

Bogdan Klepacki¹

Marzena Kruk

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Wybrane problemy funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw zajmujących się handlem żywnością w warunkach integracji europejskiej

Selected problems of small and medium size food selling enterprises under conditions of the EU integration

Abstract. Same problems of small and medium food marketing enterprise have been presented. The authors have shown results of an investigation made in nine firms, their resources, major adjustment decisions, especially in the form of outsourcing, and their economic results.

Key words: small and medium enterprises, food market, economic results

Synopsis. W opracowaniu przedstawione wybrane zagadnienia dotyczące funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw uczestniczących w handlu produktami żywnościowymi. Zaprezentowano wyniki badań przeprowadzonych w dziewięciu przedsiębiorstwach, ze szczególnym uwzględnieniem ich zasobów, głównych działań dostosowawczych, w tym dokonanych w ramach outsourcingu, a także wyniki ekonomiczne tych przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: małe i średnie przedsiębiorstwa, handel żywnością, wyniki ekonomiczne

Wstęp

Małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP), są dominującymi podmiotami gospodarczymi na polskim rynku. Sektor MSP wytwarza 33% PKB i zatrudnia prawie 30% ogółu pracujących w Polsce². Charakteryzuje się dynamicznym stosunkiem do otoczenia, gdyż przedsiębiorstwa tej grupy są w stanie najszybciej reagować na zmiany preferencji potencjalnych klientów. Cechuje je mobilność w angażowaniu środków finansowych w różne branże, a także w opłacalne przedsięwzięcia w konkretnych warunkach rynkowych. MSP są w stanie kreować nową wartość dla potencjalnych nabywców, poświęcając konieczny do tego czas i wysiłek, akceptując przy tym określony poziom ryzyka finansowego i operacyjnego. Bardzo często bazują na produkcji opartej nie na ekonomii skali, ale na ciągłym poszukiwaniu okazji rynkowych. Problem funkcjonowania MSP, zwłaszcza w sektorze żywnościowym, jest bardzo ważny. W ostatnich latach zmieniają się potrzeby i preferencje konsumentów. Przykładem jest np. wzrost liczby konsumentów dążących do poprawy kondycji fizycznej i zachowania szczupłej sylwetki, zmniejszenia uciążliwości przygotowania posiłków, rozwoju relacji towarzyskich i biznesowych.

Wyniki badań przeprowadzonych w dziewięciu wybranych celowo przedsiębiorstwach ujawniły, że po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej najmniejsze firmy handlowe

¹ Prof. dr hab.; e-mail: dwne@sggw.pl.

² Dane według GUS [Główny... 2008A].

dostrzegły dosyć szybko możliwości kreowania nowych potrzeb konsumentów i rozwijania nowych form sprzedaży, poprawiających pozycję przedsiębiorstwa na rynku dzięki wysokiej ocenie żywności polskiej przez rodzimego konsumenta. Szansą dla krajowych przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku artykułów żywnościowych stał się wysoki, w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej, udział wydatków na żywność. Umocniły się firmy, które mimo rosnącej konkurencji i bardzo dużego ryzyka finansowego postawiły na stabilną jakość, satysfakcję konsumentów i dostosowały się do norm sanitarnych obowiązujących w UE.

Celem badań było rozpoznanie, w jaki sposób włączenie Polski do UE wpłynęło na funkcjonowanie i stan małych przedsiębiorstw branży żywnościowej, a także jak zmieniły się warunki otoczenia, zwłaszcza prawne.

Charakterystyka badanych przedsiębiorstw

Badaniami objęto dziewięć celowo dobranych przedsiębiorstw, w których wszystkie powierzchnie lokalowe były wynajmowane. Dwa to spółki z o. o. istniejące na rynku od 1995 r. i o dobrej lokalizacji (w Warszawie), trzy położone na wsi, ale również w dobrym otoczeniu oraz cztery mieszczące się w mniejszych miastach pod Warszawą (jedno rozpoczęło działalność w 2004 r.), gdzie na rynku lokalnym brakowało tego typu wyspecjalizowanych przedsiębiorstw gastronomicznych.

