

WSPÓLZALEŻNOŚCI POMIEDZY INWESTYCJAMI A KONKURENCYJNOŚCIĄ I PRZEŻYWALNOŚCIĄ PRYWATNYCH FIRM LEŚNYCH

INTERDEPENDENCE BETWEEN INVESTMENTS, COMPETITION AND SURVIVABILITY OF PRIVATE FOREST COMPANIES

Słowa kluczowe: firmy leśne, inwestycje, konkurencyjność, przeżywalność przedsiębiorstw

Key words: forest companies, investments, competitiveness, survivability of enterprises

Abstract. The article describes relations occurring between the level and directions of investing in forest companies and the level of competition on the market and the survivability of these companies. It presented how competitiveness is developing on the market of forest services. Moreover, the article describes the structure of investment and connections with choice of the competitiveness strategy.

WSTĘP

Przedsiębiorstwa, które chcą istnieć na rynku muszą ciągle się rozwijać. Dzięki rozwojowi mogą przetrwać i utrzymać się na określonym poziomie konkurencyjności. W nieustannie zmieniającym się otoczeniu firmy muszą tak kierować swoimi działaniami aby sprostać nowym potrzeby i wymagania odbiorców. Rozwój przedsiębiorstwa odbywa się przez podejmowanie różnego typu przedsięwzięć inwestycyjnych. Decyzje inwestycyjne są jednym z trudniejszych elementów zarządzania finansami przedsiębiorstwa. Przedsiębiorca podejmując decyzje o przedsięwzięciu inwestycyjnym, powinien dokładnie rozpatrzyć je pod kątem możliwości osiągnięcia oczekiwanych skutków. Inwestycje przynoszą konkretne rezultaty po stosunkowo długim okresie, szczególnie gdy mamy do czynienia z inwestycjami rzeczowymi. Inwestor decyduje się na nie z myślą o rozszerzeniu skali i zakresu działalności, zwiększeniu zyskowności, poprawie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Istotnym elementem procesu polityki inwestycyjnej przedsiębiorstwa jest rodzaj przyjętej strategii. Od tego, czy przedsiębiorstwo nastawia się na ekspansję, czy na umiarkowany rozwój, uzależniona będzie skala podejmowanych inwestycji, a tym samym ilość przeznaczanych na nią środków finansowych. Małe przedsiębiorstwa, które nie dysponują potencjałem mogącym wpłynąć na otoczenie, powinny się skupić na dokładnym jego poznaniu i bieżącym śledzeniu, jak ono się zmienia. Zbyt optymistyczne podejście do rozwoju przyszłej sytuacji w

otoczeniu firmy może doprowadzić do przeinwestowania. Zjawisko to w przypadku małych przedsiębiorstw może być przyczyną znacznego ograniczenia działalności lub upadku przedsiębiorstwa. Prywatne firmy leśne w przeważającej większości zaliczają się do sektora małych przedsiębiorstw, dlatego bardzo ważnym staje się poznanie zależności pomiędzy ich inwestycjami, poziomem konkurencji i przeżywalnością na rynku.

METODYKA BADAŃ

Przedstawione poniżej wyniki badań dotyczące konkurencyjności i przeżywalności prywatnych firm pracujących na rynku usług leśnych. Stanowią one element badań dotyczących czynników kształtujących poziom inwestycji w prywatnych firmach leśnych.

Do zbierania danych zastosowano metodę ankietową. Kwestionariusz ankiety, którą wypełniali właściciele firm, dostarczono dzięki uprzejmości administracji nadleśnictw. Badanie przeprowadzono na terenie wszystkich regionalnych dyrekcji Lasów Państwowych. Ankietę wypełniło 242 firmy jednoosobowe i 1009 firm zatrudniających pracowników (wielosobowych). Zebrane dane dotyczyły lat 2004-2006.

Kwestionariusz ankiety składał się z sześciu części: część I „Ogólna charakterystyka firm”, część II „Informacje dotyczące sytuacji finansowej firm”, część III „Wyposażenie firmy w środki techniczne i konie”, część IV „Informacje dotyczące właściciela firmy”, część V „Informacje dotyczące zakresu korzystania przez szefa/prezesa firmy z informacji biznesowej i naukowej”, część VI „Informacje dotyczące rozwoju firmy”.

W poszukiwaniu współzależności między inwestycjami, konkurencją i przeżywalnością firm użyto następujących współczynników:

1. Współczynnik poziomu inwestycji – został wyliczony jako procentowy udział nakładów inwestycyjnych w przychodach firmy w danym roku.
2. Wskaźnik poziomu konkurencji – został wyliczony z poniższego wzoru dla każdego nadleśnictwa w LP:

$$W_k = \frac{L_{of}}{L_{zam}} \times 100$$

gdzie:

W_k - wskaźnik konkurencyjności na leśnym rynku usług w danym roku

L_{of} - liczba ofert złożonych przez firmy leśne w pierwszym postępowaniu na zamówienia podstawowe nadleśnictw,

L_{zam} - liczba części (pakietów) zamówienia podstawowego na usługi leśne zdefiniowanego do przetargu przez nadleśnictwa na dany rok.

3. Wskaźnik przeżywalności – został wyliczony dla poszczególnych rdLP jako iloraz liczby firm pracujących na ich terenie w 2011r do liczby firm w poprzednich latach tj. 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010. Wskaźnik pomnożono przez 100 i podano w procentach.

