

Bogdan Klepacki

Wydział Nauk Ekonomicznych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Elżbieta Radochońska-Wasiewicz

Centrum Kształcenia Zawodowego i Ustawicznego nr 2 w Przemysłu

Sytuacja ekonomiczna małych i średnich przedsiębiorstw korzystających z programu wzrostu konkurencyjności

Wstęp

Pojęcie konkurencyjności wywodzi się od terminów „konkurencja” (pierwotne) i „konkurowanie” (wtórne). Związki między konkurencją a konkurencyjnością można analizować na poziomie ogólnym i szczegółowym. Na poziomie ogólnym konkurencja jest punktem wyjścia do dyskusji na temat konkurencyjności [Radło 2003, Kusa 2008]. Pojęcie to ma rację bytu wyłącznie wówczas, gdy mamy do czynienia z konkurencją [Pierścionek 2003]. Na poziomie bardziej szczegółowym nasuwa się pytanie o to, w jakim zakresie rozmaite koncepcje konkurencji (szkoły, nurty, teorie ekonomii) odnoszą się do najważniejszych aspektów konkurencyjności [Jankowska i Sulimowska-Formowicz 2009].

Określenie istoty konkurencyjności oraz refleksje nad nią podjęto na gruncie ekonomii klasycznej. A. Smith, D. Ricardo, T. Malthus i J.S. Mill propagowali ideę samodostosowującej się natury wolnego rynku, dlatego odrzucali ingerencję państwa w procesy gospodarcze. W efekcie nadało to pojęciu konkurencji znaczenia badawczego i wpisało je w ramy analizy ekonomicznej [Gorynia 2002]. Konkurencja według nich prowadziła do optymalnego rozmieszczenia zasobów i maksymalizacji dobrobytu społecznego [Klimczak 2006]. Dzięki jej działaniu zasoby trafiały do najbardziej produktywnych zastosowań, a egoistyczne działania jednostek służyły wzrostowi dobrobytu w skali całej gospodarki. Konkurencja w wersji klasyków była swoistą siłą regulującą poczynania uczestników

procesów wymiany. Konkurencja na gruncie szkoły klasycznej to idea rywalizacji określonych uczestników życia gospodarczego. Proces konkurowania (walka konkurencyjna) wymuszał na uczestnikach rynku określone zachowania, dlatego w literaturze przedmiotu klasyczną koncepcję konkurencji określa się mianem behawioralnej.

Współcześnie, w teorii i praktyce gospodarczej, coraz częściej podejmowane są analizy i działania na rzecz poprawy pozycji konkurencyjnej państw, regionów czy przedsiębiorstw oraz organizacji. Jednym ze sposobów wspierania konkurencyjności przedsiębiorstw przez rząd i Unię Europejską jest wdrażanie specjalnych programów. Przykładem takiego wsparcia było działanie 2.3 „Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez inwestycje”, realizowane w latach 2004–2006, skierowane było do małych i średnich przedsiębiorstw, które miało na celu zwiększenie ich konkurencyjności poprzez unowocześnienie oferty produktowej i technologicznej. Wspierane były projekty inwestycyjne małych i średnich przedsiębiorstw dotyczące inwestycji w środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne. Dotychczas brak jest jednak kompleksowych badań dotyczących ich efektywności.

Cel i metoda badań

Głównym celem badań było rozpoznanie poziomu i kierunków wykorzystania środków finansowych otrzymanych przez przedsiębiorstwa z UE w ramach programu wzrost konkurencyjności oraz ich oddziaływania na sytuację ekonomiczną jednostek gospodarczych bezpośrednio po ich uzyskaniu, oraz po okresie kilku lat.

Badania empiryczne dotyczyły przedsiębiorstw z województwa podkarpackiego, którym przyznano środki z sektorowego programu operacyjnego Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw w latach 2004–2006. Dokonano w nich oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw-beneficjentów w okresie przed pozyskaniem środków, w trakcie ich wykorzystywania, w kilka lat po zainwestowaniu oraz w okresie 8–9 lat po uzyskaniu wsparcia. Do rozpoznania sytuacji posłużono się prostymi narzędziami stosowanymi w analizie finansowej, takimi jak wskaźniki: płynności, zadłużenia i zdolności do obsługi długów, sprawności działania oraz rentowności. Zastosowano test Wilcozona, który jest nieparametrycznym testem służącym do porównania zmian w poziomie pewnego parametru w dwóch momentach czasowych. Służy on przede wszystkim do porównania wartości dwóch cech, dla których dysponujemy wartościami „zmiernymi” na tych samych obiektach. Test ten stosuje się do cech, które są zmierzone przynajmniej na skali porządkowej. Są one nieparametryczną alternatywą dla testu t

dla zmiennych zależnych. W teście Wilcoxona uwzględnia się zarówno kierunek zmiany danego parametru (jego wzrost lub spadek), jak i wielkość tej zmiany.

W trakcie analiz zastosowano podział badanych przedsiębiorstw według branż i wielkości przedsiębiorstwa. W przypadku pierwszej systematyki przedsiębiorstwa z grup PKD podzielono umownie na branże: A – produkcja przemysłowa, B – przyrodnicza, C – działalność wydawnicza i informatyczna, D – handel, transport i branża niesklasyfikowana.

Badaniami empirycznymi zamierzano objąć wszystkie przedsiębiorstwa z województwa podkarpackiego, które były beneficjentami sektorowego programu operacyjnego – Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw w latach 2004–2006 (metoda statystyczna pełna) [Klepacki 2009]. Prośbę o udział w badaniach skierowano do 174 przedsiębiorstw, które otrzymały wsparcie z wymienionego programu, jednak zgodę na udział w badaniach wyraziło jedynie 56 podmiotów (beneficjentów). Uzyskano dla tych przedsiębiorstw dane finansowe z rzeszowskiego KRS, ponieważ badane jednostki były spółkami akcyjnymi, spółkami z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółkami jawnymi. Wykorzystano roczne sprawozdania, takie jak bilans oraz rachunek zysków i strat. Dysponowano sprawozdaniami finansowymi z lat 2003–2009 oraz z 2013 roku.