Tabela 1. Ważniejsze informacje o badanych przedsiębiorstwach
Table 1. The main information about investigated enterprise

Numer kolejny przedsiębiorstwa	Stan zatrudnienia w roku, osoby		Wielkość przychodów w roku, tys. zł		Wartość majątku trwałego w roku, tys. zł	
	2004	2007	2004	2007	2004	2007
1	12	26	1625	2528	30	647
2	19	14	449	840	52	41
3	11	11	80	152	14	72
4	12	16	190	320	15	8
5	13	14	257	290	57	36
6	12	14	190	280	59	37
7	10	11	920	1051	28	92
8	14	14	480	640	84	182
9	12	13	770	1080	180	162

Źródło: opracowanie własne.

W przedsiębiorstwie nr 1, spółce z o.o. położonej w Warszawie, poczyniono w badanych latach nakłady inwestycyjne w obcy środek trwały, tj. lokal i jego wyposażenie, oraz w inne środki trwałe z dużej pożyczki od jej właścicieli. Na skutek tych inwestycji wzrosło zatrudnienie o 14 osób, rozszerzono działalność o catering oraz organizację imprez na większą skalę przy takich samych warunkach lokalowych, zaoferowano dużo większą ilość sprzedawanych produktów wysokiej jakości, co znacznie wpłynęło na wielkość sprzedaży.

W przedsiębiorstwie nr 2, również spółce z o.o. z Warszawy, o gorszej lokalizacji, nie poniesiono większych nakładów na nowe środki trwałe, za to podwyższono jakość oferowanych produktów oraz zmniejszono zatrudnienie o 5 osób. Zwiększyły się przychody, koszty pozostały na poziomie z 2004 roku.

Przedsiębiorstwa o numerach 3, 4 i 5 prowadzone są przez osoby fizyczne, zlokalizowane są na terenach wiejskich, ale w miejscowościach w pobliżu Warszawy. Poprawiły one swą kondycję finansową. Zatrudnienie utrzymują na podobnym poziomie co w 2004 r., a jakość i ilość oferowanych usług jest większa i lepsza. Świadczą o tym opinie klientów wypowiedziane w anonimowych ankietach oraz wielkość przychodów. Duże znaczenie mają produkty, których jakość po wstąpieniu do Unii Europejskiej jest na dużo wyższym poziomie niż przed przystąpieniem do niej Polski, a dostarczane są bezpośrednio przez producentów rolnych. Zapewne duży wpływ w takich przedsięwzięciach ma też fakt, iż w miejscowościach podwarszawskich zaczęli osiedlać się mieszkańcy Warszawy i innych regionów Polski. Rejony te rozwijają się bardzo dynamicznie pod względem ekonomicznym i charakteryzują się rozwojem małej przedsiębiorczości. Zwykle są to przedsiębiorstwa prowadzone przez całe rodziny.

Przedsiębiorstwa o numerach 6, 7, 8 i 9 położone są w małych miastach. Również i one przeżywają rozkwit, bowiem coraz więcej ludzi z dużych miast osiedla się w takich miejscowościach. Przedsiębiorstwa te od 2004 r. musiały dostosować jakość oferowanych produktów do wymogów określonych w przepisach sanitarno-epidemiologicznych, a więc zwiększały nakłady na środki trwałe. Ich kondycja finansowa uległa znacznej poprawie. Wprawdzie dochód pozostał na podobnym poziomie, ale poczynione nakłady i zwiększone zatrudnienie oraz wysoka jakość oferowanych produktów daje realną perspektywę zwiększenia rentowności.

Funkcjonowanie MSP w branży handlu żywnością

W sektorze małych i średnich przedsiębiorstw zajmujących się handlem żywnością, nastąpiły duże zmiany, pojawiły się szanse, ale i zagrożenia. Przedstawionym firmom powiodło się. Duża część MSP jednak nie wytrzymała konkurencji oraz nie była w stanie ponieść kosztów przystosowań i zakończyła działalność lub zmieniła branżę. Od 2004 roku liczba MSP zajmujących się handlem żywnością maleje³.

