekonomicznym itp.⁷. Efektywność społeczna dotyczy oceny dotyczy zaspokojenia oczekiwań społecznych w zakresie ochrony zdrowia. Chodzi w niej o wzrost ogólnego poziomu zdrowia społeczeństwa (np. wydłużenie średniej długości życia, poprawę jego jakości), dostępności do świadczeń zdrowotnych, wzrost jakości usług medycznych itp. Efektywność ekologiczna związana jest z wpływem podmiotów leczniczych na otoczenie i środowisko naturalne. Znajduje ona odzwierciedlenia w zachowaniu właściwych proporcji między działalnością podmiotów funkcjonujących w sektorze ochrony zdrowia (np. firm farmaceutycznych, szpitali itp.), zachowaniem ludzi (pacjentów, lekarzy itp.) a środowiskiem przyrodniczym.

Efektywność ekonomiczna może być oceniana w przekroju makroekonomicznym lub w odniesieniu do poszczególnych podmiotów leczniczych (mikroekonomicznym)⁸. W przekroju makroekonomicznym efektywność dotyczy całego sektora opieki zdrowotnej jako części gospodarki narodowej⁹. Miarą nakładów w tym zakresie jest udział wydatków na ochronę zdrowia w PKB. Jej poziom zależy od sposobów wykorzystania dostępnych zasobów sektora w danym okresie. Duży wpływ na to wykorzystanie mają decyzje związane z polityką zdrowotną państwa.

6 Por: E. Skrzypek, *Jakość i efektywność*, Wydawnictwo UMCS, Lublin, 2000, s. 190.

7 Por: I. Rudawska, *Efektywność zakładów opieki zdrowotnej – wybrane wyniki badań*, w: R. Lewandowski, *Współczesne wyzwania strukturalne i menedżerskie w ochronie zdrowia*, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Olsztyn 2008, s. 187 – 188.

8 Por: I. Rudawska, *Opieka zdrowotna, aspekty rynkowe i marketingowe*, PWN, Warszawa 2007, s. 25.

9 Por: I. Rudawska, *Efektywność zakładów opieki ...*, op. cit., s. 187.

W tej ocenie efektywności analizie poddaje się społeczne korzyści i koszty związane z działaniami regulacyjnymi państwa. Często jednak przyjmuje się założenie, że wzrost wydatków na ochronę zdrowia jest równoznaczny ze wzrostem efektywności sektora. Tymczasem rezultaty wzrostu nakładów na ochronę zdrowia w dużej mierze zależą od racjonalności ich wykorzystania przez podmioty lecznicze.

Efektywność mikroekonomiczna związana jest z działalnością pojedynczych podmiotów leczniczych, świadczących określone usługi na rzecz konkretnych pacjentów. Może być więc rozpatrywana z punktu widzenia pacjentów lub z punktu widzenia podmiotu leczniczego. Przyjmując punkt widzenia pacjentów jako miarę efektów przyjmuje się korzyści zdrowotne (długość życia i jakość życia). Efektywność tę nazywa się efektywnością alokacyjną¹⁰, konsumpcyjną lub kosztową i rynkową¹¹.

Z punktu widzenia podmiotu leczniczego badania efektywności związane jest z oceną ekonomiczną procedur medycznych, sprawności procesu leczenia pacjentów, efektywności wykorzystania zasobów, którymi dysponuje zakład opieki zdrowotnej, wyników finansowych itp. Od jednostek organizacyjnych zajmujących się świadczeniami medycznymi oczekuje się takiej ich realizacji by, co najmniej w przypadku publicznych podmiotów leczniczych, wygenerowane przez nie koszty mogły być pokryte przychodami otrzymanymi z tytułu wykonanych usług zdrowotnych. Podmioty te podlegają zasadom racjonalnego działania, podobnie jak inne organizacje zajmujące się działalnością gospodarczą. Wynika to z faktu ograniczoności zasobów jakie może przeznaczyć dana społeczność na ochronę zdrowia.

W tej sytuacji powstaje zatem pytanie, na ile zasady oceny ekonomicznej działalności leczniczej są podobne do tych, które wykorzystuje się w przypadku innych jednostek gospodarczych. Pytanie jest zasadne tym bardziej, że jednostki organizacyjne funkcjonujące w sektorze ochrony zdrowia, wcześniej lub później, muszą sprostać rynkowym mechanizmom dostarczania dóbr publicznych¹². Nie można również pominąć faktu, że w sektorze ochrony zdrowia konkurencja jest bardzo ograniczona (niedoskonała informacja, różnorodność usług utrudniająca porównanie jakości i ceny itp.¹³), co niewątpliwie obniża presję na wzrost efektywności ekonomicznej. Mimo to podmioty lecznicze nie mogą jej lekceważyć. Powolne zmiany jakie zachodzą w ich otoczeniu sprawiają, że w większym niż

10 Por: S. Morris, N. Devlin, D. Parkin, *Ekonomia w ochronie zdrowia*, ABC a Wolters Kluwer business, Warszawa 2012, s. 287.

11 Por: A. Raval, CH. Gronroos, *The value concept and relationship marketing*, „European Journal of Marketing” 1996, vol 30, nr 2, s. 27. Cyt. za I. Rudawska, *Efektywność zakładów opieki ...*, op. cit., s. 187.

12 D. Rozpędowska-Matraszek, *Nowe zarządzanie kapitałem ludzkim w specjalistycznej opiece zdrowotnej*, w: A. Depta, *Zarządzanie zdrowiem a problemy społeczeństwa obywatelskiego*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2014, s. 49.

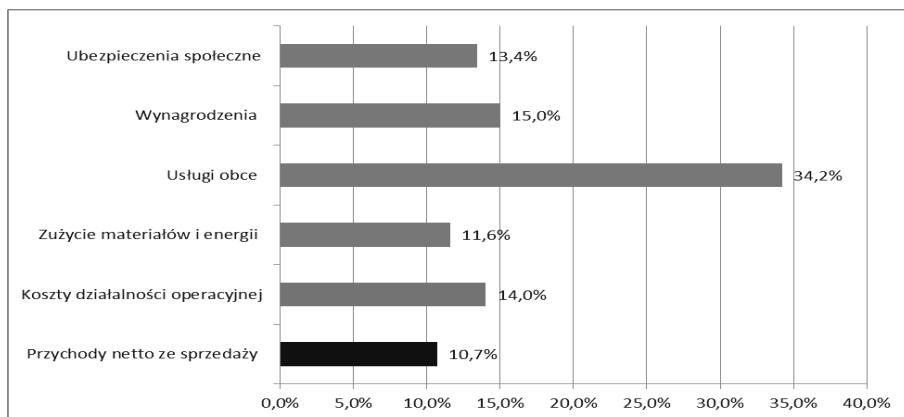
13 J.E. Stieglitz, *Ekonomia sektora ...* op. cit., s. 371.

dotychczas zakresie muszą one dbać o powiązania z dostawcami, pacjentami oraz z konkurentami¹⁴.

2. Kondycja ekonomiczno-finansowa szpitala klinicznego

Ocenę kondycji finansowej badanej placówki zdrowotnej przeprowadzono za lata 2015-2017. Podstawę do analiz stanowiły sprawozdania finansowe jednostki. Jako narzędzie badawcze wykorzystano analizę wskaźnikową oraz analizę dynamiki wybranych kategorii sprawozdawczych.

W badanych latach wartość przychodów ze sprzedaży zwiększyła się o 36,0 mln zł, z 335,6 mln zł do 371,5 mln zł (zmiana o 10,72%). Wzrostowi temu towarzyszyła jednak negatywna tendencja w obszarze kosztów działalności operacyjnej, których poziom zwiększył się o 51,2 mln zł, z 365,2 mln zł do 416,5 mln zł (wzrost o 14,03%). W efekcie, doszło do pogłębienia straty ze sprzedaży. Jeszcze w 2015 r. jej poziom wynosił 29,7 mln zł, zaś w 2017 r. było to 44,9 mln zł. Na wyższą dynamikę przyrostu kosztów w relacji do przychodów wpływ miały przede wszystkim niekorzystne zmiany w poziomie kosztów zużycia materiałów i energii (wzrost o 11,62%) oraz kosztów personalnych w postaci wynagrodzeń (zmiana o 15,01%), ubezpieczeń społecznych (zmiana o 13,41%) oraz usług obcych (głównie z tytułu kontraktów medycznych), których poziom w badanym okresie wzrósł aż o 34,22%.



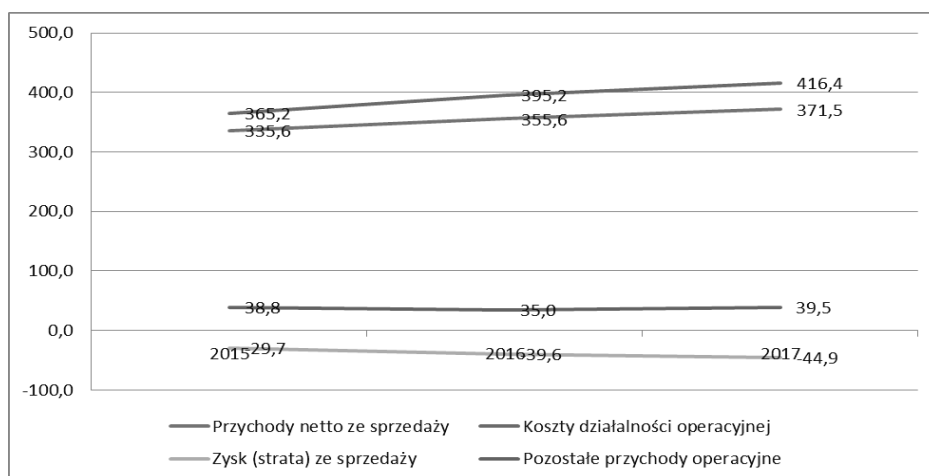
Rys. 1. *Zmiana (w %) wybranych pozycji rachunku zysków i strat analizowanego szpitala*

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych szpitala.

¹⁴ Por: J. Podgórska, K. Opolski, *Efektywność podmiotów leczniczych jako determinanta rozwoju systemu ochrony zdrowia*, w: M. Miszczuk, M. Sosińska-Wit, *Otoczenie a wartość biznesu*, Politechnika Lubelska, Lublin 2017, s. 95.

Specyfika funkcjonowania szpitala klinicznego sprawia, że analiza rentowności obrotu wyłącznie na podstawie przychodów ze sprzedaży nie jest miarodajna. W analizowanych latach niemałą część przychodów ogółem stanowiły pozostałe przychody operacyjne, na które w analizowanych latach składały się głównie dotacje z tytułu: zarachowania przychodów przyszłych okresów, wynagrodzeń za staże dla lekarzy i lekarzy rezydentów oraz z Uniwersytetu Medycznego na dydaktykę. Z tego względu warto także uwypuklić tendencje w obszarze pozostałej działalności operacyjnej. W latach 2015-2017 wartość pozostałych przychodów operacyjnych uległa niewielkiej zmianie – ich poziom wzrósł zaledwie o 0,7 mln zł, z 38,8 mln zł do 39,5 mln zł (zmiana o 1,78%). Zmniejszeniu (o 1,6 mln zł) uległa za to wartość pozostałych kosztów operacyjnych (spadek o 41,19%). Nie uchroniło to jednak szpitala przed utratą rentowności operacyjnej. Jeszcze w 2015 r. szpital wygenerował 5,3 mln zł zysku operacyjnego, podczas gdy w 2016 r. była to już strata rzędu 4,9 mln zł, która w trakcie 2017 r. została pogłębiona do 7,7 mln zł. Oznacza to, że w całym analizowanym okresie wartość wyniku z działalności operacyjnej uległa zmniejszeniu o 13,0 mln zł, czyli o 243,02%.

Zdecydowanie mniejszy wpływ na wynik z całokształtu działalności miała działalność finansowa. W rezultacie, na przestrzeni analizowanego okresu szpital utracił także rentowność brutto i netto. W trakcie 2015 r. badana jednostka wygenerowała zysk netto w kwocie 3,3 mln zł. W kolejnym roku wynik netto ukształtował się na poziomie -5,9 mln zł, zaś w 2017 r. negatywna tendencja została utrzymana. W konsekwencji ostatni badany rok szpital zamknął stratą netto w wysokości 9,1 mln zł.



Rys. 2. Zmiana (w mln zł) wybranych pozycji rachunku zysków i strat analizowanego szpitala

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych szpitala

Konsekwencją negatywnych tendencji w poziomie i strukturze kosztów operacyjnych były niekorzystne zmiany pozycji bilansowych. W badanych latach doszło m.in. do powstania ujemnego kapitału własnego, wyraźnego spadku poziomu wskaźników płynności oraz złamania złotej reguły finansowej. Wymienione zdarzenia spowodowały, że na koniec 2017 r. szpital utracił bezpieczeństwo finansowe. Oznaczało to konieczność jak najszybszego podjęcia działań naprawczych o wymiarze operacyjnym i strategicznym, dotyczących zarządzania zasobami ludzkimi, rzeczowymi i finansowymi. Istniało wysokie prawdopodobieństwo, że bez tych procesów restrukturyzacyjnych analizowanej jednostce groziłoby poważne zachwianie zdolnością do terminowego regulowania zobowiązań, a w konsekwencji (w przypadku braku możliwości uzyskania dofinansowania zewnętrznego) nawet zaniechanie działalności leczniczej.

Kluczowym problemem o charakterze organizacyjno-finansowym w skutecznej ucieczce z obszaru deficytowości prowadzonej działalności okazał się brak skutecznego i przejrzystego zarazem systemu oceny rentowności poszczególnych ośrodków odpowiedzialności (klinik i oddziałów). Podstawowym kryterium opłacalności w dotychczasowym modelu był wynik finansowy, przy kalkulacji którego uwzględniane były zarówno koszty bezpośrednie, jak i pośrednie. Brak możliwości ingerowania w arbitralnie przyporządkowany do oddziałów poziom kosztów pośrednich oraz brak obiektywnego motywacyjnego systemu wynagradzania sprawiał, że kierownicy nie chcieli, bądź nie mieli odpowiednich narzędzi pomiaru oraz możliwości wpływu na koszty materiałowe i osobowe celem poprawy efektywności organizacyjno-ekonomicznej centrów, którymi zarządzają.

Aby pogodzić interesy i wyjść naprzeciw oczekiwaniom zarówno Dyrekcji, jak i kierowników oraz pracowników oddziałów, w szpitalu powzięto decyzję o rozpoczęciu prac nad przekonstruowaniem dotychczas stosowanych mierników efektywności. Pierwszym krokiem do realizacji tego celu było odejście od rachunku zysków i strat i przejście w opracowanie rachunku marż (wielopoziomowego rachunku wyników). Przykład takiego rachunku zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1. *Przykładowy rachunek marż sporządzony dla jednego z oddziałów analizowanego szpitala*

Lp.	Wyszczególnienie	Oddział A	Oddział B	Oddział C
A.	Przychody ze sprzedaży	18 770 945	44 129 061	29 995 629
B.	Koszty zużycia materiałów bezpośrednich	9 586 335	21 853 355	8 152 265
C.	Marża brutto I-go stopnia (A-B)	9 184 610	22 275 707	21 843 364
<u>Stopa marży brutto I st (C/A)</u>		48,9%	50,5%	72,8%
D.	Koszty personalne	6 029 588	13 050 850	6 700 004

E.	Marża brutto II-go stopnia (C-D)	3 155 022	9 224 856	15 143 361
	Stopa marży brutto II st (E/A)	16,8%	20,9%	50,5%
F.	Pozostałe koszty bezpośrednie	3 183 482	3 512 599	13 162 536
G.	Marża brutto III-go stopnia (E-F)	-28 460	5 712 257	1 980 825
	Stopa marży brutto III st (G/A)	-0,2%	12,9%	6,6%
H.	Koszty pośrednie	1 798 444	3 055 196	2 201 775
I.	Marża brutto IV-go stopnia (G-H)	-1 826 904	2 657 062	-220 950
	Stopa marży brutto IV st (I/A)	-9,7%	6,0%	-0,7%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ekonomiczno-finansowych szpitala

Z danych zaprezentowanych w tabeli 1 wynika, że w ujęciu księgowym, jedynym rentownym jest oddział B, generujący dodatnią marżę bruto IV-go stopnia (wynik ze sprzedaży). Taki też rezultat widzieli do momentu zmiany pracownicy oddziałów. Z wielopoziomowego rachunku marż można jednak odczytać, że wszystkie trzy oddziały odznaczały się dodatnią marżą brutto I-go i II-go stopnia. Na III poziomie rentowność utracił oddział A. Ujemna marża była jednak tak znikoma, że rezultat ten trudno jednoznacznie uznać za bardzo niekorzystny (stopa marży na poziomie -0,2%). Dopiero na IV poziomie oddział ten notuje wyraźną deficytowość. Nie-wielką (-0,7%) ujemną marżę IV-go stopnia dostrzec można także w odniesieniu do oddziału C. Jedynie oddział B w 2017 r. notował dodatnie marże na każdym poziomie rentowności. Taka wielowarstwowa analiza nie byłaby możliwa bez zastosowania rachunku marż. Można zatem stwierdzić, że dzięki niemu zwiększył się wachlarz interpretacyjny, a co za tym idzie także możliwości podejmowania działań racjonalizatorskich oraz przeciwdziałania niepożądanym efektom obniżania bądź utraty rentowności.