Ważniejsze informacje o przedsiębiorstwach

Badane przedsiębiorstwa podzielono pod względem rodzaju prowadzonej działalności. Otrzymany w ten sposób podział przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1

Podział firm względem rodzaju prowadzonej działalności oraz wielkości

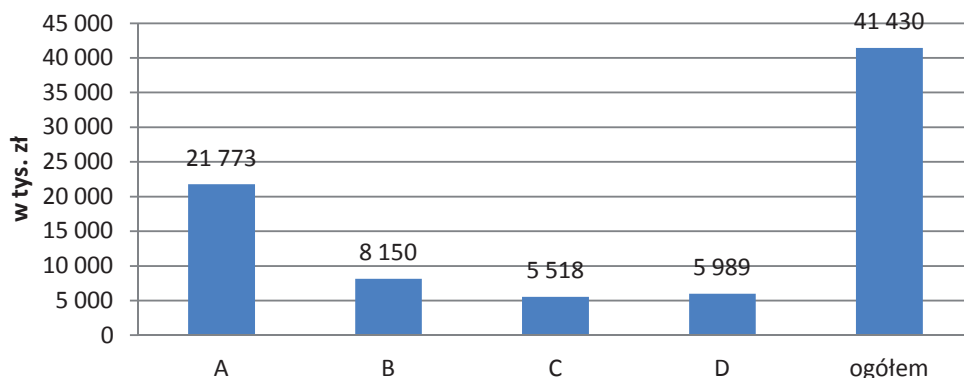
Grupa podziałowa	Liczba przedsiębiorstw	Udział [%]
Klasyfikacja według branż		
A – produkcja przemysłowa	30	54
B – produkcja przyrodnicza	9	16
C – działalność wydawnicza i informatyczna	8	14
D – handel, transport i niesklasyfikowana	9	16
Klasyfikacja według wielkości przedsiębiorstwa		
Mikro	6	11
Małe	26	46
Średnie	24	43
Ogółem	56	100

Źródło: Badania własne.

Najliczniejszą grupę stanowiły podmioty reprezentujące produkcję przemysłową. Produkcja przyrodnicza wraz z handlem, transportem i niesklasyfikowanymi podmiotami obejmowały po 16%, z kolei działalność wydawnicza obejmowała 14% przedsiębiorstw. Najliczniejszą grupę stanowiły podmioty małe, a najmniej liczną mikroprzedsiębiorstwa.

Poziom dofinansowania w zależności od profilu działalności przedsiębiorstwa

Łączna kwota otrzymanego wsparcia w badanej grupie przedsiębiorstw wynosiła 41,43 mln zł. Najwyższą kwotę łącznie otrzymały podmioty z produkcji przemysłowej (rys. 1), gdyż ta grupa była najliczniejsza.



Rysunek 1

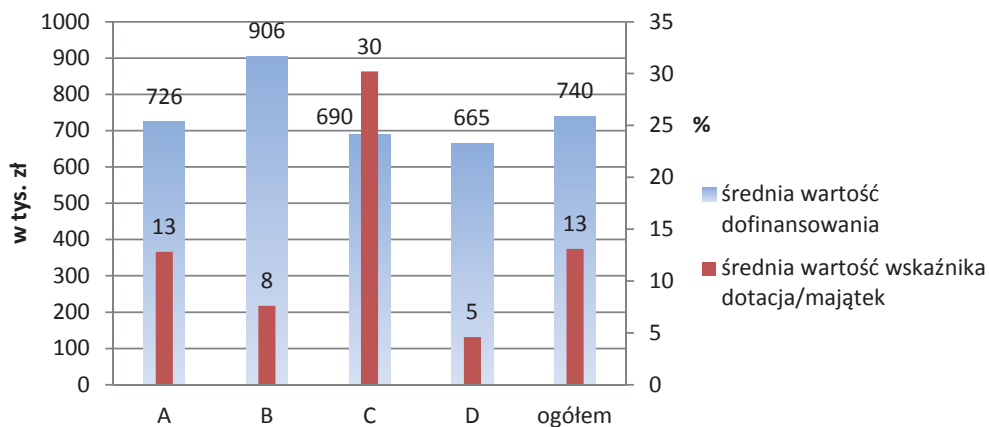
Łączny poziom dofinansowania MSP z podziałem na ich profil działalności

Źródło: Badanie własne.

Jeśli wziąć pod uwagę średnią (rys. 2), to najwyższą kwotę dofinansowania przypadającą na jeden podmiot wykazała grupa B – produkcja przyrodnicza (906 tys. zł), najniższą średnią uzyskały podmioty sklasyfikowane jako C – działalność wydawnicza i informatyczna (665 tys. zł).

Na rysunku 2 przedstawiono średni udział dotacji, który stanowił przeciętnie 13,1% majątku przedsiębiorstw. W tym zakresie istniały duże rozbieżności między badanymi grupami. Dla działalności wydawniczej i informatycznej udział ten był najwyższy, stanowił średnio ponad 30% wartości majątku. Najniższy udział dotacji w stosunku do majątku zaobserwowano w produkcji przyrodniczej (7,6%).

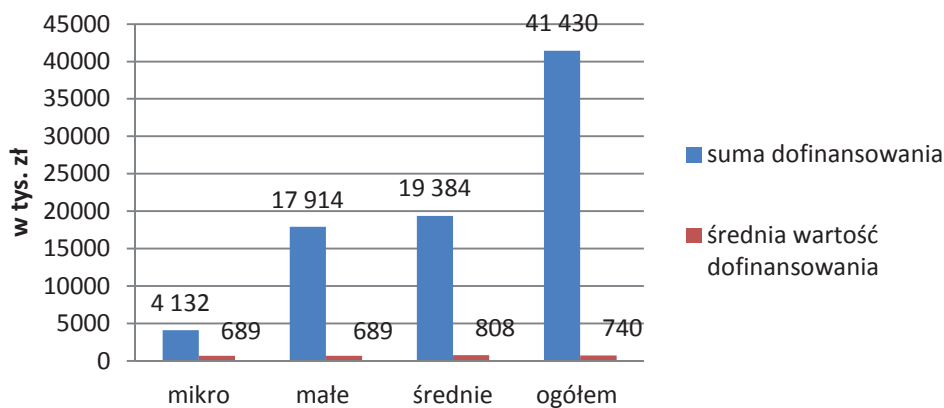
Najwięcej środków otrzymały podmioty średniej wielkości (19,4 mln zł), przeciętna na podmiot w tej grupie była również najwyższa i stanowiła 808 tys. zł. (rys. 3). Podmioty z grup mikro- i małe przedsiębiorstwa otrzymały wsparcie na bardzo zbliżonym poziomie po 689 tys. zł na podmiot.



