



Uniwersytet w Białymstoku
Wydział Ekonomii i Finansów

Marta Dawidziuk

Rozprawa doktorska

**MAKROOTOCZENIE A PŁYNNOŚĆ FINANSOWA
PRZEDSIĘBIORSTW DZIAŁAJĄCYCH W POLSCE**

Praca pisana pod kierunkiem
prof. dr. hab. Kazimierza S. Meredyka

Białystok 2020

Spis treści

Wstęp	5
Rozdział 1. Funkcjonalny wymiar przedsiębiorstw	8
1.1. Przedsiębiorstwo jako podmiot rynkowy	8
1.2. Sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstw	20
1.3. Płynność finansowa jako miara sprawności przedsiębiorstwa.....	37
1.4. Źródła informacji o poziomie płynności finansowej.....	48
1.5. Skutki utraty płynności finansowej w przedsiębiorstwach	53
Rozdział 2. Otoczenie a dynamika przedsiębiorstw	61
2.1. Stan i ewolucja otoczenia sektora przedsiębiorstw	61
2.2. Struktura otoczenia przedsiębiorstwa.....	65
2.3. Mikrootoczenie przedsiębiorstw	69
2.4. Makrootoczenie przedsiębiorstw.....	72
Rozdział 3. Instytucje formalne a płynność finansowa przedsiębiorstw	83
3.1. Specyfika instytucji formalnych.....	83
3.2. Czynniki kształtujące otoczenie formalne.....	86
3.3. Analiza otoczenia instytucjonalnego formalnego i jego wpływu na płynność finansową przedsiębiorstw	88
3.4. Wnioski	95
Rozdział 4. Ogólna sprawność systemu gospodarczego a płynność finansowa przedsiębiorstw	97
4.1. Sprawność systemu gospodarczego	97
4.2. Czynniki kształtujące otoczenie gospodarcze	98
4.3. Analiza ogólnej sprawności systemu gospodarczego i jego wpływu na płynność finansową przedsiębiorstw	106
4.3.1. PKB a płynność finansowa przedsiębiorstw	106
4.3.2. Inflacja a płynność finansowa przedsiębiorstw.....	107
4.3.3. Stopy procentowe a płynność finansowa przedsiębiorstw.....	109
4.3.4. Kursy walut a płynność finansowa przedsiębiorstw	110
4.4. Wnioski	114

Rozdział 5. Otoczenie techniczne w gospodarce a płynność finansowa przedsiębiorstw	116
5.1. Pojęcie otoczenia technicznego w gospodarce	116
5.2. Czynniki kształtujące otoczenie techniczne	119
5.3. Analiza otoczenia technicznego w gospodarce i jego wpływu na płynność finansową przedsiębiorstw	131
5.3.1. Nakłady na działalność badawczą i rozwojową a płynność finansowa przedsiębiorstw.....	131
5.3.2. Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach a płynność finansowa przedsiębiorstw	132
5.3.3. Nakłady inwestycyjne a płynność finansowa przedsiębiorstw.....	134
5.3.4. Wynalazki krajowe a płynność finansowa przedsiębiorstw	135
5.3.5. Poziom wykształcenia a płynność finansowa przedsiębiorstw	137
5.4. Wnioski.....	138
Rozdział 6. Instytucje nieformalne a płynność finansowa przedsiębiorstw	141
6.1. Pojęcie instytucji nieformalnych	141
6.2. Czynniki kształtujące otoczenie instytucjonalne nieformalne.....	143
6.3. Analiza otoczenia instytucjonalnego nieformalnego i jego wpływu na płynność finansową przedsiębiorstw	152
6.3.1. Poziom zatrudnienia a płynność finansowa przedsiębiorstw	152
6.3.2. Mobilność ludności a płynność finansowa przedsiębiorstw	153
6.3.3. Struktura wiekowa społeczeństwa a płynność finansowa przedsiębiorstw....	155
6.4. Wnioski.....	158
Zakończenie	160
Bibliografia	163
Wykaz rysunków.....	179
Wykaz schematów.....	180
Wykaz tabel	181
Wykaz tablic	183
Wykaz wykresów.....	184
Streszczenie	186
Summary	187

Wstęp

Przedmiotem badań niniejszej rozprawy jest sektor przedsiębiorstw działających w Polsce w latach 2000 – 2019, ze szczególnym uwzględnieniem problemu płynności finansowej wyrastającej z ryzyka i niepewności organizacyjnej.

Prawidłowa diagnoza stanu obecnego oraz przyszłości to jeden z fundamentów umiejętności przedsiębiorcy. Informacja o makrootoczeniu może przygotować przedsiębiorstwo na zmiany oraz wspomóc w ciągłym rozwijaniu się na rynku.

Sygnaly z otoczenia stanowią podstawę racjonalnego planowania przyszłości przedsiębiorstw, które mogą zwiększać elastyczność swoich działań i być mniej narażonymi na wstrząsy i kryzysy. Makrootoczenie przedsiębiorstwa powinno być przedmiotem monitorowania, ponieważ na tej podstawie można wnioskować o prawdopodobnych zachowaniach podmiotów wchodzących w skład mikrootoczenia, czyli nabywców produktów przedsiębiorstw, konkurentów oraz innych podmiotów, od których zależy pozycja rynkowa przedsiębiorstw. Analiza otoczenia ułatwia więc unikanie zagrożeń, ale także ułatwia wykorzystywanie szans rozwojowych.

Działalność przedsiębiorstw jest narażona na ryzyka, często w konsekwencji negatywnie wpływających na płynność finansową przedsiębiorstwa. Wiele różnych czynników wpływa na płynność finansową przedsiębiorstwa. Stosując kryterium podmiotowe, można je podzielić na czynniki zależne od przedsiębiorstwa, a więc takie, na które ma ono wpływ, oraz na czynniki od przedsiębiorstwa niezależne, czyli znajdujące się poza sferą jego oddziaływania. Między tymi czynnikami a strategią płynności finansowej zachodzi ścisła relacja: wpływają one bezpośrednio na płynność finansową.¹

Niewypłacalność jest najczęstszą przyczyną upadłości przedsiębiorstw, mimo że w sprawozdaniach finansowych mogą one wykazywać dodatni wynik finansowy (zysk)². Pogorszenie się kondycji finansowej przedsiębiorstw działających w Polsce sygnalizują statystyki, pokazujące coraz większe trudności z uzyskaniem płatności za sprzedawane produkty³. Z praktyki gospodarczej wynika, że większość przedsiębiorstw upada nie dlatego, że utraciły zdolność do generowania zysków, lecz dlatego, że utraciły płynność finansową⁴. Innymi słowy, najpowszechniejszą przyczyną upadków firm jest niedostateczna kontrola nad finansami. Prowadzone na świecie badania niezmiennie wskazują, że jest to przyczyną około jednej trzeciej bankructw.⁵

Celem badań jest analiza czynników stabilności długookresowej przedsiębiorstw w Polsce w latach 2000 - 2019. Na linii czasu wyrazem stabilności każdego przedsięwzięcia pozostaje, jak wiadomo, utrzymywanie płynności finansowej. Sformułowano więc hipotezę, że główną zmienną działalności przedsiębiorstw jest wpływ makrootoczenia na płynność finansową.

¹ D. Wędzki, *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003, s. 72.

² W. Janik, *Płynność finansowa przedsiębiorstw, cz. 1*, „Doradca Podatnika” 2006, nr 36.

³ A. Janus, *Jak poprawić płynność finansową w firmie*, raport IPO.pl, s. 3.

⁴ W. Janik, *Płynność finansowa przedsiębiorstw, cz. 1*, „Doradca Podatnika” 2006, nr 36.

⁵ C. Barrow, *Zarządzanie finansami w małej firmie*, Helion, Gliwice 2009, s. 7.

Objaśnienie mechanizmu powstawania problemu płynności oraz określenie jej podstawowych przyczyn podjęto w oparciu o metodę hipotetyczno-dedukcyjną badań.

W celu pogłębienia analizy funkcji głównej podzielono hipotezę główną na cztery części i zbudowano cztery funkcje szczegółowe:

- 1) Instytucje formalne a płynność finansowa przedsiębiorstw;
- 2) Ogólna sprawność systemu gospodarczego a płynność finansowa przedsiębiorstw;
- 3) Otoczenie techniczne gospodarki a płynność finansowa przedsiębiorstw;
- 4) Instytucje nieformalne a płynność finansowa przedsiębiorstw.

Pierwsza funkcja dotyczy instytucji formalnych jako czynnika płynności finansowej przedsiębiorstw (rozdział 3). Mianownikiem jest tu państwo i prawo. Tworzą one przepisy, które stanowiąc ramy działania, mogą kreować zagrożenia bądź szanse dla przedsiębiorstwa. Zaprezentowano tu tendencje w zakresie zmian w prawie dotyczących np. nakazów (zakazów) do stosowania pewnych norm. Zwrócono uwagę na zmiany dokonywane w prawie regulującym działalność przedsiębiorstw, szczególnie w przepisach podatkowych i dotyczących zatrudnienia, gdyż tworzą nowe warunki ich funkcjonowania.

Druga funkcja dotyczy ogólnej sprawności systemu gospodarczego jako wymiaru wpływającego na płynności finansową przedsiębiorstw (rozdział 4). Wysoka sprawność systemowa przyspiesza bowiem dostosowania proefektywnościowe mniej sprawnych podmiotów gospodarczych. Jednakże efektywność procesowa systemu gospodarczego wymaga jasnego zdefiniowania oraz świadomego i profesjonalnego wykorzystania paradygmatu efektywności⁶. Przedstawiono tu dane liczbowe i opisano podstawowe wskaźniki jakimi są: wzrost PKB, stopa procentowa i inflacja, kursy walut, stopa bezrobocia.

Trzecia funkcja dotyczy otoczenia technicznego gospodarki jako wymiaru wpływającego na płynności finansową przedsiębiorstw (rozdział 5). Otoczenie techniczne, a w tym nowoczesne technologie (informatyczne), podnoszą jakość produktu oraz obniżają koszt jednostkowy. W ostatnich latach szczególnie duże znaczenie ma rozwój internetu, który przyczynił się między innymi do powstania e-biznesu. Wyeliminowano tradycyjny kanał dystrybucji i pojawił się nowy sposób komunikacji. Postępowi technologicznemu towarzyszy ciągła modernizacja przemysłu, zmniejszenie zatrudnienia oraz nowe sposoby zarządzania przedsiębiorstwami. Omówiono tu zagadnienia związane z nowymi technologiami, tempem zmian zachodzących w technice i technologii przemysłu, stosunku do wprowadzanych innowacji, czyli przede wszystkim łatwości ich wprowadzenia do użytkowania.

Czwarta funkcja dotyczy instytucji nieformalnych jako wymiaru wpływającego na płynności finansową przedsiębiorstw (rozdział 6). Otoczenie to definiowane jest jako zespół zmiennych na które składają się: poziom oświaty i wykształcenia, stan bezpieczeństwa obywateli, poziom zatrudnienia, struktura wiekowa ludności, mobilność społeczeństwa, program opieki społecznej, wzorce konsumpcji, karier zawodowych, stosunek do pracy, sposób pojmowania ochrony środowiska naturalnego oraz roli państwa, czy też sposób spędzania wolnego czasu. Ukazano tu przykłady wpływu otoczenia nieformalnego na przedsiębiorstwo oraz przedstawiono dane liczbowe dotyczące odsetku ludzi w określonym wieku i dane na temat wiekowej struktury społeczeństwa.

Rozprawa posiada dwie warstwy: teoretyczną i empiryczną. Teoretyczna część pracy oparta została przede wszystkim na studiach i analizie literatury przedmiotu. W procesie weryfikacji funkcji szczegółowych (rozdziały 3-6) wykorzystano krajowy i zagraniczny dorobek naukowy na przestrzeni ostatnich kilkudziesięciu lat.

Uwzględniono też raporty, analizy i publikacje poświęcone zagadnieniom związanym z płynnością finansową przedsiębiorstw, działalnością tychże przedsiębiorstw i ich

⁶ K. Meredyk, *The functional dimension of the theories of economics*, "Optimum. Economic Studies" 2020, No 2 (100), p. 90.

interakcji z otoczeniem. Weryfikację hipotezy i funkcji szczegółowych oparto na materiale empirycznym własnym oraz oficjalnych danych statystycznych i doniesieniach naukowych.

Do zebranych i odpowiednio uporządkowanych danych liczbowych zastosowane zostały metody badawcze oparte przede wszystkim na analizie dynamiki i struktury badanych wielkości. W celu pogłębienia badań wykorzystane zostały metody statystyczne, zmierzające do wykrycia zależności przyczynowo-skutkowych pomiędzy wielkościami poddanymi analizie. Zastosowano następujące metody służące do wykrycia i oceny zależności liniowych:

- współczynnik korelacji liniowej Pearsona,
- liniowy model regresji,
- współczynniki determinacji (R^2).

Rozprawę zamyka zakończenie, w którym odniesiono się do celów i hipotez badawczych.

Rozdział 1

Funkcjonalny wymiar przedsiębiorstw

1.1. Przedsiębiorstwo jako podmiot rynkowy

Przedsiębiorstwa są podstawowymi podmiotami systemu gospodarczego każdego kraju. Znajdują się one w kręgu zainteresowań wielu dyscyplin naukowych, takich jak: socjologia, teoria organizacji i zarządzania, psychologia, prawo, ekonomia. Różnorodność definicji przedsiębiorstw wynika między innymi z zakresu samodzielności decyzyjnej, która zależy od ustroju polityczno-gospodarczego danego kraju, formy własności, wielkości i rodzaju podmiotu gospodarczego, statusu prawnego, rodzaju działalności. Przemiany w przedsiębiorstwach, dokonujące się w związku z rozwojem gospodarczym, również wpływają na wielorakie zmiany w jego definiowaniu.

Głównym wyzwaniem dla przedsiębiorstw w XXI wieku jest identyfikacja i dostarczanie wartości każdemu interesariuszowi. Przedsiębiorstwa w większości branżach obejmują wiele sektorów lub współpracują w wieloma sektorami.⁷

Przedsiębiorstwa, jako kategoria ekonomiczna, są różnie definiowane. Najogólniej określa się je jako jednostkę gospodarczą, wyodrębnioną pod względem techniczno-produkcyjnym, organizacyjnym, ekonomicznym i prawnym.⁸

Według S. Sudoła⁹ przedsiębiorstwa powstały wraz z rozwojem stosunków towarowo-pięniężnych (tworzące się żywiłowo przedsiębiorstwa handlowe, bankowe i przemysłowe rozsądziły cechową gospodarkę feudalną) stając się fundamentem gospodarki kapitalistycznej. Cechą przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej jest to, że prowadzą one kalkulację kupiecką, kalkulują koszty produkcji, usług oraz przychody, dążąc do uzyskania racjonalności gospodarczej. Podstawą racjonalności jest umiejętne przetworzenie zasobów na efekty w postaci uzyskiwania odpowiednich przychodów i wyniku finansowego.

A. L. Platonoff¹⁰ uważa, że przedsiębiorstwo to taka organizacja gospodarcza, która poprzez przewagę konkurencyjną, rozwija się i spełnia oczekiwania interesariuszy wewnętrznych (właścicieli, pracowników itp.) i zewnętrznych (klientów, dostawców itp.). B. Plawgo¹¹ określa przedsiębiorstwo jako podmiot gospodarczy prowadzący działalność

⁷ E. Murman, T. Allen, K. Bozdogan, J. Cutcher-Gershenfeld, H. McManus, D. Nightingale, E. Rebentisch, T. Shields, F. Stahl, M. Walton, J. Warmkessel, S. Weiss, S. Widnall, *Lean Enterprise Value: Insights from MIT's Lean Aerospace Initiative*, Palgrave, New York 2002, p. 15.

⁸ Z. Dach, *Mikroekonomia dla studiów licencjackich*, Wydawnictwo Naukowe SYNABA, Kraków 2007, s. 109.

⁹ S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo, podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teoria i praktyka zarządzania*, TNOiK, Toruń 1991, s. 18; S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo jako główny podmiot życia gospodarczego*, (w:) *Przedsiębiorstwo. Teoria i praktyka zarządzania*, red. B. Godziszewski, M. Haffer, M. Stankiewicz, S. Sudoł, PWE, Warszawa 2011, s. 37.

¹⁰ A. L. Platonoff, *Zarządzanie dynamiczne. Nowe podejście do zarządzania przedsiębiorstwem*, Difin, Warszawa 2009, s. 35-36.

¹¹ B. Plawgo, *Przedsiębiorstwo jako podmiot działalności gospodarczej*, (w:) *Ekonomia ogólna*, red. K. Meredyk, UwB, Białystok 2007, s. 114.

na własny rachunek w celu osiągnięcia określonych korzyści oraz zakłada się przy tym, że przedsiębiorstwo dąży do maksymalizacji zysku.

Według R. Kolmana¹² przedsiębiorstwo to jednostka gospodarcza wyodrębniona pod względem prawnym, organizacyjnym i ekonomicznym, mająca określone zadania w aspekcie potrzeb społecznych. W definiowaniu przedsiębiorstwa zbliżone podejście występuje u A. Panasiuka¹³, który podaje, że przedsiębiorstwo jest podstawową jednostką organizacyjną gospodarki narodowej, służącą zaspokajaniu potrzeb społecznych, tworzoną w celu osiągania efektów ekonomicznych poprzez produkcję dóbr rzeczowych, świadczenie usług lub inną działalność. Przedsiębiorstwo jest przede wszystkim samodzielną i samofinansującą się jednostką gospodarczą, mającą osobowość prawną.

Podobne podejście reprezentuje J. Antoszkiewicz¹⁴, według którego przedsiębiorstwo jest specyficzną, synergetyczną całością, w której najbardziej istotny czynnik stanowią ludzie i to od ich wiedzy, umiejętności, a także zaangażowania zależą osiągane wyniki. Także S. Borkowski¹⁵ określa, że przedsiębiorstwo to osoba lub zespół osób wyposażonych w odpowiednie zasoby, prowadzących działalność gospodarczą, w odpowiednie zasoby, prowadzących działalność gospodarczą, polegającą na wytwarzaniu produktów lub świadczenia usług służących zaspokajaniu ludzkich potrzeb, realizowaną w celach zarobkowych, w sposób zorganizowany i ciągły, w warunkach wyodrębnienia ekonomicznego i prawnego.

Przedsiębiorstwo w sensie ściśle ekonomicznym, według Y. Allaire¹⁶ jest szczególnym zbiorem zasobów, technologii i kapitałów potrzebnych do produkcji i umieszczania na rynku produktów lub usług, za które nabywcy będą skłonni płacić cenę pozwalającą na odpowiednie pokrycie nakładów, jakich wymaga działalność przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorstwo jest to jednostka (podmiot) prowadząca działalność gospodarczą, dążąca do zaspokojenia potrzeb innych podmiotów życia społecznego (osób i/lub instytucji) przez wytwarzanie produktów i/lub świadczenie usług, przy czym działalność ta jest motywowana chęcią uzyskania korzyści majątkowych i prowadzona samodzielnie na ryzyko właściciela czy właścicieli.¹⁷

Przedsiębiorstwo jest podstawowym ogniwem gospodarki narodowej, gdyż od rozwoju przedsiębiorstw zależna jest pozycja ekonomiczna kraju, bowiem przedsiębiorstwa tworzą bogactwo narodowe. Ich działalność, stosowane zasady racjonalnego gospodarowania, innowacji produktowych, technologicznych i organizacyjnych, decyduje zarówno o poziomie dochodu społeczeństwa, ale także o pozycji konkurencyjnej danej gospodarki. Pozycja ta sprzyja ekspansji eksportowej i prowadzi do osiągnięcia sukcesu.¹⁸

Inne podejście definiowania występuje u H. Adamkiewicz-Drwiłło¹⁹, zgodnie z którym przedsiębiorstwo jest organizacją, wykonującą funkcje gospodarowania, prowadząc wspomnianą działalność, pod którą w warunkach obowiązującego prawa rozumie się działalność wytwórczą, budowlaną, handlową i usługową wykonywaną w celach zarobkowych i na własny rachunek podmiotu.

¹² R. Kolman, *Poradnik o jakości dla praktyków*, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego Sp. z o. o., Bydgoszcz 1995, s. 48.

¹³ A. Panasiuk, *Ekonomika turystyki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 200.

¹⁴ J. Antoszkiewicz, *Firma wobec zagrożeń. identyfikacja problemów*, POLTEXT, Warszawa 1997, s. 30.

¹⁵ S. Borkowski, *Zarządzanie produkcją. Systemy produkcyjne*, Oficyna Wydawnicza "Humanitas", Sosnowiec 2008, s. 9.

¹⁶ Y. Allaire, *Myślenie strategiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 30.

¹⁷ S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006, s. 36-37.

¹⁸ Por. *Rozwój przedsiębiorstwa – szanse i zagrożenia*, red. J. Szablowski, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Siedlcach oraz Europejskie Konsorcjum Prywatnych Szkół Wyższych, Siedlce 2008, s. 9.

¹⁹ H. Adamkiewicz-Drwiłło, *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 15.

Jeśli do scharakteryzowania przedsiębiorstwa zastosowane zostanie podejście systemowe, to można np. stwierdzić, że:²⁰

1. Przedsiębiorstwo jest otwartym systemem znajdującym się w stanie stałego wzajemnego oddziaływania ze swoim otoczeniem; pobiera z otoczenia surowce, urządzenia, ludzi i informacje, a oddaje produkty i usługi.
2. Przedsiębiorstwo jest systemem o wielu różnych funkcjach, co powoduje wielorakość wzajemnego oddziaływania przedsiębiorstwa i otoczenia. Wiele działań podsystemów przedsiębiorstwa nie może być zrozumianych bez rozważenia tej wielorakości wzajemnego oddziaływania i wielorakości funkcji.
3. Przedsiębiorstwo składa się z wielu podsystemów wzajemnie na siebie oddziałujących. Analizę zjawisk organizacyjnych dotyczących indywidualnego działania zastępuje się o wiele ważniejszą analizą działania podsystemów oraz ich powiązań.
4. Podsystemy znajdują się we wzajemnej zależności; zmiany jednego podsystemu wywołują zmiany innych podsystemów oraz całego systemu.
5. Przedsiębiorstwo istnieje w dynamicznym otoczeniu, które składa się z innych systemów, czasem większych, a czasem mniejszych od niego; otoczenie to stawia wymagania i ogranicza swobodę przedsiębiorstwa. Funkcjonowanie przedsiębiorstwa nie może być zrozumiane bez uwzględnienia wymagań otoczenia.”

Wraz ze wzrostem wykorzystania smartfonów do celów zawodowych, pojawia się pojęcie *przedsiębiorstwa mobilnego*²¹. Przedsiębiorstwo mobilne definiowane jest jako środowisko pracy, które umożliwia pracownikom wykonywanie zadań za pomocą urządzeń mobilnych bez ograniczeń czasowych i przestrzennych. Przedsiębiorstwa mobilne zmieniają sposób pracy pracowników i ostatecznie wpływają na kulturę korporacyjną i procesy biznesowe, a także środowisko pracy.

Jak przedstawiono przedsiębiorstwo definiować można na wiele sposobów. Niejedolite definiowanie w dużym stopniu zależy od dyscypliny naukowej dla potrzeb, której opisuje się przedsiębiorstwo. W ramach teorii ekonomii i zarządzania można przyjąć definicję: „Przedsiębiorstwo jest jednostką (podmiotem) prowadzącą, motywowaną chęcią uzyskania korzyści majątkowych, działalność gospodarczą, mającą na celu zaspokojenie potrzeb innych podmiotów życia społecznego przez wytwarzanie produktów lub świadczenie usług, przy czym działalność ta prowadzona jest samodzielnie na ryzyko właściciela.”²²

W gospodarce funkcjonuje wiele różnych typów przedsiębiorstw. Ta mnogość przedsiębiorstw powoduje zatem potrzebę ich klasyfikacji i to ze względu na wiele kryteriów. Jest to związane między innymi z tym, że określone problemy w różnych sferach działalności są rozwiązywane w zróżnicowany sposób właśnie w zależności od typu przedsiębiorstwa.

Zgodnie z ustawą o swobodzie działalności gospodarczej **przedsiębiorstwo**²³ (lub inaczej **jednostka gospodarcza**) jest to wyodrębniona prawnie, organizacyjnie i ekonomicznie jednostka, prowadząca działalność gospodarczą. Najczęściej definiowanym celem działalności przedsiębiorstwa jest osiąganie zysku poprzez zaspokajanie potrzeb konsumentów. W jego skład mogą wchodzić mniej lub bardziej odrębne jednostki gospodarcze, nazywane zakładami²⁴.

²⁰ *Organizacja i zarządzanie. Zarys problematyki*, red. A. Stabryła, J. Trzcieniecki, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1986, s. 116-117.

²¹ H. J. Kim, Ch. C. Lee, H. Yun, K. ShinIm, *An examination of work exhaustion in the mobile enterprise environment*, „Technological Forecasting and Social Change” 2015, vol. 100, pp. 255-266.

²² S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo, podstawy ...*, op. cit., s. 39.

²³ W anglojęzycznej literaturze ekonomicznej używa się z reguły słowa „a firm” (firma) na określenie przedsiębiorstwa w sensie ekonomicznym i mówi się o „teorii firmy” (*The Theory of the Firm*). Por. P. J. Curven, *The Theory of the Firm*, Macmillan, London 1976.

²⁴ Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2004 r. Nr 173, poz. 1807).

Nieco inne znaczenie ma przedsiębiorstwo w języku prawnym, gdyż w polskim prawie **przedsiębiorstwem** jest zorganizowany zespół składników niematerialnych i materialnych przeznaczonym do prowadzenia działalności gospodarczej.

Obejmuje ono w szczególności:

- 1) oznaczenie indywidualizujące przedsiębiorstwo lub jego wyodrębnione części (nazwa przedsiębiorstwa);
- 2) własność nieruchomości lub ruchomości, w tym urządzeń, materiałów, towarów i wyrobów, oraz inne prawa rzeczowe do nieruchomości lub ruchomości;
- 3) prawa wynikające z umów najmu i dzierżawy nieruchomości lub ruchomości;
- 4) wierzytelności, prawa z papierów wartościowych i środki pieniężne;
- 5) koncesje, licencje i zezwolenia;
- 6) patenty i inne prawa własności przemysłowej;
- 7) majątkowe prawa autorskie i majątkowe prawa pokrewne;
- 8) tajemnice przedsiębiorstwa;
- 9) księgi i dokumenty związane z prowadzeniem działalności gospodarczej.

Zgodnie z zaleceniami Komisji Wspólnot Europejskich „za przedsiębiorstwo uznaje się każdy podmiot prowadzący działalność gospodarczą, niezależnie od jego formy prawnej. Obejmuje to w szczególności osoby prowadzące działalność na własny rachunek oraz firmy rodzinne prowadzące działalność rzemieślniczą lub inne rodzaje działalności, oraz spółki cywilne lub stowarzyszenia regularnie prowadzące działalność gospodarczą”²⁵.

Uwzględniając podejście K. Kruczałaka²⁶ i L. F. Korzeniowskiego²⁷ przedsiębiorstwo można definiować w znaczeniu *funkcjonalnym, przedmiotowym i podmiotowym*.

- W znaczeniu *funkcjonalnym* termin ten występuje wtedy, gdy oznacza stałą działalność gospodarczą (produkcję dóbr, handel, usługi), uprawianą z reguły samodzielnie i w celach zarobkowych. Działalność ta, jeśli jest legalna, jest chroniona jako prawo podmiotowe przedsiębiorcy, ukształtowane w formie prawa skutecznego. Ową ochronę prawną zapewniają przedsiębiorcy zarówno przepisy prawa cywilnego, jak i liczne przepisy pozakodeksowe.
- W znaczeniu *przedmiotowym* przedsiębiorstwo to zespół środków produkcji, czyli kompleks majątkowy odpowiednio zorganizowany w celu prowadzenia określonej działalności gospodarczej. Używa się go również, gdy ustawa posługuje się nim na określenie przedmiotu danej czynności prawnej (sprzedaż, dzierżawa).
- Znaczenie *podmiotowe* przedsiębiorstwa obejmuje przedmiot praw i obowiązków związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej. Najczęściej występuje w przepisach pozakodeksowych. Wykształciło się ono w systemie gospodarki kapitalistycznej w następstwie tendencji oddzielania majątku właściciela od majątku samego przedsiębiorstwa oraz ograniczenia odpowiedzialności majątkowej.

Przedsiębiorstwa dzielimy także pod względem **rozmiarów i form**²⁸ (liczbę pracowników, formę własności i formę prawną).

²⁵ Art. 1, Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (2003/361/EC) [OJ L 124/36 of 20.5.2003] (Zalecenie Komisji z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw, 2003/361/WE).

²⁶ K. Kruczałak, *Spółki prawa handlowego i cywilnego*, „LEX” Wydawnictwo Prawnicze i Ekonomiczne, Gdańsk 1992, s. 32-33.

²⁷ L. F. Korzeniowski, *Menedżment. Podstawy zarządzania*, EAS, Kraków 2010, s. 336.

²⁸ Art. 104–106 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2004 r. Nr 173, poz. 1807).

Ze względu na liczbę pracowników przedsiębiorstwa dzielimy na²⁹:

- **mikroprzedsiębiorstwa** – zatrudniające do 9 pracowników oraz osiągające roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nie przekraczający równowartości 2 milionów euro, lub sumy aktywów bilansu na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości 2 milionów euro;
- **przedsiębiorstwa małe** – zatrudniające od 10 do 49 pracowników oraz osiągające roczny obrót nie przekraczający równowartości 10 milionów euro, lub sumy aktywów bilansu na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości 10 milionów euro;
- **przedsiębiorstwa średnie** – zatrudniające od 50 do 249 pracowników oraz osiągające roczny obrót nie przekraczający równowartości 50 milionów euro, lub sumy aktywów bilansu na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości 43 milionów euro;
- **przedsiębiorstwa duże** – zatrudniające od 250 pracowników oraz osiągające roczny obrót przekraczający równowartości 50 milionów euro, lub sumy aktywów bilansu na koniec jednego z tych lat przekroczyły równowartości 43 milionów euro.

Z punktu widzenia *form własności* można wyodrębnić przedsiębiorstwa:³⁰

- **przedsiębiorstwa prywatne** - gdzie właściciel często jest równocześnie kierownikiem. Część prywatnych przedsiębiorstw opiera się wyłącznie na pracy właściciela i jego rodziny. Wiele przedsiębiorstw zatrudnia od kilku do kilkudziesięciu pracowników, a tylko nieliczne należą do przedsiębiorstw naprawde dużych.
- **przedsiębiorstwa publiczne** to firmy, które są własnością państwa (rolę właściciela mogą pełnić władze centralne lub lokalne), w tym również przedsiębiorstwa akcyjne, których większościowy pakiet akcji jest w posiadaniu Skarbu Państwa.

Prawo gospodarcze dopuszcza kilka form organizacyjno-prawnych prowadzenia działalności gospodarczej. Wybór *formy prawnej* działalności przedsiębiorstwa nie może być przypadkowy. Przedsiębiorca ma prawo swobodnego wyboru formy prawnej. Jednak w niektórych rodzajach działalności gospodarczej ustawodawca narzuca formę prawną. Wynika to z konieczności ochrony interesów państwa i obywateli, czy specyficznych dziedzin usług wymagających wyjątkowej skali profesjonalizmu. Do takich obszarów zalicza się m. in. bankowość i ubezpieczenia.

Formy organizacyjno-prawne³¹ przedsiębiorstw w Polsce:

- **Indywidualna działalność gospodarcza** stanowi najprostszą i najbardziej rozpowszechnioną formę aktywności ekonomicznej. Nie wymaga ona wspólników. Przedsiębiorca, działając pod własnym nazwiskiem, odpowiada swoim majątkiem, ma całkowity wpływ na podejmowanie decyzji w sprawach swojej firmy.
- **Przedsiębiorstwo państwowe**³² - jest samodzielnym, samorządnym i samofinansującym się podmiotem gospodarczym, posiadającym osobowość prawną.
- **Stowarzyszenie**³³ - jest dobrowolnym, samorządnym, trwałym zrzeszeniem o celach niezarobkowych. Stowarzyszenie samodzielnie określa swoje cele, programy działania i struktury organizacyjne oraz uchwała akty wewnętrzne dotyczące jego działalności.

²⁹ Definicja małego i średniego przedsiębiorstwa (MŚP) weszła w życie 1 stycznia 2005 r., na mocy rozporządzenia Komisji (WE) nr 70/2001 (Dz. Urz. UE L 10 z 13.01.2001, s. 33) zmienionego przez rozporządzenie 364/2004 (Dz. Urz. UE L 63 z 28.02.2004).

³⁰ Art. 104–106 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2004 r. Nr 173, poz. 1807).

³¹ Por. K. Wach, *Jak założyć własną firmę w Polsce*, Instytut Wspierania Przedsiębiorczości w Krakowie, Urząd Miasta Krakowa – Wydział Strategii i Rozwoju Miasta, Kraków 2005, s. 13-14; J. Sarnowski, *Zarządzanie przedsiębiorstwem turystycznym*, ALMAMER Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa 2007, s. 14.

³² Art. 1 ustawy z dnia 25 września 1981 r. o przedsiębiorstwach państwowych, (Dz.U. 1981, Nr 24, poz. 122).

³³ Art. 2 ustawy z dnia 7 kwietnia 1989 r. Prawo o stowarzyszeniach, (Dz.U. 1989 Nr 20 poz. 104).

Stowarzyszenie opiera swoją działalność na pracy społecznej członków; do prowadzenia swych spraw może zatrudniać pracowników.

- **Fundacja**³⁴ - może być ustanowiona dla realizacji zgodnych z podstawowymi interesami Rzeczypospolitej Polskiej celów społecznie lub gospodarczo użytecznych, w szczególności, takich jak: ochrona zdrowia, rozwój gospodarki i nauki, oświata i wychowanie, kultura i sztuka, opieka i pomoc społeczna, ochrona środowiska oraz opieka nad zabytkami.

Schemat 1.1. **Formy organizacyjno-prawne prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce**



Źródło: opracowanie własne na podstawie literatury i aktów prawnych.

- **Przedsiębiorstwo spółdzielcze**³⁵ - to zrzeszenie nieograniczonej liczby osób, o zmiennym składzie osobowym i zmiennym funduszu udziałowym, które w interesie swoich członków prowadzi wspólną działalność gospodarczą. Spółdzielnia może prowadzić działalność społeczną i oświatowo-kulturalną na rzecz swoich członków i ich środowiska.
- **Spółka cywilna** - typ spółki osobowej, której działalność reaguje kodeks cywilny³⁶. Zgodnie z art. 860 § 1 k.c., przez umowę spółki wspólnicy zobowiązują się dążyć do osiągnięcia wspólnego celu gospodarczego przez działanie w sposób oznaczony, w szczególności przez wniesienie wkładów. W formie tej spółki nie można prowadzić działalności w większym rozmiarze. Jeżeli przychody netto w każdym z dwóch kolejnych lat wyniosą równowartość 800 tys. EUR (art. 2 ust. 1 pkt 2 ustawy o rachunkowości), istnieje konieczność przekształcenia spółki cywilnej w jawną lub inną dowolną spółkę handlową. Spółka cywilna wymaga dużego zaufania do wspólników, ponieważ każdy z nich odpowiada nie tylko za swoje działania, ale również za działania podjęte przez pozostałych wspólników, gdyż wspólnicy prowadzą sprawy

³⁴ Art. 1 ustawy z dnia 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach, (Dz.U. 1991 nr 46 poz. 203).

³⁵ Art. 1 ustawy z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze, (Dz.U. 1982, Nr 30, poz. 210).

³⁶ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. - Kodeks cywilny (Dz.U. 1964 nr 16 poz. 93),

spółki bezpośrednio i solidarnie odpowiadają za jej zobowiązania własnym majątkiem, czyli bez ograniczenia.

- **Spółka jawna** - jest osobową spółką handlową³⁷. Istnieje obowiązek ujawnienia w nazwie co najmniej nazwiska (firmy) jednego ze współników. Również w tej spółce każdy współnik odpowiada za zobowiązania spółki bez ograniczenia całym swoim majątkiem solidarnie z pozostałymi współnikami oraz ze spółką, z uwzględnieniem przepisu, który mówi, że wierzyciel spółki może prowadzić egzekucję z majątku współnika w przypadku, gdy egzekucja z majątku spółki okaże się bezskuteczna (subsydiarna odpowiedzialność współnika).
- **Spółka partnerska**³⁸ - utworzyć ją mogą tylko osoby wykonujące tzw. wolne zawody (np.: adwokaci, architekci, biegli rewidenci, lekarze, księgowi, stomatolodzy, rzeczoznawcy majątkowi itd.). Nie ma wymogu kapitału zakładowego. Działalność spółki jest ograniczona wyłącznie w zakresie wykonywania zawodu partnerów. W spółce partnerskiej partner nie odpowiada za te zobowiązania spółki, które powstały w związku z zawodową działalnością innych partnerów, albo podległych im pracowników.
- **Spółka komandytowa**³⁹ - jest spółką osobową ale mającą na celu prowadzenie przedsiębiorstwa w większym rozmiarze, nie ma również wymogu kapitału zakładowego. Za zobowiązania spółki odpowiada co najmniej jeden współnik bez ograniczeń (komplementariusz), a odpowiedzialność co najmniej jednego współnika (komandytariusza) jest ograniczona do wysokości sumy komandytowej. Spółkę reprezentują na zewnątrz komplementariusze. Nazwisko komandytariusza nie może być zamieszczone w firmie spółki. Forma ta umożliwia w prosty sposób wyłączenie odpowiedzialności części współników (komandytariuszy) za zobowiązania spółki, dzięki czemu jest doskonałą formą pozyskiwania kapitału do przedsięwzięć.
- **Spółka komandytowo-akcyjna**⁴⁰ - jest właściwa dla dużych podmiotów. To spółka osobowa mająca na celu prowadzenie przedsiębiorstwa pod własną firmą, w której co najmniej jeden współnik (komplementariusz) odpowiada za jej zobowiązania bez ograniczeń, a co najmniej jeden współnik jest akcjonariuszem (jego odpowiedzialność jest wyłączona). Zaletą sp. komandytowo-akcyjnej jest możliwość pozyskania kapitału na rozwój firmy bez narażania jej na przejęcie przez konkurencję. Niestety są one obciążone wysokimi kosztami utworzenia oraz późniejszego funkcjonowania. Istnieje tutaj wymóg kapitału zakładowego minimum 50 000,00 zł.
- **Spółka akcyjna**⁴¹ - również posiada osobowość prawną i może podejmować każdą działalność prawnie dozwoloną. Podstawą działania jest statut spółki w formie aktu notarialnego. Spółka wymaga rejestracji w Krajowym Rejestrze Sądowym. Minimalna wielkość kapitału to 100 000 zł (1 akcja min. 1 gr)⁴². Spółkę reprezentują zarząd i prokurent. Odpowiedzialność za zobowiązania spółki ponosi spółka do wysokości swego kapitału zakładowego (pośrednio akcjonariusze do wysokości posiadanych akcji).
- **Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (sp. z o.o.)**⁴³ - ma osobowość prawną i może podejmować wszelki cel gospodarczy. Podstawą działania jest notarialna

³⁷ Art. 22 i następane ustawy z 15 września 2000 r. Kodeksu Spółek Handlowych (Dz.U. 2000 Nr 94 poz. 1037).

³⁸ Art. 86 i następane ustawy z 15 września 2000 r. Kodeksu Spółek Handlowych (Dz.U. 2000 Nr 94 poz. 1037).

³⁹ Art.102 i następane ustawy z 15 września 2000 r. Kodeksu Spółek Handlowych (Dz.U. 2000 Nr 94 poz. 1037).

⁴⁰ Art. 125 i następane ustawy z 15 września 2000 r. Kodeksu Spółek Handlowych (Dz.U. 2000 Nr 94 poz. 1037).

⁴¹ Art.301 i następane ustawy z 15 września 2000 r. Kodeksu Spółek Handlowych (Dz.U. 2000 Nr 94 poz. 1037).

⁴² Art. 1 pkt 10 ustawy z dnia 23 października 2008 r. o zmianie ustawy – Kodeks spółek handlowych (Dz. U. z 2008 r. Nr 217, poz. 1381); Art. 1 pkt 42 ustawy z dnia 12 grudnia 2003 r. o zmianie ustawy – Kodeks spółek handlowych oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2003 r. Nr 229, poz. 2276).

⁴³ Art. 151 i następane ustawy z 15 września 2000 r. Kodeksu Spółek Handlowych (Dz.U. 2000 Nr 94 poz. 1037).

umowa spółki lub akt założycielski (spółka jednoosobowa). Spółka wymaga rejestracji w Krajowym Rejestrze Sądowym. Wielkość minimalna kapitału to 5 000 zł (1 udział min. 50 zł)⁴⁴. Spółkę reprezentują zarząd i prokurent. Może być utworzona przez jedną albo więcej osób, przy czym każdy wspólnik dysponuje liczbą głosów proporcjonalną do wielkości jego udziału, a decyzje w sprawach spółki zapadają większością głosów. Odpowiedzialność za zobowiązania spółki ponosi spółka do wysokości swego kapitału. Opodatkowana jest podatkiem dochodowym, a wspólnik od swojej części zysku.

R. W. Griffin⁴⁵, biorąc pod uwagę kryterium *obszaru działania*, dzieli przedsiębiorstwa na:

- 1) przedsiębiorstwo krajowe - nabywa wszelkie potrzebne do produkcji zasoby oraz sprzedaje wszystkie wytworzone produkty i usługi w jednym kraju,
- 2) przedsiębiorstwo międzynarodowe - jest zlokalizowane głównie w jednym kraju, lecz znaczną część zasobów lub dochodów pozyskuje z innych krajów,
- 3) przedsiębiorstwo wielonarodowe - nabywa surowce, zaciąga pożyczki, produkuje i sprzedaje wyroby na rynku o zasięgu światowym,
- 4) przedsiębiorstwo globalne - przekracza granice państwowe i nie jest przywiązane do jednego kraju macierzystego.

J. Engelhardt⁴⁶ klasyfikuje przedsiębiorstwa według *charakteru działalności* i uwzględnia podział na:

- 1) przedsiębiorstwa produkcyjne, w tym przedsiębiorstwa przemysłowe, budowlane i rolne, zajmujące się wytwarzaniem dóbr materialnych,
- 2) przedsiębiorstwa handlowe (handlu hurtowego i detalicznego), zajmujące się obrotem towarowym,
- 3) przedsiębiorstwa usługowe, świadczące różnego rodzaju usługi, np. finansowe, transportowe, gastronomiczne, zdrowotne itp.

Natomiast B. Plawgo dzieli przedsiębiorstwa na trzy grupy:⁴⁷

- 1) przedsiębiorstwa indywidualne – najprostsza forma organizacji gospodarczej, w której jeden właściciel, będący osobą fizyczną, w pełni odpowiada za zobowiązania firmy;
- 2) spółki partnerskie – będące własnością co najmniej dwóch współwłaścicieli, będących osobami fizycznymi, solidarnie i w pełni odpowiadającymi za zobowiązania firmy;
- 3) spółki akcyjne (korporacje) – będące własnością dowolnej liczby współwłaścicieli – akcjonariuszy, będących osobami fizycznymi lub prawnymi, solidarnie odpowiadającymi za zobowiązania firmy, ale tylko do wysokości udziałów w kapitale firmy.

Przedsiębiorstwo, jako jeden z podstawowych podmiotów gospodarczych jest złożonym układem o interdyscyplinarnym charakterze, na którego funkcjonowanie wpływają różne czynniki. Jednocześnie jest pojęciem często i szeroko badanym i opisywanym, a jednocześnie niejednoznacznie zdefiniowanym. W tablicy 1.1 przedstawiono różne podejścia definiowania omawianego pojęcia.

⁴⁴ Art. 154 § 1 Kodeksu Spółek Handlowych zmieniony przez art. 1 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 23 października 2008 r. (Dz. U. z 2008 r. Nr 217, poz. 1381) o zmianie ustawy - Kodeks spółek handlowych, zmiana weszła w życie z dniem 8 stycznia 2009 r.; poprzednio 50 tys. zł.

⁴⁵ R. W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 1996, s. 169.

⁴⁶ J. Engelhardt, *Typologia przedsiębiorstw*, CeDeWu, Warszawa 2008, s. 110.

⁴⁷ B. Plawgo, *Przedsiębiorstwo jako podmiot działalności gospodarczej*, (w:) *Ekonomia ogólna*, red. K. Meredyk, UwB, Białystok 2007, s. 116-117.

Tablica 1.1. Różne podejścia definiowania pojęcia „przedsiębiorstwo”

Podejście	Charakterystyka	Kryterium oceny w podejściu
ekonomiczne	to podejście zajmujące się efektywnością użycia zasobów, czyli różnicą między efektami a nakładami	efektywność
finansowe	to podejście uwzględniające zasoby o określonej wartości, przekształcane w strumienie finansowe, a kapitał przedsiębiorstwa traktowany jest jako wartość, a nie jako zestaw materialnych czynników produkcji, celem firmy jest maksymalizacja jej wartości w dłuższym okresie	rentowność
prawne	to podejście będące podmiotem praw i obowiązków określonych przez prawo cywilne i prawo handlowe	zdolność do korzystania z praw i wywiązywania się z obowiązków
organizacyjne	to jednostka zorganizowana która tworzy warunki dla procesów decyzyjnych	sprawność decyzyjna
produkcyjne	to podejście techniczno-technologiczne przetwarzające energię i zasoby materialne w produkt o złożonych parametrach użytkowych (posiadający wartość użytkową czyli zdolność do zaspokajania potrzeb ludzkich)	produktywność
społeczno-socjologiczne (behawioralne)	to podejście składające się z ludzi - jednostek, grup, ich motywacji, wzajemnych relacji, aspiracji, potrzeb, przedsiębiorczości, innowacyjności	rola człowieka (podmiotowość człowieka) jako głównego aktywu przedsiębiorstwa
etyczne	to podejście tworzące warunki do zachowania zgodnego z obowiązującymi w społeczeństwie normami etycznymi i wzorcami, związanymi z działalnością gospodarczą	etyka pracy i biznesu

Źródło: opracowanie własne na podstawie dostępnej literatury.

Zgodnie z zaleceniami Komisji Wspólnot Europejskich nowa definicja MŚP precyzuje typologię przedsiębiorstw⁴⁸. Dzieli ona przedsiębiorstwa na trzy kategorie w zależności od ich związku z innymi przedsiębiorstwami pod względem procentowego udziału w kapitale, praw głosu lub prawa do sprawowania pozycji dominującej:

- **przedsiębiorstwa niezależne**⁴⁹ - są zdecydowanie najbardziej powszechne i do tej kategorii zalicza się wszystkie przedsiębiorstwa, które nie należą do żadnej z pozostałych dwóch kategorii (przedsiębiorstw partnerskich lub powiązanych). Przedsiębiorstwo jest niezależne, jeśli: nie posiada pakietu co najmniej 25 % udziałów w innym przedsiębiorstwie; nie stanowi w co najmniej 25 % własności innego przedsiębiorstwa, podmiotu publicznego lub kilku powiązanych ze sobą przedsiębiorstw czy podmiotów publicznych, z kilkoma wyjątkami; nie sporządza skonsolidowanych sprawozdań finansowych i nie jest ujmowane w sprawozdaniach finansowych innego przedsiębiorstwa, które takie sprawozdania sporządza, a co za tym idzie – nie jest przedsiębiorstwem powiązanym. Przedsiębiorstwo może nadal być uznawane

⁴⁸ Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (2003/361/EC) [OJ L 124/36 of 20.5.2003] (Zalecenie Komisji z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw, 2003/361/WE).

⁴⁹ Art. 3, Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (2003/361/EC) [OJ L 124/36 of 20.5.2003] (Zalecenie Komisji z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw, 2003/361/WE).

za niezależne, nawet po osiągnięciu lub przekroczeniu wskazanego powyżej pułapu 25 %, jeśli w finansowaniu i tworzeniu firmy pozytywną rolę odgrywa określona kategoria inwestorów, taka jak „anioły biznesu”.

- **przedsiębiorstwa partnerskie**⁵⁰ - do tej kategorii należą przedsiębiorstwa, które pozostają w istotnym związku finansowym z innymi przedsiębiorstwami, w sytuacji gdy żadne przedsiębiorstwo nie sprawuje rzeczywistej bezpośredniej lub pośredniej kontroli nad innym przedsiębiorstwem. Przedsiębiorstwa partnerskie to takie, które nie są ani niezależne, ani powiązane z innymi przedsiębiorstwami. Przedsiębiorstwo jest partnerem innego przedsiębiorstwa, jeśli: posiada pakiet od 25 % do mniej niż 50 % udziałów w innym przedsiębiorstwie; inne przedsiębiorstwo posiada pakiet od 25 % do mniej niż 50 % udziałów w przedsiębiorstwie-wnioskodawcy; przedsiębiorstwo-wnioskodawca nie sporządza skonsolidowanych sprawozdań finansowych, w których ujmuje inne przedsiębiorstwo, ani nie jest ujmowane w drodze konsolidacji w sprawozdaniu finansowym innego przedsiębiorstwa lub przedsiębiorstwa z nim powiązanego.
- **przedsiębiorstwa powiązane**⁵¹ - do tej kategorii zalicza się przedsiębiorstwa, które tworzą grupę poprzez bezpośrednią lub pośrednią kontrolę kapitału większościowego lub większości praw głosu (za pośrednictwem umów bądź, w niektórych przypadkach, indywidualnych udziałowców) lub poprzez zdolność wywierania dominującego wpływu na działalność danego przedsiębiorstwa⁵².

W międzynarodowych analizach przedsiębiorstwa można wyodrębnić w zależności od tempa przyrostu uzyskiwanych przychodów⁵³:

- **przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu** – jednostki wykazujące (zgodnie z metodologią międzynarodową) w trzyletnim okresie średnioroczny przyrost przychodów 20 % i więcej (oznacza to, że łączne tempo wzrostu przychodów w tym okresie wynosiło 72,8 % i więcej);
- **przedsiębiorstwa wzrostowe** – podmioty, których tempo wzrostu przychodów wynosiło od 10% do 72,8% w ciągu trzech analizowanych lat;
- **przedsiębiorstwa stabilne** – podmioty uzyskujące w badanych trzyletnich okresach zbliżone wartości przychodów (tj. w ostatnim roku ich wartość stanowiła od 90 % do 110 % wartości uzyskanej na początku);
- **przedsiębiorstwa schyłkowe** – podmioty, dla których przychody uzyskane w ostatnim roku badanego okresu stanowiły od 51,2 % do 90 % przychodów uzyskanych na jego początku;
- **przedsiębiorstwa szybkiego spadku** – charakteryzujące się średniorocznym spadkiem przychodów o 20 % i więcej (oznacza to, że w końcu rozpatrywanego trzyletniego okresu przychody stanowiły 51,2 % i mniej przychodów uzyskanych na początku tego okresu).
- **gazele** - nowe przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu obserwowane w pierwszych pięciu latach od powstania.

