POLITECHNIKA LUBELSKA

Jakub Bis
Marta Sokół
Aleksandra Zalewska

Branża papiernicza jako istotny sektor polskiej gospodarki

MONOGRAFIE

Lublin 2021

Branża papiernicza jako istotny sektor polskiej gospodarki

Monografie – Politechnika Lubelska

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

Jakub Bis
Marta Sokół
Aleksandra Zalewska

Branża papiernicza jako istotny sektor polskiej gospodarki

Wydawnictwo
Politechniki Lubelskiej

Lublin 2021

Recenzent:
dr hab. Wiesław Janik

Publikacja wydana za zgodą Rektora Politechniki Lubelskiej

© Copyright by Politechnika Lubelska 2021

ISBN: 978-83-7947-501-8

Wydawca: Wydawnictwo Politechniki Lubelskiej
www.biblioteka.pollub.pl/wydawnictwa
ul. Nadbystrzycka 36C, 20-618 Lublin
tel. (81) 538-46-59

Druk: Soft Vision Mariusz Rajski
www.printone.pl

Elektroniczna wersja książki dostępna w Bibliotece Cyfrowej PL www.bc.pollub.pl
Książka udostępniona jest na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa – na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0)

Nakład: 50 egz.

Spis treści

Wstęp 6

1. Pojęcie, istota i znaczenie przedsiębiorczości 8
   - 1.1. Przedsiębiorczość, przedsiębiorca, przedsiębiorstwo – ujęcie teoretyczne 8
   - 1.2. Determinanty rozwoju przedsiębiorczości 18
   - 1.3. Wpływ przedsiębiorczości na rozwój społeczno-gospodarczy 25
2. Charakterystyka rynku branży papierniczej w Polsce 29
   - 2.1. Analiza nasycenia branży papierniczej podmiotami gospodarczymi 30
   - 2.2. Analiza struktury podmiotów tworzących branżę papierniczą 34
   - 2.3. Analiza poziomu produkcji papieru i wyrobów z papieru w Polsce 40
   - 2.4. Analiza produkcji sprzedanej papieru i wyrobów z papieru 55
3. Analiza rozwoju branży papierniczej w Polsce 64
   - 3.1. Analiza dynamiki i wartości sprzedaży produkcji wybranych podkategorii produktowych branży papierniczej 64
   - 3.2. Zużycie papieru i tektury w Polsce 78
   - 3.3. Popyt zagraniczny na papier i wyroby z papieru z Polski – analiza eksportu 91
4. Ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstw z branży papierniczej 97
   - 4.1. Analiza finansowa w ujęciu teoretycznym 97
     - 4.1.1. Analiza wskaźników rentowności 99
     - 4.1.2. Analiza wskaźników płynności 103
     - 4.1.3. Analiza wskaźników struktury majątkowo-kapitałowej 107
     - 4.1.4. Analiza wskaźników zadłużenia 109
   - 4.2. Analiza finansowa spółek Arctic Paper SA oraz Kompap SA 112

Zakończenie 127

Bibliografia 131

Wstęp

Branża papiernicza to znaczący, aczkolwiek nie do końca należycie ceniony obszar polskiej gospodarki, szczególnie w dobie trzeciej dekady XXI wieku, czyli w okresie pandemii wywołanej koronawirusem oraz wszechogarniającej cyfryzacji. Chociaż wielu wydaje się, że papier to przeżytek minionych wieków, to jest on jednak wciąż istotnym surowcem. Pod względem liczby przedsiębiorstw działających w branży papierniczej Polska od lat znajduje się w czołówce Unii Europejskiej posiadając swoich reprezentantów na wszystkich etapach łańcucha wartości od pozyskiwania surowców, przez produkcję różnych rodzajów papieru, a na produkcji wyrobów z papieru kończąc.

Autorzy za cel niniejszej pracy postawili dokonanie analizy branży papierniczej w kontekście podjęcia decyzji o uruchomieniu w niej działalności gospodarczej. Przystępując do analizy branży papierniczej postawiono następujące pytania badawcze: Czy podjęcie decyzji o prowadzeniu działalności gospodarczej związanej z produkcją i przetwarzaniem papieru jest dobrym przedsięwzięciem biznesowym? Czy perspektywy rozwojowe dla branży papierniczej są korzystne? Jaką kondycję finansową posiadają spółki papiernicze notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych? Na potrzeby niniejszej monografii sformułowana została również następująca hipoteza: Analiza obecnej sytuacji oraz określenie perspektyw dla branży papierniczej są kluczowymi działaniami poprzedzającymi decyzję o uruchomieniu działalności gospodarczej w tym obszarze.

Badając atrakcyjność branży papierniczej w Polsce warto zwrócić uwagę na fakt, iż w sytuacji słabszej koniunktury zarówno przedsiębiorstwa, jak i sektor państwowy szukać będą oszczędności w sferze funkcjonowania zbiurokratyzowanej administracji. Kolejnym istotnym aspektem wpływającym na ocenę branży jest cyfryzacja, która wydawać by się mogło spowoduje pogorszenie sytuacji przedsiębiorstw w tym sektorze. Niemniej jednak, według danych Konfederacji Europejskiego Przemysłu Papierniczego (CEPI) na przestrzeni ostatnich lat odnotowuje się wzrost zapotrzebowania na papier. Stąd, w niniejszej publikacji Autorzy przeanalizowali sytuację z punktu widzenia podmiotu rozważającego wejście do branży papierniczej, zbadali również atrakcyjność i konkurencyjność wybranej branży. Takiej formie prezentacji podporządkowana została struktura książki, w której wyodrębniono cztery rozdziały.

W rozdziale pierwszym, który ma charakter typowo teoretyczny, zaprezentowano przegląd literatury, zdefiniowano podstawowe teorie dotyczące szeroko rozumianej przedsiębiorczości, oraz zdefiniowano pojęcia przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy. Następnie zidentyfikowano czynniki mające wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw oraz przybliżono klasyfikacje tych czynników, które z jednej strony wpływają na rozwój, a z drugiej hamują przedsiębiorczość. Na koniec rozdziału określony został wpływ przedsiębiorczości na rozwój społeczno-gospodarczy.

Drugi rozdział koncentruje się na charakterystyce branży papierniczej w Polsce. Przeprowadzono analizę nasycenia branży papierniczej podmiotami

gospodarczymi. Przeanalizowano również strukturę podmiotów ją tworzących. Zbadano także poziom produkcji papieru i wyrobów z papieru w Polsce oraz poziom sprzedaży wytworzonej produkcji.

W trzecim rozdziale poddano analizie rozwój branży papierniczej. Szczególną uwagę poświęcono analizie dynamiki sprzedaży wyrobów papierniczych, uzupełniając rozważania o analizę zużycia papieru i tektury w Polsce oraz popytu zagranicznego na papier i wyroby z papieru wytwarzane w Polsce.

W ostatnim rozdziale ocenie poddano sytuację finansową przedsiębiorstw z branży papierniczej wykorzystując narzędzia analizy finansowej. Podkreślono rolę sprawozdawczości finansowej ukazując sprawozdania finansowe spółek jako wiarygodne źródła informacji o sytuacji finansowej. W przeprowadzonych analizach wykorzystane zostały wyselekcjonowane narzędzia służące do oceny sytuacji finansowej jednostek, uwzględniające specyfikę funkcjonowania przedsiębiorstw z branży papierniczej.

We wszystkich rozdziałach niniejszej książki rozważania teoretyczne zostały uzupełnione o analizę danych empirycznych za lata 2009–2018. Tak określony szereg czasowy pozwolił na zrealizowanie postawionego celu oraz hipotezy badawczej.

1. Pojęcie, istota i znaczenie przedsiębiorczości

1.1. Przedsiębiorczość, przedsiębiorca, przedsiębiorstwo – ujęcie teoretyczne

Przedsiębiorczość oraz przedsiębiorca są to pojęcia, które wykrystalizowały się w ekonomii oraz w naukach o zarządzaniu[1]. Zdaniem T. Piecuch przedsiębiorczość istnieje, od kiedy istnieje człowiek[2], natomiast A. Paździor twierdzi, że bez przedsiębiorczości nie byłoby rozwoju cywilizacyjnego[3]. Badanie literatury przedmiotu z obszaru przedsiębiorczości udowadnia, że podejście do analizowanego tematu na przestrzeni lat było zróżnicowane. Ponadto nie w każdej gospodarce, jak i nie w każdym systemie politycznym, zostały stworzone uwarunkowania przyczyniające się do rozwoju przedsiębiorczości. Uważa się za prawdopodobne, iż w 1755 roku, pierwszym, który użył pojęcia „przedsiębiorcy" był R. Cantillon. Zauważył on rozbieżność cen pomiędzy rynkami jednocześnie dostrzegając wykreowaną okazję, aby „kupić tanio i sprzedać drogo". Tym samym dał początek teorii arbitrażu, mówiącej o tym, że źródło zysku jest różnicą cen tych samych produktów na różnych lokalnych rynkach[4]. Co więcej R. Cantillon dostrzegał różnicę między kapitalistą a przedsiębiorcą. Zdefiniował on kapitalistę jako posiadacza pewnego kapitału, zaś przedsiębiorcę, jako osobę wykorzystującą ten kapitał, ponoszącą jednocześnie ryzyko związane z jego wykorzystaniem[5]. Jednak reprezentanci klasycznej ekonomii nie byli jednomyślni w kwestii pojęcia przedsiębiorcy. D. Ricardo prawie w ogóle nie używał określenia „przedsiębiorca". Natomiast A. Smith twierdził, że przedsiębiorca jako właściciel danego przedsiębiorstwa, jest osobą, która wkłada w firmę swój kapitał i ponosi odpowiedzialność za sukces dzięki inteligentnemu oraz dynamicznemu dopasowywaniu się do zmian, które zachodzą w gospodarce.

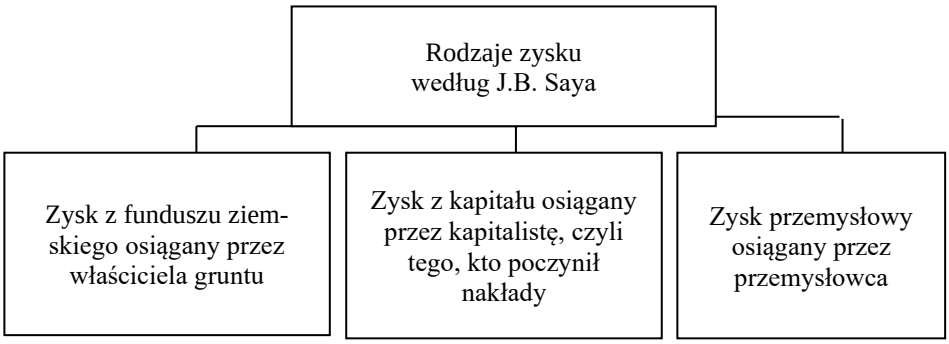
Przedsiębiorczość to pojęcie interdyscyplinarne, można je dostrzec w wielu dziedzinach funkcjonowania człowieka. Jest to zjawisko gospodarczo-społeczne, które należy rozpatrywać w ujęciu wielowymiarowym. J. B. Say jako pierwszy wprowadził do literatury pojęcie przedsiębiorcy przemysłowego. Rozróżnił on dwa rodzaje zysku: zysk z przedsiębiorczości i zysk z kapitału. Według jego koncepcji przedsiębiorca to samodzielny producent, w którym łączą się czynniki działalności przedsiębiorczej, pracy i kapitału[6]. Dodatkowo J. B. Say wyróżnił cztery rodzaje przedsiębiorców[7]:

---

[1] *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie,* Lichtarski J. (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2005, s. 47.
[2] Piecuch T., *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 15.
[3] Paździor A., *Przedsiębiorczość. Jak pozyskać kapitał,* Politechnika Lubelska, Lublin 2011, s. 8.
[4] Ibidem, s. 15–18.
[5] Świeszczak K., *Uwarunkowania skuteczności działania inkubatorów przedsiębiorczości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016, s. 20.
[6] Piecuch T., op. cit., s. 20.
[7] Ibidem, s. 20.

- przemysłu – wykorzystujący czynniki naturalne, po to, aby wytworzyć produkty, do których ludzie przywiązują wartość,
- przemysłu handlowego – kupiec,
- przemysłu rolnego – rolnik, ale tylko wtedy, gdy ziemia należy do niego,
- przemysłu rękodzielniczego – rękodzielnik.

Dla J. B. Saya przedsiębiorcą był każdy kto zamierzał stworzyć produkt dla zysku, podejmując przy tym ryzyko. Jako pierwszy obok kapitału materialnego wyodrębnił kapitał niematerialny, do którego można zaliczyć na przykład talent czy wiedzę. Wskazał on również przedsiębiorcę jako człowieka aktywnego, pracowitego, który przyczynia się do kreowania kapitału niematerialnego. J. B. Say twierdził również, że zysk jaki osiąga przedsiębiorca w całości należy do przedsiębiorcy, ponieważ to przedsiębiorca wziął na siebie całe ryzyko związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. J. B. Say nie rozróżniał także, czy kapitał przedsiębiorcy jest jego własnym czy pożyczonym. Ze względu na to podejście wyróżnił on trzy rodzaje zysku, które przedstawiono na rysunku 1.1.



Rysunek 1.1. Kategorie zysku według J.B. Saya

Źródło: Piecuch T., *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 21

J. Schumpeter upowszechnił pojęcie przedsiębiorczości przy okazji analizy przyczyn rozwoju gospodarczego. Jego zdaniem pojęcie przedsiębiorczości obejmuje pięć przypadków[8]:

1. Wprowadzenie całkowicie nowego towaru, z jakim konsumenci nie są jeszcze obeznani lub nowego gatunku towaru.
2. Wprowadzenie nowej metody produkcji, tj. metody jeszcze niewypróbowanej w praktyce w danej gałęzi przemysłu.

[8] *Podstawy nauki…,* Lichtarski J. (red.), s. 59–60.

3. Otwarcie nowego rynku, tj. rynku, na którym dana gałąź przemysłu danego kraju nie była uprzednio wprowadzana, bez względu na to, czy rynek ten istniał przedtem, czy też nie istniał.

4. Zdobycie nowego źródła surowców lub półfabrykatów, niezależnie od tego, czy źródło to już istniało, czy też musiało być dopiero stworzone.

5. Przeprowadzenie nowej organizacji przemysłu, np. stworzenie sytuacji monopolistycznej lub złamanie pozycji monopolistycznej.

J. Schumpeter był jednym z pierwszych, który zwrócił uwagę na rolę zmian w organizacji oraz myślenie innowacyjnego jako źródła przedsiębiorczości. Podkreślał też, że przedsiębiorczość polega na ciągłym reorganizowaniu zasobów. Ze względu na to podejście J. Schumpeter skoncentrował się na pojęciu innowacji. Uważał, że innowacje oprócz tego, że są fundamentem twórczej pracy są też czynnikiem kluczowym w procesie przedsiębiorczości. Jako pierwszy połączył on przedsiębiorczość z innowacją. Uważał, że innowacje są źródłem przewagi konkurencyjnej i że tylko przedsiębiorstwo, które wdraża innowacje może się nazwać przedsiębiorczym. Jego zdaniem przedsiębiorcy w każdym systemie są jednostkami nielicznymi, a zasadniczym bodźcem ich działalności jest chęć tworzenia, kreowania, innymi słowy wyżycia się mając na celu realizację nowatorskich posunięć[9].

R. W. Griffin natomiast postrzegał przedsiębiorczość jako proces polegający na planowaniu, organizowaniu, prowadzeniu działalności gospodarczej i podejmowaniu ryzyka z nią związanego[10]. Podobnie S. Sudoł określa przedsiębiorczość jako cechę, przez którą należy rozumieć gotowość oraz zdolność do podejmowania i rozwiązywania nowych problemów, mając jednocześnie świadomość związanego z tym ryzyka, a także jako umiejętność wykorzystywania nadarzających się szans oraz zdolność szybkiego i elastycznego przystosowywania do warunków panujących w otoczeniu, które ulegają zmianie[11]. Z kolei P. F. Drucker zwraca uwagę na osobę przedsiębiorcy utożsamiając jej cechy z przedsiębiorczością, ale podkreśla, iż przedsiębiorczość nie należy do cech wrodzonych danej osoby, ale dana osoba może tę cechę nabyć, nauczyć się jej i staje się ona tym samym sposobem zachowania, a nie cechą osobowości[12]. W opozycji do tego typu podejścia B. Nogalski podkreśla, że cechy charakteru, chęć do działania, kreatywność i pomysłowość, to wewnętrzne uwarunkowania przedsiębiorczości należące do podmiotowych predyspozycji przedsiębiorcy. Niemniej jednak występowanie zachowań przedsiębiorczych uwarunkowane jest także czynnikami zewnętrznymi, znajdującymi się w otoczeniu przedsiębiorcy, do których w głównej mierze należy zaliczyć: sytuację na rynku, siłę roboczą, konkurencję, poziom dostępności kapitału oraz uwarunkowania formalne, prawne, polityczne,

[9] Schumpeter J., *Teoria rozwoju gospodarczego,* PWE, Warszawa 1960, s. 8.

[10] Griffin R. W., *Podstawy zarządzania organizacjami,* PWN, Warszawa 2006, s. 312.

[11] Godziszewski B., Haffer M., Stankiewicz M.J., Sudoł S., *Przedsiębiorstwo. Teoria i praktyka zarządzania,* PWE, Warszawa 2011, s. 29.

[12] Drucker P. F., *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka o zasady,* PWE, Warszawa 1992, s. 34.

społeczno-kulturowe[13]. Tego typu dwojakie podejście, zgodnie z którym według jednych badaczy przedsiębiorczość jest cechą, którą można nabyć lub według innych jest to cecha wrodzona, wywołuje wiele dyskusji. Niemniej jednak można stwierdzić, że pewne osoby rodzą się z pewnymi naturalnymi talentami, które ułatwiają im zostanie osobą przedsiębiorczą. Musimy jednak pamiętać, że sam talent nie wystarczy, ostateczny sukces zależy od tego jakie umiejętności, wiedzę, wykształcenie i wychowanie dana jednostka otrzyma, a także w jakim stopniu ona sama będzie rozwijała i doskonaliła swoje szeroko pojęte kompetencje.

Zdaniem M. Juchnowicz przedsiębiorczość oznacza szczególną postawę, zorientowaną na odkrywanie i wykorzystywanie szans, której musi towarzyszyć otwartość na zmiany i innowacyjność[14]. Według J. Klimka i S. Klimek najtrafniejsza definicja przedsiębiorczości określa to zjawisko jako zdolność człowieka do wizualizowania szans, przejmowania kontroli nad możliwościami, absorbowanie i organizowanie niezbędnych środków, co w efekcie prowadzi do powstania nowych dóbr. Opiera się ona na trzech podstawowych elementach: kontrolowaniu możliwości, uruchamianiu środków i uzyskiwaniu rezultatów, ale kluczem pozwalającym na ich uruchomienie i spożytkowanie jest informacja, wiedza oraz *know – how*[15]. E. Grzegorzewska-Mischka uważa, że przedsiębiorczość jest to pewien zbiór zachowań, oparty na umiejętności dostrzegania potrzeb otoczenia i zdolności do wykorzystywania nadarzających się okazji oraz poniesienia ryzyka rynkowego związanego z ich wdrożeniem[16]. Powyższe definicje ponownie dowodzą, że mamy do czynienia z dwojakim definiowaniem przedsiębiorczości. Z jednej strony jako zbiór cech osoby przedsiębiorczej, a z drugiej strony jako proces, czyli sposób podejmowania działań osób przedsiębiorczych. Zdaniem D. Hendzel oba te podejścia wzajemnie się uzupełniają, dopełniają i nie wykluczają[17].

W literaturze przedmiotu spotyka się klasyfikację definicji przedsiębiorczości według trzech grup[18]:

1. Grupa pierwsza uwzględnia funkcje ekonomiczne spełniane w wyniku działań przedsiębiorczych,
2. Druga grupa identyfikuje przedsiębiorczość z indywidualnymi cechami przedsiębiorcy, koncentruje się na cechach osobowych oraz na profilu charakterologicznym osób będących przedsiębiorcami,

---

[13] Nogalski B., *Przedsiębiorczość – współczesnym wyzwaniem polskiej gospodarki,* [w:] *Przedsiębiorstwo – Przedsiębiorczość – Rynek,* red. A. Skowronek-Mielczarek, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2003, s. 159.

[14] *Kapitał ludzki, a kształtowanie przedsiębiorczości,* Juchnowicz M. (red.), Poltex, Warszawa 2004, s. 9.

[15] Klimek J., Klimek S., *Przedsiębiorczość bez tajemnic,* Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2010, s. 24.

[16] Grzegorzewska-Mischka E., Wyrzykowski W., *Przedsiębiorczość, przedsiębiorca, przedsiębiorstwo,* Oficyna Wydawnicza Bookmarket, Gdańsk 2009, s. 1.

[17] Hendzel D., *Możliwość kształtowania postaw przedsiębiorczych w organizacji gospodarczej,* [w:] *Kształtowanie postaw przedsiębiorczych a edukacja ekonomiczna,* Dąbrowski M., Majewski B., Wachowiak P. (red)., Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa 2007, s. 17.

[18] *Ekonomika i zarządzanie małą firmą,* Piasecki B., (red.), PWN, Warszawa–Łódź 2001, s. 23.

3. Trzecia grupa jest oparta na sposobach pełnienia funkcji kierowniczych przez przedsiębiorców, a więc na kryteriach behawioralnych.

Zbieżne poglądy prezentuje T. Piecuch grupując definicje przedsiębiorczości w trzy kategorie[19]:

- przedsiębiorczość, jako postawa,
- przedsiębiorczość, jako zachowanie,
- przedsiębiorczość, jako proces.

Tabela 1.1. Atrybuty postaw oraz zachowań przedsiębiorczych

Wyróżnienie	Charakterystyka
Innowacyjność społeczna	Współpraca organizacyjna i tworzenie więzi między poszczególnymi pracownikami zespołu i grupami interesu
Innowacyjność ekonomiczna	Wprowadzenie nowych technologii i technik wytwarzania, nowych rodzajów produktów bądź zmiana istniejącego asortymentu
Przeprowadzanie zmian w organizacji i zarządzaniu	Zmiany dotyczą zarówno przedsiębiorstw, jak i instytucji obsługi, a ich celem jest lepsze funkcjonowanie, zdobycie nowych rynków, poszukiwanie tzw. Nisz rynkowych
Uruchomienie nowych, samodzielnych podmiotów gospodarczych	To podmioty wyspecjalizowane w prowadzeniu określonej działalności

Źródło: Piecuch T., *Przedsiębiorczość. Postawy teoretyczne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 41

Przedsiębiorczość, jako postawa oznacza stosunek jednostki wobec siebie i otoczenia. Może on być poddany wartościowaniu, jako pozytywny lub negatywny. Postawa obejmuje zarówno ludzi, jak i zjawiska zachodzące w otoczeniu zewnętrznym. Postawę będzie kształtowało nie tyle samo otoczenie, co sposób myślenia jednostki na dany temat, co z kolei będzie determinowało jej określony sposób zachowania. Przedsiębiorczość zgodnie z powyższym podejściem to gotowość do podejmowania aktywności zmierzającej do realizacji wyuczonych działań lub rodzaj odpowiedzi na oczekiwania społeczne. Jest to mechanizm, za pomocą, którego większość ludzi daje wyraz swoim odczuciom[20].

Procesowe ujęcie przedsiębiorczości określane jest przez kilku autor cytowanych przez T. Piecuch (tabela 1.2. patrz s. 13).

[19] Piecuch T., op. cit., s. 37.
[20] Griffin R. W., op. cit., s. 490.

Tabela 1.2. Procesowe ujęcie przedsiębiorczości

Autorzy definicji	Definicje przedsiębiorczości
M. Casson	To proces pozyskiwania i wykorzystania w działalności gospodarczej cennych zasobów, dających przewagę nad innymi, którzy z różnych względów ich nie dostrzegają lub je bagatelizują
R. W. Griffin	To proces tworzenia i budowania czegoś nowego, najczęściej nowego przedsiębiorstwa
R. D. Hisrich, M. P. Peters	To proces kreowania czegoś innego ze względu na wartość, poświęcając na to niezbędny czas i wysiłek oraz zakładając towarzyszące temu ryzyko finansowe, psychiczne i społeczne, aby finalnie uzyskać dzięki temu nagrodę finansową lub osobistą satysfakcję
A. Shapero	To proces złożony składający się z: przejawiania inicjatywy przez osoby indywidualne i grupy, doprowadzenia do połączenia zasobów, aby stworzyć nowe przedsiębiorstwa, czuwania nad prawidłowym funkcjonowaniem przedsiębiorstwa, względnej swobody działania, a także podejmowania ryzyka, które jest nieodłączną cecha działalności przedsiębiorczej
B. Lloyd	To proces tworzenia, a szczególnie kierowania nowymi przedsięwzięciami
T. Kraśnicka	To proces obejmujący zintegrowaną sekwencję decyzji i działań zmierzających do wykorzystania nadarzających się okazji. Przedsięwzięcia przedsiębiorcze polegają na tworzeniu nowych organizacji, a także stymulowaniu odnowy organizacyjnej lub wprowadzaniu innowacji wewnątrz już istniejących jednostek (takie rozumienie procesu przedsiębiorczości jest bardzo szerokie)
R. C. Ronstadt	Przedsiębiorczość jest dynamicznym procesem tworzenia bogactwa przez podejmujące ryzyko indywidualności
E. Lipiński	To proces będący wynikiem wysiłków związanych z organizowaniem oraz prowadzeniem działalności gospodarczej, która opiera się na motywach zysku oraz podejmowaniem ryzyka z tym związanego

Źródło*:* Piecuch T., *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne,* Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 43–44

Przedsiębiorczość, jako proces wyraża się poprzez poszukiwanie nowych rozwiązań, wykorzystywanie pojawiających się możliwości, a także poszukiwanie alternatywnych źródeł dochodów, samorzutnie bądź pod wpływem impulsu, przymusu. Przedsiębiorczość nie istnieje bez przedsiębiorców. Ze wszystkich czynników determinujących osiągnięcie sukcesu w działalności przedsiębiorczej,

sam przedsiębiorca jest najbardziej kluczowym podmiotem[21]. Mianem przedsiębiorcy określa się człowieka tworzącego przedsiębiorstwo lub obejmującego nad nim kontrolę. Dostrzega on sprzyjające interesom okazje i wykorzystuje je, oraz jest siłą motoryczną zmian i postępu gospodarczego.

Tabela 1.3. Ważniejsze cechy postaw oraz umiejętności człowieka przedsiębiorczego

Cechy	Postawy i umiejętności
• posiadanie marzeń, • snucie planów na przyszłość, • wytyczanie ambitnych celów, • odwaga w działaniu i myśleniu, • wizja swego życia, • ciekawość świata, pragnienie poznawania nowych rzeczy, • energia, wytrzymałość, zapał, zdolność do regeneracji sił psychofizycznych, • upór i wytrwałość w działaniu przez dłuższy czas, • wiara w siebie i własne siły, • docenianie własnych umiejętności, pewność siebie, zdolność do podejmowania ryzyka, zaradność oraz umiejętność oceny zagrożeń związanych z tym ryzykiem, • empatia, • optymizm, który wynika z posiadanej wiedzy, znajomości uwarunkowań społeczno – prawnych lokalnego, krajowego i międzynarodowego otoczenia, pozwalający na znajdowaniu szans często w niesprzyjających warunkach, • zdolności organizatorskie	• umiejętność znoszenia porażek i znajdowania w nich inspiracji do dalszego działania, • umiejętność cieszenia się z odniesionego sukcesu, • pomysłowość, zaradność, wykazywanie inicjatyw, • poszukiwanie wiedzy, docieranie do jej źródeł, • dobre komunikowanie się z innymi, • samodoskonalenie, podnoszenie kwalifikacji, • praktyczne stosowanie posiadanej wiedzy, • panowanie nad własnymi emocjami, • uczciwość w stosunku do siebie i do innych, • odpowiedzialność za siebie i za innych, • dbanie o rodzinę, • solidarność międzyludzka, • umiejętność bycia liderem, • dbanie o ochronę środowiska naturalnego

Źródło: Makieła Z., Karapyta M., *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w świetle teorii,* [w:] *Przedsiębiorstwo i region,* Wyd. UR, Rzeszów 2008, s. 24

Przedsiębiorcę wyróżniają cechy i funkcje, które związane są z własnością i gospodarowaniem kapitałem. Należą do nich[22]:

- prywatna własność środków produkcji, czyli własny kapitał,
- motyw działania, czyli usilne dążenie do wzbogacenia się, do pomnażania kapitału,

[21] Nawojczyk M., *Przedsiębiorczość, o trudnościach w aplikacji teorii*, Nomos, Kraków 2009, s. 43.
[22] *Przedsiębiorczość w turystyce,* Czechowski L., (red.), Wyd. WSTiH w Gdańsku, Gdańsk 2011, s. 25.

• mechanizm działania, który polega na stałym inwestowaniu pieniędzy (posiadanych lub pożyczonych) w określone przedsięwzięcia. Najczęściej jest to produkcja dóbr i usług, w szczególności kierowanie procesami sprzedaży wytworów,

• niepewność zysku, która związana jest z ryzykiem inwestowania zasobów, ewentualne straty pokrywa się własnym kapitałem,

• generowanie długo– i krótkookresowego zysku, czyli dodatniej różnicy między uzyskaną kwotą ze sprzedaży produktu a poniesionymi kosztami.

Definicje przedsiębiorcy prezentowane w polskim ustawodawstwie różnią się między sobą. Ze względu na charakter prowadzonych rozważań najbardziej trafne w tym miejscu jest zaprezentowanie definicji przedsiębiorcy zgodnie z treścią ustawy o swobodzie prowadzenia działalności gospodarczej. A mianowicie przedsiębiorcą „jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną – wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą. Za przedsiębiorców uznaje się także wspólników spółki cywilnej w zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej”[23].

Inny akt prawny za przedsiębiorcę, uznaje osoby fizyczne, osoby prawne oraz jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej, które prowadząc, chociażby ubocznie, działalność zarobkową lub zawodową uczestniczą w działalności gospodarczej[24]. Prawo dzieli przedsiębiorców na trzy kategorie: mikro, małych i średnich. Kryterium, które decyduje o zaliczeniu przedsiębiorcy do danej kategorii, to m.in.: liczba zatrudnionych pracowników, wysokość rocznego obrotu netto ze sprzedaży, wyrobów i usług, towarów, operacji finansowych lub suma aktywów bilansu przedsiębiorcy w jednym z ostatnich dwóch lat obrotowych.

Za małego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który, w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:

• zatrudniał średniorocznie mniej niż 50 pracowników,

• osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 10 mln euro lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 10 mln euro.

Za średniego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który, w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:

• zatrudniał średniorocznie mniej niż 250 pracowników,

• osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 50 mln euro lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 43 mln euro.

---

[23] Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. *o swobodzie działalności gospodarczej*, (Dz. U. 2004 Nr 173 poz. 1807), Art. 4.

[24] Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. *o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji*, (tekst jednolity Dz. U. 2003 Nr 153 poz. 1503 z późn. zm.).

Za mikroprzedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który, w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:

- zatrudniał średniorocznie mniej niż 10 pracowników,
- osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 2 mln euro lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 2 mln euro[25].

Zgodnie z kodeksem cywilnym przedsiębiorstwo to zorganizowany zespół składników materialnych i niematerialnych z przeznaczeniem do prowadzenia działalności gospodarczej, które w szczególności obejmuje oznaczenie przedsiębiorstwa indywidualizujące go lub jego wyodrębnione części (nazwę przedsiębiorstwa):

1. Własność ruchomości lub nieruchomości w tym urządzeń, towarów i wyrobów, materiałów oraz inne prawa rzeczowe do ruchomości lub nieruchomości.
2. Prawa wynikające z umów najmu i dzierżawy ruchomości, nieruchomości oraz prawa do korzystania z ruchomości lub nieruchomości wynikające z innych stosunków prawnych.
3. Wierzytelności.
4. Koncesje, zezwolenia i licencje.
5. Majątkowe prawa autorskie i pokrewne.
6. Patenty i inne prawa własności przemysłowej.
7. Tajemnice przedsiębiorstwa.
8. Księgi i dokumenty, które związane są z prowadzeniem danej działalności gospodarczej[26].

Przedsiębiorstwo należy rozpatrywać jako organizm złożony, który pełni szereg funkcji, przy wykorzystaniu posiadanych zasobów. Stąd też, pojawia się potrzeba ukazania go poprzez wyodrębnienie płaszczyzn i kontekstów jego funkcjonowania, mianowicie należy wskazać[27]:

- wyodrębnienie techniczno-produkcyjne polegające na tym, że przedsiębiorstwo jest utworzone w celu realizacji określonych zadań produkcyjnych, co umożliwiają oddane do dyspozycji załogi środki produkcji, czyli budynki, maszyny i urządzenia, surowce,
- wyodrębnienie organizacyjne polegające na podporządkowaniu przedsiębiorstwa jednemu zwierzchnikowi, który odpowiada przed właścicielem za gospodarowanie powierzonym majątkiem i realizację zadań, dla których zostało ono utworzone; Kierownictwu podlega zarząd przedsiębiorstwa oraz wszystkie komórki organizacyjne aż do poszczególnych stanowisk roboczych,

[25] Czechowski L., (red.), op. cit., s. 27.
[26] Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. *Kodeks cywilny*, (tekst jednolity Dz.U. 2016.0.380), Art. 55.
[27] Szymanowski W., Szczawiński M., *Elementy nauki o przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2005, s. 13–14.

• wyodrębnienie ekonomiczne, które oznacza, że przedsiębiorstwo uzyskuje od właściciela fundusze posiadane przez niego lub uzyskane w drodze kredytu na sfinansowanie środków obrotowych i trwałych, będące w dyspozycji kierownictwa oraz załogi przedsiębiorstwa. Kierownictwo musi się rozliczać z wyników gospodarowania powierzonym im majątkiem, a także z efektów ekonomicznych produkcji,

• wyodrębnienie prawne wyraża się w nadaniu przedsiębiorstwu tzw. osobowości prawnej; Oznacza to, że może ono samodzielnie podejmować decyzje ze skutkami prawnymi; Może być podmiotem we wszystkich działaniach prawnych, jak: zawieranie umów handlowych, dochodzenie roszczeń wobec kontrahentów i innych jednostek gospodarczych czy też osób fizycznych.

Zdaniem W. Janika przedsiębiorstwo jest podmiotem, którego głównym przeznaczeniem jest kierowanie założoną przez właściciela firmą. Według prawa panującego w Polsce, jest to działalność, której celem jest uzyskanie zarobku na wiele różnych sposobów takich jak na przykład budownictwo, wytwarzanie nowych produktów, świadczenie usług[28]. Podobnie S. Sudoł stwierdza, że przedsiębiorstwo jest jednostką (podmiotem) prowadzącą, motywowaną chęcią uzyskania korzyści majątkowych, działalność gospodarczą, mającą na celu zaspokojenie potrzeb innych podmiotów życia społecznego przez wytwarzanie produktów i/lub świadczenie usług, przy czym działalność ta prowadzona jest na ryzyko właściciela lub właścicieli[29].

Często proces rozwoju przedsiębiorczości postrzegany jest przez pryzmat sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), co nie jest do końca słuszne. Autorzy niniejszej publikacji podzielają poglądy P.F. Druckera, który twierdzi, że wielkość nie stoi na przeszkodzie przedsiębiorczości i innowacji, choć bez wątpienia łatwiej dużym przedsiębiorstwom jest pokonywać jej bariery[30]. Ciekawej próbę pomiaru zjawiska przedsiębiorczości dokonali T. Żminda, J. Bis i R. Skrzetuski, którzy przedsiębiorczość w wymiarze regionalnym wyrazili następującymi czynnikami[31]:

• gotowością do podejmowania inicjatywy (dalej zwaną „inicjatywą") prowadzenia działalności gospodarczej – mierzona będzie liczbą nowych podmiotów gospodarczych na 10 tys. mieszkańców,

• intensywnością realizowanych przedsięwzięć „intensywność" – mierzona będzie liczbą podmiotów gospodarczych na 10 tys. mieszkańców,

---

[28] Janik W., Paździor A., *Zarządzanie finansowe w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Politechnika Lubelska, Lublin 2011, s. 9.

[29] Sudoł S., *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teorie i praktyka zarządzania*, Toruń 2002, s. 43.

[30] Drucker P.F., *Praktyka zarządzania*, MT Biznes, Warszawa 2010, s. 23.

[31] Żminda T., Bis J., Skrzetuski R., *Przedsiębiorczość w wybranych słabo rozwiniętych regionach pogranicza polsko-ukraińskiego* [w:] *Partnerstwo Wschodnie: etyczne i społeczno-prawne aspekty relacji między Unią Europejską a Ukrainą*. T. 2, *Społeczno-prawne aspekty relacji między Unią Europejską a Ukrainą*, red. nauk.: E. Szczot, J. Jaśkiewicz, W. Lebediuk, Akademia im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim, Gorzów Wielkopolski 2018, s. 166.

- wytrwałością w realizacji założonych celów „wytrwałość”– mierzona będzie odsetkiem wyrejestrowanych podmiotów gospodarczych wśród podmiotów funkcjonujących w danym roku,
- skłonnością do tworzenia miejsc pracy „orientacja na wzrost”– mierzona będzie przeciętną liczbą pracujących w jednym przedsiębiorstwie,
- orientacją na rozwój będącą wypadkową dwóch podwymiarów:
  - gotowością do akceptacji ryzyka – mierzoną stosunkiem nakładów do osiąganych przychodów ogółem,
  - orientacji na innowację – mierzoną odsetkiem przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie wśród przedsiębiorstw przemysłowych,
- orientacją na wynik opisywaną przez podwymiary:
  - zdolności do generowania dochodów – mierzoną odsetkiem przedsiębiorstw osiągających zysk w całej populacji przedsiębiorstw,
  - efektywności gospodarowania – mierzoną rentownością z całokształtu dzielności przedsiębiorstw.

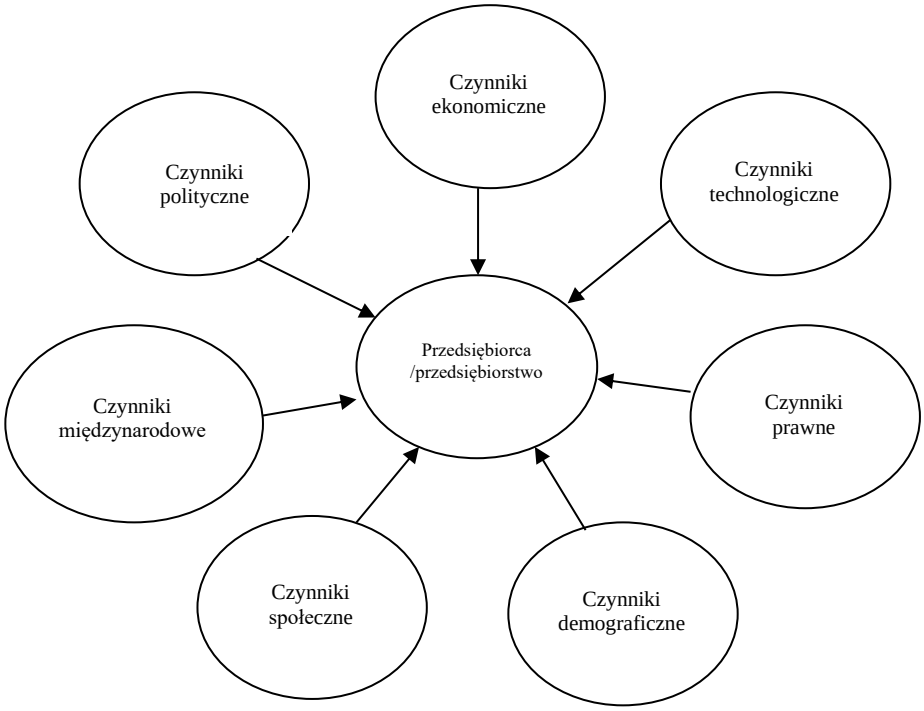
1.2. Determinanty rozwoju przedsiębiorczości

Przedsiębiorczość jest pewnego rodzaju aktywnością ludzi w sferze rynku. Ludzie ci podejmując ryzyko, wprowadzając innowacje oraz wykorzystując szanse w otoczeniu, przyczyniają się do rozwoju prowadzonych przez siebie przedsiębiorstw, a przez to systemu społeczno – ekonomicznego. Takie interpretowanie zjawiska przedsiębiorczości sprawia, iż ma ona nie tylko wymiar ekonomiczny (pozwala odnaleźć nowe rozwiązania w celu racjonalnego wykorzystania potencjału twórczego człowieka), ale również osobowy (podmiot dokonuje czynu), społeczny (czyn jest zawsze skierowany na kogoś nawet, gdy czynimy coś dla siebie) i kulturowy (czynu zawsze dokonuje się w kontekście jakiejś kultury)[32].

Uwarunkowania przedsiębiorczości to czynniki tkwiące w makrootoczeniu przedsiębiorcy jak również w jego bezpośrednim otoczeniu konkurencyjnym zwanym mikrootoczeniem (rysunek 1.2.). Makrootoczenie rozumiane jest jako zespół warunków w jakich przedsiębiorstwo funkcjonuje w określonej przestrzeni, na obszarze danego kraju, w określonej strefie geograficznej, w istniejącym układzie społecznym, prawnym, politycznym itp. Otoczenie to tworzą określone czynniki ekonomiczne, demograficzne, technologiczne, międzynarodowe, a także prawne i społeczne wpływając na każdy podmiot obecny na rynku. Mogą one w sposób znaczący wpływać na rodzaj prowadzonej działalności gospodarczej, na strukturę przedsiębiorcy, metody działania oraz na osiągane

[32] Szelągowska-Rudzka K., *Przedsiębiorczość – aspekty teoretyczne i metodologiczne*, [w:], *Uwarunkowania przedsiębiorczości – aspekty ekonomiczne i antropologiczno–społeczne*, Jaremczuk K. (red.), Wydawnictwo PWSZ, Tarnobrzeg 2006, s. 269.

przez niego wyniki finansowe, mimo że granice tego otoczenia są często dość abstrakcyjne[33].



Rysunek 1.2. Makrootoczenie przedsiębiorcy

Źródło: Grzegorzewska-Mischka E., *Współczesne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w Polsce,* Wyd. SGH, Warszawa 2010, s. 151

Makrootoczenie w którym działają przedsiębiorcy tworzą wszystkie elementy, czynniki i zjawiska, które mają lub mogą mieć wpływ na podejmowane przez każdego przedsiębiorcę decyzje. Wpływ ten może być zróżnicowany, niemniej jednak przedsiębiorca nie ma zbyt dużych możliwości oddziaływania na otoczenie, nie może go eliminować, a nawet minimalizować jego oddziaływania. Wpływ makrootoczenia na poszczególne podmioty gospodarcze zwiększa się w związku z postępującym procesem globalizacji. Makrootoczenie tworzy kilka stref, do których można zaliczyć otoczenie ekonomiczne, prawne, polityczne, społeczne, demograficzne, technologiczne, międzynarodowe. Do otoczenia ekonomicznego zaliczyć można takie jego elementy jak: bezrobocie, inflację, wzrost lub spadek

[33] Grzegorzewska-Mischka E., *Współczesne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w Polsce,* Wyd. SGH, Warszawa 2010, s. 135.

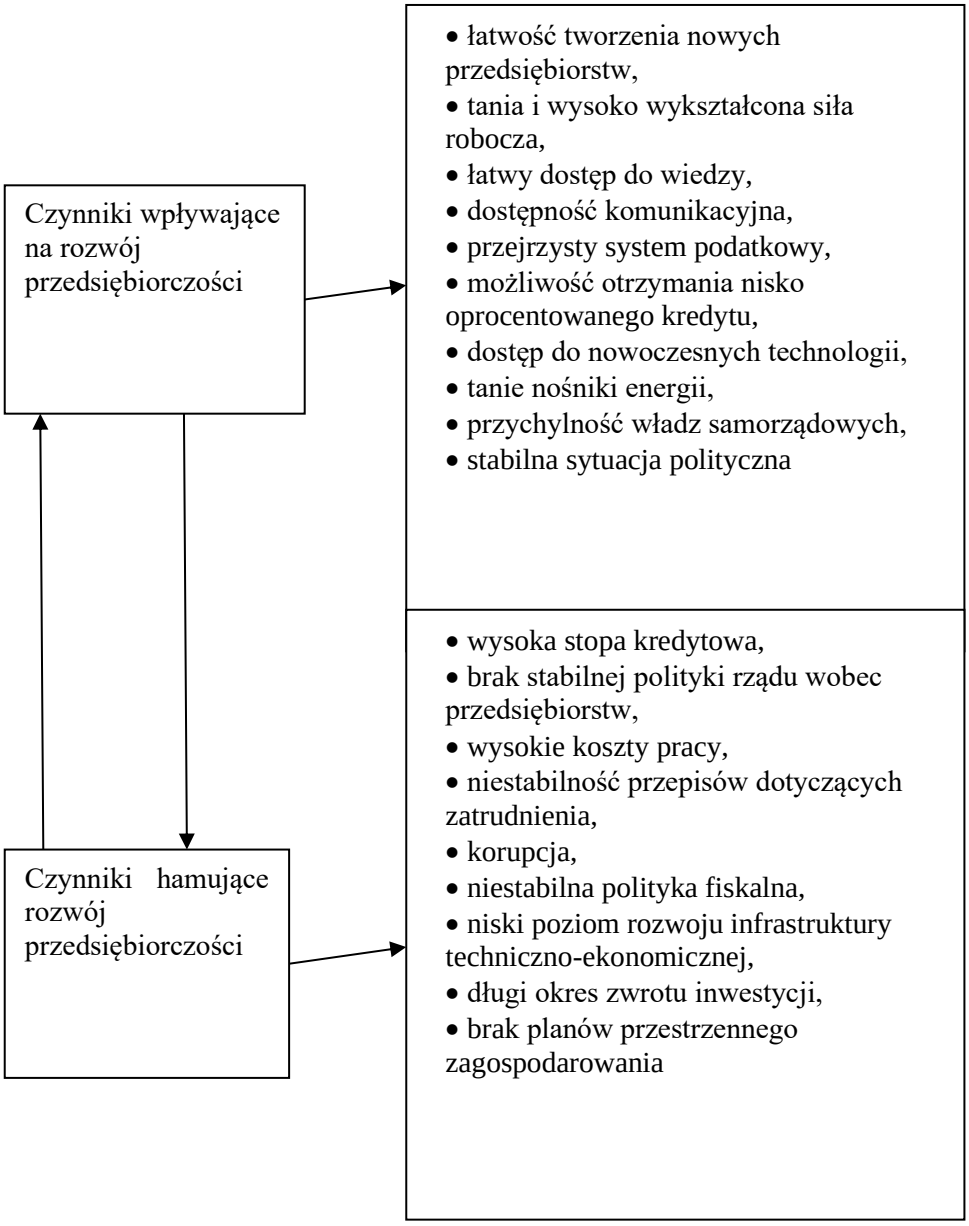
płac, cen, oprocentowania kredytów, PKB, podatki, infrastrukturę, podaż kwalifikowanej siły roboczej na rynku pracy, koniunkturę gospodarczą w kraju i na świecie. Stan wyżej wymienionych elementów łącznie decyduje o możliwościach funkcjonowania przedsiębiorców na rynku. Decyduje także o wzroście oraz rozwoju ich przedsiębiorstw, a tym samym o ogólnym rozwoju społeczno – gospodarczym kraju. Są one ponadto punktem odniesienia do oceny różnych zachowań podmiotów gospodarczych w obrocie gospodarczym. W otoczeniu ekonomicznym istotny jest nie rynek przedsiębiorstwa, lecz kondycja gospodarcza kraju[34].

Jak ustaliliśmy powyżej przedsiębiorca nie jest w stanie wpływać na otoczenie ekonomiczne ani go zmieniać, jednakowoż takowy wpływ na kształtowanie elementów otoczenia ekonomicznego przedsiębiorcy ma państwo. Posiada ono narzędzia pozwalające oddziaływać na poziom podaży i popytu na określone produkty i usługi, może także hamować rozwój pewnych niekorzystnych zjawisk ekonomicznych na poszczególnych rynkach. Pośrednio może także kształtować sytuacje na rynku pracy poprzez odpowiednią politykę kształcenia przyszłych kadr, przekwalifikowania się pracowników oraz bieżącego zatrudnienia. Należy zatem podkreślić, że państwo w dzisiejszych czasach jest aktywnym podmiotem mającym możliwość silnego oddziaływania na procesy gospodarcze oraz doprowadzającym do pożądanych przez siebie zmian w makrootoczeniu[35].

Ugruntowaniu i wzmocnieniu pozycji podmiotów gospodarczych sprzyjają korzystne rozwiązania w obszarach funkcjonowania systemów makroekonomicznych, szczególnie finansowych, podatkowych, bankowych i celnych. Katalog uwarunkowań ekonomicznych jest bardzo bogaty, niemniej jednak wszystkie one wynikają z funkcjonowania mechanizmu rynkowego i ingerencji państwa. Do kluczowych czynników ekonomicznych zaliczamy przede wszystkim tempo wzrostu gospodarczego, wysokość stóp procentowych oraz dynamikę zmian bezrobocia.

Analiza czynników rozwoju przedsiębiorczości zaprezentowanych na poniższym rysunku umożliwia dokonanie oceny tendencji gospodarczych, w szczególności w obszarach popytowo – podażowych. Są to informacje, które służą ocenie konkurencyjności przedsiębiorstwa w danej branży, a to w konsekwencji przekłada się na możliwość rozwoju podmiotów gospodarczych, dzięki wykorzystaniu sprzyjających tendencji w ich otoczeniu ekonomicznym[36].

[34] Ibidem, s. 140.
[35] Ibidem, s. 141.
[36] Rokita J., *Zarządzanie strategiczne*, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2005, s. 75.



Rysunek 1.3. Czynniki rozwoju przedsiębiorczości

Źródło: Makieła Z., Karapyta M., *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w świetle teorii,* [w:] *Przedsiębiorstwo i region,* Wyd. UR, Rzeszów 2008, s. 23

Otoczenie prawne obejmuje ogół regulacji prawnych, granice pewnych określonych zachowań, które są narzucane wszystkim obywatelom. Przepisy prawne wymuszają na wszystkich adresatach oczekiwane przez państwo postawy i zachowania. Niestety bardzo często w Polsce prawo jako niezwykle istotny element makrootoczenia, tworzy dla przedsiębiorców bariery niż warunki sprzyjające do podejmowania aktywnych działań. Często nowe przepisy prawne stanowią barię wejścia do branży dla nowych przedsiębiorstw, dzieje się tak z powodu dużej liczby nowych ustaw, które wprowadzają coraz to nowe nakazy i zakazy. Duża liczba obowiązujących przepisów czyni z nich państwowy instrument skutecznego oddziaływania na przedsiębiorców. Im mniej jest regulacji prawnych, tym większa jest swoboda działania przedsiębiorców. Im więcej mają oni swobody, tym częściej pojawia się u nich motywacja do działań przedsiębiorczych[37].

Część przedsiębiorców uważa, iż wśród najważniejszych barier, jakie stoją na drodze do rozwoju przedsiębiorstw znajduje się czas trwania postępowań przed sądami administracyjnymi czy cywilnymi, przepisy prawa pracy oraz liczba licencji, pozwoleń i koncesji. Bardzo dotkliwe dla właścicieli przedsiębiorstw są długo trwające postepowania przed sądami administracyjnymi, które zajmują się skargami na decyzje nadzoru budowlanego, organów podatkowych lub celnych. Jest to związane z tym, że przedsiębiorcy przez całe lata żyją w niepewności, co do poziomu zobowiązań publicznoprawnych, dlatego też uznają powyższe problemy za dość istotne bariery w sprawnym funkcjonowaniu na rynku[38].

Proces regulacji prawnych, który bezpośrednio odnosi się do sfery przedsiębiorczości, nieustannie się poszerza. Jest to wynik wdrażania nowych technologii w administracji państwowej oraz efekt funkcjonowania licznych grup wpływów[39]. W ostatnim roku w Polsce trwają dyskusję nad pakietem kolejnych zmian legislacyjnych pod nazwą „nowy ład". Jest to bardzo dobry przykład na bardzo często wprowadzane nowelizacje przepisów dla przedsiębiorców. W ostatnich latach najwięcej zmian jakie zachodziły w szeroko rozumianej sferze przedsiębiorczości, dotyczyło przede wszystkim:

- zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej,
- szeroko rozumianej ekologii,
- stawek podatków bezpośrednich i pośrednich,
- dostępu do kapitału i rynków kapitałowych,
- dostępu do funduszy unijnych,
- standaryzacji oraz normalizacji.