Rysunek 2

Przeciętne dofinansowanie przypadające na podmiot [w tys. zł] i średnia wartość wskaźnika – dotacja/majątek [w %] z podziałem na profil działalności przedsiębiorstw

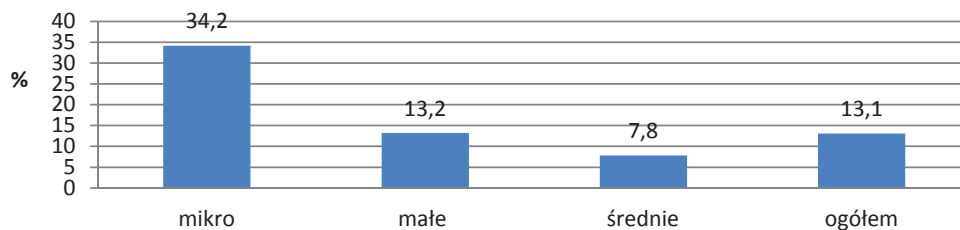
Źródło: Badanie własne.



Rysunek 3

Poziom dofinansowania według wielkości przedsiębiorstw

Źródło: Badanie własne.



Rysunek 4

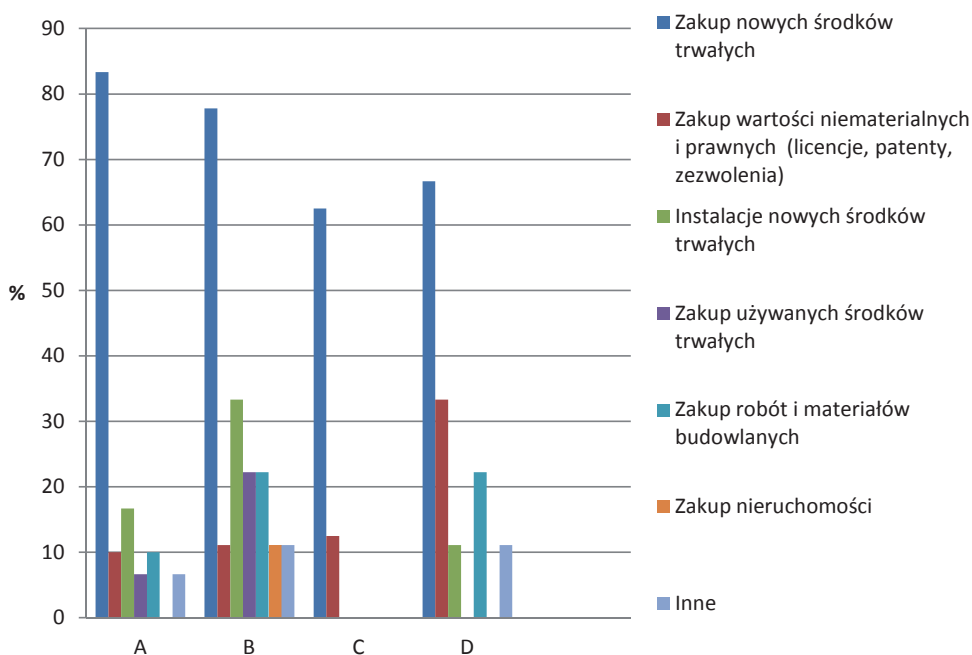
Wartość wskaźnika – dotacja/majątek według wielkości podmiotów

Źródło: Badanie własne.

Istniały duże rozbieżności w badanych grupach w relacji dotacja–majątek (rys. 4). Dla mikroprzedsiębiorstw udział ten był najwyższy, stanowił średnio ponad jedną trzecią wartości majątku. Najniższy udział dotacji w stosunku do majątku zaobserwowano w przedsiębiorstwach największych.

Kierunki wykorzystania dofinansowania z podziałem według profilu działalności

W grupie badanych przedsiębiorstw w każdym profilu działalności największy udział miały inwestycje związane z zakupem nowych środków trwałych (rys. 5).



Rysunek 5

Kierunki wykorzystania dofinansowania (w % przedsiębiorstw)

Źródło: Badanie własne.

W przypadku produkcji przemysłowej i przyrodniczej na drugiej pozycji znajdowały środki przeznaczone na instalacje nowych środków trwałych. W profilu D (handlu, transportu i niesklasyfikowanych) na drugim miejscu znajdowały się inwestycje w zakup wartości niematerialnych i prawnych. Zakup nieruchomości miał miejsce w podmiotach z produkcji przyrodniczej. Zakup robót i materiałów budowlanych nie występował jedynie w przypadku działalności wydawniczej i informatycznej.

Ocena sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw w latach 2003–2013

W analizie przedstawiono rozkład wartości wybranych wskaźników finansowych za pomocą statystyk opisowych wraz ze stosowną ilustracją graficzną. Analizę opisową uzupełniono wynikami testu Wilcoxon, za pomocą którego oceniono istotność zmian rozkładu wskaźników między dowolnie wybranymi latami. Na rysunkach 6–10 zamieszczono wyniki testu ANOVA Friedmana, za pomocą którego oceniano zróżnicowanie wartości wskaźnika między wszystkimi latami rozpatrywanymi łącznie.

Występowanie wartości odstających dla analizowanych wskaźników finansowych powoduje konieczność ostrożnego podejścia do informacji uzyskiwanych na podstawie klasycznych statystyk (średnia, odchylenie standardowe) i oparcia interpretacji wyników o poziom statystyk pozycyjnych (przede wszystkim mediany i obu kwartyli).