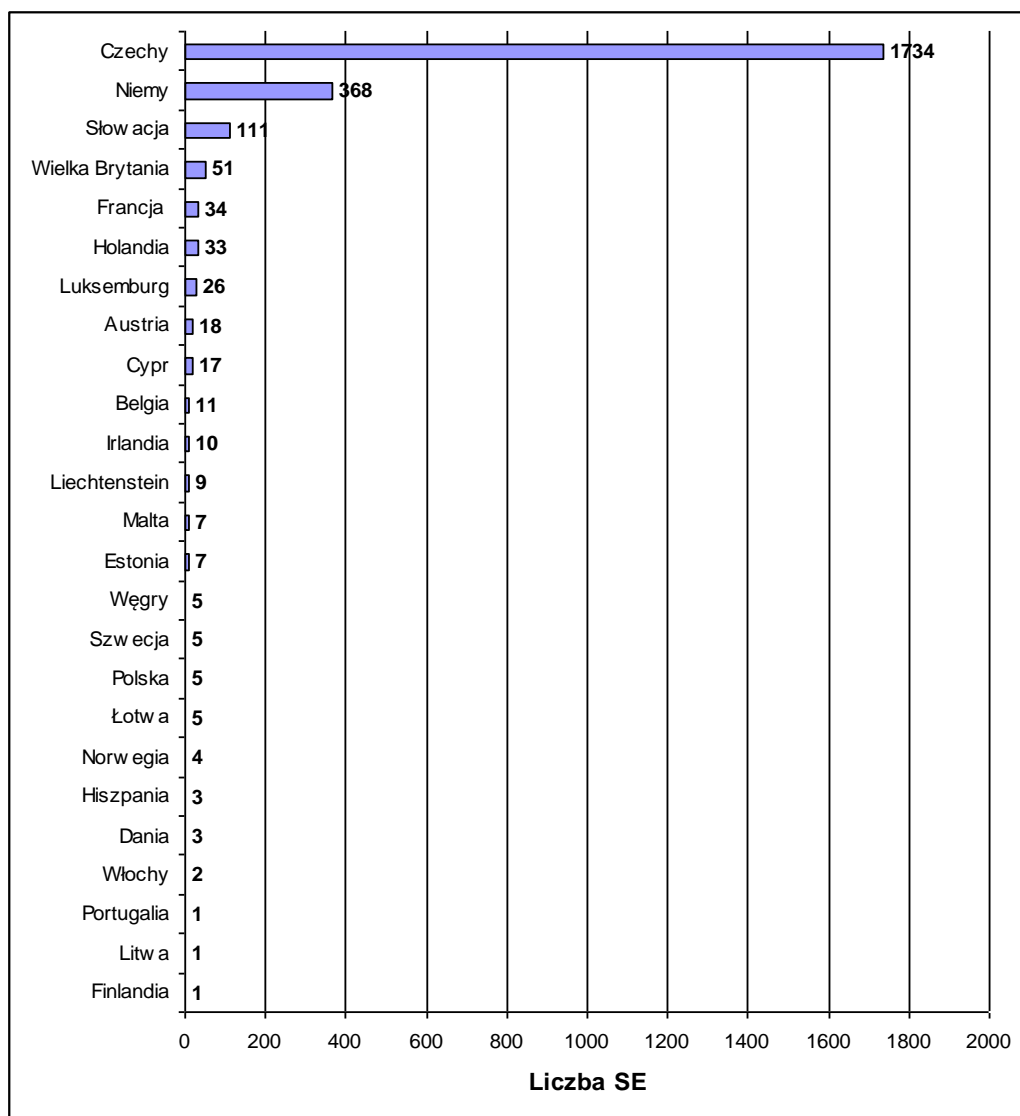
⁵⁰ Art. 3, Commission Recommendation of 6 May 2003, op. cit.

⁵¹ Ibidem.

⁵² Celem wyeliminowania trudności interpretacyjnych dla przedsiębiorstw, Komisja Europejska zdefiniowała ten typ przedsiębiorstwa poprzez przyjęcie warunków określonych w art. 1 dyrektywy 83/349/EWG w sprawie skonsolidowanych sprawozdań finansowych. Przedsiębiorstwo będzie zatem zwykle od razu wiedzieć, że należy do kategorii przedsiębiorstw powiązanych, gdyż na mocy wymienionej dyrektywy jest już zobowiązane do sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych lub jest ujmowane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym przedsiębiorstwa objętego wymogiem sporządzania takich sprawozdań.

⁵³ *Wybrane wskaźniki przedsiębiorczości*, GUS, Warszawa 2014, s. 1.

Wykres 1.1. Liczba spółek europejskich w poszczególnych krajach UE



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych A. Carlson, M. Kelemen, M. Stollt, *Overview of current state of SE foundations in Europe*, European Trade Union Institute, 21 March 2014, <http://www.worker-participation.eu> i European Company (SE) Database – The online SE inventory.

Od 1 maja 2004 roku, wraz z przystąpieniem (akcesją) Polski do Unii Europejskiej, w Polsce można również zawiązywać tzw. **spółki paneuropejskie**, które są uregulowane zarówno w ustawodawstwie wspólnotowym, jak i krajowym. Wybór formy determinuje między innymi sposób rejestracji przedsiębiorstwa lub spółki oraz zasady organizacji, czyli jego strukturę organizacyjną. Obejmują one takie formy prawne jak:

- **Spółka europejska** (*Societas Europea* - SE)⁵⁴ - od dnia 8 października 2004 roku możliwe stało się utworzenie spółki europejskiej (SE). Głównym celem statutu SE (WE 2157/2001) jest umożliwienie przedsiębiorstwom prowadzenia działalności na zasadzie transgranicznej w Europie pod tym samym systemem korporacyjnym. Ważną cechą tej nowej formy spółki jest kwestia reprezentacji pracowników na szczeblu zarządu. Kapitał założycielski to 120 000 EUR.

⁵⁴ Ustawa z 4 marca 2005 r. o europejskim zgrupowaniu interesów gospodarczych i spółce europejskiej (Dz. U. 2005 nr 62 poz. 551); Rozporządzenie Rady (WE) nr 2157/2001 z dnia 8 października 2001 r. w sprawie statutu spółki europejskiej (SE); Dyrektywa Rady 2001/86/WE z dnia 8 października 2001 r. uzupełniająca statut spółki europejskiej w odniesieniu do uczestnictwa pracowników.

- **Europejskie zgrupowanie interesów gospodarczych (EZIG)** - w trakcie opracowywania założeń działalności tej formy prawnej.
- **Spółdzielnia europejska** (*European Cooperative Society - SCE*)⁵⁵ - jej celem jest zmniejszenie istniejących barier transgranicznych oraz ułatwienie spółdzielniom prowadzenia działalności poza granicami Europy w formie europejskiej spółki akcyjnej. Kapitał założycielski to 30 000 EUR.
- **Europejska spółka prywatna** (*Societas Privata Europaea - SPE*)⁵⁶ - minimalna wysokość kapitału zakładowego 1 euro. Forma ta krytykowana jest ze względu na kwestie podatkowe oraz zaangażowania pracowników z poszczególnych państw UE.
- **Europejska spółka wzajemna**- w trakcie opracowywania założeń działalności tej formy prawnej.
- **Stowarzyszenie europejskie**- w trakcie opracowywania założeń działalności tej formy prawnej.
- **Przedsiębiorstwo zbiorowego inwestowania w zbywalne papiery wartościowe (UCITS)**⁵⁷ - umożliwia inwestowanie w fundusze inwestycyjne.

W Polsce, na dzień 31 grudnia 2015 roku, zostało zarejestrowanych zaledwie pięć spółek europejskich, którymi są: AERFINANCE SE, AmRest Holdings SE, Enastar Europejska Spółka Akcyjna Spółka Europejska, LETUMO SE i MCAA SE. Na dzień 31 grudnia 2018 roku w Polsce nadal działało pięć spółek europejskich, spośród których dwie zatrudniają powyżej pięciu osób.

Formuła spółki europejskiej szczególnie popularna stała się w Republice Czeskiej (1734), Republice Federalnej Niemiec (368) oraz Republice Słowackiej (111) – szczegółowy wykaz krajów przedstawia wykres 1.1.

Tabela 1.1. Liczba spółek europejskich w Unii Europejskiej

Lata	Liczba spółek europejskich (SE)
2004	7
2005	22
2006	54
2007	138
2008	307
2009	472
2010	679
2011	1043
2012	1602
2013	2052
2014	2125
2015	2478
2016	2695
2017	2943
2018	3000

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych A. Carlson, M. Kelemen, M. Stollt, *Overview of current state of SE foundations in Europe*, European Trade Union Institute, 21 March 2014, A. Carlson, *Overview of current state of SE foundations in Europe*, European Trade Union Institute, 13 March 2018, <http://www.worker-participation.eu> i European Company (SE) Database – The online SE inventory.

⁵⁵ Ustawa z dnia 22 lipca 2006 r. o spółdzielni europejskiej (Dz. U. z dnia 22 sierpnia 2006 r.); Rozporządzenie Rady (WE) nr 1435/2003 z dnia 22 lipca 2003 r. w sprawie statutu spółdzielni europejskiej (SCE); Dyrektywa Rady 2003/72/WE z dnia 22 lipca 2003 r. uzupełniająca statut spółdzielni europejskiej w odniesieniu do zaangażowania pracowników.

⁵⁶ Wniosek dotyczący rozporządzenia Rady z dnia 25 czerwca 2008 r. w sprawie statutu europejskiej spółki prywatnej.

⁵⁷ Irlandia stworzyła taką formę prawną.

Liczba spółek europejskich zarejestrowanych w Unii Europejskiej w latach 2004-2018 została zaprezentowana w tabeli 1.1. Zgodnie z danymi, w badanym okresie następował wzrost liczby spółek europejskich, a największy wzrost nowo zarejestrowanych SE wystąpił w latach 2012-2013 (w sumie o ponad 1000 podmiotów).

1.2. Sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstw

Od początku lat 90. XX wieku w Polsce zachodzą niezwykle ważne zmiany rzeczywistości gospodarczej wynikające ze zmian ustrojowych. Gospodarka centralnie planowana została zastąpiona przez gospodarkę rynkową. Nastąpił dynamiczny rozwój przedsiębiorczości. Celem prowadzenia działalności gospodarczej jest realizacja ludzkich marzeń o dobrobycie i wygodnym życiu. Podstawowe zadanie przedsiębiorstwa to w krótkim okresie maksymalizacja jego zysku, a w długim okresie maksymalizacja wartości przedsiębiorstwa. Wynikiem tego ma być maksymalizacja wzrostu majątku właścicieli, czyli przedsiębiorców, którzy gotowi są ponosić ryzyko, po to by mieć szansę na osiągnięcie osobistego bogactwa.⁵⁸

Celem istnienia każdego przedsiębiorstwa jest osiągnięcie maksymalnego zysku. Pozytywna ocena podmiotu gospodarczego przez otoczenie – udziałowców, kontrahentów, branżę itd. zależy od tego, jak dobrze sobie radzi na rynku, jak duży ma w nim udział i jakie uzyskuje wyniki finansowe. Działalność przedsiębiorstw oznacza dla państwa i jego gospodarki wymierne korzyści. Przedsiębiorstwa są bowiem miejscem, gdzie tworzone są produkty przeznaczone na rynek, a także miejscem pracy dającym źródło utrzymania ludności mieszkającej w regionie. Jako podatnicy zasilają budżet państwa i budżety samorządów terytorialnych.

Według H. Wnorowskiego⁵⁹ dla ekonomistów kluczowa jest aktywność człowieka w ramach przedsiębiorstwa, gdyż to, co dzieje się właśnie w przedsiębiorstwach, decyduje o sukcesie lub jego braku w procesie rozwoju gospodarczego.

Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa są postrzegane jako stymulatory rozwoju gospodarki, a ich liczba obrazuje stan przedsiębiorczości społeczeństwa oraz jest symptomem zdrowej konkurencji⁶⁰. Przedsiębiorstwa duże, poprzez wykorzystywanie zasad formalnego zarządzania, są dopiero na drodze do wyzwolenia z siebie cech przedsiębiorczości⁶¹. Wielkość przedsiębiorstw warunkowana jest przez wiele zmiennych, na przykład wielkość produkcji i sprzedaży, wyniki finansowe przedsiębiorstw, wielkość lokowanego kapitału czy liczba osób zatrudnionych. O kwalifikacji przedsiębiorstwa do danej grupy decyduje liczba zatrudnionych i wartość przychodu netto.

Tabela 1.2. przedstawia dane dotyczące podmiotów gospodarczych według liczby pracujących w latach 2002, 2010 i 2019, zgodnie z danymi zawartymi w rejestrze REGON.

Według stanu na dzień 31 grudnia 2019 roku, w Polsce zarejestrowanych było 4 365 375 podmiotów gospodarki narodowej, co w stosunku do roku 2002 daje wzrost o 897 157 podmiotów. Zgodnie z danymi zawartymi w rejestrze REGON, między rokiem 2002 i 2019 nie zmieniła się struktura podmiotów gospodarczych według wielkości mierzonej liczbą pracowników. Dominowały mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające do 9 osób, których udział oscyluje w granicy 95 proc. podmiotów gospodarki narodowej. W badanym okresie nastąpił spadek zarejestrowanych średnich i dużych podmiotów gospodarki

⁵⁸ *Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Difin, Warszawa 2010, s. 11.

⁵⁹ H. Wnorowski, *Przedsiębiorczość jako konieczny czynnik spójności*, „Optimum. Studia ekonomiczne” 2017, nr 4 (88), s. 151.

⁶⁰ A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2003, s. 6.

⁶¹ K. Safin, *Zarządzanie małą firmą*, Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2003, s. 8.

narodowej (zmiana o 617 i 901 podmiotów gospodarki narodowej). W badanych latach obserwujemy tendencję spadkową liczby przedsiębiorstw zatrudniających 1000 i więcej pracowników (zmiana o prawie 22 proc.).

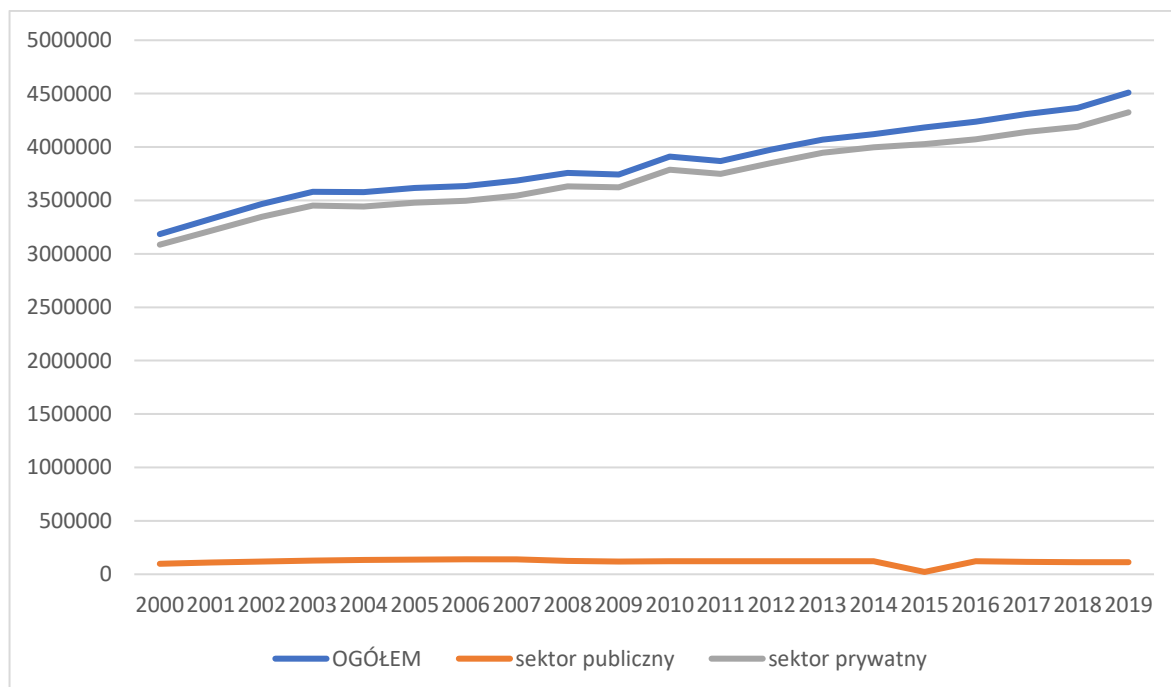
Tabela 1.2. Podmioty gospodarki narodowej według liczby pracujących zarejestrowane w rejestrze REGON w latach 2002, 2010 i 2019

WYSZCZEGÓLNIENIE	2002	2010	2019	Udział w %			Przyrost 2002-2019	Zmiana 2002-2019 (w %)
				2002	2010	2019		
OGÓŁEM	3 468 218	3 909 802	4 365 375	100,00	100,00	100,00	897 157	25,87
<i>Podmioty według liczby pracujących</i>								
- 0-9	3 302 411	3 713 677	4 192 778	95,22	94,98	96,05	890 367	26,96
- 10-49	131 480	161 550	139 995	3,79	4,13	3,21	8 515	6,48
- 50-249	28 884	29 731	28 267	0,83	0,76	0,65	-617	-2,14
- 250-999	4 501	4 033	3 600	0,13	0,10	0,08	-901	-20,02
- 1000 i więcej	942	811	735	0,03	0,02	0,02	-207	-21,97

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej, 2002 r.*, GUS, Warszawa 2003; *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2016 r.*, GUS, Warszawa 2017; *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2019 r.*, GUS, Warszawa 2020.

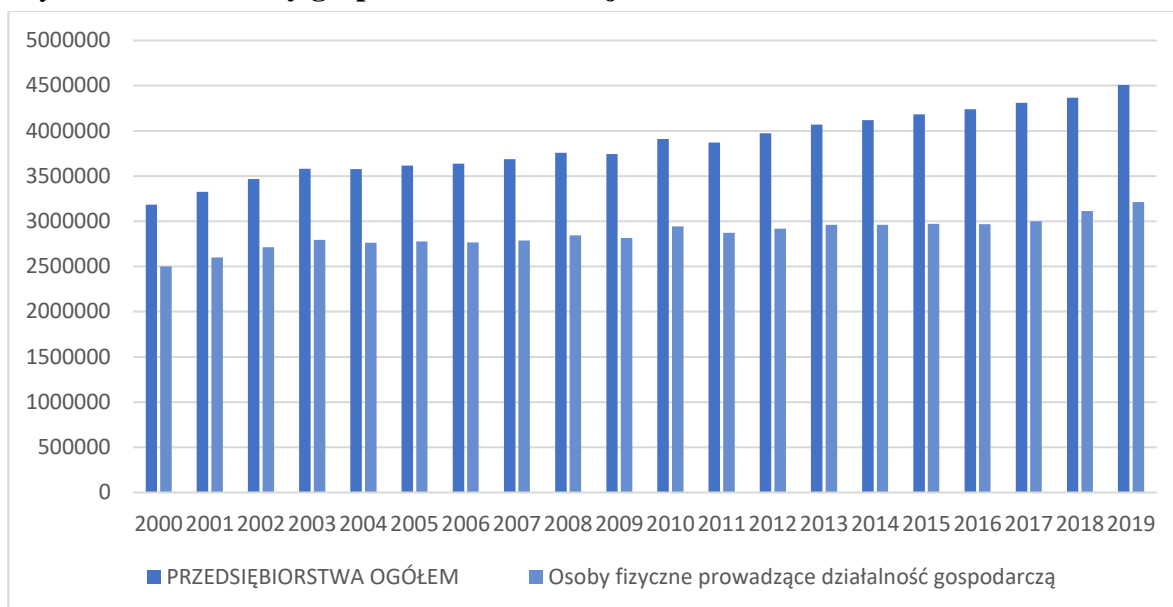
Na wykresie 1.2 możemy zauważyć, w latach 2000-2019, rosnącą liczbę przedsiębiorstw w sektorze prywatnym oraz malejącą liczbę przedsiębiorstw z sektora publicznego.

Wykres 1.2. Podmioty gospodarki narodowej według sektorów własności w okresie 2000-2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 1.3.

Wykres 1.3. Podmioty gospodarki narodowej w okresie 2000-2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2006 r.*, GUS, Warszawa 2007, tab. 1; *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2016 r.*, GUS, Warszawa 2017.

W tabeli 1.3 przedstawiono dane dotyczące przedsiębiorstw niefinansowych, których główną działalnością jest produkcja i obrót dobrami lub świadczenie usług niefinansowych. Do grupy tej nie ujmują się przedsiębiorstw publicznych zaliczonych do sektora instytucji rządowych i samorządowych.

Zgodnie z danymi zawartymi w tabeli 1.3, w latach 2000-2019 zdecydowanie dominowały podmioty sektora prywatnego (ponad 96% ogółu zarejestrowanych w latach 2000-2017 i prawie 96 proc. w roku 2018 i 2019). Do roku 2006 obserwowaliśmy nieznaczny wzrost udziału podmiotów sektora publicznego, jednakże efektem przekształceń własnościowych był malejący udział sektora publicznego, z 3,82 w roku 2006 do 2,48 w 2019 roku.

W latach 2000-2019 podstawową część zarejestrowanych podmiotów stanowiły osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, których udział w badanym okresie oscylował pomiędzy ponad 78 proc. w 2000 roku i około 71 proc. w roku 2019. Dane dotyczące liczby osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą obrazuje wykres 1.4.

Tabela 1.3. Liczba podmiotów gospodarki narodowej w okresie 2000-2019

WYSZCZEGÓLNIENIE	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
OGÓLEM	3 185 040	3 325 540	3 468 218	3 581 593	3 576 830	3 615 621	3 636 039
<i>według sektorów własności</i>							
sektor publiczny	98 917	110 910	120 593	129 315	134 513	137 597	138 769
sektor prywatny	3 086 123	3 214 630	3 347 625	3 452 278	3 442 317	3 478 024	3 497 270
<i>według wybranych form prawnych</i>							
Przedsiębiorstwa państwowe	2 268	2 054	1 951	1 736	1 306	1 029	913
Spółki handlowe	159 660	177 085	196 681	208 753	220 162	230 588	243 338
Spółki cywilne	302 717	290 890	280 547	279 208	276 897	277 422	278 337
Spółki pozostałe	1 641	1 681	1 744	1 777	1 861	1 884	1 909
Spółdzielnie	19 011	18 812	18 682	18 548	18 435	18 303	18 200
Fundacje	5 175	5 639	6 169	6 967	7 724	8 400	9 119
Stowarzyszenia i organizacje społeczne	44 932	55 031	56 737	61 548	66 573	71 121	76 279
Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą	2 500 952	2 600 127	2 714 118	2 795 860	2 763 380	2 776 459	2 765 348

WYSZCZEGÓLNIENIE	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
OGÓLEM	3 685 608	3 757 093	3 742 673	3 909 802	3 869 897 ^a	3 975 334 ^b	4 070 259 ^b
<i>według sektorów własności</i>							
sektor publiczny	139 505	124 528	120 488	121 948	121 871	123 506	122 759
sektor prywatny	3 546 103	3 632 565	3 622 185	3 787 854	3 748 026	3 851 828	3 947 500
<i>według wybranych form prawnych</i>							
Przedsiębiorstwa państwowe	572	363	289	246	194	177	165
Spółki handlowe	258 299	268 942	283 712	303 040	322 474	348 952	382 526
Spółki cywilne	280 890	276 112	267 615	271 869	276 380	279 732	284 009
Spółki pozostałe	1 944	1 963	1 991	2 016			
Spółdzielnie	18 128	17 352	17 193	17 156	17 067	17 155	17 422
Fundacje	9 812	10 409	11 305	12 444	13 617	15 219	17 098
Stowarzyszenia i organizacje społeczne	80 636	84 343	88 096	92 044	95 870	100 299	104 237
Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą	2 787 650	2 845 321	2 815 617	2 942 965	2 871 457	2 917 272	2 961 733

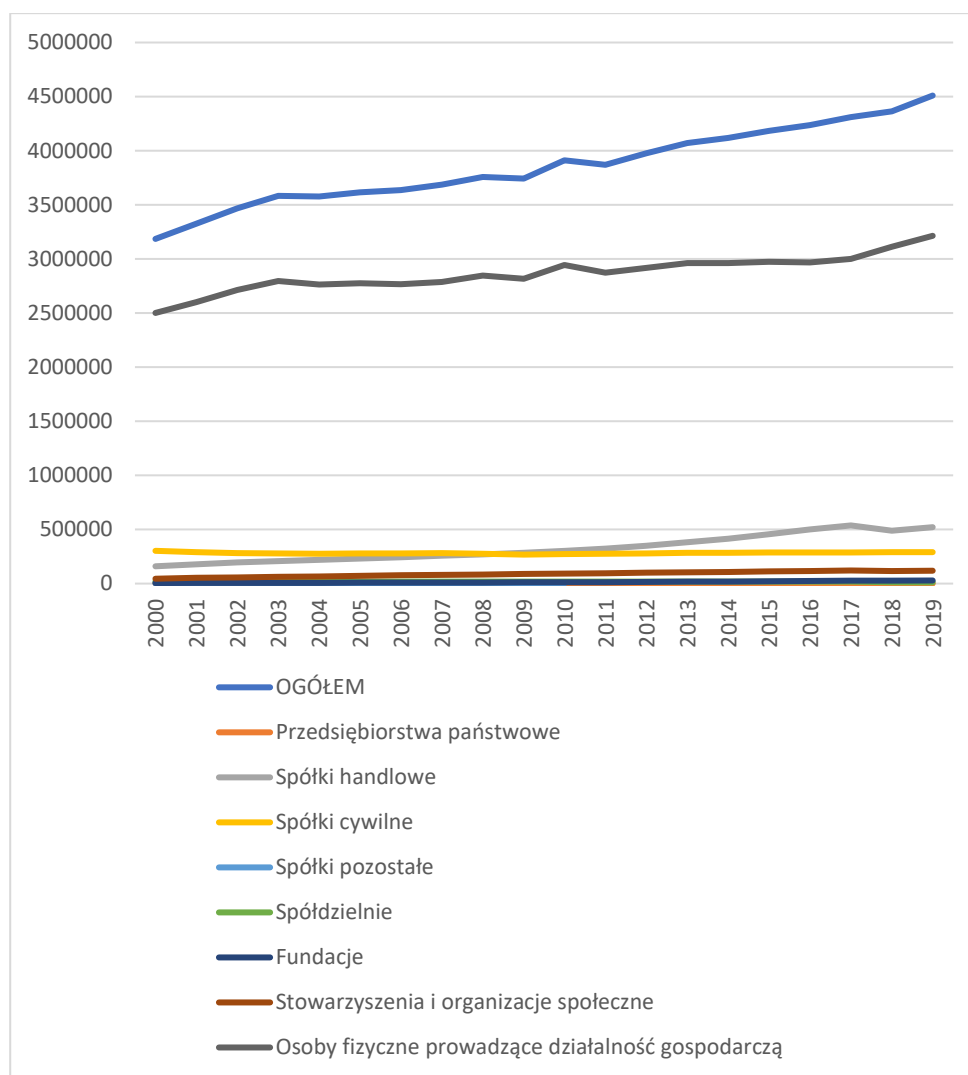
WYSZCZEGÓLNIENIE	2014	2015	2016	2017	2018	2019
OGÓLEM	4 119 671 ^b	4 184 409 ^b	4 237 691 ^b	4 309 800 ^b	4 365 375 ^b	4 509 916 ^b
<i>według sektorów własności</i>						
sektor publiczny	122 079	121 768	121 951	115 075	113 019	111 788
sektor prywatny	3 996 274	4 028 506	4 071 719	4 140 861	4 188 932	4 325 275
<i>według wybranych form prawnych</i>						
Przedsiębiorstwa państwowe	160	151	144	142	55	55
Spółki handlowe	413 813	456 910	501 056	537 273	489 908	521 073
Spółki cywilne	285 448	286 759	288 209	288 603	289 859	291 012
Spółki pozostałe						
Spółdzielnie	17 605	17 561	17 633	17 694	11 655	11 472
Fundacje	19 304	22 356	24 877	27 015	26 567	28 488
Stowarzyszenia i organizacje społeczne	107 876	112 501	116 741	120 931	114 687	118 389
Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą	2 961 239	2 972 144	2 968 786	3 001 353	3 111 733	3 213 641

^a Na spadek liczby podmiotów w 2011 r. miała wpływ aktualizacja rejestru REGON w oparciu o informacje o osobach zmarłych uzyskane z rejestru PESEL oraz aktualizacja w oparciu o informacje z Krajowego Rejestru Sądowego o podmiotach wykreślonych z KRS.

^b W podziale na sektory własności – bez podmiotów, dla których informacja o formie własności nie występuje w rejestrze REGON.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2006 r.*, GUS, Warszawa 2007, tab. 1; *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2015 r.*, GUS, Warszawa 2016, s. 34; *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2019 r.*, GUS, Warszawa 2020, s. 27.

Wykres 1.4. **Podmioty gospodarki narodowej według wybranych form prawnych w okresie 2000-2019**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 1.3.

Na wykresie 1.4 przedstawiono podmioty gospodarki narodowej według wybranych form prawnych w okresie 2000-2019. W badanym okresie możemy zauważyć rosnącą liczbę spółek handlowych, których udział w przedsiębiorstwach ogółem wzrastał z 5 proc. w roku 2000 do ponad 11 proc. w roku 2019. W latach 2000-2019 o 40 proc. zmniejszyła się liczba spółdzielni, natomiast fundacji w roku 2019 było ponad pięć razy więcej niż w roku 2000, a stowarzyszeń i organizacji społecznych w roku 2019 było ponad dwa razy więcej niż w 2000 roku.

Tabela 1.4. Liczba przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce według wielkości w latach 2003-2018

Rok	Przedsiębiorstwa mikro	Przedsiębiorstwa małe	Przedsiębiorstwa średnie	Przedsiębiorstwa duże	Ogółem
2003	1 666 696	42 770	14 368	2 702	1 726 536
2004	1 653 856	44 369	14 003	2 754	1 714 983
2005	1 615 167	44 519	14 254	2 835	1 676 775
2006	1 652 998	44 228	14 708	2 981	1 714 915
2007	1 717 194	45 184	15 452	3 246	1 777 076
2008	1 787 909	54 974	16 327	3 252	1 862 462
2009	1 604 417	50 189	15 808	3 113	1 673 527
2010	1 655 064	52 591	15 841	3 167	1 726 663
2011	1 710 598	54 999	15 817	3 189	1 784 603
2012	1 719 187	57 071	15 484	3 201	1 794 943
2013	1 693 785	59 128	15 329	3 218	1 771 460
2014	1 764 597	59 166	15 470	3 356	1 842 589
2015	1 838 365	56 713	15 631	3 432	1 914 141
2016	1 937 250	57 198	15 351	3 565	2 013 364
2017	2 004 288	53 763	15 335	3 641	2 077 027
2018	2 078 742	52 662	15 210	3 674	2 150 288

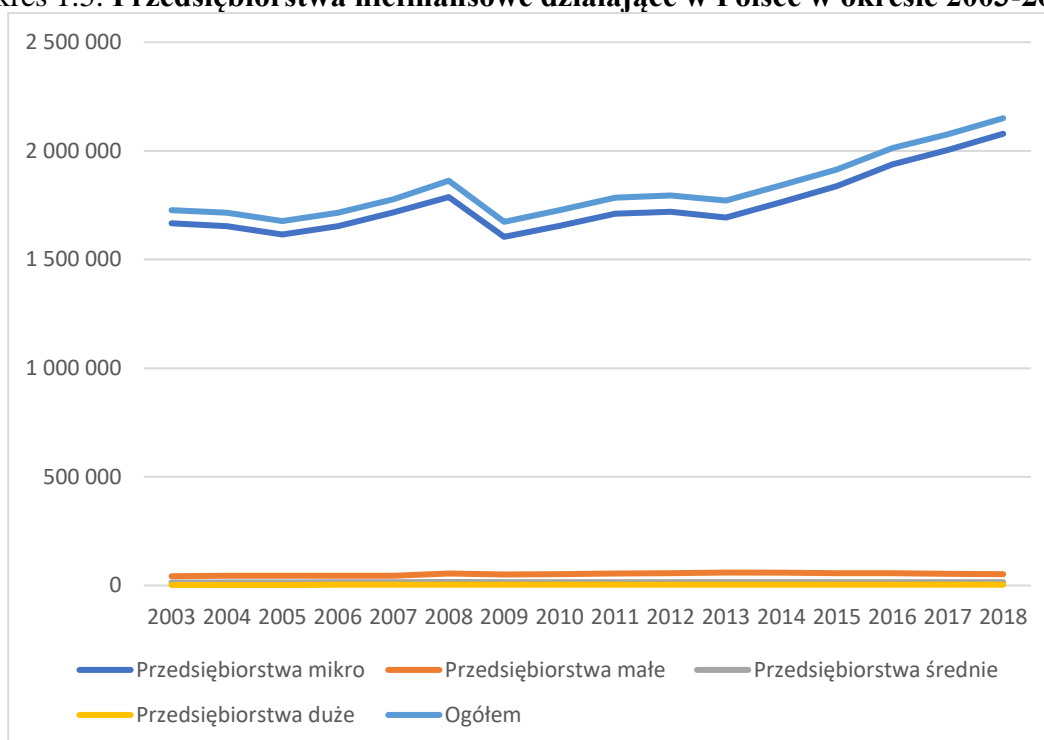
Zródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2004 roku*, GUS, Warszawa 2006; *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2005 roku*, GUS, Warszawa 2007; *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS, Warszawa 2008, s. 34; *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS, Warszawa 2008; *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2008 roku*, GUS, Warszawa 2010, s. 46; *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2009 roku*, GUS, Warszawa 2011, s. 44; *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 roku*, GUS, Warszawa 2011, s. 45; *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011 roku*, GUS, Warszawa 2013, s. 45; *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2012 roku*, GUS, Warszawa 2014, s. 49; *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2014, s. 49; *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2015 roku*, GUS, Warszawa 2016, s. 51; *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2014, s. 49; *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2018 roku*, GUS, Warszawa 2019, s. 19.

Rozpatrując badane podmioty pod względem ich wielkości można stwierdzić, że najliczniejszą grupę stanowiły mikroprzedsiębiorstwa. Zaprezentowane w tabeli 1.4 dane, opracowane na podstawie zestawień Głównego Urzędu Statystycznego, dotyczące liczby przedsiębiorstw niefinansowych, pozwalają dokonać wstępnej charakterystyki sektora przedsiębiorstw. Na koniec 2003 r. w Polsce działało 1 726 536 przedsiębiorstw. Według obliczeń, w 2003 roku sektor mikroprzedsiębiorstw stanowił ponad 96 proc. ogółu przedsiębiorstw niefinansowych działających w Polsce, prawie 2,5 proc. stanowił sektor przedsiębiorstw małych, 0,8 proc. średnich, a tylko 0,15 proc. w całej grupie przedsiębiorstw w 2003 roku to przedsiębiorstwa duże. W kolejnych latach (2004-2005) można zaobserwować ich spadek i mimo tego, że przedsiębiorstw ubyło, to o ponad 1,5 tysiąca wzrosła liczba przedsiębiorstw małych i minimalnie zwiększyła się liczba przedsiębiorstw dużych. W 2006 roku nastąpiło zastopowanie tendencji spadkowej i przedsiębiorstw niefinansowych działających w Polsce było 1 714 915. W 2008 roku, mimo docierającego do Polski kryzysu, przedsiębiorstw przybyło i było ich 1 862 462, czyli o ponad 85 tysięcy więcej niż w 2007 roku. W 2009 roku liczba przedsiębiorstw uległa spadkowi i zmniejszyła się w stosunku do roku 2008 o prawie 189 tysięcy jednostek.

W roku 2010 ponownie odnotowano wzrost liczby przedsiębiorstw o 53 136 jednostki w stosunku do roku 2009. Przybyło mikroprzedsiębiorstw oraz małych, średnich i dużych przedsiębiorstw. Według obliczeń, w 2010 roku sektor mikroprzedsiębiorstw stanowił ponad 95 proc. ogółu przedsiębiorstw działających w Polsce, ponad 3 proc. stanowił sektor przedsiębiorstw małych, 0,9 proc. średnich, a 0,18 proc. w całej grupie przedsiębiorstw

w 2010 roku to przedsiębiorstwa duże. Tendencja wzrostowa została utrzymana także w roku 2011 i 2012, natomiast w 2013 roku nastąpił znaczny spadek mikroprzedsiębiorstw, bo aż o ponad 25 tysięcy podmiotów w stosunku do 2012 roku. W roku 2014 liczba przedsiębiorstw ogółem wyniosła 1 826 302, jest to wynik o prawie 100 tysięcy jednostek lepszy niż na początku badanego okresu tj. w roku 2003. Analiza danych pokazuje, że na przestrzeni ostatnich lat liczba przedsiębiorstw systematycznie rośnie. Od 2016 roku w Polsce działa ponad 2 mln przedsiębiorstw niefinansowych. Według obliczeń, w 2018 roku sektor mikroprzedsiębiorstw stanowił ponad 96 proc. ogółu przedsiębiorstw niefinansowych działających w Polsce, prawie 2,5 proc. stanowił sektor przedsiębiorstw małych, 0,7 proc. średnich, a 0,17 proc. w całej grupie przedsiębiorstw w 2018 roku to przedsiębiorstwa duże (nastąpiła zmiana udziału z 0,15 proc. w roku 2003).

Wykres 1.5. **Przedsiębiorstwa niefinansowe działające w Polsce w okresie 2003-2018**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 1.3.

Warunkiem funkcjonowania przedsiębiorstwa jest jego zdolność do samofinansowania, co możliwe jest w sytuacji generowania nadwyżki ekonomicznej. **Przychody przedsiębiorstw** z całokształtu działalności obejmują:

- 1) Przychody z podstawowej działalności operacyjnej (przychody ze sprzedaży produktów; przychody ze sprzedaży towarów i materiałów);
- 2) Pozostałe przychody operacyjne;
- 3) Przychody finansowe.

Na wielkość każdego z wymienionych wyżej przychodów wpływają różne czynniki kształtujące ich wielkość⁶².

Przychody ze sprzedaży produktów są sumami pieniężnymi należnymi przedsiębiorstwu z tytułu sprzedaży w kraju i na eksport wytworzonych przez przedsiębiorstwo produktów

⁶² Por. Z. Leszczyński, A. Skowronek-Mielczarek, *Analiza ekonomiczno-finansowa firmy*, Difin, Warszawa 2000, s. 225-226.

(gotowych wyrobów, półfabrykatów oraz usług) a także opakowań, wyposażenia i usług obcych, jeżeli są one fakturowane odbiorcom łącznie z produktami.

Z kolei przychody ze sprzedaży towarów i materiałów to sumy pieniężne należne przedsiębiorstwu z tytułu odsprzedaży w stanie nieprzetworzonym nabytych rzeczowych aktywów obrotowych oraz produktów wytwarzanych przez przedsiębiorstwo, pod warunkiem sprzedaży ich w sieci własnych sklepów obok towarów obcej produkcji. Przychody ze sprzedaży wpływające na wynik finansowy ustalane są w wartości wyrażanej w rzeczywistych cenach - z uwzględnieniem opustów, rabatów i bonifikat - bez podatku od towarów i usług.

Tabela 1.5. **Przychody przedsiębiorstw niefinansowych z całokształtu działalności w Polsce w latach 2000 – 2019 (w mln zł)**

Rok	Przychody z całokształtu działalności (w mln zł)	w tym ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów (w mln zł)
2000	1 207 062	1 128 123
2001	1 311 102	1 226 201
2002	1 229 000	1 171 633
2003	1 399 782	1 329 693
2004	1 592 991	1 518 621
2005	1 668 972	1 603 029
2006	1 872 063	1 802 535
2007	2 156 049	2 074 085
2008	2 378 684	2 289 141
2009	2 394 122	2 288 129
2010	2 559 608	2 465 822
2011	2 895 145	2 772 587
2012	2 992 224	2 871 650
2013	3 013 185	2 905 879
2014	3 089 786	2 978 511
2015	3 181 931	3 077 312
2016	3 267 373	3 155 433
2017	3 502 711	3 381 587
2018	3 739 890	3 627 333
2019	3 933 421	3 822 439

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2000*, GUS, Warszawa 2001, s. 12; *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2001*, GUS, Warszawa 2002, s. 12; *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2002*, GUS, Warszawa 2003, s. 80; *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2003*, GUS, Warszawa 2004, s. 80; *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2004*, GUS, Warszawa 2005, s. 80; *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2005*, GUS, Warszawa 2006, s. 80; *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2006*, GUS, Warszawa 2007, s. 80; *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2007*, GUS, Warszawa 2008, s. 84; *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2008*, GUS, Warszawa 2009, s. 84; *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2009*, GUS, Warszawa 2010, s. 84; Bank Danych Makroekonomicznych <https://bdm.stat.gov.pl/>.

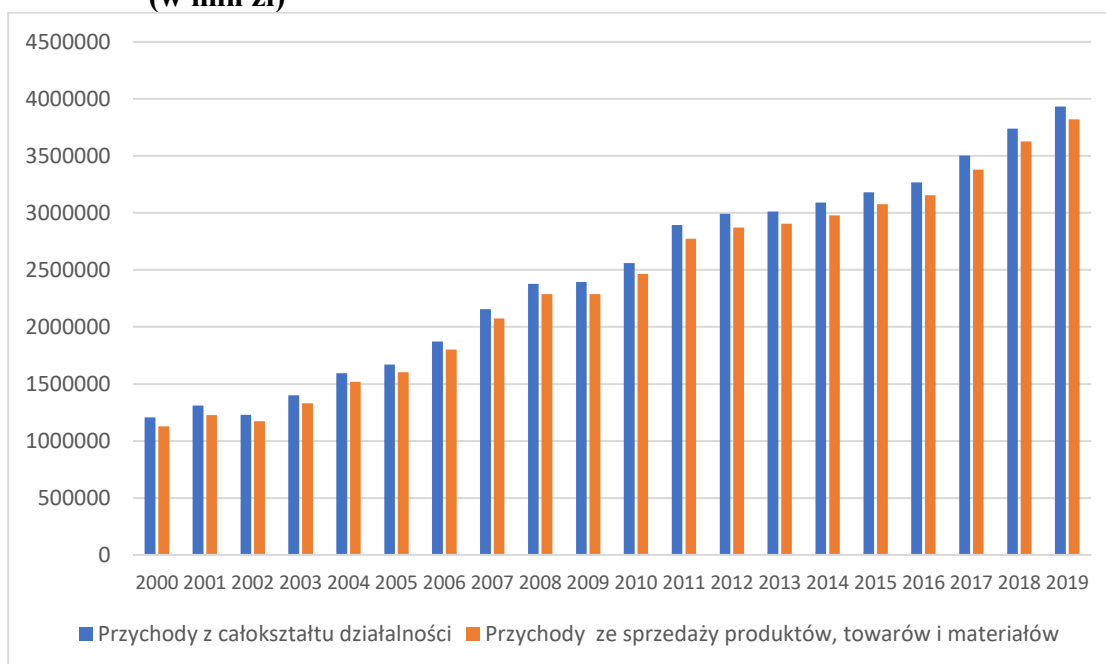
W tabeli 1.5 zamieszczono dane dotyczące przychodów przedsiębiorstw niefinansowych z całokształtu działalności w Polsce w latach 2000 - 2019.

Zmieniająca się z roku na rok liczba jednostek sprawozdawczych oraz fakt wykazywania danych wartościowych w cenach bieżących niewątpliwie ma wpływ na zmiany wartości przychodów z całokształtu działalności badanych przedsiębiorstw. Zatem analiza tych danych w ujęciu dynamicznym wydaje się bezzasadna.

W 2000 roku przychody przedsiębiorstw niefinansowych z całokształtu działalności w Polsce wyniosły 1 207 062 mln zł i były niższe niż w 2019 roku o 3 933 421 mln zł, czyli ponad trzykrotnie niższe. Analizując wysokość przychodów rok do roku stwierdzono, że w 2001 roku w stosunku do poprzedniego wzrosły one o 8,62 proc. W 2002 roku nastąpił spadek przychodów, jednak w 2003 roku odnotowano już wzrost w stosunku do roku 2002, wynoszący 13,89 proc. Zbliżona sytuacja miała miejsce w 2004 roku, kiedy to przychody wzrosły o 13,80 proc., a w następnym tj. 2005 o 10,33 proc. Warto przypomnieć, że w 2004 roku Polska wstąpiła do Unii Europejskiej, co mogło pozytywnie wpłynąć na wysokość przychodów. W badanym okresie korzystna sytuacja miała miejsce w roku 2007, gdyż odnotowano wzrost w stosunku do roku 2006 o 15,17 proc. W 2008 roku wzrost był niższy, bo o 10,33 proc., a to za sprawą kryzysu mającego swój początek we wrześniu 2008 roku, a który odczuły nie tylko przedsiębiorstwa działające w Polsce, ale również te działające w innych krajach. W 2009 roku odnotowano wzrost tylko 0,65 proc. W roku 2010 wzrost wyniósł 6,91 proc. Kolejna (druga) faza kryzysu finansowego z 2008 roku wpłynęła na przychody przedsiębiorstw z całokształtu działalności w Polsce. W roku 2012 przychody wzrosły w stosunku do roku 2011 o 3,35 proc., natomiast w roku 2013 (do 2012 r.) wzrosły tylko o 0,7 proc. W latach 2014-2016, w stosunku do roku poprzedniego, wzrosty były na poziomie 3 proc. W latach 2017-2019 wzrosty przychodów mają tendencję spadkową (2017 - 7,20 proc., 2018 - 6,77 proc., 2019 - 5,17 proc.).

W latach 2000-2019 przychody przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów kształtowały się w sposób zbliżony do danych z całokształtu działalności.

Wykres 1.6. Przychody przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w latach 2000 – 2019 (w mln zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 1.5.

Bardziej obrazowo, dane te zaprezentowane zostały na wykresie 1.6. Ujemną dynamikę w badanym okresie przyniósł 2002 rok, wtedy zauważono spadek o 6,68 proc. W kolejnych, objętych badaniami latach, odnotowano wzrost przychodów rok do roku.

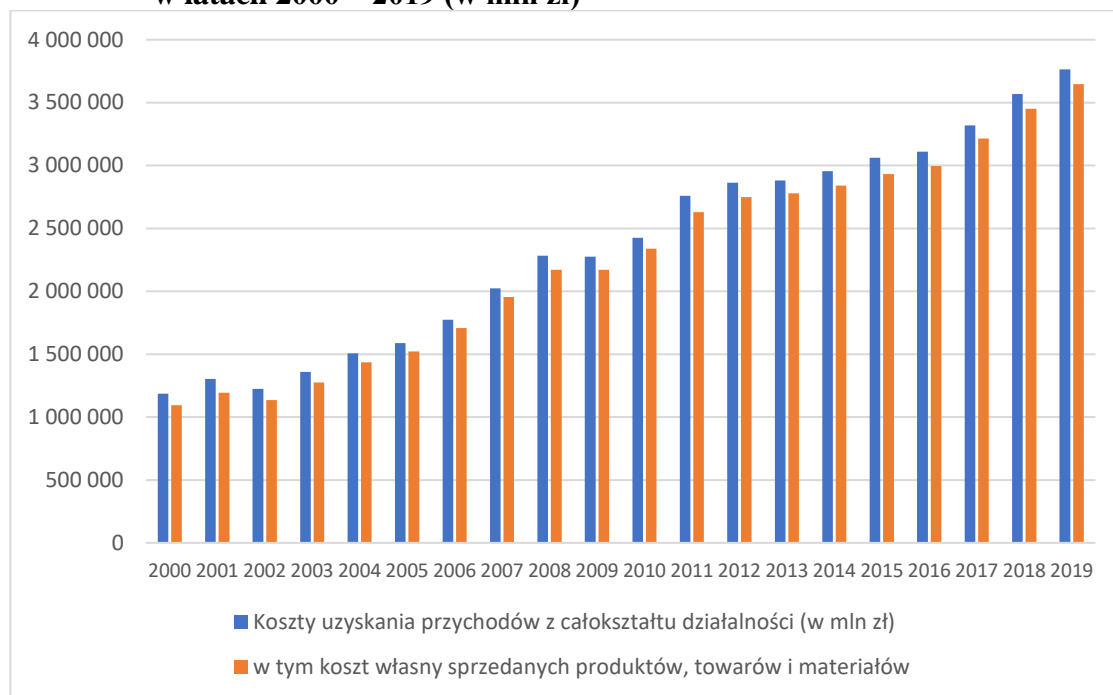
Zmienną wpływającą na wyniki przedsiębiorstw są także koszty. Koszty ponoszone przez przedsiębiorstwo określa się zazwyczaj jako koszty własne lub koszty przedsiębiorstwa. Koszty własne obejmują nakłady pracy uprzedmiotowionej, związane są z działalnością gospodarczą przedsiębiorstwa i wyrażone w pieniądzu, oraz wynagrodzenia pracowników (część wartości nakładów pracy żywej), a także pewne wydatki stanowiące część produktu dodatkowego, które nazywa się kosztami transferowymi lub kosztami pieniężnymi.”⁶³ Generalnie, aby osiągać większe zyski należałoby dążyć do obniżania poziomu kosztów. Obniżanie tego poziomu ma duże znaczenia dla wysokości kosztów, a w rezultacie zysków grup przedsiębiorstw, które ze sobą współpracują⁶⁴.

Każdy rodzaj przychodu uzyskiwanego przez przedsiębiorstwo ma przypisany odpowiedni rodzaj kosztu. Koszty z całokształtu działalności obejmują:

- 1) Koszt własny sprzedanych produktów, towarów i materiałów;
- 2) Pozostałe koszty operacyjne;
- 3) Koszty finansowe.

Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce oraz koszt własny sprzedanych produktów, towarów i materiałów zobrazowano na wykresie 1.7.

Wykres 1.7. **Koszty uzyskania przychodów przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w latach 2000 – 2019 (w mln zł)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 1.6.

Dane w tabeli 1.6 prezentują koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w latach 2000 – 2019.

⁶³ E. Kurtys, *Analiza kosztów własnych przedsiębiorstwa*, (w:) *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa*, red. L. Bednarski, R. Borowiecki, J. Duraj, E. Kurtys, T. Waśniewski, B. Wersty, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001, s. 140-141.

⁶⁴ Por. A. Karmańska, *Zarządzanie kosztami przedsiębiorstwa*, (w:) *Zarządzanie kosztami jakości, logistyki, innowacji, ochrony środowiska a rachunkowość*, red. A. Karmańska, Difin, Warszawa 2007, s. 12.

Tabela 1.6. Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w latach 2000 – 2019 (w mln zł)

Rok	Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności (w mln zł)	w tym koszt własny sprzedanych produktów, towarów i materiałów (w mln zł)
2000	1 186 548	1 093 554
2001	1 302 357	1 194 702
2002	1 223 483	1 134 859
2003	1 358 279	1 275 143
2004	1 507 088	1 434 954
2005	1 589 197	1 521 994
2006	1 772 662	1 707 692
2007	2 024 263	1 955 716
2008	2 281 902	2 170 191
2009	2 276 323	2 171 212
2010	2 425 644	2 339 068
2011	2 757 672	2 628 981
2012	2 864 434	2 748 814
2013	2 881 619	2 779 346
2014	2 954 148	2 841 086
2015	3 060 449	2 932 972
2016	3 109 518	2 995 331
2017	3 319 712	3 213 670
2018	3 567 051	3 451 730
2019	3 764 033	3 646 786

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2000*, GUS, Warszawa 2001, s. 12; *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2001*, GUS, Warszawa 2002, s. 12; *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2002*, GUS, Warszawa 2003, s. 80; *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2003*, GUS, Warszawa 2004, s. 80; *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2004*, GUS, Warszawa 2005, s. 80; *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2005*, GUS, Warszawa 2006, s. 80; *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2006*, GUS, Warszawa 2007, s. 80; *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2007*, GUS, Warszawa 2008, s. 84; *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2008*, GUS, Warszawa 2009, s. 84; *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2009*, GUS, Warszawa 2010, s. 84; Bank Danych Makroekonomicznych <https://bdm.stat.gov.pl/>.

Dla każdego przedsiębiorstwa ważne jest, aby przychody z roku na rok zwiększały swój poziom, a koszty, odwrotnie, z roku na rok obniżały się. Jest to w praktyce dla większości przedsiębiorstw bardzo trudne do zrealizowania. W latach 2000-2019 przychody przedsiębiorstw niefinansowych z całokształtu działalności w Polsce oraz przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów przewyższały ponoszone koszty (wynik finansowy).

Wynik finansowy brutto (zysk lub strata) jest to wynik na działalności gospodarczej skorygowany o saldo zysków i strat nadzwyczajnych. Do obowiązkowych obciążeń wyniku finansowego brutto zaliczymy:

- 1) Podatek dochodowy od osób prawnych i fizycznych;
- 2) Płatności wynikające z odrębnych przepisów, czyli wypłaty z zysku po opodatkowaniu podatkiem dochodowym na rzecz budżetu państwa (dotyczy to przedsiębiorstw państwowych i jednoosobowych spółek Skarbu Państwa).

Wynik finansowy netto otrzymuje się po odjęciu od wyniku finansowego brutto obowiązkowych obciążeń. Wynik finansowy stanowi różnicę między przychodami i zyskami nadzwyczajnymi oraz kosztami i stratami nadzwyczajnymi. Wynik finansowy netto kreują następujące składniki wyników cząstkowych, a mianowicie:⁶⁵

- 1) Wynik na działalności operacyjnej;
- 2) Wynik na operacjach finansowych;
- 3) Wynik na operacjach nadzwyczajnych;
- 4) Obowiązkowe obciążenia wyniku.

