Ekonomiczne Problemy Usług nr 3/2018 (132)

(dawne Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego
Ekonomiczne Problemy Usług)

Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw Mikrofirma 2018

Uniwersytet Szczeciński
2018

Rada Naukowa

prof. dr Frank Fichert – Fachhochschule Worms
prof. Anders Henten – Aalborg Universitet København
prof. dr hab. Bernard F. Kubiak – Uniwersytet Gdański
prof. dr hab. Stanisław Owsiak – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
prof. Knud Erik Skouby – Aalborg Universitet København
prof. dr Christian Wey – Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf

Lista recenzentów	dostępna na stronie internetowej: www.wnus.edu.pl/epu
Redaktor naczelny	dr hab. Michał Pluciński prof. US
Redaktorzy naukowi	prof. dr hab. Aurelia Bielawska dr Dominika Kordela
Redaktor statystyczny	dr Kamila Bednarz-Okrzyńska
Sekretarz redakcji	dr Dominika Kordela
Redakcja i korekta językowa	Elżbieta Blicharska (język polski) Natalia Panuś-Domiter (język angielski)
Skład komputerowy	Marcin Kaczyński
Projekt okładki	Katarzyna Pawlik

Wersja papierowa czasopisma jest wersją pierwotną

Wersja elektroniczna czasopisma znajduje się na stronie: www.wnus.edu.pl/epu

Artykuły dostępne są w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon: http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php oraz w bazie indeksacyjnej Bazhum i Index Copernicus

© Uniwersytet Szczeciński 2018

ISSN 1896-382X

WYDAWNICTWO NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO
Wydanie I. Ark. wyd. 10,5. Ark. druk 10,6. Format B5. Nakład 51 egz.

Spis treści

Grażyna Borys, Alicja Janusz
Przesłanki i działania na rzecz ożywienia rynku sekurytyzacji portfeli dłużnych MSP w Unii Europejskiej 5–14

Agnieszka Buhmann, Teresa Łuczka, Jakub Pawlak
Rola *IT Service Managera* w zarządzaniu innowacjami w MSP w świetle polityki Unii Europejskiej 15–27

Edyta Cegielska, Agnieszka Kurdyś-Kujawska, Danuta Zawadzka
Aktywność inwestycyjna funduszy *venture capital* w finansowaniu start-upów w Polsce 29–39

Krzysztof Adam Firlej
Financing innovations by venture capital funds as a determinant of innovativeness of economy 41–53

Anna Fornalska-Skurczyńska
Support measures for internationalization of European SMEs – a comparative analysis 55–67

Lilianna Jodkowska
Znaczenie nieznanych liderów (*Hidden Champions*) dla gospodarki niemieckiej i możliwości ich wspierania w Polsce 69–81

Mirosława Mioducka, Joanna Małecka
Instrumenty pochodne w zarządzaniu ryzykiem przedsiębiorstw 83–93

Agnieszka Moskal, Danuta Zawadzka
Stopy zwrotu akcji małych i średnich spółek a wielkość funduszy 95–103

Małgorzata Rembiasz, Paulina Siemieniak, Magdalena Licznerska
Different aspects of women's participation in self-employment with particular reference to the costs 105–116

Artur Stefański
Wpływ zmian prawa bilansowego na ocenę ryzyka kredytowego mikrojednostek 117–126

Magdalena Śmiglak-Krajewska
Risk perception among small and medium entrepreneurs 127–138

Robert Wolański
Unikanie i uchylanie się od opodatkowania w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw – przyczyny, specyfika, skutki 139–147

Danuta Zawadzka, Agnieszka Kurdyś-Kujawska, Agnieszka Sompolska-Rzechuła
Financial obstacles for new enterprises: industry differences and the dynamic of changes 149–160

Agnieszka Żołądkiewicz-Kuzioła
Ulgi podatkowe jako forma pomocy publicznej udzielanej przedsiębiorcom 161–170

Ekonomiczne Problemy Usług nr 3/2018 (132)

ISSN: 1896-382X | www.wnus.edu.pl/epu
DOI: 10.18276/epu.2018.132-01 | strony: 5–14

Grażyna Borys[1], Alicja Janusz[2]

Uniwersytet Zielonogórski
Wydział Ekonomii i Zarzadzania
[1]e-mail: g.borys@wez.uz.zgora.pl
[2]e-mail: a.janusz@wez.uz.zgora.pl

Przesłanki i działania na rzecz ożywienia rynku sekurytyzacji portfeli dłużnych MSP w Unii Europejskiej

Kody JEL: G18, G28, G32

Słowa kluczowe: MSP, sekurytyzacja, portfele dłużne

Streszczenie. W artykule podjęto próbę wskazania podstawowych przesłanek, a następnie działań regulacyjno-gospodarczych Unii Europejskiej na rzecz ożywienia rynku sekurytyzacji portfeli dłużnych małych i średnich przedsiębiorstw, zwłaszcza w okresie pokryzysowym. Uwagę skoncentrowano na instrumentach sekurytyzacyjnych zabezpieczonych na kredytach i należnościach leasingowych samochodów dla MSP. Podjętą próbę poprzedzono krótką analizą kluczowych charakterystyk wskazanego rynku sekurytyzacji.

Wprowadzenie

Szeroki dostęp MSP do zewnętrznych źródeł finansowania jest kwestią o kluczowym znaczeniu dla tych podmiotów gospodarki, które charakteryzuje niski poziom kapitałów własnych. Jednym ze sposobów umożliwienia im takiego dostępu jest rozwój rynku sekurytyzacji ich portfeli dłużnych przez pośredników finansowych. Sekurytyzacja jest innowacyjną formą pośrednictwa finansowego w ramach tzw. finansowania zintegrowanego (*structured financing*), obecną na rynkach światowych od początku lat 70. XX wieku (Kidacka, 2006, s. 94–95). Zwiększa ona m.in. potencjały pośredników finansowych – inicjatorów transakcji sekurytyzacyjnych w aktywizacji akcji kredytowych i leasingowych przez refinansowanie relatywnie mało płynnych aktywów i uwalniania kapitału regulacyjnego.

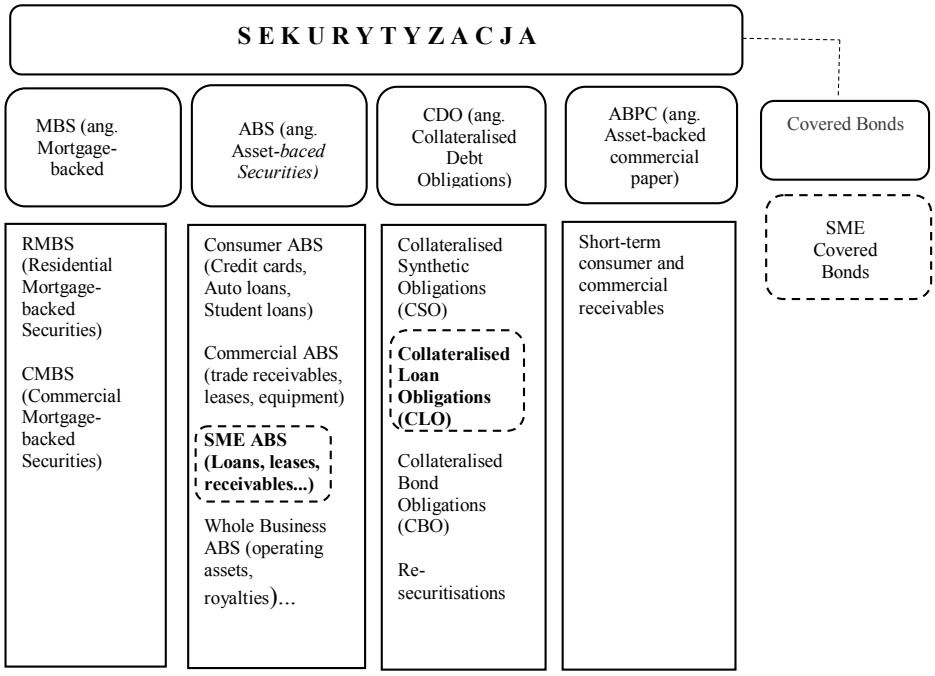
Niestety, rynek sekurytyzacji portfeli dłużnych MSP w państwach należących do UE (zwłaszcza strefy euro) radykalnie się zmienił od wybuchu w 2007 roku globalnego kryzysu gospodarczego i finansowego. Kryzys, ewoluujący od kryzysu bankowego – ostrej fazy załamania rynku kredytowego, poprzez kryzys zadłużenia, kryzys wzrostu gospodarczego oraz rynku papierów wartościowych i załamanie się cen nieruchomości, naruszył głęboko wiele dziedzin życia gospodarczego. Obnażył wielopłaszczyznowe nierównowagi, z podstawowym, zaostrzającym się rozdźwiękiem między sektorem finansowym a gospodarką realną. Spowodował, że rynek sekurytyzacji portfeli dłużnych MSP przekształcił się z rynku rozwijającego się w rynek podtrzymywany w ramach niestandardowej polityki pieniężnej Europejskiego Banku Centralnego, nazywaną filozofią *new normal* (Chojna-Duch, 2015, s. 91). Celem artykułu jest wskazanie podstawowych przesłanek, a następnie działań UE na rzecz ożywienia tego rynku, zwłaszcza w okresie pokryzysowym. Zaprezentowane dane statystyczne i informacje źródłowe o charakterze ogólnoeuropejskim mogą stanowić wkład w rozpoznanie europejskiej polityki gospodarczej odnośnie do nowych struktur pośredniego finansowania MSP oraz zwiększenia zainteresowania nimi w Polsce.

1. Pojęcie i instrumenty sekurytyzacji portfeli dłużnych MSP

Sekurytyzacja generalnie obejmuje transakcje, które umożliwiają kredytodawcy lub wierzycielowi – zazwyczaj instytucji kredytowej lub przedsiębiorstwu – refinansowanie pakietu kredytów, należności lub ekspozycji na ryzyko poprzez przekształcenie ich w zbywalne papiery wartościowe (świadectwa/certyfikaty udziałowe, obligacje, papiery komercyjne). Kredytodawca/wierzyciel grupuje i przekształca swój portfel kredytów/należności oraz porządkuje je według różnych klas ryzyka dla różnych inwestorów, dając im tym samym dostęp do inwestycji w kredyt/należności do jakich normalnie nie mieliby dostępu. Zyski inwestorów są generowane przez przepływy pieniężne w ramach kredytów/należności bazowych. Przedmiotem refinansowania mogą być przykładowo: kredyty hipoteczne, należności z tytułu leasingu samochodów, należności handlowe, należności z tytułu franchisingu.

Papiery wartościowe powstałe w procesie sekurytyzacji są instrumentami finansowymi, których zabezpieczeniem mogą być właściwie wszelkie rodzaje aktywów przynoszące stały dochód. Można wyróżnić bardzo wiele kryteriów podziału instrumentów sekurytyzacyjnych (Waszkiewicz, 2004, s. 19), przy czym dla prowadzonych w niniejszym opracowaniu rozważań najistotniejsze jest kryterium rodzaju zabezpieczenia instrumentów sekurytyzacyjnych. Rozważania koncentrują się na instrumentach sekurytyzacyjnych zabezpieczonych na kredytach i należnościach leasingowych samochodów dla małych i średnich przedsiębiorstw. W literaturze zachodniej określane są one skrótem – SMESec. (*Small, Medium Enterprises Securitisation*) i wyodrębniane w statystyce

sekurytyzacyjnej. Na rysunku 1 przedstawiono ich umiejscowienie w klasycznej typologii instrumentów sekurytyzacyjnych.



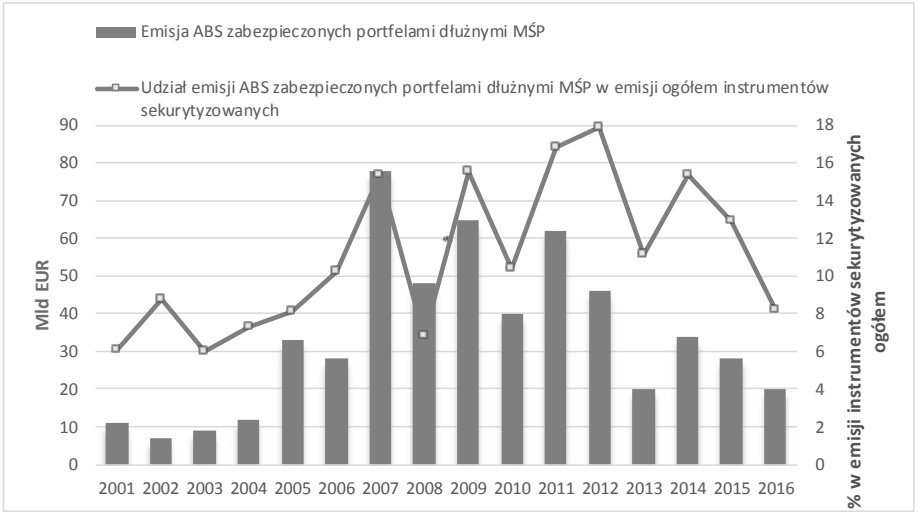
Rysunek 1. Klasyczna typologia instrumentów sekurytyzacyjnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie Nassr, Wehinger (2014), s. 94.

Jak wynika z powyższego rysunku, analizowane instrumenty sekurytyzacyjne nie są jedynymi instrumentami zorientowanymi na sektor MSP, ale stanowią ich istotną i możliwą do obserwacji grupę.

2. Podstawowe statystyki rynku sekurytyzacji portfeli dłużnych MSP

Wartość emisji ABS zabezpieczonych portfelami dłużnymi MSP w Europie i jej udział w wartości emisji instrumentów sekurytyzacyjnych ogółem w latach 2001–2016 zaprezentowano na rysunku 2.



Rysunek 2. Emisja ABS zabezpieczona portfelami dłużnymi MSP w latach 2001–2016

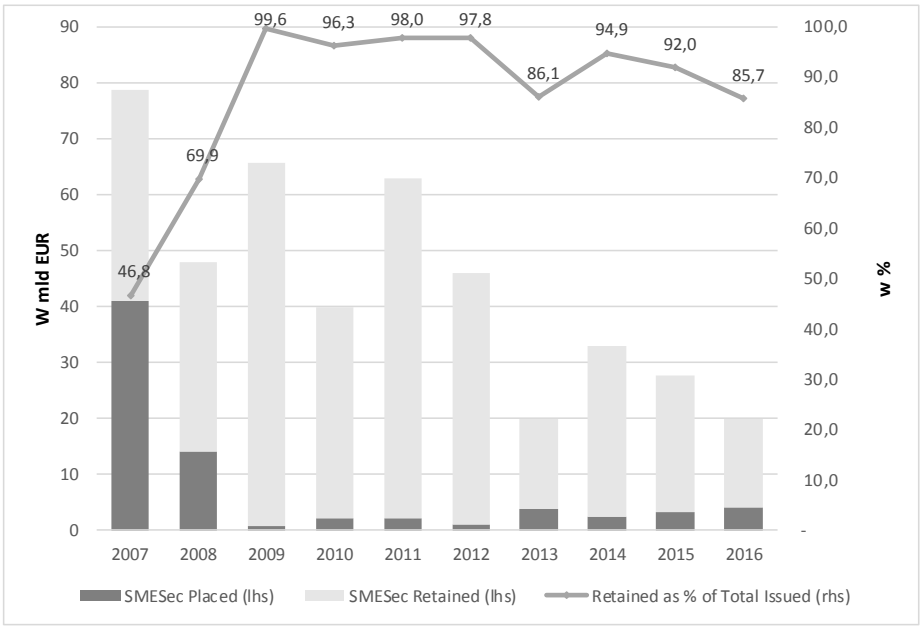
Źródło: opracowanie własne na podstawie European Investment Fund, https://www.eiforg/news-centre/publicanto/eif-wp43pdf (5.03.2018).

Z analizy rysunku wynika, że emisja omawianych instrumentów kształtowała się na dość stabilnym poziomie w latach 2001–2004, po czym wzrosła dość gwałtownie w 2005 roku, osiągając szczyt w 2007 roku, a następnie zaczęła wykazywać tendencję malejącą, z największym spadkiem analizowanego zjawiska w stosunku do roku poprzedniego w 2008, 2010 i 2013 roku. Ostatecznie, emisja w 2016 roku była jednak dwukrotnie wyższa niż w 2001 roku.

Rozkład udziału emisji ABS zabezpieczonych portfelami dłużnymi MSP w emisji ogółu instrumentów sekurytyzacyjnych nie pokrywał się w pełni z rozkładem emisji ABS zabezpieczonych portfelami dłużnymi MSP w badanym okresie. Najbardziej oczywistym przykładem tej obserwacji są lata 2007 i 2012. W 2007 roku odnotowano największą w badanym okresie wartość emisji ABS zabezpieczonych portfelami dłużnymi MSP, natomiast najwyższy udział tych instrumentów w emisji ogółem instrumentów sekurytyzacyjnych zarejestrowano w 2012 roku.

Uwzględniając krajowy rozkład emisji ABS zabezpieczonych portfelami dłużnymi MSP, należy odnotować, że był on znacznie skoncentrowany, zwłaszcza w okresie kryzysu finansowego i bezpośrednio po nim. Największe emisje tradycyjnie dotyczyły państw strefy euro. Przykładowo, w 2016 roku największy udział w emisjach miały Włochy (46%) i Hiszpania (39%), znacząco mniej Grecja (6%), Portugalia (4%), Niemcy (2%) oraz Irlandia i Wielka Brytania (po 1%).

Należy podkreślić, że inwestorom, zwłaszcza po 2008 roku, przyznano jedynie bardzo niewielką część emisji ABS zabezpieczonych portfelami dłużnymi MSP (rys. 3).



Rysunek 3. Rozkład emisji ABS zabezpieczonych portfelami dłużnymi MSP w latach 2007–2016

Źródło: jak pod rys. 2.

Jak wyraźnie można odczytać z rysunku, charakter rynku ABS zabezpieczonych portfelami dłużnymi MSP radykalnie się zmienił z rozwijającego się rynku przed kryzysem (z istotną częścią transakcji zawieranych na rynku pierwotnym), na „napędzany" przez operacje *repo* Europejskiego Banku Centralnego, prawie bez lokowania charakteryzowanych instrumentów na rynku pierwotnym.

3. Przesłanki ożywienia rynku sekurytyzacji portfeli dłużnych MSP

W literaturze przedmiotu zaczyna dominować pogląd, że należy odejść od niemal powszechnej stygmatyzacji sekurytyzacji, jako jednej z kluczowych przyczyn kryzysu finansowego, który rozpoczął się w 2007 roku w Stanach Zjednoczonych właśnie na rynku sekurytyzacji kredytów *subprime* (Aiyar, Al.-Eyd, Barkbu, 2015, s. 2). Według statystyk, sekurytyzacja tych kredytów stanowiła zaledwie 10% wszystkich

transakcji sekurytyzacyjnych MBS. Zdecydowana większość transakcji zabezpieczona była kredytami RMBS niezagrożonymi oraz CMBS. Od połowy 2007 roku do 2010 roku wskaźnik niewypłacalności amerykańskich transakcji sekurytyzacyjnych wyniósł 7,71% i był niewiele wyższy od ogólnoświatowego wskaźnika niewypłacalności obligacji korporacyjnych, który wynosił 6,34%. Dla porównania, w tym samym okresie, wskaźnik niewypłacalności europejskich transakcji sekurytyzacyjnych wynosił zaledwie 0,95% (Bloomenstein i in. 2011, s. 261). H. Kraemer-Eis i F. Lang (2017, s. 98) podkreślają, że sekurytyzacja *per se* nie jest ani dobra, ani zła – jest to zestaw narzędzi, instrument, technika, która nie podlega wartościowaniu. Ale jej agresywne, nieprzejrzyste i nazbyt skomplikowane wykorzystywanie przez niektórych uczestników rynku ma negatywne konsekwencje zarówno dla emitentów, jak i inwestorów. Negatywne reperkusje polityczne stwarza także nadmiernie uproszczona dyskusja, w której wszystko to, co dotyczy finansowania zintegrowanego jest zestawiane razem, odrzucane w całości i uważane „z góry jako coś toksycznego". Podobne poglądy można spotkać także w literaturze polskiej. Przykładowo Kreczmańska-Gigol (2015, s. 304) stwierdza, że „Trudno przecież zrozumieć z jakich względów, poza czynnikami behawioralnymi, nagle zaprzestano dokonywać transakcji na papierach sekurytyzacyjnych, które w dalszym ciągu były obsługiwane zgodnie z harmonogramem".

Obecnie, w literaturze i dokumentach Unii Europejskiej wskazuje się na wiele przesłanek uzasadniających wręcz konieczność ożywienia rynku sekurytyzacji, w tym zwłaszcza rynku sekurytyzacji portfeli dłużnych MSP. Przede wszystkim podkreśla się, że sektor małych i średnich przedsiębiorstw stanowi „kręgosłup" europejskiej gospodarki. Mikro, małe i średnie podmioty to 99 na 100 przedsiębiorstw, zatrudniają dwóch na trzech pracowników i zapewniają ok. 57 centów wartości dodanej z każdego euro wypracowanego w sektorze gospodarczym (*European Commission*, 2018). W związku z tym, ich dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania powinien odpowiadać ich potencjałowi rozwojowemu. Niestety, rynek kredytów i leasingu dla MSP (jak i każdy inny rynek) pozostaje pod wpływem zjawiska asymetrii informacji, co utrudnia synchronizację popytu i podaży. Sekurytyzacja, jako bardziej elastyczna forma finansowania, może istotnie złagodzić potencjalną nierównowagę rynkową spowodowaną tą ułomnością rynku.

Autorzy zwracają uwagę, że działalność MSP jest na ogół słabo zdywersyfikowana, wręcz jest oparta na jednym produkcie bądź usłudze. Często MSP szukają szans w wybranych niszach rynkowych lub segmentach rynku i w związku z tym większość z nich działa na rynkach regionalnych, choć oczywiście, wraz z rozwojem technologii informacyjno-komunikacyjnych i rozpowszechnieniem się internetu, bariery związane z zasięgiem tracą na znaczeniu. Istotne jest, że przez rynek pracy, rynek towarów i usług oraz przepływy fiskalne, MSP istotnie wspierają rozwój regionalny, znajdujący się wciąż w centrum zainteresowania Komisji i Parlamentu Europejskiego.

Należy także wziąć pod uwagę to, że europejskie firmy niefinansowe są w wysokim stopniu uzależnione od finansowania kredytowego, a mikro, małe i średnie firmy bardziej niż duże, choć poziom tego uzależnienia (zwłaszcza w sferze euro) zmierza w kierunku

większej ich aktywności na rynku kapitałowym. P. Cour-Thimann i B. Winkler (2013, s. 7) wskazują jednak, że uzależnienie to jest relatywnie mniejsze w sferze inwestycyjnej (rozwojowej), ponieważ generalnie sektor przedsiębiorstw może w tej sferze zastąpić finansowanie bankowe innymi źródłami finansowania. W przypadku MSP taka możliwość istnieje w bardzo ograniczonym zakresie. Europejskie MSP są bardziej niż duże uzależnione od zasileń kredytami. Potwierdzają to także badania, przeprowadzone przez Europejski Bank Centralny (ECB, 2017), adekwatności oferty instytucji finansowej dla MSP strefy euro między kwietniem a wrześniem 2017 roku. Wyniki badań wskazują, że 53% mikro, małych i średnich firm uznaje, że kredyt w rachunku bieżącym jest najbardziej przydatnym dla nich produktem. Kredyt, jako drugi produkt w koszyku, wskazało 52% respondentów. Na trzecim miejscu znalazł się leasing, który wskazało 46% badanych MSP.

4. Działania na rzecz ożywienia rynku sekurytyzacji portfeli dłużnych MSP

Działania Unii Europejskiej na rzecz ożywienia rynku sekurytyzacji portfeli dłużnych małych i średnich przedsiębiorstw mają charakter programowy i regulacyjny.

Pierwsze działania programowe na rzecz tworzenia rynku sekurytyzacji portfeli dłużnych MSP w UE związane były z Programem na Rzecz Konkurencyjności i Innowacji 2007–2013 (*Competitiveness and Innovation Framework Programme – CIP*), wdrożonym decyzją nr 1639/2006 Rady i Parlamentu Europejskiego. Jednym z jego podprogramów był Program na rzecz Przedsiębiorczości i Innowacji (*Entrepreneurship and Innovation Programe – EIP*), którego celem było m.in. ułatwienie dostępu do finansowania na rozpoczęcie działalności i rozwój MSP. Instrumentem finansowym umożliwiającym realizację tego celu stał się System Poręczeń dla MSP (*SME Guarantee Facility* – SMEG). SMEG skupiał się na czterech obszarach, w tym na sekurytyzacji portfeli dłużnych instytucji finansowych, co pozwala na pozyskiwanie dodatkowych środków na pokrycie długu dla MSP zgodnie z uzgodnieniami z docelowymi instytucjami dotyczącymi podziału ryzyka. Wsparcie dla transakcji sekurytyzacyjnych zostało uzależnione od tego, czy instytucja zobowiąże się przeznaczyć znaczną część uzyskanej płynności lub uruchomionego kapitału na pożyczki/kredyty dla nowych MSP w rozsądnym okresie. Kwota nowych środków na pokrycie długu obliczana była w stosunku do kwoty gwarantowanego ryzyka portfela, co było przedmiotem negocjacji prowadzonych indywidualnie z każdą instytucją inicjującą.

Działania programowe UE na rzecz ożywienia rynku sekurytyzacji portfeli dłużnych MSP kontynuowane były następnie w ramach Programu na Rzecz Konkurencyjności Przedsiębiorstw oraz Małych i Średnich Przedsiębiorstw 2014–2020 COSME (*Programme for the Competitiveness of Enterprises and small and medium – sized enterprises*), ustanowionego rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady nr 128/2013. Dla realizacji tego celu stworzono Instrument Gwarancji Kredytowych (*Loan Guarantee Facility* – LGF), wspierający m.in. konkretne transakcje sekurytyzacyjne.

Bardziej zdecydowane działania na rzecz rozwoju rynku sekurytyzacji portfeli dłużnych MSP UE podjęła w ramach realizacji Planu Inwestycyjnego dla Europy, przyjętego w czerwcu 2015 roku i opartego na trzech filarach. Pierwszym z filarów stał się Europejski Fundusz Inwestycji Strategicznych (*European Fund for Strategic Investments – EFSI*), utworzony z mocy rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2015/1017. Jego zadaniem jest zapewnienie gwarancji dla finansowania projektów potrzebnych danej gospodarce bądź społeczeństwu, realizowanych przede wszystkim przez sektor prywatny oraz – w niektórych obszarach gospodarki – przez sektor publiczny. Wsparcie rynku sekurytyzacji portfeli dłużnych MSP realizowane jest w ramach okna – MSP i spółki o średniej kapitalizacji, umożliwiającego zwiększenie dostępu do finansowania dla podmiotów zatrudniających nie więcej niż 3 tys. pracowników, w ramach którego finansowany jest Program COSME. Horyzont Programu COSME, zgodnie z rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2017/2396, został wydłużony do 2020 roku.

Działania na rzecz ożywienia rynku sekurytzacji portfeli dłużnych MSP mają także charakter regulacyjny i prowadzone są w ramach tworzenia unii rynków kapitałowych, której generalnym przesłaniem politycznym jest dalsza integracja wspólnego rynku. W wymiarze gospodarczym podkreśla się, że rynki kapitałowe uzupełniają w naturalny sposób banki jako źródło finansowania. Unia rynków kapitałowych może spowodować zwiększenie dostępności środków na inwestycje, w tym na inwestycje dla MSP, gdyż zrównoważy rynki finansowe w wymiarze europejskim i przyciągnie inwestorów z reszty świata (Zielona Księga, 2015, s. 2).

Tworzenie unii rynków kapitałowych powinno przebiegać ewolucyjnie. Jednym z pierwszych kroków w ramach procesu ewolucyjnego stało się przyjęcie ram regulacyjnych tzw. prostej, przejrzystej i standardowej (*Simple, Transparent and Standardised – STS*) sekurytyzacji, wprowadzonych rozporządzeniem Parlamentu Europejskiegi i Rady nr 2017/2402, która powinna poprawić efektywność systemu finansowego, zwiększyć możliwości inwestycyjne oraz zmniejszyć obawy związane z „toksycznością" sekurytyzacji.

Podsumowanie

Sekurytyzacja staje się bardzo ważną instytucją współczesnego systemu finansowego. Popierana jest przez Komisję Europejską i Europejski Bank Centralny, zwłaszcza w kontekście finansowania MSP, z utrudnionym dostępem do kapitału rozwojowego. Środowiska biznesowe wyraźnie oczekują, że uregulowana i poprawnie stosowana może być znaczącym czynnikiem ożywienia inwestycyjnego Unii Europejskiej.

Instytucja sekurytyzacji stanowi jednak duże wyzwanie dla środowiska naukowego, które powinno ją poddać głębszej i wieloaspektowej analizie bez negatywnych uprzedzeń i konotacji z globalnym kryzysem finansowym i gospodarczym oraz wysoce negatywnie postrzeganą finansjalizacją gospodarki.

Bibliografia

Aiyar, S., Al-Eyd, A., Barkbu, B., Jobst, A. (2015). *Revitalizing Securitization for Small and Medium--Sized Enterprises in Europe*. Pobrano z: http://www.imf.org/extemal/pubs/ft/sdn/2015/sdn150 (5.03.2018).

Bloomenstein, H.J., Keskinler, A., Lucas, C. (2011). Outlook for the Securitization Market. *OECD Journal: Financial Market Trends*, *1*, 261.

Chojna-Duch, E. (2015). Łagodzenie ilościowe polityki pieniężnej. *Kontrola Państwowa*, *3*, 91.

Cour-Thimann, P., Winkler, B. (2013). *The ECB's non-standard monetary policy measures. The role of institutional factor sand financial structure.* Pobrano z: http://web.europe.eu/pub/pdf/scuwps1528pdf (10.03.2018).

Decyzja NR 1639/2006/UE Parlamentu Europejskiego i Rady z 24.10.2006 ustanawiająca Program na rzecz konkurencyjności i innowacji 2007–2013. Dz. Urz. L 310/15.

ECB (2017). *Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area – April to September 2017.* Pobrano z: https://wwwecb.europa.eu/pub/pdf/other/ecb.accesstc (2.03.2018).

European Commission (2018). *Annual Report on European SMEs 2016/2017.* Pobrano z: http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly (20.03.2018).

European Investment Fund (2017). *European Small Business Finance Outlook*. Pobrano z: https://www.eiforg/news-centre /publicanto/eif-wp43pdf (12.032018).

Kidacka, I. (2006). *Finanse zintegrowane. Sekurytyzacja, struktury finansowe.* Warszawa: Difin.

Kraemer-Eis, H., Lang, F. (2017). Access to funds: how could CMU support SME financing. *Viertljahrshefte zur Wirtschaftsforschung*, *86*, 98.

Kreczmańska-Gigol, K. (2015). *Płynność finansowa przedsiębiorstw. Istota, pomiar, zarządzanie.* Warszawa: Difin.

Nassr, I., Wehinger, G. (2014). Unlocking SME finance through marked – based debt: Securitisation, private placements and bonds. *OECD Journal: Financial Market Trends*, *2*, 94.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/2396 z 13.12.2017 zmieniające rozporządzenie (UE) nr 1316/2013 oraz (UE) 2015/1017 w odniesieniu do przedłużenia okresu obowiązywania Europejskiego Funduszu na rzecz Inwestycji Strategicznych oraz wprowadzenia usprawnień technicznych dla tego Funduszu i Europejskiego Centrum Doradztwa Inwestycyjnego. DZ. Urz. L 345/34.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/1017 z 25.06.2015 w sprawie Europejskiego Funduszu Inwestycji Strategicznych, Europejskiego Centrum Doradztwa Inwestycyjnego i Europejskiego Portalu Projektów Inwestycyjnych oraz zmieniające rozporządzenie (UE) nr 1291/2013 i (UE) nr 1316/2013 – Europejski Fundusz Inwestycji Strategicznych. Dz. Urz. L 169.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/2402 z 12.12.2017 w sprawie ustanowienia ogólnych ram dla sekurytyzacji oraz utworzenia szczególnych ram dla prostych, przejrzystych i standardowych sekurytyzacji, a także zmieniające dyrektywy 2009/65/WE, 2009/138/WE i 2011/61/UE oraz rozporządzenia (WE) nr 648/2012. Dz. Urz. UE L 347/35.

Waszkiewicz, A. (2004). Papierowe bogactwo sekurytyzacji. *Bank i Kredyt*, *4*, 19.

Zielona Księga. Tworzenie unii rynków kapitałowych. COM(2015)63 final. Bruksela 18.02.2015.

PREMISES AND ACTIVITIES AIMED AT STIMULATING THE SECURITISATION OF SME DEBT FINANCE PORTFOLIOS IN THE EUROPEAN UNION

Keywords: SME, securitisation, debt portfolios

Summary. The article attempts at identifying basic premises, followed by presenting the regulatory and economic activities of the European Union aimed at stimulating the securitization of SME debt finance portfolios, predominantly in the post-crisis. The focus is on securitization instruments, secured on credit and car lease liabilities of SME. The undertaken attempt was preceded by a brief analysis of key characteristics of the aforementioned securitization market.

Translated by Grażyna Borys, Alicja Janusz

Cytowanie
Borys, G., Janusz, A. (2018). Przesłanki i działania na rzecz ożywienia rynku sekurytyzacji portfeli dłużnych MSP w Unii Europejskiej. *Ekonomiczne Problemy Usług*, *3* (132), 5–14. DOI: 10.18276/epu.2018.132-01.

Ekonomiczne Problemy Usług nr 3/2018 (132)

ISSN: 1896-382X | www.wnus.edu.pl/epu
DOI: 10.18276/epu.2018.132-02 | strony: 15–27

Agnieszka Buhmann[1], Teresa Łuczka[2], Jakub Pawlak[3]

Wydział Inżynierii Zarządzania Politechniki Poznańskiej
[1]e-mail: agnieszka.buhmann@doctorate.put.poznan.pl
[2]teresa.luczka@put.poznan.pl
[3]jakub.pawlak@put.poznan.pl

Rola *IT Service Managera* w zarządzaniu innowacjami w MSP w świetle polityki Unii Europejskiej

Kody JEL: A12, M15

Słowa kluczowe: MSP, IT Service Manager, innowacje, zarządzanie innowacjami w UE

Streszczenie. Zarządzanie innowacjami i rozwój innowacyjności MSP wywiera wpływ na uzyskanie przez te przedsiębiorstwa przewagi konkurencyjnej. Tak ważne jest dlatego wdrożenie roli *IT Service Managera*, co jako innowacja procesowo-organizacyjna może przyczynić się do pozyskania nowych klientów, dostarczenia nowoczesnych usług o wysokiej jakości oraz stać się szansą rozwoju MSP. W artykule przedstawiono rolę *IT Service Managera* uwzględniając możliwości wsparcia finansowego ze strony Unii Europejskiej oraz jego zadania w procesie zarządzania innowacjami oraz rozwoju innowacyjności MSP.

Wprowadzenie

Unia Europejska (UE) aktywnie wspiera wdrażanie innowacji w handlu i przemyśle, a wzrost innowacyjności ma istotne znaczenie również dla rozwoju MSP. Jako działania z największym wpływem na rozwój przedsiębiorstwa oraz zwiększenie jego rentowności wskazuje się: 1) zwiększenie zdolności innowacyjnej; 2) zdobycie nowych rynków; 3) obniżenie kosztów (Kaschny, 2015, s. 7). Jako obszary o strategicznym znaczeniu wymieniane są: 1) redukcja kosztów i racjonalizacja; 2) rozwój nowych produktów oraz usług; 3) definicja nowych procesów; 4) aktywne zarządzanie cenami; 5) rozwój działalności gospodarczej; 6) opracowanie nowych modeli biznesowych; 7) rozwój nowych rynków. Zwłaszcza definicja nowych procesów powiązana z definicją nowych ról i odpowiedzialności nieznanych dotychczas w organizacji przyczynia się do zwiększenia

innowacyjności MSP. Działania takie są istotnym czynnikiem wzrostu, ponieważ nowe role łączą w sobie odpowiedzialności wynikające z kilku obszarów. *IT Service Manager* odpowiada za sprzedaż, kreowanie nowych usług i działań marketingowych, stąd też wdrożenie tej roli przyczynia się do redukcji kosztów i może być przykładem działań innowacyjnych podnoszących zdolność innowacyjną MSP.

Celem artykułu jest przedstawienie roli IT Service Managera w zarządzaniu innowacjami i rozwoju innowacyjności MSP oraz wskazanie przykładów wykorzystania wsparcia merytorycznego i finansowego oferowanego przez politykę innowacyjności UE.

1. Polityka innowacyjności Unii Europejskiej

Wspieranie innowacji jest jednym z głównych priorytetów programu rozwoju społeczno-gospodarczego UE. Innowacje przyczyniają się do powstawania nowych miejsc pracy, poprawy jakości życia w Unii oraz podniesienia konkurencyjności przedsiębiorstw. Zatem „polityka innowacyjności stanowi łącznik pomiędzy polityką dotyczącą badań i rozwoju technologicznego, a polityką przemysłową oraz umożliwia stworzenie warunków sprzyjających wprowadzaniu pomysłów na rynek" (Gouardères, Horl, 2018, s. 1).

Podstawą polityki europejskiej dotyczącej przemysłu jest art. 173 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE), a zasady wspierania badań i rozwoju technologicznego zdefiniowano w artykułach 179–190. Roczne wydatki w UE na badania i rozwój (B+R) wynoszą 0,8% PKB i są o połowę mniejsze niż wydatki w Stanach Zjednoczonych i Japonii (1,5% PKB) (Gouardères, Horl, 2018, s. 1). W celu intensyfikacji działań wokół wspierania innowacji w UE opracowano projekt „Unia innowacji", którego działania koncentrują się na utworzeniu w Europie wiodącego ośrodka badań naukowych, eliminacji barier we wdrażaniu innowacji, intensyfikacji współpracy pomiędzy sektorem prywatnym i publicznym, ze szczególnym uwzględnieniem implementacji partnerstw innowacyjnych pomiędzy instytucjami europejskimi, instytucjami krajowymi i regionalnymi. Programy UE, takie jak *Polityka spójności* czy też *Instrumenty finansowe* służą rozwojowi innowacyjności w obszarze MSP (tab. 1).

Tabela 1. Wykaz inicjatyw UE w zakresie wspierania polityki innowacyjności

Nazwa programu UE	Opis inicjatywy UE
1	2
Unia innowacji	inicjatywa w ramach strategii „Europa 2020", ma na celu rozwój i poprawę warunków finansowania prac B+R, intensyfikację wzrostu gospodarczego oraz zwiększenie liczby miejsc pracy; corocznie w ramach tej inicjatywy prezentowane są unijne wskaźniki w zakresie badań i innowacji, unijny ranking innowacyjności poszczególnych regionów oraz wyniki badań podejścia do innowacji przeprowodzonych wśród przedsiębiorstw
Horyzont 2020	unijny program ramowy w dziedzinie badań zdefiniowany na lata 2014–2020, dysponujący funduszem 74,8 mld euro, zakładający polepszenie finansowania innowacji dla MSP oraz wsparcie finansowania innowacji w sektorze publicznym

1	2
Polityka spójności	zakłada przeznaczenie przynajmniej 80% wydatków z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego na rozwój działań innowacyjnych i wsparcie konkurencyjnośći MSP
Instrumenty finansowe	służą intensyfikacji inwestycji w sektorze prywatnym poprzez ułatwienie dostępu do pożyczek na prace B+R; Komisja Europejska współpracując z Grupą Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI i EFI) udostępniła „InnovFin – Fundusze unijne dla innowatorów"; w ramach „Planu inwestycyjnego dla Europy" przeznaczono 315 mld euro na B+R, kształcenie, rozwój infrastruktury oraz finansowanie ryzyka w MSP
Europejska Rada ds. Innowacji	od początku 2017 r. działa Europejska Rada ds. Innowacji (EIC), która zrzesza innowatorów definiujących działania innowacyjne w ramach programu przewidzianego jako następca programu „Horyzont 2020"

Źródło: opracowanie własne na podstawie Gouardères, Horl (2018).

Wydanie przez państwa członkowskie na prace B+R do roku 2020 wartości 3% PKB (1% ze środków publicznych, 2% ze środków sektora prywatnego) przyczyniłoby się do powstania 3,7 mln miejsc pracy oraz zwiększenia rocznego PKB UE o 800 mld euro (europa.eu, 2018). W skład organów UE zajmujących się wsparciem innowacji wchodzą między innymi:

- Wspólne Centrum Badawcze – organy Komisji dostarczające niezależne wsparcie techniczne i naukowe niezbędne dla opracowania strategii politycznych UE,
- Europejska Rada ds. Badań Naukowych – wspiera pionierskie programy działań badawczych,
- Agencja Wykonawcza ds. Badań Naukowych – zarządza prawie połową dotacji UE przeznaczoną na badania naukowe,
- Agencja Wykonawcza ds. Małych i Średnich Przedsiębiorstw – zarządza programami unijnymi przeznaczonymi dla MSP,
- Europejski Instytut Innowacji i Technologii – w ramach „Wspólnoty wiedzy i innowacji" koordynuje partnerstwa pomiędzy uczelniami wyższymi, a instytucjami zajmującymi się pracami B+R.

Fundusze Europejskie wspierają innowacje produktowe (udoskonalanie wyrobów aktualnie produkowanych bądź wprowadzenie na rynek nowych wyrobów), innowacje procesowo-technologiczne (zmiany w sposobie świadczenia usług czy też wytwarzania produktów), innowacje organizacyjne (wprowadzenie nowych metod organizacji) oraz innowacje marketingowe (wprowadzenie nowych metod reklamy i promocji) (Fundusze Europejskie, 2018). Według raportu PARP (Zadura-Lichota, 2015) 11% polskich MSP charakteryzuje się innowacyjnością technologiczną (wdraża innowacje technologiczne), a 12% innowacyjnością nietechnologiczną (wdraża innowacje w marketingu bądź organizacji). Wdrożenie roli *IT Service Managera* łączy w sobie elementy innowacji procesowej (jest związane ze zdefiniowaniem nowego zestawu odpowiedzialności) oraz elementy innowacji organizacyjnej (oznacza rozszerzenie struktury organizacyjnej o nową rolę). Działanie takie sfinansowane przez środki unijne dostępne w ramach programów

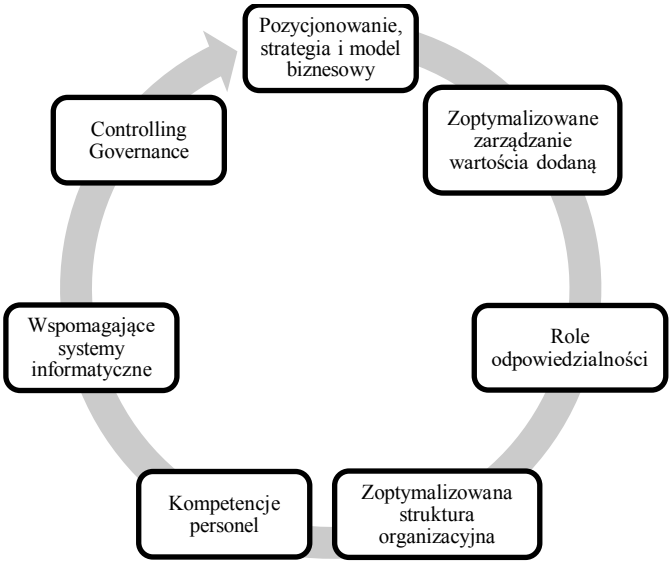
Inteligentny Rozwój (POIR), Polska Wschodnia (PO PW) oraz przez środki programów regionalnych (Fundusze Europejskie, 2018) może przyczynić się do zwiększenia konkurencyjności MSP w wymiarze makro-, mezo i mikroekonomicznym.

2. Znaczenie innowacji w zarządzaniu MSP

W literaturze przedmiotu z obszaru zarządzania dyskutowane są aspekty innowacyjności przedsiębiorstw. M.A. Weresa podkreśla, że „o tym, że niektóre podmioty i terytoria są bardziej innowacyjne i konkurencyjne niż inne, decyduje splot czynników technologicznych i instytucjonalnych, składających się na system innowacyjny. Koncepcja systemu innowacyjnego pozwala narysować innowacyjną mapę świata, łączy w sobie aspekty technologiczne innowacji, charakterystykę kapitału ludzkiego, zasoby wiedzy zakumulowane we wcześniejszych okresach oraz czynniki instytucjonalne" (Weresa, 2012, s. 7). W państwach członkowskich UE funkcjonuje narodowy system innowacji, który tworzą wszystkie podmioty wdrażające innowacje wraz z powiązaniami pomiędzy tymi podmiotami. J. Czerniak stwierdza: „w Polsce brakuje przemyślanej wizji oraz kompleksowej strategii podnoszenia innowacyjności gospodarki oraz instytucji odpowiedzialnej za realizację takiej strategii. Czynnikiem hamującym innowacyjność polskiej gospodarki jest relatywnie niskie zainteresowanie przedsiębiorstw generowaniem innowacji" (Czerniak, 2013, s. 226). Wdrożenie innowacji jest transformacją ze stanu starego w nowy. W takich działaniach aktywną rolę odgrywa *IT Service Manager*. Przed wykonaniem transformacji należy określić pozycję przedsiębiorstwa na rynku. Wykorzystując Enterprice Transformation Cycle (Kaschny, 2015, s. 4) można zaplanować i wdrożyć taką transformację (rys. 1).

Innowacja związana jest z wdrożeniem „czegoś nowego", co może być związane z odkryciem czegoś nowego (odkrycie) lub też może zostać stworzone po raz pierwszy (wynalazek). Rozwiązanie problemu uznajemy jako nowe, jeśli przekracza ono dotychczasowe doświadczenia bądź granice poznawcze. W fazie wdrażania innowacji można posłużyć się pytaniami (Kaschny, 2015, s. 21), które pomagają zidentyfikować dane zjawisko jako innowację:

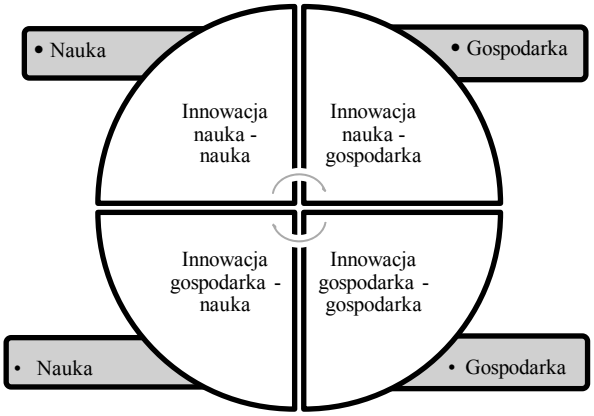
- czy konkurenci zdefiniowali już podobne rozwiązania,
- czy nowe uregulowania prawne mogą wpływać na ten pomysł, propozycję nowego produktu, czy też nowe podejście,
- czy przedsiębiorstwo ma wystarczające kompetencje w zakresie nowej technologii wraz z wystarczającą liczbą pracowników o odpowiednich kwalifikacjach,
- czy uwzględniając wszystkie rodzaje ryzyka możliwe jest sfinansowanie nowego przedsięwzięcia?



Rysunek 1. Wizualizacja Enterprice Transformation Cycle

Źródło: opracowanie własne na podstawie Kaschny (2015).

W wyniku rekombinacji istniejącej już wiedzy i doświadczeń powstaje 80% innowacji, niewielka liczba technologicznych nowości bazuje na najnowszych odkryciach (Kaschny, 2015, s. 26). Nowe odkrycia powstają w wyniku transferu wiedzy i technologii, przy czym istnieją cztery możliwości transferu innowacji (rys. 2).



Rysunek 2. Możliwości transferu innowacji pomiędzy gospodarką i nauką

Źródło: opracowanie własne na podstawie Kaschny (2015).

Z wprowadzeniem innowacji związane jest przeprowadzenie następujących po sobie kroków: definicja celu, analiza strategiczna, sformułowanie strategii, jej ocena i wybór oraz implementacja strategii połączona z ewaluacją. Strategia jest pomocna we właściwym zdefiniowaniu celów przedsiębiorstwa, które powinny uwzględniać następujące aspekty (Schulz, 2016): 1) opłacalność, w odniesieniu do poszczególnych obszarów i lokalizacji oraz do procesów biznesowych w całym łańcuchu pozyskiwania wartości dodanej; 2) elastyczność i zdolność do przeprowadzania przemian w odniesieniu do problemów ekonomicznych, socjalnych i ekologicznych, technologii i organizacji; 3) wydajne wykorzystanie zasobów w odniesieniu do procesów technicznych i organizacyjnych; 4) atrakcyjność w odniesieniu do prezencji produktu na rynku. Strategia, która uwzględnia wymienione powyżej elementy wspiera zarządzanie innowacjami oraz rozwój innowacyjności MSP.

3. Kluczowe procesy i role w zarządzaniu innowacjami w MSP

Procesy służące wdrożeniu innowacji obejmują: 1) strategiczne zarządzanie innowacjami; 2) opracowanie modeli procesów operacyjnego zarządzania innowacjami, zarządzanie nowymi pomysłami; 3) finansowanie i marketing innowacji; 4) ochronę praw autorskich (Kaschny, 2015, s. XII). Definiując strategiczne cele, należy zbadać ich wpływ na technologię (tab. 2).

Tabela 2. Analiza technologii dla określenia celów strategicznych – przykłady pytań

Analiza technologii
Jakie ostatnie osiągnięcia naukowe i technologiczne powinny być uwzględnione?
Jaki wpływ mają one na zaplanowane przedsięwzięcie i jego technologię?
Jak będzie się rozwijał potencjał technologii X lub Y średnio- i długookresowo?
Czy technologia X powinna być dalej rozwijana czy też należy przejść na technologię Y?
Gdzie należy zdobyć kompetencje niezbędne do rozwoju technologii Y?

Źródło: opracowanie własne na podstawie Kaschny (2015).

W poszukiwaniu sposobów rozwoju przedsiębiorstwa należy dokonać analizy jego otoczenia biznesowego, zbadać wpływ strategii na zachowania klientów, współpracę z dostawcami oraz zachowania konkurencji (tab. 3).

Jeżeli możliwy jest wybór kilku strategii wdrożenia innowacji, konieczne jest przeprowadzenie oceny określonych w nich celów, zgodności z uregulowaniami prawnymi, zgodności strategii wdrożenia innowacji z innymi celami przedsiębiorstwa czy też stosunku szans do ryzyka związanego z wdrożeniem strategii. W celu osiągnięcia celów zgodnych ze strategią innowacji należy zdefiniować nowe role (tab. 4).

Tabela 3. Analiza otoczenia biznesowego dla określenia celów strategicznych – przykłady pytań

Analiza otoczenia biznesowego
Jakie działania innowacyjne przeprowadzają obecnie nasi konkurenci?
Jakie technologie są przez nich wykorzystywane?
W jaki sposób należy chronić wygenerowaną przez innowacje przewagę konkurencyjną?
Czy dla innowacyjnego produktu możliwe jest uzyskanie wysokiego poziomu sprzedaży średnio- i długookresowo?
Czy możliwe jest w obecnej sytuacji rynkowej długotrwałe zwiększenie rentowności przez wdrożenie innowacji?

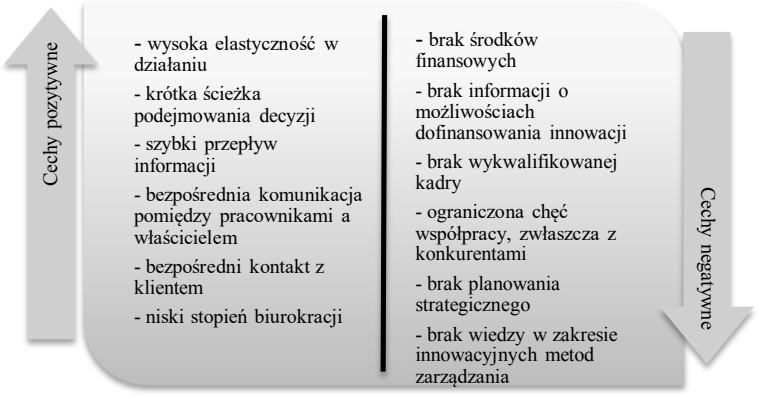
Źródło: opracowanie własne na podstawie Kaschny (2015).

Tabela 4. Przykładowe role w procesie zarządzania innowacjami.

Nazwa roli	Odpowiedzialność w procesie zarządzania innowacjami
Inicjator, stymulator	inicjuje proces wdrożenia innowacji
Poszukiwacz rozwiązań, generator idei, kreatywny badacz	opracowuje rozwiązanie problemu
Wspierający proces, łącznik, zarządzający projektem, zarządzający innowacją	zarządza procesem wdrożenia innowacji
Decydent	podejmuje decyzje w zakresie wdrożenia innowacji
Realizator	realizuje wdrożenie innowacji

Źródło: opracowanie na podstawie Kaschny (2015), s. 196.

Innowacyjność MSP determinuje właściciel firmy będący centrum decyzyjnym, bądź gremium wskazane w statucie przedsiębiorstwa. Właściciel odgrywa kluczową rolę we wspieraniu pozytywnych cech zdolności innowacyjnej MSP oraz ograniczaniu cech negatywnych (rys. 3).