W przedsiębiorstwach handlowych, które dostosowały się do nowych przepisów regulujących działalność na jednolitym rynku europejskim artykułów żywnościowych, nastąpił znaczny wzrost kosztów ich działania. Zmniejszyła się skłonność MSP do inwestowania⁴. Tylko 19,8% małych i średnich firm podjęło w 2006 r. działania o charakterze inwestycyjnym. W 2007 r. skłonność MSP do inwestycji nadal malała, bowiem tylko 38,9% MSP realizowało lub planowało realizację inwestycji (57% w 2005 r., 52% w 2006 r.). Mniej MSP niż w 2005 r. zainwestowało w majątek trwały, a także zdecydowało się na zaoferowanie nowych produktów i usług. Zmniejszył się odsetek MSP inwestujących w badania i rozwój, zwiększył się odsetek MSP, które stwierdziły, że inwestycji takich nie podejmą. Jednym z powodów takiej sytuacji jest niedobór środków własnych. Kredyt jest więc ciągle najważniejszym, choć tracącym pozycję, ze źródeł finansowania inwestycji.

³ Dane GUS [Główny... 2008B].

⁴[Monitoring... 2008].

Łatwiejszy stał się dostęp do wszystkich źródeł kapitału obcego. MSP coraz chętniej wybierają leasing. Rośnie znaczenie funduszy unijnych, a także pożyczek od rodziny lub znajomych. Z funduszy strukturalnych chciało skorzystać 7,2% MSP⁵. Dofinansowanie otrzymała prawie połowa z nich. Znacznie większy odsetek MSP ma możliwość zaciągnięcia lub zwiększenia zadłużenia długoterminowego, jednak znacznie mniej firm niż w 2005 r. korzystało w 2006 r. i 2007 r. z kredytu lub pożyczki⁶. Działo się tak mimo tego, iż instytucje finansowe w mniejszym zakresie niż w latach poprzednich wymagały zabezpieczeń lub depozytu. Nastąpiło wręcz nieprawdopodobne zmniejszenie zadłużenia MSP. Na koniec 2005 r. tylko 2,3% małych i średnich firm nie miało zadłużenia, a na koniec 2007 r. aż 65,4% małych i średnich firm finansowało swoją działalność w całości środkami własnymi. Zainteresowanie innowacyjnością wśród MSP zdecydowanie maleje. Mniejsze jest też zainteresowanie dostępem do preferencyjnych kredytów na prowadzenie działań innowacyjnych. Maleje znaczenie innowacyjnego charakteru produktów i usług dla budowania pozycji konkurencyjnej.

Cena ciągle jest wiodącym czynnikiem, na którym MSP budują swoją pozycję konkurencyjną, jednak nie ma już tak silnej pozycji, jak w latach poprzednich. Rośnie znaczenie innych czynników. MSP dostrzegają efektywność stosowania strategii niszowej (wąska specjalizacja, specjalistyczna wiedza i umiejętności). Bardzo istotny w budowaniu pozycji konkurencyjnej staje się wizerunek przedsiębiorstwa, a także kompetentni, dobrze umotywowani pracownicy. W ostatnich latach, szczególnie w drugiej połowie 2007 r., zaobserwowano w MSP zajmujących się handlem żywnością problemy w doborze kadry pracowniczej. Duże oczekiwania ze strony klientów co do jakości obsługi przy sprzedaży oferowanych produktów powodują również wzrost kosztów pracy oraz wymagań ze strony kadry pracowniczej. Do długiej listy problemów związanych z zapłacowanymi kosztami pracy, brakiem przejrzystości i jednoznaczności regulacji podatkowych, nieelastycznym prawem pracy etc. doszły nowe, przede wszystkim brak wykwalifikowanych pracowników. W dalszym ciągu zbyt wysoki jest odsetek MSP oceniających negatywnie sposób obsługiwanie firm przez pracowników urzędów. Najgorzej oceniana przez MSP jest współpraca z ZUS (33,2% złych ocen)⁷, jednak nastąpiła tu już znacząca poprawa. Nieznacznie pogorszyła się ocena pracy urzędów skarbowych i urzędów pracy.