[37] Grzegorzewska-Mischka E., op. cit., s. 144.

[38] *Bariery rozwoju przedsiębiorstw, czyli co najbardziej hamuje wzrost polskich firm,* Raport z wyników ankiety przeprowadzonej podczas II Forum Przedsiębiorców Grant Thornton, Krajowa Izba Gospodarcza. Grudzień 2013 r., s. 11.

[39] Kubasik A., *Warunki rozwoju przedsiębiorczości w obszarze regulacji*, [w:] *Uwarunkowania przedsiębiorczości – aspekty ekonomiczne i antropologiczno-społeczne*, Jaremczuk K. (red.), Wydawnictwo PWSZ, Tarnobrzeg 2006, s. 292.

Nie ulega wątpliwości, że wszyscy przedsiębiorcy zainteresowani są stabilnością i przewidywalnością przepisów prawa. Częste deregulacje prowadzą do niepotrzebnego wzrostu ryzyka, a co się z tym wiąże, skutkują spadkiem dynamiki inwestycji, co z kolei przekłada się na niższy wzrost gospodarczy w długim okresie.

Otoczenie polityczne ma wpływ na proces zarządzania państwem. To od sposobu sprawowania władzy i od podmiotów, które ją wykonują, zależy kształt otoczenia ekonomicznego, prawnego czy międzynarodowego. Otoczenie społeczne wyraża zarówno społeczne nastroje, jak i społeczną strukturę ludności powiązaną z cechami demograficznymi społeczeństwa. Otoczenie demograficzne zaś obejmuje swym zakresem zjawiska dotyczące przede wszystkim cech populacji, ujawnia zjawiska związane ze zmianami zachodzącymi w samej populacji, jak i wokół niej[40].

Istotnym czynnikiem, który ma wpływ na przedsiębiorczość są uwarunkowania kulturowe. Rozumiane są one jako zespół wartości, norm postępowania i wzorców zachowań, charakterystyczny dla danej społeczności, który znajduje odzwierciedlenie w wyobrażeniach o gospodarce i interpretacjach zachodzących w niej zjawisk, regulując jednocześnie formę i skalę działań przedsiębiorczych podejmowanych przez członków społeczności. Można wyróżnić wiele czynników kulturowych, które wpływają na przedsiębiorczość. Wśród nich ważną rolę odgrywają[41]:

- czynniki historyczne – bardzo wiele wartości ma swoje korzenie w historii, niekiedy nawet bardzo odległej, w Polsce szczególne znaczenie miała zmiana systemowa oraz specyficzne uwarunkowania historyczne, które przez długi czas utrudniały rozwój gospodarki na naszych terenach (rozbiory, wojny światowe, system socjalistyczny),
- religia – przekonania religijne w bardzo wielu społecznościach odgrywają istotną rolę i są ważnym źródłem wartości, stanowią też ważne kryterium wyborów nie tylko w sferze moralnej, ale niekiedy także gospodarczej,
- teksty kultury – literatura, filmy, środki przekazu społecznego są również czynnikiem współtworzącym kulturę,
- autorytety/elity – wypowiedzi, postawy i działania osób znajdujących posłuch w danych grupach społecznych mają duże znaczenie dla kształtujących się wartości,
- system edukacyjny – wartości, poglądy i postawy są również kształtowane w procesach edukacji na różnych poziomach. Kształt systemu edukacyjnego, forma przekazywania wiedzy oraz wpajane treści mogą się znacznie przyczynić do tego, w jaki sposób postrzega się przedsiębiorczość i jakie są postawy wobec gospodarki i własnej aktywności gospodarczej/przedsiębiorczej. Edukacja ma

[40] Grzegorzewska-Mischka E., op. cit., s. 146–147.
[41] Glinka, S. Gudkova B., *Przedsiębiorczość,* Oficyna Wolters Kluwer business, Warszawa 2011, s. 287, 291–292.

znaczący wpływ na jakość działalności gospodarczej, społecznej i instytucjonalnej ma poziom wykształcenia i kwalifikacji społeczeństwa, który stanowi podstawowy zasób potencjału przedsiębiorczości[42],

- procesy globalizacyjne – obserwacja przedsiębiorców działających w innych miejscach na świecie, coraz częstsze doświadczenia międzynarodowe, otwieranie granic oraz działalność korporacji międzynarodowych, które w różnych krajach lansują podobne wzorce, sprzyjają tzw. importowi kulturowemu. Oznacza to, że niektóre przejawy kultury są zapożyczane z innych obszarów kulturowych, upodabniają się do siebie i stają się uniwersalne.

Sektor przedsiębiorstw jest bardzo wrażliwy na zewnętrzne i wewnętrzne czynniki, które nierzadko utrudniają działanie przedsiębiorstwa oraz hamują jego rozwój[43]. Trzeba również zaznaczyć, że istotną barierą rozwoju i wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw jest dość słaba współpraca z instytucjami otoczenia biznesu i samorządem terytorialnym. Na ograniczenie współpracy pomiędzy tymi obszarami wpływają ograniczenia mentalnościowe i kulturowe, brak zainteresowania współpracą zarówno ze strony małych i średnich przedsiębiorców, a także instytucji funkcjonujących w otoczeniu, brak znajomości problematyki rynku przez przedstawicieli tych instytucji[44].

Istnieje wiele barier wewnętrznych, które uniemożliwiają rozwój przedsiębiorstwa. A. Kowalczyk i B. Nogalski podzielili te bariery na kilka rodzajów. Należą do nich[45]:

- bariery osobiste – występują wtedy, kiedy nie wiadomo co inni potrzebują wiedzieć. Dla pracownika jest to zbyt duży wysiłek i nie ma za to żadnych nagród, ani korzyści. Odczuwa wówczas brak pewności siebie w rozwijaniu i rozpowszechnianiu nowej wiedzy,
- bariery zespołowe – występują, kiedy w danej firmie źle zorganizowany jest transfer, wewnątrz przedsiębiorstwa istnieje konkurencja, a kierownictwo nie wspiera i nie podtrzymuje inicjatywy,
- bariery strukturalne – występują, kiedy zostają zatrzymane najlepsze praktyki w dywizjach oraz oddziałach, istnieje presja czasu w działaniu i zbyt uboga struktura IT,
- bariery polityczno-kulturowe – pojawiają się wtedy, gdy w firmie mamy do czynienia z ubogą kulturą promującą wartości i budowanie wzajemnego zaufania, nie ma pomocy w rozwiązywaniu konfliktów, jest brak wspólnego języka, oddziały konkurują ze sobą i brakuje nagród i promocji pozytywnych działań.

---

[42] Zioło Z., *Rola przedsiębiorczości w rozwoju społeczno – gospodarczym układów przestrzennych,* [w:] Przedsiębiorczość–Edukacja, Kraków 2015, s. 8–23.

[43] *Zarządzanie małą i średnią firmą*, Matejun M. (red.), Difin, Warszawa 2014, s. 35.

[44] Gacka M., *Przemiany sektora mikroprzedsiębiorstw w Polsce – szanse i bariery*, [w:] *Innowacyjność i konkurencyjność przedsiębiorstw, Instytut Technologii i Eksploatacji*, Mazurkiewicz S., Freitag-Mika W. (red), Radom 2015, s. 71.

[45] Kowalczyk A., Nogalski B., *Zarządzanie wiedzą. Koncepcja i narzędzie*, Warszawa 2007, s. 73.

Innego rozróżnienia dokonali R. Borowiecki i B. Siuta-Tokarska, wyróżnili oni dwie grupy barier hamujących powstawanie i rozwój MŚP[46]:

- bariery podażowe – do których zalicza się niedostateczną technologię, niedostateczne środki finansowe przedsiębiorstwa, ograniczony dostęp do kredytów, trudności w ściąganiu należności, brak surowców, brak wykwalifikowanej siły roboczej i inne,
- bariery popytowe – do których zaliczono niedostateczne środki finansowe jakimi dysponują klienci, zbyt dużą konkurencję na rynku zbytu, agresywną polityka cenową prowadzoną przez konkurencję, niedostateczną znajomość firmy na rynku i inne.

Reasumując powyższe rozważania dostrzegamy, iż istnieje wiele czynników, które mają wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw oraz wiele klasyfikacji tych czynników. I tak możemy wyróżnić podejście makro oraz mikro, determinanty możemy również podzielić na te, które sprzyjają lub hamują rozwój przedsiębiorczości w gospodarce. Innym istotnym podziałem jest rozróżnienie czynników na wewnętrzne i zewnętrzne, co pozwala uświadomić sobie zarządzającym na jakie determinanty można wpłynąć na poziomie organizacji.

1.3. Wpływ przedsiębiorczości na rozwój społeczno-gospodarczy

Przedsiębiorcy odgrywają kluczową rolę w każdej gospodarce, przyczyniając się do efektywnego wykorzystywania zasobów oraz tworzenia innowacji. Jednak przedsiębiorcy nie tylko oddziałują na gospodarkę i kierunki jej rozwoju, ale także ulegają wpływom różnych czynników gospodarczych, trendów, gdyż są oni pod wpływem instytucji regulujących gospodarkę. Te czynniki wpływają na kształt oferty przedsiębiorców, poziom cen oraz sposoby ich działania[47].

Przedsiębiorcy pełnią ważne funkcje, do których należą[48]:

- wpływ na charakter rynku pracy przejawiający się w wyniku tworzenia nowych miejsc pracy zarówno dla siebie, swojej rodziny i osób zatrudnianych w przedsiębiorstwach. Wypełnianie tej funkcji w dużej mierze zależy od uregulowań instytucjonalnych, a także od umiejętności zarządzania personelem, delegowania uprawnień i kształtowania relacji pracowniczych w przedsiębiorstwie,
- wykorzystanie zasobów i zapewnienie efektywności rynków przejawia się w efektywnym sposobie wykorzystywania tego, czym przedsiębiorstwa dysponują, w umiejętności gromadzenia i przetwarzania informacji rynkowych, optymalnym wykorzystywaniu zasobów istniejących na rynku dzięki konkurowaniu,

[46] Borowiecki R., Siuta-Tokarska B., *Problemy funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Synteza badań i kierunki działania*, Difin, Warszawa, 2008, s. 187.
[47] Glinka S., Gudkova B., op. cit., s. 268.
[48] Ibidem, s. 53–55.

• łączenie czynników produkcji przejawiające się w łączeniu czynników produkcji w ramach tworzonych przez siebie organizacji sposób tradycyjny lub też szukając nowych sposobów ich połączenia, czyli innowacji,

• akceptowanie ryzyka z równoczesnym poczuciem osiągnięcia korzyści, konieczność akceptowania ryzyka przyczyniła się nawet do powstania pewnych mitów dotyczących przedsiębiorców, np. tego, że z natury są oni hazardzistami,

• pozytywny wpływ na otoczenie przejawiający się zarówno w sferze gospodarczej jak i społecznej, prężnie działające przedsiębiorstwo daje zatrudnienie, może skłaniać do otwierania innych przedsiębiorstw z nim powiązanych, a także pobudzać aktywność ludności miejscowej. Bardzo często tacy lokalni liderzy dostarczają impulsu rozwojowego, zwłaszcza, jeśli ich działania są wspierana przez lokalne samorządy,

• pożytki dla inwestorów – przedsiębiorcy, zgłasza ci działający na większą skalę często posiłkują się kapitałem inwestorów w celu zapewnienia rozwoju swojej firmie, działania stymulujące rozwój będą, więc jednocześnie zapewniać korzyści dla inwestorów,

• kształtowanie elastyczności rynków – przedsiębiorczość jest ważnym mechanizmem dostosowawczym rynku, gdyż dzięki niej może on szybko zareagować nawet na słabe sygnały popytowe. Dzieje się tak wskutek identyfikacji nowych szans i umiejętności zmobilizowania zasobów w celu ich wykorzystania,

• kształtowanie elastyczności struktur korporacji – przedsiębiorczość w ramach korporacji zwiększa ich konkurencyjność na rynku, można ponadto obserwować zjawisko przejmowania przez przedsiębiorców niektórych funkcji dużych firm, w ten sposób rośnie sfera usług zapewniających szybkość i elastyczność działania, a także zacierają się granice pomiędzy przedsiębiorstwami a ich otoczeniem,

• pozytywny wpływ na rozwój gospodarczy – tworzenie i rozwijanie nowych firm przekłada się na tempo i kształt rozwoju całej gospodarki. Szczególną rolę w gospodarce odgrywają ci spośród przedsiębiorców, którzy tworzą nowe, innowacyjne rozwiązania i w ten sposób generują jakościowe zmiany całego systemu.

Przedsiębiorczość jest ważną siłą napędową rozwoju społeczno-gospodarczego. Efektywność realizacji procesu przedsiębiorczego uwarunkowana jest podejściem do innowacji. Istotną kwestią jest poszukiwanie rozwiązań, które wzmocnią pozycję rynkową przedsiębiorców oraz przyczynią się do wzrostu ich konkurencyjności. Klucz do sukcesu to zwiększenie potencjału kreatywności oraz innowacyjności, które stanowi podstawę zachowań przedsiębiorczych oraz konkurencyjności gospodarki. W perspektywie długookresowej poprawa miejsca Polski w rankingu innowacyjności poprzez uaktywnienie „ducha" przedsiębiorczości zapewnić może jedynie rozwój kapitału intelektualnego kraju. Jest to wyzwanie adresowane do polskiego systemu kształcenia, który przede wszystkim powinien

uczyć właściwych kompetencji, czyli kreatywności, umiejętność analizy problemów oraz pracy zespołowej, które są niezbędne w procesie tworzenia innowacji[49].

Wraz z rozwojem przedsiębiorczej działalności różnych podmiotów i osób następują zmiany w rozwoju gospodarczym państwa. Przedsiębiorczość odgrywa jednak zróżnicowaną rolę w różnych fazach wzrostu gospodarczego. W tym miejscu należy odróżnić pojęcie wzrostu gospodarczego od rozwoju gospodarczego. Wzrost gospodarczy jest pojęciem ilościowym, mówi nam o tym o ile procent zwiększył lub zmniejszył się produkt krajowy brutto, podczas gdy rozwój gospodarczy obejmuje nie tylko zmiany ilościowe, ale również jakościowe, uwzględnia zmiany w strukturze społeczno-ekonomicznej kraju, zmiany jakościowe wytwarzanych dóbr oraz zmiany ich struktury asortymentowej.

Istotnym elementem wsparcia przedsiębiorczości są działania państwa kierowane zarówno do osób rozpoczynających działalność gospodarczą, jak i do tych, które już ją prowadzą. W odniesieniu do przedsiębiorców, którzy już funkcjonują na rynku, państwo podejmuje m.in. takie działania, które mogłyby zachęcać ich do realizacji zadań typu inwestycyjnego, czyli rozwojowego, zadań z reguły przysparzających korzyści nie tylko im samym czy lokalnej gospodarce, ale także gospodarce ogólnokrajowej. W skali lokalnej działania te przyczyniają się do ograniczania np. zjawiska bezrobocia, a w obszarze działania samego przedsiębiorstwa – do jego wzrostu i rozwoju. W efekcie sprzyjają także osiąganiu przez przedsiębiorców większych zysków. W Polsce w skali lokalnej, to przede wszystkim samorządy mają wiele możliwości wspierania działań przedsiębiorczych na ich terenie. Do form wsparcia przedsiębiorczości lokalnej należy np. tworzenie funduszy pożyczkowych dla firm, obniżanie podatków i opłat lokalnych, przygotowanie przez gminy budżetów przewidujących wydatkowanie środków na działania zmierzające do wspierania przedsiębiorczości, stworzenia miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego i in. Promując przedsiębiorczość każde państwo na ogół zachęca przedsiębiorców do podejmowania działań o charakterze innowacyjnym, przez które rozumie się wprowadzanie do firm różnych twórczych ulepszeń – od prostych usprawnień porewolucyjne zmiany. W ostatnich latach na popularności zyskały działania mające na celu stworzenie przyjaznego ekosystemu dla startupów w postaci inkubatorów przedsiębiorczości, wsparcia ze strony funduszy venture capital, czy aniołów biznesu. W ostatnich latach w Polsce uruchomiono również platformy startowe, które w sposób zorganizowany przeprowadzają innowatorów od pomysłu do jego realizacji i wprowadzenia produktu lub usługi na rynek. Działania innowacyjne mogą spowodować, że przedsiębiorca uzyska, najczęściej dzięki niekonwencjonalnym swym działaniom, przewagę nad innymi krajowymi podmiotami, a następnie dokona ekspansji zagranicznej przyczyniając się do wzrostu eksportu. Przedsiębiorca, który stawia na innowacyjność produktową przy równoczesnej wysokiej jakości swych produktów może liczyć

[49] Kaliszczak L., Nesterowicz R., *Uwarunkowania przedsiębiorczości w Polsce w dobie globalnego, kryzysu,* „Przedsiębiorstwo i region", 6/2014, Wyd. UR, s. 86.

na doskonałe rezultaty działania swego przedsiębiorstwa na każdym prawie rynku, a gospodarka na ekonomiczne efekty jego przedsięwzięć[50].

Przedsiębiorczość jako postawa ludzka stanowi ważny czynnik osiągnięcia sukcesu w wielu dziedzinach życia, zarówno codziennego jak i zawodowego. Przedsiębiorczość, bowiem umożliwia podejmowanie i rozwiązywanie w sposób twórczy nowych wyzwań, wykorzystywanie pojawiających się szans, jak również szybkie dostosowywanie się do zmieniających się warunków otoczenia. Warto w tym miejscu zaznaczyć, że każda jednostka ludzka posiada określone talenty, predyspozycje i od zrozumienia własnej osobowości oraz silnych stron zależy wykorzystanie potencjału przedsiębiorczego każdego człowieka. Proces wyzwalania się przedsiębiorczych postaw i zachowań wśród przedsiębiorców, który jest nie tylko gospodarczo, ale i społecznie pożądanym zjawiskiem, może dokonywać się z różną siłą i w różnym tempie. Siła jego zależy zawsze od osoby, cech charakteru oraz podejścia do życia. Zależy zawsze od przedsiębiorcy. Natomiast tempo wyzwalania się tych zachowań i postaw zależy najczęściej od okoliczności zewnętrznych niezwiązanych bezpośrednio z przedsiębiorcą. Polityka promowania przedsiębiorczości wymaga nie tylko rozumienia jej istoty, ale także poznania jej źródeł, a to ze względu na rolę, jaką spełnia w gospodarce konkurencyjnej. Oceniając je, bowiem jako zjawisko społeczno – gospodarcze i to występujące nie tylko sporadycznie oraz nie tylko w jednym obszarze życia człowieka – można twierdzić, że w zasadniczy sposób przyczynia się do rozwoju społecznego, a przede wszystkim przyspieszenia wzrostu i rozwoju gospodarczego kraju[51].

Reasumując można stwierdzić, iż problematyka przedsiębiorczości nierozerwalnie powiązana jest z pojęciem przedsiębiorcy i przedsiębiorstwa. Wydaje się być ona jedną z najważniejszych elementów rozwoju gospodarczego kraju. W literaturze przedmiotu dostrzega się, ważność kreowania postaw przedsiębiorczych w społeczeństwie upatrując w tym ważnego czynnika rozwoju społeczno – gospodarczego. Istotną rolę odgrywa również edukacja – dostęp do wiedzy, jej przetwarzanie i przyswajanie stanowi klucz do podejmowania trafnych decyzji przez przedsiębiorców.

[50] Grzegorzewska-Mischka E., op. cit., s. 68.
[51] Ibidem, s. 92–93.

2. Charakterystyka rynku branży papierniczej w Polsce

Przedmiotem niniejszej analizy jest rynek branży papierniczej. Podmioty działające w sferze podaży tego rynku, w świetle Polskiej Klasyfikacji Działalności zaliczane są do Działu 17 „Produkcja papieru i wyrobów z papieru" w Sekcji C Przetwórstwa przemysłowego. Według stosowanej przez EUROSTAT Statystycznej Klasyfikacji Działalności Gospodarczej we Wspólnocie Europejskiej branża ta oznaczona jest jako „Wytwarzanie papieru i produktów z papieru – NACE Rev. 2 C17*"*. Specyfikę podsektorów polskiego przemysłu papierniczego oraz charakterystykę branży według NACE ukazano poniżej (por. tabela 2.1.).

Tabela 2.1. Charakterystyka branży papierniczej według PKD i NACE Rev. 2

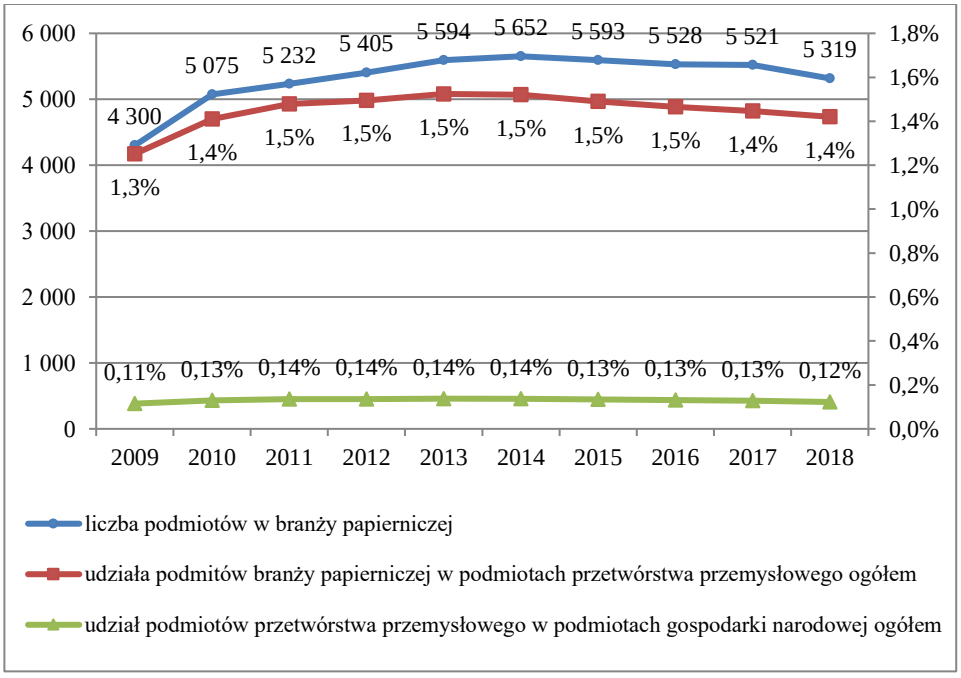
Dział według PKD	**Grupy/grupowania**
Dział 17. „Produkcja papieru i wyrobów z papieru"	17.1. Produkcja masy włóknistej, papieru i tektury 17.11. Produkcja masy włóknistej 17.12. Produkcja papieru i tektury 17.2. Produkcja wyrobów z papieru i tektury 17.21.Produkcja papieru falistego i tektury falistej oraz opakowań z papieru i tektury 17.22.Produkcja artykułów gospodarstwa domowego, toaletowych i sanitarnych 17.23. Produkcja artykułów piśmiennych 17.24. Produkcja artykułów piśmiennych 17.29. Produkcja pozostałych wyrobów z papieru i tektury
NACE Rev. 2	**Charakterystyka**
C17."Wytwarzanie papieru i produktów z papieru"	• produkcja masy celulozowej polegająca na oddzielaniu włókien celulozowych od zanieczyszczeń zawartych w drewnie lub makulaturze, • produkcja papieru polegająca na łączeniu włókien w arkusze, • produkcja wyrobów z papieru, wytwarzanych różnymi technikami (cięcia, formowania, pokrywania, laminowania). Wyroby z papieru mogą zawierać nadruki (np. tapeta, papier ozdobny) pod warunkiem, że informacje w nich zawarte nie mają zasadniczego charakteru.

Źródło: opracowanie na podstawie Polska Klasyfikacja Działalności Gospodarczej oraz Statystycznej Klasyfikacji Działalności Gospodarczej we Wspólnocie Europejskiej, Rev. 2

2.1. Analiza nasycenia branży papierniczej podmiotami gospodarczymi

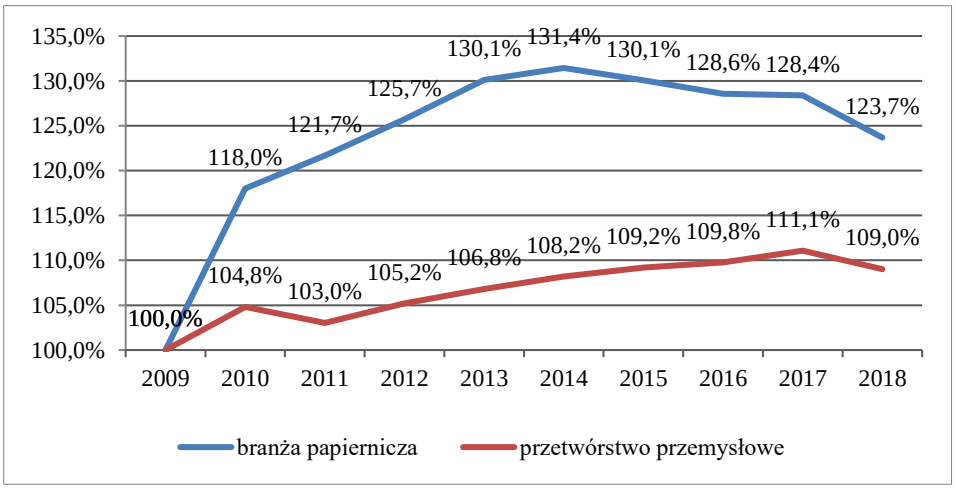
Liczba podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w bazie danych Rejestru Gopodarki Narodowej (REGON) w analizowanej branży wynosiła na koniec 2018 roku 5 319 i wzrosła na przestrzeni ostatnich 10 lat o 23,7% (z poziomu 4 300 w 2009 roku). Przyrost ten nie miał jednak charakteru systematycznego, bowiem w pierwszej połowie rozważanego okresu, liczba podmiotów zarejestrowanych w branży papierniczej wykazywała tendencję rosnącą i osiągnęła maksimum w 2014 roku na poziomie 5 652, by od tego roku wykazywać systematyczne spadki do obecnego poziomu 5 319. Oznacza to, że najlepsze lata analizowana branża ma już za sobą. W strukturze podmiotów gospodarki narodowej jak i w strukturze podmiotów sektora przetwórstwa przemysłowego znaczenie tej branży zmieniało się w analogiczny sposób – rosło do 2014 roku, a następnie spadało, by jednak w ostatecznym rozliczeniu na przestrzeni całych 10 lat, nieznacznie zwiększyć się. Na koniec 2018 roku podmioty Działu 17 PKD stanowiły 1,42% podmiotów przetwórstwa przemysłowego i 0,12% ogółu podmiotów polskiej gospodarki (por. rysunek 2.1. patrz s. 31). Wzrost na przestrzeni ostatniej dekady odsetka podmiotów branży papierniczej w populacji podmiotów przetwórstwa przemysłowego jest naturalną konsekwencją większej dynamiki przyrostu liczby podmiotów tej branży (wyniosła ona w latach 2009–2018 123,7%, por. rysunek 2.2. patrz s. 31) w stosunku do liczby podmiotów przemysłowych ogółem (w analogicznym okresie 109,0%). Z jednej strony oznacza to rosnący poziom konkurencji w analizowanym sektorze, z drugiej strony może sugerować jego atrakcyjność, która przyciąga nowe podmioty dostrzegające potencjał wzrostu tego sektora. Warto jednak zaznaczyć, że o ile w przetwórstwie przemysłowym ogółem w latach 2014–2017 liczba podmiotów rosła[52] o tyle w analizowanej branży liczba ta spadała, co z kolei może wskazywać na koniunkturalne przesycenie analizowanej branży podmiotami. Zjawisko to będzie przedmiotem dalszej analizy w kolejnych rozdziałach. Wyprodukowanie pierwotnej masy celulozowej określane jest jako najbardziej kapitałochłonny element procesu produkcji, dlatego zajmują się nią głównie wielkoskalowe zakłady, najczęściej zintegrowane z dalszymi etapami łańcucha. W Polsce obecnie pozostało jedynie kilka takich zakładów. W przypadku końcowych wyrobów bariery wejścia są znacznie mniejsze, stąd w tej niszy rynkowej działa dość duża liczba przedsiębiorstw, które przerabiają nie tylko surowiec celulozowy lub makulaturowy, ale również produkują gotowy papier.

[52] Liczba podmiotów sekcji C – przetwórstwo przemysłowe w latach 2011–2017 rosła nieprzerwanie. W roku 2011 wynosiła 354 053. W latach 2014–2018 zmieniła się z 371 755 do 381 689. Dopiero w roku 2018 nastąpił spadek tej grupy podmiotów do 374 610.



Rysunek 2.1. Podmioty gospodarki narodowej zarejestrowane w REGON w branży papierniczej (PKD C17)

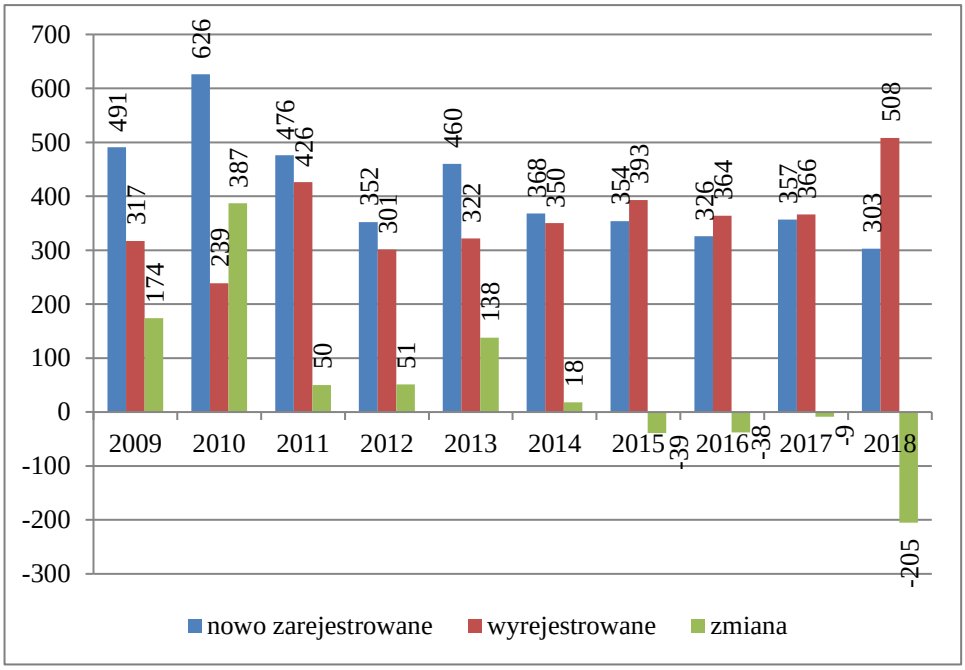
Źródło: opracowanie własne na postawie danych Banku Danych Lokalnych: www.bdl.stat.gov.pl



Rysunek 2.2. Dynamika skumulowana liczby podmiotów w branży papierniczej i w przetwórstwie przemysłowym ogółem w Polsce w latach 2009–2018, (rok 2009 = 100,0%)

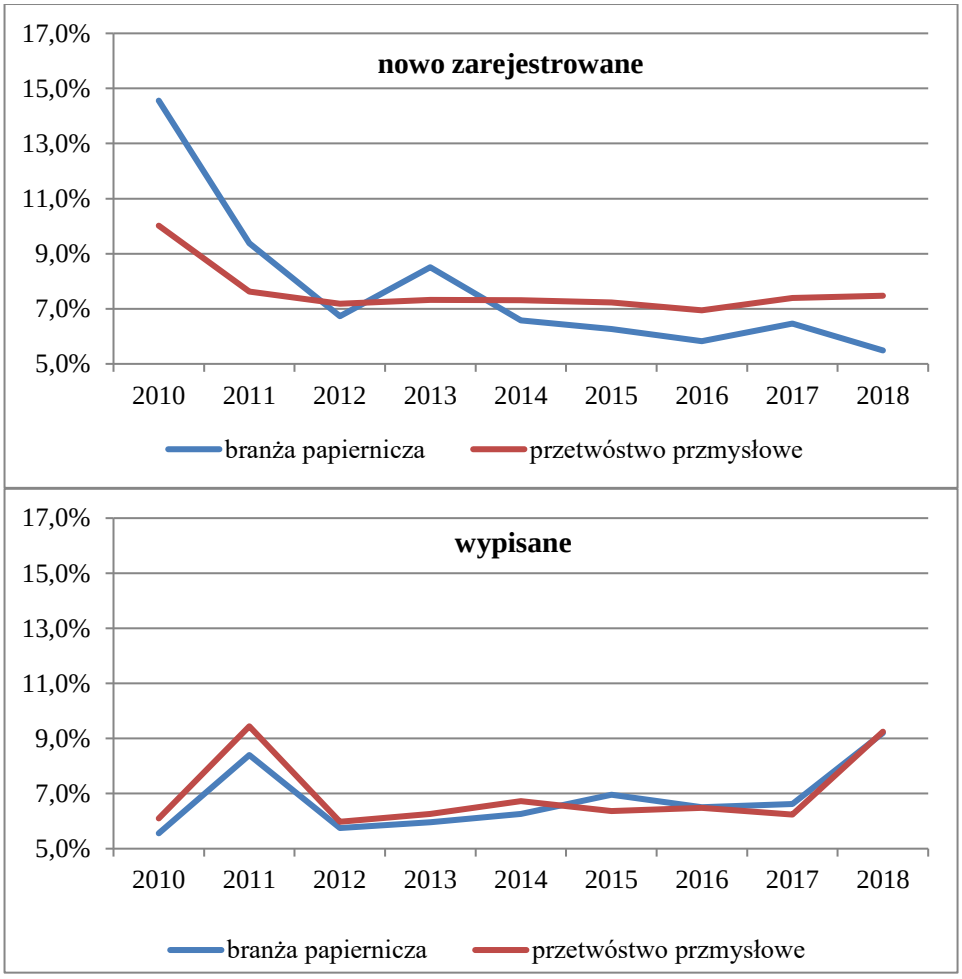
Źródło: opracowanie własne na postawie danych Banku Danych Lokalnych: www.bdl.stat.gov.pl

Bardziej szczegółowa analiza zmian liczby podmiotów zarejestrowanych w REGON ujawnia jednak, że branża papiernicza w ostatnich sześciu latach doświadcza dwóch trendów – wzrostu liczby podmiotów wyrejestrowanych oraz spadku liczby podmiotów nowo rejestrowanych. Rośnie zatem liczba podmiotów, niewytrzymujących konkurencji w sektorze i rezygnujących z prowadzenia w nim działalności, a jednocześnie spada liczba podmiotów oceniających atrakcyjność tego sektora jako na tyle wysoką, aby podjąć trud przełamania barier wejścia i funkcjonowania w nim. W konsekwencji tego od 2013 roku saldo rejestrowanych i wyrejestrowywanych podmiotów jest malejące, przy czym już od 2015 roku przyjmuje wartości ujemne (por. rysunek 2.3.). Warto zauważyć, że główną przyczyną tego stanu jest jednak spadek nowo rejestrowanych podmiotów, bowiem o ile odsetek wyrejestrowywanych podmiotów przez okres ostatnich lat zbliżony jest do analogicznego odsetka dla przetwórstwa przemysłowego, o tyle odsetek nowo rejestrowanych podmiotów spadł i już od 2014 roku jest wyraźnie niższy niż przeciętna jego wartość dla całego sektora przetwórczego (rysunek 2.4. patrz s. 33).



Rysunek 2.3. Nowo zarejestrowane, wypisane podmioty gospodarki narodowej w dziale produkcji papieru i wyrobów z papieru w latach 2009–2018

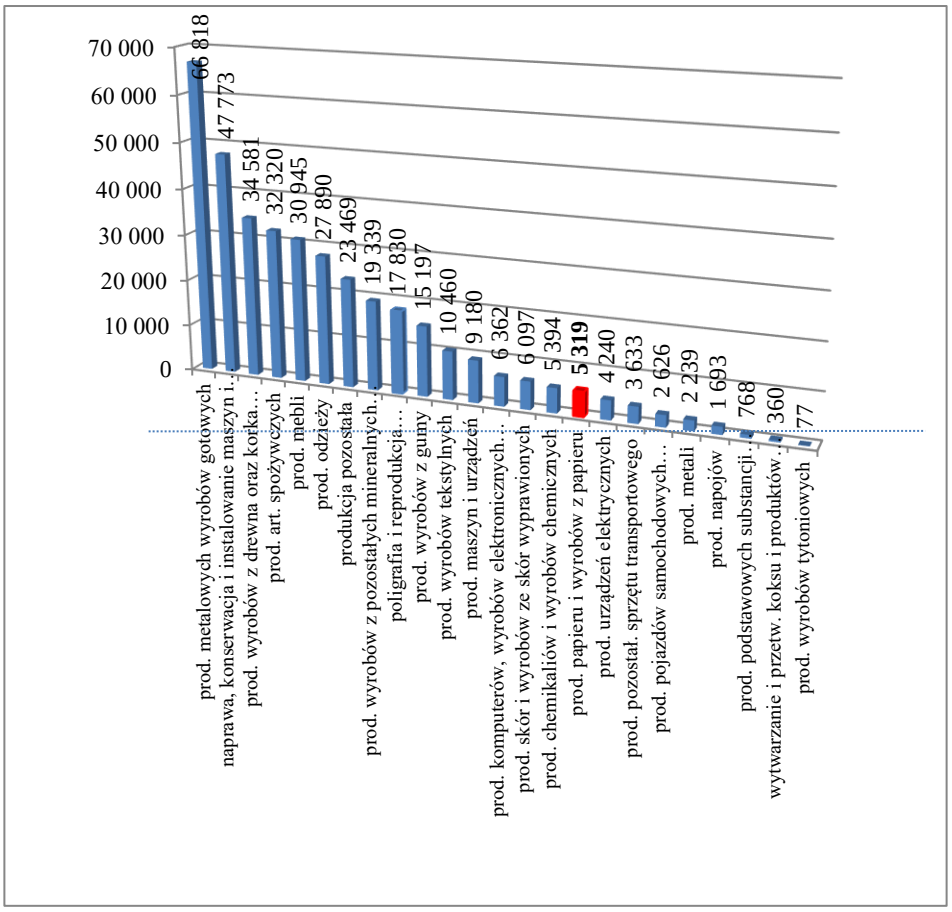
Źródło: opracowanie własne na postawie danych Banku Danych Lokalnych: www.bdl.stat.gov.pl



Rysunek 2.4. Odsetek nowo zarejestrowanych, wypisanych w/z REGON podmiotów branży papierniczej i przetwórstwa przemysłowego w latach 2010–2018

Źródło: opracowanie własne na postawie danych Banku Danych Lokalnych: www.bdl.stat.gov.pl

Poziom nasycenia podmiotami branży papierniczej jest stosunkowo nieduży na tle innych sektorów przetwórstwa przemysłowego (por. rysunek 2.5. patrz s. 34). Dział 17 PKD tj. produkcji papieru i wyrobów zajmuje 16 miejsce na 24 pod względem liczby zarejestrowanych podmiotów. Sytuacja taka jest korzystna dla podmiotów już działających na tym rynku po stronie podaży oraz podmiotów będących w stanie przełamać bariery wejścia na ten rynek, gdyż oznacza słabszy potencjalny poziom natężenia „walki konkurencyjnej" w stosunku do wielu innych sektorów przetwórstwa przemysłowego.



Rysunek 2.5. Podmioty branży papierniczej na tle innych sektorów przetwórstwa przemysłowego w 2018

Źródło: opracowanie własne na postawie danych Banku Danych Lokalnych: www.bdl.stat.gov.pl

2.2. Analiza struktury podmiotów tworzących branżę papierniczą

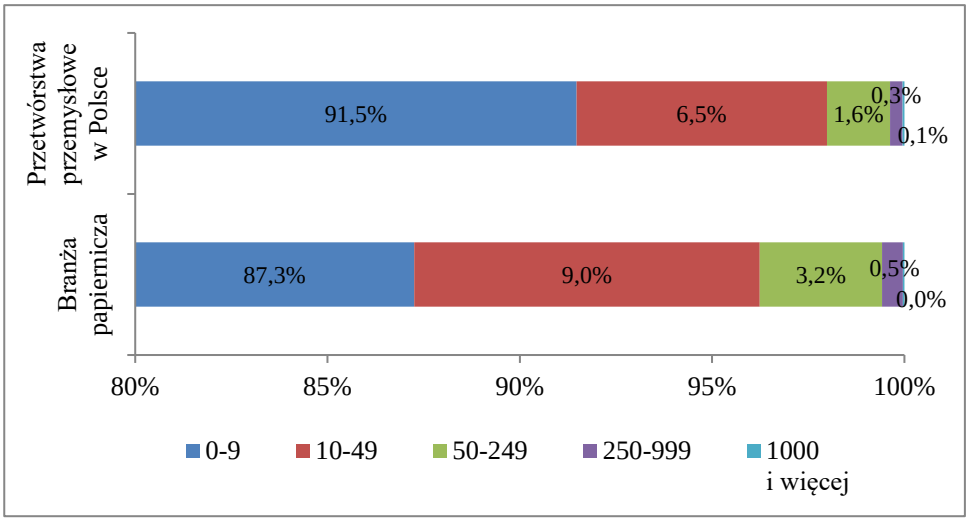
W analizowanej branży 87,3% podmiotów stanowią najmniejsze, zatrudniające nie więcej niż 9 pracowników, 9,0% podmioty małe o zatrudnieniu 10–49, 3,2% podmioty średniej wielkości z liczbą pracowników od 50 do 249, a podmioty duże 0,5%. Struktura podmiotów według liczby pracujących wskazuje, że w branży papierniczej silniej niż przeciętnie w przetwórstwie przemysłowym reprezentowane są podmioty małe, średnie oraz duże (por. tabela 2.2. patrz s. 35, rysunek 2.6. patrz s. 36), zdecydowanie mniejszy jest natomiast odsetek podmiotów mikro (87,3%) w porównaniu do analogicznego odsetka wśród podmiotów przetwórstwa przemysłowego (91,45%). Sugerować to może, że bariery wejścia

i znaczenie ekonomii skali w branży papierniczej są większe niż przeciętnie w przemyśle, widać to także w mniejszej ekspozycji w strukturze zarejestrowanych podmiotów osób fizycznych (por. rysunek 2.7. patrz s. 36) – odsetek osób fizycznych zarejestrowanych w podmiotach branży papierniczej wynosi 65,5%, podczas gdy w przemyśle krajowym ogółem wynosi on 75,7%. Warto także zauważyć, że w analizowanej branży praktycznie nie ma istotnej konkurencji ze strony podmiotów sektora publicznego, gdyż działają w niej zaledwie 2 mikro podmioty sektora publicznego, a zatem poziom ryzyka potencjalnej ingerencji w zasady wolnorynkowej konkurencji ze strony tego sektora jest niezwykle niski.

Tabela 2.2. Podmioty gospodarki narodowej oraz ich struktura według przewidywanej liczby pracujących w branży papierniczej, na tle przedsiębiorstw przemysłowych ogółem, na koniec 2018 roku

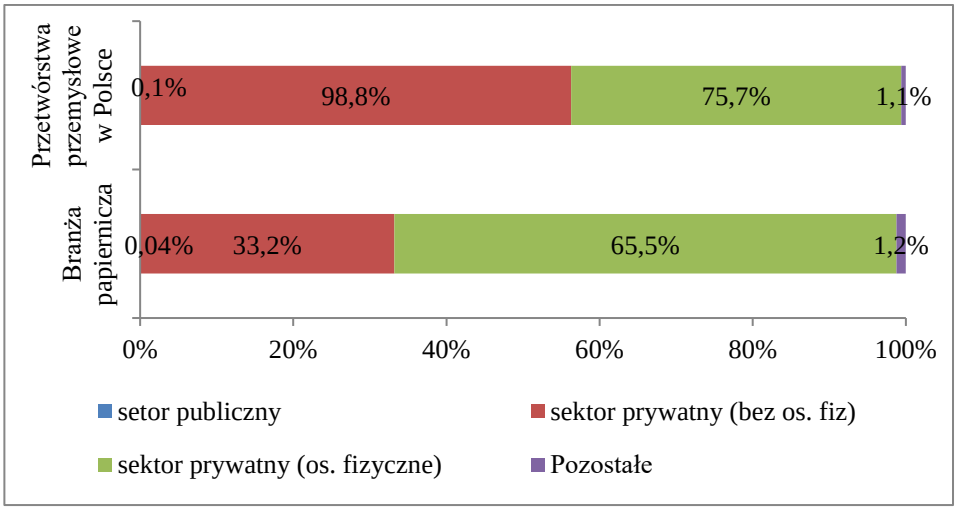
Liczba pracujących	**Branża papiernicza w Polsce**					**Przetwórstwa przemysłowe w Polsce**				
	Ogółem	Sektor publiczny	Sektor prywatny		Pozostałe	**Ogółem**	Sektor publiczny	Sektor prywatny		Pozostałe
			Ogółem	w tym: osoby fizyczne				Ogółem	w tym: osoby fizyczne	
0 – 9	**4641**	2	4573	3340	66	**342681**	137	338510	274729	4034
10 – 49	**478**	0	478	133	0	**24376**	62	24308	8347	6
50 – 249	**169**	0	169	13	0	**6149**	117	6028	523	4
250 – 999	**29**	0	29	0	0	**1208**	48	1159	16	1
1000 i więcej	**2**	0	2	0	0	**196**	13	183	1	0
Razem	**5319**	2	5251	3486	66	**374610**	377	370188	283616	4045
Struktura (ogółem i razem = 100 %)										
0 – 9	**87,3%**	0,04%	86,0%	62,8%	1,2%	**91,5%**	0,04%	90,4%	73,3%	1,1%
10 – 49	**9,0%**	0,00%	9,0%	2,5%	0,0%	**6,5%**	0,02%	6,5%	2,2%	0,0%
50 – 249	**3,2%**	0,00%	3,2%	0,2%	0,0%	**1,6%**	0,03%	1,6%	0,1%	0,0%
250 – 999	**0,5%**	0,00%	0,5%	0,0%	0,0%	**0,3%**	0,01%	0,3%	0,0%	0,0%
1000 i więcej	**0,0%**	0,00%	0,0%	0,0%	0,0%	**0,1%**	0,00%	0,0%	0,0%	0,0%
Razem	**100,0%**	0,04%	98,7%	65,5%	1,2%	**100,0%**	0,10%	98,8%	75,7%	1,1%

Źródło: opracowanie własne na postawie: Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze regon 2018 rok – tablice, Główny Urząd Statystyczny, www.stat.gov.pl



Rysunek 2.6. Struktura według liczby pracujących podmiotów branży papierniczej na tle struktury przetwórstwa przemysłowego w Polsce na koniec 2018 roku

Źródło: opracowanie własne na postawie: Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze regon 2018 rok – tablice, Główny Urząd Statystyczny, www.stat.gov.pl

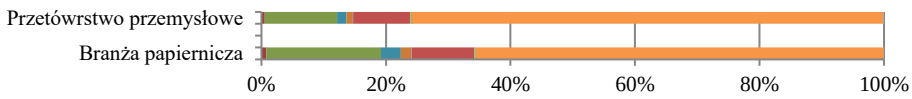


Rysunek 2.7. Struktura sektorowa podmiotów branży papierniczej na tle struktury przetwórstwa przemysłowego w Polsce na koniec 2018 roku

Źródło: opracowanie własne na postawie: Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze regon 2018 rok – tablice, Główny Urząd Statystyczny, www.stat.gov.pl

W strukturze podmiotów według form własności w analizowanej branży dominują osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, stanowią one jednak zaledwie 65,5% ogółu podmiotów, podczas gdy wśród podmiotów krajowego przetwórstwa przemysłowego odsetek ten jest większy aż o 10,2 p. proc. (por. rysunek 2.7. patrz s. 36). Wynika to w znacznej mierze ze zdecydowanie większego odsetka spółek kapitałowych działających w analizowanej branży – wynosi on 19,2% (w tym 18,4 p. proc. stanowią spółki z o.o., 0,8 p. proc. spółki akcyjne), podczas gdy w polskim przemyśle kształtuje się na poziomie 12,3% (z tego 11,7 p. proc. to spółki z o.o. a 0,5 p. proc. spółki akcyjne). Także ekspozycja spółek jawnych oraz spółek cywilnych w sektorze produkcji papieru i wyrobów z papieru jest wyższa niż przeciętnie. Jednostki o tej formie prawnej stanowią odpowiednio 3,2% oraz 10,0% analizowanej populacji podmiotów tj. 1,8 p. proc. i 0,8 p. proc. więcej niż średnio w przemyśle krajowym (por. rysunek 2.6., patrz s. 36). Na podstawie obserwowanych różnic w strukturze podmiotów według form prawnych można wnioskować, że w branży papierniczej częściej niż w innych branżach preferowane są bardziej zaawansowane formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw, a w szczególności te, które pozwalają ograniczyć ryzyko właścicieli kapitału. Warto dodać, że wśród podmiotów analizowanej branży tylko jedno jest przedsiębiorstwem państwowym co potwierdza wcześniejszą tezę o wolnorynkowej charakterystyce walki konkurencyjnej w sektorze.

Tabela 2.3. Podmioty gospodarki narodowej w branży papierniczej i ich struktura według form prawnych na tle podmiotów przetwórstwa przemysłowego na koniec 2018 roku



	Branża papiernicza	Podmioty ogółem = 100%	Podmioty ogółem = 100%	Przetówrstwo przemysłowe
przedsiębiorstwa państwowe	1	0,0%	0,0%	26
spółki akcyjne	41	0,8%	0,5%	1859
spółki z o.o.	980	18,4%	11,7%	43729
partnerskie	0	0,0%	0,0%	0
jawne	168	3,2%	1,4%	5411
komandotowe	90	1,7%	1,0%	3871
komandytowo-akcyjne	3	0,1%	0,1%	216
spółki cywilne	533	10,0%	9,2%	34599
spółdzielnie	14	0,3%	0,2%	923
fundacje	1	0,0%	0,0%	5
stowarzyszenia	0	0,0%	0,0%	6
osoby fizyczne	3486	65,5%	75,7%	283616
pozostałe	2	0,0%	0,1%	349

Źródło: opracowanie własne na postawie: Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze regon 2018 rok – tablice, Główny Urząd Statystyczny, www.stat.gov.pl

Według stanu na koniec 2018 roku działalność 404 podmiotów z analizowanej branży była zawieszona (por. tabela 2.3. patrz s. 37). Takich jednostek było więcej o 12,2% niż przed rokiem. W szczególności o 49 tj. 16% rok do roku, wzrosła liczba zawieszonych indywidualnych działalności gospodarczych prowadzonych przez osoby fizyczne oraz o 1 (czyli 8,3% w ujęciu rocznym) spółek cywilnych, natomiast spadła o 5 (13,9% w stosunku do roku poprzedzającego) liczba zawieszonych spółek z ograniczoną odpowiedzialnością oraz o 1 (tj. 16,7% względem roku ubiegłego) spółek osobowych. Liczba podmiotów z analizowanego sektora, które zawiesiły działalność wzrosła, jednak wzrost ten był niższy o 2,2 p. proc., niż średnio w przemyśle krajowym co może oznaczać, że warunki do prowadzenia działalności we wskazanej branży w ostatnich latach były dogodniejsze niż w krajowym przemyśle przetwórczym ogółem.

Tabela 2.4. Podmioty gospodarki narodowej z zawieszoną działalnością – branża papiernicza na tle przetwórstwa przemysłowego w latach 2017–2018

Forma prawna	Branża papiernicza				Przetwórstwo przemysłowe			
	działalność zawieszona [liczba]		zmiana		działalność zawieszona [liczba]		zmiana	
	2017	2018	[liczba]	[%]	2017	2018	[liczba]	[%]
spółki akcyjne	34	29	– 5	– 14,7	1654	1372	– 282	– 17,0
spółki z o.o.	2	2	0	0,0	30	14	– 16	– 53,3
spółki osobowe	12	11	– 1	– 8,3	329	399	70	21,3
spółki cywilne	6	7	1	16,7	390	475	85	21,8
indywidualna działalność	306	355	49	16,0	25997	30248	4251	16,4
pozostałe	0	0	0	0,0	21	6	– 15	0,0
ogółem	360	404	44	12,2	28421	32514	4093	14,4

Źródło: opracowanie własne na postawie: Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze regon 2018 rok – tablice, Główny Urząd Statystyczny, www.stat.gov.pl

Wśród spółek handlowych zarejestrowanych w dziale produkcji papieru i wyrobów z papieru dominują przedsiębiorstwa z kapitałem krajowym (por. tabela 2.4.). Odsetek takich firm w ogólnej liczbie spółek handlowych branży na koniec 2018 roku wynosił 84,5% i był większy o 2,3 p. proc. niż średnio w spółkach przetwórstwa przemysłowego. Spółki z kapitałem zagranicznym stanowiły zaledwie 18,9% spółek handlowych analizowanego sektora, gdy w tym samym czasie w spółkach przemysłu przetwórczego było ich 21,0%. Oznacza to branża papiernicza charakteryzuje się niższą od przeciętnej konkurencją ze strony podmiotów wspieranych przez zagraniczny kapitał. Analiza pochodzenia zaangażowanego

kapitału w spółkach handlowych ponownie potwierdza niskie zaangażowanie sektora państwowego w badanej branży. Spółki z kapitałem skarbu państwa, państwowych osób prawnych lub samorządu terytorialnego stanowiły zaledwie 0,8% ogółu podmiotów całego sektora.