Podsumowanie

Ocena efektywności ekonomicznej funkcjonowania podmiotów leczniczych nie jest zadaniem łatwym. Realizują one bowiem szczególny rodzaj usług, które mają bezpośredni wpływ na zdrowie i życie pacjentów. Zakład opieki zdrowotnej nie może odmówić koniecznego świadczenia bez względu na jego koszt czy sytuację finansową pacjenta. Ponadto skuteczność stosowanych procedur medycznych przy takim samym schorzeniu o różnych pacjentów może być inna. Ma to istotny wpływ na koszty leczenia jak i efekty medyczne. Nie małe znaczenie może mieć przy tym tzw. pokusa nadużycia (np. nieuzasadnione wykorzystanie procedur droższych lub niekoniecznych).

Dlatego ocena oddziałów szpitalnych wyłącznie na podstawie danych i wskaźników finansowych nie może być pełna. Dotyczy to zwłaszcza szpitali klinicznych, które są bardzo złożonym organizmem. Konieczne jest tam uwzględnienie wzajemnych powiązań między poszczególnymi jego częściami, zarówno tymi, które pełnią rolę centrów zysków (przychodów), jak i centrami kosztów oraz inwestycji.

Biorąc pod uwagę specyfikę działalności, jaka występuje w branży usług zdrowotnych, niezbędne wydaje się wkomponowanie w schemat oceny funkcjonowania poszczególnych oddziałów także wskaźników organizacyjnych i medycznych, do których zaliczyć można m.in.: liczbę łóżek, liczbę pacjentów, średnie obłożenie, wydajność pracy, kosztochłonność pracy, współczynnik wartości dodanej, analizę prognozy rentowności itp. Dopiero wielowątkowa analiza pozwala na bardziej zobiektywizowaną ocenę efektywności funkcjonowania poszczególnych wewnętrznych jednostek organizacyjnych jakimi są oddziały, pracownie, laboratoria.

Opracowanie spójnego systemu wieloaspektowej oceny efektywności ekonomicznej podmiotów leczniczych staje się, w najbliższych latach, jednym z najważniejszych wyzwań, jakie stoją przed ich zarządami. Znaczenie tego wyzwania rośnie w tych zakładach opieki zdrowotnej, które borykają się z wysokim zadłużeniem. Muszą one bowiem podejmować adekwatne działania naprawcze i równocześnie modyfikować systemy motywacji pracowniczej.

Literatura

- Hołub J., *Aplikacja strategii marketingowych w placówkach służby zdrowia w Polsce*, w: Nogalski B., Rybicki J.M. (red), *Nowoczesne zarządzanie zakładem opieki zdrowotnej*, wyd. Dom Organizatora TNOiK, Toruń 2002
- Morris S., Devlin N., Parkin D., *Ekonomia w ochronie zdrowia*, ABC a Wolters Kluwer business, Warszawa 2012
- Podgórska J., Opolski K., *Efektywność podmiotów leczniczych jako determinanta rozwoju systemu ochrony zdrowia*, w: Miszczuk M., Sosińska-Wit M., *Otoczenie a wartość biznesu*, Politechnika Lubelska, Lublin 2017
- Rudawska I., *Efektywność zakładów opieki zdrowotnej – wybrane wyniki badań*, w: Lewandowski R., *Współczesne wyzwania strukturalne i menedżerskie w ochronie zdrowia*, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Olsztyn 2008
- Rozpędowska-Matraszek D., *Nowe zarządzanie kapitałem ludzkim w specjalistycznej opiece zdrowotnej*, w: Depta A. (red), *Zarządzanie zdrowiem a problemy społeczeństwa obywatelskiego*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2014
- Rudawska I., *Opieka zdrowotna, aspekty rynkowe i marketingowe*, PWN, Warszawa 2007
- Skrzypek E., *Jakość i efektywność*, Wydawnictwo UMCS, Lublin, 2000

- Stieglitz J.E., *Ekonomia sektora publicznego*, PWN, Warszawa 2013
- Włodarczyk W.C., Kowalska I., Mokrzycka A., *Szkice polityki zdrowotnej Unii Europejskiej*, ABC a Wolters Kluwer business, Warszawa 2012
- Zeithal V.A., Peresuraman A., Berry L.L., *Balancing Consumer Perceptions and Expectations*, wyd. The Free Press, New York 1990

Dr hab. inż. Wiesława Caputa, prof. WSB,

Dr hab. Wiesław Janik, prof. PL,

Dr hab. inż. Artur Paździor, prof. PL

Efektywność funkcjonowania przedsiębiorstw komunalnych w wybranych miastach Polski

Streszczenie

Efektywność ekonomiczna w gospodarce rynkowej dotyczy każdego podmiotu, bez względu na przedmiot działalności, cykl życia oraz strukturę własnościową. Zagadnienie to związane powinno być także z funkcjonowaniem przedsiębiorstw komunalnych, które w wielu przypadkach są naturalnymi monopolami. W niniejszym opracowaniu analizie poddano wybrane spółki zajmujące się zaopatrzeniem w wodę oraz odbiór i oczyszczanie ścieków komunalnych. Jego celem jest ocena efektywności funkcjonowania czterech podmiotów wodociągowo-kanalizacyjnych zlokalizowanych w miastach powyżej 100 tys. mieszkańców. Cel ten zrealizowano na podstawie analizy sprawozdań finansowych, narzędzi analizy wskaźnikowej oraz studiów literaturowych. Jest ocena efektywności funkcjonowania spółek komunalnych.

Słowa kluczowe: efektywność, rentowność, spółki komunalne, przedsiębiorstwa wodociągowo-kanalizacyjne.

Wprowadzenie

Przedsiębiorstwa komunalne mają charakter podmiotów użyteczności publicznej. Ich zadaniem jest zaspokojenie popytu społeczności lokalnych na określone dobra publiczne. Są to zadania własne samorządu terytorialnego w Polsce¹. Do ich realizacji władze samorządowe powołują jednostki gospodarcze o określonej formie organizacyjno-prawnej (zakłady budżetowe lub spółki komunalne). Mogą również zlecać realizację tych zadań podmiotom prywatnym z zastosowaniem prawa zamówień publicznych. Niezależnie od zastosowanego rozwiązania odpowiedzialność za realizację tych usług zawsze spoczywa na jednostkach samorządowych.

¹ Ustawa z 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym (Dz. U. z 1990 r. nr 16, poz. 95) i ustawa z 5 czerwca 1998 r. o samorządzie powiatowym (Dz. U. z 1998 r. nr 91, poz. 578).

Jednym z takich zadań jest zaopatrzenie ludności w wodę oraz usuwanie i oczyszczanie ścieków komunalnych. Należą one do grupy usług publicznych o charakterze technicznym². Dostarczane są kanałami nierynkowymi, na zasadach odpłatności. Jej wysokość ustalana jest nie tylko z uwzględnieniem kryteriów ekonomicznych, lecz w znaczącej mierze mechanizmu politycznego³. Ceny na te usługi pozostają pod kontrolą samorządów gminnych. Ich wysokość, proponowana przez zarządy przedsiębiorstw, wymaga zatwierdzenia przez Radę Gminy.

Z powyższego wynika, że efektywność finansowa funkcjonowania tych podmiotów gospodarczych zależy nie tylko od decyzji podejmowanych przez ich zarządy. Niemały wpływ na nią mają decyzje podejmowane poza przedsiębiorstwem. Podwyżki cen uwarunkowane czynnikami ekonomicznymi mogą być odraczane z uwagi np. na zbliżające się wybory.

Celem artykułu jest ocena efektywności funkcjonowania spółek komunalnych, których przedmiotem działalności jest zaopatrzenie w wodę oraz odbiór i oczyszczanie ścieków komunalnych. Sformułowano następującą hipotezę: efektywność finansowa badanych spółek w dużej mierze zależy od ich lokalizacji oraz polityki samorządu, któremu podlegają. Analizą objęto cztery przedsiębiorstwa wodociągowo-kanalizacyjne zlokalizowane w miastach powyżej 100 tys. mieszkańców. Kryterium doboru była wielkość miast oraz dostępność danych finansowych. Ocenę przeprowadzono na podstawie analizy sprawozdań finansowych oraz narzędzi analizy wskaźnikowej.

1. Istota efektywności

W literaturze przedmiotu funkcjonuje wiele definicji i interpretacji pojęcia efektywności. Ich autorzy zgodnie podkreślają, że w pojęciu tym zawartych jest wiele możliwości analitycznych i interpretacyjnych⁴.

Według definicji słownikowej „efektywny” oznacza „dający dobre wyniki, wydajny”. Efektywność należy zatem do jednego z podstawowych obszarów przesądzających o sprawności działania podmiotu gospodarczego, warunkując tym samym jego możliwości przetrwania i rozwoju⁵.

2 Por: Flejterski S., Panasiuk A., Perenc J., Ros G., *Współczesna ekonomika usług*, PWN, Warszawa 2005, s. 460.

3 Por: Orłowski W.M., *Cele formułowane w budżecie zadaniowym jako niezbędny element zarządzania środkami publicznymi przez efekty*, w: M. Postuła, P. Perczyński (red), *Budżet zadaniowy w administracji publicznej*, M.F., Warszawa 2010, s. 86.

4 Por. Rutkowska A., *Teoretyczne aspekty efektywności – pojęcie i metody pomiaru*, http://www.jmf.wzr.pl/pim/2013_1_4_29.pdf (stan z 12.10.2016 r.).

5 Osbert-Pociecha G., *Relacja między efektywnością i elastycznością organizacji*, w: *Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem*, Dudycz T., Tomaszewicz Ł. (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2007, s. 337-339.

Zarówno w teorii jak i praktyce finansów występują różne kategorie efektywności. Efektywność może dotyczyć alokacji zasobów, co sugeruje, że zostały one przyporządkowane przez poszczególne przedsiębiorstwa zgodnie z preferencjami klientów. Efektywność może także dotyczyć cen, nakładów, wykorzystania technologii, zarządzania personelem, działań marketingowych itp.

Efektywność ekonomiczną podzielić można na efektywność techniczną oraz zasobową. Efektywność techniczna odnosi się do zdolności przedsiębiorstwa do generowania dochodu ekonomicznego na skutek właściwego dostosowania danych wejściowych do wymagań technologicznych i wielkości zapotrzebowania na produkty, z powiązaniem z danymi wyjściowymi w odpowiednich proporcjach⁶.

Efektywność jest pojęciem nieodłącznie związanym ze skutecznością działania, racjonalnością podejmowanych decyzji, zwiększaniem przewagi konkurencyjnej i podnoszeniem rentowności prowadzonej działalności. Efektywność może być rozpatrywana wielowątkowo i wielowariantowo. Może dotyczyć krótkich, średnich i długich okresów, można ją analizować w skali makroekonomicznej i mikroekonomicznej, w ujęciu globalnym, krajowym, regionalnym. Sama zaś rentowność może być związana z oceną opłacalności sprzedaży, kapitałów, klienta, zasobów ludzkich, środków trwałych, działań marketingowych itd.

Wielowymiarowość efektywności sprawia, że może być ona oceniana przy pomocy różnych grup wskaźników. Jednym z kryteriów oceny efektywności jest rentowność. W analizie działalności gospodarczej wykorzystywana jest najczęściej do oceny opłacalności, zarówno na poziomie całego przedsiębiorstwa, jak i poszczególnych jego obszarów. Rentowność nie może być jednak oceniana bez uwzględnienia czynników ryzyka. Stąd, w niniejszej analizie ocena rentowności została poprzedzona oceną ryzyka finansowego.

2. Analiza struktury majątkowo-kapitałowej badanych spółek

Efektywność ekonomiczna funkcjonowania przedsiębiorstw w dużej mierze zależy od struktury majątkowo-kapitałowej. Badane spółki należą do grupy podmiotów o dużym zaangażowaniu majątku trwałego. Z przeprowadzonej analizy wynika, że jego udział a aktywach wahał się od 60% do ponad 90% (tab. 1).

6 Por. Koopmans T.C., *Activity Analysis of Production and Allocation*, John Wiley & Sons, Inc., New York; Chapman & Hall, Limited, London 1951, s. 33-35; Farrell, M.J., *Measurement of Productive Efficiency*, w: "Journal of the Royal Statistical Society", Series A, 1957, s. 253-281.

Tab. 1. Wskaźniki struktury majątkowo-kapitałowej w latach 2013-2015

Lp.	Wyszczególnienie	Włocławek	Rzeszów	Lublin	Łódź
1.	Udział aktywów trwałych w aktywach ogółem				
	2013	0,83	0,64	0,83	0,73
	2014	0,81	0,66	0,89	0,83
	2015	0,76	0,60	0,93	0,80
2.	Finansowanie aktywów trwałym kapitałem własnym				
	2013	0,61	0,53	0,22	0,29
	2014	0,70	0,53	0,21	0,31
	2015	0,70	0,59	0,19	0,27
3.	Finansowanie aktywów trwałych kapitałem stałym				
	2013	0,90	0,70	0,97	0,84
	2014	0,94	0,78	0,93	0,86
	2015	1,01	1,02	0,89	0,92
4.	Wskaźnik zadłużenia ogółem				
	2013	0,50	0,66	0,82	0,78
	2014	0,39	0,65	0,82	0,74
	2015	0,44	0,65	0,82	0,79
5.	Wskaźnik zadłużenia długoterminowego kapitału własnego				
	2013	0,48	0,32	3,47	1,87
	2014	0,33	0,48	3,47	1,80
	2015	0,38	0,72	3,62	2,43

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych przedsiębiorstw.

Równocześnie aktywa te były w ograniczonym stopniu finansowane kapitałami własnymi, przy czym w większych miastach zakres tego finansowania był niższy. W dużej mierze wynika to ze specyfiki tych spółek, która polega na tym, że część infrastruktury wodnokanalizacyjnej budowana jest na koszt odbiorcy, po czym przechodzi na własność przedsiębiorstwa, które zapewnia jest sprawność w okresie użytkowania.

W związku z tym lepiej o badanej strukturze informuje wskaźnik sfinansowania majątku trwałego kapitałami stałymi. W analizowanych spółkach wskaźniki te były zróżnicowane i wahały się od 70% do wartości niewiele wyższej od jedności (spółki we Włocławku i w Rzeszowie w 2015 r.). Wartości wskaźników niższe od jedności informują o niezbyt korzystnej strukturze majątkowo-kapitałowej i możliwości występowania kłopotów płatniczych.

Na koniec warto zwrócić uwagę na fakt, że znacząca część rzeczowego majątku trwałego finansowana jest długoterminowymi kapitałami obcymi, przy czym im większe miasto, tym większa część tych aktywów finansowana jest głównie przez odbiorców.

3. Analiza sprzedaży

Woda i ścieki należą do tej grupy dóbr publicznych, za które użytkownik uiszcza określone opłaty. Są one źródłem przychodów ze sprzedaży przedsiębiorstw zajmujących się dostarczaniem wody i odbiorem oraz oczyszczaniem ścieków komunalnych. Analizowane przedsiębiorstwa różnią się wielkością sprzedaży i wysokością opłat za świadczone usługi. Mają również zróżnicowaną strukturę przychodów ogółem (por. tab. 2).

Tab. 2. Przychody i zyski przedsiębiorstw w latach 2013-2015 w tys. zł.

Lp.	Wyszczególnienie	Włocławek	Rzeszów	Lublin	Łódź
1.	Przychody ze sprzedaży				
	2013	19 924,00	58 833,00	132 402,00	578 702,00
	2014	20 570,00	59 128,00	126 296,00	543 584,00
	2015	21 075,00	64 110,00	143 581,00	667 519,00
2.	Pozostałe przychody op.				
	2013	564,59	2 446,00	3 791,00	53 614,00
	2014	325,74	2 106,00	4 466,00	13 674,00
	2015	512,26	2 479,00	3 826,00	18 283,00
	w tym: dotacje				
	2013	0,00	332,41	2 256,00	4 546,00
	2014	0,00	328,80	2 552,00	4 112,00
	2015	0,00	328,79	2 395,00	4 099,00
3.	Przychody finansowe				
	2013	103,65	168,53	18,59	32 289,00
	2014	105,97	151,43	170,32	29 966,00
	2015	21,08	182,54	285,02	37 667,00
4.	Zysk ze sprzedaży				
	2013	-158,97	664,50	-640,41	6 898,00
	2014	408,51	-67,11	-2 800,00	-14 021,00
	2015	712,63	371,47	-307,70	24 898,00
5.	Zysk operacyjny				
	2013	268,47	375,31	1614,00	-4 864,00
	2014	641,75	649,33	104,01	-16 923,00
	2015	1 022,00	822,34	1743,00	23 398,00
6.	Odsetki od kredytów				
	2013	1,78	168,53	1 454,00	9 684,00
	2014	1,00	151,43	2 568,00	9 615,00
	2015	10,13	182,54	2 028,00	8 592,00
7.	Zysk netto				
	2013	370,33	463,82	174,84	-13 568,00
	2014	746,71	800,75	-2 287,00	-27 413,00
	2015	1 033,00	843,58	7,00	12 777,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych przedsiębiorstw.

Zróznicowana jest również rentowność sprzedaży mierzona wynikiem finansowym na sprzedaży. W spółce lubelskiej w badanym okresie koszty operacyjne funkcjonowania przedsiębiorstwa przewyższały przychody ze sprzedaży produktów i usług. W pozostałych badanych podmiotach w kolejnych latach zysk ze sprzedaży przeplatał się ze stratą.

W trzech z badanych przedsiębiorstw (z wyjątkiem Łodzi), mimo okresowych strat na sprzedaży we wszystkich latach osiągnęto dodatni wynik operacyjny. W przedsiębiorstwie łódzkim wynik operacyjny w latach 2013 i 2014 był ujemny. Zysk operacyjny jest, obok przychodów finansowych, źródłem pokrycia odsetek od kredytów i pożyczek. Niski poziom zadłużenia w spółkach we Włocławku i Rzeszowie sprawił, że mimo niezbyt wysokiego zysku operacyjnego wykazywały one dodatni wynik netto. Znacząco wyższe zadłużenie w dwóch kolejnych analizowanych przedsiębiorstwach miało niekorzystny wpływ na ich wynik netto.