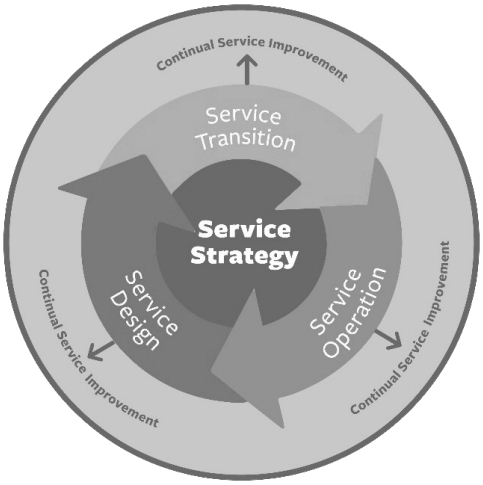
Rysunek 3. Pozytywne i negatywne cechy MSP wpływające na ich innowacyjność

Źródło: opracowanie własne na podstawie Kaschny (2015).

Centralną pozycję w MSP zajmuje właściciel, który „dysponując prawem własności, podejmuje na własne ryzyko *de iuere* i *de facto* wszystkie rozstrzygające funkcje kierownicze i zarządcze w przedsiębiorstwie, niezależnie od woli i kontroli osób trzecich" (Łuczka, 2013, s. 150). Istotne jest zatem przekonanie właściciela do konieczności wdrażania innowacji. MSP mają także trudności w konkurowaniu z dużymi przedsiębiorstwami. Koncepcja obciążenia małych przedsiębiorstw (*lability of smallness*) oparta jest na założeniu, że „małe przedsiębiorstwa mają mniejsze szanse przetrwania na rynku niż firmy o długim stażu" (Poznańska, 2005, s. 12). Innowacje procesowo-organizacyjne, takie jak wdrożenie roli *IT Service Managera*, mogą zwiększyć zdolność przetrwania MSP i ich możliwości konkurowania z dużymi przedsiębiorstwami.

4. Rola *IT Service Managera* we wdrożeniu innowacji

Bazą dla orientacji procesowej *IT Service Managera* jest *IT Infrastructure Library* (ITIL), czyli biblioteka zarządzania usługami IT. Jest to zbiór najlepszych praktyk dotyczących zarządzania IT, składający się z pięciu elementów (rys. 4).



Rysunek 4. Elementy biblioteki ITIL składające się na cykl życia usług (*service lifecycle*)

Źródło: *Encyklopedia internetowa IT…*

ITIL zawiera zalecenia dotyczące zarządzania pełnym cyklem życia usługi informatycznej (*service lifecycle*) zebrane w następujących publikacjach (Governica, 2018):

- strategia usług – długoterminowe cele dla usługi i zarządzania jej cyklem życia,
- projektowanie usług – wskazówki dla projektowania usług IT oraz rozwoju procesów IT,

- przekazanie usług – aspekty związane z wdrożeniem nowej usługi IT bądź też implementacją zmian w usługach już wdrożonych,
- eksploatacja usług – aspekty eksploatacji usługi w kontekście wydajności,
- ustawiczne doskonalenie usług – narzędzia i zasady ciągłej poprawy jakości usług.

Pod pojęciem usługi rozumiana jest zdolność przedsiębiorstwa do wygenerowania wartości dodanej dla klientów w formie dostarczanych usług, przez *IT Service Management* należy rozumieć całokształt zdolności organizacji, które służą wygenerowaniu dla klienta wartości dodanej, korzyści w postaci dostępnych usług IT (Taylor, Iqbal, Nieves, 2007). ITIL podkreśla odpowiedzialność *IT Service Managera* za zarządzanie całym cyklem życia jednej bądź wielu usług IT. W nazwie roli człon usługa (*service*) oznacza przynależność roli do dostawcy usług IT, czyli *IT Service Provider.* Określenie *IT Service Manager* jest stosowane wobec menedżera ds. rozwoju kontaktów z klientem (*Business Relationship Manager*), menedżera ds. procesów (*Process Manager*), opiekuna klienta (*Account Manager*) bądź też innych funkcji kierowniczych w obszarze dostawy usług IT.

IT Service Manager jako innowator zarządza nowymi rozwiązaniami służącymi polepszeniu jakości usług i wzrostu zadowolenia klienta, planuje i zarządza wdrożeniem innowacji, mających na celu jeszcze szybsze dostarczenie usługi (skrócenie *time to market*), zarządza wiedzą i umiejętnie wykorzystuje informacje wpływające na zwiększenie konkurencyjności MSP. „W obliczu zachodzących procesów globalizacyjnych, rozwoju technologii informacyjnych i komunikacyjnych, współczesne przedsiębiorstwa przestają konkurować za pomocą tradycyjnych, tzw. twardych czynników produkcji, lecz koncentrują głównie swoją uwagę na zasobach niematerialnych" (Pawlak, Przybysz, 2013, s. 150). *IT Service Manager* analizuje procesy biznesowe oraz technologie informacyjne, które ułatwiają dostosowanie procesów biznesowych do potrzeb klientów, porządkuje i systematyzuje usługi IT, co prowadzi do ich profesjonalizacji i zwiększenia przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa.

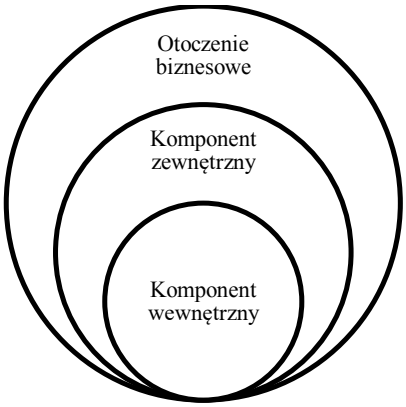
IT Service Manager wpływa na rozwój innowacyjności MSP, ponieważ działa jako inicjator i stymulator usprawnień w usłudze, intensyfikując kontakt z klientem, niejako „wsłuchuje" się w jego potrzeby, poszukuje niestandardowych rozwiązań, generuje nowe idee, działa jako poszukiwacz rozwiązań i kreatywny badacz. Ustawicznie analizuje procesy związane z dostawą usług IT, poszukuje możliwości ulepszenia tych procesów i poprzez to dostarczenia usług o jeszcze lepszej jakości, aktywnie przyczynia się do poprawy efektywności, wydajności oraz rentowności procesu. Faktycznie to *IT Service Manager* zarządza wdrożeniem innowacji, podejmuje bądź konsultuje decyzje odnośnie do wdrożenia innowacji, działając jako realizator wdrożenia innowacji. J. Hadenfeld podkreśla, że *IT Service Manager* łączy w sobie wymienione poniżej role (Hadenfeld):

- sprzedawca – przekonuje do konieczności wprowadzenia zmian, „sprzedaje" idee wprowadzenia zmian,

- pośrednik i łącznik – odpowiada za dialog, a w sytuacjach kryzysowych nawet za mediację pomiędzy IT a biznesem,
- ekspert – ma wiedzę ekspercką w zakresie ITIL, SOA, COBIT, ISO 2000 oraz innych narzędzi wspierających *IT Service Management*,
- menedżer procesu – odpowiada za identyfikację, opis oraz wdrożenie procesów odpowiedzialnych za dostarczenie usług IT,
- menedżer projektu – kieruje wdrożeniem procesów *IT Service Management* i oprogramowania wspierającego te procesy,
- trener – szkoli członków zespołu projektowego w zakresie wykorzystania procesów i narzędzi *IT Service Management*,
- menedżer zarządzania zmianą – jest kluczową osobą kontaktową w procesie wdrażania zmian,
- menedżer zarządzania jakością – odpowiada za ciągłą poprawę jakości dostarczanych usług oraz optymalizację powiązanych z nimi procesów, systematycznie monitoruje ich kluczowe wskaźniki wydajności KPIs (*Key Performance Indicators*).

Dzięki tak szerokiemu zakresowi obowiązków, *IT Service Manager* istotnie wpływa na zwiększenie zdolności innowacyjnej MSP. Jako sprzedawca zwiększa elastyczność działania, jako menedżer procesu intensyfikuje przepływ informacji i przyspiesza komunikację pomiędzy pracownikami a właścicielem, jako menedżer zarządzania zmianą wprowadza większą elastyczność w działaniu i zmniejsza biurokrację, w końcu jako menedżer projektu z całościowym poglądem na organizację, procesy i IT przyspiesza tempo działania organizacji, skracając ścieżkę podejmowania decyzji.

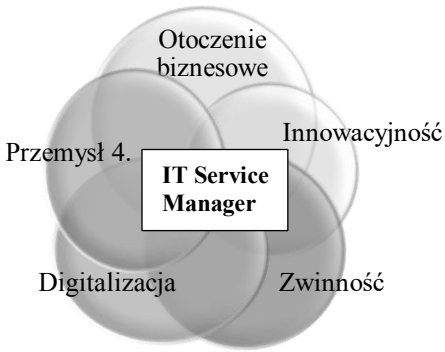
Wdrożenie roli *IT Service Managera* jest innowacją procesowo-organizacyjną, pozytywnie zmienia sposób dostawy usług i może być sfinansowane ze środków pochodzących z programów regionalnych (RPO). Wnioski o dofinansowanie są składane w urzędach marszałkowskich, a szczegóły odnośnie do RPO umieszczono na portalu www.funduszeeuropejskie.gov.pl (Fundusze Europejskie na innowacje). Przykładem takiego programu jest „Działanie 1.5.1", które w terminie 25.07.2018–15.08.2018 prowadzone jest dla województwa dolnośląskiego. „Celem działania jest zwiększenie zastosowania innowacji w przedsiębiorstwach sektora MSP poprzez wprowadzenie na rynek nowych lub ulepszonych produktów/usług, dokonanie zasadniczych zmian procesu produkcyjnego lub sposobu świadczenia usług" (Mapa Dotacji). Możliwe jest uzyskanie wsparcia do 450 tys. zł, refundowane jest do 45% kosztów projektu, zaliczka wynosi do 40% kwoty dofinansowania, a budżet wynosi 21 600 000 zł. Przytoczone fakty wskazują, że możliwe jest wdrożenie roli *IT Service Managera* z wykorzystaniem środków unijnych. Charakterystyka tej roli obejmuje komponent wewnętrzny (niezbędne umiejętności), komponent zewnętrzny (konieczne doświadczenie) oraz otoczenie biznesowe (branżę w jakiej działa przedsiębiorstwo oraz jego konkurencję) (Buhmann, Łuczka, 2017), co przedstawiono na rysunku 5.



Rysunek 5. Charakterystyka roli *IT Service Managera*

Źródło: opracowanie własne.

Komponent wewnętrzny uwzględnia umiejętności twarde oraz umiejętności miękkie. Do pierwszych zalicza się: 1) znajomość standardów *IT Service Management*; 2) znajomość standardów zarządzania projektami; 3) znajomość umów *Service Level Agreements* (SLA) i określonych w nich wskaźników poziomu jakości usług *Key Performance Indicators* (KPIs); 4) znajomość branży oraz dostarczanej usługi. Do umiejętności miękkich zalicza się: 1) komunikację w zespole projektowym; 2) zarządzanie konfliktem; 3) budowanie relacji z klienetm; 4) stały rozwój kompetencji osób pracujących w projekcie. Komponent zewnętrzny obejmuje: 1) aspekty codziennej praktyki zarządzania usługami; 2) zalecenia dotyczące wdrożeń ITIL; 3) doświadczenia *IT Service Managerów*. *IT Service Manager* powinien znać aktualne trendy w IT, takie jak digitalizacja, inicjatywa Przemysł 4.0, które determinują jego rolę (rys. 6).



Rysunek. 6. Determinanty roli *IT Service Managera*

Źródło: opracowanie własne.

Wdrożenie roli IT Service Managera umożliwia lepsze dostosowanie MSP do wymagań klientów oraz stanowi odpowiedź na wyzwania współczesnego zarządzania przedsiębiorstwem MSP, czym jest przykładowo postępująca digitalizacja czy też zwinność – rozumiana jako szybkość i zwinność w zarządzaniu.

Podsumowanie

W artykule zaprezentowano rolę *IT Service Managera* w zarządzaniu innowacjami i rozwoju innowacyjności MSP, podkreślając możliwości merytoryczne i finansowe w zakresie wdrożenia tej roli jakie oferuje polityka innowacyjności UE. *IT Service Manager* jako inicjator i współrealizator procesu zarządzania innowacjami może wesprzeć małe i średnie przedsiębiorstwa w pozyskaniu nowych klientów, zdobyciu nowych rynków oraz w konsekwentnym budowaniu przewagi konkurencyjnej.

Wdrożenie tej roli jest innowacją procesowo-organizacyjną, stanowi przykład dobrego wykorzystania potencjału własnego MSP i może być zrealizowane przy wykorzystaniu środków finansowych pochodzących z aktualnych programów regionalnych UE.

Bibliografia

Buhmann, A., Łuczka, T. (2017). Rola IT Service Managera w innowacyjnym zarządzaniu małymi i średnimi przedsiębiorstwami. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, *4* (88/2), 81–91.

Czerniak, J. (2013). *Polityka innowacyjna w Polsce. Analiza i proponowane kierunki zmian*. Warszawa: Difin.

Encyklopedia internetowa IT Process Maps, Definicja ITIL. Pobrano z: https://wiki.de.it-processmaps.com/index.php/Hauptseite (18.03.2018).

Fundusze Europejskie na innowacje, Innowacje w firmach, rodzaje innowacji. Pobrano z: https://www.funduszeeuropejskie.gov.pl/media/19692/ulotka_na_innowacje_firm.pdf (4.07.2018).

Gouardères, F., Horl, S. *Noty faktograficzne o Unii Europejskiej, Polityka innowacyjności, Serwis internetowy Parlament Europejski do Waszych usług*. Pobrano z: http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/pl/FTU_2.4.6.pdf (18.03.2018).

Governica Encyklopedia zarządzania informatyką, definicja ITIL. Pobrano z: https://www.governica.com/encyklopedia/ITIL (18.03.2018).

Hadenfeld, J. *baden IT GmbH, itSMF Regionales Forum Südwest I Stuttgart, Die neue Rolle des IT Service Managers?* Pobrano z: https://www.itsmf.de/fileadmin/dokumente/RF/Suedwest/20120625_Hadenfeld.pdf (31.05.2018).

http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/pl/FTU_2.4.6.pdf (18.03.2018).

Kaschny, M. (2015). *Innovationsmanagement im Mittelstand, Strategien, Implementierung, Praxisbeispiele*. Wiesbaden: Springer Gabler.

Łuczka, T. (2013). *Makro- i mikroekonomiczne determinanty struktury kapitału w małych i średnich przedsiębiorstwach*. Poznań: Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej.

Mapa Dotacji, Rozwój produktów i usług w MŚP: wsparcie innowacyjnośći produktowej i procesowej MŚP, Pobrano z: http://mapadotacji.eu/dotacje-dla-firm/52/dotacja-15-RPO-D%C5%9A (6.07.2018).

Pawlak, J., Przybysz, J. (2013). Technologie ICT w kreowaniu innowacyjności MSP. W: S. Trzcieliński (red.), *Wybrane problemy zarządzania. Teraźniejszość i przyszłość* (s. 145–158). Poznań: Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej.

Portal informacyjny Unii Europejskiej, Obszary działalności UE, Badania naukowe i innowacje. Pobrano z: https://europa.eu/european-union/topics/research-innovation_pl (18.03.2018).

Poznańska, K. (2005). Przetrwanie małych i średnich przedsiębiorstw - koncepcje i ich weryfikacja empiryczna w gospodarce polskiej. W: T. Łuczka (red), *Małe i średnie przedsiębiorstwa, Szkice o współczesnej przedsiębiorczości*. Poznań: Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej.

Schultz, K.P. (2016). *Nachhaltige Innovationsfähigkeit von produzierenden KMU, Inhalte. Methoden, Fallbeispiele*. München und Mering: Rainer Hampp Verlag.

Taylor, S., Iqbal, M., Nieves, M. (2007). *ITIL® Service Strategy*. Norwich, UK: TSO The Stationery Office.

Weresa, M.A. (2012). *Systemy innowacyjne we współczesnej gospodarce światowej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Zadura-Lichota P (red.) (2015). *Innowacyjna przedsiębiorczość w Polsce, Odkryty i ukryty potencjał polskiej innowacyjności, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości PARP 2015*. Pobrano z: http://www.parp.gov.pl/publikacje/ebook/90 (18.03.2018).

THE ROLE OF IT SERVICE MANAGER IN MANAGING INNOVATIONS IN SMES IN THE LIGHT OF EUROPEAN UNION POLICY

Keywords: SME, IT Service Manager, innovations, management of innovations in UE

Summary. Management and development of innovations have important impact in achieving the leadership of competition. Therefore, it is important to implement the role of IT Service Manager, what is an example of proces – organisational innovation. It could lead to acquire of new clients, delivery of new services in a high quality and could be chance for development of smes. This article presents the role of IT Service Manager including the opportunities of financial support from EU side and tasks, which could be led by IT Service Manager in management and development of innovations in smes.

Translated by Agnieszka Buhmann

Cytowanie
Buhmann, A., Łuczka, T., Pawlak, J. (2018). Rola IT Service Managera w zarządzaniu innowacjami w MSP w świetle polityki Unii Europejskiej. *Ekonomiczne Problemy Usług*, *3* (132), 15–27. DOI: 10.18276/epu.2018.132-02.

Ekonomiczne Problemy Usług nr 3/2018 (132)

ISSN: 1896-382X | www.wnus.edu.pl/epu
DOI: 10.18276/epu.2018.132-03 | strony: 29–39

Edyta Cegielska[1], Agnieszka Kurdyś-Kujawska[2], Danuta Zawadzka[3]

Politechnika Koszalińska
Wydział Nauk Ekonomicznych
[1] e-mail: edyta@cegielski.com.pl
[2] e-mail: agnieszka.kurdys-kujawska@tu.koszalin.pl
[3] e-mail: danuta.zawadzka@tu.koszalin.pl

Aktywność inwestycyjna funduszy *venture capital* w finansowaniu start-upów w Polsce

Kody JEL: G24, M13

Słowa kluczowe: inwestycje *venture capital*, start-upy, finansowanie start-upów

Streszczenie. Start-upy to przedsiębiorstwa innowacyjne, działające m.in. w obszarze tzw. wysokich technologii. Wprowadzają nowe produkty lub usługi na rynek testując jednocześnie nowe modele biznesowe. Jednym z głównych problemów, przed jakimi stoją start-upy jest pozyskanie kapitału na rozwój. Istotną rolę w finansowaniu przedsiębiorstw znajdujących się w początkowych fazach działalności odgrywają fundusze *venture capital*, inwestujące nie tylko swój kapitał, ale będące również organem doradczym w procesie zarządzania przedsiębiorstwem. Celem artykułu jest identyfikacja i ocena aktywności inwestycyjnej funduszy *venture capital* w finansowaniu start-upów w Polsce. Do realizacji celu wykorzystano dane Eurostatu. W analizie wykorzystano podstawowe miary statystyki opisowej. Wyniki wskazują, że w ciągu ostatnich lat wzrasta rola inwestycji *venture capital* w finansowaniu start-upów w Polsce. Z roku na rok zwiększa się nie tylko liczba sfinansowanych przedsiębiorstw będących w fazie start-up *stage*, ale również łączna wartość inwestycji *venture capital*. Badania dowodzą, że inwestorzy *venture capital* w Polsce są zainteresowani głównie dwiema fazami rozwoju start-upów, są to *later stage* i start-up *stage*. W niewielkim stopniu finansują przedsiębiorstwa w fazie *seed stage*.

Wprowadzenie

Znaczenie inwestorów *venture capital* w działalności start-upów jest szeroko dyskutowane nie tylko w publikacjach naukowych, ale także wśród praktyków. Przeprowadzono wiele badań wskazujących, że fundusze *venture capital* mają znaczący,

pozytywny wpływ na rozwój start-upów (Hellmann, Puri, 2000, s. 959–984; Chemmanur, Krishnan, 2011; Chemmanur, Chen, 2014, s. 39–86; Caselli, Gatti, Perrin, 2009, s. 92–111; Bertoni, Tykvová, 2012). Dzieje się tak szczególnie we wczesnych etapach działalności start-upów, gdy napotykają one wiele barier, takich jak: brak kapitału, który ogranicza ich innowacyjność i komercjalizację produktów, brak doświadczenia w zarządzaniu kapitałem ludzkim, wysoka niepewność, co do oferowanych produktów/usług oraz rynku, jak również niestabilny proces rozwoju (Savaneviciene, Venckuviene, Girdauskiene, 2015, s. 1052–1059).

Inwestorzy *venture capital* stanowią ważne źródło finansowania rozwoju start-upów (Hellmann, Puri, 2000, s. 959–984; Chemmanur, Krishnan, 2011; Chemmanur, Chen, 2014, s. 39–86; Caselli, Nergi, 2018; Bertoni, Tykvová, 2012; Davila, Foster, Gupta, 2003, s. 689–708). Badania Kelly i Hankook (2013) oraz Kortum i Lerner (2000, s. 674–692) dowodzą, że wykorzystanie funduszy *venture capital* wiąże się z szybszym wzrostem start-upu i innowacyjnością oraz komercjalizacją. Wielu autorów popiera ten pogląd wskazując, że fundusze *venture capital* zapewniają wzrost start-upów, mierzony sprzedażą i wzrostem zatrudnienia (Paglia, Harjoto, 2014, s. 177–197; Kelly, Hankook, 2013; Chemmanur, Krishnan, 2011). Rola inwestorów *venture capital*, jaką odgrywają w finansowaniu start-upów jest jednak znacznie większa niż tylko dostarczenie kapitału. Inwestorzy *venture capital* doprowadzają do zwiększenia wartości start-upów, w które inwestują, poprzez wzrost profesjonalizacji (Hellmann, Puri, 2002), umiędzynarodowienie start-upu (Peneder, 2010, s. 83–107) oraz wzrost innowacyjności, powiązanej z produktywnością i liczbą patentów (Caselli, Gatti, Perrini, 2009, s. 92–111; Bertoni, Tykvová, 2012; Venckuviene, 2014, s. 59–68). Zapewniają oni także znaczącą „wartość dodaną", którą stanowią m.in.: wsparcie technologiczne, doradztwo w procesie zarządzania przedsiębiorstwem, pomoc w zatrudnieniu kompetentnych pracowników na stanowiskach kierowniczych oraz szerokie kontakty biznesowe (Hellmann, Thiele, 2015, s. 639–653; Bertoni, Tykvová, 2012, Caselli, Gatti, Perrin, 2009, s. 92–111; Davila, Foster, Gupta, 2003, s. 689–708; Hellmann, Puri, 2000, s. 959–984). O dużym znaczeniu inwestorów *venture capital* w funkcjonowaniu start-upów świadczy to, że zaledwie 39,7% start-upów wspieranych przez *venture capital* upada, w porównaniu z 78,9% podmiotów niekorzystających z tego źródła finansowania (Puri, Zarutskie, 2012, s. 2247–2293). Przedsiębiorstwa wspierane przez inwestorów *venture capital* cechuje zatem większe prawdopodobieństwo odniesienia sukcesu. Trudno jednak wykazać, w jakim stopniu wynika to z ich zaangażowania w przedsiębiorstwo, a w jakim z efektywnego procesu selekcji jednostek przez *venture capital*, które mogą odnieść sukces, szczególnie na wczesnym etapie rozwoju. Należy sądzić, że najprawdopodobniej sprzężenie obu tych czynników wpływa na sukces start-upu.

Biorąc pod uwagę powyższe fakty, konieczne jest zatem podejmowanie badań mających na celu analizowanie stopnia zaangażowania inwestorów *venture capital* w finansowanie start-upów. Wyniki analizy stanowić mogą podstawę do podejmowania skutecznych działań zmierzających do zwiększenia aktywności inwestorów *venture capital* i tym samym wzrostu udziału funduszy *venture capital* w finansowaniu start-upów.

Celem opracowania jest identyfikacja i ocena aktywności inwestycyjnej funduszy *venture capital* w finansowaniu start-upów w Polsce. W pracy postawiono tezę, iż „aktywność inwestycyjna funduszy *venture capital* w Polsce jest zróżnicowana ze względu na fazę rozwoju start-upu".

1. Znaczenie funduszy *venture capital* w finansowaniu start-upów w świetle dotychczasowych badań empirycznych

Start-upy to nowo powstałe przedsiębiorstwa charakteryzujące się dużym potencjałem wzrostu (Aronsson, 2004) oraz innowacyjnością (Baruk, 2006; Podręcznik Oslo, 2018), działające w warunkach niepewności i wysokiego ryzyka (Ries, 2011), poszukujące powtarzalnego, skalowalnego, rentownego modelu biznesowego (Blank, Dorf, 2013). W literaturze nie ma jednolitego podejścia zarówno do definicji start-upu, jak i identyfikacji etapów jego rozwoju. W zaproponowanym przez Ripsasa i Trögera (2015) modelu rozwoju start-upu wyróżniono następujące etapy: *seed stage*, *start-up stage*, *growth stage*, *later stage* oraz *steadyt stage*. Odmienny model rozwoju start-upów przyjęli autorzy raportu *Polskie Startupy 2016,* wyróżniając następujące etapy: *Problem-Solution Fit*, *Solution-Product Fit*, *Product-Market Fit* oraz Ekspansja (Skala, Kruczkowska, 2016). Jeszcze inny model zaproponowali praktycy z firmy Deloitte w raporcie *Diagnoza ekosystemu startupów w Polsce 2016*, nazywając go inwestycyjnym modelem rozwoju, w ramach którego wyróżnia się etap ideacji, wizji, formowania, walidacji, skalowania oraz dojrzałości (Diagnoza ekosystemu, 2016). Badacze są jednak zgodni, że różnym etapom rozwoju start-upu towarzyszy odmienne zapotrzebowanie na kapitał (Zwilling, 2015). Jak zauważają Hazudin i inni (2015) oraz Beck i Demirguc-Kunt (2016) etap zasiewu (*seed stage*) charakteryzuje się wysokim udziałem kapitałów własnych w finansowaniu start-upu ze względu na wysokie ryzyko, jakie towarzyszy nowo powstałemu przedsiębiorstwu oraz problemom z pozyskaniem finansowania. Do podobnych wniosków dochodzi Zavatta (2008). Tak zwane „3 F" (*family, friends, fools*), czyli finansowanie z oszczędności rodziny, przyjaciół czy znajomych, oraz *bootstraping*, jest bardzo popularne w fazie zasiewu. Jak wskazuje natomiast Hellman i Thiele (2015, s 639–653) aniołowie biznesu inwestują w początkowych stadiach rozwoju start-upu, ze względu na ograniczone fundusze, zaś *venture capital* inwestuje na dalszych etapach, mając odpowiedni wolumen kapitału. Na podstawie przeprowadzonych badań Giustacchini (2014, s. 21–40) podkreśla, że *venture capital* jest znaczącym źródłem finansowania dla start-upów, szczególnie w branży zaawansowanych technologii. Na etapie *start-up stage* przedsiębiorcy powinni, zdaniem autora, rozważyć finansowanie przez aniołów biznesu lub *venture capital*, jako dwóch podstawowych źródeł finansowania dostępnych dla start-upu, ze względu na duże ryzyko utraty inwestycji, ale i wysoką stopę zwrotu w przypadku sukcesu. Calopa i inni (2014, s. 19–44) analizując źródła finansowania start-upów w Chorwacji wykazali, że przedsiębiorstwa po przetrwaniu pierwszej fazy działalności, którą nazwali eksperymentalną,

zyskują wystarczającą odwagę, by szukać wsparcia wśród aniołów biznesu i inwestorów *venture capital*. Podobnie uważają Hofstrad (2013) czy Davila i inni (2003, s. 689–708) wskazując, że faza startu (*start-up stage*) charakteryzuje się większymi potrzebami finansowymi niż faza zasiewu (*seed stage*), stąd finansowanie przez fundusze *venture capital*, a więc podmiotów dysponujących większymi kwotami, jest bardziej pożądane. Tan, Huang i Lu (2013, s. 138–157) dowodzą, że kapitał podwyższonego ryzyka jest kluczowym źródłem finansowania przedsiębiorstw w fazie startu (*start-up stage*), dlatego nie dziwi, że dostępność kapitału podwyższonego ryzyka jest obecnie przedmiotem dyskusji politycznej w wielu krajach rozwiniętych. Z kolei Stanlund (2013) wykazał, że w późniejszej fazie wzrostu start-upu (*later stage*) fundusze *venture capital* są bardziej aktywne, ze względu na znacznie mniejsze ryzyko towarzyszące start-upom. Rosnącą rolę funduszy *venture capital* w finansowaniu start-upów w Polsce prezentują wyniki raportów *Fundacji Startup Poland – Polskie Startupy* z 2016 roku i 2017 roku. Według danych raportu z 2016 roku połowa start-upów w Polsce finansowała się wyłącznie środkami własnymi. Wśród wykorzystywanych przez start-upy źródeł kapitału zewnętrznego na drugim miejscu po dotacjach z UE (24%) znalazły się między innymi fundusze *venture capital* (22%) i aniołowie biznesu (17%). Znacznie mniejszy udział w finansowaniu start-upów w Polsce miały takie źródła finansowania, jak: akcelerator biznesu (7%), inwestor branżowy (6%), kredyt bankowy (6%) oraz crowdfunding (2%) (Skala, Kruczkowska, 2016). Z najnowszej edycji raportu *Polskie Startupy – Raport 2017* wynika, że tendencja do samofinansowania się start-upów wzrasta. Według danych raportu 62% start-upów korzysta wyłącznie ze środków własnych, w tym z reinwestowania przychodów. Jest to o 12 p.p. więcej w porównaniu z 2016 rokiem. Wśród zewnętrznych źródeł kapitału wykorzystanych przez start-upy najpopularniejszym był zaś *venture capital*, wyprzedzając dotacje z UE (PARP lub NCBiR) oraz aniołów biznesu (Beauchamp, Kowalczyk, Skala, 2017).

2. Materiał i metody badawcze

Materiał statystyczny wykorzystany w opracowaniu pochodził z baz danych Eurostat. Są to dane zebrane przez Invest Europe (dawniej EuropeanPrivate Equity &Venture Capital Association ECVA). Na ich podstawie przeprowadzono analizę struktury i dynamiki poziomu wsparcia start-upów funduszami *venture capital*. Analizie poddano liczbę sfinansowanych przedsiębiorstw oraz wartość inwestycji *venture capital* z uwzględnieniem *seed stage*, *start-up stage* oraz *later stage*. Ze względu na występujące w literaturze różne podejścia zarówno do definicji *venture capital* oraz cyklu inwestycji *venture capital* (Caselli, Negri, 2018; Zasępa, 2014) w niniejszym opracowaniu przyjęto definicję *venture capital* oraz fazy inwestycji *venture capital* według Invest Europe. *Venture capital* jest podzbiorem *private equity* i odnosi się do inwestycji kapitałowych dokonanych w celu uruchomienia (*seedstage*), wczesnego rozwoju (*start-up stage*) lub ekspansji (*later stage venture*) działalności prowadzonej przez przedsiębiorstwa nienotowane na giełdzie

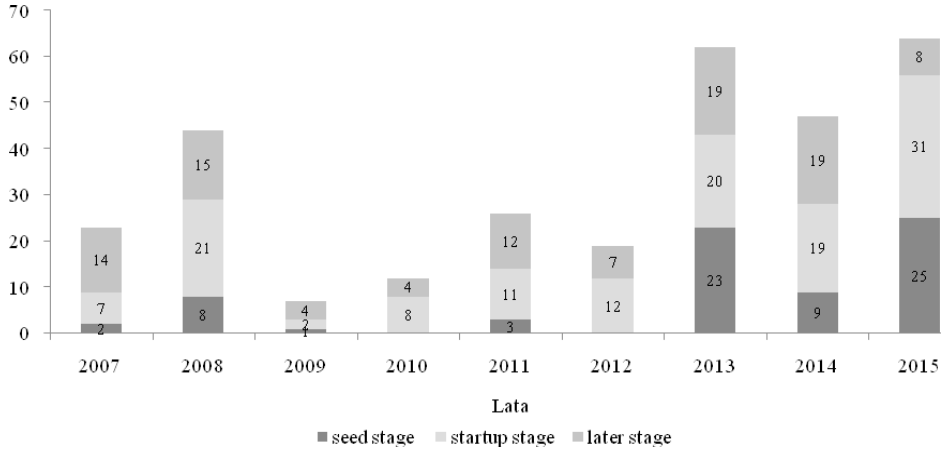
papierów wartościowych. Fazy finansowania inwestycji *venture capital* to: *seed stage* – kapitał jest niezbędny w celu ukończenia badań nad produktem/usługą (testy rynkowe, prototypy); *start-up stage* – prace nad usługą lub produktem są już zakończone, można rozpocząć masową produkcję/dystrybucję, przedsiębiorstwa są w trakcie legalizowania powstania lub działają na rynku, ale jeszcze nie sprzedały swojego produktu, potrzebują kapitału, m.in. na marketing i początkowy kapitał obrotowy; *later stage venture* – kapitał jest niezbędny dla przedsiębiorstwa już działającego, które może być rentowne lub jeszcze nie (*Venture capital…*, 2007).

3. Wyniki badań

Inwestorzy *venture capital* w latach 2007–2015 zainwestowali łącznie w 629 przedsiębiorstw działających w Polsce, w tym 304 (48,33%) inwestycje dotyczyły faz finansowania start-upów. Największy odsetek start-upów sfinansowanych przez fundusze *venture capital* znajdował się w fazie *start-up stage* (20,83%) i *later stage* (16,22%). Wynika to głównie ze strategii inwestorów *venture capital*, którzy preferują finansowanie przedsiębiorstw po początkowym etapie rozeznania na rynku i chcących rozszerzyć swoją działalność, maksymalizując tym samym potencjał wzrostu, oraz przedsiębiorstw, charakteryzujących się mniejszym ryzykiem i większą stabilnością. Liczba start-upów, które skorzystały ze wsparcia funduszy *venture capital* w analizowanym okresie była zróżnicowana i wahała się od 23 do 64. Średnio z roku na rok liczba start-upów sfinansowanych przez fundusze *venture capital* zwiększała się o 13,65%. Z badań wynika, iż fundusze *venture capital* stają się coraz bardziej aktywne we wszystkich fazach działalności start-upów, a w szczególności w fazach początkowych takich jak *seed stage* i *start-up stage*. W 2015 roku w porównaniu z 2007 rokiem liczba tych przedsiębiorstw zwiększyła się odpowiednio o 92% (z 2 do 25) oraz o 77,41% (z 7 do 31).

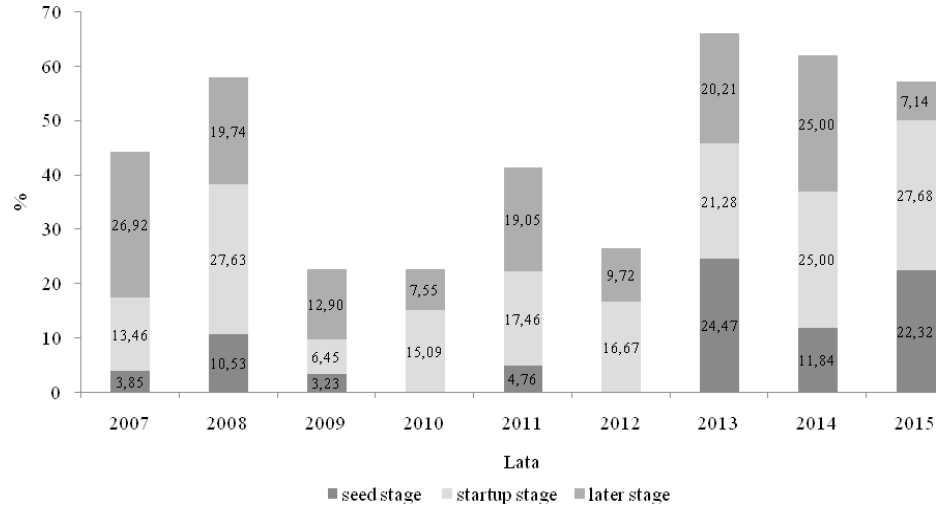
Liczba przedsiębiorstw w fazie *seed stage* zwiększała się średnio z roku na rok o 37,12%, zaś w fazie *start-up stage* o 20,44%. Należy zauważyć, że liczba start-upów finansowanych przez *venture capital* wykazuje stały trend wzrostowy od 2009 roku. Wiązało się to przede wszystkim z uruchomieniem przez władze publiczne programów wsparcia funduszy *venture capital*. Dzięki nim w latach 2008–2016 na rynek alokowano około 450 mln euro środków publicznych i uzupełniających je środków prywatnych (Raport NCBiR, 2017). Celem tych programów było zwiększenie aktywności funduszy *venture capital* w finansowaniu przedsiębiorstw w fazie *start-up stage*. Analizując udział inwestycji *venture capital* w start-upy w inwestycjach ogółem *private equity*, należy zauważyć, że największym udziałem odznaczały się inwestycje związane z fazą *start-up stage*. W 2015 roku, w stosunku do 2007 roku, odsetek inwestycji *venture capital* w fazie *start-up stage* zwiększył się o ponad 14 p.p. W 2013 roku wśród inwestycji *venture capital* co piąta dotyczyła fazy start-up, podczas gdy od 2014 roku już co czwarta inwestycja *venture capital* (rys. 2). Może to wynikać z dużej podaży kapitału, którego źródłem są

środki pochodzące z UE skierowane na wzrost innowacyjności polskiej gospodarki, w tym start-upy. W 2015 roku w stosunku do 2007 roku, zwiększył się również udział inwestycji *venture capital* w przedsiębiorstwach będących w fazie *seed stage* (18,48 p.p.), jednocześnie zmniejszeniu uległ udział inwestycji w fazie *later stage* (19,78 p.p.).



Rysunek 1. Liczba start-upów sfinansowanych funduszami *venture capital* w Polsce w latach 2007–2015 według faz finansowania inwestycji

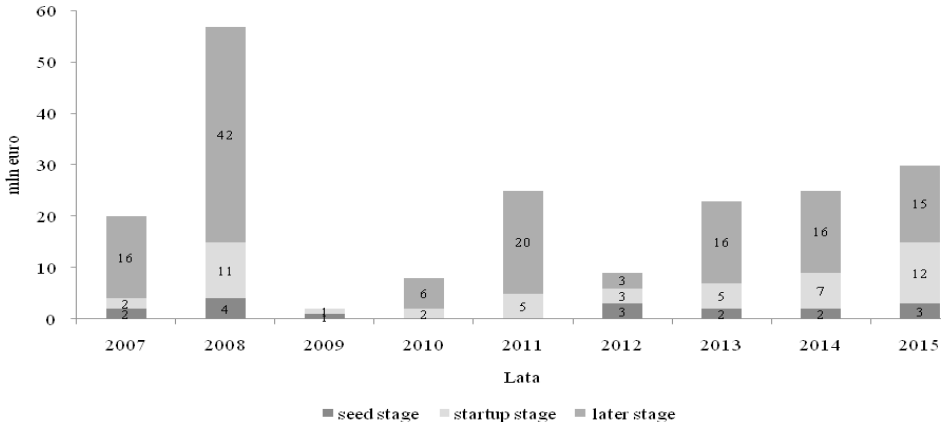
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EUROSTAT.



Rysunek 2. Udział inwestycji venture capital w finasowaniu start-upów w inwestycjach *private equity* w Polsce w latach 2007–2015 według faz finansowania inwestycji

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EUROSTAT.

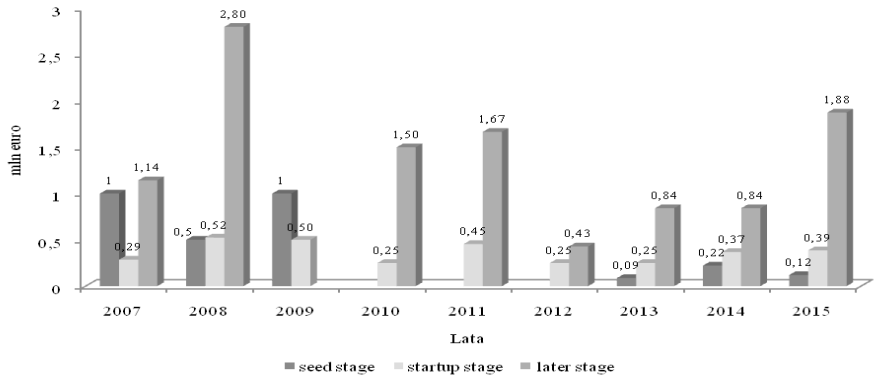
Inwestorzy *venture capital* zainwestowali w start-upy w Polsce w latach 2007–2015 łącznie 199 mln euro, co stanowiło 4,08% ogółu inwestycji *venture capital* w *private equity*. Wartość inwestycji *venture capital* w start-upy w analizowanym okresie była zróżnicowana i wahała się od 20 mln euro do 30 mln euro (rys. 3). Należy zauważyć, że od 2012 roku nastąpił systematyczny wzrost wartości inwestycji *venture capital* w start--upy. Szczególnie w fazie *start-up stage* i *later stage*. Fundusze *venture capital* najwięcej środków przeznaczyły na działalność przedsiębiorstw w fazie *later stage* (67,34%), najmniej zaś w fazie *seed stage* (8,54%). Jest to zgodne z dotychczasowymi badaniami, w których wskazuje się na marginalną rolę inwestorów *venture capital* w finansowaniu przedsiębiorstw w fazie zasiewu (*seed stage*) i większą ich aktywność w fazie *later stage*.



Rysunek 3. Wartość inwestycji *venture capital* w start-upy w Polsce w latach 2007–2015według faz finansowania inwestycji

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EUROSTAT.

Wartość inwestycji *venture capital* w przeliczeniu na jeden start-up w Polsce w latach 2007–2015 była umiarkowanie zróżnicowana. Wahała się ona od 0,87 mln euro do 0,47 mln euro. Wartość inwestycji *venture capital* przypadająca na jeden start-up była zróżnicowana w zależności od fazy działalności. Najwyższe wartości inwestycji odnotowano w przedsiębiorstwach w fazie *later stage* (od 1,14 mln euro do 1,88 mln euro). Średnio w analizowanym okresie na jedno przedsiębiorstwo w fazie start-up przypadało 0,36 mln euro. Najwyższą wartość inwestycji *venture capital* na jedno przedsiębiorstwo w fazie *start-up stage* odnotowano w latach 2008–2009 (0,50–0,52 mln euro).



Rysunek 4. Wartość inwestycji *venture capital* przypadająca na jeden start-up w Polsce w latach 2007–2015 według faz finansowania inwestycji

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EUROSTAT.

Średnio w analizowanym okresie na jedno przedsiębiorstwo w fazie *start-up stage* przypadało 0,36 mln euro. Najwyższą wartość inwestycji *venture capital* na jedno przedsiębiorstwo w fazie *start-up stage* odnotowano w latach 2008–2009 (0,50–0,52 mln euro). Od 2012 roku systematycznie wzrasta wartość pojedynczych inwestycji w przedsiębiorstwach w fazie *start-up stage* i *later stage*. Stosunkowo na niezmienionym poziomie kształtuje się średnia wartość inwestycji *venture capital* w przedsiębiorstwach w fazie *seed stage*.

Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonych badań można jednoznacznie wskazać, że aktywność inwestorów *venture capital* w finansowaniu start-upów w Polsce wzrasta. Zwiększeniu ulega nie tylko liczba, ale również wartość inwestycji we wszystkich etapach rozwoju start-upów. Inwestorzy *venture capital* w Polsce są zainteresowani głównie dwiema fazami rozwoju start-upów, czyli *later stage* i *start-up stage*. W niewielkim stopniu finansują oni *seed stage*. W 2015 roku w porównaniu z 2007 rokiem liczba inwestycji *venture capital* w start-upy zwiększyła się ponaddwukrotnie. Z kolei wartość inwestycji zwiększyła się z 20 mln euro do 30 mln euro. Pozytywnie ocenić należy równoczesny wzrost liczby start-upów sfinansowanych przez inwestorów *venture capital* i wzrost wartości inwestycji przypadającej na jeden start-up. Oznacza to nie tylko zwiększenie wykorzystania tego źródła finansowania, ale także coraz wyższe wsparcie innowacyjności polskich przedsiębiorstw w fazie *start-up stage*.

Biorąc pod uwagę wyniki powyższych badań, należy podjąć wszelkie działania aktywizujące i umożliwiające zwiększenie aktywności funduszy *venture capital* w finansowaniu start-upów, szczególnie w fazie *seed stage*. Wsparcie kapitałowe funduszy *venture capital* na tym etapie działalności może odegrać bardzo ważną rolę w zwiększeniu liczby innowacyjnych przedsiębiorstw w Polsce.

Bibliografia

Aronsson, M. (2004). Education matters – but does entrepreneurship education? An interview with David Birch. *Academy of Management Learning & Education*, *3* (3).

Baruk, J. (2006). *Zarządzanie wiedzą i innowacjami*. Toruń: Wydawnictwo A. Marszałek.

Beauchamp, M., Kowalczyk, A., Skala, A. (2017). *Polskie Startupy – Raport 2017.* Warszawa: Fundacja Startup Poland.

Beck, T., Demirguc-Kunt, A. (2006). Small and Medium-size Enterprises: Access to Finance as Growth Constraint. *Journal of Banking & Finance*, *30* (11).

Bertoni, F., Tykvová, T. (2012). *Which Form of Venture Capital is Most Supportive of Innovation?* Pobrano z: http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp12018.pdf (12.03.2018).

Blank, S., Dorf, B. (2013). *Podręcznik startupu. Budowa wielkiej firmy krok po kroku*. Gliwice: Wydawnictwo Helion.

Calopa, M.K., Horvat, J., Lalic, M. (2014). Analysis of financing sources for start-up companies. *Management Journal of Contemporary Management Issues*, *19* (2), 19–44.

Caselli, S., Gatti, S., Perrini, F. (2009). Are Venture Capitalists a Catalyst for Innovation? *European Financial Management*, *151*, 92–111.

Caselli, S., Negri, G. (2018). *Private Equity and Venture Capital in Europe, Techniques and Deals*. London: Academic Press.

Chemmanur, T.J., Chen, Z. (2014). Venture Capitalists Versus Angels: The Dynamics of Private Firm Financing Contracts. *Review of Corporate Finance Studies*, *3* (1–2), 39–86. https://doi.org/10.1093/rcfs/cfu009.

Chemmanur, T., Krishnan, K., Nandy, D. (2011). How does Venture Capital Financing Improve Efficiency in Private Firms ? A Look Beneath the Surface. *Review of Financial Studies*, *24* (12), 4037–4090.

Davila, A., Foster, G., Gupta, M. (2003). Venture capital financing and the growth of startup firms. *Journal of Business Venturing*, *18* (6), 689–708. https://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00127-1.

Diagnoza ekosystemu startupów w Polsce (czerwiec 2016). Deloitte. Pobrano z: www2.deloitte.com (12.03.2018).

Giustacchini, A. (2014). *Start-ups' Development. Best practices to create a thriving and dynamiceco system*. Government of South Australia (s. 21–40). Pobrano z: www. piari.it/report09today/Giustacchini.pdf. (12.03.2018).

Hazudin, S., Kader, M., Tarmuji, N., Ishak, M., Ali, R. (2015). Discovering Small Business Startup Motives, Success Factors and Barriers: A Gender Analysis. *Procedia Economics and Finance*, *31*.

Hofstrand, D. (2013). Financing Stages for Start-up Businesses. *Ag Decision Maker*, *April*, File C5–91.

Hellmann, T., Puri, M. (2000). The interaction between product market and financial startegy: the role of venture capital. *Review of Financial Studies*, *13* (4), 959–984.

Hellmann, T., Puri, M. (2002). *Venture Capital and the Professionalization of Start-Up Firms: Empirical Evidence (September 2000). AFA 2001*. Working Paper vol. 57 (s. 169–197). New Orleans: Sauder School of Business Pobrano z: https://ssrn.com/abstract=243149; http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.243149.

Hellmann, T., Thiele, V. (2015). Friends or foes? The interrelationship between angel and venture capital markets. *Journal of Financial Economics*, *115* (3), 639–653. https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2014.10.009.

Kelly, R., Hankook, K. (2013). *Working Paper Series Venture Capital as a Catalyst for High Growth*, Working Paper 2013-01. Pobrano z: http://www.ic.gc.ca/eic/site/eas-aes.nsf/eng/h_ra02218.html (12.03.2018).

Kortum, S., Lerner, J. (2000). *Assessing the Contribution of Venture Capital to Innovation*. *Rand Journal of Economics*, *31* (4), 674–692.

Paglia, J.K., Harjoto, M.A. (2014). The effects of private equity and venture capital on sales and employment growth in small and medium-sized businesses. *Journal of Banking Finance*, *47*, 177–197. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2014.06.023.

Podręcznik Oslo: OECD. Oslo Manual, 3rd ed. OECD, Eurostat. Pobrano z: www.oecd.org (14.03.2018).

Puri, M., Zarutskie, R. (2012). On the Life Cycle Dynamics of Venture Capital and Non Venture-Capital Financed Firms. *Journal of Finance*, *67* (6), 2247–2293. https://doi.org/10.2307/23324373.

Peneder, M. (2010). The impact of venture capital on innovation behaviour and firm growth. *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, *12*, 83–107.

Raport Narodowego Centrum Badań i Rozwoju. (2017). *Diagnoza rynku kapitału wysokiego ryzyka w Polsce do 2016 roku*. Gdańsk: Taylor Economics.

Rossi, M. (2015). The role of venture capitalfunds in financinginnowation in Italy. Constraints and challenges for innovative small firms. I*nternational Journal of Globalisation and Small Business*, *7* (2), 162–180.

Ripsas, S., Tröger, S. (2015). *DSM – Deutscher Startup Monitor 2015*. Pobrano z: www.deutscher-startupmonitor.de/fileadmin/dsm/dsm-15/studie_dem_2015.pdf (12.04.2018).

Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. New York: Crown Publishing Group.

Savaneviciene, A., Venckuviene, V., Girdauskiene, L. (2015). Venture Capital a Catalyst for Start-Ups to Overcome the "Valley of Death": Lithuanian Case. *Procedia Economics and Finance*, *26* (15), 1052–1059. https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00929-6.

Sandlund, J. (2013). *Investment crowdfunding: Average transaction sizes*. Pobrano z: http://www.thecrowdcafe.com/investment-crowdfunding/average-transaction-size (12.04.2018).

Skala, A., Kruczkowska, E. (2016). *Polskie Startupy 2016 – Raport*. Fundacja Startup Poland.

Tan, Y., Huang, H., Lu, H. (2013). The effect of capital investment-evidence from China's Small and Medium-Sized enterprises board. *Journal of Small Business Management*, *51* (1), 138–157.

Venture capital investment by detailed stage of development (from 2007, source: EVCA). Eurostat. Pobrano z:www. ec.europa/eu (20.02.2018).

Venckuviene, V. (2014). Building of Innovation Capacity in Venture Capital Backed Companies : Qualitative Research Approach. *Business Management Dynamics*, *3* (10), 59–68.

Zasępa, P. (2018). Rozwój polskiego rynku funduszy venture capital oraz private equity. W: S. Wieteska, D. Burzyńska (red.), *Granice finansów XXI wieku. Finanse publiczne, rynek finansowy, finanse przedsiębiorstw* (s. 179–189). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

Zavatta, R. (2008). *Financing Technology Entrepreneurs and SMEs in Developing Countries*, Washington, DC: infoDev,World Bank.

Zwilling, M. (2015). *7 Seed-Stage Funding Sources That Might Finance Your Startup*. Pobrano z: www. entrepreneur.com (12.03.2018).

European Private Equity Activity (2016). Statistics on Fundrising, Investments & Divestments. Invest Europe. Pobrano z: www.inwesteurope.eu (10.03.2018).

INVESTMENT ACTIVITY OF VENTRE CAPITAL FUNDS IN THE FINANCING OF STURTUP IN POLNAD

Keywords: venture capital investments, startup, startup financing

Summary. Startups are innovative enterprises operating among others in the area of high technologies. They introduce new products or services to the market while testing new business models. One of the main problems faced by startups is to raise capital for development. Venture capital funds play an important role in financing enterprises in their early stages of operations. They invest not only their capital, but also an advisory body on business management issues. The aim of the study is to identify and assess the investment activity of venture capital funds in financing startups in Poland. Eurostat data was used to achieve the goal. The basic measures of descriptive statistics were used in analysis. The results indicate that in recent years the role of venture capital investments in financing startups in Poland has been growing. From year to year, not only the number of financed enterprises in the startup stage increases, but also the total value of venture capital investments. Research shows that venture capital investors in Poland are mainly interested in two stages of startup development: a later stage and a startup stage. They finance companies in the seed stage to a small extent.

Translated by Edyta Cegielska

Cytowanie

Cegielska, E., Kurdyś-Kujawska, A., Zawadzka, D. (2018). Aktywność inwestycyjna funduszy venture capital w finansowaniu start-upów w Polsce. *Ekonomiczne Problemy Usług*, *3* (132), 29–39. DOI: 10.18276/epu.2018.132-03.

Ekonomiczne Problemy Usług nr 3/2018 (132)

ISSN: 1896-382X | www.wnus.edu.pl/epu
DOI: 10.18276/epu.2018.132-04 | strony: 41–53

Krzysztof Adam Firlej

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Katedra Mikroekonomii
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
e-mail: kfirlej@uek.krakow.pl

Financing innovations by venture capital funds as a determinant of innovativeness of economy

JEL codes: G24, G28, O16, O30

Keyworlds: venture capital, innovations, innovativeness

Summary. The study attempts to define a role of venture capital funds in the aspect of creating innovativeness of economy. In the first place, the theoretical conditions of venture capital activity are discussed as well as their strong and weak points in the context of financing innovative enterprises. Then, the empirical data analysis concerning their investments in the European Union member states and the selected world economies is conducted. Further, on the basis of Kendall's Tau correlation coefficient, a positive correlation between broadly understood venture capital investments and innovativeness of economy is proved which was stronger in the Community countries than considered together – European Union member states and their global competitors.