Instytucjonalne przyczyny braku skłonności MSP do inwestycji koncentrują się na zbyt dużej niestabilności warunków gospodarowania, wynikającej z ciągłych zmian regulacji systemowych. Szefowie MSP musieli ostatnio poświęcić załatwianiu administracyjnych formalności więcej czasu niż w latach poprzednich. Z doświadczenia i opinii sondażowych wiadomo, iż czas potrzebny na dopełnianie formalności administracyjnych znacznie wzrósł. Ze względu na małą liczbę osób pracujących w tych firmach każdy dodatkowy administracyjny obowiązek spada na zarządzających przedsiębiorstwem, ograniczając czas, który powinni oni poświęcać zarządzaniu firmą, tworzeniu i realizacji strategii, budowaniu trwałych relacji z kontrahentami. Do tego MSP mają problemy w ściąganiu należności. W przypadku sporu z innymi przedsiębiorcami system prawny nie jest w stanie zapewnić im skutecznej, a przede wszystkim szybkiej egzekucji prawa. Problem jest jednak głębszy, gdyż według badań przeprowadzonych przez PKPP Lewiatan przedsiębiorcy uważają, że w ciągu najbliższych dwóch lat nie można

⁵Badanie przeprowadzone na podstawie ankiet PARP.

⁶Dane GUS [Główny... 2008C].

⁷Badanie kondycji MSP [Kondycja... 2008].

liczyć na znaczącą poprawę w tej sprawie. Jest to bardzo istotna bariera rozwoju, tym istotniejsza, że mogąca doprowadzić przedsiębiorstwo oczekujące na egzekucję jego praw do bankructwa. Większość polskich firm ma skromne zasoby kapitału. Ich rozwój utrudniają też opóźnienie technologiczne i organizacyjne oraz słabo rozwinięte więzi kooperacyjne i handlowe. Przeszkodą dla rozwoju MSP jest także słabo rozwinięta infrastruktura, niestabilna sytuacja polityczna oraz trudności w dostępie do funduszy unijnych, szczególnie w kontekście bardzo dużych oczekiwań. Ze środków przewidzianych na lata 2007-2013 w pierwszych dwóch latach o dofinansowanie zamierza ubiegać się 18,9% właścicieli MSP⁸. Jest to spowodowane różnymi wymogami administracyjnymi, długim oczekiwaniem na poręczenia bankowe, dużymi obciążeniami na początku inwestycji.

MSP, szczególnie te zajmujące się handlem żywnością, pozwalają budować trwałe podstawy wzrostu gospodarczego. W nich powstaje najwięcej miejsc pracy, są elastyczne, łatwiej dostosowują się do oczekiwań klientów, a także do zmieniających się warunków gospodarowania. Dobrze wykorzystują dostępne im czynniki produkcji, są na ogół rentowne. Dzięki nim rozwija się sektor usług, a duże przedsiębiorstwa mogą optymalizować swoje koszty, korzystając z outsourcingu. Takie MSP rezygnują z zatrudniania własnych pracowników np. do działu księgowości., magazynowania zapasów, własnego transportu itp., zlecając takie usługi firmom zewnętrznym (tabela 2). W ten sposób znacznie ograniczają własne koszty związane z zatrudnieniem pracowników oraz własnych środków do wykonywania tych prac, a w szczególności z magazynowaniem towarów.

Tabela 2. Zastosowanie outsourcingu w badanych przedsiębiorstwach

Table 2. Type of outsourcing used in investigated enterprises

Numer kolejny przedsiębiorstwa	Dział księgowości w roku		Usługi transportowe w roku		Własne magazyny w roku	
	2004	2007	2004	2007	2004	2007
1	+	-	+	-	+	-
2	+	-	+	-	+	-
3	+	-	+	+	+	-
4	+	-	+	+	+	-
5	+	-	-	-	+	-
6	+	-	+	-	+	-
7	+	-	-	+	+	-
8	+	-	+	-	+	-
9	+	-	+	-	+	-

Oznaczenia: + posiadają własne
- korzystają z usług firm zewnętrznych

Źródło: opracowanie własne.