Charakterystyczne jest to, że spółki mniejsze osiągały lepsze wyniki finansowe niż spółki większe. Spółki większe funkcjonują na większym obszarze, mają bardziej rozbudowaną sieć wodociągową i kanalizacyjną, ponoszą w związku z tym wyższe koszty stałe (koszty utrzymania sieci, które są niezależne bezpośrednio od wielkości sprzedaży. Wielkość sieci ma wpływ między innymi na koszty amortyzacji. Udział tych kosztów w kosztach operacyjnych zależy od, z jednej strony, ich poziomu oraz rozmiarów działalności operacyjnej, czyli stopnia wykorzystania potencjału sieci wodnej i kanalizacyjnej. Można więc sądzić, że przy wyższej sprzedaży udział tych kosztów będzie niższy. Zatem w miastach większych udział tych kosztów powinien być niższy. Dane sprawozdawcze nie potwierdzają takiej hipotezy (por.: tab. 3).

Tab. 3. Udział kosztów amortyzacji w kosztach operacyjnych spółek wodno-kanalizacyjnych w wybranych miastach Polski w latach 2013-2015 w procentach.

Lp.	Miasta	2013	2014	2015
1.	Łódź	7,00	8,22	8,03
2.	Lublin	13,68	14,09	16,00
3.	Rzeszów	3,57	3,41	3,47
4.	Włocławek	9,77	10,48	12,21

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych przedsiębiorstw.

Najwyższy udział kosztów amortyzacji w kosztach operacyjnych miał miejsce w spółce lubelskiej i w badanym okresie systematycznie wzrastał. Najniższy był natomiast w Rzeszowie, mimo że Rzeszów jest miastem mniejszym od Lublina. Warto zwrócić uwagę na wysoki udział tych kosztów w Łodzi, mimo, że jest to miasto kilkakrotnie większe od pozostałych. Może to wynikać m. in. z faktu wyższej koncentracji zabudowy komunalnej i tym samym intensywniejszego wykorzystania posiadanej sieci.

W 2015 r gęstość sieci wodociągowej w miastach w Polsce wynosiła średnio 306,7 na 100 km². W miastach województwa łódzkiego gęstość ta wynosiła 386,8 km, województwa lubelskiego 289,2 km, województwa podkarpackiego 262,1 km, województwa kujawsko-pomorskiego 396,6 km⁷. Zużycie wody na 1 km sieci wodociągowej w miastach w Polsce⁸ wynosiła średnio 11 359,1 m³, przy czym w województwie łódzkim było to 12 573,2 m³, województwie lubelskim 10 350,7 m³, województwie podkarpackim 8090,8 m³, województwie kujawsko-pomorskim 11 871,2 m³. Dane te wprawdzie nie dotyczą bezpośrednio badanych miast, lecz miasta te należą do największych (z wyjątkiem Włocławka) w wymienionych województwach.

Można więc przyjąć, że powyższe dane wyjaśniają one różnice w poziomie sprzedaży, lecz nie wyjaśniają różnic w udziale amortyzacji w kosztach operacyjnych. Amortyzacja jest kosztem bezwzględnie stałym. W miarę wzrostu sprzedaży udział tych kosztów w kosztach operacyjnych powinien maleć. Tymczasem np. przy sprzedaży wody na 1 km sieci wodociągowej w woj. łódzkim wyższej o 21% w porównaniu z woj. lubelskim udział amortyzacji w kosztach operacyjnych w lubelskim był dwukrotnie wyższy niż w łódzkim. Jeszcze wyższe różnice występują przy porównaniu przy porównaniu woj. łódzkiego i podkarpackiego. Przy sprzedaży wyższej w woj. łódzkim o 55%, udział kosztów amortyzacji w tym województwie był ponad dwukrotnie wyższy niż w woj. podkarpackim.

Koszty amortyzacji zależą nie tylko od długości sieci, lecz również od jej wieku. Relatywnie niższy ich udział może wynikać z różnicy w poziomie dotychczasowego jej umorzenia. Niskie koszty amortyzacji mogą być wynikiem wysokiego zużycia fizycznego i ekonomicznego eksploatowanej sieci wodociągowej.

Kolejnym wskaźnikiem efektywnościowym jest relacja przychodów ze sprzedaży netto do kosztów pracy, przez które rozumie się sumę kosztów wynagrodzeń brutto oraz ubezpieczeń i innych świadczeń na rzecz pracowników. Wartość tego wskaźnika dla badanych spółek podano w tabeli 4.

Tab. 4. *Relacja przychodów ze sprzedaży netto do kosztów pracy w spółkach wodno-kanalizacyjnych w wybranych miastach Polski w latach 2013-2015.*

Lp.	Miasta	2013	2014	2015
1.	Łódź	3,07	2,76	3,14
2.	Lublin	1,99	1,89	2,08
3.	Rzeszów	1,91	1,91	1,90
4.	Włocławek	1,77	1,77	1,77

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych przedsiębiorstw.

7 Infrastruktura komunalna w 2015 r, GUS, Warszawa 2016

8 Obliczenia własne na podstawie danych statystycznych zaczerpniętych z *Infrastruktura komunalna ...*, op. cit.

Z danych powyższej tabeli wynika, że przychody z podstawowej działalności operacyjnej spółek w Lublinie i Rzeszowie są bardzo podobne. Podkreślić trzeba, że są to miasta o podobnej wielkości, zlokalizowane na wschodzie Polski, gdzie średni poziom wynagrodzeń należy do najniższych w Polsce. W spółkach tych występuje natomiast znacząca różnica w poziomie i udziale kosztów amortyzacji w kosztach operacyjnych. Wynikać to może z różnic w wielkości i nowoczesności posiadanej sieci wodno-kanalizacyjnej i oczyszczalni ścieków.

Niewiele niższym poziomem sprzedaży w stosunku do kosztów pracy charakteryzowała się spółka włocławska. Na uwagę zasługuje natomiast znacząco wyższa ta relacja w spółce łódzkiej. Kilkakrotnie wyższa liczba mieszkańców w Łodzi w porównaniu z pozostałymi analizowanymi miastami ma niewątpliwie wpływ na wielkość sprzedaży. Równocześnie koszty pracy rosną wolniej od wielkości sprzedaży, co pozytywnie wpływa na badaną relację.

4. Aktywność gospodarcza i płynność finansowa spółek

Aktywność gospodarcza świadczy o intensywności wykorzystywania posiadanych aktywów. Wskaźniki zamieszczone w tabeli 5 informuje o wysokim zróżnicowaniu obrotowości kapitałów w badanych spółkach. Najwyższy wykorzystanie kapitału miało miejsce w spółce rzeszowskiej. Mimo systematycznego obniżania się jego poziomu, jego obrotowość była ponad dwukrotnie wyższa w porównaniu z pozostałymi badanymi spółkami. Równocześnie udział majątku trwałego w aktywach ogółem był niewiele niższy niż w porównywalnych podmiotach.

Tab. 5. Wskaźniki aktywności gospodarczej w latach 2013-2015

Lp.	Wyszczególnienie	Włocławek	Rzeszów	Lublin	Łódź
1.	Obrotowość kapitałów				
	2013	1,17	3,62	0,74	0,87
	2014	1,28	2,99	0,65	0,84
	2015	1,24	2,50	0,61	0,92
2.	Cykle rotacyjne zobowiązań				
	2013	84,6	57,3	101,1	134,2
	2014	71,6	62,7	102,8	146,2
	2015	69,8	62,9	103,4	108,5
3.	Cykle operacyjne				
	2013	45,1	12,6	79,8	48,0
	2014	28,1	12,7	74,7	42,1
	2015	21,1	16,4	45,1	41,9

Lp.	Wyszczególnienie	Włocławek	Rzeszów	Lublin	Łódź
4.	Cykle konwersji gotówki				
	2013	-39,5	-44,6	-20,4	-86,2
	2014	-43,5	-50,0	-28,1	-104,1
	2015	-48,7	-46,6	-58,3	-66,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych przedsiębiorstw.

Analizując z kolei cykle rotacyjne zauważa się również duże zróżnicowanie w ich długości. We wszystkich jednak spółkach zauważa się długi cykl realizacji zobowiązań krótkoterminowych, przy czym w Lublinie i w Łodzi był on prawie dwukrotnie dłuższy niż w Rzeszowie i Włocławku. Z kolei cykle operacyjne były znacząco krótsze, co wpływało na ujemną długość cyklu konwersji gotówki. Badane spółki znacznie szybciej odzyskiwały gotówkę za świadczone usługi niż same regulowały swoje zobowiązania. Wobec tego przez kilkadziesiąt dni finansowały się w zasadzie darmowym kapitałem obcym, poprawiając tym samym swoją sytuację finansową.

Tab. 6. Wskaźniki płynności finansowej w latach 2013-2015

Lp.	Wyszczególnienie	Włocławek	Rzeszów	Lublin	Łódź
1.	Wskaźnik płynności bieżącej				
	2013	0,67	0,65	0,88	0,70
	2014	0,78	0,70	0,64	0,61
	2015	1,04	1,03	0,38	0,77
2.	Wskaźnik płynności szybkiej				
	2013	0,61	0,52	0,78	0,65
	2014	0,72	0,62	0,54	0,49
	2015	0,98	0,95	0,30	0,65

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych przedsiębiorstw.

Długie cykle rotacyjne zobowiązań wobec dostawców mają pewne uzasadnienie we wskaźnikach płynności finansowej. Ich wartość jest znacząco niższa od poziomu uznawanego za optymalny. Wskaźniki płynności bieżącej, których poziom powinien oscylować wokół 1,5, przynajmniej znacznie wyższy od 1 faktycznie miały wartość istotnie niższą. Dotyczy to również wskaźników szybkiej płynności. Ich rzeczywisty poziom w badanym okresie (z wyjątkiem 2015 r. w Rzeszowie i Włocławku) wskazuje na trudności spółek z terminową realizacją ich zobowiązań.

5. Rentowność

Syntetycznym wskaźnikiem efektywności funkcjonowania podmiotów gospodarczych jest zwrot z kapitałów własnych mierzony zyskiem netto. Wartość tego wskaźnika w poszczególnych latach i w badanych spółkach była mocno zróżnicowana i wahała się od ponad 10% (spółka wrocławska w 2015 r.) do ponad minus 17% w 2014 r w Łodzi (tab. 7). We wszystkich badanych spółkach obserwuje się wysoką zmienność wyniku finansowego. Przynajmniej w jednym z badanych lat każda spółka wykazywała stratę na sprzedaży. Wyższy poziom rentowności uzyskiwały spółki o wyższej aktywności gospodarczej, czyli we Wrocławku i w Rzeszowie. Zauważyć należy, że poziom rentowności kapitałów własnych w najbardziej efektywnych spółkach był relatywnie wysoki. Znacząco przewyższał nie tylko poziom ówczesnej inflacji, lecz również oprocentowanie obligacji skarbowych i długoterminowych depozytów bankowych.

Tab. 7. Rentowność kapitałów w latach 2013 – 2015 w procentach.

Lp.	Wyszczególnienie	Wrocławek	Rzeszów	Lublin	Łódź
1.	Rentowność kapitałów własnych				
	2013	4,38	7,59	0,56	-8,71
	2014	8,28	9,72	-5,70	-17,35
	2015	10,42	7,99	0,02	7,37
2.	Rentowność kapitałów ogółem				
	2013	2,15	2,34	0,09	-2,07
	2014	4,60	3,55	-1,04	-4,07
	2015	6,08	2,81	0,00	1,71
3.	Efekt dźwigni finansowej				
	2013	2,22	5,25	0,47	-6,64
	2014	3,68	6,37	-4,66	-13,27
	2015	4,38	5,17	0,01	5,66

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych przedsiębiorstw.

Na podkreślenie zasługuje wysoka dynamika zmian poziomu rentowności kapitałów własnych we wszystkich badanych spółkach. Najniższą rentowność w latach 2013 i 2014 wykazywała spółka w Łodzi. W r. 2015 była to spółka lubelska. Niższą rentowność kapitałów własnych wykazywały spółki bardziej zadłużone (Lublin i Łódź). W spółkach tych odnotowano również ujemny efekt dźwigni finansowej. Była ona skutkiem wyższego zadłużenia długoterminowego. Poziom tego zadłużenia w spółce lubelskiej był średnio trzykrotnie wyższy od kapitałów własnych zaś w spółce łódzkiej długoterminowe kapitały obce średnio dwukrotnie prze-

wyższały kapitały własne (por. tab. 1). W pozostałych dwóch spółkach zadłużenie długoterminowe stanowiło średnio połowę kapitałów własnych. Jednak dodatni efekt dźwigni finansowej był głównie rezultatem wysokiego udziału zobowiązań krótkoterminowych (ujemne cykle konwersji gotówki). Wprawdzie w przypadku Łodzi i Lublina cykle te były jeszcze dłuższe, lecz ich skutki niwelowane były przez koszty obsługi zadłużenia długoterminowego.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza sytuacji ekonomicznej spółek komunalnych świadczących usługi wodno-kanalizacyjne dla lokalnych społeczności wskazuje na ich odrębność w porównaniu z innymi przedsiębiorstwami. Po pierwsze zadaniem tych spółek nie jest generowanie zysków. Realizują one zadania własne gmin i mają charakter przedsiębiorstw użyteczności publicznej. Po drugie spółki te nie funkcjonują w otoczeniu konkurencyjnym. Na terenie swojej działalności są jedynymi dostawcami wody i odbiorcami ścieków. Po trzecie, ceny ich usług mają charakter regulowany. Ich poziom zatwierdzany jest przez organy samorządowe. Po czwarte, swoje usługi realizuje za pośrednictwem odpowiedniej infrastruktury. Jej rozbudowa ma istotny wpływ na przychody ze sprzedaży badanych spółek.

Brak zysku jako celu funkcjonowania badanych spółek nie oznacza iż mogą one ignorować zasady racjonalnego działania. Powinny realizować postawione przez nimi zadania dbając równocześnie o wyniki ekonomiczne pokrywając, co najmniej, generowane koszty osiąganymi przychodami. Obowiązuje je staranność o wyniki finansowe i efektywność ekonomiczną. Podkreślono to w protokole pokontrolnym NIK z kontroli funkcjonowania spółek komunalnych w województwie łódzkim⁹. Wyniki analizy wskazują jednak, że nie wszystkie spółki przywiązują do tych obowiązków należyłą wagę.

Mimo wielu podobieństw, między badanymi spółkami występują istotne różnice. Jedne realizowały swoje zadania osiągając przyzwoite wyniki ekonomiczne. Inne nie wykazywały znaczące straty na działalności podstawowej. Uwzględniając specyfikę ich działalności trudno, bez dodatkowych badań, stwierdzić na ile były one wynikiem uwarunkowań zewnętrznych (np. brakiem zgody organom samorządowych na konieczną podwyżkę opłat) a na ile wynikały z niegospodarności zarządów.

⁹ *Funkcjonowanie spółek komunalnych w województwie łódzkim. Informacja o wynikach kontroli. Protokół NIK, Warszawa 2014.*

Literatura

- Flejterski S., Panasiuk A., Perenc J., Ros, G. *Współczesna ekonomika usług*, PWN, Warszawa 2005.
- Funkcjonowanie spółek komunalnych w województwie łódzkim. Informacja o wynikach kontroli*. Protokół NIK, Warszawa 2014.
- Infrastruktura komunalna w 2015 r*, GUS, Warszawa 2016.
- Koopmans T.C., *Activity Analysis of Production and Allocation*, John Wiley & Sons, Inc., New York; Chapman & Hall, Limited, London 1951, s. 33-35; Farrell, M.J., *Measurement of Productive Efficiency*, w: "Journal of the Royal Statistical Society", Series A, 1957.
- Orłowski W.M., *Cele formułowane w budżecie zadaniowym jako niezbędny element zarządzania środkami publicznymi przez efekty*, w: Postuła M., Perczyński P. (red), *Budżet zadaniowy w administracji publicznej*, M.F., Warszawa 2010.
- Osbert-Pociecha G., *Relacja między efektywnością i elastycznością organizacji*, w: *Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem*, Dudycz T., Tomaszewicz Ł. (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2007.
- Rutkowska A., *Teoretyczne aspekty efektywności – pojęcie i metody pomiaru*, http://www.jmf.wzr.pl/pim/2013_1_4_29.pdf (stan z 12.10.2016 r.).
- Ustawa z 5 czerwca 1998 r. o samorządzie powiatowym (Dz. U. z 1998 r. nr 91, poz. 578).
- Ustawa z 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym (Dz. U. z 1990 r. nr 16, poz. 95).

Elżbieta Ważna, Anna Surma-Syta

Leasing jako zewnętrzne źródło finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

Streszczenie

Artykuł stanowi analizę zewnętrznych źródeł finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem leasingu oraz ich preferencji w zależności od wielkości w Unii Europejskiej oraz w Polsce. Przedstawiono definicję leasingu, jego cechy i analizę w porównaniu z innymi źródłami kapitału zewnętrznego. Na podstawie badań postawiono tezę, że obok kredytu i pożyczki bankowej oraz kredytu handlowego leasing stanowi najważniejsze źródło finansowania w MŚP.