Introduction

In the era of globalization and growing competition on the world markets, economic development is significantly determined by the enterprises being able to generate and implement innovations. They may be product, service, marketing and organisational innovations. The role of innovations in the aspect of creating new work places, improvement of quality of life or well-being of environment is invaluable. Innovations and innovativeness is a broad and internally complicated set of means to increase management efficiency, gain competitive advantages and economic benefits (Firlej, 2013, p. 219).

However, creation of innovative solutions is a difficult process, complex and involving many stages demanding proper financing. New companies struggle with the problem

of lack of sufficient capital necessary to execute innovative enterprises and they are forced to seek an outside source of financing. They have a concept for a new product or service that could be introduced into the market after developing them. High risk connected with a failure of the product, not sufficient knowledge about conducting business activity, lack of credit history or experience in contact with financial institutions significantly limit the chance to get traditional financing by incurring a bank loan. The chance for entrepreneurs having an innovative idea is the functioning of venture capital market thus venture capital funds. It is created by investors who entrusting their free capital expect above average profits, and at the same time agree for a high level of investment risk.

The issue of impact of venture capital funds activity on generating innovations has been dealt by various researchers so far. International publications on the subject in question include, among others, Gompers and Lerner (2001, p. 145–168), Lerner (2002, p. 25–39) or Dessi and Yin (2012, p. 668–685) who considered both positive and negative aspects of venture capital funds functioning. On the other hand, Ferrary and Granovetter (2009, p. 326–359) analysed an interesting case study concerning the role of venture capital funds in creation of comprehensive network of innovations in Silicon Valley in the USA. Among the Polish researchers the interesting articles were presented by among others Fałat-Kilijańska (2016, p. 46–60), Szydłowski (2013, p. 89–108) and Włodarska-Zoła (2016, p. 278–286). The research on the subject can also be found in the studies by Czerniak (2013, p. 108–109) and Weresa (2014, p. 183) who apart from empirical research present the recommendations concerning innovative policy in supporting venture capital funds development.

The aim of the presented article is to identify the importance of venture capital investment for innovativeness of economy. The research hypothesis has been adopted that there is a positive correlative connection between venture capital investments and innovativeness of economy.

1. Materials and methods

Domestic and international publications on the subject in question were used in the article as well as empirical data from research conducted by the Organisation of Economic Cooperation and Development (*Entrepreneurship…*, 2013, p. 89; *Entrepreneurship…*, 2017, p. 125), the World Economic Forum (*The Global…*, 2014; *The Global…*, 2018) and the European Union (*European…*, 2017, p. 6–7, 29–33). The data relate to all the European Union member countries and its selected competitors on the global scale, and cover the years 2012 and 2016.

The article deals with theoretical conditions of financing innovative undertakings by venture capital funds as well as their impact on stimulating innovativeness of economy. Then, the analysis of empirical data was conducted concerning venture capital investments and the innovativeness of economies of the European Union countries and selected world countries. In order to conduct empirical verification of the research hypothesis proposed in

the Introduction, the Kendall's Tau correlation coefficient was calculated for the Synthetic Innovations Index and selected variables concerning venture capital investments.

Kendall's Tau correlation coefficient is based on a difference between the possibility that two variables pertain in the same order (for observed data) and probability that their order is different. The coefficient requires that the value of variables can be ordered (the variables must be measured at least in an ordinal scale). The coefficient is between <–1, 1> where the value 1 is interpreted as a full compliance, value 0 as a lack of orders compliance and the value –1 means their full inconsistency. It should be emphasized that Kendall's Tau correlation coefficient allows to determine strength and the direction of correlation. It is a valuable tool for description of similarity of orderings of data set (Kendall, 1955).

2. Venture capital as a form of financing innovations and innovativeness of economy

One of the conditions facilitating innovations implementation is to gain an access to financing. Although the contemporary financial market offers a wide range of possibilities to obtain investment capital, the venture capital funds have a special importance in financing projects of high level of innovation. They are a source of capital in a phase of start-up of activities by a company, so at the stage when they need it the most and at the same time face difficulties in obtaining it from the traditional sources because of a lack of credibility (Włodarska-Zoła, 2016, p. 278–286). Two main kinds of venture capital may be distinguished (Smith, 2010, p. 210):

1. Informal venture capital funds that are provided by the so-called business angels for innovative enterprises most often in the initial, the most risky phase of innovative process.
2. Formal venture capital funds provided by specialized professional firms at a bit more advanced, but still risky, stage, although the amount of funds the company may obtain in that way is higher than in the case of financing by the business angels.

Business angels are wealthy entrepreneurs with extensive professional experience who want to invest their capital independently in innovative enterprises with significant profit potential (Dąbkowski, 2015). It is a form of allocating capital for business angels that they offer to initiators of ideas together with their personal managerial support, expertise and skills in return for shares in the company. Rate of return from the investment expected by a business angel fluctuates from 10 to 30%, which is realistic to obtain, especially in the companies functioning on the market of new technologies (Popielczak, 2012, p. 115).

Venture capital is a form of equity financing. It is provided beyond the capital market and thus dedicated for small and middle companies which are not listed on a stock exchange. An investment consists in acquisition of shares of a given company by an outside investor who intends to sell them in the future. The venture capital investor is usually not interested in current company management and the time of their investment lasts from

2 to 5 years. In most cases it is a minority shareholder although there are also cases of majority shareholders (Drobny, 2014, p. 113).

In the context of an impact of venture capital funds on innovativeness of economy there are a number of positive aspects of their activity. First of all, they optimize processes and increase effectiveness of co-financed companies even if it requires to dismiss persons participating in the innovative project since its beginning. Secondly, transfer of cash funds from venture capital funds to an innovative company is provided in tranches at successive stages in order to motivate managers to effective work and economic management of the funds entrusted by the fund. Thirdly, venture capital funds may decide on suspension of financing in case of unsatisfactory results, and redirect saved resources to new, promising innovative projects which have mastered the ability to search. Finally, they constantly monitor the market, search and evaluate a number of potential beneficiaries of their capital to select the most prospective ones and giving the best opportunities to succeed. On the other hand, some adverse effects caused by functioning of venture capital funds are as follows: cyclicality of the supply of venture capital causing risk, i.e. even the most innovative enterprises will not receive financing in case of economic recession; concentration only on a few selected technological areas; tendency to involve high funding and at the same time less tendency to take risky projects (Czerniak 2013, p. 108–109).

3. Results

The value of the capital invested by the venture capital funds is different across countries. The American venture capital market is recognized as the biggest and it was a pioneer of such type of financing and is much more developed than its European equivalent (Weresa, 2014). According to the data for 2016 the value of the American venture capital market amounted to USD 66 626 million and the European nearly USD 4 745 million. In terms of the amount of invested funding the European leaders are Germany, France and Great Britain with their investments amounted respectively to USD 1 051 million, USD 894 million and USD 761 million. At a global level highly developed venture capital markets are Canada (USD 2 377 million), Japan (USD 1 367 million), South Korea (USD 1 212 million) and Israel (USD 1 165 million). Compared to both European and world economies the Polish result is very modest (USD 23 million) (OECD, 2017, p. 125).

Table 1. Venture capital investments as % of GDP in the selected countries in the years 2012 and 2016

Country	2012	2016	Country	2012	2016
1	2	3	4	5	6
Austria	0.011	0.01446	Poland	0.002	0.00505
Belgium	0.024	0.02801	Portugal	0.01	0.00817
Bulgaria	l.d.	0.012	Romania	l.d.	0.001
Croatia	l.d.	l.d.	Slovakia	l.d.	0.01232
Cyprus	l.d.	l.d.	Slovenia	0.005	0.00746
the Czech Republic	0.003	0.00241	Sweden	0.054	0.0404

1	2	3	4	5	6
Denmark	0.032	0.03066	Great Britain	0.038	0.02906
Estonia	0.008336	0.03111	Hungary	0.066	0.0278
Finland	0.041	0.05053	Italy	0.005	0.00523
France	0.027	0.03633	Australia	0.021	0.00916
Greece	0.005	0	Israel	0.36	0.26557
Spain	0.011	0.03624	Japan	0.026	0.01938
the Netherlands	0.029	0.02648	Canada	0.08	0.08733
Ireland	0.054	0.07718	South Korea	0.054	l.d.
Lithuania	l.d.	l.d.	Norway	0.029	0.01463
Luxembourg	0.025	0.00133	Russia	0.014	l.d.
Latvia	l.d.	0.03153	the Republic of South Africa	0.0273	l.d.
Malta	l.d.	l.d.	the United States	0.171	0.13999
Germany	0.021	0.03034	Switzerland	0.033	0.029

l.d. – lack of data.

Source: own studies and partly own calculations based on: *Entrepreneurship…* (2013), p. 89; *Entrepreneurship…* (2017), p. 125; Invest Europe (2017), p. 47.

Table 2. Venture capital investments as a seed capital (investment value as % of GDP) in the selected countries in the years 2012 and 2016

Country	2012	2016	Country	2012	2016
Austria	0.009499	0.00899	Poland	0.001375	0.00394
Belgium	0.016	0.01119	Portugal	0.009327	0.0073
Bulgaria	l.d.	l.d.	Romania	l.d.	l.d.
Croatia	l.d.	l.d.	Slovakia	l.d.	0.01232
Cyprus	l.d.	l.d.	Slovenia	0.004984	0.00243
the Czech Republic	l.d.	0.00241	Sweden	0.02522	0.02135
Denmark	0.020578	0.02543	Great Britain	0.025179	0.01889
Estonia	0.008336	0.02451	Hungary	0.057279	0.02592
Finland	0.033589	0.03922	Italy	0.003597	0.00475
France	0.013483	0.01779	Australia	0.009046	0.00385
Greece	0.004577	0	Israel	0.300744	0.11173
Spain	0.006666	0.01828	Japan	0.017	0.00342
the Netherlands	0.01413	0.01343	Canada	0.02497	0.06814
Ireland	0.038985	0.0568	South Korea	l.d.	l.d.
Lithuania	l.d.	l.d.	Norway	0.016298	0.01317
Luxembourg	0.006763	0.00105	Russia	l.d.	l.d.
Latvia	l.d.	0.02983	the Republic of South Africa	l.d.	l.d.
Malta	l.d.	l.d.	the United States	0.055156	0.21881
Germany	0.01342	0.01472	Switzerland	0.017413	0.00784

l.d. – lack of data.

Source: own studies and partly own calculations based on: *Entrepreneurship…* (2013), p. 89; *Entrepreneurship…* (2017), p. 125; Invest Europe (2017), p. 47.

An investment activity of venture capital funds in a given economy can be identified by approximation of their value in relations to the amount of GDP. Within the countries included in the analysis large disparities are noticeable in the achieved results. The best results in 2016 had Israel (0.266%), the United States (0.14%) and Canada (0.087%). Nevertheless, it should be noticed that in case of leader and vice-leader a significant decrease was noticed compared to 2012. Among the UE member states the best results had Ireland (0.077%) and two Scandinavian countries – Finland (0.051%) and Sweden (0.04%). In this case both leader and vice-leader significantly improved the value of the index compared to 2012. A moderately high value of venture capital investments as % of GDP (about 0.030–0.036%) achieved in 2016 Spain, France, Latvia, Estonia, Denmark and Germany. Unfortunately Poland is not among these countries and with the result amounting to 0.005% it is among the weakest EU member states (tab. 1).

It may be found interesting what kind of enterprises venture capital funds are particularly interested in. The venture capital investments as a seed capital (the value of investment as % of GDP) in the years 2012 and 2016 are listed in table 2. The countries standing out (in relative terms in relation to GDP) in the aspect of financing the initial stages of undertakings from the venture capital funds in 2016 include the United States (0.218%), Israel (0.112%) and Canada (0.068%). Compared to 2012 in the case of the United States one can notice high growth (from the level 0.301%). Among the EU member states in the same year the best were Finland (0.039%), Hungary (0.026%) and Denmark (0.025%). In comparison with 2012 both Finland and Denmark improved their results, while Hungary received over two times worse results but – what is interesting – it allows this country to take the second place in the EU classification of the most willingly investing countries by venture capital in the initial stages of development of innovative companies. Unfortunately, the value of venture capital expenditure as a seed capital in relation to GDP in Poland in 2016 was low and amounted to nearly 0.004%. With this result Poland is placed in the lower part of the ranking of all countries taken into account (tab. 2).

Table 3. Venture capital investments other than seed funds (investment value as % of GDP) in the selected countries in the years 2012 and 2016

Country	2012	2016	Country	2012	2016
1	2	3	4	5	6
Austria	0.001381	0.00547	Poland	0.001008	0.00111
Belgium	0.007832	0.01682	Portugal	0.000272	0.00087
Bulgaria	l.d.	l.d.	Romania	l.d.	l.d.
Croatia	l.d.	l.d.	Slovakia	l.d.	0
Cyprus	l.d.	l.d.	Slovenia	l.d,	0.00503
the Czech Republic	0.003351	0	Sweden	0.029098	0.01905
Denmark	0.011785	0.00523	Great Britain	0.012977	0.01017
Estonia	l.d.	0.0066	Hungary	0.008503	0.00188
Finland	0.007083	0.01131	Italy	0.000963	0.00048
France	0.013728	0.01854	Australia	0.007365	0.01301

1	2	3	4	5	6
Greece	0.00014	0	Israel	0.058904	0.3773
Spain	0.004315	0.01796	Japan	0.009	0.0228
the Netherlands	0.015226	0.01305	Canada	0.055189	0.15547
Ireland	0.015028	0.02038	South Korea	l.d.	0.0862
Lithuania	l.d.	l.d.	Norway	0.012403	0.0278
Luxembourg	0.018132	0.00028	Russia	l.d.	0.00358
Latvia	l.d.	0.0017	the Republic of South Africa	l.d.	0.0442
Malta	l.d.	l.d.	the United States	0.115725	0.3588
Germany	0.007365	0.01562	Switzerland	0.015713	0.03684

l.d. – lack of data.

Source: own studies and partly own calculations based on: *Entrepreneurship…* (2013), p. 89; *Entrepreneurship…* (2017), p. 125; Invest Europe (2017), p. 47.

On the other hand, taking into account venture capital investments other than seed funds (investment value as % of GDP) in 2016 it can be noticed that in relation to global economy three countries stand out: Israel, the United States and Canada. The results achieved by them – respectively 0.377%, 0.358% and 0.155% allowed them to leave behind the leading EU member countries including Ireland (0.020%), Sweden (0.019%) and France (0.0185%). All mentioned countries improved their results in comparison with 2012. In Poland the relation of the value of other forms venture capital to GDP in 2016 was even worse than in case of a seed capital and amounted to 0.001% (tab. 3).

Table 4. Availability of financing from venture capital funds in the selected countries in the years 2012 and 2016

Country	2012	2016	Country	2012	2016
1	2	3	4	5	6
Austria	2.8	3.2	Poland	2.3	2.8
Belgium	3.3	3.9	Portugal	2.2	3.1
Bulgaria	2.7	3.2	Romania	2.4	2.1
Croatia	2.2	2.3	Romania	2.7	3.2
Cyprus	2.8	2.4	Slovenia	2	2.9
the Czech Republic	2.6	3.4	Sweden	4.3	4.5
Denmark	2.4	3.2	Great Britain	3.5	4.3
Estonia	3.3	3.8	Hungary	2.1	3.3
Finland	4	4.8	Italy	1.8	2
France	2.9	3.4	Australia	3.6	3.4
Greece	1.7	1.8	Israel	4.2	5.1
Spain	2.3	3.4	Japan	3.1	3.6
the Netherland	3.5	3.9	Canada	3.4	3.7
Ireland	2.7	3.1	South Korea	2.1	2.9
Lithuania	2.5	3	Norway	4.3	4.1
Luxembourg	4	4.2	Russia	2.6	2.6

1	2	3	4	5	6
Latvia	2.8	2.5	the Republic of South Africa	3.3	2.9
Malta	3.2	3.2	the United States	4.3	5.2
Germany	3.2	4.6	Switzerland	3.4	4.2

Source: own studies based on: *The Global…* (2018); *The Global…* (2014).

An interesting source of information about the high risk capital market development in the most of the world countries is the study conducted for *The Global Competitiveness Report 2017–2018*. The entrepreneurs surveyed in the study express their opinions on the possibilities to acquire support from venture capital funds by giving ratings on a scale from 1 to 7. The bigger venture capital financing availability, according to the entrepreneurs, the higher the rating. In 2016 venture capital funds were the most easily available in the United States and Israel where the entrepreneurs assessed their availability respectively for 5.2 and 5.1, and they were the only countries in the ranking that obtained the rating higher than 5. The countries that obtained rating higher than 4 also should be mentioned: Finland (4.8), Germany (4.6), Sweden (4.5), Great Britain (4.3), Luxembourg (4.2), Switzerland (4.2) and Norway (4.1). It is worth emphasizing that in all mentioned countries, apart from Norway, there is an improvement compared to 2012. Poland received 2.8 and in only 7 countries from the 38 studied the venture capital funds availability was assessed lower. Comparing the results from all countries in the years 2012 and 2016, according to the entrepreneurs a larger availability of venture capital may be noticed. There is an improvement in 30 countries, deterioration in 6 countries (Cyprus, Latvia, Romania, Australia, Norway, the South African Republic), and in 2 countries nothing changed (Russia, Malta) (tab. 4).

Table 5. Summary Innovation Index in 2016 (SII 2016)

Country	SII 2016	Country	SII 2016	Country	SII 2016
Switzerland	0.812	Ireland	0.571	Malta	0.378
Sweden	0.708	Australia	0.568	Italy	0.371
Denmark	0.675	Japan	0.548	Cyprus	0.369
Finland	0.646	Israel	0.548	Slovakia	0.345
South Korea	0.644	France	0.539	Greece	0.337
the Netherlands	0.639	the United States	0.508	Hungary	0.332
Great Britain	0.618	EU28	0.503	Latvia	0.287
Canada	0.609	Slovenia	0.482	Poland	0.270
German	0.609	the Czech Republic	0.416	Croatia	0.270
Luxembourg	0.599	Portugal	0.409	Russia	0.264
Austria	0.599	Estonia	0.393	the Republic of South Africa	0.247
Belgium	0.597	Lithuania	0.391	Bulgaria	0.234
Norway	0.571	Spain	0.386	Romania	0.167

Source: *European…* (2017), p. 6–7.

The indexes discussed so far concerned financial innovations by venture capital. Taking into account the character of this study, it is necessary to give data on innovativeness of economies of the countries taken into consideration in the study. One of the most popular classifications of innovativeness is *Ranking Innovation Union Scoreboard* (*IUS*) published annually by the European Commission, where the results achieved by all the European Union member countries and selected world countries are presented. The ranking is prepared on the basis of *Summary Innovation Index* (SII) which is created according to three key criteria divided into innovative dimensions (European, 2017, p. 6–7). *Summary Innovation Index* (SII) takes values ranging from 0 to 1, where 1 means the highest level of innovativeness (Bal-Woźniak, 2012, p. 25). The results of the newest index are presented in table 5.

The world innovativeness leader is Switzerland that overtook Scandinavian countries – Sweden and Denmark which also achieved great results. The global competitors of the European Union, such as South Korea and Canada, can also boast a high innovativeness. In comparison to the average EU28 the United States achieved similar result and Israel or Japan nearly 9% higher (tab. 5).

In order to conduct quantitative verification of research hypothesis proposed in the introduction of the study Kendall's Tau correlation coefficient was calculated between the following variables :

1. Availability of financing from the venture capital funds and Summary Innovation Index.
2. Venture capital investments (value of investment as % of GDP) and Summary Innovation Index.
3. Venture capital investments as a seed capital (value of investment as % of GDP) and Summary Innovation Index.
4. Other than seed capitals venture capital investments (the value of investment as % of GDP) and Summary Innovation Index.

Selected results are studied on the basis of quantitative data of the individual variables. If these variables were not available number of pairs in observation was limited. The final number of studied pairs of variables, for selected relations, was given as N number.

Table 6. Kendall's Tau correlation for Summary Innovation Index and selected variables in the European Union member states

Year 2012	Year 2016	N	tau	p
Venture capital availability of financing from venture capital funds	Summary Innovation Index	28	0.45	0.00076
Venture capital investments (value of investment as % of GDP)		20	0.49	0.00242
Venture capital investments as a seed capital (value of investment as % of GDP)		19	0.49	0.00320
Other than seed capitals venture capital investments (the value of investment as % of GDP)		18	0.45	0.00976

Source: own studies and own calculations on the basis of data from tables 1, 2, 3 and 4.

As it is presented in the above table the highest correlation coefficient between variable Summary Innovation Index and studied variables in the European Union member countries was observed for the variable describing venture capital investments (value of investment as % of GDP). The tau value for this relation amounted to 0.49 with $p < 0.0024$ which indicated for relatively vital, positive dependence. However, the similar tau value (0.49) with the higher level amounted to $p < 0.0032$ was observed for variable venture capital investments as a seed capital (value of investment as % of GDP). The remaining variables also indicate for vital, positive dependence between studied variables. In case of variable financing availability from venture capital funds as well as variable describing other studies concerning Summary Innovation Index tau value amounted to 0.45 (tab. 6).

Table 7. Kendall's Tau correlation for Summary Innovation Index and the selected variables for the European Union member countries and their selected global competitors

Year 2012	Year 2016	N	tau	p
Venture capital availability of financing from venture capital funds	Summary Innovation Index	38	0.35	0.001854
Venture capital investments (value of investment as % of GDP)		30	0.36	0.005283
Venture capital investments as a seed capital (value of investment as % of GDP)		26	0.36	0.010756
Other than seed capitals venture capital investments (the value of investment as % of GDP)		25	0.34	0.017374

Source: own studies and own calculations on the basis of data from tables 1, 2, 3 and 4.

Similar distribution of dependences can be observed in all the countries in which the strongest relations indicate a connection between the studied variable of Summary Innovation Index and the variable describing venture capital investment (value of investment as % of GDP). The tau value for this relations amounts to 0.36 with $p < 0.005$. As with earlier study, variable describing venture capital investments as a seed capital (value of investment as % of GDP) indicates for the similar tau value but with the different level of $p < 0.01$ which may substantially influence a significance of the studied relations. The remaining variables also show positive dependence in relations to the value Summary Innovation Index. In case of variable describing other than seed funds venture capital investments (value of investment as % of GDP) we also notice $p < 0.017$ what indicates for higher (than in the remaining cases) risk of non-occurrence of significant relations between variables. It is worth noticing that tau values for all the studied relations are relatively lower with higher p values at the same time than in the case of studying the set of the European Union member states. It indicates for relatively weaker significance of dependences for variables describing European Union member countries and its selected global competitors (tab. 7).

Conclusions

On the basis of analysis conducted in the area of financing innovations by venture capital funds as a determinant of innovativeness of economy, the following final conclusions can be formulated:

1. Innovative enterprises on the early stages of their development had difficulties in the access to traditional financing sources which resulted among others from a lack of credibility or high level of risk of their undertakings. The chance to acquire financing are venture capital funds which give valuable knowledge, experience and access to business contacts. Functioning of venture capital market is also accompanied by some negative phenomena such as cyclicality of capital supply, concentration on selected areas and recently growing aversion to risk. In spite of certain shortcomings, the functioning of venture capital funds is an important factor of innovativeness of economy development.
2. Taking into account the investment value as % of a given country GDP, the best results had Israel, the United States and Canada. These countries reached also the podium (on different places) of investments classification in a seed capital and statement other than seed funds investments. Except for a few countries, the European Union member countries, especially Poland, seem weaker than world economic competitors.
3. Statistical analysis conducted with the use of Kendall's Tau coefficient enabled a positive verification of the proposed study hypothesis. It indicated relatively vital, positive dependence between broadly understood venture capital investments and innovativeness of economy in the European Union member states. The analysis extended by selected global competitors showed less clear dependence, although positive and statistically significant. It may prove that in relation to a larger – going beyond the group of the European Union member countries – group of countries venture capital investments do not play such an important, driving role, in the context of an impact on innovativeness of economy, like in the Community countries.

BIBLIOGRAPHY

Bal-Woźniak, T. (2012). *Innowacyjność w ujęciu podmiotowym. Uwarunkowania instytucjonalne*. Warsaw: PWE.

Czerniak, J. (2013). *Polityka innowacyjna*. Warsaw: Difin.

Dessi, R., Yin, N. (2012). The Impact of Venture Capital on Innovation. In: D. Cumming (ed.), *The Oxford Handbook of Venture Capital* (p. 668–685). New York: Oxford University Press.

Dąbkowski, A. (2015). Rynek inwestorów wysokiego ryzyka – aniołowie biznesu. *Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula*, *4* (46), 18–35.

Drobny, P. (2014). Źródła finansowania działalności innowacyjnej przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2012. In: K. Przybylska (ed.), *Uwarunkowania innowacyjności polskich przedsiębiorstw* (p. 107–138). Warsaw: PWN.

Entrepreneurship at a Glance (2013). OECD Publishing Paris, 89. Retrieved from: http://dx.doi.org/10.1787/888932829590 (1.04.2018).

Entrepreneurship at a Glance (2017). OECD Publishing Paris, 125. Retrieved from: http://dx.doi.org/10.1787/888933565070 (1.04.2018)

European Innovation Scoreboard 2017, Comparative Analysis of Innovation Performance. Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities, 6–7.

Fałat-Kilijańska, I. (2016). Zwiększanie innowacyjności polskiej gospodarki, czyli jak wzmocnić rodzime inwestycje venture capital. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, *462*, 46–60.

Ferrary, M., Granovetter, M. (2009). The role of venture capital firms in Silicon Valley's complex innovation network. *Economy and Society*, *2* (38), 326–359.

Firlej, K.A. (2013). Innowacyjność jako instrument podnoszenia konkurencyjności regionów. *Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej*, *6*, 211–221.

Gompers, P., Lerner, J. (2001). The Venture Capital Revolution. *Journal of Economic Perspectives*, *15* (2), 145–168.

Invest Europe 2017 (2016). European Private Equity Activity, Statistics on Fundraising, Investments & Divestments, Belgium, 47. Retrieved from: https://www.investeurope.eu/media/651727/invest-europe-2016-european-private-equity-activity-final.pdf.

Kendall, M.G. (1955). *Rank correlation methods* (2nd ed.). Oxford: Hafner Publishing.

Lerner, J. (2002). Boom and bust in the venture capital industry and the impact on innovation. *Economic Review*, Q4, 25–39.

Popielczak, E. (2012). Sieci Aniołów Biznesu. In: A. Bąkowski, M. Mażewska (eds.), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce – raport 2012* (p. 115–124). Warsaw: PARP Warszawa.

Smith, D. (2010). *Exploring Innovation*. London: McGraw-Hill.

Szydłowski, K. (2013). Rynek kapitału wysokiego ryzyka jako źródło finansowania innowacji w przedsiębiorstwach. In: A. Buszka (ed.), *Finansowanie innowacji* (p. 89–108). Olsztyn: Uniwersytet Warmińsko-Mazurski.

The Global Competitiveness Report 2017–2018 (2018). Geneva: World Economic Forum.

The Global Competitiveness Report 2013–2014 (2014). Geneva:World Economic Forum.

Weresa, M.A. (2014). *Polityka innowacyjna*. Warsaw: PWN.

Włodarska-Zoła, L. (2016). Venture capital jako źródło finansowania przedsięwzięć innowacyjnych w świetle polityki wspierania innowacyjności. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, *436*, 278–286.

FINANSOWANIE INNOWACJI PRZEZ FUNDUSZE VENTURE CAPITAL JAKO DETERMINANTA INNOWACYJNOŚCI GOSPODARKI

Streszczenie. W pracy podjęto próbę określenia roli jaką pełnią fundusze venture capital w aspekcie kreowania innowacyjności gospodarki. W pierwszej kolejności omówiono uwarunkowania teoretyczne działalności funduszy venture capital, jak również wskazano ich mocne i słabe strony w kontekście finansowania przedsięwzięć innowacyjnych. Następnie przeprowadzono analizę danych empirycznych dotyczących ich inwestycji w krajach członkowskich Unii Europejskiej oraz w wybranych gospodarkach świata. W dalszej kolejności, na podstawie współczynnika korelacji tau Kendalla, dowiedziono dodatniej korelacji pomiędzy szeroko pojmowanymi inwestycjami venture capital a innowacyjnością gospodarki, która okazała się być silniejsza w krajach Wspólnoty niż w przypadku uwzględnionych łącznie krajów członkowskich Unii Europejskiej i jej globalnych konkurentów.

Słowa kluczowe: venture capital, innowacje, innowacyjność

Cytowanie

Firlej, K.A. (2018). Financing innovations by venture capital funds as a determinant of innovativeness of economy *Ekonomiczne Problemy Usług*, *3* (132), 41–53. DOI: 10.18276/epu.2018.132-04.

Ekonomiczne Problemy Usług nr 3/2018 (132)

ISSN: 1896-382X | www.wnus.edu.pl/epu
DOI: 10.18276/epu.2018.132-05 | strony: 55–67

Anna Fornalska-Skurczyńska

Uniwersytet Gdański
Wydział Ekonomiczny
e-mail: annafornalska@gmail.com

Support measures for internationalization of European SMEs – a comparative analysis

JEL codes: F10, F23, F40, L26

Keywords: SME, internationalization, supporting enterprises, Small Business Act (SBA)

Summary. The article is focused on small and medium-sized enterprises (SMEs) of the European Union that are a potential source of employment and economic growth, often referred to as the "backbone of the European economy". The aim of the paper is to provide an overview and to critically compare and identify three groups of internationalization measures declared by EU28 member countries within the SBA Policy Measures. Group one consists of positively assessed solutions, group two of potentially good ideas but vaguely planned and group three measures that are rather unlikely to be efficient and successful. The analysis is conducted using the latest available data published by the European Commission.

Introduction

The internationalization process is of great importance for the economic development of the country and thus for the well-being of its society. The article is focused on small and medium-sized enterprises (SMEs) of the European Union that are a potential source of employment and economic growth, therefore very often referred to as the "backbone of the European economy". One of the most important frameworks supporting the EU policy on small and medium enterprises development is the Small Business Act for Europe (SBA). It aims at making European SME sector more competitive on a global market. The main priorities set by the SBA are promoting entrepreneurship in general, decreasing the regulatory burden, facilitating the access to financing and market and internationalization.

SBA defines 10 principles, indicating areas on which support for SMEs should be focused (SME Policy Measures 2016–2017 Database):

1. Education and training for entrepreneurship.
2. Efficient bankruptcy procedures and second chance for entrepreneurs.
3. Institutional and regulatory framework for SME policy making.
4. Operational environment for business creation.
5. Support services for SMEs and public procurement.
6. Access to finance for SMEs.
7. Supporting SMEs to benefit from Euro-Mediterranean networks and partnerships.
8. Enterprise skills and innovation.
9. SMEs in a green economy.
10. Internationalization of SMEs.

The following article concentrates on the 10th area only, i.e. on internationalization. The aim of the paper is to critically analyze and compare the internationalization measures declared by EU28 member countries. The analysis is conducted using the latest available data published by the European Commission: Database of SBA policy measures 2016–2017, SME Policy database 2017, Country SME key figures 2017, SME Performance Review 2017.

1. SMEs in the European Union

SMEs sector, briefly presented in Figures 1–2 below is definitely not to be ignored. In 2016 SMEs accounted for 66.6% of all European jobs and for over EUR 4 trillion value added (at current prices) compared to EUR 7,1 trillion total value added produced by the private, nonfinancial sectors. It is indisputable that further development of European SMEs is beneficial, both for the economy and the society. The question is if and how to support European SMEs in their internationalization efforts in order to do maximize the efficiency of such initiatives.

The twenty-first century has brought a new perspective into the international trade theory, the focus of research has shifted from the country-level to firm-level perspective concentrating on firm-related determinants of trade. This strand of literature was initiated by M. Melitz (2003). It has been proven that the more productive, the older and the bigger (for example in terms of employment) the company is, the more it is inclined to carry out export activity. Foreign ownership and past foreign trade experiences are also relevant to firm's inclination to export. Theoretical assumptions and empirical findings are consistent with the results obtained by Mayer and Ottaviano (2007), authors of "*The Happy Few. Internationalization of European Firms*" report. The very title suggests that exporting companies are rare. Therefore, it seems advisable to support SMEs in a way that enables the development of the above-mentioned firms internal features and not the internationalization idea in general.

In this paper a SME company is defined according to the criteria used by Eurostat – so the employment criterium only. However, full legal SMEs definition is provided in the *Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (Recommendation 2003/361/EC).* According to Article 2 three elements are taken into consideration when determining a category of an enterprise, the staff headcount and financial ceilings, so the level of turnover and the size of the balance sheet. The SMEs comprise three categories: micro, small and medium-sized enterprises that are jointly described as enterprises employing fewer than 250 persons and having an annual turnover not exceeding EUR 50 million, and/or an annual balance sheet total not exceeding EUR 43 million. A small enterprise is an enterprise which employs fewer than 50 persons and whose annual turnover and/or annual balance sheet total does not exceed EUR 10 million, a microenterprise employs fewer than 10 persons and its annual turnover and/or annual balance sheet total does not exceed EUR 2 million. However, when calculating staff numbers and financial amounts a type of an enterprise is taken into consideration. There are three types of enterprises defined in Article 3 of the Recommendation: an autonomous enterprise, partner enterprises and linked enterprises. Figure 1 presents the structure of SME in the EU by size and by the member country.

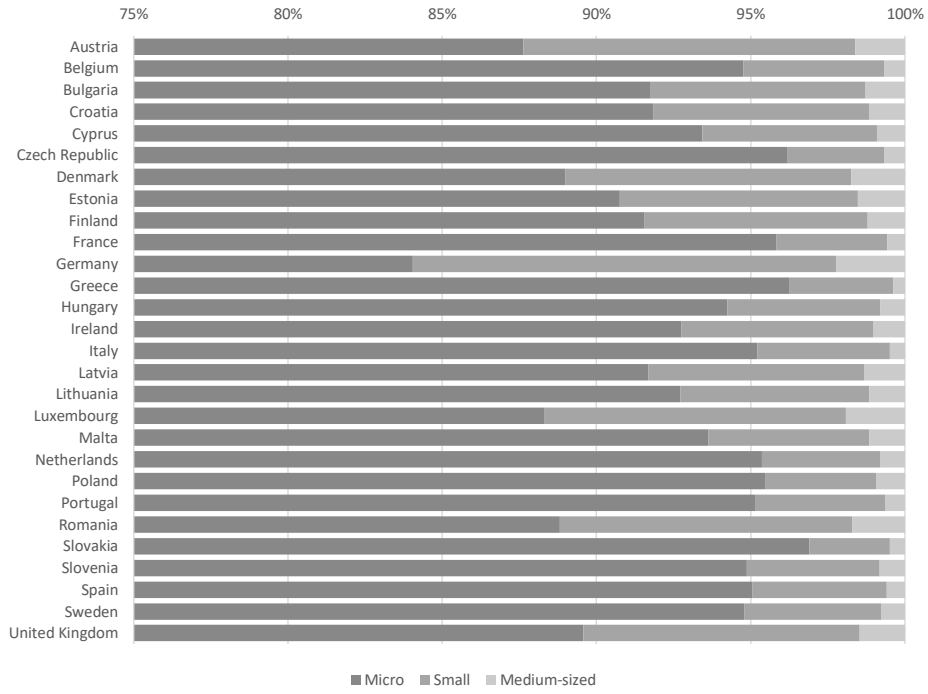


Figure 1. European SMEs in 2016 by size-class and country

Source: own study based on the Eurostat data and Country Key SME Figures 2017.

In 2016 microenterprises accounted for 93% of all enterprises (including the large ones). This form of entrepreneurship is definitely the most common, therefore it is worth pointing out that a vast portion of microenterprises are self-employment projects rather unlikely to go international, so generally they should not be the first in the line for the publicly-financed support dedicated for internationalization. In terms of internationalization, taking the recent research into consideration, countries with a relatively greater share of small and medium enterprises, such as Germany, Austria, Luxembourg, Denmark or Romania, have greater chances of success. The structure of European SMEs is consistent with the number of SMEs *per capita* by country which is depicted in Figure 2 that also indicates the EU average and allows referring the number of SMEs to the size of the country in terms of population. The EU average is 0.054 *per capita*, Austria is characterized by 0.037, Germany by 0.031, Romania by 0.024 and Luxembourg by 0.058, exceeding the average. The Czech Republic, Portugal, Slovakia and Sweden are characterized by visibly higher *per capita* number of SMEs resulting mainly from higher than average share of microenterprises in the SMEs structure.

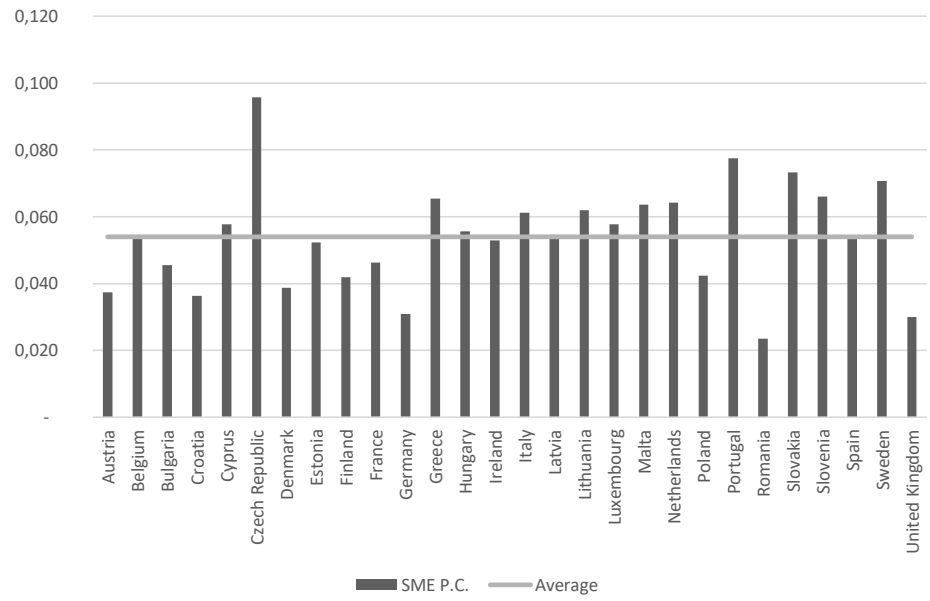


Figure 2. Number of SME *per capita* in the EU by country

Source: own study based on the Eurostat data and SME Performance Review 2017.

2. SBA Policy Measure "Internationalization" according to EU28 member countries

The paper analyses the programmes declared in EU28 countries for the years 2016–2017 that fall under "*internationalization*" that is the 10th SBA policy measure. Under this measure, each programme is further qualified as one of four SBA policy categories that are designed to meet the needs signaled by the SMEs sector:

1. 10.1 Encouraging coaching of SMEs by large companies in order to bring them to international markets.
2. 10.2 Providing support to SME network-building in accordance with Community State Aid and competition rules.
3. 10.3 Encouraging SMEs to hire or buy in specialist expertise in order to help companies to grow, innovate and go international.
4. 10.4 Other measures.

Additionally, each measure falls under one of the following SBA Policy Categories:

10.1. Market-specific support and business training activities (incentives for participation in networking events, international fairs, market entry studies, marketing, knowledge exchange, export promotion portals).

10.2. Financial instruments for promoting internationalization (loans, guarantees, equity investments in preferential shares, employment subsidies, export credit insurance facilities).

10.3. Measures to encourage coaching of SMEs by large companies in internationalization.

10.4. Other measures (including strategy development, action plans to promote exports, institutional measures such as creating agencies to support foreign trade and foreign direct investments) (SME Policy Measures 2016–2017 Database).

In the next step, the programmes were subjected to an assessment in terms of validity, clarity and purpose. By validity it is understood whether the proposed actions are consistent with the implications of the newest empirical research on internationalization of SMEs. Clarity refers to the description of a given programme and the information provided, whereas the purpose to the relevance of the targets set. Those three elements allowed the author to propose three groups and then attribute each programme to one of the following: group one consisting of positively perceived initiatives presenting a clear vision of encouraging and supporting internationalization, group two consisting of potentially good but vaguely described ideas and group three = measures that are rather unlikely to be efficient and successful in terms of internationalization despite being consistent with the EU guidelines. Group I consists of measures planned by Austria, Belgium, Germany, Ireland, Italy, Latvia, Luxembourg, Malta, Spain and the Netherlands. Group II encompasses initiatives undertaken by Croatia, Greece, Hungary, Lithuania, Poland, Spain, Sweden and the UK. Group III includes Bulgarian, Romanian, Spanish, Czech, Cypriot and Maltese solutions. In some cases, the country's measures are attributed to

more than one group. Overall, most frequently, the proposed programmes were attributed to 10.4 (other measures) category. Six countries declared SBA 10.2 (support to networking) category, two countries – 10.1 (coaching of SMEs by large companies) and two countries – 10.3 (hiring specialists). In terms of SBA Policy Category, the most common were 10.1 (training activities) and 10.2 (financial instruments for promoting internationalization). The overview of the measures is prepared based on the SME policy measures 2016–2017 database which allows browsing the initiatives by country, measure and category.

GROUP I

One of the best targeted and focused measures is the German **Improvement of export credit guarantees**. Its general aim is to increase the exports of SMEs by providing protection against bad debt losses in connection with supplies to difficult and risky markets. Similarly, **FINEXPO – New instrument for Belgian export aid (FED)** grants support to companies and/or banks for credits to export capital goods and related services. It also improves the conditions of credit financing by either reducing or stabilizing the cost of financing provided by the banks. Another financial measure is the **Export Finance Scheme to Support Irish Exporting SMEs** which is addressed to Irish exporting SMEs and provides the government-backed financial support needed to access foreign markets. A Draft Regulation of **Rules of Issuing Medium and Long-Term Export Credit Guarantees and Investment Guarantees to Enterprises and the Agricultural Co-Operative** is an initiative that meets specific needs of Latvian exporters**.** An export credit guarantee provides up to 95% risk coverage concerning commercial risk and up to 100% risk coverage concerning political risk of the total sum of an export transaction. Italian **Financial incentives to support feasibility studies and technical assistance programmes of investments in non-EU countries** are a very capacious initiative of a different kind. They are to financially support investments of Italian companies in non-EU countries, as well as provide subsided loans. The funding covers 100 % of total expenses up to EUR 150 000 for studies for commercialization investments, EUR 300 000 for studies for production investments, and EUR 300 000 for the technical assistance.

Luxembourg Nation Branding programme is an initiative aiming at promoting the country's image and therefore supporting its international relations, and attracting investors/professionals/visitors - all within the nation branding initiative that was initiated in 2013. It is clearly stated that this programme is not exclusively focused on SMEs. Although this is a country level programme, in author's view, it is consistent with the level of advancement of SMEs in Luxembourg.

Austria offers **AWS Kit4Market** – a subsidy of up to EUR 100 000 for up to 12 months. It is to enhance international market opportunities for Austrian technology providers, *inter alia,* in order to support studies that can demonstrate additional value of Austrian technologies for customers in a specific target country. The measure itself is a bit

vague but is concentrated on a specific sector and dedicated to a specific country. Maltese **SME e-Commerce Grant Scheme** provides grants up to EUR 5 000 with a maximum aid intensity of 50% for the design, development, implementation and delivery of online products such as websites or mobile apps.

One of the Spanish initiatives is **ICO International Line for 2017** which is a measure being addressed to self-employed workers and Spanish private and public entities as well as entities intended for cash needs for payroll costs, suppliers' settlements, productive investments abroad, productive assets, business acquisition and setting-up of companies abroad. It also encompasses financial support dedicated to companies selling or purchasing goods and services with delayed payment to or from foreign companies.

The most interesting and simultaneously the least general support measures in EU28 is **Information Desk about the Brexit** offered in the Netherlands. It is to provide information and answer questions about the influence of Brexit on Dutch business. This programme is tailor-made clearly focused on Dutch main trading partner and possible negative consequences of Brexit for SMEs.

GROUP II

This group consists of relatively specific initiatives indicating a particular area that needs support. Croatian **Amendments to the Act on Free Zones** are to ensure full compliance of the law with the EU *acquis* and national legislation that directly affects business environment within the free zones. Greek **Extroversion - Internationalization of SMEs. Programme integrated in the Operational Programme Competitiveness, Entrepreneurship & Innovation – EPAnEK – 2014–2020** financially supports manufacturing SMEs and focuses on 8 priority sectors of EPAnEK (excluding tourism). It is to encourage collaborative schemes and participation in value chains. Funding ranges from EUR 30 000 to EUR 250 000.

Lithuanian **Business Cluster LT** provides financial support for clusters or SME groups for participation in international networks, for experts personnel and travel costs, acquisition of necessary research and analytical work and marketing expenses dedicated to increasing the visibility of the cluster enterprises products. Hungarian **Developing of ICT companies for expansion to international markets** is a measure focusing on establishing expert and mentor networks to facilitate ICT start-up companies to enter into international markets and on the promotion of products and services developed by those companies. **EDIOP 3.1.2** programme helps digital enterprises in financing various costs, like advertising or participation in international events and expos.

Polish **Go To Brand programme** provides support for entrepreneurs participating in the sectoral and general promotion programmes. SMEs are offered tailor-made tools to obtain support for internationalization. The United Kingdom offers **a Find a Supplier Tool** which is an online resource providing a directory of potential UK trade partners from all sectors, it is to break down barriers to overseas trading.

Spanish **ICEX Spain Tech Centre** is a two-week programme of 'in-the-field' intensive training with conferences, meetings, activities introducing to the business culture of Silicon Valley. The programme supports internationalization of Spanish tech start-ups into the US market and Silicon Valley in particular.

In Sweden 6 **Regional export centres** were established in: Skåne, Kronoberg, Östergötland, Västra Götaland, Dalarna and Västerbotten. This measure is consistent with the Swedish 2015 Export Strategy and is designed for SMEs that need some export advice.

GROUP III

Those initiatives are likely to positively improve the condition of SMEs in a given country but not necessarily in terms of internationalization. Bulgarian **Creating conditions for sustainable development and successful integration of Bulgarian enterprises on European and international markets by supporting participation in international fairs and conferences** although somehow supports internationalization of SME, it does so very indirectly. Participation in international fairs and conferences is of great importance but rather as a complementary action. Similarly – Romanian **Program to support the internationalization of Romanian companies.** It consists of financial support up to approx. EUR 11 000 in a year for activities such as: participation in international fairs, exhibitions and economic missions; development of mobile applications in Romanian and at least one foreign language; creation of the visual identity of a company (brand, logo) or training for SMEs' representatives in promotion and presentation techniques. This measure encompasses many elements from different entrepreneurial areas.

Czech Projects **NOVUMM & NOVUMM KET & DESIGN** also provide financial support for participation in foreign exhibitions and fairs. A substantial advantage of this measure over Bulgarian or Romanian solutions is that offered support must concern priority sectors of the Czech industry (NOVUMM) and key enabling technologies (NOVUMM KET). Further, Spanish ICEX-NEXT programme is to support internationalization of non-exporting or not consolidated exporting Spanish SMEs through counselling internationalization-related expense support.

Maltese **SME Internationalization Grant Scheme** grants financial support up to 50% and EUR 10 000 for participation in overseas international business promotion fairs. Costs that might be covered include: participation fees, rental of exhibition space, stand and travel costs for 2 individuals. The last programme included in this group is the Cypriot **Participation in International networking events** that is mainly addressed to research and academic institutions and SMEs having their headquarters in Cyprus. This initiative focuses on networking and provides single, fixed funding amount of EUR 900 for each participant.

There are also countries for which there were no direct internationalization measures declared. Those countries are Denmark, Estonia, Finland, France, Portugal, Slovakia

and Slovenia. It means only that internationalization was no primary measure, it could, however, be secondary. Moreover, internationalization agenda can be performed by other SBA Policy Measures, for example by access to finance or enterprise skills & innovation. The expanded description of the analyzed programmes is presented in Table 1 below.

Table 1. Programme Description

	Programme description
1	2
Austria	**AWS Kit4Market** Provides a subsidy of up to EUR 100,000 for up to 12 months. Its aim is to enhance international market opportunities for Austrian technology providers. It is to support studies that can demonstrate the additional value of Austrian technologies for customers in a specific target country
Belgium	**FINEXPO – New instrument for Belgian export aid (FED)** It offers financial support for internationalization by granting public support to companies and/or banks for credits to export capital goods and related services. The programme is designed for all companies, including SMEs. It also improves the conditions of credit financing for the supply of equipment and services: it either reduces or stabilizes the cost of financing provided by the banks
Bulgaria	**Creating conditions for sustainable development and successful integration of Bulgarian enterprises on European and international markets by supporting participation in international fairs and conferences.** It supports internationalization of SME and creates conditions for sustainable development and the successful integration of Bulgarian enterprises into European and international markets, simultaneously enhancing the competitiveness of Bulgarian SMEs
Croatia	**Amendments to the Act on Free Zones** It is to ensure full compliance of the law with the EU acquis and national legislation that directly affects business environment within the free zones. It should improve the operation of free zones even after the expiry of the transition period „phasing out" related to the use of tax benefits within the free zones in Croatia. Free zones have the potential to improve SMEs' growth, especially in the export-oriented manufacturing and services sector as well as in R&D intensive operations
Cyprus	**Participation in International networking events** It is mainly addressed to research and academic institutions and SMEs which have their headquarters in Cyprus and wish to participate in international networking events on research. The objective is to encourage participation of Cypriot Organizations in international networking events with single funding amount of €900 (lump sum) for each participant. This amount will be fixed and will be paid regardless of the applicant costs. Its scope is limited to research and academic institutions and SMEs which have their headquarters in Cyprus
The Czech Republic	**Projects NOVUMM & NOVUMM KET & DESIGN** Provide support in the form of subsidized services to the participation of SMEs in foreign exhibitions and fairs focusing on priority sectors of the Czech industry (NOVUMM) and for the field of key enabling technologies (NOVUMM KET). The main objective of this measure is to increase internationalization of Czech SMEs and promote their export possibilities
Germany	**Improvement of export credit guarantees (Exportkreditbürgschaften - Hermes)** The general aim of this measure is to increase the exports of SMEs and open difficult markets to them. The main purpose of Hermes Cover is to provide protection against bad debt losses in connection with supplies to difficult and risky markets. It concerns the coverage of higher shares of foreign deliveries, i.e. German deliveries containing substantial shares of imported vendor parts from abroad have become eligible for export credit guarantees. Until the end of 2019, the uninsured portion can be reduced upon application to 5 % against the payment of a premium surcharge

1	2
Greece	**Extroversion - Internationalization of SMEs. Programme integrated in the Operational Programme Competitiveness, Entrepreneurship & Innovation– EPAnEK -2014-2020** It supports manufacturing SMEs with a focus on the 8 priority sectors of EPAnEK (excluding tourism) and aims at improving competitiveness in international markets. It is to encourage collaborative schemes and participation in value chains. Proposals are funded from EUR 30,000 to EUR 250,000
Hungary	**Developing of ICT companies for expansion to international markets** The measure contains two parts. The first part focuses on establishing expert and mentor networks to facilitate ICT start-up companies to enter into international markets. The second part targets the promotion of product and services marketization developed by ICT companies by combined credit tools. EDIOP 3.1.2 programme aims to help digital enterprises in financing (with combined non-repayable aid loan) costs of software localization, market specific activities, advertising, as well as participation in international events and expos
Ireland	**Export Finance Scheme to Support Irish Exporting SMEs** This Export Finance Initiative aims at rolling out a new scheme to provide Irish export orientated SMEs with the support they need to access foreign markets and grow their business internationally. It is addressed to Irish exporting SMEs
Italy	**Financial incentives to support feasibility studies and technical assistance programmes of investments in non-EU countries** The measure is to financially support investments of Italian companies in non-EU countries. It provides subsided loans for feasibility studies for commercialization and production investments and for technical assistance and training of personnel involved in investment projects abroad. The funding covers 100 % of total expenses up to EUR 150 000 for studies for commercialization investments, EUR 300 000 for studies for production investments, and EUR 300 000 for technical assistance. The measure envisages support to exporting SMEs for internationalization processes (capitalization of exporting SMEs with funds up to EUR 400 000) and support for promotional activities and participations to fairs and missions (with funds up to EUR 100 000)
Latvia	**Draft Regulation "Rules of Issuing Medium and Long-Term Export Credit Guarantees and Investment Guarantees to Enterprises and the Agricultural Co-Operative"** An export credit guarantee provides up to 95% risk coverage concerning commercial risk and up to 100% risk coverage concerning political risk, of the total sum of an export transaction. The maximum amount of an export credit guarantee or the maximum amount of ALTUM obligations for losses that have incurred due to non-payment by one foreign customer is up to EUR 5 million. The amount of investment guaranteed to an economic operator investing in one foreign capital company cannot exceed EUR 2,5 million. The Investment guarantee will cover the losses of the guarantee holder up to 100% if they were incurred while making investments abroad
Lithuania	**Business Cluster LT** It provides financial support for clusters or SME groups to engage in international activities. Eligible expenses include participation fees in international networks (platforms); experts personnel and travel costs; acquisition of research and analytical work necessary for the project implementation; marketing expenses targeted at increasing the visibility of the products/services of the cluster enterprises, etc.
Luxembourg	**Luxembourg Nation Branding** The initiative aims at promoting the country's image and thus supports its international relations, attracts investors/professionals/visitors, and ensures coherent engagement with other countries. It is the final phase of the nation branding initiative which was initially started in 2013 and will now actively promote the country's new image. This initiative does not exclusively focus on SMEs, but the promotion of the country's new image will directly affect the image of Luxembourgish SMEs as well

1	2
Malta	**SME Internationalization Grant Scheme** The scheme provides grants primarily for participation in overseas international business promotion fairs. Eligible costs include participation fees, rental of exhibition space, setting up a stand and travel costs for 2 individuals. The maximum grant value is EUR 10,000. The maximum aid intensity is 50%
	SME e-Commerce Grant Scheme The scheme provides grants for the design, development, implementation and delivery of online sales/booking facilities, both websites and mobile apps are eligible. The maximum grant value is EUR 5,000. The maximum aid intensity is 50%
The Netherlands	**Information Desk about the Brexit** It is to provide information about the impact of the Brexit on business and to support entrepreneurs who have questions about the consequences of a departure of the United Kingdom from the European Union. Desk's role is also to hear the ideas and suggestions so that the government can get to work on these questions/areas. A separate page on the central government website has been created with general information about the Brexit
Poland	**Go to Brand** It provides support for entrepreneurs participating in the sectoral promotion programmes and general promotion programmes. The measure aims at the promotion of Polish brands with the involvement of SMEs. Enterprises can use various tailor-made tools to obtain support for internationalization
Romania	**Program to support the internationalization of Romanian companies** The measure consists of financial support (competition based - calls for proposals) in order to enhance the internationalization of SMEs. Each beneficiary can get up to approx. EUR 11,000 in a year, non-refundable. A maximum of 500 beneficiaries annually are estimated. It will finance activities such as: participation at fairs and exhibitions organized abroad, participation in economic missions, development of company sites for mobile applications in Romanian and at least one foreign language, creation of the visual identity of a company (brand, logo), training for SMEs' representatives in promotion and presentation techniques
Spain	**ICEX Spain Tech Centre** A two-week programme to get introduced to the business culture of Silicon Valley through ‚in-the-field' intensive training with conferences, meetings, activities. The programme offers permanent assistance to adapt business models to the US market. It aims to support the internationalization activities of Spain tech start-ups and the landing process in Silicon Valley and on the US market
	ICO International line for 2017 The measure is structured in two „Tranches". Tranche I: is addressed to self-employed workers and Spanish private and public entities. The types of aids included are: cash needs for payroll, costs, suppliers' settlements, productive investments abroad: productive assets, business acquisition, setting-up of companies abroad. Tranche II encompasses financial aid addressed to the following eligible applicants: (i) Companies with legal domicile in Spain and which sell goods and services with delayed payment to companies abroad.(ii) Companies with legal domicile located abroad and that purchase goods or services with delayed payment from companies with their legal domicile in Spain
Sweden	**Regional export centres** Establishing 6 regional export centres in Skåne, Kronoberg, Östergötland, Västra Götaland, Dalarna and Västerbotten. The measure falls under the export strategy launched in autumn 2015 and provides support for internationalization and export. It is designed for SMEs seeking an export advice
The UK	**Find a Supplier Tool** An online resource that provides international businesses with a searchable directory of potential UK trade partners across all sectors. The tool provides access to information on UK industries and companies. 'Find a Supplier' tool will help international businesses to find their perfect trade partner and break down barriers to trading overseas

Source: own study based on the database of SBA Policy Measures.