Tabela 2.5. Spółki handlowe według rodzaju kapitału – branża papiernicza na tle przetwórstwa przemysłowego

Spółki handlowe z kapitałem:	Branża papiernicza		Przetwórstwo przemysłowe	
	Liczba	Udział ogółem	Udział ogółem	Liczba
Skarbu Państwa	4	0,3%	0,5%	332
Państwowych osób prawnych	6	0,4%	1,5%	1 010
Samorządu terytorialnego	2	0,1%	0,2%	138
Prywatnym krajowym	1 214	84,5%	82,1%	55 155
Zagranicznym	272	18,9%	21,0%	14 081
Ogółem	1 436			67 146

Źródło: opracowanie własne na postawie: Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze regon 2018 rok – tablice, Główny Urząd Statystyczny, www.stat.gov.pl

Pomimo że liczba podmiotów gospodarki narodowej w branży papierniczej od kilku lat wykazuje tendencję malejącą, to jednak liczba przedsiębiorstw przemysłowych tej branży według danych GUS i EUROSTAT[53] w ostatnich latach wykazuje trend wzrostowy (por. tabela 2.6. patrz s. 40). W szczególności najaktualniejsze dostępne dane na dzień przygotowania niniejszego opracowania wskazują, że pod koniec 2017 roku w Polsce było 3 030 prowadzących działalność w dziale produkcji papieru i wyrobów z papieru. Od roku 2009 liczba firm w analizowanej branży wzrosła o ponad 13%. Warto zauważyć, że w 2014 roku rozważana populacja podmiotów liczyła 3 067, w roku 2015 spadła jednak ona do 2 741 i od tego czasu odnotowuje przyrost odpowiednio o 243 w roku 2016 (tj. 8,9% rok do roku) i 46 w roku 2017 (czyli 1,5% rok do roku).

[53] Zarówno Główny Urząd Statystyczny jak i Eurostat podają dane o podmiotach gospodarczych prowadzących działalność gospodarczą w ciągu roku. W szczególności GUS podaje w strukturalnej statystyce przedsiębiorstw liczbę jednostek lokalnych opisywaną w następujący sposób „liczba zarejestrowanych jednostek lokalnych w stosunku do populacji wymienionej w skorygowanym rejestrze handlowym, w szczególności bez błędów ramowych. Obejmuje to także te jednostki lokalne, które nie zatrudniają pracowników najemnych. Statystyka powinna obejmować wszystkie jednostki aktywne przynajmniej przez część okresu referencyjnego". Źródło: Bank Danych Lokalnych http:/bdl.stat.gov.pl.

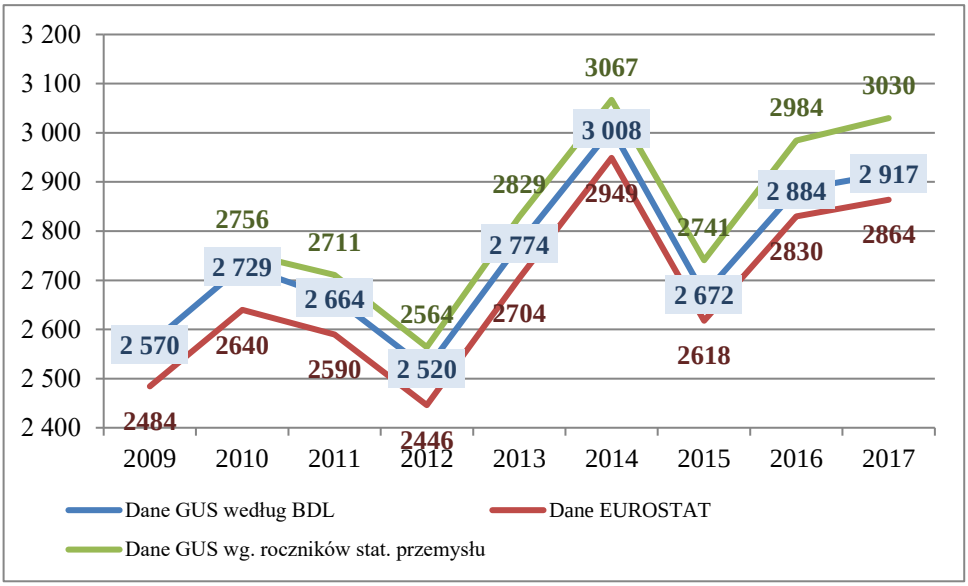


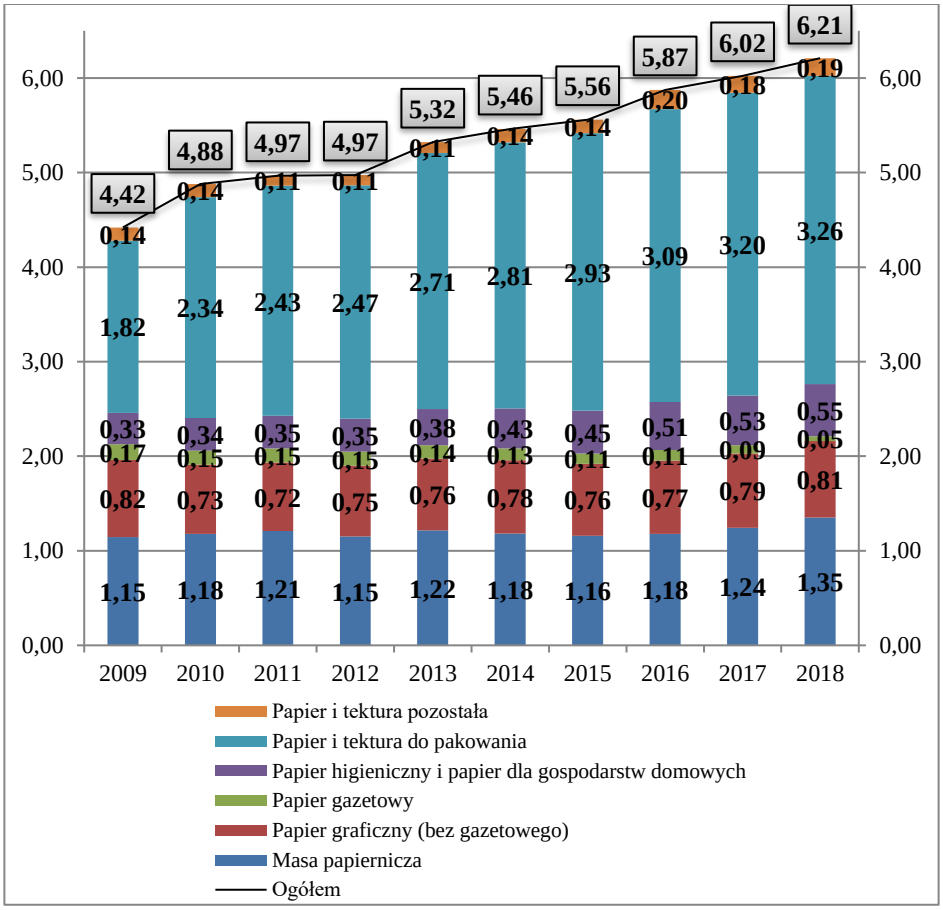
Tabela 2.6. Liczba przedsiębiorstw przemysłowych w branży papierniczej w Polsce w latach 2009–2017

Źródło: opracowanie własne na postawie: Banku Danych Lokalnych GUS, www.stat.gov.pl; Roczników statystycznych przemysłu z lat 2011–2018, GUS, Eurostat wg klasyfikacji (NACE Rev 2. C17) – Wytwarzanie papieru i produktów z papieru, Por. Departament Strategii i Analiz Międzynarodowych, *Branża Papiernicza*. *Wzrost znaczenia polskich producentów na świecie*, PKO BP, Grudzień 2018

2.3. Analiza poziomu produkcji papieru i wyrobów z papieru w Polsce

Wielkość produkcji branży papierniczej wyniosła w 2018 roku 6,21 mln ton, w tym 4,86 mln ton papieru i tektury (78,2%), i 1,35 mln ton[54] masy papierniczej (21,8%). W minionej dekadzie całkowita produkcja branży rosła rokrocznie i na przestrzeni analizowanego okresu zwiększyła się o 1,79 mln ton tj. aż o 40,5% stosunku do roku 2009. Produkcję głównych grup produktowych branży według kryterium podziałowego stosowanego przez Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) przedstawiono poniżej (rysunek 2.8. patrz s. 41).

[54] Według wstępnych danych Głównego Urzędu Statystycznego (podanych na dzień sporządzenia niniejszego opracowania) produkcja masy papierniczej w 2018 roku była niższa niż podają oficjalne dane Food and Agriculture Organization of the United Nations i wynosiła 1,24 mln ton.



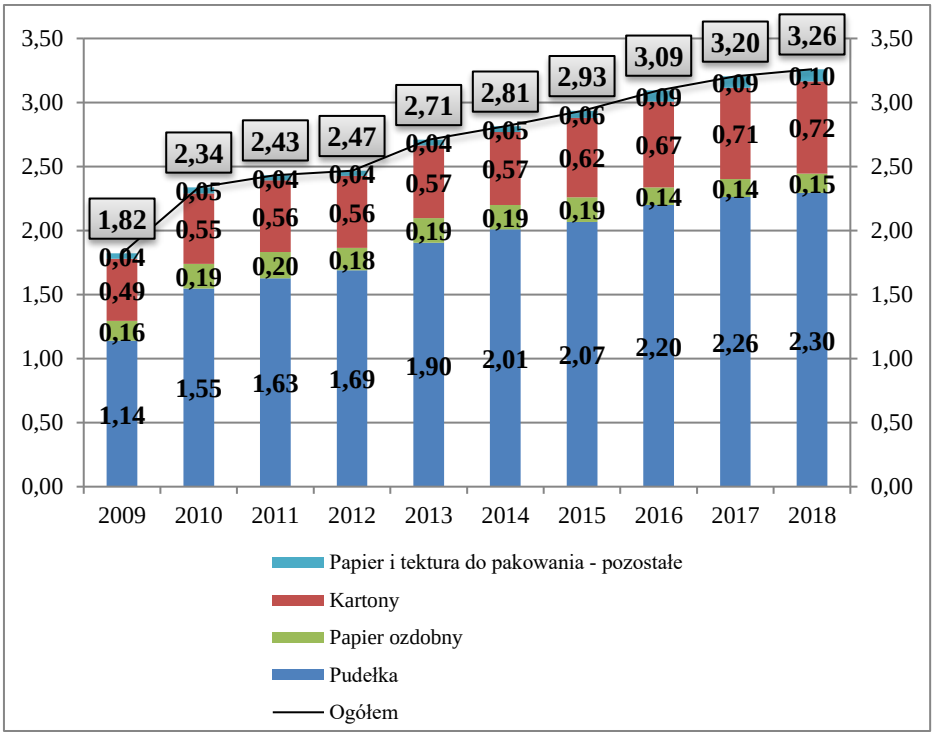
Rysunek 2.8. Produkcja papieru, tektury i masy papierniczej w Polsce w latach 2008–2018 (w mln ton)

Źródło: opracowanie własne na postawie danych Food and Agriculture Organization of the United Nations, Faostat, http://www.fao.org/faostat/en/#data, por. Departament Strategii i Analiz Międzynarodowych, *Branża Papiernicza. Wzrost znaczenia polskich producentów na świecie*, PKO BP, Grudzień 2018

W produkcji branży papierniczej w 2018 roku największy udział wynoszący 52,5% miała produkcja papieru i tektury do pakowania, którego wytworzono 3,26 mln ton, drugie miejsce miała produkcja masy papierniczej, która wynosząc 1,35 mln ton stanowiła 21,8% ogółu produkcji w branży, na trzecim miejscu uplasowała się produkcja papieru graficznego – nie uwzględniając papieru gazetowego wyniosła ona 0,81 mln ton tj. 13,0%. Czwarte miejsce pod względem wielkości zajmuje produkcja papieru higienicznego i dla gospodarstw domowych. Wyniosła ona w 2018 roku 0,55 mln ton, co stanowiło 8,9% ogółu produkcji branżowej (por. rysunek 2.8).

Produkcja papieru i tektury w Polsce

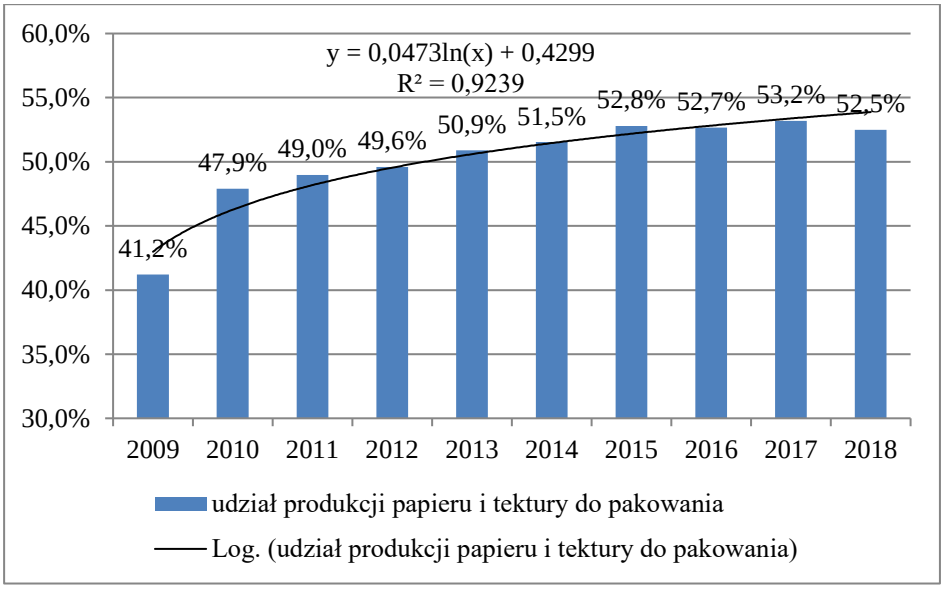
Produkcja papieru i tektury do pakowania, mająca największy udział w branży papierniczej, wyniosła w 2018 roku 3,26 mln ton. Była większa o 1,44 mln ton w stosunku do roku 2009, co oznacza wzrost o 78,9%. To głównie za przyczyną zmiany tej kategorii, rośnie produkcja w całej branży papierniczej. W szczególności największy w niej udział (70,5%) ma masa produkcji pudełek, która wyniosła 2,3 mln ton w 2018 roku, produkcja kartonów zajmująca drugie miejsce osiągnęła poziom 0,72 mln ton (22,1% wytworzonego papieru i tektury do pakowania), masa produkcji papieru ozdobnego była już znacznie mniejsza i wynosiła 0,15 mln ton (co stanowiło 4,6%), natomiast pozostały papier i tektura do pakowania miały łączną masę 0,10 mln ton. Większość wymienionych kategorii produktów odnotowała wzrost na przestrzeni dekady, jednak największy, bo aż o 1,16 mln ton, czyli 101,5%, nastąpił w przypadku pudełek, masa wytwarzanych kartonów zwiększyła się o 0,23 mln ton tj. 48%, a pozostałego papieru i tektury do pakowania o 0,06 mln ton co oznacza przyrost o 125,8%. Produkcja papieru ozdobnego poddana była wahaniom by ostatecznie nieznacznie spaść w stosunku do roku 2009 o 0,01 mln ton tj. 3,6% (por. rysunek 2.9).



Rysunek 2.9. Wielkość produkcji papieru i tektury do pakowania w Polsce według wybranych grup produktowy w latach 2009–2018 (w mln ton)

Źródło: opracowanie własne na postawie danych Faostat

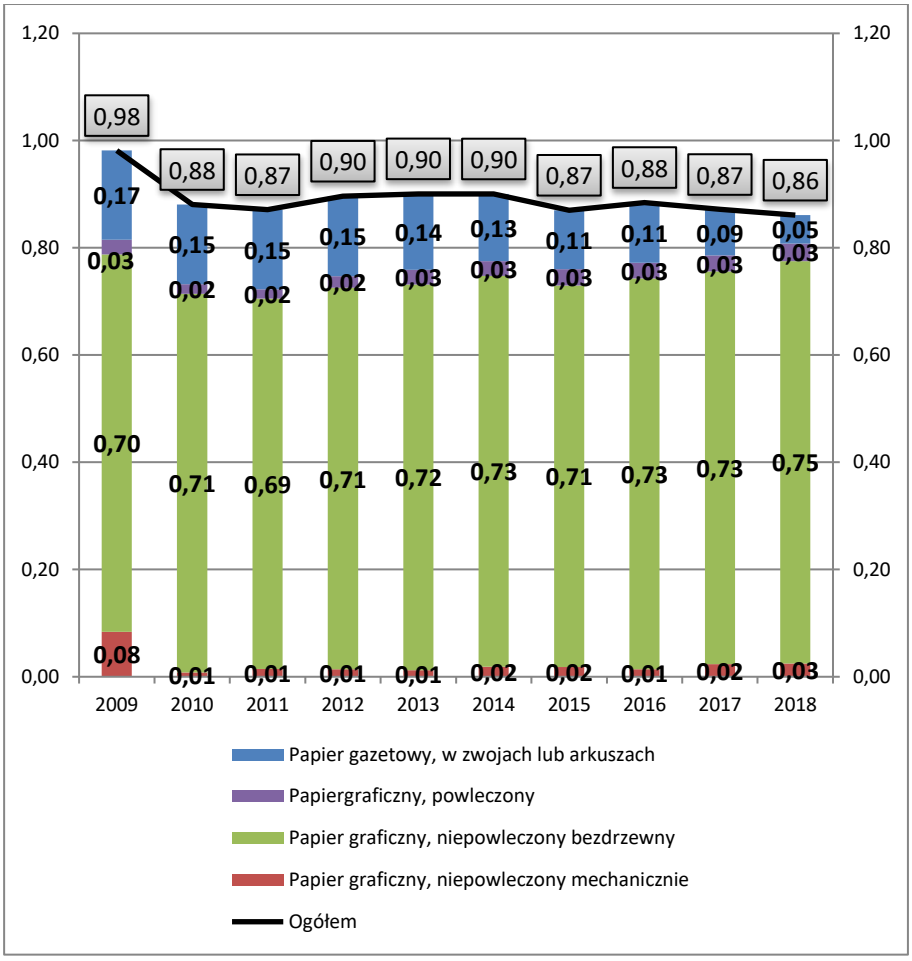
Na podstawie analizy lat ubiegłych (por. rysunek 2.10.) można przypuszczać, że roczna masa produkcji papieru i tektury do opakowań będzie rosła, jej znaczenie w kształtowaniu wolumenu produkcji branżowej także może wzrosnąć choć wzrost ten w oparciu o obserwowaną linię trendu, mającego charakterystykę trendu logarytmicznego, prawdopodobnie będzie już tak „spektakularny" jak w minionej dekadzie, w której udział masy produkcji papieru i tektury do opakowań w całkowitej produkcji branży papierniczej wzrósł z 41,2% do 52,5%.



Rysunek 2.10. Udział produkcji papieru i tektury do pakowania w produkcji branży papierniczej ogółem w Polsce w latach 2009–2018

Źródło: opracowanie własne na postawie danych Faostat

Produkcja papieru graficznego wyniosła w 2018 roku 0,86 mln ton, czyli 13,9% wytworzonego papieru w branży. W latach 2009–2018 spadła o 0,12 mln ton tj. o 12,3%. Główną przyczyną tego spadku jest malejąca produkcja papieru gazetowego (z 0,17 mln ton w 2009 roku do 0,05 mln ton w 2018 roku, czyli o 68,1%). W rozważanych latach zmniejszyła się istotnie także produkcja papieru graficznego niepowleczanego mechanicznie z 0,08 mln ton do 0,03 mln ton. Przy czym spadek tej kategorii nastąpił w roku 2010 i od tego czasu wykazuje wyraźny trend wzrostowy (por. rysunek 2.11. patrz s. 44).



Rysunek 2.11. Wielkość produkcji papieru graficznego w Polsce według wybranych grup produktowych w latach 2009–2018 (w mln ton)

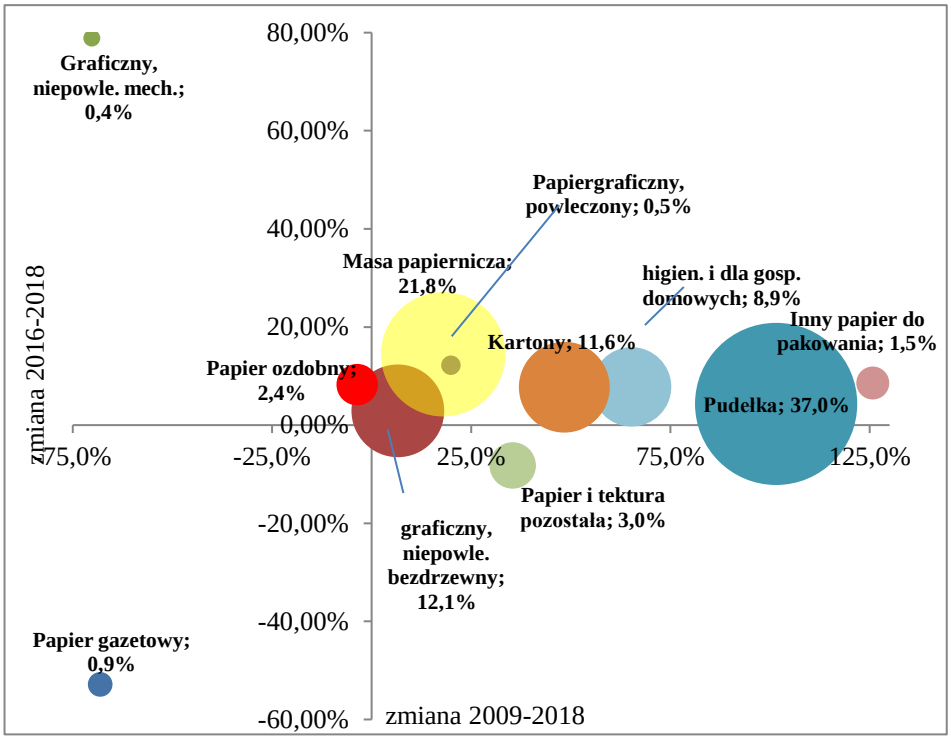
Źródło: opracowanie własne na postawie danych Faostat

W badanych latach wzrosła produkcja papieru graficznego powleczonego oraz papieru graficznego niepowleczonego, bezdrzewnego. W szczególności wzrost drugiej wymienionej kategoria produktowa ma istotne znacznie dla kształtowania produkcji papieru graficznego ogółem, gdyż jest to najbardziej znacząca pozycja tej klasy produktowej. W roku 2018 wytworzono papier graficzny, niepowleczony bezdrzewny o łącznej masie 0,75 mln ton i było to 0,05 mln ton więcej niż w roku 2009 (por. rysunek 2.11).

Analiza zmian poziomu produkcji wybranych grup produktowych branży papierniczej ukazuje, że najmniej perspektywiczna jest produkcja papieru gazeto-

wego (por. rysunek 2.12 patrz s. 46). Zarówno na przestrzeni całej minionej dekady jak i w ostatnim czasie produkcja w tym segmencie spadała – w latach 2009–2018 o 68,1%, a w latach 2016–2018 o 38,2%. Jest to jednocześnie jeden z najmniejszych segmentów z punktu widzenia wielkości produkcji. Jego udział w produkcji papieru i tektury ogółem w Polsce w 2018 roku wyniósł zaledwie 0,9%. Stosunkowo ryzykowna może być także produkcja papieru graficznego niepowleczonego mechanicznie oraz papieru ozdobnego. W tych dwóch segmentach miał miejsce wprawdzie wzrost produkcji w ostatnich trzech latach (odpowiednio o 78,9% i 8,3%), ale na przestrzeni dekady nastąpiły jej spadki odpowiednio o 70,2% oraz 3,6%, co oznacza, że w gospodarce są niewykorzystane zdolności produkcyjne w tych segmentach, które mogą być uwolnione w obliczu wzrostu zapotrzebowania na wyroby tej kategorii. Ponadto udziały tych segmentów w produkcji papieru i tektury ogółem są niewielkie – w 2018 roku wynosiły one 0,4% dla produkcji papieru graficznego niepowleczonego mechanicznie oraz 2,4% w przypadku papieru ozdobnego. W pozostałych segmentach branży papierniczej w minionej dekadzie nastąpiły wzrosty produkcji i wciąż są one kontynuowane. W szczególności największą dynamikę w latach 2009–2018 wśród określonych[55] segmentów wykazała produkcja pudełek (jej zmiana osiągnęła 101,5%), papieru higienicznego i dla gospodarstw domowych (zmiana o 65,2%) oraz kartonów (wzrost produkcji o 48,4%). Warto zauważyć, że rosły oba główne segmenty związane z wytwarzaniem papieru i tektury do opakowań – w segmencie produkcji pudełek wytwarzane jest 37,0% masy produkcji papieru i tektury, natomiast w segmencie produkcji kartonów 11,6%. Wśród papierów graficznych jedyną perspektywiczna grupą produktową jest papier graficzny powleczony – odnotował on wysoki wzrost od 2016 roku (było to 12,2%) i urósł na przestrzeni ostatnich 10 lat o 19,9%. Jest to jednak stosunkowo mały segment, gdyż jego udział w produkcji papieru i tektury ogółem to jedynie 0,5%. Znacznie większy segment związany z wytwarzaniem papieru graficznego – obejmujący papier niepowleczony bezdrzewny – również zwiększył się w minionej dekadzie (wzrost o 6,6%) i w ostatnim latach (przyrost o 2,91%), ale jego wzrost był stosunkowo niewielki. Produkcja w segmencie masy papierniczej wykazała względnie nieduży wzrost na przestrzeni dekady (18,0%), ale stosunkowo dużą dynamikę wzrostu w ostatnich latach. Dynamika trzyletnia wyniosła 14,4% i była to największa dynamika wśród znaczących segmentów produkcji papieru i tektury, do których segment wytwarzania masy papierniczej bez wątpienia należy mając w nim w 2018 roku 21,8% udziału. Tak istotny przyrost w ostatnich latach może sugerować, że w segmencie tym tkwi potencjał wzrostu, wymagający jednak zwiększenia zdolności wytwórczych.

[55] Tj. z pominięciem kategorii „innych papierów do pakowania".

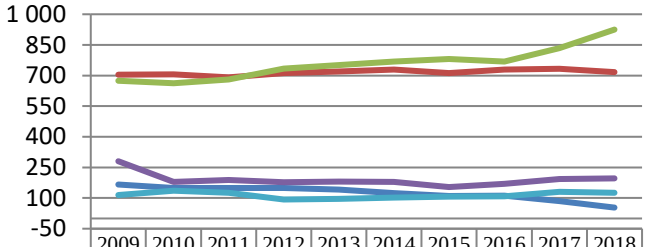


Rysunek 2.12. Analiza udziału i zmian produkcji wybranych segmentów branży papierniczej w Polsce w latach 2009–2018

Źródło: opracowanie własne na postawie danych Faostat

Bazując na danych GUS można w prowadzonej analizie uwzględnić inne klasy produktowe ujęte w produkcji papieru i tektury wyodrębnione w polskiej statystyce publicznej opartej na PKWiU (por. rysunek 2.13. patrz s. 47). Pierwszą z nich jest papier i kartony do celów graficznych zawierający poniżej 10% masy włókien otrzymywanych w procesie mechanicznym, bezdrzewny. Produkcja tego papieru wyniosła w 2018 roku 0,72 mln ton, było to więcej o 0,13 mln ton w stosunku do roku 2009. Poziom tej produkcji podlega w czasie wahaniom, wokół słabo rosnącego trendu. Na przestrzeni dekady osiągnął maksimum w roku 2017, kiedy wyniósł 0,73 mln ton, zatem w roku 2018 były niewykorzystane moce produkcyjnego. Udział papieru o niskiej zawartości włókien otrzymanych w procesie mechanicznym bezdrzewnym w ogólnej produkcji papieru i tektury w Polsce uległ zmniejszeniu z 21,5% w roku 2009 do 14,8% w roku 2018, co oznacza, że jego znaczenie dla branży papierniczej maleje. Na przestrzeni dekady spadło także znaczenie produkcji innych wyróżnionych przez GUS rodzajów papieru, w tym niebielonego papieru siarczanowego, niepowleczonego na warstwę pokryciową tektury falistej, aczkolwiek w tym przypadku o ile udział w produkcji papieru

ogółem zmniejszył się z 20,6% do 19,0% o tyle wielkość produkcji wyrobów tego rodzaju znacząco zwiększyła się – z 0,67 mln ton w roku 2009 do 0,92 mln ton w roku 2018. Wzrost produkcji w analizowanym horyzoncie czasu odnotowano także w przypadku wyrobów obejmujących papieru pakowy i tekturę siarczanowe, niepowleczone pozostałe, papier siarczanowy workowy, krepowany lub marszczony. W 2018 roku produkcja wyrobów tego rodzaju wyniosła 0,13 mln ton i było to więcej o 0,1 mln ton w stosunku do roku 2009. Wzrost ten jednak był zbyt mały, aby znaczenie tych wyrobów w skali całej branży papierniczej poprawiło się – ich udział w produkcji papieru i tektury ogółem spadł o 1,1 p. proc. z 3,5% do 2,6%. Jeszcze większy spadek znaczenia dla branży nastąpił w przypadku papieru półchemicznego na warstwę pofalowaną. W roku 2009 roku produkcja tego papieru wynosiła 0,28 mln ton, co stanowiło 8,6% produkcji papieru i tektury ogółem w Polsce, natomiast w roku 2018 osiągnęła poziom zaledwie 0,20 mln ton, czyli 4,0% ogółu.

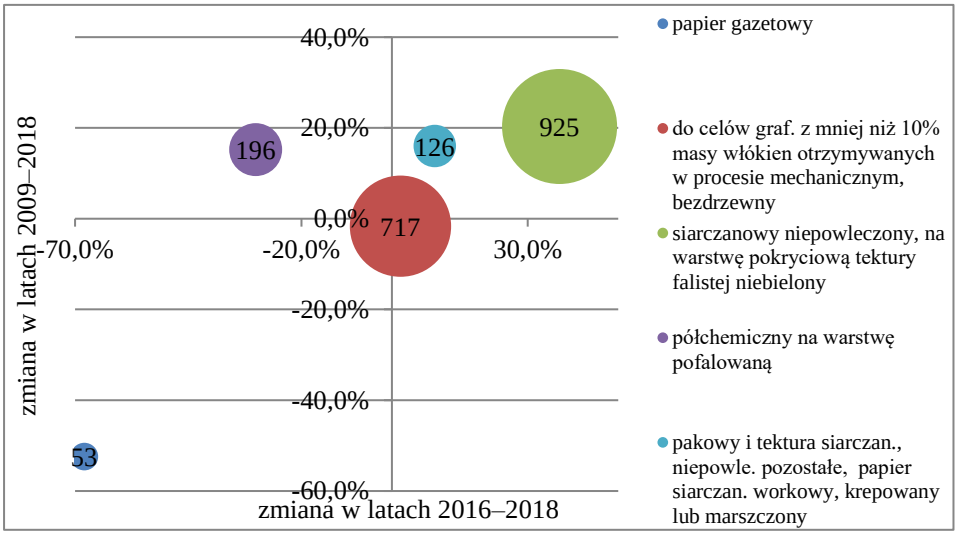


	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
papier gazetowy, w zwojach lub arkuszach	166	149	149	149	142	125	110	112	86	53
papier i karton stosowany do celów graficznych zawierający poniżej 10% masy włókien otrzymywanych w procesie mechanicznym, bezdrzewny	704	706	691	712	719	729	712	729	733	717
papier siarczanowy niepowleczony, na warstwę pokryciową tektury falistej niebielony	675	662	681	733	751	769	781	769	834	925
papier półchemiczny na warstwę pofalowaną (fluting)	280	178	188	178	180	178	154	170	193	196
papier pakowy i tektura siarczanowe, niepowleczone pozostałe, papier siarczanowy workowy, krepowany lub marszczony	115	136	126	93	96	102	107	109	131	126

Rysunek 2.13. Wielkość produkcji papieru według wybranych rodzajów w latach 2009–2018 (w tys. ton)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Porównanie zmian wzrostu wielkości produkcji poszczególnych rodzajów papieru wyodrębnionych przez GUS ukazuje, że najlepsze perspektywy ma produkcja niebielonego papieru siarczanowego niepowleczonego, na warstwę pokrycia tektury falistej (por. rysunek 2.14.). Dynamika wielkości produkcji tej klasy asortymentowej zarówno w perspektywie dziesięciu jak i trzech lat była największa spośród porównywanych – wyniosła ona 137% w latach 2009–2018 i 120% w latach 2016–2018. „Wschodzącą gwiazdą" jest też klasa obejmująca papier pakowy i tekturę siarczanową, niepowleczony pozostały, siarczanowy workowy, krepowany lub maszynowy. Dynamika produkcji w tym przypadku w perspektywie dekady osiągnęła poziom 109,5%, przy czym głównie za sprawą wzrostów w ostatnich trzech latach, które wyniosły 16,0% od roku 2016. Zaznaczyć trzeba jednak, że skala produkcji asortymentu tego rodzaju jest wciąż stosunkowo niewielka, dlatego wysoka dynamika nie ma przełożenia na znaczące zmiany wielkości produkcji – podobnie jak w przypadku papieru półchemicznego na warstwę pofalowaną. Produkcja papieru półchemicznego w ostatnich trzech latach wykazała wzrost o 15,2%, wciąż jednak nie odzyskała poziomu z początku analizowanego okresu, gdyż w ujęciu dziesięciu lat spadła o 30,1%, co oznacza, że w tym przypadku tkwią niewykorzystane moce produkcyjne. Produkcja papieru do celów graficznych z niską zawartością masy włókien otrzymywanych w procesie mechanicznym i bezdrzewnym była względnie stabilna zarówno w perspektywie trzech jak i dziesięciu lat. W latach 2009–2018 zmiana skumulowana w tym przypadku oznaczała wzrost o 1,9%, a w latach 2016–2018 spadek o 1,6%.

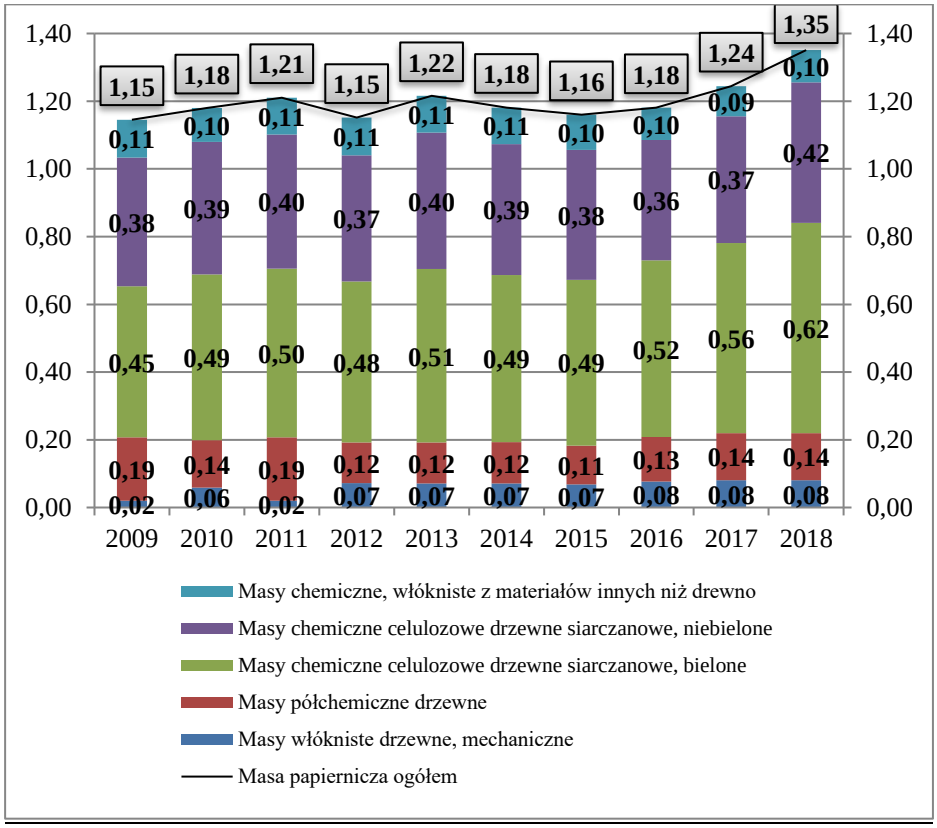


Rysunek 2.14 Analiza zmian produkcji (w %) i wielkość produkcji (w tys. ton) wybranych rodzajów papieru

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Produkcja masy papierniczej w Polsce

Poziom produkcji masy papierniczej w Polsce na przestrzeni ostatnich 10 lat podlegał wahaniom (por. rysunek 2.15.). W latach 2009–2011 produkcja ta wzrosła z 1,15 mln ton do 1,21 mln ton, jednak w kolejnym roku 2012 nastąpiła korekta wielkości produkcji, która całkowicie zniwelowała przyrost trzech poprzednich lat. W roku 2013 poziom wykorzystania zdolności produkcyjnej analizowanego produktu wzrósł dynamicznie i przekroczył wartość z roku 2011 osiągając 1,22 mln ton, z kolei w kolejnych latach ponownie nastąpiły spadki kolejno do poziomu 1,18 mln ton w roku 2014 i 1,16 mln ton w roku 2015. Od tego momentu produkcja masy papierniczej rokrocznie rośnie. W 2016 roku wyniosła 1,18 mln ton, w 2017 była na poziomie 1,24 mln ton, a w ostatnim roku 1,35 mln ton. Można uznać, że obecnie dalszy przyrost krajowej produkcji masy papierniczej w głównej mierze jest determinowany możliwościami wzrostu zdolności wytwórczych tego produktu i ewentualnym wzrostem popytu.

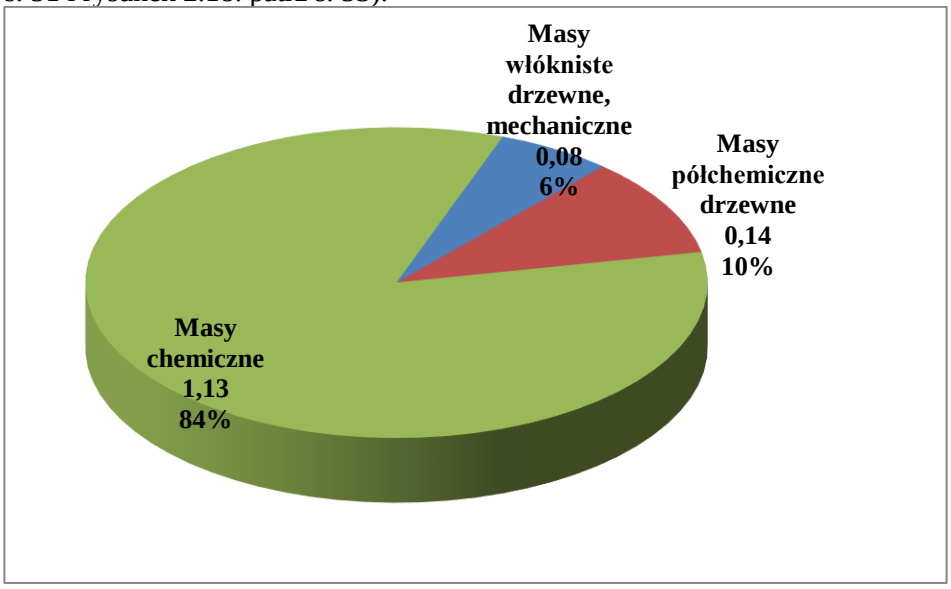


Rysunek 2.15. Wielkość produkcji masy papierniczej według kryterium rodzajowego stosowanego przez FAO, w Polsce w latach 2009–2018 (w mln ton)

Źródło: opracowanie własne na postawie danych Faostat

Kluczowe znaczenie w kształtowaniu poziomu produkcji masy papierniczej w Polsce ma produkcja mas chemicznych. Łączna waga wytworzonych mas chemicznych w roku 2018 wynosiła 1,13 mln ton, a jej udział w produkcji masy papierniczej ogółem wyniósł 84% (por. rysunek 2.16.). Produkcja mas półchemicznych drzewnych osiągnęła poziom 0,14 mln ton, czyli 10% ogółu mas papierniczych, najmniejsze natomiast znaczenie w branży papierniczej wśród asortymentu mas miały masy włókniste drzewne, mechaniczne, których wytworzono 0,08 mln ton tj. 6%.

Wielkość produkcji mas chemicznych, a tym samym także mas papierniczych ogółem, determinowana jest głównie skalą produkcji mas celulozowych drzewnych siarczanowych – te dzielą się na bielone oraz niebielone (por. rysunek 2.17. patrz s. 51). Wytworzone w 2018 roku masy celulozowe bielone ważyły 0,62 mln ton, a niebielone 0,42 mln ton. Produkcja obu tych grup asortymentowych w latach 2009–2018 wzrosła – w przypadku mas bielonych był to wzrost o 0,18 mln ton tj. 39,2%, a niebielonych o 0,03 mln ton, czyli 9,1% (por. rysunek 2.17. patrz s. 51 i rysunek 2.18. patrz s. 53).



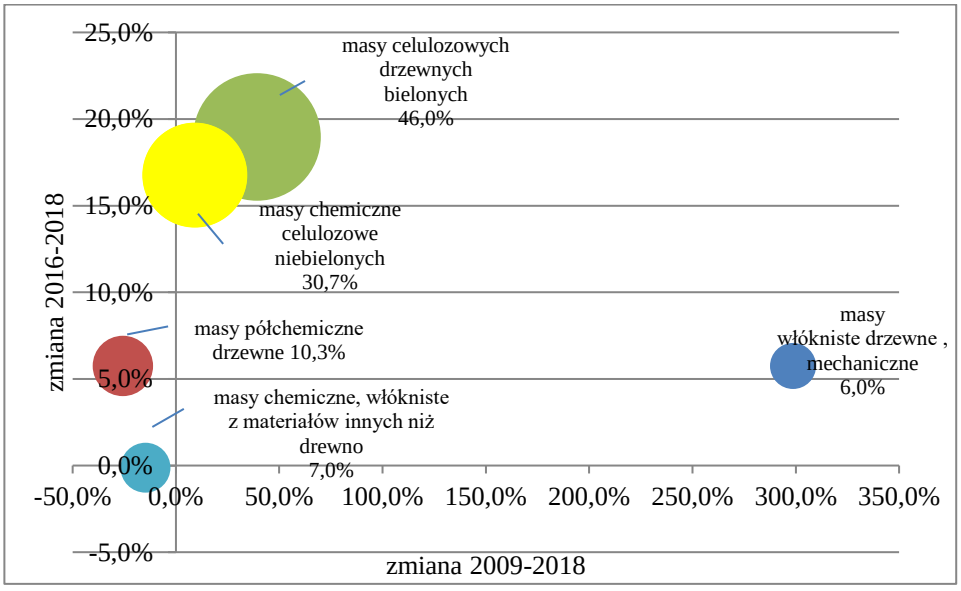
Rysunek 2.16. Struktura produkcji w Polsce masy papierniczej według głównych grup produktowych wyróżnionych przez FAO, w latach 2009–2018 (w mln ton)

Źródło: opracowanie własne na postawie danych Faostat

Analiza dynamiki zmian produkcji wskazuje, że także w ostatnich dwóch latach produkcja mas bielonych oraz niebielonych rosła (por. rysunek 2.17. patrz s. 51.). Pozostałe grupy produktowe, pomimo że wykazały w ostatniej dekadzie wysoką dynamikę wielkości produkcji to nominalnie nie miało to istotnego zna-

czenia dla zmian produkcji mas papierniczych ogółem, gdyż ich waga w roku bazowym była stosunkowo niewielka, ponadto w ostatnich latach ich produkcja nie rosła już tak szybko, a niekiedy wręcz spadała. Masy włókniste drzewne na przestrzeni dziesięciu lat wykazały dynamikę wzrostu produkcji o 398,7% jednak oznaczało to zmianę nominalną zaledwie o 0,04 mln ton. W ostatnich dwóch latach skala ich produkcji zwiększyła się o niecałe 6%. Produkcja mas półchemicznych drzewnych zmniejszyła się o 25,7%, ale był to spadek zaledwie o 0,05 mln ton. Warto zauważyć, że gros tej zmiany, bo aż 10,3 p. proc. przypada na dwa ostatnie lata. Spadła także produkcja mas chemicznych, włóknistych z materiałów innych niż drewno o 14,7% przy czym w ujęciu nominalnym zmiana wagi wyniosła 0,02 mln ton, a na przestrzeni ostatnich dwóch lat skala zmiany była znikoma i wyniosła – 0,1%.

Z prowadzonej analizy dynamiki zmian produkcji oraz z uwzględnieniem udziałów poszczególnych grup produktowych w masie papierniczej ogółem, można wnioskować, że najbardziej perspektywiczna jest produkcja mas celulozowych drzewnych siarczanowych, a wśród nich korzystniejsze perspektywy z punktu widzenia dotychczasowych trendów ma przed sobą wytwarzanie mas bielonych. Produkcja mas celulozowych drzewnych siarczanowych bielonych osiągnęła największą skalę spośród analizowanych grup produktowych i charakteryzuje się największą dynamiką wzrostu w ostatnich latach co dobrze ukazuje poniższy rysunek 2.17.



Rysunek 2.17. Analiza zmian wielkości produkcji wybranych grup asortymentowych masy papierniczej w Polsce w latach 2009–2018

Źródło: opracowanie własne na postawie Faostat

GUS przyjmuje odmienne od FAO kryterium podziału masy papierniczej na grupy produktowe – dzieli on masy papiernicze na dwie zasadnicze grupy obejmujące[56]:

- masy celulozowe drzewne sodowe lub siarczanowe, inne niż do przerobu chemicznego – dalej w opracowaniu będą nazywane masami celulozowymi i innymi,
- masy włókniste drzewne mechaniczne i półchemiczne, masy włókniste z pozostałych surowców celulozowych – dalej w opracowaniu będą nazywane masami włóknistymi.

Relacje między poszczególnymi grupami produktowymi wyodrębnionymi przez GUS i FAO przedstawiono w poniższej tabeli 2.7.

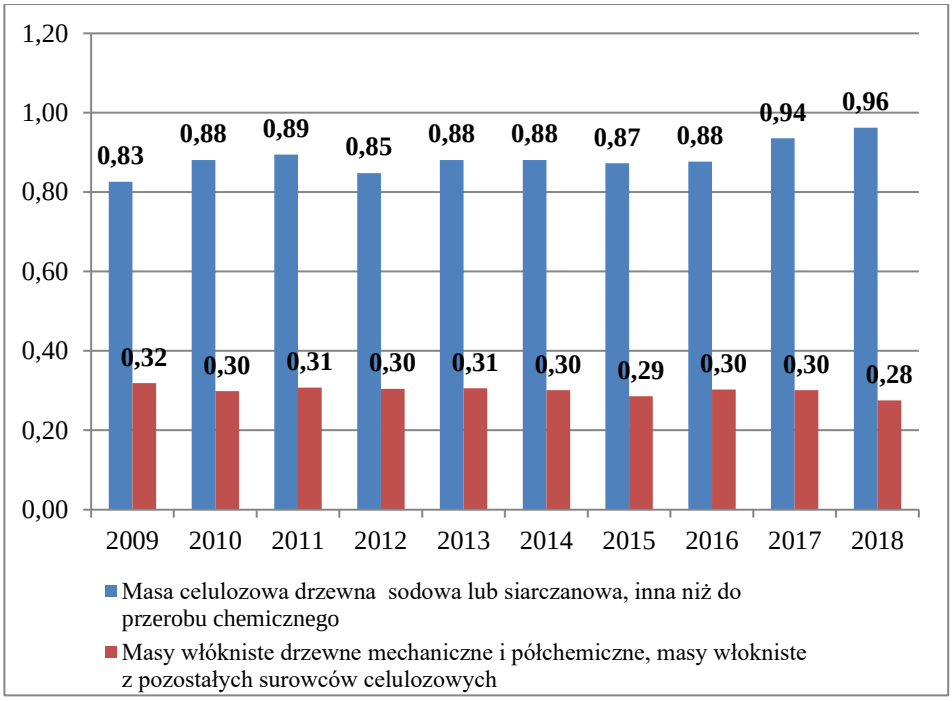
Tabela 2.7. Grupy produktowe według kryterium GUS i FAO

Lp.	Grupy produktowe wyodrębnione według GUS	Grupy produktowe wyodrębnione według FAO
1.	Masa celulozowa drzewna sodowa lub siarczanowa, inna niż do przerobu chemicznego	Masy włókniste drzewne, mechaniczne
		Masy półchemiczne drzewne
		Masy chemiczne, włókniste z materiałów innych niż drewno
2.	Masy włókniste drzewne mechaniczne i półchemiczne, masy włókniste z pozostałych surowców celulozowych	Masy chemiczne celulozowe drzewne siarczanowe, bielone
		Masy chemiczne celulozowe drzewne siarczanowe, niebielone

Źródło: opracowanie własne

Produkcja mas celulozowych i innych wyniosła w 2018 roku 0,96 mln ton i stanowiła 77,8% ogółu wytworzonej masy papierniczej w Polsce. Z kolei wyprodukowane w tym samym roku masy włókniste osiągnęły wagę 0,28 mln ton, czyli 22,2% (por. rysunek 2.18. patrz s. 53).

[56] Porównanie danych FAO oraz GUS uwidacznia pewne nieznaczne różnice, które wynikają z różnicy dat opracowywania danych przez wymienione instytucje, związanego z tym zakresu wprowadzonych w nich korekt i statusu ich oficjalności.