W tabeli 1.7 przedstawiono dane dotyczące wyników finansowych brutto i netto, uzyskanych przez przedsiębiorstwa w badanym dwudziestoletnim okresie (2000-2019).

Tabela 1.7. Wynik finansowy brutto i netto przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w latach 2000 – 2019 (w mln zł)

Rok	Wynik finansowy brutto (w mln zł)	Wynik finansowy netto (w mln zł)
2000	20 685	6 544
2001	8 876	-2 529
2002	6 009	-4 130
2003	40 325	26 155
2004	89 225	72 133
2005	80 227	63 799
2006	99 390	81 304
2007	131 955	109 836
2008	96 988	77 876
2009	117 830	97 546
2010	133 817	112 509
2011	137 553	113 559
2012	127 911	107 525
2013	131 727	112 373
2014	135 923	114 529
2015	121 705	101 860
2016	157 855	132 496
2017	182 999	154 228
2018	172 839	143 180
2019	169 388	139 353

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Bank Danych Makroekonomicznych <https://bdm.stat.gov.pl/>.

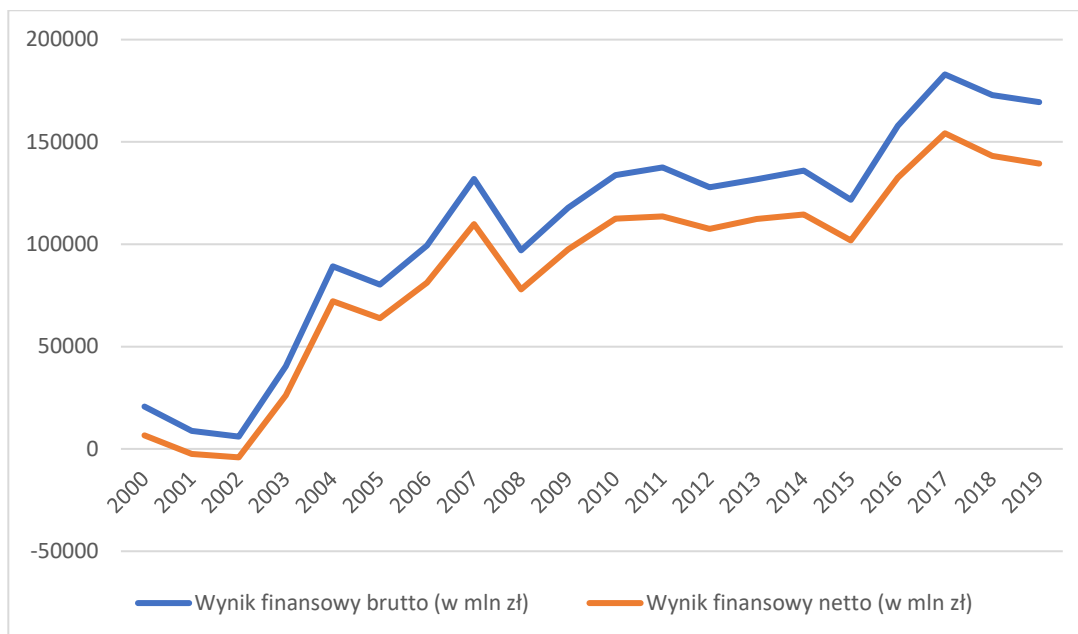
W 2019 roku wynik finansowy brutto przedsiębiorstw działających w Polsce wyniósł 169 388 mln zł i był wyższy od osiągniętego w 2000 roku o 148 703 mln zł. Rozczarowaniem były wyniki uzyskane przez przedsiębiorstwa w 2001 roku, w którym nastąpił największy spadek, bo o 57 proc. w stosunku do roku poprzedniego. W kolejnym roku także wystąpił spadek - mniejszy, bo o 13,67 proc. Warto jednak zwrócić uwagę, że rok 2002 był najsłabszym pod względem uzyskanego wyniku finansowego brutto, który wyniósł tylko 6 009 mln zł. W 2003 roku nastąpił wzrost o 571 proc., w 2004 roku - ponowny wzrost, tym razem o 121 proc. W 2005 wystąpiło lekkie załamanie - spadek o 10 proc. Jednak już

⁶⁵ T. Naumiuk, *Koszty i wynik finansowy w zakładowym planie kont*, INFOR, Warszawa 2003, s. 369.

w 2006 roku nastąpił wzrost o 24 proc., a w 2007 roku prawie o 33 proc. W roku 2008 - wiążącym się z początkiem kryzysu wystąpił spadek wyniku brutto o ponad 26 proc. Najwyższy wynik finansowy brutto odnotowano w 2017 roku 182 999 mln zł, natomiast w kolejnych latach (2018 i 2019) wystąpiły spadki o 5 i 2 proc.

Wyniki finansowe brutto i netto zobrazowano na wykresie 1.8.

Wykres 1.8. Wyniki finansowe brutto i netto w latach 2000 – 2019 (w mln zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 1.7.

W przypadku wyniku finansowego netto zaobserwowano okresy, kiedy to odnotowano ujemny wynik. Miało to miejsce w 2001 i 2002 roku. W 2001 roku nastąpił największy spadek, bo o 139 proc. w stosunku do roku poprzedniego. Najwyższy wynik finansowy netto odnotowano, tak jak i w przypadku wyniku finansowego brutto, w roku 2017 i wyniósł 154 228 mln zł.

Rentowność jest miarą efektywności gospodarowania, tzn. odpowiada na pytanie jak szybko następuje zwrot zaangażowanych w przedsiębiorstwo kapitałów. Rentowność jako ogólne pojęcie obejmuje zyskowność lub deficytowość. Zyskowność wiąże się z osiągnięciem dodatniego wyniku finansowego, natomiast jej odwrotnością jest deficytowość, występująca w razie wystąpienia straty jako ujemnego wyniku finansowego⁶⁶. Obliczana jest jako stosunek zysku do danej wielkości, której rentowność jest wyznaczana.

Zyski (lub straty) przedsiębiorstw powstają przede wszystkim w wyniku działalności gospodarczej, a także na skutek przeprowadzanych operacji finansowych oraz zdarzeń losowych, czyli takich których nie da się przewidzieć. Wskaźniki rentowności określają zyskowność bądź deficytowość sprzedaży oraz zaangażowanego majątku i zainwestowanego kapitału. Miary te nie posiadają norm granicznych, przy czym wartości poniżej zera wskazują na generowanie przez podmiot gospodarczy straty bieżącej. Wyższe wartości wskaźników, wykazujące ponadto tendencję rosnącą, świadczą o lepszej i poprawiającej się sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw.

⁶⁶ L. Bednarski, *Analiza rentowności przedsiębiorstwa*, (w:) *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa*, red. L. Bednarski, R. Borowiecki, J. Duraj, E. Kurtys, T. Waśniewski, B. Wersty, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001, s. 59.

Wskaźnik rentowności obrotu brutto, obejmujący całość zysku przed opodatkowaniem w relacji do przychodów z całokształtu działalności. Określa on wielkość marży zysku brutto, jaką przynosi wartość sprzedaży.

Wskaźnik rentowności obrotu netto, czyli relacja wyniku finansowego netto do przychodów z całokształtu działalności, wykorzystywany jest do oceny zyskowności/deficytowości przedsiębiorstw w czasie. Informuje on o tym, jaką marżę zysku uzyskują przedsiębiorstwa przy danej wartości sprzedaży. Do istotnych celów przedsiębiorstwa zaliczamy poprawę rentowności.⁶⁷ Wysokie wartości obu wskaźników wskazują na dużą możliwość generowania zysku przez przedsiębiorstw i pośrednio na dobrą kondycję finansową.

Tabela 1.8. **Wskaźnik rentowności obrotu brutto i netto przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w latach 2000 – 2019 (w proc.)**

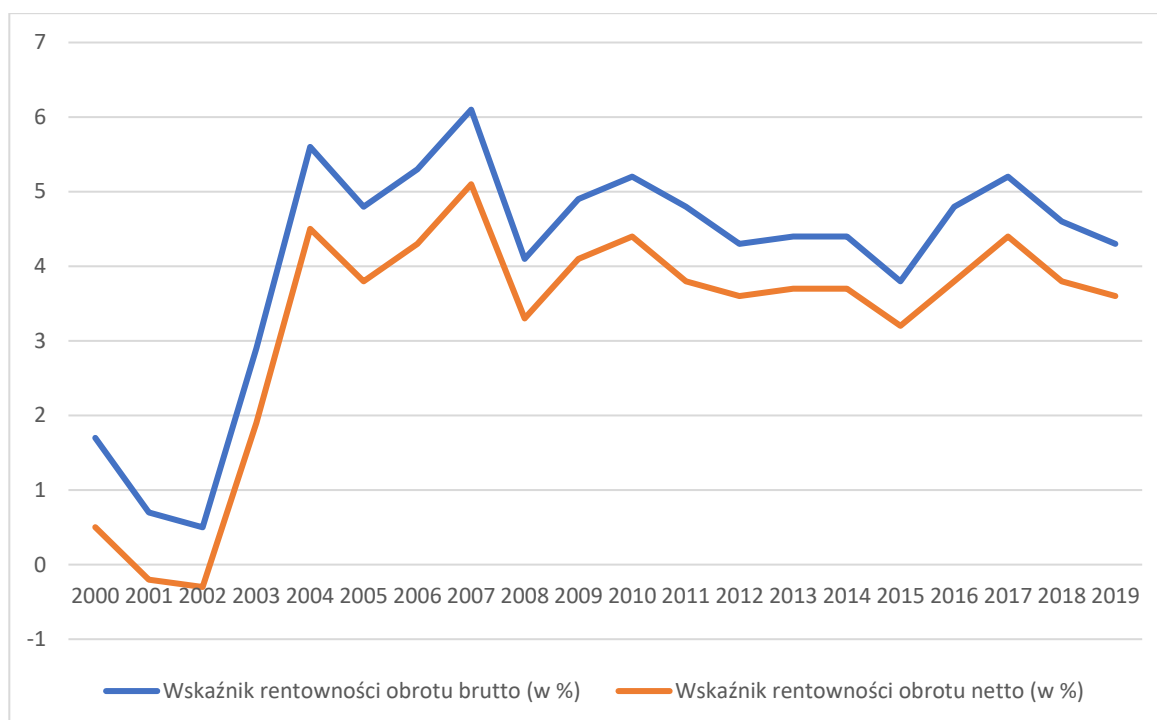
Rok	Wskaźnik rentowności obrotu brutto (w %)	Wskaźnik rentowności obrotu netto (w %)
2000	1,7	0,5
2001	0,7	-0,2
2002	0,5	-0,3
2003	2,9	1,9
2004	5,6	4,5
2005	4,8	3,8
2006	5,3	4,3
2007	6,1	5,1
2008	4,1	3,3
2009	4,9	4,1
2010	5,2	4,4
2011	4,8	3,8
2012	4,3	3,6
2013	4,4	3,7
2014	4,4	3,7
2015	3,8	3,2
2016	4,8	3,8
2017	5,2	4,4
2018	4,6	3,8
2019	4,3	3,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Bank Danych Makroekonomicznych <https://bdm.stat.gov.pl/>.

W badanym okresie dwudziestu lat najlepszą efektywność działania przedsiębiorstw odnotowano na koniec 2007 roku. Wskaźnik rentowności obrotu brutto wyniósł 6,1 proc., natomiast wskaźnik rentowności obrotu netto wyniósł 5,1 proc., czyli na każdą złotówkę przychodów z całokształtu działalności przypadało 6 groszy zysku brutto i 5 groszy zysku netto.

⁶⁷ H. J. Vollmuth, *Controlling. instrumenty od A do Z*, Placet, Warszawa 1995, s. 13.

Wykres 1.9. Wskaźniki rentowności obrotu brutto i netto w latach 2000 – 2019
(w mln zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 1.8.

Zgodnie z danymi zawartymi w tabeli 1.8 oraz zobrazowanymi na wykresie 1.9, w latach 2000-2019 najniższe wskaźniki rentowności brutto i netto wystąpiły w 2002 roku i wyniosły kolejno 0,5 oraz -0,3 procent.

Wartość wskaźnika rentowności obrotu netto decyduje, czy przedsiębiorstwa możemy określić jako rentowne (wskaźnik większy lub równy zero), czy jako deficytowe (wskaźnik mniejszy od zera). Wartość ujemna wskaźnika rentowności netto wystąpiła także w roku 2001. W latach 2003-2019 oba wskaźniki były większe niż zero, czyli można stwierdzić, że zgodnie z zagregowanymi danymi dotyczącymi przedsiębiorstw, były one rentowne. Jednakże w latach 2017-2019 wskaźniki te osiągnęły wartości, których tendencja jest spadkowa (brutto: 5,2 – 4,6 – 4,3 proc. oraz netto: 4,4 – 3,8 – 3,6 proc.).

Z danych dotyczących wartości wskaźników rentowności obrotu brutto i netto przedsiębiorstw niefinansowych działających w Polsce, odnotowanych w latach 2000- 2019, wynikało jednoznacznie, iż w całym badanym okresie wartości badanych wskaźników znacznie się wahały. W latach 2000 - 2002 na skutek recesji gospodarczej, wskaźnik rentowności aktywów zmniejszył się, natomiast poprawa rentowności nastąpiła zwłaszcza w latach 2002 - 2004 i miała miejsce w związku z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej. Ponowny kryzys gospodarczy w latach 2007 - 2009 spowodował, iż rok 2008 charakteryzował się z kolei spadkiem badanej wielkości.

Kondycja finansowa przedsiębiorstw zależy nie tylko od osiągniętej rentowności lecz w dużej mierze od ich zdolności do regulowania bieżących zobowiązań. Utrata płynności jest większym zagrożeniem dla przetrwania podmiotu gospodarczego niż strata. Może ona bowiem w krótkim okresie doprowadzić do niewypłacalności, czyli trwałej utraty możliwości uregulowania powstałych zobowiązań.

Analizując płynność finansową przedsiębiorstw wykorzystano dane Głównego Urzędu Statystycznego odnośnie finansów przedsiębiorstw niefinansowych, które obejmują podmioty gospodarcze prowadzące księgi rachunkowe, w których liczba pracujących przekracza

9 osób. Dane te obejmują podmiotów prowadzących działalność bankową, maklerską, ubezpieczeniową oraz towarzystw inwestycyjnych i emerytalnych, narodowych funduszy inwestycyjnych, szkół wyższych, a także samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej, instytucji kultury posiadających osobowość prawną i gospodarstw indywidualnych w rolnictwie.

Tabela 1.9. Wskaźniki płynności finansowej w Polsce w latach 2000 – 2019 (w proc.)

Rok	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia (w %)	Wskaźnik płynności finansowej II stopnia (w %)	Wskaźnik płynności finansowej III stopnia (w %)
2000	17,10	74,00	112,80
2001	19,10	74,50	111,20
2002	19,10	74,50	111,20
2003	23,70	82,10	114,00
2004	29,30	89,70	127,00
2005	32,10	98,10	136,20
2006	35,10	100,20	139,00
2007	34,50	99,50	141,50
2008	33,50	94,20	135,20
2009	39,10	101,70	142,70
2010	41,90	106,20	146,50
2011	39,30	103,10	145,00
2012	38,30	102,50	145,80
2013	38,70	101,50	143,80
2014	42,20	106,20	146,50
2015	41,00	104,70	147,20
2016	41,60	105,30	147,30
2017	41,30	104,40	146,30
2018	38,90	99,80	142,10
2019	40,90	100,90	143,20

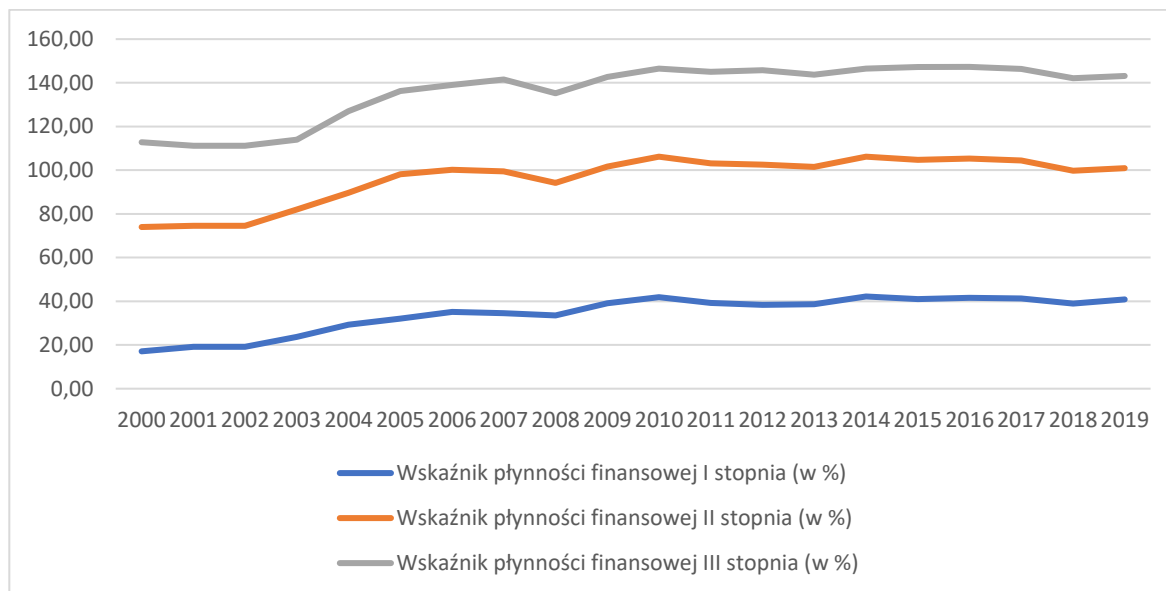
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Bank Danych Makroekonomicznych <https://bdm.stat.gov.pl/>.

Wskaźniki bieżącej płynności finansowej (wskaźniki płynności finansowej III stopnia) w przedsiębiorstwach w latach 2000-2019 były dość zróżnicowane. Średnie ich wartości zawierały się w przedziale 1,11 – 1,48 (por. tabela 1.9), a to oznacza, że w latach 2000-2003 kształtował się on poniżej wartości 1,2 uznawanej za minimum bezpieczeństwa finansowego. Na ogół przyjmuje się, że pożądana wartość tego wskaźnika powinna kształtować się w przedziale 1,2 – 2,0, przy czym niektórzy autorzy wartość tego przedziału przyjmują w granicach 1,2 – 2,0, inni w granicach 1,5 – 2,0. Oczekiwana wartość wskaźnika wyższa od jedności wynika z faktu, że część aktywów obrotowych stanowią składniki o ograniczonym stopniu płynności (zapasy).

Dokładniejszych informacji o zdolności przedsiębiorstw do regulowania zobowiązań dostarcza wskaźnik szybkiej płynności (wskaźnik płynności finansowej II stopnia), który jest relacją należności i inwestycji krótkoterminowych do zobowiązań krótkoterminowych. Wzorcowa jego wartość powinna oscylować około 1. Średnie wartości wskaźnika szybkiej płynności finansowej w przedsiębiorstwach w latach 2000-2019 zawierały się w przedziale 0,74 – 1,07 (por. tabela 1.9). Podobnie jak w przypadku wskaźników bieżącej płynności

finansowej, wskaźniki płynności finansowej II stopnia w latach 2000-2003 kształtowały się poniżej wartości 0,9. W latach 2001-2019 wskaźniki szybkiej płynności spełniały zalecane standardy.

Wykres 1.10. Wskaźniki płynności finansowej w latach 2000 – 2019 (w mln zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 1.9.

Zgodnie z danymi zawartymi w tabeli 1.9 oraz zobrazowanymi na wykresie 1.10, w latach 2000-2019 wskaźniki natychmiastowej płynności finansowej (wskaźniki płynności finansowej I stopnia) w przedsiębiorstwach w latach 2000-2019 zawierały się w przedziale 0,17 – 0,43. Ich wartość świadczy o zdolności przedsiębiorstwa do natychmiastowej spłaty krótkoterminowych zobowiązań. Dla tego wskaźnika nie ma wartości wzorcowej, jednakże doświadczenia gospodarki rynkowej wskazują, że inwestycje krótkoterminowe (głównie środki pieniężne) powinny stanowić 10-20%⁶⁸ zobowiązań bieżących. Jest to poziom uznawany za wystarczający do amortyzowania zmienności w czasie poziomu wymaganych spłat zobowiązań bieżących i eliminowania przez to zagrożenia utraty wiarygodności płatniczej u wierzycieli.

Od roku 2004, czyli od momentu gdy Polska została członkiem Unii Europejskiej, wskaźnik ten przewyższał postulowaną wartość graniczną 0,2, a w roku 2019 oscylował wokół wartości 0,4. Oznacza to, że zobowiązania bieżące mogły być spłacone natychmiast posiadanymi środkami pieniężnymi oraz ich ekwiwalentami. W badanym okresie zbliżone proporce tego wskaźnika występowały w przedsiębiorstwach małych, średnich oraz dużych.

⁶⁸ W. Dębski, *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, wyd. PWN, Warszawa 2005, s. 81.

1.3. Płynność finansowa jako miara sprawności przedsiębiorstwa

Wywołana transformacją systemu społeczno-gospodarczego w Polsce zmiana znaczenia podstawowych kategorii finansowych sprawiła, że jednym z najważniejszych obszarów zarządzania przedsiębiorstwem stało się zarządzanie finansami, w ramach którego ważne miejsce ma płynność finansowa, definiowana jako zdolność przedsiębiorstwa do osiągnięcia przepływów pieniężnych umożliwiających regulowanie wymagalnych zobowiązań i pokrywanie niespodziewanych wydatków pieniężnych.⁶⁹ Planowanie rozkładów przepływów pieniężnych w sposób zapewniający utrzymanie płynności finansowej, w krótkim i w długim okresie, należy do działań mieszczących się w obszarze zarządzania przedsiębiorstwem o implikacjach finansowych i prowadzących do maksymalizacji majątku właścicieli.⁷⁰ Umożliwiająca realizację tego głównego celu płynność jest więc istotnym celem funkcjonowania podmiotu gospodarczego na rynku, gdyż od niej zależy jego przetrwanie i rozwój.⁷¹ Zachowanie płynności finansowej jest równie ważne jak osiągnięty przez przedsiębiorstwo zysk. Gdyby przedsiębiorstwo wykazywało zysk, ale nie miało zdolności do spłaty krótkoterminowych zobowiązań, zmuszone byłoby do ogłoszenia upadłości. Brak płynności nie pozwala jednostce dalej prosperować, gdyż nie ma środków na wywiązywanie się z zawartych umów.

Utrzymanie płynności finansowej jest najważniejszym celem każdego przedsiębiorstwa⁷². Zarządzanie płynnością i aktywami płynnymi koncentruje się na wpływach i wypływach środków pieniężnych wraz z kompromisem między płynnością a inwestowaniem nadwyżek w celu poprawy rentowności⁷³. Utrzymywanie płynności jest koniecznym warunkiem sprawności funkcjonowania przedsiębiorstw w zakresie ich zdolności do regulowania zobowiązań powstałych w drodze uzyskanego od kontrahenta kredytu handlowego⁷⁴.

Z punktu widzenia strategii przetrwania przedsiębiorstw płynność finansowa odgrywa ważniejszą rolę niż rentowność. W przypadku, gdy firma nie jest rentowna, ale charakteryzuje się dobrą płynnością finansową, ma potencjał do dalszego rozwoju i poprawy wyników.⁷⁵

D. R. Chambers i N. L. Lacey podają, że poziom płynności przedsiębiorstwa zależy od ilości gotówki firmy, ilości innych aktywów, które można szybko zamienić na gotówkę, czy firma zarabia czy traci, ilość zobowiązań, które będą wymagały spłaty w najbliższej przyszłości oraz zdolności firmy do pozyskania większej ilości gotówki poprzez emisję papierów wartościowych lub pożyczanie pieniędzy⁷⁶. Natomiast S. T. Maness, T. J. Zietlow

⁶⁹ D. Wędzki, *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa*, Oficyna Wydawnicza, Kraków 2002, s. 34.

⁷⁰ A. Rutkowski, *Zarządzanie finansami*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003, s. 16.

⁷¹ Z badań przeprowadzonych we Francji wynika, że 60% bankrutujących przedsiębiorstw to firmy, które mają dostateczną rentowność, ale utraciły zdolność bieżącego wywiązywania się z różnych płatności i zobowiązań (w Wielkiej Brytanii odsetek ten dotyczy 75-80 % bankrutów); zob.: M. Sierpińska, D. Wędzki, *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 7.

⁷² D. Obrzeżgiewicz, *Impact of split payment on financial liquidity of enterprises*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2019, vol. 63, No. 12, p. 89.

⁷³ E. Kontus, D. Mihanović, *Management of liquidity and liquid assets in small and medium-sized enterprises*, „Economic Research-Ekonomska Istraživanja” 2019, vol. 32, issue 1, pp. 3253-3271.

⁷⁴ G. Michalczyk, *Wartość informacyjna rachunku przepływów pieniężnych w ocenie wiarygodności finansowej kontrahenta*, (w:) *Wiarygodność ekonomiczna przedsiębiorstwa – ocena i kształtowanie*, red. A. Kopczyk, WSFiZ w Białymstoku, Białystok 2004, s. 357.

⁷⁵ M. Čepel, A. Stasiukynas, A. Kotásková, J. Dvorský, *Business environment quality index in the SME segment*, „Journal of Competitiveness” 2018, vol. 10, issue 2, p. 21.

⁷⁶ D. R. Chambers, N. L. Lacey, *Modern corporate finance*, Hayden McNeil Publishing, Plymouth 2011, p. 489.

charakteryzują przedsiębiorstwo jako płynne, jeżeli posiada wystarczające środki finansowe, aby terminowo regulować swoje zobowiązania finansowe przy minimalnych kosztach⁷⁷.

Według E. A. Helferta⁷⁸ aktywa płynne to aktywa, które można szybko zamienić na gotówkę bez znacznego spadku wartości. Jednocześnie Z. Bodie, A. Kane⁷⁹ doprecyzowują, że aktywa doskonale płynne to takie, które nie wiązałyby się z dyskontem z tytułu utraty płynności.

G. E. Pinches⁸⁰ uważa, że planowanie krótkoterminowej polityki zarządzania finansami przedsiębiorstwa i potrzeb w zakresie płynności wiąże się z niepewnością, a skuteczni menedżerowie zawsze zachowują pewną płynność ochronną. Skuteczne krótkoterminowe zarządzanie finansami wymaga ciągłego kompromisu między ryzykiem a zyskiem. Przedsiębiorstwa, aby poradzić sobie w kluczowym momencie z ryzykiem braku środków pieniężnych, ustanawiają różne sposoby zapewnienia płynności ochronnej. Może to mieć postać linii kredytowych, które są krótkoterminowymi umowami pożyczki, które przedsiębiorca wynegocjował z bankiem.

J. Komorowski⁸¹ uważa, że przedsiębiorstwo posiada płynność finansową, jeżeli bez istotnych trudności i zakłóceń dokonuje koniecznych płatności zgodnie z terminem wynikającym z różnych zobowiązań, umów i regulacji, a także pokrywa wszelkie niespodziewane wydatki gotówkowe w związku z prowadzeniem bieżącej działalności gospodarczej. Zatem przedsiębiorstwo posiadające płynność finansową reguluje swoje zobowiązania bez zwłoki i ponoszenia dodatkowych kosztów lub strat, które mogłyby wystąpić wskutek trudności terminowego wywiązywania się z ciężących na nim zobowiązań.

A. Kusak⁸², K. Goldmann⁸³ i A. Wawryszuk-Misztal⁸⁴ podają, że problem płynności finansowej nie może być analizowany tylko i wyłącznie w krótkim okresie. Przedsiębiorstwo powinno podejmować takie decyzje, aby zachować płynność zarówno w długim, jak i krótkim okresie. W krótkim okresie przedmiotem analizy jest zdolność przedsiębiorstwa do przekształcania aktywów w środki pieniężne i terminowego regulowania zobowiązań bieżących. Źródłem płynności w krótkim czasie mogą być nie tylko najbardziej płynne aktywa, ale również wpływy środków pieniężnych związanych z działalnością operacyjną, finansową i inwestycyjną. W długim okresie płynność jest z kolei analizowana ze względu na możliwość pokrycia łącznych długów posiadanym majątkiem. Oznacza to, że w tym przypadku płynność powinna oznaczać zdolność przedsiębiorstwa do regulowania wszystkich wydatków, a nie tylko tych wymaganych. Istotnym elementem tradycyjnej analizy płynności jest analiza kapitału pracującego i jego zapotrzebowania. Celem jej jest zapewnienie optymalnej wielkości aktywów bieżących, aby przedsiębiorstwo miało nie tylko zdolność do terminowego regulowania zobowiązań, ale także możliwość zwiększenia swojej zyskowności przez alokację nadwyżki aktywów.

⁷⁷ S. T. Maness, T. J. Zietlow, *Short-term financial management*, Thomson South-Western, Mason, 2005, p. 31.

⁷⁸ E. A. Helfert, *Techniques of financial analysis: A practical guide to managing and measuring business performance*, McGraw Hill Companies, New York 1997.

⁷⁹ Z. Bodie, A. Kane, *Investments*, McGraw-Hill/Irwin, Boston 2009, p. 305.

⁸⁰ G. E. Pinches, *Financial management*, Harper Collins College Publishers, New York, 1994, p. 639.

⁸¹ J. Komorowski, *Przepływy pieniężne w przedsiębiorstwie jako mechanizm kreowania wartości*, (w:) *Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. K. Kreczmańska-Gigoł, Difin, Warszawa 2010, s. 26.

⁸² A. Kusak, *Płynność finansowa. Analiza i sterowanie*, Elipsa, Warszawa 2006, s. 10.

⁸³ K. Goldmann, *Analiza płynności finansowej z uwzględnieniem strategii dochód – ryzyko*, (w:) *Rola podmiotów sektora publicznego, gospodarstw domowych i przedsiębiorstw w kreowaniu i wspieraniu zrównoważonego rozwoju*, red. J. Adamek, T. Orzeszko, Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław 2013, s. 94.

⁸⁴ A. Wawryszuk-Misztal, *Strategie zarządzania kapitałem obrotowym netto w przedsiębiorstwach*, UMCS, Lublin 2007, s. 86.

Pojęcie płynności finansowej w literaturze przedmiotu jest niejednoznaczne i może być różnorodnie rozumiane. Definicje podawane w źródłach ekonomicznych różnią się od siebie, co nie oznacza, że którakolwiek z nich jest niepoprawna. Przedstawiają one jedynie inny punkt widzenia i akcentują inny aspekt płynności.

Literatura przedmiotu wyodrębnia dwie grupy definicji płynności finansowej. Pierwsza z nich wskazuje na ujęcie **majątkowo-kapitałowe**. Druga grupa koncentruje się natomiast na **aktywach przedsiębiorstwa**⁸⁵.

Ujęcie majątkowo-kapitałowe wydaje się najbardziej znane i określa płynność jako zdolność przedsiębiorstwa do terminowego wywiązywania się z krótkoterminowych zobowiązań⁸⁶. Aspekt majątkowo-kapitałowy dotyczy więc wzajemnych relacji pomiędzy majątkiem stanowiącym zabezpieczenie spłaty zobowiązań we właściwym terminie a zobowiązaniami, które ten majątek finansują⁸⁷. Zgodnie z tym poglądem płynność jest definiowana jako zdolność zamiany aktywów na środki pieniężne w krótkim czasie i bez utraty ich wartości⁸⁸. Pomiedzy tymi grupami istnieje jednak ścisła zależność. Zdolność przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań krótkoterminowych uwarunkowana jest płynnymi aktywami. Im więcej płynnych aktywów utrzymuje przedsiębiorstwo, tym większa jego zdolność do terminowego regulowania zobowiązań bieżących. Z kolei niski poziom nadwyżek płynnych aktywów nie oznacza, że w firmie istnieją problemy z regulowaniem zobowiązań. Bieżące zobowiązania mogą być regulowane bez konieczności utrzymywania nadwyżek środków pieniężnych czy krótkoterminowych papierów wartościowych. W takiej sytuacji w aspekcie majątkowo-kapitałowym płynność zostaje zachowana⁸⁹. Utrzymanie płynności wymaga zatem posiadania przez przedsiębiorstwo nie tylko środków pieniężnych i aktywów szybko zbywalnych, ale także odpowiedniego udziału zobowiązań z długim terminem wymagalności⁹⁰.

Według L. Bernsteina, płynność finansowa definiowana jest jako zdolność do równoważenia wymaganych wydatków i wpływów, uwzględniając przy tym możliwość wystąpienia przerw w dopływie środków pieniężnych oraz wzrost wypływów pieniężnych⁹¹. Odpowiednikiem powyższego podejścia do płynności jest podejście D. Wędzkiego⁹² czy też A. Kusaka i J. Kowalczyka⁹³.

Według D. Wędzkiego, płynność finansowa to również zdolność przedsiębiorstwa do osiągnięcia przepływów pieniężnych umożliwiających regulowanie wymagalnych zobowiązań i pokrywanie niespodziewanych wydatków gotówkowych. D. Wędzki wskazuje na dwa kluczowe elementy płynności, tj. na cel wydatkowania środków pieniężnych oraz źródła ich pochodzenia. Cel wydatkowania podkreśla nie tylko obowiązkowość tychże

⁸⁵ J. Gajdka, E. Walińska, *Zarządzanie finansowe spółek kapitałowych*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1998, s. 465.

⁸⁶ Takie określenie płynności finansowej pojawia się m.in. u: J. Głuchowski, *Leksykon finansów*, PWE, Warszawa 2001, s. 212; J. Szczepaniak, *Ocena przedsiębiorstwa na podstawie sprawozdań finansowych*, EKORNO, Łódź 1992, s. 122; G. Bannock, W. Manser, *Międzynarodowy słownik finansów*, Wydawnictwo Andrzej Bonarski, Warszawa 1992, s. 158; Y. Bernard, J. Coli, *Słownik ekonomiczny i finansowy*, Książnica, Katowice 1995, s. 128.

⁸⁷ D. Wędzki, *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*, Oficyna Wydawnicza, Kraków 2003, s. 33.

⁸⁸ D. Wędzki, *Strategie płynności finansowej...*, op. cit., s. 32.

⁸⁹ A. Wawryszuk-Misztal, *Strategie zarządzania kapitałem ...*, op. cit., s. 83.

⁹⁰ A. Kusak, J. Kowalczyk, *Płynność finansowa: analiza i sterowanie*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2006, s. 9-10.

⁹¹ L.A. Bernstein, K.S. Most, M. Błock, L.C. Heart, *Professional notes and letters. Working capital as a tool*, „Journal of Accounting” 1981, December, s. 82.

⁹² D. Wędzki, *Strategie płynności finansowej*, Oficyna Wydawnicza, Kraków 2002, s. 34; D. Wędzki, *Strategie płynności finansowej...*, op. cit., s. 33.

⁹³ A. Kusak, J. Kowalczyk, *Płynność finansowa...*, op. cit., s. 10-11.

wydatków, ale również możliwe negatywne konsekwencje w przypadku ich nieterminowego uregulowania.⁹⁴

Bardzo zbliżone podejście prezentują A. Kusak i J. Kowalczyk. Podejście to opiera się na wpływach i wydatkach gotówkowych, które obrazują procesy finansowe mające miejsce w przedsiębiorstwie. Tak rozumianą płynność finansową można utrzymać, jeśli środki finansowe wpływające na bieżąco do przedsiębiorstwa są wystarczające na pokrycie zarówno wydatków wynikających z bieżących zobowiązań, jak i przyszłych wydatków, koniecznych do poniesienia. Różnica między wpływami i wydatkami określa poziom przepływów pieniężnych. Jeżeli spodziewane wydatki są mniejsze od oczekiwanych wpływów to możemy powiedzieć, że wystąpiła nadwyżka gotówkowa, czyli dodatnie przepływy pieniężne. Jeśli natomiast wydatki są na tyle duże, że wpływy nie wystarczają na ich pokrycie, to przepływy pieniężne będą ujemne. W takiej sytuacji utrzymanie płynności finansowej wymaga posiadania pewnego zasobu gotówki już na początku okresu.⁹⁵

U. Wojciechowska⁹⁶ uważa, że jednostka gospodarcza, taka jak przedsiębiorstwo, gospodarstwo domowe czy jednostka budżetowa posiada płynność finansową, jeśli może sobie pozwolić na zakupy wszelkiego rodzaju usług i towarów, gdy tylko są one jej potrzebne do pokrycia potrzeb konsumpcyjnych czy produkcyjnych. Płynność finansowa, według U. Wojciechowskiej, to także zdolność jednostki do spłaty jej zobowiązań finansowych wszelkiego rodzaju w pełnej wysokości i w obowiązujących terminach.

Można zauważyć zależność między płynnością aktywów a zdolnością przedsiębiorstwa do spłaty zobowiązań. Płynność finansowa jest determinowana w dużym stopniu właśnie przez tempo zamiany poszczególnych elementów majątku na gotówkę. Możliwa jest sytuacja, w której pokrycie zobowiązań bieżących przez majątek w danej jednostce jest duże, a mimo to jednostka wykazuje brak płynności. Wyjaśnieniem tego kuriozum jest trudność w spieniężeniu tego majątku⁹⁷.

Ujęcie płynności w odniesieniu do majątku przedsiębiorstwa, podkreśla powiązanie płynności finansowej z aktywami - stąd mówimy o płynności **w aspekcie majątkowym**⁹⁸. W. Sasin⁹⁹ płynność finansową rozumie jako zdolność do szybkiego obrotu środków pieniężnych oraz szybkość i pewność, z jaką aktywa obrotowe mogą być zamienione na pieniądź w krótkim czasie. Spotkać też można definiowanie płynności odnoszące się również tylko do szybkiej zamiany aktywów na gotówkę bez utraty ich wartości - wszystkich aktywów a nie tylko obrotowych. Przykładem jest podejście D. Wędzkiego¹⁰⁰, który definiuje ją jako zdolność zamiany aktywów na środki pieniężne w jak najkrótszym terminie i bez utraty ich wartości.

Aktywa (majątek) w przedsiębiorstwie charakteryzują się zróżnicowanym stopniem płynności. Układ aktywów w bilansie wynika właśnie z kryterium płynności finansowej. Im szybciej i łatwiej można dokonać zamiany danego składnika aktywów na gotówkę, tym większą posiada on płynność. Aktywa uporządkowane są w kolejności od najmniej płynnych składników aktywów do najbardziej płynnych. Przykładowo budynki, budowle, maszyny,

⁹⁴ T. Cicirko, *Finanse przedsiębiorstwa a zarządzanie płynnością finansową*, (w:) *Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Difin, Warszawa 2010, s. 17-18.

⁹⁵ A. Kusak, J. Kowalczyk, *Płynność finansowa...*, op. cit., s. 10-11.

⁹⁶ *Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarki. Aspekty mikroekonomiczne i makroekonomiczne*, red. U. Wojciechowska, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa 2001, s. 14.

⁹⁷ M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, WN PWN, Warszawa 2004, s. 146.

⁹⁸ Takie rozumienie płynności pojawia się m.in. u: B. Olzacka, R. Pałczyńska-Gościńskiak, *Leksykon zarządzania finansami*, ODDK, Gdańsk 1998, s. 207-208; L.D. Schall, C. Haley, *Introduction to Financial Management*, McGraw Hill, New York 1983, s. 572.

⁹⁹ W. Sasin, *Analiza płynności finansowej firmy*, Agencja Wydawnicza Interfart, Łódź 2002, s. 7.

¹⁰⁰ D. Wędzki, *Strategie płynności finansowej ...*, op. cit., s. 33.

urządzenia techniczne czy środki transportu, oraz pozostałe składniki wchodzące w skład rzeczowych aktywów trwałych, zalicza się do aktywów o niskiej płynności. Ich zbycie zazwyczaj wiąże się z większym wysiłkiem, dłuższym wymiarem czasu, a nawet z pewną utratą ich wartości w trakcie sprzedaży. Inaczej jest ze składnikami aktywów obrotowych. Upłynnienie krótkoterminowych papierów wartościowych (tj. obligacje Skarbu Państwa) nie sprawia już tyle trudności i często pozwala w dość krótkim czasie zdobyć gotówkę na bieżące potrzeby przedsiębiorstwa. Są to więc aktywa o wysokiej płynności. Należy jednak pamiętać, że podział składników majątku na bardziej czy mniej płynne nie jest jednoznaczny. Bez wątplenia największą płynnością wśród aktywów charakteryzuje się gotówka. Jest ona niezbędnym środkiem wymiany w codziennej działalności przedsiębiorstwa¹⁰¹. Pozwala na realizację różnorodnych transakcji gospodarczych w krótkim okresie czasu. Możliwość zamiany przez przedsiębiorstwo swoich aktywów na dodatkowe zasoby gotówkowe mówi wiele o potencjale przedsiębiorstwa, jeśli chodzi o jego płynność finansową. Im większe zasoby płynnych aktywów utrzymuje przedsiębiorstwo, tym większy potencjał płynności ono posiada. Bezproblemowe pozyskanie gotówki z innych składników majątku, sprzyja utrzymaniu płynności finansowej przedsiębiorstwa.¹⁰²

W powyższych definicjach pojawiają się dwie cechy płynności: zdolność do dokonywania zakupów oraz zdolność do zaspokajania zobowiązań. Na pierwszy rzut oka takie rozdzielenie może wydawać się zbyteczne, ale w praktyce tak nie jest, gdyż przedsiębiorstwa przeważnie zakupują towar z odroczonym terminem zapłaty, przez co pojawiają się zobowiązania wobec sprzedawców regulowane dopiero w terminie ich wymagalności. Gdyby wszystkie jednostki gospodarcze dokonywały zakupów wyłącznie na warunkach kredytowych, wtedy pierwsza część definicji rzeczywiście byłaby zbędna. Jednak w praktyce przedsiębiorstwa przeprowadzają operacje, w których zapłata jest natychmiastowa i nie powstają z tego tytułu żadne zobowiązania. Z uwagi na powyższe zasadne wydaje się zachowanie rozszerzonej wersji definicji, która precyzyjniej charakteryzuje zjawisko płynności finansowej. Pod uwagę brane są wszelkie niezbędne wydatki, a nie tylko wydatki wynikające z bieżących zobowiązań.

Płynność finansowa w aspekcie majątkowo-kapitałowym, jak i majątkowym ma **charakter statyczny**. Wynika to z faktu, że jest liczona na podstawie aktywów i zobowiązań, które jednostka posiada w danym momencie. Oznacza to, że poziom płynności określany jest na podstawie bieżącego stanu aktywów obrotowych (upłynnianych najpóźniej w ciągu roku) oraz stanu krótkoterminowych zobowiązań (których okres wymagalności nie przekracza 12 miesięcy). W momencie dokonywania oceny płynności finansowej kategorie wymienione wyżej są brane z takich elementów sprawozdania, jak bilans czy rachunek zysków i strat. To, co nie jest brane pod uwagę, to oczekiwane w najbliższym czasie wpływy i wydatki, które pojawiają się jako efekt na bieżąco prowadzonej działalności gospodarczej. Pominiętym elementem jest również struktura czasowa, która pokazałaby moment upłynniania poszczególnych aktywów oraz terminy wymagalności poszczególnych zobowiązań. Korzystnym rozwiązaniem, jakie proponuje podejście statyczne, jest posiadanie dużego udziału płynnych aktywów.¹⁰³

W metodzie tej oblicza się trzy wskaźniki:

- 1) bieżącej płynności;
- 2) przyspieszonej płynności;
- 3) płynności gotówkowej.

¹⁰¹ Porównaj A. Kusak, J. Kowalczyk, *Płynność finansowa...*, op. cit., s. 9.

¹⁰² T. Cicirko, *Finanse przedsiębiorstwa ...*, op. cit., s. 15-16.

¹⁰³ A. Kusak, J. Kowalczyk, *Płynność finansowa...*, op. cit., s. 11-12.

Pomiar ten jest jednak w praktyce niewystarczający. Pokazuje bowiem poziom płynności jedynie w danym momencie, na który sporządzone zostało sprawozdanie finansowe. Ponadto rzeczywisty stan płynności finansowej zniekształcony jest przez przyjęte zasady księgowania i określania wartości bilansowej. Z tego też względu niezbędna jest korekta wskaźników płynności, polegająca na ustaleniu rynkowej wartości majątku obrotowego oraz poziomu zobowiązań bieżących, związanych z takim samym przedziałem czasowym, jak zabezpieczający je majątek obrotowy¹⁰⁴.

Dynamiczne ujęcie płynności finansowej pokazuje procesy finansowe ujęte strumieniowo w postaci wpływów i wydatków gotówkowych¹⁰⁵. Dlatego też druga metoda wykorzystuje dane pochodzące z rachunku przepływów pieniężnych. Przy ocenie płynność brane są pod uwagę wszystkie zdarzenia, które powodują powstanie w danym okresie wpływów i wydatków. Liczą się skutki pieniężne wynikające z już występujących aktywów i zobowiązań oraz te, które powstaną dopiero jako efekt bieżącej działalności przedsiębiorstwa. Istotnym elementem w ocenie jest struktura czasowa strumieni pieniężnych, ukazująca czasowe zróżnicowanie wpływów i wydatków. Dzięki temu możliwe jest wskazanie poziomu płynności dla całego okresu oraz poszczególnych podokresów. O płynności finansowej jednostki decydują tu nie bieżące zasoby aktywów o wysokiej płynności, ale zdolność do generowania wpływów¹⁰⁶. Słuszne jest więc przedstawienie przez W. Gosa płynności w trzech aspektach.

Według W. Gosa¹⁰⁷ płynność występuje jako płynność płatnicza (aktualna), płynność strukturalna i płynność potencjalna (utajona). Pierwsza z nich oznacza pewny zasób środków płatniczych, który zapewnia spłatę wszelkich zobowiązań za każdym razem. Drugi aspekt, podobny do wskazanego już wcześniej aspektu majątkowego, zwraca uwagę na łatwość, z jaką można upłynnić poszczególne składniki majątkowe. A także płynność potencjalna, o której obecności lub braku świadczy możliwość uzyskania przez przedsiębiorstwo pożyczki krótkoterminowej.

G. Michalski¹⁰⁸ przedstawia z kolei trzy przejawy płynności finansowej, które tworzą między sobą pewną sieć powiązań i są w dużym stopniu od siebie zależne. Wskazać można płynność:

- w rozumieniu regulowania zobowiązań - przedsiębiorstwo nie ma problemów z regulowaniem swoich zobowiązań wynikających z codziennych transakcji, niespodziewanych wydarzeń czy nadarżającej się sposobności do okazjnego zakupu dóbr;
- jako łatwość zamiany aktywów na inne, przy zachowaniu odpowiednio niskich kosztów transakcji;
- jako pojemność (przestrzeń) rynku aktywów przedsiębiorstwa. O występowaniu takiej płynności możemy mówić, jeśli rynek oferuje duże możliwości w zakresie dokonywania znaczących transakcji zakupu czy sprzedaży i przy tym nie ma obawy, że popyt czy podaż będą niewystarczające.

Pomiędzy tymi spojrzeniami na płynność finansową występują istotne powiązania. Jeżeli pojawi się konieczność uregulowania zobowiązania - o rozmiarze przekraczającym zasoby posiadanych przez dłużnika środków pieniężnych i ich ekwiwalentów - to możliwość zapłaty jest uzależniona od tego, czy istnieje sposobność zamiany aktywów będących w posiadaniu dłużnika na środki pieniężne. Jeśli jest to możliwe, to wówczas zobowiązanie

¹⁰⁴ M. Sierpińska, D. Wędzki, *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, WN PWN, Warszawa 1997, s. 35.

¹⁰⁵ *Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw ...*, op. cit., s. 14.

¹⁰⁶ A. Kusak, J. Kowalczyk, *Płynność finansowa ...*, op. cit., s. 11-12.

¹⁰⁷ W. Gos, *Polityka rachunkowości a polityka finansowa*, „Prawo Przedsiębiorcy” 2001, nr 4; W. Gos, *Rachunek przepływów pieniężnych w świetle krajowego standardu rachunkowości*, Difin, Warszawa 2004, s. 27-28.

¹⁰⁸ G. Michalski, *Wartość płynności w bieżącym zarządzaniu finansami*, CeDeWu, Warszawa 2004, s. 34-35.

może być uregulowane terminowo. Ewentualność takiej zamiany zależy od tego, jaką pojemność ma rynek posiadanych przez dłużnika aktywów. Zatem zdolność do uregulowania zobowiązań dłużnika (krótkoterminowa wypłacalność) wiąże się z pojemnością rynku aktywów stanowiących zapasy (lub szerzej: „aktywa”) dłużnika¹⁰⁹.

Zdarza się, że termin „płynność” jest zamiennie stosowany z określeniem „wypłacalność”. Podkreślić należy, że te dwa pojęcia nie oznaczają tego samego i nie powinny być ze sobą mylone¹¹⁰. O ile płynność traktuje się najczęściej jako zdolność terminowego regulowania bieżących zobowiązań, o tyle wypłacalność dotyczy już dłuższego horyzontu czasowego i mówi o zdolności przedsiębiorstwa do terminowego pokrycia długów w całości¹¹¹. To właśnie zachowanie wypłacalności determinuje w długim okresie funkcjonowanie jednostki¹¹². Przedsiębiorstwo niewypłacalne traci trwale zdolność do spłaty długów i trudno jest już zmienić taki stan rzeczy. Niekiedy wypłacalność określana jest jako długoterminowa płynność finansowa, która z kolei nazywana jest równowagą dochodową¹¹³. O jej obecności mówimy, jeśli w skali konkretnego okresu istnieje równowaga między przychodami pieniężnymi a zamierzonymi do poniesienia wydatkami. Niestety samo występowanie równowagi dochodowej nie gwarantuje płynności finansowej. Powodem jest brak synchronizacji między momentem realizacji przychodów pieniężnych a momentem, w którym trzeba dokonać niezbędnych płatności¹¹⁴. W celu zarządzania i kierowania przedsiębiorstwem sporządza się liczne analizy, które przedstawiają wiele aspektów działalności jednostki. Dotyczą one zarówno sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, jak i np. jego pozycji na rynku. Poza tym takie analizy pomagają w podejmowaniu decyzji nie tylko tych na poziomie operacyjnym, ale także strategicznym. Często sporządzanym przykładem analiz są analizy ekonomiczne, do których zalicza się analizy finansowe, których z kolei częścią jest analiza płynności finansowej¹¹⁵. Ocena płynności finansowej jest istotnym elementem oceny przedsiębiorstwa pod kontem kondycji finansowej.¹¹⁶

Wykorzystując dane znajdujące się w sprawozdaniach, można wnioskować o sytuacji majątkowo-finansowej przedsiębiorstwa, poddając je analizie poziomej i pionowej oraz analizie wskaźnikowej. Szeroki wachlarz wskaźników, jakie można budować w oparciu te dane pozwala wyróżnić wskaźniki dynamiczne i statyczne płynności finansowej.

W celu dokonania kompleksowej analizy płynności finansowej jednostki, należy wziąć pod uwagę szereg szczegółowych zagadnień w podziale na:

- 1) Analizę wstępną;
- 2) Analizę wskaźnikową.

Analiza wstępna powinna zaczynać się ogólną oceną pozycji bilansowych, z rachunku wyników oraz z rachunku przepływów pieniężnych, biorąc w szczególności pod uwagę strukturę majątku oraz źródła jego finansowania (analiza pionowa). Ważne są także wzajemne powiązania kapitałowo-majątkowe, wywierające znaczny wpływ na zdolności

¹⁰⁹ G. Michalski, W. Pluta, *Krótkoterminowe zarządzanie kapitałem: jak zachować płynność finansową?*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2005, s. 6.

¹¹⁰ P. Szczepaniak, *Od płynności do wypłacalności*, „Prace Naukowe AE im. Oskara Langego we Wrocławiu” 1996, nr 732, s. 73-75.

¹¹¹ Taki pogląd na temat wypłacalności można znaleźć m.in. u: Y. Bernard, J. Coli, *Słownik ekonomiczny i finansowy*, Książnica, Katowice 1995, s. 153; J. Penc, *Leksykon biznesu. Słownik angielsko-polski*, Agencja Wyd. Placet, Warszawa 1997, s. 278; L. Kowalczyk, *Ocena wiarygodności przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 1999, s. 42; *Słownik ekonomiczny dla przedsiębiorcy w warunkach rynku*, Znicz, Szczecin 1992, s. 157.