Summary

SMEs are crucial for the European economy, simultaneously public funds dedicated to SMEs support are limited and should, therefore, be carefully spent. The EU identified needs within the SMEs sector and planned accordingly aiming for example at supporting SMEs which do not currently export. It is not, however, empirically proven that this kind of support would result in the goal that was set. In order to efficiently and successfully support internationalization process of SMEs it is important to know what type of companies have the highest chances of succeeding on foreign markets, only then can a group of firms be defined that with some support not necessarily for internationalization *per se* stand chances to expand internationally. The outcomes of numerous research conducted in the field of international trade and internationalization, often based on European firm-level data, should be a starting point for the policy makers. In author's view all the above-mentioned measures are very likely to positively improve the condition of SMEs in a given country, but not as likely in terms of internationalization. SBA policy category 10.1 and 10.3 – the encouraging coaching of SMEs by large companies and hiring or buying in specialist expertise especially in the field of innovation should be the main area of focus. Networking initiatives should not be neglected but granted to a limited group of enterprises since in comparison to raising innovation level of companies, it is likely to be less successful in terms of internationalization, although they are consistent with the EU guidelines. A change in the gravity point of the initiatives would be advisable.

It is rather impossible to measure the influence of particular actions undertaken by the EU28 countries on the internationalization of SMEs. New Trade Theories (NNTT) put a strong emphasis on firm's productivity as an element determining company exports activity and it is confirmed by empirical findings. Therefore, concentrating on increasing SMEs productivity is very likely to enhance internationalization and as a result – positively influence the firms' and country's competitiveness. Unfortunately, many of the above presented programmes do not aim at this.

Bibliography

Mayer, T., Ottaviano, G.I.P. (2008). *The Happy Few. The Internationalization of European Firms, 2007.* EFIM Report, Breuge. Retrieved from: http://bruegel.org/wp-content/uploads/imported/publications/BP_Nov2008_The_happy_few.pdf (20.04.2018).

Melitz, M.J. (2003). The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, *6* (71), 1695–1725.

SME Performance Review 2017. The Annual Report on European SMEs 2016/2017.

The Database of SBA policy measures 2016–2017. European Commission. Retrieved from: https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review_pl (22.04.2018).

The Database: SME Policy database 2017. Retrieved from: https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review_pl (22.04.2018).

The Database: Country SME key figures 2017. Retrieved from: https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review_pl (22.04.2018).

SMEs statistics provided by Eurostat. Retrieved from: https://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics/structural-business-statistics/sme (22.04.2018).

NARZĘDZIA WSPIERANIA INTERNACJONALIZACJI EUROPEJSKICH FIRM SEKTORA MSP – ANALIZA PORÓWNAWCZA

Słowa kluczowe: MSP, internacjonalizacja, wsparcie przedsiębiorstw, Small Business Act (SBA)

Streszczenie. Artykuł koncentruje się na przedsiębiorstwach sektora MSP Unii Europejskiej, które są potencjalnym źródłem zatrudnienia i wzrostu gospodarczego, dlatego często określane są jako „kręgosłup europejskiej gospodarki". Celem artykułu jest krytyczne porównanie i identyfikacja trzech grup narzędzi wsparcia internacjonalizacji zadeklarowanych przez kraje członkowskie UE28 w ramach środków polityki SBA w latach 2016–2017. Grupa pierwsza składa się z pozytywnie ocenionych rozwiązań, grupa druga z potencjalnie dobrych pomysłów, ale niejasno zaplanowanych, grupa trzecia skupia rozwiązania zdaniem autora mało wydajne i z niewielkim szansami powodzenia. Analiza przeprowadzona jest w oparciu o najnowsze dostępne dane publikowane przez Komisję Europejską.

Cytowanie
Fornalska-Skurczyńska, A. (2018). Support measures for internationalization of European SMEs – a comparative analysis. *Ekonomiczne Problemy Usług*, *3* (132), 55–67. DOI: 10.18276/epu.2018.132-05.

Ekonomiczne Problemy Usług nr 3/2018 (132)

ISSN: 1896-382X | www.wnus.edu.pl/epu
DOI: 10.18276/epu.2018.132-06 | strony: 69–81

Lilianna Jodkowska

HTW Berlin
Fachbereich 3 - Wirtschafts- und Rechtswissenschaften
e-mail: jodkows@htw-berlin.de

Znaczenie nieznanych liderów (*Hidden Champions*) dla gospodarki niemieckiej i możliwości ich wspierania w Polsce

Kody JEL: F23, L10

Słowa kluczowe: *Hidden Champions*, nieznani liderzy, tajemniczy mistrzowie

Streszczenie. Badania nad tajemniczymi (nieznanymi) liderami są dyscypliną, która rozwinęła się w Niemczech z końcem lat 80. XX wieku. Za jej początek można uznać publikacje H. Simona, który starał się wykazać, że niemiecki eksport nie jest napędzany tylko przez duże i znane firmy, takie jak np. Volkswagen, BASF i Siemens, ale przez wiele małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), które są często nieznane, ponieważ odbiorcami ich produktów są przede wszystkim inne przedsiębiorstwa (B2B), a ich produkty należą do wąsko wyspecjalizowanych branż. Nieznani liderzy występują na każdym kontynencie, ale powodzenie ich działalności charakteryzuje się pewnymi cechami wspólnymi, dotyczącymi zasad prowadzenia działalności przedsiębiorstwa w zakresie kultury, strategii oraz przywództwa, ale także przede wszystkich wysoki potencjał innowacyjny. Również w Polsce można zidentyfikować firmy, które są liderami na wąskich rynkach, a jednocześnie nie są znane. Celem opracowania jest zdefiniowanie i przedstawienie wybranych nieznanych liderów z Niemiec i z Polski, porównanie wyników badań na ich temat w obu krajach oraz próba wyłonienia tych czynników, które mogłyby mieć wpływ na powstawanie nowych nieznanych liderów w Polsce oraz ułatwienie badań nad tą grupą przedsiębiorstw. Jako metodę badawczą wybrano analizę porównawczą, która wykazała, że badania nad nieznanymi liderami w Niemczech są znacznie bardziej rozpowszechnione niż w Polsce. Z tego względu należałoby je zintensyfikować; można przy tym założyć, że ujawniona dotychczas liczba nieznanych liderów jest w Polsce zaniżona, w Niemczech zidentyfikowano ok. 1300 nieznanych liderów, w Polsce zaledwie ok. 70, co przy dużym udziale eksportu w tworzeniu PKB wydaje się nieprawdopodobnie słabym wynikiem.

Wprowadzenie

Badania nad tajemniczymi (nieznanymi) liderami są dyscypliną, która rozwinęła się w Niemczech z końcem lat 80. XX wieku. Za jej początek można uznać publikacje H. Simona, który starał się wykazać, że niemiecki eksport nie jest napędzany tylko przez duże i znane firmy, takie jak np. Volkswagen, BASF i Siemens, ale przez wiele małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), które są często nieznane, ponieważ odbiorcami ich produktów są przede wszystkim inne przedsiębiorstwa (B2B), a ich produkty należą do wąsko wyspecjalizowanych branż.

Niemieccy nieznani liderzy przyczyniają się z jednej strony do wysokiej wartości eksportu na mieszkańca, jednak nie występują tak często na liście największych przedsiębiorstw świata Fortune Global 500, w przeciwieństwie do przedsiębiorstw z USA, i należą przeważnie do przedsiębiorstw średniej wielkości.

Simon, starając się zgłębić dlaczego niektóre kraje tak znacznie dominują w eksporcie, wykazał, że mimo iż wiele międzynarodowych korporacji występuje w USA, to przede wszystkim kraje niemieckojęzyczne i skandynawskie są liderami eksportowymi. W szczególności średnie przedsiębiorstwa liczne właśnie w tych krajach, decydują o sukcesie eksportowym tych gospodarek. Nieznani liderzy występują na każdym kontynencie, ale powodzenie ich działalności charakteryzuje się pewnymi cechami wspólnymi dotyczącymi zasad prowadzenia działalności przedsiębiorstwa w zakresie kultury, strategii oraz przywództwa.

Celem artykułu jest zdefiniowanie i przedstawienie wybranych nieznanych liderów z Niemiec i z Polski, porównanie wyników badań na ich temat w obu krajach oraz próba wyłonienia tych czynników, które mogłyby wpływać na powstawanie nowych nieznanych liderów w Polsce.

1. Cechy charakterystyczne nieznanych liderów

Pojęcie *Hidden Champion* przyjęło się tłumaczyć na język polski jako tajemniczych, ukrytych lub nieznanych liderów, championów lub mistrzów co utrudnia rozpoznanie literatury na ich temat. W niemieckojęzycznych krajach termin ten jest rozpowszechniony przede wszystkim w angielskim oryginale[1]. Definicyjny *hidden champion* to „średnia firma, która stała się liderem na rynku europejskim lub światowym oferując produkty niszowe. Firmy te są «tajemniczymi zwycięzcami», ponieważ są mało znane opinii publicznej, zazwyczaj nie są spółkami akcyjnymi, więc nie są obserwowane przez analityków i inwestorów. Niszowe rynki, które zajmują, są zazwyczaj tak wąskie, że są ignorowane przez korporacje lub nie konkurują z nimi" (Gabler Wirtschaftslexikon). „Większość z tych firm zajmuje się tworzeniem i dostarczaniem komponentów, procesów

[1] Wyszukiwarka Google oferuje ok. 1,5 mln trafień po wpisaniu hasła „definicja hidden champion" oraz 12 mln po wpisaniu hasła „hidden champion".

czy maszyn, które w istocie nie są zauważalne przy produkcie finalnym" (Grego-Planer, 2016, s. 70).

Kupując samochód osobowy danej marki, konsument nie zastanawia się jaki producent wykonał np. podzespoły, hamulce, siedzenia czy pasy bezpieczeństwa. Pojazd identyfikowany jest z marką producenta, a nie pojmowany jako zbiór elementów różnych producentów, specjalistów w danej dziedzinie. Obok stosunkowo znanych dostawców, takich jak np. Bosch lub Thyssen Krupp części pochodzą także od Webasto, Elring-Klinger, Mahle Kolbenschmidt i od wielu innych.

Ukrytym mistrzem jest firma, która:

– zajmuje pierwsze, drugie lub trzecie miejsce na globalnym rynku, albo pierwsze miejsce na swoim kontynencie,
– osiąga obroty handlowe poniżej 5 mld euro (granica ustanowiona we wcześniejszych badaniach wynosiła 3 mld i została dopasowana do wzrostu działalności przedsiębiorstw w 2005 r.), ma niski poziom obecności w świadomości publicznej (anonimowość) (Büchler, 2018, s. 5).

Tabela 1. Cechy charakterystyczne światowych nieznanych liderów według Simona

Obroty handlowe	
średnie	326 mln euro
Roczne obroty handlowe < 50 mln euro	25%
Roczne obroty handlowe 50–150 mln euro	27%
Roczne obroty handlowe 150–500 mln euro	39%
Roczne obroty handlowe > 500 mln euro	18%
Liczba pracowników	
średnia	2037
< 200	22%
200–1000	32%
1000–3000	25%
> 3000	21%

Źródło: na podstawie Simon (2012), s. 86.

Większość nieznanych liderów wytwarza towary przemysłowe (ok. 69%), a cześć produkcji przeznaczona jest na eksport (11%). Mimo że nieznani liderzy należą do małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) średnia ich rocznych obrotów jest dość wysoka, lecz biorąc pod uwagę średnią obrotów handlowych (przychodów) koncernów z listy Fortune Global 500, stanowi jedynie około 1/5 tych przychodów[2].

[2] Analiza listy Fortune Global 1000 za 2016 r. wykazała, że wśród 500 największych firm świata znajduje się 20 przedsiębiorstw niemieckich, na dalszych pozycjach, pomiędzy miejscem 501 a 1000 dalsze 16 przedsiębiorstw; natomiast tylko dwa polskie przedsiębiorstwa znalazły się na miejscu 680 i 900 – PKN Orlen oraz PKO Bank Polski, które można zaliczyć do narodowych championów, ale nienieznanych (ok. 300 firm pochodzi z USA (https://www.forbes.com/global2000/list/4/#tab:overall [15.01.2018]).

„Tajemniczość" tej kategorii przedsiębiorstw kontrastuje jednak z ich dominującą pozycją zajmowaną na rynkach. Jest to możliwe, ponieważ są to zazwyczaj rynki bardzo wąskie, albo także niszowe. Udział tajemniczych mistrzów w rynku globalnym wynosi powyżej 50%, a niektóre z nich osiągają udział w rynku sięgający 70–90% (Simon, 2012, s. 36).

Tabela 2. Przykłady nieznanych liderów o udziale wy rynku powyżej 80%

Firma	Główny produkt	Udział w światowym rynku (%)
Dr Suwalek	kolagen	100
Sky Sails	systemy napędu wiatrowego statków za pomocą latawców	100
Gerriets	kurtyny teatralne, urządzenia sceniczne	100
G.W. Barth	systemy przetwórstwa kakao	90
Alki-Technik	specjalne systemy śrub	80
Delo	klej do modułów chipowych w kartach	80
Nissha	male panele dotykowe	80

Źródło. D. Grego-Planer (2012), s. 220.

Przewaga konkurencyjna nieznanych mistrzów wynika z ich cech charakterystycznych, do których należą (Simon, 2012; Schlepphorst, Schlömer-Laufen, Holz, 2016; Simon, Dietl, 2009):

- wykorzystywanie własności prywatnej, co pozwala na utrzymywanie długoterminowych relacji wewnątrz firmy, jak i z partnerami zewnętrznymi, (kierownicy nieznanych liderów pozostają na stanowisku przez ok. 20–30 lat),
- wysoki udział kapitału własnego (ok. 42%) oraz niski wskaźnik kapitału obcego (ok. 6%),
- oferowanie produktów niszowych lub oferowanie produktów zapewniających technologiczne przywództwo przez ciągłe wprowadzanie innowacji,
- dbałość o zadowolenie klienta i kontrolowanie łańcucha wartości przez własne kanały dystrybucji (bliski kontakt z klientem, zainteresowanie jego potrzebami).

Największymi atutami ukrytych liderów jest utrzymywanie bliskich stosunków z klientami oraz orientacja na nowoczesne technologie. Za podstawę ich strategii można zaś uznać cztery zasady Mewesa, które wspierają formułowanie osobistych lub biznesowych strategii. Strategia ta została sformułowana w 1970 roku i umożliwia firmom rozwinięcie specyficznych produktów lub usług („unikatowe cechy sprzedaży" poprzez specjalizację) na podstawie następujących kryteriów (Mewes, 2008):

1. Koncentracja sił na własnych mocnych stronach. Koncentracja oznacza: dyscyplinę i skupienie.
2. Orientacja na wąsko zdefiniowana grupę docelową. Nie wszyscy potrzebują twoich produktów lub oferowanych usług.
3. Poszukiwanie i zajmowanie nisz rynkowych. Witaj w świecie ukrytych liderów i w niszy.

4. Rozwijanie oferowanych produktów w głąb rynku i staranie się o zajęcie pozycji lidera na rynku.

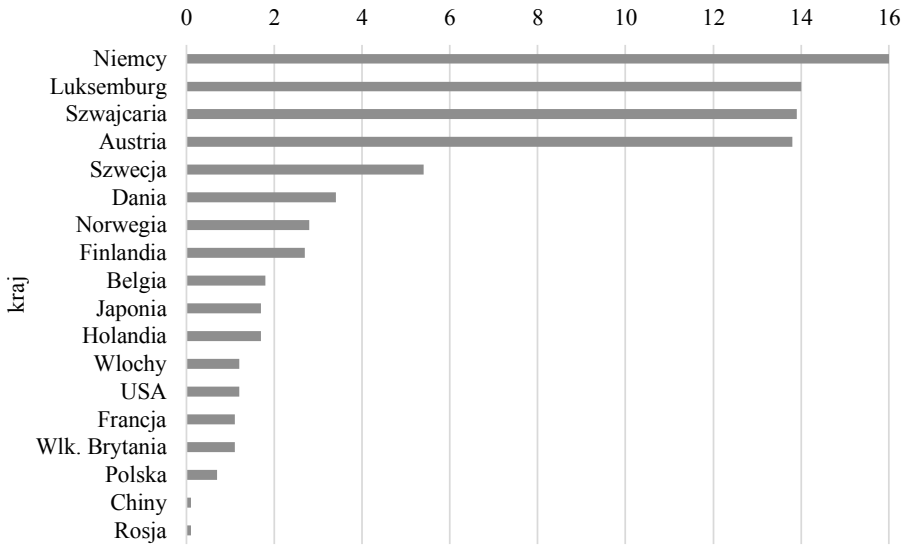
Do czynników sukcesu ukrytych mistrzów można zaliczyć:

1. Autorytarne przywództwo partycypacyjne. Przywództwo nieznanych liderów jest autorytarne w podstawowych zasadach, celach i wartościach, a jednocześnie partycypuje w szczegółach realizacji i stawia ambitne cele. Ukryci mistrzowie dążą do przywództwa na światowym rynku. Cel ten jest formułowany, komunikowany i realizowany na każdym etapie rozwoju firmy.
2. Poleganie na własnych mocnych stronach.
3. Ciągła innowacyjność.
4. Koncentrowanie się na rynku.
5. Orientacja na globalizację, co sprawia, że nawet małe rynki stają się duże.
6. Wybrani i zmotywowani pracownicy (Hidden Champions, 2005, s. 15).

Simon stworzył na przełomie ostatnich 25 lat wykaz światowych ukrytych liderów, który obejmuje około 2734 przedsiębiorstw, z czego aż 1307 (48%) przypada na Niemcy. Do światowych tajemniczych mistrzów zaliczył np.: 3B Scientific, International SOS, Tetra, Hoeganaes Corporation, Gallagher, Hamamatsu Photonics, Arnold & Richter, Sachtler, Petzl, Lantal, Tandberg, Polycom, W.E.T, Webasto, De La Rue, Balfor, Ulvac, Orica, CEAG, Gartner, Zimmer, DePuy, Biomet, Stryker, Technogym, Gerriets, Embraer, Electro-Nite, Sappi, Essel Propack, Plansee, Dikson Constant, Molex, Nivarox. Większość tych przedsiębiorstw, około 2/3, pochodzi z krajów niemieckojęzycznych, wiele znajduje się w Skandynawii, północnych Włoszech, USA i Japonii (Simon, Dietl, 2009, s. 23 i n.).

2. Niemieccy nieznani liderzy

Początki badań nad niemieckimi nieznanymi liderami można datować na koniec lat 80. XX wieku. Analizy skupiły się przede wszystkim na tych przedsiębiorstwach, które przyczyniają się do sukcesów niemieckiego eksportu i wyłoniły w głównej mierze nie koncerny lecz właśnie firmy średnie działające na wąsko zdefiniowanych światowych rynkach-niszach. Liczba tych specyficznych przedsiębiorstw na milion mieszkańców jest w Niemczech najwyższa na świecie (rys. 1).



Rysunek 1. Liczba nieznanych liderów na milion mieszkańców

Źródło: Büchler (2018), s. 5.

Początkowe analizy z lat 90. XX wieku były wielokrotnie powtarzane i pozwoliły wyłonić około 1300 nieznanych liderów. Cechy niemieckich nieznanych liderów to ponadto (Büchler, 2018, s. 7, 13):

1. Około 2/3 tych firm jest światowymi liderami.
2. Średnio pozostają liderem na światowym rynku około 21 lat i wzmacniali swoją już silną pozycję rynkową w ciągu ostatnich 10 lat.
3. Ich specjalizacja i wkład własny w produkcję są wysokie (wysoki stopień integracji pionowej[3]). Głębokość asortymentu ukrytych mistrzów jest o 50% wyższa

[3] Pionowa integracja na poziomie 0% oznacza, że firma nie prowadzi własnej produkcji i ogranicza się wyłącznie do handlu. Pionowa integracja o wysokości 100% oznaczałaby, że firma produkuje bez zakupu komponentów lub surowców w pełni niezależnie, np. wtedy gdy przedsiębiorstwo obsługiwałoby cały proces produkcji (począwszy od kopalni rudy, poprzez wylewnie, do produkcji np. wałka rozrządu). Firma Porsche ma pionową integrację o wartości ok. 20%, m.in. dla modelu samochodów sportowych 911, 10% dla Cayenne i około 15% dla modelu Panamera, który produkowany jest od 2009 r. Przedsiębiorstwo o porównywalnie wysokim poziomie integracji pionowej to Volkswagen AG, który ma m.in. własną odlewnię w fabryce w Hanowerze. Dla firmy Volkswagen byłoby bardziej korzystne dostosowanie się do ogólnego trendu i obniżenie integracji pionowej, podobnie jak uczynili to inni niemieccy producenci samochodów osobowych. Od lat 90. XX w. poziom integracji pionowej obniżył się do ok. 20% w innych zakładach tej branży. Wynikają z tego kosztowe korzyści dla przedsiębiorców przez obniżenie kosztów pracy oraz możliwość elastycznego reagowanie na zmiany popytu. Niska produkcja własna wiąże mniej kapitału, a co za tym idzie wzrasta wartość dodana. Wadami niskiego poziomu integracji pionowej są głębokie zmiany w istniejących strukturach, utrata know-how i wykwalifikowanego personelu oraz uzależnianie produkcji od dostawców. https://www.vdi-nachrichten.com/Fokus/Die-Krux-Fertigungstiefe; https://www.welt.de/wirtschaft/article133831381/Volkswagen-glaenzt-doch-die-Marke-VW-ermattet.html (14.05.2017).

niż średnia niemieckiego przemysłu, która wynosi nieco poniżej 30%. Wielu ukrytych liderów osiąga integrację pionową o wartości ponad 70%.

4. Ukryci mistrzowie zaczynają wcześnie z wejściem na rynki zagraniczne i sami wybierają formę wejścia na rynek. Relacje z klientem podejmowane i utrzymywane są przez własne spółki – jest to ważny parametr sukcesu.
5. Proces wejścia na rynki zagraniczne trwa niejednokrotnie kilka pokoleń i wymaga długoterminowych celów oraz dużej wytrwałości.
6. Produkty ukrytych liderów nie konkurują cenowo z innymi producentami, ich ceny są zwykle o 10–15% wyższe od poziomu rynkowego.
7. Potencjał innowacyjny wyrażony przez liczbę patentów odróżnia nieznanych liderów ze średnio 31 patentami na 1000 pracowników od dużych przedsiębiorstw z 6 patentami przy jednocześnie około trzykrotnie wyższych kosztach.

Tabela 3. Przykłady niemieckich nieznanych liderów

Nazwa przedsiębiorstwa	Przykłady oferowanych produktów
Berliner Seilfabrik GmbH	produkcja lin, także do placów zabaw dla dzieci
Brita GmbH	stołowe filtry do wody
Brückner Maschinenbau GmbH	specjalistyczne folie
Claus Wisser – WISAG Facility Service Holding GmbH	m.in. sprzątanie, katering, budowa instalacji, logistyka produkcji, usługi lotniskowe.
Delo	specjalistyczne kleje (wykorzystywane np. do czujników w poduszkach powietrznych)
Festo AG & Co. KG	napęd pneumatyczny
Haribo GmbH & Co. KG	gumisie
Schwan-Stabilo Cosmetics GmbH & Co. KG	kredki do oczu, szminki
Grupa Stihl	piły łańcuchowe
Putzmeister AG	pompy do betonu
Wirtgen Group	maszyny budowlane do budowy i konserwacji dróg

Źródło: opracowanie własne.

Większość nieznanych liderów pozostaje własnością rodzinną i jest zlokalizowana w małych miastach. Największe skupiska nieznanych mistrzów znajdują się w Badenii-Wirtembergii, Nadrenii-Westfalii oraz Bawarii. Z badania Centrum Europejskich Badań Ekonomicznych (ZEW) wynika, że 86% jest aktywnych w sektorach przemysłowych, a 14% – w usługach. Nieznani liderzy oferują przede wszystkim wyroby z zakresu budowy maszyn (ok. 22%), elektroniki (10,5%), technologii medycznej (ok. 6%), wyrobów metalowych (5,8%), chemikaliów (5,5%) oraz przetwórstwa tworzyw sztucznych (ok. 5%). Jako usługodawcy oferują usługi informacyjne i rozwój oprogramowania (ok. 5%) (Rammer, Spielkampf, 2015, s. 15 i n.).

3. Polscy nieznani liderzy

Porównanie polskich i niemieckich ukrytych liderów nie jest zadaniem łatwym. O ile w Niemczech w przybliżeniu znana jest liczba ukrytych liderów i dostępne są badania na ich temat, o tyle w Polsce jest to obszar nadal okryty tajemnicą, podobnie jak jego podmiot. Jedną z obszerniejszych prac na ten temat zaprezentowała Grego-Planer, obejmując badaniami 71 zidentyfikowanych przez autorkę polskich ukrytych liderów. Badanie przeprowadzono w latach 2010–2013.

W 2008 przeprowadzono po raz pierwszy takie badania w Polsce i zidentyfikowano około 50 firm spełniających kryteria tajemniczych liderów, na dalszym etapie badań identyfikowano także nieznanych liderów w krajach Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW). Należy zaznaczyć, że polskie firmy rosły w tym okresie szybciej niż niemieckie (10% i 8%) oraz pozostałe firmy w regionie EŚW (ok. 3%), korzystały także z bardziej nowoczesnych form finansowania swojej działalności a tzw. mentalna globalizacja lepiej postępowała w Polsce niż w krajach Europy Środkowo-Wschodniej ze względu na to, że przedsiębiorcy mieli możliwości wymiany z krajami z Europy Zachodniej.

Średnie roczne przychody polskich ukrytych liderów kształtowały się w 2009 roku na poziomie 382 mln zł – dla porównania światowi tajemniczy mistrzowie osiągają roczny przychód około 326 mln euro (Grego-Planer, 2016, s. 126). Mediana wieku polskich ukrytych liderów jest niższa niż liderów zagranicznych i wynosi około 20 lat. W porównaniu z zagranicznymi nieznanymi liderami, których mediana wieku wynosi około 61 lat, a ponad 37% z nich rozpoczęło swoją działalność jeszcze przed rokiem 1914, polscy liderzy to firmy młode (tab. 4).

Tabela 4. Struktura wiekowa polskich nieznanych liderów – rok rozpoczęcia działalności

Rok rozpoczęcia działalności	Udział w całkowitej liczbie analizowanych polskich nieznanych liderów
Przed 1929 r.	9,7
1930–1949	2,7
1950–1969	5,0
1970–1989	24,3
1990–2010	58,5

Źródło: Grego-Planer (2016), s. 128, 129.

Analiza dostępnych źródeł informacji regionalnych lub wojewódzkich, a także informacji dostępnych dla klientów oraz inwestorów udostępnionych przez firmy lub będących sprawozdaniami z ich działalności pozwoliła wyłonić ukrytych liderów różnych branż na polskim rynku. Dużą pomocą okazały się przy tym m.in. wyróżnienia dla eksporterów, którzy nierzadko orientują się przede wszystkim na rynki zagraniczne, a nie na rynek krajowy. Takim liderem jest np. firma KASKAT sp. z o.o.

KASKAT sp. z o.o. jest producentem kazeiny, mleka skondensowanego i w proszku oraz mieszanek mlecznych, a także serów żółtych oraz jednym z wiodących eksporterów z województwa lubuskiego. Wśród towarów eksportowych znajdują się: kazeina, kazeiniany i inne pochodne kazeiny, kleje kazeinowe, natomiast do kierunków sprzedaży należą nie tylko kraje UE, ale także Kazachstan i Chiny. Spółkę założyły trzy osoby w 1997 roku i obecnie zatrudnia ona około 30 pracowników. Jej produkty kierowane są przede wszystkim na eksport – 98,5% wartości sprzedaży, z czego 65% przypada na Azję, a po 15% na Afrykę i Europę. Kaskat eksportuje do 55 krajów zlokalizowanych na pięciu kontynentach. Główne produkty to *Grand Milk Platinium* tworzony z myślą o przemyśle cukierniczym, który może być użyty także do produkcji herbatników, ciast, ciastek, deserów, kremów, lodów; *Grand Milk Gold* oraz *Pure Milk* przeznaczony głównie do produkcji jogurtów i napojów mlecznych[4].

Kaskat ma certyfikowany system zarzadzania jakością według Systemu ISO 9001:2008 oraz, podobnie jak inni nieznani liderzy, liczne wyróżnienia, np. diamenty miesięcznika Forbes.

Do nieznanych liderów można także zaliczyć HTL-Strefę lub Selenę. HTL-Strefa jest największą na świecie firmą z branży urządzeń medycznych rozwijającą, wytwarzającą i eksportującą wyroby medyczne do pobierania próbek krwi kapilarnej (nakłuwacze, lancety personalne oraz igły do wstrzykiwania insuliny). HTL ma dwa zakłady produkcyjne na terenie Polski (m.in. w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej) oraz dwa biura sprzedaży i marketingu w Warszawie i w Marietcie (Georgia, USA)[5]. W 2014 roku udział HTL-Strefa w światowym rynku nakłuwaczy (lancetów) bezpiecznych wyniósł około 46%, a lancetów personalnych około 15% wolumenu produkcji w światowym rynku. Firma działa od 1994 roku, kiedy to opatentowano pierwszy produkt. Produkty HTL-Strefa są sprzedawane w ponad 80 krajach, m.in. w Brazylii, USA, Kanadzie, Chinach.

HTL-Strefa podobnie jak inny nieznani liderzy korzystała ze środków Programu Innowacyjna Gospodarka przeznaczonych na inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym, ma także certyfikaty zarządzania jakością zgodnie z wymaganiami norm PN-EN ISO 13485:2012 oraz CAN/ISO 13485:2003.

Selena SA specjalizuje się w chemii budowlanej i jest jednym z trzech największych producentów piany poliuretanowej na świecie. Selena powstała w 1992 roku we Wrocławiu, zatrudnia ponad 1700 osób i realizuje zamówienia na rynki 70 krajów. W zależności od grup produktowych udział Seleny w rynku waha się od kilkunastu do około 40%. W skład Grupy wchodzi 33 spółek krajowych i zagranicznych, w tym 17 zakładów produkcyjnych zlokalizowanych na trzech kontynentach.

Selena od 2010 roku dysponuje m.in. własnym centrum badawczym (Selena Labs), które specjalizuje się w chemii uszczelniaczy, klejów budowlanych i przemysłowych

[4] http://www.kaskat.com/pl/; Rozmowa ze Stanisławem Franczakiem, dyrektorem zarządzającym spółki Kaskat (1.07.2016), http://www.rp.pl/Zycie-Ziemi-Lubuskiej/307019930-Rozmowa-ze-Stanislawem-Franczakiem-dyrektorem-zarzadzajacym-spolki-Kaskat.html (14.06.2018).

[5] http://htl-strefa.com/firma/profil-firmy/ (20.05.2018).

oraz pian poliuretanowych oraz koordynuje badaniami prowadzonymi dla zakładów produkcyjnych Seleny w Polsce, Chinach, Hiszpanii i Turcji.

W marcu 2013 roku Selena Labs skorzystała z dofinansowania w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na zakup nowoczesnej aparatury badawczo-rozwojowej; w latach 2014–2015 realizowała projekt dofinansowany w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

Pozyskane środki z funduszy unijnych umożliwiają ww. przedsiębiorstwom między innymi obecność na targach branżowych w Europie i na innych kontynentach. Pozycja nieznanych liderów nie zapewnia im jednak zawsze przetrwania. Do takich przykładów można zaliczyć firmę Watt, która działała w branży technologii solarnych i produkowała kolektory słoneczne. Firma prowadziła własne badania nad wydajnością systemów solarnych i dzięki temu stworzony przez nią kolektor „WATT 4000 S" był najwydajniejszy na świecie. Budowa nowego zakładu produkcyjnego spółki została dofinansowana przez Fundusz Programu Innowacyjna Gospodarka. Otwarta w 2010 roku w Sosnowcu, na terenie Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej, największa w Polsce fabryka kolektorów słonecznych nie zapobiegła jednak upadłości firmy, do której doszło przede wszystkim ze względu na zmianę przepisów[6].

Porównanie strategii polskich i niemieckich nieznanych liderów wykazuje, że są one do siebie zbliżone, a koncentracja, umiędzynarodowienie działalności, bliskość klienta oraz ciągłość przywództwa ti ich cechy charakterystyczne (Grego-Planer, 2016, s. 213).

Podsumowanie – szanse rozwoju nieznanych liderów w Polsce

Analiza porównawcza wykazała, że na rynku niemieckim istnieje wiele opracowań dotyczących nieznanych liderów, m.in. regionalne Izby Handlowe (IHK) „reklamują" swoje regiony powołując się na już istniejące firmy. W ten sposób można tworzyć także efekty synergii, bliskości do jednostek badawczych i uniwersytetów, a także do innych przedsiębiorstw i wykwalifikowanych specjalistów, co podnosi atrakcyjność regionu i przyciąga potencjalnych inwestorów. Jak wykazano w punkcie 2 niemieccy nieznani liderzy są średnio około 60 lat czynni na rynkach. Wybór siedziby głównej tych długo działających firm został dokonany już w przeszłości, jednak na wybór lokalizacji jednostki badawczej mogą wpływać aktualnie ww. czynniki.

Jednym z problemów badawczych była próba wyłonienia tych czynników, które mogłyby wpływać na powstawanie nieznanych liderów. Odpowiedź na to pytanie nie jest jednak prosta, ponieważ działalność niszowa na rynku wymaga specjalistycznej wiedzy, zdolności innowacyjnej, zdolności tworzenia lub udoskonalania produktów, np. poprzez patentowanie wyjątkowych rozwiązań. W tym względzie nasuwają się dwa wnioski:

[6] http://gramwzielone.pl/trendy/21003/upadek-watt-porazka-z-kategorii-spektakularnych (10.06.2018).

– przyjmując założenie, że wykształcenie z zakresu nauk inżynieryjnych i przyrodniczych polepsza możliwości innowacyjności należałoby dołożyć starań, aby uzyskać wyższy odsetek absolwentów tych kierunków[7],
– istniejącym firmom udostępnić lub ułatwić dostęp do środków na B+R.

Inną kwestią jest także intensyfikacja podjętych badań nad nieznanymi liderami i upowszechnienie informacji o nich, jako motywujących dla innych przedsiębiorstw. Dotychczas przedstawione badania były publikowane z formie anonimowej, co oznacza, że każdorazowo należałoby podjąć trud wyłonienia nieznanych liderów. Informacje o polskich przedsiębiorstwach opisanych w punkcie 3 pochodzą z ich stron internetowych oraz innych dostępnych źródeł, są więc dostępne dla każdej osoby zainteresowanej ich działalnością. Trudności stwarza natomiast wyłonienie tych przedsiębiorstw, które należałoby zidentyfikować jako nieznanych liderów. Jeśli chodzi o wyniki finansowe i strategie rozwoju przedsiębiorstwa, niezbędny może okazać się bezpośredni kontakt. Mimo że firmy te nie są bardzo znane można przyjąć, że ich „tajemniczość" nie wynika z chęci ukrycia się, lecz raczej z charakterystyki rynku, na którym działają i ich bezpośrednich odbiorców. Na przykładzie niemieckich nieznanych liderów nie można stwierdzić, że upowszechnienie informacji o ich obecności miało negatywny wpływ na ich działalność.

Niemieckie inicjatywy identyfikowania i wyróżniania nieznanych liderów publikowane są corocznie m.in. przez Wirtschaftswoche, Manager Magazin lub Handelsblatt we współpracy z jednostkami naukowymi[8]. W pozostałych krajach niemieckojęzycznych powstały także inne dokumenty, np. lista tzw. światowych liderów (Weltmarktführer) dla krajów D-A-CH (Niemcy, Austria oraz Szwajcaria) lub zestawienie Uniwersystet St. Gallen[9].

Przedsiębiorstwa te ze względu na działalność w niszy nie stanowią dla siebie konkurencji, z tego względu platforma wymiany informacji, monitorowania ich rozwoju lub ich współpraca w ramach wymiany informacji nie stanowią problemów. Każdy badacz tej dyscypliny w Polsce musi obecnie zaczynać od nowa i jako pierwszy krok podjąć próbę rozpoznania przedsiębiorstw, które są nieznanymi liderami. Z tego powodu można przyjąć, że dane dotyczące liczby polskich nieznanych liderów są zaniżone.

---

[7] W Belgii, Czechach, Grecji, na Węgrzech, we Włoszech, w Polsce i Stanach Zjednoczonych najpopularniejszym kierunkiem studiów są nauki humanistyczne, społeczne i dziennikarstwo. W Austrii, Niemczech i na Słowacji największy odsetek dorosłych z wykształceniem wyższym ma dyplom z dziedziny inżynierii, produkcji lub budownictwa. Tzw. dziedziny STEM (science, technology, engineering and mathematics/nauka, technologia, inżynieria i matematyka) obejmujące nauki przyrodnicze, matematykę i statystykę, technologie informacyjne i komunikacyjne oraz inżynierię, technologię produkcji i budownictwo są postrzegane jako szczególnie ważne dla wspierania innowacji i wzrostu gospodarczego. Średnio w krajach OECD wskaźniki zatrudnienia absolwentów kierunków STEM wynoszą 86%. Wykształceni dorośli z dyplomem STEM osiągają wyższy wskaźnik zatrudnienia niż ich rówieśnicy z kwalifikacjami z zakresu nauk humanistycznych, społecznych i in. Por. OECD, Education at a Glance 2017: OECD Indicators; OECD Publishing, Paris 2017, s. 44, http://dx.doi.org/10.1787/eag-2017-en (12.05.2018).

[8] https://www.wiwo.de/unternehmen/mittelstand/hannovermesse/hidden-champions-das-sind-deutschlands-geheime-weltmarktfuehrer/20883700.html (14.06.2018); http://www.handelsblatt.com/unternehmen/mittelstand/hidden_champions/hidden-champions-die-spektakulaersten-spezialisten-aus-deutschland/6975998.html (14.06.2018).

[9] http://www.weltmarktfuehrerindex.de/ (14.05.2018).

Bibliografia

Büchler, J.-Ph. (red.). (2018). *Fallstudienkompendium Hidden Champions. Innovationen für den Weltmarkt*. Wiesbaden: Springer Fachmedien.

Education at a Glance 2017: OECD Indicators (2017). OECD Publishing, Paris. Pobrano z: http://dx.doi.org/10.1787/eag-2017-en (13.06.2018).

Gabler Wirtschaftslexikon. Pobrano z: https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/hidden-champions-54015/version-277074 (14.06.2018).

Grego-Planer, D. (2012). *Tajemniczy mistrzowie współczesnej gospodarki jako przykład przedsiębiorstw osiągających sukcesy na niszowych rynkach*. Rzeszów: Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej.

Grego-Planer, D. (2016). *Potencjał konkurencyjny ukrytych liderów polskiej gospodarki*. Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.

„Hidden Champions" – Die verborgene Leistungskraft der deutschen Wirtschaft (2005). Bonn: Friedrich-Ebert-Stiftung.

Mewes, W. (2008). Jetzt wird es ernst! *StrategieJournal*, *03–08*.

Rammer, Ch., Spielkamp, A. (2015). Hidden Champions – Driven by Innovation. Empirische Befunde auf Basis des Mannheimer Innovationspanels, Dokumentation Nr. 15-03. Mannheim: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW).

Schlepphorst, S., Schlömer-Laufen, N., Holz, M (2016). Determinants of hidden champions – Evidence from Germany, Working Paper 03/16. Bonn: Institut für Mittelstandsforschung Bonn.

Simon H., Dietl, M. (2009). *Tajemniczy mistrzowie XXI wieku. Strategie sukcesu nieznanych liderów na światowych rynkach*. Warszawa: Difin.

Simon, H. (2012). *Hidden Champions – Aufbruch nach Globalia: Die Erfolgsstrategien unbekannter Weltmarktführer*. Frankfurt: Campus Verlag.

THE IMPORTANCE OF HIDDEN CHAMPIONS FOR GERMAN ECONOMY AND THE POSSIBILITIES OF THEIR SUPPORT IN POLAND

Keywords: Hidden Champions

Summary. Research hidden champions is a discipline that developed in Germany at the end of the 1980s. At its beginning, publications of H. Simon, which tried to show that German exports are not driven only by large and well-known companies, can be considered such as, for example, Volkswagen, BASF and Siemens, but by many small and medium-sized enterprises (SMEs), which are often unknown, because the recipients of their products are primarily other enterprises (B2B), and their products belong to narrowly specialized industries. Hidden champions appear on every continent, but the success of their activities is characterized by certain common features regarding the principles of running a company's activity in terms of culture, strategy and leadership, but also above all, a high innovation potential. Such companies can also be identified in Poland, with leadership in narrow markets on the one hand and some degree of invisibility on the other. The aim of the study is to define and present selected hidden champions from Germany and Poland, compare the results of research on them in both countries and attempt to identify those factors that could affect the formation of new unknown leaders in Poland and facilitate research on this group

of enterprises. As a research method was selected comparative analysis, which showed that research on unknown leaders in Germany is much more widespread than in Poland. Therefore, it would have to be intensified; it can be assumed that the number of hidden champions disclosed so far is understated in Poland, in Germany about 1,300 hidden champions were identified, in Poland only ca. 70, which, with a large share of exports in generating GDP, seems unlikely to be low.

Translated by Lilianna Jodkowska

Cytowanie
Jodkowska, L. (2018). Znaczenie nieznanych liderów (Hidden Champions) dla gospodarki niemieckiej i możliwości ich wspierania w Polsce. *Ekonomiczne Problemy Usług*, *3* (132), 69–81. DOI: 10.18276/epu.2018.132-06.

Ekonomiczne Problemy Usług nr 3/2018 (132)

ISSN: 1896-382X | www.wnus.edu.pl/epu
DOI: 10.18276/epu.2018.132-07 | strony: 83–93

Mirosława Mioducka[1], Joanna Małecka[2]

Politechnika Poznańska
Wydział Inżynierii Zarządzania, Katedra Przedsiębiorczości i Komunikacji w Biznesie
[1] e-mail : miroslawa.b.mioducka@doctorate.put.poznan.pl
[2] e-mail : joanna.malecka@put.poznan.pl

Instrumenty pochodne w zarządzaniu ryzykiem przedsiębiorstw

Kody JEL: D81, F13, F18, F23, L22

Słowa kluczowe: małe i średnie przedsiębiorstwa, internacjonalizacja, ryzyko walutowe, zarządzanie ryzykiem, instrumenty pochodne

Streszczenie. Wejście Polski do Unii Europejskiej zwiększyło szanse małych i średnich przedsiębiorstw na zmianę strategii prowadzenia działalności firmy i skierowanie jej na rynki międzynarodowe. Rozwój przedsiębiorczości wymusił na właścicielach przedsiębiorstw wypracowanie koncepcji zarządzania ryzykiem w wymianie zagranicznej. W artykule podjęto próbę uzyskania odpowiedzi na pytanie dotyczące produktów bankowych, z których korzysta polski sektor MSP w celu minimalizowania ryzyka walutowego, oraz które z form prowadzenia działalności gospodarczej najczęściej zakupują takie instrumenty finansowe. Wyniki badań oparte są na danych z raportów i publikacji udostępnionych przez instytucje rynku finansowego oraz badań własnych wykonanych na podstawie danych empirycznych udostępnionych przez jeden z polskich banków komercyjnych.

Wprowadzenie

Elementy przedsiębiorczości wskazywane w literaturze przedmiotu uwzględniają przede wszystkim: istnienie szans rynkowych, skłonność do podejmowania ryzyka, tworzenie nowych możliwości wykorzystania zasobów oraz wprowadzenie innowacji, niekoniecznie o charakterze przełomowym (Shane, 2003, s. 5). Jednym z jej z przejawów, jest proces formułowania i realizacji strategii internacjonalizacji. Zagadnienie to dotyczy również MSP, które musiały przystosować się do warunków panujących w gospodarce

międzynarodowej, zatem i do decyzji o internacjonalizacji, które w przypadku polskich przedsiębiorców częściej zapadały stopniowo (zob. Małecka, Łuczka, Šebestová, Šperka, 2017, s. 47–61).

W literaturze ekonomicznej można wyróżnić dwa modele internacjonalizacji etapowej – model uppsalski i innowacyjny (Gulanowski, Papadopoulos, Plante, 2018, s. 35–60). W przypadku firm, które realizują etapową strategię internacjonalizacji, decyzja o umiędzynarodowianiu przedsiębiorstwa zależy głównie od dwóch ogólnych czynników – dojrzałości przedsiębiorstwa oraz charakteru branży. Badania przeprowadzone przez Polityka Insight wskazują, że przeciętny wiek przedsiębiorstw, decydujących się wejść na rynek zagraniczny to osiem lat w przypadku małych przedsiębiorstw i pięć w przypadku średnich (Czernik, Stefański, 2016, s. 20). Oznacza to, że najczęstszej ekspansji na rynki zagraniczne dokonują firmy z doświadczeniem w danym sektorze rynku krajowego, a dodatkowa asymilacja wiedzy i doświadczenia wpływa na poprawę jakości oferowanych produktów (*learning by exporting*) (Tse, Yu, Zhu, 2017, s. 21180–2146). Coraz częściej powstające, nowe przedsiębiorstwa wybierają model *born global*, który zamiast działań etapowych zakłada równoległą przedsiębiorczość w kraju i za granicą. Bez względu na wybór modelu istotne z punku rozwoju przedsiębiorstw jest zauważenie konieczności wprowadzania procesów internacjonalizacji do strategii firmy. Współczesna firma, chcąca być konkurencyjną w nieustannie zmieniających się gospodarkach rynkowych, nie pyta już o to „czy" tylko „jak" i „kiedy" rozpocząć działalność międzynarodową.

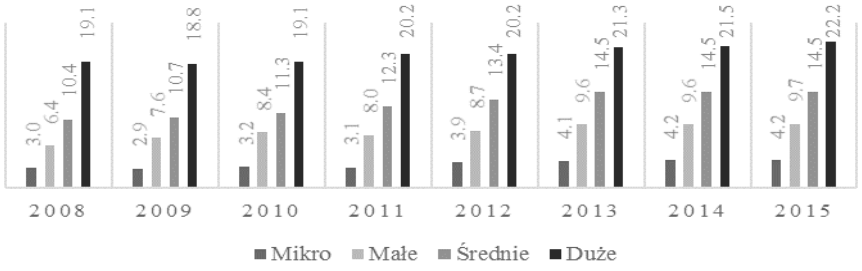
Zagadnienie ekspansji zagranicznej powiązane jest z wieloma barierami zewnętrznymi – jest to proces zależny od wielu czynników i nie jest możliwy do realizacji w odizolowaniu od otaczającego firmę środowiska biznesowego i uwarunkowań rynkowych. Osoba zarządzająca firmą powinna umieć zidentyfikować kluczowe rodzaje ryzyka, które może napotkać, decydując się na rozwinięcie działalności firmy, a następnie je wyeliminować lub złagodzić (Kasperkowiak, Małecka, Łuczka, 2017, s. 393; Łuczka, Małecka, 2017, s. 116–125). W literaturze ekonomicznej występuje wiele metod zabezpieczania przed ryzykiem, a jedną z nich jest transfer ryzyka na innych uczestników rynku za pomocą instrumentów pochodnych. Ich pierwotną formą były umowy zawierane między farmerami i handlarzami a przetwórcami na odpowiednią ilość towaru, który powinien być dostarczony do odbiorcy po cenie ustalonej w momencie zawarcia umowy. Obecnie, ze względu na przedmiot transakcji, derywaty można podzielić na towarowe, finansowe i kombinowane – dostępne zarówno na rynku giełdowym, jak i pozagiełdowym (Orzeł, 2012, s. 52–61).

Celem artykułu jest wskazanie produktów pochodnych, wykorzystywanych przez MSP prowadzących działalność gospodarczą na rynkach międzynarodowych oraz wskazanie, które z form prowadzenia działalności gospodarczej najczęściej korzystają z produktów pozwalających niwelować ryzyko w handlu zagranicznym.

W artkule badaniem zostały objęte małe i średnie przedsiębiorstwa, które w 2017 roku skorzystały z jednego z instrumentów bankowych, wspomagających wymianę na rynku międzynarodowym.

1. Wpływ eksportu na dochody przedsiębiorcy

Prezentowane w artykule wyniki badań wykazały, że udział eksportu w przychodach firm rośnie wraz z wielkością przedsiębiorstwa i w przypadku małych firm zwiększył się z 6,4% w 2008 roku do 9,7% w 2015 roku, natomiast w przypadku dużych firm te wartości wynosiły analogicznie 19,1% i 22,2% (rys. 1) (zob. Małecka, 2017). Zwiększająca się liczba przedsiębiorstw, decydujących się na rozpoczęcie ekspansji zagranicznej, wykazuje udział eksportu do Unii Europejskiej z Polski na poziomie 11,4% w stosunku do 16,0% średniej w UE, co potwierdza, że większość polskich przedsiębiorstw sektora MSP działa głównie na rynku krajowym (Czernik, Stefański, 2016, s. 19). W 2014 roku eksportem wyrobów zajmowało się 4,4% firm (prawie 82 tys.), zaś eksportem usług – 1,0% (18,1 tys.). Import wyrobów prowadziło 7,8% (143,2 tys.) przedsiębiorstw a usług 1,3% (24,8 tys.) (PARP, 2017, s. 37).



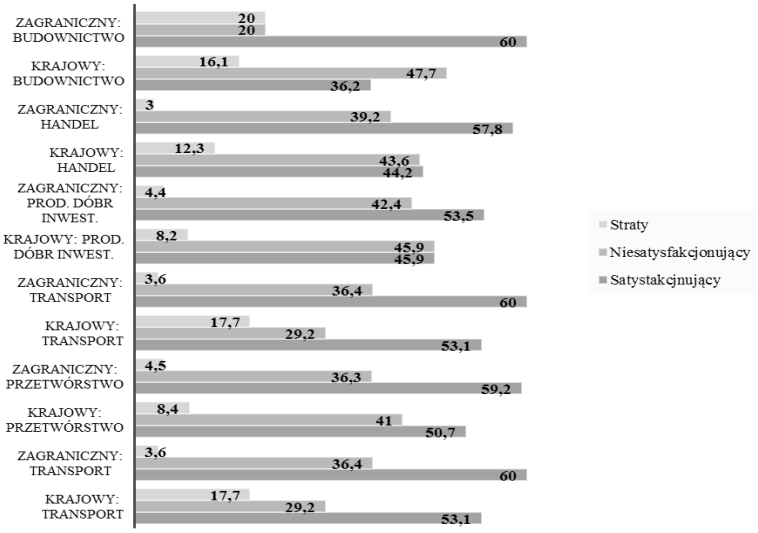
Rysunek1. Udział eksportu w przychodach firm (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie PARP (2017), s. 40.