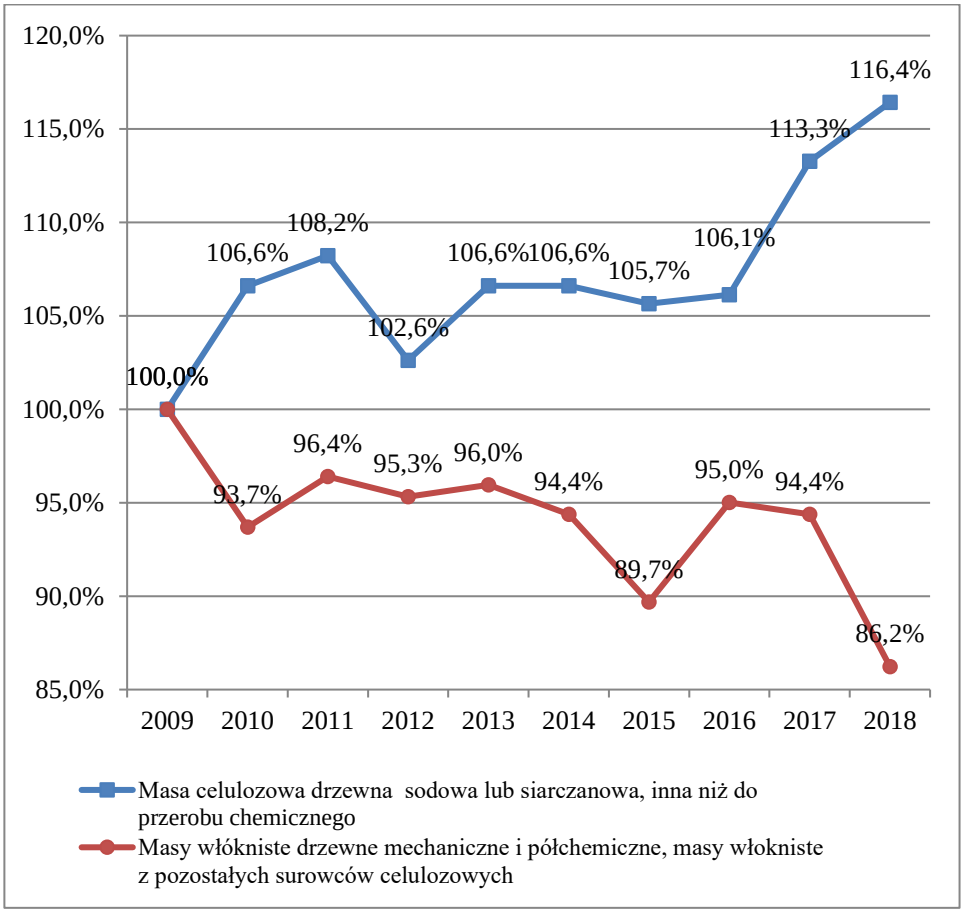


Rysunek 2.18. Wielkość produkcji masy papierniczej w Polsce według grup produktowych wyróżnionych przez Główny Urząd Statystyczny w latach 2009–2018 (w mln ton)

Źródło: opracowanie własne na postawie danych Głównego Urzędu Statystycznego, *Produkcja wyrobów przemysłowych w latach 2015 – 2018, Tablice w formacie XLSX*, https://stat.gov.pl/obszary – tematyczne/przemysl – budownictwo – srodki – trwale/przemysl/produkcja – wyrobow – przemyslowych – w – latach – 20152018,14,1.html [dostęp: 4 maja 2021]

W latach 2009–2018 można dostrzec wyraźny trend wzrostowy wielkości produkcji mas celulozowych i jednocześnie trend spadkowy mas włóknistych – co ukazują wykres skumulowanej dynamiki produkcji wyróżnionych grup mas przedstawione na rysunku 2.19 (patrz s. 54). Skumulowana dynamika wzrostu w segmencie mas celulozowych osiągnęła 116,4%, a zatem ich produkcja znacząco wzrosła, w czasie gdy w segmencie mas włóknistych skumulowana dynamika wyniosła zaledwie 86,2%, co oznacza realny spadek poziomu produkcji tego typu mas. Przed dekadą produkcja w wymienionych grupach produktowych mas papierniczych kształtowała się odpowiednio na poziomie 0,83 mln ton, co stanowiło 72,2% ogółu oraz 0,32 mln ton tj. 27,8% krajowej produkcji mas papierniczych. Konfrontując to z danymi z roku 2018 waga rocznie wytwarzanych mas celulozowych wzrosła o 0,13 mln ton, a mas włóknistych spadła o 0,14 mln ton. Przytoczone dane sugerują, że na przestrzeni dekady istotnie zmienił się kształt rynku – udział wytwarzanych mas celulozowych w produkcji mas w Polsce

wzrósł o 5,6 p. proc. Na podstawie obserwowanych trendów, nie mających charakteru krótkoterminowego, w tym akceleracji zmian w kierunkach trendów w okresie 2016–2018, można przypuszczać, że w najbliższych latach trendy te będą utrzymane i podażowa strona rynku wciąż będzie zmieniać się na korzyść produkcji mas celulozowych.



Rysunek 2.19. Skumulowana dynamika produkcji masy papierniczej w Polsce w wybranych grup produktowych wyróżnionych przez Główny Urząd Statystyczny w latach 2009–2018, rok bazowy – 2009

Źródło: opracowanie własne na postawie danych Głównego Urzędu Statystycznego, *Produkcja wyrobów przemysłowych w latach 2015–2018, Tablice w formacie XLSX*, https://stat.gov.pl/obszary – tematyczne/przemysl – budownictwo – srodki – trwale/przemysl/produkcja – wyrobow – przemyslowych – w – latach – 20152018,14,1.html [dostęp: 4 maja 2021]

2.4. Analiza produkcji sprzedanej papieru i wyrobów z papieru

Produkcja sprzedana wyrobów branży papierniczej osiągnęła w 2018 roku wartość 42 364,5 mln zł i stanowiło to 3,61% ogółu produkcji sprzedanej wyrobów przemysłowych w Polsce (por. tabela 2.8.). Od lat obserwowany jest systematyczny znaczący wzrost wartości sprzedaży w analizowanej branży – szybszy niż sprzedaży wyrobów przemysłowych ogółem.

Tabela 2.8. Produkcja sprzedana papieru i wyrobów z papieru w Polsce na tle sprzedaży wyrobów przemysłowym ogółem w latach 2009–2018

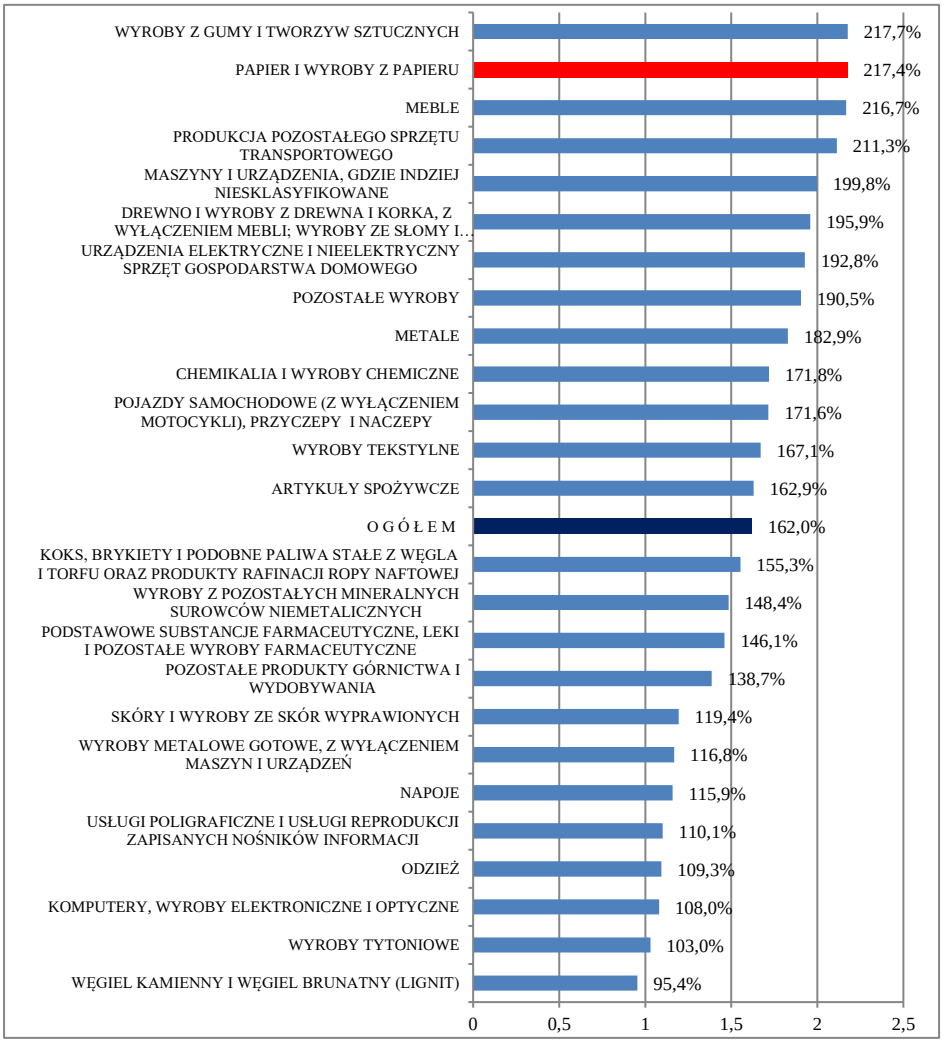
Lata	Przemysł ogółem [mln zł]	Papier i wyroby z papieru [mln zł]	Udział branży papierniczej w przemyśle ogółem
2009	728960,9	19483,8	2,67%
2010	777016,5	22076,9	2,84%
2011	891344,2	25805,2	2,90%
2012	925692,7	26855,2	2,90%
2013	940543,4	29363,1	3,12%
2014	957521,5	31229,0	3,26%
2015	978764,2	34104,7	3,48%
2016	1020151,9	35913,0	3,52%
2017	1110136,2	38710,4	3,49%
2018	1172194,4	42364,5	3,61%
Zmiana 2009–2018	443233,5	22880,8	5,2%
Dynamika 2009–2018	160,8%	217,4%	
Zmiana 2016–2018	152043	6452	4,24%
Dynamika 2016–2018	114,9%	118,0%	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego[57]

W 2009 roku wartość sprzedaży papieru i wyrobów z papieru była o ponad połowę mniejsza i wynosiła wówczas zaledwie 19 483 mln zł, jej dynamika w latach 2009–2018 wyniosła jednak 217,4% i była aż o 56,6 p. proc. wyższa niż dla przemysłu ogółem w analogicznym okresie. Tak wysoki wskaźnik dynamiki w branży papierniczej oznacza, że wartość sprzedaży produkcji na tym rynku zwiększała się rok do roku o około 9%. Porównanie zmian w wartości produkcji sprzedanej działów wyrobów wyodrębnionych na podstawie PKWiU w latach 2009–2018, potwierdza dużą skalę wzrostu w segmencie papieru i wyrobów z papieru (por. rysunek 2.20. patrz s. 56). Segment ten znajduje się w ścisłej czołówce

[57] Dla roku 2009: *Produkcja wyrobów przemysłowych w 2009 roku,* Archiwum 2009, https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/przemysl-budownictwo-srodki-trwale/przemysl/produkcja-wyrobow-przemyslowych-w-2018-roku,3,16.html [dostęp na 20 czerwca 2021].; dla lat 2010-2015: *Wartość produkcji sprzedanej wyrobów przemysłowych według działów, grup i klas PKWiU – dane ogólnopolskie*, http://swaid.stat.gov.pl/ProdukcjaPrzemyslowadashboards/Raportypredefiniowane/ RAP DBD PRZEM 5.aspx [dostęp na 20 czerwca 2021].dla lat 2015–2018: GUS, *Produkcja wyrobów przemysłowych w latach 2015–2018*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2019, s. 20–21.

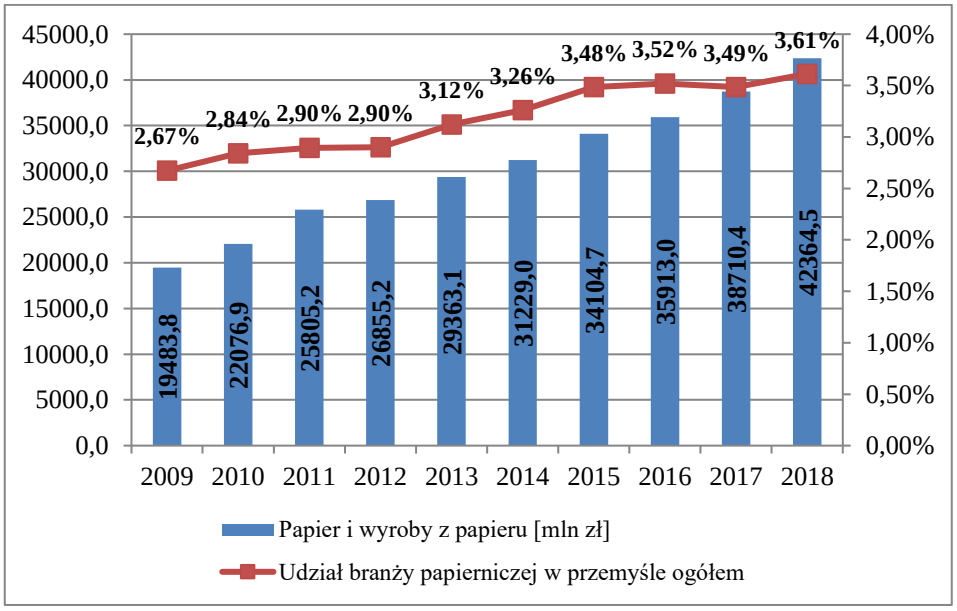
pod względem dynamiki sprzedaży w minionej dekadzie – osiągając poziom dynamiki 217,4% uplasował się on na drugim miejscu, ustępując nieznacznie tylko dynamice sprzedaży wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (dynamika w tym segmencie wyniosła 217,7%). Poza wymienionymi segmentami jeszcze tylko w dwóch udało się podwoić wartość sprzedaży i były to segmenty mebli (216,7%) oraz produkcji pozostałego sprzętu transportowego (211,3%).



Rysunek 2.20. Dynamika produkcji sprzedanej przedsiębiorstw przemysłowych w latach 2009–2018 według sekcji PKD

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego

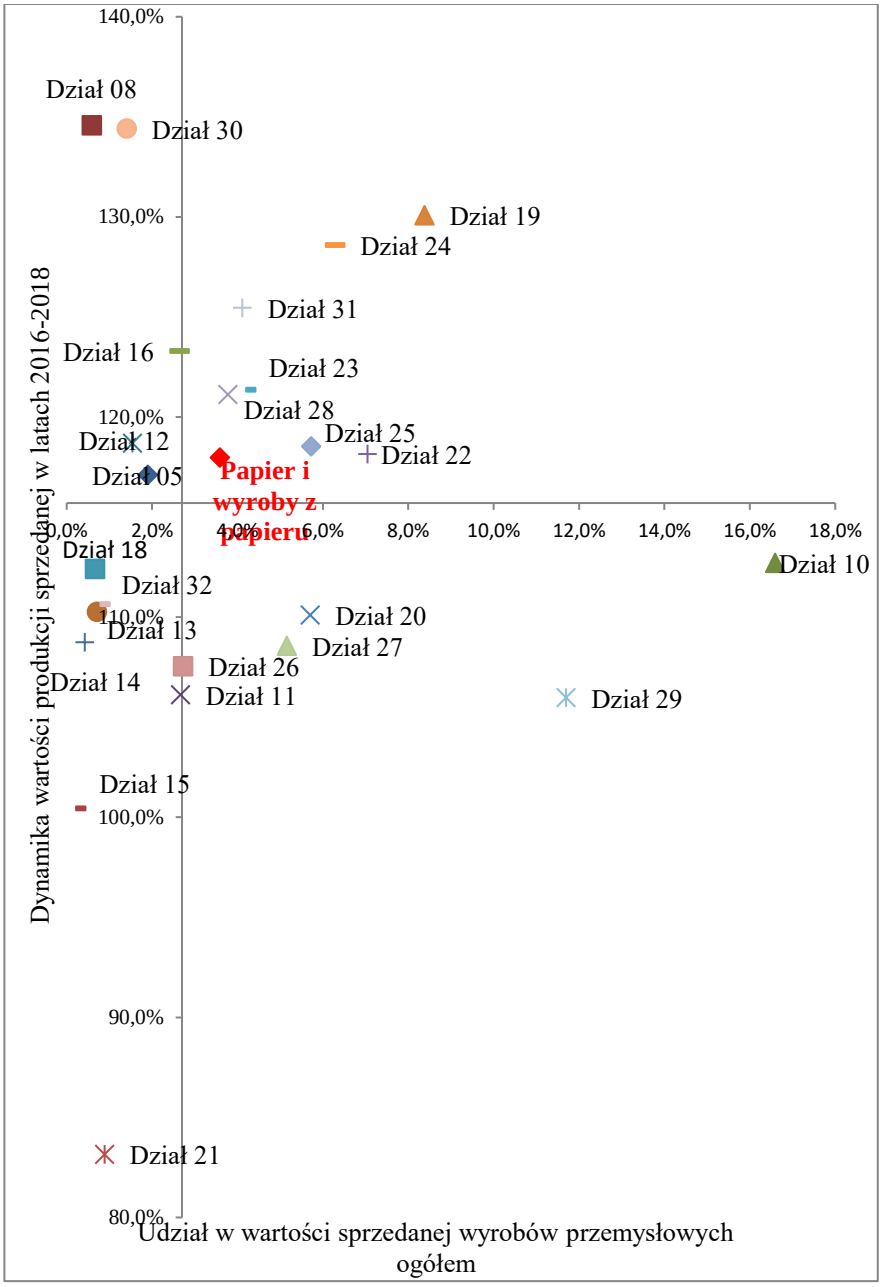
Dość silny trend wzrostowy sprzedaży na analizowanym ryku utrzymuje się także w ostatnich latach. Według danych GUS od 2015 roku sprzedaż papieru i wyrobów z papieru wzrosła o 8 262,9 mln zł, czyli 24,2%. W analogicznym okresie szybsze tempo wzrostu odnotowano tylko w 4 działach były to Pozostałe produkty górnictwa i wydobywania (33,1%), Wyroby z gumy i tworzyw sztucznych (28,4%), Metale (27,1%), Wyroby z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych (26,3%),[58] sprzedaż ogółem wyrobów przemysłowych natomiast wrosła jedynie o 19,8%. Wysokie tempo wzrostu widoczne jest także w dynamice wartości sprzedaży branży papierniczej ostatnich dwóch lat – wyniosła ona 118%, w czasie, gdy w przemyśle odnotowano dynamikę sprzedaży na poziomie 114,9%. Oznacza to, że rynek branży papierniczej zalicza się do grona najszybciej rosnących rynków przemysłowych w Polsce. Rośnie w czasie też jego znaczenie w kształtowaniu poziomu ogółu wartości sprzedaży produktów przemysłowych (rysunek 2.21.). W 2009 roku wartość sprzedanego papieru i wyrobów z papieru stanowiła 2,67% produkcji sprzedanej wyrobów przemysłowych ogółem w Polsce, a w 2018 roku było to już o 0,94 p. proc. więcej.



Rysunek 2.21. Produkcja sprzedana papieru i wyrobów z papieru (w mln zł) oraz jej udział w produkcji sprzedanej przemysłu ogółem w latach 2009–2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie źródeł wykazanych pod tabelą 2.6.

[58] Por. GUS, *Produkcja wyrobów przemysłowych w latach 2015–2018*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2019, s. 20.

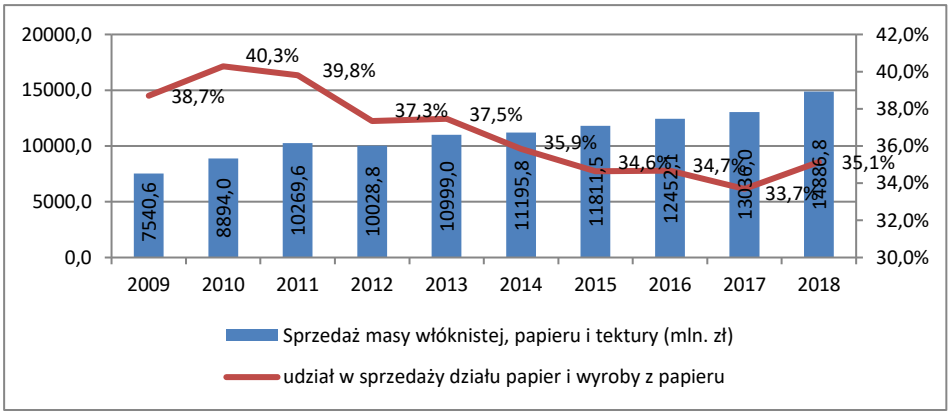


Rysunek 2.22. Analiza porównawcza działów wyrobów wyodrębnionych w oparciu o PKWiU uwzględniająca dynamikę w latach 2016–2018 oraz ich udział w 2018 roku w sprzedaży produkcji przemysłowej ogółem

Źródło: opracowanie własne na podstawie źródeł wykazanych pod tabelą 2.6. (patrz s. 40)

Wysoką atrakcyjność branży papierniczej potwierdza analiza porównawcza działów wyrobów wyodrębnionych w oparciu o PKWiU uwzględniająca dynamikę w latach 2016–2018 oraz ich udział w sprzedaży produkcji przemysłowej ogółem (por. rysunek 2.22. patrz s. 58). Sprzedaż produkcji badanej branży nie tylko wykazuje relatywnie wysoką dynamikę wzrostu (tak na przestrzenie dekady jak i ostatnich lat), ale także ma stosunkowo wysoki udział w rynku. Przy medianie tego udziału dla wszystkich działów ujętych w PKWiU wynoszącej 2,7% dział papieru i wyrobów z papieru ma udział 3,61% co wraz z opisywaną wyżej dynamiką ostatnich dwóch lat wynoszącą 118% plasuje analizowaną branże wśród „gwiazd" – posługując się nomenklaturą macierzy BCG – w „towarzystwie" wyrobów takich działów jak Koks, brykiet i podobne paliwa stałe…, Metale, Wyroby metalowe gotowe, Meble, Wyroby z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych, Maszyny i urządzenia gdzie indziej niesklasyfikowane, Wyroby z gumy i tworzyw sztucznych.

W produkcji sprzedanej działu papier i wyroby z papieru największy udział ma wartość sprzedanych wyrobów z papieru i tektury – wyniosła ona w 2018 roku 27 477,7 mln zł, czyli 64,9% ogółu wartości sprzedaży analizowanego działu. Wartość sprzedanej produkcji masy papierniczej osiągnęła w tym czasie poziom 14 886 mln zł tj. 35,1%. Na przestrzeni dekady sprzedaż masy papierniczej systematycznie rosła (rysunek 2.23.). W 2009 roku wynosiła 7 540,6 mln zł i od tego roku do 2018 zwiększyła się o 7 346,3 mln zł – dynamika wzrostu wyniosła 197,4%, co oznacza, że na przestrzeni 10 lat analizowana wartość niemal podwoiła się. Łączna sprzedaż wyżej przetworzonych produktów w branży od 2009 roku rosła jeszcze szybciej, dlatego udział masy papierniczej w kształtowaniu sprzedaży ogółem w dziale „papier i wyroby z papieru" zmniejszył się z 38,7% do poziomu 35,1%.



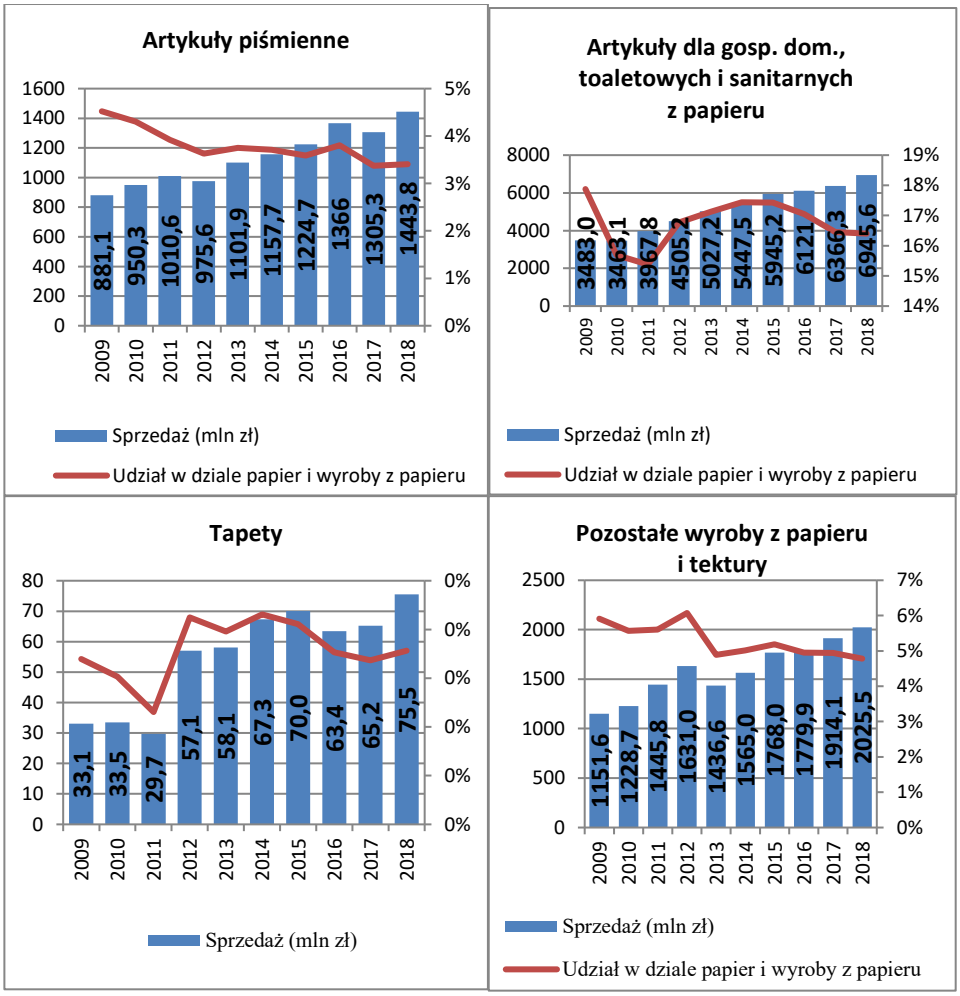
Rysunek 2.23. Sprzedaż produkcji masy włóknistej oraz papieru i tektury w Polsce w latach 2009–2018 (w mln zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie źródeł wykazanych pod tabelą 2.6.

Sprzedaż produkcji wyrobów z papieru i tektury od lat rośnie stosunkowo szybko i systematycznie (por. rysunek 2.24. patrz s. 61 i rysunek 2.25. patrz s. 62). Od 2009 roku wzrost ten osiągnął poziom 15 532,4 mln zł, co oznacza zmianę o 130,1%. Wzrost sprzedaży odnotowano we wszystkich grupach produktowych. Najszybciej rosła wartość produkcji sprzedanej w segmencie papieru i tektury falistej oraz opakowań. Sprzedaż produkcji w tym segmencie zwiększyła się przez dekadę o 10 593,5 mln zł, czyli wzrosła o 165,7%. Tak duża skala wzrostu sprawiła, że udział sprzedaży papieru i tektury falistej oraz opakowań w sprzedaży całego działu wzrósł w latach 2009–2018 z 33% do 40% i jest to pod tym względem największy segment rynku. Drugi co do wielkości przyrost zanotowała sprzedaż artykułów dla gospodarstw domowych, toaletowych i sanitarnych z papieru. Zwiększyła się ona nominalnie o 3 461,8 mln zł, czyli wzrosła o 99,4%. Takie tempo zmiany sprawiło jednak, że udział tego segmentu w całym dziale zmalał z 17,9% w roku 2009 do 16,4% w roku. Pod względem tempa zmiany znaczący był natomiast przyrost sprzedaży produkcji tapet, wyniósł on 128,1%, przełożyło się to na wzrost udział w rynku tego segmentu – jest to jednak najmniejszy segment i jego udział w sprzedaży produkcji całego działu zmienił się z zaledwie 0,17% do 0,18%, co w ujęciu nominalnym wiązało się ze zwiększeniem wartości sprzedaży tylko o 42,4 mln zł. Stosunkowo wolne tempo wzrostu w latach 2009–2018 na tle całego działu charakteryzowało sprzedaż pozostałych grup produktowych – w przypadku artykułów piśmiennych zmiana ta wyniosła 63,6% i wiązała się to ze wzrostem wartości sprzedaży o 560 mln zł, a pozostałych wyrobów z papieru i tektury 75,9%, co oznaczało przyrost sprzedaży produkcji o 873,9 mln zł. Podsumowując lata 2009–2018 można stwierdzić, że sprzedaż w całym dziale produkcji papieru i wyrobów z papieru rosła dynamicznie i dotyczy to każdej grupy produktowej wyodrębnionej w ramach tego działu. Największy nominalny i względny wzrost w stosunku do 2009 roku odnotowano w odniesieniu do produkcji papieru i tektury falistej oraz opakowań, które stały się najistotniejszą grupą produktową tego rynku, wyprzedzając pod względem udziału w sprzedaży segment produkcji mas włóknistych, papieru i tektury.

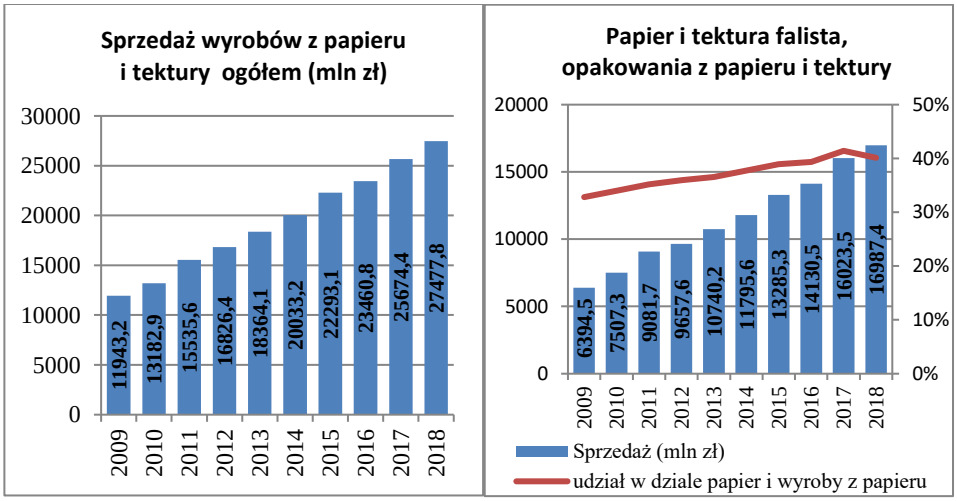
W ostatnich trzech latach w strukturze produkcji sprzedanej uwzględniającej wymienione segmenty rynku nie zaszły istotne zmiany – sprzedaż mas zyskała 0,4 p. proc. w stosunku do sprzedaży wyrobów z papieru i tektury. Rynek obu segmentów rozszerzył się. W latach 2016–2018 w ujęciu wartościowym segment mas zwiększył się o 2 434,7 mln zł, tj. 19,6%, a wyrobów z papieru i tektury o 4 016,8 mln zł, czyli 17,1%.

W dziale wyrobów z papieru i tektury największy udział w sprzedaży ma klasa produktów obejmująca papier i tekturę falistą oraz opakowania z papieru i tektury – wynosi on 61,8% co odpowiada wartości sprzedaży równej 16 987,4 mln zł. Drugie miejsce pod względem analizowanego udziału ma sprzedaż artykułów dla gospodarstw domowych, toaletowych i sanitarnych z papieru, która osiągnęła w 2018 roku wartość 6 945,6 mln zł co stanowiło 16,4% rozważanego segmentu rynku. Pozostałe klasy produktowe nie osiągnęły udziału 5%.



Rysunek 2.24. Sprzedaż produkcji artykułów piśmiennych, toaletowych i sanitarnych oraz tapet i pozostałych wyrobów z papieru i tektury w Polsce w latach 2009–2019

Źródło: opracowanie własne na podstawie źródeł wykazanych pod tabelą 2.6.



Rysunek 2.25. Sprzedaż produkcji wyrobów z papieru i tektury ogółem oraz tektury falistej, opakowań z papieru i tektury w Polsce w latach 2009–2019

Źródło: opracowanie własne na podstawie źródeł wykazanych pod tabelą 2.6.

Sprzedaż wyrobów zaliczanych do klasy pozostałych wyrobów z papieru i tektury osiągnęła wartość 2 0255,5 mln zł, co stanowiło 4,8% wartości sprzedaży produkcji branży papierniczej, wartość wytworzonych i sprzedanych artykułów piśmiennych natomiast wyniosła 1 443,8 mln zł, co dało tej grupie produktów 3,4% udziału w rynku. Najmniejszy udział w sprzedaży papieru i wyrobów z papieru ma wartość sprzedanych tapet, osiągnęła ona w 2018 roku zaledwie 75,5 mln zł co stanowiło zaledwie 0,2% krajowej wartości podaży na rynku. Największą dynamikę wzrostu odnotowała klasa produktów charakteryzująca się jednocześnie największym udziałem w segmencie wyrobów z papieru i tektury, co oznacza, że to popyt na te wyroby – papiery i tektury faliste oraz opakowania z papieru i tektury jest istotnym motorem „napędowym" sprzedaży w branży papierniczej.

Tabela 2.9. Wartość i struktura produkcji sprzedanej według wybranych grup i klas PKWiU w latach 2016–2018

Wyszczególnienie	Wartość [mln zł]			Dynamika 2016–2018	Struktura [w %]					
					Papier i wyroby z papieru = 100,0			Wyroby z papieru i tektury = 100,0		
	2016	2017	2018		2016	2017	2018	2016	2017	2018
Papier i wyroby z papieru	35913,0	38710,4	42364,5	118,0	100,0	100,0	100,0			
Masa włóknista, papier i tektura	12452,1	13036,0	14886,8	119,6	34,7	33,7	35,1			
Wyroby z papieru i tektury	23460,9	25674,4	27477,7	117,1	65,3	66,3	64,9	100,0	100,0	100,0
w tym:										
Papier falisty i tektura falista oraz opakowania z papieru i tektury	14130,5	16023,5	16987,4	120,2	39,3	41,4	40,1	60,2	62,4	61,8
Artykuły dla gospodarstw domowych, toaletowe i sanitarne, z papieru	6121,0	6366,3	6945,6	113,5	17,0	16,4	16,4	26,1	24,8	25,3
Artykuły piśmienne	1366,0	1305,3	1443,8	105,7	3,8	3,4	3,4	5,8	5,1	5,3
Tapety	63,4	65,2	75,5	119,0	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3
Pozostałe wyroby z papieru i tektury	1779,9	1914,1	2025,5	113,8	5,0	4,9	4,8	7,6	7,5	7,4

Źródło: opracowanie własne na postawie danych Głównego Urzędu Statystycznego, *Produkcja wyrobów przemysłowych w latach 2015–2018, Tablice w formacie XLSX*, https://stat.gov.pl/obszary – tematyczne/przemysl – budownictwo – srodki – trwale/przemysl/produkcja – wyrobow – przemyslowych – w – latach – 20152018,14,1.html [dostęp: 4 maja 2021]

W skali całej branży sprzedaż tych wyrobów stanowiła w 2018 roku 40,1% i było to więcej o 0,8 p. proc. w stosunku do roku 2016, było to możliwe dzięki wzrostowi wartości sprzedaży produktów rozważanej klasy o 2 856,9 mln zł. W analogicznym okresie udział artykułów piśmiennych w kształtowaniu sprzedaży branży zmniejszył się z o 0,4 p. proc (z 3,8% do 3,4%, pomimo wzrostu sprzedaży o 77,8 mln zł), artykułów dla gospodarstw domowych, toaletowych i sanitarnych z papieru spadł o 0,6 p. proc. (z 17,0% do 16,4%, przy wzroście sprzedaży o 824,6 mln zł), klasy pozostałych wyrobów z papieru i tektury skurczył się o 0,2 p. proc. (z 5,0% do 4,8%, pomimo wzrostu wartości sprzedaży o 245,6 mln zł).

3. Analiza rozwoju branży papierniczej w Polsce

3.1. Analiza dynamiki i wartości sprzedaży produkcji wybranych podkategorii produktowych branży papierniczej

Dane udostępniane przez GUS oraz EUROSTAT o produkcji wyrobów przemysłowych uwzględniły w 2018 roku 11 podkategorii produktów opatrzonych odrębnymi kodami PRODCOM. Wykaz tych podkategorii wraz z kodem przedstawiono poniżej.

Tabela 3.1. Zestawienie kodów PRODCOM

PRODCOM	Opis
17.12.14.39	Papier i tektura, do celów graficznych: zawartość włókien mechanicznych ≤ 10%, o gramaturze ≥ 40 g/m, ale ≤ 150 g/m², w arkuszach;
17.12.20.55	Papier krepowy i wstęgi z włókien celulozowych, dla gospodarstw domowych lub do celów sanitarnych, w zwojach o szerokości > 36 cm lub w postaci arkuszy, o przynajmniej jednym boku > 36 cm w stanie niezrolowanym, o gramaturze ≤ 25 g/m²
17.12.20.90	Pozostały papier stosowany w gospodarstwie domowym
17.12.34.00	Papier z makulatury na warstwę pofalowaną i pozostały papier na warstwę pofalowaną
17.12.35.20	Papier z makulatury na pokrycie tektury falistej (testliner), niepowleczony, o gramaturze ≤ 150 g/m², w zwojach lub arkuszach
17.12.35.40	Papier z makulatury na pokrycie tektury falistej (testliner), niepowleczony, o gramaturze > 150 g/m², w zwojach lub arkuszach
17.12.41.20	Papier workowy siarczanowy, niepowleczony, niebielony (z wyłączeniem papieru do pisania, druku lub innych celów graficznych, kart dziurkowanych i dziurkowanej taśmy papierowej);
17.12.71.00	Papier i tektura złożone, w zwojach lub arkuszach (włączając papier i tekturę słomowe, z wyłączeniem powleczonych powierzchniowo i impregnowanych);
17.12.77.59	Papier i tektura w zwojach lub arkuszach, powleczone, impregnowane lub pokryte tworzywami sztucznymi (z wyłączeniem powleczonych klejami, bielonych i o gramaturze > 150 g/m²);
17.12.77.70	Papier i tektura w zwojach lub arkuszach, powleczone, impregnowane lub pokryte woskiem, parafiną, stearyną, olejem lub gliceryną
17.12.77.80	Pozostały papier i tektura, powleczone, gdzie indziej niesklasyfikowane

Źródło: GUS

Spośród wyodrębnionych podkategorii papieru i tektury pięć charakteryzuje się stosunkowo wysokim poziomem produkcji sprzedanej (por. rysunek 2.24. patrz s. 61) – ich łączny udział w wartości produkcji sprzedanej całej grupy produktowej w 2018 roku wyniósł 36,9%. Największy poziom osiągnęła wartość produkcji sprzedanej papieru do celów graficznych o niskiej zawartości włókien mechanicznych i średniej gramaturze – wyniosła ona 1 557,3 mln zł. Udział tej podkategorii w ramach grupy produktowej osiągnął 10,5%.

Od 2009 roku dynamika sprzedana produkcji wyniosła 116%, jednak poddana była wahaniom. Początkowo sprzedaż produkcji rosła, by w 2012 roku osiągnąć maksimum na poziomie 1 578,3 mln zł, a następnie odnotować spadki trwające do 2015 roku. Od tego momentu produkcja wykazała wzrost jednak nie osiągnęła

wysokości z roku 2012. W latach 2016–2018 produkcja tej podkategorii zwiększyła swoją wartość, jednak tylko o 3%.

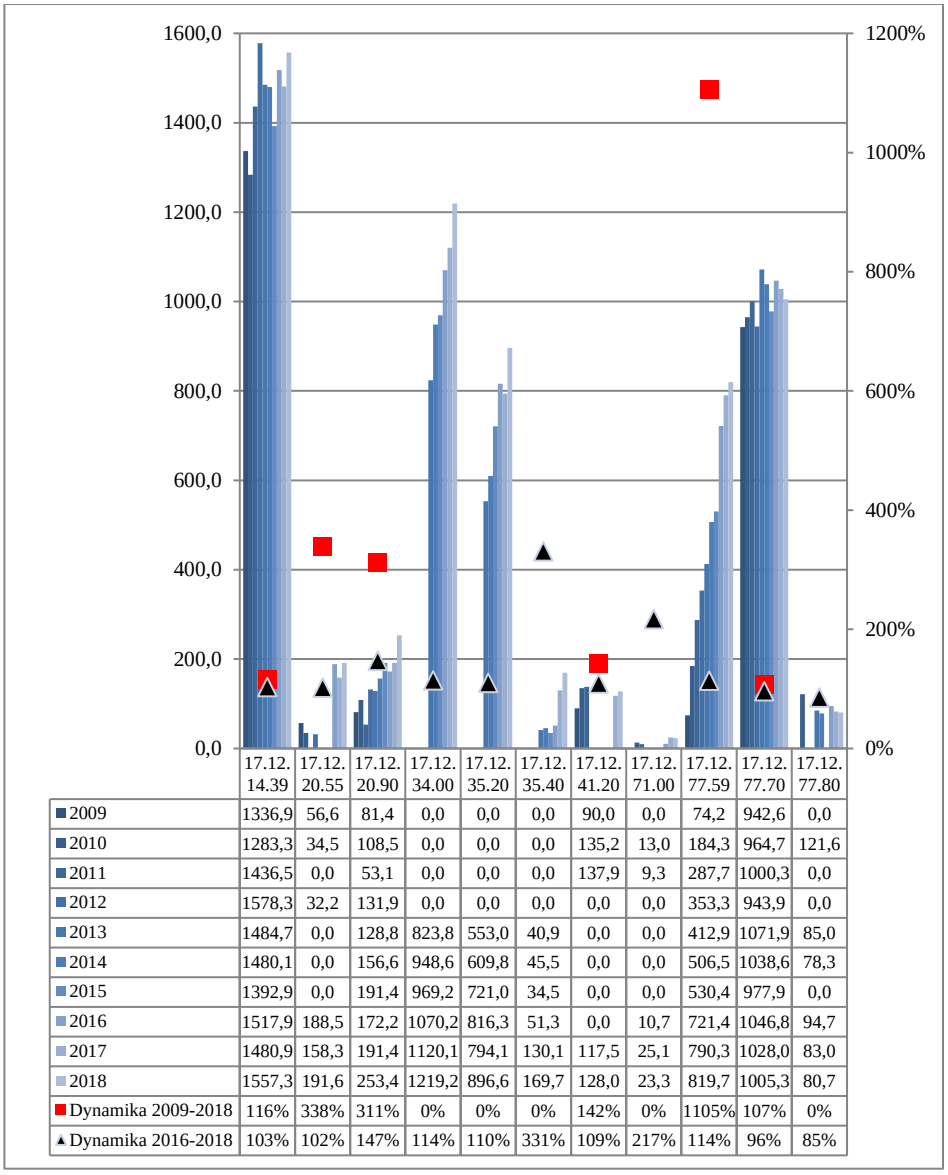
Drugie miejsce pod względem wartości produkcji sprzedanej w analizowanej kategorii zajmuje papier na warstwę pofalowaną. Sprzedaż jego produkcji w 2018 roku wyniosła 1 219,2 mln zł, co stanowi 8,2% sprzedaży w grupie produktowej. Wartości produkcji tego papieru rośnie systematycznie od kiedy uwzględniana jest w danych GUS tj. od 2013. Tylko w latach 2016–2018 zyskała 14%, a na przestrzenie lat 2013–2018 aż 48,0%.

Sprzedaż produkcji papieru i tektury w zwojach lub arkuszach, powleczonych, impregnowanych lub pokrytych woskiem, parafiną, stearyną, olejem lub gliceryną wynosiła w 2018 roku 1 0005,3 mln zł, co dało trzecie miejsce tej podkategorii wśród analizowanych i stanowiło 6,8% wartości produkcji w ramach całej grupy produktowej. Na przestrzeni dziesięciu lat podkategoria ta miała względnie niską dynamikę wartości produkcji, wyniosła ona 107%, a od dwóch lat wykazuje tendencję malejącą i wynosi 96% dla okresu 2016–2018.

Czwarte miejsce, pod względem wartości sprzedanej produkcji zajmuje „testliner" o niskiej gramaturze, czyli, papier z makulatury na pokrycie tektury falistej, którego gramatura nie przekracza 150 g/m². Dane GUS uwzględniają go od 2013 roku, kiedy jego produkcja osiągnęła wartość 553,0 mln zł. W 2018 roku było to już 896,6 mln zł, co oznacza wzrost o 62% i zyskanie 6,0% udziału w ramach całej grupy produktowej. Jeszcze większą dynamikę wzrostu na przestrzeni lat wykazała produkcja sprzedana papieru i tektury w zwojach lub arkuszach, powleczonych, impregnowanych lub pokrytych tworzywami sztucznymi (z wyłączeniem powleczonych klejami, bielonych i o gramaturze powyżej 150 g/m²). W 2009 roku wartość sprzedanej produkcji tej podkategorii wynosiła 74,2 mln zł, a 2018 roku osiągnęła już 819,7 mln zł, co oznacza 5,5% udziału w grupie produktowej, przy dynamice wzrostu na poziomie 1105%.

Produkcja pozostałych poszczególnych podkategorii produktowych papieru i tektury nie ma dużego udziału w wartości produkcji całej grupy produktowej. Na uwagę zasługuje jednak znacząca na przestrzeni dekady dynamika wzrostu wartości produkcji dla gospodarstw domowych. Sprzedaż produkcji papieru krepowego i wstęgi z włókien celulozowych, dla gospodarstw domowych lub do celów sanitarnych wzrosła od 2009 roku o 238% i wyniosła w 2018 roku 191,6 mln zł, natomiast pozostałych papierów dla gospodarstw domowych zwiększyła się o 211% osiągając poziom 253,4 mln zł.

Opierając się na nomenklaturze analizy rynku właściwej dla klasycznej macierz BCG, można stwierdzić, że „dojnymi krowami" są obecnie segmenty produkcji papieru graficznego o średniej gramaturze oraz papieru i tektury powleczonego, impregnowanego lub pokrytego woskiem, parafiną, stearyną, olejem lub gliceryną – charakteryzują się one dużym udziałem w swojej grupie produktowej, ale względnie niską dynamiką wzrostu.



	17.12. 14.39	17.12. 20.55	17.12. 20.90	17.12. 34.00	17.12. 35.20	17.12. 35.40	17.12. 41.20	17.12. 71.00	17.12. 77.59	17.12. 77.70	17.12. 77.80
2009	1336,9	56,6	81,4	0,0	0,0	0,0	90,0	0,0	74,2	942,6	0,0
2010	1283,3	34,5	108,5	0,0	0,0	0,0	135,2	13,0	184,3	964,7	121,6
2011	1436,5	0,0	53,1	0,0	0,0	0,0	137,9	9,3	287,7	1000,3	0,0
2012	1578,3	32,2	131,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	353,3	943,9	0,0
2013	1484,7	0,0	128,8	823,8	553,0	40,9	0,0	0,0	412,9	1071,9	85,0
2014	1480,1	0,0	156,6	948,6	609,8	45,5	0,0	0,0	506,5	1038,6	78,3
2015	1392,9	0,0	191,4	969,2	721,0	34,5	0,0	0,0	530,4	977,9	0,0
2016	1517,9	188,5	172,2	1070,2	816,3	51,3	0,0	10,7	721,4	1046,8	94,7
2017	1480,9	158,3	191,4	1120,1	794,1	130,1	117,5	25,1	790,3	1028,0	83,0
2018	1557,3	191,6	253,4	1219,2	896,6	169,7	128,0	23,3	819,7	1005,3	80,7
Dynamika 2009-2018	116%	338%	311%	0%	0%	0%	142%	0%	1105%	107%	0%
Dynamika 2016-2018	103%	102%	147%	114%	110%	331%	109%	217%	114%	96%	85%

*Wartości zerowe oznaczają brak danych dla danego roku.

Rysunek 3.1. Wartość (w mln zł) i dynamika produkcji sprzedanej wybranych podkategorii produktów branży papierniczej zaliczanych do klasy Papier i tektura w latach 2009–2018

Źródło: opracowanie własne. Dane dla lat 2017–2018: GUS, *Produkcja wyrobów przemysłowych w 2017, 2018 roku*, https://stat.gov.pl/obszary – tematyczne/przemysl – budownictwo – srodki – trwale/przemysl/ produ – kcja – wyrobow – przemyslowych – w – 2018 – roku3,16.html [dostęp na 15 czerwca 2021]; dane dla lat 2009 – 2016: EUROSTAT, https://ec.europa.eu/eurostat/web/prod-com/data/excel – files – nace – rev.2 [dostęp na 15 czerwca 2021]

Do miana „gwiazd" aspirują natomiast segmenty produkcji papieru na warstwę pofalowaną, testlinera, niepowleczonego o niskiej gramaturze oraz papier i tektury w zwojach lub arkuszach, powleczonych, impregnowanych lub pokrytych woskiem, parafiną, stearyną, olejem lub gliceryną. „Znakami zapytania" pozostają segmenty produkcji papieru dla gospodarstw domowych – utrzymują one względnie wysoką dynamikę wzrostu, ale ich udział w grupie produktowej jest wciąż niewielki. W gronie znaków zapytania wymienić można także segment produkcji testlinera, niepowleczonego o dużej gramaturze, tj. powyżej 150 g/m², jest on ujmowany w danych GUS od roku 2013, jego dynamika w ostatnich dwóch latach wyniosła 331%, jednak wartość sprzedaży produkcji w 2018 roku osiągnęła zaledwie 169,7 mln zł, co daje 1,1% udziału w produkcji sprzedanej całej analizowanej grupy produktowej.

Dynamika i wartość sprzedaży wybranych kategorii klasy Papieru falistego i tektury falistej oraz opakowań z papieru i tektury

W ramach klasy papieru falistego i tektury falistej oraz opakowań z papieru i tektury dane GUS o produkcji wybranych wyrobów przemysłowych uwzględniają 5 kategorii produktów, których opis i kod PRODCOM przedstawiono poniżej.