¹¹² E. Mioduchowska-Jaroszewicz, *Wypłacalność a płynność finansowa przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe. Prace Instytutu Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw/Uniwersytet Szczeciński” 2003, nr 41, s. 253-255.

¹¹³ M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 145-146.

¹¹⁴ *Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw...*, op. cit., s. 18.

¹¹⁵ W. Sasin, *Analiza płynności finansowej...*, op. cit., s. 7.

¹¹⁶ T. Cibirko, *Finanse przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 21-22.

płatnicze jednostki (analiza pozioma). Kolejnym, głównym elementem oceny płynności jest analiza wskaźnikowa. Tu na podstawie już szczegółowych danych ze sprawozdań finansowych obliczany jest szereg wskaźników, charakteryzujących płynność przedsiębiorstwa¹¹⁷.

Głównym sposobem analizowania są wskaźniki. Wskaźnik to wartość wyrażona jako proporcja innej wartości, służąca do oceny jakiegoś zjawiska. Szczególnym wyrażeniem wskaźnika są wielkości procentowe, które polegają na porównywaniu wszystkich wartości z wartością bazową 100.¹¹⁸

Analiza wskaźnikowa jest uważana niejako za rozwinięcie wstępnej analizy. W literaturze przedmiotu wymienia się ponad kilkadziesiąt wskaźników finansowych, które dotyczą różnych aspektów działalności przedsiębiorstwa. Mogą one mieć różną treść ekonomiczną i charakteryzować się inną przydatnością informacyjno-analityczną¹¹⁹. Wyróżnia się kilka obszarów analizy wskaźnikowej. W zależności od autora można się spotkać z ich odmiennym nazewnictwem i różną liczbą¹²⁰. Jednak zakres merytoryczny wszystkich tych obszarów jest podobny i skupia się wokół czterech zagadnień:

- płynności,
- obrotowości (sprawność działania),
- zadłużenia,
- rentowności¹²¹.

Wszystkie mogą być przydatne w zarządzaniu płynnością, ale w perspektywie krótkoterminowej przy ocenie płynności ich znaczenie maleje, licząc od płynności, a kończąc na rentowności¹²².

Wskaźniki płynności są ważnym narzędziem oceny płynności. Są one najczęściej wykorzystywane i mają duże znaczenie przy tworzeniu modeli upadłości dla polskiej gospodarki¹²³. Badania D. Wędzkiego¹²⁴ wskazują, że wskaźniki płynności decydują o około 80% bezbłędności wskazania modelu prognostycznego czy dana firma upadnie czy nie.

Wskaźniki płynności są stosowane do samooceny przedsiębiorstwa oraz przez kredytodawców, w tym głównie przez banki i inne podmioty finansujące. Pogłębiona analiza płynności finansowej polega na doborze katalogu wskaźników i ocenie.¹²⁵

- szczegółowej charakterystyki wolnych środków pieniężnych,
- przyrostu aktywów płynnych,
- dynamiki i relacji należności i zobowiązań,

¹¹⁷ J. Narkiewicz, *Struktura kapitałowo-majątkowa a płynność finansowa przedsiębiorstwa*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H Oeconomia” 2003, vol. 37, s. 485-486.

¹¹⁸ C. Barrow, *Zarządzanie finansami w małej firmie*, Helion, Gliwice 2009, s. 55.

¹¹⁹ L. Bednarski, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2007, s. 16-11.

¹²⁰ Odmiennie poglądy na temat nazewnictwa obszarów analizy wskaźnikowej można znaleźć m.in. u: C. Engler, *Managerial Accounting*, Irwin, Homewood 1987, s. 868-888; G. Welsch, Ch. Zlatkovich, *International Accounting*, Irwin, Boston 1989, s. 1139-1151; D. Zarzecki, *Istota i użyteczność analizy wskaźnikowej*, „Monitor Rachunkowości i Finansów” 2001, nr 5, s. 15-16; T. Waśniewski, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, FRRwP, Warszawa 1997, s. 33-40.

¹²¹ E. Siemińska, *Metody pomiaru i oceny kondycji finansowej przedsiębiorstw*, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 2002, s. 115-117.

¹²² G. Gallinger, P. Healey, *Liquidity analysis and management*, Addison-Wesley Publ, Reading, MA 1991, s. 69-70.

¹²³ B. Prusak, *Nowoczesne metody prognozowania zagrożenia finansowego przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2005, s. 130.

¹²⁴ Badania te dotyczyły upadłości w wybranej grupie spółek akcyjnych oraz przedsiębiorstw branży budowlanej: D. Wędzki, *Wielowymiarowa analiza bankructwa na przykładzie budownictwa*, „Badania Operacyjne i Decyzje” 2005, nr 2, s. 20-29; D. Wędzki, *Zastosowanie logitowego modelu upadłości przedsiębiorstw*, „Ekonomista” 2005, nr 5, s. 14-21.

¹²⁵ J. Komorowski, *Przepływy pieniężne w przedsiębiorstwie jako mechanizm kreowania wartości*, (w:) *Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Difin, Warszawa 2010, s. 27.

- charakterystyki zdolności kredytowej i obsługi zadłużenia,
- przyrostu kapitału własnego w obrocie,
- rotacji zapasów oraz cyklu rozliczeniowego należności i zobowiązań (cyklu finansowania).

Wskaźniki płynności finansowej umożliwiają formułowanie opinii o zdolności przedsiębiorstwa do terminowego pokrywania bieżących zobowiązań, tj. o okresie spłaty poniżej jednego roku. W zobowiązaniach bieżących uwzględnia się przy tym i tę część zobowiązań długoterminowych, których spłata przypada na dany rok.¹²⁶

W związku z tym, że kapitał obrotowy to różnica pomiędzy bieżącymi aktywami i bieżącymi zobowiązaniami, ważne jest również monitorowanie zależności między nimi w całości, jak i w rozbiciu na poszczególne. Ten obszar zagadnień określa się często mianem płynności lub zdolności firmy do zaspokojenia bieżących zobowiązań z chwilą, gdy stają się one wymagalne¹²⁷. Najważniejsze stosowane wskaźniki i metody pomiaru to: wskaźnik płynności bieżącej (*current ratio*), wskaźnik szybkiej płynności (*quick ratio*), kontrolowanie należności i zobowiązań, kontrolowanie zapasów i kontrolowanie środków pieniężnych.

Oceny płynności finansowej przedsiębiorstwa można dokonywać za pomocą dwóch grup wskaźników¹²⁸:

1. Statycznych, opartych na bilansie.
2. Dynamicznych, opartych na przepływach pieniężnych.

Niezbędnym i trwałym elementem funkcjonowania przedsiębiorstwa rynkowego jest równowaga finansowa, której istnienie umożliwia mu płynne regulowanie zobowiązań płatniczych. W związku z powyższym, analiza płynności finansowej ma na celu dostarczenie informacji o zdolności podmiotu do wywiązywania się z zobowiązań. Do oceny płynności finansowej służą następujące statyczne wskaźniki płynności finansowej¹²⁹:

- 1) wskaźnik płynności finansowej III stopnia, tzw. *wskaźnik bieżącej płynności finansowej*,
- 2) wskaźnik płynności finansowej II stopnia, tzw. *wskaźnik szybkiej płynności*,
- 3) wskaźnik płynności finansowej I stopnia, tzw. *wskaźnik natychmiastowej płynności*.

1) Wskaźnik płynności finansowej III stopnia, tzw. *wskaźnik bieżącej płynności*

W powszechnym użyciu jest wskaźnik bieżącej płynności (ang. *current ratio*)¹³⁰. Za pomocą wskaźnika zdolność przedsiębiorstwa do zaspokajania swoich krótkoterminowych zobowiązań może zostać oszacowana poprzez porównanie aktywów obrotowych z zobowiązaniami krótkoterminowymi. Jeżeli z jakichś powodów bieżące zobowiązania nie mogą zostać zaspokojone, to firma jest narażona na zbyt duże ryzyko finansowe. Dostawcy mogą wstrzymać dostawy, a nawet zgłosić wniosek o upadłość firmy, jeżeli zbyt długo oczekują na uregulowanie płatności.¹³¹

Wskaźnik bieżącej płynności <i>(wskaźnik płynności finansowej III stopnia)</i>	= $\frac{\text{Aktywa obrotowe}}{\text{Zobowiązania krótkoterminowe (bieżące)}}$
--	--

¹²⁶ W. Bień, *Czytanie bilansu przedsiębiorstwa (dla menedżerów)*, Difin, Warszawa 2010, s. 55.

¹²⁷ C. Barrow, *Zarządzanie finansami...*, op. cit., s. 81.

¹²⁸ W. Janik, A. Paździor, *Zarządzanie finansowe w przedsiębiorstwie*, Politechnika Lubelska, Lublin 2011, s. 77.

¹²⁹ A. Ejsmont, D. Ostrowska, *Analiza wskaźnikowa działalności przedsiębiorstw - wybrane elementy*, Wydawnictwo Uczelniane Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. prof. Edwarda F. Szczepanika w Suwałkach, Suwałki 2011, s. 30.

¹³⁰ Spotyka się inne sposoby liczenia tego wskaźnika, np. z eliminowaniem rozliczeń międzyokresowych z licznika (czynnych) i z mianownika (biernych). Niekiedy z mianownika wyłączane są również kredyty obrotowe.

¹³¹ C. Barrow, *Zarządzanie finansami...*, op. cit., s. 82.

Wskaźnik płynności finansowej III stopnia charakteryzuje z jednej strony zdolność przedsiębiorstwa do wywiązywania się z bieżących zobowiązań, a z drugiej stopień bezpieczeństwa jego wierzycieli (szanse na zwrot należnych im pieniędzy). Najczęściej przyjmuje się, że pożądany poziom tego wskaźnika powinien mieścić się w przedziale 1,2-2,0. Niższy jego poziom sygnalizuje zagrożenie obsługi bieżących płatności, a wyższy – może oznaczać nieefektywne wykorzystanie posiadanych aktywów oraz nadmierne zamrożenie w majątku obrotowym kapitału stałego, który zwykle jest droższy niż zobowiązania krótkoterminowe. Nie są to jednak granice ostre. Spadek wskaźnika poniżej 1,2 oznacza narastanie ryzyka utraty płynności finansowej (od niedotrzymywania terminu zapłaty do braku możliwości zapłaty w ogóle), ale poziom, przy którym byt przedsiębiorstwa zostanie zagrożony, nie jest zdefiniowany. Na ten poziom ma bowiem wpływ sytuacja wierzycieli – opóźnienia płatności inaczej będzie tolerować drobny dostawca, który nie ma innych możliwości zbytu niż dostawca o pozycji monopolistycznej. Dlatego dla jednych przedsiębiorstw zagrożenie upadłością pojawi się już przy wskaźniku 1,0, natomiast inne będą funkcjonowały przy jego poziomie znacznie niższym. Podobnie nie każde przekroczenie poziomu 2,0 oznacza takie same zastrzeżenia do polityki finansowej, gdyż np. potrzeba wysokiego poziomu kapitału stałego może wynikać z niestabilności warunków i dużego ryzyka prowadzonej działalności.

Tablica 1.2 zawiera normatywne wielkości wskaźnika bieżącej płynności występujące w literaturze.

Tablica 1.2. Normatywne wielkości wskaźnika bieżącej płynności

Pozycje literaturowe	Normatywna wielkość wskaźnika bieżącej płynności
M. Sierpińska, T. Jachna, <i>Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych</i> , Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 145.	1,2 – 2,0
B. Olzacka, R. Pałczyńska-Gosciniak, <i>Jak oceniać firmę?</i> , ODDK, Gdańsk 2002, s. 56.	1,3 – 2,0 <i>zależy od specyficznych warunków działalności</i>
<i>Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem</i> , red. M. Walczak, Difin, Warszawa 2003, s. 322.	1,5 – 2,0
M. Nowak, <i>Ocena zdolności kredytowej i ryzyka kredytowego</i> , Wyd. Bodie, Poznań 2002, s. 90.	1,5 – 2,0
B. Woźniak-Sobczak, <i>Aktywne i pasywne inwestycje przedsiębiorstwa</i> , Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2001, s. 28.	1,5 – 2,0
<i>Sprawozdanie finansowe bez tajemnic</i> , red. G. K. Świdorska, Difin, Warszawa 2003, s. 16-71.	Co najmniej 2,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie literatury.

2) Wskaźnik płynności finansowej II stopnia, tzw. wskaźnik szybkiej płynności

W powszechnym użyciu jest również wskaźnik szybkiej płynności (ang. *quick ratio*)¹³², charakteryzujący zdolność przedsiębiorstwa do szybkiej spłaty bieżących zobowiązań. Ze względu na to, że zapasy i rozliczenia międzyokresowe mają stosunkowo długi okres zamiany na gotówkę i przez to ograniczoną przydatność do szybkiej spłaty zobowiązań bieżących, w formule tego wskaźnika odejmuje się je od aktywów obrotowych.

Wskaźnik szybkiej płynności <i>(wskaźnik płynności finansowej II stopnia)</i>	$= \frac{\text{Aktywa obrotowe} - \text{Zapasy} - \text{Rozliczenia międzyokresowe}}{\text{Zobowiązania krótkoterminowe (bieżące)}}$
---	--

¹³² R. Machała, *Praktyczne zarządzanie finansami firmy*, PWN, Warszawa 2001, s. 405.

Zwykle jako dolną granicę tego wskaźnika przyjmuje się 1,0 lub przedział 0,9-1,0. Schodzenie poniżej tego poziomu oznacza rosnące ryzyko utraty płynności finansowej, ale podobnie jak przy poprzednim wskaźniku, nie ma wspólnego dla wszystkich przedsiębiorstw punktu realnego zagrożenia utratą zdolności do dalszego funkcjonowania. Dodatkowo należy uwzględnić poziom wskaźnika płynności bieżącej. Jeżeli ryzyko utraty płynności wynika tylko z poziomu wskaźnika szybkiej płynności (wskaźnik płynności bieżącej jest zadawalający), to ryzyko niewypłacalności przedsiębiorstwa jest zdeterminowane płynnością zapasów – wysoka płynność zapasów będzie to ryzyko zmniejszać.

Tablica 1.3 zawiera normatywne wielkości wskaźnika szybkiej płynności występujące w literaturze.

Tablica 1.3. Normatywne wielkości wskaźnika szybkiej płynności

Pozycje literaturowe	Normatywna wielkość wskaźnika szybkiej płynności
J. Ostaszewski, <i>Ocena efektywności przedsiębiorstwa według standardów EWG, CIM</i> , Warszawa 1991, s. 54-55.	0,9 - 1
M. Sierpińska, T. Jachna, <i>Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych</i> , Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 145.	1,0
B. Woźniak-Sobczak, <i>Aktywne i pasywne inwestycje przedsiębiorstwa</i> , Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2001, s. 28.	1,0
J. Czekaj, Z. Dresler, <i>Zarządzanie finansami przedsiębiorstw – podstawy teorii</i> , PWN, Warszawa 1998, s. 216.	co najmniej 1,0
L. Bednarski, <i>Analiza finansowa w przedsiębiorstwie</i> , PWE, Warszawa 2007, s. 80.	co najmniej 1,0
M. R. Tyran, <i>Wskaźniki finansowe</i> , Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2000, s. 107.	1 - 1,2
M. Nowak, <i>Ocena zdolności kredytowej i ryzyka kredytowego</i> , Wyd. Bodie, Poznań 2002, s. 90.	1,2 – 1,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie literatury.

3) Wskaźnik płynności finansowej I stopnia, tzw. wskaźnik natychmiastowej płynności

W literaturze dość często proponuje się dość rygorystyczne obliczenie wskaźnika środków pieniężnych w oparciu o wskaźnik natychmiastowej płynności (ang. *treasury ratio*)¹³³. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia informuje, jaka część zobowiązań bieżących może być uregulowana bez zwłoki, gdyby stały się one w danym momencie wymagalne.

Wskaźnik natychmiastowej płynności <i>(wskaźnik płynności finansowej I stopnia)</i>	$= \frac{\text{Inwestycje krótkoterminowe (środki pieniężne)}}{\text{Zobowiązania krótkoterminowe (bieżące)}}$
---	--

W przypadku wielkości wskaźnika płynności natychmiastowej nie ma jednoznacznego standardu. Przedsiębiorstwo musi zatem porównywać ten wskaźnik w czasie. Doświadczenia gospodarki rynkowej wskazują, że inwestycje krótkoterminowe (głównie środki pieniężne) powinny stanowić 10-20%¹³⁴ zobowiązań bieżących. Jest to poziom uznawany za wystarczający do amortyzowania zmienności w czasie poziomu wymaganych spłat zobowiązań bieżących i eliminowania przez to zagrożenia utraty wiarygodności płatniczej u wierzycieli. Niższy poziom tych środków zwiększa ryzyko braku możliwości terminowej

¹³³ Por. M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 148.

¹³⁴ W. Dębski, *Teoretyczne i praktyczne aspekty...*, op. cit., s. 81.

zapłaty konkretnych zobowiązań, a utrzymywanie poziomu wyższego oznacza dodatkowe koszty zamrożenia w nich kapitału.

W interpretacji wskaźnika płynności natychmiastowej należy jednak wykazywać szczególną ostrożność. Bilansowa pozycja inwestycji krótkoterminowych kształtuje się pod wpływem wielu operacji rozliczeniowych (wpłaty, wypłaty), może więc wykazywać dużą zmienność w czasie. Oznacza, że również zbudowany na niej wskaźnik płynności może nie charakteryzować poprawnie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Ponadto niski stan środków pieniężnych na koncie nie jest równoznaczny z zakłóceniami w spłacie zobowiązań, gdyż płynność spłat mogą zapewnić np. regularnie spływające należności.

Wymienione wskaźniki należą do grupy tzw. statycznych wskaźników oceny płynności finansowej. Przy wykorzystaniu powyższych wskaźników, należy pamiętać, że wskaźniki te pokazują stan na konkretny moment, który może być zupełnie przypadkowy. Nie wolno też traktować wielkości normatywnych jako powszechnie obowiązujących dla wszystkich przedsiębiorstw. Na przykład w przedsiębiorstwach handlowych, które mają dłuższe terminy spłaty zobowiązań niż ściągania należności, akceptowalne są niższe poziomy tych wskaźników. Z kolei wysokie wskaźniki płynności mogą nie być wystarczającą gwarancją płynności finansowej przy zamrażającym kapitał długim cyklu produkcyjnym.

Szacując wartości wyżej omówionych wskaźników, nie uwzględnia się strumieni pieniężnych generowanych przez przedsiębiorstwo, dzięki którym spłata zadłużenia staje się możliwa. Dlatego też, do oceny płynności finansowej wykorzystuje się tzw. dynamiczne wskaźniki płynności finansowej, które oparte są na przepływach pieniężnych. Ogół wskaźników dynamicznych płynności dzieli się na dwie grupy¹³⁵:

- a) *wskaźniki wydajności gotówkowej* - informują o relacji strumieni pieniężnych z działalności operacyjnej do przychodów lub zysku, osiągniętego przez spółkę, czy też do wartości posiadanych przez nią składników majątkowych. Do najczęściej stosowanych w praktyce należą wskaźniki wydajności gotówkowej sprzedaży, zysku, majątku ogółem, majątku trwałego, majątku obrotowego;
- b) *wskaźniki wystarczalności gotówkowej* - wskaźniki te oblicza się jako relację strumieni pieniężnych z działalności operacyjnej do kapitałów obcych lub wydatków inwestycyjnych. Wskaźniki te m.in. odpowiadają na pytanie, w jakim stopniu gotówka z działalności operacyjnej jest w stanie pokryć wydatki związane z zadłużeniem i przyrostem majątku.

1.4. Źródła informacji o poziomie płynności finansowej

Do kontroli i sterowania płynnością finansową przedsiębiorstwa mogą wykorzystać różnorodne źródła informacji. Najogólniej można podzielić je na: zestawienia sporządzane cyklicznie, które wymagane są przepisami prawa; oraz źródła dodatkowe, które przygotowywane są okresowo lub tworzone doraźnie. Do pierwszej grupy należą sprawozdania finansowe, a drugi zbiór tworzą opracowywane na potrzeby własne bilanse środków pieniężnych, czy na przykład terminarze wpływów i wydatków środków pieniężnych. Analiza informacji zawartych w bilansie, w rachunku zysków i strat oraz przepływów pieniężnych prowadzi do oceny płynności finansowej zarówno w kontekście przepływów dynamicznych, jak i statycznych. Sprawozdania finansowe mają postać zestawień liczbowych, tworzonych za ustalone okresy sprawozdawcze, które charakteryzują posiadane zasoby oraz rezultaty działalności jednostki gospodarczej. Ogół sporządzanych przez podmioty gospodarcze sprawozdań określa się mianem sprawozdawczości finansowej¹³⁶.

¹³⁵ W. Janik, A. Paździor, *Zarządzanie finansowe...*, op. cit., s. 81-82.

¹³⁶ A. Sokół, *Sprawozdawczość finansowa przedsiębiorstw*, (w:) *Analiza sprawozdań finansowych. Wybrane zagadnienia*, red. A. Sokół, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 9.

J. Ostaszewski¹³⁷ wskazuje na potrzebę patrzenia na przedsiębiorstwo przez okular zbudowany z trzech soczewek (gestii). Każda z nich informuje o innej sferze działalności przedsiębiorstwa: ekonomicznej, majątkowej i finansowej. Gestia ekonomiczna jest powiązana z rachunkiem zysków i strat (przychody, koszty, wynik finansowy). Gestia majątkowa odnosi się do bilansu (składniki majątkowe, źródła kapitału). Natomiast gestia finansowa koncentruje się na rachunku przepływów pieniężnych (wpływy, wydatki, stan środków pieniężnych). Dopiero połączenie informacji z tych trzech źródeł informacji pozwala właściwie ocenić kondycję ekonomiczno-finansową przedsiębiorstwa.

Informacje niezbędne do liczenia wskaźników płynności finansowej znajdują się w sprawozdaniach finansowych. Sprawozdawczość finansowa stanowi jeden z głównych podsystemów w systemie rachunkowości¹³⁸. Jednocześnie jest ona ściśle powiązana z pozostałymi podsystemami, tj. księgowością, rachunkiem kosztów. Sprawozdania finansowe sporządza się bowiem na podstawie szczegółowej ewidencji zdarzeń gospodarczych odpowiednio uporządkowanych i zweryfikowanych, a także kalkulacji ujętych w rachunku kosztów. W związku z tym analiza danych w nich zawartych według ustalonej metodologii daje pełen obraz dokonań przedsiębiorstwa i jego sytuacji majątkowo-finansowej. Sprawozdanie finansowe to zbiór wielu liczb, które charakteryzują to co działo się w przedsiębiorstwie na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy. Podstawą prawną sporządzania sprawozdań finansowych, czyli rocznych raportów, jest ustawa o rachunkowości¹³⁹. To ona określa co znajdzie się w poszczególnych pozycjach „obrazu przedsiębiorstwa”¹⁴⁰.

Najważniejszymi elementami sprawozdania finansowego są bilans oraz rachunek zysków i strat. Bilans oraz rachunek zysków i strat stanowią podstawę do statystycznej i dynamicznej oceny stanu i wyników finansowych przedsiębiorstwa¹⁴¹. Poza tymi elementami wszystkie firmy muszą sporządzać „informację dodatkową”, a niektóre „zestawienie zmian w kapitale własnym” oraz „rachunek przepływów pieniężnych”. W przypadku podmiotów mniejszych i prowadzących księgowość w ograniczonym wymiarze, w stosunku do których przepisy ustawy nie wymagają publikacji sprawozdań finansowych, nie występuje obowiązek sporządzania rachunku przepływów pieniężnych, mającego kluczowe znaczenie w analizie płynności finansowej.

Bilans stanowi zestawienie posiadanych aktywów oraz źródeł kapitału, które zostały wykorzystane do ich uzyskania oraz ma niebagatelny wpływ na analizę płynności w długim okresie czasu.¹⁴² Bilans, który jest pierwszym i najważniejszym dokumentem sprawozdania finansowego odzwierciedla stan posiadanych przez przedsiębiorstwo zasobów w określonym dniu. Sporządzany jest za dwa ostatnie okresy sprawozdawcze i składa się z dwóch części - aktywów i pasywów¹⁴³. Aktywa możemy interpretować jako kontrolowane przez jednostkę zasoby majątkowe o określonej wartości, powstałe w wyniku pewnych zdarzeń, które w przyszłości spowodują wpływ do jednostki korzyści finansowych. Ułożone są według stopnia płynności (wartości niematerialne i prawne, rzeczowe aktywa trwałe, inwestycje,

¹³⁷ J. Ostaszewski, *Finanse*, Difin, Warszawa 2008, s. 389.

¹³⁸ L. Bednarski, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie* (wydanie IV zmienione), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004, s. 32.

¹³⁹ Ustawa z 29 września 1994 roku o rachunkowości (DzU z 1994 r. nr 121, poz. 591 z późn. zm.).

¹⁴⁰ E. Nowak, *Analiza sprawozdań finansowych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, s. 35.

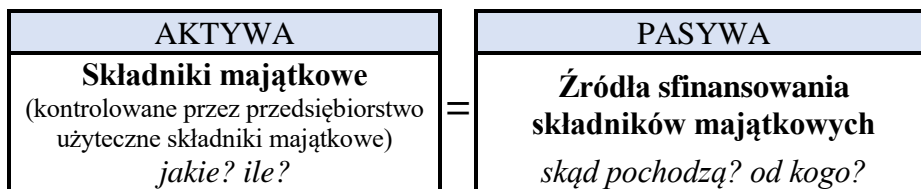
¹⁴¹ M. Sierpińska, D. Wędzki, *Zarządzanie płynnością finansową...*, op. cit., s. 11; I. Olchowicz, A. Tłaczała, *Sprawozdawczość finansowa*, Difin, Warszawa 2004, s. 18-20; M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 144-145.

¹⁴² T. Waśniewski, W. Skoczylas, *Teoria i praktyka analizy finansowej w przedsiębiorstwie*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 2002, s. 86-87; P. Rybicki, *Sprawozdanie finansowe źródłem informacji o firmie*, Wydawnictwo Poltex, Warszawa 2003, s. 9.

¹⁴³ T. Waśniewski, W. Skoczylas, *Teoria i praktyka analizy finansowej w przedsiębiorstwie*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 2004, s. 86.

zapasy, należności aż do najbardziej płynnych - środków pieniężnych). Pasywa przedsiębiorstwa odzwierciedlają źródła kapitału wykorzystane do sfinansowania posiadanego majątku, czyli czym aktywa są finansowane (są to przede wszystkim: kapitały własne, kredyty, pożyczki oraz zobowiązania wobec dostawców)¹⁴⁴.

Schemat 1.2. Części składowe bilansu



Źródło: opracowanie własne na podstawie ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. z 1994 r., nr 121, poz. 591, z późniejszymi zmianami).

Podstawową zasadą budowy bilansu jest założenie, że suma aktywów musi być równa sumie pasywów¹⁴⁵. Do najważniejszych informacji jakie są zawarte w bilansie zaliczamy:

- sumę bilansową, czyli wielkość firmy;
- strukturę bilansową, czyli relacje aktywów trwałych do aktywów obrotowych oraz kapitałów własnych (stałych) do zobowiązań;
- relację poszczególnych pozycji wobec siebie, w szczególność zobowiązań z tytułu dostaw i usług do należności z tytułu dostaw i usług;
- tendencje (wzrosty i spadki) poszczególnych pozycji.

Rachunek zysków i strat jest zestawieniem przychodów oraz zysków nadzwyczajnych z różnych rodzajów działalności przedsiębiorstwa oraz współmiernych do nich kosztów i strat nadzwyczajnych, dzięki któremu uzyskujemy wynik finansowy brutto¹⁴⁶. Jest to zestawienie ujmujące źródła dopływu środków pieniężnych i sposoby ich wykorzystania, informuje ono kierownictwo danego podmiotu gospodarczego i zainteresowane podmioty zewnętrzne, w jakich obszarach działalności przedsiębiorstwo uzyskuje najwięcej środków pieniężnych i jakie obszary najbardziej środki angażują¹⁴⁷. Zależnie od potrzeb zarządu może zostać sporządzony w wariantcie kalkulacyjnym lub porównawczym¹⁴⁸. Większość firmy sporządza go w wariantcie porównawczym (za wyjątkiem spółek giełdowych dla których obligatoryjnym jest wariant kalkulacyjny). W rachunku zysków i strat ujmuje się wszystkie dotyczące danego okresu sprawozdawczego przychody (i zyski) oraz koszty (i straty). Różnica pomiędzy przychodami a kosztami daje zysk. Jeżeli koszty przewyższą przychody to będzie to znak, że działalność przynosi stratę. Rachunek zysków i strat również sporządzony jest za dwa ostatnie okresy sprawozdawcze. Sprawozdanie to charakteryzuje się dużą pojemnością informacyjną, jest punktem wyjścia do szczegółowych badań analitycznych, zwłaszcza badań rentowności i aktywności gospodarczej. Umożliwia ocenę trwałości pozycji finansowej firmy i stanowi podstawę planowania finansowego. Ponadto odzwier-

¹⁴⁴ A. Sokół, A. O. Surmacz, M. Brojak-Trzaskowska, M. Porada-Rochoń, J. Lubomska-Kalisz, *Analiza sprawozdań finansowych*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 34.

¹⁴⁵ L. Szyszko, J. Szczepański, *Finanse przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003, s. 309.

¹⁴⁶ Z. Leszczyński, A. Skowronek-Mielczarek, *Analiza Ekonomiczno-Finansowa Spółki*, PWE, Warszawa 2004, s. 88-93; G. Gołębiowski, A. Tłaczała, *Analiza ekonomiczno-finansowa w ujęciu praktycznym*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin sp. z o.o., Warszawa 2005, s. 21-25.

¹⁴⁷ M. Gorczyńska, K. Znanięcka, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2008, s. 21-25.

¹⁴⁸ Wariant kalkulacyjny i porównawczy rachunku zysków i strat prowadzą do wyznaczenia tej samej kwoty wyniku finansowego. Różnica między tymi wariantami polega na odmiennej metodzie prezentacji kosztów.

ciędlu dokonania jednostki w danym okresie sprawozdawczym, informując o stopniu realizacji wyniku finansowego, jak również o podstawowych grupach czynników wpływających na jego wielkość, poprzez ujęte w nim przychody i koszty uzyskania tych przychodów.¹⁴⁹

Schemat 1.3. Skrócony schemat rachunku zysków i strat

	Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	Poziom operacyjny
-	Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	
=	WYNIK NA SPRZEDAŻY	
+	Pozostałe przychody operacyjne	
-	Pozostałe koszty operacyjne	
=	WYNIK NA DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	
+	Przychody finansowe	Poziom finansowy
-	Koszty finansowe	
=	WYNIK FINANSOWY BRUTTO	
-	Obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego	Poziom fiskalny
=	WYNIK FINANSOWY NETTO	

Źródło: opracowanie własne na podstawie ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. z 1994 r., nr 121, poz. 591, z późniejszymi zmianami).

Rachunek przepływów pieniężnych¹⁵⁰ przedstawia dynamicznie obieg pieniądza oraz jego zasoby. Może ono być sporządzone dwoma metodami - pośrednią lub bezpośrednią. Sprawozdanie z przepływów środków pieniężnych jest zestawieniem niezbędnym dla ustalenia zdolności płatniczej przedsiębiorstwa. W sprawozdaniu tym przedstawione są zmiany w sytuacji finansowej podmiotu gospodarczego spowodowane przez przyptykujące i wypływające strumienie środków pieniężnych¹⁵¹.

Odzwierciedla przepływy gotówkowe w trzech podstawowych obszarach działalności¹⁵²:

- przepływy z działalności operacyjnej, które odzwierciedlają przepływy gotówkowe z podstawowych działalności spółki, a więc operacji związanych z produkcją, handlem oraz świadczeniem usług,
- przepływy z działalności inwestycyjnej – operacje wynikające z zarządzania przez spółkę aktywami trwałymi, czyli zarówno ich kupno, jak i sprzedaż,
- przepływy z działalności finansowej zawierające wpływy i wydatki wywołane związkami przedsiębiorstwa z rynkiem finansowym.

Rachunek przepływów pieniężnych jest to zestawienie ujmujące źródła dopływu środków pieniężnych i sposoby ich wykorzystania, informuje ono kierownictwo danego podmiotu gospodarczego i zainteresowane podmioty zewnętrzne, w jakich obszarach

¹⁴⁹ L. Szyszko, J. Szczepański, *Finanse przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 309.

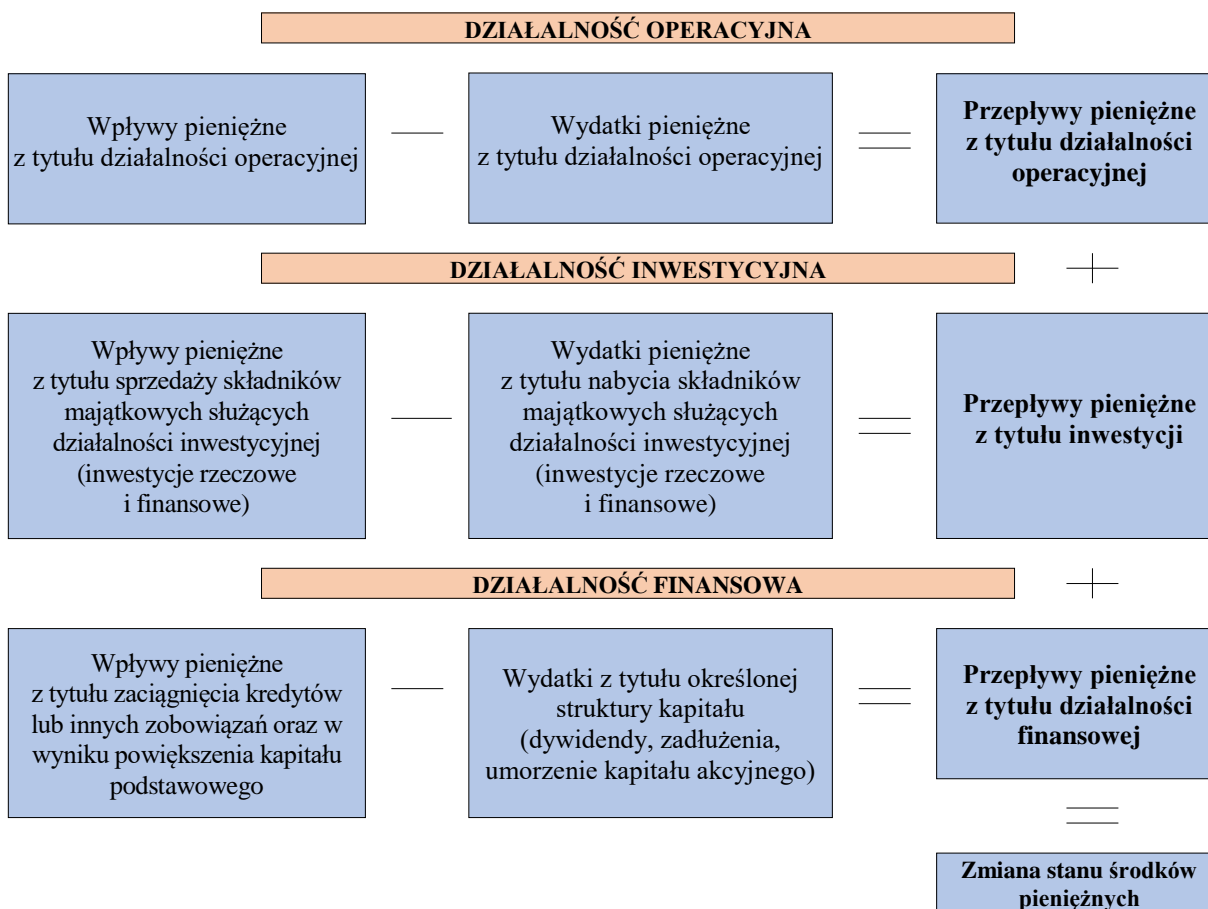
¹⁵⁰ W Polsce rachunek przepływów pieniężnych został włączony do sprawozdania finansowego jednostek gospodarczych pod koniec lat 90 XX wieku.

¹⁵¹ M. Strojek-Filus, *Sprawozdawczość finansowa*, (w:) *Rachunkowość finansowa z uwzględnieniem MSSF*, red. J. Pfaff, Z. Massner, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011, s. 496.

¹⁵² *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw*, red. J. Czekaj, Z. Dresler, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 105; *Analiza sprawozdań finansowych*, red. P. Gołaszewski, P. Urbanek, E. Walińska, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Łódź 2001, s. 25.

działalności przedsiębiorstwo uzyskuje najwięcej środków pieniężnych i jakie obszary najbardziej środki angażują.¹⁵³

Schemat 1.4. Działalność przedsiębiorstwa w rachunku przepływów pieniężnych



Źródło: opracowanie własne na podstawie J. Ostaszewski, *Nowoczesne techniki analizy finansowej*, PWE, Warszawa 1999, s. 17.

Informacja dodatkowa jest trzecim obligatoryjnym elementem sprawozdania finansowego sporządzanym przez wszystkie firmy zobowiązane do stosowania ustawy o rachunkowości. Jest w niej zawarte wiele cennych informacji, które przez większość menedżerów nie jest zauważana. Informacja dodatkowa składa się z dwóch części: „wprowadzenia do sprawozdania finansowego” oraz „dodatkowych informacji i objaśnień”¹⁵⁴.

Najważniejsze informacje jakie odnajdziemy w informacji dodatkowej to:

- za jaki okres zostało sporządzone sprawozdanie (może się zdarzyć, że będzie to inny niż 12 miesięcy), czy jest zagrożenie co do kontynuowania działalności w przyszłości;
- informacje o strukturze kapitału podstawowego;
- kwoty dokonanych odpisów aktualizujących środki trwałe, należności i zapasy oraz wielkość utworzonych rezerw;
- na jakiej części majątku ustanowione są zabezpieczenia (np. z tytułu kredytu);
- jaka jest wartość majątku oraz dokonanych odpisów amortyzacyjnych.

¹⁵³ M. Goczyńska, K. Znaniecka, *Zarządzanie finansami...*, op. cit., s. 215; *Rachunkowość finansowa*, red. M. Gmytrasiewicz, A. Karmańska, Difin, Warszawa 2006, s. 659.

¹⁵⁴ E. Nowak, *Analiza sprawozdań finansowych*, PWE, Warszawa 2005, s. 153.

W zależności od tego, z którego elementu sprawozdania finansowego pochodzą informacje użyte do pomiaru płynności, wyróżnia się *statyczną* oraz *dynamiczną ocenę płynności finansowej*. Często statyczny i dynamiczny pomiar płynności finansowej mogą dać rozbieżne wyniki. Większym wartościom statycznych wskaźników odpowiadają mniejsze przepływy pieniężne (niższa płynność dynamiczna, strumieniowa) i odwrotnie, co wynika przede wszystkim z relacji między należnościami i zobowiązaniami bieżącymi. Relatywny przyrost należności spowoduje wzrost statycznych wskaźników płynności i jednocześnie zmniejszy wpływ środków pieniężnych redukując dynamiczny poziom płynności finansowej, zaś względny przyrost zobowiązań przyczyni się równocześnie do obniżenia statycznych wskaźników płynności i zmniejszenia wypływu środków pieniężnych.¹⁵⁵

Wykorzystując dane znajdujące się w sprawozdaniach, można wnioskować o sytuacji majątkowo-finansowej przedsiębiorstwa, poddając je analizie poziomej i pionowej oraz analizie wskaźnikowej. Szeroki wachlarz wskaźników, jakie można budować w oparciu te dane pozwala wyróżnić wskaźniki dynamiczne i statyczne płynności finansowej.

1.5. Skutki utraty płynności finansowej w przedsiębiorstwach

Kwestie dotyczące płynności przedsiębiorstwa to jedno z kluczowych zagadnień, zawsze aktualnych dla każdej jednostki gospodarczej. Bardzo wiele polskich przedsiębiorstw ma większe lub mniejsze problemy z płynnością finansową, a szacunki wskazują, że dotyczy to około 65% przedsiębiorstw. Posiadanie płynności, zarówno w krótkim, jak i długim okresie, jest niewątpliwie jednym z najważniejszych celów przedsiębiorstw, a efektywne zarządzanie płynnością jest niezbędnym warunkiem trwania przedsiębiorstw na rynku. Płynność finansowa jest bowiem gwarantem, że przedsiębiorstwa mogą zaciągać nowe zobowiązania w przyszłości, a w rezultacie otrzymywać nowe aktywa wykorzystywane w działalności gospodarczej.

Zachowanie odpowiedniego poziomu płynności finansowej jest jednym z głównych warunków prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa. Płynność ta może być zakłócona z powodu niedotrzymania terminów spłat przez odbiorców towarów lub usług. Z problemem tym borykają się przedsiębiorstwa, które odnotowują szybką sprzedaż z odroczoną płatnością, a mają problemy z uzyskaniem kredytu bankowego.

T. Kotarbiński pisał przed laty: „Jakże przykro to stwierdzić, ale zarazem jak trudno tego nie stwierdzić, że niesłowność panoszy się u nas epidemicznie i stanowi jedną z najgłówniejszych przyczyn naszych niedociągnięć w zakresie dobrej roboty”¹⁵⁶. Cytat ten można odnieść do sytuacji, w jakiej znajduje się obecnie większość przedsiębiorstw. Chodzi tu o niesłowność dłużnika wobec wierzyciela. Przedsiębiorstwa zazwyczaj optują za sprzedażą swoich towarów i usług za gotówkę, ale niestety, obecna sytuacja gospodarcza wymusza na firmach wydłużanie terminów płatności, co z kolei staje się przyczyną wielu niedociągnięć w zakresie sprawności ekonomicznej¹⁵⁷.

Przedsiębiorstwa w swych celach zorientowane są na dodatni wynik finansowy. Osiągnięcie zysku jest niezbędne dla istnienia każdego przedsiębiorstwa, ponieważ jest to element gwarantujący jego rozwój i stwarzający możliwości długookresowego osiągnięcia zysków w przyszłości, dzięki czemu pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa umacnia się. Jednakże na efektywność przedsiębiorstwa nie składa się sam zysk.¹⁵⁸

¹⁵⁵ A. Skowronek-Mielczarek, Z. Leszczyński, *Controlling. Analiza i monitoring w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Difin, Warszawa 2007, s. 245.

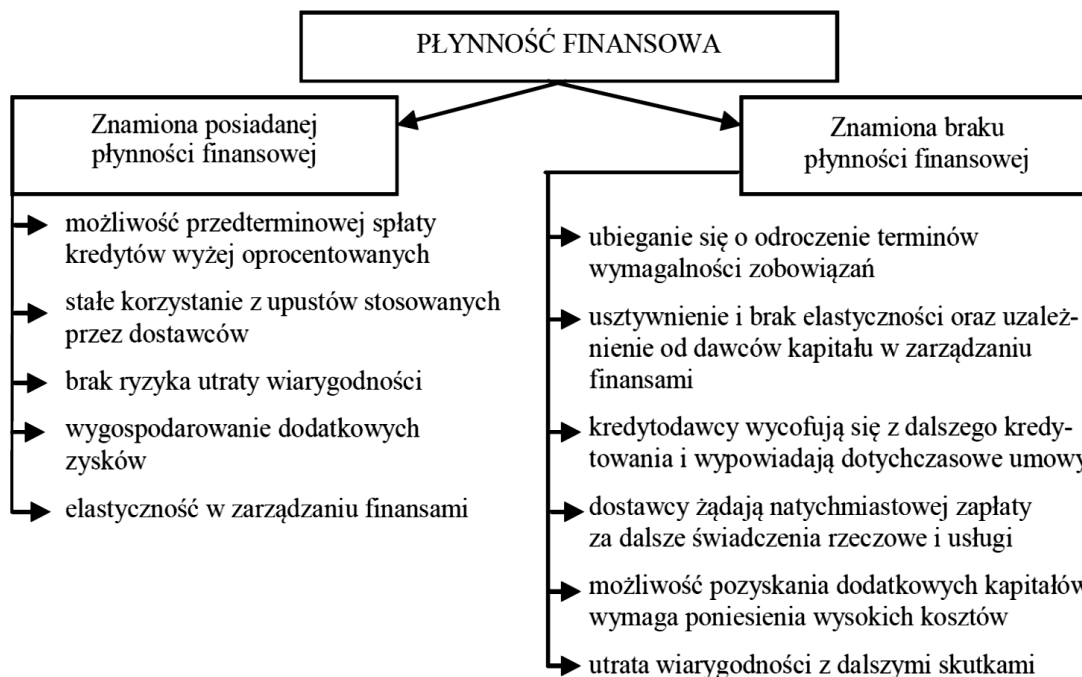
¹⁵⁶ T. Kotarbiński, *Traktat o dobrej robocie*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław 1982, s. 206.

¹⁵⁷ Por. D. Ostrowska, *Alternatywa dla przedsiębiorcy*, „Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw” nr 4/2005.

¹⁵⁸ T. Dudycz, S. Wrzosek, *Analiza finansowa. Problemy metodyczne w ujęciu praktycznym*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2000, s. 129; M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 103.

Utrzymanie płynności finansowej polega na koordynacji struktury wpływów i wydatków pieniężnych w czasie. Przedsiębiorstwo musi dostosowywać wielkość swoich wydatków do poziomu uzyskiwanych wpływów. Jeżeli nie występują trudności z utrzymaniem należytego poziomu płynności można przyjąć, że przedsiębiorstwo ma swobodę wyboru w podejmowaniu decyzji finansowych, czyli takich decyzji, które powodują odpływ lub przyływ środków pieniężnych wskutek prowadzonych operacji.¹⁵⁹

Schemat 1.5. Znamiona posiadania i braku płynności finansowej



Źródło: S. Kowalska, *Znaczenie płynności finansowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem w sytuacjach kryzysowych*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2013, nr 58, s. 224.

Powszechnie uważa się, że występowanie tendencji do pogarszania się poziomu płynności jest sygnałem świadczącym o zagrożeniu utratą płynności, a następnie upadłością przedsiębiorstwa. Niedobór płynności jest uważany za niebezpieczny dla istnienia przedsiębiorstwa ze względu na konsekwencje, jakie wynikają z trudności regulacji bieżących zobowiązań, często zaś wiążącą się z tym konieczność zaciągania niekorzystnych kredytów lub nawet przymus wyprzedazy majątku celem oddalenia zagrożenia niewypłacalności, a nawet bankructwa. Przedsiębiorstwo, którego płynność finansowa pogorszyła się, traci elastyczność w podejmowaniu decyzji finansowych, a równocześnie zdolność do sterowania wynikiem finansowym. Utrata płynności finansowej przekłada się na spadek wyników finansowych przedsiębiorstw, głównie poprzez wzrost kosztów operacyjnych i finansowych oraz spadek sprzedaży. Pogorszenie wyników finansowych powoduje utratę zdolności przedsiębiorstwa do obsługi dotychczasowych długów oraz do zaciągania nowych. Utrata płynności finansowej jest pierwszym z symptomów upadłości przedsiębiorstwa. Jednak nie zawsze do tej upadłości prowadzi.¹⁶⁰

Przedsiębiorstwa pomimo odnotowywanych zysków mogą stać na skraju bankructwa z powodu braku gotówki. Wynika z tego, że tradycyjne sposoby pomiaru rentowności nie są wystarczające, aby wiarygodnie stwierdzić, jaka jest kondycja finansowa jednostki. Konieczna staje się analiza płynności finansowej, która przedstawia realne zdolności

¹⁵⁹ J. Komorowski, *Przepływy pieniężne w przedsiębiorstwie ...*, op. cit., s. 28.

¹⁶⁰ Por. M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 161-162.

jednostki do spłaty zobowiązań na bieżąco oraz jej możliwości utrzymania się na rynku w najbliższym czasie¹⁶¹. Interesariusze początkowo zwracają raczej uwagę na to, czy przedsiębiorstwo ma w ogóle szanse na przetrwanie na rynku, jeśli tak, to rozważają zaangażowanie się w to przedsiębiorstwo i dopiero spekulują, co do potencjalnych zysków, jakie będą mogli z niego uzyskać. Czyli analiza płynności ułatwia im podjęcie decyzji¹⁶². Niezbędna jest ona również do efektywnego zarządzania płynnością w przedsiębiorstwie.

Upadłość przedsiębiorstw jest procesem ściśle związanym z system funkcjonowania gospodarki. Zjawisko to charakteryzuje niezwykle złożoność o charakterze ekonomicznym, prawnym, społecznym, a nawet psychologicznym. Dotyczy już nie tylko firm dopiero wchodzących na rynek, bez dużego doświadczenia i znanej marki, ale coraz częściej swoim zasięgiem obejmuje ogniwa gospodarcze o rozległej działalności. Kompleksowość warunków prowadzenia działalności gospodarczej oraz dynamiczna zmienność otoczenia mikro- i makroekonomicznego przedsiębiorstwa skutkuje rozszerzeniem się skali oraz ryzyka bankructwa jednostek gospodarczych¹⁶³.

W praktyce gospodarczej istnieje wiele czynników, które są przyczyną upadku przedsiębiorstwa. Generalnie można podzielić je na wewnętrzne i zewnętrzne. Do wewnętrznych zaliczymy między innymi: niesprawne zarządzanie firmą, nieumiejętne zarządzanie finansami, ograniczanie kosztów na reklamę i innowacyjne inwestycje, zbyt niską jakość kapitału ludzkiego. Do zewnętrznych: wzrost podatków, spadek popytu na dany produkt czy usługę, zmiany demograficzne (zmiana profilu klienta), inflacja itp.

Większość społeczeństwa kojarzy upadłość jednoznacznie z bankructwem i końcem funkcjonowania przedsiębiorstw, nie jest to jednak słuszne. Upadłość i bankructwo to słowa, których znaczenia są bardzo zbliżone i niejednokrotnie trudno dostrzec różnicę zachodzącą między nimi, aczkolwiek w rzeczywistości są to dwie odrębne kategorie¹⁶⁴. Na podstawie literatury przedmiotu można stwierdzić, że dominują dwa podejścia: ekonomiczne i prawne.

Z ekonomicznego punktu widzenia bankrutem jest to przedsiębiorstwo, które ze względu na swoją sytuację majątkową stało się niewypłacalne wobec wierzycieli. Zaprzestało płacenia zobowiązań z tytułu papierów wartościowych, w tym dywidendy, jak również ma trudności ze spłatą kredytów, pożyczek lub zobowiązań z tytułu dostaw i usług i nie może kontynuować swojej działalności bez otrzymania pomocy z zewnątrz. Pomoc taka może występować w postaci umorzenia części długów, reorganizacji terminów spłat zobowiązań, ingerencji państwa czy też podpisania ugody z bankiem odnośnie restrukturyzacji długu.

Z punktu widzenia prawa mamy do czynienia z pojęciem upadłości, które polega głównie na wspólnym dochodzeniu roszczeń przez wszystkich wierzycieli danego przedsiębiorstwa. Postępowanie to obejmuje określone procedury, którymi są przede wszystkim ogłoszenie upadłości podmiotu gospodarczego, czy też przeprowadzenie procesu upadłościowego¹⁶⁵.

¹⁶¹ T. Dudycz, S. Wrzosek, *Analiza finansowa: problemy metodyczne w ujęciu praktycznym*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2003, s. 50-53.

¹⁶² D. Wędzki, *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego*, Wolters Kluwer Polska, Kraków 2006, s. 264-265.

¹⁶³ S. Godlewska, *Skuteczność polskich modeli dyskryminacyjnych w ocenie zagrożenia upadłością spółek giełdowych*, „Annales UMCS Lublin” 2010, vol. XLIV, 2, s. 701-702.

¹⁶⁴ B. Gostomczyk, *Praktyczne wykorzystanie wybranych modeli predykcji bankructwa na przykładzie przedsiębiorstwa produkcyjno-handlowego X*, (w:) *Wybrane problemy finansów*, red. W. Gos, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2012, nr 54, s. 44-45.

¹⁶⁵ B. Prusak, *Jak rozpoznać potencjalnego bankruta?* Prace Naukowe Katedry Ekonomii i Zarządzania Przedsiębiorstwem, Politechnika Gdańska, Gdańsk 2004, s. 185.