Analiza badań udziałów poszczególnych sektorów wykazała, że ocena poziomu rentowności sprzedaży w wybranych branżach jest wyższa na rynkach zagranicznych niż krajowych, co oznacza, iż w opinii badanych wymiana poza granicami kraju jest bardziej opłacalna niż wymiana wewnętrzna (rys. 2).

Pomimo wysokiej oceny rentowności, realnie niewielka liczba firm decyduje się na globalizację swoich działań (NBP, 2016b, s. 10). Przyczyną takich decyzji mogą być bariery, identyfikowane przez osoby zarządzające firmami, takie jak kłopoty z pozyskaniem finansowania, niewykwalifikowany personel czy brak znajomości procedur eksportowych (Kasperkowiak, Małecka, Łuczka, 2017, s. 393).

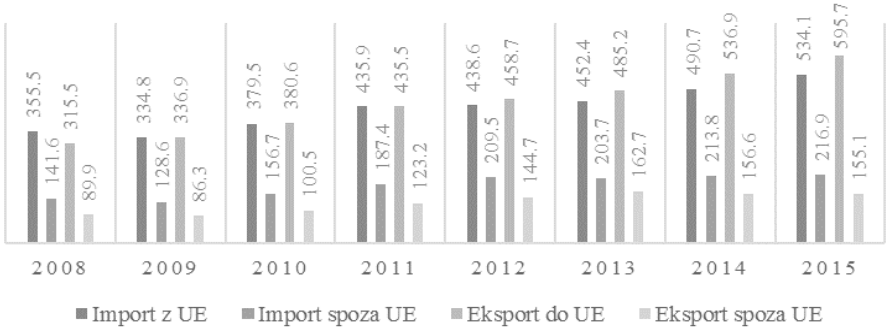
Przeciętny polski eksporter wyrobów sprzedał za granicę w 2015 roku towary o wartości 9 mln zł, z czego przeciętny przedsiębiorca z sektora MSP – 2,6 mln zł, natomiast eksport usług wyniósł w tożsamym okresie 8,6 mln zł, z czego odpowiednio w MSP średnio 3,8 mln zł. Mikroprzedsiębiorstwa zdecydowanie odstawały od pozostałych grup na tym tle. Wartość eksportu przypadająca na przeciętnego mikroeksportera wyniosła 0,7 mln zł w przypadku wyrobów i 1,7 mln zł w usługach.



Rysunek 2. Ocena rentowności sprzedaży na rynku krajowym i zagranicznym w podziale według sekcji PKD (w %).

Źródło: opracowanie własne na podstawie NBP (2016b), s. 6.

W latach 2008–2015 wartość eksportu do UE zwiększyła się o 280 mld zł, natomiast wartość importu – o 168 mld zł. Analogicznie, w przypadku eksportu poza granicę UE, wzrost wyniósł 65 mld zł, natomiast importu – 75 mld zł (rys. 3) (PARP, 2017, s. 38–39; Małecka, 2017). Analiza struktury geograficznej handlu międzynarodowego wskazuje na to, że polscy przedsiębiorcy wolą nawiązywać kontakty z kontrahentami na rynku europejskim. Powodów takich decyzji autorzy upatrują w identyfikacji mniejszej liczby barier, skuteczności w nawiązaniu kontaktów oraz mniejszym ryzyku związanym ze znanymi przedsiębiorcy regulacjami prawnymi rynku UE.



Rysunek 3. Wartość importu i eksportu UE w latach 2008–2015 (w mld zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie PARP (2017), s. 38.

2. Zarządzanie ryzykiem w procesie internacjonalizacji

Rozwój przedsiębiorstw prowadzących działalność międzynarodową jest coraz bardziej dynamiczny (Łuczka, Małecka, 2017, s. 116–125; Małecka, 2017). Wiek przedsiębiorstwa będący determinantą wyjścia poza rynek krajowy i wpływający na decyzję o wyborze modelu etapowego, jako strategicznej formie umożliwiającej rozwój i skuteczną ekspansję, pozwala postawić tezę, że działania te planowane są stopniowo i związane są ze skłonnością do podejmowania ryzyka przez zarządzających oraz umiejętnością zarządzania nim. Jest to jeden z elementów przedsiębiorczości, uwzględniany od samego początku przez przedsiębiorstwa *born global*, a której kompetencji pozostałe firmy nabierają ucząc się stopniowo. Jednym z ważniejszych zagrożeń w strategii internacjonalizacji jest zarządzanie ryzykiem walutowym, którego celem jest zmniejszenie, przy możliwie ograniczonych kosztach własnych, wpływu wahań kursów walut w relacji ze strumieniem wartości finansowych, mierzonych w walucie obcej (Łuczka, Przepióra, 2010, s. 98).

W literaturze przedmiotu można spotkać następujące rodzaje ryzyka walutowego:

- ryzyko konwersji – wynikające z różnicy pomiędzy całkowitą wartością denominowanych w walutach obcych składników aktywów a zobowiązań,
- ryzyko transakcyjne – na które narażone są firmy dokonujące wymiany handlowej z zagranicą, bądź też firmy przeprowadzające liczne operacje kredytowe lub pożyczkowe w walutach obcych,
- ryzyko ekonomiczne – długoterminowe, bardzo trudne do kwantyfikowania i prognozowania (Łuczka, Przepióra, 2010, s. 100).

Podstawowym celem zarządzania ryzykiem walutowym jest stabilizacja wartości przyszłych przepływów pieniężnych, nominowanych w walutach obcych na znanym i akceptowalnym poziomie (Miciuła, 2012, s. 71). W literaturze przedmiotu można spotkać kilka metod zarządzania ryzykiem walutowym w przedsiębiorstwie:

a) technikę akceptacji ryzyka walutowego, czyli świadome ponoszenie ryzyka i możliwości ponoszenia straty tak długo, jak uznaje się to za dopuszczalne (zob. Laborda, 2018, s. 129–140);
b) unikanie ryzyka walutowego, np. dokonywanie płatności w walucie innej niż krajowa lub ograniczenie współpracy z przedsiębiorstwami z krajów, w których kurs waluty podlega znacznym wahaniom (zob. Kim, Chance, 2018, s. 109–128);
c) redukcję ryzyka walutowego – istnieje wiele możliwości, jedną z nich może być przenoszenie działalności podstawowej, np. produkcji do kraju, w którym realizowany jest największy procent sprzedaży (zob. Hentschel, Kothartl, 2001, s. 93–118);
d) hedging naturalny, czyli zamknięcie otwartej pozycji walutowej w wyniku zawarcia transakcji przeciwstawnej pod względem waluty, terminu i wartości (zob. Jorge, Augusto, 2016, s. 3695–3713);

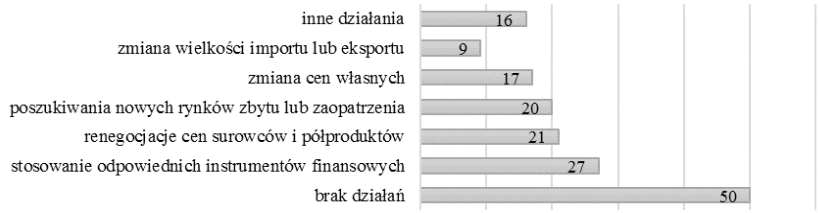
e) przesunięcie ryzyka walutowego na innych uczestników życia gospodarczego:
   – na koszyk walut, czyli dywersyfikację ryzyka walutowego na kilka walut,
   – na zabezpieczenie transakcji za pomocą instrumentów pochodnych (zob. Tymoczko, 2009, s. 73–76; Diaz,Vaquero, 2017, s. 128–163).

Polski rynek usług bankowych oferuje szeroką gamę nowoczesnych instrumentów zabezpieczających ryzyko walutowe, co umożliwia przedsiębiorcy skorzystanie z ostatniej wymienionej metody, czyli przesunięcia ryzyka na innych uczestników rynku gospodarczego, a dokładniej na banki. Zgodnie z definicją z Ustawy z 29 lipca 2005 roku o obrocie instrumentami finansowym, instrumenty pochodne, to: „opcje, kontrakty terminowe, *swapy*, umowy forward na stopę procentową oraz inne instrumenty pochodne, których instrumentem bazowym jest towar i które są wykonywane przez rozliczenia pieniężne jednej ze stron, odnoszące się do zmian klimatycznych, stawek frachtowych, uprawnień do emisji oraz stawek inflacji lub innych oficjalnych danych statystycznych" (Dz. U. nr 183, poz. 1358, s. 2).

Podstawowy podział instrumentów pochodnych, do których mają dostęp przedsiębiorcy w Polsce kształtuje się następująco:

a) kontrakt forward – umowa dwustronna, na mocy której jedna ze stron zobowiązuje się do nabycia określonej ilości jednej waluty w określonym czasie i po określonej cenie, a druga strona zobowiązuje się do zbycia waluty na identycznych zasadach (zob. Bhagawan, Lukose, 2017, s. 262–382);
b) kontrakt future – założenia jak w przypadku kontraktu forward, jednak jest to transakcja giełdowa (zob. Hsiao, Tsai, 2018, s. 15–29);
c) kontrakty *swapowe* – *swap* walutowy – to zakup kwoty waluty w określonym dniu, po określonym kursie, a następnie odsprzedaż tej samej kwoty waluty po kursie i w terminie ustalonym w dniu zawarcia umowy (zob. Jermann, Yue, 2018, s. 104–120);
d) opcje – kontrakt daje kupującemu prawo (nie obowiązek) do kupna (opcja typu *call*) lub sprzedaży (opcja typu *put*) określonej ilości instrumentu bazowego po ustalonej cenie (cena wykonania) i w określonym terminie (termin wygaśnięcia) (zob. Al-Own, Minhat, Gao, 2018, s. 200–214).

Badania wykazują, że średnie dzienne obroty netto na krajowym rynku walutowym w kwietniu 2016 roku wyniosły 9116 mln USD i były, przy zastosowaniu kursów bieżących, o 21,0% wyższe w porównaniu z wartością transakcji zawartych w kwietniu 2013 roku (NBP, 2016a, s. 4). Analiza danych wykazała zwiększenie wartości transakcji, co pozwala postawić tezę, że rynki zagranicznie stają się coraz bardziej atrakcyjne dla polskich firm. Większe zainteresowanie ekspansją zagraniczną może również generować ryzyko związane z możliwością zmian kursu waluty bazowej. Połowa firm, które mają rozliczenia w walutach obcych, podejmuje działania w reakcji na gwałtowne zmiany kursu złotego, a tylko 27,0% z nich stosuje instrumenty bankowe (rys. 4). Pozostałe 50,0% przedsiębiorstw nie podejmuje żadnych działań związanych z ochroną działalności firmy przed ryzykiem kursowym. Pomimo istnienia wielu strategii zarządzania zagrożeniem, jakie niesie zmiana cen waluty, polscy importerzy i eksporterzy nadal z nich nie korzystają.



Rysunek 4. Działania przedsiębiorców z rozliczeniami w walutach obcych na gwałtowne zmiany kursu złotego

Źródło: opracowanie własne na podstawie NBP (2016b), s. 13.

3. Instrumenty bankowe jako zabezpieczenie ryzyka walutowego małych i średnich przedsiębiorstw

Na postawie danych zebranych i udostępnionych przez jeden z polskich banków komercyjnych, mający w portfelu klienta około 300 tys. przedsiębiorstw z sektora małych i średnich firm, przeprowadzono badania dotyczące struktury użycia produktów bankowych, w celu redukcji ryzyka w wymianie międzynarodowej. Należy podkreślić, że wartość poznawcza tych danych jest ograniczona, ponieważ banki w Polsce nie stosują unijnej klasyfikacji sektora MSP. Podział małych i średnich przedsiębiorstw w bankach zależy od przyjętego w danej organizacji modelu ryzyka. W przypadku korporacji, która udostępniła dane, mikro i małe przedsiębiorstwa są skategoryzowane jako firmy z przychodami do 5 mln zł rocznie, natomiast średnie to takie, które osiągają przychód od 5 do 40 mln zł w skali roku.

Liczba kupionych w 2017 roku produktów bankowych, ułatwiających zarządzanie ryzykiem walutowym wśród MSP, jest największa w województwie wielkopolskim, następnie w województwach dolnośląskim i mazowieckim (tab.1).

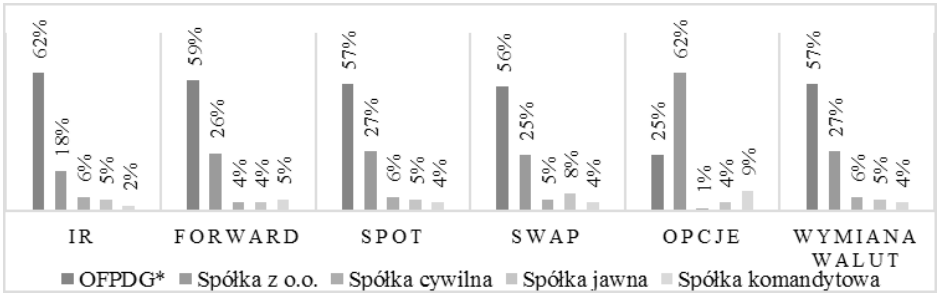
Analiza danych ze względu na podział administracyjny wykazała, że firmy z województwa wielkopolskiego wybierają w największym stopniu możliwości jakie dają im produkty pochodne (32,0% – opcje, 27,0% – *forwardy* i bilisko 20,0% w pozostałych przypadkach). Opcje są również uwzględnianie przez zarządzających w województwie śląskim (28,0%). Produkty te nie są jednak tak popularne w innych regionach kraju.

Badana grupa wskazuje, że z produktów IRS, *forwad*, *swap* korzystają najczęściej osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą (ponad 50,0%) (rys. 5). Tylko w przypadku produktów opcyjnych, największą sprzedaż realizują spółki z o.o. (62,0%). Wykorzystanie produktów pochodnych przez przedsiębiorstwa prowadzące działalność gospodarczą w formie: spółki cywilnej, spółki jawnej, spółki komandytowej wynosi poniżej 10%. Analogicznie, z samej wymiany walut również najczęściej korzystają osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą (57,0%) oraz spółki z o.o. (27,0%).

Tabela 1. Struktura bankowych produktów redukujących ryzyko walutowe w MSP według poszczególnych województw (w %)

Województwo	IRS	Forward	*Swap*	Opcje	Wymiana walut
dolnośląskie	15	12	14	1	15
kujawsko-pomorskie	4	1	0	0	4
lubelskie	3	19	17	0	4
lubuskie	5	2	2	0	7
łódzkie	5	3	2	11	5
małopolskie	7	2	3	0	5
mazowieckie	14	12	13	16	14
opolskie	2	1	2	0	3
podkarpackie	2	2	1	0	2
podlaskie	1	0	0	0	2
pomorskie	7	6	9	10	5
śląskie	9	8	9	28	7
świętokrzyskie	1	0	0	0	1
warmińsko-mazurskie	1	1	0	2	1
wielkopolskie	20	27	18	32	21
zachodniopomorskie	2	4	8	1	4
Suma	100	100	100	100	100

Źródło: badanie własne.



*OFPDG – osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą.

Rysunek 5. Struktura produktów pochodnych oraz wymiany walut według formy prawnej aktywności gospodarczej

Źródło: badania własne.

Podsumowanie

W przypadku podjęcia decyzji przez przedsiębiorcę o internacjonalizacji materializuje się zarówno przedsiębiorcza postawa, jak i ryzyko towarzyszące rozwojowi działalności. Ich źródła powinny być znane na każdym poziomie zarządzania, opisane i kontrolowane. Globalizacja skutkuje transportem towarów i usług między krajami. Im wyższa wartość kontraktów, tym wyższe potencjalne ryzyko. W literaturze ekonomicznej występuje wiele metod zabezpieczania przed zagrożeniami rynkowymi, a jedną z nich jest ich transfer na innych uczestników rynku za pomocą zakupu instrumentów pochodnych. W warunkach współczesnej gospodarki rynkowej najlepiej radzą sobie firmy przedsiębiorcze, aktywnie i umiejętnie zarządzające ryzykiem towarzyszącym działaniom międzynarodowym. Firmy *born global* od momentu powstania mają świadomość jego istnienia i konieczności jego dywersyfikacji. W przypadku firm, które dopiero zastanawiają się nad przeniesieniem działalności również na rynki międzynarodowe takie działania są planowane i podejmowane stopniowo.

Wyniki badań wykazały, że liczba kupionych w 2017 roku produktów bankowych, ułatwiających zarządzanie ryzykiem walutowym wśród przedsiębiorstw jest największa w województwie wielkopolskim, następnie w województwach dolnośląskim i mazowieckim. Najpopularniejszą formą dywersyfikacji zagrożeń jest wymiana walut, a następnie wybór jednego z instrumentów pochodnych: IRS, *forward*, *swap* i opcje. Biorąc pod uwagę tendencję analizowanych statystyk, optymistycznie jawi się wykorzystanie produktów pochodnych w zarządzaniu ryzykiem, które z roku na rok coraz częściej uwzględniają zarządzający sektorem MSP, dywersyfikując ryzyko poprzez wpisanie w strategię zarządzania zabezpieczeń i instrumentów finansowych.

Bibliografia

Al-Own, B., Minhat, M., Gao, Simon, S. (2018). Stock options and credit default swaps in risk management. *Journal of International Financial Markets Institutions & Money*, *53*, 200–2014. DOI: 10.1016/j.intfin.2017.09.021.

Bhagawan, P., Lukose, J. (2018). The determinants of currency derivatives usage among Indian non-financial firms An empirical study. *Studies in Economics and Finance*, *34* (3), 263–382. DOI: 10.1108/SEF-09-2014-0172.

Czernik, A., Stefański, M. (2016). *Małe i średnie firmy w Polsce – bariery i rozwój*. Warszawa: Polityka Insight. Pobrano z: https://static3.bzwbk.pl/asset/m/a/l/male-i-srednie-firmy-w-polsce2_-polityka-insight_61682.pdf?_ga=2.121283851.2027830316.1500979429-873373943.1489735486.

Diaz, M., Vaquero, J.D. (2017). Foreign currency risk management practices in Spanish companies: An empirical analysis. *Aestimatio – the IEB International Journal of Finance*, *14*, 128–163. DOI: 10.5605/IEB.14.7.

Gulanowski, D., Papadopoulos, N., Plante, L. (2018*).* The role of knowledge in international expansion: Toward an integration of competing models of internationalization. *Review of International Business and Startegy*, *28* (1), 35–60. DOI: 10.1108/RIBS-09-2017-0077.

Hentschel, L., Kothari, S.P. (2001). Are corporations reducing or taking risk with derivatives? *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, *36* (1), 93–118. DOI:10.2307/2676199.

Hsiao, Y., Tsai, W. (2018). Financial literacy and participation in the derivatives markets. *Journal of Banking & Finance*, *88*, 15–29. DOI: 10.1016/j.jbankfin.2017.11.006.

Jermann, U.J., Yue, V.Z. (2018). Interest rate swaps and corporate default. *Journal of Economics Dynamics & Control*, *88*, 104–120. DOI: 10.1016/j.jedc.2018.01.022.

Jorge, M.J., Augusto, M.G. (2016). Is hedging successful at reducing financial risk exposure? *Applied Econimics*, *48* (39), 3695–3713. DOI:10.1080/00036846.2016.1142663.

Kasperkowiak, W., Małecka, J., Łuczka, T. (2017). *Risk in the internationalisation of small and medium-sized enterprises – selected aspects.* Proceedings of the 5th International Conference Innovation Management, Entrepreneurship and Sustainability. Praga: Oeconomica.

Kim, S.F., Chance, D.M. (2018). An empirical analysis of corporate currency risk management policies and practices. *Pacific-Basin Finance Journal*, *47*, 109–128. DOI: 10.1016/j.pacfin.2017.12.004.

Laborda, R. (2018). Optimal combination of currency strategies. *North American Journal of Economics and Finance*, *43*, 129–140. DOI: 10.1016/j.najef.2017.10.010.

Łuczka, T., Przepióra, P. (2010). *Finanse międzynarodowe*. Poznań: Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej.

Łuczka, T., Małecka, J. (2017). *Prospects for increasing international trade volumes of selected micro and small enterprises in Poland*. Decision making for Small and Medium-Sized Enterprises Conference proceedings DENSME 2017, Pobrano z: http://demsme.cms.opf.slu.cz/images/demsme2017proceedings.pdf.

Małecka, J.(2017). The role of SMEs in international trade: Selected aspects, Institute of Economic Research Working Papers, No. 68/2017. Pobrano z: http://econpapers.repec.org/scripts/redir.pf?u=http%3A%2F%2Fwww.badania-gospodarcze.pl%2Fimages%2FWorking_Papers%2F2017_No_68.pdf;h=repec:pes:wpaper:2017:no68.

Małecka, J., Łuczka T., Šebestová, J., Šperka, R. (2017). Economic Activity, Social Conditions and Entrepreneurship in Poland – Selected Aspects. *Copernican Journal of Finance & Accounting*, *3* (6), 47–61. DOI: 10.12775/CJFA.2017.016.

Miciuła, I. (2012). Współczesne metody i instrumenty zarządzania ryzykiem walutowym w przedsiębiorstwie. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, *734. Studia i Prace WNEiZ US*, *28*, 67–80.

NBP (2016a). *Wyniki badania obrotów w kwietniu 2016 r. na rynku walutowym i rynku pozagiełdowych instrumentów pochodnych w Polsce.* Pobrano z: https://www.nbp.pl/systemfinansowy/polska2016.pdf.

NBP (2016b). *Szybki Monitoring NBP.* Warszawa: Instytut Ekonomiczny. Pobrano z: http://www.nbp.pl/publikacje/koniunktura/raport_4_kw_2016.pdf .

Orzeł, J. (2012). *Zarządzanie ryzykiem operacyjnym za pomocą instrumentów pochodnych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

[PARP] (2017). *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce 2017.* Pobrano z: https://www.parp.gov.pl/images/PARP_publications/pdf/raport%20o%20stanie%20sektora%20msp%20w%20polsce_2017.pdf .

Shane, S. (2003). *A General Theory of Entrepreneurship. the Individual – Opportunity Nexus*. Northampton: Edward Elgar Pub.

Tse, CH., Yu, L.H., Zhu, J.J. (2017). A Multimediation Model of Learning by Exporting: Analysis of Export-Induced Productivity Gains. *Journal of Management*, *43* (7), 2118–2145. DOI: 10.1177/0149206315573998.

Tymoczko, I. (2009). Sposoby zabezpieczania się polskich przedsiębiorstw niefinansowych przed ryzykiem kursowym. *Bank i Kredyt*, *40* (3), 71–92.

Ustawa z 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi. Dz. U. nr 183, poz. 1358

THE DERIVATE PRODUCTS IN ETERPRISE RISK MANAGEMENT

Keywords: small and medium enterprises, internationalization, currency risk, risk management, derivatives

Summary. Poland's accession to the European Union has increased the chances of small and medium-sized enterprises to change their business strategy and open up to international markets. The development of entrepreneurship has forced business owners to develop a risk management concept for the purposes of foreign trade. The article attempts to answer questions about the banking products used by the Polish SME sector in order to minimise currency risk, and which of the forms of business most often buy such financial instruments.

The research results are based on data from reports and publications made available by financial market institutions and on own research based on empirical data provided by one of the Polish commercial banks.

Translated by M. Mioducka, J. Małecka.

Cytowanie

Mioducka, J., Małecka, M. (2018). Instrumenty pochodne w zarządzaniu ryzykiem przedsiębiorstw. *Ekonomiczne Problemy Usług*, *3* (132), 83–93. DOI: 10.18276/epu.2018.132-07.

Ekonomiczne Problemy Usług nr 3/2018 (132)

ISSN: 1896-382X | www.wnus.edu.pl/epu
DOI: 10.18276/epu.2018.132-08 | strony: 95–103

Agnieszka Moskal[1], Danuta Zawadzka[2]

Politechnika Koszalińska
Wydział Nauk Ekonomicznych
[1]e-mail: agnieszka.moskal@tu.koszalin.pl
[2]e-mail: danuta.zawadzka@tu.koszalin.pl

Stopy zwrotu akcji małych i średnich spółek a wielkość funduszy

Kody JEL: G11, G14

Słowa kluczowe: fundusze inwestycyjne, fundusze akcji małych i średnich spółek, stopa zwrotu

Streszczenie. Celem artykułu jest zbadanie związku między wielkością funduszy akcji małych i średnich spółek,a osiągniętymi przez nie stopami zwrotu. Postawiono hipotezę o braku jednoznacznej zależności wielkości funduszy i ich efektywności. W badaniu uwzględniono 17 funduszy akcji małych i średnich spółek dostępnych na polskim rynku finansowym. Zakres czasowy badania objął lata 2013–2017. W analizie posłużono rocznymi stopami zwrotu. Jako miarę wielkości funduszy przyjęto wartość aktywów netto (WAN), będących w ich zarządzaniu. Analiza wyników pozwoliła na wysnucie wniosku o braku jednoznacznego wpływu rozmiaru funduszy akcji na osiągane przez nie wyniki.

Wprowadzenie

W niniejszym artykule podjęto próbę zbadania czy wielkość funduszy ma wpływ na uzyskiwane stopy zwrotu przez fundusze inwestycyjne małych i średnich spółek na polskim rynku finansowym. Inwestorzy decydują o zainwestowaniu środków w dany fundusz inwestycyjny między innymi na podstawie analizy wyników osiąganych przez dany fundusz w przeszłości. Fundusze, którym udaje się uzyskiwać relatywnie wyższe stopy zwrotu, zyskują na popularności, a co za tym idzie odnotowują napływ kapitału. Problem stanowi odpowiedź na pytanie, czy w trakcie zwiększania wartości aktywów fundusze wciąż są w stanie osiągać zadawalające inwestorów wyniki.

Zagadnienie zależności wyników osiąganych przez fundusze od ich wielkości jest szeroko rozpatrywane w literaturze światowej. Badania przeprowadzone przez Ciccotello i Grant (1996, s. 1–12) wskazują, że fundusze znajdujące się w kategorii małych, osiągają wyniki lepsze niż duże fundusze. Podobne stwierdzenie można zauważyć w opracowaniu Dahlquista i innych (Dahlquist, Engstrom, Soderlind, 2000, s. 409–423). Badacze uwzględnili 124 fundusze akcyjne, inwestujące w instrumenty finansowe lokalnego rynku kapitałowego. Warto podkreślić, że były to fundusze agresywnego wzrostu (*agressive growth funds*) oraz fundusze wzrostu długoterminowego (*long-term growth funds*). Dahlquista i inni nie zaobserwowali związku między wielkością funduszy akcyjnych (*regular equity funds*) oraz osiąganymi przez nie wynikami. Szwedzkie fundusze zostały poddane analizie przez Johanssona i Jacobssona (2012), którzy uwzględnili w badaniu 91 funduszy w latach 2006–2011. Fundusze przydzielono do pięciu grup, których kryterium selekcji stanowiła wartość aktywów netto. Za najmniejsze fundusze uznano te, których wartość aktywów nie przekraczała 200 mln SEK (korony szwedzkie), a graniczną wartością dla grupy największych funduszy stanowiła wartość powyżej 5 mld SEK. Stwierdzono, że wielkość funduszu ma niewielki wpływ na jego wyniki. Z kolei Otten i Bams (2002, s. 75–101) przeanalizowali 506 funduszy z sześciu krajów europejskich[1] i wywnioskowali, że europejskie fundusze inwestycyjne, choć mniejsze w stosunku do amerykańskich, pozwalają na osiąganie wyników lepszych niż duże fundusze amerykańskie. Również Busse i inni (Busse, Chordia, Jiang, Tang, 2013) stwierdzili wyższą efektywność w przypadku mniejszych funduszy, pomimo relatywnie niższych kosztów transakcyjnych dużych funduszy.

Odmienne wyniki można znaleźć w publikacjach dotyczących rynku amerykańskiego. Przykładem jest opracowanie przygotowane przez Chen, Hong, Huang i Kubika (2004, s. 1276–1302). Badacze objęli analizą 3439 funduszy akcji amerykańskich spółek w okresie od 1962 do 1999 roku. Główne wnioski sprowadzały się do stwierdzenia, że większe fundusze nie gwarantują uzyskania wyższych stóp zwrotu, a wręcz odnotowano obniżanie efektywności funduszy wraz ze wzrostem WAN. Największe fundusze uzyskiwały niższe stopy zwrotu o średnio 2–3 p.p. miesięcznie w porównaniu z mniejszymi funduszami. Jako przyczynę takiej zależności uznano problemy z płynnością największych funduszy. Z kolei Ferreira, Keswani i inni (Ferreira, Keswani, Miguel, Ramos, 2013, s. 483–525), przeanalizowali w latach 1997–2007 16 316 otwartych funduszy akcji zarządzanych aktywnie z 27 krajów. Ciekawym wynikiem analizy było stwierdzenie, że małe fundusze są efektywniejsze niż duże, tylko na rynku amerykańskim. W pozostałych krajach to największe fundusze uzyskiwały wyższe stopy zwrotu. Miało to związek z tym, że amerykańskie fundusze inwestycyjne są jednymi z największych na świecie[2], a sam rynek jest specyficzny ze względu na jego poziom rozwoju w porównaniu z pozostałymi krajami. Natomiast Edelen, Evans, Kadlec (2007) na podstawie analizy 1706 funduszy

[1] Były to: Francja, Włochy, Niemcy, Holandia, Wielka Brytania.

[2] W opracowaniu stwierdzono, że amerykański fundusz jest przeciętnie pięciokrotnie większy niż fundusz spoza rynku amerykańskiego.

akcji amerykańskich w latach 1995–2005 stwierdzili, że niższa efektywność dużych funduszy jest konsekwencją wyższych opłat transakcyjnych.

W polskiej literaturze przedmiotu odniesienia do omawianego zagadnienia znajdują się między innymi w badaniach przeprowadzonych przez Dawidowicz (2011, s. 201–207), które objęły 34 fundusze akcji w latach 1997–2007. Fundusze podzielono na dziewięć rocznych okresów oraz utworzono ranking, uwzględniający ich wartość aktywów netto oraz efektywność. Wyniki analizy sprowadzały się do stwierdzenia, że nie ma jednoznacznego związku między wielkością funduszy a ich wynikami. Fundusze efektywne zaobserwowano zarówno w grupie funduszy najmniejszych, jak i największych.

W niniejszym artykule szczególną uwagę poświęcono funduszom akcji małych i średnich spółek w Polsce. Fundusze te inwestują głównie w akcje małych i średnich spółek oraz inne papiery wartościowe, np. prawa do akcji, kwity depozytowe. Fundusze te są jednym z rodzajów funduszy akcji i zajmują czwarte miejsce (za funduszami aktywów niepublicznych, dłużnymi oraz mieszanymi) w strukturze polskiego rynku funduszy inwestycyjnych oraz stanowią blisko 20% wartości aktywów netto wszystkich funduszy inwestycyjnych dostępnych na rynku publicznym w Polsce. Fundusze akcji małych i średnich spółek odzwierciedlają natomiast ponad 2% wartości aktywów netto funduszy akcji[3].

Wielkość funduszy inwestycyjnych oddaje zgromadzona przez nie wartość aktywów netto (WAN). Oddziałuje na nią wiele czynników – m.in. nasilenie kampanii reklamowych w mediach i osiągnięte wyniki w przeszłości. Celem analizy było zbadanie związku między wielkością funduszy akcji małych i średnich spółek, a osiągniętymi przez nie stopami zwrotu. Postawiono hipotezę o braku jednoznacznej zależności wielkości funduszy i ich efektywności.

1. Zakres oraz metodyka badania

Na koniec grudnia 2017 roku na polskim rynku finansowym funkcjonowały 23 fundusze akcji małych i średnich spółek[4], których zestawienie przedstawiono w tabeli 1. Jako horyzont czasowy badania przyjęto 1.01.2013–31.12.2017 roku, gdyż zalecany minimalny okres inwestycyjny w fundusze akcji małych i średnich spółek wynosi 5 lat[5]. Do zbadania efektywności funduszy wykorzystano roczne stopy zwrotu. Ze względu na różnorodność zalecanych wzorców odwzorowania, dla poszczególnych funduszy utworzono oddzielny benchmark, w którego skład wchodzi: 60% mWIG40 + 30% sWIG80 + 10% WIBID O/N. Został on określony na podstawie analizy składu portfeli badanych funduszy oraz deklarowanych wzorców odniesienia.

[3] Na 31.12.2017 r. Na podstawie danych statystycznych udostępnionych przez IZFA: http://www.izfa.pl/pl/21,dane-statystyczne.html (25.04.2018). Fundusze rynku niepublicznego stanowią ponad 60% wszystkich aktywów netto funduszy inwestycyjnych w Polsce.

[4] Tamże.

[5] Wyboru dokonano na podstawie analizy kart funduszy akcji małych i średnich spółek.

W badaniu nie uwzględniono sześciu funduszy akcji małych i średnich spółek, ponieważ nie spełniały warunków dotyczących czasu funkcjonowania (co najmniej 5 lat) oraz składu portfela (nie mniej niż 50% akcji małych i średnich spółek funkcjonujących na polskim rynku finansowym). W związku z tym do dalszej analizy wyselekcjonowano 17 funduszy (funduszom tym przypisano skrócone nazwy wyszczególnione w tabeli 1).

Tabela 1. Spis funduszy akcji małych i średnich spółek w Polsce na dzień 31 grudnia 2017 roku

Lp.	Nazwa funduszu	Data uruchomienia	Udział akcji MiŚS (%)	Benchmark	Skrót nazwy funduszu
1	2	3	4	5	6
1.	UNIAKCJE Małych i Średnich Spółek	20.09.2007 r.	min. 70	45% mWIG40 + 45% sWIG80 + 10% WIBID 1M	UI_021
2.	ALLIANZ AKCJI Małych i Średnich Spółek	21.11.2007 r.	min. 70	70% mWIG40 + 20% sWIG80 + 10% WIBID O/N	ALL012
3.	SKARBIEC Małych i Średnich Spółek	20.06.2007 r.	min. 66	10% WIBID 3M + 90% mWIG40, pomniejszone o koszt wynagrodzenia stałego za zarządzanie	SKA028
4.	GAMMA Portfel Akcji Średnich Spółek	19.11.2007 r.	min. 75	70% mWIG40 + 30% sWIG80, pomniejszone o koszty stałe	KBC038
5.	ARKA BZ WBK Akcji Małych i Średnich Spółek	03.11.2017 r	min. 50	60% mWIG40 + 30% sWIG80 + 10% WIBID O/N	
6.	INVESTOR TOP 25 Małych Spółek	26.11.2002 r.	min. 70	80% Investor MS + 20% WIBID 6M	DWS011
7.	AXA AKCJI Małych i Średnich Spółek	11.03.2014 r.	min. 60	90% mWIG40 + 10% WIBID O/N, uwzględniający dochód z dywidend pomniejszone o koszty zarządzania	
8.	GAMMA AKCJI Małych i Średnich Spółek	27.09.2007 r.	min. 60	60% mWIG40 + 30% sWIG80 + 10% WIBID O/N, pomniejszone o koszty stałe funduszu (w tym opłata za zarządzanie)	KBC035
9.	NN Średnich i Małych Spółek	24.10.2001 r.	min. 70	60% mWIG40TR + 40% sWIG80TR	ING006
10.	BGŻ Małych i Średnich Spółek	15.05.2014 r.	min. 66	brak	
11.	PKO AKCJI Małych i Średnich Spółek	31.05.2006 r.	min. 30	20% WIG20 + 30% mWIG40 + 10% sWIG80 + 30% MSCI World SMID Cap (USD) + 10% WIBID O/N	
12.	PEKAO Małych i Średnich Spółek Rynku Polskiego	25.07.2005 r.	min. 67%	70% mWIG40 + 20% sWIG80 + 10% WIBID 1M	PIO026
13.	IPOPEMA Małych i Średnich Spółek	01.06.2010 r.	do 100	100% mWIG40	IPO083
14.	AVIVA INVESTORS Małych Spółek	08.04.2008 r.	60	90% sWIG80 + 10% Citigroup PLN 1 Month Eurodeposit Local Currency	AIP010

1	2	3	4	5	6
15.	NOBLE FUND Małych i Średnich Spółek	01.08.2007 r.	min. 60	60% mWIG40 + 20% WIBID O/N + 10% mDAX (EUR) + 10% Russell 2000 (USD)	NOB004
16.	OPEN FINANCE Małych i Średnich Spółek	08.11.2012 r.	min. 70	70% mWIG40 + 20% sWIG80 + 10% Citibank Polish Bond Government Index (1-3)	OFT002
17.	MILLENNIUM Dynamicznych Spółek	10.04.2007 r.	min. 45	45% mWIG40 + 45% sWIG80 + 10% WIBID 6M, pomniejszone o opłatę za zarządzanie	
18.	PEKAO Dynamicznych Spółęk	20.01.2012 r.	min. 50	45% sWIG80 + 35% mWIG40 + 10% MSCI ACWI SMID Cap Index + 10% WIBID 1M	PIO055
19.	ROCKBRIDGE Akcji Dynamicznych Spółek	08.02.2000 r.	min. 70	90% mWIG40 + 10% POLONIA	BPH005
20.	NOVO Małych i Średnich Spółek	06.06.2017 r.	min. 50	brak	
21.	PZU AKCJI Małych i Średnich Spółek	29.09.2006 r.	min. 70	70% mWIG40 + 20% sWIG80 + 10% WIBID 3M x (1- stopa rezerwy obowiązkowej)	PZU008
22.	METLIFE Akcji Średnich Spółek	14.11.2006 r.	min. 55	90% mWIG40 + 10% WIBID 1M	AIG007
23.	METLIFE Akcji Małych Spółek	10.01.2007 r.	min. 66	90% sWIG80 + 10% WIBID 1M	AIG010

Źródło: opracowanie własne na podstawie kart funduszy małych i średnich spółek.

Wskazane fundusze akcji małych i średnich spółek podzielono na cztery grupy[6], odpowiadające następującym przedziałom wartości aktywów:

Grupa 1 – < 25 mln zł (małe fundusze),

Grupa 2 – 25–100 mln zł (średnie fundusze),

Grupa 3 – 100–200 mln zł (duże fundusze),

Grupa 4 – > 200 mln zł (największe fundusze).

Przedziały WAN określono na podstawie analizy dotychczasowych badań oraz struktury rynku funduszy akcji małych i średnich spółek na polskim rynku.

2. Wyniki

Przeprowadzona analiza zmian WAN funduszy akcji małych i średnich spółek pozwoliła na zestawienie przynależności poszczególnych funduszy inwestycyjnych w ramach utworzonych grup według WAN. Przedstawione w tabeli 2 wyniki wskazują, że w latach 2013–2017

[6] Liczbę grup ustalono zgodnie ze statystyczną klasyfikacją danych, wykorzystując wzór na liczbę klas: $k = \sqrt{n}$, a przedziały WAN w poszczególnych grupach ustalono na podstawie analizy wartości WAN analizowanych funduszy.

osiem funduszy zmieniło przynależność do danej grupy[7]. Zmiany miały charakter jednoroczny i dotyczyły zmiany o jedną grupę. Wskazuje to na stabilną wartość aktywów netto zarządzanych w ramach funduszy akcji małych i średnich spółek. Mimo to należy zwrócić uwagę, że prawie wszystkie fundusze odnotowały obniżenie WAN w latach 2013–2017. Największy spadek dotyczył IPOPEMA Małych i Średnich Spółek – 83%. Wyjątek stanowił METLIFE Akcji Małych Spółek, którego WAN wzrósł o 3% w 2017 roku w stosunku do wartości WAN w 2013 roku. W okresie 2013–2017 najliczniejszą grupę stanowiły fundusze z WAN w granicach od 100 mln do 200 mln zł, do której przydzielono sześć funduszy. Najmniej funduszy znalazło się natomiast w grupie „średnich" (WAN od 25 mln do 100 mln zł) – dwa fundusze.

Tabela 2. Przynależność funduszy akcji małych i średnich spółek do grup odpowiadających ich WAN

Nr grupy	Przedział aktywów funduszy	Skróty nazwy funduszy					
	(w mln zł)	2013	2014	2015	2016	2017	2013–2017
Grupa 1	< 25	KBC038, OFT002, AIG010	KBC038, IPO083, OFT002, AIG010	KBC038, IPO083, OFT002, AIG010	KBC038, IPO083, OFT002, AIG010	KBC038, IPO083, OFT002, AIG010	KBC038, IPO083, OFT002, AIG010
Grupa 2	25–100	KBC035, AIG007	KBC035, PZU008, AIG007	KBC035, AIG007	KBC035, AIG007	KBC035, PZU008, AIG007	KBC035, AIG007
Grupa 3	100–200	SKA028, BPH005, PZU008, AIG007	ALL012, SKA02, DWS011, AIP010, BPH005, UI_021	ALL012, SKA02, DWS011, AIP010, BPH005, PZU008	ALL012, SKA02, DWS011, AIP010, PIO055, BPH005, PZU008	ALL012, SKA02, DWS011, AIP010, PIO055, BPH005, UI_021	ALL012, SKA02, DWS011, AIP010, PIO055, BPH005
Grupa 4	> 200	ING006, NOB004, UI_021, PIO026, PIO055, ALL012, DWS011, AIP010	ING006, NOB004, PIO026, PIO055	ING006, NOB004, UI_021, PIO026, PIO055	ING006, NOB004, UI_021, PIO026	ING006, NOB004, PIO026	ING006, NOB004, PIO026, PIO055, UI_021

Źródło: opracowanie własne.

Za fundusze efektywne uznano te, które uzyskały wyższe stopy zwrotu niż portfel rynkowy. Wyniki wszystkich stóp zwrotu z funduszy akcji małych i średnich spółek w latach 2013–2017 zestawiono w tabeli 3, gdzie podkreślono stopy zwrotu funduszy, które przewyższały wzorzec odwzorowania.

[7] Allianz Akcji Małych i Średnich Spółek, Investor Top 25 Małych Spółek, IPOPEMA Małych i Średnich Spółek, Aviva Investors Małych Spółek, PEKAO Dynamicznych Spółek, PZU AKCJI Małych i Średnich Spółek, METLIFE Akcji Średnich Spółek, UNIAKCJE Małych i Średnich Spółek.

Tabela 3. Roczne stopy zwrotu funduszy akcji małych i średnich spółek w latach 2013–2017 (%)

Lp.	Fundusz	2013	2014	2015	2016	2017	2013–2017
1	ALL012	30,816	–15,420	0,717	17,148	0,628	6,778
2	SKA028	35,072	–7,812	2,789	23,016	12,448	13,102
3	KBC038	25,649	–1,838	0,800	26,319	1,340	10,454
4	DWS011	38,177	–15,594	–1,424	19,712	7,307	9,635
5	KBC035	31,518	–6,395	1,437	16,070	–0,619	8,402
6	ING006	28,260	0,839	3,500	22,495	3,166	11,652
7	PIO026	26,133	–5,391	–0,873	18,957	1,754	8,116
8	IPO083	27,137	3,413	0,057	27,227	3,974	12,362
9	AIP010	17,036	–16,188	4,405	15,451	–8,289	2,483
10	NOB004	14,039	12,326	9,272	16,692	6,210	11,708
11	OFT002	7,435	–3,009	–11,383	12,343	7,771	2,631
12	PIO055	24,550	–2,324	1,201	18,568	0,144	8,428
13	BPH005	17,897	–5,599	5,766	13,343	0,124	6,306
14	PZU008	28,438	–19,960	4,155	23,890	–7,847	5,735
15	AIG007	17,810	–2,184	–4,843	32,647	–10,964	6,493
16	AIG010	14,370	–11,443	3,385	24,750	–6,125	4,987
17	UI_021	26,726	–10,188	–2,266	18,016	2,551	6,968
	Benchmark	**41,534**	**–8,125**	**7,906**	**10,190**	**4,198**	**11,141**

Źródło: opracowanie własne na podstawie wycen jednostek uczestnictwa funduszy.

Analizując poszczególne lata, można stwierdzić, że w 2013 roku wszystkie fundusze uzyskiwały wysokie stopy zwrotu, jednak były one niższe niż z portfela rynkowego. Podobna sytuacja wydarzyła się w 2015 roku, gdy tylko jeden fundusz okazał się efektywny (NOBLE FUND Małych i Średnich Spółek). W 2016 roku natomiast wszystkie fundusze odnotowały wyższe stopy zwrotu niż benchmark. W latach 2013–2017 jedynie cztery fundusze[8] uznano za efektywne.

Wyniki oceny efektywności funduszy akcji małych i średnich spółek wskazują na brak jednoznacznej zależności między wielkością WAN a wynikami funduszy. Zarówno fundusze efektywne, jak i fundusze nieefektywne znajdowały się w różnych grupach. Dokładną liczbę funduszy efektywnych i nieefektywnych w przyjętych grupach według WAN zestawiono w tabeli 4.

[8] SKARBIEC Małych i Średnich Spółek, NN Średnich i Małych Spółek, IPOPEMA Małych i Średnich Spółek, NOBLE FUND Małych i Średnich Spółek.

Tabela 4. Efektywność funduszy inwestycyjnych akcji małych i średnich spółek z uwzględnieniem ich przynależności do grup odpowiadających ich WAN.

Grupa	2013–2017		2013		2014		2015		2016		2017	
	Liczba funduszy efektywnych	Liczba funduszy nieefektywnych	Liczba funduszy efektywnych	Liczba funduszy nieefektywnych	Liczba funduszy efektywnych	Liczba funduszy nieefektywnych	Liczba funduszy efektywnych	Liczba funduszy nieefektywnych	Liczba funduszy efektywnych	Liczba funduszy nieefektywnych	Liczba funduszy efektywnych	Liczba funduszy nieefektywnych
GRUPA 1	1	3	0	3	3	1	0	4	4	0	1	3
GRUPA 2	0	2	0	2	0	3	0	2	2	0	0	3
GRUPA 3	1	5	0	4	2	4	0	6	7	0	2	5
GRUPA 4	2	3	0	8	4	0	1	4	4	0	1	2
Suma	4	13	0	17	9	8	1	16	17	0	4	13

Źródło: opracowanie własne.

W 2014 roku największe fundusze były jedyną grupą, w ramach której wszystkie uzyskały wyższe stopy zwrotu niż portfel rynkowy. Najsłabsze wyniki odnotowano w grupie 2. Fundusze wchodzące w skład tej grupy były nieefektywne w całym badanym okresie (wyjątek stanowi 2016 r., gdy wszystkie fundusze były efektywne). Uzyskane wyniki nie pozwalają na jednoznaczne stwierdzenie, że wzrost wartości aktywów netto funduszy przekłada się na uzyskiwanie wyższych stóp zwrotu.

Podsumowanie

Na efektywność funduszy inwestycyjnych wpływa wiele czynników. W niniejszym artykule skupiono się na jednym z nich, czyli wielkości funduszu wyrażonej przez wartość aktywów netto. Przeprowadzone badanie wskazuje, że zarówno małe, jak i duże fundusze są w stanie uzyskiwać stopy zwrotu wyższe niż rynek. Dla większości włączonych do analizy funduszy ocena efektywności ich funkcjonowania była negatywna. Wyjątek stanowiły wyniki uzyskane w 2016 roku, kiedy to wszystkie fundusze akcji małych i średnich spółek były efektywne. Warto podkreślić, że słabsze wyniki inwestycyjne mogły być jedną z przyczyn odpływu kapitału z funduszy w latach 2013–2017, jednak nie spowodowało to istotniejszych zmian w przynależność funduszy do danej grupy. Zaprezentowane w artykule wyniki badań wpisują się w nurt naukowy, dotyczący oceny efektywności funduszy inwestycyjnych oraz czynników na nią wpływających. Badania można poszerzyć o wykorzystanie innych miar oceny efektywności funduszy, co umożliwiłoby stworzenie kompleksowego rankingu funduszy. Dalsze badania powinny objąć zakresem inne grupy funduszy inwestycyjnych. Pozwoli to na porównanie zarówno ich efektywności, jak i zależności uzyskiwanych wyników od wartości aktywów netto.

Bibliografia

Busse, J., Chordia, T., Jiang, L., Tang, Y. (2013). *How does size affect mutual fund performance? Evidence from mutual fund trades*. Research Collection Lee Kong Chian School Of Business. Working Paper.

Chen, J., Hong, H., Huang, M., Kubik, J. (2004). Does fund size erode performance? Liquidity, organizational diseconomies, and active money management. *American Economic Review*, *94*, 1276–1302.

Ciccotello, C.S., Grant, C.T. (1996). Equity fund size and grwoth: Implications for performance and selection. *Financial Services Review*, *1* (5), 1–12.

Dahlquist, M., Engstrom, S., Soderlind, P. (2000). Performances and Characteristics of Swedish mutual funds. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, *3* (35), 409–423.

Dawidowicz D. (2011). *Fundusze inwestycyjne. Rodzaje. Metody oceny. Analiza. Z uwzględnieniem światowego kryzysu finansowego*. Warszawa: CeDeWu.

Edelen, R., Evans, R., Kadlec, G. (2007). *Scale Effects in Mutual Fund Performance: The Role of Trading Costs*. Working Paper. Pobrano z: https://ssrn.com/abstract=951367, http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.951367 (30.04.2018).

Ferreira, M., Keswani, A., Miguel, A., Ramos, S. (2013). The Determinants of Mutual Fund Performance: A Cross-Country Study. *Review of Finance*, *2* (17), 483–525.

Otten R., Bams D. (2002). European mutual fund performance. *European Financial Management*, *1* (8), 75–101.

RATES OF RETURN OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES'S FUNDS IN THE CONTEXT OF FUNDS'S SIZE

Keywords: investment funds, small and medium-sized enterprises' funds, rates of return

Summary. The purpose of this article was to examine the relationship between the size of equity funds of small and medium enterprises and the rates of return they achieved. In order to achieve this a thesis was postulated that fund's size do not determinate rates of return from funds of small and medium-sized enterprises. The study included 17 equity funds of small and medium enterprises available on the Polish financial market. The time scope of the study covered the years 2013-2017. The analysis uses annual rates of return. As a measure of the size of the funds, the value of net assets (WAN), being in their management, was assumed. The analysis of the results allowed us to draw the conclusion that there is no unequivocal impact of the size of equity funds on the results they achieve.

Translated by Danuta Zawadzka

Cytowanie
Moskal, A., Zawadzka, D. (2018). Stopy zwrotu akcji małych i średnich spółek a wielkość funduszy. *Ekonomiczne Problemy Usług*, *3* (132), 95–103. DOI: 10.18276/epu.2018.132-08.

Ekonomiczne Problemy Usług nr 3/2018 (132)

ISSN: 1896-382X | www.wnus.edu.pl/epu
DOI: 10.18276/epu.2018.132-09 | strony: 105–116

Małgorzata Rembiasz[1], Paulina Siemieniak[2], Magdalena Licznerska[3]

[1, 2] Politechnika Poznańska
Wydział Inżynierii Zarządzania, Katedra Przedsiębiorczości i Komunikacji w Biznesie
[1] e-mail: malgorzata.rembiasz@put.poznan.pl
[2] e-mail: paulina.siemieniak@put.poznan.pl
[3] Politechnika Gdańska,
Wydział Zarządzania i Ekonomii, Katedra Przedsiębiorczości i Prawa Gospodarczego
e-mail: magdalena.licznerska@pg.edu.pl

Different aspects of women's participation in self-employment with particular reference to the costs

JEL code: M13

Keywords: self-employment, female entrepreneurship, costs

Summary. Over the last twenty years a growing number of researchers have been interested in female entrepreneurship. It is wort noting that being a self-employed person, for certain women, is the only chance to participate actively in social and economic life. Women choose self-employment because of flexibility of schedule and family-related reasons. This study aims to increase knowledge about self-employment as one of multiple labor market choices. The most important findings of this work concern the identification of trends, crucial topics with particular attention to the costs, and potential future research towards a better understanding of female entrepreneurship. Selected from Google Scholar and EBSCO written in Polish and English studies were classified considering different criteria: main theme, impact, country of research and year.

Introduction

Complex interaction of technological development and socio-demographic change has caused a structural change in the economy, which results in a changing working environment and new forms of employment. In this field, a growing trend towards one--person enterprises can be observed. These newly developing firms are regarded as an alternative choice to wage- or salary-dependent work. Especially female self-employment plays an important role and shows disproportional growth rates.

Researchers have produced significant work examining female entrepreneurship and analysing varied and complex characteristic of self-employed women.

Research on women and self-employment is constantly evolving as well as a dynamic research field which demands a continuous examination of current state of research, the recognition of trends and possible future research areas in order to develop new knowledge. Unfortunately no important literature reviews have been realised in order to recognise the state of this field of research and its possible future directions.

Current paper aims to contribute to the ongoing debate in the field of research on self-employed women. It reviews studies published on this topic between 1998 and 2018 in order to understand the present state of the research and its potential future directions.

For this purpose, there have been defined the following research questions: What is the evolutionary trend of the field? What's new in the (very) recent debate on self-employed women? Which themes are more likely to be faced from a Polish perspective? Results are presented in order to: compare 1998–2004, 2005–2011 and 2012–2018, identify current trends and emerging topics and suggest possible future research directions.

The paper is organised as follows. Firstly, a short overview on previous study on women's involvement in self-employment is presented. Secondly, the methodology is described, followed by the main results that have stemmed from the analysis. Finally, implications for future research and conclusions are described.