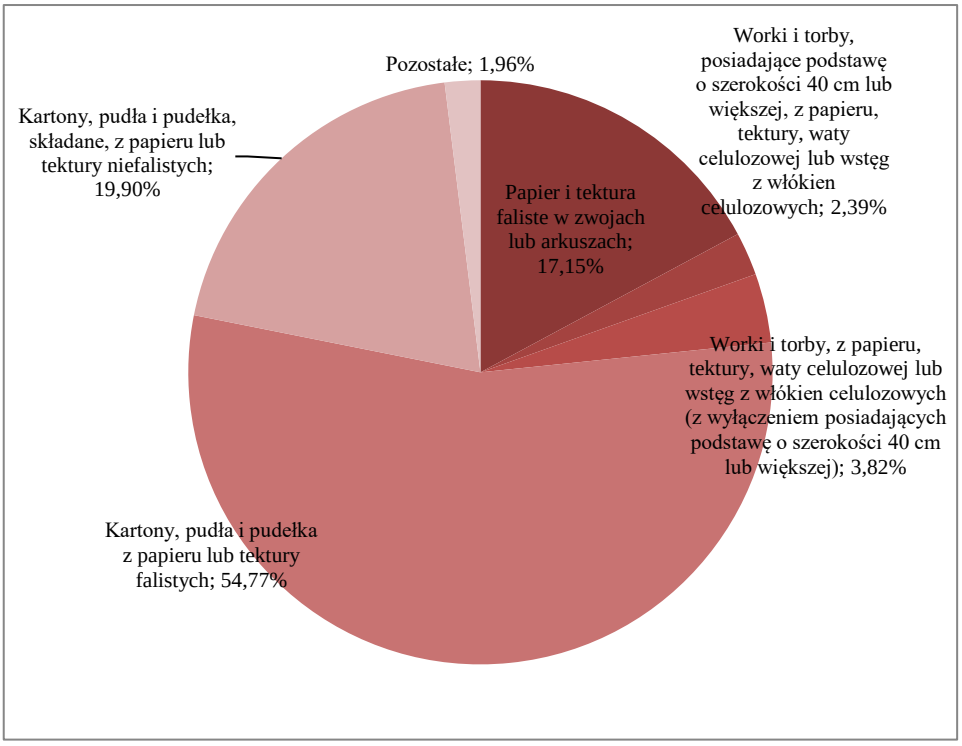
Tabela 3.2. Zestawienie wybranych kodów PRODCOM

PRODCOM	Opis
17.21.11.00	Papier i tektura faliste w zwojach lub arkuszach
17.21.12.30	Worki i torby, posiadające podstawę o szerokości 40 cm lub większej, z papieru, tektury, waty celulozowej lub wstęg z włókien celulozowych
17.21.12.50	Worki i torby, z papieru, tektury, waty celulozowej lub wstęg z włókien celulozowych (z wyłączeniem posiadających podstawę o szerokości ≥ 40 cm
17.21.13.00	Kartony, pudła i pudełka z papieru lub tektury falistych
17.21.14.00	Kartony, pudła i pudełka, składane, z papieru lub tektury niefalistych

Źródło: GUS

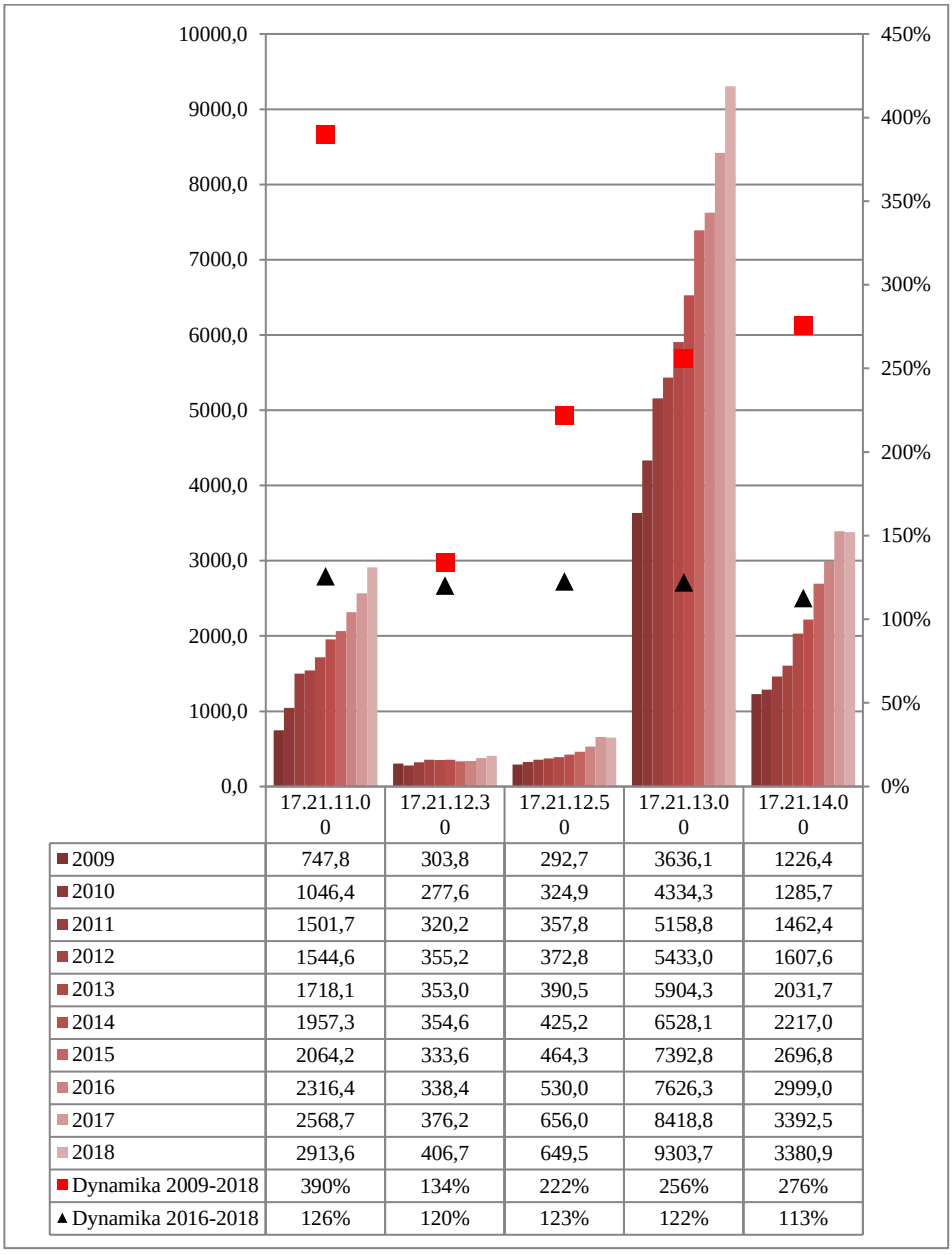
W analizowanej klasie produktowej produkcja sprzedana każdej wyróżnionej kategorii zwiększyła się zarówno w horyzoncie lat 2016–2018 jak i na przestrzeni całej dekady (por. rysunek 3.1. patrz s. 66). Najważniejszą kategorią produktową są obecnie kartony i pudełka z papieru lub tektury faliste (por. rysunek 3.2. patrz s. 68). Wartość ich produkcji rośnie nieprzerwanie i systematycznie. Od 2009 roku, wzrost ten sięgnął 156% i w 2018 roku sprzedana produkcja osiągnęła poziom 9 303,7 mln zł, stanowiło to 54,8% produkcji całej analizowanej klasy produktowej. Drugą kategorią pod względem wartości produkcji sprzedanej są kartony, pudła i pudełka, składane z papieru i tektur niefalistych. W 2018 wytworzono ich i sprzedano na kwotę 3 380,9 mln zł, stanowiło to 19,9% produkcji w całej klasie produktowej. Dynamika produkcji w tej kategorii była drugą co do wielkości i wyniosła aż 276%, jednak w ostatnich latach (tj. 2016–2018) tempo wzrostu wyraźnie spadło i było najniższe na tle innych kategorii wynosząc we

wskazanym okresie 13%. Najwyższą dynamiką w horyzoncie dziesięcioletnim wynoszącą 390% wykazała się produkcja sprzedana trzeciej pod względem nominalnej wartości kategorii obejmującej papier i tekturę falistą w zwojach lub arkuszach. Produkcja tych wyrobów rosła najszybciej także w ostatnich dwóch latach – w tempie 26%. Bez wątpienia jest to „wschodząca gwiazda" w ramach klasy produktowej – już w 2018 roku osiągnęła 17,2% udział w produkcji sprzedanej całej klasy, przy wartości sprzedaży równej 2 913,6 mln zł. Znaczenie mniejsze znaczenie w kształtowaniu poziomu sprzedaży całej klasy ma produkcja worków i toreb. Udział wytworzonych worków i toreb z podstawą o szerokości do 40 cm wyniósł 3,8% produkcji ogółem klasy, przy wartości produkcji 649,5 mln zł, natomiast worków i toreb z podstawą o szerokości 40 cm i większej wyniósł 2,4% dzięki wartości sprzedaży produkcji równej 406,7 mln zł. Z wymienionych dwóch segmentów rynku worków i toreb zdecydowanie lepsze perspektywy ma pierwszy – rozwijał się on szybciej na przestrzeni 10 lat (dynamika wyniosła 222% wobec 134% dla worków o szerszej podstawie) jak i w horyzoncie ostatnich lat (dynamika 123% wobec 120%).



Rysunek 3.3. Struktura wartości produkcji sprzedanej wyrobów z papieru falistego i tektury falistej oraz opakowań z papieru i tektury w 2018 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ze źródeł opisanych pod rysunkiem 3.1.



	17.21.11.00	17.21.12.30	17.21.12.50	17.21.13.00	17.21.14.00
2009	747,8	303,8	292,7	3636,1	1226,4
2010	1046,4	277,6	324,9	4334,3	1285,7
2011	1501,7	320,2	357,8	5158,8	1462,4
2012	1544,6	355,2	372,8	5433,0	1607,6
2013	1718,1	353,0	390,5	5904,3	2031,7
2014	1957,3	354,6	425,2	6528,1	2217,0
2015	2064,2	333,6	464,3	7392,8	2696,8
2016	2316,4	338,4	530,0	7626,3	2999,0
2017	2568,7	376,2	656,0	8418,8	3392,5
2018	2913,6	406,7	649,5	9303,7	3380,9
Dynamika 2009-2018	390%	134%	222%	256%	276%
▲ Dynamika 2016-2018	126%	120%	123%	122%	113%

Rysunek 3.4. Wartość (w mln zł) i dynamika produkcji sprzedanej wybranych kategorii produktów branży papierniczej zaliczanych do klasy Papieru falistego i tektury falistej oraz opakowań z papieru i tektury w latach 2009–2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze źródeł opisanych pod rysunkiem 3.1. (patrz s. 66)

Dynamika i wartość sprzedaży wybranych kategorii klasy artykułów dla gospodarstw domowych, toaletowych i sanitarnych z papieru

W ramach klasy artykułów z papieru dla gospodarstw domowych, wyodrębnić można 7 kategorii produktowych, dla których GUS udostępnia dane dotyczące poziomu produkcji sprzedanej. Ich wykaz wraz z kodem PRODCOM zamieszczono poniżej.

Tabela 3.3. Wybrane kody PRODCOM

PRODCOM	Opis
17.22.11.20	Papier toaletowy
17.22.11.40	Chusteczki do nosa i chusteczki higieniczne lub kosmetyczne, z masy papierniczej, papieru, waty celulozowej lub wstęg z włókien celulozowych
17.22.11.60	Ręczniki z masy papierniczej, papieru, waty celulozowej lub wstęg z włókien celulozowych
17.22.11.80	Serwety i serwetki z masy papierniczej, papieru, waty celulozowej lub wstęg z włókien celulozowych
17.22.12.20	Podpaski higieniczne, tampony i podobne artykuły z masy papierniczej, papieru, waty celulozowej lub wstęg z włókien celulozowych
17.22.12.30	Pieluchy i wkładki dla niemowląt oraz podobne artykuły higieniczne z masy papierniczej, papieru, waty celulozowej lub wstęg z włókien celulozowych (z wyłączeniem papieru toaletowego, podpasek, tamponów podobnych artykułów)
17.22.12.40	Wata, pozostałe artykuły z waty

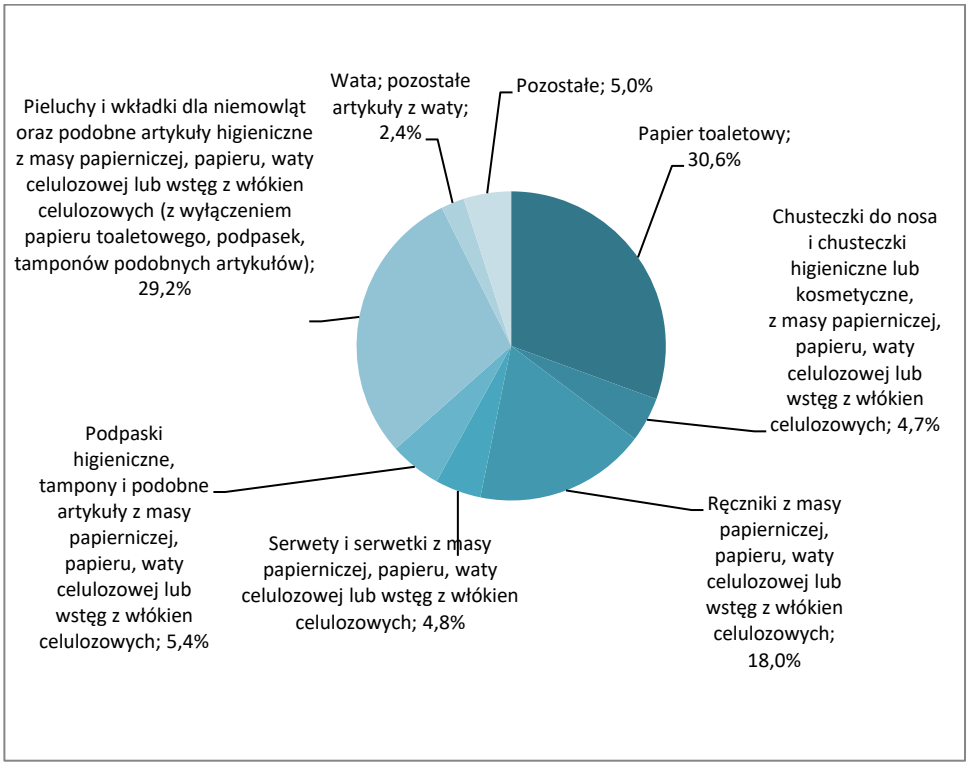
Źródło: GUS

W 2018 roku największy udział w wartości sprzedanej produkcji artykułów z papieru dla gospodarstw domowych miał papier toaletowy (por. rysunek 3.4. patrz s. 71). Udział ten wyniósł 30,6% przy produkcji sprzedanej papieru toaletowego o wartości 2 124 mln zł. Jest to jedna z dwóch pozycji w ramach artykułów dla gospodarstw domowych, która od 2009 roku odnotowuje ciągły wzrost (por. rysunek 3.5. patrz s. 72). Na przestrzeni dekady powiększyła się o 112% i dzięki tak znaczącej zmianie wyprzedziła wśród artykułów dla gospodarstw domowych produkcję sprzedaną pieluch i wkładek dla niemowląt oraz podobnych artykułów higienicznych.

Produkcja pieluch i podobnych artykułów higienicznych wprawdzie także zwiększyła się na przestrzeni dekady, jednak wzrost jej nie był tak regularny jak w przypadku papieru toaletowego, podlegał wahaniom, w tym okresowym spadkom, które miały miejsce w latach 2010 i 2016, i wyniósł od 2009 roku w ujęciu skumulowanym 86%, przy wartości sprzedaży równej 2 026,1 mln zł. Pozwala to traktować ten segment jako „dojną krowę" w klasie artykułów z papieru dla gospodarstw domowych przy udziale w produkcji sprzedaży w całej klasie wynoszącym 29,2%.

Nieco większe tempo wzrostu sprzedanej produkcji (zmiana o 101%) odnotowali w latach 2009–2018 producenci ręczników z masy papierniczej, papieru, waty celulozowej lub włókien celulozowych. Sprzedaż produkcji tej kategorii produktów zmniejszyła się tylko w roku 2013, w kolejnych latach wróciła jednak

na ścieżkę wzrostu i w 2018 osiągnęła wartość 1 246,8 mln zł, co daje tej kategorii 3 miejsce w klasie artykułów dla gospodarstw domowych z udziałem 18,0%. Czwarte miejsce, natomiast zajmuje produkcja podpasek higienicznych, tamponów i podobnych artykułów. Jej wartość sprzedaży wyniosła w 2018 roku 376,1 mln zł tj. 5,4% produkcji w ramach klasy produktowej. Jest to bez wątpienia „znak zapytania" tej klasy, gdyż odnotowuje ona stosunkowo szybki wzrost w ostatnich latach, choć udział w produkcji ogółem w ramach całej klasy jest wciąż jeszcze niewielki.

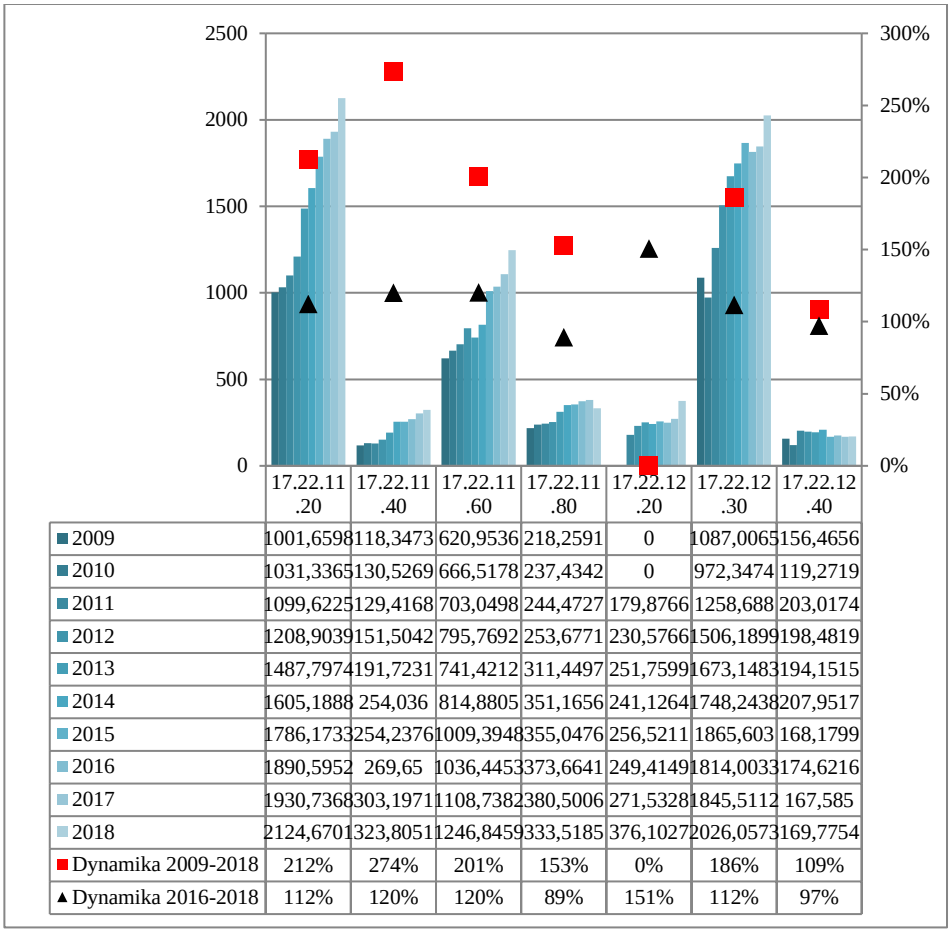


Rysunek 3.5. Struktura wartości produkcji sprzedanej Artykułów dla gospodarstw domowych, toaletowych i sanitarnych, z papieru w 2018 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze źródeł opisanych pod rysunkiem 3.1. (patrz s. 66)

Podobnie, można interpretować segment chusteczek higienicznych – wartość sprzedaży produkcji w tym segmencie także rośnie we względnie szybkim tempie, wzrost ten jest bardzo regularny, miał miejsce w każdym roku i na przestrzeni dekady był to wzrost aż o 174%. Nominalna wartość produkcji sprzedanej chusteczek wyniosła w 2018 roku jednak tylko 323,8 mln zł co oznacza 4,7% udziału w klasie. Nieco większy udział (4,8%) w analizowanej klasie charakteryzuje

obecnie produkcję sprzedaną serwet. Ich produkcja osiągnęła wartość 333,5 mln zł. W ostatnich dwóch latach miał miejsce jednak spadek wartości produkcji produktów tej kategorii, aż o 11% – do poziomu niższego niż w roku 2014, co każe postrzegać produkcję tych wyrobów przez pryzmat podwyższonego ryzyka, tym bardziej, że jest to jedna z tylko dwóch kategorii w klasie produktów artykułów dla gospodarstw domowych, która odnotowała spadek w ostatnich latach. Druga kategoria produktów, której wartość produkcji spadła od 2016 roku, obejmuje watę i pozostałe artykuły z waty. Spadek ten nie był tak znaczący jak w przypadku serwet i wyniósł 3,0%, ale z kolei przyrost wartości produkcji na przestrzeni całej dekady był względnie niski osiągając dynamikę zaledwie 109%.



	17.22.11.20	17.22.11.40	17.22.11.60	17.22.11.80	17.22.12.20	17.22.12.30	17.22.12.40
2009	1001,6598	118,3473	620,9536	218,2591	0	1087,0065	156,4656
2010	1031,3365	130,5269	666,5178	237,4342	0	972,3474	119,2719
2011	1099,6225	129,4168	703,0498	244,4727	179,8766	1258,688	203,0174
2012	1208,9039	151,5042	795,7692	253,6771	230,5766	1506,1899	198,4819
2013	1487,7974	191,7231	741,4212	311,4497	251,7599	1673,1483	194,1515
2014	1605,1888	254,036	814,8805	351,1656	241,1264	1748,2438	207,9517
2015	1786,1733	254,2376	1009,3948	355,0476	256,5211	1865,603	168,1799
2016	1890,5952	269,65	1036,4453	373,6641	249,4149	1814,0033	174,6216
2017	1930,7368	303,1971	1108,7382	380,5006	271,5328	1845,5112	167,585
2018	2124,6701	323,8051	1246,8459	333,5185	376,1027	2026,0573	169,7754
Dynamika 2009-2018	212%	274%	201%	153%	0%	186%	109%
Dynamika 2016-2018	112%	120%	120%	89%	151%	112%	97%

Rysunek 3.6. Wartość (w mln zł) i dynamika produkcji sprzedanej wybranych kategorii produktów branży papierniczej zaliczanych do klasy Artykuły dla gospodarstw domowych, toaletowych i sanitarnych, z papieru w latach 2009–2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze źródeł opisanych pod rysunkiem 3.1. (patrz s. 66)

Dynamika i wartość sprzedaży wybranych kategorii klasy artykułów piśmiennych

Wśród wyrobów z papieru zaliczanych do klasy artykułów piśmiennych, dla których GUS udostępnia dane o produkcji sprzedanej, wyróżnia się 6 kategorii produktów wyszczególnionych poniżej.

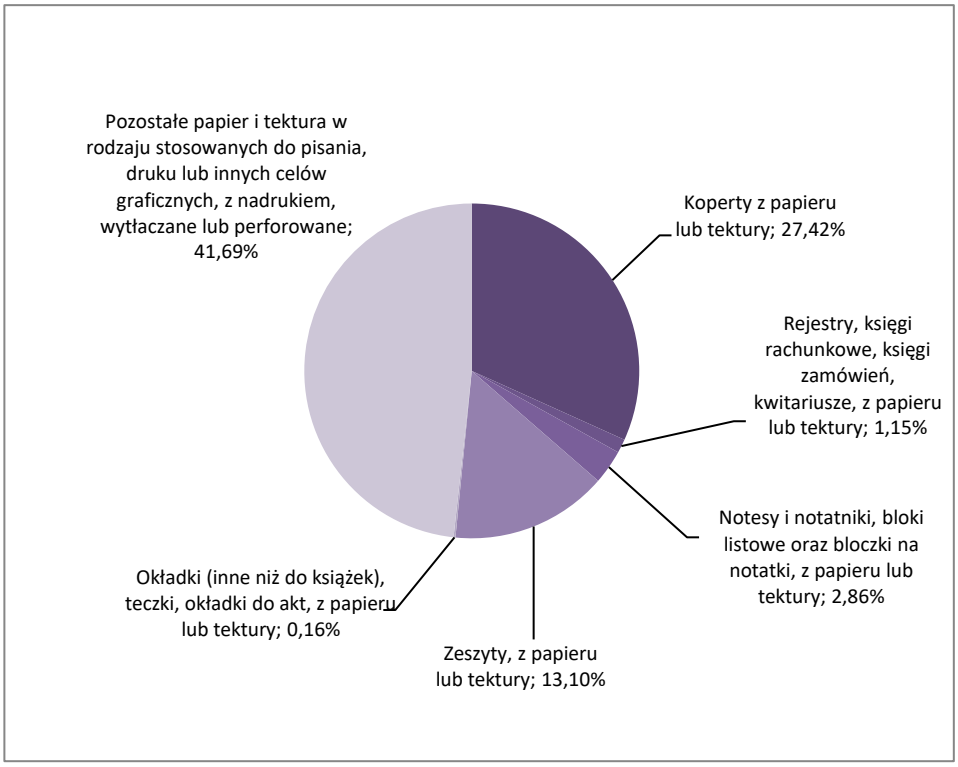
Tabela 3.4. Zestawienie wybranych kodów PRODCOM

PRODCOM	Opis
17.23.12.30	Koperty z papieru lub tektury
17.23.13.13	Rejestry, księgi rachunkowe, księgi zamówień, kwitariusze, z papieru lub tektury
17.23.13.15	Notesy i notatniki, bloki listowe oraz bloczki na notatki, z papieru lub tektury
17.23.13.30	Zeszyty, z papieru lub tektury
17.23.13.50	Okładki (inne niż do książek), teczki, okładki do akt, z papieru lub tektury
17.23.14.00	Pozostałe papier i tektura w rodzaju stosowanych do pisania, druku lub innych celów graficznych, z nadrukiem, wytłaczane lub perforowane

Źródło: GUS

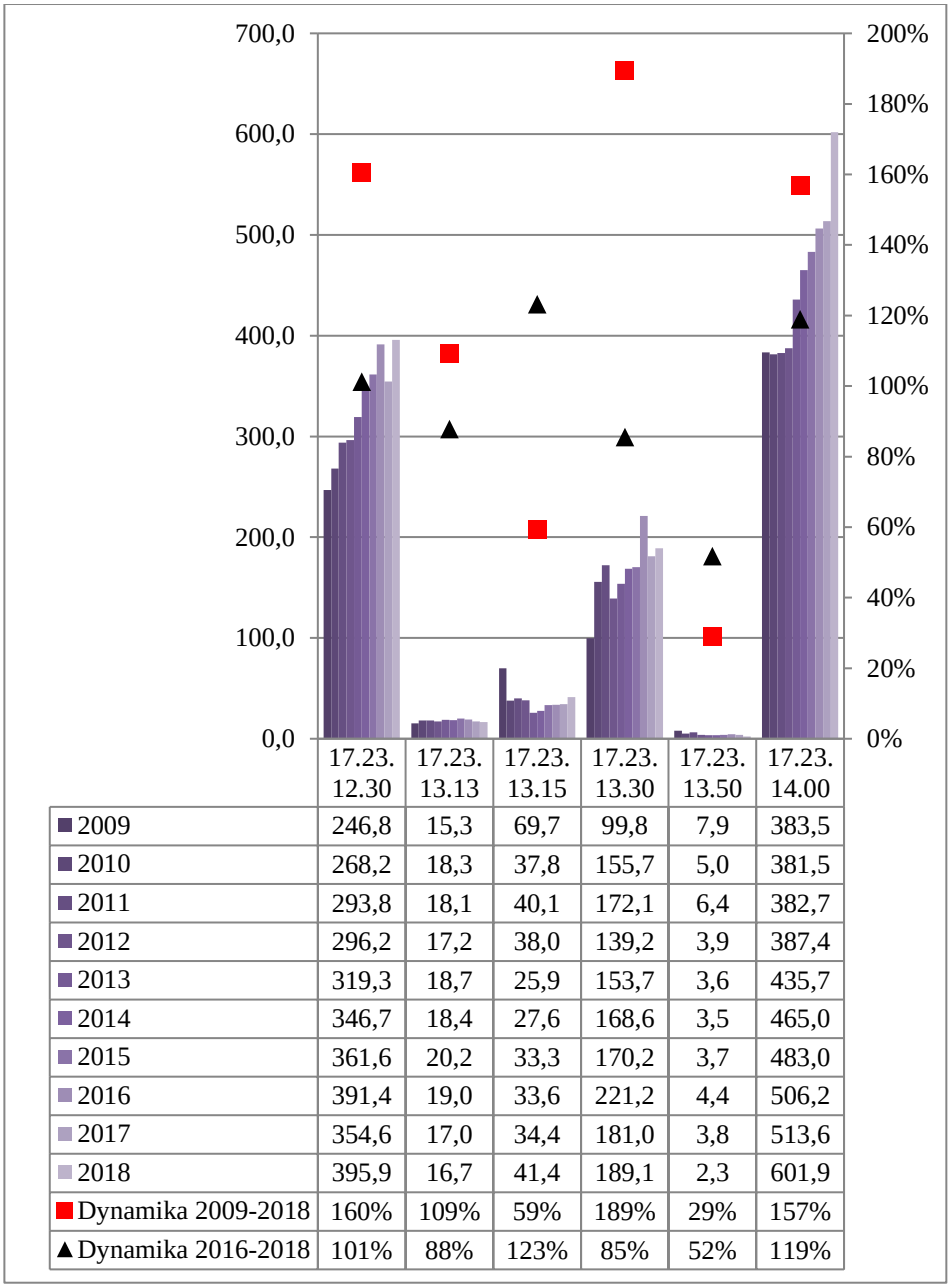
Spośród wymienionych powyżej kategorii produktów największą wartość produkcji sprzedanej w 2018 roku miała stosunkowo „szeroka" kategoria obejmująca pozostały papier i tekturę stosowaną do celów graficznych, z nadrukiem wytłaczaną lub perforowaną. Wartość jej produkcji na poziomie 601,9 mln zł stanowiła 41,69% wartości produkcji całej analizowanej klasy (por. rysunek 3.6. patrz s. 74). W latach 2018–2019 w kategorii tej miał miejsce względnie wysoki wzrost produkcji wyrażony dynamiką 157%. Przy czym tak duża dynamika to głównie „zasługa" lat 2012–2018, gdyż we wcześniejszym okresie tj. latach 2009–2011, wartość produkcji w tej kategorii była niemal stała (por. rysunek 3.7. patrz s. 75). W ostatnich dwóch latach produkcja papieru i tektury do celów graficznych była jedną z szybciej rosnących – jej dynamika w latach 2016–2018 wyniosła 119%. Drugą kategorią pod względem wartości sprzedanej produkcji w klasie artykułów piśmiennych są koperty z papieru lub tektury. Wytworzono ich i sprzedano w 2018 roku za 395,9 mln zł, co stanowiło 27,4% produkcji w rozważanej klasie. Segment ten podobnie jak papier do celów graficznych od 2009 roku znacząco rozszerzył się. Dynamika produkcji sprzedanej kopert wyniosła na przestrzeni 10 lat 160%. W ostatnich latach wzrost wartości produkcji sprzedanej w tym segmencie jednak wyhamował i zmiana na przestrzeni dwóch ostatnich lat wyniosła zaledwie 1%, co oznacza ryzyko zmiany charakteru tego segmentu rynku z „gwiazdy" w „dojną krowę". Podobne zjawisko można zaobserwować w przypadku zeszytów z papieru i tektury. Ich udział w klasie artykułów piśmiennych jest jeszcze stosunkowo wysoki i wynosi 13,1%, przy produkcji sprzedanej mającej wartość 189,1 mln zł. W latach 2009–2018 produkcja sprzedana tej kategorii wyrobów wzrosła o 189%, jednak gros z tego wzrostu miało miejsce w 2010 roku, a w latach 2016–2018 nastąpił wręcz wyraźny spadek wartości produkcji zeszytów z papieru – o 15%. Spadki w ostatnich dwóch latach miały miejsce także

w segmencie produkcji rejestrów, ksiąg rachunkowych, ksiąg zamówień lub kwitariuszy. Od 2016 roku wartość produkcji sprzedanej zmniejszyła się w tym przypadku o 12% i wyniosła w 2018 roku 16,7 mln zł, co stanowiło 1,1% ogółu produkcji artykułów piśmiennych. W wartości produkcji sprzedanej całej klasy produkcja notesów, notatników oraz bloków na notatki osiągnęła 2,9%, przy wartości nominalnej 41,4 mln zł. Jest to segment, w którym nastąpił znaczący spadek w 2010 roku i od tego momentu wartość produkcji nie wróciła do poziomu z przed dekady. Najmniej atrakcyjnym segmentem rynku jest obecnie segment produkcji okładek (w tym do akt) i teczek. Wartość produkcji sprzedanej tej kategorii produktów spada od lat. Na przestrzeni dekady zmniejszyła się o 61% i wyniosła w 2018 roku zaledwie 2,3 mln zł, co daje udział w klasie na poziomie niecałe 0,2%.



Rysunek 3.7. Struktura wartości produkcji sprzedanej Artykułów piśmiennych w 2018 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze źródeł opisanych pod rysunkiem 3.1. (patrz s. 66)



	17.23. 12.30	17.23. 13.13	17.23. 13.15	17.23. 13.30	17.23. 13.50	17.23. 14.00
2009	246,8	15,3	69,7	99,8	7,9	383,5
2010	268,2	18,3	37,8	155,7	5,0	381,5
2011	293,8	18,1	40,1	172,1	6,4	382,7
2012	296,2	17,2	38,0	139,2	3,9	387,4
2013	319,3	18,7	25,9	153,7	3,6	435,7
2014	346,7	18,4	27,6	168,6	3,5	465,0
2015	361,6	20,2	33,3	170,2	3,7	483,0
2016	391,4	19,0	33,6	221,2	4,4	506,2
2017	354,6	17,0	34,4	181,0	3,8	513,6
2018	395,9	16,7	41,4	189,1	2,3	601,9
Dynamika 2009-2018	160%	109%	59%	189%	29%	157%
Dynamika 2016-2018	101%	88%	123%	85%	52%	119%

Rysunek 3.8. Wartość (w mln zł) i dynamika produkcji sprzedanej wybranych kategorii produktów branży papierniczej zaliczanych do klasy Artykuły piśmienne w latach 2009–2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze źródeł opisanych pod rysunkiem 3.1. (patrz s. 66)

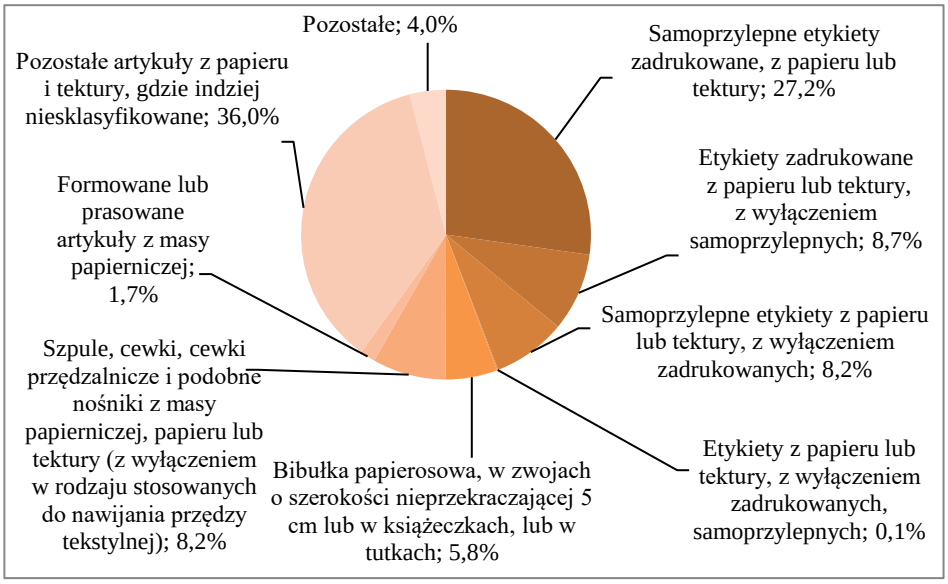
Dynamika i wartość sprzedaży wybranych kategorii klasy pozostałych wyrobów z papieru i tektury

Jedną z ważniejszej kategorii produktów w ramach klasy pozostałych wyrobów z papieru i tektury są samoprzylepne etykiety zadrukowane. W 2018 roku wartość produkcji sprzedanej w tym segmencie wyniosłą 551,4 mln zł, co stanowiło 27,2% sprzedanej produkcji w ramach całej klasy (por. rysunek 3.8).

Tabela 3.5. Sekcja 17.29 wybranych kodów PRODCOM

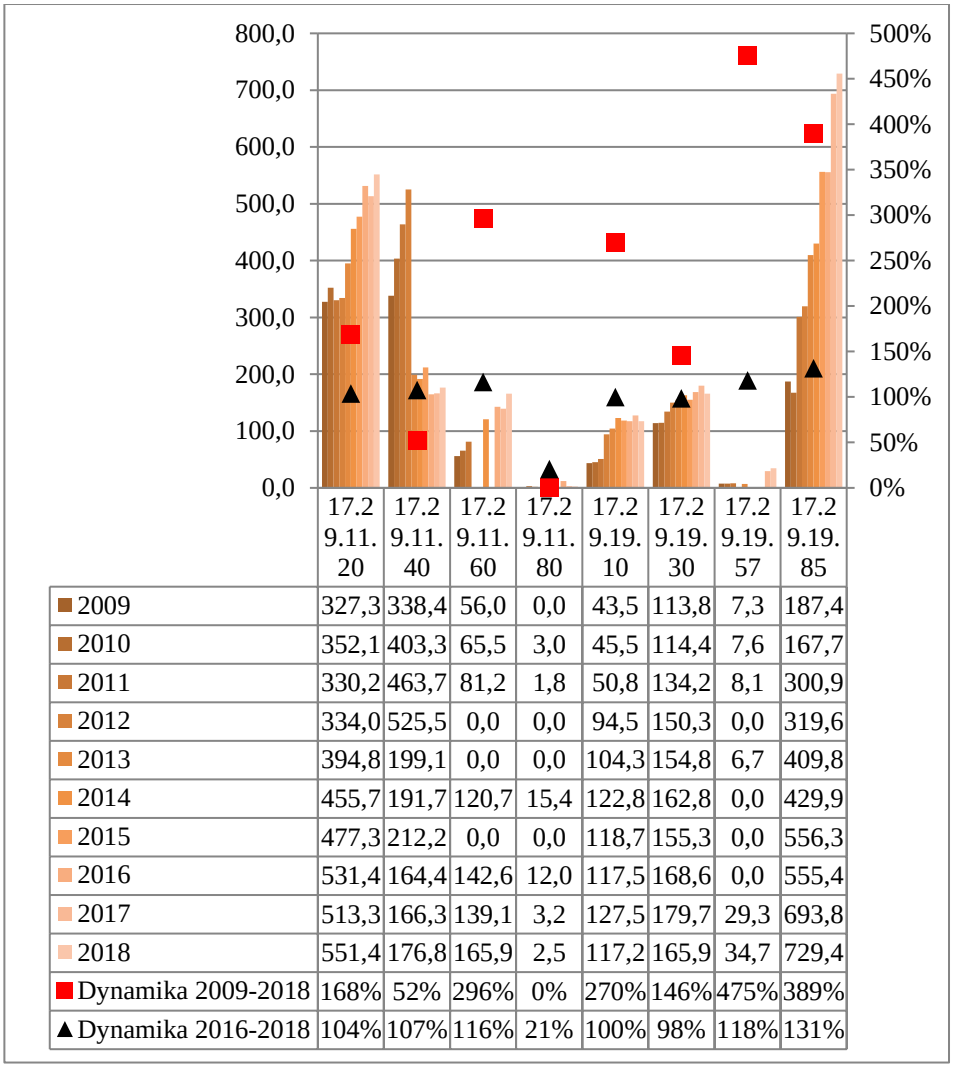
PRODCOM	Opis
17.29.11.20	Samoprzylepne etykiety zadrukowane, z papieru lub tektury
17.29.11.40	Etykiety zadrukowane z papieru lub tektury, z wyłączeniem samoprzylepnych
17.29.11.60	Samoprzylepne etykiety z papieru lub tektury, z wyłączeniem zadrukowanych
17.29.11.80	Etykiety z papieru lub tektury, z wyłączeniem zadrukowanych, samoprzylepnych
17.29.19.10	Bibułka papierosowa, w zwojach o szerokości nieprzekraczającej 5 cm lub w książeczkach, lub w tutkach
17.29.19.30	Szpule, cewki, cewki przędzalnicze i podobne nośniki z masy papierniczej, papieru lub tektury (z wyłączeniem w rodzaju stosowanych do nawijania przędzy tekstylnej)
17.29.19.57	Formowane lub prasowane artykuły z masy papierniczej
17.29.19.85	Pozostałe artykuły z papieru i tektury, gdzie indziej niesklasyfikowane

Źródło: GUS



Rysunek 3.9. Struktura wartości produkcji sprzedanej Pozostałych wyrobów z papieru i tektury w 2018 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze źródeł opisanych pod rysunkiem 3.1. (patrz s. 66)



	17.29.11.20	17.29.11.40	17.29.11.60	17.29.11.80	17.29.19.10	17.29.19.30	17.29.19.57	17.29.19.85
2009	327,3	338,4	56,0	0,0	43,5	113,8	7,3	187,4
2010	352,1	403,3	65,5	3,0	45,5	114,4	7,6	167,7
2011	330,2	463,7	81,2	1,8	50,8	134,2	8,1	300,9
2012	334,0	525,5	0,0	0,0	94,5	150,3	0,0	319,6
2013	394,8	199,1	0,0	0,0	104,3	154,8	6,7	409,8
2014	455,7	191,7	120,7	15,4	122,8	162,8	0,0	429,9
2015	477,3	212,2	0,0	0,0	118,7	155,3	0,0	556,3
2016	531,4	164,4	142,6	12,0	117,5	168,6	0,0	555,4
2017	513,3	166,3	139,1	3,2	127,5	179,7	29,3	693,8
2018	551,4	176,8	165,9	2,5	117,2	165,9	34,7	729,4
Dynamika 2009-2018	168%	52%	296%	0%	270%	146%	475%	389%
▲ Dynamika 2016-2018	104%	107%	116%	21%	100%	98%	118%	131%

Rysunek 3.10. Wartość (w mln zł) i dynamika produkcji sprzedanej wybranych kategorii produktów branży papierniczej zaliczanych do klasy Pozostałe wyroby z papieru i tektury w latach 2009–2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze źródeł opisanych pod rysunkiem 3.1. (patrz s. 66)

Od 2009 roku nastąpił wzrost w tym segmencie o 68%, przy czym skumulował on się głównie w latach 2011–2016, a obecnie wyhamował i w ostatnich dwóch latach dynamika sprzedanej produkcji zadrukowanych samoprzylepnych etykiet wyniosła 104% (por. rysunek 3.9.). Istnieje zatem ryzyko przekształcenia się tego segmentu z „gwiazdy" w klasyczną „dojną krowę" albo wręcz w segment o charakterystyce „kuli o u nogi". Taka sytuacja ma już miejsce w segmencie etykiet

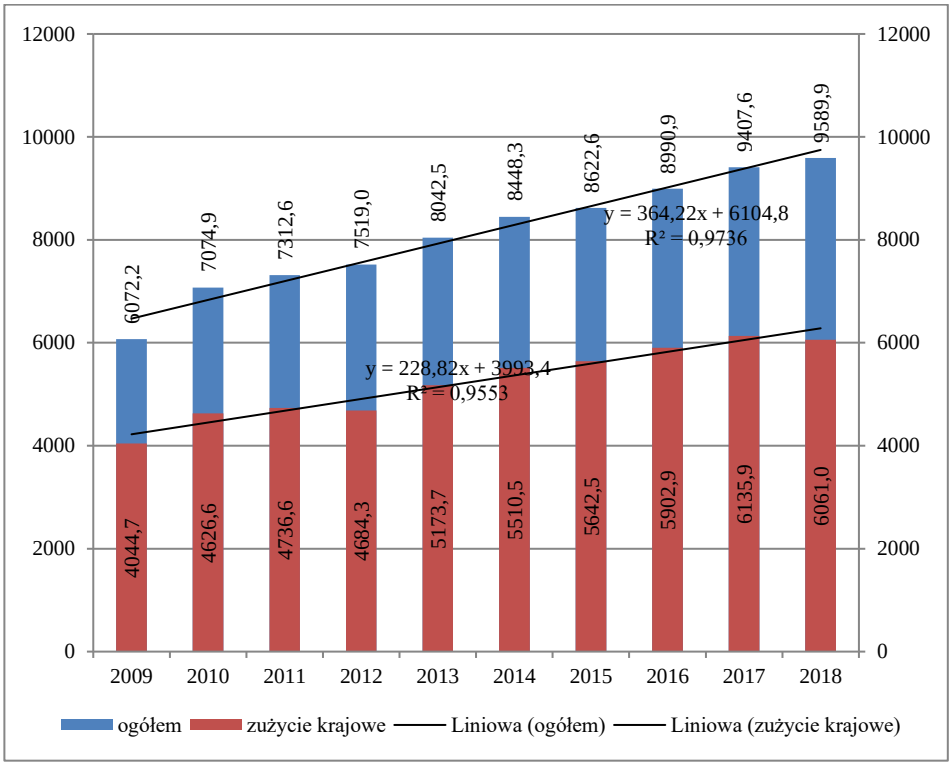
zadrukowanych nie samoprzylepnych. Ich produkcja ma wciąż znaczący, na tle pozostałych kategorii, udział w produkcji sprzedanej klasy, wynoszący 8,7%, jednak w perspektywie 10 lat wyraźnie straciła na znaczeniu–w szczególności w latach 2012–2014. Z „gwiazdy" w „dojną krowę" zmienił się w latach 2009–2018 segment produkcji bibułki papierosowej. Jeszcze w latach 2009–2014 wykazywał on wyraźną tendencję wzrostu, zyskując udział w produkcji sprzedanej w całej rozważanej klasie produktowej. Od 2015 roku produkcja sprzedana bibułki papierosowej spadła jednak, a w latach 2016–2018 dynamika tej produkcji wyniosła niespełna 100,0%. W 2018 roku całkowita wartość produkcji sprzedanej bibułki papierosowej osiągnęła poziom 117,2 mln zł, czyli 5,8% produkcji sprzedanej w swojej klasie produktowej. „Wschodzącą gwiazdą" w ramach analizowanej klasy wyrobów z papieru jest natomiast segment produkcji samoprzylepnych etykiet niezadrukowanych. Wartość ich produkcji wzrosła na przestrzeni dekady niemal 3 krotnie, a w latach 2016–2018 dynamika wyniosła 116%. Według danych za 2018 rok sprzedaż produkcji tej kategorii wyrobów osiągnęła poziom 165,9 mln zł, co stanowiło 8,2% analizowanej klasy wyrobów. „Znakiem zapytania" jest segment formowanych lub prasowanych wyrobów z papieru. Wartość produkcji sprzedanej w tym segmencie jest stosunkowo mała – wyniosła w 2018 roku 34,7 mln zł, co oznaczało jedynie 1,7% wartości sprzedanej produkcji w ramach klasy pozostałych wyrobów z papieru, ale jednocześnie segment ten wykazuje bardzo wysoką dynamikę produkcji sprzedanej zarówno na przestrzeni 10 lat (475%) jak i ostatnich dwóch lat (118%).

3.2. Zużycie papieru i tektury w Polsce

Monitorowana przez GUS gospodarka materiałowa obejmuje przychód i rozchód dwóch kluczowych dla branży papierniczej klas wyrobów – papieru i tektury oraz masy celulozowej drzewnej. Podstawą identyfikacji zmian popytu na papier i tekturę w Polsce mogą być, zatem dane z zakresu gospodarki materiałowej monitorowanej przez GUS. Wyroby branży papierniczej z jednej strony zaspokajają popyt krajowy, z drugiej strony są eksportowane co każe uwzględnić popyt krajowy i zagraniczny. Działalność eksportowa będzie przedmiotem analizy w osobnej części niniejszego opracowania, dlatego w tym miejscu skupiono uwagę na popycie ogółem i krajowym – ich poziomie i zmianach w czasie, i źródłach (wyodrębnionych i rozumianych przez pryzmat kryterium branżowego).

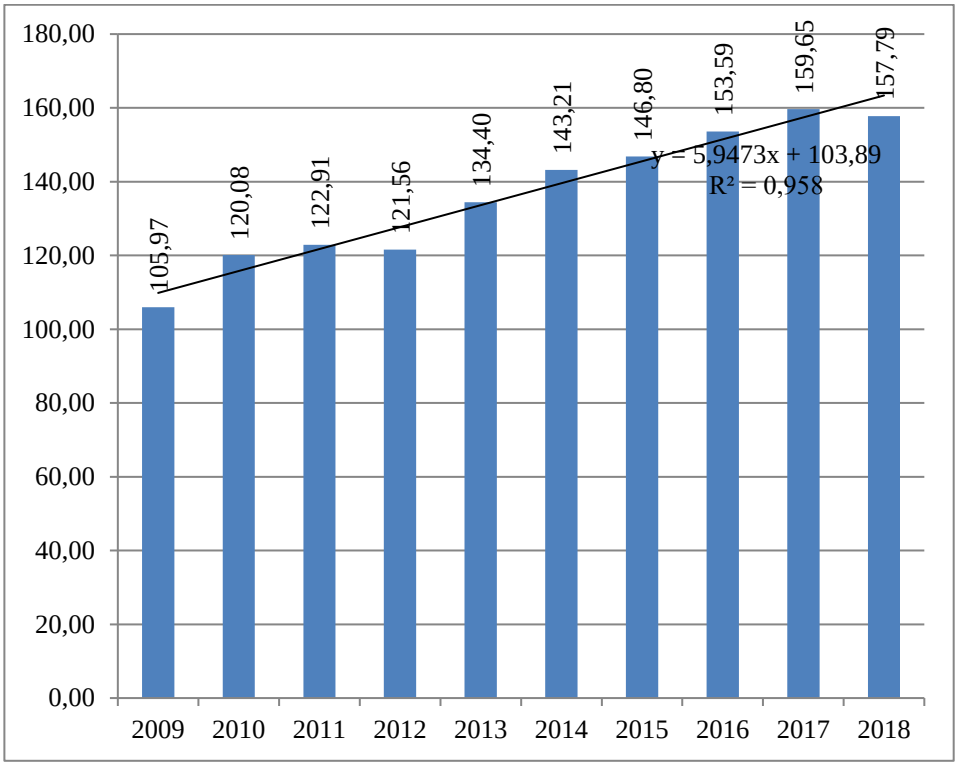
Popyt ogółem na papier i tekturę rośnie nieprzerwanie od 2009 roku (por. rysunek 3.10. patrz s. 79). W latach 2009–2018 zmienił się on z 6 072,2 tys. ton do 9 689,9 tys. ton. Oznacza to zmianę w ujęciu bezwzględnym o 3 517,7 tys. ton, a w ujęciu względnym wzrost o 57,8% na przestrzeni dekady. Silny trend wzrostowy widoczny jest także w przypadku głównej składowej popytu ogółem – zużyciu krajowym. Zmieniło się ono z 4 044,7 tys. ton w 2009 roku o 2 016,3 tys. ton i osiągnęło w 2018 roku poziom 6 061,0 tys. ton Wzrost zużycia krajowego na przestrzeni dekady wyniósł zatem 49,9%, w ujęciu względnym było to

nieco mniej niż tempo wzrostu popytu ogółem na papier i tekturę, co oznacza, że rośnie w czasie znaczenie popytu zewnętrznego w kształtowaniu zapotrzebowania na papier i wyroby z papieru z polskiego rynku branży papierniczej. Niemniej jednak obserwowany charakter trendu wzrostowego w odniesieniu do zużycia krajowego, pozwala optymistycznie oceniać perspektywę działalności w rozważanej branży. Na przestrzeni 10 lat objętych analizą tylko w dwóch latach spadło zużycie krajowe w ujęciu rok do roku. Było to w roku 2012 i w 2018. Niepokojący może być spadek o 1,2% zużycia krajowego w roku 2018 – tj. ostatnim analizowanym, zbyt wcześnie jednak by przypuszczać, że spadek ten miałby być początkiem nowego, odwróconego trendu i co ważne, w roku tym wzrósł o 7,4% eksport, tj. zrealizowany popyt zewnętrzny, który skutecznie zrekompensował pojawiającą się lukę popytu wewnętrznego powodując wzrost popytu ogółem o 1,9% w skali rok do roku.



Rysunek 3.11. Rozchód ogółem i zużycie krajowe papieru i tektury w latach 2009–2018 (w tys. ton)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS; *Gospodarka materiałowa w 2018* oraz Archiwum za lata 2017–2009; https://stat.gov.pl/obszary – tematyczne/przemysl – budownictwo – srodki – trwale/przemysl/ gospodarka – materialowa – w – 2018 – roku,6,14.html [dostęp na 15 czerwca 2021]



Rysunek 3.12. Zużycie papieru i tektury w przeliczeniu na osobę w Polsce w latach 2009–2018 (w kg/os.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS; *Gospodarka materiałowa w 2018* oraz Archiwum za lata 2017–2009. https://stat.gov.pl/obszary – tematyczne/przemysl – budownictwo – srodki – trwale/przemysl/ gospodarka – materialowa – w – 2018 – roku,6,14.html [dostęp na 15 czerwca 2021] oraz danych z Banku Danych Lokalnych GUS, bdl.stat.gov.pl

Wewnętrzny popyt na papier i tekturę rośnie, gdyż zwiększa się w czasie zużycie papieru i tektury w przeliczeniu na jedną osobę (por. rysunek 3.11.). W 2009 roku statystyczny Polak zużywał 105,94 kg papieru i tektury, natomiast w 2018 roku było to już 157,8 kg, co oznacza wzrost o 48,9%. Zużycie w przeliczeniu na jedną osobę jest, podobnie jak zużycie ogółem, w silnym trendzie wzrostowym – na przestrzeni ostatnich dziesięciu lat także tylko dwa razy odnotowano spadek tej wielkości – tj. w roku 2012 oraz ostatnim roku analizy. Jeżeli odnieść poziom zużycia papieru i tektury w przeliczeniu na jedną osobę w Polsce do krajów rozwiniętych, to można stwierdzić, że istnieje jeszcze potencjał do wzrostu popytu krajowego na papier i tekturę – taki optymistyczny scenariusz będzie miał jednak miejsce, jeżeli poziom „konsumpcji" papieru i tektury w Polsce upodobni się do poziomu takich krajów jak Niemcy, USA, Japonia czy Włochy (por. tabela 3.1.

patrz s. 64). Z drugiej strony pesymistyczny scenariusz, każe zakładać, że trend zmian poziomu zużycia papieru i tektury na osobę odwróci się i poziom ten zacznie upodobniać się do kanadyjskiego, a w dłuższej perspektywie, francuskiego czy nawet brytyjskiego. Scenariusz pesymistyczny jest o tyle prawdopodobny, że na przestrzeni ostatnich 10 lat, tylko w dwóch gospodarkach rozwiniętych, z grupy krajów G7 – Niemczech i Włoszech – zużycie w przeliczeniu na mieszkańca wzrosło. W pozostałych krajach zauważalny jest proces racjonalizacji zużycia papieru i tektury w minionej dekadzie. Gdyby ten scenariusz urealnił się to w połączeniu z negatywnym trendem demograficznym, który już ma miejsce w Polsce popyt krajowy na papier i tekturę może spaść.