- Wskaźnik wyliczono dla wszystkich firm, których dane znajdowały się w Systemie Informatycznym Lasów Państwowych. Identyfikacji dokonano za pomocą numerów NIP.
- Oddzielnie wyliczono wskaźnik dla 236 firm, które wypełniły ankiety, a które wykazały poziom wskaźnika inwestycji powyżej 10%.

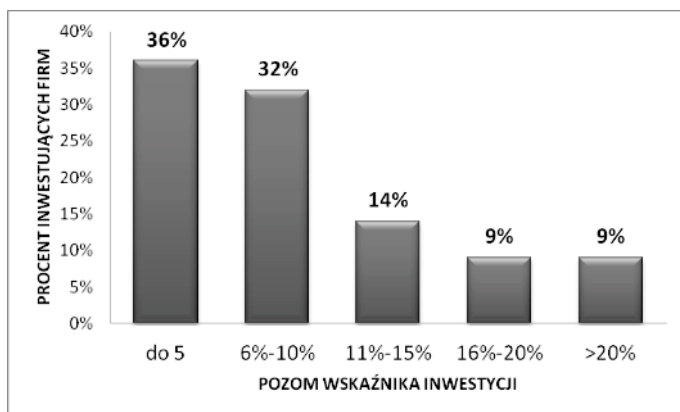
STRUKTURA INWESTYCJI FIRM LEŚNYCH W LATACH 2004-2006.

Wśród firm leśnych pracujących w Państwowym Gospodarstwie Leśnym Lasy Państwowe w 2006 roku przeprowadzono badania dotyczące ich działalności inwestycyjnej. W badaniu wzięło udział 1251 przedsiębiorców leśnych, z których 43% poniosło nakłady inwestycyjne w latach 2004-2006.

Rycina 1 przedstawia poziom wskaźnika inwestycji w badanych firmach. Wskaźnik wyliczono jako procentowy udział nakładów inwestycyjnych w przychodach. Jak widać na wykresie (Ryc. 1) w zaledwie 9% badanych firm wskaźnik poziomu inwestycji przekracza 20%. Tak niski poziom wskaźnika inwestycji nasuwa przypuszczenia o niskiej skłonności do ryzyka wśród przedsiębiorców leśnych. Po zapoznaniu się z wielkością zatrudnienia (Ryc.2) i średnim poziomem rocznych przychodów (Ryc.3) w tych firmach, niski poziom inwestycji już nie szokuje.

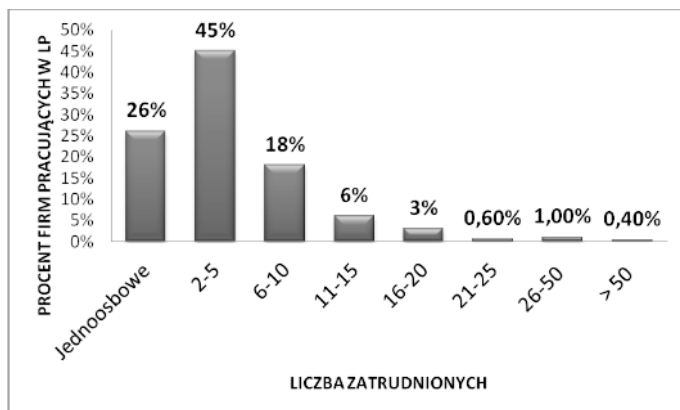
Bowiem w 89% firm średnie zatrudnienie nie przekracza 9 pracowników a tylko 32% firm wykazuje roczny przychód powyżej 400 tys. złotych. Pod względem skłonności do inwestowania firmy leśne nie różnią się od małych przedsiębiorstw innych branż gospodarki. Związane jest to z niechęcią do zadłużania się, mali przedsiębiorcy (także leśni) w większości tj. w 78% finansują inwestycje z własnych oszczędności. Niski poziom przychodów ogranicza im dostępność do zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji np. kredytów inwestycyjnych [Runo 2009].

Przedsiębiorcy leśni najczęściej inwestują w sprzęt techniczny (Ryc.4), 87% inwestycji stanowią zakupy środków technicznych z czego ponad połowę stanowi

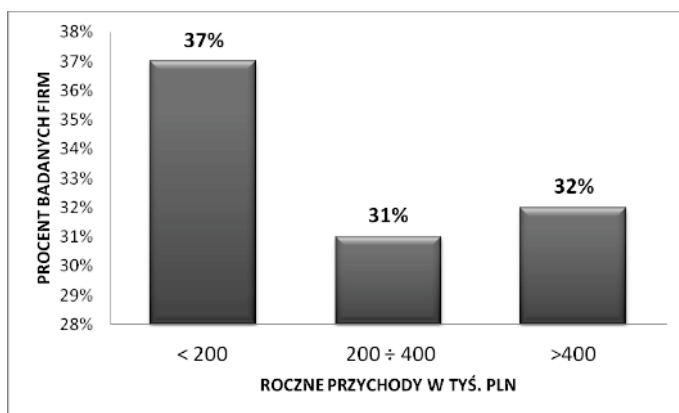


Ryc. 1. Poziom inwestycji w firmach leśnych w latach 2004-2006

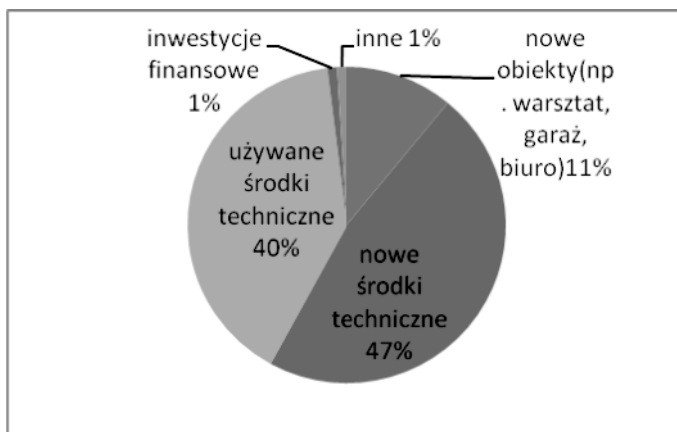
Źródło: Opracowanie własne.