1. Self-employed women: what is already known

The term "self-employment" has not been legally regulated or clearly defined. It does not appear in the legislation and is used most commonly to describe activity in the form of a one-person business. In literature, there are two approaches for self-employed women. The first one focuses on entrepreneurship (understood as active undertaking of business activity), the latter treats self-employment as one of non-standard forms of employment and a way to combat unemployment.

During the last two decades women's formal labour force participation has grown substantially (Cloïn, Keuzenkamp, Plantenga, 2011; DiCecio, Engemann, Owyang, Wheeler, 2008; Gutierrez-Domenech, Bell, 2004; Buchelt, Pauli, Pocztowski, 2016). Mirroring this trend, more women are also choosing careers in self-employment while men continue to be more than twice as likely to be self-employed (Díaz-García, Welter, 2013).

Female-owned businesses are one of the fastest growing entrepreneurial population in a world of growth rates (Brush, De Bruin, Welter, 2009; Kelley et al., 2012). According to stereotypical ideas, there are professions that are generally considered suitable for women. It is easier to set up own company and be its owner than to be promoted to a senior position in the company led by men. That is why many women would choose self-employment (Polkowska, 2007).

2. Methodology: method, literature search and analytical framework

The current paper uses a structured literature review method as suggested by Massaro et al. (2016) with necessary adaptation. This method is different from a traditional review. With the latter, the researcher 'summarises and interprets previous contributions in a subjective and narrative fashion' (Denyer, Tranfield, 2006) without predefined rules to follow in searching and analysing contributions (Massaro, Dumay, Guthrie, 2016). Using a structured literature review method is a process based on a set of clear and exact rules for selection and evaluation of contributions, and for analysing and summarising data with the aim of producing transparent and comprehensive findings (Massaro, Dumay, Guthrie, 2016).

Based on this method, the current paper provides a literature review customizing the following steps. Firstly, the research questions have been defined which guide the process of review. Secondly, the literature search has been carried out. Then, the analytical framework for the analysis has been defined identifying criteria of classification of studies, research themes and issues.

In this paper, the following two databases were selected: EBSCO and Google Scholar. It has been decided to select papers published in English and Polish in reviewed scientific journals only in the Economics, Business, Management and Social Sciences Area.

The selection of the papers refers to the studies published between 1998 and 2018. There has been performed a keyword search within titles, abstracts and keywords of the studies using various combinations of the following terms: woman/women, female and self-employed/self-employment.

This search process provided an initial sample of 524 papers. Since several papers covered, duplicates were removed from the sample reducing the number to 187 studies. Then, the sample was revised in order to eliminate introductions to special issues, interviews, book reviews and papers which did not provide insights related to the women's self-employment. Finally, the sample comprises of 67 selected papers in English and 55 in Polish.

Selected scientific papers were classified according to the following criteria: year of publication, journal in which the study was published, research location and impact. Contributions were also analysed with the aim to identify the research focus and themes addressed by various papers.

3. Results

Year of publication and journals

The year of publication allows the analysis of contributions over time (Massaro, Dumay, Guthrie, 2016). Even if there is not a linear trend of growth in the period

1998-2018, findings present dynamism and evolution of this field of research (fig. 1). An important finding appears when comparing the first and last period. Number of papers (both in Polish and English) on women and self-employment have increased nearly four times, making a leap from 19 to 75. This result confirms the growing interest on this topic, clearly showing the increasing interest in research and offering challenges for numerous further research.

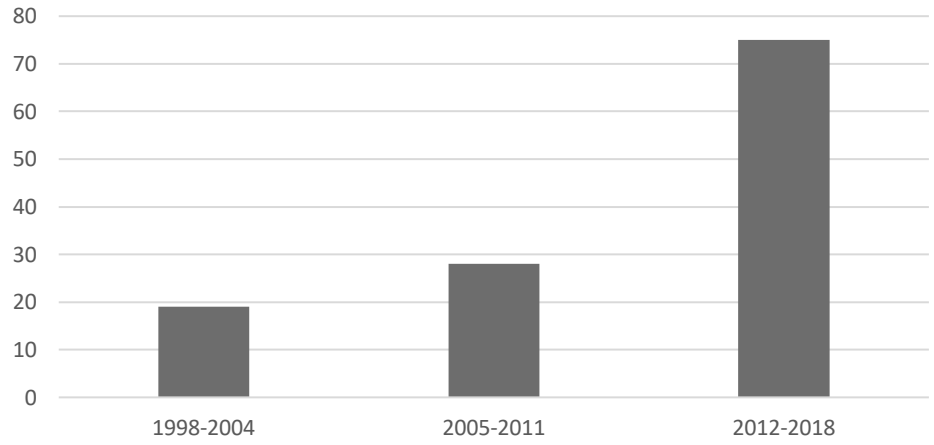


Figure 1. Number of papers

Source: own research.

The publication of articles is fragmented within a large number of English-language journals (28 in total). The leading journals that are more likely to publish academic papers on self-employed women are The Journal of Socio-Economics (10; 15%) and Gender, Work & Organization (7; 10%) and Small Business Economics (6; 9%). More than 34% of articles on this topic was published by these journals. The other 25 journals published the remaining 66% of the articles with one or at most two contributions published in each review during the period of observation.

Location

The location is considered with regard to the country in which the research was carried out. The location of empirical research, according to Massaro et al. (2016), should be considered because it allows scholars 'to understand what are the geographic areas that are more investigated and if there are other countries that require attention'. The geographical focus was Europe which was investigated in a half of the English-language

papers, followed by Africa (15; 22%) and North America (9; 13%). Sweden (11; 16%), the UK (10; 15%) and Italy (6; 9%) were the most common locations in Europe, while Asia, the Middle East and South America remained less investigated. These findings highlight the fact that the researchers' interest has changed from the locations in which studies on women have a long tradition such as Europe and North America towards countries that can be recognised as new areas for research in this field.

Impact of publications

As recommended for a structured literature review to be viable, a citations measure is included in order to emphasize which papers have more citations and the highest impact within the literature. Because papers receive few, if any, citations in the first few years (Massaro, Dumay, Guthrie, 2016), there are articles eliminated from 2016 to 2018. Even if studies only published between 1998 and 2015 (57 in number) are considered analysis presents that the impact of selected papers within the literature was limited (tab. 1). Only 10 contributions (18% of the sample) have received more than 10 citations, while the majority of the sample (38 contributions; 67%) has had a number of citations between 0 and 5. A significant number of papers (25; 44%) has never been cited. Within the sample, three contributions result the most cited: Boden 1999 (329 citations); Hundley 2000 (293); Lombard 2001 (198).

Table 1. Impact of contributions

Number of citations	English--language papers	%	Polish--language papers	%
0–5	38	67	36	86
6–10	9	16	4	10
11–30	1	2	1	2
31–50	3	5	1	2
> 50	6	11	0	0
Total	57	100	42	100

Source: own research.

Research themes

In order to identify themes faced by selected articles provided by Google Scholar and EBSCO, titles, abstracts, and because of limited information included in many abstracts, full papers were examined. Based on the analysis, six topics were identified: businesswoman, work – life balance, gender inequality, immigrant ventures, female self-employment in the context of incurred costs and self-employment in rural areas. Self-employed woman as a businesswoman is the main focus of research over the period

(41%), followed by work–life balance (22%), gender inequality (16%), immigrants ventures (11%), female self-employment in the context of incurred costs (8 %) and self-employment in rural areas (2 %).

In some papers, there is a partial overlap between the issues, but a tentative classification is necessary in order to have a general view of different publications concerning self-employed women. In the following sub-section, themes and associated issues are described and discussed.

Regarding the first theme, there have been associated studies that focus on the features of female entrepreneurship with identifying major lines of argumentation which treat female self-employment in the context of its determinants (Bögenhold, Klinglmair, 2015). The under-representation of women in entrepreneurship and self-employment are common across cultures and countries, but the reasons for this pattern are still poorly understood. Several drivers of entrepreneurial aspirations and entrepreneurial motivations are investigated using country-level data (Hessels, Gelderen, Thurik, 2008). The influence of personal characteristics, as well as household and labour market ones, on women in family context and their probability of being self-employed, as compared to those who have chosen formal, gainful employment, are also analysed in several papers (Bögenhold, Dieter, Fachinger, Uwe, 2014).

The second theme concerns social factors such as work–life balance (Shelton, 2006), parenthood (Georgellis, Wall, 2005), childcare (Kirkwood, Tootell, 2008) and esteem issues (Taylor, Newcomer, 2005) which have a great impact on women self-employment. They reflect gender stereotypical assumptions, where women are considered to prioritize socially-related issues when considering self-employment, and are less concerned with economic factors than their male counterparts (Noseleit, 2014). Several authors investigate the direction of the causal relationship between children and women's self-employment (Bągard, 2013) because understanding this relationship is important for policy designs. Recent studies ask the question whether self-employment can be seen as a strategy for women to achieve work-life balance (Kirkwood, Tootel, 2008; Wellington, 2006) and whether these changes in the organisation of work are leading to an improvement in the quality of (working) life and whether self-employment is more attractive to women because they have children or the occupation-specific characteristics of self-employed women impact their fertility (Noseleit, 2014). Another studies examine the influence of women's family and household situation including the presence of children and their ages, the role of the partner and the household's financial resources (Sawicka, Łagoda, 2015; Ronsen, 2014).

Papers associated with the third theme have been attempting to answer the following questions: Do we find specific 'gender patterns' within recent developments of an increasing expansion of self-employment (Landmesser, 2017), is the increase of self-employment of females driven by the need to earn a living, or is it the result of females taking the risk e.g. to become more economically independent, or do women as a labour market category differ concerning their attitudes towards entrepreneurship (Dabic, Daim, Bayraktaroglu,

Novak, Basic, 2012), towards growth (Dautzenberg, 2012; Costin, 2012) or regarding their social capital (Sappleton, 2009)? Evidence suggests men and women prioritize differing factors within self-employment (DeMartino, Barbato, 2003; Kepler, Shane, 2007) and the results indicate that women have smaller companies, are intensively part-time self--employed, represent vast majority in solo self-employment, earn less and have shorter times of involvement (Bögenhold, Klinglmair, 2015).

Contributions included in theme 4 focused on immigrants and female self-employment among ethnic minorities. Entrepreneurs and their characteristics are investigated usually using a framework in which the self-employment decision is influenced by ethnic-specific attributes as well as sectoral earnings differentials (Clark, Drinkwater, 2000; Hammarstedt, 2004). The following two themes were mainly identified in Polish papers.

Analysis from publications addressing female self-employment in the context of incurred costs shows that the costs can contribute substantially to the decrease in the perceived level of satisfaction and entrepreneurs well-being (Czechowska-Bieluga, 2010). Authors mention various types of costs: costs of childcare, social security contributions, taxes, non-wage costs (total), labor costs (total), training, bureaucratization and accounting services, advertising and promotion costs, costs of closing a business, costs of employing employees, initial costs, financial costs.

The most frequent cost of women self-employment indicated by researchers is the cost of childcare. Thus, direct costs of running a business are not the only type of economic costs incurred by mothers who want to be self-employed (see Kurowska, 2013). Potential entrepreneurs considering resignation from personal care for a child to start a venture must take into account the costs associated with providing care in a kindergarten, nursery or babysitter. Limited access to institutionalized childcare is a barrier to entrepreneurship experienced by women (Haponiuk, 2014).

The limitation is not only the insufficient number of public care facilities available, but also the costs of this type of services which are disproportionately high. The lower the potential wages of women in relation to men's pay, and the higher costs of care, the more probable is that a woman will give up her work for a personal care of a child (see Szepelska, 2015). Furthermore, the minimum level of earnings (profit) known as reservation wage (see Matysiak, 2011) at which entrepreneurial activity becomes profitable, in the case of mothers is higher than in the case of fathers (see Kurowska, 2013).

Not only institutional solutions are significant, especially regarding the availability of nurseries and kindergartens, but also regulations concerning maternity / paternity and parental leave. Analyses show that greater availability of institutional care and the possibility of more equal sharing of responsibilities related to childcare with a partner positively affects the professional activity of women. Almost as often as the costs of childcare, the costs of self-employment of women related with the need to pay social security contributions are mentioned in the analysed papers (Kalinowska-Sufinowicz, 2014).

The costs for social security contributions incurred by entrepreneurs are higher for women planning a child than for men. Usually people who take maternity leave are

mothers not fathers. Self-employed women planning conception, birth of children and a personal care over them in the first year of their life must pay a sickness insurance contribution, which is voluntary for all entrepreneurs. Men planning fatherhood do not need to pay such insurance (Kurowska, 2013).

The general concept of non-wage labor costs of self-employed women was defined as the basic barrier to entrepreneurship in the analysed papers (Szczygieł, Piecuch, 2014). Similarly, the term "high labor costs" often occurs – Matuszewska-Janica (2016), Warat, Krzaklewska (2016).

The issue of the cost of employing workers in women's enterprises is considered by, inter alia, Lisowska (2004). The importance of training costs is noticed by for example Borowska (2013), Lisowska (2004), Misiak (2015) and they recognize them as framework conditions for female entrepreneurship.

The issue of initial costs which enable to start up a new venture was also undertaken in the context of self-employment of women (Misiak, 2015). Financial costs (Gródek-Szostak, Szeląg-Sikora, 2017) represent a significant barrier to women's entrepreneurship. It is worth mentioning that the sources of financing are a frequently raised issue in the field of female entrepreneurship. The economic activity of women is characterized by greater problems than of men in obtaining funds for starting a new business as well as there are greater problems in financing the development of the enterprise (Adamiec, 2008).

The analysis of the papers shows that fixed costs of self-employment are related to the acquisition of customers. The authors of the publications emphasize that the cost of advertising and promotion, activity in social media, especially in the first phase of functioning on the market, may occur as a significant barrier to achieving any profits. Expenditures on promotion are important in the context of highly competitive markets (Buchelt, Pauli, Pocztowski, 2016). However, it is a burden which entrepreneurs experience equally, regardless of gender.

Many Polish authors show interest in self-employment in less-favoured or remote areas. In rural areas, the division of roles especially in farming families has a more traditional character. Women on farms are mainly only partners for their husbands (Rykowska, Stawicka, Stolarczyk, 2013). Non-agricultural individual economic activity undertaken in rural areas is an extremely important factor and indicator of the level of economic development.

Conclusions and implications

The current paper aims to yield an updated literature review on self-employed women, referring to the period 1998–2018 and analysing the contributions, where the empirical and theoretical research is conducted and also suggests possible future directions. To this aim, a structured literature review method was adopted. This method enables researchers to analyse and classify publications following several criteria and provides

critical reflections in order to contribute to this growing and developing area of research.

With regard to one of the research questions – What is the evolutionary trend of the field? – analysis has shown a positive evolutionary trend of the studies. Comparing the first and the last period, papers on self-employed women increased nearly four times and this result shows increasing researchers' interest in this field. Nevertheless, publication is fragmented within different journals and, with few exceptions, the impact of articles is limited.

Coming to another research question – What's new in the (very) recent debate on self-employed women – six main themes were identified: businesswoman, work – life balance, gender, inequality, immigrants, ventures. The features of female entrepreneurship, entrepreneurial aspirations and motivations remain a crucial theme in this area of research, as well as the analysis of different roles that women may assume within family firms. With regard to all the themes, there is some novelty about the geographical areas, and at the same time the cultural context considered. An increasing amount of attention has also been devoted to self-employed women in Africa and Asia. Finally, a new topic such as self-employed female immigrants emerged creating new important perspective of study for researchers.

From the perspective of the development of the research into the self-employment of women, the issue concerning the formation of entrepreneurial attitudes of young women, especially those educated, seems to be important. It is therefore worth developing the research on the students' intentions to run a business (see Łuczka, Rembiasz, 2016), especially in modern sectors of the economy (high-tech). It is also relevant to study the level of business knowledge of women because its high level would enable them to reduce the costs of running a business – which is an important barrier to entrepreneurship.

References

Adamiec, J. (2008). Kobiety jako przedsiębiorcy. *Studia BAS*, *16*.

Bagard, M. (2013). Women's activity status and fertility in Poland. *Acta Scientiarum Polonorum. Oeconomia*, *12* (4).

Bator, K., Szaban, J. (2008). Elastyczny nie tylko pracownik. *Personel i Zarządzanie*. Retrieved from: pkpplewiatan.pl (1.05.2018).

Boden, R.J. (1999). Flexible working hours, family responsibilities, and female self-employment. *American Journal of Economics and Sociology*, *58* (1), 71–83.

Bögenhold, D. Fachinger, U. (2014). Rationality of self-employment: Do female and male entrepreneurs differ? *Discussion Papers*, *3*.

Bögenhold, D., Klinglmair, A. (2015). Female Solo Self-Employment-Features of Gendered Entrepreneurship. *International Review of Entrepreneurship*, *13* (1).

Borkowska, S. (2010). Równowaga między pracą a życiem pozazawodowym. *Acta Universitatis Lodziensis, Folia Oeconomica*, *240*.

Borowska, A. (2013). Determinanty i bariery przedsiębiorczości kobiet w Polsce. *Ekonomia i Zarządzanie*, *3* (5), 152–162.

Brush, C.G., De Bruin, A., Welter, F. (2009). A gender-aware framework for women's entrepreneurship. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, *1* (1), 8–24.

Buchelt, B.I., Pauli, U., Pocztowski, A. (2016). Samozatrudnienie jako forma aktywności zawodowej sprzyjająca ograniczaniu bezrobocia wśród osób młodych w Polsce. *Acta Universitatis Lodziensis, Folia Oeconomica*, *4* (323).

Clark, K., Drinkwater, S. (2000). Pushed out or pulled in? Self-employment among ethnic minorities in England and Wales. *Labour Economics*, *7* (5), 603–628.

Cloïn, M., Keuzenkamp, S., Plantenga, J. (2011). A matter of culture and cost? A comparison of the employment decisions made by mothers with a lower, intermediate and higher level of education in the Netherlands. *Work, Employment and Society*, *25* (3), 468–486.

Costin, Y. (2012). In pursuit of growth: an insight into the experience of female entrepreneurs. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, *4* (2), 108–127.

Czechowska-Bieluga, M. (2010). Płeć a poczucie jakości życia przedsiębiorców. *Edukacja Ustawiczna Dorosłych*, *3* (70), 56–64.

Dabic, M., Daim, T., Bayraktaroglu, E., Novak, I., Basic, M. (2012). Exploring gender differences in attitudes of university students towards entrepreneurship: an international survey. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, *4* (3), 316–336.

Dautzenberg, K. (2012). Gender differences of business owners in technology-based firms. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, *4* (1), 79–98.

DeMartino, R., Barbato, R. (2003). Differences between women and men MBA entrepreneurs: exploring family flexibility and wealth creation as career motivators. *Journal of Business Venturing*, *18* (6), 815–832.

Denyer, D., Tranfield, D. (2006). Using qualitative research synthesis to build an actionable knowledge base. *Management Decision*, *44* (2), 213–227.

DiCecio, R., Engemann, K.M., Owyang, M.T., Wheeler, C.H. (2008). Changing trends in the labor force: A survey. *Review-Federal Reserve Bank of Saint Louis*, *90* (1), 47.

García, M.C.D., Welter, F. (2013). Gender identities and practices: Interpreting women entrepreneurs' narratives. *International Small Business Journal*, *31* (4), 384–404.

Georgellis, Y., Wall, H.J. (2005). Gender differences in self-employment. *International Review of Applied Economics*, *19* (3), 321–342.

Gródek-Szostak, Z., Szeląg-Sikora, A. (2017). Znaczenie instytucjonalnego systemu wsparcia przedsiębiorczości i samozatrudnienia wśród kobiet na terenach wiejskich (na przykładzie Punktów Konsultacyjnych). *Problemy Drobnych Gospodarstw Rolnych*, *1*, 17–27.

Gutiérrez-Domenech, M., Bell, B. (2004). *Female labour force participation in the United Kingdom: evolving characteristics or changing behaviour?* Bank of England.

Hammarstedt, M. (2004). Self-employment among immigrants in Sweden–an analysis of intra-group differences. *Small Business Economics*, *23* (2), 115–126.

Haponiuk, M. (2014). Sytuacja kobiet na rynku pracy w Polsce. In: M. Kiełkowska (ed.), *Rynek pracy wobec zmian demograficznych* (p. 38–52). Instytut Obywatelski.

Hessels, J., Van Gelderen, M., Thurik, R. (2008). Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. *Small Business Economics*, *31* (3), 323–339.

Hundley, G. (2000). Male/female earnings differences in self-employment: The effects of marriage, children, and the household division of labor. *ILR Review*, *54* (1), 95–114.

Kalinowska-Sufinowicz, B. (2014). Elastyczne formy pracy a rodzina. Wyniki badań wśród wielkopolskich przedsiębiorców. *Teologia i Moralność*, *91* (15).

Kepler, E. Shane, S. (2007). *Are male and female entrepreneurs really that different?* Office of Advocacy, US Small Business Administration.

Kirkwood, J., Tootell, B. (2008). Is entrepreneurship the answer to achieving work–family balance? *Journal of Management & Organization*, *14* (3), 285–302.

Kurowska, A. (2013). Uwarunkowania przedsiębiorczości kobiet w Polsce związane z macierzyństwem. *Kobieta i Biznes*, *1–4*, 5–13.

Kurowska, A., Dwórznik, I., Franczak, P. (2011). *Prawo sprzyjające przedsiębiorczości kobiet w Polsce. Rekomendacje zmian.* Retrieved from: academia.edu (30.04.2018).

Landmesser, J.M. (2017). Differences in income distributions for men and women in Poland –an analysis using decomposition techniques. *Acta Scientiarum Polonorum. Oeconomia*, *16* (4).

Lisowska, E. (2004). Przedsiębiorczość kobiet w Polsce, In: *Płeć a możliwości ekonomiczne w Polsce: Czy kobiety straciły na transformacji?* Departament Walki z Ubóstwem i Zarządzania Gospodarką Region Europy i Azji Środkowej.

Lisowska, E., Sawicka, J. (2009). *Kobiety i gospodarka*. Raport. Retrieved from: pokl.up.gov.pl (28.04.2018).

Lombard, K.V. (2001). Female self-employment and demand for flexible, nonstandard work schedules. *Economic Inquiry*, *39* (2), 214–237.

Łuczka, T., Rembiasz, M. (2016). Badanie postaw przedsiębiorczych studentów – wybrane aspekty teoretyczne i empiryczne. *Horyzonty Wychowania*, *15* (34), 27–47.

Massaro, M., Dumay, J., Guthrie, J. (2016). On the shoulders of giants: undertaking a structured literature review in accounting. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, *29* (5), 767–801.

Matuszewska-Janica, A. (2016). *Wybrane aspekty aktywności zawodowej kobiet w państwach UE. Analiza dla lat 2006–2014*. Retrieved from: dspace.uni.lodz.pl (30.04.2018).

Misiak, S. (2015). Dotacje unijne jako uwarunkowanie rozwoju samozatrudnienia kobiet w Polsce. *Handel Wewnętrzny*, *3*, 164–173.

Noseleit, F. (2014). Female self-employment and children. *Small Business Economics*, *43* (3), 549–569.

Petticrew, M., Roberts, H. (2008). *Systematic reviews in the social sciences: A practical guide*. Hoboken: John Wiley & Sons.

Polkowska, D. (2007). Bariery w dostępie kobiet do rynku pracy a kontrakt płci. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, *69* (1), 231–243.

Rønsen, M. (2014). Children and family: A barrier or an incentive to female self-employment in Norway? *International Labour Review*, *153* (2), 337–349.

Rykowska, J., Sawicka, J., Stolarczyk, P. (2013). Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich z perspektywy gender. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing*, *10* (59), 607–619.

Sappleton, N. (2009). Women non-traditional entrepreneurs and social capital. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, *1* (3), 192–218.

Sawicka, J., Lagoda, J. (2015). Gender and sustainability in the economic development-equal chances for women at the labour market. *Acta Scientiarum Polonorum. Oeconomia*, *14* (4).

Shelton, L.M. (2006). Female entrepreneurs, work–family conflict, and venture performance: New insights into the work–family interface. *Journal of Small Business Management*, *44* (2), 285–297.

Szczygieł, E., Piecuch, T. (2014). *Przedsiębiorczość kobiet wykluczonych. Raport z badań pilotażowych.* Centrum wspierania edukacji i przedsiębiorczości Rzeszów. Retrieved from: cwep.eu (30.04.2018).

Szepelska, A. (2015). Działalność Instytucji Otoczenia Biznesu w kontekście rozwijania przedsiębiorczości kobiet zamieszkałych obszary wiejskie województwa podlaskiego. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, *7* (16/3), 367–378.

Warat, W., Krzaklewska, E. (2016). Czy prekariat ma płeć? Sytuacja kobiet i mężczyzn na rynku pracy w Polsce, *Rocznik Lubuski*, *42* (1), 229–245.

Wellington, A.J. (2006). Self-employment: the new solution for balancing family and career? *Labour Economics*, *13* (3), 357–386.

PROBLEMY SAMOZATRUDNIENIA KOBIET ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM KOSZTÓW PROWADZENIE JEDNOOSOBOWEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Słowa kluczowe: samozatrudnie, przedsiebiorczość kobiet, koszty

Streszczenie. W ciągu ostatnich 20 lat zainteresowanie badaczy przedsiębiorczością kobiet wyraźnie wzrosło. Warto zauważyć, że samozatrudnienie jest dla części kobiet jedyną możliwością aktywnego uczestnictwa w życiu gospodarczo-społecznych, ponieważ, ze względu na elastyczny czas pracy, umożliwia łączenie ról rodzicielskich i zawodowych. Celem artykułu jest określenie trendów w obecnych badaniach związanych z problemami dotyczącymi samozatrudnienia kobiet, a szczególnie ze związanym z nim kosztami, za pomocą przeprowadzonej analizy studiów literatury zagranicznej i polskiej oraz zaprezentowanie wniosków dotyczących możliwych przyszłych kierunków badań w opisywanym obszarze.

Translated by Małgorzata Rembiasz

Cytowanie
Rembiasz, M., Siemieniak, P., Licznerska, M. (2018). Different aspects of women's participation in self-employment with particular reference to the costs. *Ekonomiczne Problemy Usług*, *3* (132), 105–116. DOI: 10.18276/epu.2018.132-09.

Ekonomiczne Problemy Usług nr 3/2018 (132)

ISSN: 1896-382X | www.wnus.edu.pl/epu
DOI: 10.18276/epu.2018.132-10 | strony: 117–138

Artur Stefański

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Wydział Finansów i Bankowości
e-mail: artur.stefanski@wsb.poznan.pl

Wpływ zmian prawa bilansowego na ocenę ryzyka kredytowego mikrojednostek

Kod JEL: G32

Słowa kluczowe: ryzyko kredytowe, mikrojednostki, prawo bilansowe

Streszczenie. Celem artykułu jest ocena wpływu zmian zasad sprawozdawczych dla jednostek mikro na poziom ryzyka kredytowego, ocenianego na podstawie wybranych modeli punktowej oceny ryzyka. Na potrzeby artykułu przyjęto hipotezę, że zmiana zasad sprawozdawczych dla mikrojednostek utrudnia przeprowadzenie oceny ryzyka kredytowego i powoduje pogorszenie tej oceny. W celu weryfikacji postawionej hipotezy zastosowano studium przypadku, stosując trzy modele punktowej oceny ryzyka kredytowego. Wyniki analizy wskazują, że w każdym z zastosowanych modeli wynik oceny ryzyka uległ pogorszeniu, liczba przyznanych punktów była średnio o 10% gorsza niż przed zmianami zasad sprawozdawczych. Jest to konsekwencja większego zagregowania danych finansowych w sprawozdaniu finansowym mikrojednostek. Przyjęta w artykule hipoteza badawcza została zweryfikowana pozytywnie.

Wprowadzenie

Szczegółowe zasady oceny zdolności kredytowej i poziomu ryzyka kredytowego stanowią tajemnicę handlową banków. Dostępne publikacje dotyczące tego obszaru są szczątkowe i oparte na doświadczeniach zawodowych autorów, na udostępnianych (zwykle już nieaktualnych) procedurach, albo zasady te są udostępniane w ograniczonym zakresie (niekompletne procedury). Precyzyjna odpowiedź na pytanie, jak nowelizacja ustawy o rachunkowości w zakresie rocznych sprawozdań finansowych wpłynęła na procedury banków nie jest możliwa. Można jednak oceniać wpływ tych zmian na poziom ryzyka kredytowego ocenianego na podstawie dostępnych w literaturze przedmiotu modeli,

co jest celem niniejszego artykułu. Na potrzeby artykułu przyjęto hipotezę, że zmiana zasad sprawozdawczych dla mikrojednostek utrudnia przeprowadzenie oceny ryzyka kredytowego i powoduje – ze względu na większą agregację danych sprawozdawczych – pogorszenie tej oceny. W celu weryfikacji postawionej hipotezy zastosowano studium przypadku na podstawie wybranych modeli punktowej oceny ryzyka kredytowego.

1. Zmiany zasad sprawozdawczych i ich konsekwencje analityczne

Zmiany zasad bilansowych, wynikające z dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/34/UE w sprawie rocznych sprawozdań finansowych, zostały wprowadzone do krajowej ustawy o rachunkowości dzięki nowelizacjom w 2014 i 2015 roku. Nowelizacje te dotyczą podmiotowego i przedmiotowego zakresu sprawozdawczości finansowej, ze szczególnym uwzględnieniem składników bilansu oraz rachunku zysków i strat. Wprowadzone zmiany powodują określone problemy dla porównywalności sprawozdań finansowych, a także dla konstrukcji wskaźników finansowych oraz narzędzi analitycznych opartych na wskaźnikach finansowych. Zmiany ustawy z 2014 roku wprowadziły uproszczenia w sprawozdawczości finansowej dla mikro i małych jednostek gospodarczych. Spowodowały one utrudnienia zarówno w porównywalności poziomej, gdy dana jednostka uzyskała status firmy mikro lub małej, jak i pionowej – między jednostkami o różnej wielkości (Nowak, 2016, s. 824). Inną konsekwencją nowelizacji są zmiany w prezentacji niektórych pozycji sprawozdania finansowego. Wcześniej wydzielone pozycje zostały włączone do określonych grup z powodu usunięcia pewnych pojęć (np. zdarzeń nadzwyczajnych). Nastąpiło ponadto przekwalifikowanie specyficznych kategorii finansowych w bilansie w ramach aktywów i pasywów.

Zmiana w zakresie układu sprawozdania jednostek mikro, dotycząca zwiększonej agregacji danych wpływa na zakłócenia oceny, np. płynności finansowej. Brak podziału na zobowiązania krótko- i długoterminowe utrudnia bowiem, niekiedy wręcz uniemożliwia, rzetelną oceną porównawczą płynności finansowej jednostek, względnie prowadzić będzie do znacznych uproszczeń w analizie. Ten brak podziału zobowiązań ze względu na czas ogranicza także możliwość oceny zadłużenia długoterminowego i krótkoterminowego jednostek mikro. W przypadku rachunku zysków i start też mamy do czynienia ze zmianami wynikającymi z pewnej agregacji przychodów i kosztów. Jeżeli chodzi natomiast o kwalifikację pozycji wynikowych, niezależnie od skali działania podmiotu, to najważniejsza jest likwidacja pozycji zdarzeń nadzwyczajnych, których skutki są obecnie ujmowane w pozostałych przychodach lub pozostałych kosztach operacyjnych. Taka zmiana może zakłócić analizę dynamiki, ponieważ może prowadzić do zwiększenia określonych grup przychodów lub kosztów, ale też może wpłynąć w istotny sposób na ocenę rentowności operacyjnej jednostek i wskaźniki oparte na kategorii zysku operacyjnego.

Porównując bilans firm obecnie zaliczanych do jednostek mikro do obowiązującego przed nowelizacją ustawy, można wskazać najważniejsze różnice, jeśli chodzi o prezentację danych istotne dla analizy ryzyka kredytowego:

a) brak podziału aktywów trwałych na grupy, szczególnie dotkliwy może być brak wydzielenia wartości niematerialnych i prawnych, gdyż wysoki udział tej grupy w aktywach zwykle związany był z wyższą oceną ryzyka kredytowego;
b) brak wydzielenia należności i zobowiązań od jednostek powiązanych – te informacje były wykorzystywane do oceny bezpieczeństwa, bowiem większy odsetek należności od jednostek powiązanych w należnościach ogółem i wyższy odsetek zobowiązań wobec jednostek powiązanych w zobowiązaniach ogółem identyfikowano jako sygnał podwyższonego ryzyka związanego z utrudnieniem kontroli przepływu środków pieniężnych;
c) brak wydzielenia należności z tytułu dostaw i usług powoduje, że wszelkie rozliczenia, także np. z pracownikami czy właścicielami traktowane są na równi, co utrudnia ocenę rotacji należności, a także wpływa na ocenę płynności finansowej;
d) nie można odczytać z bilansu kwoty rozliczeń międzyokresowych czynnych, a te będąc konsekwencją stosowania zasady memoriałowej, relatywnie często nie przekształcają się w realny strumień środków pieniężnych, co było uwzględniane przy ocenie płynności finansowej;
e) w przypadku pasywów najbardziej dotkliwą zmianą jest brak podziału zobowiązań na krótko- i długoterminowe, co wpływa bezpośrednio na ocenę płynności finansowej oraz strukturę pasywów uwzględnianą w ocenie zadłużenia, kłopotliwy też jest brak wydzielenia w zobowiązaniach związanych z dostawami i usługami, co wpłynie na możliwość oceny okresu regulowania zobowiązań oraz na ocenę zapotrzebowania na dodatkowe środki finansowe.

Zgodnie ze znowelizowaną ustawą, przychody podstawowej działalności operacyjnej nie są dzielone na przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów. Z kosztów rodzajowych wydzielono natomiast jedynie cztery grupy tych kosztów:

– amortyzację,
– zużycie materiałów i energii,
– wynagrodzenia, ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia,
– pozostałe koszty.

Tym samym koszty usług obcych oraz podatków i opłat włączone zostały do grupy pozostałych kosztów rodzajowych. Nastąpiło ponadto połączenie kosztów wynagrodzeń z kosztami ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń. Z kolei pozostałe przychody i koszty operacyjne zostały połączone odpowiednio z przychodami i kosztami finansowymi tworząc dwie kategorie – „Pozostałe przychody i zyski" oraz „Pozostałe koszty i straty". W każdej z tych kategorii odrębnie wykazuje się jedynie aktualizację wartości aktywów.

Brak wydzielania poszczególnych poziomów wyniku finansowego wpłynie na ograniczone możliwości oceny rentowności jednostek, zaś brak wydzielonej ewidencji kosztów może zakłócić także ocenę sprawności działania.

Ustawa o rachunkowości nie przewiduje dla jednostek mikro wariantu kalkulacyjnego rachunku zysków i strat, nie oznacza to jednak, że jedyną dopuszczalną ewidencją

w tych jednostkach jest ewidencja kosztów działalności operacyjnej na kontach zespołu 4. Jednostki mikro prowadzące działalność produkcyjną lub usługową i potrzebujące informacji o kosztach wytworzenia poszczególnych produktów, kosztach sprzedaży, zarządu, mogą – a nawet powinny – ewidencjonować koszty także w układzie kalkulacyjnym.

2. Podmiot badania

Badaniu oceny ryzyka kredytowego poddane zostały wyniki finansowe wybranego podmiotu gospodarczego z branży produkcyjnej z siedzibą w gminie Czerwonak, powiat poznański. Jest to firma rodzinna, która prowadzi działalność nieprzerwanie od 1990 roku. Przedsiębiorca spełnił warunek ustawowy zaliczania do mikrojednostek gospodarczych i nie przekroczył dwóch z trzech wskazanych parametrów, ponieważ suma bilansowa wynosiła 727,4 tys. zł, a liczba zatrudnionych wynosiła 8 osób. Jedynie obroty jednostki były wyższe od wskazanego w ustawie progu, gdyż przekroczyły 9,3 mln zł.

3. Ocena ryzyka kredytowego przedsiębiorstwa z segmentu MSP

W literaturze przedmiotu dokonuje się wielu klasyfikacji metod oceny ryzyka kredytowego. Jednym z kryteriów jest prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzeń związanych z niewykonaniem zobowiązania przez kredytobiorcę oraz wysokość oczekiwanej i nieoczekiwanej straty z tytułu tego zdarzenia. Na podstawie tych kryteriów wyróżnia się modele niewykonania zobowiązania oraz modele rynkowe (Saunders, 2001, s. 58). Innym kryterium podziału jest podmiot konstruujący modele ocenne, zgodnie z nim wyróżnia się modele wewnętrzne oraz zewnętrzne (Wójciak, 2007, s. 66). W praktyce najczęściej stosuje się podział metod oceny ryzyka kredytowego ze względu na zastosowane w ocenie zmienne. Wówczas wyróżnia się modele jakościowe, ilościowe oraz mieszane (Saunders, 2001, s. 58). Pierwsze oparte są na niemierzalnych lub trudno mierzalnych oraz opisowych kryteriach oceny, drugie bazują na kryteriach *stricte* mierzalnych, a trzecie są ich połączeniem. I te ostatnie dominują w praktyce bankowej, co oznacza, że oceniając ryzyko kredytowe, banki poddają ocenie zarówno parametry jakościowe, jak i ilościowe. Zwykle czynniki ilościowe dominują w ocenie łącznej ryzyka kredytowego podmiotów gospodarczych, stanowiąc około 2/3 możliwych do uzyskania punktów w ramach procedury punktowej oceny ryzyka kredytowego (Stefański, 2010, s. 138–140), przy czym w przypadku firm mniejszych jest to zwykle bardziej zrównoważone – często czynnikom ilościowym i jakościowym przypisywana jest równa waga (Wiatr, 2011, s. 162–171). Analizie poddane zostaną wyłącznie parametry ilościowe, ponieważ zmiana zasad sprawozdawczych nie wpływa na zmianę parametrów jakościowych badanego podmiotu.

3.1. Ocena ryzyka według modelu Stefańskiego

W przypadku oceny ryzyka kredytowego według modelu Stefańskiego ocenie podlega pięć miar finansowych: udział kapitału własnego (UKW), zyskowność operacyjna (ZO), zmiana wielkości sprzedaży w ostatnim roku (TR), wskaźnik pokrycia odsetek uproszczonymi przepływami pieniężnymi (ICR), a także wskaźnik płynności bieżącej (CR). Wartości wskaźników obliczone według danych sprawozdawczych sprzed nowelizacji i po niej oraz przypisane im punkty w ocenie ryzyka zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1. Wartości wskaźników finansowych oraz ocena ryzyka kredytowego wybranego podmiotu

Wskaźnik	Przed nowelizacją		Po nowelizacji	
	wartość	liczba punktów	wartość	liczba punktów
UKW	38,2%	2	38,2%	2
ZO	1,15%	4	1,08%	4
TS	107,9	2	107,9	2
ICR	16,07	1	b.d.	5
CR	1,09	4	0,84	5
Razem		13		18

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników jednostki ; Stefański (2007), s. 182–183.

Zmiana sposobu prezentowania informacji finansowej w badanej jednostce pozostała neutralna dla udziału kapitału własnego oraz trendu sprzedaży. Wpłynęła natomiast na możliwości obliczenia pozostałych parametrów:

1. W przypadku wskaźnika ZO – pierwotny wzór zakładał relację zysku operacyjnego do sprzedaży, co na podstawie wyników firmy daje 1,15% i oznacza przyznanie 4 punktów; po zmianie sposobu prezentowania wyników nie jest możliwe ustalenie zysku na działalności operacyjnej, ponieważ przychody i koszty z pozostałej działalności operacyjnej zostały połączone z przychodami i kosztami finansowymi, a także wynikiem zdarzeń nadzwyczajnych. Zatem upraszczając – inne przychody i koszty zostały pominięte, więc wskaźnik opiera się na relacji zysku ze sprzedaży wobec przychodów ze sprzedaży, w takim układzie prezentowania wyników wyniósłby 1,08%– akurat w przypadku analizowanej firmy zmiany nie byłyby na tyle istotne, aby wpłynąć na liczbę punktów w procedurze oceny ryzyka kredytowego. Drugim z rozwiązań mogłoby być użycie zysku ze sprzedaży także w latach wcześniejszych, by porównać wyniki ze sobą, jednak byłoby to niezgodne z literalnymi zapisami instrukcji kredytowej.
2. Wskaźnik ICR liczony jest jako relacja nadwyżki finansowej (sumy zysku netto i amortyzacji) wobec kosztów odsetek zapłaconych – zmiany sposobu prezentowania wyniku nie zakłócają wartości nadwyżki finansowej, jednak w przypadku mianownika ginie możliwość odczytania z rachunku zysków

i strat kosztów odsetek zapłaconych, co powoduje brak możliwości obliczenia opisanego wskaźnika, w takim przypadku – zgodnie z instrukcją – przyznawano najgorszą ocenę, co oznacza 5 punktów. Z kolei posługując się danymi sprzed nowelizacji, wskaźnik można policzyć i wynosi 16,07, co oznaczało przyznanie 1 punktu – zatem różnica w ocenie ryzyka kredytowego jest znacząca.

3. Wskaźnik CR – liczony jako relacja aktywów obrotowych wobec zobowiązań krótkoterminowych obliczony na bazie wyników sprzed zmian układu sprawozdawczego wynosi 1,09 (4 pkt w ocenie), z kolei zmiana sprawozdań nie wydziela zobowiązań krótkoterminowych, zatem albo wskaźnik nie zostanie policzony (co oznacza przyznanie 5 pkt) lub w miejsce zobowiązań krótkoterminowych podstawione będą zobowiązania i rezerwy na zobowiązania w całej kwocie, a wtedy wskaźnik wyniesie 0,84 i też oznacza przyznanie 5 punktów.

Zmiana sposobu prezentacji wyników finansowych, w przypadku badanego podmiotu i stosowanej procedury oceny ryzyka kredytowego, wpłynie na łączną liczbę punktów – wzrośnie ona o 5 punktów, co przy maksymalnej ich liczbie (45) jest zmianą znaczącą – aż o ponad 10% gorzej oceniony zostałby badany podmiot, co mogłoby wpłynąć na zmianę klasy ryzyka tej firmy.

3.2. Ocena ryzyka według modelu wewnętrznego banku

W modelu wewnętrzym jednego z banków ocenie w części ilościowej podlegają wskaźniki: płynności bieżącej (CR), płynności szybkiej (QR), ogólnego zadłużenia (OZ), rentowności sprzedaży (ROS), rotacji należności (OSN), rotacji zapasów (OUZ) i rotacji zobowiązań (ORZ). Zmiana sposobu prezentowania rocznych wyników finansowych jest w przypadku badanego podmiotu obojętna dla wskaźników: OZ (relacja zobowiązań i rezerw na zobowiązania wobec kapitałów własnych), ROS (wskaźnik liczony jest jako relacja zysku netto do przychodów ze sprzedaży), OSN (wskaźnik zakłada relację należności krótkoterminowych ogółem wobec przychodów ze sprzedaży) i OUZ (relacja zapasów ogółem wobec przychodów ze sprzedaży). Zakłóceniu ulegną jednak wskaźniki:

a) CR – w sposób opisany wcześniej, co oznacza zmianę liczby punktów z 4 na 5;
b) QR – zmiana zasad sprawozdawczych oznacza zmianę wartości wskaźnika z poziomu 0,55 do 0,46 (z aktywów obrotowych nie można wykluczyć rozliczeń międzyokresowych, a zobowiązania nie są dzielone na krótko- i długoterminowe), jednak w ocenie punktowej w obu przypadkach oznaczałoby to przyznanie 5 punktów;
c) ORZ – wskaźnik obliczany jest jako relacja zobowiązań krótkoterminowych (i tego w świetle nowego standardu sprawozdawczego nie można wydzielić, zatem zastosowano wartość zobowiązań ogółem) wobec przychodów ze sprzedaży, według danych przed zmianą wskaźnik wynosiłby 14 dni, co oznaczałoby przyznanie 1 punktu, z kolei po zmianie – 42 dni i 3 punkty.

Wartości obliczonych wskaźników finansowych oraz punkty w ocenie ryzyka kredytowego według stosowanej procedury przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Wartości wskaźników finansowych oraz ocena ryzyka kredytowego wybranego podmiotu

Wskaźnik	Przed nowelizacją		Po nowelizacji	
	wartość	liczba punktów	wartość	liczba punktów
OZ	1,62	5	1,62	5
ROS	0,84%	5	0,84%	5
OSN	7 dni	1	7 dni	1
OUZ	7 dni	1	7 dni	1
ORZ	14 dni	1	42 dni	3
CR	1,09	4	0,84	5
QR	0,55	5	0,46	5
Razem		22		25

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników jednostki; Przynoga (2015), s. 53.

Łączna liczba punktów zwiększyłaby się o 3 (z 22 do 25) wobec maksymalnej ich liczby 35, co, podobnie jak w przypadku poprzednio stosowanej metody, wpłynęłoby na zmianę oceny poziomu ryzyka, akurat w sytuacji stosowanej metodyki oznaczałoby to tę samą klasę ryzyka – „ryzyko małe".

3.3. Ocena ryzyka według modelu Wiatra

Model oceny ryzyka kredytowego zaproponowany przez Wiatra oparty jest na sześciu wskaźnikach finansowych: rentowności sprzedaży (ROS), marży na poziomie EBITDA (EBITDAM), rentowności aktywów (ROA), wskaźniku kapitałowym (ER), wskaźniku pokrycia odsetek (ICR), wskaźniku okresu obsługi długu (DAP). Jedynie wskaźnik kapitałowy nie będzie obciążony koniecznością korekt wskutek zmian sposobu prezentowania wyników finansowych badanej jednostki. W przypadku wskaźnika ROS w zmodyfikowanej postaci rachunku zysków i strat nie można ustalić operacyjnego wyniku finansowego, dlatego zastąpiono go wynikiem ze sprzedaży. Taka sama korekta dotyczyła wskaźnika EBIDTAM oraz DAP. Dodatkowo w tym ostatnim z aktywów obrotowych nie można ustalić kwoty środków pieniężnych na rachunkach bankowych i w kasie, dlatego zastosowano kolejne uproszczenie polegające na odjęciu od sumy aktywów obrotowych kwot zapasów i należności. W przypadku wskaźnika ROA autor w konstrukcji wskaźnika przewidział korektę wyniku finansowego netto o koszty odsetek, czego po nowelizacji ustawy dla jednostek mikro nie można uczynić (wskaźnik obliczony zostanie bez tej korekty). Z kolei w przypadku wskaźnika ICR w liczniku będzie skorygowany EBIT, zaś w mianowniku nie można wskazać kwoty zapłaconych odsetek, zatem ten wskaźnik nie zostanie policzony, a w ocenie ryzyka przypisana zostanie najgorsza z dostępnych przy

tym wskaźniku wag. Obliczenia wskaźników i nadane im punkty w ocenie ryzyka kredytowego według danych sprawozdawczych sprzed nowelizacji ustawy i po nowelizacji zaprezentowano w tabeli 3. Przedsiębiorstwo działa w branży produkcyjnej, dlatego skalę punków zastosowano właściwą dla tej grupy firm.

Tabela 3. Wartości wskaźników finansowych oraz ocena ryzyka kredytowego wybranego podmiotu

Wskaźnik	Przed nowelizacją		Po nowelizacji	
	wartość	liczba punktów	wartość	liczba punktów
ROS	1,15%	9	1,08%	9
EBITDA Margin	3,38%	10	3,32%	10
ROA	12,24%	1	10,70%	2
ER	38,19%	3	38,19%	3
ICR	6,01	4	b.d.	10
DAP	0,41	1	0,48	1
Razem		28		35

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników jednostki; Wiatr (2011), s. 194–195.

Po raz kolejny, zmiana w sposobie prezentowania wyników finansowych wpływa na ocenę ryzyka kredytowego jednostki, powodując zmianę liczby punktów uzyskiwanych w procesie ratingu kredytowego o ok. 10%. Różnice dotyczą liczby punktów przypisanych do wskaźników ROA i ICR, choć w zakresie wartości wskaźników aż w pięciu na sześć można je dostrzec, jednak nie są one na tyle znaczące, by wpływać na przyznawaną liczbę punktów w procedurze oceny ryzyka.

Podsumowanie

Celem opracowania była ocena wpływu zmian zasad sprawozdawczych dla jednostek mikro na poziom ryzyka kredytowego ocenianego na podstawie dostępnych w literaturze przedmiotu modeli punktowej oceny ryzyka.

Na podstawie studium przypadku zaobserwowano, że w każdym z zastosowanych modeli wynik oceny ryzyka uległ pogorszeniu. Było to konsekwencją większego zagregowania danych sprawozdawczych, głównie aktywów obrotowych, braku podziału zobowiązań na krótko- i długoterminowe, a także brakiem wydzielenia kosztów odsetek zapłaconych w rachunku zysków i strat. Spowodowało to, że niektóre ze wskaźników finansowych nie mogły być obliczone bez przyjęcia określonych uproszczeń (np. uwzględniano przy wskaźnikach płynności finansowej zobowiązania ogółem, a nie tylko krótkoterminowe), inne nie mogły być obliczone wcale, ze względu na brak stosownych danych (np. wskaźnik pokrycia odsetek) i w takich sytuacjach przypisywano najgorszą liczbę punktów. Egzemplifikacją tego jest pogorszenie w każdym z zastosowanych

modeli oceny poziomu ryzyka, wyraziło się to w średnio o 10% gorszej licznie punktów, co wskazywałoby na pogorszenie poziomu ryzyka kredytowego badanej jednostki jako potencjalnego kredytobiorcy.

Hipoteza badawcza, która zakładała, że zmiana zasad sprawozdawczych dla mikrojednostek utrudnia przeprowadzenie oceny ryzyka kredytowego i powoduje pogorszenie tej oceny została pozytywnie zweryfikowana.

Bibliografia

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/34/UE z 26.06.2013 r. w sprawie rocznych sprawozdań finansowych, skonsolidowanych sprawozdań finansowych i powiązanych sprawozdań niektórych rodzajów jednostek, Dz.U. EU L 182 z 29.06.2013 r.

Nowak, E. (2016). Wpływ zasad i regulacji rachunkowości na zmiany w sprawozdawczości finansowej w Polsce. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, *1* (79), 819–828.

Przynoga, P. (2015). *Badanie zdolności kredytowej na przykładzie przedsiębiorstwa ENEA S.A.* Praca magisterka (niepublikowana), przygotowana pod opieką dra hab. J. Kubiaka. Poznań: Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu.

Saunders, A. (2001). *Metody pomiaru ryzyka kredytowego – KMV, CreditMetrics, LAS, RAROC, Credit Risk Plus.* Kraków: Oficyna Wydawnicza.

Stefański, A. (2007). *Rola kwalifikacji analityków w zarządzaniu ryzykiem kredytowym w bankach*. Poznań: Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu.

Stefański, A. (2010). Czynniki uwzględnianie w procesie oceny poziomu ryzyka kredytowego. *Zeszyty Naukowe Wydziałowe*, *Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*, *71*, 133–142.

Ustawa z 11 lipca 2014 r. o zmianie ustawy o rachunkowości, Dz.U. 2014, poz. 1100.

Ustawa z 8 września 2015 r. o zmianie ustawy o rachunkowości, Dz.U. 2015, poz. 1333.

Wiatr, M.S. (2011). *Zarządzanie indywidualnym ryzykiem kredytowym. Elementy systemu*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

Wójciak, M. (2007). *Metody oceny ryzyka kredytowego.* Warszawa: PWE.

THE INFLUENCE OF CHANGES IN THE REPORTING FRAMEWORKS ON THE ASSESSMENT OF CREDIT RISK OF MICRO UNITS

Keywords: credit risk, micro units, accounting law

Summary. The main objective of the paper was to assess how the changes made in the reporting framework for micro units influence the level of credit risk, estimated on the basis of selected models of risk ratings. For the purpose of this article, the hypothesis was assumed that the change in the reporting framework for micro units impedes the assessment of credit risk and worsens its rating. In order to verify the hypothesis, a case study was using three models of risk ratings. The results of the analysis indicate that in each of the applied models the result of risk assessment

deteriorated, and the number of awarded points was lower by 10% on average than before the changes were introduced. It was the consequence of a higher aggregation of financial figures, hence the hypothesis was confirmed.

Translated by Artur Stefański

Cytowanie
Stefański, A. (2018). Wpływ zmian prawa bilansowego na ocenę ryzyka kredytowego mikrojednostek. *Ekonomiczne Problemy Usług*, *3* (132), 117–126. DOI: 10.18276/epu.2018.132-10.

Ekonomiczne Problemy Usług nr 3/2018 (132)

ISSN: 1896-382X | www.wnus.edu.pl/epu
DOI: 10.18276/epu.2018.132-10 | strony: 127–138

Magdalena Śmiglak-Krajewska

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu
Wydział Ekonomiczno-Społeczny
e-mail: smiglak_krajewska@up.poznan.pl

Risk perception among small and medium entrepreneurs

JEL codes: D22, D81

Summary. The main objective of this paper is an attempt to present the way the decision makers of an economic operator assess developments related to risks and to the economic risk management process. The study was conducted in 2017 among 124 economic operators based in the Poznań district. The respondents were selected using purposive sampling. The information was analyzed and described with the use of descriptive statistical methods. Also, the correlation between selected characteristics was assessed with the Pearson's contingency coefficient (C) based on the chi-square test of independence. As shown by this study, the entrepreneurs surveyed have faced a situation threatening the continued existence of their undertaking over the last couple of years. Most respondents (61%) adhere to the negative risk concept, 17% perceive the potential risk impact as a loss or a profit, only 7% see it exclusively as an opportunity to make profits. The interviewees believe that businesses should be afraid the most of the financial risk (6.6) and of the risk related to changes in external factors (6.1).