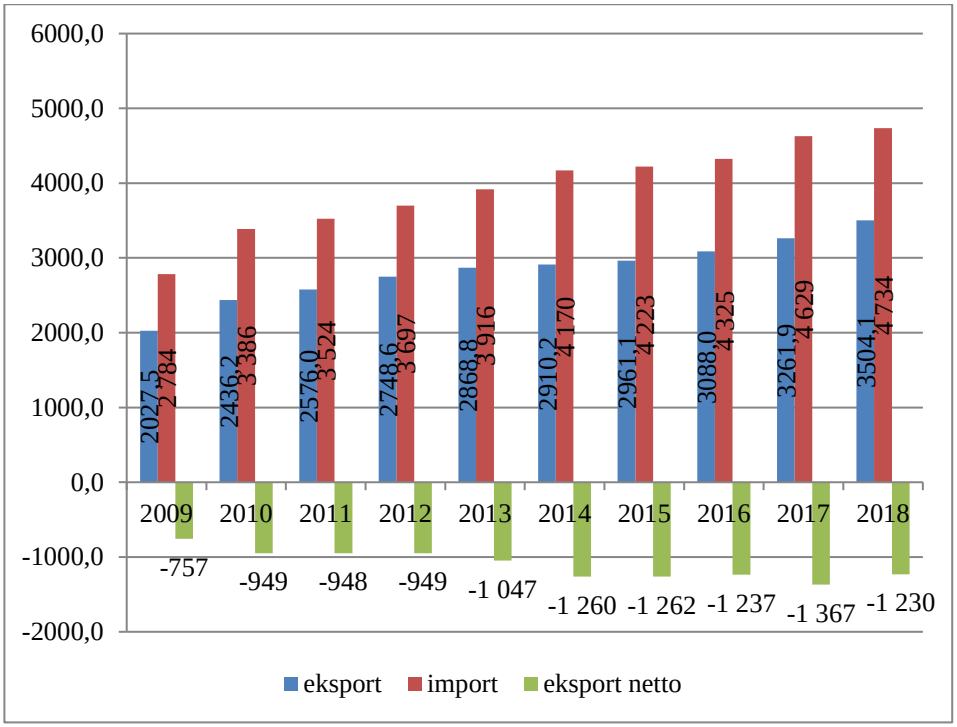
Tabela 3.6. Szacunkowe zużycie papieru i tektury w krajach G7 w 2009 i 2018 r. (w kg/os.)

Kraj	Produkcja [tys. ton]	Import [tys. ton]	Eksport [tys. ton]	Zużycie krajowe	Ludność [mln os.]	Zużycie krajowe kg/os.
2009						
Niemcy	20 870 000	9 900 076	12 276 450	18 493 626	81,9	225,8
USA	71 355 455	10 242 860	9 100 715	72 497 600	306,77	236,3
Japonia	26 268 000	2 066 000	1 192 000	27 142 000	126,53	214,5
Włochy	8 404 170	4 605 461	3 150 278	9 859 353	59,09	166,9
Kanada	12 823 000	2 648 510	9 526 274	5 945 236	33,63	176,8
Francja	8 331 500	5 320 064	4 353 624	9 297 940	64,7	143,7
Wielka Brytania	4 293 001	7 018 394	895 702	10 415 693	62,27	167,3
2018						
Niemcy	22 666 000	11 610 688	14 385 319	19 891 369	82,92	239,9
USA	71 553 539	9 538 000	11 533 000	69 558 539	327,17	212,6
Japonia	26 056 000	1 299 515	2 175 227	25 180 288	126,53	199,0
Włochy	9 081 000	5 439 250	3 348 123	11 172 127	60,43	184,9
Kanada	10 142 000	2 679 882	7 485 916	5 335 966	37,05	144,0
Francja	7 863 510	4 727 599	3 884 917	8 706 192	66,99	130,0
Wielka Brytania	3 894 989	5 162 889	984 198	8 073 680	66,49	121,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FAO oraz Banku Światowego, https://data.worldbank.org/ indicator/SP.POP.TOTL?view=map [dostęp na 15 czerwca 2021]

Pojawienie się scenariusza negatywnego nie musi oznaczać trudności zbytu papieru i tektury w Polsce, trzeba bowiem zauważyć, że obecnie popyt krajowy przewyższa krajową podaż znacząco tj. niemal o 25% i nierównowaga ta niwelowana jest przez nadwyżkę importu nad eksportem, co wyraża ujemny i rosnący w wartości bezwzględnej, w czasie eksport netto. W roku 2018 nadwyżka importu

nad eksportem wyniosła, aż 1 230 tys. ton co oznacza, że na rynku jest „miejsce" dla dodatkowych zdolności wytwórczych (por. rysunek 3.12.).



Rysunek 3.13. Eksport, import oraz eksport netto papieru i tektury w Polsce w latach 2009–2018 (w tys. ton)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS; *Gospodarka materiałowa w 2018* oraz Archiwum za lata 2017–2009. https://stat.gov.pl/obszary – tematyczne/przemysl – budownictwo – srodki – trwale/przemysl/ gospodarka – materialowa – w – 2018 – roku,6,14.html [dostęp na 15 czerwca 2021]

Z punktu widzenia uwarunkowań uruchomienia działalności produkcyjnej w branży papierniczej warto poddać analizie zużycie papieru i tektury w krajach ościennych Polski. Może ono determinować popyt na wyroby eksportowe tej branży. W tabeli 3.7. (patrz s. 83) przedstawiono kraje ościenne z wyłączeniem Niemiec, gdyż kraj ten ujęty został już w gronie krajów G7. Prezentowane w przytoczonej tabeli dane ukazują, że poziom zużycia papieru i tektury w przeliczeniu na osobę, we wszystkich wyróżnionych krajach ościennych Polski jest mniejszy niż w Polsce. Teoretycznie w perspektywie długoterminowej można spodziewać się wzrostu popytu na papier i tekturę w tych krajach, jednak co należy zauważyć, dwa z tych krajów już są eksporterami netto, a zatem, w tych krajach rosnący popyt krajowy może być zaspokojony wewnętrznymi zdolnościami podażowymi

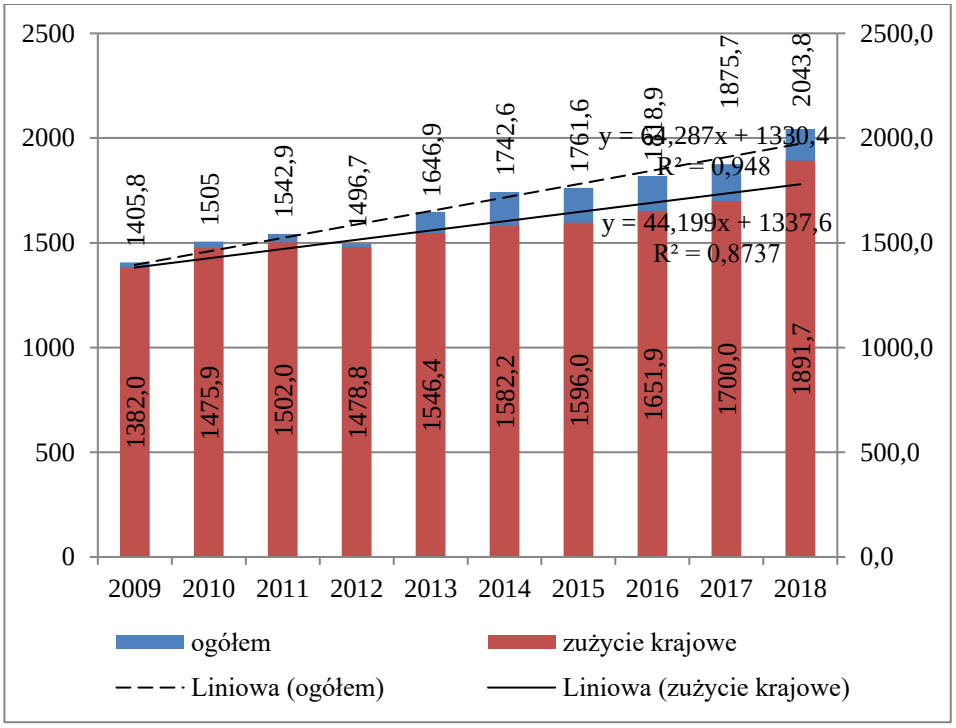
– taka sytuacja ma obecnie miejsce w przypadku Słowacji i Rosji. Ponadto najniższe zużycie krajowe w przeliczeniu na osobę charakteryzuje Ukrainę oraz Białoruś, są to jednak kraje, w których nastąpił spadek tego zużycia na przestrzeni ostatnich 10 lat, były bowiem kraje, których gospodarki najwolniej rozwijały się na tle rozważanych. Jeżeli rozwój gospodarek tych krajów przyspieszy w przyszłych latach, można przypuszczać, że będzie to stymulować w nich wzrost popytu na papier i tekturę.

Tabela 3.7. Szacunkowe zużycie papieru i tektury w krajach ościennych Polski w 2018 roku (w kg/os.)

Kraj	Produkcja [tys. ton]	Import [tys. ton]	Eksport [tys. ton]	Zużycie krajowe	Ludność [mln os.]	Zużycie krajowe kg/os.
2009						
Litwa	85 800	147 919	75 587	158 132	3,16	50,0
Ukraina	813 999	839 200	198 000	1 455 199	46,05	31,6
Białoruś	474 200	259 750	184 155	549 795	9,51	57,8
Słowacja	920 977	372 372	780 001	513 348	5,39	95,2
Czechy	804 786	1 208 118	785 261	1 227 643	10,44	117,6
Rosja	7 373 000	1 086 000	2 717 222	5 741 778	142,79	40,2
2018						
Litwa	156 700	284 436	92 332	348 804	2,79	125,0
Ukraina	966 000	590 000	256 512	1 299 488	44,62	29,1
Białoruś	357 000	240 200	158 100	439 100	9,49	46,3
Słowacja	839 264	443 385	650 635	632 014	5,45	116,0
Czechy	843 411	1 603 821	917 371	1 529 861	10,63	143,9
Rosja	9 048 000	1 268 619	3 193 967	7 122 652	144,48	49,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FAO oraz Banku Światowego, https://data.worldbank.org/ indicator/SP.POP.TOTL?view=map [dostęp na 15 czerwca 2021]

Drugą klasą produktową, której zużycie krajowe należy przeanalizować w kontekście popytu na rynku papierniczym jest masa celulozowa drzewna. W 2018 roku popyt wewnętrzny na masę celulozową wyniósł 1 891,7 tys. ton, przy produkcji krajowej wynoszącej zaledwie 961,5 tys. ton. Niedobór podaży krajowej w stosunku do popytu krajowego wyniósł zatem aż 930 tys. ton i był zaspokojony głównie dzięki znaczącemu importowi masy celulozowej. Już od 2009 roku można zaobserwować silny trend wzrostu zużycia krajowego masy celulozowej (por. rysunek 3.13. patrz s. 84) – w 2009 roku wynosiło on 1 382,0 tys. ton, czyli do roku 2018 wzrosło o 36,9%.

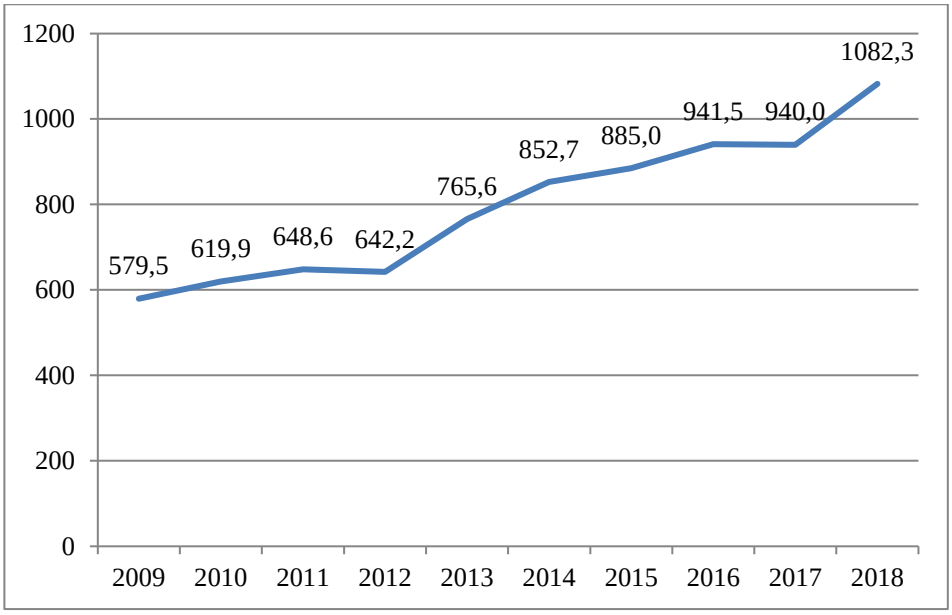


Rysunek 3.14. Rozchód ogółem i zużycie krajowe masy celulozowej drzewnej w latach 2009–2018 (w tys. ton)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS; *Gospodarka materiałowa w 2018* oraz Archiwum za lata 2017–2009; https://stat.gov.pl/obszary – tematyczne/przemysl – budownictwo – srodki – trwale/przemysl/ gospodarka – materialowa – w – 2018 – roku,6,14.html [dostęp na 15 czerwca 2021]

Za wzrostem popytu krajowego nie nadąża podaż krajowa, w wyniku czego rośnie import masy celulozowej drzewnej (por. rysunek 3.14. patrz s. 85). Od 2009 roku, kiedy import masy wynosił 579,5 tys. ton. zwiększył się o 86,8% i osiągnął poziom 1 082 tys. ton – obecnie przewyższa krajową produkcję analizowanego dobra. Jeżeli uwzględnić popyt zewnętrzny na masę celulozową w Polsce to popyt ogółem rósł jeszcze szybciej niż popyt krajowy – na przestrzeni dekady w tempie 45,4%. W latach 2009–2018 spadek popytu na tą klasę produktową branży papierniczej w ujęciu rocznym miał miejsce tylko raz w 2012 roku. Biorąc pod uwagę, że popyt krajowy rośnie od lat, podobnie jak popyt ogółem i jest on w znaczącej mierze zaspokajany przez rosnący import, stwierdzić można, że jest to atrakcyjna branża z punktu widzenia lokowania w niej działalności produkcyjnej. Ulokowanie w Polsce działalności wytwórczej zorientowanej na

produkcję masy celulozowej drzewnej, daje szansę zyskania przewagi konkurencyjnej w oparciu o bliskość do rynku zbytu w stosunku do działalności polegającej na imporcie masy celulozowej.

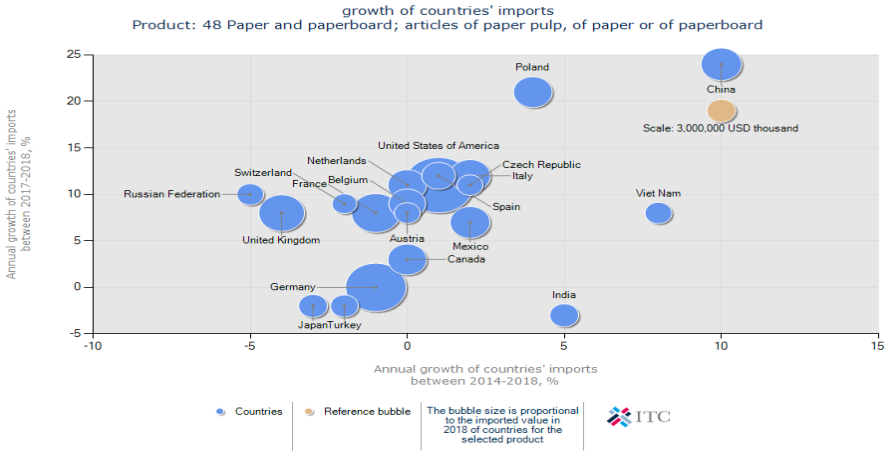


Rysunek 3.15. Import masy celulozowej drzewnej w latach 2009–2018 (w tys. ton)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS; *Gospodarka materiałowa w 2018* oraz Archiwum za lata 2017–2009; https://stat.gov.pl/obszary – tematyczne/przemysl – budownictwo – srodki – trwale/przemysl/ gospodarka – materialowa – w – 2018 – roku,6,14.html [dostęp na 20 czerwca 2021]

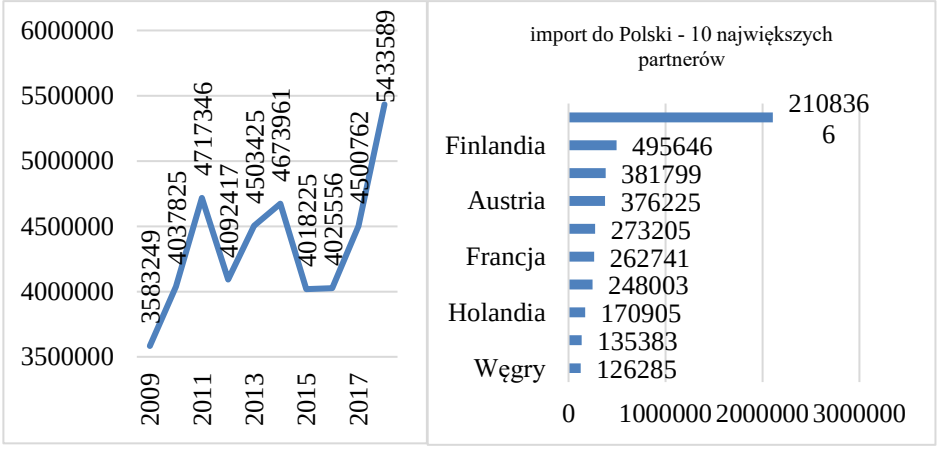
Polska należy do najbardziej atrakcyjnych kierunków docelowych dla eksportu papieru i wyrobów z papieru. Polski import wyrobów branży papierniczej był jednym z najszybciej rosnących w ostatnich latach – szybciej import wyrobów z papieru rósł tylko w Chinach, Wietnamie i Indiach (por. rysunek 3.15. patrz s. 86). Według Centrum Handlu Międzynarodowego (International Trade Center – ITC) potencjalny Polski import branży papierniczej w roku 2024 może osiągnąć wartość 8,2 mld $, obecnie natomiast wynosi 5,4 mld $, co oznacza lukę 2,8 mld $. ITC szacuje, że większy wzrost importu do 2024 roku może odnotować tylko 9 krajów na świecie (por. rysunek 3.16. patrz s. 86). Z punktu widzenia podmiotów obecnie działających w branży papierniczej w Polsce, jak również tych które powstaną w najbliższych latach jest to potencjalna szansa do wzrostu własnej sprzedaży – gdyż jeżeli polskie podmioty wygrają konkurencję z zagranicznymi wówczas same wypełnią „lukę" importową – zmniejszając w istocie wielkość poziomu potencjalnego importu, poprzez zamianę go na podaż krajową. Obecnie

papier i tektura oraz artykuły z masy papierniczej, papieru i tektury głównie importowane są z Niemiec (por. rysunek 3.17. patrz s. 87). Kraj ten odpowiada za niemal 39% całkowitego importu rozważanej kategorii wyrobów. Wśród 10 głównych partnerów handlowych, od których Polska importuje papier i wyroby z papieru 9 stanowią kraje europejskie. Polskie podmioty muszą być zatem gotowe, na konkurencję głównie z tej strony, jeżeli chcą w większym stopniu same zaspokajać potrzeby krajowego rynku branży papierniczej.



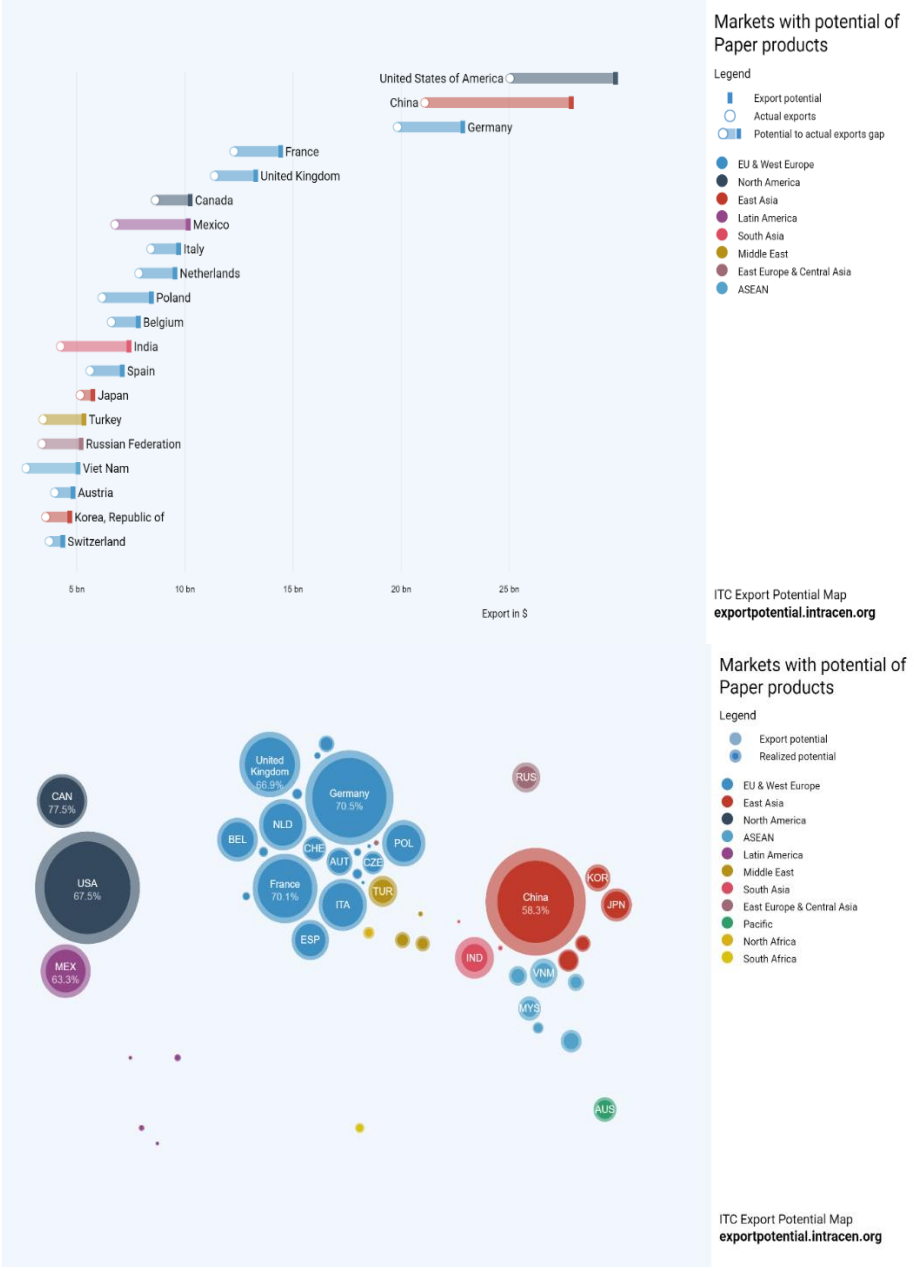
Rysunek 3.16. Dynamika importu papieru i wyrobów z papieru według krajów w latach 2014–2018

Źródło: International Trade Center



Rysunek 3.17. Import do Polski papieru i tektury, artykułów z masy papierniczej, papieru lub tektury w latach 2009–2018 (w tys. $) oraz 10 największych partnerów handlowych (eksportujących do Polski) w 2018 roku

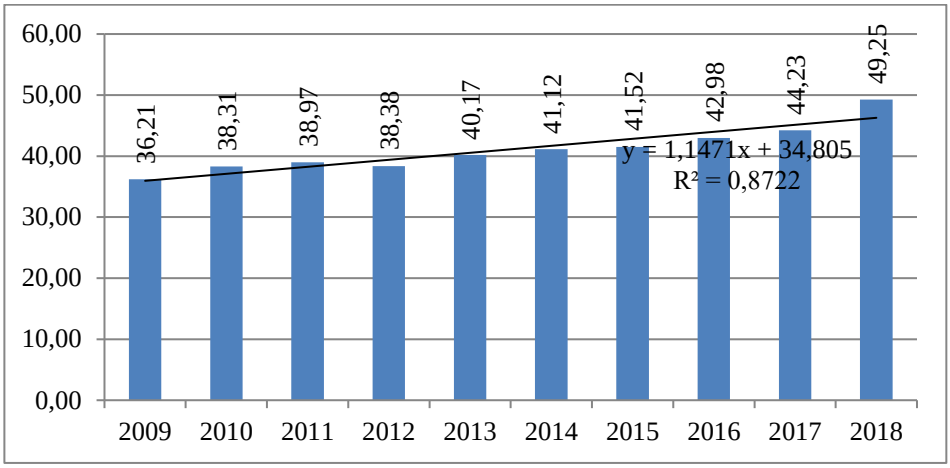
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych International Trade Center HS48



Rysunek 3.18. Lista 20 i mapa 50 najatrakcyjniejszych kierunków docelowych dla światowego eksportu wyrobów z papieru

Źródło: International Trade Center

Wzrost popytu krajowego na masę celulozową drzewną widoczny jest jeszcze wyraźniej na wykresie krajowego zużycia tej klasy produktowej w przeliczeniu na jedną osobę (por. rysunek 3.18. patrz s. 88). W 2009 roku wynosiło ono 36,21 kg/os. a w 2018 r. 49,25 kg/os., czyli zwiększyło na przestrzeni dekady o 36%.



Rysunek 3.19. Zużycie krajowe masy celulozowej drzewnej w przeliczeniu na osobę w Polsce w latach 2009–2018 (w kg/os.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS; *Gospodarka materiałowa w 2018* oraz Archiwum za lata 2017–2009. https://stat.gov.pl/obszary – tematyczne/przemysl – budownictwo – srodki – trwale/przemysl/ gospodarka – materialowa – w – 2018 – roku,6,14.html. [dostęp na 20 czerwca 2021] oraz danych z Banku Danych Lokalnych GUS, bdl.stat.gov.pl

Odnosząc zużycie krajowe przypadającego na osobę w Polsce do analogicznego wskaźnika dla krajów G7, można dostrzec, że tylko jeden kraj ma ten wskaźnik na niższym poziomie – Wielka Brytania (por. tabela 3.8. patrz s. 89). Pozwala to oczekiwać dalszego wzrostu popytu krajowego w Polsce na masę celulozową drzewną, a to będzie wymagać odpowiednich dostosowań po stronie podażowej rynku i stwarza szansę zbytu dla nowych mocy wytwórczych. Warto także zauważyć, że także w większości krajów ościennych zużycie krajowe w przeliczeniu na mieszkańca jest niższe niż w Polsce, a zatem i w tych krajach w najbliższych latach może rosnąć zapotrzebowanie na masę celulozową drzewną, trzeba jednak zaznaczyć, że w przypadku krajów ościennych tylko Czechy są importerem netto tego dobra. Dlatego wzrost zapotrzebowania wewnętrznego w krajach ościennych na masę celulozową, może nie mieć bezpośredniego przełożenia na wzrost importu w tych krajach.

Tabela 3.8. Szacunkowe zużycie masy celulozowej drzewnej w krajach G7 i ościennych krajach Polski w 2018 r. (w kg/os.)

Kraj	Produkcja [tys. ton]	Import [tys. ton]	Eksport [tys. ton]	Zużycie krajowe	Ludność [mln os.]	Zużycie krajowe kg/os.
Kraje G7						
USA	42 539 598	5 273 000	6 767 000	41 045 598	327,17	125,5
Japonia	8 077 000	1 457 116	268 244	9 265 872	126,53	73,2
Kanada	8 961 000	337 467	7 164 380	2 134 087	37,05	57,6
Niemcy	1 585 000	4 131 000	963 000	4 753 000	82,92	57,3
Włochy	22 924	3 351 313	170 233	3 204 004	60,43	53,0
Francja	1 523 200	1 878 466	397 879	3 003 787	66,99	44,8
Wielka Brytania		960 926	8 582	952 344	66,49	14,3
Kraje ościenne						
Litwa	0	35 588	5 450	30 138	3,16	9,5
Ukraina	0	59 270	20	59 250	46,05	1,3
Białoruś	27 000	15 451	20 685	21 766	9,51	2,3
Słowacja	670 861	144 050	219 413	595 498	5,39	110,5
Czechy	402 911	179 138	1 200	580 849	10,44	55,6
Rosja	6 159 000	145 673	2 118 089	4 186 584	142,79	29,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FAO oraz Banku Światowego, https://data.worldbank.org/ indicator/SP.POP.TOTL?view=map [dostęp na 20 czerwca 2021]

Głównym odbiorcą masy celulozowej oraz papieru i tektury jest przemysł, a ściślej przetwórstwo przemysłowe. Generuje ono 96,1% popytu krajowego na papier i tekturę oraz 83,3 % popytu na masę celulozową (tabela 3.9. patrz s. 90). Naturalnym jest, że papier i tektura, podobnie jak masa celulozo-drzewna głównie wykorzystywane są przede wszystkim do produkcji wyrobów z papieru (dawna tabela 3.4. patrz s.), warto jednak zauważyć, że istotnymi odbiorcami papieru i tektury spośród pozostałych działów są działy produkcji mebli oraz produkcji wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych, a więc działy, w które od lat należą do najszybciej rosnących pod względem wartości produkcji sprzedanej, a w szczególności wraz z działem produkcji papieru i wyrobów z papieru zajmują 3 pierwsze miejsca z punktu widzenia dynamiki produkcji sprzedanej przedsiębiorstw przemysłowych w latach 2009–2018 (por. rysunek 2.22. patrz s. 58). Ważnym odbiorcą papieru i tektury jest także Dział 10 – artykułów spożywczych, który z kolei jest ma największy dział w Polsce pod względem wartości sprzedanej produkcji i także w ostatniej dekadzie rósł szybciej niż przeciętnie produkcja przemysłu przetwórczego w Polsce (por. rysunek 2.23. patrz s. 59). Można zatem przypuszczać, że dalszy wzrost wymienionych działów będzie przyczyniał się do dalszego wzrostu popytu na papier i wyroby z papieru w latach przyszłych.

Tabela 3.9. Zużycie papieru i tektury przez przemysł przetwórczy w 2018 roku według działów PKD

Wyszczególnienie	Papier i tektura
Przetwórstwo przemysłowe	**5 825 282**
produkcja papieru i wyrobów z papieru	4 261 692
poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji	819 286
produkcja mebli	215 979
produkcja artykułów spożywczych	127 812
produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych	89 444
produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych	86 260
produkcja wyrobów z metali	58 648
produkcja wyrobów z drewna, korka, słomy i wikliny	39 798
pozostała produkcja wyrobów	24 098
produkcja urządzeń elektrycznych	22 278
produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep	20 639
produkcja wyrobów tekstylnych	15 182
produkcja napojów	13 407
produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych	9 433
naprawa, konserwacja i instalowanie maszyn i urządzeń	6 266
produkcja maszyn i urządzeń	4 155
produkcja metali	3 636
produkcja skór i wyrobów skórzanych	2 270
produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych	1 821
produkcja pozostałego sprzętu transportowego	1 220
produkcja odzieży	1 059
produkcja wyrobów farmaceutycznych	692
produkcja koksu i produktów rafinacji ropy naftowej	152
produkcja wyrobów tytoniowych	55

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS; *Gospodarka materiałowa w 2018* https://stat.gov.pl/obszary – tematyczne/przemysl – budownictwo – srodki – trwale/przemysl/gospodarka – materialowa – w – 2018 – roku,6,14.html [dostęp na 20 czerwca 2021]

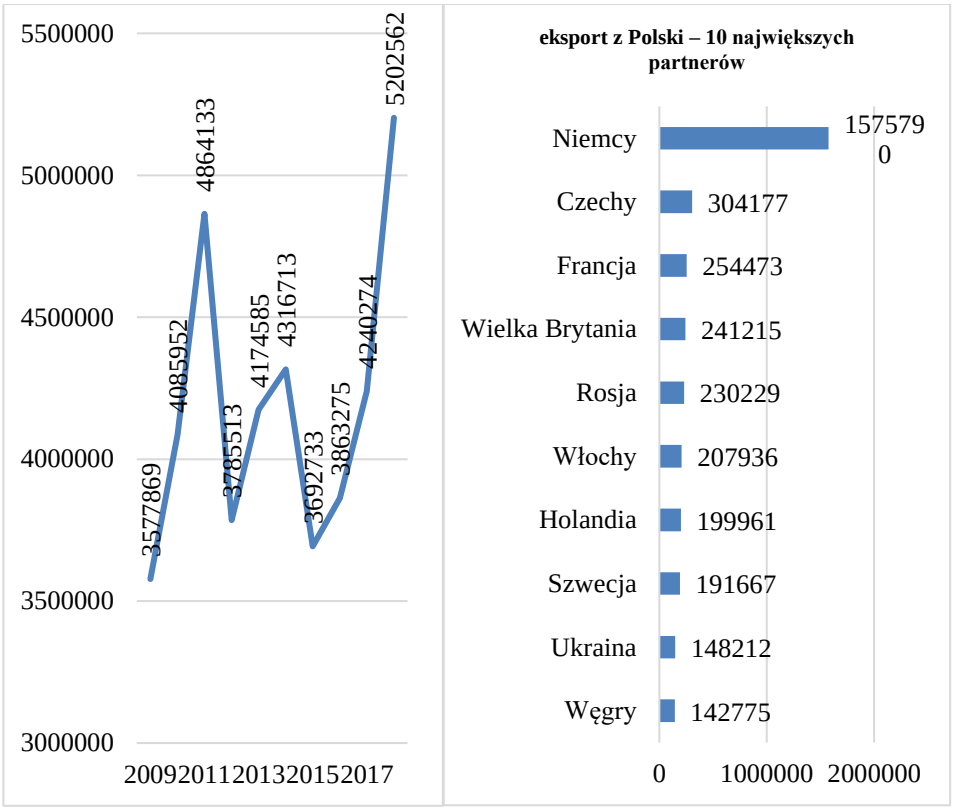
Tabela 3.100. Zużycie masy celulozowej oraz papieru i tektury według wybranych sekcji PKD w 2018 r.

Wyszczególnienie	Masa celulozowa drzewna		Papier i tektura	
	w tonach	struktura	w tonach	struktura
Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo – uprawy rolne, chów i hodowla zwierząt, łowiectwo			245	0,00%
Przetwórstwo przemysłowe	1 575 327	83,28%	5 825 282	96,11%
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę			605	0,01%
Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami; rekultywacja			370	0,01%
Górnictwo i wydobywanie			230	0,00%
Budownictwo	389	0,02%	645	0,01%
Transport i gospodarka magazynowa			4873	0,08%
Informacja i komunikacja – działalność wydawnicza i telekomunikacja			228 734	3,77%
Pozostałe zużycie	315 959	16,70%		
RAZEM	1 891 675	100,00%	6 060 984	100,00%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS; *Gospodarka materiałowa w 2018* https://stat.gov.pl/obszary – tematyczne/przemysl – budownictwo – srodki – trwale/przemysl/gospodarka – materialowa – w – 2018 – roku,6,14.html [dostęp na 20 czerwca 2021]

3.3. Popyt zagraniczny na papier i wyroby z papieru z Polski – analiza eksportu

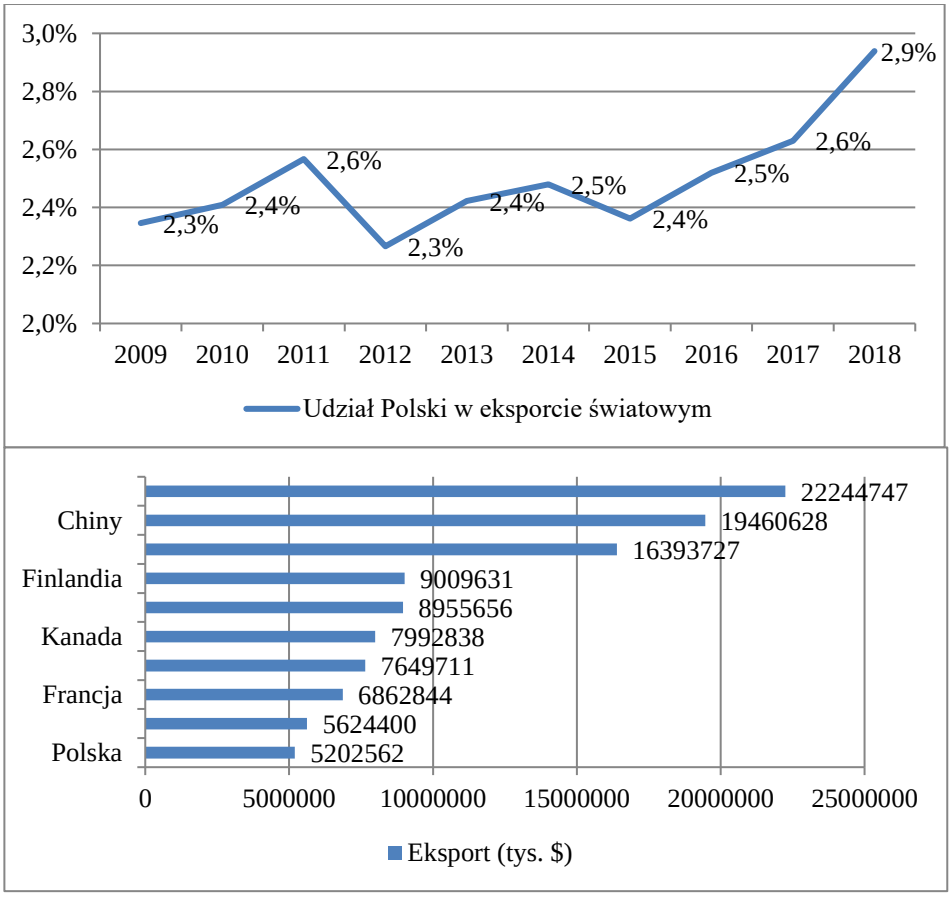
Obok popytu krajowego istotną część popytu ogółem stanowi popyt zagraniczny, dlatego warto poddać analizie eksport polskiej branży papiernicze. Eksport papieru i tektury, artykułów z masy papierniczej, papieru lub tektury osiągnął w 2018 roku wartość 5,2 mld $, na przestrzeni dekady podlegał wahaniom (w znacznej mierze determinowanym, przez zmienność kursu walutowego), zwiększając się z poziomu 3,6 mld $ w 2009 roku aż o 45,4%. W szczególności bardzo szybko rósł on w ostatnich 4 latach – dynamika jego wartości w tym okresie wyniosła 40,9%. Polskie produkty i wyroby branży papierniczej znajdują odbiorców głównie na terenie krajów Unii Europejskiej, choć warto zauważyć, że wśród 10 największych odbiorców znajdują się też kraje z za wschodniej granicy – Ukraina i Rosja (rysunek 3.19. patrz s. 92). Największym odbiorcą eksportu polskiego papieru i wyrobów z papieru są Niemcy, gdzie trafia 30,3% całego eksportu analizowanej branży, co w 2018 roku oznaczało wartość blisko 1,6 mld $.



Rysunek 3.20. Eksport z Polski papieru i tektury, artykułów z masy papierniczej, papieru lub tektury w latach 2009–2018 (w tys. $) oraz 10 największych partnerów handlowych (importujących z Polski) w 2018 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych International Trade Center HS48

Od lat rośnie udział polskiego eksportu w eksporcie światowym papieru i wyrobów z papieru (rysunek 3.20. patrz s. 93). W 2009 roku wynosił on 2,3%, natomiast w roku 2018 było to już 2,9%. Polski papier i wyroby z papieru znajdują zatem coraz więcej odbiorców poza granicami kraju, stopniowo zyskują rynek co oznacza, że postrzegane są w świecie jako konkurencyjne. W 2018 roku Polska stała się 10 – tym pod względem wartości eksporterem na świecie. Spośród krajów europejskich wyprzedzają ją Niemcy, piastujące od lat miano lidera, Szwecja, Włochy, Francja i Holandia. Spoza Unii Europejskiej silną pozycję na arenie międzynarodowej w produkcji i eksporcie branży papierniczej mają także Chiny, USA oraz Kanada (rysunek 3.20 patrz s. 93).



Rysunek 3.21. Udział Polski w eksporcie światowym oraz 10 największych światowych eksporterów papieru i wyrobów z papieru

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych International Trade Center HS48

Obecnie, tj. według danych za rok 2018, polski eksport papieru i wyrobów z papieru jest zróżnicowany, jednak 4 główne grupy produktów eksportowanych odpowiadają za ponad połowę całego Polskiego eksportu (por. tabela 3.11. patrz s. 94–95). Największy udział, wynoszący ponad jedną piątą Polskim eksporcie papieru i wyrobów z papieru mają kartony, pudła i pudełka do pakowania, wytwarzane z waty celulozowej lub wstęg z włókien celulozowych. Znaczący jest także w polskim eksporcie udział papieru i tektury, waty celulozowej i wstęg z włókien celulozowych, powleczonych, impregnowanych, pokrytych, barwionych powierzchniowo. Dopiero 3 miejsce w polskim eksporcie zajmuje papier i tektura niepowleczona, dla celów graficznych, a czwarte wyroby dla artykuły dla gospodarstw domowych, toaletowe i sanitarne z papieru (w tym papier toaletowy, chusteczki higieniczne, ręczniki, serwety, podpaski higieniczne).

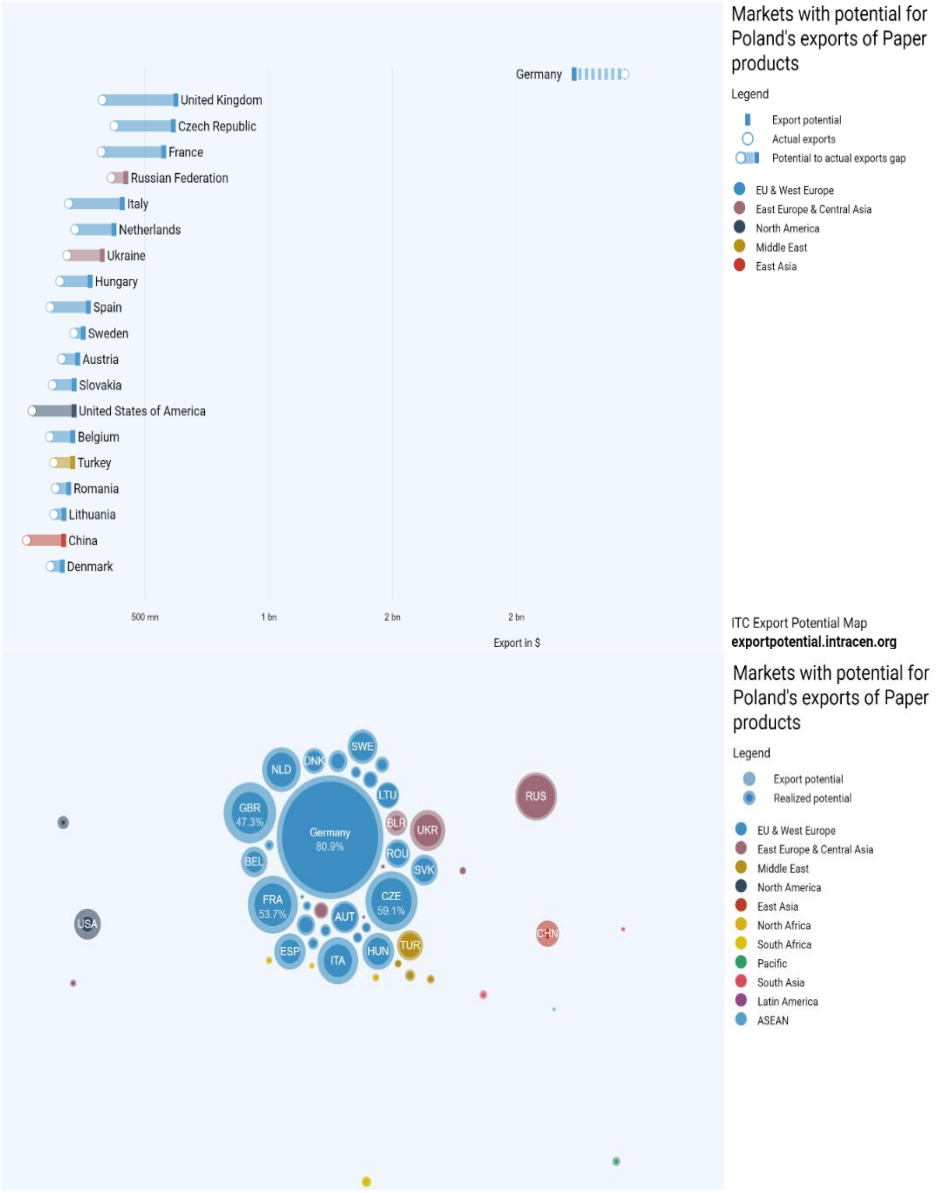
Tabela 3.11. Wartość i struktura polskiego eksportu papieru i wyrobów z papieru według klasyfikacji celnej HS w 2018 roku

Kod HS	Opis	Wartość eksportu (tys. $)	Udział w polskim eksporcie
4819	Kartony, pudła, pudełka, torby i pozostałe pojemniki do pakowania, z papieru, tektury, waty celulozowej lub wstęg z włókien celulozowych; segregatory, pudełka na listy i podobne artykuły, z papieru lub tektury, w rodzaju stosowanych w biurach, sklepach lub tym podobnych	1 108 844	21,3%
4811	Papier, tektura, wata celulozowa i wstęgi z włókien celulozowych, powleczone, impregnowane, pokryte, barwione powierzchniowo, dekorowane na powierzchni lub z nadrukiem, w zwojach lub arkuszach prostokątnych (włączając kwadratowe), o dowolnym wymiarze, inne niż towary objęte pozycją 4803, 4809 lub 4810	927 596	17,8%
4802	Papier i tektura niepowleczone, w rodzaju stosowanych do pisania, druku lub innych celów graficznych oraz nieperforowany papier na karty i taśmy dziurkowane, w zwojach lub arkuszach prostokątnych (włączając kwadratowe), dowolnego rozmiaru, inny niż papier objęty pozycją 4801 lub 4803; papier i tektura, czerpane	561 251	10,8%
4818	Papier toaletowy i podobny papier, wata celulozowa lub wstęgi z włókien celulozowych, w rodzaju stosowanych w gospodarstwach domowych lub do celów sanitarnych, w rolkach o szerokości nieprzekraczającej 36 cm lub pocięte do kształtu lub wymiaru; chusteczki do nosa, chusteczki kosmetyczne, ręczniki, obrusy, serwety, serwetki, podpaski higieniczne, prześcieradła i podobne artykuły do użytku domowego, sanitarnego lub szpitalnego, artykuły odzieżowe i dodatki odzieżowe, z masy papierniczej, papieru, waty celulozowej lub wstęg z włókien celulozowych	537 793	10,3%
4805	Pozostały papier i tektura, niepowleczone, w zwojach lub arkuszach, niepoddane dalszej obróbce lub przetwarzaniu w inny sposób niż wymieniony w uwadze 3 do niniejszego działu	495 120	9,5%
4804	Papier i tektura siarczanowe, niepowleczone, w zwojach lub arkuszach, inne niż objęte pozycją 4802 lub 4803	463 805	8,9%
4810	Papier i tektura, powleczone jednostronnie lub obustronnie kaolinem (glinką białą) lub innymi substancjami nieorganicznymi, ze spoiwem lub bez, oraz bez żadnej innej powłoki, nawet barwione powierzchniowo, dekorowane na powierzchni lub z nadrukiem, w zwojach lub arkuszach prostokątnych (włączając kwadratowe), o dowolnym wymiarze	257 810	5,0%
4823	Pozostały papier, tektura, wata celulozowa i wstęgi z włókien celulozowych, pocięte do wymiaru lub kształtu; pozostałe artykuły z masy papierniczej, papieru, tektury, waty celulozowej lub wstęg z włókien celulozowych	170 801	3,3%
4821	Etykiety wszelkich rodzajów z papieru lub tektury, nawet zadrukowane	122 325	2,4%
4820	Rejestry, księgi rachunkowe, notesy i notatniki, księgi zamówień, kwitariusze, bloki listowe, terminarze, pamiętniki i podobne artykuły, zeszyty, bibuły, okładki (z kartkami do wyjmowania lub inne), teczki, okładki do akt, formularze pism, przekładane kalką zestawy do pisania i pozostałe artykuły piśmienne, z papieru lub tektury; albumy na próbki lub kolekcje i okładki książek, z papieru lub tektury	119 931	2,3%
4803	Papier do produkcji papieru toaletowego lub chusteczek higienicznych, ręczników lub pieluszek oraz podobny papier, w rodzaju stosowanego do celów gospodarczych lub sanitarnych, wata celulozowa i wstęgi, z włókien celulozowych, nawet krepowane, marszczone, tłoczone, perforowane, barwione powierzchniowo,	89 627	1,7%

Kod HS	Opis	Wartość eksportu (tys. $)	Udział w polskim eksporcie
	z powierzchnią dekorowaną lub z nadrukiem, w zwojach lub arkuszach		
4808	Papier i tektura faliste (z płaskimi arkuszami wklejonymi lub nie), krepowane, marszczone, tłoczone lub perforowane, w zwojach lub arkuszach, inne niż papier opisany w pozycji 4803	85 836	1,6%
4817	Koperty, karty listowe, karty pocztowe i karty korespondencyjne, z papieru lub tektury; pudełka, torby, portfele i zestawy piśmienne, z papieru lub tektury, zawierające asortyment piśmiennych artykułów papierniczych	77 550	1,5%
4813	Bibułka papierosowa, nawet pocięta do wymiaru lub w książeczkach, lub w tutkach	65 876	1,3%
4814	Tapety papierowe i podobne pokrycia ścienne; okienny papier przezroczysty	35 309	0,7%
4806	Pergamin roślinny, papiery tłuszczoodporne, kalki kreślarskie i papier pergaminowy satynowany oraz pozostałe satynowane papiery przezroczyste lub prześwitujące, w zwojach lub w arkuszach	23 440	0,5%
	Pozostałe	59 648	1,1%

Źródło: opracowanie na podstawie International Trade Center HS48

W najbliższych latach można spodziewać się dalszego wzrostu eksportu do Niemiec. Według ICT jest to najbardziej atrakcyjny kierunek docelowy dla polskiego eksportu papieru i wyrobów z papieru, gdyż eksport do tego kraju mógłby być większy o 433,8 mln $ (por. rysunek 3.21. patrz s. 96). Kolejne miejsca pod względem potencjału wzrostu eksportu zajmują Wielka Brytania, Czechy i Francja. Możliwy wzrost eksportu do tych krajów do roku 2024 szacowany jest na poziomach odpowiednio, 317,8 mln $, 243,3 mln $ oraz 256,4 mln $. Warto zauważyć, że wśród atrakcyjnych kierunków docelowych dla Polskiego eksportu branży papierniczej obok Niemiec znajdują się także inne kraje ościenne. Eksport obecnie realizowany do Ukrainy w stosunku do potencjalnego jest mniejszy o 123,7 mln $, w przypadku Białorusi jest to 89,2 mln $, Rosji 86,3 mln $, Słowacji 78,5 mln $, Litwy 33,4 mln $.



Rysunek 3.22. Lista 20 i mapa 50 najatrakcyjniejszych kierunków docelowych dla polskiego eksportu wyrobów z papieru

Źródło: International Trade Center HS48

4. Ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstw z branży papierniczej

4.1. Analiza finansowa w ujęciu teoretycznym

W dzisiejszej rzeczywistości gospodarczej sprawne funkcjonowanie działalności gospodarczej, przez którą według obowiązujących w Polsce przepisów prawnych rozumie się zorganizowaną działalność zarobkową, wykonywaną we własnym imieniu i w sposób ciągły[59], wymaga odpowiedniego zarządzania. Efektywne działanie organizacji opiera się nie tylko na posiadaniu znaczących zasobów rzeczowych, finansowych, ludzkich czy informacyjnych, ale przede wszystkim podstawą dobrze funkcjonującej organizacji w warunkach gospodarki rynkowej jest sprawne i umiejętne zarządzanie wymienionymi zasobami.

Zarządzanie przedsiębiorstwem jako specyficzną formą organizacji powoływaną w celu prowadzenia działalności gospodarczej, której jednym z wyznaczników jest zarobkowy charakter, ukierunkowane jest na osiągnięcie określonych celów o wymiarze finansowym[60]. Generowanie korzyści finansowych odbywa się w wyniku odpłatnego zaspakajania potrzeb konsumentów poprzez wytwarzanie i dostarczanie im pożądanych produktów i usług. Odpłatności te identyfikuje się jako przychody ze sprzedaży produktów, towarów oraz usług. Jednak, aby możliwe było osiągnięcie korzyści finansowych, konieczne jest, aby kształtowały się one na odpowiednio wysokim poziomie.

Wyniki gospodarowania uzyskiwane przez przedsiębiorstwo zależą w głównej mierze od jakości procesów zarządzania. Zdaniem J. Czekaja i Z. Dreslera istnieje „wiele empirycznie potwierdzonych dowodów na to, że z tych samych zasobów gospodarczych i w tych samych warunkach ekonomicznych można osiągać diametralnie różne rezultaty gospodarcze. […] Opinia ta w całej pełni odnosi się do zarządzania finansami, w tym szczególnie zarządzania finansami firmy”[61]. Dzieje się tak ze względu na fakt, iż te same zasoby finansowe oraz kapitały można w różny sposób inwestować i wykorzystywać, uzyskując lepsze bądź gorsze efekty. Zatem kluczem do osiągnięcia sukcesu ekonomicznego przez przedsiębiorstwo jest umiejętne zarządzanie jego finansami[62].