Wskaźnik rentowności sprzedaży wykazywał niewielkie wahania, jeśli chodzi o wartość środkową (medianę), która obniżyła się nieco w 2013 roku (tab. 2). Wartość średnia, zwłaszcza począwszy od 2007 roku, była znacząco zaniżona przez bardzo niskie, ujemne wartości wskaźnika rentowności dla firm o najgorszej sytuacji finansowej.

Biorąc pod uwagę podział na okresy przed otrzymaniem wsparcia, w trakcie i po nim można stwierdzić, że najwyższe wyniki uzyskano przed otrzymaniem pomocy w 2004 roku. W latach, kiedy udzielana była pomoc, w szczególności w 2006 roku, wskaźnik utrzymywał się na podobnym poziomie co w 2004 roku. Po otrzymanym wsparciu (2007–2009) widoczna była tendencja spadkowa

Tabela 2

Zmiany wskaźnika rentowności sprzedaży w latach 2003–2013

Rentowność sprzedaży		\bar{x}	Me	S	c_{25}	c_{75}	Min	Max
2003	przed uzyskaniem wsparcia	5,2	3,5	5,0	1,7	7,1	-1,0	22,1
2004		6,3	4,5	5,7	2,2	9,1	-1,4	27,7
2005	otrzymanie pomocy	5,8	4,1	6,5	1,3	8,4	-8,3	26,7
2006		6,0	4,0	5,4	2,5	7,7	-1,3	20,3
2007	po otrzymaniu pomocy	4,9	4,9	7,4	2,0	6,9	-36,3	22,9
2008		4,9	4,6	10,2	1,2	10,0	-47,1	23,1
2009		3,9	4,5	16,3	1,6	11,1	-98,3	29,5
2013	po 8–9 latach od uzyskania wsparcia	2,2	3,7	13,3	0,5	8,3	-63,3	31,1

Źródło: Badanie własne.

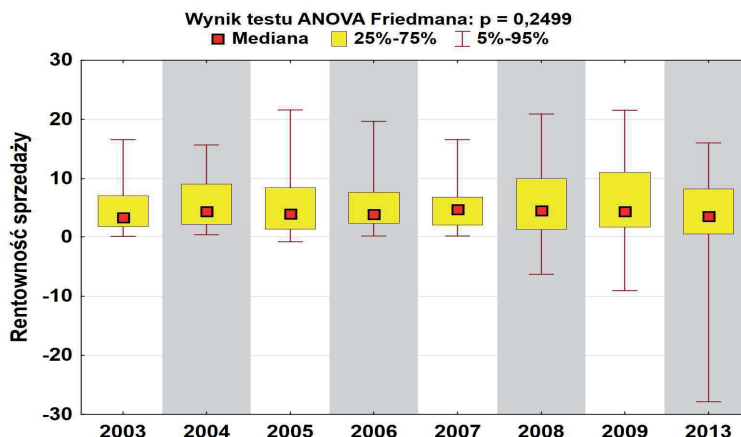
wskaźnika rentowności. Średni jego poziom, zmierzony po kilku latach od uzyskania wsparcia (w 2013 roku), spadł o blisko jedną trzecią w stosunku do 2004 roku.

Uzyskane wyniki pozwalają na stwierdzenie, że środki stanowiące niewypracowane zyski otrzymane w postaci darowizny czy subwencji nie dają podstaw do długotrwałego podniesienia poziomu rentowności sprzedaży.

Chcąc lepiej ocenić zmiany w rozkładzie wskaźnika rentowności sprzedaży, wyniki przedstawiono w postaci wykresu (rys. 6). Z uwagi na występowanie obserwacji odstających zaprezentowano na nim wartości statystyk pozycyjnych, a mianowicie idąc od wartości najniższych: 5, 25, 50, 75 i 95 centyla. Wykorzystanie na wykresie wartości 5 i 95 centyla pozwoliło na wyeliminowanie wartości ekstremalnych, które w znaczący sposób deformowały wykres. Na wykresie wyraźnie widać, iż począwszy od 2008 roku sytuacja finansowa dolnego kwartyla firm zaczęła się pogarszać. W 2013 roku niemal jedna czwarta z nich nie była rentowna. Co ciekawe, wpływu kryzysu nie widać wśród firm o najlepszych wynikach – w 2008 i 2009 roku ich rentowność znacznie wzrosła w stosunku do poprzednich lat. W 2013 roku była nadal na dobrym poziomie.

Nieistotny statystycznie wynik testu Friedmana ($p = 0,2499$) nie pozwala na wysnuć wniosku o systematycznie ukierunkowanych zmianach wskaźnika rentowności sprzedaży w badanym okresie.

Tendencję spadkową wykazywał wskaźnik rentowności majątku (tab. 3). Widoczne jest to dla wszystkich grup przedsiębiorstw, zarówno tych o najlepszych wynikach, jak i tych z górnego kwartyla. Zdecydowanie najgorsze wartości wskaźnik rentowności majątku osiągnął w 2013 roku.



Rysunek 6

Zmiany wskaźnika rentowności sprzedaży w latach 2003–2013

Źródło: Badanie własne.

Tabela 3

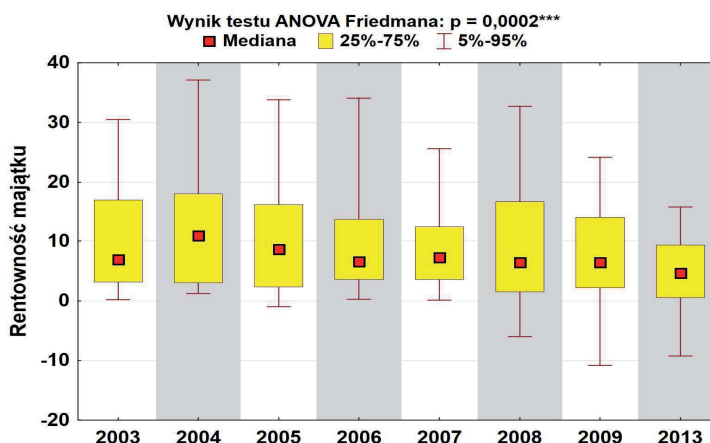
Zmiany wskaźnika rentowności majątku w latach 2003–2013