Introduction

Decision making is one of the key aspects of economic activity because each decision may considerably affect the operator's efficiency, performance (profit or loss) and development. When making the decision, complete and reliable information is not always available, and it is uncertain whether the objectives will be met. This gives rise to a risk which, together with uncertainty, is an inherent part of the economic decision-making process.

Because entrepreneurs are exposed to risk and uncertainty, they are unable to make optimal choices as assumed in the neoclassical model[1]. This perspective guided by the behavioral approach leads to the conclusion that in a context of incomplete information (resulting in risk and uncertainty), enterprise resources may be used in a sub-optimal way (Sulewski, 2014, p. 88). Therefore, the main objective of this paper is to present the way the decision makers of an economic operator assess the developments related to risks and to the economic risk management process.

1. Essence and perception of risk in economic activities

A highly complex term – risk is interpreted specifically for the industry concerned. The risks emerging in the banking or financial sector differ from those identified in an agricultural undertaking. Therefore, it is very difficult to clearly define risk as it represents a set of direct and indirect determinants (Rogowski, Kasiewicz, 2004).

There is a close relationship between uncertainty and risk. Uncertainty, unlike risk, concerns changes which are difficult to estimate or simply there is likelihood of happening. However, risk is a situation when at least one of the elements creating it is unknown, but the probability of its occurrence is known. This probability can be either measurable or only perceptible by a decision-maker. The essence of uncertainty and risk is the same in the case of all areas in business activity of modern societies (Dziel, 2011, p. 135).

Depending on the purpose, risks are classified by various criteria. From the perspective of potential impacts, pure risks and speculative risks are usually identified. Pure risk emerges if a loss is the only alternative to status quo. Speculative risk means that unknown future events may result either in losses or in profits (Tarczyński, Mojsiewicz, 2001, p. 19).

The literature provides many definitions of risk. When defining risk, focus may be placed either on its operational consequences or on the possible failure to meet the objective in question (Zachorowska, 2013, p. 10). Kaczmarek defines risk as "the possibility of failure, specifically the likely occurrence of events beyond the operators' control which can be neither precisely foreseen nor fully prevented and which totally or partially reduce the efficiency or economic viability of activities by delivering smaller quantities of exploitable outcomes and/or by increasing the expenditure" (Kaczmarek, 2005, p. 171).

Kinds of risk faced by undertakings result from various sources and may be classified by various criteria. The general classification of risk includes systemic (basic) risks and non-systemic (specific) risks, and is based on a criterion referred to in various ways, e.g. as the criterion of effect, frequency of occurrence or manageability (Kulp, 1928, p. 4–7). Systemic risk emerges from general economic and fortuitous factors, e.g. changes in interest rates, inflation, tax regulations, political and economic situation, or cyclical

[1] The model assumes that decision makers have a complete picture of a situation; are fully aware of possible scenarios; can act effectively in a context of uncertainty; and are able to reasonably and logically assess all aspects of the relevant situation.

factors. Meanwhile, specific (individual) risk is caused by meso- and microeconomic factors, e.g. business management, competition, availability of raw materials, liquidity, bankruptcy, level of financial and operational leverage (Ostrowska, 2002, p. 41–42). That risk is related to future events which may be partially controlled or foreseen. Note, however, that a specific economic event may affect the price of a specific asset while having no effect on other assets (Dziawgo, 1998, p. 18). Another classification identifies operational and financial risks (Zeliaś, 1998, p. 62; Szyszko, 2000, p. 31; Bielawska, 2001, p. 262; Romanowska, Kowalik, 2016). The operational risk results from insufficient internal control, human error or failure of IT systems (including the issue of computer viruses) (Chong, Brown, 2001, p. 85). In turn, the financial risk is faced by undertakings financed with borrowed capital (Smaga, 1995, p. 14).

Two concepts of risk perception (the defensive and offensive concept) prevail in the relevant literature. The defensive risk is regarded as the likelihood of damage or loss, i.e. an adverse development (Philipp, 1967; Szymański, 1961; Bruhwiler, 1980; Gup, 1992).

According to the offensive risk concept, risk is considered to be an inherent part of economic activity, and is regarded not only as a source of losses but also as a source of potential profits (Drucker, 1976; Osiatyński, 1963; Grzybowski, 1976).

Some scientific papers refer to yet another concept of risk perception: the psychological analysis of risk, an approach focusing directly on the decision maker. The decision maker subjectively specifies the likelihood of a specific risk situation and takes specific steps, having considered the amount of risk and his/her preferences in this area (Kozielecki, Kietliński, 1972; Kozielecki, Kotarbiński, 1965).

People perceive risks differently because they draw different cognitive problem spaces where they search for solution – not because risk is an objective attribute of decisions and events (Sarasvathy, Simon, Lave, 1998, p. 208; Zielonka, 2003). Some psychological studies (Slovic, 2000) point out the fact that risk perception may be strongly influenced by the context in which individuals are when they take their decisions. Context can take different forms: it can correspond to past experience (relevant, for instance, in insurance decisions, as noticed in Kunreuther (1996) and Browne and Hoyt (2000) and in stock markets behavior as noticed in Hirshleifer, Shumway (2003)), it can also correspond to anticipatory feelings about some future state (Caplin, Leahy, 2001), it can be also related to the decision effect pointed out by Tversky and Kahneman (1986) (Cohen, Etnet, Jeleva, 2007, p. 173).

Taking the risk is not the objective of economic activities; it is only a way to attain the economic goals. Using the risk management process, the undertakings pursue their business strategy at the acceptable risk level (Zawarska, 2012, p. 66). The issue of risk perception is extremely important in the context of economic activity. This is because the resources of knowledge, analytical thinking skills, the ability to associate facts, decision-making processes and risk-taking attitudes are factors that affect the operator's financial performance.

2. Materials and methodology of studies

The study was conducted in 2017 among 124 economic operators based in the Poznań district. The respondents were selected using purposive sampling. All of the interviewees were required to be SMEs[2] economically active for no less than 5 years. In this study, micro-entrepreneurs had the largest share (74%) in the population surveyed, followed by small enterprises (23%) and medium enterprises (3%). The interviewees declared to be engaged in trading activities (54%), service activities (36%) and production activities (10%). The study was based on personal interviews with the use of an interview questionnaire which included both open-ended and closed-ended questions. The questions were also asked with the use of the rank scale and the Likert scale. Once collected, the information was analyzed and described with the use of descriptive statistics methods. Also, the correlation between selected characteristics was assessed with the Pearson's contingency coefficient (C) based on the chi-square test of independence.

The survey covered 60 women and 64 men engaged in an economic activity. The largest group was composed of persons aged 35–44 (68%). There were 74 (60%), 32 (26%) and 18 (14%) persons with tertiary, secondary and vocational education, respectively. Tertiary and secondary education levels were declared by 67% and 23% of women, respectively; and by 53% and 28% of men, respectively.

3. Results of the study

Risks are an inherent part of economic activity and are associated with all actions taken by a company. Economic operators must make decisions and forecast future economic conditions but are unable to tell precisely whether their decisions will prove to be right or wrong.

As shown by the study, a situation threatening continued existence of their business was faced within the last 5 years by 42% of the research sample. In most cases, the unfavorable market situation, loss of liquidity, fluctuation of currency exchange rates and changing legal regulations were cited as the risk factors.

The risk involved in each activity needs to be perceived in two ways. On the one hand, it means the possible failure to attain the expected outcome (negative perception, defensive concept); but on the other hand, it provides an opportunity to deliver an outcome other than expected (i.e. a threat or opportunity, offensive concept).

[2] 1. The category of medium-sized enterprises (SMEs) is made up of enterprises which employ fewer than 250 persons and which have an annual turnover not exceeding EUR 50 million, and/or an annual balance sheet total not exceeding EUR 43 million. 2. Within the SME category, a small enterprise is defined as an enterprise which employs fewer than 50 persons and whose annual turnover and/or annual balance sheet total does not exceed EUR 10 million. 3. Within the SME category, a microenterprise is defined as an enterprise which employs fewer than 10 persons and whose annual turnover and/or annual balance sheet total does not exceed EUR 2 million (https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32003H0361).

In the view of the above, the interviewees were asked to associate the potential risk impacts with one of the following answers: "only a potential loss," "only a potential profit," or "a loss or a profit" (fig. 1).

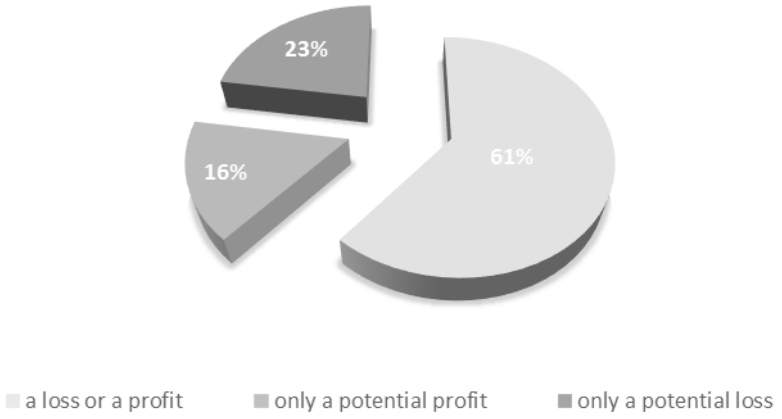


Figure 1. The respondents' perception of potential risk impacts

Source: own study based on survey data.

In accordance with the expected utility hypothesis, the decision maker assesses the risk situation by the utility and likelihood of its outcomes (Macko, Tyszka, 2005, p. 35). Most respondents (61%) adhere to the negative risk concept, i.e. equate the possible risk impacts only with a potential loss. Women (64%) declared a more pessimistic approach to risk impacts than men (cf. Tyszka, Domurat, 2004, p. 102; Byrnes, Miller, Schafer, 1999, p. 367–383). While 17% of the respondents perceive potential risk impact as a loss or a profit (neutral concept), only 7% see it exclusively as an opportunity to make profits (fig. 1), of which 70% are men and 30% are women. Considering the risk to be a threat, the undertakings may take measures to reduce it. Conversely, by taking a positive role of risks into account, the entrepreneurs are able to generate higher benefits by engaging into a risk-bearing activity. In turn, the neutral concept of risk allows to increase the benefits as a risk premium.

The study also covered the relationship between the respondents' perception of potential risk impacts and their age, gender and education. The Pearson's contingency coefficient indicated weak or moderate links between the characteristics in question, reaching 0.55, 0.51 and 0.26 for the correlation between the perception of risk impacts and the respondents' gender, age and education, respectively (which means weak correlation levels).

The sources of risk may be both macroeconomic (beyond the entrepreneur's control) and microeconomic factors related to the undertaking sector. In this study, the respondents classified various risks which could affect their economic activities (tab. 1).

Table 1. Respondents' average rating of risk perception (from 1 "negligible" to 7 "crucial")

Risks	Average rating
External factors	6.1
Enterprise management	5.1
Financial factors	6.6
Operational factors	4.0
Technological risk	1.2
Human resources	3.0
Crime/security	2.0

Source: own study based on survey data.

The interviewees believe that businesses should be afraid the most of the financial risk (6.6) and of the risk related to changes in external factors (6.1). The entrepreneurs are mostly afraid of losing their financial liquidity which means the undertaking's capacity to meet its liabilities. The incapacity to pay the company's liabilities as they become due may result in the loss or confiscation of assets, or may even lead to bankruptcy (Smaga, 1995, p. 14). Another important factor threatening the respondents' activities are unfavorable changes in interest rates and fluctuations in currency exchange rates. The variation in the level of interest rates on the money market may cause an adverse change in the receivables or interest expenses of undertaking. External factors usually cited by the respondents are the increasing competition, and fluctuations in prices of raw materials and products which are often difficult to predict and affect the undertaking's financial performance. The respondents were afraid the least of risks related to dishonest employees and theft (2.0) and of the technological risk (1.2) involved in hardware failures and data security (cf. Kokot-Stępień, 2015, p. 533–544). In this area, staff turnover and the difficulties in finding duly qualified, competent persons were the factors most often cited by the interviewees.

In the next question, the respondents were presented with 5 statements and were asked to rate them at their own discretion depending on how much they agree with each statement (from "definitely agree," "rather agree," "no opinion," "rather disagree" to "definitely disagree").

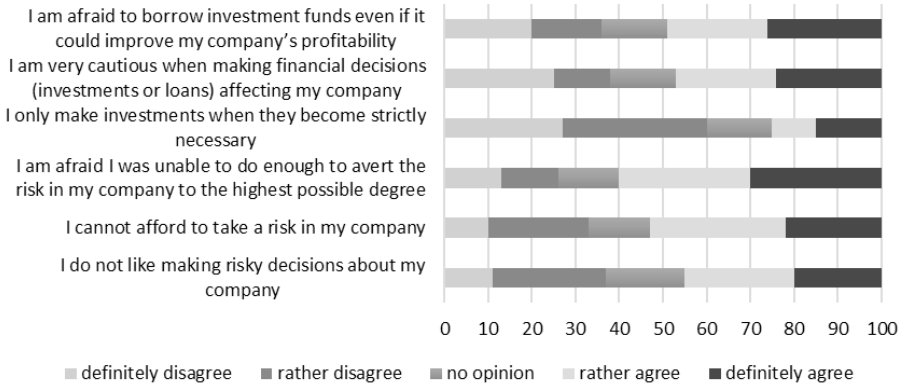


Figure 2. The respondents' opinion of risk (%)

Source: own study based on survey data.

Investments are among the key drivers of business development. The need to invest results from the increasing market competition, the changing environment or the customers' expectations. As regards investment activities, the undertakings often make decisions to address problems they face for the first time, and are therefore exposed to risks. 53% of the respondents claim they cannot afford to take a risk in their companies while 33% disagree with that statement and 14% have no opinion. 49% of the respondents are afraid to borrow investment funds even if it could improve their company's profitability, 15% have no opinion, and 36% are not afraid to do so. As noted by the respondents, the investments are often expensive and sometimes require the use of borrowed capital in addition to own funds. For the investors, it is extremely important and difficult to choose an investment which will generate incomes in the future. Most of the respondents (60%) disagree with the statement "I only make investments when they become strictly necessary"; 15% have no opinion while 25% agree. As shown by this study, 47% of entrepreneurs are very cautious in their financial decisions (investments or loans); 38% disagree and 15% have no opinion. Most entrepreneurs (60%) are afraid they were unable to do enough to avert the risk in their companies to the highest possible degree. The respondents were also asked to specify the investment financing method (using a loan or own funds) which requires a more detailed analysis (fig. 3).

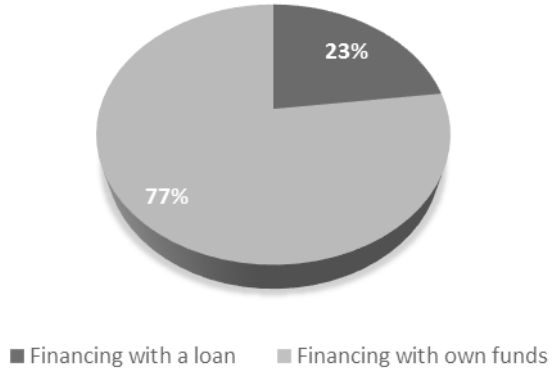


Figure 3. Sources of investment which require more detailed analysis

Source: own study based on survey data.

Vast majority of decision makers (77%) stated that investing their own funds requires a more in-depth analysis. This corroborates the conclusions made by Thaler and Johnson (1990) who discovered that people are less willing to risk their own hard-earned money.

Businesses face many risks, therefore risk management should be a central part of any business strategic management. The literature also suggests that company owners may develop their own mechanisms for an effective protection against risks (e.g. by diversifying their investment portfolio). According to the prevailing opinion, risk management measures deployed by an undertaking may contribute to an increase in its value (Kaszuba-Perz, Perz, 2010, p. 59, after: Smithson, Smith, Wilford, 2000; Bartram, 2001; Damodaran, 2009). Risk management focuses on identifying what could go wrong, evaluating which risks should be dealt with and implementing strategies to deal with those risks. Businesses that have identified the risks will be better prepared and have a more cost-effective way of dealing with them. Therefore, this study was extended to learn the respondents' opinion on the need to develop a risk management system in the SME sector and institutions related to its environment. The Likert scale was used to analyze the answers (fig. 4).

Most respondents (63%) find it necessary to develop such a system for the operators and their immediate environment (fig. 4). Note that the above opinion was more frequently expressed by women (75%) than men (52%). The respondents (65%) realize that risk cannot be fully eliminated, and would therefore like to gain a better understanding of the underlying mechanisms and learn to manage it. The older the respondents, the more likely they were to recognize the need for a risk management system. However, the interviewees are afraid that the development of such a system would mean an increase in costs resulting from the need to employ persons in charge of implementing and maintaining an efficient risk management system.

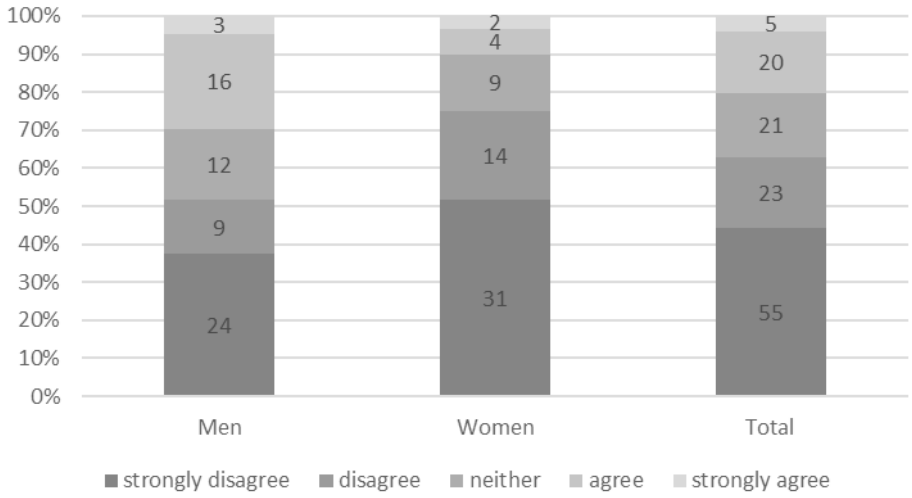


Figure 4. The need to develop a risk management system for economic operators and institutions

Source: own study based on survey data.

Summary

While risk is faced by each undertaking, not all managers realize that the adverse impacts thereof may contribute to the closure of their businesses. As shown by this study, the entrepreneurs surveyed have faced a situation threatening the continued existence of their undertaking over the last couple of years. The respondents believe that businesses should be afraid the most of the financial risk and of the risk related to changes in external factors.

This study did not enable a clear identification of the characteristics that affect different perception of risk among the respondents. Such variable as education was not a significant determinant of risk perception (0.26 – weak correlation). The results suggest there is little variation in the perception of risk by economically active persons. This is because the propensity for risk taking largely depends on the decision maker's subjective views. To formulate more general conclusions, the research would need to be extended to cover a larger group of entrepreneurs clearly classified by size (small, medium and large operators) and by type of operations because commercial, manufacturing or financial undertakings face different kinds of risk.

Bibliography

Bartram, S.M. (2001). *Corporate Risk Management as a Lever for Shareholder Value Creation*. Retrieved from: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=279507 (20.03.2018).

Bielawska, A. (2001). *Podstawy finansów przedsiębiorstwa*. Szczecin: Wydawnictwo ZSB.

Browne, M., Hoyt, R. (2000). The demand for flood insurance: empirical evidence. *Journal of Risk and Uncertainty*, *20*, 291–306.

Bruhwiler, B. (1980). *Risk Management – eine Aufgabe der Unternehmensfuhrung*. Bern, Stutgart: Verlag Paul Haubt.

Byrnes, J.P., Miller, D.C., Schafer, W.D. (1999). Gender Differences in Risk Taking: A Meta-Analysis. *Psychological Bulletin*, *125* (3), 367–383.

Caplin, A., Leahy, J. (2001). Psychological expected utility theory and anticipatory feeling. *The Quarterly Journal of Economics*, *1* (116), 55–79.

Chong, Y.Y., Brown, E.M. (2001). *Zarządzanie ryzykiem projektu*. Kraków: Dom Wydawniczy ABC – Oficyna Ekonomiczna.

Cohen, M., Etnet, J., Jeleva, M. (2008). Dynamic Decision Making when Risk Perception Depends on Past Experience. *Theory and Decision*, *64*, 173–192.

Damodaran, A. (2009). *Ryzyko strategiczne, Podstawy zarządzania ryzykiem*. Warszawa: Wydawnictwo WAiP.

Drucker, P.F. (1976). *Skuteczne zarządzanie*. Warszawa: PWN.

Dziawgo, D. (1998). *Credit-rating. Ryzyko i obligacje na międzynarodowym rynku finansowym*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Dziel, E. (2001). Niepewność i ryzyko w działalności gospodarczej. *Periodyk Naukowy Akademii Polonijnej*, *1* (5).

Grzybowski, W. (1976). *Ryzyko w procesie podejmowania decyzji*. Lublin: Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej.

Gup, B.E. (1992). *The basics of investing*. Hoboken: J. Wiley & Sons Inc.

Hirshleifer, D., Shumway, T. (2003). Good day sunshine: stock returns and the weather. *Journal of Finance*, *3*, 1009–1032.

Kaczmarek, T.T. (2005). *Ryzyko i zarządzanie ryzykiem, ujęcie interdyscyplinarne*. Warszawa: Difin.

Kaszuba-Perz, K., Perz, P. (2010). Rola zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie w obliczu wzrostu zewnętrznych czynników ryzyka. *Finansowy Kwartalnik Internetowy „e-finanse"*, *2* (6).

Kokot-Stępień, P. (2015). Identyfikacja ryzyka jako kluczowy element zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, *1* (74), 533–544.

Kozielecki, J., Kietliński, R. (1972). *Podejmowanie decyzji w warunkach ryzyka związanego z działaniem podmiotu*. Warszawa: Uniwersytet Warszawski.

Kozielecki, J., Kotarbiński, T. (1965). *Traktat o dobrej robocie*. Wrocław: Ossolineum.

Kulp, C.A. (1928). *Casuality Insurance*. New York: Ronald Press.

Kunreuther, H. (1996). Mitigation disaster losses through insurance. *Journal of Risk and Uncertainty*, *12*, 171–187.

Macko, A., Tyszka, T. (2005). Przedsiębiorczość i ryzykowanie. *Decyzje*, *4*, 35.

Osiatyński, L. (1963). Problem kwantyfikacji ryzyk w handlu zagranicznym. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, *1*.

Ostrowska, E. (2002). *Ryzyko projektów inwestycyjnych*. Warszawa: Wydawnictwo PWE.

Philipp, F. (1967). *Risiko und Risikopolitik*. Stuttgart: C.E. Poeschel Verlag.

Rogowski, W. Kasiewicz, S. (2004). *Identyfikacja ryzyka przedsięwzięć inwestycyjnych*. In: D. Zarzecki (ed.), *Czas na pieniądz, Zarządzanie finansami – mierzenie wyników i wycena przedsiębiorstw*, vol. 2. Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.

Romanowska, M., Kowalik, J. (2016). Zarządzanie ryzykiem finansowym w działalności gospodarczej. Ocena sektora spożywczego (cukierniczego). *Studia i Prace WNEiZ US*, *43/1*.

Sarasvathy, D.K., Simon, H.A., Lave, L. (1998). Perceiving and managing business risks. Differences between entrepreneurs and bankers. *Journal of Economic Behavior and Organization*, *33*, 207–225.

Slovic, P. (2000). *The Perception of Risk*. London and Sterling: Earthscan Publications Ltd.

Smaga, E. (1995). *Ryzyko i zwrot inwestycji*. Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce.

Smithson, Ch.W., Smith, Jr. C.W., Wilford, D.S. (2000). *Zarządzanie ryzykiem finansowym*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.

Sulewski, P. (2014). Awersja ryzyka a dochodowość czynników wytwórczych w gospodarstwach rolnych – ujęcie teoretyczne i empiryczne. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, *1*.

Szymański, Z. (1961). Ryzyko w teorii ubezpieczeń. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, *8*, 5–7.

Szyszko, L. (2000). *Finanse przedsiębiorstwa*. Warszawa: PWE.

Tarczyński, W., Mojsiewicz, M. (2001). *Zarządzanie ryzykiem*. Warszawa: PWE.

Thaler, R.H., Johnson, E.J. (1990). Gambling with the House Money and Trying to Break Even: The Effects of Prior Outcomes on Risky Choice. *Management Science*, *36* (6), 643–660.

Tversky, A., Kahneman, D. (1986). Rational choice and the framing of decisions. *Journal of Business*, *59*, 251–278.

Tyszka, T., Domurat, A. (2004). Czy istnieje ogólna skłonność jednostki do ryzyka? *Decyzje*, *2*.

Zachorowska, A. (2013). *Zarządzanie ryzykiem inwestycyjnym*. In: D. Waligórka (ed.), *Wybrane procesy zarządzania w przedsiębiorstwach i instytucjach publicznych*. Częstochowa: Wydawnictwo Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej.

Zawarska, J (2012). Identyfikacja i pomiar ryzyka w procesie zarządzania ryzykiem podmiotów gospodarczych. *Zarządzanie i Finanse – Journal of Management and Finance*, *1/1*, 65–75.

Zeliaś, A. (ed.). (1998). *Statystyczne metody oceny ryzyka w działalności gospodarczej*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.

Zielonka, P. (2003). Czym są finanse behawioralne, czyli krótkie wprowadzenie do psychologii rynków finansowych. *Materiały i Studia*, *158*.

https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32003H0361 (2.06.2018).

POSTRZEGANIE RYZYKA WŚRÓD OSÓB PROWADZĄCYCH DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ W SEKTORZE MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Słowa kluczowe: ryzyko, postrzeganie ryzyka, podejmowanie decyzji

Streszczenie. Głównym celem niniejszego opracowania jest próba zaprezentowania w jaki sposób osoby decyzyjne w jednostce gospodarczej postrzegają zjawiska związane z ryzykiem oraz procesem zarządzania ryzykiem w działalności gospodarczej. Badania przeprowadzono w 2017 roku wśród 124 osób prowadzących działalność gospodarczą w powiecie poznańskim. Do przeprowadzenia badań wykorzystano metodę wywiadu osobistego przy użyciu opracowanego kwestionariusza ankiet. Zebrane dane poddano szczegółowej analizie, a następnie opisano przy zastosowaniu metod statystyki opisowej. Dodatkowo przeprowadzono ocenę związku korelacyjnego między wybranymi cechami przy wykorzystaniu współczynnik kontyngencji C Pearsona, opartym na teście niezależności chi-kwadrat. Przeprowadzone badania wykazały, że 42% ankietowanych w ciągu ostatnich 5 lat, zetknęło się z sytuacją zagrażającą funkcjonowaniu ich działalności. Większość badanych respondentów (61%) jest zwolennikami nurtu negatywnej koncepcji ryzyka, 17% respondentów postrzega ewentualne skutki ryzyka ze stratą lub zyskiem, a jedynie 7% wyłącznie z możliwością osiągnięcia zysku. Według ankietowanych w prowadzonej działalności gospodarczej najbardziej należy obawiać się ryzyka finansowego (6,6) oraz ryzyka wynikającego ze zmiany czynników zewnętrznych (6,1).

Cytowanie
Śmiglak-Krajewska, M. (2018). Risk perception among small and medium entrepreneurs. *Ekonomiczne Problemy Usług*, *3* (132), 117–138. DOI: 10.18276/epu.2018.132-12.

Ekonomiczne Problemy Usług nr 3/2018 (132)

ISSN: 1896-382X | www.wnus.edu.pl/epu
DOI: 10.18276/epu.2018.132-12 | strony: 139–147

Robert Wolański

Uniwersytet Warszawski
Wydział Zarządzania
e-mail : rwolanski@wz.uw.edu.pl

Unikanie i uchylanie się od opodatkowania w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw – przyczyny, specyfika, skutki

Kody JEL: M21

Słowa kluczowe: MSP, unikanie, uchylanie, opodatkowanie

Streszczenie. Przedmiotem artykułu są zjawiska unikania i uchylania się od opodatkowania występujące u mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Celem opracowania jest określenie specyfiki sektora MSP w zakresie tych dwóch postaw, przyczyn oraz sposobów tych postaw oraz skutków takich działań. Dla realizacji celu, jako metody badawcze, wykorzystano analizę dostępnej literatury oraz badań pilotażowych MSP dotyczących unikania i uchylania się od opodatkowania. Za wynik tej analizy należy przyjąć potwierdzenie następujących tez: 1) wysoka skala występowania uchylania się od opodatkowania w sektorze MSP, natomiast niska skala unikania od opodatkowania; 2) istnieją zasadnicze różnice pomiędzy sektorem MSP a dużymi przedsiębiorstwami w zakresie przyczyn, sposobów i skutków unikania bądź uchylania się od opodatkowania; 3) brak wiedzy MSP na temat skutków omawianych postaw.

Wprowadzenie

Dążenie podatników do redukcji lub całkowitego zniwelowania obciążeń podatkowych jest zjawiskiem naturalnym, gdyż celem racjonalnie zachowującego się podatnika, zwłaszcza będącego przedsiębiorcą, jest maksymalizacja zysku przy jednoczesnej minimalizacji strat (Kuźniacki, 2012, s. 31). Takie zachowania przedsiębiorców prowadzą do zwiększenia zasobów środków finansowych podatników, co może być wykorzystane w pierwszej kolejności do zachowania bieżącej płynności finansowej, a następnie do

inwestowania (Brzeziński, 2003, s. 67). Wśród przedsiębiorców taka postawa w równiej mierze dotyczy dużych podmiotów, jak i sektora MSP.

Zgodnie z art. 84 Konstytucji RP, każdy jest zobowiązany do ponoszenia danin publicznych, w tym podatków, określonych w ustawie. Około 90% wpływów do budżetu pochodzi właśnie z podatków. Mając powyższe na względzie, jest oczywiste, że państwo strzeże należnych sobie dochodów z podatków. Interesy fiskalne państwa powodują podejmowanie działań ograniczających zjawiska unikania i uchylania się od opodatkowania.

Biorąc pod uwagę przeciwstawne stanowiska państwa i podatników w zakresie ponoszenia danin publicznych, za ważny temat należy przyjąć określenie przyczyn unikania i uchylania się od opodatkowania, sposobów ich realizowania oraz skutków tych zjawisk. Ma to szczególne znaczenie w odniesieniu do MSP, gdyż badania i literatura przedmiotu w zakresie omawianych zjawisk dotyczą ogółu przedsiębiorstw. Brakuje opracowań analizujących sektor MSP.

Celem artykułu jest określenie specyfiki sektora MSP w zakresie unikania i uchylania się od opodatkowania, przyczyn tych postaw oraz skutków takich działań.

Dla realizacji celu, jako metody badawcze, wykorzystano analizę:

– dostępnej literatury,
– badań pilotażowych MŚP dotyczących unikania i uchylania się od opodatkowania.

Badania pilotażowe były realizowane techniką wywiadów bezpośrednich przez autora artykułu wśród 10 mikroprzedsiębiorstw z siedzibą w Warszawie w lutym i marcu 2018 roku.

1. Formy obniżania obciążeń podatkowych

Prowadzenie działalności gospodarczej niesie za sobą konieczność spełnienia wielu wymogów, wśród których jest ponoszenie ciężaru podatków. Zasada wolności gospodarczej[1] mówi jednak, że każdy ma prawo sam ustalać rodzaj prowadzonej działalności, jej zakres, sposób prowadzenia. Można stąd wysnuć wniosek, że każdy przedsiębiorca tak może kształtować swoje sprawy, aby związane z nimi obciążenia podatkowe były jak najniższe (Larkins, 1991, s. 472). Istnieje zasada wolności unikania opodatkowania, która mówi, że każdy ma prawo tak kształtować okoliczności faktyczne, aby nie stanowiły one urzeczywistnienia normatywnego stanu faktycznego, z którym ustawa wiąże opodatkowanie. Unikanie podatku przez nadużycie możliwości kształtowania stosunku prawnego stanowi jednak przekroczenie granic wolności unikania opodatkowania (Karwat, 2002, s. 34).

Prowadzenie działalności gospodarczej ma miejsce w określonym porządku prawnym i musi ten porządek respektować. Obniżenie obciążeń podatkowych może zatem odbywać się w pewnych granicach, określonych przez przepisy prawa podatkowego. Oznacza pewien kompromis pomiędzy interesem podatnika a interesem państwa.

[1] Art. 6 ustawy z 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (t.j. Dz. U. z 2017, poz. 2168 z późn. zm.).

Działania podatników zmierzające do obniżenia obciążeń podatkowych przybierają różną formę, wśród których można wyróżnić (Brzeziński, 1996, s. 9):

- oszczędzanie podatkowe,
- planowanie podatkowe,
- unikanie opodatkowania,
- uchylanie się od opodatkowania.

Oszczędzanie podatkowe to powstrzymanie się od działań, które zwiększyłyby ciężar podatku (Gaudemet, Molinier, 2000, s. 585). Są to działania obojętne z punktu widzenia prawa podatkowego, powodujące jedynie obniżenie płaconych podatków, np. ograniczenie zakresu prowadzonej działalności. Jest bierną formą ucieczki od podatku, podatnik nie poszukuje korzystnych dla siebie rozwiązań podatkowych.

Planowanie podatkowe to prowadzenie interesów majątkowych w sposób umożliwiający wykorzystanie prawnie dopuszczalnych możliwości minimalizacji obciążenia podatkowego (Brzeziński, 1996, s. 10). Podatnik wykorzystuje rozwiązania podatkowe, których zastosowanie nie rodzi obowiązku zapłaty podatku, w tym przede wszystkim zwolnienia i ulgi podatkowe.

Unikanie opodatkowania to niedopuszczalne obniżenie obciążenia podatkowego, podjęte za pomocą legalnych środków. Zdarzenie, objęte co do zasady zobowiązaniem podatkowym, zostaje przez podatnika – przy odpowiednim wykorzystaniu istniejących regulacji prawnych – tak zrealizowane, że ciężar podatku zostaje znacznie ograniczony lub w ogóle nie występuje. Podstawowe znaczenie ma tutaj motyw działania – celem jest zaoszczędzenie na podatku, a nie przyczyny gospodarcze lub osobiste, które występowały przy oszczędzaniu lub planowaniu podatkowym. Jest formą ucieczki przed podatkiem i z zasady wiąże się z działaniem organów skarbowych przeciwdziałających temu zjawisku.

Unikanie opodatkowania polega na redukowaniu w sztuczny sposób odpowiedzialności podatkowej, aż wysokość podatku osiągnie najniższy możliwy poziom. Wśród przykładów działań o charakterze unikania opodatkowania można wyróżnić cienką kapitalizację (udzielanie pożyczek spółce przez jej wspólników, zamiast zwiększenia kapitału zakładowego), dokonywanie płatności za towary i usługi w formie pożyczek, wykorzystanie współwłasności i przerzucanie dochodów.

Unikanie opodatkowania można szeroko rozpatrywać w kontekście międzynarodowym. Przez międzynarodowe unikanie opodatkowania rozumiemy redukcję zobowiązań podatkowych w wyniku wykorzystania legalnych metod związanych z przepływem lub jego brakiem przez granice osób lub kapitału (Wisselink, 1997, s. 29). W związku z tym można wyróżnić cztery rodzaje metod międzynarodowego unikania opodatkowania (Wisselink, 1997, s. 60 i n.):

- przepływ osób i przepływ kapitału – zmiana siedziby połączona z przeniesieniem źródeł dochodu lub majątku,
- przepływ osób i brak przepływu kapitału – zmiana siedziby bez przeniesienia źródeł dochodu lub majątku,

– brak przepływu osób i przepływ kapitału – przeniesienie źródeł dochodu lub majątku bez zmiany siedziby,
– brak przepływu osób i brak przepływu kapitału – jedynie czasowa zmiana siedziby.

Metody te są wykorzystywane przede wszystkim poprzez korzystanie z oaz podatkowych oraz zastosowanie umów o unikaniu podwójnego opodatkowania.

Uchylanie się od podatków to bezpośrednie łamanie prawa podatkowego, działanie nielegalne, sprzeczne z prawem podatkowym. Uchylanie się od podatków polega na obejściu podatków przez oszustwo, zatajenie, wprowadzenie w błąd. Identyfikowane jest przez karalność takich czynów, gdyż najczęściej przy uchylaniu powstaje zobowiązanie podatkowe, natomiast nie jest płacony podatek. W związku z tym kwalifikowane jest jako przestępstwo, w odróżnieniu od omówionych wcześniej metod. Uchylanie się od opodatkowania dotyczy legalnie uzyskanego dochodu i polega na jego zatajeniu, niewykazaniu wszystkich dochodów, niezgłoszeniu źródeł dochodu.

Uchylając się od opodatkowania, podatnik wykorzystuje dla własnej korzyści błędne przekonanie organu podatkowego, że obowiązek podatkowy w ogóle nie powstał (Wardak, 2014, s. 52).

2. Unikanie i uchylanie się od opodatkowania w sektorze mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w świetle badań pilotażowych

Autor artykułu przeprowadził badanie pilotażowe wśród 10 przedsiębiorstw z siedzibą w Warszawie, zatrudniających od 0 do 10 osób, działających w branży motoryzacyjnej. Badanie dotyczyło zakresu unikania i uchylania się od opodatkowania, przyczyn, motywów takich działań, perspektyw na przyszłość. Badanie przeprowadzono w formie wywiadów bezpośrednich. Przedsiębiorstwa zostały wybrane z jednej branży – wywiady przeprowadzono, gdy właściciel firmy zgodził się na wzięcie w nim udziału. Badane przedsiębiorstwa działały samodzielnie.

Trzy badane przedsiębiorstwa prowadziły działalność w pełni zgodną z wymogami prawa podatkowego, nie stosując żadnych rozwiązań związanych z unikaniem czy uchylaniem się od opodatkowania. Pozostałe siedem przedsiębiorstw uchylało się od opodatkowania, natomiast żadne z nich nie stosowało rozwiązań wchodzących w zakres unikania opodatkowania. Taki stan rzeczy wynika z tego, że unikanie opodatkowania wymaga skomplikowanych rozwiązań podatkowych, na które niewielkie przedsiębiorstwa nie są przygotowane.

Przedsiębiorstwa, które działały w pełni zgodnie z prawem podatkowym, wskazały na następujące przyczyny odrzucenia unikania i uchylania się od opodatkowania:

– posiadanie uprawnień bycia przedstawicielem znanej firmy w branży – 2 z 3 przedsiębiorstw,
– światopogląd (wartości religijne, moralne) – 2 z 3 przedsiębiorstw,

– dbanie o interes finansowy państwa – 0 z 3 przedsiębiorstw,
– niebezpieczeństwo wykrycia procederu (kontrole, kary) – 1 z 3 przedsiębiorstw,
– zachowanie konkurencji – 1 z 3 przedsiębiorstw.

Jak pokazują powyższe wyniki, największe znaczenie mają wymogi stawiane przez kluczowe firmy z branży, które oczekują w pełni przejrzystego działania swoich przedstawicieli oraz uczciwość właściciela MSP.

Z kolei siedem przedsiębiorstw, które stosowały uchylanie się od opodatkowania, wskazało na następujące motywy takiego postępowania:

– uzyskanie korzyści finansowych – 7 z 7 przedsiębiorstw,
– postawa innych konkurujących firm – 7 z 7 przedsiębiorstw,
– brak zaufania do działań państwa – 4 z 7 przedsiębiorstw,
– efektywniejsze wykorzystanie uzyskanych środków – 5 z 7 przedsiębiorstw,
– przyzwyczajenie, takie samo postępowanie od wielu lat – 5 z 7 przedsiębiorstw,
– przyzwolenie społeczne na takie działania – 5 z 7 przedsiębiorstw.

Dla większości badanych firm istnieje wiele podstaw uchylania się od opodatkowania, jako główne wskazywane są korzyści finansowe i postawa innych firm. Badane przedsiębiorstwa uważają, że firmy z konkurencji tak samo postępują, zatem dla zachowania konkurencyjności nie widzą innej alternatywy.

Siedem przedsiębiorstw, które stosowały uchylanie się od opodatkowania, wskazało na następujące sposoby jego realizacji:

– niewydawanie faktur lub paragonów – 7 z 7 przedsiębiorstw,
– obniżanie kwot na fakturach sprzedaży – 2 z 7 przedsiębiorstw,
– zatrudnianie pracowników bez umowy – 5 z 7 przedsiębiorstw,
– podawanie w deklaracjach nieprawdziwych danych – 0 z 7 przedsiębiorstw,
– zawyżanie kosztów prowadzenia działalności – 0 z 7 przedsiębiorstw.

Biorąc pod uwagę, że wszystkie przedsiębiorstwa jako podstawową metodę uchylania się od opodatkowania wskazały niewydawanie faktur lub paragonów, poproszono o oszacowanie odsetka niewydanych faktur lub paragonów. Odpowiedzi przedstawiały się następująco:

– ponad 80% faktur lub paragonów – 5 z 7 przedsiębiorstw,
– 60–80% faktur lub paragonów – 1 z 7 przedsiębiorstw,
– 40–60% faktur lub paragonów – 1 z 7 przedsiębiorstw.

Wyniki te świadczą o bardzo dużej skali nadużyć podatkowych w badanych przedsiębiorstwach. Jednocześnie pokazują, że najmniejsze przedsiębiorstwa stosują najprostsze metody prowadzące do obniżenia płaconego podatku. Postępują w ten sposób, gdyż widzą przyzwolenie społeczne na to – generalnie nie zdarza się, aby klienci żądali wydania paragonu lub faktury. Takie stanowisko obrazują odpowiedzi na pytanie, czy przedsiębiorstwa obawiają się konsekwencji za stosowane nadużycia podatkowe. Otóż wszystkie firmy odpowiedziały, że się nie obawiają, ponieważ:

– klienci nie proszą o paragony czy faktury – 7 z 7 przedsiębiorstw,
– zawsze tak postępowali i nic się nie stało – 5 z 7 przedsiębiorstw,

– sądzą, że taka sytuacja po prostu istnieje na rynku – 4 z 7 przedsiębiorstw,
– nie wierzą w skuteczność działań kontrolnych państwa – 4 z 7 przedsiębiorstw.

Kolejnym zagadnieniem objętym badaniem było określenie, w zakresie jakich podatków przedsiębiorstwa dopuszczają się uchylania od opodatkowania. Wskazania były następujące:

– podatek od towarów i usług – 7 z 7 przedsiębiorstw,
– podatek dochodowy – 7 z 7 przedsiębiorstw,
– podatek od nieruchomości – 0 z 7 przedsiębiorstw.

Biorąc pod uwagę sposoby uchylania się od opodatkowania, skutkuje to głównie zaniżeniem podatku dochodowego i podatku od towarów i usług, stąd przedsiębiorstwa wskazały na te dwa podatki.

Poproszono przedsiębiorstwa o wskazanie, czy w następnych latach również zamierzają uchylać się od opodatkowania. Wszystkie firmy wskazały, że nie zamierzają nic w swoim zachowaniu zmieniać, z następujących powodów:

– konieczność bycia konkurencyjnym (utrzymanie się na rynku) – 7 z 7 przedsiębiorstw,
– zaoszczędzone pieniądze potrzebne do funkcjonowania firmy – 7 z 7 przedsiębiorstw,
– przyzwyczajenie, trudność zmiany postawy – 5 z 7 przedsiębiorstw,
– uważają sytuację za normalną – 4 z 7 przedsiębiorstw.

Celem uchylania się od opodatkowania są głównie korzyści finansowe. Przedsiębiorstwa nie widzą innej drogi uzyskania tych korzyści oraz boją się o swoją egzystencję, gdyby te środki stracili. Zadano również pytanie, jakie działania państwa skłoniłyby do uczciwego spełniania obowiązków podatkowych:

– trudno powiedzieć, czy takie działania są możliwe – 7 z 7 przedsiębiorstw,
– niewielkie obniżenie stawki podatku VAT – 0 z 7 przedsiębiorstw,
– znaczne obniżenie stawki podatku VAT – 3 z 7 przedsiębiorstw,
– niewielkie obniżenie stawki podatku dochodowego – 0 z 7 przedsiębiorstw,
– znaczne obniżenie stawki podatku dochodowego – 3 z 7 przedsiębiorstw,
– wprowadzenie dotkliwych kar za nadużycia podatkowe – 1 z 7 przedsiębiorstw.

Na uwagę zasługuje to, że przedsiębiorstwa nie wierzą, aby państwo wprowadziło rozwiązania zachęcające do płacenia podatków Powyższe wyniki pokazują, że obniżenie wysokości podatków może przyczynić się do zmniejszenia szarej strefy, ale tylko w przypadku znacznej obniżki stawek podatkowych. Ponadto dotkliwe kary mogą nie skłonić przedsiębiorstw do wywiązywania się z obowiązków podatkowych. Firmy nie obawiają się kar, gdyż mają przyzwolenie społeczne na zachowania niezgodne z prawem.

Ostatnim zagadnieniem objętym badaniem były skutki uchylania się od opodatkowania. Poproszono przedsiębiorstwa, aby wskazały takie skutki, jednak nie były w stanie ich wymienić samodzielnie, natomiast z podanych, możliwych odpowiedzi wybierały następujące:

– zaburzenie konkurencji na rynku – 0 z 7 przedsiębiorstw,

– uszczuplenie środków publicznych – 7 z 7 przedsiębiorstw,
– generowanie kosztów publicznych np. więcej kontroli – 0 z 7 przedsiębiorstw.

Generalnie najmniejsze podmioty nie zauważają skutków swojej postawy.

3. Specyfika mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w zakresie przyczyn, sposobów oraz skutków unikania i uchylania się od opodatkowania

W literaturze przedmiotu szeroko są opisane przyczyny unikania i uchylania się od opodatkowania, sposoby takich zachowań wśród przedsiębiorstw oraz skutki takich działań (por. Głuchowski, 1996; Lipowski, 2002; Gomułowicz, Mączyński, 2016). Tematy te są poruszane w odniesieniu do ogółu przedsiębiorstw, natomiast nie są analizowane w odniesieniu do mikro, małych i średnich firm. Sektor MSP różni się w tych kwestiach w stosunku do ogółu przedsiębiorstw, co prezentują wyżej przedstawione wyniki badań pilotażowych.

Przyczyny unikania lub uchylania się od opodatkowania w sektorze MSP najczęściej są bardzo prozaiczne, wynikają z zaszłości historycznych, porównywania się z innymi przedsiębiorstwami, sytuacji na rynku, podejścia właściciela firmy. Przyczyny historyczne to skutek poprzedniego systemu gospodarczego, w którym oszukiwanie państwa było wręcz czymś normalnym. Niestety część MSP nadal wykorzystuje takie podejście. Nadużycia wśród innych przedsiębiorstw, w szczególności będących konkurentami, skłaniają do takiej samej postawy inne firmy. W takiej sytuacji, aby zachować konkurencyjność właściciel firmy decyduje się na podobne posunięcia. W odróżnieniu od wielu dużych firm – w przypadku MSP – nie są to działania, które można zakwalifikować jako sposób optymalizacji podatkowej. Są to proste rozwiązania, pozwalające uzyskać korzyść finansową.

W kontekście sposobów unikania i uchylania się od opodatkowania należy zwrócić uwagę na następujące kwestie.

Szeroko wśród przedsiębiorstw są wykorzystywane międzynarodowe rozwiązania prowadzące do unikania opodatkowania – umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania oraz oazy podatkowe. Rozwiązania te są wykorzystywane głównie przez duże przedsiębiorstwa, z uwagi na wymogi, jakie trzeba spełnić, aby z nich skorzystać. Wśród MSP nie przeprowadzają skomplikowanych operacji finansowych o charakterze międzynarodowym. Jeżeli istnieją, dotyczą MSP w grupie przedsiębiorstw powiązanych.

Wiele MSP stosuje proste metody prowadzące do unikania czy uchylania się od opodatkowania. Jest to przede wszystkim działalność w szarej strefie, przejawiająca się niewydawaniem paragonów czy faktur, w konsekwencji obniżaniem skali swojej działalności. Zatajenie części rozmiarów działalności to dosyć częsty sposób uchylania się od opodatkowania wśród MSP.

Skutki takich działań przez wiele firm z sektora MSP w ogóle nie są brane pod uwagę. Właściciele firm patrzą tylko przez pryzmat własnego interesu. Kwestia bezpieczeństwa finansowego państwa jest poza zainteresowaniami przedstawicieli MSP, jako zagadnienie odległe i pomijane.

Ponadto MSP generalnie nie zdają sobie sprawy, na jakie konsekwencje się narażają uchylając się od opodatkowania. Nie dopuszczają wręcz sytuacji, jakoby ich proceder został ujawniony. Nie mają wiedzy na temat grożących im kar. Uważają, że istnieje przyzwolenie społeczne na takie zachowania. Argumentują, że lepiej wykorzystają zaoszczędzone pieniądze niż by to zrobiły instytucje państwa.

Podsumowanie

Analiza literatury oraz wyniki przeprowadzonych badań pilotażowych pozwalają na przedstawienie następujących wniosków:

1. Istnieją zasadnicze różnice pomiędzy sektorem MSP a dużymi przedsiębiorstwami w zakresie przyczyn, sposobów i skutków unikania bądź uchylania się od opodatkowania. Przyczyny unikania lub uchylania się od opodatkowania w sektorze MSP najczęściej są bardzo prozaiczne, wynikają z zaszłości historycznych, porównywania się do innych przedsiębiorstw, sytuacji na rynku, podejścia właściciela firmy. W kontekście sposobów MSP stosują proste metody prowadzące do unikania czy uchylania się od opodatkowania, międzynarodowe rozwiązania nie są generalnie wykorzystywane. Skutki takich działań przez wiele firm z sektora MSP w ogóle nie są brane pod uwagę.
2. W sektorze MSP w dużym stopniu występuje uchylanie się od opodatkowania, natomiast w małym – unikanie opodatkowania. Taka sytuacja wynika z tego, że unikanie opodatkowania wymaga skomplikowanych rozwiązań podatkowych, na które niewielkie przedsiębiorstwa nie są przygotowane.
3. Brak wiedzy MSP na temat skutków unikania i uchylania się od opodatkowania. Ujawnienie takiej postawy, nałożenie kar wydają się dla MSP wręcz nierealne.

Bibliografia

Brzeziński, B. (1996). *Anglosaskie doktryny orzecznicze dotyczące unikania opodatkowania*. Toruń: UMK.

Brzeziński, B. (2003). *Wstęp do nauki prawa podatkowego.* Toruń: TNOiK.

Gaudemet, P.M., Molinier, P. (2000). *Finanse publiczne*. Warszawa: PWE.

Głuchowski, J. (1996). *Oazy podatkowe*. Warszawa: Dom Wydawniczy ABC.

Gomułowicz, A., Mączyński, D. (2016). *Podatki i prawo podatkowe*. Warszawa: LexisNexis.

Karwat, P. (2002). *Obejście prawa podatkowego*. Warszawa: Dom Wydawniczy ABC.

Kuźniacki, B. (2012). Skuteczność polskich ogólnych norm podatkowoprawnych jako narzędzi potencjalnie służących zwalczaniu unikania opodatkowania przez wykorzystanie kontrolowanych spółek zagranicznych. *Toruński Rocznik Podatkowy*, 30–59.

Larkins, E.R. (1991). Multinationals and their Quest for the Good Tax Haven: Taxes are but One, Albeit an Important, Consideration. *International Lawyer*, *25*, 471–487.

Lipowski, T. (2002). *Raje podatkowe – charakterystyka i sposoby wykorzystywania*. Gdańsk: Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr.

Wardak, Z. (2014). *Karnoskarbowa i kryminologiczna problematyka oszustwa podatkowego*. Łódź: Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego.

Wisselink, M.A. (1997). Part II: Methods of International Tax Avoidance, International Tax Avoidance: Vol. A – General and Conceptual Material. Kluwer, Deventer: Rotterdam Institute for Fiscal Studies.

TAX AVOIDANCE AND TAX EVASION IN THE SECTOR OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES – REASONS, SPECIFITY, EFFECTS

Keywords: SMEs, avoidance, evasion, taxation

Summary. The article discusses the problem of the tax avoidance and tax evasion in the sector of micro, small and medium-sized enterprises (SMEs). The purpose of this article is to determine the specificity of the SME sector in terms of these two attitudes, the reasons and methods of these attitudes and the effects of such actions. To realize the purpose of article, as a research method, used the analysis of available literature and pilot research of SMEs concerning with tax avoidance and tax evasion. As the result of the article is the verification of following thesis: 1) high scale of occurrence of tax evasion in the SME sector, whereas the low scale of tax avoidance; 2) there are major differences between the SME sector and large enterprises regarding the reasons, ways and effects of tax avoidance and tax evasion; 3) lack of knowledge of SMEs on the effects of the attitudes discussed.

Translated by Robert Wolański

Cytowanie
Wolański, R. (2018). Unikanie i uchylanie się od opodatkowania w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw – przyczyny, specyfika, skutki. *Ekonomiczne Problemy Usług*, *3* (132), 139–147. DOI: 10.18276/epu.2018.132-12.