Słowa kluczowe: finansowanie MŚP, leasing, rozwój

Wprowadzenie

W związku z rozwojem rynku finansowego, podmioty gospodarcze mają do dyspozycji różne formy finansowania. Zapotrzebowanie na określone źródło kapitału jest uzależnione od wielu czynników, jak: stopień rozwoju i wielkość przedsiębiorstwa, czy rodzaj i ryzyko projektu, który jest przewidziany do realizacji i finansowania. Również zróżnicowane są sposoby pozyskiwania każdej z form finansowania oraz ich dostępność. W konsekwencji wiele potencjalnych źródeł kapitału, z uwagi na konieczność spełnienia wymogów stawianych przez ich właścicieli, staje się niedostępnych dla tych, którzy tego kapitału potrzebują. W praktyce, w początkowym okresie działalności, małe i średnie przedsiębiorstwa finansowane są najczęściej ze środków własnych założycieli oraz z wypracowywanych zysków, co wydawać się może najprostszą i najtańszą metodą finansowania. Jednak w miarę rosnących potrzeb inwestycyjnych źródła te okazują się niewystarczające i właściciele muszą podjąć decyzję o pozyskaniu środków zewnętrznych.

Małe i średnie przedsiębiorstwa mają kluczowe znaczenie w rozwoju i funkcjonowaniu gospodarki. W krajach rozwiniętych tworzą one 60% miejsc pracy i średnio od 50% do 60% wartości dodanej, przy czym wyższy udział mają w sek-

torze usług niż w produkcji. Podkreśla się rolę tych jednostek w rozwoju innowacji i wymiany wiedzy oraz reagowaniu na niszowe i społeczne potrzeby rynku poprzez ich podaż. W krajach OECD struktura przedsiębiorstw pod względem wielkości nie jest jednorodna, a mikroprzedsiębiorcy stanowią od 70 do 95% wszystkich firm. Podobną strukturę posiadają kraje Unii Europejskiej, gdzie małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią 99% wszystkich przedsiębiorstw, tworząc blisko 60% wartości dodanej.

Małe i średnie przedsiębiorstwa są również ważne w rozwoju polskiej gospodarki. Mają duże znaczenie w tworzeniu miejsc pracy oraz w generowaniu całkowitych przychodów przedsiębiorstw niefinansowych. Podobnie jak w krajach OECD, podkreśla się ich elastyczność w reagowaniu na potrzeby otoczenia zewnętrznego.

Małe i średnie przedsiębiorstwa mają jednak zróżnicowaną strukturę. Klasyfikację przedsiębiorstw w Polsce określa ustawa z dnia 02.07.2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, która wskazuje wskaźniki ekonomiczne, według których należy zakwalifikować jednostkę do określonej kategorii: mikro, małej lub średniej.

Duży wpływ na ich funkcjonowanie ma zróżnicowane środowisko biznesowe, w którym działają te jednostki, wskazując dostęp do finansowania jako jeden z elementów zasobów niezbędnych do rozwoju, inwestycji i w konsekwencji do wzrostu gospodarczego. Podkreśla się różnice w dostępie do finansowania pomiędzy dużymi przedsiębiorstwami, które mają bezpośredni dostęp do rynków kapitałowych i dla których koszty kredytów są niwelowane efektami skali, w przeciwieństwie do możliwości jakie mają małe i średnie przedsiębiorstwa. Celem artykułu jest analiza możliwych źródeł finansowania zewnętrznego ze wskazaniem na leasing. Dokonano analizy jednostek, które najczęściej korzystają z leasingu. Finansowanie poprzez leasing następuje w celu wyposażenia w środki trwałe niezbędne do prowadzenia działalności gospodarczej przez przedsiębiorstwa.

1. Zewnętrzne źródła finansowania działalności gospodarczej

Klasyfikacja źródeł finansowania przedsiębiorstw, z jaką spotykamy się najczęściej w literaturze przedmiotu, dokonywana jest według kryterium określającego pochodzenie kapitału. Dokonując podziału źródeł finansowania jednostek gospodarczych zgodnie z wymienionymi przesłankami, można wyróżnić finansowanie wewnętrzne i zewnętrzne.

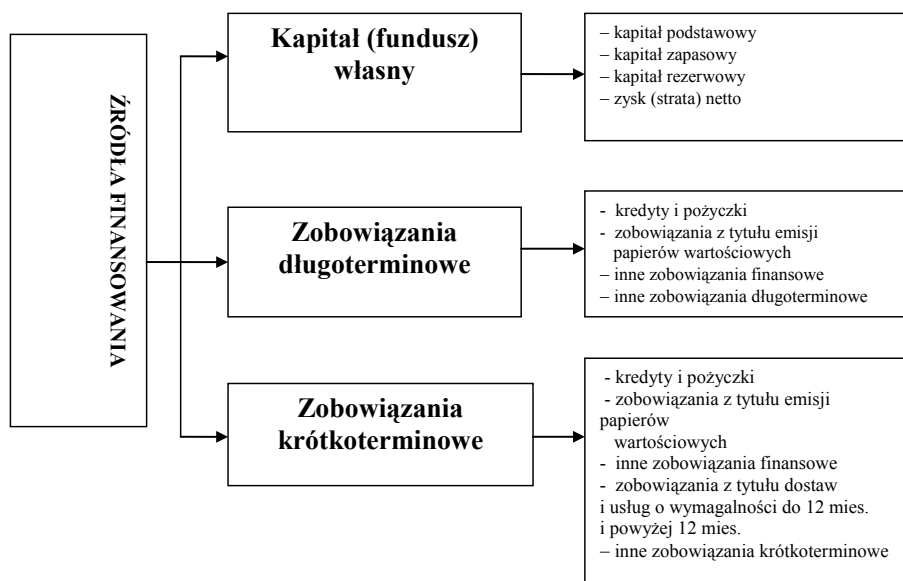
Finansowanie wewnętrzne można podzielić na: wewnętrzne finansowanie własne, czyli tak zwane samofinansowanie obejmujące zysk zatrzymany i amortyzację oraz wewnętrzne finansowanie obce dotyczące rezerw. Dodatni wynik działalności operacyjnej przedsiębiorstwa jako najważniejsze źródło finansowania

stanowi sytuację, w której uzyskane przychody są wyższe od poniesionych kosztów i pozwalają na kontynuację działalności gospodarczej, a w dalszej perspektywie również na pokrycie wydatków o charakterze rozwojowym.

Finansowanie zewnętrzne to takie finansowanie, w wyniku którego pojawia się kapitał pochodzący spoza jednostki. Obejmuje ono trzy podstawowe elementy, to jest:

- finansowanie własne zwiększające kapitał własny spółki polegające na emisji i objęciu nowych akcji czy też udziałów,
- finansowanie obce za pomocą zaciągniętych pożyczek, kredytów i innych zobowiązań zwiększających kapitał obcy jednostki gospodarczej,
- finansowanie mieszane o cechach zarówno kapitału własnego, jak i obcego.

Reasumując powyższe, finansowanie przedsiębiorstwa należy traktować jako złożony proces zwiększania lub pomniejszania funduszy i kapitałów w różnych formach i postaciach. Źródła finansowania przedsiębiorstw uwzględniające zarówno kryterium pochodzenia kapitału, jak i kryterium okresu, na jaki dane środki finansowe są udostępnione jednostce, zostały przedstawione na rys. 1.



Rys 1. Źródła finansowania

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Gierusz B., *Podręcznik samodzielnej nauki księgowania*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2008, s. 47.

Wykorzystywanie przez przedsiębiorstwa zewnętrznych źródeł finansowania determinowane jest dostrzeżeniem i chęcią wykorzystania nowych perspektyw rozwoju lub potrzebą redukcji problemów związanych z płynnością finansową. Wymienione wcześniej finansowanie własne zależne jest od form prawnych przed-

siębiorstwa, takich jak: wniesione wkłady i udziały, kapitał z tytułu sprzedaży akcji czy wpłaty wpisowego. W ramach zewnętrznego finansowania obcego istnieje wiele form, w których kapitał jest udzielany przedsiębiorstwom na czas określony i w wyznaczonym terminie podlega zwrotowi. Jest to atrakcyjna forma z uwagi na możliwość regulowania własnych zobowiązań z opóźnieniem w stosunku do otrzymanego świadczenia. Jednak cechą niepożądaną tego finansowania jest to, że z reguły trzeba płacić odsetki, a kapitał obcy może być w części utracony w wyniku strat, gdy do ich pokrycia kapitał własny okaże się niewystarczający¹.

Rozwój przedsiębiorstw zależy również od dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania, które polega na pozyskiwaniu środków z otoczenia przedsiębiorstwa, na ogół z rynku pieniężnego kapitałowego i kredytowego. Poziom zapotrzebowania na ten rodzaj kapitału określają następujące czynniki: potrzeby w zakresie inwestycji w rzeczowe aktywa trwałe, poziom efektywności finansowej prowadzonej działalności, polityka dywidend, zobowiązania finansowe obciążające przyszłe okresy, wysokość odpisów amortyzacyjnych. Najczęściej stosowanym krótkoterminowym źródłem finansowania przez małe i średnie przedsiębiorstwa są kredyty, zarówno inwestycyjne – służące finansowaniu potrzeb rozwojowych, jak i obrotowe – finansujące działalność bieżącą. Ze względu na brak wiarygodnego zabezpieczenia spłaty kredytu dostęp do niego jest utrudniony zwłaszcza na etapie rozruchu firmy, jednak banki wprowadzają wiele rodzajów kredytów w celu dostosowania się do potrzeb klientów.

Obok kredytów występują pożyczki regulowane przepisami cywilnoprawnymi, które często są źródłem finansowania dla jednej strony, zaś dla drugiej szczególną formą lokaty finansowej. Najłatwiejszym do pozyskania kapitałem są zobowiązania odnawialne mające charakter płatności regulowanych okresowo, które są źródłem bezpłatnym i obciążonym najmniejszym ryzykiem zmienności stopy oprocentowania. Są to między innymi zobowiązania wobec pracowników z tytułu wynagrodzeń, środki na ubezpieczenia społeczne, podatki należne budżetowi państwa. Przedsiębiorstwo obraca tym kapitałem do momentu jego wymagalności praktycznie bez ponoszenia kosztów. Bardziej elastycznym źródłem krótkoterminowego finansowania niż np. kredyty bankowe jest factoring za pomocą którego firmy o niskiej zdolności do wywiązywania się ze zobowiązań, mające problemy płatnicze, mogą pozyskać środki finansowe, omijając kosztowne zabezpieczenia².

Korzystanie z poszczególnych źródeł finansowania jest kształtowane kontaktami firm z otoczeniem, powinno być dokładnie przemyślane, dlatego przedsiębiorcy powinni zapoznać się ze wszystkimi możliwościami i przeanalizować obecną sytuację

1 Filip P., Grzebyk M., Bulwa S., *Alternatywne formy finansowania polskich przedsiębiorstw – znaczenie i kryteria wyboru*, Przedsiębiorstwo i Region Nr 6/2014 s. 99-100.

2 Filip P., Grzebyk M., *Nowoczesne koncepcje finansowania działalności gospodarczej*, Internetowa Promocja Nauki, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego 2012, Rzeszów, s. 53.

przedsiębiorstwa³. W przypadku wyczerpania tradycyjnych możliwości pozyskania środków sięga się po alternatywne sposoby finansowania. Polskie firmy coraz częściej wykorzystują szanse, jakie stwarzają niekonwencjonalne formy finansowania, które bywają atrakcyjniejsze od sposobów powiększania kapitałów tradycyjnymi metodami. Taką alternatywą dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw stał się też leasing który ma korzystny wpływ na ich rozwój z uwagi na fakt, że jako forma finansowania inwestycji ułatwia dostęp do innowacji bez konieczności angażowania dużych kapitałów własnych. Daje więc możliwość rozszerzenia zdolności produkcyjnych poprzez modernizację produkcji oraz obniżenie kosztów bez angażowania dużych kapitałów własnych. Leasing nie wpływa na ocenę zdolności kredytowej firmy, ponieważ operacja leasingowa nie jest traktowana w bilansie małych i średnich przedsiębiorstw jako zobowiązanie. Daje też możliwość planowania kosztów na przyszłe okresy oraz stwarza preferencje podatkowe. Leasing może być wykorzystywany na każdym etapie rozwoju przedsiębiorstw, zarówno w przypadku nowo powstałych, jak i działających już na rynku firm. Zaliczany jest do nowoczesnych metod zabezpieczania się przedsiębiorstw przed starzeniem się majątku trwałego z technologicznego punktu widzenia⁴.

Na podkreślenie zasługują również fakt że leasing spełnia bardzo ważne funkcje dla przedsiębiorstwa oraz sprzyja zmniejszeniu ryzyka inwestycyjnego, daje możliwość uzyskania oferty leasingowej dopasowanej do indywidualnych oczekiwań, zwiększa elastyczność działania, innowacyjność oraz konkurencyjność firmy, daje również możliwość swobodnego kształtowania wysokości, jak i rozkładu w czasie opłat leasingowych, uwzględniających możliwości płatnicze firmy, a także sprzyja zwiększeniu płynności finansowej przedsiębiorstwa, uzyskiwaniu korzyści bilansowych oraz podatkowych.

Wykorzystanie leasingu przez przedsiębiorstwa w Polsce jest pobudzane oszczędnościami podatkowymi. Przedsiębiorstwa płacące wyższe podatki wykazują większą skłonność do finansowania się leasingiem operacyjnym ze względu na możliwości obniżenia opodatkowania dzięki zaliczeniu opłaty wstępnej i pełnych rat leasingowych do kosztów uzyskania przychodów. Wyższą efektywną stopę podatkową mają rentowne firmy, więc ujemny wpływ efektywnej stopy podatkowej na stopień wykorzystania leasingu finansowego świadczy o zgodności wyborów źródeł finansowania przedsiębiorstw w Polsce z teorią hierarchii źródeł finansowania. Uwzględnienie w modelu stopy procentowej pozwoliło zaobserwować wzrost skłonności do wykorzystania leasingu przez przedsiębiorstwa z wyższymi zobowiązaniami podatkowymi ze względu na możliwość obniżenia obciążeń podatkowych dzięki amortyzacji i zapłaconym odsetkom od leasingu⁵.

3 Dziekański P., Olak A., Pytka S., *Marketing terytorialny. Gmina i jej promocja*, Wyd. WSBiP w Ostrowcu Świętokrzyskim, Koszyce–Ostrowiec Świętokrzyski–Zagnańsk 2014. s.

4 Piecuch T., *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 121.

5 Białek-Jaworska A., Dzik-Walczak A., Nehrebecka N., *Determinanty finansowania leasingiem inwestycji rzeczowych przedsiębiorstw*, Bank i Kredyt 45/2014, s. 557-588.

2. Pojęcie i cechy leasingu

Początki leasingu w formie zbliżonej do obecnej miały swoje miejsce głównie w okresie XIX wieku na terenie Stanów Zjednoczonych oraz Wielkiej Brytanii. Podłożem w aspektach społecznych i prawnych dla leasingu stały się umowy dzierżawy zawierane w USA, na mocy których do użytku za opłatą oddawano budynki oraz grunty. Podobnie sytuacja przedstawiała się w odniesieniu do wagonów i lokomotyw, które kupowały wyspecjalizowane jednostki, a następnie wynajmowały je przedsiębiorstwom kolejowym. Krajem, w którym także stosowano tego rodzaju metody była Wielka Brytania, przeżywająca w XIX wieku znaczny rozwój gospodarczy, głównie w zakresie przemysłu. W związku z tym wielokrotnie wprowadzano umowy podobne do leasingu celem wynajmowania maszyn przemysłowych i środków transportu.

Etymologia pojęcia leasing ukształtowała się jednakże dopiero w połowie XX wieku. Mimo, że wcześniej stosowano tego typu rozwiązania, funkcjonowały one pod innymi nazwami takimi jak: lease, hire, rent. Dopiero działalność przedsiębiorców z Kalifornii, pod przewodnictwem H. Schoenfelda wyraźnie przyczyniła się do rozwoju tak zwanego przemysłu leasingowego. Taki model postępowania, z wykorzystanie wypożyczonych maszyn w działalności własnej firmy zyskał spore grono odbiorców, którzy w latach 60. XX wieku stanowili w USA blisko 60% ogólnej liczby przedsiębiorców. Dlatego też w tym okresie ustanowiono jednolite nazewnictwo dla tego rodzaju relacji między podmiotami. W tamtym okresie pod pojęciem leasingu uznawano wynajmowanie rzeczy zarówno o charakterze ruchomym jak i nieruchomym.

Zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości, a w szczególności zapisami w standardzie o numerze 17, leasing definiowany jest jako: „umowa, na mocy której w zamian za opłatę lub serię opłat leasingodawca przekazuje leasingobiorcy prawo do użytkowania danego składnika aktywów przez uzgodniony okres”⁶. Z kolei w zakresie literatury fachowej w aspektach związanych z zarządzaniem i ekonomią leasing określa się mianem „upoważnienia nadawanego przez właściciela składników majątkowych- udzielonego na podstawie umowy określonej firmie – do użytkowania tych składników w ustalonym okresie w zamian za uzgodnione, ratalne opłaty”⁷. Zgodnie z przedstawionymi definicjami umowa leasingowa odnosi się do dwóch stron, którymi są:

- leasingodawca występujący jako właściciel dobra, czy też majątku, który przekazywany jest do użytkowania,
- leasingobiorca, a więc podmiot, który w zamian za ustaloną opłatę ratalną nabywa prawo do korzystania z danego dobra, jednakże bez przejmowania prawa własności.

6 Biskupski Z., *Leasing w praktyce*, Wyd. Wiedza i Praktyka, Warszawa 2014, s. 22

7 Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Wyd. Difin, Warszawa 2005 s.