Rentowność majątku		\bar{x}	Me	s	C_{25}	C_{75}	Min	Max
2003	przed uzyskaniem wsparcia	10,8	6,9	10,1	3,1	17,0	-0,6	41,9
2004		12,5	10,9	11,2	3,0	18,1	-2,2	56,7
2005	otrzymanie pomocy	10,7	8,6	10,9	2,3	16,3	-10,0	45,6
2006		10,0	6,6	9,5	3,5	13,8	-2,3	38,3
2007	po otrzymaniu pomocy	8,7	7,3	8,8	3,5	12,5	-18,3	40,8
2008		8,6	6,4	13,7	1,5	16,7	-49,7	42,0
2009		5,5	6,4	19,8	2,1	14,1	-122,5	39,6
2013	po 8–9 latach od uzyskania wsparcia	3,5	4,7	10,6	0,6	9,3	-47,1	25,3

Źródło: Badanie własne.

Istotny statystycznie wynik testu Friedmana ($p = 0,0002^{***}$) pozwala na wysnucie wniosku o systematycznie ukierunkowanych zmianach wskaźnika rentowności majątku w analizowanym okresie (rys. 7). Od 2004 roku widoczny był spadek rentowności majątku. W 2013 roku wartość średnia wskaźnika spadła do poziomu 3,5 (blisko czterokrotny spadek w porównaniu z 2004 rokiem).

Wskaźniki rentowności kapitału wykazywały również tendencję spadkową – do 2007 roku mediana tego wskaźnika oscylowała wokół 16–18%, a w niektórych latach była nawet wyższa (tab. 4). W 2008 i 2009 roku wartość środkowa wskaźnika rentowności obniżyła się do niespełna 14%, a w 2013 roku osiągnęła poziom 10,1%. Jeszcze wyraźniej widać tę negatywną tendencję dla firm o naj-

**Rysunek 7**

Zmiany wskaźnika rentowności majątku w latach 2003–2013

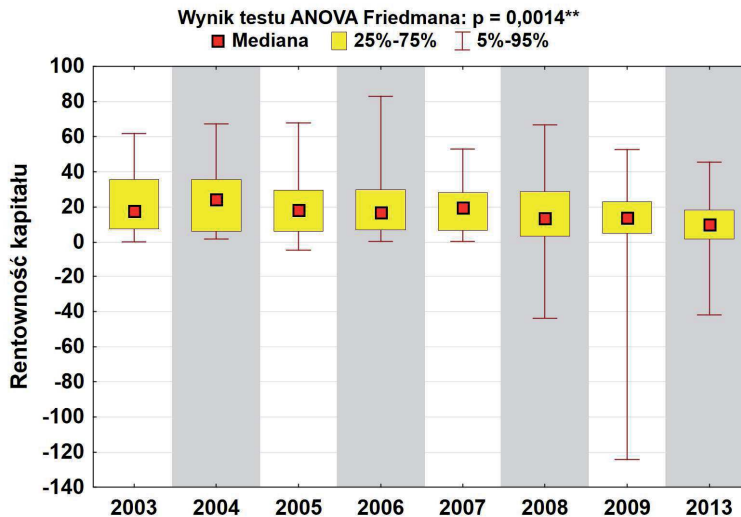
Źródło: Badanie własne.

Tabela 4

Zmiany wskaźnika rentowności kapitału w latach 2003–2013

Rentowność kapitału		\bar{x}	Me	s	c_{25}	c_{75}	Min	Max
2003	przed uzyskaniem wsparcia	24,2	17,7	21,1	7,7	35,6	-0,9	99,2
2004		24,9	24,4	19,0	6,3	35,5	-5,3	73,2
2005	otrzymanie pomocy	21,4	18,5	20,4	6,3	29,7	-13,0	87,5
2006		22,5	16,9	21,7	7,0	29,8	-4,2	90,7
2007	po otrzymaniu pomocy	19,4	19,7	16,7	6,6	28,2	-23,3	75,1
2008		19,1	13,6	46,1	3,4	28,8	-94,3	281,4
2009		5,4	14,0	54,0	5,0	23,1	-295,6	90,3
2013	po 8–9 latach od uzyskania wsparcia	-29,8	10,1	301,0	1,9	18,4	-2193,0	114,3

Źródło: Badanie własne.

**Rysunek 8**

Zmiany wskaźnika rentowności kapitału w latach 2003–2013

Źródło: Badanie własne.

gorszych wynikach (dolny kwartył obniżył się z 7,7% w 2003 roku do niespełna 2% po 10 latach). Firmy o najlepszych wynikach także zanotowały spadek rentowności kapitału – górny kwartył obniżył się w badanym okresie niemal dwukrotnie.

Istotny statystycznie wynik testu Friedmana ($p = 0,0014^{**}$) pozwala na wysnucie wniosku o systematycznie ukierunkowanych zmianach – pogorszeniu wskaźnika rentowności kapitału w rozważanym horyzoncie czasowym. Tenden-

cja spadkowa została dodatkowo wzmocniona podmiotami, które ogłosiły upadłość i znajdują się w zarządzaniu syndyka masy upadłościowej.

Wskaźnik płynności bieżącej wykazywał na poziomie całej zbiorowości tendencję wzrostową (tab. 5). Najwyższe wartości osiągnął w 2013 roku.