W literaturze istnieje wiele definicji terminu upadłość. J. Gajdka i D. Stos¹⁶⁶ w swych rozważaniach do przedsiębiorstw upadłych zaliczają te, które podpisywały ugodę z bankiem w zakresie spłaty kredytu. Zdaniem W. Beaver¹⁶⁷ przedsiębiorstwo zakwalifikowane do upadłych nie wypłaca dywidend z akcji uprzywilejowanych. Utożsamianie bankructwa z upadłością jest zasadne tylko w przypadku upadłości zawinionej, która podlega karze współmiernej do winy. Według E. Mączyńskiej¹⁶⁸ upadłość niezawiniona nie jest traktowana jako bankructwo w sensie ekonomicznym, albowiem nie wynika z nieprawidłowości w zarządzaniu przedsiębiorstwem, lecz z przyczyn leżących poza nim.

Do roku 1989 upadłość, jako konieczność rozwiązania działalności gospodarczej przez długi okres czasu, nie miała w Polsce żadnego praktycznego znaczenia. Wynikało to z faktu, że jednym z założeń gospodarki centralnie planowanej było podejmowanie działań ratujących przed likwidacją nieefektywne podmioty gospodarcze. Czyniono to poprzez udzielanie takim jednostkom tanich kredytów lub dotacji budżetowych, co w rzeczywistości w żaden sposób nie wpływało na wzrost zainteresowania tych przedsiębiorstw podnoszeniem efektywności działania. W okresie gospodarki centralnie planowanej nie dopuszczano możliwości likwidacji nieefektywnej jednostki państwowej, a decyzje w tym zakresie miały głównie naturę polityczną, a nie ekonomiczną¹⁶⁹.

Zjawisko upadłości, jako nowy element życia gospodarczego, pojawiło się w Polsce dopiero po roku 1989, po wprowadzeniu ustawy o działalności gospodarczej¹⁷⁰. Fala lawinowo narastających upadłości zaczęła się w Polsce w 1991, jako naturalna selekcja podmiotów funkcjonujących na rynku. Momentem kulminacyjnym zaistnienia zjawiska upadłości był kryzys ekonomiczny, którego oddziaływanie na gospodarkę było szczególnie widoczne od 2007 roku. Spowodował on olbrzymią ilość bankructw i problemów finansowych nie tylko małych i średnich przedsiębiorstw, ale również globalnych korporacji. Recesja, która rozprzestrzeniła się na cały świat, miała negatywny wpływ na funkcjonowanie podmiotów w większości państw, bez względu na to, w jakiej branży działają. Była najbardziej dramatycznym spadkiem koniunktury od momentu II wojny światowej. Towarzyszyły jej niezwykle gwałtowne pogorszenia sytuacji finansowej spółek, co stało się impulsem do coraz częstszego pojawiania się w świadomości przedsiębiorców zjawiska upadłości¹⁷¹.

Problem przeżywalności przedsiębiorstw jest niezwykle ważny, ponieważ dla 40% małych i średnich firm priorytet stanowi utrzymanie się na rynku, dopiero kolejne miejsca w tej hierarchii wartości zajmują wzrost sprzedaży i wzrost zysku. W przypadku firm dużych przetrwanie jest najważniejsze dla 19% podmiotów, głównym celem strategicznym w tej grupie przedsiębiorstw jest wzrost udziału w rynku.¹⁷²

¹⁶⁶ J. Gajdka, D. Stos, *Wykorzystanie analizy dyskryminacyjnej w ocenie kondycji finansowej przedsiębiorstw*, (w:) *Restrukturyzacja w procesie przekształceń i rozwoju przedsiębiorstw*, red. R. Borowiecki, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1996, s. 56–63.

¹⁶⁷ W. Beaver, *Alternative accounting measures as predictors of failure*, „The Accounting Review”, January 1968, s. 113.

¹⁶⁸ E. Mączyńska, *Upadłości przedsiębiorstw - dysfunkcje, ich przyczyny*, „Zeszyty Naukowe MWSE w Tarnowie” 2009, nr 2 (13) t. 2, s. 196.

¹⁶⁹ D. Hadasik, *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce i metody jej prognozowania*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1998, s. 17.

¹⁷⁰ M. Matuszczak, *Upadłość polskich przedsiębiorstw w latach 1990-2000. Wybrane problemy i wyniki badań prowadzonych w sądach gospodarczych*, (w:) *Przedsiębiorstwo na przełomie wieków*, red. B. Godziszewski, M. Haffer, M. Stankiewicz, UMK, Toruń 2001.

¹⁷¹ M. Spychała, *Zastosowanie analizy wskaźnikowej oraz modeli wczesnego ostrzegania w prognozowaniu upadłości przedsiębiorstw na przykładzie spółek Irena S.A. i Krosno S.A.*, „Zarządzanie i Finanse” 2013, nr 1, s. 467.

¹⁷² Polska Konferencja Pracodawców Prywatnych Lewiatan w ramach projektu *Monitoring kondycji sektora MSP w latach 2010-2012*.

W tabelach 1.10, 1.11 i 1.12 zaprezentowano dane dotyczące liczby przedsiębiorstw powstałych w 2001, 2005, 2009 i 2014 roku oraz aktywnych w kolejnych pięciu latach po powstaniu. W badanych okresach, w pierwszym roku od rozpoczęcia działalności, przedsiębiorstw które przetrwały było odpowiednio: w 2002 roku 64%, w 2006 roku 68% oraz w 2010 roku 77%. W roku 2003, 2007 i 2011 nastąpił spadek aktywnych przedsiębiorstw o około 15 pp. W badanych okresach, w trzecim roku działalności, przetrwało średnio 40% przedsiębiorstw, natomiast czwarty i piąty rok działalności to aktywność około 30% przedsiębiorstw.

Tabela 1.10. Liczba przedsiębiorstw powstałych w Polsce w 2001 roku i aktywnych w latach 2002-2006

Przedsiębiorstwa zarejestrowane w 2001 roku	W tym aktywne:				
	2002	2003	2004	2005	2006
209 384	134 967	102 964	82 062	66 843	58 962
100%	64%	49%	39%	32%	28%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2001–2005*, GUS, Warszawa 2007.

Tabela 1.11. Liczba przedsiębiorstw powstałych w Polsce w 2005 roku i aktywnych w latach 2006-2010

Przedsiębiorstwa zarejestrowane w 2005 roku	W tym aktywne:				
	2006	2007	2008	2009	2010
211 142	142 836	109 555	88 599	77 503	69 840
100%	68%	52%	42%	37%	33%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2005–2009*, GUS, Warszawa 2011.

Tabela 1.12. Liczba przedsiębiorstw powstałych w Polsce w 2009 roku i aktywnych w latach 2010-2014

Przedsiębiorstwa zarejestrowane w 2009 roku	W tym aktywne:				
	2010	2011	2012	2013	2014
275 307	212 010	164 423	121 024	98 033	86 335
100%	77%	60%	44%	36%	31%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2009–2013*, GUS, Warszawa 2015.

Na podstawie danych zawartych w tabelach 1.7, 1.8 i 1.9 można stwierdzić, że pomimo różnej liczby przedsiębiorstw rozpoczynających działalność gospodarczą w latach 2001, 2005 i 2009, tendencje spadkowe w poszczególnych latach są zbliżone (w drugim w odniesieniu do pierwszego roku działalności oraz w trzecim w odniesieniu do drugiego, następował spadek o ponad 20%, następnie w czwartym w odniesieniu do trzeciego - poniżej 20%, a w piątym roku w odniesieniu do czwartego następował spadek o około 10% aktywnych przedsiębiorstw).

W tabeli 1.10 przedstawiono dane dotyczące postanowień upadłościowych w Polsce w latach 2000-2018. W badanym okresie najczęściej decyzji odnośnie upadłości przedsiębiorstw odnotowano w latach 2000-2004. Tylko w tym okresie upadł prawie 8 tysięcy podmiotów gospodarczych. W 2007 roku sądy ogłosiły upadłość 447 polskich firm i było to o 129 mniej niż w roku 2006. Natomiast w roku 2008 upadłość ogłosiło 411 firm działających w Polsce i jest to najniższa liczba w latach 2000-2018. Rok 2010 przyniósł zmniejszenie się liczby upadłości przedsiębiorstw w stosunku do roku 2009. Niestety w 2011 roku sądy ogłosiły upadłość 723 polskich firm, co oznacza wzrost o 10,4 proc. w stosunku

do roku 2010. Tendencja wzrostowa upadłości przedsiębiorstw została podtrzymana również w kolejnych latach dochodząc w roku 2018 prawie do jednego tysiąca postanowień upadłościowych. Może to być związane z wprowadzeniem 1 stycznia 2016 roku nowego prawa restrukturyzacyjnego. Głównym celem postępowania restrukturyzacyjnego, oprócz zaspokojenia wierzycieli, jest uniknięcie ogłoszenia upadłości dłużnika przez umożliwienie mu restrukturyzacji w drodze zawarcia układu z wierzycielami, a w przypadku postępowania sanacyjnego - również przez przeprowadzenie działań sanacyjnych, przy zabezpieczeniu słusznych praw wierzycieli. Istotną zmianą jest fakt, że w obecnym prawie, postępowaniu restrukturyzacyjnym podlegają zarówno firmy niewypłacalne, jak i zagrożone niewypłacalnością, w związku z tym nowe statystyki pokazują nie tylko liczbę bankrutów, ale także firm zagrożonych bankrutem. Wcześniej obowiązujące prawo umożliwiało ogłoszenie upadłości układowej tylko wobec firmy faktycznie niewypłacalnej.

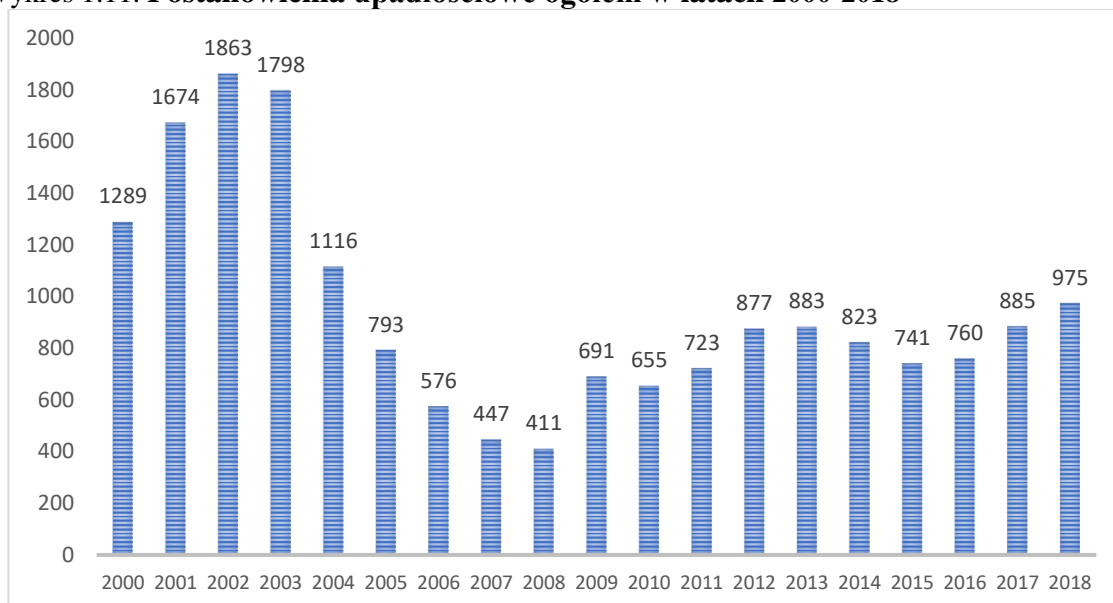
Tabela 1.13. **Postanowienia upadłościowe w Polsce w latach 2000-2018**

Rok	Postanowienia upadłościowe ogółem
2000	1289
2001	1674
2002	1863
2003	1798
2004	1116
2005	793
2006	576
2007	447
2008	411
2009	691
2010	655
2011	723
2012	877
2013	883
2014	823
2015	741
2016	760
2017	885
2018	975

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Mniej bankructw pierwszy raz od czterech lat. Poprawa w budownictwie, produkcji i handlu; pogorszenie w transporcie*, Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce, Warszawa 2014; *Raport roczny Coface: upadłości i restrukturyzacje firm w Polsce w 2018 r.*, <http://www.coface.pl/Aktualnosci-i-media/Biuro-prasowe/Raport-roczny-Coface-Upadlosci-i-restrukturyzacje-firm-w-Polsce-w-2018-r>.

Ilustrację wyżej opisanego zjawiska przedstawiono na poniższym wykresie 1.11.

Wykres 1.11. **Postanowienia upadłościowe ogółem w latach 2000-2018**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych w tabeli 1.13.

Podsumowując dotychczas omówione aspekty należy zauważyć, iż w skali ogólnopolskiej można wyodrębnić trzy okresy charakteryzujące się odmienną tendencją i tempem zmian. W latach 2000–2002 widoczna była rosnąca, wręcz skokowa, skala tego zjawiska, od 2002 roku systematycznie spadała liczba upadłości, zaś w 2009 roku zaobserwowano zmianę kierunku trendu, lecz tempo wzrostu upadłości było już zdecydowanie słabsze.

Wykres 1.12. **Przyczyny zamykania działalności gospodarczej**



Źródło: A. Kowalewska, *Obraz upadłości w Polsce*, PARP, Warszawa 2011, s. 16.

Zgodnie z badaniem zrealizowanym na zlecenie PARP przez Instytut Badawczy ProPublicum i TNS Pentor na grupie 99 przedsiębiorców z sektora MŚP jako przyczynę zamknięcia działalności wskazywali oni między innymi utratę płynności przez klientów oraz niedostateczne środki własne przedsiębiorstwa.

Upadłość przedsiębiorstw jest zjawiskiem charakterystycznym dla gospodarki rynkowej, którego nie da się wyeliminować. Jednakże należy nauczyć się z nimi funkcjonować i czynić wszystko, aby zmniejszać jego skalę. Ponadto zjawisko upadłości przedsiębiorstw jest pewnego rodzaju naturalnym regulatorem w systemie ekonomicznym, który powoduje zamianę zasobów na bardziej użyteczne drogą zanikania przedsiębiorstw, które nie są efektywne i nie wytrzymują konkurencji.

Według koncepcji J. Schumpetera, pewien stopień niepowodzeń biznesowych jest postrzegany jako element „kreatywnej destrukcji”. W tym znaczeniu proces „narodzin” i „śmierci” przedsiębiorstw przyczynia się do ciągłej odnowy gospodarczej. Ponadto występuje też aspekt związany z uczeniem się poprzez niepowodzenia. Nawet jeśli przedsiębiorstwo przestaje istnieć, przedsiębiorca podlega procesowi uczenia się i może wykorzystać nabyte doświadczenia w kolejnych projektach biznesowych. Oczywiście nie można zapomnieć o towarzyszących upadkowi przedsiębiorstwa trudnych przeżyciach na poziomie pojedynczego podmiotu gospodarczego, co związane jest z utratą miejsc pracy, a w konsekwencji z brakiem możliwości utrzymania rodziny, a także, niejednokrotnie, z poczuciem poniesionej porażki i obniżeniem poczucia własnej wartości. Dodatkowo należy wziąć pod uwagę sprzężenie zwrotne pomiędzy kondycją gospodarki, a zdolnością do przetrwania podmiotów gospodarczych.

Rozdział 2.

Otoczenie a dynamika przedsiębiorstw

2.1. Stan i ewolucja otoczenia sektora przedsiębiorstw

W literaturze przedmiotu otoczenie przedsiębiorstwa jest różnie przedstawiane i interpretowane. R. Griffin¹⁷³ uważa, że otoczenie jest to wszystko, co znajduje się poza organizacją i może na nią oddziaływać. L. Kupiec¹⁷⁴ stwierdza, że przedsiębiorstwo jest otoczone przez inne podmioty, a także samo wchodzi w skład otoczenia innych firm i instytucji. Tym samym każdy podmiot jest częścią systemu, który funkcjonuje w ścisłym związku ze swym otoczeniem. Jeśli więc mówimy o podmiotach tego otoczenia, to również należy mieć na uwadze uwarunkowania jakie one narzucają. M. K. Nowakowski¹⁷⁵ w sensie ogólnym określa otoczenie przedsiębiorstwa jako zespół wszystkich czynników wpływających na przetrwanie i rozwój przedsiębiorstwa. E. Brzozowska¹⁷⁶ uważa, że każde przedsiębiorstwo działa na rzecz otoczenia i znajduje się pod jego znaczącym wpływem. Natomiast M. Łuczak¹⁷⁷ podaje, że tylko zaspokajanie odpowiednich potrzeb otoczenia stanowi racje bytu przedsiębiorstwa i umożliwia mu przetrwanie. Z kolei R. Kucharski¹⁷⁸ traktuje otoczenie jako zbiór elementów i ich właściwości, które nie należą do systemu ale wpływają na jego zachowanie się lub są przedmiotem jego oddziaływania. Podobnego zdania są W. Flakiewicz¹⁷⁹ i M. Pawlak¹⁸⁰, który podaje, że „mianem otoczenia określa się wszystkie te elementy, które nie są częściami systemu, ale mają na niego wpływ, względnie te, na które system ma wpływ”. Natomiast K. Obłój¹⁸¹ uważa, że jest to skomplikowany system wielu trendów, zdarzeń, rynków, które tworzą kontekst działania firmy.

Według J. A. F. Stonera otoczenie przedsiębiorstwa „to wszystkie elementy znajdujące się poza organizacją, mające związek z jej funkcjonowaniem, w tym elementy w bezpośrednim i pośrednim oddziaływaniu.”¹⁸² Niewątpliwą zaletą prezentowanej definicji jest to, iż ma ona

¹⁷³ L. F. Korzeniowski, *Menedżment...*, op. cit., s. 400.

¹⁷⁴ L. Kupiec, *Otoczenie podmiotów gospodarczych*, (w:) *Rozwój przedsiębiorstwa – szanse i zagrożenia*, red. J. Szablowski, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Siedlcach oraz Europejskie Konsorcjum Prywatnych Szkół Wyższych, Siedlce 2008, s. 29.

¹⁷⁵ *Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, red. M. K. Nowakowski, Key Text, Warszawa 2000, s. 22.

¹⁷⁶ E. Brzozowska, *Uwarunkowania kulturowe funkcjonowania przedsiębiorstw*, (w:) *Rozwój przedsiębiorstwa – szanse i zagrożenia*, red. J. Szablowski, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Siedlcach oraz Europejskie Konsorcjum Prywatnych Szkół Wyższych, Siedlce 2008, s. 139.

¹⁷⁷ M. Łuczak, *Strategie w działalności przedsiębiorstwa*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa 2003, s. 137.

¹⁷⁸ por. R. Kucharski, *Strategia TNOiK w dziedzinie doradztwa*, „Przegląd Organizacji” nr 5, 1989, s. 32-33.

¹⁷⁹ W. Flakiewicz cyt. za N. Siemieniuk, *Koncepcja budowy banku informacji o otoczeniu przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Filii Uniwersytetu Warszawskiego w Białymstoku, Białystok 1995, s. 19.

¹⁸⁰ M. Pawlak, *Zarządzanie projektami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 13.

¹⁸¹ K. Obłój, *Strategia organizacji. W poszukiwaniu trwałej przewagi konkurencyjnej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998, s. 103.

¹⁸² J.A.F. Stoner, R.E. Freeman, D.R. Jr Gilbert, *Kierowanie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001, s. 79.

charakter uniwersalny. Umożliwia to nam odniesienie jej w zasadzie do każdego otoczenia, w jakim może funkcjonować przedsiębiorstwo. Poza tym definicja ta nie wymaga korygowania wraz ze zmieniającymi się warunkami, co jest niezwykle istotne wobec szybkich zmian, jakie zachodzą w otoczeniu przedsiębiorstw w skutek postępu cywilizacyjnego.

K. Meredyk¹⁸³ uważa, że jedną z najważniejszych zmiennych ekspansji gospodarczej jest we współczesnym Świecie otoczenie; otoczenie przedsiębiorstwa, otoczenie wyodrębnionego obszaru administracyjnego (regionu, państwa), czy też otoczenie gospodarstwa domowego. Otoczenie przekazuje podmiotom ważne informacje o *stanie spraw na zewnątrz*, poszerza rynek i pogłębia bodźce rynkowe a także konkuruje z danym podmiotem przy pomocy kapitału (ceny, koszty) oraz wartości wirtualnych. Można wręcz przypuszczać, że znaczenie otoczenia we współczesnej gospodarce rośnie.

Według M. Lisińskiego¹⁸⁴ każda organizacja funkcjonuje w określonym otoczeniu. Oddziałując na otoczenie, utrzymuje się dzięki niemu, ale również otoczenie stwarza jej określone szanse i zagrożenia. Natomiast B. Kaczmarek, Cz. Sikorski¹⁸⁵ uważają, że otoczenie organizacji jest podstawową determinantą strategii współczesnego przedsiębiorstwa oraz, że jest to suma czynników, które wpływają lub mogą wpływać na jakikolwiek aspekt funkcjonowania przedsiębiorstwa, na jego cele, wielkość, strukturę, wyniki i metody działania.

J. Altkorn¹⁸⁶ podaje, że pojęcie otoczenia obejmuje wszystkie czynniki zewnętrzne, które wpływają lub mogą wpływać na działalność przedsiębiorstwa, tj. na jego cele, wielkość, strukturę, metody działania oraz na osiągnięte przezeń rezultaty. Podobnie uważa D. Waters¹⁸⁷, że otoczenie obejmuje wszystkie czynniki, które mają wpływ na organizację, nad którymi nie ma kontroli lub które można kontrolować w znikomym stopniu. Do tych czynników należą: klienci; uwarunkowania rynkowe; technologia; uwarunkowania ekonomiczne; prawo; konkurenci; udziałowcy; grypy nacisku; uwarunkowania społeczne; uwarunkowania polityczne. L. Garbarski, I. Rutkowski i W. Wrzosek piszą, „iż na otoczenie składają się okoliczności, zjawiska i procesy przebiegające na zewnątrz przedsiębiorstwa oraz instytucje działające obok niego”¹⁸⁸. Natomiast S. Marek definiuje otoczenie jako: „ogół warunków i oddziaływania różnych organizacji (instytucji) wpływających na zachowanie się poszczególnych przedsiębiorstw”¹⁸⁹.

A. Potocki¹⁹⁰ podaje, że otoczenie przedsiębiorstwa to skomplikowany system wielu zmiennych zewnętrznych (m.in.: trendów, zdarzeń, rynków), które tworzą kontekst działania przedsiębiorstwa. A. G. Morgan¹⁹¹ uważa, że zasadniczym czynnikiem decydującym o tym, którym organizacjom się powiedzie, a które upadną, jest otoczenie, „dobierające” najsilniejszych konkurentów przez eliminowanie najsłabszych.

Otoczenie przedsiębiorstwa stanowią wszystkie czynniki zewnętrzne, które wpływają lub mogą wpływać na zdolność firmy do skutecznego przeprowadzenia transakcji z klientami¹⁹².

¹⁸³ *Reintegracja obszaru gospodarczego i kulturowego Europy Środkowo-Wschodniej, t. I*, red. A. Iwacewicz-Orłowska, K. Meredyk, D. Sokołowska, Białystok 2012, s. 8.

¹⁸⁴ M. Lisiński, *Metody planowania strategicznego*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004, s. 36.

¹⁸⁵ B. Kaczmarek, Cz. Sikorski, *Podstawy zarządzania. Zachowania organizacyjne*, Absolwent, Łódź 1998, s. 61-62.

¹⁸⁶ J. Altkorn, *Podstawy marketingu*, Instytut Marketingu, Kraków 1995, s. 51.

¹⁸⁷ D. Waters, *Zarządzanie operacyjne. Towary i usługi*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 57-58.

¹⁸⁸ L. Grabowski, I. Rutkowski, W. Wrzosek, *Marketing. Punkt zwrotny nowoczesnej firmy*, PWE, Warszawa 1996, s. 68.

¹⁸⁹ S. Marek, *Elementy nauki o przedsiębiorstwie*, Fundacja na rzecz Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2001, s. 71.

¹⁹⁰ A. Potocki, *Współczesne tendencje w zarządzaniu - teoria i praktyka*, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Marketingu w Chrzanowie, Chrzanów 2000, s. 119.

¹⁹¹ G. Morgan, *Obrazy organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 72.

¹⁹² Ph. Kotler, G. Armstrong, J. Saunders, V. Wong, *Marketing. Podręcznik europejski*, PWE, Warszawa 2002, s. 182.

Kolejna interesująca definicja zwraca uwagę, iż „otoczenie przedsiębiorstwa to wszystkie zjawiska, procesy i podmioty, które nie wchodzą w skład przedsiębiorstwa, ale są z nim związane przez proces wzajemnego oddziaływania. Tym samym otoczenie stwarza szanse bądź zagrożenia dla jego dalszego przetrwania lub rozwoju. Kompatybilny rozwój z otoczeniem i dynamiczne sprzężenie pozwalają budować wartość przedsiębiorstwa, zwłaszcza jego wartość rynkową.”¹⁹³

Otoczenie jest tym wszystkim, co daje organizacji możliwość przetrwania na rynku.¹⁹⁴ Otoczenie stanowi źródło wiedzy o konkurentach, trendach pojawiających się w obszarze działalności organizacji, klientach i dostawcach, rynkach oraz źródło wszelkich innych informacji istotnych dla organizacji.¹⁹⁵

Inną definicję prezentuje J. Żurek¹⁹⁶, który mówi, iż „otoczenie przedsiębiorstwa należy rozumieć, jako zbiór różnego rodzaju uwarunkowań społeczno-politycznych, ekonomiczno-prawnych, organizacyjnych, techniczno-technologicznych, kulturowych oraz demograficznych, o charakterze krajowym i międzynarodowym, oddziałujących w sposób bezpośredni i pośredni na zachowanie się podmiotów gospodarczych stwarzających z jednej strony szanse ich rozwoju z drugiej zaś – narzucających pewne ograniczenia.” W porównaniu z ogólnymi poprzednimi definicjami ta znacznie precyzyjniej pokazuje, z jakimi problemami możemy się spotkać w otoczeniu przedsiębiorstwa oraz jaki wpływ na przedsiębiorstwo mogą mieć poszczególne z nich. Złożoność i możliwość różnorodnego podejścia do tego problemu sprawia, iż możemy się spotkać z różnymi koncepcjami dotyczącymi podziału, a w efekcie i charakterystyki otoczenia przedsiębiorstwa.

Otoczenie przedsiębiorstwa można traktować jako ogół elementów niewchodzących w jego skład przy jednoczesnym występowaniu z nim w pewnych relacjach¹⁹⁷. Organizacja działa więc w otoczeniu zawierającym czynniki wpływające na jej funkcjonowanie i rozwój. Kompilacja tych czynników jest bardzo bogata i zawiera w sobie między innymi czynniki kulturowe, stanowiące system norm i wartości obowiązujących w konkretnej społeczności, czy czynniki społeczno-polityczne, przejawiające się w potrzebach społecznych, ich priorytetach i zasadach zaspokajania, oraz systemu zarządzania gospodarką i państwem¹⁹⁸.

G. Stonehouse, J. Hamill, D. Campbell i T. Purdie traktują otoczenie współczesnego przedsiębiorstwa funkcjonującego na rynku globalnym jako „sieć makro- i mikrootoczeń, z których wszystkie pozostają we wzajemnej relacji wobec siebie”¹⁹⁹.

D. A. Ball i W. H. McCulloch²⁰⁰ rozróżniają otoczenie wewnętrzne (krajowe) i zewnętrzne (zagraniczne) oraz międzynarodowe. Według nich otoczenie krajowe składa się z „wszystkich nie kontrolowanych i kontrolowanych czynników pochodzących z kraju macierzystego” danego przedsiębiorstwa. Są to czynniki stosunkowo łatwe do rozpoznania przez przedsiębiorstwo. Czynniki krajowe nie eliminują wpływu czynników zagranicznych. Z kolei otoczenie zagraniczne obejmuje „wszystkie niekontrolowane siły pochodzące spoza kraju macierzystego oddziałujące na przedsiębiorstwo”.

¹⁹³ E. Urbanowska-Sojki, *Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem*, PWE, Warszawa 2007, s. 104.

¹⁹⁴ G. Johnson, K. Scholes, R. Whittington, *Podstawy strategii*, PWE, Warszawa 2010, s. 47.

¹⁹⁵ *Zarządzanie wiedzą w systemach informacyjnych*, red. B. Łopusiewicz, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 2004, s. 23.

¹⁹⁶ *Przedsiębiorstwo, zasady działania, funkcjonowanie, rozwój*, red. J. Żurek, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007, s. 56.

¹⁹⁷ M. Bielski, *Organizacje: istota, struktury, procesy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1997, s. 126.

¹⁹⁸ A. Lemańska-Majdzik, *Otoczenie a funkcjonowanie przedsiębiorstwa – wybrane aspekty*, (w:) *Współczesne problemy zarządzania przedsiębiorstwami. Teoria i praktyka*, red. A. Korombel, Sekcja Wydawnictw Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2013, s. 103.

¹⁹⁹ G. Stonehouse, J. Hamill, D. Campbell, T. Purdie, *Globalizacja. Strategia i zarządzanie*, Wydawnictwo Felberg SJA, Warszawa 2001, s. 56.

²⁰⁰ *Biznes międzynarodowy...*, op. cit., s. 22.

S. Sudół²⁰¹ dokonuje podziału otoczenia przedsiębiorstwa na otoczenie krajowe i międzynarodowe. Podobnie zagadnienie traktuje E. Duliniec²⁰², która w przypadku przedsiębiorstw działających w środowisku międzynarodowym wyróżnia otoczenie zewnętrzne krajowe (narodowe, rodzime) i zagraniczne (międzynarodowe). Z kolei G. Gierszewska i M. Romanowska²⁰³ w ramach makrootoczenia wyróżniają także otoczenie ekonomiczne, technologiczne, społeczne, demograficzne, polityczne i prawne.

Ze względu na charakter związków występujących między otoczeniem a przedsiębiorstwem wyróżnia się podstawowe kryterium podziału otoczenia organizacji. Ta koncepcja segregacji jest jednocześnie jedną z najstarszych i najczęściej przytaczaną w literaturze. Według niej wyróżnia się makrootoczenie, tzw. dalsze lub ogólne, i mikrootoczenie, zwane też bezpośrednim, konkurencyjnym lub zadaniowym.²⁰⁴

Otoczenie możemy podzielić na dalsze – makrootoczenie oraz otoczenie bezpośrednie, bliższe – mikrootoczenie.²⁰⁵ Natomiast według A. Davisa²⁰⁶ otoczenie organizacji może być statyczne lub dynamiczne.

L. F. Korzeniowski²⁰⁷ podaje, że ze względu na poziom abstrakcji, w otoczeniu podmiotów gospodarczych (określanym również jako zewnętrzne środowisko przedsiębiorstwa) można wyróżnić systemy (sfery):

- otoczenie bliższe;
- otoczenie dalsze;
- środowisko przyrodnicze.

Według L. Kupca²⁰⁸ omówienie otoczenia wymaga jego podziału na segmenty. Mając na uwadze cechy podobieństwa i odrębności, możemy wydzielić dziewięć segmentów, a mianowicie otoczenie:

- przyrodnicze,
- społeczne,
- technologiczne,
- gospodarcze,
- infrastrukturalne,
- instytucjonalne,
- finansowe,
- makroekonomiczne,
- światowe.

Kolejną ciekawą koncepcję dotyczącą podziału otoczenia przedsiębiorstwa zaproponował R. A. Weeber²⁰⁹. Autor ten wyodrębnił trzy typy otoczenia przedsiębiorstwa przyjmując za kryterium podziału jego zmienność. W ramach tej klasyfikacji wyróżniamy:

- otoczenie stałe,
- otoczenie zmienne,
- otoczenie burzliwe.

²⁰¹ S. Sudół, *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki...*, op. cit., s. 46-49.

²⁰² E. Duliniec, *Marketing międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2004, s. 48.

²⁰³ G. Gierszewska, M. Romanowska, *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2003, s. 40.

²⁰⁴ M. Małkowska-Borowczyk, *Otoczenie jako źródło problemów i presji na wybory strategiczne przedsiębiorstw*, (w:) *Podstawy wyborów strategicznych w przedsiębiorstwach*, red. E. Urbanowska-Sojkin, PWE, Warszawa 2011, s. 121.

²⁰⁵ Ph. Kotler, G. Armstrong, J. Saunders, V. Wong, *Marketing...*, op. cit., s. 182; A. Davis, *Public relations*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007, s. 82-83.

²⁰⁶ A. Davis, *Public relations...*, op. cit., s. 83.

²⁰⁷ L. F. Korzeniowski, *Menedżment...*, op. cit., s. 403.

²⁰⁸ L. Kupiec, *Otoczenie podmiotów gospodarczych*, (w:) *Rozwój przedsiębiorstwa – szanse i zagrożenia*, red. J. Szablowski, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Siedlcach oraz Europejskie Konsorcjum Prywatnych Szkół Wyższych, Siedlce 2008, s. 31.

²⁰⁹ J. Filipczuk, *Zarządzanie strategiczne*, Instytut Przedsiębiorczości i Samorządności, Warszawa 2003, s. 39.

Dokonując analizy różnych klasyfikacji otoczenia występujących w literaturze można wyróżnić następujące jego rodzaje:

- 1) otoczenie statyczne i dynamiczne,
- 2) otoczenie stałe, zmienne, burzliwe,
- 3) otoczenie bezpośrednie i pośrednie,
- 4) otoczenie zewnętrzne (mikro i makro) i wewnętrzne,
- 5) otoczenie bliższe i dalsze,
- 6) otoczenie ogólne i konkurencyjne / celowe / zadaniowe,
- 7) otoczenie krajowe i międzynarodowe,
- 8) otoczenie mikroekonomiczne i makroekonomiczne.

Podjęcie do zarządzania przedsiębiorstwami oraz ich relacji z otoczeniem na przestrzeni ostatnich dwóch wieków ulegało zmianom. W latach 1820-1880 przedsiębiorstwa funkcjonowały w otoczeniu spokojno-przypadkowym, w którym system wartości przedsiębiorstwa w silny sposób wspierany był przez zasadę niezależności gospodarczej podmiotów, prywatnej własności i nieingerencji państwa. Jednakże wraz z popularyzacją innowacji i wewnętrznymi zmianami w przedsiębiorstwach, kładącymi nacisk na wzrost wydajności pracy, organizację produkcji, podział i specjalizację pracy. W konsekwencji zachodzących zmian ewoluje otoczenie, które ze spokojno-przypadkowego staje się spokojno-zrestrukturyzowanym (lata 1880-1930). Z początkiem lat 30-tych ubiegłego wieku wraz z koniecznością przewartościowania postrzegania roli klienta (1930-1970). Skutkiem tego, działania przedsiębiorstw zaczynają być realizowane przez pryzmat działań marketingowych, odnoszących się do produktu, ceny, promocji i dystrybucji. Państwo starając się realizować swoje cele społeczne i gospodarcze zaczyna w coraz większym stopniu wpływać na funkcjonowanie przedsiębiorstw. W okresie tym otoczenie odbierane jest jako przeszkadzające -oddziałujące. Niedoskonałość systemów zarządzania oraz stopniowe ograniczanie autonomii przedsiębiorstw wymusiły, w latach 70-tych XX wieku, konieczność odejścia od dotychczasowego patrzenia na naturę przedsiębiorstwa ze względu na otoczenie określane mianem „burzliwe pole”²¹⁰.

2.2. Struktura otoczenia przedsiębiorstwa

Powszechnie zwraca się uwagę, że na przełomie XX i XXI wieku otoczenie przedsiębiorstwa bardzo się zmieniło. Podstawową, charakterystyczną cechą otoczenia współczesnych przedsiębiorstw jest turbulencja (burzliwość), czyli zmienność i złożoność. Można wskazać następujące przyczyny turbulencji otoczenia: szybkie tempo postępu naukowo-technicznego w świecie, „zmniejszenie się” świata głównie dzięki nowoczesnym środkom transportu i nowoczesnym systemom telekomunikacyjnym, silniejsze niż w przeszłości powiązanie ze sobą gospodarek poszczególnych krajów oraz ogólne przyspieszenie w świecie procesów gospodarczych i cywilizacyjnych, a także zwiększenie konkurencyjności między przedsiębiorstwami.

Każde przedsiębiorstwo jako system społeczno-techniczny zawdzięcza istnienie swojemu otoczeniu, z którym dokonuje wymiany energii i informacji. Wymiana ta polega na przekazaniu do otoczenia rezultatów działalności przedsiębiorstwa w postaci wyrobów i usług, za które firma otrzymuje czynniki niezbędne do działania. Każde przedsiębiorstwo ma swoje otoczenie, właściwe dla niego, które w różnym stopniu pokrywa się ze swoistymi otoczeniami innych przedsiębiorstw. Otoczenie stanowi siłę zewnętrzną wobec

²¹⁰ Por. Sz. Cyfert, A. Skorb, *Myślenie strategiczne klasyków z punktu widzenia obecnego stanu wiedzy*, (w:) *Współczesne interpretacje dorobku klasyków nauki o organizacji i zarządzaniu*, red. P. Banaszyk, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2003, s. 28-29.

przedsiębiorstwa, które nie ma na część czynników wpływu. Otoczenie przedsiębiorstwa może generować dla niego zarówno szanse i zagrożenia²¹¹. Tak więc, przedsiębiorstwa stoją w obliczu szybkich i nieprzewidywanych zmian w swoim otoczeniu biznesowym²¹².

W literaturze mamy do czynienia z wieloma możliwościami podziału otoczenia przedsiębiorstwa przy wykorzystaniu różnorodnych kryteriów. Do najpopularniejszego kryterium zaliczamy podział na makrootoczenia (dalsze) i mikrootoczenie (bliższe).²¹³

- *Mikrootoczenie*, zwane również otoczeniem rynkowym, konkurencyjnym, bliższym lub bezpośrednim, to ogół podmiotów, z którymi przedsiębiorstwo wchodzi w bezpośrednie związki. Są to przede wszystkim powiązania transakcyjne oraz inne oddziaływania poziome niezależnych i formalnie równorzędnych uczestników rynku, wśród których wyróżnia się podstawowe grupy podmiotów: nabywców (konsumentów oraz nabywców instytucjonalnych); przedsiębiorstwa wspierające wysiłki marketingowe przedsiębiorstwa (różnorodne instytucje rynkowe, w tym banki, firmy ubezpieczeniowe, spedycy, firmy konsultingowe i audytorskie, agencje badań rynku i reklamy, a także pośrednicy handlowi i dostawcy) oraz konkurentów.
- *Makrootoczenie*, określane również jako otoczenie ogólne, dalsze lub pośrednie, to ogół warunków funkcjonowania przedsiębiorstwa wynikający z tego, że działa ono w określonym kraju i regionie, w określonej strefie klimatycznej, w danym układzie politycznym, prawnym, systemowym itp. Charakteryzuje się ono nieporównywalnie większą złożonością niż mikrootoczenie, ponieważ tworzą je nie tyle konkretne podmioty, co różnorodne siły i procesy, między którymi zachodzą wielostronne i skomplikowane sprzężenia. Wpływ makrootoczenia na działalność przedsiębiorstwa jest wielowymiarowy i polega przede wszystkim na tworzeniu zmian w jego otoczeniu rynkowym. Analiza zmian makrootoczenia umożliwia sformułowanie długookresowych celów i planów przedsiębiorstwa, znajdujących odzwierciedlenie w jego strategii rozwojowej.

G. Stonehouse, J. Hamill, D. Campbell i T. Purdie zauważają, że rosnąca liczba przedsiębiorstw działa w ramach jednego lub większej liczby sektorów oraz na jednym lub większej liczbie rynków zlokalizowanych w co najmniej jednym kraju²¹⁴. Poszczególne sektory i rynki, zarówno narodowe jak i globalne, wchodząc ze sobą w różnorodne interakcje stają się w różnym stopniu wzajemnie uzależnione. Zgodnie z powyższym w ramach makrootoczenia (składającego się z sił działających w ogólnym otoczeniu przedsiębiorstwa i wpływających na kształt sektorów i rynków, na których dane przedsiębiorstwo konkuruje) można wyodrębnić makrootoczenie globalne, odnoszące się do zmian i trendów globalnych, a także makrootoczenie narodowe, które odnosi się do zmian i trendów na poziomie danego kraju. Analiza makrootoczenia zajmuje się zmianami i trendami w czynnikach społecznych i kulturowych, demograficznych, politycznych, prawnych, technologicznych, ekonomicznych i finansowych. W ramach analizy określa się oddziaływanie tych zmian i trendów na sektory i rynki międzynarodowe, a także na przedsiębiorstwa na nich konkurujące.²¹⁵

²¹¹ G. Fogel, *An Analysis of Entrepreneurial Environment and Enterprise Development in Hungary*, „Journal of Small Business Management”, 2001, vol. 39, Issue 1, p. 103.

²¹² Q. Cao, S. Dowlatshahi, *The impact of alignment between virtual enterprise and information technology on business performance in an agile manufacturing environment*, „Journal of Operations Management”, Vol. 23, Issue 5, 2005, pp. 531-550.

²¹³ G. Gierszewska, M. Romanowska, *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 38-48; A. Limański, K. Śliwińska, *Marketing. Zasady funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku*, Difin, Warszawa 2002, s. 46-54.

²¹⁴ Sektor składa się z grupy przedsiębiorstw produkujących podobne wyroby (dobra lub usługi). Rynek stanowi część popytową systemu ekonomicznego, podczas gdy sektor jest jego częścią podażową. Sektor i rynek mają swoją wyróżniającą strukturę oraz cechy charakterystyczne, które powodują określone następstwa dla formułowania strategii przedsiębiorstwa (G. Stonehouse, J. Hamill, D. Campbell, T. Purdie, *Globalizacja...*, op. cit., s. 57).

²¹⁵ G. Stonehouse, J. Hamill, D. Campbell, T. Purdie, *Globalizacja...*, op. cit., s. 56.

Rys. 2.1. Otoczenie przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie własne.

Podobnie mikrootoczenie (czyli otoczenie konkurencyjne składające się z sektorów i rynków, na których przedsiębiorstwo prowadzi działalność) można podzielić na mikrootoczenie globalne i narodowe (lub regionalne). Mikrootoczenie globalne odnosi się do trendów globalnych, a narodowe lub regionalne do trendów narodowych lub regionalnych występujących w poszczególnych sektorach i na rynkach. Szeroko rozumiane mikrootoczenie jest w dużej mierze kształtowane przez siły oddziałujące w makrootoczeniu globalnym i narodowym²¹⁶.

A. Davis²¹⁷ dzieli otoczenie, w którym funkcjonuje organizacja na:

- *mikrootoczenie* - zewnętrzne grupy odbiorców mające wpływ na zdolność organizacji do pomyślnego funkcjonowania, w tym zwłaszcza inwestorzy, klienci, dostawcy, dystrybutorzy, prawodawcy, konkurenci, liderzy opinii i niektóre media;
- *makrootoczenie* - polityczne, prawne, ekonomiczne, społeczne, kulturowe, techniczne i środowiskowe czynniki określające szeroki kontekst działalności organizacji.

Według A. Davisa otoczenie organizacji może być także statyczne lub dynamiczne:

- *Bardziej statyczne* otoczenie sprzyja rutynie i przewidywaniu poprzez ekstrapolację na podstawie wcześniejszych doświadczeń. Niestety może również być przyczyną samozadowolenia prowadzącego do niedostatecznej czujności i lekceważenia szczegółów. Taka niedbałość może z kolei pogorszyć wyniki organizacji i wystawić ją na niebezpieczeństwo.
- *Bardziej dynamiczne* otoczenie jest najczęściej złożone i podlega częstym zmianom wynikającym z gwałtownego postępu wiedzy, nowych technologii oraz wahań popytu na dobra i usługi. Wymaga ono wyjątkowo uważnej obserwacji i nie wybacza pomyłek.

²¹⁶ G. Stonehouse, J. Hamill, D. Campbell, T. Purdie, *Globalizacja...*, op. cit., s. 56.

²¹⁷ A. Davis, *Public relations...*, op. cit., s. 82-83.

L. F. Korzeniowski²¹⁸ podaje, że w otoczeniu podmiotów gospodarczych można wyróżnić systemy (sfery):

- *Otoczenie bliższe* (mikrootoczenie, otoczenie konkurencyjne, celowe) - czyli wszystkie podmioty i segmenty będące na zewnątrz organizacji i mogące na nią wpływać, ale także organizacja może wpływać na otoczenie bliższe (reakcja dwukierunkowa).
- *Otoczenie dalsze* (makrootoczenie, otoczenie ogólne) - czyli wszystkie warunki zewnętrzne mogące wpływać na organizację, ale tak silnie, że organizacja nie może wpływać na otoczenie dalsze (reakcja jednokierunkowa).
- *Środowisko przyrodnicze*, które w niektórych rodzajach działalności ma duży wpływ na organizację, zwłaszcza o charakterze produkcyjnym lub usługowym (reakcja jednokierunkowa lub wielokierunkowa).

Według L. Kupca²¹⁹ omówienie otoczenia wymaga jego podziału na dziewięć segmentów, a mianowicie otoczenie:

- przyrodnicze (środowisko przyrodnicze),
- społeczne (społeczność lokalna),
- technologiczne (podmioty produkcyjne i usługowe),
- gospodarcze (podmioty infrastruktury gospodarczej),
- infrastrukturalne (podmioty układu społecznego infrastruktury społecznej),
- instytucjonalne (podmioty układu instytucjonalnego infrastruktury społecznej),
- finansowe (instytucje finansowe – wydzielane z infrastruktury społecznej),
- makroekonomiczne,
- światowe.

W koncepcji dotyczącej podziału otoczenia przedsiębiorstwa zaproponowanej przez R. A. Weebera²²⁰ wyodrębniono trzy typy otoczenia przedsiębiorstwa:

- *otoczenie stałe*, do którego podstawowych cech zaliczamy:
 - niezmienną się wyroby i usługi,
 - niewielu nowych konkurentów,
 - konkretne działania władz państwowych,
 - niewiele nowości technicznych,
 - stabilne warunki polityczne i ekonomiczne,
 - przestrzeganie statycznych zasad organizacji.
- *otoczenie zmienne*, do którego podstawowych cech zaliczamy:
 - umiarkowane zmiany wyrobów lub usług,
 - obecność stałych wielkich konkurentów przy pojawianiu się nowych,
 - przewidywalne zmiany w postępowaniu władz państwowych,
 - stopniowe zmiany techniczne,
 - ewolucyjne tendencje zewnętrzne,
 - kombinacja zasad statycznych i podejścia dynamicznego,
 - umiarkowana decentralizacja,
 - obserwacja otoczenia.
- *otoczenie burzliwe*, do którego cech zaliczamy:
 - ciągle zmiany wyrobów lub usług,
 - zmieniająca się konkurencja,
 - niemożliwe do przewidzenia działania władz państwowych,
 - zasadnicze innowacje techniczne,

²¹⁸ L. F. Korzeniowski, *Menedżment...*, op. cit., s. 403.

²¹⁹ L. Kupiec, *Otoczenie podmiotów gospodarczych*, (w:) *Rozwój przedsiębiorstwa – szanse i zagrożenia*, red. J. Szablowski, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Siedlcach oraz Europejskie Konsorcjum Prywatnych Szkół Wyższych, Siedlce 2008, s. 31.

²²⁰ J. Filipczuk, *Zarządzanie strategiczne*, Instytut Przedsiębiorczości i Samorządności, Warszawa 2003, s. 39.

- gwałtowne zmiany techniczne,
- dość scentralizowana struktura,
- elastyczna struktura,
- poszukiwanie podejścia dynamicznego,
- świadomość większego systemu.

W literaturze przedmiotu można spotkać się także z wieloma propozycjami ujmowania struktury w formie akronimów. Pierwszym przykładem jest PEST/STEP²²¹ – od pierwszych liter kategorii (grup czynników):²²²

- środowiska politycznego (*political*),
- ekonomicznego (*economic*),
- społecznego (*social*)
- technologicznego (*technological*).

Bardziej rozbudowaną formułą jest SLEPT – z dodatkowym, poza zawartymi w PEST/STEP, wyodrębnieniem otoczenia prawnego (*legal*).

Najszerszym ujęciem struktury otoczenia za pomocą akronimu jest formuła PRESTCOM, składająca się z następujących grup czynników:

- politycznych (*political*),
- regulacyjnych (*regulatory*),
- ekonomicznych (*economic*),
- społeczno-kulturowych (*social*),
- konkurencyjnych (*competitive*),
- organizacyjnych (*organizational*)
- rynkowych (*market*).

E. Duliniec wyróżnia także następujące kategorie otoczenia:²²³

- ekonomiczno-rynkowe,
- demograficzne,
- społeczno-kulturowe,
- polityczne i prawno-administracyjne,
- technologiczne oraz naturalne (geograficzne, przyrodnicze).

2.3. Mikrootoczenie przedsiębiorstw

Jedną z wielu definicji mikrootoczenia, jaką możemy spotkać w literaturze mówi, iż „to zjawiska, procesy i podmioty, które oddziałują bezpośrednio na przedsiębiorstwo i są przedmiotami jego oddziaływań²²⁴. Tak więc możemy powiedzieć, iż najważniejszym czynnikiem decydującym o tym, czy dany obszar zaliczymy do mikrootoczenia przedsiębiorstwa jest wpływ, jaki wywiera ten obszar czy też podmioty funkcjonujące w ramach tego obszaru, na przedsiębiorstwo.

Mikrootoczenie²²⁵ (czasami zwane otoczeniem bliski) jest otoczeniem konkurencyjnym, w którym znajduje się firma, i składa się z sektorów i rynków, na których dana organizacja prowadzi działalność. mikrootoczenie również może zostać podzielone na mikrootoczenie globalne i narodowe lub regionalne.

²²¹ Autorstwo tej koncepcji przypisuje się harwardzkiemu profesorowi Francisowi Aguilarowi, który w 1967 roku w swojej książce pt. „Scanning the Business Environment” opisał narzędzie zwane ETPS (później przemianowane na PEST).

²²² E. Duliniec, *Marketing międzynarodowy...*, op. cit., s. 86-87.

²²³ E. Duliniec, *Marketing międzynarodowy...*, op. cit., s. 49-50.

²²⁴ E. Urbanowska-Sojki, *Zarządzanie strategiczne...*, op. cit., s. 105.

²²⁵ G. Stonehouse, J. Hamill, D. Campbell, T. Purdie, *Globalizacja...*, op. cit., s. 56.

1. *Mikrootoczenie globalne* - odnoszące się do globalnych trendów w sektorach i na rynkach.
2. *Mikrootoczenie narodowe lub regionalne* - odnoszące się do narodowych trendów w sektorach i na rynkach.

Otoczenie to zawiera zespół elementów charakteryzujących konkurencyjność przedsiębiorstwa na rynku. mikrootoczenie jest charakteryzowane w ujęciu przedmiotowym i podmiotowym.²²⁶

W ujęciu przedmiotowym analizuje się:

- wielkość i strukturę rynku,
- tendencje rozwojowe,
- udział danej firmy na rynku
- warunki wejścia i poprawy pozycji.

W ujęciu podmiotowym analizuje się:

- podmioty bezpośrednio konkurujące
- oraz (lub) podmioty współpracujące z danym przedsiębiorstwem (konkurenci, dostawcy, odbiorcy i kooperanci).

Mikrootoczenie przedsiębiorstw jest budowane przez ogół instytucji i podmiotów, które wpływają na przedsiębiorstwa i na które ono też może oddziaływać. Należą do nich²²⁷:

- inne przedsiębiorstwa,
- gospodarstwo domowe,
- instytucje finansowe,
- ośrodki badawczo-rozwojowe i uczelnie wyższe,
- władze,
- podmioty demokracji gospodarczej.

Rys. 2.2. Mikrootoczenie przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne.

²²⁶ F. Bławat, *Podstawy analizy ekonomicznej*, CeDeWu.pl, Warszawa 2011, s. 24.

²²⁷ *Podstawy nauki o organizacji. Przedsiębiorstwo jako organizacja gospodarcza*, red. S. Marek, M. Białasiewicz, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011, s. 90; *Decyzje marketingowe w przedsiębiorstwie*, red. J. Mazur, Difin, Warszawa 2002, s. 59.