W literaturze przedmiotu wyróżnia się wiele różnorodnych form leasingu w zależności od czasu jego trwania, ilości uczestniczących w nim jednostek lub też specyfiki wynajmowanego majątku. Jednym z najczęściej występujących podziałów jest ten, który dzieli leasing na pośredni oraz bezpośredni. O leasingu pośrednim można mówić w przypadku, gdy wyspecjalizowana organizacja zajmuje się nabywaniem danych dóbr celem ich wynajmu za określoną kwotę. W takiej sytuacji oprócz leasingodawcy i leasingobiorcy pojawia się podmiot w charakterze producenta czy dostawcy przedmiotów niezbędnych w całej operacji. Natomiast leasing o charakterze bezpośrednim występuje w momencie, gdy przedsiębiorstwo produkcyjne lub zajmujące się sprzedażą produktów oferuje w swoim asortymencie także możliwość wynajmu danych dóbr. Taki przypadek nie wymaga żadnego pośredniczenia, dlatego też relacja dotyczy jedynie dwóch zainteresowanych stron. Jest to element często wykorzystywany przez firmy z racji możliwości czerpania dodatkowych korzyści oraz przyciągania klientów bardziej zainteresowanych wynajmem na przykład maszyny zamiast zakupu jej z racji wysokich kosztów⁸.

Jako leasingodawcy występować mogą, w prawodawstwie polskim, takie podmioty jak producenci danych dóbr lub też inne firmy zajmujące się ich sprzedażą. Oprócz tego, takie formy umów z podmiotami mogą zawierać również banki, dla których jest to dodatkowa forma zarobku, oraz wyspecjalizowane firmy leasingowe, które pełnią rolę pośrednika pomiędzy producentami i instytucjami kredytowymi, a konsumentami. Ostatnia z tych opcji jest w Polsce najpopularniejsza oraz najczęściej wykorzystywana. Niezależnie od przyjętej formy działania, leasingodawcy utrzymują się głównie z kredytowania oraz wypracowanego zysku. W niektórych przypadkach wykorzystują także emisję średnioterminowych obligacji. Omawiając formy leasingowe nie sposób także pominąć scharakteryzowania leasingu operacyjnego i finansowego, określanego również mianem kapitałowego (tab.2).

Tabela 2. Podstawowe różnice między leasingiem operacyjnym a finansowym.

Leasing operacyjny	Leasing finansowy
Okres umowy jest krótszy od okresu eksploatacji przedmiotu leasingu	Okres umowy jest zbliżony do okresu ekonomicznego zużycia przedmiotu leasingu
Koszty amortyzacji, konserwacji i remontów przedmiotu leasingu ponosi leasingodawca	Koszty amortyzacji, konserwacji i remontów przedmiotu leasingu ponosi leasingobiorca, a jeśli pokrywa je dawca to za dodatkową opłatą
Opłaty leasingowe, składające się z części kapitałowej i odsetkowej w całości są zaliczane do kosztów operacyjnych biorcy	Część kapitałowa opłaty leasingowej jest pokrywana z zysku netto leasingobiorcy, zaś część odsetkowa zaliczana jest w ciężar kosztów operacyjnych biorcy

8 Rosa A., *Alternatywne instrumenty finansowania* [w:] „Nowoczesne zarządzanie finansami przedsiębiorstwa”, Wyd. C.H. Beck, red. A. Bielawska, Warszawa 2009, s. 174-175

Leasing operacyjny	Leasing finansowy
Oplaty leasingowe nie pokrywają pełnej wartości przedmiotu leasingu	Oplaty leasingowi pokrywają pełną wartość przedmiotu leasingu
Przedmiot leasingu nie jest składnikiem aktywów leasingodawcy	Przedmiot leasingu jest składnikiem aktywów Biorcy
Podatek VAT naliczany jest wraz z każdą opłatą leasingową	Podatek VAT naliczany jest jednorazowo, od pełnej wartości przedmiotu leasingu
Możliwe jest odstąpienie od umowy przed jej wygaśnięciem	Wcześniejsze odstąpienie od umowy wymaga zapłaty odszkodowania dawcy przedmiotu leasingu

Źródło: Skowronek-Mielczarek A.: *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2005, s. 80.

Tabela prezentuje różnice pomiędzy dwoma rodzajami umowy leasingowej. W odniesieniu do charakteru operacyjnego okres umowy jest znacznie krótszy, jest to umowa definiowana często jako bieżąca. Taki model postępowania wykorzystywany jest w przypadku potrzeby korzystania z danego dobra w relatywnie krótkim okresie czasu, a po jego użyciu możliwe jest zwrócenie go leasingodawcy bez dodatkowych opłat. Podobnie wszelkiego rodzaju naprawy, amortyzacja spoczywają na barkach finansującego, który wlicza tego typu usługi w określoną umownie opłatę.

Niewątpliwą zaletą rozwiązania o takim charakterze jest możliwość wykorzystania maszyn przez czas niezbędny do wykonania zadań przez leasingobiorcę jak również możliwość kolejnego wynajmu lub sprzedaży w niższej cenie ze strony leasingodawcy po zwrocie dobra.

Leasing kapitałowy określany również finansowym lub inwestycyjnym jest formą finansowania długoterminowego. Polega on na udostępnieniu korzystającemu dobra inwestycyjnego do użytkowania i ewentualnie pobierania pożytków na określony czas, na ogół zbliżony do okresu jego gospodarczej przydatności, tzn. okresu, w którym istnieje wysokie prawdopodobieństwo technicznej sprawności dobra oraz możliwości jego wykorzystania w działalności gospodarczej przynoszącej zysk. Oznacza to w praktyce, że opłaty ponoszone przez korzystającego w okresie trwania umowy pokrywają całkowite koszty leasingodawcy oraz zapewniają określony zysk. Leasingobiorca przejmuje na siebie pełne ryzyko związane z przedmiotem leasingu oraz pokrywa wszelkie koszty dotyczące jego utrzymania i ubezpieczenia także podatki i opłaty związane z jego eksploatacją⁹.

9 Wolak-Tuzimek A., *Analiza porównawcza zewnętrznych źródeł finansowania działalności przedsiębiorstw*, Wydział Zarządzania i Administracji Uniwersytetu Jana Kochanowskiego w Kielcach, 2017, Nr 1/2013, s. 246,

3. Znaczenie leasingu jako źródło finansowania małych i średnich przedsiębiorstw – przegląd badań

Z uwagi na duże znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce Komisja Europejska prowadzi badania nad źródłami ich finansowania od 2008 r. w krajach członkowskich Unii Europejskiej. Rezultaty badań publikowane są w raportach *Survey on the access to finance of enterprises (SAFE)*. Według tych badań menadżerowie MŚP, którzy wzięli udział w badaniach w 2013 r. wskazali dostęp do finansowania na drugim miejscu jako kluczowe wyzwanie (15% menadżerów), z którym muszą się zmierzyć, zaraz po wyzwaniach związanych ze znalezieniem klienta (22% menadżerów)¹⁰. Według badań z 2017 r. MŚP z Unii Europejskiej wskazały na pozytywne zmiany w dostępności różnego typu finansowania. Dostęp do finansowania był głównym wyzwaniem już tylko dla 7% przebadanych MŚP, wskazując jednak na bariery związane z wysokimi kosztami uzyskania finansowania zewnętrznego, pomimo tego, że w 2017 r. w stosunku do 2016 r. stopy procentowe, stanowiące główny koszt obsługi zadłużenia, nieznacznie się obniżyły.

W 2017 r., podobnie jak w 2015 i 2016 r., małe i średnie przedsiębiorstwa z Unii Europejskiej wskazały kredyt w rachunku bieżącym, leasing, zakup na raty, pożyczki bankowe i kredyt handlowy jako źródła finansowania z których korzystały najczęściej. Potwierdzają to zaprezentowane w tabeli numer 3 wyniki badań wśród przedsiębiorstw z Unii Europejskiej oraz z Islandii, Turcji, Albanii, Serbii, Czarnogórze oraz Macedonii¹¹.

Tabela 3: Rodzaj finansowania zewnętrznego, z którego korzysta małe lub średnie przedsiębiorstwo lub rozważa takie w przyszłości. Wyniki badań z września i października 2017 r.

Rodzaj finansowania	EU28 MŚP	Przedsiębiorstwa według liczby zatrudnionych osób			
		1-9	10-49	50-249	250+
Zyski zatrzymane lub sprzedaż aktywów (majątek własny)	26%	19%	28%	37%	45%
Granty/dotacje lub subsydiowany kredyt bankowy	31%	28%	33%	35%	33%
Kredyt w rachunku bieżącym, karty kredytowe	53%	50%	55%	58%	59%
Pożyczka w banku oprócz kredytu subsydiowanego, kredytu w r – ku bieżącym oraz overdraft	48%	42%	51%	54%	57%

10 2013 SMEs' Access to Finance survey, *Analytical Report*, s. 15

11 *Survey on the access to finance of enterprises (SAFE)*, *Analytical Report 2017*, s. 7. Badania objęły grupę 15095 MŚP z Unii Europejskiej, cała populacja badawcza stanowiła 16658 przedsiębiorstw ogółem.

Rodzaj finansowania	EU28 MŚP	Przedsiębiorstwa według liczby zatrudnionych osób			
		1-9	10-49	50-249	250+
Kredyt handlowy	34%	31%	35%	38%	41%
Inne pożyczki	21%	19%	22%	23%	26%
Emisja dłużnych papierów wartościowych	3%	3%	4%	3%	8%
Kapitał własny	12%	10%	14%	15%	21%
Leasing lub zakup na raty	48%	37%	54%	60%	58%
Factoring	10%	6%	10%	15%	20%
Pozostałe	5%	4%	5%	4%	6%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Survey on the access to finance of enterprises (SAFE), Results by business characteristics 2017*

Według wyników badań wzrost zapotrzebowania na leasing i zakup na raty w 2017 r. w Unii Europejskiej zanotowało 22% małych i średnich przedsiębiorstw, a spadek – 10% przebadanej zbiorowości. Podsumowanie wyników badań według różnych cech małych i średnich przedsiębiorstw zaprezentowano w tabeli nr 4.

Badania nad wykorzystaniem leasingu, jako źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw prowadzi również Leaseurope¹², która w 2013 r. przeprowadziła razem z Oxford Economics na ten temat ankietę w grupie 3 tysięcy MŚP w 8 krajach (Francji, Niemczech, Włoszech, Holandii, Polsce, Szwecji, Hiszpanii i Wielkiej Brytanii), stanowiących łącznie 72% rynku leasingu w Europie. Wyniki badań wskazały na rosnący odsetek w tej grupie przedsiębiorstw wykorzystujących leasing w swojej działalności stanowiący 42,5% finansowania, w porównaniu do 40% w roku 2010. Małe i średnie przedsiębiorstwa, w szczególności eksportujące, stosują leasing w większej skali niż duże firmy. W wyniku badań stwierdzono również, że przedsiębiorstwa, które korzystają z leasingu inwestują dwa razy więcej niż te, które nie korzystają z tej formy finansowania. Badania Leaseurope podkreślają korzystny wpływ wykorzystywania leasingu na potencjalny wzrost gospodarczy, wskazując na przeprowadzone symulacje zakładające, że drobny wzrost w wykorzystaniu leasingu przez MŚP spowodowałby wzrost od 0,3% do 0,7% poziomu wartości dodanej brutto do 2020 roku.¹³

Według najnowszych badań Leaseurope wykorzystanie leasingu w działalności gospodarczej jest z roku na rok bardziej znaczące. Wartość nowych umów leasingowych przyznanych w 2016 r. wzrosła o 10,3% w stosunku do roku poprzedniego, a wartość aktywów w leasingu w Europie wzrosła o 6,4% osiągając 779,1 miliarda Euro. Według badań w 2016 r. nowe umowy leasingowe dotyczyły w 67% środków transportu cięż-

¹² Leaseurope jest europejską federacją firm leasingowych zrzeszającą 46 stowarzyszeń leasingowych w 33 krajach Unii Europejskiej oraz spoza Unii, w tym Rosję.

¹³ *The Use of Leasing Amongst European SMEs*, www.leaseurope.org

żarowych i osobowych, w 28% maszyn i urządzeń, a w 5% nieruchomości. Głównymi klientami leasingu środków transportu oraz maszyn i urządzeń były przedsiębiorstwa usługowe (43% zawartych umów), konsumenci (24%) oraz przemysł (23%)¹⁴.

Tabela 4. *Prezentacja wyników badań nad największym i najmniejszym wzrostem zapotrzebowania w 2017 r. wśród małych i średnich przedsiębiorstw na leasing i zakup na raty wg różnych kategorii:*

MŚP – według:	Największy wzrost zapotrzebowania na leasing i zakup na raty	Najmniejszy wzrost zapotrzebowania na leasing i zakup na raty
Kraju	27 % Irlandia	0% Malta
Sektora	14% przemysł	11% handel i budownictwo
Wielkości	17 % duże i średnie przedsiębiorstwa	6% mikroprzedsiębiorstwa
Działalności międzynarodowej	13% eksportujące	10% nie sprzedające na eksport
Innowacyjności	16% innowacyjne	8% nie będące innowacyjnymi

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Survey on the access to finance of enterprises (SAFE), Analytical Report 2017*, s. 95

Wyniki badań Komisji Europejskiej dotyczących wyzwań dla polskich przedsiębiorstw w porównaniu z przedsiębiorstwami w Unii Europejskiej w 2017 r. są zbliżone, a dostęp do finansowania jest problemem dla 7% jednostek w Polsce. W większym stopniu polskie MŚP postrzegają regulacje prawa jako problem, w porównaniu z przedsiębiorcami w Unii Europejskiej.

Tabela 5. *Kluczowe wyzwania menadżerów polskich MŚP w porównaniu z MŚP w Unii Europejskiej w 2017 r.*

Kluczowe wyzwanie	MŚP (próba 14950) z 28 krajów UE	MŚP z Polski (próba 1161)
Znalezienie klienta	24%	19%
Konkurencja	13%	13%
Dostępność finansowania	7%	7%
Koszty produkcji i zatrudnienia	12%	12%
Pozyskanie wykwalifikowanej kadry i doświadczonych menadżerów	23%	23%
Regulacje prawa	12%	16%
Inne	8%	10%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Survey on the Access to Finance of Enterprises (SAFE) 2017, results by country*

14 Key facts and Figures 2016, www.leaseurope.org

Z uwagi na duże znaczenie problemu pozyskania kapitału na rozwój prowadzone są analizy przez różne instytucje w Polsce. Według badań Związku Banków Polskich przeprowadzonych w drugim kwartale 2017 r. wśród polskich małych i średnich przedsiębiorstw, które korzystały z funduszy europejskich, z brakiem możliwości rynkowego finansowania zewnętrznego borykało się 57% badanych jednostek. Wśród przyczyn braku jego pozyskania wskazano najczęściej zbyt niską kwotę oferowanego finansowania, zbyt wysoką cenę finansowania oraz brak wymaganego zabezpieczenia¹⁵.

W następnej tabeli przedstawiono źródła finansowania polskich MŚP w porównaniu do źródeł ich finansowania w Unii Europejskiej.

Tabela 6. Rodzaj finansowania wybierany przez MŚP z Polski w porównaniu z MŚP w Unii Europejskiej

Rodzaj finansowania	EU28 MŚP	MŚP POLSKA
Zyski zatrzymane lub sprzedaż aktywów (majątek własny)	26%	20%
Granty/dotacje lub subsydiowany kredyt bankowy	31%	27%
Kredyt w rachunku bieżącym, karty kredytowe	53%	59%
Pożyczka w banku oprócz kredytu subsydiowanego, kredytu w rachunku bieżącym oraz overdraft	48%	42%
Kredyt handlowy	34%	45%
Inne pożyczki	21%	16%
Emisja dłużnych papierów wartościowych	3%	2%
Kapitał własny	12%	4%
Leasing lub zakup na raty	48%	60%
Factoring	10%	11%
Pozostałe	5%	1%
Liczba zbadanych jednostek	15092	1195

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Survey on the access to finance of enterprises, September to October 2017 (wave 17), summary by country*

Leasing, jako zewnętrzne źródło finansowania został wskazany przez 60% badanych MŚP w Polsce i stanowi on wśród dostępnych form finansowania porównywalny poziom razem z kredytem w rachunku bieżącym oraz kartami kredytowymi, a jego wykorzystanie w Polsce osiąga znacznie wyższy poziom w porównaniu z MŚP z Unii Europejskiej. Polski udział leasingu w zewnętrznym finansowaniu przedsiębiorstw jest na trzecim miejscu wśród krajów Europy, za Estonią (68%) i Finlandią (66%).

¹⁵ Polscy przedsiębiorcy w usługach bankowych, Związek Banków Polskich, Warszawa 03.07.2017, s. 26. Badanie dotyczyło 1210 jednostek z sektora MŚP.

Rosnące znaczenie leasingu wśród polskich przedsiębiorców potwierdzają statystyki będące wynikami badań przeprowadzonych przez Związek Polskiego Leasingu¹⁶ w 2017 r., który jest członkiem Leaseurope. Zgodnie z danymi tego Związku, branża leasingowa w 2017 r. wzrosła o 15,7% w stosunku do 2016 r. (w 2016 r. o 16,6% w stosunku do roku poprzedniego, w tym roku wzrost w Unii Europejskiej wyniósł 10,3%), a łączne finansowanie polskiej branży leasingowej w 2017 r. wyniosło 67,8 miliarda złotych. Struktura finansowania przedmiotów w Polsce na tle Unii Europejskiej przedstawiono w tabeli numer 7.

Z tabeli wynika, że polscy przedsiębiorcy korzystali z leasingu w większym stopniu w porównaniu z przedsiębiorcami z Unii Europejskiej w zakresie finansowania transportu ciężkiego oraz w mniejszym stopniu w zakresie zakupu nieruchomości. Zgodnie z badaniami Związku Polskiego Leasingu w strukturze klientów firm leasingowych zarówno w 2016, jak i w 2017 r. dominowały mikro oraz małe firmy, stanowiąc około 70% wszystkich klientów firm leasingowych.