Ryc. 2. Wielkość zatrudnienia w firmach leśnych w 2006 roku
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z DGLP.



Ryc. 3. Średnie roczne przychody firm leśnych w latach 2004-2006
Źródło: Opracowanie własne.



Ryc. 4. Kierunki inwestowania przez firmy leśne w latach 2004-2006
Źródło: Opracowanie własne.

nowy sprzęt. Taka struktura inwestowania jest wynikiem zamierzeń przedsiębiorców leśnych na najbliższą przyszłość, wśród nich dominują plany zakupu środków technicznych (61%) oraz gromadzenie środków finansowych na dalszy rozwój. Znaczna część firm tj. 40% zamierz poszerzyć zakres swojej działalności.

KONKURENCYJNOŚĆ FIRM NA RYNKU USŁUG LEŚNYCH

Sednem działalności przedsiębiorstwa na konkurencyjnym rynku jest uzyskanie przewagi nad konkurentami. W literaturze szeroko opisuje się trzy skuteczne strategie dzięki, którym można osiągnąć przewagę w danym sektorze. Są nimi: minimalizacja kosztów całkowitych (kształtowanie kosztów na poziomie niższym niż koszty uzyskiwane przez konkurentów w branży), zróżnicowanie (oferowanie produktów lub usług posiadających szczególne cechy i wyróżniających się spośród innych dostępnych na rynku), koncentracja (zweżenie pola działania do wybranej części danej branży i poszukiwaniu w niej przewagi kosztowej lub odróżnieniu się od konkurentów w wybranej części danego rynku). Nasuwa się pytanie: Czy wszystkie rodzaje powyższych strategii da się zastosować w sektorze usług leśnych? Odpowiedz brzmi: Tak. Sektor usług leśnych jest integralną częścią gospodarki i jako taki podlega wszystkim prawom jej działania, a więc i prawom konkurencji. Problemem nie jest więc możliwość zastosowania przytaczanych strategii konkurencyjności lecz trafny, przynoszący wymierne efekty wybór odpowiedniej z nich.

Skuteczność strategii będzie tym większa im lepiej zrozumiemy reguły rządzące konkurencją w danej branży. W każdej z nich, konkurencja opiera się na wzajemnym oddziaływaniu pięciu sił, zwanych „siłami konkurencji”. Są to: potencjalne wejście na rynek nowych konkurentów, zagrożenia ze strony produktów i usług substytucyjnych, siła przetargowa nabywców, siła przetargowa dostawców i rywalizacja pomiędzy działającymi konkurentami [Porter 2006]. W branży, w której skutek oddziaływania pięciu sił ma charakter sprzyjający (jest wyrównany) przedsiębiorstwa uzyskują spore zyski. W przypadku wyraźnej przewagi jednej z sił, tylko nieliczne przedsiębiorstwa osiągają większe zyski, mimo usilnych działań menadżerskich. Natężenie oddziaływań pięciu sił konkurencji ma decydujące znaczenie w wyborze i formułowaniu strategii firmy.

Przedsiębiorcy leśni w Polsce jak już wspomniano w większości kierując mikro przedsiębiorstwami mają ograniczone możliwości kształtowania swojego otoczenia. Strategie tych firm powinny więc odnosić się do takiego wykorzystania swojego potencjału aby szybko sprostać zmianom zachodzącym w otoczeniu. Potrzeba szybkiego reagowania na otoczenie przez firmy leśne nie stwarza możliwości formułowania długookresowych planów strategicznych, dlatego powinny one dotyczyć krótszych okresów. Sytuacja na rynku usług leśnych charakteryzuje się stałą przewagą jednej z pięciu sił konkurencyjnych – siłą przetargową nabywców usług. Monopolistyczna pozycja Lasów Państwowych jako jedyne źródła popytu na te usługi i jednocześnie reguły obowiązujące przy

wyborze wykonawców (jedynie kryterium to cena) nie ułatwiają przedsiębiorcom leśnym trafnego wyboru strategii działania. Postawienie na nieodpowiednią z nich może okazać się zgubne.