Zdaniem R. W. Griffina²²⁸, L. F. Korzeniowskiego²²⁹ i M. Cieślak²³⁰ mikrootoczenie (otoczenie bliższe) składa się z konkretnych organizacji lub grup, które mogą wpływać na przedsiębiorstwo i obejmuje:

- *Klientów/odbiorców* - wszyscy ci, którzy płacą za nabywane wyroby lub usługi przedsiębiorstwa. To oni decydują o popycie na ofertę przedsiębiorstwa i zapewniają przedsiębiorstwu w efekcie możliwość uzyskiwania przychodów. Często powiązanie transakcji z klientami jest bardzo zawikłane. Klientami są nie tylko konsumenci, ale i odbiorcy pośredni (przemysłowi), a także przedsiębiorstwa handlowe (hurtowe i detaliczne). Klienci wywierają także duży nacisk dotyczący opakowań, serwisu, ogólnej jakości produktów itd. Zrozumienie klientów jest jednym z podstawowych czynników powodzenia działalności gospodarczej. Firmy które to wykorzystują trafiają swoim produktem dokładnie w potrzeby klientów;
- *Konkurentów* - organizacje albo osoby fizyczne konkurujące o zasoby, przeważnie klientów i pieniądze. Konkurenci mogą być pośredni, a także bezpośredni. Konkurenci bezpośredni to podmioty gospodarcze stosujące podobną lub taką samą strategię, rywalizujących o udział w rynku. Pośrednimi rywalami są przedsiębiorstwa, które mogą w przyszłości wejść do danej branży, czyli tacy, z którymi przedsiębiorstwo może w przyszłości rywalizować na rynku. Ciągła rywalizacja w znaczącym stopniu napędza postęp i ciągle dążenie do wprowadzania wciąż nowych i coraz lepszych produktów po możliwej w danych warunkach najniższej cenie. W efekcie niezwykle istotne jest prawidłowe zidentyfikowanie konkurentów przedsiębiorstwa w otoczeniu, gdyż błędy w tym zakresie zagrażają pozycji rynkowej przedsiębiorstwa;
- *Dostawców* - organizacje dostarczające zasoby innym organizacjom. Zasoby te są szeroko rozumiane i zalicza się do nich zasoby: rzeczowe, finansowe, ludzkie oraz informacyjne. Każde przedsiębiorstwo korzysta z usług wielu dostawców. Jedni dostarczają surowce, inni maszyny i wyposażenie. Banki i agencje kredytowe dostarczają niezbędnego kapitału do prowadzenia działalności gospodarczej. Pośrednicy pracy dostarczają zasobów ludzkich. Istnieją również dostawcy informacji ułatwiającej działalność przedsiębiorstwa oraz firmy wyspecjalizowane w przetwarzaniu informacji na użytek przedsiębiorstw. We współczesnej gospodarce to właśnie od tej grupy podmiotów w dużej mierze zależy sukces przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo do prawidłowego i skutecznego funkcjonowania na rynku potrzebuje nie tylko surowców i materiałów. Współcześnie równie ważną rolę pełnią dostawcy technologii i informacji, gdyż te czynniki w istotny sposób mogą wpłynąć na konkurencyjność przedsiębiorstwa. Sytuacja ta sprawia, iż niezwykle istotnym staje się problem dywersyfikacji dostawców i minimalizacji ryzyka związanego z nieterminowymi dostawami niezbędnych surowców, informacji i maszyn w celu zachowania ciągłości produkcji i jak najpełniejszego zaspokajania potrzeb potencjalnych klientów;
- *Regulatorów* - jednostki, które mogą kontrolować, regulować lub w inny sposób oddziaływać na politykę i praktyki organizacji. Są to agencje regulacyjne, powołane przez rząd w celu ochrony społeczeństwa przed różnymi praktykami gospodarczymi lub ochrony jednej organizacji przed inną;
- *Grupy interesu* - grupy pragnące wywierać wpływ na prowadzoną przez przedsiębiorstwa działalność gospodarczą. Mogą one być tworzone przez banki, fundacje, instytucje rządowe, społeczności lokalne, organizacje konsumenckie itp.;

²²⁸ R.W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWE, Warszawa 2002, s. 82-84.

²²⁹ L. F. Korzeniowski, *Menedżment...*, op. cit., s. 357-358.

²³⁰ M. Cieślak, *Prognozowanie gospodarcze: metody i zastosowanie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 247-248.

- *Partnerów/sojuszników strategicznych* - przedsiębiorstwa współpracujące ze sobą w ramach wspólnego przedsięwzięcia. Sojusze strategiczne pomagają firmom uzyskiwać od innych doświadczenie którego im brakuje. Tworzenie aliansów strategicznych pozwala ich uczestnikom na rozłożenie ryzyka, ułatwia dostęp do wiedzy, informacji, doświadczenia czy technologii stosowanej przez partnerów, współfinansowanie inwestycji itd. Menedżerowie muszą jednak uważać, by nie ujawnić ważnych dla konkurencji informacji.

M. E. Porter²³¹ proponuje opis wpływu otoczenia na przedsiębiorstwo za pomocą pięciu sił konkurencji. Należą do nich:

- nowa konkurencja – zależy od łatwości wejścia na rynek, małych inwestycji kapitałowych, uzyskania koncesji czy tworzenia nowego systemu dystrybucji, np. zagrożenie nowych konkurentów dla sklepu spożywczego jest wyższe niż dla przedsiębiorstwa działającego w sektorze produkcji;
- siła istniejącej konkurencji – do technik tej walki należą wojny cenowe, kampanie reklamowe, system gwarancji, podnoszenie jakości obsługi czy wprowadzanie nowych produktów na rynek, np. firmy sprzedające komputery;
- substytuty towarów i usług – zależą od tego w jakim zakresie alternatywne wyroby mogą zastąpić dotychczasowe, np. możliwość zastępowania podłóg z drewna przez panele podłogowe;
- siła klientów – zależna jest od ilości zakupywanych towarów, zdolności nabywczej potencjalnych odbiorców oraz możliwości zakupu u innego producenta substytutów,
- siła dostawców – czyli zakres w jakim dostawca może wpływać na potencjalnych nabywców.

Mikrootoczenie wpływa na przedsiębiorstwo, warunkując jego rozwój, jednocześnie przedsiębiorstwo poprzez swoją strategię konkurencyjną modyfikuje warunki otoczenia. Możliwość kształtowania mikrootoczenia przez poszczególne przedsiębiorstwa jest zróżnicowana i zależy głównie od pozycji konkurencyjnej konkretnego podmiotu. Między elementami mikrootoczenia a przedsiębiorstwem zachodzi sprzężenie zwrotne - podmioty mikrootoczenia oddziałują na przedsiębiorstwo, a przedsiębiorstwo ma możliwość aktywnego reagowania na te bodźce.

2.4. Makrootoczenie przedsiębiorstw

Makrootoczenie to zbiór wszelkich jednostek, organizacji i czynników wpływających na działalność organizacji i jej rezultaty. Aby osiągnąć sukces rynkowy, organizacje muszą być gotowe na identyfikację i reakcję na trendy w makrootoczeniu, jak też na pojawiające się niezaspokajane potrzeby. Z tego względu jest to obszar, od którego należy rozpocząć poszukiwania możliwości rynkowych dla organizacji, jak i ewentualnych zagrożeń²³². Specyfika makrootoczenia sprawia, że zachodzące w nim procesy nie mają bezpośredniego wpływu na osiąganie zadań przez organizację, lecz budują warunki działania znaczące dla powodzenia w biznesie²³³.

²³¹ M. E. Porter, *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Free Press, New York 1980.

²³² R. Wolański, *Wpływ otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw*, Wolters Kluwer, Warszawa 2013, s. 49.

²³³ D. Jelonek, *Strategiczna harmonizacja monitorowanie otoczenia i technologii informacyjnej w przedsiębiorstwie. Studium metodologiczno-empiryczne*, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2009, s. 14.

W literaturze przedmiotu możemy spotkać się też z określeniem, że makrootoczenie zawiera te wszystkie czynniki, które tworzą ramy dla działalności przedsiębiorstwa, ale na które firma nie ma żadnego wpływu lub ma wpływ bardzo niewielki.²³⁴

F. Bławat²³⁵, J. Haffer²³⁶, J. Kisielnicki i J. Turyna²³⁷ uważają, że makrootoczenie to zespół warunków funkcjonowania przedsiębiorstwa, wynikający z tego, że działa ono w określonym kraju lub związku krajów, w danym układzie politycznym, prawnym, systemowym, społecznym, a nawet w określonej strefie klimatycznej.

Makrootoczenie rozumiane jako ogół uwarunkowań w których funkcjonuje dane przedsiębiorstwo, wpływających w znacznym stopniu na jego działania przy jednoczesnym ograniczeniu możliwości kształtowania określonych zjawisk przez organizację (brak sprzężenia zwrotnego w relacji otoczenie - przedsiębiorstwo).²³⁸

A. Figiel²³⁹ podaje, że każde przedsiębiorstwo, jeżeli chce przetrwać i rozwijać się w zmieniającym się i niepewnym otoczeniu, musi rozważyć przyszłe warunki działania, opracować scenariusze możliwych zmian i przygotować się do szybkiego reagowania. Istotna jest tutaj analiza makrootoczenia, na którą składają się następujące czynniki:

- otoczenie demograficzne,
- otoczenie ekonomiczne,
- otoczenie prawne i polityczne
- otoczenie społeczno-kulturowe.

Makrootoczenie powinno być obserwowane i analizowane w zasadzie bez ograniczeń. Ponieważ zbadanie wszystkich trendów i kierunków rozwoju jest niemożliwe, na ogół ogranicza się je do głównych elementów, a mianowicie otoczenia:²⁴⁰

- ekonomicznego,
- politycznego,
- społecznego,
- technologicznego.

J. Kisielnicki i J. Turyna²⁴¹ wskazują, że za ważne dla analizy makrootoczenia należy uznać takie segmenty jak:

- otoczenie demograficzne,
- otoczenie ekonomiczne,
- otoczenie polityczno-prawne,
- otoczenie społeczne,
- otoczenie technologiczne.

B. Żurawik²⁴² uważa, że makrootoczenie obejmuje czynniki wpływające na wszystkie podmioty działające na rynku i do wyżej wymienionych pięciu czynników dodaje otoczenie naturalne, czyli wymienia:

- otoczenie demograficzne,

²³⁴ *Marketing międzynarodowy. Zarys problematyki*, red. E. Kosińska, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, s. 40.

²³⁵ F. Bławat, *Podstawy analizy...*, op. cit., s. 22.

²³⁶ J. Haffer, *Skuteczność zarządzania projektami w przedsiębiorstwach działających w Polsce*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Toruń 2009, s. 47.

²³⁷ J. Kisielnicki, J. Turyna, *Decyzyjne systemy zarządzania*, Difin, Warszawa 2012, s. 403.

²³⁸ J. Fudaliński, *Analizy sektorowe w strategicznym zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Antykwa, Kraków 2002, s. 48.

²³⁹ A. Figiel, *Etnocentryzm konsumentki. Produkty krajowe czy zagraniczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004, s. 44-51.

²⁴⁰ *Determinanty i modele wartości przedsiębiorstw*, red. W. Skoczylas, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007, s. 42.

²⁴¹ J. Kisielnicki, J. Turyna, *Decyzyjne systemy...*, op. cit., s. 407.

²⁴² B. Żurawik, *Zarządzanie marketingiem w przedsiębiorstwie*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1996, s. 64.

- otoczenie ekonomiczne,
- otoczenie naturalne,
- otoczenie polityczne i prawne,
- otoczenie społeczne i kulturowe,
- otoczenie techniczne i technologiczne.

I. Drabik wymienia kategorie otoczenia takie jak:²⁴³

- otoczenie ekonomiczno-rynkowe,
- otoczenie demograficzne,
- otoczenie społeczno-kulturowe,
- otoczenie polityczne i prawno-administracyjne,
- otoczenie technologiczne,
- otoczenie naturalne – geograficzno-przyrodnicze.

Natomiast R. Griffin wyróżnia wymiary otoczenia ogólnego, które ucieleśniają warunki i wydarzenia mogące na wiele ważnych sposobów oddziaływać na przedsiębiorstwa²⁴⁴:

- *wymiar ekonomiczny* - ogólna kondycja i żywotność systemu gospodarczego, w którym działa organizacja;
- *wymiar techniczny* - metody pozwalające przekształcić zasoby w produkty i usługi;
- *wymiar społeczno-kulturowy* - obyczaje, nawyki, wartości i cechy demograficzne społeczeństwa, w którym funkcjonuje organizacja;
- *wymiar polityczno-prawny* - państwowa regulacja działalności gospodarczej i ogólne stosunki pomiędzy gospodarką i państwem;
- *wymiar międzynarodowy* - zakres, w jakim organizacja uczestniczy w działalności gospodarczej w innych krajach lub pozostaje pod jej wpływem.

K. Janasz, W. Janasz, K. Kozioł, K. Szopik²⁴⁵ w ramach otoczenia makroekonomicznego wyróżniają segmenty, które są dodatkowo złożone z różnego rodzaju elementów, które mają wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstwa:

- segment ekonomiczny,
- segment prawny,
- segment polityczny,
- segment technologiczny,
- segment społeczny,
- segment demograficzny,
- segment międzynarodowy,
- segment naturalny.

J. Dietl²⁴⁶ charakteryzując otoczenie dalsze wyróżnia następujące czynniki:

- czynniki polityczne,
- czynniki prawne,
- czynniki ekonomiczne,
- czynniki demograficzne,
- czynniki społeczne,
- czynniki kulturowe,
- czynniki technologiczne,
- czynniki naturalne.

²⁴³ I. Drabik, *Problemy analizy międzynarodowego otoczenia w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, (w:) *Rozwój przedsiębiorstwa – szanse i zagrożenia*, red. J. Szablowski, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Siedlcach oraz Europejskie Konsorcjum Prywatnych Szkół Wyższych, Siedlce 2008, s. 75-76.

²⁴⁴ R. Griffin, *Podstawy zarządzania...*, op. cit., s. 77.

²⁴⁵ K. Janasz, W. Janasz, K. Kozioł, K. Szopik, *Zarządzanie strategiczne...*, op. cit., s. 151.

²⁴⁶ J. Dietl, *Marketing*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1985, s. 34.

G. Stonehouse, J. Hamill, D. Campbell i T. Purdie²⁴⁷ uważają, że makrootoczenie (czasami nazywane otoczeniem oddalonym lub odległym) składa się z sił działających w ogólnym otoczeniu organizacji i wpływających na kształt sektorów i rynków, na których dana organizacja konkuruje. Analiza makrootoczenia zajmuje się zmianami i trendami w czynnikach społecznych i kulturowych, demograficznych, politycznych, prawnych, technologicznych, ekonomicznych i finansowych. Szacowane jest oddziaływanie tych zmian na sektory i rynki międzynarodowe, a także na firmy na nich konkurujące.

Podobnie charakteryzuje makrootoczenie A. Davis²⁴⁸ wskazując na czynniki określające szeroki kontekst działalności organizacji: polityczne, prawne, ekonomiczne, społeczne, kulturowe, techniczne i środowiskowe.

Dokonując analizy różnych klasyfikacji makrootoczenia występujących w literaturze można wyróżnić następujące jego rodzaje, które przedstawia rysunek 2.3.

Rys. 2.3. Makrootoczenie przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne.

Otoczenie ekonomiczne makrootoczenia przedsiębiorstw to ogólna kondycja systemu gospodarczego, w którym działają przedsiębiorstwa. Do ważnych czynników ekonomicznych należą: trendy rozwoju produktu krajowego, koniunktura gospodarcza, kursy walut, system ekonomiczno-finansowy, inflacja, stopy procentowe, bezrobocie i popyt. W warunkach inflacji przedsiębiorstwa drożej pozyskują zasoby, a dla pokrycia wyższych kosztów muszą podnieść ceny swoich wyrobów. Przy wysokich stopach procentowych konsumenci są mniej skłonni pożyczać pieniądze, a przedsiębiorstwa są zmuszone zapłacić więcej za zaciągnięte kredyty. Przy wysokim bezrobociu przedsiębiorstwa mogą sobie pozwolić na bardzo selektywną politykę naboru kadr, ale jednocześnie spadają wtedy zakupy klientów.

²⁴⁷ G. Stonehouse, J. Hamill, D. Campbell, T. Purdie, *Globalizacja...*, op. cit., s. 56.

²⁴⁸ A. Davis, *Public relations...*, op. cit., s. 82-83.

Ze specyficzną sytuacją mamy odczynienie w przypadku **otoczenia politycznego i prawnego** przedsiębiorstwa. Otoczenie to składa się z całego systemu norm prawnych regulujących wszystkie obszary funkcjonowania państwa. W efekcie normy te w znacznym stopniu „ograniczają” albo raczej kształtują możliwości działania przedsiębiorstw. Nie możemy też zapominać o ustroju politycznym państwa i polityce rządu, która determinuje te normy. System prawny określa to, co organizacja może, czego nie może. Zmiany zachodzące w prawie tworzą nowe warunki funkcjonowania podmiotów, które często mogą te zmiany destabilizować sytuacje podmiotów gospodarujących. Nastroje w kręgach rządowych przychylnie lub nieprzychylnie działalności gospodarczej również wpływają na tę działalność. Pewne ramy planowania wytycza również stabilność polityczna. Żadna firma nie zechce budować fabryki w innym kraju, dopóki stosunki handlowe z tym krajem nie będą względnie dobrze określone i stabilne. Najbardziej rozbudowana jest z reguły prawodawcza funkcja państwa. Pod postacią prawa finansowego określa ono zasady opodatkowania organizacji, ich dotowania i subwencjonowania ze środków budżetowych, stawki celne itp. Normy prawa cywilnego określają zasady prowadzenia działalności, nawiązywania umów handlowych, obrotu papierami wartościowymi, dochodzenia swoich roszczeń majątkowych przez organizacje, rozwiązywania sporów handlowych itp. Prawo pracy reguluje stosunki między pracodawcami a pracownikami w zakresie: nawiązywania i rozwiązywania stosunku pracy, ochrony bezpieczeństwa pracy, wymiaru czasu pracy i urlopów, zbiorowych układów pracy, uprawnień związków zawodowych, rozwiązywania sporów i konfliktów między pracodawcami a pracownikami, prawa do strajków itp. Za pośrednictwem norm prawa administracyjnego realizowana jest przez państwo np. ochrona środowiska naturalnego przed nadmiernym zanieczyszczeniem. Państwo występuje również w charakterze inwestora przeznaczając środki budżetowe na realizację wybranych przedsięwzięć w sferze produkcji, szkolnictwa, ochrony zdrowia, opieki społecznej, transportu, łączności itp. Może to robić powołując państwowe przedsiębiorstwa lub uzupełniając ze środków budżetowych niedostateczne środki własne firm prywatnych lub spółdzielczych realizujących preferowane przez państwo cele i zadania. Państwo to także poważny nabywca dóbr i usług. W przypadku organizacji pracujących dla potrzeb wojska państwo jest niemal monopolistycznym nabywcą.

W przypadku analizy **otoczenia społecznego** szczególną uwagę należy zwrócić na takie elementy, jak choćby religia, system norm społeczno-kulturowych, przywiązanie do tradycji, patriotyzm, trendy i moda, zróżnicowanie kulturowe, podział na grupy społeczne. Są to aspekty trudne do zmierzenia i dlatego mogą sprawiać trudności organizacjom, które zamierzają rozpocząć działalność w danym kraju. Dla przykładu w Polsce można zauważyć w ostatnich latach zmianę sposobu życia Polaków: większą troskę o własne zdrowie i środowisko naturalne oraz wzrost potrzeb konsumpcyjnych. W tej sferze kształtują się obecnie nowe preferencje, gusty jednostek i grup społecznych i ich zwyczaje, które mają wielki wpływ na style konsumpcji i zachowania nabywcze. Problem otoczenia społecznego bywa lekceważony przez przedsiębiorców. Jednak może to być zgubne w skutkach, gdyż w niektórych krajach może się to okazać jednym z najistotniejszych elementów otoczenia zewnętrznego. Szczególnie istotne jest to w sytuacji, gdy działalność gospodarczą próbują rozpocząć przedsiębiorcy z zagranicy. Ważnym elementem makrootoczenia przedsiębiorstw jest **otoczenie demograficzne**, które niektórzy autorzy traktują je jako element otoczenia społecznego. Najsilniej odczuwalne trendy demograficzne to na przykład starzenie się społeczeństwa co powoduje wzrost popytu na wyspecjalizowane pod tym kątem usługi (opieka nad ludźmi starszymi, usługi turystyczne dla osób starszych) czy leki geriatryczne. Jednocześnie w wielu państwach europejskich można zaobserwować ujemny przyrost naturalny. Bierze się tu pod uwagę między innymi strukturę płci, przyrost naturalny, liczbę osób w wieku produkcyjnym i poprodukcyjnym, liczbę mieszkańców wsi i miast.

Otoczenie kulturowe makrootoczenia obejmuje obyczaje, nawyki, wartości i demograficzne cechy społeczeństwa, w którym funkcjonuje organizacja. Każda organizacja istnieje w ramach jakiejś społeczności, która wyznaje pewien system wartości, ideały i wzorce zachowań, przejawia określone aspiracje i dążenia, postawy wobec różnych zjawisk i stanów rzeczywistości. Nosicielami tych wartości, wzorców i postaw są ludzie, którzy stając się uczestnikami organizacji w znacznym stopniu przenoszą je do jej wnętrza. Procesy te mają duże znaczenie dla przedsiębiorstw, gdyż określają one, jakie produkty, usługi i normy postępowania społeczeństwo to będzie sobie najbardziej ceniło. Na przykład w starzejącym się społeczeństwie istnieje popyt na innego typu produkty niż w społeczeństwie, w którym następuje duży przyrost naturalny. W niektórych krajach konsumenci są gotowi zapłacić sporą cenę za specjalnie zaprojektowaną odzież. Pewne jednak typy odzieży w innych krajach nie znajdują prawie wcale rynku. Z upływem czasu zmienia się również gust konsumentów. Picie mocnych trunków i palenie papierosów są dziś znacznie rzadziej akceptowane, niż były jeszcze przed kilku laty. Mobilność ludzi, migracje lokalne i międzynarodowe mogą sprzyjać, lub nie, rynkowi pracy w regionie. Może to stawiać przedsiębiorstwa w trudnej sytuacji poszukiwania siły roboczej lub zmiany procesów technologicznych (automatyzacja). Coraz większego znaczenia nabiera także zrzeszanie się konsumentów. Organizacje konsumenckie wymuszają pewne działania przedsiębiorstw np. konieczność podawania dokładnego składu wielu artykułów żywnościowych, okresu gwarancji dóbr trwałego użytku itp. Właściwe normy postępowania w działalności gospodarczej również wykazują zmienność w zależności od kultury. Jeśli społeczne otoczenie nie akceptuje firmy, uważa ją za „nieetyczną”, zbyt mało solidną czy wiarygodną, może bardzo skutecznie utrudniać jej funkcjonowanie. Ataki prasy, radia czy telewizji zniszczyły niejedną organizację. Władza opinii publicznej jest we współczesnym świecie równie silna, jak władza pieniądza czy państwa. Wszystkie organizacje muszą się z tym liczyć, szczególnie zaś te funkcjonujące w małych, silnie zintegrowanych kulturowo społecznościach oraz te, które są przedmiotem specjalnego zainteresowania (np. firmy produkujące leki). Kształt rynku, etyka wpływów politycznych i postawy siły roboczej to niektóre ze sposobów, w jaki kultura może oddziaływać na organizację.

Kolejnym składnikiem makrootoczenia przedsiębiorstwa jest **otoczenie naturalne**. Jest „to ogół warunków naturalnych, klimatycznych, ukształtowania terenu, zasoby wodne, które mają wpływ na działalności przedsiębiorstwa. Ma to szczególne znaczenie przy lokalizacji zakładów przemysłowych pozyskujących surowce naturalne z ziemi, które determinują lokalizację tegoż zakładu.”²⁴⁹ Poza tym otoczenie to może w znaczącym stopniu determinować funkcjonowanie przedsiębiorstwa oraz prowadzone przez przedsiębiorstwo procesy produkcyjne i usługowe. W efekcie coraz mocniej akcentowana jest ochrona środowiska naturalnego. Szczególnie istotne jest to w krajach wysoko rozwiniętych gdzie, jak choćby w krajach Unii Europejskiej, tworzone są specjalne regulacje prawne oraz fundusze wspierające ochronę środowiska, a na podmioty lekceważące i łamiące te normy nakładane są wysokie kary finansowe.

Otoczenie techniczne makrootoczenia odnosi się do tych dostępnych metod, które pozwalają przekształcić zasoby w produkty lub usługi. Są to zmiany w nauce i technice prowadzące do zmian w technologii wytwarzania bądź produktu. Szczególnie w ostatnich dwudziestu latach zmiany te ulegają przyspieszeniu. Nastąpił ogromny postęp w technice, medycynie czy komunikacji, czego wyrazem są na przykład Internet, e-biznes, e-bankowość, telepraca, których wpływ na funkcjonowanie przedmiotów jest niezaprzeczalny. Rozwój technologii jest sprawą globalną i oddziałuje na cechy funkcjonalne i użyteczne, stopień zaawansowania technicznego oraz jakość produktów. Dlatego też nie wystarczy śledzić

²⁴⁹ K. Janasz, W. Janasz, K. Kozioł, K. Szopik, *Zarządzanie strategiczne...*, op. cit., s. 153.

zmiany w technologii w skali kraju, należy to robić w skali światowej. Przedsiębiorstwa, które tego nie robią z góry skazują się na słabą pozycję rynkową lub wypadnięcie z konkurencji. Należy także podkreślić, że konieczność monitoringu technologicznego dotyczy nie tylko aktualnych konkurentów (w sektorze), ale i potencjalnych (często z innych sektorów). Na przykład przedsiębiorstwo produkujące mechaniczne maszyny do pisania powinno było wcześniej zauważyć możliwość korzystania w tym zakresie z elektronicznej maszyny do pisania, a teraz z komputera, czy możliwość częściowego ograniczenia z usług pocztowych przez wynalezienie faxu.

Tablica 2.1. Makrootoczenie i jego zmienne

Rodzaj otoczenia	Zmienne
ekonomiczne/gospodarcze	<ul style="list-style-type: none"> - poziom PKB - cykle koniunktury gospodarczej - stopa bezrobocia - stopa inflacji - stopy procentowe - dostępność kredytów - kursy wymiany walut - elastyczność cen - dochody ludności - konsumpcja - inwestycje - oszczędności - infrastruktura (drogi, hotele, transport) - koszty energii (dostęp do tańszych źródeł)
polityczno-prawne	<ul style="list-style-type: none"> - prawo pracy - prawo podatkowe - prawo celne - prawo handlowe - przepisy ekologiczne - przepisy antymonopolowe - przepisy antidumpingowe - regulacje prawne związane z prowadzeniem działalności gospodarczej - stabilność władzy
społeczno-kulturowe	<ul style="list-style-type: none"> - mobilność społeczeństwa - poziom zatrudnienia - poziom wykształcenia - poziom życia społeczeństwa (długość życia) - postęp cywilizacyjny (styl życia społeczeństwa i zmiany w nim zachodzące) - stopień dysproporcji społecznych - świadomość konsumencka - świadomość praw obywatelskich - aspekty kulturowe społeczeństwa (więzi rodzinne, religia, etyka, podejście do życia)
techniczne	<ul style="list-style-type: none"> - tempo zmian technologicznych - wydatki państwa na badania i rozwój (B+R) - poziom rozwoju infrastruktury telekomunikacyjnej - poziom rozwoju transportu - poziom innowacyjności gospodarki - standardy bezpieczeństwa i ochrony zdrowia - priorytety władzy oraz branż względem rozwoju nowych technologii

Źródło: opracowanie własne na podstawie literatury.

Dokonując analizy różnych klasyfikacji makrootoczenia występujących w literaturze na tablicy 2.1 przedstawiono podstawowe jego składowe i zmienne je charakteryzujące.

W dyskusjach teoretycznych coraz większą uwagę zwraca się też na potrzebę kształtowania efektywnego „otoczenia” czy ładu instytucjonalnego trwałego rozwoju, akcentując zwłaszcza znaczenie interakcji zachodzących między możliwością realizacji konstytutywnych i operacyjnych celów trwałego rozwoju a jakością tego ostatniego ładu. W literaturze przedmiotu dostrzega się wagę **otoczenia instytucjonalnego**, rozumianego nie jako system organizacji, lecz jako system instytucji ekonomiczno-społecznych regulujących funkcjonowanie rynku z punktu widzenia ekonomiki instytucjonalnej.

Podejście instytucjonalne rozumiane jest jako tworzenie nowych zasad i mechanizmów funkcjonowania, zwłaszcza w zakresie jego wydajności i skuteczności. Charakterystyczne dla tego podejścia jest zwracanie szczególnej uwagi na instytucje, zarówno formalne, jak i nieformalne, których jakość, ale także wzajemne relacje, implikuje funkcjonowanie danego sektora.²⁵⁰

Otoczenie instytucjonalne odgrywa istotną rolę we wspieraniu procesów innowacyjnych w gospodarce. Innowacyjność jest uważana za główną determinantę osiągnięcia konkurencyjności przedsiębiorstw, a w szerszym ujęciu – wzrostu gospodarczego.²⁵¹

Ekonomia konwencjonalna głównego nurtu nie uwzględniała aspektów instytucjonalnych gospodarowania. W wyniku jej krytyki powstała ekonomia instytucjonalna, która przeszła trzy etapy rozwojowe: instytucjonalizmu, neoinstytucjonalizmu (po II wojnie światowej) i nowej ekonomii instytucjonalnej – od lat siedemdziesiątych XX wieku, wskazując na znaczenie innowacji instytucjonalnych w ładzie i rozwoju gospodarczym we współczesnym świecie.

Metodologia instytucjonalna definiuje środowisko przedsiębiorczości jako wielowymiarowy zestaw oddziałujących ze sobą formalnych / nieformalnych instytucji wpływających na regionalny wzrost gospodarczy.²⁵²

Instytucje w publikacjach D. C. Northa²⁵³ porównywane są do obowiązujących w drużynie sportowej reguł gry, które określają sposób zachowania poszczególnych graczy. Tym samym instytucje rozumiane są jako zasady kształtujące ludzkie interakcje, które możemy podzielić na formalne i nieformalne.

Formalne instytucje definiowane są jako pisane zasady, wśród których można wymienić: konstytucję, regulacje, standardy, kodeksy, statuty. Instytucje formalne zawierają polityczne i ekonomiczne zasady. Hierarchia wyżej wymienionych zasad, począwszy od konstytucji, poprzez ustawy, po indywidualne umowy jednocześnie staje się podziałem zasad od najogólniejszych do szczegółowych²⁵⁴. Cechą charakterystyczną formalnych instytucji jest sposób dokonywania zmian, który nastąpić może w ciągu jednej nocy w wyniku rewolucji. Przykładem powszechniejszej formy zmian obowiązujących pisanych zasad są zmiany legislacyjne, takie jak: uchwalenie nowej ustawy, orzeczenia sądu, zmiany w konstytucji. Kategoria instytucji formalnych łączona jest jednak najczęściej z organizacją

²⁵⁰ M. Poniatowicz, R. Dziemianowicz, A. Kargol-Wasiluk, *Good Governance and Institutional Quality of Public Sector: Theoretical and Empirical Implications*, „European Research Studies Journal” 2020, vol. XXIII, Issue 2, p. 535.

²⁵¹ W. Świtalski, *Nauka, zasoby wiedzy, teoria innowacyjności a wzrost gospodarczy*, „Ekonomista”, 2004, nr 1, s. 89–98.

²⁵² L. A. Gamidullaeva, S. M. Vasin, N. Wise, *Increasing small- and medium-enterprise contribution to local and regional economic growth by assessing the institutional environment*, „Journal of Small Business and Enterprise Development”, Vol. 27, No. 2, pp. 259-280.

²⁵³ D. C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990, p. 74.

²⁵⁴ D. C. North, *Institutions, Institutional Change ...*, op. cit., p. 47.

państwa i jego agendami. Państwo przez tworzenie norm prawnych organizuje życie społeczne i gospodarcze²⁵⁵.

Analizując aspekt gospodarczy działania instytucji, należy wskazać, iż rolą instytucji jest stworzenie otoczenia sprzyjającego działaniom gospodarczym dzięki ochronie praw własności, wolności gospodarczej i osobistej, wspieraniu przedsiębiorczości, konkurencji, ale też kooperacji, działaniu na rzecz zmniejszenia „tarć”, czyli kosztów transakcyjnych, a także ryzyka związanego z nieprzestrzeganiem reguł, np. niedotrzymywaniem umów²⁵⁶.

Drugą, dopełniającą składową układ instytucjonalnego są *instytucje nieformalne*. Według D. C. Northa²⁵⁷ niepisane zasady tworzone są poza oficjalnym kanałem, to dziedzictwo i reguły zawarte w zwyczajach, konwencjach społecznych, kodeksach postępowania, tradycjach. Zmiany niepisanych zasad dokonują się powoli w drodze długotrwałej, stopniowej ewolucji.

Kluczową różnicą między instytucjami formalnymi i nieformalnymi jest to, że instytucje nieformalne tworzą się spontanicznie, nie są elementem systemu prawnego, nie są tworzone i egzekwowane przez państwo. Instytucje nieformalne powstają i pozostają w sferze prywatnej²⁵⁸. Te niepisane normy są silnie zakorzenione w mentalności ludzi, dużo bardziej niż formalne składniki otoczenia instytucjonalnego. Działanie ludzi jest efektem w pierwszej kolejności ich wewnętrznego systemu wartości i norm, a w następnej dopiero instytucji formalnych²⁵⁹.

Według W. Morawskiego instytucjonalizacja ma charakter dwustopniowy, obejmuje: fazę formalnopolityczną oraz fazę społeczno-kulturową. Faza formalnopolityczna jest fazą rozpoczynającą proces zmian, powstają na tym etapie różnego rodzaju formalne akty założycielskie, ustawy, regulaminy, pod których wpływem powstają instytucje. Działają wtedy narzucone zewnętrznie zasady i normy. W fazie społeczno-kulturowej kształtują się indywidualne postawy ludzi wobec instytucji, pojawiają się ograniczenia formalne, półformalne i nieformalne, powstałe zasady są dla ludzi pewnego rodzaju drogowskazem działania. Faza druga trwa zdecydowanie dłużej niż faza pierwsza, trwa ona przeważnie dłużej niż jedno pokolenie.²⁶⁰

Według koncepcji N. Grzenkowicza, który skoncentrował się na otoczeniu instytucjonalnym i organizacyjnym przedsiębiorstwa, do elementów otoczenia przedsiębiorstwa zalicza się:²⁶¹

- organizacje i instytucje rynku zaopatrzenia – są to dostawcy materiałów, surowców, usług i elementów korporacyjnych, a także dostawcy zaopatrzenia technicznego i wykonawcy robót budowlano-montażowych i prac inwestycyjnych; w sferze zaopatrzenia występuje współdziałanie zarówno o charakterze stałym, okresowym, jak i incydentalnym (zaopatrzenie techniczne, prace i roboty inwestycyjne),
- instytucjonalną sferę zbytu – sfera ta dotyczy wszelkich organizacji i instytucji, z którymi przedsiębiorstwo współdziała w zakresie dystrybucji swoich produktów, a więc są to

²⁵⁵ E. Gruszevska, *Instytucje a proces tworzenia kapitału w Polsce*, UwB, Białystok, 2013, s. 122-123.

²⁵⁶ J. W. Bossak, *Instytucje, rynki i konkurencja we współczesnym świecie*, SGH, Warszawa 2008, s. 25.

²⁵⁷ D. C. North, *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press, Princeton 2005, p. 51, 83.

²⁵⁸ C. R. Williamson, C.B. Kerekes, *Securing private property: formal versus informal institutions*, „Journal of Law and Economics”, 2011, vol. 54, no. 3, s. 544.

²⁵⁹ G. Helmke, S. Levitsky, *Informal institutions and comparative politics: a research agenda*, „Perspectives on Politics”, 2004, vol. 2, no. 4, s. 726-728.

²⁶⁰ W. Morawski, *Zmiana instytucjonalna. Społeczeństwo, gospodarka, polityka*, PWN, Warszawa 1998, s. 202-203.

²⁶¹ N. Grzenkowicz, J. Kowalczyk, A. Kusak, Z. Podgórski, M. Ambroziak, *Podstawy funkcjonowania przedsiębiorstw*, Wyd. Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2008, s. 26-27.

głównie bezpośredni odbiorcy jego wyrobów i/lub usług, a także organizacje i instytucje pośredniczące; współpraca ta dotyczy zarówno krajowego rynku lokalnego i regionalnego, jak i rynków zagranicznych, najczęściej ma ona charakter współpracy stałej lub okresowej,

- instytucje rynku pracy – na tym rynku przedsiębiorstwo współdziała z organizacjami i instytucjami w zakresie kształtowania swoich zasobów pracy: dotyczy to bezpośrednich więzi przedsiębiorstwa z urzędami pracy i wszelkimi organizacjami pośrednictwa pracy, a także kontaktów z instytucjami szkolnictwa zawodowego, średniego i wyższego. To współdziałanie dotyczy również współpracy przedsiębiorstwa z organami lokalnego samorządu terytorialnego, a także z instytucjami doskonalenia zawodowego,
- instytucje i organizacje rynku finansowego – na rynku tym przedsiębiorstwo współdziała z instytucjami rynku kapitałowego, finansowego oraz ubezpieczeń majątkowo-osobowych; są to, więc powiązania przedsiębiorstwa z funduszami emerytalnymi i inwestycyjnymi, bankami komercyjnymi i instytucjami pożyczkowymi oraz leasingowymi, a także powiązania z giełdą papierów wartościowych, Komisją Papierów Wartościowych, domami maklerskimi, Krajowym Depozytem Papierów Wartościowych, ZUS-em, towarzystwami ubezpieczeniowymi i reasekuracji, wymienione instytucje w zależności od aktywności zewnętrznej przedsiębiorstwa oraz zakresu i charakteru transakcji finansowych kształtujących mniej lub bardziej finanse firmy; są to powiązania o różnym charakterze.

M. Starnawska²⁶² uważa, że otoczenie instytucjonalne może działać jako system zachęt do zachowań przedsiębiorczo-produktywnych lub nieproduktywnych, a nawet destruktywnych. W sytuacji, gdy korzyści i nagrody z pogoni za rentą przewyższają koszty, które jej towarzyszą, pojawi się przedsiębiorczość nieproduktywna. Przyniesie ona korzyść przedsiębiorcy, ale nie przyczyni się do dobrobytu ekonomicznego w skali makro. Konsekwentnie, jeśli korzyści wynikające z nielegalnej przedsiębiorczości przewyższą koszty jej towarzyszące, przedsiębiorczy duch będzie częściej kierowany w stronę zachowań destruktywnych, tzn. takich, które przyniosą korzyści jednostce, ale wpłyną niekorzystnie na wzrost gospodarczy. Natomiast jeśli otoczenie instytucjonalne sprzyja produktywniej przedsiębiorczości, czyli takiej, która przynosi korzyści nie tylko w skali mikro, lecz także w skali makroekonomicznej, takowa będzie dominować. Niedoskonałe prawo może determinować zachowania polegające na poszukiwaniu zysku w sposób inny, niezwiązany z uczestnictwem w grze rynkowej. Przedsiębiorcy mogą lobbować za jakimiś konkretnymi rozwiązaniami na rynku lub też starać się o subwencję, udowadniając wagę społeczną lub gospodarczą swoich dążeń. Dzięki takim posunięciom, które niewątpliwie można nazwać przedsiębiorczymi, osiągają oni dodatkowy zysk, który w normalnych, rynkowych warunkach by im się nie należał. Takie działania zalicza się do pogoni za rentą polityczną. Można również mówić o pogoni za rentą ekonomiczną, która sama w sobie nie jest zła, o ile nie jest osiągnięta przy dążeniach do zmonopolizowania rynku.

Nie wszystkie elementy otoczenia mają jednakowy wpływ na funkcjonowanie organizacji, a stopień tego wpływu może być zmienny w czasie. B. Kukułka²⁶³ dokonała zatem jeszcze innego podziału otoczenia ze względu na jego charakter, wyodrębniając przeciwników i partnerów oraz uczulając na zagrożenia i ułatwiając wybór odpowiednich sposobów postępowania. Wyodrębniła ona w otoczeniu cztery segmenty: *segment gra*, *segment walka*, *segment władza*, *segment natura*, które można na wykresie nałożyć jako koncentryczne okręgi na pole oznaczające otoczenie firm.

²⁶² M. Starnawska, *Przedsiębiorczość w kontekście otoczenia instytucjonalnego - refleksje*, „Master of Business Administration” 2011, nr 1(116), s. 23.

²⁶³ K. Bolesta-Kukułka, *Jak patrzeć na świat organizacji*, PWN, Warszawa 1993, s. 171-174.

Segment gra: w skład którego wchodzi partnerskie elementy otoczenia: banki, firmy usługowe i doradcze, firmy ubezpieczeniowe i inne instytucje oraz organizacje i przedsiębiorstwa, mające z przedsiębiorstwem jakieś bezpośrednie powiązania lub wspólne interesy. Wchodzi tu przede wszystkim dostawcy, nabywcy, istniejący i potencjalni wytwórcy podobnych wyrobów, z którymi można negocjować warunki współpracy i wchodzić w rozmaite systemy umownych powiązań, uzyskując lepsze lub gorsze warunki działania dla swojej firmy w zależności od umiejętności pertraktacji.

Segment walka: w skład którego wchodzi konkurenci i wszystkie inne jednostki nieprzyjaźnie do firmy nastawione, na które może ona jednak wywierać pewien wpływ w trakcie wzajemnej rywalizacji. Są to wszystkie podmioty gospodarcze, które mają sprzeczne interesy. Cechą tego otoczenia konkurencyjnego jest to, że między jego elementami a przedsiębiorstwem zachodzi sprzężenie zwrotne: podmioty otoczenia konkurencyjnego oddziałują na przedsiębiorstwo, ale też przedsiębiorstwo ma możliwości aktywnego reagowania na te bodźce, osiągając swoje cele za pomocą siły nacisku, pomysłowości i pozycji na tle innych firm.

Segment władza obejmujący różne świadomie działające jednostki mogące narzucać kierownictwu firmy różne ograniczenia, w postaci decyzji którym musi się ono podporządkować: Sejm, administracja publiczna, instytucje państwowe, właściciele przedsiębiorstwa, jednostki nadrzędne itp. wyznaczające ramy swobody w działalności firmy.

Segment natura obejmujący: globalne trendy rynkowe, przyrodę, procesy demograficzne, rozwój techniki itp. A więc wszystkie zjawiska i elementy mające charakter obiektywny, które są bezpośrednio niezależne od firmy, a często wyjęte spod kontroli jakiegokolwiek decydenta, lecz zarówno wpływające na nią jak i na innych uczestników danej gospodarki i społeczeństwa.

Podsumowując kwestie otoczenia przedsiębiorstwa należy powiedzieć, iż jest ono jednym z głównych determinantów funkcjonowania przedsiębiorstwa we wszystkich obszarach jego działalności i to właśnie głównie ono decyduje o tym czy poszczególne projekty będą mogły być realizowane i przynieść w przyszłości określone efekty.

Przedsiębiorstwa stają naprzeciwko pewnego potencjału otoczenia, czyli zdolności dokonywania zmiany, przy czym im wyższa ta zdolność, tym większy potencjał i odwrotnie. Biorą pod uwagę swoje interesy, w tym zysk i długookresowe przeżycie, muszą sobie odpowiedzieć na pytania dotyczące własnego usytuowania w otoczeniu (uplasowanie, rola, miejsce, możliwości).

Analiza makrootoczenia umożliwia dostrzeżenie i uniknięcie w porę zagrożeń, ale także wykorzystanie szans w dynamicznym otoczeniu. Sygnały z otoczenia stanowią podstawę racjonalnego planowania przyszłości przedsiębiorstw, które mogą zwiększać elastyczność swoich działań i być mniej narażonymi na wstrząsy i kryzysy. Makrootoczenie powinno być przedmiotem monitorowania, ponieważ na tej podstawie można wnioskować o prawdopodobnych zachowaniach podmiotów wchodzących w skład mikrootoczenia, czyli nabywców produktów przedsiębiorstwa, konkurentów oraz innych podmiotów, od których zależy pozycja rynkowa przedsiębiorstw.

Przystępując do analizy makroekonomicznej ważne jest ustalenie czynników mogących bezpośrednio lub pośrednio wpływać na badane przedsiębiorstwa. W szczególności będą poszukiwane czynniki mające bezpośredni wpływ na warunki gospodarowania, a także te których rozwój podlega nieprzewidzianym wahaniom co do częstotliwości ich występowania oraz amplitudy.

Rozdział 3.

Instytucje formalne a płynność finansowa przedsiębiorstw

3.1. Specyfika instytucji formalnych

Podejście instytucjonalne przyjęte w niniejszej pracy wymaga odwołania się do kanonu ekonomii instytucjonalnej. Za twórców tradycyjnego instytucjonalizmu uważa się Thorsteina B. Veblena, Wesleya C. Mitchella oraz Johna R. Commonsa. Okres największego rozwoju tego nurtu przypada na przełom XIX i XX wieku oraz na pierwsze dwudziestolecie XX wieku. Po II wojnie światowej powrócono do idei instytucjonalizmu za sprawą Gunnara Myrdala oraz Johna K. Galbraitha. W ramach ekonomii instytucjonalnej można wyróżnić obecnie wiele nurtów, a szczególnie współistniejące nurty „starego” i „nowego” instytucjonalizmu. Nowa ekonomia instytucjonalna (NEI) próbuje łączyć instytucjonalizm z ekonomią neoklasyczną. Do ekonomistów tego nurtu zalicza się: Ronalda Coase’a, Olivera Williamsona, Douglassa Northa oraz Steve’a Pejovicha.

Otoczenie instytucjonalne odgrywa istotną rolę we wspieraniu procesów innowacyjnych w gospodarce. Innowacyjność jest uważana za główną determinantę osiągnięcia konkurencyjności przedsiębiorstw, a w szerszym ujęciu – wzrostu gospodarczego.²⁶⁴

Ekonomia konwencjonalna głównego nurtu nie uwzględniała aspektów instytucjonalnych gospodarowania. W wyniku jej krytyki powstała ekonomia instytucjonalna, która przeszła trzy etapy rozwojowe: instytucjonalizmu, neoinstytucjonalizmu (po II wojnie światowej) i nowej ekonomii instytucjonalnej – od lat siedemdziesiątych XX wieku, wskazując na znaczenie innowacji instytucjonalnych w ładzie i rozwoju gospodarczym we współczesnym świecie.

Instytucje w publikacjach D. C. Northa²⁶⁵ porównywane są do obowiązujących w drużynie sportowej reguł gry, które określają sposób zachowania poszczególnych graczy. Tym samym instytucje rozumiane są jako zasady kształtujące ludzkie interakcje, które możemy podzielić na formalne i nieformalne.

Formalne instytucje definiowane są jako pisane zasady, wśród których można wymienić: konstytucję, regulacje, standardy, kodeksy, statuty. Instytucje formalne zawierają polityczne i ekonomiczne zasady. Hierarchia wyżej wymienionych zasad, począwszy od konstytucji, poprzez ustawy, po indywidualne umowy jednocześnie staje się podziałem zasad od najogólniejszych do szczegółowych²⁶⁶.

Instytucje owe są przeważnie efektem działania państwa i są przez jego agendy egzekwowane. Państwo dysponuje aparatem kontroli przestrzegania reguł i przymusu w przypadku ich niestosowania. Istotą ekonomicznej funkcji państwa i jego organizacji jest

²⁶⁴ W. Świtalski, *Nauka, zasoby wiedzy...*, op. cit., s. 89-98.

²⁶⁵ D. C. North, *Institutions, Institutional Change ...*, op. cit., p. 74.

²⁶⁶ Ibidem, p. 47.

kreowanie warunków, ram organizacyjnych, które umożliwiają obniżenie kosztów transakcyjnych. Sprawnie działająca gospodarka potrzebuje sprawnie działającego rządu²⁶⁷. Instytucje państwowe narzucają zasady postępowania. Mimo iż wydają się być niekorzystne z punktu widzenia jednostki, to ich istnienie i stosowanie się do nich przynosi korzyści całej społeczności. Oprócz państwa istnieją też inne instytucje formalne²⁶⁸ zewnętrzne wobec jednostki, takie jak: organizacje pozarządowe, związki zawodowe, partie polityczne, stowarzyszenia i kluby.

Za D. C. Northem instytucje formalne można ujmować jako:

- system praw własności (rozumianych szeroko, czyli jako wynikające zarówno z prawa stanowionego, jak i z tradycji, kultury itp. uprawnienia do prywatnego zawłaszczania pożytków wynikających z dysponowania pewnymi dobrami i zasobami),
- prawo (stanowione, normatywne),
- regulacje (publiczne, społeczne, dotyczące sfery realnej i sektora finansowego).

K. Meredyk²⁶⁹ podaje, że dominacja określonego systemu wartości (systemu ideologicznego) decyduje w dużej mierze o charakterze oddziaływania państwa na gospodarkę, charakterze instytucji publicznych (administracja państwowa i instytucje pozarządowe) oraz sposobu ich działania (polityka gospodarcza). O poziomie innowacyjności decydują również instytucje publiczne oraz instrumenty ich działania: administracja państwowa i lokalna, organizacje gospodarcze i polityczne, system prawny.

Instytucje formalne są celowo i świadomie tworzone przez ludzi, są nastawione na wywołanie określonego spójnego efektu – uporządkowania aktywności ludzi w najistotniejszych obszarach. Formalne instytucje w postaci prawa składają się z dwóch elementów. Pierwszy dotyczy jakości instytucji prawa i regulacji (na ile jest ono przejrzyste, spójne i logiczne, na ile w nim brak sprzeczności, w jakim zakresie istnieją w nim luki prawne, czy i jak wpływa na przedsiębiorczość). Drugi element systemu prawnego to sprawne sądownictwo i egzekucja prawa. Jeśli w tym obszarze w odniesieniu do gospodarki są zauważalne nieprawidłowości, to oznacza to, że ochrona własności jest znacznie ograniczona albo egzekucja kontraktów utrudniona. Tym samym koszty prowadzenia działalności, a domyślnie koszty transakcyjne, są wyższe.

W Polsce po okresie transformacji ustrojowej nastąpił gwałtowny wzrost liczby przedsiębiorstw prywatnych. Okazało się, że polscy przedsiębiorcy potrafią z powodzeniem wykorzystywać szanse tkwiące w otoczeniu. Proces budowy gospodarki rynkowej ujawnił ponadto olbrzymi potencjał rodzimych przedsiębiorców, szczególnie małych i średnich, jednakże liczne bariery działalności gospodarczej skutecznie uniemożliwiały pełne jego wykorzystanie. Wydawało się, że największą przeszkodą dla przedsiębiorstw będzie wejście Polski do UE, że nie poradzą sobie z konkurencją firm unijnych. Jednak tę przeszkodę także potrafili pokonać. Jakie więc bariery przeszkadzają w pełnym rozwoju polskim przedsiębiorcom? Od kilku lat Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych „Lewiatan” wydaje tzw. „Czarną listę barier dla przedsiębiorczości”²⁷⁰, którą wręcza ministrowi gospodarki. Warto zwrócić uwagę, że cztery pierwsze punkty dotyczą wad w przepisach prawnych (niejasne przepisy podatkowe; brak stabilnych rozwiązań prawnych; wady w przepisach prawa pracy; skomplikowane przepisy o działalności gospodarczej).

²⁶⁷ T. J. Yeager, *Institutions, Transition Economies and Economics Development*, Westview Press, Boulder Colorado, Oxford 1999, p. 9.

²⁶⁸ A. Gardocka-Jałowiec, *Kapitał instytucjonalny a rozmiar szarej strefy*, (w:) *Kapitał instytucjonalny a rozwój obszarów peryferyjnych*, red. K. Meredyk, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2010, s. 5-6.

²⁶⁹ K. Meredyk, *Instytucjonalne aspekty rozwoju gospodarczego*, (w:) *Ekonomia ogólna*, red. K. Meredyk, UwB, Białystok 2007, s. 548.

²⁷⁰ *Czarna lista barier*, Wyd. Polska Konfederacja Przedsiębiorców Prywatnych „Lewiatan”, Warszawa styczeń 2006; *Barriere 2015*, <http://www.czarnalistabariere.pl/aktualnosci/11/barriere-2015.html>.