Jednym z fundamentów skutecznego zarzadzania jest informacja. Użyteczne informacje wykorzystywane w procesie zarządzania finansami dostarczane są między innymi poprzez analizowanie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych. Analiza finansowa, przez wzgląd na fakt, iż odnosi się do całokształtu

[59] Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców, art. 3 (Dz. U. 2018 poz. 646).
[60] Janik W., Paździor A., *Zarządzanie finansowe…,* op. cit., s. 7.
[61] Czekaj J., Dresler Z., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw: podstawy teorii*, PWN, Warszawa 2001, s. 14.
[62] Ibidem, s. 14.

działalności przedsiębiorstwa, jest pomocna przy wyciąganiu wniosków dotyczących działalności przedsiębiorstwa w przeszłości, a także stanowi podstawę podejmowania decyzji dotyczących przyszłości[63].

Głównym źródłem danych, na podstawie których analiza finansowa jest przeprowadzana są sprawozdania finansowe. Do ich sporządzania przedsiębiorstwa zobligowane są poprzez przepisy prawne zawarte w ustawie o rachunkowości[64]. Pełne sprawozdanie finansowe składa się z pięciu elementów tj. bilansu, rachunku zysków i strat, rachunku przepływów pieniężnych, zestawienia zmian w kapitale własnym oraz informacji dodatkowej.

Bilans stanowi fotograficzne zastawienie aktywów i pasywów przedsiębiorstwa. Na podstawie danych zawartych w bilansie możliwe jest dokonanie wstępnego rozeznania w majątku przedsiębiorstwa oraz w źródłach kapitałów, z których majątek ten jest finansowany. Pomimo, że bilans jest sprawozdaniem statycznym, to porównując dane pochodzące z bilansów sporządzanych dla kilku kolejnych okresów można uzyskać informacje o zachodzących w przedsiębiorstwie zmianach strukturalnych i trendach. Analiza zmian strukturalnych ma na celu wychwycenie określonych tendencji w kształtowaniu się struktury majątku i kapitału przedsiębiorstwa.

Rachunek zysków i strat jest źródłem informacji o wyniku finansowym przedsiębiorstwa. Ustawa o rachunkowości dopuszcza możliwość sporządzania go w jednym z dwóch wariantów: kalkulacyjnym bądź porównawczym[65]. Różnica pomiędzy tymi wariantami dotyczy sposobu prezentacji kosztów operacyjnych. W obydwu przypadkach jednak możliwe jest uzyskanie odpowiednich kategorii wyniku finansowego, przy czym w wariancie kalkulacyjnym wystąpi jedna kategoria więcej niż w wariancie porównawczym.

Rachunek zysków i strat odznacza się segmentową budowę, dzięki czemu możliwe jest uzyskanie informacji o osiągniętych wynikach finansowych na poszczególnych rodzajach działalności, co pozwala określić, w których obszarach działalności przedsiębiorstwo pracuje najefektywniej, które obszary przyczyniają się do wypracowania zysku, a które do poniesienia straty[66].

Rachunek przepływów pieniężnych jest zestawieniem wszystkich wpływów i wydatków gotówkowych do i z przedsiębiorstwa w danym okresie sprawozdawczym. Dostarcza informacji o tym skąd przedsiębiorstwo czerpie środki finansowe. Pozwala na ocenę gospodarki tymi środkami oraz na określenie przyszłego zapotrzebowania na gotówkę.[67]

---

[63] Gad J., *Analiza i ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa*, [w], *Ekonomia finanse prawo gospodarcze Podręcznik dla sędziów i prokuratorów*, Czapla T. (red.), Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2015, s. 69.
[64] Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, art. 69 (Dz.U. 1994 nr 121 poz. 591).
[65] Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, art. 47 ust. 4 (Dz.U. 1994 nr 121 poz. 591).
[66] Dudycz T., *Analiza finansowa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1999, s. 36.
[67] Janik W., Paździor A., op. cit., s. 48.

Z kolei zestawienie zmian w kapitale własnym stanowi uzupełnienie informacji o kapitale własnym zawartych w bilansie. Dostarcza informacji o zmianach w wartości i strukturze elementów składających się na kapitał własny.

Z uwagi na fakt, iż sprawozdania są zestawieniem ogromnej liczby danych, to by ułatwić prezentację informacji odnośnie sytuacji przedsiębiorstwa stosuje się wskaźniki finansowe. Dzięki ich wykorzystaniu możliwe jest szybkie weryfikowanie kondycji finansowej przedsiębiorstwa, zarówno kompleksowe jak i dotyczące tylko jednorodnego jej obszaru. Ważne jest, aby wskaźniki finansowe ujmowane były w grupach o zbliżonej treści ekonomicznej. W literaturze przemiotu najczęściej wyodrębnianymi grupami wskaźników są wskaźniki rentowności, wskaźniki płynności finansowej, wskaźniki poziomu zadłużenia czy wskaźniki struktury majątkowo-kapitałowej.

4.1.1. Analiza wskaźników rentowności

Pojęcie rentowności definiowane jest jako zjawisko „osiągania przychodów z działalności gospodarczej przewyższających koszty jej prowadzenia” [68] . Rentowność jest więc zdolnością przedsiębiorstwa do wypracowywania nadwyżki finansowej z działalności, którą prowadzi. Im generowana nadwyżka osiąga wyższy poziom, tym przedsiębiorstwo uważane jest za bardziej rentowne. Wygenerowanie zysku przez przedsiębiorstwo jest istotą jego rentowności. Należy jednak zaznaczyć, że obiektywną miarą rentowności przedsiębiorstwa nie jest bezwzględna wielkości zysku, bowiem przy różnej wielkości uzyskanych przychodów i poniesionych kosztów można wygenerować taki sam poziom zysku. Użyteczne jest posługiwanie się wielkościami względnymi, które pozawalają rozpatrywać wysokość zysku w odniesieniu do odpowiedniej podstawy. Najczęściej wynik finansowy przedsiębiorstwa zestawia się z wielkością kapitału własnego, wielkością posiadanego majątku oraz wielkością uzyskanych przychodów ze sprzedaży produktów, towarów lub usług. W związku z wymienionymi podstawami odniesienia wyniku finansowego można wyróżnić różne rodzaje wskaźników rentowności: sprzedaży, kapitału własnego, aktywów ogółem. Wskaźniki te odzwierciedlają miarę gospodarności przedsiębiorstwa. Dzięki ich analizie możliwe jest określenie opłacalności sprzedaży produktów, towarów i usług, stwierdzenie czy majątek przedsiębiorstwa jest wykorzystywany w sposób efektywny oraz ustalenie czy kapitały własne i obce angażowane są w przedsiębiorstwie właściwe[69].

By ocenić opłacalność wytwarzanych przez przedsiębiorstwo produktów (usług) bądź zakupionych towarów należy dokonać analizy rentowności sprzedaży. Pożądane jest, aby wartości wskaźników osiągały wartości możliwie duże. Relatywnie wysoki poziom wskaźników rentowności sprzedaży, w przypadku ko-

[68] Ibidem, s. 296.
[69] Gabrusewicz W., *Podstawy analizy finansowej*, PWE, Warszawa 2005, s. 299.

nieczności zmniejszenia cen sprzedawanych dóbr lub wzrostu kosztów funkcjonowania przedsiębiorstwa, stwarza większe szanse na przetrwanie działalności w trudniejszym okresie[70].

Wskaźniki rentowności sprzedaży

Wskaźniki rentowności sprzedaży odnoszą uzyskany wynik finansowy do odpowiedniej kategorii przychodów. Pozwalają oszacować, ile groszy z określonej kategorii zysku uzyskano z jednego złotego określonych przychodów w danym okresie sprawozdawczym.

Ogólny wzór na obliczenie wskaźnika rentowności sprzedaży ma następującą postać[71]:

$$Rentowność\ sprzedaży = \frac{Zysk}{Przychód}$$

W ramach wskaźników rentowności sprzedaży w zależności od wyboru kategorii wyniku finansowego zestawionego z odpowiednią kategorią przychodów, można zweryfikować rentowność sprzedaży na każdym poziomie działalności prowadzonej przez przedsiębiorstwo.

Do określenia rentowności działalności podstawowej można posłużyć się wskaźnikiem rentowności obrotu dla zysku brutto ze sprzedaży, dla zysku ze sprzedaży oraz dla zysku z działalności operacyjnej. Formuła obliczeniowa dla dwóch pierwszych kategorii zysku jest następująca[72]:

$$RO_{\text{Zbs}} = \frac{Z_{bs}}{P_{sn}} \qquad \text{oraz} \qquad RO_{\text{Zs}} = \frac{Z_s}{P_{sn}}$$

gdzie:

Z_{bs} – zysk brutto ze sprzedaży,

$Z_{s_}$ zysk ze sprzedaży,

P_{sn} – przychody netto ze sprzedaży.

Zestawienie wyniku brutto na sprzedaży lub wyniku na sprzedaży z przychodami ze sprzedaży produktów, towarów, usług pozwala określić jaki procent zysku uzyskuje się z osiągniętych przychodów ze sprzedaży. Im wyższa jest wartość wskaźnika tym wyższa jest opłacalność sprzedaży. W przypadku, gdy przedsiębiorstwo prowadzi zarówno działalność produkcyjną jak i handlową, wskazane jest uszczegółowienie wskaźnika poprzez obliczenie rentowności oddzielnie dla produktów i odrębnie dla towarów. Ponadto, by stworzyć racjonalną strukturę asortymentową produkcji i sprzedaży, zaleca się, aby na podstawie wyżej przedstawionego wzoru, ustalić opłacalność sprzedaży poszczególnych grup produktów i towarów.[73]

[70] Ibidem, s. 233.
[71] Ibidem,
[72] Ibidem, s. 52.
[73] Nowak E., *Analiza sprawozdań finansowych*, PWE, Warszawa 2014, s. 203.

Rentowności działalności podstawowej można również ocenić wyliczając stosunek wyniku z działalności operacyjnej do przychodów ze sprzedaży produktów, towarów, usług powiększonych o pozostałe przychody operacyjne. Formułę wskaźnika można zapisać następująco[74]:

$$RO_{Zdo} = \frac{Z_{do}}{P_{sn}+P_{po}}$$

gdzie:
Z_{do} – zysk z działalności operacyjnej,
P_{po} – pozostałe przychody operacyjne.

Porównanie rentowności w oparciu o omówione wyżej wskaźniki umożliwia wyjaśnienie przyczyn, powodujących różnicę w ich poziomie. Duża rozbieżność pomiędzy rentownością obrotu dla zysku brutto ze sprzedaży a rentownością obrotu dla zysku ze sprzedaży może wskazywać na brak skutecznej kontroli kosztów ogólnych i kosztów sprzedaży[75]. Natomiast zestawienie wyników rentowności obrotu dla zysku ze sprzedaży z rentownością obrotu dla zysku operacyjnego pozwala na ocenę jak pozostała działalność operacyjna wpływa na rentowność sprzedaży. Zdarza się, że w wyniku sprzedaży np. środka trwałego przedsiębiorstwo osiąga z tego tytułu znaczne przychody, co może istotnie wpłynąć na działalność operacyjną w szczególności, że tego typu przychody charakteryzują się niskim kosztem ich uzyskania. Należy jednak zaznaczyć, że pozostałe przychody operacyjne mają charakter sporadyczny[76].

Ostatni wskaźnik, rentowności działalności całkowitej, charakteryzuje się największą pojemnością informacyjną, gdyż odnosi się do opłacalności całej działalności prowadzonej w badanym okresie sprawozdawczym. Przy jego obliczaniu zestawia się, oprócz wyniku z działalności podstawowej, również wynik z działalności finansowej, z przychodami ogółem. Formuła wskaźnika jest więc następująca[77]:

$$RO_{Zb} = \frac{Z_b}{P_{sn}+P_{po}+P_f} \qquad \text{lub} \qquad RO_{Zn} = \frac{Z_n}{P_{sn}+P_{po}+P_f}$$

gdzie:
Z_{dg} – zysk z działalności gospodarczej,
Z_b – zysk brutto,
Z_n – zysk netto,
P_f – przychody finansowe.

Porównując wskaźnik rentowności działalności całkowitej ze wskaźnikiem rentowności działalności operacyjnej uzyskuje się informacje dotyczące wpływu operacji finansowych na rentowność działalności. Otrzymanie zróżnicowanych

[74] Janik W., Paździor A, Paździor M., *Analiza i diagnozowanie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa,* Wydawnictwo Politechnika Lubelska, Lublin 2017, s. 52.
[75] Janik W., Paździor A. *Zarządzanie finansowe…,* s. 94.
[76] Gabrusewicz W., *Analiza finansowa przedsiębiorstwa: teoria i zastosowanie,* PWE, Warszawa 2014, s. 303.
[77] Janik W., Paździor A, Paździor M., *Analiza i diagnozowanie…*, s. 52.

wyników może świadczyć np. o wysokich kosztach obsługi kapitałów obcych, w przypadku, gdy wskaźnik rentowności działalności całkowitej jest dużo niższy od wskaźnika rentowności działalności operacyjnej. Natomiast sytuacja odwrotna, kiedy większą wartość osiąga wskaźnik rentowności działalności całkowitej, jest rezultatem osiągnięcia przez przedsiębiorstwo nadwyżki przychodów finansowych nad kosztami finansowymi[78].

Z punktu widzenia istotności rentowności sprzedaży największe znaczenie ma rentowność działalności podstawowej. Wynika to z faktu, iż pozostała działalność operacyjna i działalność finansowa w przedsiębiorstwach produkcyjnych i handlowych mają charakter uzupełniający, a zdarzenia powodujące powstawanie przychodów i kosztów w obrębie tych działalności, są sporadyczne. Przedsiębiorstwa zaś zostały powołane do prowadzenie działalności podstawowej, która daję im możliwość trwania i rozwoju, więc to właśnie rentowność działalności podstawowej odgrywa kluczową rolę[79].

W literaturze przedmiotu wskaźniki rentowności określane są niekiedy określane mianem marża zysku. Wtedy odpowiednia kategoria zysku przyrównywana jest do przychodów ze sprzedaży.

Wskaźnik rentowności kapitałów

Kolejny wskaźnik, który jest kluczowy przy ocenie rentowności działalności przedsiębiorstwa dotyczy rentowności kapitału własnego. Wysoka wartość tego wskaźnika jest niezmiernie ważnym aspektem, gdyż gwarantuje wysoką dywindendę dla właścicieli, stwarza szansę na rozwój przedsiębiorstwa, a także na przyszły wzrost jego wartości. Do oceny rentowność kapitałów własnych wykorzystuje się poniższą formułę[80]:

$$\textit{Wskaźnik rentowności kapitału własnego} = \frac{Zn}{Cw_{śr}}$$

gdzie:

Z_n – zysk netto,

$Cw_{śr}$ – średni poziom kapitału własnego.

Otrzymany wynik wyraża, ile groszy zysku netto uzyskano z jednego złotego kapitału własnego w danym okresie sprawozdawczym. Pożądane jest, aby wartość wskaźnika osiągała możliwie wysoki poziom, gdyż im wyższa wartość tym inwestycja w przedsiębiorstwo jest bardziej opłacalna. Należy jednak zaznaczyć, że przy interpretacji wartości wskaźnika konieczne jest także uwzględnienie oczekiwanej wysokości stopy zwrotu z kapitału własnego.

Poza wskaźnikiem rentowności kapitałów własnych określa się również rentowność kapitałów ogółem, co pozwala na przeprowadzenie bardziej kompleksowej analizy źródeł finansowania. Wykorzystywanie w prowadzeniu działalności

[78] Gabrusewicz W., *Analiza finansowa…,* s. 303.
[79] Janik W. Paździor A., *Zarządzanie finansami spółki kapitałowej*, PWE, Warszawa 2010, s. 125.
[80] Janik W., Paździor A., Paździor M., *Analiza i diagnozowanie…,* s. 57.

gospodarczej kapitałów obcych w dzisiejszej rzeczywistości gospodarczej jest rzeczą powszechnie stosowaną nie tylko z powodu niedoboru własnych środków, ale również by osiągać korzyści z zaangażowania obcych źródeł finansowania[81]. Korzyści te wynikają z faktu, iż odsetki zaliczane są do kosztów uzyskania przychodów obniżając tym samym podstawę opodatkowania podatkiem dochodowych.

Wskaźnik rentowności kapitału ogółem oblicza się uwzględniając wspomniane korzyści określane jako tarcza podatkowa poprzez skorygowanie zysku netto o odsetki od kredytów i pożyczek pomniejszone o stawkę podatku dochodowego. Formuła obliczeniowa jest następująca:

$$Wskaźnik\ rentowności\ kapitału\ ogółem\ = \frac{Zn + o(1-T)}{Ko_{śr}}$$

gdzie:
Zn – zysk netto,
O – odsetki od kredytów i pożyczek oraz przeterminowanych zobowiązań,
T – stopa podatku dochodowego,
$Ko_{śr}$ – średni stan kapitału ogółem.

Oszacowanie wskaźnika pozwala na określenie wielkości wyniku netto, jaki wygenerowany został z jednego złotego kapitałów ogółem.

Oceny opłacalności zaangażowania kapitałów obcych można dokonać poprzez zestawienie wartości wskaźników rentowności kapitału własnego oraz kapitałów ogółem wg. formuły[82]:

$$Efekt\ dźwigni\ finansowej = ROE - ROA$$

gdzie:
ROE – rentowność kapitału własnego,
ROA – rentowność kapitału ogółem.

Efekt dźwigni finansowej określa czy na skutek zastosowania kapitału obcego stopa zwrotu z kapitałów obcych uległą podniesieniu czy obniżeniu i o ile punktów procentowych.

4.1.2. Analiza wskaźników płynności

Analiza bilansu pozwala na określenie stosunku aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych, które są głównymi wyznacznikami płynności. Wspomniana metoda odnosi się do wskaźników statycznych, czyli opierających się na danych z bilansu. W celu przeprowadzenia dokładniejszej oceny poziomu płynności warto odnieść się również do wskaźników dynamicznych, wyznaczanych na podstawie rachunku przepływów pieniężnych[83]. Wskaźniki odnoszące się

[81] Janik W., Paździor A., *Zarządzanie finansowe....*, s.100.
[82] Ibidem, s.100.
[83] Ibidem., s. 77–78.

do zagadnienia płynności podzielić można na dwie główne grupy: wskaźniki statyczne i dynamiczne.

Zgodnie z literaturą przedmiotu przyjmuje się pewne wartości wskaźników, które świadczą o zachowanej płynności, w związku z czym wszystkie wartości znacząco odbiegające od określonych norm mogą świadczyć o występowaniu ryzyka i problemach z płatnościami w przyszłości lub nadmiernym zamrożeniu kapitału.

Tabela 4.1. Wskaźniki płynności

<table>
<tr><td rowspan="2">Wskaźniki statyczne</td><td colspan="2" rowspan="2">Wskaźnik bieżącej płynności</td><td colspan="3">Wskaźniki szybkiej płynności</td></tr>
<tr><td>Wskaźnik szybkiej płynności I</td><td>Wskaźnik szybkiej płynności II</td><td>Wskaźnik szybkiej płynności III</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Wskaźniki dynamiczne</td><td colspan="3">Wskaźniki wydajności gotówkowej</td><td colspan="2">Wskaźniki wystarczalności gotówkowej</td></tr>
<tr><td>Wskaźnik wydajności gotówkowej sprzedaży</td><td>Wskaźnik wydajności gotówkowej zysku</td><td>Wskaźnik wydajności gotówkowej majątku</td><td>Wskaźnik pokrycia zobowiązań</td><td>Wskaźnik reinwestycji gotówki</td></tr>
</table>

Źródło: opracowanie własne na podstawie Janik W., Paździor A. *Zarządzanie finansowe…*, s. 77–78

Najczęściej wykorzystywanym, przez wzgląd na swoją prostotę, jest wskaźnik bieżącej płynności liczony jako stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych zgodnie z następującym wzorem[84]:

$$Wskaźnik\ bieżącej\ płynności\ = \frac{AO}{ZB_{kt}}$$

gdzie:
AO – aktywa obrotowe,
ZB_{kt} – zobowiązania krótkoterminowe.

Otrzymane wartości należy interpretować zgodnie z danymi zawartymi w tabeli 4.1. Warto jednak mieć na uwadze, że wskazanie czy został zachowany minimalny wymagalny poziom płynności jest uzależniony również od specyfiki działalności.

[84] Ibidem, s. 77.

Tabela 4.2. Interpretacja wyników wskaźnika bieżącej płynności

Wskaźnik bieżącej płynności *(Current Ratio)*	**Wartość wskaźnika**	**Interpretacja**
	CR > 2	Nadmierna płynność, mogąca wpływać na pogorszenie rentowności
	CR ≥ 1,5	Optymalny poziom płynności dla przedsiębiorstw produkcyjnych i handlowych
	1,5 > CR ≥ 1,2	Mogą wystąpić problemy z płynnością, zwłaszcza w przedsiębiorstwach produkcyjnych
	CR < 1,2	Brak zdolności do regulowana bieżących zobowiązań

Źródło: opracowanie własne na podstawie Janik W., Paździor A. *Zarządzanie finansowe …*, s. 77

Minimalna wartość wskaźnika powinna być większa od 1, a przez wzgląd na charakter aktywów obrotowych uznaje się za optymalny poziom od 1,50–2,00 w zależności od prowadzonej działalności.

Istotą wskaźnika szybkiej płynności jest stosunek najbardziej płynnych aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych. Wskaźniki szybkiej płynności mogą być rozpatrywane w trzech wariantach. W pierwszym z nich jako płynne aktywa obrotowe przyjmuje się inwestycje krótkoterminowe (głównie środki pieniężne, akcje, udziały, itp.) oraz uwzględnia w następującej formule[85]:

$$Wskaźnik\ szybkiej\ płynności\ I = \frac{I_{kt}}{ZB_{kt}}$$

gdzie:
I_{kt} – inwestycje krótkoterminowe.

Zakłada się, że dla utrzymania optymalnego poziomu wskaźnik powinien przyjmować wartości oscylujące wokół 0,2.

W drugim wariancie do wyliczenia wskaźnika sumuje się inwestycje oraz należności krótkoterminowe, rozumiane jako aktywa o stosunkowo dużej płynności i zestawia je z zobowiązaniami o terminie wymagalności do 12 miesięcy co zostało uwydatnione we wzorze[86]:

$$Wskaźnik\ szybkiej\ płynności\ II = \frac{I_{kt} + N_{kt}}{ZB_{kt}}$$

gdzie:
N_{kt} – należności krótkoterminowe.

[85] Ibidem, s. 77.
[86] Ibidem, s. 78.

W trzeciej wersji wskaźnika do wyżej wymienionych pozycji dodaje się również zapasy o zbywalnym charakterze. Co do zasady, niektóre zapasy cechują się małą zbywalnością przez wzgląd na zaawansowanie technologiczne lub specyficzny charakter branży. W związku z tym, do prawidłowego określenia wskaźnika przyjmuje się wartość jedynie tych zapasów, które mogą być w stosunkowo szybkim czasie spieniężone i uwzględnia w formule[87]:

$$Wskaźnik\ szybkiej\ płynności\ III = \frac{I_{kt} + N_{kt} + Z}{ZB_{kt}}$$

gdzie:
Z – zbywalne zapasy.

Wskaźniki statyczne, bazujące na danych z bilansu, nie uwzględniają generowanych w trakcie prowadzenia działalności gospodarczej strumieni pieniężnych, które również mogą stanowić pokrycie określonej części zobowiązań. Drugą, obok statycznych, grupą wskaźników są wskaźniki dynamiczne, pozwalające na bardziej precyzyjne określenie sytuacji przedsiębiorstwa pod kątem płynności. Pozwalają one określić wydajność strumieni pieniężnych w odniesieniu do przychodów generowanych przez jednostkę.

Pierwszym ze wskaźników wydajności jest wskaźnik wydajności gotówkowej sprzedaży wyliczany jest jako stosunek przepływów z działalności operacyjnej do przychodów przedsiębiorstwa zgodnie z formułą[88]:

$$Wskaźnik\ wydajności\ gotówkowej\ sprzedaży = \frac{CF_{DO}}{Psn}$$

gdzie*:*
CF_{DO} – przepływy z działalności operacyjnej,
Psn – przychody ze sprzedaży netto.

Drugim w omawianej grupie jest wskaźnik wydajności gotówkowej zysku, obliczany analogicznie do pierwszego, jednakże w odniesieniu do zysku zgodnie ze wzorem[89]:

$$Wskaźnik\ wydajności\ gotówkowej\ zysku = \frac{CF_{DO}}{Zn}$$

gdzie:
Zn – zysk netto.

Kolejny wskaźnik – wydajności gotówkowej majątku odnosi się do wartości księgowej majątku. Wskaźnik ten jest jednym z najbardziej stabilnych wskaźni-

[87] Ibidem, s. 78.
[88] Ibidem, s. 81.
[89] Ibidem.

ków mierzących wydajność majątku. Odnosi się do ilości gotówki wygenerowanej z prowadzonej działalności dzięki posiadanemu przez jednostkę majątkowi. Oblicza się go zgodnie ze wzorem[90]:

$$Wskaźnik\ wydajności\ gotówkowej\ majątku = \frac{CF_{DO}}{M}$$

gdzie:
M – wartość majątku.

Powyższe wskaźniki określają poziom środków pieniężnych wygenerowany przez dane pozycje bilansowe i wynikowe, w związku z czym otrzymane na podstawie kalkulacji wyniki można interpretować w następujący sposób: im wyższy poziom wskaźnika tym lepsza sytuacja przedsiębiorstwa i wyższa rentowność, im niższa wartość tym wyższe ryzyko płynności, a przez to możliwość wystąpienia problemów w terminowym regulowaniu zobowiązań.

4.1.3. Analiza wskaźników struktury majątkowo-kapitałowej

Dokonując analizy finansowania jednostki niezbędna jest wiedza na temat samego bilansu oraz sposobu prezentacji danych w nim zawartych. Zgodnie z obowiązującymi normami, regulowanymi prawnie przez ustawę o rachunkowości, aktywa prezentowane są w bilansie zgodnie z zasadą rosnącej płynności, natomiast pasywa – rosnącej wymagalności. Warto również zwrócić uwagę na pozycję kapitału obrotowego netto, zwanego kapitałem pracującym. Pozycja ta nie występuje bezpośrednio w bilansie, gdyż stanowi różnicę między poszczególnymi składnikami z dwóch odrębnych grup, a mianowicie: różnicę między kapitałami stałymi a aktywami trwałymi, która pokrywa się z różnicą aktywów obrotowych i zobowiązań krótkoterminowych. Znajomość powyższych terminów pozwoli na wyliczenie odpowiednich wskaźników, wykorzystywanych przy szacowaniu poziomu ryzyka finansowego w odniesieniu do sytuacji majątkowo-kapitałowej.

Określenie poziomu bezpieczeństwa finansowego spółki za pomocą wskaźników przekłada się bezpośrednio na zagadnienie ryzyka finansowego. Wykorzystując dane z bilansu określa się czy zachowana jest złota reguła bilansowa finansowa, w jakim stopniu majątek obrotowy jest finansowany kapitałami zmiennymi, a majątek trwały kapitałami stałymi, czyli o stosunkowo długim terminie wymagalności, a także wyznacza się minimalny poziom bezpieczeństwa finansowego spółki. Określenie struktury finansowania działalności jest kluczowym elementem oceny struktury majątkowo-finansowej determinującej bezpieczeństwo finansowe przedsiębiorstwa.

Wskaźnik złotej reguły bilansowej ukazuje stosunek kapitałów własnych do aktywów trwałych, wyliczany ze wzoru[91]:

[90] Ibidem, s. 81.
[91] Janik W., Paździor A., *Zarządzanie finansowe….*, s. 74.

$$Wskaźnik\ złotej\ reguły\ bilansowej = \frac{KW}{AT}$$

gdzie:
KW – kapitał własny,
AT – aktywa trwałe.

Przyjmuje się, że zasada złotej reguły bilansowej jest zachowana, jeżeli wartość wskaźnika jest wyższa od 1. W takiej sytuacji majątek przedsiębiorstwa znajduje pokrycie w kapitale własnym, z którego dodatkowo finansuje się część aktywów obrotowych. W przypadku niespełnienia warunku złotej reguły bilansowej wzrasta ryzyko finansowe, gdyż jednostka zmuszona jest do finansowania trwałego majątku z obcych źródeł, które charakteryzują się niższym poziomem bezpieczeństwa. Jednakże w praktyce gospodarczej wskaźnik ten nie daje miarodajnych wyników, gdyż nie uwzględnia możliwości płynących z zaciągania długoterminowych zobowiązań i znajduje zastosowanie jedynie w przypadku bardzo konserwatywnych przedsiębiorstw prowadzących bezpieczną politykę finansową.

W związku z pewnymi ograniczeniami, przy wyliczaniu drugiego wskaźnika – złotej reguły finansowej uwzględnia się już nie tylko kapitał własny, ale cały kapitał stały, zgodnie ze wzorem[92]:

$$Wskaźnik\ złotej\ reguły\ finansowej = \frac{KS}{AT}$$

gdzie:
KS – kapitały stałe.

Kapitały stałe oznaczają wszystkie długoterminowe pasywa, z których finansowana jest działalność jednostki. Zalicza się do nich zarówno kapitały własne, będące własnością jednostki, ale także kapitały obce długoterminowe, czyli zobowiązania długoterminowe. Określenie wartości złotej reguły finansowej i bilansowej pozwala na oszacowanie poziomu ryzyka, które rośnie proporcjonalnie do spadku ich wartości. Jednakże, odniesienie się jedynie do dwóch wskaźników nie dostarczyłoby przedsiębiorstwu wystarczających informacji o sytuacji finansowej i możliwym ryzyku, dlatego też, bazując na tych samych danych ustala się dodatkowo wskaźnik sfinansowania majątku obrotowego kapitałem pracującym. Wylicza się go zgodnie z następującą formułą[93]:

$$Wskaźnik\ sfinansowania\ majątku\ obrotowego = \frac{KP}{AO}$$

gdzie:
KP – kapitał pracujący,
AO – aktywa obrotowe.

[92] Ibidem, s. 74.
[93] Ibidem, s. 75.

Pozwala on na określenie stopnia, w jakim majątek obrotowy jest pokryty przez kapitał pracujący. Zachowanie wartości wskaźnika powyżej 0 świadczy o relatywnie bezpiecznej sytuacji i niskim ryzyku finansowym. Spadek wartości wskaźnika poniżej wyznaczonej granicy świadczy o zmniejszeniu kapitałów stałych finansujących majątek trwały, co związane jest bezpośrednio ze wzrostem ryzyka. Warto pamiętać, że mimo określonych granic ocena faktycznego poziomu ryzyka zależeć będzie od bardziej globalnego spojrzenia na daną działalność, jej specyfikę i rynek, na którym działa. Dopełnieniem tego wskaźnika jest wskaźnik sfinansowania majątku obrotowego kapitałami zmiennymi[94]:

$$Wskaźnik\ sfinansowania\ majątku\ \ kapitałami\ zmiennymi = \frac{KZ}{AO}$$

gdzie:
KZ – kapitały zmienne.

Wskaźnik pozwala na uzyskanie informacji o stopniu finansowania aktywów obrotowych kapitałem zmiennym. Wskaźniki dotyczące finansowania majątku obrotowego, oparte na tych samych danych bazowych sumują się do 1, w związku z czym im wartość wskaźnika sfinansowania majątku obrotowego kapitałami zmiennymi bliższa 0, tym lepsza sytuacja przedsiębiorstwa. Natomiast przekroczenie poziomu wartości równego jeden powoduje wzrost ryzyka płynności i pogorszenie się warunków finansowych jednostki.

Ostatni wskaźnik odnoszący się do struktury finansowania majątku pozwala na ustalenie ogólnego poziomu bezpieczeństwa finansowego. Odnosi się on do ilorazu wspomnianych wcześniej wskaźników złotej reguły finansowej i sfinansowania majątku obrotowego kapitałami zmiennymi[95]:

$$Wskaźnik\ ogólnej\ \ sytuacji\ finansowej = \frac{WZRF}{WSKZ}$$

gdzie:
WZRF – wskaźnik złotej reguły finansowej,
WSKZ – wskaźnik sfinansowania majątku kapitałami zmiennymi.

Minimalny poziom bezpieczeństwa uznaje się za zachowany dla wartości wskaźnika na poziomie jedności. Im wyższa wartość wskaźnika tym lepsza sytuacja finansowa i relatywnie niewielkie ryzyko, im niższa tym bardziej ryzykowna strategia finansowa, przez co również wyższy poziom ryzyka.

4.1.4. Analiza wskaźników zadłużenia

Bez względu na źródło finansowania działalności przedsiębiorstwa, każdy jego rodzaj wiąże się z ponoszeniem kosztów. W przypadku kapitału własnego jest to tak zwany koszt kapitału własnego, gdyż nawet finansowanie ze środków własnych ma swoją cenę. Niemniej, nie jest ono obarczone tak wysokim ryzykiem

[94] Ibidem, s. 75.
[95] Ibidem, s. 76.

jak kapitały obce, z którymi wiąże się wysoki koszt. Im większy udział kapitałów obcych w ogólnej strukturze finansowej i zarazem im wyższy ich koszt, tym większe ryzyko.

W celu uzyskania jak najdokładniejszego zarysu sytuacji finansowej oraz efektywnego zarządzania ryzykiem związanym z finansowaniem działalności z kapitałów obcych, warto dokonać analizy zadłużenia, do której wykorzystywane są specyficzne wskaźniki bazujące głównie na danych pozyskiwanych ze sprawozdań finansowych. Do najczęściej wykorzystywanych w ocenie zadłużenia wskaźników należy wskaźnik zadłużenia ogółem wyliczany ze wzoru[96]:

$$Wskaźnik\ zadłużenia\ ogółem = \frac{KO}{KOg}$$

gdzie:
KO – kapitał obcy,
KOg – kapitały ogółem.

Ukazuje on udział kapitałów obcych w kapitałach ogółem, w związku z czym wraz ze wzrostem wartości wskaźnika rośnie poziom ryzyka finansowego. Niemniej jednak, trudno jest oszacować wskazany poziom wskaźnika, gdyż zależy on od efektywności i sposobu wykorzystania obcych źródeł, a także ich wewnętrznej struktury. W celu uzupełnienia informacji o udziale kapitałów obcych oraz biorąc pod uwagę ewentualny korzystny wpływ długoterminowych kapitałów obcych, które są częścią kapitałów stałych, warto wyznaczyć wskaźnik zadłużenia długoterminowego, zgodnie ze wzorem[97]:

$$Wskaźnik\ zadłużenia\ długoterminowego = \frac{Zdt}{KOg}$$

gdzie:
Zdt – zobowiązania długoterminowe,
KOg – kapitały ogółem.

Biorąc pod uwagę wszystkie możliwe źródła finansowania najbezpieczniejszymi wydają się być kapitały własne. Jak zaznaczają W. Janik i A. Paździor „wiele instytucji finansowych (banków) wyznacza górną granicę zadłużenia długoterminowego na poziomie nie przewyższającym wartości kapitałów własnych” [98] . Informacje o relacji kapitałów obcych do kapitału własnego otrzymuje się przy zastosowaniu wzoru[99]:

$$Wskaźnik\ zadłużenia\ kapitału\ własnego = \frac{KO}{KW}$$

gdzie*:*
KW – kapitał własny.

[96] Ibidem, s. 69.
[97] Ibidem, s. 70.
[98] Ibidem.
[99] Ibidem.

Jednostki, które osiągają wartość powyżej 1 mogą napotkać na problemy z zaciąganiem kolejnych zobowiązań, gdyż ich sytuacja będzie rozpatrywana przez banki jako obarczona wyższym niż przeciętny poziomem ryzyka.

Dokonując analizy poziomu zadłużenia i związanego z nim ryzyka warto zdawać sobie sprawę, iż poza pozycjami odnoszącymi się do poszczególnych źródeł finansowania ujętymi w bilansie istotne jest także odniesienie ponoszonych kosztów do wyników jednostki.

Rozpatrując wskaźnik pokrycia odsetek należy uwzględnić osiągnięty zysk ze sprzedaży i koszt kapitałów odsetkowych zgodnie ze wzorem[100]:

$$Wskaźnik\ pokrycia\ odsetek\ zyskiem = \frac{Zs}{o}$$

gdzie:
Zs – zysk ze sprzedaży,
o – odsetki.

Jeśli jednostka jest w stanie spłacić odsetki z wypracowanego zysku wskaźnik osiąga wartości powyżej jedności, w przeciwnym wypadku zadłużenie jest niekorzystne, gdyż przedsiębiorstwo nie jest w stanie wygenerować środków na pokrycie odsetek. Jeśli wartość wskaźnika oscyluje wokół jedności istnieje ryzyko trudności w regulowaniu zobowiązań uzależnione od czynników makroekonomicznych. Warto w tym miejscu podkreślić, że na określenie ryzyka bez względu na jego nomenklaturę i przypisanie do danej kategorii, wpływa wiele czynników, przy czym mogą one tak jak w tym przypadku występować łącznie. Ryzyko związane z zadłużeniem szacowane na podstawie wskaźnika pokrycia odsetek zyskiem jest uzależnione od zmian stóp procentowych, czyli działań banku centralnego, które są bezpośrednio związane także z ryzykiem stopy procentowej. Niewątpliwe analiza sytuacji finansowej przedsiębiorstwa łączy się dokładnym zbadaniem i zrozumieniem systemu połączonych ze sobą naczyń, rozumianych jako poszczególne kategorie wpływające na wyniki jednostki.

Wskaźnik pokrycia odsetek zyskiem odnosi się do pewnego wycinka zadłużenia, a mianowicie kosztu samych odsetek, przez co pomija istotne, także ze względu na utrzymanie płynności, raty kapitałowe. W związku z tym, wskaźnik ten uzupełnia się o wartości wspomnianych rat i wylicza zgodnie ze wzorem[101]:

$$Wskaźnik\ pokrycia\ obsługi\ długu = \frac{Zn}{o + Rk}$$

gdzie:
Zn – zysk netto,
Rok – raty kapitałowe.

[100] Ibidem, s. 71.
[101] Ibidem, s. 71.

Za najbardziej efektywny wskaźnik mierzący poziom zadłużenia uznaje się wskaźnik wyliczany zgodnie ze wzorem[102]:

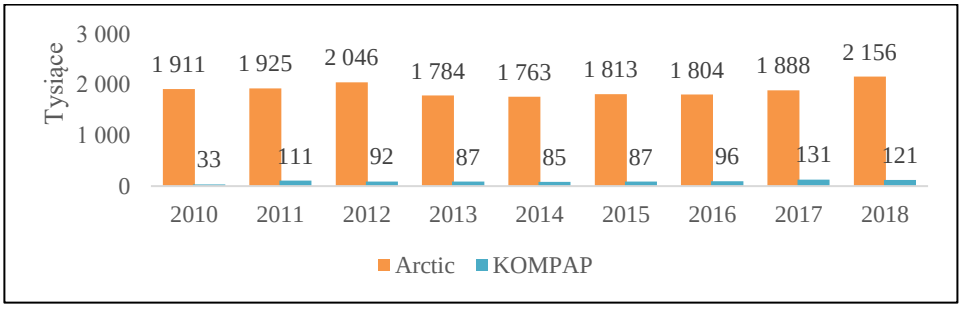
$$Wskaźnik\ pokrycia\ obsługi\ długu` = \frac{Zn + A}{o + Rk}$$

gdzie:
A – Amortyzacja.

W literaturze przedmiotu przyjmuje się optymalną wartość wskaźnika na poziomie 1,5[103]. Amortyzacja stanowi jedno z wewnętrznych źródeł finansowania przedsiębiorstwa, a uwzględnienie jej w kosztach działalności zmniejsza podstawę opodatkowania przez co w bezpośredni sposób wpływa na wynik finansowy jednostki. Tak skalkulowany wskaźnik daje pełniejszy obraz sytuacji finansowej przedsiębiorstwa i stanowi pomocne narzędzie w efektywnym zarządzaniu ryzykiem.

4.2. Analiza finansowa spółek Arctic Paper SA oraz Kompap SA

Każde przedsiębiorstwo do prowadzenia działalności potrzebuje odpowiedniego majątku, który określa potencjał gospodarczy przedsiębiorstwa, ale równocześnie stanowi źródło kosztów[104]. Majątek, na który składają się aktywa trwałe i obrotowe, jest zdecydowanie większy w Arctic Paper niż Kompap (por. rysunek 4.1.). W badanym okresie suma bilansowa w Arctic Paper kształtowała się na poziomie od 1,9 mld zł w 2010 roku do 2,1 mld zł w 2018 roku, natomiast w Kompap była znacznie niższa i w 2010 roku wynosiła 33 mln zł, zaś w 2018 roku 121 mln zł.



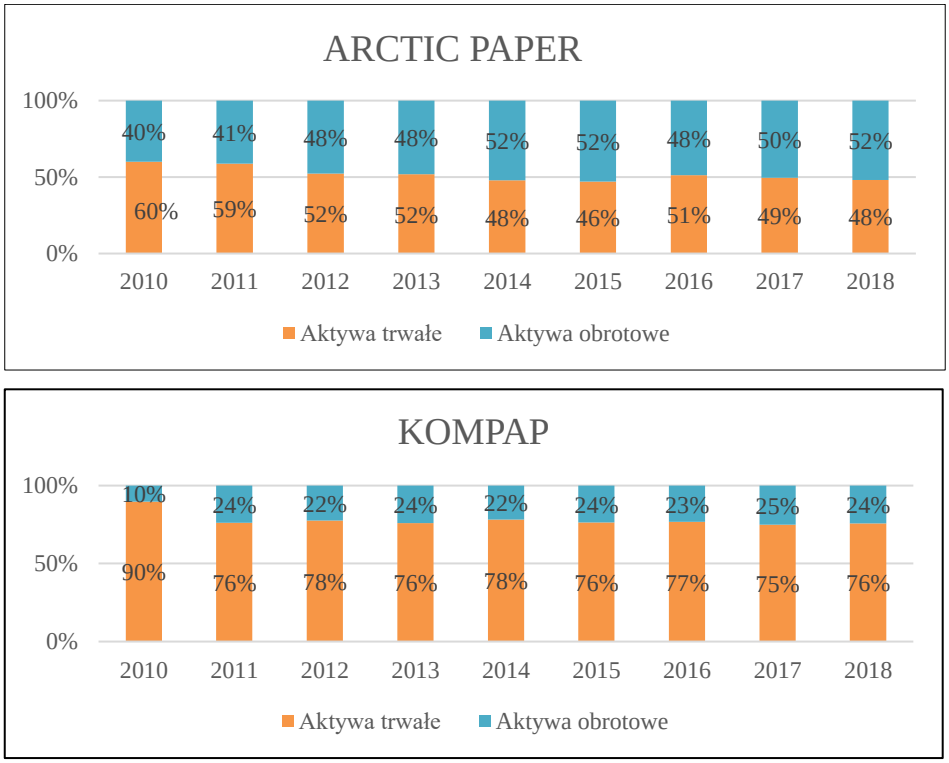
Rysunek 4.1. Suma bilansowa analizowanych spółek

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych Arctic Paper oraz Kompap za lata 2010–2018; dane na ostatni dzień roku obrachunkowego

[102] Ibidem, s. 72.
[103] Dębski W. *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa,* Warszawa 2005 s. 85.
[104] Paździor A., op. cit., s. 32.

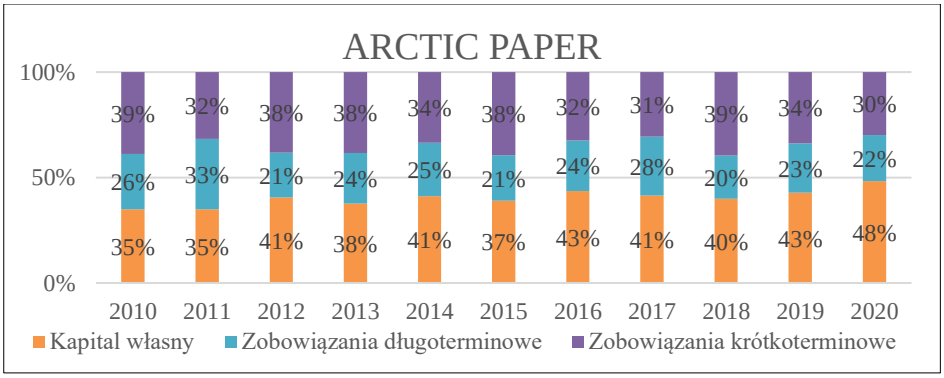
W badanym okresie wartość majątku trwałego w spółce Arctic Paper była na zbliżonym poziomie do majątku obrotowego. W 2010 roku w 60% majątek spółki stanowiły aktywa trwałe, a w kolejnych latach ich udział nieznacznie malał (por. rysunek 4.2.). W 2014 i 2015 roku majątek trwały stanowił 48% wszystkich aktywów, następnie w 2016 roku wzrósl o 4 punkty procentowe, w 2017 stanowił 50% i w 2018 ponownie spadł o 2 punkty procentowe.

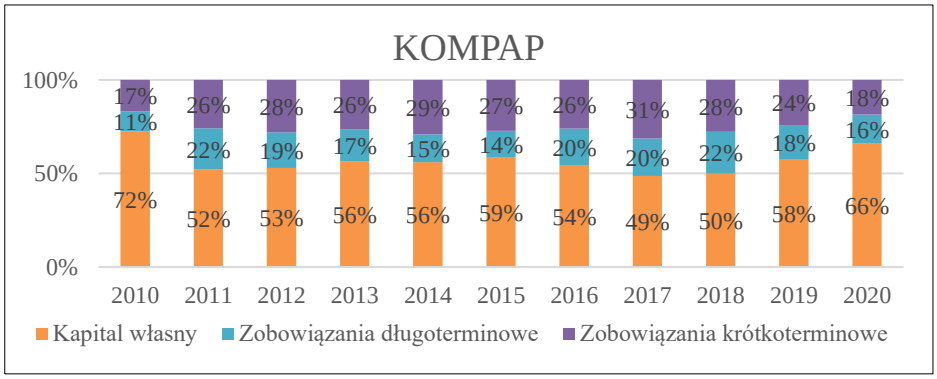
Majątek spółki Kompap odznaczał się odmienną strukturą. W zdecydowanej części stanowiły go aktywa trwałe, w 2010 roku aż w 90%. W kolejnych lalatch udział aktywów trwaływch zmniejszał się, jednak pozostawał na relatywnie wysokim poziomie, co najmniej 75%. Sytuacja taka może mieć negatywne odbicie na rentowności spółki oraz płynności. Wysoki udział majątku trwałego w majątku całkowitym może generować wysokie koszty stałe. Dodatkowo ze względu, że jest mało elastyczny może powodować trudności w utrzymaniu płynności finansowej.



Rysunek 4.2 Struktura majątku analizowanych spółek

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych Arctic Paper oraz KOMPAP za lata 2010–2018; dane na ostatni dzień roku obrachunkowego



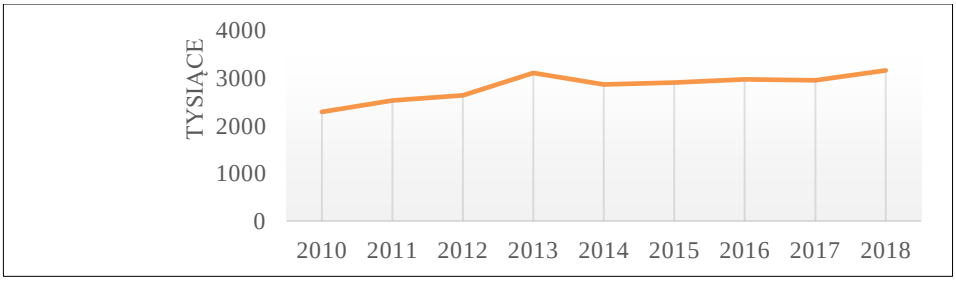


Rysunek 4.3. Struktura kapitałów

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych Arctic Paper oraz KOMPAP za lata 2010–2018; dane na ostatni dzień roku obrachunkowego

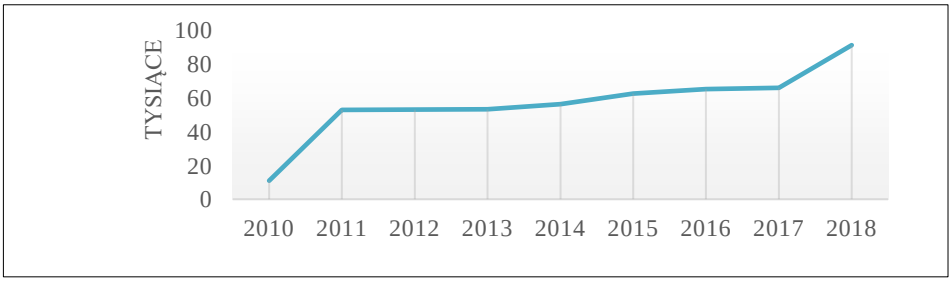
Majątek w każdym przedsiębiortwie musi być sfinansowany odpowiednim kapitałem. W obydu badanych spółkach w majątek zaangażowany był, oprócz kapitału własnego, również kapitał obcy. W Arctic Paper kapitał własny w badanym okresie stanowił od 35% do 43% ogółu kapitałów, zaś kapitał obcy analogocznie od 57% do 65%, przy czym większą część stanowiły kapitały obce krótkoterminowe. W Kompap zaś udział zadłużeń kształtował się na nieco niższym poziomie. W 2010 roku zadłużenie było najniższe i stanowiło 27%, natomiast w kolejnych latach oscyolowało pomiędzy 41 a 51%, z czego podobnie jak w spółce Arctic Paper wiekszy udział miało zadłużenie krótkoterminowe (por. rysunek 4.3.).

Z uwagi na fakt, iż Kompap dysponował znacznie mniejszym zapleczem produkcyjnym niż Arctic Paper to osiągał również niższe przychody (por. rysunek 4.4. patrz s. 115). Jednak nie przychody świadczą o rentowności przedsiębiorstwa a zyski. Aby były one możliwe do osiągnięcia, wysokość przychodów powinna osiągać taki poziom, który pozwali na pokrycie kosztów związanych z osiągniętymi przychodami.



Rysunek 4.4. Przychody ARCTIC PAPER

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych Arctic Paper oraz KOMPAP za lata 2010–2018; dane na ostatni dzień roku obrachunkowego



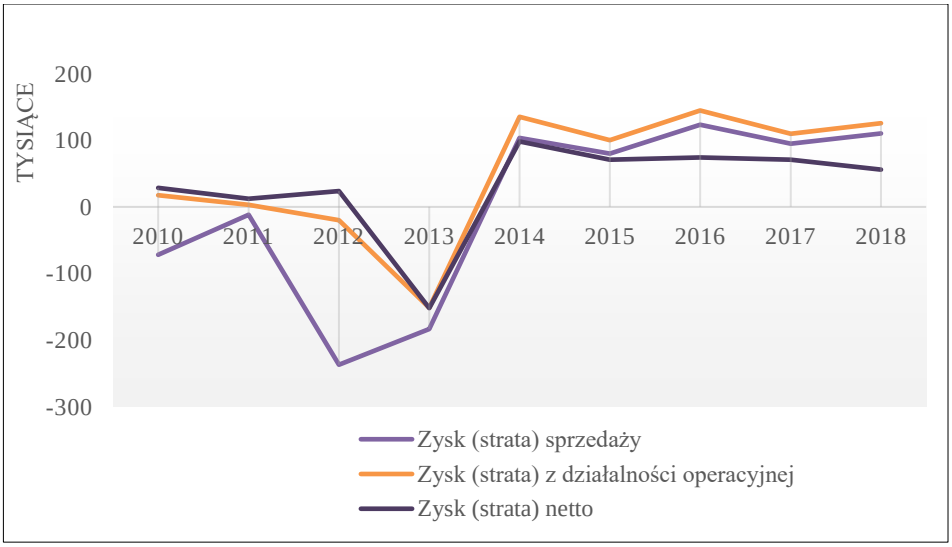
Rysunek 4.5. Przychody KOMPAP

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych Arctic Paper oraz KOMPAP za lata 2010–2018; dane na ostatni dzień roku obrachunkowego

Źródłem informacji o wyniku finansowym przedsiębiorstwa jest rachunek zysków i strat, który dzięki segmentowej budowie umożliwia uzyskanie informacji o osiągniętych wynikach na poszczególnych rodzajach działalności.