Osiągnięcie przywództwa kosztowego, jest jedną z mniej skomplikowanych strategii, ale trudną do osiągnięcia dla małych firm. Pozycja kosztowa w dużym stopniu zależy od udziału w rynku. Łatwiej osiągnąć przywództwo kosztowe działając w wielu segmentach danej branży a także w branżach pokrewnych. Źródłami obniżenia kosztów mogą być wówczas: wykorzystanie efektu skali, wdrażanie efektywniejszych technologii (związane z ciągłym inwestowaniem) czy wreszcie preferencje przy zakupach większej ilości surowców i materiałów (niemożliwe w przypadku małych firm). Dlatego prywatnym firmom leśnym łatwiej przyjąć strategię zróżnicowania czyli wybranie jednej lub kilku cech (cenionych przez nabywców) i sytuowanie się na rynku tak by być jedynym lub jednym z niewielu spełniających konkretne potrzeby nabywców. Sposoby osiągnięcia zróżnicowania są różne i zależą od branży. W przypadku usług leśnych mogą nimi być np. wyspecjalizowanie się w jednym rodzaju usług leśnych. Osiągnięcie takiej specjalizacji jest w przypadku firm leśnych ściśle związane z działaniami nabywcy. Nabywca (Lasy Państwowe) musiałyby to umożliwić przez odpowiedni podział pakietów zadań do przetargów. Pakiety powinny obejmować określone rodzaje zadań a nie całość prac gospodarczych w jednym leśnictwie. Wprowadzanie strategii zróżnicowania wiąże się z poniesieniem wysokich nakładów na inwestycje np. w specjalistyczny sprzęt. Dlatego też dodatkowym atutem w celu osiągnięcia pozycji lidera w branży będzie koncentracja na obniżeniu kosztów całkowitych działalności.

Z badań ankietowych przeprowadzonych wśród przedsiębiorców leśnych około 60% nie wypowiedziało się w jaki sposób zamierzają podnieść konkurencyjność swojej firmy. Z pośród tych, którzy sformułowali swoje zamierzenia najczęściej dotyczą one wprowadzenia nowych technologii, podnoszenia kwalifikacji pracowników, obniżenia kosztów, wejście w nowe branże, podniesienie wydajności i jakości usług.

Konkurencja w sektorze usług leśnych zmieniała się wraz z jego fazami rozwoju. Powolny wzrost sektora i przechodzenie z jednej fazy rozwoju do drugiej spowodował, że konkurencja przekształciła się obecnie w niektórych regionalnych dyrekcjach Lasów Państwowych i nadleśnictwach w grę o zwiększenie udziału w rynku firm leśnych dążących do ekspansji. Obserwuje się nasilenie konkurencji cenowej, która jest najbardziej niestabilna, gdyż z punktu widzenia rentowności pogorsza sytuację całego sektora. Rywale łatwo i szybko dostosowują się do obniżek cen; po ich wyrównaniu, obniżają przychody wszystkich firm. W przypadku właścicieli prowadzących małe usługowe firmy leśne mogą oni zadowalać się stopą zysku poniżej przeciętnej dla utrzymania niezależności wynikającej z własności firmy, podczas gdy taka stopa zysku nie może zadowolić właścicieli dużych firm ponoszących duże koszty utrzymania zasobów ludzkich i technicznych [Kocel 2011].

Zgodnie z przyjętymi procedurami organizowania przetargów na usługi z zakresu gospodarki leśnej przez nadleśnictwa pierwsze postępowanie przetargowe jest organizowane pod koniec roku kalendarzowego poprzedzającego rok, w którym będą obowiązywały wyniki przetargu. I tak, np. wskaźnik konkurencyjności roku 2010 obrazuje sytuację na rynku usług pod koniec roku 2009, w praktyce na jeden, trzy miesiące przed rozpoczęciem roku, dla którego został obliczony wskaźnik.

W tabeli 1 przedstawiono wskaźniki konkurencyjności w latach 2005-2010. Informacje uzyskane od nadleśnictw w drodze edycji za 2005-2006 są niekompletne, gdyż zgodnie z art. 97. ustawy Prawo zamówień publicznych nadleśnictwa jako zamawiający mają obowiązek przechowywania protokołów wraz z załącznikami przez okres 4 lat od dnia zakończenia postępowania o udzielenie zamówienia, w sposób gwarantujący jego nienaruszalność. W tych latach również w wielu nadleśnictwach obowiązywały umowy wieloletnie zawarte z firmami wcześniej (np. w nadleśnictwach z terenu RDLP w Warszawie i Poznaniu). W roku 2007 odnotowano w Lasach Państwowych wskaźnik konkurencyjności o wartości 87,91%. Najwyższe wskaźniki konkurencyjności osiągnięto podczas przetargów na rok 2007 w nadleśnictwach z terenu RDLP w Szczecinku (101,12%), Białymstoku (100%) i Poznaniu (97,69%). W tych regionalnych dyrekcjach LP praktycznie na jeden pakiet wystawiony do przetargu przez nadleśnictwo przypadła jedna oferta złożonych przez firmę. Z kolei najniższe wskaźniki w 2007 r. odnotowano podczas przetargów organizowanych w nadleśnictwach z terenu RDLP w Warszawie (60,61%), Gdańsku (64,54%) i Toruniu (78,82%). Oznacza to, od 24,43% do 36,71% usług zdefiniowanych przez nadleśnictwa tych dyrekcji nie znalazło oferentów.

W roku 2008 nastąpił nieznaczny wzrost (o 0,42 pkt. proc.) konkurencyjności wśród firm w sektorze usług leśnych. Nie mniej jednak, w nadleśnictwach z terenu RDLP w Poznaniu osiągnął on już ponad 110%. Ponad 100% osiągnął on jeszcze w dwóch regionalnych dyrekcjach (RDLP w Łodzi i Szczecinku). Korzystną sytuację dla firm leśnych (tj. niski poziom konkurencji) w 2008r. odnotowano w RDLP w Warszawie (64,29%), Toruniu (74,77%) i Gdańsku (75,57%).