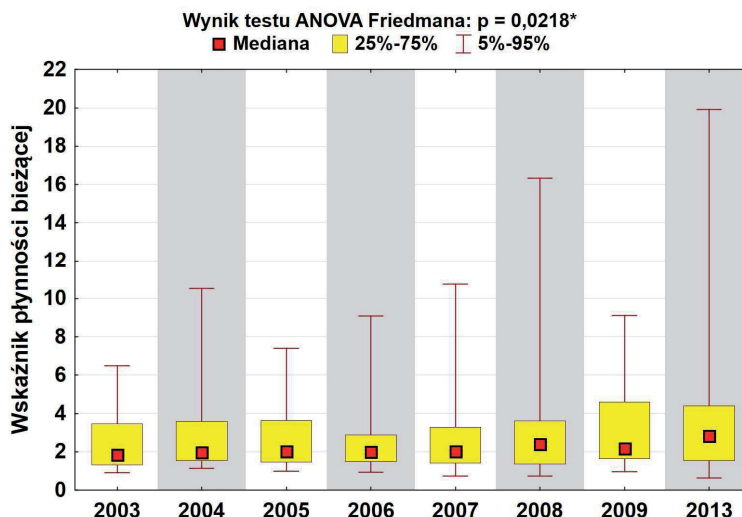
Tabela 5

Zmiany wskaźnika płynności bieżącej w latach 2003–2013

Wskaźnik płynności bieżącej		\bar{x}	Me	s	c_{25}	c_{75}	Min	Max
2003	przed uzyskaniem wsparcia	2,6	1,8	1,9	1,3	3,5	0,6	9,7
2004		3,4	2,0	3,9	1,6	3,6	1,0	20,8
2005	otrzymanie pomocy	2,8	2,0	2,0	1,5	3,6	0,9	9,5
2006		3,0	2,0	2,8	1,5	2,9	0,6	15,0
2007	po otrzymaniu pomocy	3,9	2,0	9,4	1,4	3,3	0,1	70,7
2008		4,6	2,4	11,6	1,4	3,6	0,3	86,1
2009		3,3	2,2	2,5	1,6	4,6	0,6	11,4
2013	po 8–9 latach od uzyskania wsparcia	5,8	2,8	11,6	1,6	4,4	0,4	63,0

Źródło: Badanie własne.

Istotny statystycznie wynik testu Friedmana ($p = 0,0218^*$) pozwala na wyciągnięcie wniosku o systematycznie ukierunkowanych zmianach wskaźnika płynności bieżącej w badanym okresie (rys. 9). W przypadku wskaźnika płynności bieżącej była to tendencja rosnąca.



Rysunek 9

Zmiany wskaźnika płynności bieżącej w latach 2003–2013

Źródło: Badanie własne.

Koncentrując uwagę na medianie można dostrzec wzrost wskaźnika płynności dla zbiorowości do 2008 roku, niewielki spadek w 2009 roku o 0,2 i wzrost w 2013 roku o 0,6. Powodem zaistniałej sytuacji mogło być to, że środki pieniężne wygenerowane przez podmiot nie były przeznaczane na inwestycje, tylko były zatrzymywane wewnątrz podmiotu. Na inwestycje przeznaczano środki finansowe z programów pomocowych. Kolejnym powodem utrzymywania tak wysokiego wskaźnika bieżącej płynności finansowej mogła być obawa przed nieterminowymi wypłatami subwencji i zmianami na rynku.

Wskaźnik ogólnego zadłużenia spadał od 2007 roku, co świadczyło o spadku udziału zobowiązań w finansowaniu działalności przedsiębiorstwa (tab. 6). Mediana tego wskaźnika wynosiła 52,8 w 2007 roku i tylko 42,7 w 2013 roku. Spadek tego wskaźnika jest zjawiskiem pozytywnym i świadczy o sile finansowej firmy i tym, że potrafi sama finansować swoją działalność i majątek. Wzrost wskaźnika świadczy o wyższym zadłużeniu firmy i większym ryzykiem inwestycyjnym.

Tabela 6

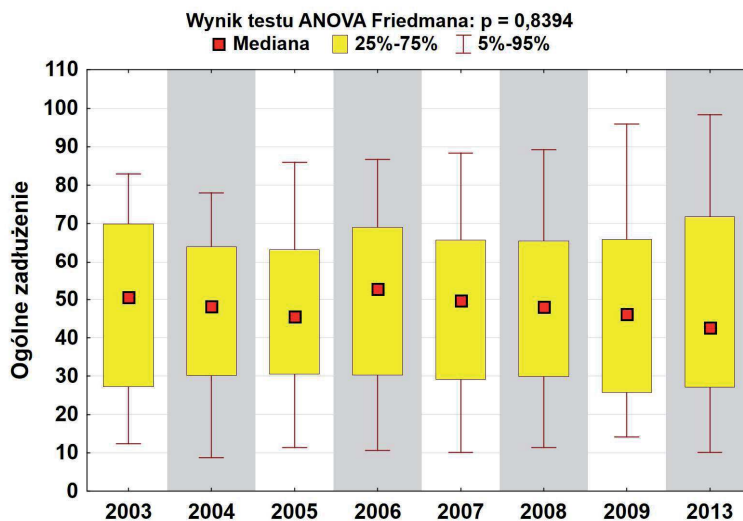
Zmiany wskaźnika ogólnego zadłużenia w latach 2003–2013

Ogólne zadłużenie		\bar{x}	Me	s	c_{25}	c_{75}	Min	Max
2003	przed uzyskaniem wsparcia	49,3	50,6	23,4	27,3	69,9	5,6	90,9
2004		46,5	48,3	22,5	30,1	63,9	2,5	86,4
2005	otrzymanie pomocy	47,6	45,6	21,8	30,5	63,2	7,0	91,7
2006		49,6	52,8	23,5	30,3	69,0	7,4	92,6
2007	po otrzymaniu pomocy	48,8	49,8	23,0	29,2	65,7	7,5	89,7
2008		48,9	48,1	25,4	30,0	65,5	8,1	117,7
2009		50,7	46,1	36,1	25,8	65,9	6,9	235,6
2013	po 8–9 latach od uzyskania wsparcia	50,0	42,7	34,4	27,1	71,8	4,7	213,8

Źródło: Badanie własne.

Nieistotny statystycznie wynik testu Friedmana ($p = 0,8394$) nie pozwala na stwierdzenie systematycznych wahań wskaźnika ogólnego zadłużenia w rozważanym horyzoncie czasowym (rys. 10). Średnia wartość tego wskaźnika była najwyższa w 2009 roku (50,7), co dla przedsiębiorcy może wiązać się z popadnięciem w spiralę zobowiązań.