Kolejne wyniki badań przeprowadzone wśród polskich przedsiębiorstw wskazują, że głównym determinantem korzystania z leasingu są potencjalne korzyści podatkowe, wynikające z zaliczenia opłat z tytułu leasingu operacyjnego do kosztów uzyskania przychodów. Z uwagi na konieczność wpłaty całej kwoty podatku Vat z góry, przy przekazaniu przedmiotu w przypadku zawarcia umowy leasingu finansowego, leasing operacyjny jest częściej wybierany przez małe przedsiębiorstwa. Badania dowodzą również, że wyższą skłonność do leasingu operacyjnego wykazują: eksporterzy, przedsiębiorstwa z kapitałem krajowym (przedsiębiorstwa zagraniczne mają alternatywne źródła finansowania) oraz firmy handlowe, które w przeciwieństwie do przedsiębiorstw przemysłowych mają większe zapotrzebowanie na środki transportu. Jednostki z wyższym udziałem rzeczowych aktywów trwałych wybierają leasing finansowy ze względu na konieczność odnawiania zużytych fizycznie i moralnie środków trwałych¹⁷.

Tabela 7. *Struktura finansowania przedmiotów leasingiem w Polsce w 2016 i 2017 roku oraz w UE*

	Polska 2017	Polska 2016	UE 2016
Pojazdy osobowe, dostawcze i ciężarowe do 3,5 ton	45	42,1	49
Transport ciężki	25,9	29,7	18
Maszyny i inne urządzenia, w tym IT	27,2	26,4	28
Nieruchomości	1,3	1,2	5
Inne	0,6	0,6	-

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Rynek Leasingu w 2017 i 2016 r., Związek Polskiego Leasingu, *Key facts and Figures 2016*, www.leaseurope.org

16 Związek Polskiego Leasingu zrzesza 29 firm leasingowych oraz Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów. www.leasing.org.pl

17 A. Białek-Jaworska, A. Dzik-Walczak, N. Nehrebecka., *Determinanty...*, ibidem

Podsumowanie

Finansowanie zewnętrzne jest ważnym problemem w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw z uwagi na ich rolę w gospodarce. Na podstawie dostępnych badań stwierdzono, że wśród możliwych zewnętrznych źródeł finansowania, przedsiębiorstwa najczęściej wykorzystują kredyt w rachunku bieżącym, leasing, zakup na raty, pożyczki bankowe i kredyt handlowy.

Leasing jako zewnętrzne źródło finansowania jest wykorzystywany w szczególności przez małe i średnie przedsiębiorstwa i w zdecydowanej większości dotyczy środków transportu. Wykorzystanie leasingu wzrasta, w szczególności w branżach innowacyjnych. Podkreśla się korzyści wynikające z preferencji podatkowych, jakie idą za tym sposobem finansowania oraz na brak wymaganych gwarancji w celu jego uzyskania. Rozłożenie płatności na okres życia środka trwałego pozwala lepiej zarządzać kapitałem pracującym oraz płynnością finansową. Zawierając umowę leasingu przedsiębiorcy często otrzymują ubezpieczenie oraz możliwość zmiany okresu leasingu dostosowując go do swoich potrzeb.

Podkreśla się rolę, jaką stwarza leasing w dostępności do najnowszych i najbardziej efektywnych aktywów na rynku, co sprawia, że firmy stają się bardziej konkurencyjne.

Literatura

1. Białek-Jaworska A., Dzik-Walczak A., Nehrebecka N., *Determinanty finansowania leasingiem inwestycji rzeczowych przedsiębiorstw*, Bank i Kredyt 45/2014
2. Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Wyd. Difin, Warszawa 2005
3. Biskupski Z., *Leasing w praktyce*, Wyd. Wiedza i Praktyka, Warszawa 2014
4. Dziekański P., Olak A., Pytka S., *Marketing terytorialny. Gmina i jej promocja*, Wyd. WSBiP w Ostrowcu Świętokrzyskim, Koszyce–Ostrowiec Świętokrzyski–Zagnańsk 2014
5. Filip P., Grzebyk M., Bulwa S., *Alternatywne formy finansowania polskich przedsiębiorstw – znaczenie i kryteria wyboru*, Przedsiębiorstwo i Region Nr 6/2014
6. Filip P., Grzebyk M., *Nowoczesne koncepcje finansowania działalności gospodarczej*, Internetowa Promocja Nauki, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego 2012, Rzeszów 2012
7. Gierusz B., *Podręcznik samodzielnej nauki księgowania*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2008
8. Kopijkowski – Gozuch A., *Analiza dostępnych źródeł finansowania przedsiębiorstw w Polsce – rozprawa doktorska*
9. Łyszczak M., 2010, *Podstawy gospodarki finansowej spółki* [w:] *Rachunkowość*

- finansowa i podatkowa*, PWN, red. T. Cebrowska, Warszawa 2010
10. Paździor M., *Struktura źródeł finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce* [w:] „Otoczenie a wartość biznesu”, Politechnika Lubelska, red. M. Miszczuk, M. Sosińska-Wit, Lublin 2017
 11. Piecuch T., *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, C.H. Beck, Warszawa 2010
 12. Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2005
 13. Wolak-Tuzimek A., *Analiza porównawcza zewnętrznych źródeł finansowania działalności przedsiębiorstw*, Wydział Zarządzania i Administracji Uniwersytetu Jana Kochanowskiego w Kielcach, 2017
 14. 2013 SMEs' Access to Finance survey, *Analytical Report*
 15. *Key facts and Figures 2016*, www.leaseurope.org
 16. *Polscy przedsiębiorcy w usługach bankowych*, Związek Banków Polskich, Warszawa 2017
 17. Rosa A., *Alternatywne instrumenty finansowania* [w:] „Nowoczesne zarządzanie finansami przedsiębiorstwa”, Wyd. C.H. Beck, red. A. Bielawska, Warszawa 2009
 18. *Rynek Leasingu w 2017 i 2016 r.*, Związek Polskiego Leasingu
 19. *Small, Medium, Strong. Trends in SME Performance and Business Conditions*, OECD 2017
 20. *Survey on the access to finance of enterprises (SAFE), Analytical Report 2017*
 21. *Survey on the access to finance of enterprises (SAFE), Results by business characteristics 2017*
 22. *The Use of Leasing Amongst European SMEs*, www.leaseurope.org
 23. Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej
 24. www.ec.europa.eu/eurostat

Analiza rozwoju województwa lubelskiego na tle innych regionów kraju w latach 2004-2016

Streszczenie

Artykuł wpisuje się w nurt problematyki rozwoju regionalnego. Wskazuje najważniejsze jego koncepcje oraz identyfikuje różne podziały czynników na niego wpływających. Na tej płaszczyźnie podjęta została próba analiza obecnego poziomu rozwoju województwa lubelskiego na tle innych regionów naszego kraju. Badania uwzględniły wybrane wskaźniki ekonomiczne, społeczne, techniczne i ekologiczne dostępne w Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego, opracowane dla trzech okresów czasowych, pokazujących zmienność poszczególnych czynników w okresie funkcjonowania Polski w ramach struktur Unii Europejskiej. Miało to na celu wskazanie, które z regionów najefektywniej wykorzystywały środki pomocowe oraz czy województwo lubelskie zmniejszyło dystans do najlepiej rozwiniętych regionów kraju. Analiza obejmowała zarówno ocenę pojedynczych determinant rozwoju regionalnego, jak i wskaźnika zintegrowanego, obrazującego ogólną sytuację regionu.

Słowa kluczowe: rozwój regionalny, koncepcje rozwoju, czynniki rozwoju

Wstęp

Dokonane w ostatnich kilkudziesięciu latach zmiany w funkcjonowaniu administracji oraz finansów publicznych przekształciły relacje pomiędzy poszczególnymi ogniwami systemu państwa. Przeobrażenia o charakterze prawnym i organizacyjnym przyczyniły się do rozwinięcia administracji lokalnej i regionalnej, stale poszerzając ich funkcje, a wraz z nimi przekazując do ich dyspozycji coraz większe środki finansowe. Na tej płaszczyźnie kluczową rolę pełnią województwa samorządowe, którym nie tylko przyporządkowano wybrane zadania na rzecz społeczności w regionie, ale także nakazano kształtowanie i prowadzenie polityki rozwoju regionalnego. Wsparciem działalności, w tym drugim obszarze, stały się poza środkami

¹ Doktor, Katedra Bankowości, Uniwersytet Marii Curie Skłodowskiej w Lublinie.

własnymi także znaczne środki pochodzące z regionalnych programów finansowanych z Unii Europejskiej. Warto jednak zauważyć, że poszczególne regiony w Polsce charakteryzują się odmiennym poziomem rozwoju, a potwierdzeniem tego może być potoczny podział naszego kraju na Polskę A i Polskę B. Znacznie słabszy potencjał regionów wschodnich wynika głównie z zaszczości historycznych, a przyczyniło się do tego kilka elementów. Po pierwsze przynależność do zaboru rosyjskiego, który najsilniej hamował rozwój polskiej przedsiębiorczości ograniczając ją do rolnictwa, przetwórstwa rolnego i rzemiosła. Dodatkowo na tych terenach były znacznie mniejsze nakłady na rozwój infrastruktury, niezbędnej do funkcjonowania silnych przedsiębiorstw. Po drugie, po odzyskaniu niepodległości wciąż brakowało odpowiednich środków na wyrównywanie powstałych dysproporcji, gdyż główne działania nakierowane były na tworzenie nowych centrów gospodarczych poza omawianymi regionami. Także po II-giej wojnie światowej te tereny znajdowały się poza obszarem spektakularnych inwestycji, co potęgowało ich niedoinwestowanie.² Co prawda wspomniane wcześniej środki Unii Europejskiej miały przyczynić się do zmniejszenia tych dysproporcji, czego wyrazem może być wprowadzenie specjalnych programów dedykowanych dla Polski Wschodniej, wydaje się jednak, że do tej pory nie udało się tych różnic zatrzeć.

Celem publikacji jest analiza obecnego poziomu rozwoju województwa lubelskiego na tle innych regionów naszego kraju. Badania uwzględniły wybrane wskaźniki ekonomiczne, społeczne, techniczne i ekologiczne dostępne w Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego, opracowane dla trzech okresów czasowych, pokazujących zmienność poszczególnych czynników w okresie funkcjonowania Polski w ramach struktur Unii Europejskiej. Analiza obejmowała zarówno ocenę pojedynczych determinant rozwoju regionalnego, jak i wskaźnika zintegrowanego, obrazującego ogólną sytuację regionu.

1. Pojęcie i koncepcje rozwoju regionalnego

Pojęcie regionu w aspekcie badania jego rozwoju związane jest nierozdzielnie z perspektywą administracyjną (geograficzną), która jest następstwem decentralizacji władzy publicznej i skierowaniem zarówno uprawnień, jak i środków finansowych do zarządzania na określonych geograficznie obszarach. W Polsce, w następstwie reformy administracyjnej funkcjonuje trójszczeblowy podział terytorialny, z czego szczebel gminny i powiatowy mają charakter lokalny i ponad

2 S. Korenik, *Dysproporcje w rozwoju regionów Polski – wybrane aspekty*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003, str. 102-104

lokalny, zaś za regiony przyjmuje się poszczególne województwa.³ W tym aspekcie pod pojęciem rozwoju regionalnego najogólniej należy rozumieć wzrost potencjału gospodarczego i konkurencyjności województwa przekładający się na poprawę standardów życia jego mieszkańców.⁴ Potwierdzeniem tego są inne definicje tego pojęcia jakie można odnaleźć w literaturze przedmiotu.

A. Potoczek i T. Kudłacz określają rozwój regionalny jako „trwały wzrost poziomu życia mieszkańców i potencjału gospodarczego w skali określonej (dużej) jednostki terytorialnej”.⁵

J. Szlachta definiuje go jako „systematyczną poprawę konkurencyjności podmiotów gospodarczych i poziomu życia mieszkańców oraz wzrost potencjału gospodarczego regionów, przyczyniający się do rozwoju społeczno-gospodarczego kraju”, zaś A. Klasik jako „trwały wzrost trzech elementów: potencjału gospodarczego regionów, ich siły konkurencyjnej oraz poziomu i jakości życia mieszkańców, [...], przyczyniający się do rozwoju całej wspólnoty narodowej”⁶

Podsumowując powyższe definicje można zauważyć, że rozwój regionalny jest zjawiskiem o szerokim zakresie oddziaływania na liczną grupę odbiorców oraz o bardzo różnorodnym spektrum czynników determinujących go. Potwierdzeniem tego mogą być liczne teorie rozwoju regionalnego, które bazują na wybranych czynnikach wpływających na zróżnicowanie badanych obszarów.

Pierwowzorem teorii rozwoju regionalnego są koncepcje bazujące na różnorodności lokalizacji oparte na opracowaniach J.H. vonThüнена. Tłumaczą one zwiększoną aktywność przedsiębiorstw w regionach chęcią minimalizacji kosztów transportu (teorie pierwotne), czy niższymi kosztami pracy lub występowaniem znacznych skupisk producentów i konsumentów (teorie wtórne).⁷ Późniejszym jej rozwinięciem jest teoria biegunów wzrostu, która wskazuje na konieczność optymalnego wykorzystania kluczowych dla danego regionu sektorów gospodarczych czy przedsiębiorstw i dążenia do takiej polityki przestrzennej, która ma na celu zapewnić innym podmiotom łatwą komunikację z biegunami

3 K. Pająk, P. Dahlke, O. Kvilinskyi, Determinanty rozwoju regionalnego – współczesne odniesienie, *Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy*, nr 9/2016, str. 111-112

4 W. Szmyt, J. Kundera, *Leksykon polityki regionalnej Unii Europejskiej*, Wolters Kluwer, Warszawa 2008, str. 93

5 Porównaj: A. Potoczek, Programowanie rozwoju lokalnego i regionalnego jako zadanie samorządu terytorialnego, [w:] A. Potoczek (red), *Stymulowanie rozwoju lokalnego perspektywa społeczna i organizacyjna*, Regionalny Ośrodek Studiów i Ochrony Środowiska Kulturowego w Toruniu, Toruń 2001, str. 15, T. Kudłacz, *Programowanie rozwoju regionalnego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, str. 14-15

6 R. Brol, *Rozwój regionalny – zakres pojęciowy*, [w:] D. Strahl D. (red.), *Metody oceny rozwoju regionalnego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2006, s. 13

7 H. Godlewska-Majkowska, *Lokalizacja przedsiębiorstwa w gospodarce globalnej*, Difin, Warszawa 2013, s. 8-13.

wzrostu. To zaś przyczynia się do dynamicznego rozwoju firm kooperantów, a w konsekwencji i samego regionu.⁸ Poglądy te znalazły odzwierciedlenie w późniejszej teorii centrów wzrostu, która wskazuje na konieczność prowadzenia polityki regionalnej wokół kluczowych ośrodków miejskich, będących centrami wzrostu gospodarczego. To pozwala na kumulację środków i działań na wybranych i ograniczonych terytorialnie obszarach, wpływając na większą ich efektywność.. Pozostałe obszary regionu korzystają zaś z dynamicznego rozwoju centrów wzrostu poprzez dyfuzję i aktywizują przedsiębiorstw kooperantów. Warunkiem jest jednak rozbudowa infrastruktury komunikacyjnej.⁹

Odminną koncepcją wyjaśniającą rozwój regionalny jest teoria bazy ekonomicznej. Oparta jest ona na poglądzie, że rozwój danego obszaru możliwy jest dzięki popytowi zewnętrznemu, który przyczynia się do napływu środków finansowych do regionu. Firmy i sektory gospodarcze produkujące na eksport (w rozumieniu sprzedaży poza region) przyczyniają się do tworzenia bazy ekonomicznej, która dzięki działaniu efektów mnożnikowych i inwestycji w sektory pokrewne i bezpośrednich kooperantów wpływa na wzrost gospodarczy i poprawę funkcjonowania społeczności lokalnej. Na podstawie tej teorii budowane są różne postulaty dla polityki regionalnej, która powinna dążyć, do wspierania własnych firm lub przyciągnięcia inwestorów zewnętrznych w sektorach, które przyczyniają się do wzrostu sprzedaży poza region. Dodatkowo kluczowe jest inwestowanie w infrastrukturę, która z jednej strony przyczynia się do poprawy efektywności funkcjonowania kluczowych dla regionu podmiotów, a z drugiej tworzy optymalne środowisko gospodarcze do rozwoju firm kooperujących, celem kumulacji środków finansowych w regionie.¹⁰

W ostatnich latach, wraz z rozwojem koncepcji rozwoju gospodarczego państw opartych na innowacjach, pojawiły się także modyfikacje teorii rozwoju regionalnego skupiającej się na tej problematyce. Zgodnie z nimi trwałą przewagę konkurencyjną uzyskują te regiony, które posiadają zdolność do przyswajania nowych technologii, rozwiązań organizacyjnych i wiedzy. Przy czym zakłada się, że przedsiębiorstwa innowacyjne lokują się tam, gdzie uzyskują korzystne warunki rozwoju. Oznacza to, że region musi dysponować wysoko wykwalifikowaną siłą roboczą, odpowiednią infrastrukturą, zapleczem naukowo-badawczym, sprawną władzą publiczną, a także infrastrukturą wspierania biznesu.¹¹

8 J. Grzeszczak, *Bieguny wzrostu a formy przestrzeni spolaryzowanej*, Prace Geograficzne nr 173, IGiPZ PAN Wrocław 1999, s. 11.

9 U. Markowska-Przybyła, *Konwergencja regionalna w Polsce w latach 1999-2007*, „Gospodarka Narodowa” 11(12)/2010, s. 86.