W przedstawionym przykładzie wnioski są następujące: przedsiębiorcy korzystają z usług zewnętrznych, obniżają koszty a zarazem podwyższają jakość oferowanych własnych

⁸Badanie na podstawie zgłoszonych ankiet do PARP.

produktów i usług. W warunkach integracji europejskiej po 2004 r. nastąpiła jeszcze zmiana warunków prawnych funkcjonowania MSP. Na przykład⁹, osoby prowadzące pozarolniczą działalność gospodarczą na podstawie przepisów o działalności gospodarczej lub innych przepisów szczególnych, które rozpoczęły wykonywanie działalności gospodarczej nie wcześniej niż 25 sierpnia 2005 r., nie prowadzą, lub w okresie ostatnich 60 miesięcy kalendarzowych przed dniem rozpoczęcia wykonywania działalności gospodarczej nie prowadziły pozarolniczej działalności, nie wykonują działalności gospodarczej na rzecz byłego pracodawcy, na rzecz którego przed dniem rozpoczęcia działalności gospodarczej w bieżącym lub poprzednim roku kalendarzowym wykonywały w ramach stosunku pracy lub spółdzielczego stosunku pracy czynności wchodzące w zakres wykonywanej działalności gospodarczej, mają prawo przez okres dwóch lat do obniżonych składek ZUS.

Bardzo ważna też jest dla małych przedsiębiorców pomoc de minimis¹⁰. W przepisach o ordynacji podatkowej unormowano udzielanie ulg na wniosek podatników prowadzących działalność gospodarczą. Zgodnie z przepisami, organ podatkowy może przedsiębiorcy udzielić wszelkich ulg, jeżeli nie stanowią one pomocy publicznej albo stanowią pomoc de minimis w zakresie i na zasadach określonych w bezpośrednio obowiązujących aktach prawa wspólnotowego. Wartość pomocy indywidualnej udzielonej przedsiębiorcy w ciągu roku budżetowego, łącznie z wartością pomocy udzielonej w okresie ostatnich 2 lat poprzedzających, nie może przekraczać równowartości kwoty 200 tys. euro. Istnieją też pewne ograniczenia, gdyż z pomocy de minimis nie skorzystają przedsiębiorcy, którzy będą zabiegali o finansowe wsparcie w ramach tzw. form nieprzejrzystych. Pojęcie to obejmuje transakcje, co do których nie można dokładnie obliczyć wartości pomocy publicznej bez potrzeby przeprowadzenia oceny ryzyka. Dotacja w tych przepisach jest uznawana za formę przejrzystą i nie wymaga oceny ryzyka.

Innym ograniczeniem jest zasada, że na pomoc de minimis nie mogą liczyć przedsiębiorcy znajdujący się w trudnej sytuacji ekonomicznej, którzy nie są w stanie ze środków własnych lub pozyskanych z zewnątrz, np. od instytucji finansowych, pokryć strat i przy braku wsparcia ze środków publicznych mogłoby to doprowadzić w krótkim czasie do likwidacji przedsiębiorstwa. Typowe symptomy trudnej sytuacji to rosnące straty, zwiększanie się zapasów, malejące obroty, zmniejszający się przepływ środków finansowych, rosnące zaległości itp. Przykładami takiej sytuacji są sprawy sądowe, w których toczy się postępowanie upadłościowe wobec przedsiębiorstwa, lub gdy znajduje się ono w stanie niewypłacalności. Wprowadzono także zakaz dzielenia środków pomocy, których wartość wykracza poza pułap de minimis, na mniejsze części, tak by mieściły się w tym pułapie. W przypadku gdyby między pomocą uzyskaną dotychczas a jej ustawowym limitem w wysokości 200 tys. euro wystąpiła różnica, to według nowych wytycznych przedsiębiorca w ogóle nie otrzyma pomocy, jeśli wystąpi o kwotę przekraczającą tę różnicę. Ma to zapewnić nieprzekroczenie dopuszczalnych wielkości pomocy wynikających z przepisów o wyłączeniach grupowych lub z decyzji Komisji Europejskiej (może to mieć miejsce w sytuacji, gdy np. przedsiębiorca otrzymuje pomoc z dwóch różnych źródeł na ten sam projekt).

⁹ Podstawa prawna: art. 18 ust. 8 ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych [Ustawa... 1998].

¹⁰ Ordynacja podatkowa art. 67 b.§1 [Ustawa... 2007]; Rozporządzenie Komisji Europejskiej [Rozporządzenie... 2001].

Sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstw

Generalnie sytuację ekonomiczną badanych przedsiębiorstw należy uznać jako korzystną. Szczegółowe wyniki przedstawiamy w tabeli 3.