Ekonomiczne Problemy Usług nr 3/2018 (132)

ISSN: 1896-382X | www.wnus.edu.pl/epu
DOI: 10.18276/epu.2018.132-13 | strony: 149–160

Danuta Zawadzka[1], Agnieszka Kurdyś-Kujawska[2],
Agnieszka Sompolska-Rzechuła[3]

[1,2] Politechnika Koszalińska
Wydział Nauk Ekonomicznych
[1] e-mail: danuta.zawadzka@tu.koszalin.pl
[2] e-mail: agnieszka.kurdys-kujawska@tu.koszalin.pl
[3] Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie
Wydział Ekonomiczny
e-mail: asompolska@zut.edu.pl

Financial obstacles for new enterprises: industry differences and the dynamic of changes

JEL codes: L23, M13

Keywords: financial barriers, start-ups, bank loans, collection of receivables

Summary. Aim of the article – identification and the assessment of diversity in occurrences of financial barriers limiting the functioning of newly established enterprises in Poland by their activity type. Research methods – a thesis has been put forward that the intensification of occurrences of financial barriers limiting the functioning of newly established enterprises is diversified according to their activity type. The study uses Central Statistical Office (CSO) data for the years 2005–2014. Source material comprised data on the percentage of newly created enterprises that were active one year after the beginning of operations, according to the reported supply difficulties and according to selected cross-sections. In order to identify industries with similar tendencies of financial obstacles limiting their operations, the method of multidimensional comparative analysis (MCA) was used, including the k-means method which is classified as an optimization method. Results – lack of sufficient financial resources is indicated by the owners of newly established enterprises as one of the main and often the most important barrier to running and developing business operations. In the years 2005–2014, in the majority of analyzed industries, the percentage of newly established enterprises whose activity was limited due to a lack of sufficient financial resources increased on average, and the percentage indicating that the barriers limiting their functioning and development are difficulties in collection of receivables, as well as the access to bank loans was decreasing. In the analyzed period, the percentage of newly established enterprises operating in particular industries was diversified significantly in terms of the average pace of changes in the occurrence of certain financial obstacles limiting their functioning. Innovation/value – the value of the article is to indicate the variation in the scale and dynamics of changes in the financial barriers faced by newly established enterprises, which may contribute to creating better conditions for start-ups.

Introduction

The activity of newly created enterprises in various industries is complex[1] which may have a significant impact on their survival. It should be noted that the development of entrepreneurship faces countless challenges and difficulties of various types (Zawadzka, Kurdyś-Kujawska, 2017, p. 517–524; Zawadzka, Kurdyś-Kujawska, 2018, p. 125–135). One of the conditions for the functioning and development of newly created enterprises is to have adequate financial resources to ensure business continuity. Therefore, it is important not only to accrue appropriate initial capital from owners, or to gain access to external financing sources but also to adopt an appropriate recipient financing policy. Most entrepreneurs starting a business face financial difficulties which fact has been proven empirically many times. Lamea's (2002, p. 26–32), as well as Jafarnejda and others' (2013, p. 207–216) research shows that one of many difficulties that not only prevents starting a business but also constitutes a barrier to the development of small entrepreneurship in many industries is access to bank loans. This is confirmed by the results of Fielden and others (2000, p. 295–304) conducted in the UK among potential and new owners of enterprises. The authors pointed out that the banks' attitudes towards new business owners constitute a major obstacle to a successful start of the company. In turn, Zhuplev and Shtykhno (2009, p. 25–49) and Kazan and others (2006, p. 114–129) showed that it is inadequate financial resources that are the most important barrier to starting a business and its further development. Sobekova-Majkova (2010, p. 1018–1032) and Jakubec and Solika (2006, p. 14–22) came to similar conclusions when they proved that lack of capital or access to finance is one of the biggest problems of starting and further developing of enterprises in Slovakia. Staniewski and Awruk (2015, p. 583–592) analyzing the motives and difficulties faced by potential entrepreneurs setting up their own business in Poland, proved that it is the lack of capital that is one of the most important difficulties in starting a business. There is also evidence that the proper recipients' lending policy, as well as the costs associated with the creation of payment bottlenecks have an impact on the functioning and development of enterprises. According to Antonowicz (2010) the main reason for the problems of enterprises operating on the market is the loss of liquidity, which is the result of growing delays in payments between enterprises and enterprises and clients. Bojnec (2002, p. 277–297) came to similar conclusions stating that overdue payments affect further functioning of the company. And according to Białowolski and Łaszek (2017) overdue payments hinder the formation of new enterprises. Payment bottlenecks constitute major barriers to the functioning and are a brake on the growth of enterprises, which is visible in the data contained in the Intrum Justitia report (2016) according to which 42% of entrepreneurs in Poland indicate that payment bottlenecks have medium and high inhibiting effect on the growth of their enterprises. The situation is slightly worse in Bosnia, Ireland, Slovenia, Italy, Spain, Portugal (over 50%), Romania, Germany and Greece (over 60%). In turn, according to the Hausemer and others' (2015) study carried

[1] The problem of complex phenomena has been raised, for example, at work (Jajuga, 1993).

out at the request of the European Commission in Poland, about 90% of enterprises report problems with payment bottlenecks.

A number of previous studies on financial barriers to the functioning and development of newly established enterprises focus on their diversity due to the social characteristics of their owners and economic or spatial characteristics related to the location of economic activity. There is no research, however, which would indicate a differentiation of the occurrence of individual financial barriers according to the sectors in which the activity is conducted. The aim of the study is to identify and assess the diversity of the occurrence of financial barriers limiting the functioning of newly created enterprises in Poland by type of activity. The goal was implemented in two stages. In the first stage, financial barriers to the functioning of newly established enterprises were identified. In the second stage, the differentiation of the percentage of newly created enterprises with similar tendencies of financial difficulties was assessed. The second stage of research was carried out by choosing the typological groups of industries, characterized by a similar level of average rate of change of the percentage of newly established enterprises indicating the existence of financial barriers. Due to the complex nature of the studied phenomenon, the chosen method of multivariate comparative analysis, i.e. *k*-means, was used to achieve the goal. The study proposes a thesis that *the degree of occurrence of financial barriers limiting the functioning of newly created enterprises is diversified according to the type of activity.*

1. Materials and research methods

The study used panel data from the years 2005–2014 derived from Central Statistical Office report "*Creation and operation condition, development prospects of Polish enterprises*". The source material included data on the percentage of newly established enterprises one year after the start of operations according to the reported supply difficulties and according to selected cross-sections. According to the Polish Classification of Activities (PKD) 2004, ten areas of activity of newly established enterprises were distinguished: industry (sections C, D, E), construction (section F), trade (section G), hotels and restaurants (section H), transport (section I), financial intermediation (section J), real estate and business services (section K), education (section M), healthcare (section N) and other service activities (section O). The methods of multidimensional comparative analysis (MCA) can be used to identify industries with similar tendencies of financial difficulties limiting their operations (Nowak, 1990). Among many methods, the *k*-means method was chosen which is one of the optimization methods. Optimization methods aim to improve the initial goodness of object grouping by optimizing grouping by moving objects between groups (Panek, 2009). Optimization of grouping is made from the point of view of a defined grouping goodness criterion (Malina, 2004). The variant proposed by Hartigan is considered a classic variant of the *k*-means method. The procedure in this method is as follows (Grabiński, 1992):

1. The maximum number of iterations I and the number of groups k of the set Ω are given, wherein $k\epsilon\langle 2,n-1\rangle$, where n is the number of objects;
2. Initial matrix of group centroid is set:

$$\mathrm{B} = [b_{lj}],\ (l=1, ..., k;\ j = 1, ..., m),$$

where m is the number of variables and assigns individual objects to groups for which their Euclidean distance from the centroid of a given group is the smallest;

3. The value of the output error of partitioning objects between k groups is determined:

$$e = \sum_{i=1}^{n} d_{il}^2,$$

where: d_{il} is the Euclidean distance between the i-th object and the closest l-th centroid:

$$d_{il}^2 = \sum_{j=1}^{m}\left(x_{ij} - b_{lj}\right)^2\ (i = 1, \dots, n);$$

4. For the first object, changes are determined in the division error resulting from successive assignment to all existing groups:

$$\Delta e_l^{(1)} = \frac{n_l \cdot d_{1l}^2}{n_l + 1} - \frac{n_{ll} \cdot d_{1l_1}^2}{n_{l_1} - 1},$$

where: n_l – size of the l-th group, d_{1l} – the distance of the first object to the centroid of the l-th group, n_{1l} – size of the group which includes the first object, d_{1l_1} – the distance of the first object from the nearest centroid.

If the minimum value $\Delta e_l^{(1)}$ for all $l \neq l_1$ is negative, the first object is assigned to the group for which $\Delta e_l^{(1)} = \min$. Centroids of the groups B are then calculated, taking the applied transformation into account and the current value of the allocation error is determined. If the minimum value $\Delta e_l^{(1)}$ is non-negative, then no changes are made.

1. The procedure described in points 1-4 is repeated for each subsequent object, which completes the first iteration of the procedure.
2. If in the given iteration no shifts of objects from group to group were observed then the proceedings are completed. Otherwise, the next iteration starts until the number of iterations does not exceed any I value.

In the grouping, the following designations for individual industries were adopted: B1 – industry; B2 – construction; B3 – trade; B4 – hotels; B5 – transport; B6 – financial intermediation; B7 – education; B8 – healthcare; B9 – other activity; B10 – real estate and business services. The features used in the grouping concern the average rate of change in the percentage of newly created enterprises in particular industries in terms of: insufficient financial resources (X_1); difficulties in collecting receivables (X_2) and the limited access to credit (X_3).

2. Research results

The data presented in Figure 1 show that the largest percentage of newly established enterprises indicates among the financial barriers for their development a lack of sufficient financial resources. In one third of the newly established enterprises, the activity is hampered by limited access to credit, while in one fourth difficulty results from ineffective debt collection. It should be noted that in the years 2005–2014 an increasing percentage of newly established enterprises among financial barriers limiting their activities pointed to limited funds. On average, the percentage of these enterprises increased by 0.45 percentage point annually. In contrast, in 2014 as compared to 2005, there was a decrease in the percentage of newly created enterprises having difficulties in collecting receivables (by 6 pp) and those having insufficient access to loans (by 3.7 pp). This decrease was on average at the level of 1.35 pp and 2.47 pp annually.

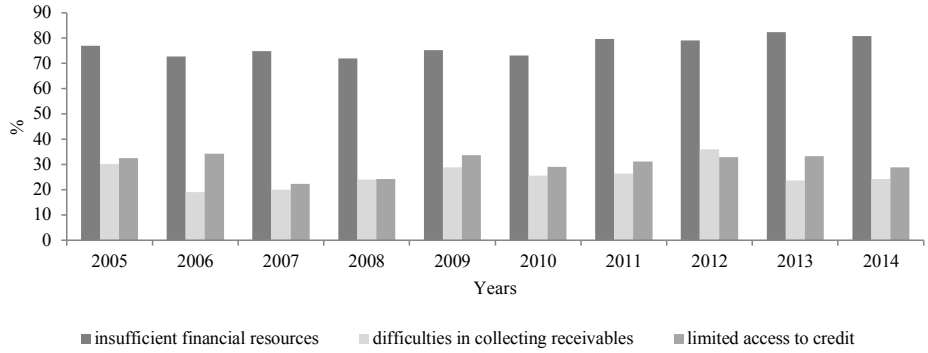


Figure 1. The percentage of newly established enterprises indicating the occurrence of financial difficulties limiting their functioning and development in Poland in 2005–2014

Source: own studies based on CSO data.

In the analyzed period, the highest percentage of newly established enterprises whose activity was limited by insufficient financial resources concerned entities operating within the healthcare industry (average of 80.97%) and trade (average 75.30%) (fig. 2). In 2014 as compared to 2005 the percentage of these companies increased by 30.1 pp. and 2.2 pp. To the smallest extent difficulties related to the lack of sufficient financial resources were seen in entities operating in financial intermediation (52.43% on average). Difficulties resulting from the lack of sufficient financial resources in 2014 as compared to 2005 decreased among newly established enterprises from the hotel and gastronomy industry (decrease by 37.6 pp), as well as those dealing with real estate and business services (decline by 5.1 pp). A slight decrease in the percentage of newly established

enterprises whose activity was limited by insufficient financial resources was also noted in the construction industry (a 1.6 pp decrease). In the years 2005–2014, the highest percentage of newly established enterprises whose activity was limited by ineffective debt collection was recorded among entities dealing in real estate and business services (on average 43.53%), education (37.31% on average) and the construction industry (average 37.53%) and transport (average 32.36%). It is worth noting, however, that in 2014 when compared to 2005, the percentage of newly established enterprises having difficulties in collecting debts increased among enterprises related to real estate and business services (by 64.8 pp.) and transport industry (19.7 pp.), while it decreased in newly created enterprises from the education (54.6 pp.) and construction industries.

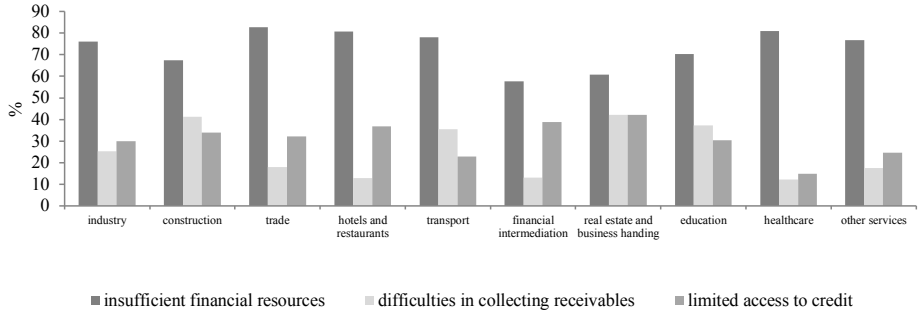


Figure 2. The percentage of newly established enterprises indicating the occurrence of financial difficulties limiting their functioning and development according to their industry in Poland in 2005-2014

Source: own studies based on CSO data.

Limited access to credit to the greatest extent hampered the activity of newly established companies involved in real estate and business activities (an average of 42.21%) and financial intermediation (average 35.36%) and hotel industry (average 33.60%). In 2014 as compared to 2005, there was an increase by 40.5 pp, 18.2 pp and 45.2 pp, respectively in the percentage of newly created enterprises related to the abovementioned industries for which the main barrier to functioning was a limited access to loans. To the smallest extent, limited access to credit by start-up companies concerned entities in the healthcare industry (average 14.97%). Difficulties related to crediting the activities of newly established enterprises in 2014 compared to 2005 to a lesser extent concerned entities from the construction industry (decrease by 42.6 pp), transport (decrease by 44.6 pp), education (decrease by 26.5 pp) and trade (6.2 pp).

Analysis of the average rate of change in the percentage of newly established enterprises whose activities are limited by certain financial barriers has shown that in three industries, i.e. construction, hotels and real estate and business services, the percentage of

newly created enterprises whose activity was limited by insufficient financial resources was reduced (fig. 3). The highest percentage decrease was recorded among the enterprises from the hotel industry (6.30 pp). In other industries, the percentage of newly established enterprises whose activity was limited due to a lack of sufficient financial resources increased every year. The highest average annual increase in the percentage of these enterprises was recorded among entities dealing with healthcare (5.59 pp). In most industries, the percentage of newly created enterprises indicated that the obstacles limiting their functioning and development are difficulties in collecting receivables decreased every year. The largest average annual decrease in the percentage of these enterprises was recorded among entities operating in healthcare (19.44 pp) and education (18.49 pp). On the other hand there was an increase in the percentage of new enterprises indicating difficulties resulting from ineffective debt collection in industries such as hospitality, transport, financial intermediation and real estate and business services. Furthermore, from year to year, the percentage of newly established enterprises having difficulties with access to loans in industries such as hotels, industry, financial intermediation and real estate and business services also increased. In other industries, the percentage of newly established enterprises whose activity was limited by insufficient access to loans decreased. The largest decrease in these entities was recorded in the transport industry (35.33 pp) and construction (13.83 pp.), as well as among enterprises dealing with education (13.26 pp).

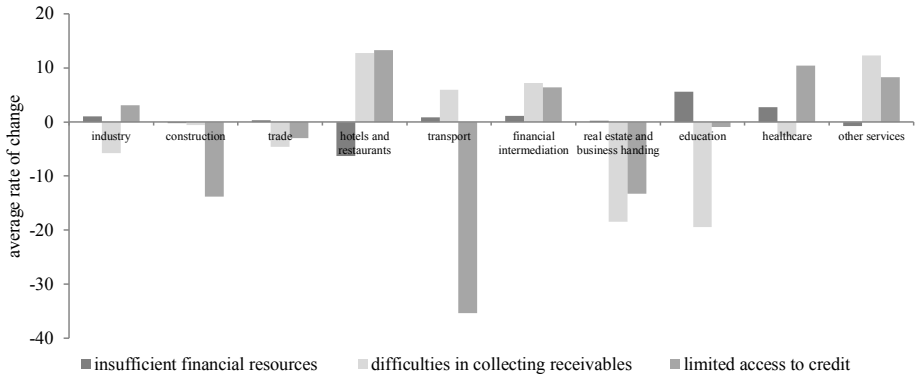


Figure 3. Average rate of change in the percentage of newly created enterprises indicating the existence of financial barriers limiting their functioning and development according to their industry in Poland in 2005–2014

Source: own studies based on CSO data.

Using the *k*-means method, a division of the studied population into three groups was obtained. It should, however, be noted that there are significant differences between the industries included in individual groups. The first group includes newly established

enterprises operating in the construction and transport industries (tab. 1). What is characteristic for this group is the growing percentage of newly created enterprises for which barriers for running a business resulted from the lack of sufficient financial resources and ineffective debt collection. This is a group in which there was by far the greatest decline in the percentage of newly established enterprises limited by the lack of lending opportunities for their activities (24.58 pp).

Table 1. Classification of industries in terms of financial barriers using *k*-means method

Group	Industry	Average rate of change in the percentage of newly established enterprises pointing to financial barriers		
		insufficient financial resources	difficulties in collecting receivables	limited access to loans
I	construction, transport	0.278	2.671	–24.585
II	hotels, financial intermediations, real estate and business services	–1.968	10.732	9.350
III	industry, trade, education, healthcare, other activity	1.977	–10.214	–0.723
Over All average		0.453	–1.354	–2.474

Source: own studies based on CSO data.

The second group consists of newly established enterprises dealing with hotel industry, financial intermediation and real estate and business services. This group includes industries in which there was an increase in the analyzed period in the percentage of newly established firms whose activities were limited due to insufficient access to loans. At the same time, this group was characterized by a positive value of the average rate of change of newly created enterprises indicating difficulties in conducting business resulting from ineffective debt collection. The average increase in the ratio for all entities in this group was on the level of 9.35 pp. and 10.73 pp. It should be noted that only in this group there was an average annual drop in the percentage of newly created enterprises limited due to insufficient financial resources. The third and the largest group consists of newly established companies from the following industries: trade, industry, education, healthcare and other activities. In this group, the average annual percentage increase of newly created enterprises having difficulties with sufficient financial resources was the highest (1.97 pp). At the same time, the percentage of enterprises whose business limitations resulted from the consumer lending policy was decreasing. There was also a slight decrease year by year in the percentage of newly established companies hampered by limited access to loans.

Conclusions

The conducted research enabled a positive verification of the thesis put forward in the introduction about the diversity of the occurrence of financial barriers limiting the functioning of newly created enterprises due to their activity type. As it is shown in the obtained results, a lack of sufficient financial resources is indicated by the owners of newly established enterprises as one of the main and often the most important barrier to running and developing business operations. This applies in particular to entities dealing with healthcare (on average 81%) and trade (on average 82%). To a lesser extent this barrier is present in the sector of financial intermediation (average 57%) and real estate and business services (average 60%). The operations of a significant part of newly created enterprises are limited by access to external sources of financing in the form of bank loans. This problem occurred to a greater extent in service enterprises, including those offering services in the field of real estate and business services (on average 42%), financial intermediation (on average 41%) or hospitality (on average 36%), rather than in healthcare (15% on average) or transport enterprises (average 22%). Improper lending policy in the newly created enterprises and the related difficulties in collecting receivables limited the activity of every fourth analyzed entity on average. Most often this barrier occurred in enterprises dealing with real estate and business services (43% on average), construction (on average 41%), education (average 37%) and transport (on average 35%). These limitations were indicated by a relatively small percentage of newly created enterprises from the healthcare sector (10% on average), financial intermediation (average 13%) and hospitality (14% on average). It should be noted that in the years 2005–2014, in the majority of analyzed industries, the percentage of newly established enterprises whose activity was limited due to a lack of sufficient financial resources was increasing on average year by year, while there was a decrease in the percentage of those newly established enterprises that indicated barriers limiting their functioning and development as difficulties in collecting debts and access to bank loans.

To sum up, in the analyzed period, the proportion of newly established companies operating in various industries differed considerably in terms of average rate of change and the occurrence of certain financial barriers limiting their functioning. The use of the *k*-means method, however, enabled the indication of relatively homogeneous industry groups with similar tendencies related to the occurrence of these difficulties. The largest group of newly established enterprises with similar tendencies for financial difficulties was group III which included entities from industries (mainly service but industrial as well) in which the percentage of enterprises limited by a lack of sufficient financial resources increased year by year, with a simultaneous decrease in the percentage of enterprises indicating difficulties with collecting receivables or access to bank loans. The second group mainly gathered newly established enterprises dealing in service activities (hotels, financial intermediation, real estate and business services). It was characterized by a decreasing percentage of enterprises limited by insufficient financial resources and

an increasing percentage of those having difficulties in collecting debts and access to bank loans. The third and the smallest group comprised enterprises operating in two industries, i.e. construction and transport. Among these entities there was a tendency for a decrease in the percentage of newly established enterprises having access to bank loans, while at the same time for an increase in the percentage of those enterprises with insufficient funds and difficulties in collecting receivables.

The conducted research contributes to the existing literature on barriers to the functioning and development of enterprises from the SME sector. It should be pointed out that the scale of occurrence of individual financial barriers may decrease as a result of increased access to external financing. But this is largely dependent on financial literacy. It is mainly about familiarizing potential entrepreneurs with an effective and efficient use of credits and loans, promoting an effective commercial credit policies among them, as well as advising on financial decisions related to the selection of financing sources.

References

Antonowicz, P. (2010). *Procesy upadłościowe przedsiębiorstw w Polsce.* Raport z badań, Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce – Związek Pracodawców. Warszawa–Gdańsk: Europejski Rejestr Informacji Finansowej – BIG SA, Kruk SA.

Białowolski, P., Łaszek, A. (2017). *Zatory płatnicze: duży problem dla małych firm*. Warszawa: Fundacja Formu Obywatelskiego Rozwoju – FOR.

Bojec, S. (2002). Payments, Insolvency and Finance during Economic Transformation: Slovenia on the Way to European Union Accession. *Europe–Asia Study*, *54* (2), 277–297.

Fielden, S.L., Davidson, M.J., Makin, P.J. (2000). Barriers encountered during micro and small business start-up in North-West England. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, *7* (4), 295–304. DOI: 10.1108/EUM0000000006852.

Grabiński, T. (1992). *Metody aksonometrii*. Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie.

Hausemer, P., Rzepecka, J., Lofstrom, F., Eparvier, P., Rivoire, L., Gallo, C., Maroulis, N. (2015). *Ex-post Evaluation of Late Payment Directive*. Valdani Vicari Associati, Technopolis Group, Ernest & Young, Publications of the European Union.

Intrum Justitia (2016). European Payment Report 2016.

Jafarnejda, A., Abbaszadeh, M., Ebrahim, M., Abtahi, S.M. (2013) Analysis barriers to entrepreneurship in Small and Medium-size Enterprises (SMEs). *International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences*, *2* (4), 207–206. DOI: 10.6007/IJAREMS/v2-i4/155.

Jajuga, K. (1993). *Statystyczna analiza wielowymiarowa*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Jakubec, V., Solik, J. (2006). Bariery rozvoja podnikatel'skeho prostredia na Slovensku. *Scientific letters of Faculty of Chemical and Food Technology, Slovak University of Technology in Bratislava, Management Department*, *3*, 14–22.

Kazan, M.K., Oksoy, D., Ozsoy, O. (2006). Growth Plans of Small Business in Turkey: Individual and Environmental Influences. *Journal of Small Business Management*, *4* (11), 114–129.

Lamei, B. (2002). Developing and Training Entrepreneurship in Iran: Barriers and Solutions. *Ministry of Labor & Social Affairs, Institute of Labor & Social Security*, *1* (45), 26–32.

Malina, A. (2004). *Wielowymiarowa analiza przestrzennego zróżnicowania struktury gospodarki Polski według województw*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.

Nowak, E. (1990). *Metody taksonomiczne w klasyfikacji obiektów społeczno-gospodarczych*. Warszawa: PWE.

Panek, T. (2009). *Statystyczne metody wielowymiarowej analizy porównawczej*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

Sobekova-Majkova, M. (2011). Analyza barier a faktorov financovania malych a strednych podnikov v SR. The analysis of barriers and factors of financing of SME in SR. *Journal of Economics*, *59* (10), 1018–1032.

Staniewski, M., Awruk, K. (2015). Motivating factors and barriers in the commencement of one's own business for potential entrepreneurs. *Economic Research-Ekonomska Istrazivanja*, *28* (1), 583–592. DOI: 10.1080/1331677X.2015.1083876.

Zawadzka, D., Kurdyś-Kujawska, A. (2017). Problemy finansowe kontrahenta jako bariera rozwoju nowo powstałego przedsiębiorstwa – ujęcie branżowe uwarunkowań rynkowych w Polsce. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Lublin-Polonia, Sectio H*, *51* (6), 517–524.

Zawadzka, D., Kurdyś-Kujawska, A. (2018). Znaczenie barier popytowych i podażowych w działalności nowo powstałych w Polsce. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, *1* (91), 125–135. DOI: 10.18276/frfu.2018.91-11.

Zhuplev, A., Shtykhno, D. (2009). Motivations and Obstacles for Small Business Entrepreneurship in Russia: Fifteen Years in Transition. *Journal of East-West Business*, *15* (1), 25–49.

FINANSOWE BARIERY NOWO POWSTAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTW: ZRÓŻNICOWANIE BRANŻOWE I DYNAMIKA ZMIAN

Słowa kluczowe: bariery finansowe, nowo powstałe przedsiębiorstwa, kredyty bankowe, ściąganie należności

Streszczenie. Cel artykułu – identyfikacja i ocena zróżnicowania występowania finansowych barier ograniczających funkcjonowanie nowo powstałych przedsiębiorstw w Polsce według rodzaju prowadzonej działalności. Metodologia badania – postawiono tezę, iż stopień nasilenia występowania barier finansowych ograniczających funkcjonowanie nowo powstałych przedsiębiorstw jest zróżnicowany ze względu na rodzaj prowadzonej działalności. W opracowaniu wykorzystano dane GUS za lata 2005–2014. Materiał źródłowy obejmował dane dotyczące odsetka nowo powstałych przedsiębiorstw aktywnych rok po rozpoczęciu działalności według zgłaszanych trudności podażowych oraz według wybranych przekrojów. Do identyfikacji branż charakteryzujących się podobnymi tendencjami występowania trudności o charakterze finansowym ograniczających ich działalność wykorzystano metodę wielowymiarowej analizy porównawczej (WAP), w tym metodę *k*-średnich, należącą do metod optymalizacyjnych. Wyniki – brak wystarczających środków finansowych jest wskazywane przez właścicieli nowo powstałych przedsiębiorstw, jako jedna z głównych, a często najważniejsza bariera prowadzenia i rozwoju działalności gospodarczej. W latach 2005–2014 w większości analizowanych branż średnio z roku na rok wzrastał odsetek nowo

powstałych przedsiębiorstw, których działalność ograniczana jest ze względu na brak wystarczających środków finansowych, malał zaś odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw wskazujących, iż barierą ograniczającą ich funkcjonowanie i rozwój są trudności w ściąganiu należności oraz dostęp do kredytów bankowych. W analizowanym okresie odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw działających w poszczególnych branżach różniły się znacznie pod względem średniego tempa zmian występowania określonych barier finansowych ograniczających ich funkcjonowanie. Oryginalność/wartość – wartością artykułu jest wskazanie zróżnicowania skali i dynamiki zmian barier finansowych napotykanych przez nowo powstałe przedsiębiorstwa, co może przyczynić się do tworzenia lepszych warunków dla przedsiębiorstw rozpoczynających działalność gospodarczą.

Cytowanie
Zawadzka, D., Kurdyś-Kujawska, A., Sompolska-Rzechuła, A. (2018). Financial obstacles for new enterprises: industry differences and the dynamic of changes. *Ekonomiczne Problemy Usług*, *3* (132), 149–160. DOI: 10.18276/epu.2018.132-13.

Ekonomiczne Problemy Usług nr 3/2018 (132)

ISSN: 1896-382X | www.wnus.edu.pl/epu
DOI: 10.18276/epu.2018.132-14 | strony: 161–170

Agnieszka Żołądkiewicz-Kuzioła

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Katedra Zarządzania Finansami
e-mail: a_zoladkiewicz@umk.pl

Ulgi podatkowe jako forma pomocy publicznej udzielanej przedsiębiorcom

Kody JEL: E62, H29, H39

Słowa kluczowe: pomoc publiczna, ulgi podatkowe, przedsiębiorstwa, instrumenty pomocy publicznej

Streszczenie. Pomoc publiczna jest szczególną formą pomocy państwa lub ze źródeł państwowych udzielaną przedsiębiorcom, którzy oczekują wsparcia m.in. poprzez preferencyjne zasady przyznawania ulg w zakresie prawa podatkowego. Celem opracowania jest analiza warunków udzielania pomocy publicznej przedsiębiorcom w formie ulg podatkowych oraz ocena wartości tej pomocy. Na potrzeby artykułu przeanalizowano literaturę tematu oraz najnowsze raporty opublikowane przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Wprowadzenie

Przedsiębiorstwo, aby zaistnieć na rynku, a w następstwie działać i dotrzymywać kroku konkurencji musi się rozwijać i doskonalić. Wymaga to jednak odpowiednich środków finansowych. Jedną z form pozyskania przez przedsiębiorstwo środków finansowych jest uzyskanie pomocy publicznej (Ginter, 2015, s. 161–162).

Pomoc publiczna udzielana przedsiębiorcom może przybierać różne formy. Jedną z takich form wsparcia są ulgi w zakresie prawa podatkowego.

W artykule przeprowadzono analizę pomocy publicznej udzielonej w latach 2012–2016. Szczególną uwagę poświęcono jednej z form pomocy publicznej, jaką jest podkategoria A2 występująca w postaci ulg podatkowych. Zaprezentowano m.in. strukturę, dynamikę wartości udzielonej pomocy publicznej, z wyeksponowaniem ulg

podatkowych. Zaprezentowano ponadto zestawienie obrazujące wartość udzielonych ulg podatkowych przez konkretne instytucje. Dane statystyczne niezbędne do analizy zaczerpnięto z raportów Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów na temat pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w latach 2012–2016.

1. Pojęcie pomocy publicznej

Źródłowym przepisem systemu prawnego w zakresie pomocy publicznej jest art. 107 ust. 1 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE) o następującej treści: „wszelka pomoc przyznawana przez państwo członkowskie lub przy użyciu zasobów państwowych w jakiejkolwiek formie, która zakłóca lub grozi zakłóceniem konkurencji poprzez sprzyjanie niektórym przedsiębiorstwom lub produkcji niektórych towarów, jest niezgodna z rynkiem wewnętrznym w zakresie, w jakim wpływa na wymianę handlową między państwami członkowskimi" (Traktat…, art. 107 ust. 1, 2010). Jak można zauważyć, treść art. 107 ust. 1 TFUE nie zawiera klasycznej definicji pomocy publicznej, a jedynie podkreśla zakaz jej udzielania. Pomimo to w literaturze przedmiotu można spotkać liczne próby zdefiniowania pomocy publicznej na podstawie treści powyższego artykułu.

I. Jaźwiński definiuje pomoc publiczną jako stosowanie przez władze publiczne w sposób selektywny wszelkich narzędzi polityki gospodarczej wobec podmiotów. Ponadto stwierdza, że „cechą odróżniającą pomoc publiczną od innych działań interwencyjnych władz publicznych jest jej ukierunkowany charakter. Pomoc publiczna powinna mieć selektywne konsekwencje, a nie ogólne. Udzielana pomoc publiczna służy realizacji określonych celów polityki prowadzonej przez władze publiczne, np. związanych ze zmianami w strukturze sektorowej, terytorialnej i własnościowej gospodarki. Pomoc publiczna przysparza bezpośrednio lub pośrednio korzyści ekonomicznych i finansowych wspieranym podmiotom, stwarzając im preferencyjne i uprzywilejowane, w stosunku do rynkowych, warunki prowadzenia działalności gospodarczej".

Dodatkowo M. Kulesza dodaje, że pomocą publiczną jest „każde – w sensie ekonomicznym – przysporzenie, o charakterze nieekwiwalentnym w procesie wymiany, mające więc charakter przywileju, niezależnie od formy prawnej, w której go udzielono". Zdaniem zaś S. Dudzika pomocą publiczną jest „każde świadczenie na rzecz przedsiębiorstwa pochodzące od państwa lub ze źródeł państwowych (zwiększające przy tym wydatki lub zmniejszające przychody państwa), które przynosi temu przedsiębiorstwu korzyść, jakiej nie mogłoby uzyskać w ramach normalnej działalności gospodarczej" (Ginter, 2015, s. 152–153).

W celu rozstrzygnięcia, czy zastosowanie danego środka finansowego stanowi pomoc publiczną w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE, należy ocenić, czy zostały spełnione następujące przesłanki:

- dany środek udzielany jest przez państwo lub pochodzi ze środków państwowych,
- przedsiębiorca uzyskuje przysporzenie na warunkach korzystniejszych niż oferowane na rynku,

- ma charakter selektywny (uprzywilejowuje określone przedsiębiorstwo lub grupę przedsiębiorców albo produkcję określonych towarów),
- grozi zakłóceniem lub zakłóca konkurencję oraz wpływa na wymianę handlową między państwami członkowskimi Unii Europejskiej.

Należy zaznaczyć, że wyżej wymienione przesłanki muszą być spełnione łącznie, brak jednej z nich skutkuje tym, że udzielona pomoc nie stanowi pomocy publicznej (Sobieralski, 2012, s. 323).

Tak jak wcześniej podkreślono, udzielanie pomocy publicznej w UE jest niezgodne z zasadami wspólnego rynku. Istnieją jednak wyjątki, dla których pomoc państwa może zostać uznana za zgodną ze wspólnym rynkiem. Wyłączenia te zostały skatalogowane w przepisach art. 107 ust. 2 i 3 TFUE (Działo, 2013, s. 208).

W Traktacie wskazuje się dopuszczalne, trzy podstawowe kategorie pomocy publicznej (Działo, 2013, s. 212–213; Walczak, 2011, s. 250–251):

1. Pomoc regionalna – podstawowym warunkiem jej udzielenia jest prowadzenie działalności gospodarczej na oznaczonym obszarze. Skierowana jest przede wszystkim do podmiotów, które prowadzą swoją działalność na obszarze charakteryzującym się szczególnie niskim poziomem rozwoju gospodarczego lub wysoką stopą bezrobocia, a także w rejonach znacząco oddalonych i mających trudności w zakresie integracji z rynkiem wewnętrznym. Ta kategoria pomocy publicznej poświęcona jest na realizację nowych inwestycji mających na celu zmniejszenie dysproporcji występujących w rozwoju społeczno-gospodarczym pomiędzy poszczególnymi regionami.
2. Pomoc sektorowa – podstawowym warunkiem jej udzielenia jest przynależność danego przedsiębiorstwa do określonego sektora, wyodrębnionego na podstawie kryterium przedmiotu prowadzonej działalności gospodarczej. Przeznaczona jest dla tzw. sektorów wrażliwych, czyli takich, z którymi związane są określone problemy gospodarcze i które podatne są na koniunkturę gospodarczą. Dla przedsiębiorców z sektorów wrażliwych zasady pomocy publicznej są znacznie bardziej restrykcyjne niż reguły pomocy dla innych sektorów. Do sektorów wrażliwych należy m.in.: przemysł górniczy, hutniczy, włókienniczy, stoczniowy, stalowy i motoryzacyjny, a także sektor rolny, rybołówstwa oraz transportowy. W latach 2008–2009 przykładem tej pomocy był sektor bankowy w USA, Wielkiej Brytanii i motoryzacyjny w Niemczech.
3. Pomoc horyzontalna – warunkiem jej udzielenia nie jest prowadzenie działalności na oznaczonym regionie ani w oznaczonym sektorze, ale dążenie do osiągnięcia lepszych warunków prowadzenia danej działalności gospodarczej. Jest to pomoc na przykład na badania, rozwój oraz innowacje, pomoc na ochronę środowiska, pomoc w celu ratowania i restrukturyzacji zagrożonych przedsiębiorstw.

2. Formy pomocy publicznej

Pomoc publiczna może przyjmować formę pomocy czynnej (aktywnej) oraz pomocy biernej (pasywnej). Pomoc czynna polega na wspieraniu podmiotów gospodarczych przez przekazanie środków w formie pieniężnej lub rzeczowej, np. w formie udzielenia dotacji z budżetu państwa, stanowiących tym samym wydatek publiczny. Pomoc bierna oznacza natomiast ograniczenie danin publicznych lub zaniechanie ich poboru i pozostawienie środków z tego tytułu w dyspozycji podmiotów gospodarczych, co w konsekwencji przekłada się na obniżenie wpływu należnych środków publicznych do sektora finansów publicznych, np. do budżetu państwa. Pomoc bierna może odbywać się zgodnie z intencją władz publicznych, np. przez wprowadzenie ulg i zwolnień podatkowych lub może być wymuszona trudną sytuacją przedsiębiorstwa, np. umorzenie zadłużenia przedsiębiorstwa z tytułu zaległości podatkowych wobec budżetu państwa lub budżetu jednostki samorządu terytorialnego (Woźniak, 2016, s. 160; Woźniak, 2010, s. 154).

System monitorowania pomocy publicznej w Polsce posługuje się unijną klasyfikacją, zgodną z wytycznymi Komisji Europejskiej, według których wyróżnia się cztery grupy pomocy publicznej oznaczone literami A (dotacje i ulgi podatkowe), B (subsydia kapitałowo-inwestycyjne), C (tzw. miękkie kredytowanie) i D (poręczenia i gwarancje). W ramach każdej grupy pomoc dodatkowo dzieli się na czynną, oznaczoną cyfrą 1 i bierną, oznaczoną cyfrą 2 (Woźniak, 2016, s. 160–161). Formy pomocy publicznej, które nie wchodzą w zakres żadnej z czterech wymienionych kategorii, w praktyce gospodarczej zalicza się do piątej grupy (grupa E) zawierającej inne formy pomocy publicznej (Spychała 2014, s. 104).

Szczegółową klasyfikację form pomocy publicznej przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Formy pomocy publicznej

Grupa	Podgrupa	Forma pomocy
1	2	3
Grupa A – dotacje i ulgi podatkowe	A1 dotacje	dotacje i inne bezzwrotne świadczenia
		dopłaty do oprocentowania kredytów bankowych (bezpośrednio dla przedsiębiorców)
		inne wydatki związane z funkcjonowaniem jednostek budżetowych lub realizacją ich zadań statutowych
		refundacja
		rekompensata
	A2 ulgi podatkowe	zwolnienia z podatku
		odliczenie od podatku
		obniżka lub zmniejszenie, powodujące obniżenie podstawy opodatkowania lub wysokości podatku
		obniżenie wysokości opłaty
		zwolnienie z opłaty
		zaniechanie poboru podatku
		zaniechanie poboru opłaty

1	2	3
		umorzenie w całości lub części zaległości podatkowej wraz z odsetkami
		umorzenie w całości lub części odsetek od zaległości podatkowej
		umorzenie opłaty (składki, wpłaty)
		umorzenie w całości lub części odsetek za zwłokę z tytułu opłaty (składki, wpłaty, kary)
		umorzenie kar
		oddanie do korzystania mienia będącego własnością Skarbu Państwa lub jednostek samorządu terytorialnego i ich związków na warunkach korzystniejszych dla przedsiębiorcy od oferowanych na rynku
		zbycie mienia będącego własnością Skarbu Państwa lub jednostek samorządu terytorialnego i ich związków na warunkach korzystniejszych od oferowanych na rynku
		umorzenie kosztów egzekucyjnych
		jednorazowa amortyzacja
		umorzenie kosztów procesu sądowego
Grupa B – subsydia kapitałowo-inwestycyjne	B1	wniesienie kapitału
	B2	konwersja wierzytelności na kapitał
Grupa C – tzw. miękkie kredytowanie	C1 pożyczki preferencyjne i warunkowo umorzone	pożyczki preferencyjne
		kredyty preferencyjne
		dopłaty do oprocentowania kredytów bankowych (dla banków)
		pożyczki warunkowo umorzone
	C2 odroczenia i rozłożenia na raty	odroczenie lub rozłożenie na raty płatności podatku lub zaległości podatkowej wraz z odsetkami za zwłokę
		odroczenie lub rozłożenie na raty płatności opłaty (składki, wpłaty), zaległej opłaty (składki, wpłaty) lub zaległej opłaty (składki, wpłaty) wraz z odsetkami
		odroczenie lub rozłożenie na raty płatności zaległej opłaty (składki, wpłaty, kary)
		odroczenie lub rozłożenie na raty kosztów egzekucyjnych
		odroczenie lub rozłożenie na raty odsetek
		odroczenie lub rozłożenie na raty kosztów procesu sądowego
Grupa D – poręczenia i gwarancje	D1	poręczenia i gwarancje

Źródło: Raport o pomocy… (2017), s. 9–10.

Jak można zauważyć, wachlarz form pomocy publicznej w podgrupie A2 (ulgi podatkowe) jest bardzo szeroki i to właśnie tej podgrupie poświęcono uwagę w dalszych rozważaniach.

3. Pomoc publiczna w formie ulg podatkowych udzielona przedsiębiorcom w latach 2012–2016

Jedną z form wsparcia w ramach pomocy publicznej są ulgi podatkowe. O ich przyznanie wnioskować może każdy podatnik prowadzący działalność gospodarczą, który znajduje się w niekorzystnej sytuacji finansowej, uniemożliwiającej wywiązanie się w terminie z obowiązków podatkowych (Sobieralski, 2012, s. 331).

Do ulg podatkowych stanowiących pomoc publiczną można zaliczyć m.in.: zwolnienie z podatku, odliczenie od podatku, obniżenie wysokości opłaty, umorzenie w całości lub części zaległości podatkowej wraz z odsetkami. Kwestią problematyczną, dotyczącą ulg podatkowych jako formy wsparcia jest ocena czy zmniejszenie obciążeń podatkowych podatnika stanowi pomoc publiczną w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE. Zgodnie z wytycznymi Komisji Europejskiej, instrumenty systemu podatkowego są zaliczane do tzw. środków ogólnych, czyli nie stanowią pomocy publicznej, ze względu na to, że są stosowane do wszystkich przedsiębiorstw we wszystkich sektorach gospodarki w danym kraju członkowskim. Gdy jednak dane ulgi podatkowe będą skierowane tylko do wybranych form bądź typów działalności gospodarczej, zostaną wówczas uznane jako selektywne i będą podlegać ocenie Komisji Europejskiej pod kątem dopuszczalności pomocy publicznej. W sytuacji otrzymania ulgi podatkowej w ramach pomocy publicznej, konieczne staje się przekazywanie sprawozdań na rzecz udzielających pomocy, podlegających kontroli konkretnych organów nadzorujących. W Polsce tę funkcję sprawuje Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Na podstawie corocznych raportów publikowanych przez UOKiK można ocenić skalę wsparcia dla przedsiębiorców w Polsce (Franczak, 2014, s. 157, 159).

Ogólna wartość udzielonej pomocy publicznej przedsiębiorcom w 2016 roku stanowiła 18 843,4 mln zł (tab. 2). W latach 2012–2014 można było zauważyć tendencję rosnącą w ogólnej wartości pomocy publicznej, jednak już w 2015 roku odnotowano spadek wartości udzielonej pomocy publicznej o prawie 20% w stosunku do wartości z 2014 roku. Taki spadek wartości pomocy mógł być spowodowany przede wszystkim wygaśnięciem programów pomocowych, na podstawie których pomocy udzielały instytucje zaangażowane we wdrażanie programów operacyjnych współfinansowanych ze środków unijnych w ramach perspektywy finansowej 2007–2013. Z kolei w 2016 roku wartość pomocy ponownie wzrosła (o 2,6 mln zł), co wynikało z zapoczątkowania udzielania pomocy publicznej współfinansowanej z programów operacyjnych w ramach perspektywy finansowej 2014–2020 (Raport o pomocy… 2017, s. 15).

Tabela 2. Wartość (w mln zł) i struktura (w %) udzielonej pomocy publicznej według formy pomocy w latach 2012–2016[1]

Forma pomocy	2012		2013		2014		2015		2016	
	wartość	udział	wartość	udział	wartość	udział	wartość	udział	wartość	udział
Grupa A:	17188,5	95,2	17810,9	98,1	18954,1	94,1	14868,1	92,0	18635,3	98,9
A1	15347,1	85,0	15667,8	86,3	16358,0	81,2	12017,8	74,3	15950,5	84,6
A2	**1841,4**	**10,2**	**2143,1**	**11,8**	**2596,1**	**12,9**	**2850,6**	**17,6**	**2684,9**	**14,2**
Grupa B:	128,4	0,7	51,1	0,3	724,7	3,6	772,8	4,8	38,3	0,2
B1	128,4	0,7	51,1	0,3	251,1	1,2	772,8	4,8	38,3	0,2
B2	0,0	0,0	0,0	0,0	473,5	2,4	0,0	0,0	0,0	0,0
Grupa C:	736,1	4,1	289,9	1,6	408,7	2,0	86,8	0,5	34,8	0,2
C1	736,0	4,1	289,9	1,6	399,9	2,0	86,8	0,5	34,8	0,2
C2	0,1	0,0	0,01	0,0	8,8	0,04	0,0006	0,0	0,0006	0,0
D1	1,9	0,01	2,8	0,02	50,7	0,3	441,9	2,7	135,0	0,7
Grupy ogółem	18054,9	100,0	18154,6	100,0	20138,1	100,0	16169,9	100,0	18843,4	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Raport o pomocy… (2017), s. 18.

Dominującą formą pomocy biernej w analizowanym okresie była pomoc udzielana w formie ulg podatkowych (podgrupa A2), której wartość w 2016 roku wyniosła 2 684,9 mln zł, tym samym co do wartości dana podgrupa zajęła drugie miejsce w zestawieniu wszystkich form. Pomoc udzielana w formach należących do podgrupy A2 stanowiła 14,2% ogólnej wartości pomocy udzielonej w 2016 roku. W latach 2012–2016 można było zauważyć tendencję rosnącą wartości udzielonej pomocy w ramach podgrupy A2, z wyjątkiem roku 2016, kiedy to odnotowano spadek wartości o prawie 6%.

Tabela 3. Dynamika udzielonej pomocy publicznej według formy pomocy w latach 2012–2016

Forma pomocy	Dynamika (rok poprzedni = 100)			
	2013/2012	2014/2013	2015/2014	2016/2015
Grupa A:	103,6	106,4	78,4	125,3
A1	102,1	104,4	73,5	132,7
A2	**116,4**	**121,1**	**109,8**	**94,2**
Grupa B:	39,8	1418,1	106,6	5,0
B1	39,8	491,5	307,7	5,0
B2	–	–	0,0	–
Grupa C:	39,4	141,0	21,2	40,1
C1	39,4	137,9	21,7	40,1
C2	10,0	87721,3	0,007	96,2
D1	147,4	1810,7	871,5	30,6
Grupy ogółem	100,6	110,9	80,3	116,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Raport o pomocy… (2017), s. 20.

[1] Wartość pomocy publicznej z wyłączeniem transportu.

Pomocy publicznej w formie ulg podatkowych udzielały przede wszystkim organy podatkowe (w 2016 r. – 95,74% wartości pomocy udzielonej w podgrupie A2) oraz prezydenci i burmistrzowie miast oraz wójtowie wsi (w 2016 r. – 4,03% wartości pomocy udzielonej w podgrupie A2) (tab. 4). Organy podatkowe udzieliły pomocy głównie w formie ulg w podatku dochodowym podmiotom prowadzącym działalność gospodarczą w specjalnych strefach ekonomicznych w ramach programów pomocowych[2].

Tabela 4. Wartość (w mln zł) i struktura (w %) pomocy publicznej w formie ulg podatkowych udzielona przez poszczególne podmioty w latach 2012–2016

Nazwa instytucji	2012		2013		2014		2015		2016	
	wartość	udział	wartość	udział	wartość	udział	wartość	udział	wartość	udział
1	0,9	0,05	0,9	0,05	0,9	0,05	3,8	0,13	3,2	0,12
2	1728,7[3]	93,88	2024,8	94,48	2494,9	96,10	2736,5	96,00	2570,5	95,74
3	2,5	0,13	2,0	0,09	2,2	0,08	2,8	0,1	2,3	0,09
4	109,3	5,94	115,4	5,38	98,1	3,77	106,9	3,75	108,4	4,03
5	–	–	–	–	–	–	0,6	0,02	0,5	0,02
Wartość ogółem	1841,4	100	2143,1	100	2596,1	100	2850,6	100	2684,9	100

Nazwa instytucji: 1 – prezes Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych, 2 – organy podatkowe, 3 – marszałkowie województw, 4 – prezydenci, burmistrzowie miast oraz wójtowie gmin, 5 – prezes Zarządu Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Raport o pomocy… (2014), s. 28–29; Raport o pomocy... (2015), s. 30–31; Raport o pomocy… (2016), s. 29–30; Raport o pomocy… (2017), s. 31–32.

Podsumowanie

Na podstawie powyższych rozważań można mówić o utrzymującej się tendencji wzrostu wsparcia udzielanego przedsiębiorcom w formie pomocy publicznej. Wśród form pomocy o charakterze biernym dominującą podkategorią są ulgi podatkowe. Dana forma pomocy może mieć dla przedsiębiorstwa charakter ratunkowy i restrukturyzacyjny oraz prorozwojowy (Woźniak, 2016, s. 168).

Należy jednak pamiętać, że taka forma pomocy ma odzwierciedlenie w zmniejszeniu wpływów do budżetu państwa i budżetu jednostek samorządu terytorialnego. Ulgi podatkowe, stosowane jako zachęty inwestycyjne dla przedsiębiorców, mogą jednak wpływać na wzrost produkcji, a w przypadku nowych inwestycji na utworzenie nowych lub utrzymanie istniejących miejsc pracy. W konsekwencji zmniejszenie wpływów do budżetu państwa, czy też do budżetu jednostek samorządu terytorialnego, może zostać

[2] Nr PL 39/2004, XR98/2007, X193/2009 i SA.40523(2015/X) – Program pomocy regionalnej dla przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą w specjalnych strefach ekonomicznych (2 451,6 mln zł) (Raport o pomocy…, 2017, s. 30).

[3] Dyrektorzy izb skarbowych i celnych oraz naczelnicy urzędów skarbowych i celnych.

zrekompensowane wzrostem dochodów budżetowych z tytułu opodatkowania pośredniego wzrostu produkcji. Utworzenie nowych i utrzymanie istniejących miejsc pracy będzie wpływało ponadto na zmniejszenie wypłat zasiłków dla bezrobotnych i zwiększenie wpływów z podatków pośrednich (Woźniak, 2016, s. 165).

Bibliografia

Działo, J. (2013). Formy i instrumenty pomocy publicznej w Unii Europejskiej w latach 2006–2011. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, *LXXXIX*, 207–224.

Franczak, A. (2014). Ulgi w spłacie zobowiązań podatkowych jako forma pomocy publicznej udzielanej przez gminne organy podatkowe. *Studia Ekonomiczne, Finanse – Problemy – Decyzje*, *1* (198), 155–165.

Ginter, M. (2015). Pomoc publiczna jako źródło finansowania MŚP na przykładzie Wielkopolski, *AUNC Zarządzanie*, *2* (XLII), 151–163.

Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2013 roku (2014). Warszawa: UOKiK.

Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2014 roku (2015). Warszawa: UOKiK.

Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2015 roku (2016). Warszawa: UOKiK.

Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2016 roku (2017). Warszawa: UOKiK.

Sobieralski, K. (2012). Pomoc publiczna a ulgi uznaniowe udzielane podatnikom prowadzącym działalność gospodarczą. W: J. Blicharz (red.), *Prawne aspekty prywatyzacji* (s. 321–345). Prace Naukowe Wydziału Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego, nr 16. Wrocław: Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa.

Spychała, M. (2014). Wielkość i struktura pomocy de minimis w Polsce w okresie kryzysu finansowego. *Studia Oeconomica Posnanienisa*, *6* (267/2), 96–112.

Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Dz. Urz. UE, C 83/47 z 30.03.2010 r.

Walczak, B. (2011). Instrumenty pomocy publicznej dla MŚP. *Ekonomiczne Problemy Usług*, *63*, 249–256.

Woźniak, B. (2010). Instrumenty i instytucje udzielania pomocy publicznej w Polsce. *Zeszyty Naukowe Polityki Europejskiej, Finanse i Marketing*, *4* (53), 151–161.

Woźniak, B. (2016). Podatkowe instrumenty pomocy publicznej. *Annales Oeconomia*, *1* (L), 159–168.

TAX REBATES AS A FORM OF STATE AID GRANTED TO ENTREPRENEURS

Keywords: state aid, tax rebates, companies, state aid instruments

Summary. Public aid is a special form of state aid or from state sources granted to entrepreneurs. Enterprises expect support, among others through preferential rules for granting tax reliefs.
The aim of the study is to analyze the terms of granting state aid to entrepreneurs in the form of tax reliefs and to assess the value of this aid. For the purposes of the article, the subject literature and the latest reports published by the Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów were analyzed.

Translated by Agnieszka Żołądkiewicz-Kuzioła

Cytowanie
Żołądkiewicz-Kuzioła, A. (2018). Ulgi podatkowe jako forma pomocy publicznej udzielanej przedsiębiorcom. *Ekonomiczne Problemy Usług*, *3* (132), 161–170. DOI: 10.18276/epu.2018.132-14.