W roku 2009 odczuwalne były działania antykryzysowe podjęte przez kierownictwo Lasów Państwowych. Nastąpiło ograniczenie realizacji niektórych zadań gospodarczych nadleśnictw, co przyczyniło się do wzrostu konkurencyjności na leśnym rynku usług. Nastąpił wzrost wskaźnika konkurencyjności o ponad 10%, w porównaniu z rokiem poprzednim, niemniej jednak nie przekroczył on jeszcze 100%. Najwyższy wskaźnik konkurencyjności odnotowano w RDLP w Łodzi (124,58%), Szczecinie (118,44%) i Poznaniu (114,94%). Dla firm z terenu RDLP w Łodzi i Poznaniu rok 2009 był kolejnym rokiem, gdzie na przetargach odnotowywano najwyższe wskaźniki konkurencyjności w Lasach Państwowych. Z kolei dla firm z terenu RDLP w Warszawie, Toruniu i Gdańsku był to trzeci rok o korzystnej sytuacji na rynku usług leśnych. Bowiem, wskaźniki konkurencji w latach 2007-2009 nie osiągnęły wówczas 100%.

Tab. 1. Wielkość wskaźnika konkurencji w poszczególnych RDLP.

Kod RDLP	RDLP	Wielkość wskaźnika konkurencji w poszczególnych lata w %					
		2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	Białystok	100,84	103,73	100,00	81,09	99,23	111,55
2	Katowice	72,67	75,04	82,16	82,21	88,41	102,14
3	Kraków	99,41	99,43	92,18	92,31	95,60	97,27
4	Krosno	97,17	106,04	96,83	95,70	101,83	103,85
5	Lublin	88,64	84,33	89,22	82,37	89,58	89,62
6	Łódź	102,06	94,27	96,67	102,17	124,58	132,49
7	Olsztyn	86,96	88,74	85,63	86,75	92,61	94,01
8	Piła	99,34	105,48	92,27	91,33	106,12	129,01
9	Poznań	99,21	100,00	97,69	110,39	114,94	129,69
10	Szczecin	89,76	93,69	88,44	96,37	118,44	126,36
11	Szczecinek	106,62	100,25	101,12	100,23	113,33	126,20
12	Toruń	81,14	79,04	78,82	74,77	76,98	84,11
13	Wrocław	83,77	86,54	80,47	87,64	96,61	100,00
14	Zielona Góra	92,35	82,47	78,84	82,86	110,37	128,25
15	Gdańsk	81,66	60,80	64,54	75,57	79,39	103,77
16	Radom	101,72	99,22	91,09	89,02	94,42	107,80
17	Warszawa	10,00	68,29	60,61	64,29	74,45	81,12
Lasy Państwowe		89,49	89,46	87,91	88,33	98,80	107,55

Źródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów DGLP.

Natomiast w roku 2010 po raz pierwszy wskaźnik konkurencyjności przetargów organizowanych przez nadleśnictwa na podstawie przepisów ustawy Prawo zamówień publicznych przekroczyło 100% (107,55%). Ponownie, największy wskaźnik odnotowano w dwóch regionalnych dyrekcjach LP, tj. w Łodzi (132,49%) i Poznaniu (129,69%). W przetargach na rok 2010 wysoki wskaźnik konkurencyjności wynoszący 129,01% osiągnięto w RDLP w Pile. Dla firm leśnych z terenu RDLP w Warszawie i Toruniu 2010r. był kolejnym rokiem, w którym na rynku usług leśnych zanotowano niedobór firm. Wskaźniki konkurencyjności przetargów wyniosły tam odpowiednio 81,12% i 84,11%. Trzecią dyrekcją o najniższym wskaźniku konkurencyjności w analizowanym roku była RDLP w Lublinie (89,62%).

W sześciu analizowanych latach (2005-2010) jedynie na terenie nadleśnictw podległych RDLP w Szczecinku wskaźnik konkurencyjności przetargów wyniósł powyżej 100%. Mogło to być wynikiem, m.in. znacznego rozproszenie sektora usług leśnych (udziału firm jednoosobowych i zatrudniających 2-5 robotników), formułowania do przetargów dużej liczby pakietów (400-450 pakietów) o średniej wartości pakietu w granicach 400 tys. zł, polityki kierownictwa tej Dyrekcji i nadleśnictw w zakresie dostosowania liczby pakietów do liczby potencjalnych

oferentów przystępujących do przetargów (najczęściej firm lokalnych). Świadczyć o tym mogą wskaźniki konkurencyjności przetargów osiągnane w latach 2005-2008, kiedy przekraczały one nieznacznie próg 100%.

Z kolei w pięciu regionalnych dyrekcjach Lasów Państwowych (RDLP Kraków, Lublin, Olsztyn, Toruń i Warszawa) wskaźnik konkurencyjności nie przekroczył w żadnym z analizowanych lat 100%.

Nie potwierdzono istnienia zależności pomiędzy wskaźnikiem poziomu inwestycji a wskaźnikiem konkurencyjności. Zastosowany do poszukiwania tych zależności współczynnik korelacji liniowej Pearsona przybierał wartości rzędu 10^{-2} . Wskaźnik siły konkurencji kształtujący się średnio w badanym okresie (tj. 2005-2010) na poziomie około 93% świadczy o niedoborze firm na rynku. Zatem przedsiębiorcy nie musieli konkurować ze sobą podnosząc poziom techniczny przedsiębiorstwa.