Zdaniem A. Pietrycha najczęściej do naruszenia tajemnicy przedsiębiorstwa dochodzi podczas zamówień publicznych. Jest to chyba zrozumiałe, gdyż właśnie skomplikowana procedura zamówień publicznych z jednej strony nakazuje przedsiębiorcom ujawnianie szeregu informacji o strategicznym wręcz znaczeniu, a z drugiej nie sprzyja powstawaniu szczelnego systemu ochrony tej informacji.²⁷¹

L. Czarnecki²⁷² stwierdza, że całokształt spraw związanych z założeniem firmy, płaceniem podatków, całą obsługą prawną czy księgową większość osób chcących rozpocząć działalność gospodarczą napawa prawdziwym przerażeniem, gdyż nasz system prawny ani nie zachęca, ani nie ułatwia podejmowania ryzyka prowadzenia własnego biznesu. Przedsiębiorca obawia się podatków, bo mamy niestabilny i skomplikowany system rozliczeń, a kary za ewentualne pomyłki są bardzo dotkliwe; z karnymi włącznie. Przedsiębiorca obawia się również prawa pracy, ZUS-u, Kodeksu Handlowego i wielu innych spraw.

Zauważa także, że czasami istotny kryzys w firmie powstaje na linii przedsiębiorstwo – organa państwa. Często są to problemy z urzędem skarbowym, ale też może być to gmina lub urząd miejski. Panuje powszechne przekonanie o wyjątkowej agresji urzędników kontroli skarbowej i ich chęci zniszczenia każdej firmy. Przykładem jest wrocławska firma komputerowa JTT, której pod koniec lat 90. urząd skarbowy naliczył nienależny podatek, zajął konta firmowe i publicznie ogłosił, że zarząd spółki to przestępcy, a Paweł Ciesielski jest aresztowany (choć nigdy nie został zatrzymany). Po takich wiadomościach banki zażądały natychmiastowej spłaty kredytów, a w efekcie spółka upadła. Urząd wkrótce się wycofał potwierdzając legalność działania spółki, jednakże było już za późno. Podobne przygody z organami skarbowymi miał inny znany przedsiębiorca, Roman Kluska, którego pod wyimaginowanymi zarzutami skarbowymi nawet przez pewien czas pozbawiono wolności.²⁷³

Kwestie polityczne oraz prawne mogą mieć duży wpływ na przedsiębiorstwo, dlatego też w literaturze przedmiotu można się spotkać z następującymi podziałami ułatwiającymi analizę otoczenia:

- 1) otoczenie polityczne²⁷⁴,
- 2) otoczenie prawne²⁷⁵,
- 3) otoczenie polityczne i prawne²⁷⁶,
- 4) otoczenie polityczno-prawne²⁷⁷,
- 5) otoczenie polityczne i prawno-administracyjne²⁷⁸.

²⁷¹ A. Pietrych, *Ochrona tajemnicy przedsiębiorstwa w świetle obowiązujących przepisów prawa*, (w:) *Rozwój przedsiębiorstwa – szanse i zagrożenia*, red. J. Szablowski, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Siedlcach oraz Europejskie Konsorcjum Prywatnych Szkół Wyższych, Siedlce 2008, s. 352.

²⁷² L. Czarnecki, *Biznes po prostu*, wyd. Studio Emka, Warszawa 2011, s. 61.

²⁷³ Por. L. Czarnecki, *Biznes po prostu...*, op. cit., s. 105-106.

²⁷⁴ F. Bławat, *Podstawy analizy...*, op. cit., s. 22; A. Koźmiński, D. Jemielniak, *Zarządzanie od podstaw*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 108; J. Haffer, *Skuteczność zarządzania...*, op. cit., s. 47; J. Kisielnicki, J. Turyna, *Decyzyjne systemy...*, op. cit., s. 403; G. Stonehouse, J. Hamill, D. Campbell, T. Purdie, *Globalizacja...*, op. cit., s. 56; K. Janasz, W. Janasz, K. Kozioł, K. Szopik, *Zarządzanie strategiczne...*, op. cit., s. 151; J. Dietl, *Marketing...*, op. cit., s. 34.

²⁷⁵ A. Koźmiński, D. Jemielniak, *Zarządzanie od podstaw...*, op. cit., s. 109; F. Bławat, *Podstawy analizy...*, op. cit., s. 22; J. Haffer, *Skuteczność zarządzania...*, op. cit., s. 47; J. Kisielnicki, J. Turyna, *Decyzyjne systemy...*, op. cit., s. 403; G. Stonehouse, J. Hamill, D. Campbell, T. Purdie, *Globalizacja...*, op. cit., s. 56; K. Janasz, W. Janasz, K. Kozioł, K. Szopik, *Zarządzanie strategiczne...*, op. cit., s. 151; J. Dietl, *Marketing...*, op. cit., s. 34.

²⁷⁶ A. Figiel, *Etnocentryzm konsumencki...*, op. cit., s. 44-51; B. Żurawik, *Zarządzanie marketingiem...*, op. cit., s. 64.

²⁷⁷ R. Griffin, *Podstawy zarządzania...*, op. cit., s. 77; *Marketing międzynarodowy...*, op. cit., s. 53; J. Sarnowski, *Zarządzanie przedsiębiorstwem...*, op. cit., s. 44; A. Figiel, *Etnocentryzm konsumencki...*, op. cit., s. 44-51; B. Żurawik, *Zarządzanie marketingiem...*, op. cit., s. 64.

²⁷⁸ I. Drabik, *Problemy analizy...*, op. cit., s. 75-76.

Niezależnie od podziałów otoczenie instytucjonalne formalne stanowi istotny element rzeczywistości, w której przedsiębiorcy prowadzą działalność gospodarczą. Rozważając wpływ instytucji na rozwój i przetrwanie przedsiębiorstw, należy uwzględnić dwa aspekty: pozytywny, związany z likwidowaniem barier rozwoju przedsiębiorstw, a także negatywny: dotyczący mnożenia barier funkcjonowania przedsiębiorstw. Oba aspekty instytucji mają wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw w gospodarce i cykl ich życia. Ingerencja prawna państwa poprzez zakazy i nakazy oraz ingerencja w sferę międzynarodowej wymiany, wpływa na możliwości pozyskania najnowszych zdobyczy naukowo-technicznych i kształtowanie decyzji rynkowych przez przedsiębiorstwa. Nie ulega bowiem wątpliwości, że bez rozsądnego prawa i sprawnego państwa, które będzie je egzekwować, nie powstanie stabilny i efektywny rynek wymiany dóbr i usług, będący z kolei istotnym warunkiem efektywności przedsiębiorstw. Jednakże wpływ prawa na funkcjonowanie przedsiębiorstw może być także negatywny, na przykład w sytuacji, gdy prawo nie nadaża za bieżącymi wyzwaniami lub gdy prawo stanowi źródło niepewności.

3.2. Czynniki kształtujące otoczenie formalne

Otoczenie instytucjonalne formalne utożsamiane jest z otoczeniem polityczno-prawnym. Jest to zagadnienie bardzo szerokie i niejednakowe dla różnych przedsiębiorstw. Wspólnym mianownikiem dla tych dwóch rodzajów czynników jest państwo i inne organizacje ustawodawcze. Tworzą one przepisy, które stanowiąc ramy działania, mogą kreować zagrożenia bądź szanse dla przedsiębiorstwa. Obecnie w Europie ogromnego znaczenia zaczyna nabierać ustawodawstwo ponadnarodowe, tworzone przez Unię Europejską. Parlament Europejski dąży do ujednoczenia praw panujących w krajach członkowskich, a także wymaga odpowiedniego przystosowania systemu prawnego w krajach - kandydatach do członkostwa w Unii. Nie należy także zapominać o obowiązującym prawie międzynarodowym.

Warunki prawne regulują działanie przedsiębiorstw zarówno w ich sferze wewnętrznej jak i zewnętrznej. Prawo cywilne, statut przedsiębiorstwa, prawo pracy, układy zbiorowe, przepisy bezpieczeństwa i higieny pracy wpływają na funkcjonowanie wewnętrznej organizacji firmy, choć i one mogą stanowić zagrożenia lub szanse rozwoju. Polityka gospodarcza, w tym przemysłowa, finansowa, walutowa, podatkowa ma znaczący wpływ na stosunki zewnętrzne przedsiębiorstwa. Przepisy prawne regulujące działalność gospodarczą spełniają funkcje takie jak: ochrona interesów przedsiębiorstwa (zwłaszcza eliminacja nieuczciwej konkurencji), ochrona konsumentów przed nieuczciwymi praktykami podmiotów gospodarczych, ochrona interesów społecznych.

Ryzyko prawne definiowane może być w dwojaki sposób: w rozumieniu szerokim jest to ryzyko wszelkich konsekwencji prawnych wynikających z bieżącej działalności przedsiębiorstwa, natomiast w wąskim rozumieniu są to wszelkie ryzyka pochodzące z aktów prawnych lub niepewności prawnej²⁷⁹

Cechą charakterystyczną naszego systemu prawnego są jego często następujące zmiany. Czasem jest to efekt decyzji politycznych czy też środowiskowych pochodzących z otoczenia dalszego. Jest to tzw. interwencjonizm państwa. Państwo poprzez swoje organy (parlamenty, organy administracji gospodarczej i finansowej) wpływa w sposób istotny na różne sfery działalności przedsiębiorstw.²⁸⁰ W przypadku otoczenia politycznego wiele

²⁷⁹ R. Moorhead, S. Vaughan, *Legal risk: definition, management and ethics*, UCL Centre for Ethics and Law, London 2015, <http://www.ucl.ac.uk/laws/lawethics/research/papers/erc-executive-report-legal-risk-definition-management-ethics.pdf> [28.05.2015].

²⁸⁰ M. Smoleń, E. Górniak, *Interwencjonizm Państwowy w warunkach rynkowych*, Wydawnictwo Oświatowe Fosze, Rzeszów 2007, s. 6.

zależy od partii, która w danym momencie sprawuje władzę w kraju oraz jakie są jej idee oraz programowe zasady²⁸¹.

I. Drabik²⁸², korzystając z metody wieloczynnikowej, w następujący sposób ustalił listę szczegółowych czynników (zmiennych) wchodzących w skład otoczenia politycznego i prawno-administracyjnego:

- ustrój polityczny,
- dostęp przedsiębiorstw zagranicznych do miejscowego rynku,
- poziom protekcjonizmu gospodarczego,
- rola sektora państwowego w gospodarce.

Sytuacja prawna i polityczna w jakiej działają przedsiębiorstwa może wywierać na nie różnoraki wpływ. Do głównych czynników wymagających rozważenia przy analizie otoczenia polityczno-prawnego wskazanych w tabelicy 2.1 (rozdział 2 pracy) należą:

- prawo podatkowe,
- prawo pracy,
- prawo celne,
- prawo handlowe,
- przepisy ekologiczne,
- przepisy antymonopolowe,
- przepisy antydumpingowe,
- regulacje prawne związane z prowadzeniem działalności gospodarczej,
- stabilność władzy.

Prawo (w szczególności handlowe, cywilne, pracy) reguluje stosunki zachodzące między przedsiębiorstwem a innymi osobami prawnymi oraz fizycznymi, jak również wewnątrz samego przedsiębiorstwa.

Prawo podatkowe ma ogromne znaczenie dla przedsiębiorstwa. Samo przedsiębiorstwo jako podatnik jest zainteresowane w jak najniższym poziomie podatków. Także konsumenci płacą podatki, a więc ich zmniejszenie umożliwiłoby im zwiększenie konsumpcji. Z punktu widzenia ryzyka działalności przedsiębiorstwa ważna jest stabilność przepisów podatkowych. Należy także zwrócić uwagę, że fakt istnienia różnych ulg, zwolnień i preferencji podatkowych może preferować pewne branże, a nałożenie wysokich podatków ogranicza inne - dla przedsiębiorstw budowlanych ulgi mieszkaniowe miały duże znaczenie pozytywne, gdy tymczasem wysoki podatek akcyzowy uderza w branże tytoniową i alkoholową.

Wiadomo, że to politycy (parlamentarzyści, ministrowie, radni) tworzą obowiązujące prawo. Ogólnie z punktu widzenia przedsiębiorstwa szczególnie istotne są aspekty gospodarcze i ekonomiczne. Inne programy mają partie lewicowe a inne prawicowe. Ważne są kwestie finansów publicznych jak np. wysokość podatków i poziom wydatków budżetowych (szczególnie wysoki w modelu państwa opiekuńczego). Istotny jest również stosunek do związków zawodowych czy przedsiębiorstw państwowych.

Zadaniem państwa jest przeciwdziałanie monopolizacji. Istniejące przepisy i urzędy państwowe nie są korzystne dla przedsiębiorstwa zdecydowanie dominującego w danej branży, jednak dzięki nim mniejsze podmioty mają w ogóle rację bytu. Stanowisko w sprawie prywatyzacji jest także wyznacznikiem polityki gospodarczej. Przedsiębiorstwa państwowe są z reguły mniej efektywne od prywatnych. Z tego właśnie powodu konkurent sprywatyzowany bywa groźniejszy i możliwość jego pojawienia się nie powinna pozostawać niezauważona.

²⁸¹ G. Gierszewska, M. Romanowska, *Analiza strategiczna...*, op. cit., s. 35-36.

²⁸² I. Drabik, *Problemy analizy...*, op. cit., s. 75-76.

Większa wrażliwość ekologiczna współczesnych społeczeństw ma także swoje odbicie w tworzonym prawie. Przedsiębiorstwa są zmuszone do ponoszenia nakładów finansowych, aby spełnić coraz bardziej rygorystyczne normy. Dla niektórych z nich kwestie przepisów związanych z ochroną środowiska mogą stanowić szansę. Przedsiębiorstwa chcące na przykład zająć się segregacją odpadów powinny rozważyć ewentualne preferencje za działalność na rzecz środowiska naturalnego.

W wielu wypadkach prowadzenie działalności gospodarczej jest uwarunkowane posiadaniem określonych koncesji i zezwoleń. Dla działającego na rynku nadawcy telewizyjnego istotne będą prognozy dotyczące przyznania nowych częstotliwości umożliwiających dotarcie do większego grona widzów. Groźba cofnięcia koncesji, np. z powodu nie spełnienia określonych wymogów, stanowi zagrożenie dla egzystencji, choćby w przypadku agencji ochrony osób i mienia.

Wszelkie ograniczenia w handlu mogą mieć dotkliwe konsekwencje dla przedsiębiorstw. Na przykład istnienie rygorystycznych zakazów reklamy piwa może zmusić browary do wycofania się ze sponsoringu drużyn sportowych oraz zmniejszyć dochody wydawców prasy na skutek odejścia znaczących reklamodawców. W ten sposób regulacje te mają znaczenie szersze niż tylko dla jednej branży.

Stabilność rządu prowadzi generalnie do zmniejszenia ryzyka działalności gospodarczej. Brak zmian ekipy rządzącej powoduje ograniczenie niepewności, gdyż znając program rządu można stosunkowo trafnie określić dalsze jego posunięcia. Wiąże się to przede wszystkim ze stabilnością przepisów prawnych, których częste zmiany bardzo utrudniają prognozowanie przyszłej sytuacji jak również długofalowe planowanie inwestycji. Oczywiście perspektywa zmiany opcji politycznej sprawującej władzę może w określonych warunkach być czynnikiem pozytywnym dla danego przedsiębiorstwa biorąc pod uwagę korzystniejszy (z punktu widzenia danej firmy) program potencjalnych następców.

3.3. Analiza otoczenia instytucjonalnego formalnego i jego wpływu na płynność finansową przedsiębiorstw

Jednym z najistotniejszych i najczęściej wskazywanych w różnego rodzaju raportach czynników zewnętrznych hamujących rozwój przedsiębiorstw są bariery prawne i obciążenia administracyjne.

Według flagowej publikacji Grupy Banku Światowego (World Bank Group) – raport *Doing Business*²⁸³ – liczba procedur związanych z prowadzeniem działalności w Polsce spadła, jednakże nie miało to przełożenia na czas obsługi, gdyż nie doszło do faktycznej przebudowy procedur.

Dane zebrane przez *Doing Business* odnoszą się do trzech pytań dotyczących rządu:

- 1) Kiedy rządy zmieniają przepisy w celu rozwoju sektora prywatnego?
- 2) Jakie są cechy rządów reformistycznych?
- 3) Jakie są skutki zmian regulacyjnych w różnych aspektach działalności gospodarczej lub inwestycyjnej?

W tabeli 3.1 przedstawiono pozycję Polski w poszczególnych latach (2006-2020) wraz z wynikami osiągniętymi zgodnie z pomiarem DB w latach 2015-2020. Z danych tych wynika, że od roku 2006 do roku 2017 Polska przesuwała się na wyższe pozycje w rankingu,

²⁸³ Raport *Doing Business* obejmuje 12 obszarów regulacji biznesowych. Dziesięć z tych obszarów - zakładanie firmy, zajmowanie się pozwoleniami na budowę, pozyskiwanie energii elektrycznej, rejestrowanie nieruchomości, uzyskiwanie kredytów, ochrona inwestorów mniejszościowych, płacenie podatków, handel transgraniczny, egzekwowanie umów i rozwiązywanie niewypłacalności - jest analizowanych pod względem łatwości prowadzenia działalności gospodarczej. *Doing Business* mierzy również regulacje dotyczące zatrudniania pracowników i zawierania umów z rządem, które nie są uwzględnione w wynikach i rankingu łatwości prowadzenia działalności.

osiągając także wyższe wyniki DB. Od roku 2018 następuje tendencja spadkowa w pozycjonowaniu Polski, choć osiągnane wyniki są zbliżone. Oznacza to, że inne gospodarki wprowadziły ulepszenia, między innymi w powszechnym stosowaniu elektronicznych systemów i platform internetowych w celu spełnienia wymogów prawnych, które pozwoliły im przesunąć się na wyższe pozycje. Rozwój sąsiednich gospodarek powinien stanowić dodatkowy bodziec do zmian regulacyjnych w Polsce.

Tabela 3.1. **Pozycja Polski w rankingu „Easy of doing business”**

Rok rankingu	Pozycja w rankingu
2006	76
2007	75
2008	74
2009	72
2010	72
2011	59
2012	62
2013	55
2014	45
2015	32 (73,56 – DB wynik)
2016	25 (76,45 – DB wynik)
2017	24 (77,81 – DB wynik)
2018	27 (77,30 – DB wynik)
2019	33 (76,95 – DB wynik)
2020	40 (76,40 – DB wynik)

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów *Doing Business* z lat 2005-2020, <https://www.doingbusiness.org/>.

Zgodnie z danymi Banku Światowego gospodarki, które osiągają dobre wyniki w *Doing Business*, zwykle odnoszą korzyści z wyższego poziomu przedsiębiorczości i niższego poziomu korupcji.

W celu weryfikacji funkcji szczegółowej, czyli instytucji formalnych jako wymiaru wpływającego na płynności finansową przedsiębiorstw przeanalizowano ilość zmian dokonywanych w prawie regulującym działalność przedsiębiorstw, szczególnie w przepisach podatkowych i dotyczących zatrudnienia.

W 2000 roku raport OECD²⁸⁴ wskazywał na uciążliwość polskich regulacji gospodarczych na tle innych państw Europy Środkowo-Wschodniej i UE oraz USA, zwłaszcza w obszarze regulacji obrotu oraz regulacji ekonomicznych, mających bezpośredni wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw. O wciąż zbyt małej stabilności prawa w Polsce świadczy chociażby liczba ustaw przyjętych przez Sejm.

P. Rymaszewski, P. Kurek i P. Dobrowolski²⁸⁵ podnoszą, iż skutkuje to narażeniem gospodarki na „niekontrolowany przyrost zapisów powodujących nieuzasadnione koszty działalności gospodarczej oraz krępujących rozwój przedsiębiorczości”.

W Polsce w latach 2000-2019 tylko w zakresie podatków wprowadzono ponad 1 tysiąc aktów normatywnych i innych aktów prawnych dotyczących podatku akcyzowego i podatku od towarów i usług, ponad 0,8 tysiąca aktów dotyczących podatku dochodowego od osób fizycznych i od osób prawnych, ponad 0,5 tysiąca w zakresie zatrudnienia, a także ponad 100 przepisów odnośnie prawa pracy. Szczegółowe dane zaprezentowano w tabeli 3.2.

²⁸⁴ *Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation*, OECD 2000, https://www.oecd-ilibrary.org/economics/summary-indicators-of-product-market-regulation-with-an-extension-to-employment-protection-legislation_215182844604.

²⁸⁵ *Reforma procesu stanowienia prawa*, Zeszyty BRE Bank – CASE, 2004, nr 72, s. 8.

W roku 2020 autorka rozprawy przeprowadzała indywidualne wywiady z przedstawicielami (kadram kierowniczą) 30 przedsiębiorstw różnych branż i wielkości, prowadzących działalność w skali kraju, czy na skalę międzynarodową. Wszyscy przedsiębiorcy stwierdzili, że w ostatnim dziesięcioleciu kładą większy nacisk na analizę publikowanych, bądź przygotowywanych aktów normatywnych i innych aktów prawnych wpływających na działalność przedsiębiorstw i mogących naruszyć równowagę finansową przedsiębiorstw (płynność finansową). Zwrócili uwagę na częstotliwość i jakość aktów, a także czas ich procedowania (uchwalanie nocą i wejście w życie z chwilą podpisania przez Prezydenta RP – także nocą). Przedsiębiorcy podnieśli kwestie wystąpienia różnej interpretacji tych samych przepisów prawa przez różne organy nadzoru czy kontroli. W dużych przedsiębiorstwach zostały utworzone działy zajmujące się analizą informacji o kontrahentach i zmianach ustawowych, zmniejszając zakres działań opracowywanych przy współudziale kancelarii radców prawnych. W przedsiębiorstwach średnich zostały utworzone komórki zajmujące się analizowaniem aktów prawnych, aby ustrzec się przed ewentualnymi karami, które mogłyby wpłynąć na sytuację finansową tychże przedsiębiorstw. Zbierane są także informacje o partnerach biznesowych, aby ich problemy nie wpłynęły na zasób środków finansowych danego przedsiębiorstwa. W przypadku małych przedsiębiorstw sytuacja kształtuje się podobnie, jednakże do zadań tych wyznaczone są konkretne biura. Działania związane z koniecznością utworzenia „komórek” zajmujących się zbieraniem informacji, z jednej strony podnoszą koszty finansowe, z drugiej uniemożliwiają dokonywanie swobodnych wyborów i wykorzystania nadarzających się okazji.

Tabela 3.2. Zestawienie opublikowanych aktów normatywnych i innych aktów prawnych w latach 2000-2019

Lata	Podatek akcyzowy	Podatek od towarów i usług	Podatek dochodowy od osób fizycznych	Podatek dochodowy od osób prawnych	Zatrudnienie	Prawo pracy
2000	21	18	21	15	17	8
2001	29	31	39	25	32	10
2002	32	29	32	10	34	14
2003	28	29	18	13	23	5
2004	39	39	41	15	55	4
2005	33	23	25	8	23	0
2006	13	13	20	6	20	1
2007	12	11	22	6	32	4
2008	8	23	22	9	15	8
2009	47	15	15	10	21	9
2010	34	24	20	10	23	10
2011	11	29	27	12	27	3
2012	14	19	18	8	22	4
2013	25	24	21	10	22	5
2014	21	14	30	18	33	4
2015	37	23	46	24	27	8
2016	18	29	27	13	23	4
2017	46	20	33	17	24	5
2018	50	21	41	22	18	4
2019	39	28	35	27	17	7
SUMA	557	462	553	278	508	117

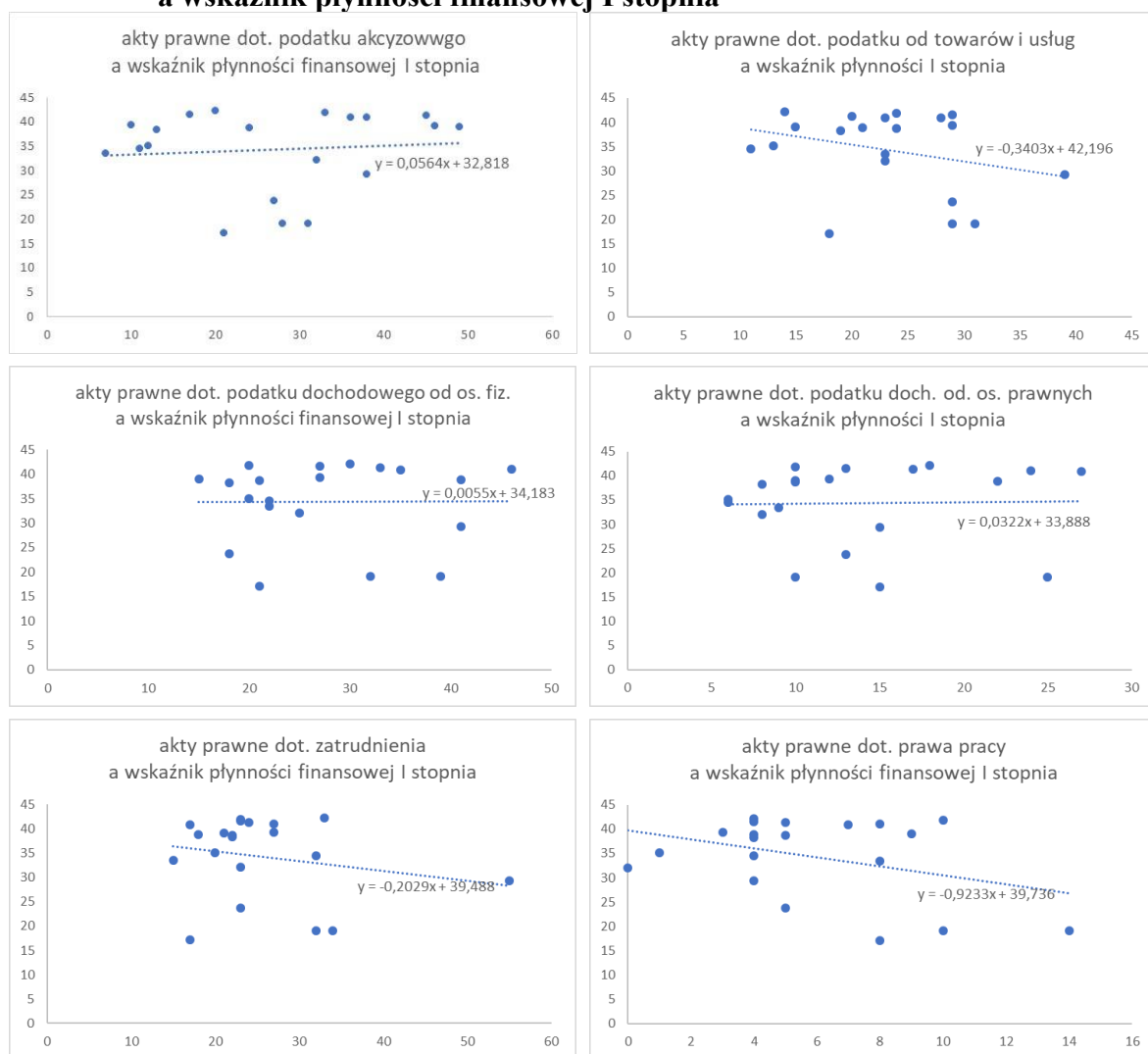
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Internetowego Systemu Aktów Prawnych (ISAP) <https://isap.sejm.gov.pl/>.

W celu pogłębienia badań wykorzystane zostały metody statystyczne, zmierzające do wykrycia zależności przyczynowo-skutkowych pomiędzy wielkościami poddanyymi analizie. Zastosowano współczynnik korelacji liniowej K. Pearsona służący do wykrycia i oceny zależności liniowych oraz liniowy model regresji.

Współczynnik korelacji liniowej Pearsona (Karla Pearsona) jest współczynnikiem określającym poziom zależności liniowej między zmiennymi losowymi. Mówi o sile i kierunku związku między zmiennymi. Współczynniki korelacji r -Pearsona przyjmuje wartości z przedziału $[-1;1]$. Im jest bliższy „0” tym związek jest słabszy. Im bliżej „1” (lub „-1”), tym związek jest silniejszy. Wartość współczynnika równa „1” oznacza idealny związek liniowy. W analizie statystycznej zwykle przyjmuje się następującą skalę: $r_{xy} = 0$ zmienne nie są skorelowane, $0 < r_{xy} < 0,1$ korelacja nikła, $0,1 \leq r_{xy} < 0,3$ korelacja słaba, $0,3 \leq r_{xy} < 0,5$ korelacja przeciętna, $0,5 \leq r_{xy} < 0,7$ korelacja wysoka, $0,7 \leq r_{xy} < 0,9$ korelacja bardzo wysoka, $0,9 \leq r_{xy} < 1$ korelacja prawie pełna.

Analiza związku między instytucjami formalnymi a płynnością finansową przedsiębiorstw będzie dwuetapowa. W pierwszej kolejności zależność między zmiennymi zostanie przedstawiona graficznie (na wykresach punktowych). W drugim etapie zbadana zostanie korelacja między parametrami.

Wykres 3.1. Zestawienia opublikowanych aktów normatywnych i innych aktów prawnych a wskaźnik płynności finansowej I stopnia

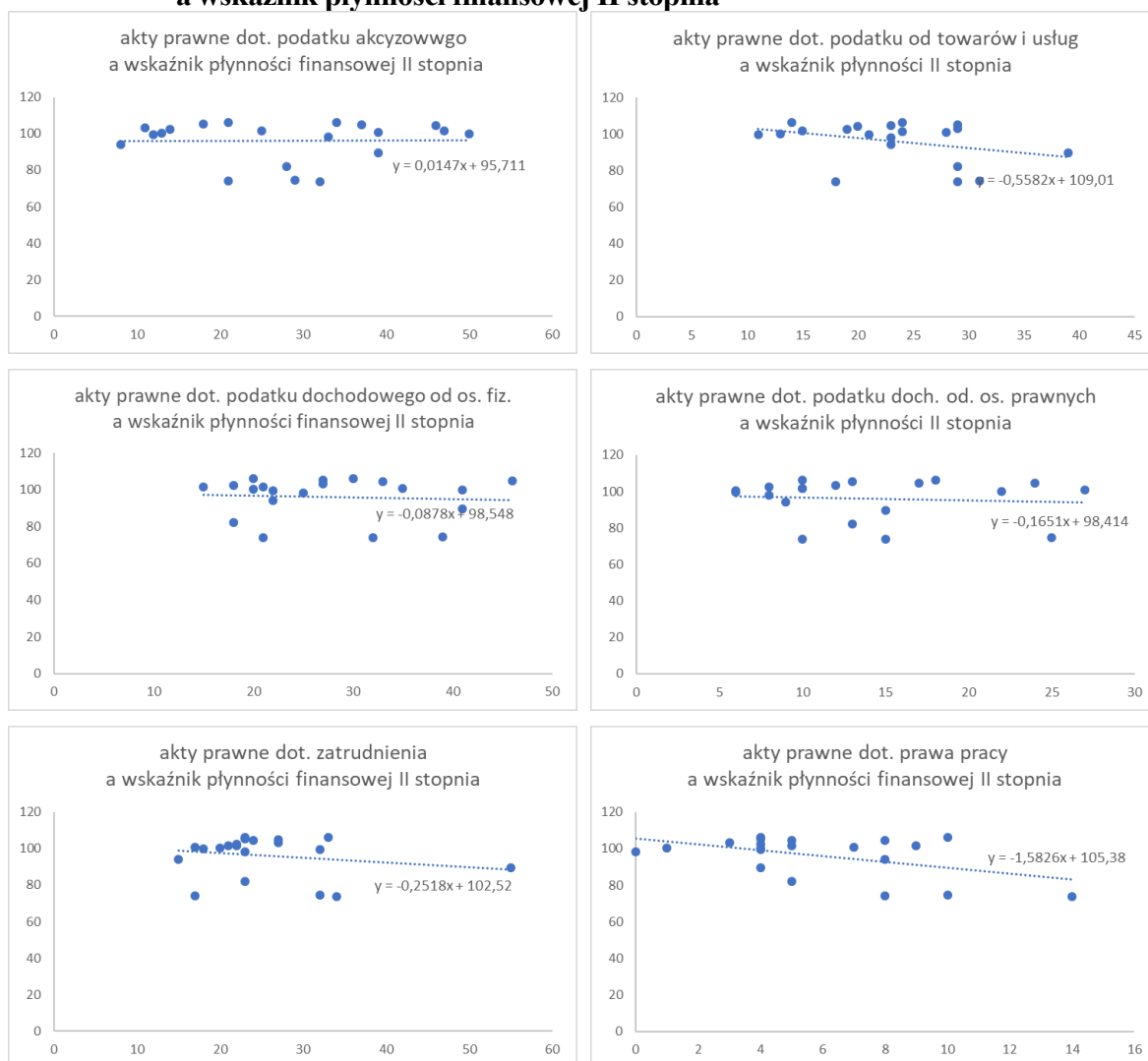


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Internetowego Systemu Aktów Prawnych (ISAP) <https://isap.sejm.gov.pl/>.

Poszczególne punkty określają częstotliwość i liczbę publikowanych aktów normatywnych i innych aktów prawnych przy danym poziomie wskaźnika płynności finansowej I stopnia przedstawiono na wykresie 3.1.

Analizując wykresy cząstkowe można stwierdzić, że związek pomiędzy liczbę publikowanych aktów normatywnych i innych aktów prawnych przy danym poziomie wskaźnika płynności finansowej I stopnia nie ma charakteru liniowego w całym badanym okresie. Na wykresach wyraźnie widoczny jest różny przebieg punktów oraz funkcje regresji liniowej mają ujemny (akty prawne dotyczące podatku od towarów i usług, zatrudnienia i prawa pracy) bądź dodatni współczynnik kierunkowy (akty prawne dotyczące podatku akcyzowego, podatku dochodowego od osób fizycznych, podatku dochodowego od osób prawnych). Metoda regresji pozwoliła na modelowanie związku pomiędzy omawianymi zmiennymi. Czyli w przypadku zestawień aktów prawnych dotyczących podatku od towarów i usług, zatrudnienia i prawa pracy, występuje związek odwrotnie proporcjonalny względem wskaźnika płynności finansowej I stopnia. Natomiast w przypadku zestawień aktów prawnych dotyczących podatku akcyzowego, podatku dochodowego od osób fizycznych i podatku dochodowego od osób prawnych wykazują zależność wprost proporcjonalną względem omawianego wskaźnika.

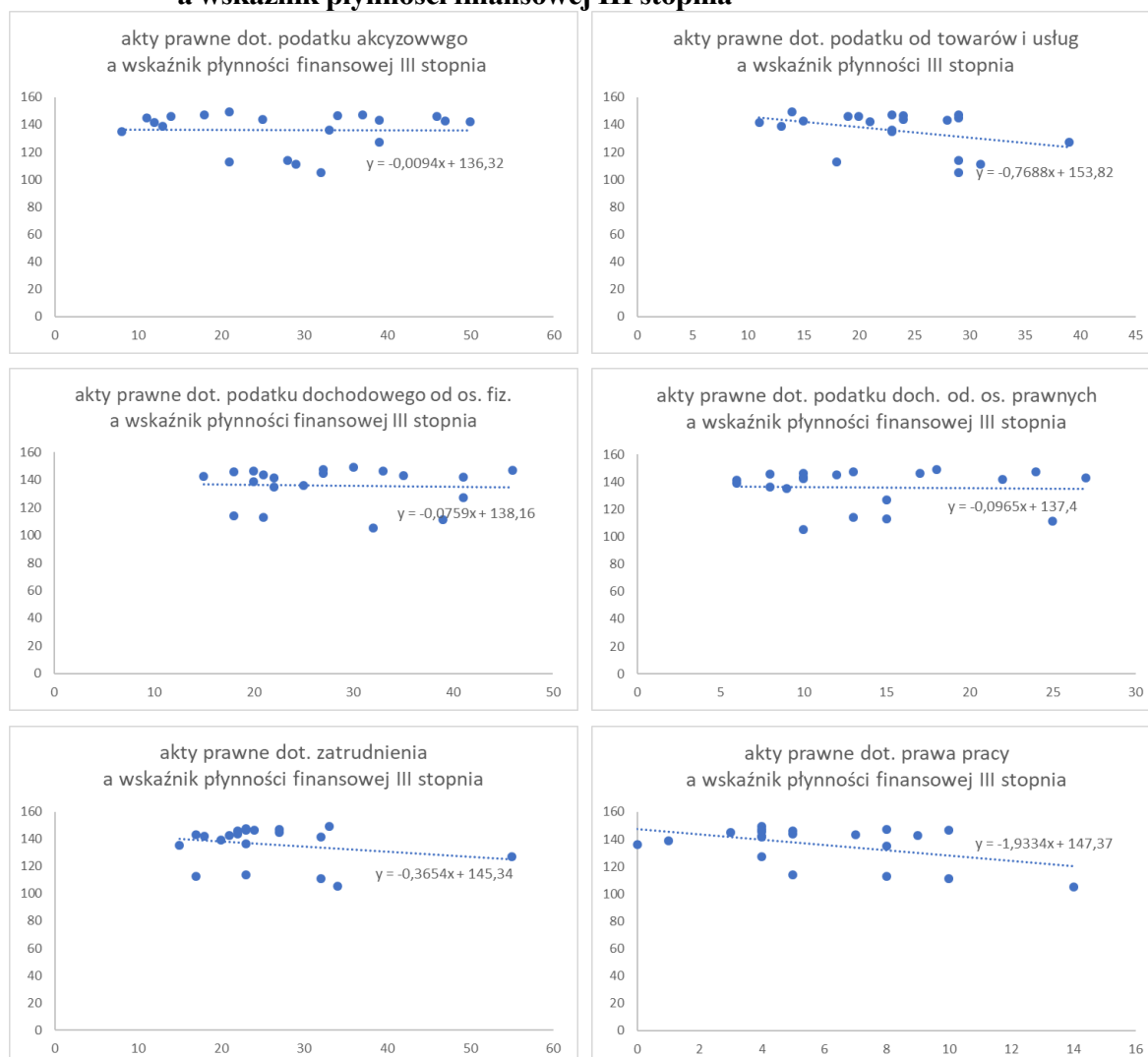
Wykres 3.2. Zestawienia opublikowanych aktów normatywnych i innych aktów prawnych a wskaźnik płynności finansowej II stopnia



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Internetowego Systemu Aktów Prawnych (ISAP) <https://isap.sejm.gov.pl/>.

Na wykresie 3.2 poszczególne punkty na wykresach cząstkowych określają częstość i liczbę publikowanych aktów normatywnych i innych aktów prawnych przy danym poziomie wskaźnika płynności finansowej II stopnia. Na wykresach wyraźnie widoczny jest różny przebieg punktów oraz funkcje regresji liniowej mają przeważnie ujemny współczynnik kierunkowy (oprócz zestawienia aktów prawnych dotyczących podatku akcyzowego, którego współczynnik jest dodatni). Oznacza to, że w przypadku prawie wszystkich zestawień aktów prawnych występuje ujemny związek względem wskaźnika płynności finansowej II stopnia.

Wykres 3.3. Zestawienia opublikowanych aktów normatywnych i innych aktów prawnych a wskaźnik płynności finansowej III stopnia



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Internetowego Systemu Aktów Prawnych (ISAP) <https://isap.sejm.gov.pl/>.

Wykres 3.3 przedstawia zestawienia opublikowanych aktów normatywnych i innych aktów prawnych przy danym poziomie wskaźnika płynności finansowej III stopnia. Na wykresach cząstkowych wyraźnie widoczne jest, że funkcje regresji liniowej mają ujemne nachylenie. Czyli występuje związek odwrotny względem wskaźnika płynności finansowej I stopnia.

W tabeli 3.3. przedstawiono współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami, czyli publikowanymi aktami normatywnymi i innymi aktami prawnymi a trzema

wskaźnikami płynności finansowej. Wykorzystując skalę przyjętą w analizie statystycznej można stwierdzić, że w przypadku wskaźnika płynności finansowej I stopnia korelacja między parametrami występuje choć jest słaba ($0,1 \leq r_{xy} < 0,3$), oprócz współczynnika aktów dotyczących prawa pracy – korelacja przeciętna ($0,3 \leq r_{xy} < 0,5$). W przypadku wskaźnika płynności finansowej II stopnia korelacja między parametrami występuje choć jest słaba ($0,1 \leq r_{xy} < 0,3$), oprócz współczynnika aktów dotyczących podatku od towarów i usług oraz prawa pracy – korelacja przeciętna ($0,3 \leq r_{xy} < 0,5$). W przypadku wskaźnika płynności finansowej III stopnia korelacja między parametrami zawiera się w tych samych zakresach skali jak w przypadku wskaźnika płynności finansowej II stopnia, jednakże kierunek korelacji jest ujemny, czyli siła związku w tym przypadku jest przeciętna ujemna.

Tabela 3.3. **Współczynnik korelacji opublikowanych aktów normatywnych i innych aktów prawnych przy różnych wskaźnikach płynności finansowej**

Parametr	Współczynnik korelacji		
	wskaźnik płynności finansowej I stopnia	wskaźnik płynności finansowej II stopnia	wskaźnik płynności finansowej III stopnia
podatek akcyzowy	0,10	0,02	-0,01
podatek od towarów i usług	-0,29	-0,35	-0,38
podatek dochodowy od osób fizycznych	0,01	-0,07	-0,05
podatek dochodowy od osób prawnych	0,25	-0,09	-0,04
zatrudnienie	-0,22	-0,20	-0,23
prawo pracy	-0,37	-0,48	-0,46

Zródło: opracowanie własne.

Celem określenia w jakim stopniu oszacowane funkcje regresji wyjaśniają zmienność wyliczone zostały współczynniki determinacji (R^2), które wskazują na słabe dopasowanie zmiennych (zestawienia opublikowanych aktów normatywnych i innych aktów prawnych względem wskaźników płynności finansowej I, II oraz III stopnia). Choć bardzo niskie, to najlepsze dopasowanie wystąpiło zestawienia aktów prawnych dotyczących prawa pracy względem poszczególnych wskaźników płynności finansowej, a także zestawienia aktów prawnych dotyczących podatku od towarów i usług względem tychże wskaźników płynności finansowej. W przypadku pozostałych zestawień współczynnik determinacji jest bliski zera.

Analizując związek zestawień aktów normatywnych i innych aktów prawnych z wskaźnikami płynności finansowej, dla których korelacja była najsilniejsza ($0,3 \leq r_{xy} < 0,5$), a współczynnik determinacji na poziomie 0,14-0,23, oznacza, że około 20 proc. zmienności płynności finansowej zostało wyjaśnione zmianami aktów normatywnych i innych aktów prawnych. W związku z powyższym można stwierdzić, że w przypadku aktów normatywnych i innych aktów prawnych dotyczących podatku od towarów i usług oraz prawa pracy występuje zależność, że im więcej jest publikacji wspomnianych aktów, tym wskaźniki płynności (I, II i III stopnia) przyjmują niższe wartości (zależność odwrotna).

Odnośnie zestawień aktów normatywnych i innych aktów prawnych dotyczących zatrudnienia, korelacja względem wskaźników płynności finansowej jest słaba ($0,1 \leq r_{xy} < 0,3$), jednakże współczynnik determinacji (R^2) jest bliski zera, dlatego też trudno stwierdzić, czy zależność względem wskaźników płynności finansowej (I, II i III stopnia) występuje,

W przypadku pozostałych zestawień, czyli aktów pranych dotyczących podatku akcyzowego, dochodowego od osób fizycznych oraz prawnych, korelacja jest nikła przy współczynniku determinacji bliskim zera. Dlatego też, w przypadku tych zestawień, nie można stwierdzić wystąpienia ich wpływu na wskaźniki płynności finansowej.

3.4. Wnioski

Instytucje formalne stanowią istotny element rzeczywistości, w której przedsiębiorcy prowadzą działalność gospodarczą. Bez rozsądnego prawa i sprawnego państwa, które będzie je egzekwować, nie powstanie stabilny i efektywny rynek wymiany dóbr i usług, będący z kolei istotnym warunkiem efektywności przedsiębiorstw. Z punktu widzenia ryzyka działalności przedsiębiorstw ważna jest stabilność przepisów podatkowych.

Jednym z najistotniejszych i najczęściej wskazywanych w różnego rodzaju raportach czynników zewnętrznych hamujących rozwój przedsiębiorstw są bariery prawne i obciążenia administracyjne.

Według raportów Grupy Banku Światowego (World Bank Group) *Doing Business* przygotowywanych od 17 lat – liczba procedur związanych z prowadzeniem działalności w Polsce choć spadła to jednak nie miało to przełożenia na czas obsługi, gdyż prawdopodobnie nie doszło do faktycznej przebudowy procedur.

Płynność finansowa jest warunkiem przetrwania przedsiębiorstw. To oczywiste stwierdzenie, gdyż nie można podtrzymać egzystencji przedsiębiorstw, jeżeli nie będą one w stanie osiągnąć wpływów w takiej wysokości, aby pokryć wydatki związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. Częstotliwość oraz jakość procedowanego prawa mogą, zdaniem przedsiębiorców, poważnie zakłócić ich działalność, a co za tym idzie generować trudności utrzymania płynności. Stabilność systemu prawnego ma wpływ na działania podejmowane przez przedsiębiorstwa i ich możliwość planowania strategii finansowych, także dotyczących płynności finansowej.

W roku 2020 autorka rozprawy przeprowadzała indywidualne wywiady z przedstawicielami (kadrami kierowniczą) 30 przedsiębiorstw różnych branż i wielkości, prowadzących działalność w skali kraju, czy na skalę międzynarodową. Wszyscy przedsiębiorcy stwierdzili, że w ostatnim dziesięcioleciu kładą większy nacisk na analizę publikowanych, bądź przygotowywanych aktów normatywnych i innych aktów prawnych wpływających na działalność przedsiębiorstw i mogących naruszyć równowagę finansową przedsiębiorstw (płynność finansową).

W celu pogłębienia badań wykorzystane zostały metody statystyczne, zmierzające do wykrycia zależności przyczynowo-skutkowych pomiędzy wielkościami poddanymi analizie. Zastosowano współczynnik korelacji liniowej K. Pearsona służący do wykrycia i oceny zależności liniowych oraz liniowy model regresji, a także współczynnik determinacji (R^2) aby określić w jakim stopniu oszacowane funkcje regresji wyjaśniają zmienność.

Wyniki przeprowadzonych analiz statystycznych dotyczących wpływu instytucji formalnych na płynność finansową przedsiębiorstw można posumować w następujących punktach:

- 1) zestawienie aktów normatywnych i innych aktów prawnych dotyczących podatku akcyzowego:
 - związek pomiędzy parametrami nie ma charakteru liniowego w całym badanym okresie;
 - współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami – siła korelacji między parametrami występuje choć jest nikła;
 - współczynniki determinacji (R^2) wskazują na nikłe dopasowanie zmiennych .
- 2) zestawienie aktów normatywnych i innych aktów prawnych dotyczących podatku od towarów i usług:
 - związek pomiędzy parametrami nie ma charakteru liniowego w całym badanym okresie;
 - współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami – siła korelacji między parametrami jest przeciętna;
 - współczynniki determinacji (R^2) wskazują na słabe dopasowanie zmiennych.

- 3) zestawienie aktów normatywnych i innych aktów prawnych dotyczących podatku dochodowego od osób fizycznych:
 - związek pomiędzy parametrami nie ma charakteru liniowego w całym badanym okresie;
 - współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami – siła korelacji między parametrami występuje choć jest nikła;
 - współczynniki determinacji (R^2) wskazują na bardzo słabe dopasowanie zmiennych.
- 4) zestawienie aktów normatywnych i innych aktów prawnych dotyczących podatku dochodowego od osób prawnych:
 - związek pomiędzy parametrami nie ma charakteru liniowego w całym badanym okresie;
 - współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami – siła korelacji między parametrami występuje choć jest nikła, za wyjątkiem wskaźnika płynności finansowej I stopnia dla którego korelacja jest słaba;
 - współczynniki determinacji (R^2) wskazują na bardzo słabe dopasowanie zmiennych.
- 5) zestawienie aktów normatywnych i innych aktów prawnych dotyczących zatrudnienia:
 - związek pomiędzy parametrami nie ma charakteru liniowego w całym badanym okresie;
 - współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami – siła korelacji między parametrami jest słaba;
 - współczynniki determinacji (R^2) wskazują na bardzo słabe dopasowanie zmiennych.
- 6) zestawienie aktów normatywnych i innych aktów prawnych dotyczących prawa pracy:
 - związek pomiędzy parametrami nie ma charakteru liniowego w całym badanym okresie;
 - współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami – siła korelacji między parametrami jest przeciętna;
 - współczynniki determinacji (R^2) wskazują na słabe dopasowanie zmiennych.

Oznacza to, że w połowie zestawień udało się ustalić słabą lub przeciętną zależność statystyczną (30-46%) pomiędzy publikowanymi aktami normatywnymi i innymi aktami prawnymi a wskaźnikami płynności finansowej I, II i III stopnia.

Przedstawione badania pozwalają wysunąć stwierdzenie, iż weryfikacja pierwszej funkcji szczegółowej w pewnej mierze potwierdziła, że instytucje formalne wpływają na płynność finansową przedsiębiorstw. W przypadku części zestawień wzrostowi liczby publikowanych aktów normatywnych i innych aktów prawnych odpowiada spadek wartości wskaźników płynności finansowej.

Rozdział 4.

Ogólna sprawność systemu gospodarczego a płynność finansowa przedsiębiorstw

4.1. Sprawność systemu gospodarczego

W różnych okresach rozwoju myśli ekonomicznej ekonomiści próbowali odpowiedzieć na pytania: *Czy gospodarka może być efektywna?, Jakie warunki muszą być spełnione, aby można było określić dany system gospodarczy jako sprawny?* Niektórymi z tych kwestii zajmował się Adam Smith, który stwierdził między innymi, iż maksymalny dobrobyt zapewni społeczeństwu niewidzialna ręka rynku. W późniejszym okresie problem sprawności i optymalności gospodarki był przedmiotem dociekań między innymi przedstawicieli lozańskiej szkoły matematycznej Vilfredo Pareto i Leona Walrasa, a następnie nowej ekonomii dobrobytu. Pomimo osiągnięć ubiegłego wieku zagadnienie sprawności systemu gospodarczego nie zostało jeszcze jednoznacznie rozwiązane.

Podjęcie systemowe wywodzi się z ogólnej teorii systemów, której twórcą jest Ludwig von Bertalanffy, oraz cybernetyki – nauki o sterowaniu i komunikacji której prekursorem jest Norbert Wiener²⁸⁶. W podejściu L. Bertalanffy'ego kluczowe jest pojęcie systemu, który można zdefiniować jako kompleks zespolonych w jedną całość elementów, pozostających we wzajemnych relacjach i pełniących określone funkcje²⁸⁷. W konsekwencji badane obiekty traktowano w sposób całościowy – uznając, że system jako całość posiada pewne niepowtarzalne właściwości, których nie można dostrzec, analizując jedynie poszczególne jego składowe.

System gospodarczy jest systemem otwartym, stale reagującym na bodźce. Otwartość systemu polega na tym, że prowadzi on wymianę z otoczeniem. Ciągłość reagowania na czynniki zewnętrzne spowodowana jest dużą ilością zmiennych wpływających na całość systemu. Istotą wymiany pomiędzy systemem i otoczeniem jest przekazywanie otoczeniu produktów, usług i wartości (czynników wyjścia) będących efektem działalności organizacji (tzn. wynikiem transformacji czynników wejścia). Z kolei otoczenie dostarcza organizacji materialnych i niematerialnych zasobów (czynników wejścia), które pozwalają jej na kontynuowanie działalności. W celu sterowania systemem wykorzystywany jest mechanizm zwany sprzężeniem zwrotnym. Dla prawidłowego działania sprzężenia zwrotnego konieczna jest jego sprawność i rzetelność, czyli im sprawniej mechanizm ten działa, tym szybciej i trafniej mogą być wprowadzane działania korygujące.

Podjęcie systemowe nie uniknęło krytyki, gdyż podejście systemowe przyczyniło się do marginalizacji roli czynnika ludzkiego w organizacji. A. K. Koźmiński²⁸⁸ zwraca

²⁸⁶ M. Mazur, *Cybernetyczna teoria układów samodzielnych*, PWN, Warszawa 1966, s. 11.