W zbiorczej tabeli 7 zestawiono wyniki testów Wilcozona wykonanych dla porównań parami wszystkich lat objętych analizą. Ponieważ badano 8 okresów, należało wykonać 28 porównań dla każdej analizowanej zmiennej. Oczywiście interesujące są tylko wyniki istotne statystycznie, między takimi okresami bo-



Rysunek 10

Zmiany wskaźnika ogólnego zadłużenia w latach 2003–2013

Źródło: Badanie własne.

wiem doszło do wyraźnie ukierunkowanej zmiany danego wskaźnika (dominowały jego spadki bądź wzrosty).

Dla przykładu warto zwrócić uwagę na to, iż statystycznie istotne różnice w poziomie większości wskaźników zachodzą między 2013 rokiem a wcześniejszymi latami. Najmniejsze zróżnicowanie między badanymi okresami wykazywał wskaźnik ogólnego zadłużenia oraz rentowność sprzedaży. W celu łatwiejszego wyodrębnienia okresów, między którymi zaszły znamienne statystycznie zmiany w poziomie wskaźników finansowych zostały one wyróżnione w tabeli 7.

Wyniki porównań rozkładu wskaźników finansowych firm między poszczególnymi latami prowadzą do wniosku, iż uzyskanie wsparcia nie przekłada się w jednoznaczny sposób na funkcjonowanie i wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw. W przypadku kluczowego wskaźnika przewagi konkurencyjnej, jakim jest wskaźnik rentowności sprzedaży, w zasadzie nie występują żadne istotne statystycznie zmiany w jego poziomie. Podobnie jest w przypadku wskaźnika ogólnego zadłużenia. Znamienne statystycznie wahania występowały w pewnych okresach dla rentowności majątku i kapitału oraz wskaźnika płynności bieżącej, ale najczęściej dotyczyły one porównania wcześniejszych lat z latami pokryzysowymi – 2009 i 2013 rokiem. Największymi wahaniami charakteryzował się cykl zobowiązań, ale wszystkie te różnice były w zasadzie efektem wyraźnego

Tabela 7

Zestawienie wyników testów Wilcoxon'a porównanych w latach 2003–2013

Porównywane lata	Wynik testu Wilcoxon'a (p) dla oceny istotności zmian danego wskaźnika					
	rentowość sprzedaży	rentowość majątku	rentowość kapitału	wskaźnik płynności bieżącej	cykl zobowiązań	wskaźnik ogólnego zadłużenia
2003 vs. 2004	0,0208*	0,0827	0,7664	0,0046**	0,0000***	0,0012**
2003 vs. 2005	0,5101	0,6327	0,1243	0,3414	0,0000***	0,1181
2003 vs. 2006	0,1243	0,6084	0,3682	0,2837	0,0000***	0,9828
2003 vs. 2007	0,2264	0,3728	0,2072	0,2504	0,0000***	0,8802
2003 vs. 2008	0,3024	0,6484	0,1358	0,0624	0,0000***	0,8769
2003 vs. 2009	0,3689	0,0499*	0,0070**	0,0197*	0,0000***	0,9965
2003 vs. 2013	0,5418	0,0020**	0,0027**	0,0078**	0,0000***	0,9782
2004 vs. 2005	0,2244	0,0409*	0,0320*	0,1643	0,0020**	0,7438
2004 vs. 2006	0,7249	0,1294	0,3881	0,4974	0,0686	0,1211
2004 vs. 2007	0,7438	0,0282*	0,1273	0,2950	0,0061**	0,3187
2004 vs. 2008	0,6145	0,1083	0,0491*	0,7664	0,0025**	0,3637
2004 vs. 2009	0,6889	0,0036**	0,0016**	0,8531	0,0006***	0,6024
2004 vs. 2013	0,0298*	0,0000***	0,0004***	0,1290	0,0078**	0,6806
2005 vs. 2006	0,6449	0,7951	0,9266	0,8406	0,7144	0,1403
2005 vs. 2007	0,7822	0,1668	0,5519	0,7502	0,2616	0,7693
2005 vs. 2008	0,7016	0,2264	0,2072	0,7403	0,1010	0,6145
2005 vs. 2009	0,7929	0,0554	0,0368*	0,2166	0,0907	0,8599
2005 vs. 2013	0,0851	0,0004***	0,0043**	0,0332*	0,1050	0,8214
2006 vs. 2007	0,9933	0,7504	0,4881	0,8897	0,0714	0,2780
2006 vs. 2008	0,3228	0,1643	0,0938	0,4974	0,0148*	0,2873
2006 vs. 2009	0,8538	0,0519	0,0418*	0,1884	0,0128*	0,4508
2006 vs. 2013	0,0974	0,0004***	0,0024**	0,0104*	0,0449*	0,5156
2007 vs. 2008	0,9266	0,5188	0,4261	0,2058	0,0173*	0,5352
2007 vs. 2009	0,8276	0,1337	0,0443*	0,0757	0,0561	0,7566
2007 vs. 2013	0,0827	0,0001***	0,0010***	0,0345*	0,3076	0,8128
2008 vs. 2009	0,9666	0,0906	0,1720	0,1202	0,5080	0,8667
2008 vs. 2013	0,0797	0,0053**	0,0444*	0,0360*	0,6826	0,6762
2009 vs. 2013	0,2837	0,0266*	0,0907	0,0623	0,8802	0,8802

Źródło: Badanie własne.

spadku tej wielkości między 2003 i 2004 rokiem, a więc nie miały nic wspólnego z pozyskiwaniem wsparcia.

Z merytorycznego punktu widzenia, oczekiwać można było znaczących zmian między sytuacją ekonomiczną przedsiębiorstw w latach 2005 i 2006 oraz 2007–2009. Tymczasem w tym porównaniu nie stwierdzono istotnych statystycznie zmian. Może to oznaczać, że pomoc finansowa z zewnątrz nie była czynnikiem decydującym dla kształtowania sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw.

Wnioski

Przeprowadzone badania pozwoliły na sformułowanie kilku wniosków.