PRZEŻYWALNOŚĆ FIRM LEŚNYCH

Dynamika powstawania nowych i upadku już istniejących firm, dostarcza szereg wskaźników, które mogą być traktowane, oprócz dynamiki wzrostu PKB, jako barometr kondycji gospodarki kraju. Są to istotne wskaźniki, ponieważ odzwierciedlają nie tylko wpływ tzw. twardych czynników wzrostu gospodarczego, ale także niemierzalnych związanych z nastrojami inwestorów i ich przewidywaniami co do możliwości prowadzenia przedsiębiorstwa [<http://een.org.pl/index.php/rynek-wewnetrzny>]. Wskaźnik przeżywalności firm jest jednym ze wskaźników świadczących o kondycji gospodarki.

Naukowcy zajmujący się tą problematyką stworzyli tzw. teorie przeżywalności firmy, które zawierają bogatą listę czynników wpływających na przeżywalność firm. Czynniki te można usystematyzować dokonując podziału na tkwiące w samym przedsiębiorstwie (wiek, wielkość, strategia działania firmy), otoczeniu (sektor, region, bodźce makroekonomiczne i otoczenie instytucjonalne) oraz charakterystyki właściciela – menedżera.

Czynnikiem o silnym wpływie na dalsze losy przedsiębiorstwa są inwestycje. Co roku inwestuje w Polsce zaledwie 20-30% przedsiębiorstw (w roku 2004 było to 28,8% przedsiębiorstw). Zdecydowanie częściej inwestowały przedsiębiorstwa posiadające osobowość prawną i takie, które od początku zatrudniały pracowników. Fakt inwestowania zwiększa ich współczynnik przeżycia o około 10 punktów procentowych. Mimo, że związek pomiędzy inwestycjami a współczynnikiem przeżycia jest niezaprzeczalny, przedsiębiorstwa zbyt rzadko korzystają z tej możliwości. Odsetek inwestujących nie zwiększa się wraz z długością okresu istnienia firmy na rynku. W kolejnych latach działalności nadal inwestuje około 20-30% firm, chociaż zauważa się, że z roku na rok prawdopodobieństwo przeżycia firmy inwestującej wzrasta [Raport GUS 2009].

Spośród podmiotów powstałych w 2003 r. do 2008 r. przeżyło 60,4% przedsiębiorstw, które w pierwszym roku działalności ponosiły nakłady inwestycyjne i 40,9% jednostek, które ich nie ponosiły. Odsetek przeżywających

jednostek inwestujących był przy tym wyższy dla osób prawnych (64,7%) niż fizycznych (59,9%), a także wyższy dla podmiotów zatrudniających pracowników najemnych (79,9%) niż dla tych, w których pracowali sami właściciele (42,8%).

Wskaźniki przeżycia między 2004 r. a 2008 r. dla nieinwestujących osób fizycznych były znacznie niższe niż dla podmiotów ponoszących nakłady inwestycyjne i wyniosły odpowiednio 39,1% i 59,9%. Podobne zależności zachodziły dla przedsiębiorstw bez względu na wielkość zatrudnienia i podstawowy rodzaj działalności [Raport GUS 2009].

W zbiorowości przedsiębiorstw powstałych w roku 2003 i aktywnych w następnych 5 latach udział podmiotów inwestujących nieznacznie wzrósł. W 2008 r. działalność inwestycyjną prowadziło 35,5% podmiotów. Udział ten był wyższy od przeciętnego dla osób prawnych oraz jednostek zatrudniających pracowników najemnych (odpowiednio 42,8% oraz 46,8%) [Raport GUS 2009].

Dotychczas, w przedsiębiorczości leśnej nie przeprowadzono na szeroką skalę badań z zakresu czynników wpływających na przeżywalność firm leśnych. Nieliczne dotyczą przeżywalności firm inwestujących. I tak, w podczas przeprowadzonego na przełomie 2006 i 2007 r. monitoringu sektora usług leśnych poproszono ankietowane firmy leśne o podanie informacji jak kształtował się udział w 2005 r. wydatków przeznaczonych na inwestycje w przychodach ze sprzedaży towarów i usług [Kocel 2007]. Spośród 406 firm inwestujących w środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne udział inwestycji w przychodach na poziomie powyżej 10% wykazało 236 wieloosobowych firm leśnych. Wskaźnik przeżywalności tych firm do roku 2011 r. wyniósł 46,2%. Dla porównania, w gospodarce narodowej w branży „pozostała działalność usługowa” wskaźnik przeżycia po pięciu latach wyniósł 35,9% [Raport GUS 2010].

W chwili obecnej testowanie wielu hipotez z zakresu przeżywalności firm leśnych nie jest możliwe ze względu na brak wiarygodnych danych statystycznych. Problem dostępności danych, określających poziom czynników mogących wpływać na przeżywalność małych przedsiębiorstw jest podkreślany w pracach poruszających tę tematykę w literaturze przedmiotu [Raport GUS 2010, Szymański 2012]. Warto jednak zapoznać się z wynikami analiz z zakresu przeżywalności firm leśnych za lata 2005-2011. Materiały zostały opracowane na podstawie informacji uzyskanych z Systemu Informatycznego Lasów Państwowych, dotyczących umów zawieranych przez firmy leśne z nadleśnictwami. Wskaźnik przeżywalności został wyrażony tu procentowo i jest ilorazem liczby firm (według NIP-ów firm) na końcu analizowanego okresu do liczby firm na początku okresu.