10 T. Grosse, *Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego*, „Studia regionalne i lokalne”, 1 (8)/2002, s. 26

11 G. Gorzelak, B. Jałowiecki, *Konkurencyjność regionów*, „Studia Regionalne i Lokalne” 1/ 2000, s. 7-24.

2. Czynniki rozwoju regionalnego

Wskazane powyżej teorie uwypuklają różne aspekty przyczyniające się do wzrostu potencjału gospodarczego i konkurencyjności regionu przekładający się na poprawę standardów życia jego mieszkańców, czyli odnosząc się definicji do rozwoju regionalnego. Należy jednak zauważyć, że bez względu na to zwracają one uwagę na konieczność kompleksowego kreowania optymalnego środowiska do aktywizacji gospodarczej, co realizowane jest na różnych płaszczyznach. W literaturze przedmiotu można zidentyfikować ogólny podział czynników determinujących rozwój regionalny na czynniki egzogeniczne i czynniki endogeniczne¹². W pierwszej grupie znalazły się takie grupy determinant jak:

- gospodarka (w tym: baza ekonomiczna, przedsiębiorczość, konkurencyjność, sieci współpracy podmiotów gospodarczych),
- kapitał ludzki i społeczny (w tym: struktura ludności, kwalifikacje zawodowe, system kształcenia i aktywność społeczna ludności),
- infrastruktura (w tym: dostępność infrastruktury technicznej, inwestycje, innowacje i badania i rozwój),
- ekosystem (w tym: stan zanieczyszczenia i dewastacji środowiska oraz świadomość ekologiczna),
- przestrzeń (w tym: dostępność przestrzenna, ład przestrzenny, koncentracja działalności gospodarczej).

Natomiast do czynników zewnętrznych można zaliczyć:

- procesy globalizacji i integracji europejskiej,
- uwarunkowania polityczno – prawne,
- zmiany konkurencyjności regionów,
- napływ kapitałów zewnętrznych (w tym: dostępność środków krajowych i Unii Europejskiej oraz napływ zewnętrznych inwestycji prywatnych)

Wydaje się jednak, że podział ten jest zbyt ogólny i nie pozwala na rzeczywistą weryfikację obszarów świadczących o rzeczywistym poziomie rozwoju poszczególnych województw. Zdecydowanie korzystniejszy dla celów porównawczych jest podział czynników pod względem obszaru ich oddziaływania, który na podstawie literatury przedmiotu został przedstawiony przez D. Głuszczyk¹³ i zamieszczony w tabeli 1. Skupia się on na czterech obszarach, którym przyporządkowane zostały odpowiednie zmienne pozwalające na ostateczne opracowanie mierników porównawczych dla rozwoju regionu wybranych jednostek.

12 K. Właźlak, *Rozwój regionalny jako zadanie administracji publicznej*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2010, s.44

13 D. Głuszczyk, *Istota rozwoju regionalnego i jego determinanty*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Ekonomia”, 17(214)/2011, s. 75

Tabela 1. Czynniki rozwoju regionalnego w podziale na obszar oddziaływania

Aspekty rozwoju regionalnego	Wybrane czynniki rozwoju regionalnego
Ekonomiczne	wzrost regionalnego kapitału
	ilościowe i jakościowe zmiany na regionalnym rynku pracy
	rosnący popyt wewnątrzregionalny prorozwojowe zmiany w jego strukturze
	wzbudzanie i wspieranie innowacyjności
	wzrost nakładów inwestycyjnych w granicach regionu (inwestycje jednostek regionalnych i podmiotów spoza regionu)
	poprawa efektywności funkcjonowania regionalnego rynku dóbr i usług
	stały, efektywny marketing przestrzeni
	unowocześnianie managementu
	absorbacja środków pomocowych, w tym UE
Społeczne	kształtowanie i wzmacnianie świadomości regionalnej
	usprawnianie funkcjonowania wspólnoty samorządowej
	wzbudzanie i pielęgnowanie aktywnych postaw społecznych
	kreowanie i rozwijanie przedsiębiorczych postaw
	permanentne podnoszenie poziomu wykształcenia
	systematyczne wzbogacanie kwalifikacji zawodowych
	infrastruktura intelektualna
	postępujące procesy urbanizacji, aglomeracji i metropolizacji
	doskonalenie infrastruktury społecznej i usług z nią związanych
	podnoszenie jakości życia mieszkańców (poziomu, warunków i stylu życia)
Techniczne i technologiczne	unowocześnianie i poszerzanie struktury rzeczowej aparatu wytwórczego
	poprawa jakości produkcji i usług
	dywersyfikacja profilu gospodarczego regionu, w tym zwiększanie udziału w jego gospodarce tzw. sektorów wysokiej technologii
	wspomaganie i wzmacnianie procesów implementacji innowacji produkcyjnych i produktowych
	doskonalenie infrastruktury technicznej
	intensyfikowanie działalności sfery badawczo-rozwojowej
Ekologiczne	racjonalizowanie gospodarki zasobami środowiska przyrodniczego
	wdrażanie proekologicznych rozwiązań technologicznych

Źródło: D. Głuszczuk, Istota rozwoju regionalnego i jego determinanty, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Ekonomia”, 17(214)/2011, s. 75.

3. Analiza poziomu rozwoju regionalnego województwa lubelskiego na tle innych regionów w kraju

Analiza poziomu rozwoju województwa lubelskiego na tle innych regionów naszego kraju, została przeprowadzona z uwzględnieniem wyżej wskazanego podziału determinant na obszary oddziaływania oraz przy wykorzystaniu wskaźnika zintegrowanego, obrazującego ogólną sytuację regionu. Ze względu na ograniczoną dostępność zmiennych w obszarach technicznym i technologicznym oraz ekologicznym oba obszary zostały połączone. Dla zidentyfikowania różnic pomiędzy poszczególnymi regionami przyjęto założenie że badane parametry mają tę samą siłę oddziaływania, tym samym ich udział w zintegrowanym wskaźniku jest jednakowy. Dodatkowo wskaźniki zostały znormalizowane w skali 0-1 przy założeniu, że region o najmniejszej wartości otrzymuje ocenę parametru na poziomie 0, a region o największej wartości otrzymuje 1, przy uwzględnieniu korekty dla destymulant, gdzie zastosowano odwrotną normalizację.

Do badania wykorzystano mierniki dostępne w Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego, opracowane dla trzech okresów czasowych pokazujących zmienność poszczególnych czynników w okresie funkcjonowania Polski w ramach struktur Unii Europejskiej. Pozwoliło to na zweryfikowanie kierunku zmian w badanym województwie na tle innych regionów oraz zidentyfikowanie obszarów, które wymagają poprawy, dla zwiększenia dynamiki rozwoju w kolejnych latach.

3.1. Czynniki ekonomiczne

Do analizy czynników ekonomicznych wybrano następujące wskaźniki:

- produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca,
- zysk netto przedsiębiorstw na 1 mieszkańca,
- nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw na 1 mieszkańca,
- wydatki JST (województwo, powiat, gmina) na 1 mieszkańca,
- bezrobocie rejestrowane,
- średnie miesięczne wynagrodzenie brutto.

Analiza zintegrowanego wskaźnika czynników ekonomicznych, zamieszczona w tabeli 2 wskazuje na bardzo niską ocenę województwa lubelskiego na tle innych regionów. Badany parametr kształtuje się w poszczególnych latach na poziomie około 0,14 i jest znacznie niższy od wskaźnika dla najlepszego w tym zakresie województwa mazowieckiego. Co ważne w ostatnim badanym roku (2016) nieznacznie spada, do poziomu 0,13. Warto jednak zauważyć, że zmiana ta nie przyczyniła się do spadku województwa w rankingu. Wręcz przeciwnie w 2016

roku województwo lubelskie awansowało z pozycji 15 na 13 i wyprzedziło nie tylko, jak w latach poprzednich województwo warmińsko-mazurskie, ale także dodatkowo województwa świętokrzyskie i podkarpackie. Sytuacja ta pokazuje, że w przypadku czynników ekonomicznych polaryzacja ulega stałemu pogłębieniu i bogatsze regiony jeszcze bardziej dystansują regiony biedne, do których zalicza się województwo lubelskie. Dzieje się tak pomimo wskazanych wcześniej w pracy środków z Unii Europejskiej na niwelowanie dysproporcji międzyregionalnych, w tym głównie wsparcie regionów Polski Wschodniej. Wynika to z tego, że zamożniejsze regiony mają większą zdolność przyciągania inwestycji zewnętrznych i aktywizacji lokalnych firm ze względu na większą chłonność rynku. Sytuacja ta byłaby jeszcze większa, gdyby w analizie pominięty został wskaźnik bezrobocia, który w znaczącym stopniu przyczynił się do zmniejszenia dysproporcji pomiędzy województwami najlepiej rozwiniętymi i regionami tak zwanej „Polski B” (patrz tabela nr 3).

Tabela 2. Zintegrowany wskaźnik czynników ekonomicznych i ranking dla poszczególnych województw w latach 2004,2010,2016

Region	Wskaźnik zintegrowany czynników ekonomicznych			Ranking		
	2004	2010	2016	2004	2010	2016
dolnośląskie	0,41	0,49	0,49	4	2	2
kujawsko- pomorskie	0,18	0,16	0,20	12	13	11
lubelskie	0,14	0,14	0,13	15	15	13
lubuskie	0,20	0,30	0,23	11	7	10
łódzkie	0,25	0,29	0,35	7	8	7
małopolskie	0,32	0,31	0,36	6	6	6
mazowieckie	1,00	0,99	0,96	1	1	1
opolskie	0,22	0,20	0,26	9	10	8
podkarpackie	0,16	0,16	0,13	13	14	14
podlaskie	0,23	0,17	0,15	8	12	12
pomorskie	0,38	0,43	0,47	5	3	4
śląskie	0,46	0,43	0,40	2	4	5
świętokrzyskie	0,16	0,24	0,10	14	9	15
warmińsko-mazurskie	0,10	0,09	0,08	16	16	16
wielkopolskie	0,44	0,40	0,48	3	5	3
zachodniopomorskie	0,21	0,19	0,25	10	11	9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych BDL

Tabela 3. Znormalizowane wskaźniki czynników ekonomicznych dla poszczególnych województw w latach 2004, 2010, 2016

Region	produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca			nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw na 1 mieszkańca			bezrobocie rejestrowane			zysk netto przedsiębiorstw na 1 mieszkańca			średnie miesięczne wynagrodzenie brutto			wydatki JST (województwo, powiat, gmina) na 1 mieszkańca		
	2004	2010	2016	2004	2010	2016	2004	2010	2016	2004	2010	2016	2004	2010	2016	2004	2010	2016
dolnośląskie	0,38	0,49	0,47	0,51	0,53	0,51	0,47	0,64	0,75	0,32	0,47	0,31	0,31	0,38	0,47	0,47	0,41	0,43
kujawsko- pomorskie	0,21	0,16	0,14	0,12	0,28	0,33	0,39	0,28	0,23	0,10	0,09	0,22	0,06	0,02	0,03	0,17	0,15	0,27
lubelskie	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	0,79	0,64	0,41	0,00	0,02	0,10	0,07	0,16	0,12	0,01	0,00	0,09
lubuskie	0,22	0,17	0,16	0,25	0,79	0,18	0,25	0,42	0,60	0,09	0,07	0,17	0,05	0,03	0,07	0,34	0,32	0,17
łódzkie	0,26	0,26	0,27	0,28	0,36	0,38	0,67	0,72	0,61	0,08	0,26	0,37	0,10	0,13	0,19	0,11	0,01	0,26
małopolskie	0,22	0,21	0,24	0,28	0,23	0,26	0,98	0,89	0,82	0,13	0,22	0,30	0,18	0,21	0,28	0,15	0,10	0,25
mazowieckie	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,95	0,76	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
opolskie	0,18	0,15	0,13	0,11	0,18	0,55	0,63	0,59	0,57	0,25	0,09	0,09	0,15	0,19	0,19	0,00	0,03	0,03
podkarpackie	0,02	0,01	0,02	0,14	0,23	0,09	0,70	0,43	0,28	0,09	0,10	0,34	0,00	0,00	0,02	0,03	0,20	0,00
podlaskie	0,04	0,04	0,03	0,14	0,09	0,18	0,90	0,57	0,41	0,04	0,00	0,00	0,08	0,10	0,09	0,16	0,22	0,20
pomorskie	0,34	0,30	0,30	0,34	0,44	0,42	0,54	0,71	0,75	0,26	0,28	0,37	0,33	0,36	0,40	0,50	0,51	0,55
śląskie	0,51	0,42	0,39	0,35	0,42	0,29	0,85	0,93	0,83	0,28	0,31	0,25	0,44	0,46	0,42	0,33	0,03	0,23
świętokrzyskie	0,11	0,09	0,04	0,14	0,33	0,00	0,50	0,44	0,37	0,09	0,11	0,08	0,09	0,07	0,03	0,04	0,38	0,07
warmińsko-mazurskie	0,06	0,04	0,03	0,09	0,16	0,15	0,00	0,00	0,00	0,03	0,01	0,04	0,03	0,00	0,00	0,38	0,35	0,26
wielkopolskie	0,45	0,40	0,44	0,56	0,38	0,43	0,92	1,00	1,00	0,32	0,38	0,62	0,17	0,18	0,17	0,20	0,05	0,23
zachodniopomorskie	0,24	0,18	0,18	0,30	0,23	0,28	0,12	0,20	0,35	0,01	0,02	0,11	0,19	0,17	0,20	0,43	0,35	0,39

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych BDL

3.2. Czynniki społeczne

Do analizy czynników społecznych wybrano następujące wskaźniki:

- wskaźnik obciążenia demograficznego (ludność w wieku nieprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym),
- wskaźnik zagrożenia ubóstwem,
- przeciętna powierzchnia użytkowa mieszkania na 1 osobę,
- liczba mieszkań na 1000 mieszkańców.

Tabela 4. Zintegrowany wskaźnik czynników społecznych i ranking dla poszczególnych województw w latach 2004, 2010, 2016

Region	Wskaźnik zintegrowany czynników społecznych			Ranking		
	2004	2010	2016	2004	2010	2016
dolnośląskie	0,73	0,80	0,76	5	2	1
kujawsko- pomorskie	0,46	0,41	0,42	12	11	12
lubelskie	0,42	0,29	0,41	13	14	13
lubuskie	0,73	0,73	0,66	6	5	5
łódzkie	0,83	0,69	0,63	2	7	7
małopolskie	0,49	0,43	0,47	11	10	10
mazowieckie	0,82	0,75	0,71	3	3	3
opolskie	0,79	0,81	0,70	4	1	4
podkarpackie	0,20	0,28	0,26	16	15	16
podlaskie	0,49	0,40	0,73	9	12	2
pomorskie	0,49	0,47	0,50	10	9	9
śląskie	0,87	0,74	0,64	1	4	6
świętokrzyskie	0,37	0,25	0,34	14	16	15
warmińsko-mazurskie	0,25	0,32	0,35	15	13	14
wielkopolskie	0,59	0,53	0,42	8	8	11
zachodniopomorskie	0,64	0,71	0,62	7	6	8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych BDL

Podobnie jak w przypadku zintegrowanego wskaźnika dla czynników ekonomicznych, województwo lubelskie dość słabo wypada w przypadku analizy wskaźników społecznych. Należy jednak zauważyć, że wartość wskaźnika zintegrowanego dla tych parametrów jest większa i kształtuje się na poziomie od 0,29 w 2010 roku do poziomu 0,42 w 2004 roku, co oznacza znacznie mniejszy dystans do najlepszych w Polsce województw dolnośląskiego, śląskiego, mazowieckiego i opolskiego. Należy jednak zauważyć, że pozycja w rankingu świadczy o tym,

że większość regionów charakteryzuje się wyższymi wskaźnikami społecznymi. Dotyczy to w szczególności negatywnej struktury demograficznej mierzonej liczbą ludności w wieku nieprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym oraz poziomem dochodów społeczeństwa mierzonej wskaźnikiem ubóstwa (porównaj tabela nr 5). Na ten drugi parametr wpływ ma także duża polaryzacja dochodów, charakterystyczna dla naszego regionu.

Analizując miejsce w rankingu dla poszczególnych lat można zauważyć, że region lubelski plasuje się na 13-14 pozycji, dystansując zaledwie region podkarpacki i świętokrzyski. W konsekwencji, także w obszarze społecznym konieczne są intensywne działania przyczyniające się do rozwoju województwa lubelskiego w kolejnych latach.