Spółka Arctic Paper na przestrzeni analizowanych lat osiągała dodatni wynik finansowy netto z wyjątkiem roku 2013, w którym poniosła stratę. W latach 2010–2012 zysk netto kształtował się na poziomie kolejno 28 mln zł, 12 mln zł, 23 mln zł, następnie w 2013 roku strata netto osiągnęła poziom 152 mln zł. Od 2014 roku spółka odnotowała zyski netto o wartości kolejno: w 2014 roku 98 mln zł, w latach 2015–2017 na poziomie 70–75 mln zł, zaś w 2018 roku na poziomie 56 mln zł.

Szczególną uwagę należy zwrócić na rozbieżności pomiędzy wynikiem finansowym ze sprzedaży a wynikiem z działalności operacyjnej. Do 2013 roku włącznie spółka ponosiła straty na sprzedaży, jednak w wyniku pozostałej działalności operacyjnej oraz w niewielkim stopniu również działalności finansowej osiągała nadwyżkę przychodów ogółem nad kosztami ogółem. Od 2014 roku wyniki finansowe spółki były dodatnie, przy czym zysk ze sprzedaży w dalszym ciągu był nieco niższy niż zysk z działalności operacyjnej.



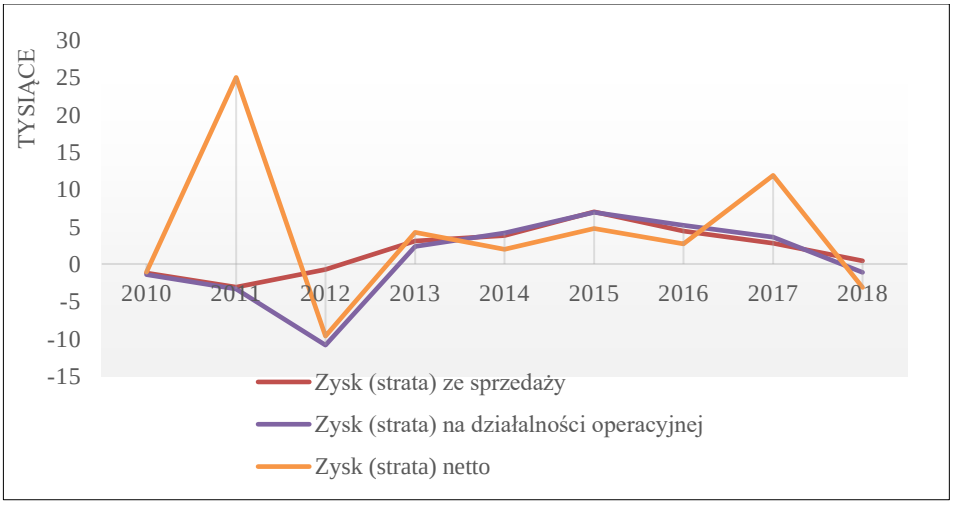
Rysunek 4.6. Wyniki finansowe Arctic Paper

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych Arctic Paper oraz KOMPAP za lata 2010–2018; dane na ostatni dzień roku obrachunkowego

W spółce Kompap w badanym okresie wyniki finansowe ze sprzedaży oraz z działalności operacyjnej kształtowały się na bardzo zbliżonym poziomie, za wyjątkiem roku 2012 kiedy to w wyniku poniesionych relatywnie wysokich pozostałych kosztów operacyjnych[105], strata na działalności operacyjnej była znacznie większa (o 10 mln zł) niż strata ze sprzedaży. W kolejnych latach tj. od roku 2013 wynik finansowe ze sprzedaży i z działalności operacyjnej osiągały wartości dodatnie. W latach 2013–2014 na poziomie 3–4 mln zł, w kolejnym roku niemal 7 mln zł, a następnie zaczęły maleć. W 2018 roku WF ze sprzedaży wynosił 0,4 ml zł, natomiast na działalności operacyjnej spółka poniosła stratę w wysokości ponad 1 mln zł.

Wynik finansowy netto kształtował się nieco odmiennie. W 2010 był ujemny i wynosił1 mln zł, następnie w 2011 roku wzrósł do niemal 25 mln zł w wyniku okazyjnego nabycia. W następnym roku spółka odnotowała stratę netto na poziomie prawie 10 mln zł, natomiast w kolejnych latach tj. 2013–2017 zysk netto na poziomie od 2 mln do 11 mln. W ostatnim roku analizy wynik netto ukształtował się na poziomie 3 mln zł.

[105] Poniesione pozostałe koszty operacyjne wynikały ze strat z tytułu odpisów aktualizacyjnych oraz utraty wartości.



Rysunek 4.7. Wyniki finansowe KOMPAP

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych Arctic Paper oraz KOMPAP za lata 2010–2018; dane na ostatni dzień roku obrachunkowego

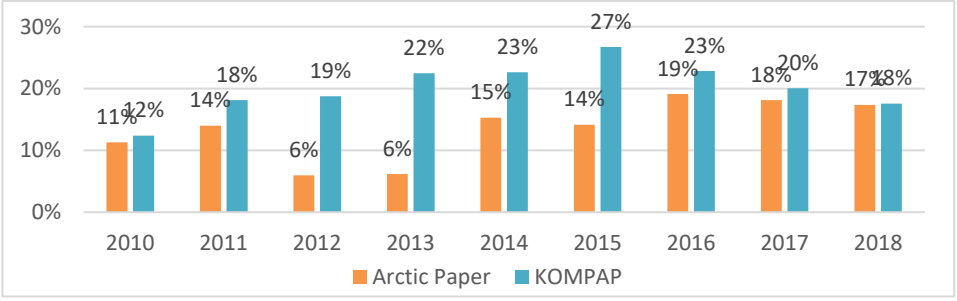
Analiza rachunku zysków i strat umożliwia wstępną ocenę opłacalności prowadzonej działalności gospodarczej. Wygenerowanie zysku przez przedsiębiorstwo jest bowiem istotą jego rentowności, czyli zdolności do wypracowywania nadwyżki finansowej z działalności, którą prowadzi. Im generowana nadwyżka osiąga wyższy poziom, tym przedsiębiorstwo uważane jest za bardziej rentowne. Obiektywną miarą rentowności nie jest jednak jego wartość bezwzględna, gdyż przy różnej wielkości uzyskanych przychodów i poniesionych kosztów, można wygenerować taki sam poziom zysku. Użyteczne jest posługiwanie się wielkościami względnymi, które pozwalają rozpatrywać wysokość zysku w odniesieniu do odpowiedniej podstawy. W związku z tym, do oceny opłacalności działalności prowadzonej przez przedsiębiorstwo wykorzystuje się analizę wskaźnikową, odzwierciedlającą miarę gospodarności przedsiębiorstwa.

Pierwszą grupą wskaźników rentowności, której analizie poddane zostały spółki Arctic Paper oraz KOMPAP były wskaźniki rentowności sprzedaży (por. tabela 4.3. patrz s. 118). W całym badanym okresie zarówno Arctic Paper jak i KOMPAP wykazywały rentowność dla zysku brutto ze sprzedaży. Należy zauważyć, że pomimo tego, iż KOMAP nominalnie osiągała niższy zysk brutto ze sprzedaży niż Arctic Paper to jej działalność była bardziej rentowna (por. rysunek 4.8. patrz s. 118).

Tabela 4.3. Wskaźniki rentowności sprzedaży Arctic Paper i KOMPAP

Wskaźnik	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Arctic Paper (%)									
Rentowność dla zysku brutto ze sprzedaży	11	14	6	6	15	14	19	18	17
Rentowność dla zysku ze sprzedaży	– 3	0	– 9	– 6	4	3	4	3	4
Rentowność dla zysku z działalności operacyjnej	1	0	– 1	– 5	5	3	5	4	4
Rentowność dla zysku netto	1	0	1	– 5	3	2	2	2	2
Kompap (%)									
Rentowność dla zysku brutto ze sprzedaży	12	18	19	22	23	27	23	20	18
Rentowność dla zysku ze sprzedaży	– 11	– 6	– 1	6	7	11	7	4	0
Rentowność dla zysku z działalności operacyjnej	– 12	– 6	– 20	4	7	11	8	5	– 1
Rentowność dla zysku netto	– 9	46	– 18	7	3	7	4	18	– 3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych Arctic Paper oraz KOMPAP za lata 2010–2018; dane na ostatni dzień roku obrachunkowego

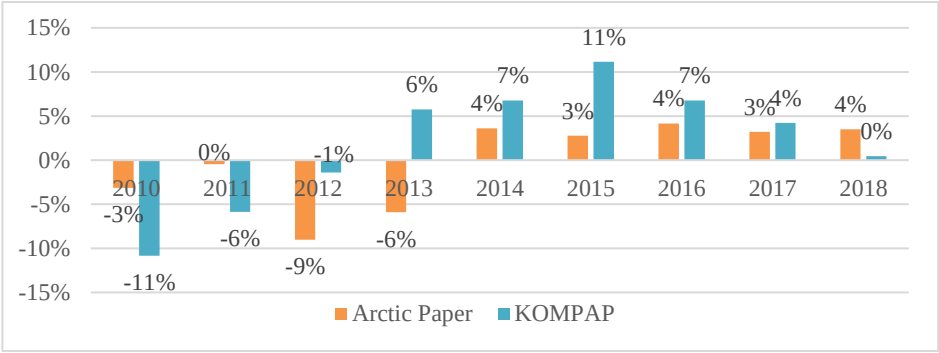


Rysunek 4.8. Rentowność dla zysku brutto ze sprzedaży spółek Arctic Paper oraz Kompap

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych Arctic Paper oraz KOMPAP za lata 2010–2018; dane na ostatni dzień roku obrachunkowego

Analizując kolejny wskaźnik – rentowność dla zysku ze sprzedaży, można dostrzec, że ponoszone koszty ogólne oraz koszty sprzedaży znacząco obniżają na rentowność spółek. W latach 2010–2012 obydwie spółki nie wykazywały rentowności dla zysku ze sprzedaży. W 2013 roku Arctic Paper nadal była nierentowna, natomiast działalność KOMPAP przynosiła 6 groszy zysku z każdej złotówki przychodów ze sprzedaży. W kolejnych latach sytuacja w obydwu spółkach uległa. W Arctic Paper wartość wskaźnika rentowności dla zysku ze sprzedaży od

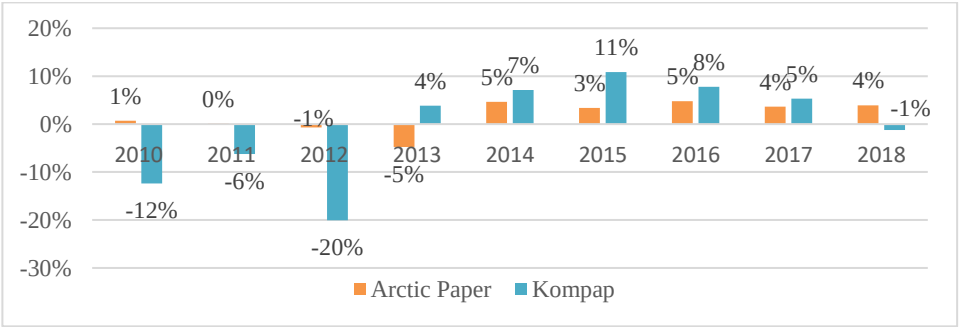
2014 roku kształtowała się na poziome 3–4%. Natomiast w Kompap wartości wskaźnika w latach 2014–2018 była bardziej zróżnicowana. Największą rentowność osiągnięto w 2015, kiedy wskaźnik wyniósł 11%. Od 2016 roku rentowność spadała, aż w 2018 roku wyniosła 0.



Rysunek 4.9. Rentowność dla zysku ze sprzedaży spółek Arctic Paper oraz Kompap

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych Arctic Paper oraz KOMPAP za lata 2010–2018; dane na ostatni dzień roku obrachunkowego

Zestawiając wskaźnik rentwoności dla zysku ze sprzedaży z kolejnym wskaźnikiem – rentowności dla zysku z działalności operacyjnej, można dostrzec wpływ pozostałej działalność operacyjnej na rentowność spółki. Zarówo w spółce Arctic Paper jak i Kompap rozbieżności pomiędzy tymi wskaźnikami są znikome, a więc można uznać, że pozostała działalność operacyjna nie wpływała w sposób istotny na wyniki obydwu spółek w badanym okresie. Wyjątkiem jest rok 2012, kiedy spółka Kompap poniosła duże koszty wynikające ze strat z tytułu odpisów aktualizacyjnych oraz utraty wartości w wyniku czego odnotowała stratę na działalności operacyjnej.

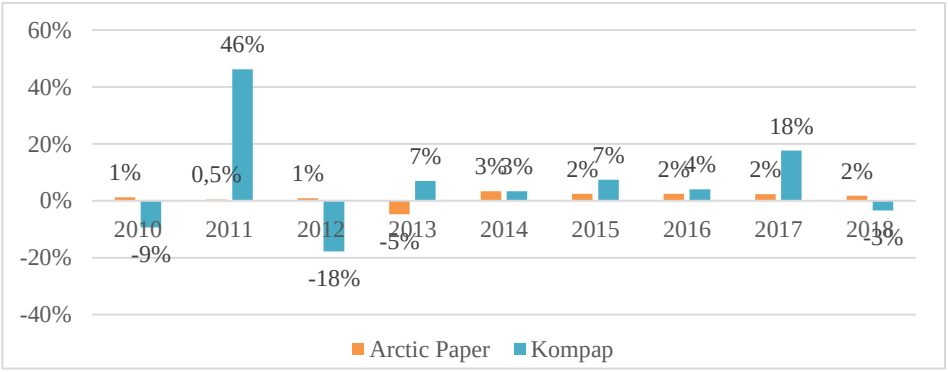


Rysunek 4.10. Rentowność dla zysku z działalności operacyjnej

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych Arctic Paper oraz KOMPAP za lata 2010–2018; dane na ostatni dzień roku obrachunkowego

Ostatni wskaźnik, rentowności dla zysku netto, informuje o tym, ile procent sprzedaży stanowi zysk po odliczeniu wszystkich kosztów i zapłaceniu podatków. W Arctic Paper wartości wskaźnika nie wykazują dużych rozbieżności. W latach 2010–2012 rentowność nie przekraczała 1%, w 2013 roku spółka nie wykazała rentowności, natomiast od 2014 rentowność kształtowała się na poziomie od 2–3%.

W Kompap rentowność zmieniała się dynamiczniej. W 2010 roku działalność nie byłą rentowna, w 2011 roku w wyniku okazyjnego nabycia rentowność działalności osiągnęła poziom 46%, po czym w kolejnym roku rentowność spadła do18%. W kolejnych latach działalność gospodarczą należy uznać za rentowną, przy czym w kolejnych okresach poziom rentowności był zmienny. Najwyższą rentowność na poziomie 18% odnotowano w 2017 roku, po czym w kolejnym roku spadła do 3%.



Rysunek 4.11. Rentowność dla zysku netto

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych Arctic Paper oraz KOMPAP za lata 2010–2018; dane na ostatni dzień roku obrachunkowego

Rentowność sprzedaży jest czynnikiem wpływającym zarówno na rentowność majątku jak i rentowność kapitału własnego. Rentowność majątku będzie tym wyższa im majątek przedsiębiorstwa będzie efektywniej eksploatowany przy założeniu rentowności działalność podstawowej.

W badanym okresie zarówno Arctic Paper, jak i KOMPAP generalnie wykazywały rentowność majątku oraz rentowność kapitału własnego. Szczególną uwagę należy zwrócić na wskaźnik efektu dźwigni finansowej informujący o ile procent zmieniła się rentowność kapitału własnego na skutek zaangażowania kapitałów obcych. W spółce Arctic Paper zadłużenie obce w latach 2011–2013 miało negatywny wpływ na rentowność kapitałów własnych, natomiast w kolejnych latach wskaźnik osiągał wartości dodatnie świadczące o korzystnym wpływie zadłużenia na rentowność kapitałów własnych. Natomiast w spółce KOMPAP wpływ zadłużenia, oprócz 2011 roku, był wyraźnie negatywny o czym świadczy ujemna wartość wskaźnika.

Tabela 4.4. Wskaźniki rentowności kapitałów oraz efekt dźwigni finansowej

Wskaźnik	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ARCTIC PAPER (%)								
Rentowność kapitału własnego	1,80	3,16	– 20,27	14,08	10,13	10,21	9,07	6,81
Rentowność kapitałów ogółem	2,56	2,88	– 6,58	6,12	– 0,14	6,51	4,67	4,31
Efekt dźwigni finansowej (w p.p.)	– 0,76	0,27	– 13,70	7,96	10,27	3,70	4,40	2,49
KOMPAP (%)								
Rentowność kapitału własnego	60,99	–18,09	8,65	4,03	9,54	5,23	20,47	–5,09
Rentowność kapitałów ogółem	57,32	21,58	37,48	41,11	30,74	20,72	27,00	12,23
Efekt dźwigni finansowej (w p.p.))	3,68	–39,67	–28,83	–37,08	–21,20	–15,49	–6,53	–17,32

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych Arctic Paper oraz KOMPAP za lata 2010–2018; dane na ostatni dzień roku obrachunkowego

Mając na uwadze jak najbardziej rzetelne oddanie sytuacji finansowej w badanych jednostkach warto również przeprowadzić analizę podstawowych wskaźników dotyczących struktury majątkowo – kapitałowej, płynności i zadłużenia.

Jak zaznaczono, jedną z kluczowych kwestii przy określaniu sytuacji finansowej przedsiębiorstwa jest płynność. Wyniki przeprowadzonej analizy dla omawianych spółek zaprezentowano w tabeli 4.5. (patrz s. 124).

Tabela 4.5. Wskaźniki płynności

Wskaźnik	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ARCTIC PAPER (%)									
Bieżącej płynności	103	130	125	126	156	137	150	165	131
Szybkiej płynności I	63	78	72	68	92	80	88	104	75
Szybkiej płynności II	26	29	28	20	33	29	27	45	31
KOMPAP (%)									
Bieżącej płynności	61	92	80	92	75	87	89	80	87
Szybkiej płynności I	42	58	56	68	67	76	78	66	75
Szybkiej płynności II	2	2	1	2	1	2	3	6	6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych Arctic Paper oraz KOMPAP za lata 2010–2018; dane na ostatni dzień roku obrachunkowego

W spółce Arctic Paper w niemal wszystkich badanych latach zachowana jest bieżąca płynność, a wartości wskaźnika zmieniają się nieznacznie w granicach 1,2 – 1,6, co świadczy o dobrej sytuacji jednostki. W drugim z badanych podmiotów sytuacja jest relatywnie słabsza – wartości wskaźnika nie przekraczają poziomu 1, co może świadczyć o problemach z płynnością, Niemniej, biorąc pod uwagę fakt, że pomimo niekorzystnych wyników spółka nieprzerwanie funkcjonuje należałoby zagłębić się również w inne sfery działalności. Wskaźniki szybkiej płynności I stopnia wskazuje na podobne tendencje – w spółce Arctic Paper zachowany jest minimalny poziom wskaźnika świadczący o braku problemów z płynnością, natomiast w spółce Kompap wyniki odbiegają znacząco od granicznego poziomu bezpieczeństwa. Wartości ostatniego z omawianych wskaźników statycznych są porównywalne w obu spółkach.

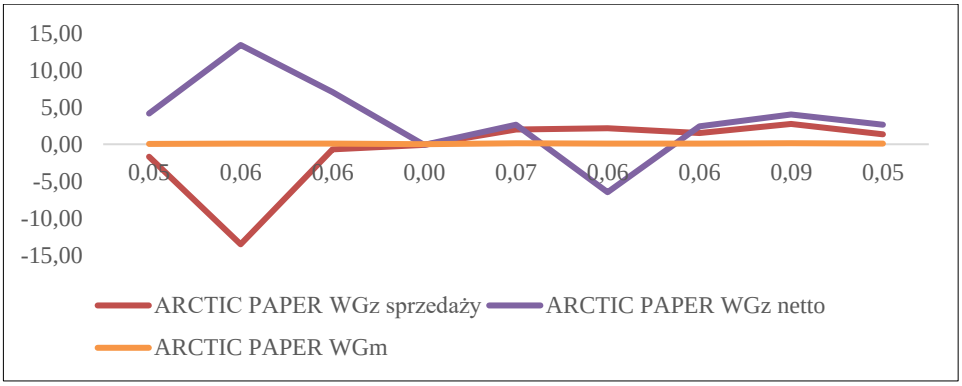
W celu bardziej precyzyjnego określenia sytuacji jednostki warto zwrócić uwagę na to, jak prezentują się wyniki wskaźników płynności dynamicznej, które zaprezentowano w tabeli 4.1. (patrz s. 104).

Tabela 4.6. Wskaźniki wydajności

Wskaźnik	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ARCTIC PAPER (%)									
Wydajności gotówkowej sprzedaży		6	6%	0	7	6	6	9	5
Wydajności gotówkowej zysku ze sprzedaży	– 167	–1355	– 70	– 8	199	216	150	275	134
Wydajności gotówkowej zysku netto	418	1345	705	– 10	264	– 650	245	402	266
Wydajności gotówkowej majątku	6	8	8	1	12	10	10	1	7
Wydajności gotówkowej majątku trwałego	10	14	16	2	24	21	20	28	1
Wydajności gotówkowej majątku obrotowego	16	20	17	2	22	18	21	28	13
Wskaźnik pokrycia zobowiązań	10	13	14	1	20	15	18	24	11
KOMPAP (%)									
Wydajności gotówkowej sprzedaży	12	7	8	9	13	11	12	11	7
Wydajności gotówkowej zysku ze sprzedaży	97	41	45	42	60	41	52	55	42
Wydajności gotówkowej zysku netto	– 123	16	– 46	12	390	144	284	62%	– 211
Wydajności gotówkowej majątku	4	4	5	6	9	8	8	6	6
Wydajności gotówkowej majątku trwałego	4	5	6	8	11	10	10	7	7
Wydajności gotówkowej majątku obrotowego	39	15	22	24	41	33	34	22	23
Wskaźnik pokrycia zobowiązań	14	7	10	13	20	19	17	11	11

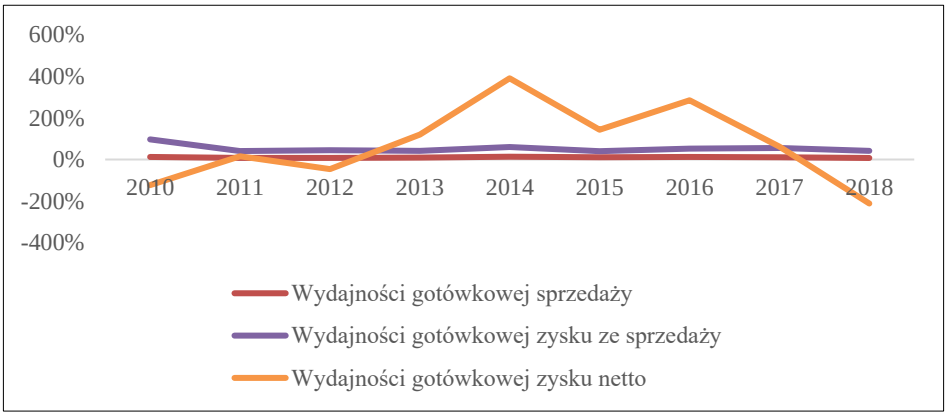
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych Arctic Paper oraz KOMPAP za lata 2010–2018; dane na ostatni dzień roku obrachunkowego

Wskaźniki z omawianej grupy zgodnie z literaturą przedmiotu najprościej zinterpretować w następujący sposób: im wyższy poziom wskaźnika tym lepsza sytuacja przedsiębiorstwa i wyższa rentowność, im niższa wartość tym wyższe ryzyko płynności, a przez to możliwość wystąpienia problemów w terminowym regulowaniu zobowiązań. Aby lepiej zobrazować sytuację warto posłużyć się zestawieniem graficznym wartości poszczególnych wskaźników w spółkach na przestrzeni lat 2012–2018.



Rysunek 4.12. Wskaźniki wydajności gotówkowej Arctic Paper

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych Arctic Paper oraz KOMPAP za lata 2010–2018; dane na ostatni dzień roku obrachunkowego



Rysunek 4.13. Wskaźniki wydajności gotówkowej Kompap

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych Arctic Paper oraz KOMPAP za lata 2010–2018; dane na ostatni dzień roku obrachunkowego

Jak podkreślano, określenie struktury finansowania działalności jest kluczowym elementem oceny struktury majątkowo-finansowej, dlatego warto przyjrzeć się podstawowym wskaźnikom takim jak: wskaźnik złotej reguły bilansowej, wskaźnik złotej reguły finansowej, wskaźnik sfinansowania majątku obrotowego, wskaźnik sfinansowania majątku kapitałami zmiennymi oraz wskaźnik ogólnej sytuacji finansowej.

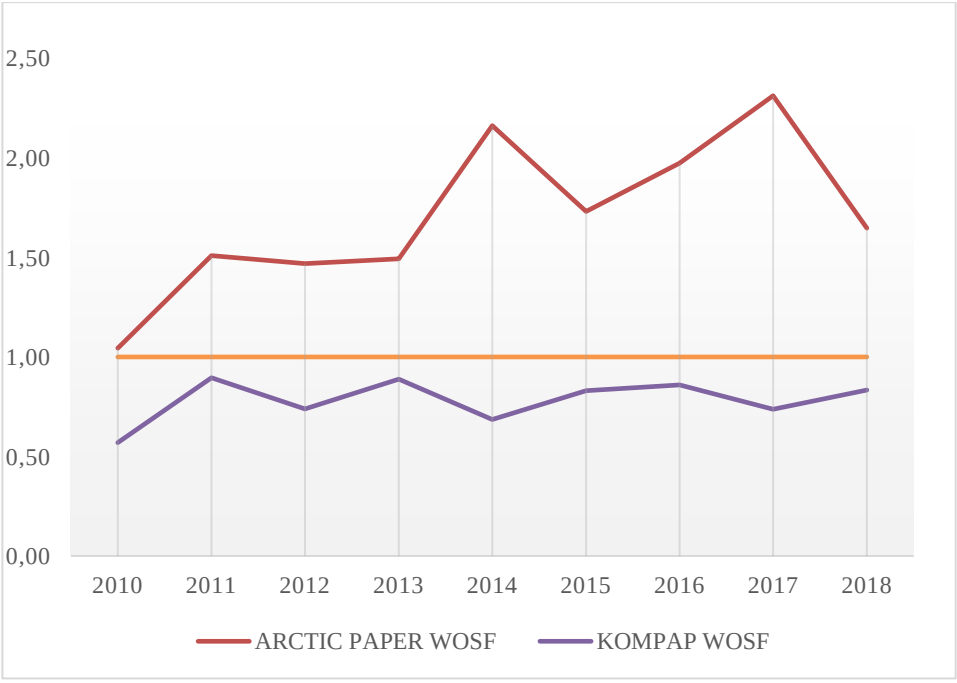
Tabela 4.7. Wskaźniki struktury majątkowo-kapitałowej

Wskaźnik	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ARCTIC PAPER (%)									
Wskaźnik złotej reguły bilansowe	58	59	77	73	86	81	85	84	83
Wskaźnik złotej reguły finansowej	102	116	118	119	139	126	131	140	12
wskaźnik sfinansowania majątku obrotowego	3	23	20	20	36	27	34	39	24
Wskaźnik sfinansowania majątku kapitałami zmiennymi	97	77	80	80	64	73	66	61	76
Wskaźnik ogólnej sytuacji finansowej	104	151	147	149	216	173	197	231	165
KOMPAP (%)									
Wskaźnik złotej reguły bilansowej	81	68	68	74	72	77	71	65	66
Wskaźnik złotej reguły finansowej	93	97	93	97	91	95	96	92	95
Wskaźnik sfinansowania majątku obrotowego	– 63	– 9	– 25	– 9	– 33	– 15	– 12	– 2	– 14
Wskaźnik sfinansowania majątku kapitałami zmiennymi	163	109	125	109	133	115	112	125	114
Wskaźnik ogólnej sytuacji finansowej	57	90	74	89	69	83	86	74	83

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych Arctic Paper oraz KOMPAP za lata 2010–2018

W badanych spółkach nie została spełniona złota reguła bilansowa, gdyż na przestrzeni badanych lat nie odnotowano wartości powyżej jedności. Nie musi to jednak świadczyć o problemach finansowych, a być wyrazem korzystania z możliwości jakie daje zaangażowanie kapitału obcego. Bardziej miarodajnym wydaje się być wskaźnik złotej reguły finansowej, który uwzględnia w swej formule wszystkie kapitały stałe. W przypadku spółki Arctic Paper złota reguła finansowa jest zachowana we wszystkich badanych okresach, a w drugim badanym podmiocie wartości oscylują blisko poziomu bezpieczeństwa. Można zatem uznać, że zarówno w spółce Arctic Paper jak i Kompap ryzyko finansowe jest stosunkowo

niewielkie. Kolejnym wskaźnikiem służącym do oceny sytuacji majątkowo – kapitałowej jest wskaźnik sfinansowania majątku obrotowego. Pierwsza z omawianych jednostek zachowuje wymagany poziom bezpieczeństwa, gdyż wartości wskaźnika w badanych okresach są wyższe od 0. Mniej korzystnie przedstawia się sytuacja w spółce Kompap, tam minimalny poziom bezpieczeństwa nie został zachowany, co świadczy o zmniejszaniu się poziomu kapitałów stałych finansujących majątek trwały. Potwierdzeniem wskazanych tendencji jest kolejny ze wskaźników – sfinansowania majątku kapitałami zmiennymi. Podsumowaniem analizy sytuacji majątkowo – kapitałowej jest ostatni wskaźnik – ogólnej sytuacji finansowej. Poziom graniczny ustalony na poziomie jedności został zachowany tylko w pierwszej z omawianych spółek.



Rysunek 4.14. Wskaźnik ogólnej sytuacji finansowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych Arctic Paper oraz KOMPAP za lata 2010–2018; dane na ostatni dzień roku obrachunkowego

Jak przedstawiono na rysunku 4.14. wartość wskaźnika w obu spółkach rośnie, co może świadczyć o rosnącym bezpieczeństwie finansowym podmiotów. Jednakże, aby dokładniej zbadać ich sytuację należałoby poruszyć kwestię zadłużenia oraz jego wpływ na kształtowanie się wyników spółek.

Tabela 4.8. Wskaźniki zadłużenia

Wskaźnik	2010 [w %]	2011 [w %]	2012 [w %]	2013 [w %]	2014 [w %]	2015 [w %]	2016 [w %]	2017 [w %]	2018 [w %]
ARCTIC PAPER									
Wskaźnik zadłużenia ogółem	65	65	59	62	59	63	57	59	60
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	39	32	38	38	34	38	32	31	39
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	26	33	21	24	25	21	24	28	20
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	186	187	147	166	143	168	132	142	150
KOMPAP									
Wskaźnik zadłużenia ogółem	28	48	47	44	44	41	46	51	50
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	17	26	28	26	29	27	26	31	28
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	11	22	19	17	15	14	20	20	22
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	38	92	89	78	78	70	85	106	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych Arctic Paper oraz KOMPAP za lata 2010–2018; dane na ostatni dzień roku obrachunkowego

W tabeli 4.8 zaprezentowane wyniki wskaźników zadłużenia dla omawianych spółek. Wraz ze wzrostem wartości wskaźnika zadłużenia ogółem rośnie poziom ryzyka finansowego, dlatego w obu spółkach sytuacją można uznać za stosunkowo bezpieczną, gdyż wartości wskaźnika nieznacznie rosną lub fluktuują na zbliżonym poziomie. Wzrost ten jest bardziej widoczny w przypadku drugiej z omawianych spółek. W przypadku obu badanych podmiotów poziom bezpieczeństwa został zachowany. W dokładniejszym określeniu sytuacji zadłużenia pomocnym będzie również ostatni wskaźnik – zadłużenia kapitału własnego. Jednostki, które osiągają wartość powyżej 1 mogą napotkać na problemy z zaciąganiem kolejnych zobowiązań, gdyż ich sytuacja będzie rozpatrywana przez banki jako obarczona wyższym niż przeciętny poziomem ryzyka. W tym przypadku nieco lepiej prezentuje się spółka Kompap, gdyż wskazany graniczny poziom bezpieczeństwa został przekroczony jedynie w dwóch z ostatnich okresów, natomiast w przypadku spółki Arctic Paper wartości wskaźnika znacząco przekraczają poziom jedności.

Zakończenie

Przedsiębiorczość jest postrzegana jako jeden z kluczowych czynników wpływających na tempo rozwoju społeczno–gospodarczego. W obliczu wysokiej dynamiki przemian gospodarczych i technologicznych uczestnicy życia gospodarczego powinni podejmować próby wykorzystania pojawiających się okazji i czerpania z nich korzyści. Niemniej jednak decyzja o założeniu przedsiębiorstwa nie powinna być podejmowana *ad hoc*. Na pewno warto poprzedzić ją analizą sektora, do którego chcemy wejść, poznać lepiej jego obecną sytuację i perspektywy na przyszłość. Celem niniejszej publikacji była chęć zwrócenia uwagi na konieczność przeanalizowania wybranej branży w kontekście podjęcia decyzji o uruchomieniu w niej działalności gospodarczej. Zdaniem autorów tego typu podejście jest konieczne w każdym przypadku, a w szczególności w przypadku analizowanej w niniejszej monografii branży papierniczej.

Z przeprowadzanej analizy podmiotów funkcjonujących w branży papierniczej wynika, iż liczba podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w REGON w analizowanej branży wzrosła na przestrzeni ostatnich 10 lat o niemal 24%, przy czym przyrost ten nie miał charakteru systematycznego. Zmiany jakie zaszły na przestrzeni ostatniej dekady w nasyceniu branży podmiotami gospodarczymi z jednej strony oznaczają rosnący poziom konkurencji w analizowanym sektorze, z drugiej strony mogą sugerować jego atrakcyjność, która przyciąga nowe podmioty dostrzegające potencjał wzrostu tego sektora.

Warto jednak zaznaczyć, że o ile w przetwórstwie przemysłowym ogółem w latach 2014–2017 liczba podmiotów rosła[106] o tyle w analizowanej branży spadała, co z kolei może wskazywać na koniunkturalne przesycenie analizowanej branży podmiotami. Bardziej szczegółowa analiza zmian liczby podmiotów zarejestrowanych w REGON ujawnia, że branża papiernicza w ostatnich sześciu latach doświadczała dwóch trendów – wzrostu liczby podmiotów wyrejestrowanych oraz spadku liczby podmiotów nowo rejestrowanych. Rosła zatem liczba podmiotów niewytrzymujących konkurencji w sektorze i rezygnujących z prowadzenia w nim działalności, a jednocześnie spadała liczba podmiotów oceniających atrakcyjność tego sektora jako na tyle wysoką, aby podjąć trud przełamania barier wejścia i funkcjonowania w nim.

Analizując strukturę podmiotów według liczby pracujących zauważa się, że w branży papierniczej zdecydowanie mniejszy odsetek stanowiły podmioty mikro w porównaniu do analogicznego odsetka wśród podmiotów przetwórstwa przemysłowego. Sugerować to może, że bariery wejścia i znaczenie ekonomii skali w branży papierniczej są większe niż przeciętnie w przemyśle. Warto także zauważyć, że

[106] Liczba podmiotów sekcji C – przetwórstwo przemysłowe w latach 2011–2017 rosła nieprzerwanie. W roku 2011 wynosiła 354 053. W latach 2014–2018 zmieniła się z 371 755 do 381 689. Dopiero w roku 2018 nastąpił spadek tej grupy podmiotów do 374 610.

w analizowanej branży praktycznie nie ma istotnej konkurencji ze strony podmiotów sektora publicznego, a zatem poziom ryzyka potencjalnej ingerencji w zasady wolnorynkowej konkurencji ze strony tego sektora jest niezwykle niski.

Na podstawie obserwowanych różnic w strukturze podmiotów według form prawnych można wnioskować, że w branży papierniczej częściej niż w innych branżach preferowane są bardziej zaawansowane formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw, a w szczególności te, które pozwalają ograniczyć ryzyko właścicieli kapitału. Warto dodać, że wśród podmiotów analizowanej branży tylko jedno jest przedsiębiorstwem państwowym co potwierdza wcześniejszą tezę o wolnorynkowej charakterystyce walki konkurencyjnej w sektorze. Analiza struktury podmiotów wykazała również, że branża papiernicza charakteryzuje się niższą od przeciętnej konkurencją ze strony podmiotów wspieranych przez zagraniczny kapitał.

Analiza poziomu produkcji papieru i wyrobów z papieru w Polsce wykazała, że w minionej dekadzie całkowita produkcja branży rosła rokrocznie i na przestrzeni analizowanego okresu zwiększyła się aż o 40,5% w stosunku do roku 2009. W 2018 roku największy udział w produkcji w branży papierniczej wynoszący ponad 50% miała produkcja papieru i tektury do pakowania. Na drugim miejscu była produkcja masy papierniczej, zaś na trzecim miejscu uplasowała się produkcja papieru graficznego. Czwarte miejsce pod względem wielkości zajmowała produkcja papieru higienicznego i dla gospodarstw domowych.

Na podstawie analizy lat ubiegłych można przypuszczać, że roczna masa produkcji papieru i tektury do opakowań będzie rosła, choć wzrost ten nie będzie już tak „spektakularny" jak w minionej dekadzie. Z kolei poziom produkcji masy papierniczej w Polsce na przestrzeni ostatnich 10 lat podlegał wahaniom szczególnie w początkowych latach badanego okresu. Jednak od 2015 roku wzrasta i dalszy przyrost krajowej produkcji masy papierniczej można uznać, że jest w dużej mierze determinowany możliwościami wzrostu zdolności wytwórczych tego produktu i ewentualnym wzrostem popytu. Kluczowe znaczenie w kształtowaniu poziomu produkcji masy papierniczej w Polsce ma produkcja mas chemicznych. Po przeprowadzeniu analizy dynamiki zmian produkcji oraz po uwzględnieniu udziałów poszczególnych grup produktowych w masie papierniczej ogółem, można wnioskować, że najbardziej perspektywiczna jest produkcja mas celulozowych drzewnych siarczanowych, a wśród nich korzystniejsze perspektywy z punktu widzenia dotychczasowych trendów ma przed sobą wytwarzanie mas bielonych.

Istotną kwestią, która została zbadana jest również poziom sprzedaży wyprodukowanych wyrobów branży papierniczej. Przeprowadzona analiza unaoczniła systematyczny znaczący wzrost wartości sprzedaży – szybszy niż sprzedaży wyrobów przemysłowych ogółem. Oznacza to, że rynek branży papierniczej zalicza się do grona najszybciej rosnących rynków przemysłowych w Polsce. Rośnie też jego znaczenie w kształtowaniu poziomu ogółu wartości sprzedaży produktów przemysłowych. Wysoką atrakcyjność branży papierniczej potwierdza analiza porównawcza działów wyrobów wyodrębnionych w oparciu o PKWiU. Sprzedaż

produkcji badanej branży nie tylko wykazuje relatywnie wysoką dynamikę wzrostu, ale także ma stosunkowo wysoki udział w rynku, dzięki czemu posługując się nomenklaturą macierzy BCG analizowana branża plasuje się wśród „gwiazd".

Sprzedaż produkcji wyrobów z papieru i tektury w latach 2009–2018 rosła stosunkowo szybko i systematycznie. Najszybciej wzrastała wartość produkcji sprzedanej w segmencie papieru i tektury falistej oraz opakowań. Sprzedaż produkcji w tym segmencie zwiększyła się przez dekadę o 165,7%. Drugi co do wielkości przyrost zanotowała sprzedaż artykułów dla gospodarstw domowych, toaletowych i sanitarnych z papieru. Najmniejszy udział w sprzedaży papieru i wyrobów z papieru ma wartość sprzedanych tapet. Jednak należy podkreślić, że sprzedaż w całym dziale produkcji papieru i wyrobów z papieru rosła dynamicznie i dotyczy to każdej grupy produktowej wyodrębnionej w ramach tego działu.

Największą dynamikę wzrostu odnotowała klasa produktów charakteryzująca się jednocześnie największym udziałem w segmencie wyrobów z papieru i tektury, co oznacza, że to popyt na te wyroby – papiery i tektury faliste oraz opakowania z papieru i tektury jest istotnym motorem „napędowym" sprzedaży w branży papierniczej.

Zgodnie z aktualnie panującym trendem popyt pobudza podaż, a popyt ogółem na papier i tekturę rośnie nieprzerwanie od 2009 roku. Obserwowany charakter trendu wzrostowego w odniesieniu do zużycia krajowego pozwala optymistycznie oceniać perspektywę działalności w rozważanej branży. Wewnętrzny popyt na papier i tekturę rośnie, gdyż zwiększa się w czasie zużycie papieru i tektury w przeliczeniu na jedną osobę. W 2009 roku statystyczny Polak zużywał 105,94 kg papieru i tektury, natomiast w 2018 roku było to już 157,8 kg, co oznacza wzrost o 48,9%. Zużycie papieru w kolejnych latach może przebiegać w scenariuszu optymistycznym bądź pesymistycznym w zależności od tego czy w Polsce zajdzie proces racjonalizacji zużycia papieru i tektury. Gdyby tak się stało to w połączeniu z negatywnym trendem demograficznym, który już ma miejsce w Polsce, popyt krajowy na papier i tekturę może spaść. Pojawienie się scenariusza negatywnego nie musi jednak oznaczać trudności zbytu papieru i tektury w Polsce. Trzeba bowiem zauważyć, że obecnie popyt krajowy znacząco przewyższa krajową podaż i nierównowaga ta niwelowana jest przez nadwyżkę importu nad eksportem, co oznacza, że na rynku jest „miejsce" dla dodatkowych zdolności wytwórczych.

Drugą klasą produktową, której zużycie krajowe przeanalizowano w kontekście popytu na rynku papierniczym była masa celulozowa drzewna. Na przestrzeni badanych lat zaobserwowano rosnący popyt krajowy, za wzrostem którego nie nadążała podaż krajowa, w wyniku czego wzrastał import masy celulozowej drzewnej. Bowiem niedobór podaży krajowej w stosunku do popytu był zaspokojony głównie dzięki znaczącemu importowi masy celulozowej. Biorąc pod uwagę powyższe, stwierdzić można, że branża papiernicza jest atrakcyjna z punktu widzenia lokowania w niej działalności produkcyjnej. Ulokowanie w Polsce działalności wytwórczej zorientowanej na produkcję masy celulozowej drzewnej, daje szansę zyskania przewagi

konkurencyjnej w oparciu o bliskość do rynku zbytu w stosunku do działalności polegającej na imporcie masy celulozowej.

Polska należy do najbardziej atrakcyjnych kierunków docelowych dla eksportu papieru i wyrobów z papieru. Polski import wyrobów branży papierniczej był jednym z najszybciej rosnących w ostatnich latach Z punktu widzenia podmiotów obecnie działających w branży papierniczej w Polsce, jak również tych które powstaną w najbliższych latach jest to potencjalna szansa do wzrostu własnej sprzedaży – gdyż jeżeli polskie podmioty wygrają konkurencję z zagranicznymi wówczas same wypełnią „lukę" importową – zmniejszając w istocie wielkość poziomu potencjalnego importu, poprzez zamianę go na podaż krajową.

Z przeprowadzonych badań wynika również, że głównym odbiorcą masy celulozowej oraz papieru i tektury jest przemysł, a ściślej przetwórstwo przemysłowe. Naturalnym jest, że papier i tektura, podobnie jak masa celulozo – drzewna głównie wykorzystywane są do produkcji wyrobów z papieru, warto jednak zauważyć, że istotnymi odbiorcami papieru i tektury spośród pozostałych działów są działy produkcji mebli oraz produkcji wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych, a więc działy, które od lat należą do najszybciej rosnących pod względem wartości produkcji sprzedanej. Ważnym odbiorcą papieru i tektury jest także sektor artykułów spożywczych, który z kolei ma największy dział w Polsce pod względem wartości sprzedanej produkcji i także w ostatniej dekadzie rósł szybciej niż przeciętnie produkcja przemysłu przetwórczego w Polsce. Można zatem przypuszczać, że dalszy wzrost wymienionych działów będzie przyczyniał się do dalszego wzrostu popytu na papier i wyroby z papieru w latach przyszłych.

W związku z tym, że obok popytu krajowego istotną część popytu ogółem stanowi popyt zagraniczny, poddano analizie eksport polskiej branży papierniczej. Z przeprowadzonych badań wynika, że polskie produkty i wyroby branży papierniczej znajdują odbiorców głównie na terenie krajów Unii Europejskiej (największym odbiorcą eksportu są Niemcy), choć warto zauważyć, że wśród 10 największych odbiorców znajdują się też kraje z za wschodniej granicy – Ukraina i Rosja.

W niniejszej publikacji poddano również badaniu kondycję finansową reprezentatywnych przedsiębiorstw działających w branży papierniczej. Ze względu na konieczność pozyskania odpowiednich danych wybrano spółki notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. W branży papierniczej notowane były dwie spółki Arctic Paper SA oraz Kompap SA. Przeprowadzone badania wykorzystujące narzędzia analizy wskaźnikowej pozwoliły ocenić ich sytuację ekonomiczno-finansową.

Reasumując, należy stwierdzić, iż hipoteza mówiąca o tym, że: analiza obecnej sytuacji oraz określenie perspektyw dla branży papierniczej są kluczowymi działaniami poprzedzającymi decyzję o uruchomieniu działalności gospodarczej w tym obszarze, została zweryfikowana pozytywnie. Z punktu widzenia zbytu na wyroby przedsiębiorstw działających w branży papierniczej uruchomienie działalności produkcyjnej wydaje się więc być przedsięwzięciem mającym dobre perspektywy rozwoju.

Bibliografia

1. *Bariery rozwoju przedsiębiorstw, czyli co najbardziej hamuje wzrost polskich firm, Raport z wyników ankiety przeprowadzonej podczas II Forum Przedsiębiorców Grant Thornton*, Krajowa Izba Gospodarcza, Grudzień 2013 roku.

2. Borowiecki R., Siuta-Tokarska B., *Problemy funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Synteza badań i kierunki działania*, Difin, Warszawa, 2008.

3. Czekaj J., Dresler Z., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw: podstawy teorii*, PWN, Warszawa 2001.

4. Dębski W. *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, Warszawa 2005.

5. Drucker P. F., *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka o zasady*, PWE, Warszawa 1992.

6. Drucker P.F., *Praktyka zarządzania*, MT Biznes, Warszawa 2010.

7. Dudycz T., *Analiza finansowa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1999.

8. *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Piasecki B., (red.), PWN, Warszawa–Łódź 2001.

9. Gabrusewicz W., *Analiza finansowa przedsiębiorstwa: teoria i zastosowanie*, PWE, Warszawa 2014.

10. Gabrusewicz W., *Podstawy analizy finansowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005.

11. Gacka M., *Przemiany sektora mikroprzedsiębiorstw w Polsce – szanse i bariery*, [w:] *Innowacyjność i konkurencyjność przedsiębiorstw*, Mazurkiewicz S., Freitag–Mika W. (red), Instytut Technologii i Eksploatacji, Radom 2015.

12. Gad J., *Analiza i ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa*, [w], *Ekonomia finanse prawo gospodarcze Podręcznik dla sędziów i prokuratorów*, Czapla T. (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2015.

13. Glinka, S. Gudkova B., *Przedsiębiorczość*, Oficyna Wolters Kluwer business, Warszawa 2011.

14. Godziszewski B., Haffer M., Stankiewicz M.J., Sudoł S., *Przedsiębiorstwo. Teoria i praktyka zarządzania*, PWE, Warszawa 2011.

15. Griffin R. W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 2006.

16. Grzegorzewska–Mischka E., *Współczesne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, Wyd. SGH, Warszawa 2010.

17. Grzegorzewska–Mischka E., Wyrzykowski W., *Przedsiębiorczość, przedsiębiorca, przedsiębiorstwo*, Oficyna Wydawnicza Bookmarket, Gdańsk 2009.

18. Hendzel D., *Możliwość kształtowania postaw przedsiębiorczych w organizacji gospodarczej*, [w:] *Kształtowanie postaw przedsiębiorczych a edukacja ekonomiczna*, Dąbrowski M., Majewski B., Wachowiak P. (red)., Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa 2007.

19. Janik W. Paździor A., *Zarządzanie finansami spółki kapitałowej*, PWE, Warszawa 2010.

20. Janik W., Paździor A, Paździor M., *Analiza i diagnozowanie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Politechnika Lubelska, Lublin 2017.

21. Janik W., Paździor A., *Zarządzanie finansowe w przedsiębiorstwie*, Politechnika Lubelska, Lublin 2011.

22. Kaliszczak L., Nesterowicz R., *Uwarunkowania przedsiębiorczości w Polsce w dobie globalnego, kryzysu*, *Przedsiębiorstwo i region,* 6/2014.

23. *Kapitał ludzki, a kształtowanie przedsiębiorczości*, Juchnowicz M. (red.), wyd. Poltex, Warszawa 2004.

24. Klimek J., Klimek S., *Przedsiębiorczość bez tajemnic*, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2010.

25. Kowalczyk A., Nogalski B., *Zarządzanie wiedzą. Koncepcja i narzędzie*, Warszawa 2007.

26. Kubasik A., *Warunki rozwoju przedsiębiorczości w obszarze regulacji*, [w:], *Uwarunkowania przedsiębiorczości – aspekty ekonomiczne i antropologiczno – społeczne*, Jaremczuk K. (red.), Wydawnictwo PWSZ, Tarnobrzeg 2006.

27. Nawojczyk M., *Przedsiębiorczość, o trudnościach w aplikacji teorii*, Nomos, Kraków 2009.

28. Nogalski B., *Przedsiębiorczość – współczesnym wyzwaniem polskiej gospodarki*, [w:] *Przedsiębiorstwo – Przedsiębiorczość* – Rynek, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2003.

29. Nowak E., *Analiza sprawozdań finansowych*, PWE, Warszawa 2014.

30. Paździor A., *Przedsiębiorczość. Jak pozyskać kapitał*, Politechnika Lubelska, Lublin 2011.

31. Piecuch T., *Przedsiębiorczość, Postawy teoretyczne*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa, 2010.

32. *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Lichtarski J. (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2005.

33. *Przedsiębiorczość w turystyce*, Czechowski L., (red.), Wyd. WSTiH w Gdańsku, Gdańsk 2011.

34. Rokita J., *Zarządzanie strategiczne*, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2005.

35. Schumpeter J., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.

36. Sudoł S., *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teorie i praktyka zarządzania*, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń 2002.

37. Szelągowska–Rudzka K., *Przedsiębiorczość – aspekty teoretyczne i metodologiczne*, [w:] *Uwarunkowania przedsiębiorczości – aspekty ekonomiczne i antropologiczno – społeczne*, Jaremczuk K., (red.),Wydawnictwo PWSZ, Tarnobrzeg 2006.

38. Szymanowski W., Szczawiński M., *Elementy nauki o przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2005.

39. Świeszczak K., *Uwarunkowania skuteczności działania inkubatorów przedsiębiorczości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016.

40. Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. *o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji*, (tekst jednolity Dz. U. z 2003 r. nr 153 poz. 1503 z późn. zm.).

41. Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. *o swobodzie działalności gospodarczej*, (Dz. U. 2004 Nr 173 poz. 1807), Art. 4.

42. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. *Kodeks cywilny*, (tekst jednolity Dz.U.2016.0.380), Art. 55.

43. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. *o rachunkowości*, art. 47 ust. 4 (Dz.U. 1994 nr 121 poz. 591).

44. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. *o rachunkowości*, art. 69 (Dz.U. 1994 nr 121 poz. 591).

45. Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. *Prawo przedsiębiorców*, art. 3 (Dz. U. 2018 poz. 646).

46. *Zarządzanie małą i średnią firmą*, Matejun M. (red.), Difin, Warszawa 2014.

47. Zioło Z., *Rola przedsiębiorczości w rozwoju społeczno – gospodarczym układów przestrzennych* [w:] „Przedsiębiorczość-Edukacja", 2015, Kraków 2015.

48. Żminda T., Bis J., Skrzetuski R*., Przedsiębiorczość w wybranych słabo rozwiniętych regionach pogranicza polsko – ukraińskiego* [w:] *Partnerstwo Wschodnie: etyczne i społeczno – prawne aspekty relacji między Unią Europejską a Ukrainą*. T. 2, *Społeczno – prawne aspekty relacji między Unią Europejską a Ukrainą*, red. nauk.: Szczot E., Jaśkiewicz J., Lebediuk W., Akademia im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim, Gorzów Wielkopolski 2018.