Obliczone wskaźniki przeżywalności dla firm leśnych mogą być niezgodne ze stanem faktycznym, gdyż nie ma możliwości przeprowadzenia pełnej weryfikacji historii firm. Firmy, które „zniknęły” z Systemu Informatycznego Lasów Państwowych mogły ulec likwidacji, zawiesić działalność gospodarczą, połączyć się z inną firmą (dokonać fuzji firm), a także wycofać się z rynku lub przenieść swoje aktywa do innych sektorów gospodarki (przebranżowić się). Mogły również, przegrywając przetarg na usługi leśne w nadleśnictwach, być podwykonawcom u innych firm, które ten przetarg wygrały.

W tabeli 2 przedstawiono liczbę firm (według zawartych umów) w sześciu analizowanych okresach oraz ich wskaźniki przeżywalności, według regionalnych dyrekcji Lasów Państwowych. W pierwszym okresie, tj. w roku 2005 odnotowano w SILP na podstawie zawartych umów zaledwie 26 firm, z których do roku 2011 przeżyło 30,77%. Podobnie w roku 2006 liczba firm objęta analizą była również niewielka, gdyż wyniosła 691 firm. Ich wskaźnik przeżywalności wyniósł 63,39%. Na terenie RDLP w Warszawie odnotowano w tym okresie najwyższy wskaźnik przeżywalności firm. Wysokie wskaźniki przeżywalności firm zarejestrowano również w RDLP w Warszawie w innych okresach, tj. w latach 2010-2011, 2009-2011 i 2007-2011. Te wysokie wskaźniki przeżywalności firm należy powiązać z niskimi wskaźnikami konkurencyjności na rynku usług tej regionalnej dyrekcji LP

Tab. 2. Wielkości wskaźnika przeżywalności firm leśnych w poszczególnych RDLP.

Kod RDLP	RDLP	Wskaźnik przeżywalności firm w podanych okresach w %					
		2005-2011	2006-2011	2007-2011	2008-2011	2009-2011	2010-2011
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Białystok	18,18	47,06	52,66	61,14	60,49	68,42
2	Katowice	50,00	60,24	42,15	43,39	58,51	59,61
3	Kraków		78,26	66,67	72,27	70,29	78,42
4	Krosno	100,00	79,27	71,92	64,76	68,35	81,43
5	Lublin		69,23	64,33	56,92	66,52	77,43
6	Łódź		60,47	45,77	54,17	63,76	70,40
7	Olsztyn		72,73	57,58	59,82	61,54	66,91
8	Piła		70,45	58,67	69,23	72,27	69,37
9	Poznań		44,83	48,72	39,62	51,55	63,64
10	Szczecin	100,00	41,94	58,62	60,54	72,80	76,08
11	Szczecinek		77,03	64,60	67,99	73,08	74,73
12	Toruń	100,00	73,47	75,96	76,73	80,08	81,82
13	Wrocław	16,67	40,00	29,16	35,39	44,37	57,75
14	Zielona Góra		64,10	51,30	52,03	58,90	70,45
15	Gdańsk		75,00	75,00	67,14	75,00	79,25
16	Radom		65,00	59,85	66,85	69,79	74,87
17	Warszawa		90,00	70,97	66,67	78,31	81,43
Las Państwowe		30,77	63,39	56,12	58,96	66,74	73,52
Liczba firm (według zawartych umów)		26	691	2 548	3 260	3 124	2 987

Źródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów DGLP.

(tabela 1). Niskie wskaźniki konkurencyjności na leśnym rynku usług miały istotny wpływ na wskaźniki przeżywalności firm z terenu RDLP w Toruniu (tabela 1). Firmy z terenu RDLP Toruń osiągnęły najwyższą przeżywalność w Lasach Państwowych, gdyż aż w czterech okresach analitycznych, tj. w okresach o nasilającej się konkurencji na rynku usług. Ta zależność może potwierdzać regułą, że wraz ze stopniem nasilenia konkurencji na rynku usług rośnie udział firm wycofujących się z tego rynku.

Z kolei najniższe wskaźniki przeżywalności firm w Lasach Państwowych, zarówno w analizowanym okresie, jak i w pozostałych czterech okresach (w latach 2007-2011, 2008-2011, 2009-2011 i 2010-2011) odnotowano w nadleśnictwach z terenu RDLP we Wrocławiu. Można przypuszczać, że na wskaźnik ten wpływ miała wielkość rynku usług, a także częste zmiany kadrowe na stanowisku nadleśniczego. Nowi nadleśniczowie ustalali nowe zasady „gry rynkowej”.

Niski stopień przeżywalności firm z terenu RDLP w Katowicach może być również potwierdzeniem wpływu wielkości rynku usług na przetrwanie firm. Ta teza wynika stąd, że w latach 2005- 2009 leśny rynek usług tej Dyrekcji charakteryzował się niskim stopniem konkurencyjności, co wykluczyć może wpływ konkurencji na przeżywalność firm. Ponadto, czynnikiem wpływającym na przeżywalność firm, podobnie jak w przypadku przede wszystkim firm z terenu RDLP Poznań, może być wpływ organizacji zrzeszających prywatnych przedsiębiorców na promowanie na rynku usług dużych firm i ograniczanie funkcjonowania firm małych.