Tabela 5. Znormalizowane wskaźniki czynników społecznych dla poszczególnych województw w latach 2004, 2010, 2016

Region	wskaźnik obciążenia demograficznego			przeciętna powierzchnia użytkowa mieszkania na 1 osobę			liczba mieszkań na 1000 mieszkańców			wskaźnik zagrożenia ubóstwem		
	2004	2010	2016	2004	2010	2016	2004	2010	2016	2004	2010	2016
dolnośląskie	1,00	0,97	0,52	0,64	0,76	0,79	0,78	0,76	0,83	0,52	0,73	0,90
kujawsko-pomorskie	0,68	0,56	0,60	0,14	0,15	0,11	0,46	0,44	0,43	0,54	0,49	0,53
lubelskie	0,08	0,00	0,37	0,75	0,61	0,61	0,42	0,45	0,48	0,44	0,08	0,18
lubuskie	0,93	0,98	0,69	0,50	0,48	0,44	0,53	0,51	0,51	0,96	0,95	1,00
łódzkie	0,61	0,21	0,00	0,86	0,67	0,67	1,00	0,92	0,92	0,85	0,95	0,93
małopolskie	0,30	0,16	0,52	0,61	0,44	0,47	0,31	0,31	0,33	0,72	0,81	0,54
mazowieckie	0,52	0,13	0,00	0,97	1,00	1,00	0,93	1,00	1,00	0,87	0,89	0,85
opolskie	0,76	0,92	1,00	1,00	0,85	0,79	0,40	0,47	0,45	1,00	1,00	0,56
podkarpackie	0,08	0,26	0,86	0,36	0,19	0,16	0,00	0,00	0,00	0,38	0,67	0,03
podlaskie	0,00	0,15	0,82	0,92	0,74	0,79	0,56	0,58	0,63	0,50	0,13	0,71
pomorskie	0,71	0,53	0,37	0,39	0,39	0,39	0,49	0,52	0,55	0,38	0,44	0,69
śląskie	0,99	0,77	0,45	0,78	0,57	0,53	0,87	0,75	0,71	0,86	0,86	0,88
świętokrzyskie	0,22	0,16	0,37	0,56	0,37	0,35	0,44	0,40	0,41	0,25	0,06	0,22
warmińsko-mazurskie	0,60	0,85	0,97	0,00	0,00	0,00	0,41	0,41	0,44	0,00	0,00	0,00
wielkopolskie	0,76	0,65	0,52	0,78	0,65	0,63	0,27	0,31	0,32	0,56	0,52	0,22
zachodniopomorskie	0,99	1,00	0,66	0,39	0,46	0,44	0,64	0,64	0,65	0,55	0,73	0,74

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych BDL

4. 3.3. Czynniki techniczne i technologiczne oraz ekologiczne

Do analizy czynników technicznych i technologicznych oraz ekologicznych wybrano następujące wskaźniki:

- średni udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw (w %),
- nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach na 1 osobę aktywną zawodowo,
- nakłady inwestycyjne na ochronę środowiska na 1 mieszkańca.

Tabela 5. Zintegrowany wskaźnik czynników technicznych i technologicznych oraz ekologicznych i ranking dla poszczególnych województw w latach 2004, 2010, 2016

Region	Wskaźnik zintegrowany czynników technicznych i technologicznych oraz ekologicznych			Ranking		
	2004	2010	2016	2004	2010	2016
dolnośląskie	0,63	0,27	0,62	4	11	5
kujawsko- pomorskie	0,28	0,36	0,36	14	8	12
lubelskie	0,38	0,25	0,23	9	12	15
lubuskie	0,05	0,12	0,39	16	16	11
łódzkie	0,30	0,20	0,34	13	14	13
małopolskie	0,49	0,32	0,74	7	9	2
mazowieckie	0,71	0,59	0,44	2	1	9
opolskie	0,59	0,43	0,69	5	5	3
podkarpackie	0,54	0,49	0,50	6	3	7
podlaskie	0,33	0,20	0,43	11	15	10
pomorskie	0,65	0,52	0,48	3	2	8
śląskie	0,79	0,46	0,64	1	4	4
świętokrzyskie	0,40	0,32	0,24	8	10	14
warmińsko-mazurskie	0,27	0,21	0,09	15	13	16
wielkopolskie	0,33	0,41	0,53	12	6	6
zachodniopomorskie	0,37	0,38	0,77	10	7	1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych BDL

Analiza wskaźników technicznych i technologicznych oraz ekologicznych dla województwa lubelskiego pokazuje, że region ten znacznie odbiega od województw najlepszych, do których należy zaliczyć: śląskie, mazowieckie i opolskie. Dodatkowo zmiany w tym obszarze mają negatywną tendencję spadkową. Jeżeli w roku 2004, czyli w okresie przystąpienia Polski do Unii Europejskiej wskaźnik

zintegrowany wynosił 0,38 i był tylko o połowę niższy od najlepszego województwa śląskiego, to już w roku 2016 wynosił on zaledwie 0,23 i był ponad trzykrotnie niższy od wskaźnika dla najlepszego województwa zachodniopomorskiego. Zmiana ta wynikała głównie ze spadku innowacyjności przedsiębiorstw zlokalizowanych na badanym obszarze oraz znacznym spadkiem wydatków na ochronę środowiska na 1 mieszkańca. W konsekwencji znacznie obniżyła się pozycja województwa lubelskiego w rankingu z 9 miejsca w roku 2004 do miejsca 15 w 2016 roku. Tym samym pozwoliło to na wyprzedzenie zaledwie jednego województwa – warmińsko-mazurskiego.

Tabela 6. Znormalizowane wskaźniki czynników technicznych i technologicznych oraz ekologicznych dla poszczególnych województw w latach 2004,2010,2016

Region	średni udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw			nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach na 1 osobę aktywną zawodowo			nakłady inwestycyjne na ochronę środowiska na 1 mieszkańca		
	2004	2010	2016	2004	2010	2016	2004	2010	2016
dolnośląskie	0,82	0,39	0,64	0,16	0,27	1,00	0,90	0,14	0,23
kujawsko- pomorskie	0,16	0,87	0,27	0,16	0,08	0,37	0,52	0,13	0,44
lubelskie	1,00	0,74	0,49	0,02	0,00	0,17	0,14	0,01	0,04
lubuskie	0,00	0,23	0,06	0,02	0,00	0,52	0,13	0,11	0,59
łódzkie	0,20	0,00	0,28	0,00	0,28	0,00	0,69	0,32	0,74
małopolskie	0,48	0,86	0,88	0,16	0,11	0,59	0,81	0,00	0,76
mazowieckie	0,83	0,63	0,72	1,00	1,00	0,00	0,29	0,14	0,60
opolskie	0,71	0,84	0,84	0,09	0,11	0,23	0,95	0,33	1,00
podkarpackie	0,86	1,00	0,65	0,18	0,21	0,65	0,57	0,26	0,21
podlaskie	0,85	0,50	0,90	0,15	0,02	0,21	0,00	0,08	0,17
pomorskie	1,00	0,84	0,30	0,32	0,29	0,59	0,63	0,44	0,54
śląskie	0,91	0,69	0,41	0,47	0,36	0,64	1,00	0,33	0,88
świętokrzyskie	0,84	0,29	0,04	0,02	0,01	0,19	0,36	0,65	0,48
warmińsko-mazurskie	0,58	0,41	0,00	0,03	0,00	0,28	0,21	0,23	0,00
wielkopolskie	0,29	0,82	0,38	0,21	0,24	0,73	0,48	0,17	0,46
zachodniopomorskie	0,27	0,01	1,00	0,03	0,12	0,82	0,80	1,00	0,48

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych BDL

3.4. Wskaźnik zintegrowany

Analiza danych zbiorczych dla wszystkich omówionych wcześniej parametrów we wskaźniku zintegrowanym potwierdza wcześniejsze spostrzeżenia, że region lubelski jest jednym z najsłabiej rozwiniętych w Polsce. Świadczy o tym zarówno bardzo niski wskaźnik zintegrowany na poziomie od 0,21 w roku 2010 do poziomu

0,29 w roku 2004, jak i bardzo niska pozycja w rankingu na poziomie od 13 do 15 miejsca. Za pozytyw można jednak uznać tendencję jaką zarysowała się w latach 2010 -2016. Poprawie uległ wskaźnik zintegrowany o 0,03 punktu, co pozwoliło na wzrost pozycji w rankingu o jedno miejsce i wyprzedzenie województwa świętokrzyskiego. Warto jednak zauważyć, że dystans do najlepiej rozwiniętych regionów systematycznie się utrzymuje, pomimo systematycznej poprawy wartości bezwzględnych badanych we wskaźniku parametrów. Oznacza to, że działania prorozwojowe realizowane w innych regionach realizowane są na podobnym poziomie i utrzymują ich lepszą pozycję konkurencyjną.

Tabela 7. Zintegrowany wskaźnik ogólny i ranking dla poszczególnych województw w latach 2004, 2010, 2016

Region	Wskaźnik zintegrowany ogólny			Ranking		
	2004	2010	2016	2004	2010	2016
dolnośląskie	0,56	0,53	0,60	3	2	2
kujawsko- pomorskie	0,29	0,29	0,31	12	11	12
lubelskie	0,29	0,21	0,24	13	15	14
lubuskie	0,33	0,39	0,40	11	9	10
łódzkie	0,44	0,39	0,43	7	8	9
małopolskie	0,41	0,35	0,48	8	10	6
mazowieckie	0,88	0,83	0,76	1	1	1
opolskie	0,48	0,44	0,49	4	5	4
podkarpackie	0,26	0,27	0,26	15	12	13
podlaskie	0,33	0,25	0,39	10	14	11
pomorskie	0,48	0,47	0,48	5	4	7
śląskie	0,66	0,53	0,53	2	3	3
świętokrzyskie	0,28	0,26	0,20	14	13	15
warmińsko-mazurskie	0,19	0,19	0,17	16	16	16
wielkopolskie	0,46	0,44	0,47	6	6	8
zachodniopomorskie	0,38	0,39	0,48	9	7	5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych BDL

Zakończenie

Analiza powyższych danych pokazuje, że chociaż w województwie lubelskim następuje szereg pozytywnych zmian zmierzających do trwałego wzrostu poziomu życia mieszkańców i poprawy potencjału gospodarczego regionu, to jednak zmiany

te widoczne są głównie w przypadku analizy danych bezwzględnych. Warto jednak zauważyć, że dla rozwoju regionalnego kluczowe jest takie tempo zmian, które nie tylko odczuwalne jest przez mieszkańców i przedsiębiorców w regionie. Powinno ono być na tyle znaczące, aby pozwalało także na dystansowanie innych województw. Pozwoliłoby to na rzeczywistą poprawę konkurencyjności i zdynamizowało proces pozyskiwania inwestorów zewnętrznych. Jak pokazują bowiem wskazane wcześniej teorie rozwoju regionalnego kluczowe jest stworzenie odpowiednich przewag konkurencyjnych, które wpływają na większą atrakcyjność inwestycyjną województwa. Przeprowadzone w artykule badania pokazały jednak, że takich przewag w województwie lubelskim na chwilę obecną nie udało się wykreować. Dlatego w kolejnych latach konieczne jest prowadzenie takiej polityki rozwoju regionalnego, która nie tylko poprawiałaby jakość życia mieszkańców, ale także przyczyniałaby się do poprawy konkurencyjności całego regionu.

Bibliografia

1. Brol R., *Rozwój regionalny – zakres pojęciowy*, [w:] D. Strahl D. (red.), *Metody oceny rozwoju regionalnego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2006
2. Głuszczyk D., *Istota rozwoju regionalnego i jego determinanty*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Ekonomia”, 17(214)/2011
3. Godlewska-Majkowska H., *Lokalizacja przedsiębiorstwa w gospodarce globalnej*, Difin, Warszawa 2013
4. Gorzelak G., Jałowiecki B., *Konkurencyjność regionów*, „Studia Regionalne i Lokalne” 1/ 2000
5. Grosse T., *Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego*, „Studia regionalne i lokalne”, 1 (8)/2002
6. Grzeszczak J., *Bieguny wzrostu a formy przestrzeni spolaryzowanej*, Prace Geograficzne nr 173, IGiPZ PAN Wrocław 1999
7. Korenik S., *Dysproporcje w rozwoju regionów Polski – wybrane aspekty*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003
8. Kudłacz T., *Programowanie rozwoju regionalnego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999
9. Markowska-Przybyła U., *Konwergencja regionalna w Polsce w latach 1999-2007*, „Gospodarka Narodowa” 11(12)/2010
10. Pająk K., Dahlke P., Kvilinskyi O., *Determinanty rozwoju regionalnego – współczesne odniesienie*, Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy, nr 9/2016
11. Potoczek A., *Programowanie rozwoju lokalnego i regionalnego jako zadanie samorządu terytorialnego*, [w] A. Potoczek (red), *Stymulowanie rozwoju lo-*

- kalnego perspektywa społeczna i organizacyjna*, Regionalny Ośrodek Studiów i Ochrony Środowiska Kulturowego w Toruniu, Toruń 2001
12. Szmyt W., Kundera J., *Leksykon polityki regionalnej Unii Europejskiej*, Wolters Kluwer, Warszawa 2008
 13. Właźlak K., *Rozwój regionalny jako zadanie administracji publicznej*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2010

Zakończenie

Gospodarka rynkowa wymusza na podmiotach tworzących jej strukturę racjonalne i efektywne działania związane z budowaniem pozycji na rynku i nieustannym rozwojem. W tym kontekście konieczne jest poszukiwanie czynników o charakterze ekonomicznym, finansowym i zarządczym, których odpowiednie wykorzystanie w budowie strategii zarządzania podmiotem przyniesie długofalowy wzrost jego wartości i konkurencyjną pozycję na rynku. Budowanie tej pozycji z kolei nie jest możliwe bez pomiaru i monitorowania wartości oraz pozyskiwania i przetwarzania niezbędnych informacji.

Zagrożenia płynące z globalizacji otoczenia mające charakter makroekonomiczny generują wiele zagrożeń o charakterze mikroekonomicznym dla funkcjonowania współczesnych organizacji gospodarczych. Podmioty te stają więc przed koniecznością wypracowania strategii działania, niezbędnej w zmiennym i nieprzewidywalnym otoczeniu. Dotychczasowe doświadczenia i sprawdzone wcześniej metody zarządzania mogą w tej sytuacji stać się mniej użyteczne.

Celem publikacji jest ukazanie szerokiego aspektu zarządczych determinant rozwoju różnych podmiotów gospodarczych w warunkach konkurencji.

Skuteczne zarządzanie przedsiębiorstwem wymaga dostępu do wiarygodnej informacji o majątku przedsiębiorstwa, jego wykorzystaniu, źródłach jego finansowania, sytuacji rynkowej i prawnej oraz uzyskiwanych wynikach finansowych. Znacząca część tych informacji generowania jest przez system rachunkowości finansowej na podstawie gromadzonych i odpowiednio przetworzonych danych. Pojawia się wiele barier w pozyskiwaniu informacji finansowej w mikro i małych przedsiębiorstwach uzyskanych tylko z podatkowej księgi przychodów i rozchodów oraz rozliczeń bezgotówkowych. Przedsiębiorcy powinni zrozumieć istotę gromadzenia i kontroli informacji finansowej, oraz wykorzystywać wypracowane systemy ewidencyjne nie po to, aby zaspokoić wymagania urzędowe, ale w celu wspierania procesu decyzyjnego i zarządzania przedsiębiorstwem.

Należy podkreślić duże znaczenie sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju szczególnie regionalnej gospodarki. Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa szybko przystosowują się do zmieniającego się otoczenia oraz

zmiennych warunków rynkowych. Mając możliwość przeprowadzenia szybkich zmian profilu działalności gospodarczej, cechując się mobilnością i elastycznością. Stanowią one fundament stabilnego rozwoju regionu oraz najskuteczniej potrafią wykorzystać nisze rynkowe i szybko reagować na zmieniające się gusta konsumentów. Dlatego duże zainteresowanie budzi rozwój i zarządzanie tym sektorem.

Efektywne i sprawne funkcjonowanie przedsiębiorstw jest to proces niezwykle złożony, prowadzący do zmian poziomu i struktury elementów składowych podmiotu w takim kierunku, aby zapewniał on coraz większe korzyści jego właścicielom. Rozwój przedsiębiorstwa zdeterminowany jest zarówno poprzez zewnętrzne uwarunkowania, jak i wewnętrzne czynniki rozwoju. Uwarunkowany jest on w dużej mierze umiejętnością szybkiego dostosowania się do zmieniających się potrzeb rynkowych. Przedsiębiorstwa muszą nie tylko systematycznie obserwować zachodzące w otoczeniu zmiany, lecz również odpowiednio na nie reagować. Reakcje te dotyczą oferty produktowo-usługowej, gospodarowania czynnikami produkcji oraz struktury kapitałowej.

W publikacji przybliżono problematykę związaną z pozyskiwaniem i wykorzystaniem źródeł finansowania działalności gospodarczej, szczególnie we wczesnym etapie, czyli fazie, w której najtrudniej jest pozyskać zewnętrzne źródła finansowania. Natomiast empiryczna analiza zewnętrznych źródeł finansowania wskazuje na szczególną rolę leasingu w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, który obok kredytu i pożyczki bankowej oraz kredytu handlowego stanowi najważniejsze źródło finansowania w MSP.

Badnia mikroprzedsiębiorstw wskazują na przywiązywanie przez te podmioty dużej wagi czynnikom sfery klientów i rynków zbytu. Istotnym aspektem w tych podmiotach jest zadowolenie klientów przedsiębiorstwa, dbałość o ich lojalność, udział w rynku, następnie przywiązanie do wizerunku i marki czy produktu. Wszelkie innowacje w tych obszarach: zakup nowych technologii, opanowania nowych rynków, zwiększenie udziału w rynku, liczby nowych klientów przyczyniają się do rozwoju organizacji i stanowią dla niej pożądany czynnik wzrostu wartości.

W publikacji poruszono również dylematy oceny efektywności przedsiębiorstw komunalnych i podmiotów leczniczych. Podmioty te nie funkcjonują w otoczeniu konkurencyjnym ale nie oznacza to, iż mogą one ignorować zasady racjonalnego działania. Powinny realizować postawione przed nimi zadania dbając równocześnie o wyniki finansowe i efektywność ekonomiczną. Niska efektywność szczególnie podkreślana jest w zakładach opieki zdrowotnej, które często wymagają wdrażania programów naprawczych połączonych z systemem oceny efektywności ekonomicznej oraz wymagają wprowadzenia zmian w zakresie zasilania finansowego placówek zdrowotnych, które zmotywowałyby zarządy tych placówek do racjonalizacji gospodarowania zasobami rzeczowymi, ludzkimi i finansowymi.

Zakończenie

Zaprezentowane w monografii artykuły nie wyczerpują problemów związanych z kształtowaniem wartości i determinantami zarządzania podmiotami gospodarczymi. Zmienność tych problemów oraz powstawanie nowych wyzwań przed organizacjami gospodarczymi powodują, że badania nad nimi muszą mieć charakter ciągły.

Magdalena Miszczuk
Małgorzata Sosińska-Wit