1. W ramach analizowanego programu wspierania konkurencyjności przedsiębiorstw największą kwotę środków w przeliczeniu na beneficjenta uzyskały jednostki produkcji przyrodniczej, średniej wielkości, z kolei poziom wskaźnika relacji dotacji do majątku najwyższy był w działalności wydawniczej i informatycznej, zwłaszcza w mikroprzedsiębiorstwach. Można stwierdzić, że środki pomocowe ważniejsze były dla przedsiębiorstw małych i średnich aniżeli dla dużych, zwłaszcza w finansowaniu zakupu środków trwałych.
2. Beneficjenci pomocy najkorzystniejsze wyniki ekonomiczne uzyskiwali przed otrzymaniem wsparcia, a w kolejnych latach wystąpiła tendencja spadkowa. W okresie końcowym niemal jedna czwarta beneficjentów było nierentownych. Uzyskane wsparcie nie oddziaływało w jednoznaczny sposób na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw, występowały różnice w rentowności sprzedaży firm z poszczególnych branż. Najlepsze wyniki osiągnęły podmioty z produkcji przemysłowej, najgorsze z działalności wydawniczej i informatycznej oraz handlu i transportu. Wielkość firm nie wpłynęła w znaczący sposób na rentowność sprzedaży. Najniższą rentownością charakteryzowały się mikroprzedsiębiorstwa, których sytuacja poprawiła się dopiero w 2013 roku, co oznacza, że pozytywne efekty wystąpiły w nich po wielu latach od uzyskania wsparcia. Nie stwierdzono istotnych zależności między wysokością dotacji a wynikami finansowymi firm w roku końcowym analizy. Uzyskanie dotacji nie wywołało efektu „prorozwojowego”, a nawet można przypuszczać, że wsparcie finansowe z zewnątrz zmniejszało innowacyjność, łatwiej było bowiem uzyskać dotację niż polepszyć w inny sposób funkcjonowanie przedsiębiorstwa.
3. Nie wykazano pozytywnych zmian wskaźników finansowych przedsiębiorstw po uzyskaniu zewnętrznego wsparcia finansowego. Można raczej mówić o negatywnym oddziaływaniu wielkości dofinansowania na późniejszą ich kondycję. Co dziwniejsze, nie tylko brak jest podstaw do potwierdze-

nia korzystnego oddziaływania dotacji na funkcjonowanie przedsiębiorstw, a nawet w niektórych branżach (transportowej, informatycznej) stwierdzono ujemną korelację między poziomem dotacji a osiąganymi wskaźnikami płynności. Przeprowadzone badania nie dają jednak podstaw do wyeliminowania wpływu na tę sytuację innych, nieuwzględnionych w badaniach zmiennych, związanych ze stanem gospodarki jako całości.

Literatura

- FUKUJAMA F., 1996: *Koniec historii*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań.
- GORYNIA M., 2002: *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Akademia Ekonomiczna, Poznań.
- GORYNIA M., JANKOWSKA B., 2008: *Klasy i międzynarodowa konkurencyjność przedsiębiorstw i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa.
- GORYNIA M., ŁĄŻNIEWSKA E., 2009: *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 13–47.
- JANKOWSKA B., SULIMOWSKA-FORMOWICZ M., 2009: *Korzenie konkurencyjności w ekonomii*, [w:] M. Gorynia, E. Łąźniewska (red.), *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- KLEPACKI B., 2009: *Wybrane zagadnienia związane z metodologią badań naukowych*, Roczniki Nauk Rolniczych, SERIA G 96 (2), 38–46.
- KLIMCZAK B., 2006: *Mikroekonomia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
- KOPALIŃSKI W., 1991: *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
- KUSA R., 2008: *Przyczynowo-skutkowy model konkurencyjności przedsiębiorstw*, *Ekonomia Menedżerska* 3, 57–66.
- PIERŚCIONEK Z., 2003: *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- RADŁO M.J., 2003: *Wyzwanie konkurencyjności. Strategia Lizbońska w poszerzonej Unii Europejskiej*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- RADOCHOŃSKA-WASIEWICZ E., 2017: *Oddziaływanie programów wzrostu konkurencyjności na sytuację ekonomiczną małych i średnich przedsiębiorstw (na przykładzie województwa podkarpackiego)*, Rozprawa doktorska, Katedra Logistyki, WNE SGGW w Warszawie.
- STANKIEWICZ M.J., 2005: *Konkurencyjność przedsiębiorstw, budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń.

Abstrakt

W opracowaniu zaprezentowano wyniki badań przeprowadzonych w przedsiębiorstwach, które uzyskały dotacje w ramach programu wzrost konkurencyjności. Dokonano rozpoznania poziomu i kierunków wykorzystania środków finansowych otrzymanych przez przedsiębiorstwa w oraz ich oddziaływania na sytuację ekonomiczną jednostek gospodarczych bezpośrednio po ich uzyskaniu, oraz po okresie kilku lat. Stwierdzono, że uzyskanie dotacji nie wywołało efektu „prorozwojowego”, a nawet wsparcie finansowe z zewnątrz zmniejszyło innowacyjność, łatwiej było bowiem uzyskać dotację niż polepszyć w inny sposób funkcjonowanie przedsiębiorstwa. W badaniach nie potwierdzono korzystnego oddziaływania dotacji na funkcjonowanie przedsiębiorstw, a nawet w niektórych branżach (transportowej, informatycznej) wyższy poziom dotacji był negatywnie skorelowany z osiąganymi wskaźnikami zobowiązań czy płynności.

Słowa kluczowe: programy pomocowe, małe i średnie przedsiębiorstwa, konkurencyjność

The economic situation of small and medium-sized enterprises benefiting from competitiveness enhancement program

Abstract

The paper presents the results of research carried out in companies that received grants under the program of increasing competitiveness. The level and directions of the use of financial resources received by enterprises and their impact on the economic situation of business units immediately after their acquisition and after several years were recognized. It was found that the grant did not have a “pro-development effect”, and even financial support from the outside reduced innovation, because it was easier to obtain a grant than to improve the functioning of the company. Research has not confirmed the positive impact of subsidies on businesses, and even in some industries (transport, IT), the level of subsidies was negatively correlated with the debt or liquidity ratios.

Key words: aid programs, small and medium enterprises, competitiveness