WNIOSKI

Na podstawie analizy wskaźników konkurencji, przeżywalności i poziomu inwestycji firm w sektorze usług leśnych można przedstawić następujące wnioski:

1. Poziom wskaźnika konkurencyjności firm leśnych na terenie LP w latach 2005-2009 nie przekraczał 100%, co może świadczyć o niewielkim regionalnym niedoborze firm na rynku.
2. Nie potwierdzono statystycznie wpływu wskaźnika konkurencji na poziom inwestycji w prywatnych firmach pracujących na rynku usług leśnych. Współczynnik korelacji liniowej Pearsona osiągał wartości około 0,016.
3. 40% przedsiębiorców leśnych formułuje plany działań podnoszących ich konkurencyjności na rynku usług leśnych. Przedsiębiorcy leśni najczęściej zamierzają poprawić pozycję konkurencyjną swoich firm przez inwestowanie w środki techniczne, co zgodne jest rodzajem podejmowanych przez nie przedsięwzięć inwestycyjnych.
4. Począwszy od roku 2007, wraz z wydłużaniem się okresu prowadzenia działalności gospodarczej na leśnym rynku usług maleje wskaźnik przeżywalności firm.
5. Wskaźnik przeżywalności firm leśnych, które inwestowały w latach 2005-2006 (46,2%) jest wyższy niż odpowiedni wskaźnik przeżycia firm inwestujących zakwalifikowanych przez GUS do branży „pozostała działalność usługowa”.

LITERATURA

- Raport GUS 2010: Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2008 r., Warszawa, luty 2010 r.
- Raport GUS 2009: Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2003 – 2007, Warszawa
- Kocel J. 2007: Analiza skali i efektywności prywatyzacji usług oraz ocena stanu i funkcjonowania prywatnych firm leśnych. Dok. Instytutu Badawczego Leśnictwa, Warszawa, s.1-45.
- Kocel J. 2011: Opracowanie standardowych kosztów jednostkowych prac z zakresu działalności podstawowej nadleśnictw. Sprawozdanie cząstkowe Instytut Badawczy Leśnictwa s. 1-18.
- Porter M.E. 2006: Przewaga konkurencyjna. Wyd. HELION, Gliwice s. 36-48
- Runo E. G. 2009: Możliwości inwestowania przez Zakłady Usług Leśnych w zakup specjalistycznych maszyn do pozyskania i zrywki drewna. Postępy Techniki w Leśnictwie, 107, s. 30-37.
- Szymański D. 2012: Analiza przeżywalności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce przy użyciu semiparametrycznego modelu proporcjonalnego hazardu Katedra Statystyki i Ekonometrii, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski z dnia 6 lipca 2012
www.konferencjakz.p.lodz.pl/?download=Szymanski_Dariusz.pdf
[<http://een.org.pl/index.php/rynek-wewnetrzny2/articles/Czynniki-wplywajace-na-przezywalnosc-firm-sektora-MSP2.html>. z dnia 5.07.2012 r.

STRESZCZENIE

Sektor prywatnych firm leśnych w całości można zaliczyć do sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Ponieważ jako małe przedsiębiorstwa nie są w stanie wystarczająco silnie wpływać na swoje otoczenie, dlatego muszą je pilnie obserwować by odpowiednio szybko reagować i sprostać nowym wymaganiom. Firmy aby przetrwać i pozostać konkurencyjnymi muszą ciągle się rozwijać. Nieustający rozwój mogą zapewnić sobie inwestując między innymi w nowe technologie czy podnosząc kwalifikacje pracowników. Przedsiębiorcy leśni podobnie jak reszta małych przedsiębiorstw charakteryzują się niską skłonnością do inwestowania. Zaledwie 10% firm decyduje się na przedsięwzięcia inwestycyjne przekraczające 20% ich przychodów. Najczęściej bo w 87% inwestują w sprzęt techniczny co zgodne jest z deklarowanym przez nie wyborem strategii działań konkurencyjnych.

Z badań nad poziomem konkurencji w tym sektorze usług leśnych wynika iż średni poziom konkurencji nie przekracza 100%, co świadczy o niewielkim niedoborze firm leśnych na rynku. Zaledwie na terenie jednej regionalnej dyrekcji Lasów Państwowych to jest w Szczecinku poziom konkurencji w 5 badanych latach przekraczał 100%. Zatem nie znaleziono liniowych zależności między poziomem inwestycji a poziomem konkurencji na rynku firm leśnych. Natomiast w badaniach nad przeżywalnością tych firm można było zaobserwować wyższe wskaźniki

przeżywalności leśnych firm inwestujących w środki trwałe i własności niematerialne i prawne, niż w firmach nieinwestujących.

SUMMARY

The sector of private forest firms can be included to the sector of small and medium enterprises. Small enterprises are not able to affect strongly enough their surrounding so they have to urgently observe it in order to appropriately and quickly react and meet new requirements. To survive and stay competitive companies must still develop. They can provide the incessant development for themselves investing into new technologies or raising employees' qualifications. Forest entrepreneurs, similarly to the rest of small-sized enterprise, are characterized by a low propensity to invest. Scarcely 10% of companies decide on investments which exceed 20% of their income. 87% invest in the technical equipment - what matches the strategy selection declared by them in competitive action.

The research of the level of competition in this sector of forest service shows that the average level of competition does not exceed 100% - what indicates little deficiency of forest companies on the market. Only on the area of one regional management of National Forests -that is in Szczecinek- the level of competition in five examined years exceeded 100%. So linear relations between the level of investment and the level of competition were not found on the market of forest companies. However, in the research on the survivability of these companies it was possible to observe higher indicators of survivability of forest investing companies in fixed assets and intangible properties and legal than in non-investing companies.