Tabela 3. Wyniki ekonomiczne badanych przedsiębiorstw
Table 3. Economic results in the investigated enterprises

Numer przedsiębiorstwa	Wielkość przychodów w roku, tys. zł		Koszty uzyskania przychodów w roku, tys. zł		Dochód netto w roku, tys. zł	
	2004	2007	2004	2007	2004	2007
1	1625	2528	1437	2176	188	352
2	449	840	325	430	124	410
3	80	152	70	98	10	54
4	190	320	130	220	60	100
5	257	290	213	217	44	73
6	190	280	90	160	100	120
7	920	1051	730	840	190	211
8	480	640	260	390	220	250
9	770	1080	380	622	390	458

Źródło: opracowanie własne.

W badanych latach we wszystkich przedsiębiorstwach wzrosła sprzedaż, podobnie zresztą jak koszty, ale również dochód zwiększył się przeciętnie o 46,6 %. Zmiany w wynikach między przedsiębiorstwami były jednak znaczne: od 11% wzrostu w przedsiębiorstwie numer 7 do 440% w jednostce numer 3. Różnice w sytuacji wiązały się z podjętymi decyzjami, np. w przedsiębiorstwie numer 1 zredukowano zatrudnienie, korzystając z usług firm zewnętrznych, pozyskano nowych kontrahentów. W przedsiębiorstwie numer 3 dochód wzrósł aż pięciokrotnie (540%), gdyż przedsiębiorstwo poprawiło jakość sprzedawanych towarów i usług. Wiele usług zlecono też firmom zewnętrznym. W przedsiębiorstwach o numerach 4, 5, 6, 7, 8 i 9 kondycja finansowa poprawiła się w mniejszym stopniu. Poniesiono w nich pewne nakłady na środki trwałe, dążono do ulepszania oferowanych towarów i usług.

Podsumowanie

Sytuacja oraz pozycja ekonomiczna MSP po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej, w warunkach zastosowania mechanizmów rynkowych, mimo silnej konkurencji, w opiniach przedsiębiorców (80%) zmierza w dobrym kierunku. W handlu żywnością, przy zmianach technologicznych, potrzeba jest dużych nakładów, ale dotacje unijne zaczynają spełniać oczekiwania osób prowadzących działalność gospodarczą. Zaprezentowany przykład dziewięciu przedsiębiorstw, dotyczące których wybrane dane przedstawiono w artykule, pokazuje, iż można osiągać dobre wyniki finansowe, ale wydaje się, że aby ułatwić rozwój polskich firm i przyciągnąć zagranicznych inwestorów, należy stworzyć w Polsce warunki prowadzenia działalności korzystniejsze niż w pozostałych

krajach UE. Konieczne jest m. in. zmniejszenie ryzyka i kosztów wynikających z niejednoznacznego prawa, a także nadmiaru wymogów formalno-prawnych.

Literatura

- Kondycja MSP. [2008]. Tryb dostępu: www.mps.gov.pl/index.php?gid. Data odczytu: sierpień 2008.
- Monitoring kondycji sektora MSP. [2008]. PKPP LEWIATAN.
- Rozporządzenie Komisji Europejskiej Nr 69/2001 z 12 stycznia 2001 w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu UE (DzU nr 123, poz. 1291 ze zm.). [2001]. *Dz. U.* nr 245, poz. 1775.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa. [2007]. Tekst ujednolicony. Tryb dostępu: http://www.e-deklaracje.gov.pl/files/akty/prd_2007.pdf. Data odczytu: sierpień 2008.
- Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych [1998]. *Dz. U.* z 2004r. nr 11 poz. 74 (z późn. zm.).
- Główny Urząd Statystyczny. [2008A]. Tryb dostępu: www.stat.gov.pl/dane_spolgosp/finanse_pod_gosp. Data odczytu: sierpień 2008.
- Główny Urząd Statystyczny. [2008B]. Tryb dostępu: www.stat.gov.pl/dane_spol_gosp/finanse_pod_gosp/wyn_fin_przed_nief/index.htm. Data odczytu: sierpień 2008.
- Główny Urząd Statystyczny. [2008C]. Tryb dostępu: www.stat.gov.pl/finase_pod_gosp_zadluz/wyn_fin_przed/index.htm. Data odczytu: sierpień 2008.