²⁸⁷ M. J. Hatch, *Teoria organizacji*, PWN, Warszawa 2002, s. 50.

²⁸⁸ A. K. Koźmiński, *Ujęcie systemowe*, (w:) *Współczesne teorie organizacji*, red. A.K. Koźmiński, PWE, Warszawa 1983, s. 90.

uwagę, że badacze niejednokrotnie sprowadzają rolę uczestników organizacji do „trybów w maszynie”, całkowicie zależnych od warunków zewnętrznych. Wynika to z założenia o przewidywalności ludzkich zachowań (możliwości określenia prawdopodobieństwa ich wystąpienia), a także zakładanej możliwości uzyskania pożądaných wyników (wyjść) dzięki zastosowaniu odpowiednich bodźców (wejść) w systemach społecznych. Nie bez znaczenia są też trudności z uwzględnieniem wpływu czynnika ludzkiego w modelach matematycznych. Modele systemowe nie uwzględniają także ekstremalnych stanów otoczenia, co skutkuje ich niewielką użytecznością w warunkach znacznej niepewności (np. w czasie kryzysu). Innym zarzutem jest nadmierne uproszczenie odzwierciedlanej rzeczywistości lub zbyt duży poziom komplikacji modeli systemowych, skutkujący ich nieczytelnością i nieprzydatnością do praktycznych zastosowań.

Krytycy podejścia systemowego wskazywali także na znikomą przydatność podziału systemów na otwarte i zamknięte. Uważają, że bardziej przydatne jest ujmowanie systemów społecznych jako częściowo otwartych i częściowo zamkniętych.²⁸⁹

W gospodarce systematycznie dochodzi do interakcji zarówno pomiędzy podmiotami gospodarczymi a krajowym otoczeniem gospodarczym, jak i pośrednio między przedsiębiorstwami a międzynarodowym otoczeniem gospodarczym. W wyniku wzajemnej interakcji nie tylko otoczenie gospodarcze ma istotny wpływ na podmioty gospodarcze, ale również przedsiębiorstwa wpływają bezpośrednio lub pośrednio na kształtowanie otoczenia zewnętrznego.²⁹⁰

Teoria ekonomii mówi, że system gospodarczy dąży do osiągnięcia optimum wykorzystania zasobów. W punkcie optimum gospodarka działa efektywnie.²⁹¹ Dlatego też, dla przedsiębiorstw ważna jest ogólna kondycja systemu gospodarczego, w którym działają. Przedsiębiorstwom łatwiej jest funkcjonować w gospodarce nowoczesnej i sprawnej. Nieosiąganie wymaganego poziomu sprawności jest związane z dysfunkcjonalnością wywołaną względnie trwałym stanem niedostosowania organizacyjnego, które występuje w obliczu wymagań stawianych przez zmieniające się warunki działania i zmieniające się otoczenie. Na przykład w warunkach inflacji przedsiębiorstwa drożej pozyskują zasoby, a dla pokrycia wyższych kosztów muszą podnieść ceny swoich wyrobów. Inflacja z jednej strony hamuje inwestycje wymuszając stosowanie wysokich stóp procentowych, z drugiej strony, deprecjacja rodzimej waluty staje się szansą dla eksporterów. Przy wysokich stopach procentowych konsumenci są mniej skłonni pożyczać pieniądze, a same przedsiębiorstwa także muszą więcej zapłacić za zaciągnięte kredyty. Przy wysokim bezrobociu przedsiębiorstwo może sobie pozwolić na bardzo selektywną politykę naboru kadr, ale jednocześnie spadają wtedy zakupy klientów.

4.2. Czynniki kształtujące otoczenie gospodarcze

Poznanie uwarunkowań ekonomicznych, mających wpływ na kształtowanie określonych relacji i celów podmiotów rynkowych, umożliwia identyfikację, analizę i przewidywanie ich zmian. Daje to możliwość podejmowanie racjonalnych, nastawionych na sprawne funkcjonowanie, decyzji i działań w przedsiębiorstwach.

Otoczenie gospodarcze przedsiębiorstw, określane także mianem otoczenia ekonomicznego, z pewnością nie jest doskonałe. Charakteryzuje się zmiennością, a co za tym idzie

²⁸⁹ Por. T. Maracz, *Ujęcie sytuacyjne*, (w:) *Współczesne teorie organizacji*, red. A.K. Koźmiński, PWE, Warszawa 1983, s. 277.

²⁹⁰ J. Kotyński J., *Competitiveness of the Polish Economy in the Enlarged UE Internal Market*, „Discussion Papers of IKC”, 2002, no. 83, p. 11.

²⁹¹ L. Kurowski, *Ocena projektów gospodarczych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 2004, s. 200.

występowaniem niepewności w wielu obszarach, np. w odniesieniu do popytu, cen rynkowych, jakości itd. Dostęp do informacji jest znacznie ograniczony, a przedsiębiorstwa muszą liczyć się z barierami w dostępie do technologii, czy z ograniczeniami w rozwoju zdolności produkcyjnych.

Zdaniem J. Misali²⁹² „możliwość osiągnięcia sukcesów gospodarczych jest współwyznaczana w dużym stopniu przez krajowe (narodowe) otoczenie gospodarcze, w którym one działają. To właśnie władze krajowe (narodowe) określają system gospodarczy, który stanowi otoczenie mniej lub bardziej sprzyjające uzyskiwaniu przez przedsiębiorstwa przewagi konkurencyjnej lub inaczej – określona efektywność podmiotów gospodarczych danego kraju nie powstaje w próżni”.

Podobny pogląd na temat znaczenia otoczenia gospodarczego prezentuje J. Bossak²⁹³, który twierdzi, iż „konkurencyjność gospodarki to w znacznej mierze jakość otoczenia instytucjonalnego i ekonomicznego (biznesowego i makroekonomicznego), sprawność mechanizmu alokacji zasobów produkcyjnych oraz jakość zarządzania przedsiębiorstwami”.

Otoczenie gospodarcze (biznesowe) współtworzą nie tylko jednostki administracji rządowej, ale również organizacje nazywane instytucjami do współpracy (*institutions for collaboration* – IFC)²⁹⁴, takie jak np. związki zawodowe, centra jakości, sieci technologiczne, sieci przedsiębiorców.

Natomiast R. Griffin²⁹⁵ wyróżnia wymiar ekonomiczny makrootoczenia, który scharakteryzowany jest jako ogólna kondycja i żywotność systemu gospodarczego, w którym działa organizacja.

Otoczenia ekonomiczne/gospodarcze odzwierciedla stan gospodarki danego kraju i informuje o dochodach konsumentów.²⁹⁶

J. Sarnowski²⁹⁷ uważa, że otoczenie ekonomiczne to ogólna kondycja i żywotność systemu gospodarczego, w którym działa przedsiębiorstwo.

A. Koźmiński, D. Jemieliński²⁹⁸ podają, że otoczenie ekonomiczne składa się z jednostek z którymi łączą organizację więzi rynkowe: zakupu (dostawcy), współpracy (kooperanci), sprzedaży (klienci), konkurencji (konkurenci) lub finansowania (instytucje finansowe, banki, inwestorzy, sponsorzy).

Według H. Kreikebauma²⁹⁹ głównymi wskaźnikami rozwoju ogólnogospodarczego są: rozwój produktu narodowego brutto, liczba i struktura ludności, w tym statystyka dotycząca gospodarstw domowych, struktury wieku społeczeństwa, struktury zatrudnienia, a także procent ludności czynnej zawodowo. W odniesieniu do branży bada się czynniki wpływające na jej ekonomikę, co pozwala na porównanie rozwoju przedsiębiorstwa z przeciętną sytuacją w danej branży. Mogą to być: całkowity obrót branży, wzrost wydajności pracy czy też obroty analizowane według poszczególnych grup produktów. Analiza wymie-

²⁹² J. Misala, *Istota i mierniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki w świetle teorii wymiany międzynarodowej*, (w:) *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, t. I, red. J. Bossak, W. Bieńkowski, Instytut Gospodarki Światowej, Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2001, s. 110.

²⁹³ J. Bossak, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki kraju i przedsiębiorstwa. Zagadnienia teoretyczne i metodologiczne*, (w:) *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, t. I, red. J. Bossak, W. Bieńkowski, Instytut Gospodarki Światowej, Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2001, s. 50

²⁹⁴ Ö. Sölvell, G. Lindqvist, Ch. Ketels, *The Cluster Initiative Greenbook*, Ivory Tower AB, Stockholm 2003; za: E. M. Jagiełło, *Strategiczne budowanie konkurencyjności gospodarki*, Wydawnictwo POLTEXT, Warszawa 2008, s. 31-32.

²⁹⁵ R. Griffin, *Podstawy zarządzania...*, op. cit., s. 77.

²⁹⁶ *Marketing międzynarodowy...*, op. cit., s. 46.

²⁹⁷ J. Sarnowski, *Zarządzanie przedsiębiorstwem...*, op. cit., s. 39.

²⁹⁸ A. Koźmiński, D. Jemieliński, *Zarządzanie od podstaw...*, op. cit., s. 107.

²⁹⁹ H. Kreikebaum, *Strategiczne planowanie w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 1996, s. 25.

nionych czynników pozwala nie tylko na konfrontację sytuacji przedsiębiorstwa z najbliższym otoczeniem, ale również może dać podstawy do zmiany strategii, w związku z odniesieniem do sytuacji w innych branżach i sektorach.

M. Romanowska³⁰⁰ wymienia także inne wskaźniki rozwoju i kondycji gospodarki, które tworzą obraz otoczenia ekonomicznego.

Według Z. Pierścionka³⁰¹ otoczenie gospodarcze jest scharakteryzowane głównie przez takie parametry jak: poziom rozwoju gospodarczego, trend rozwoju dochodu narodowego, cykl gospodarczy, poziom inflacji, sytuacja na rynku pracy, dochody indywidualne.

Do głównych czynników otoczenia gospodarczego zalicza się także: poziom rozwoju gospodarczego (określany najczęściej przed produkt krajowy brutto czy dochód narodowy na jednego mieszkańca), tempo wzrostu gospodarczego, inflację, wahania kursu walutowego.³⁰²

Otoczenie gospodarcze przedsiębiorstwa jest określane przez kondycję gospodarki. Do głównych czynników wymagających rozważenia przy analizie otoczenia gospodarczego wskazanych w tablicy 2.1 (rozdział 2 pracy) należą:

- poziom PKB,
- cykle koniunktury gospodarczej,
- stopa bezrobocia,
- stopa inflacji,
- stopy procentowe,
- dostępność kredytów,
- kursy wymiany walut,
- elastyczność cen,
- dochody ludności,
- konsumpcja,
- inwestycje,
- oszczędności,
- infrastruktura (drogi, hotele, transport),
- koszty energii (dostęp do tańszych źródeł).

Zmiany, które dokonują się powoli, z łatwością i bez większych kłopotów można im zaradzić. Trudniejsze do przewidzenia i zweryfikowania są zmiany, które występują bardzo szybko, zaskakując przedsiębiorstwa. Jednakże wysoka sprawność systemowa przyspiesza dostosowania proefektywnościowe mniej sprawnych podmiotów gospodarczych. Na potrzeby pracy, w celu analizy ogólnej sprawności systemu gospodarczego jako wymiaru wpływającego na płynności finansową przedsiębiorstw wybrano wskaźniki jakimi są:

- 1) Produkt Krajowy Brutto;
- 2) Inflacja;
- 3) Stopy procentowe;
- 4) Kursy walut.

1) Produkt Krajowy Brutto

Produkt krajowy brutto (PKB)³⁰³ wyraża finalną wartość produkcji wytworzonej w gospodarce narodowej w ciągu roku. Jego przyrost jest powszechnie przyjętą miarą wzrostu gospodarczego, który ma bezpośredni wpływ na poziom oraz charakter szans i zagrożeń dla przedsiębiorstwa. Wpływa przede wszystkim na wzrost dochodów konsumentów

³⁰⁰ M. Romanowska, *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo CIM, Warszawa 1995, s. 35.

³⁰¹ Z. Pierścionek, *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, s. 93.

³⁰² *Marketing międzynarodowy...*, op. cit., s. 46.

³⁰³ *Ekonomia ogólna*, red. K. Meredyk, UwB, Białystok 2007, s. 379; Cz. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 91; N. G. Mankiw, M. P. Taylor, *Makroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009, s. 32.

zwiększając popyt i w ten sposób osłabiając walkę konkurencyjną. Zwiększenie produkcji prowadzi do zatrudniania nowych pracowników i spadku poziomu bezrobocia. Recesja w gospodarce przynosi skutki przeciwne: spadek popytu, wzrost walki konkurencyjnej, często bankructwa najsłabszych przedsiębiorstw. Recesja prowadzi również do „wojen cenowych”. Przedsiębiorstwa zmuszone do radykalnego ograniczania kosztów redukują zatrudnienie generując w ten sposób wzrost bezrobocia.

W tabeli 4.1 przedstawiono dane dotyczące wartości produkcji wytworzonej w Polsce w latach 2000-2019.

Tabela 4.1. Wartość produkcji wytworzonej w Polsce w latach 2000-2019

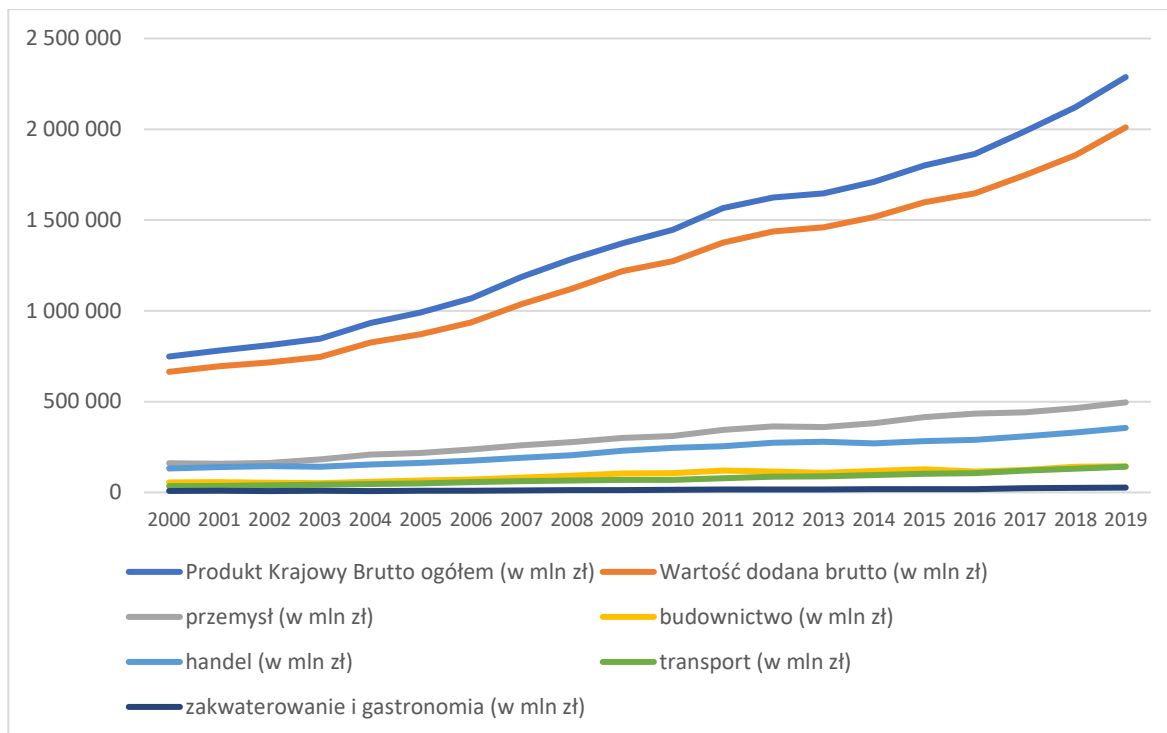
Lata	Produkt Krajowy Brutto		Wartość dodana brutto					
	ogółem (w mln zł)	2000 =100%	ogółem (w mln zł)	w tym				
				przemysł (w mln zł)	budownictwo (w mln zł)	handel (w mln zł)	transport (w mln zł)	zakwaterowanie i gastronomia (w mln zł)
2000	748 483	100	664 322	161 013	54 499	131 893	34 692	8 106
2001	781 548	104	694 819	158 098	55 942	140 348	35 868	8 349
2002	812 214	109	716 566	163 220	53 153	145 012	38 545	8 165
2003	847 152	112	746 437	181 626	50 980	142 234	41 886	8 344
2004	933 091	125	825 318	209 168	59 240	153 121	46 763	8 289
2005	990 530	132	870 463	217 694	65 967	162 836	50 232	9 587
2006	1 069 431	143	937 279	235 898	71 702	175 723	57 249	9 763
2007	1 187 508	159	1 036 439	259 501	80 922	191 295	62 069	10 951
2008	1 285 571	172	1 121 553	276 539	91 971	204 656	65 611	12 046
2009	1 372 025	183	1 217 842	300 856	104 004	228 942	69 038	13 050
2010	1 446 844	193	1 273 022	310 544	106 991	245 939	69 074	14 250
2011	1 565 251	209	1 375 394	343 314	119 670	254 164	78 269	15 611
2012	1 623 442	217	1 437 674	364 363	114 248	272 903	86 320	15 859
2013	1 646 724	220	1 460 746	359 544	107 611	279 291	88 982	16 496
2014	1 711 244	229	1 516 480	381 212	118 449	269 631	95 487	17 747
2015	1 801 112	241	1 598 028	414 765	127 853	282 859	103 523	17 987
2016	1 863 487	249	1 646 287	434 709	115 457	289 624	105 897	18 557
2017	1 989 835	266	1 747 525	440 900	123 248	308 603	119 623	22 749
2018	2 121 555	283	1 857 482	463 400	142 022	329 932	130 518	24 540
2019	2 287 738	306	2 010 603	495 931	144 108	355 305	141 694	26 585

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS za lata 2000-2019.

Z danych zawartych w tabeli 4.1 wynika, że w badanym okresie następował coroczny wzrost wartości PKB ogółem, a w roku 2019 jego wartość wzrosła ponad trzykrotnie w stosunku do roku 2000. Tendencja wzrostowa występowała także w wartości dodanej w przemyśle, budownictwie, handlu, transporcie oraz zakwaterowaniu i gastronomii. Lekkie zachwianie (spadek wartości) można zaobserwować jedynie w roku 2001 w przemyśle, w roku 2002 w budownictwie oraz zakwaterowaniu i gastronomii, w roku 2003 w handlu, a w roku 2004 w zakwaterowaniu i gastronomii. Załamanie dynamiki obserwujemy głównie w związku z kryzysem finansowym (2008-2009) oraz jego drugą falą (2012-2013).

Powyższe dane zobrazowane zostały na wykresie 4.1. PKB i wartość dodana brutto w Polsce w latach 2000-2019.

Wykres 4.1. PKB i wartość dodana brutto w Polsce w latach 2000-2019



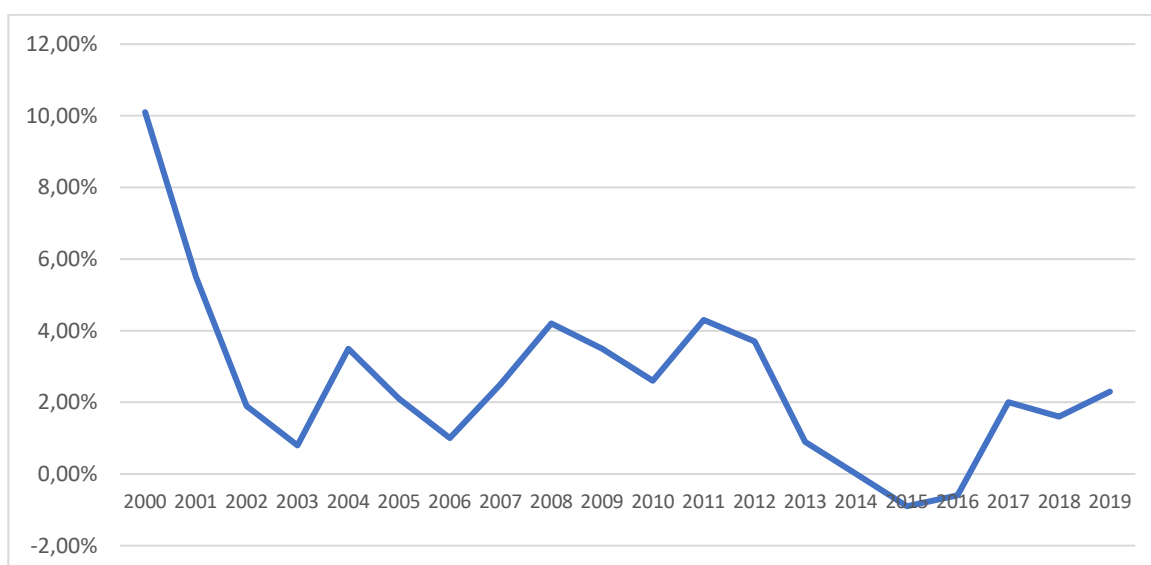
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS za lata 2000-2019.

Na wykresie 4.1 możemy zauważyć tendencję wzrostową finalnej wartości produkcji wytworzonej w Polsce w badanym okresie.

2) Inflacja

Stopa inflacji jest wyrażoną w procentach zmianą wskaźnika cen w porównaniu z rokiem poprzednim.³⁰⁴ Niska stopa inflacji jest dla zagranicznych podmiotów rynkowych dowodem aktywności i stabilizacji polskiej gospodarki.

Wykres 4.2. Inflacja w Polsce w latach 2000-2019 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS za lata 2000-2019.

³⁰⁴ N. G. Mankiw, M. P. Taylor, *Makroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009, s. 55.

Inflacja jest ważnym czynnikiem wzrostu gospodarczego. Inflacja może destabilizować gospodarkę, ograniczać tempo wzrostu ekonomicznego, powodując wzrost stopy procentowej i wahania kursów wymiany walut. Inflacja osiągająca zbyt wysoki poziom (rok 2000) pociąga za sobą znaczne zwiększenie ryzyka inwestowania. Prognozy stają się bardziej zawodne i dominuje niepewność. W Polsce w latach 2015-2016 mieliśmy do czynienia ze zjawiskiem jakim jest deflacja (-0,9 proc. w roku 2015 i -0,6 proc. w 2016 roku). W latach 2000-2003 nastąpił znaczny spadek wartości stóp procentowych z 10,1 proc. do 0,8 proc. Przed przystąpieniem Polski do UE, czyli przed rokiem 2004, nastąpił wzrost inflacji do 3,5 proc., jednakże po tym roku obserwujemy tendencję spadkową do roku 2006. Okres kryzysu finansowego (2007-2008) wpłynął na stopę inflacji, która osiągnęła poziom 4,2 proc., a podczas jego drugiej fali, w roku 2011 osiągnęła pułap 4,3 proc. Z danych przedstawionych na wykresie 4.3 wynika, że od 2017 roku wysokości stopy inflacji oscyluje na poziomie 2 proc.

3) Stopy procentowe

Stopa procentowa stanowi jeden z instrumentów polityki pieniężnej państwa. Dzięki celowemu oddziaływaniu na poziom rynkowej stopy procentowej bank centralny uzyskuje możliwość ingerencji w gospodarkę. Ma to szczególne znaczenie w okresie recesji, gdy bank centralny, obniżając swoje stopy procentowe, wpływa na spadek rynkowej stopy procentowej, a poprzez to oddziałuje na gospodarkę pobudzająco.³⁰⁵

Do prowadzenia polityki pieniężnej są stosowane stopy procentowe banku centralnego takie jak:³⁰⁶

- 1) *Stopa referencyjna* (stopa operacji otwartego rynku) - ustalająca minimalną rentowność bonów pieniężnych oferowanych na przetargach NBP;
- 2) *Stopa kredytu lombardowego*, będąca stopą kredytu refinansowanego, udzielanego bankom komercyjnym przez NBP pod zastaw papierów wartościowych;
- 3) *Stopa redyskontowa*, służąca redyskontowaniu weksli i mająca pewne zastosowanie przy oprocentowaniu rezerwy obowiązkowej (0,9 stopy redyskontowej) oraz skupie płodów rolnych za weksle;
- 4) *Stopa lokat terminowych*, służąca oprocentowaniu nadwyżek finansowych banków komercyjnych składanych na określony czas w banku centralnym.
- 5) *Stopa kredytu refinansowanego*, służąca refinansowaniu inwestycji centralnych (w wysokości równej stopie lombardowej w przypadku objęcia danego zobowiązania poręczeniem Skarbu Państwa lub wyższa o jeden punkt procentowy w przypadku braku takiego poręczenia).

W tabeli 4.2 przedstawiono wartości dla podstawowych stóp procentowych Narodowego Banku Polskiego w okresie od roku 2000 do roku 2019. W latach 2000-2003 nastąpił znaczny spadek wartości stóp procentowych. Przed przystąpieniem Polski do UE, czyli przed rokiem 2004, nastąpił wzrost stóp procentowych, jednakże po tym roku obserwujemy tendencję spadkową wartości stóp procentowych, za wyjątkiem okresu kryzysu finansowego (2007-2008) oraz jego drugiej fali (2011-2012). Z danych zawartych w tabeli 4.2 oraz przedstawionych na wykresie 4.2 wynika, że od 2015 roku wysokości wszystkich stóp są na tym samym poziomie.

³⁰⁵ M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 2007, s. 270.

³⁰⁶ J. Kudła, *Instrumenty finansowe i ich zastosowania*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2009, s. 102-103.

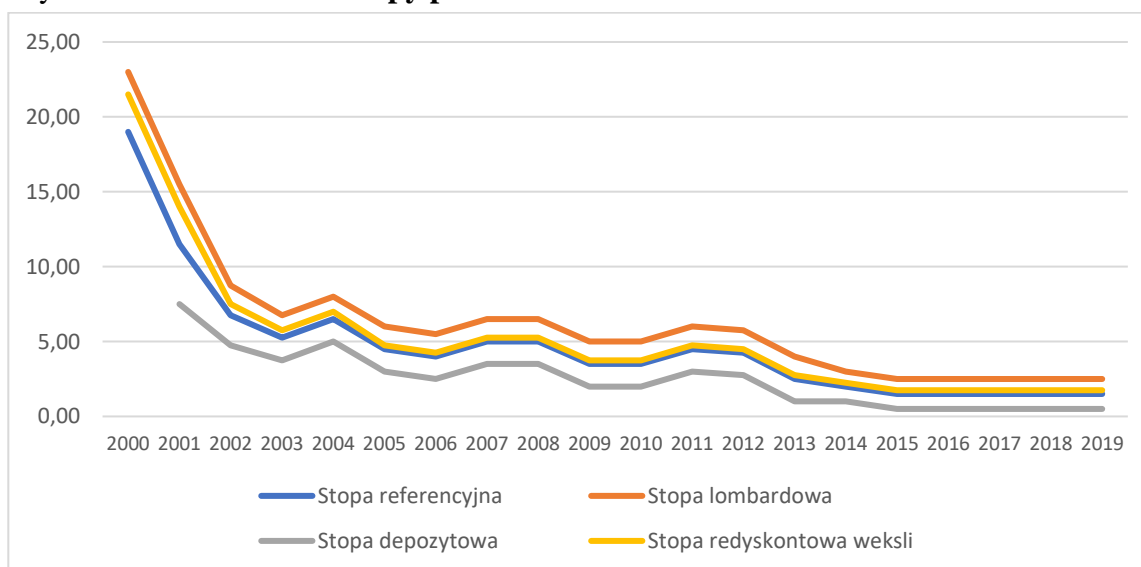
Tabela 4.2. Podstawowe stopy procentowe NBP w latach 2000-2019 (w %)

Lata	Stopa referencyjna	Stopa lombardowa	Stopa depozytowa	Stopa redyskontowa weksli
2000	19,00	23,00		21,50
2001	11,50	15,50	7,50	14,00
2002	6,75	8,75	4,75	7,50
2003	5,25	6,75	3,75	5,75
2004	6,50	8,00	5,00	7,00
2005	4,50	6,00	3,00	4,75
2006	4,00	5,50	2,50	4,25
2007	5,00	6,50	3,50	5,25
2008	5,00	6,50	3,50	5,25
2009	3,50	5,00	2,00	3,75
2010	3,50	5,00	2,00	3,75
2011	4,50	6,00	3,00	4,75
2012	4,25	5,75	2,75	4,50
2013	2,50	4,00	1,00	2,75
2014	2,00	3,00	1,00	2,25
2015	1,50	2,50	0,50	1,75
2016	1,50	2,50	0,50	1,75
2017	1,50	2,50	0,50	1,75
2018	1,50	2,50	0,50	1,75
2019	1,50	2,50	0,50	1,75

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP za lata 2000-2019.

Wysokość stóp procentowych ma przede wszystkim wpływ na możliwości kredytowe. Spadek stóp procentowych pociąga za sobą tańsze kredyty, a więc przedsiębiorstwa mogą po niższych kosztach zdobyć środki na inwestycje. Przy niskim poziomie stóp procentowych zwiększa się także skłonność konsumentów do pożyczania pieniędzy powodując wzrost popytu. Natomiast zagrożeniem dla rozwojowych, ekspansywnych strategii organizacyjnych jest wzrost stopy procentowej.

Wykres 4.3. Podstawowe stopy procentowe NBP w latach 2000-2019



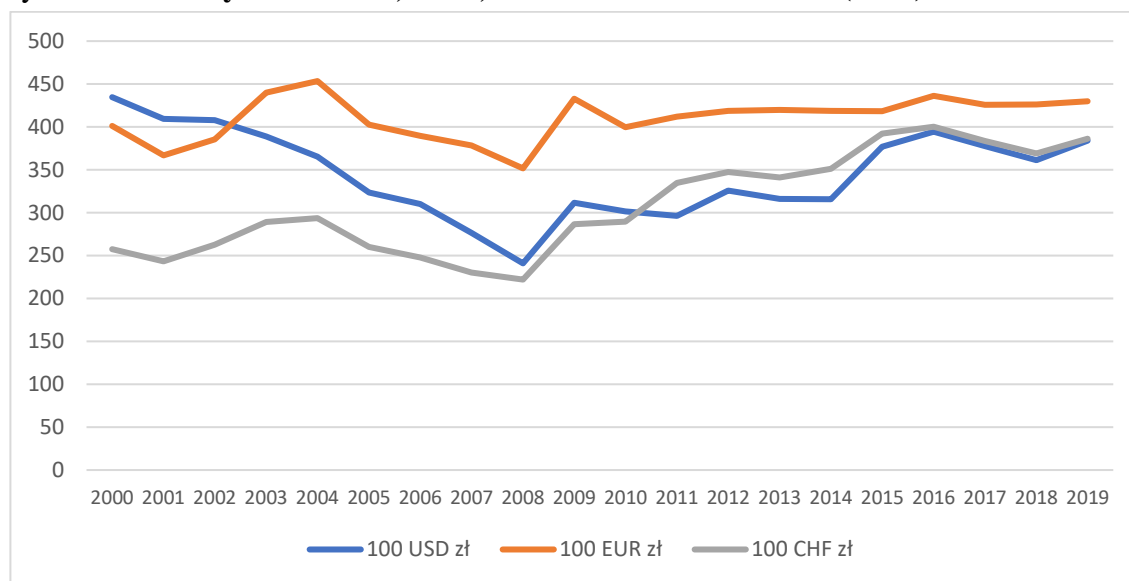
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP za lata 2000-2019.

4) Kursy walut

Kurs walutowy definiuje się jako cenę waluty obcej wyrażoną w walucie krajowej, innymi słowy jako liczbę jednostek pieniądza krajowego, jaką trzeba zapłacić za nabycie jednostki walutowej innego kraju³⁰⁷. Odzwierciedla on zatem stosunek wymienny dwóch różnych walut³⁰⁸. Kurs walutowy jest najważniejszą normą sterującą handlem zagranicznym³⁰⁹. Na rynku walutowym kursy walutowe kształtują się pod wpływem popytu i podaży walut obcych, a istotną częścią każdego systemu walutowego jest system kursowy, będący zbiorem zasad, instrumentów i instytucji umożliwiających dokonywanie płatności w skali międzynarodowej³¹⁰. Dla podmiotów, których działalność obejmuje zarówno obszar kraju, jak i zagranicę decydujący, wpływ na kształtowanie się przychodów mają wahania kursów walut.

Na wykresie 4.4 przedstawiono wahania kursów walut dolara amerykańskiego, Euro i franka szwajcarskiego w latach 2000-2019. W badanym okresie w latach 2007-2008 nastąpiło załamanie kursu wszystkich trzech walut, a związane to było z kryzysem finansowym. W badanym okresie najbardziej stabilny był kurs EUR, który miał najmniejsze wahania rok do roku. Kurs franka szwajcarskiego do roku 2008 osiągał wartości poniżej 300 PLN za 100 CHF, jednakże w latach 2008-2016 średni kurs tej waluty z 222 PLN wzrósł do ponad 400 PLN za 100 CHF. Od roku 2018 obserwujemy wzrost średnich kursów wszystkich trzech walut.

Wykres 4.4. Kursy walut USD, EUR, CHF w latach 2000-2019 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP za lata 2000-2019.

Wahania kursów walut kształtują konkurencyjność produktów krajowych w stosunku do zagranicznych i tym samym wpływają na opłacalność eksportu i importu. Stosunkowo niska cena złotówki w porównaniu do innych walut powoduje, że produkt wytworzony w Polsce jest relatywnie tani i tym samym konkurencyjny na rynkach światowych. Rośnie w ten sposób opłacalność eksportu. Natomiast wysoki kurs złotówki powoduje zwiększenie opłacalności importu towarów zagranicznych. Wysokie wahania kursów walut zwiększają także ryzyko działalności przedsiębiorstwa.

³⁰⁷ E. Skawińska, K. G. Sobiech-Grabka, K. A. Nawrot, *Makroekonomia. Teoretyczne i praktyczne aspekty gospodarki rynkowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010, s. 275.

³⁰⁸ W. Bień, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 1999, s. 269.

³⁰⁹ *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, red. J. Rymarczyk, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005, s. 79.

³¹⁰ *Podstawy makroekonomii*, red. Z. Dach, B. Szopa, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków 2004, s. 80.

4.3. Analiza ogólnej sprawności systemu gospodarczego i jego wpływu na płynność finansową przedsiębiorstw

W niniejszym podrozdziale zostanie podjęta próba ustalenia, czy na zmiany płynności finansowej przedsiębiorstw wpływa ogólna sprawność systemu gospodarczego.

W celu weryfikacji funkcji szczegółowej analizującej ogólną sprawność systemu gospodarczego jako wymiaru wpływającego na płynności finansową przedsiębiorstw oraz jej analizy dokonano fragmentacji na części:

- 1) PKB a płynność finansowa przedsiębiorstw
- 2) Inflacja a płynność finansowa przedsiębiorstw
- 3) Stopy procentowe a płynność finansowa przedsiębiorstw
- 4) Kursy walut a płynność finansowa przedsiębiorstw
- 5) Stopa bezrobocia a płynność finansowa przedsiębiorstw

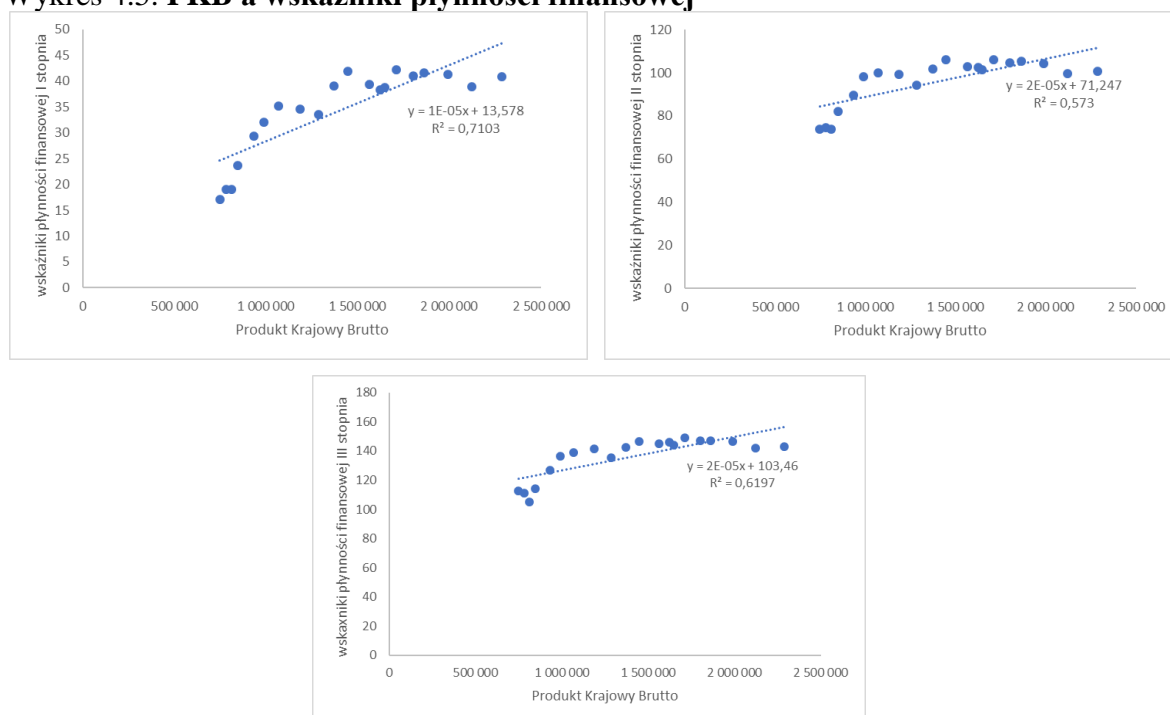
W celu pogłębienia badań wykorzystane zostały metody statystyczne, zmierzające do wykrycia zależności przyczynowo-skutkowych pomiędzy wielkościami poddanymi analizie. Zastosowano współczynnik korelacji liniowej K. Pearsona służący do wykrycia i oceny zależności liniowych oraz liniowy model regresji. Celem określenia w jakim stopniu oszacowane funkcje regresji wyjaśniają zmienność wyliczone zostały współczynniki determinacji (R^2).

4.3.1. PKB a płynność finansowa przedsiębiorstw

Analiza związku między wartością finalną produkcji wytworzonej w gospodarce a płynnością finansową przedsiębiorstw będzie dwuetapowa. W pierwszej kolejności zależność między zmiennymi zostanie przedstawiona graficznie (na wykresach punktowych). W drugim etapie zbadana zostanie korelacja między parametrami.

Na wykresie 4.5 poszczególne punkty określają wartość PKB przy danym poziomie wskaźnika płynności finansowej (I, II i III stopnia).

Wykres 4.5. PKB a wskaźniki płynności finansowej



Źródło: opracowanie własne.

Analizując wykresy cząstkowe wykresu 4.5, można stwierdzić, że wyraźnie widoczny jest zbliżony przebieg punktów oraz funkcje regresji liniowej mają dodatni współczynnik kierunkowy. Oznacza to, że w przypadku wartości Produktu Krajowego Brutto występuje proporcjonalny związek względem wskaźników płynności finansowej I, II oraz III stopnia.

Celem określenia w jakim stopniu oszacowane funkcje regresji wyjaśniają zmienność wyliczone zostały współczynniki determinacji (R^2), które wskazują na silne dopasowanie zmiennych. Współczynnik determinacji na poziomie 0,57 dla wskaźnika płynności finansowej I stopnia oznacza, że prawie 60 proc. zmienności płynności finansowej zostało wyjaśnione zmianami wartości Produktu Krajowego Brutto. Współczynnik determinacji na poziomie 0,71 dla wskaźnika płynności finansowej II stopnia oznacza, że ponad 70 proc. zmienności płynności finansowej zostało wyjaśnione zmianami wartości Produktu Krajowego Brutto. Natomiast współczynnik determinacji na poziomie 0,62 dla wskaźnika płynności finansowej III stopnia oznacza, że ponad 60 proc. zmienności płynności finansowej zostało wyjaśnione zmianami wartości Produktu Krajowego Brutto.

Tabela 4.3. **Współczynnik korelacji wartości PKB przy różnych wskaźnikach płynności finansowej w latach 2000-2019**

Parametr	Współczynnik korelacji		
	wskaźnik płynności finansowej I stopnia	wskaźnik płynności finansowej II stopnia	wskaźnik płynności finansowej III stopnia
PKB	0,84	0,76	0,79

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 4.3 przedstawiono współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami, czyli wartością PKB a trzema wskaźnikami płynności finansowej. Wykorzystując skalę przyjętą w analizie statystycznej można stwierdzić, że w przypadku wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia występuje bardzo wysoka korelacja między parametrami ($0,7 \leq r_{xy} < 0,9$). Siła związku korelacyjnego pomiędzy wartością PKB a wskaźnikami płynności finansowej jest silnie dodatnia w odniesieniu do wskaźników płynności każdego stopnia. Najsilniejszą korelację zaobserwowano dla wskaźnika płynności finansowej I stopnia, czyli wskaźnika natychmiastowej płynności (środków finansowych).

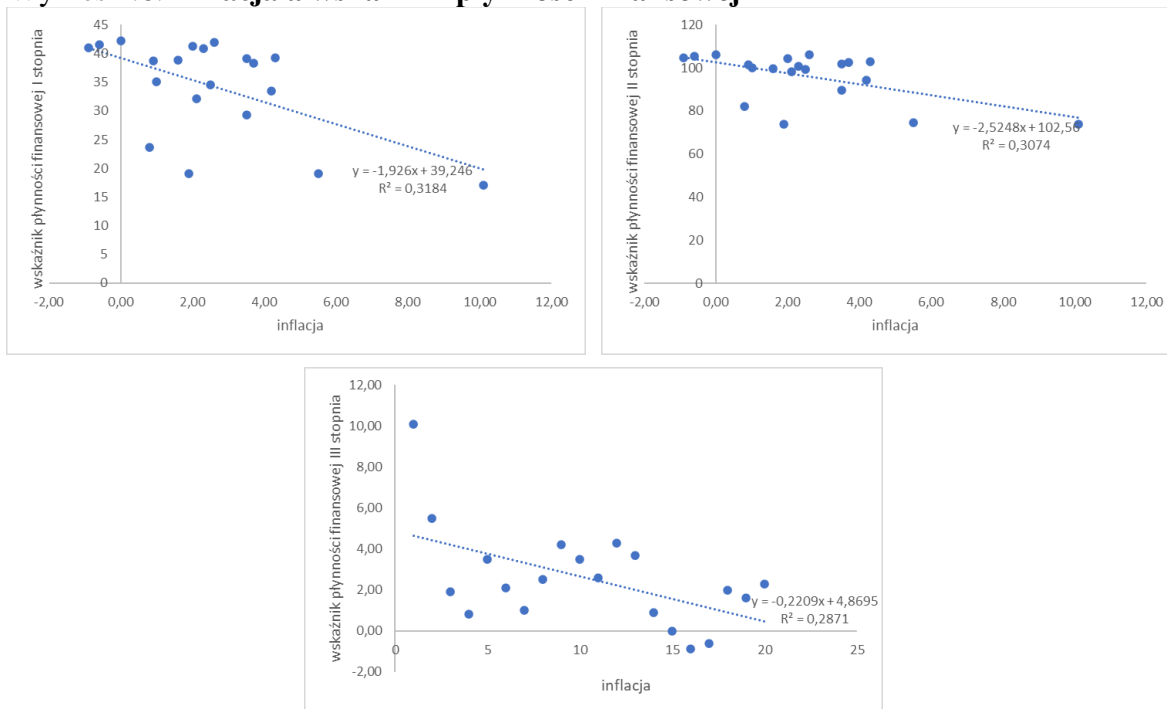
4.3.2. Inflacja a płynność finansowa przedsiębiorstw

Analiza związku między inflacją a płynnością finansową przedsiębiorstw będzie dwuetapowa. W pierwszej kolejności zależność między zmiennymi zostanie przedstawiona graficznie (na wykresach punktowych). W drugim etapie zbadana zostanie korelacja między parametrami.

Na wykresie 4.6 zobrazowano poziomy stopy inflacji przy danym poziomie wskaźnika płynności finansowej I, II i III stopnia.

Analizując wykresy cząstkowe (wykres 4.6) można stwierdzić, że wyraźnie widoczny jest zbliżony przebieg punktów oraz funkcje regresji liniowej mają ujemny współczynnik kierunkowy. Oznacza to, że w przypadku stopy inflacji występuje odwrotny związek względem wskaźników płynności finansowej I, II oraz III stopnia.

Wykres 4.6. Inflacja a wskaźniki płynności finansowej



Źródło: opracowanie własne.

Celem określenia w jakim stopniu oszacowane funkcje regresji wyjaśniają zmienność wyliczone zostały współczynniki determinacji (R^2), które wskazują na silne dopasowanie zmiennych. Współczynniki determinacji na poziomie 0,29-0,32 dla wskaźników płynności finansowej oznaczają, że około 30 proc. zmienności płynności finansowej zostało wyjaśnione zmianami stopy inflacji.

Tabela 4.4. Współczynnik korelacji stopy inflacji przy różnych wskaźnikach płynności finansowej w latach 2000-2019

Parametr	Współczynnik korelacji		
	wskaźnik płynności finansowej I stopnia	wskaźnik płynności finansowej II stopnia	wskaźnik płynności finansowej III stopnia
Stopa inflacji	-0,56	-0,55	-0,47

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 4.4 przedstawiono współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami, czyli stopą inflacji a trzema wskaźnikami płynności finansowej. Wykorzystując skalę przyjętą w analizie statystycznej można stwierdzić, że w przypadku wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia występuje wysoka korelacja między parametrami ($0,5 \leq r_{xy} < 0,7$). Siła związku korelacyjnego pomiędzy stopą inflacji a poszczególnymi wskaźnikami płynności finansowej jest silnie ujemna w odniesieniu do wskaźników płynności każdego stopnia. Najsilniejszą korelację zaobserwowano dla wskaźnika płynności finansowej I stopnia, czyli wskaźnika natychmiastowej płynności (środków finansowych).

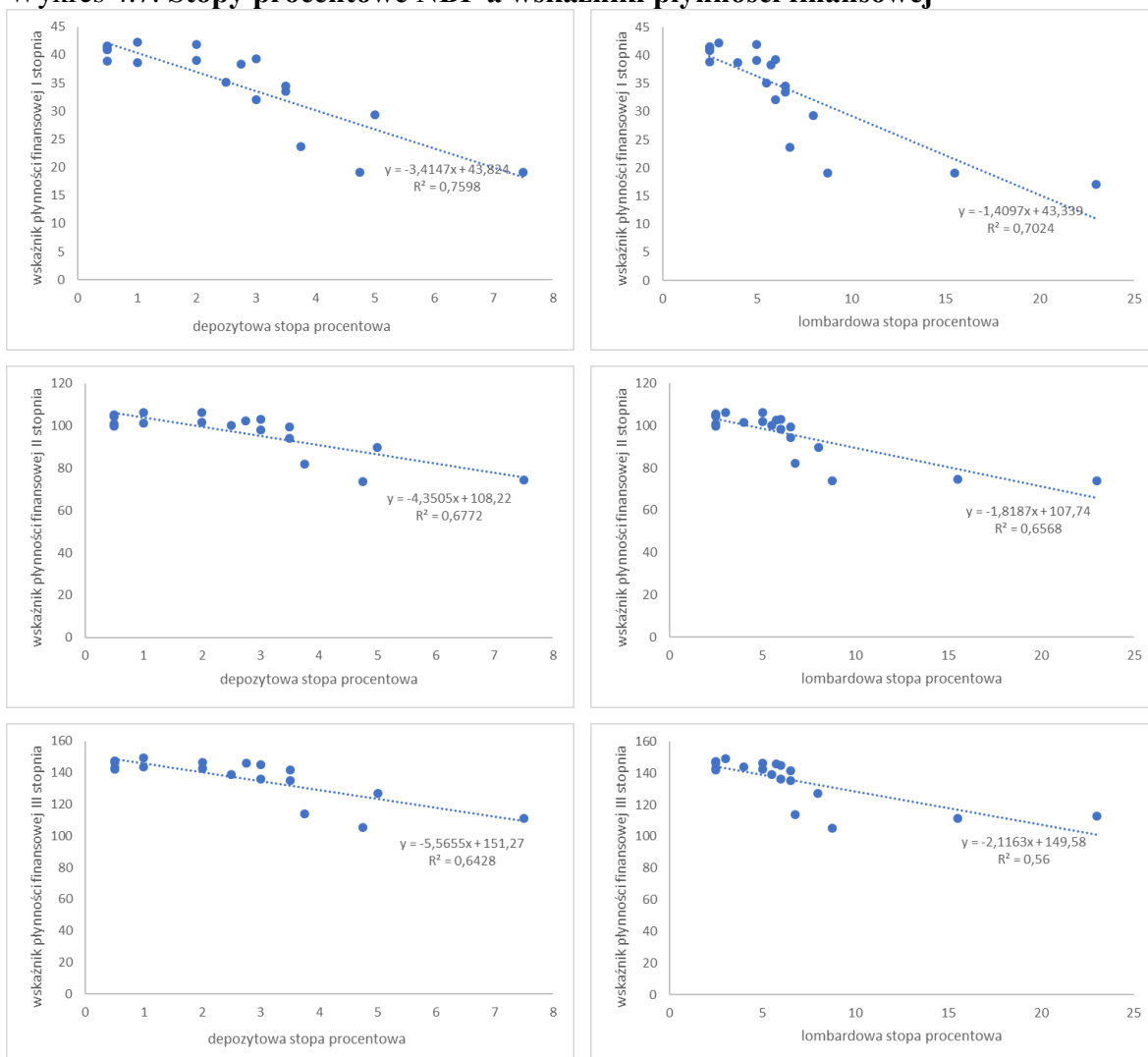
Uwzględniając podział przedsiębiorstw według sekcji PKD, najsilniejsza korelacja wraz z wysokim dopasowaniem zmiennych pomiędzy stopą inflacji a trzema wskaźnikami płynności finansowej występuje w odniesieniu do handlu i naprawy pojazdów samochodowych (65%). Najsłabsza korelacja pomiędzy parametrami oraz niskie dopasowanie zmiennych występuje w zakwaterowaniu (10%). Wzrostowi stopy inflacji odpowiada spadek wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia.

4.3.3. Stopy procentowe a płynność finansowa przedsiębiorstw

Analiza związku między wartością stóp procentowych NBP (depozytowa i lombardowa) a płynnością finansową przedsiębiorstw będzie dwuetapowa. W pierwszej kolejności zależność między zmiennymi zostanie przedstawiona graficznie (na wykresach punktowych). W drugim etapie zbadana zostanie korelacja między parametrami.

Na wykresie 4.7, analizując wykresy cząstkowe, można stwierdzić, że wyraźnie widoczny jest zbliżony przebieg punktów oraz funkcje regresji liniowej mają ujemny współczynnik kierunkowy. Oznacza to, że w przypadku stóp procentowych NBP (depozytowej i lombardowej) występuje odwrotny proporcjonalny związek względem wskaźników płynności finansowej I, II oraz III stopnia.

Wykres 4.7. Stopy procentowe NBP a wskaźniki płynności finansowej



Źródło: opracowanie własne.

Celem określenia w jakim stopniu oszacowane funkcje regresji wyjaśniają zmienność wyliczone zostały współczynniki determinacji (R^2), które wskazują na silne dopasowanie zmiennych. Współczynniki determinacji na poziomie 0,70 – 0,76 dla wskaźnika płynności finansowej I stopnia oznacza, że ponad 70 proc. zmienności płynności finansowej zostało wyjaśnione zmianami omawianych stóp procentowych. Współczynnik determinacji na poziomie 0,66-0,68 dla wskaźnika płynności finansowej II stopnia oznacza, że prawie 70 proc. zmienności płynności finansowej zostało wyjaśnione zmianami omawianych stóp

procentowych. Natomiast współczynnik determinacji na poziomie 0,56-0,64 dla wskaźnika płynności finansowej III stopnia oznacza, że około 60 proc. zmienności płynności finansowej zostało wyjaśnione zmianami stóp procentowych (depozytowej i lombardowej).

Tabela 4.5. **Współczynnik korelacji wartości PKB przy różnych wskaźnikach płynności finansowej w latach 2000-2019**

Parametr	Współczynnik korelacji		
	wskaźnik płynności finansowej I stopnia	wskaźnik płynności finansowej II stopnia	wskaźnik płynności finansowej III stopnia
referencyjna stopa procentowa	-0,41	-0,40	-0,39
depozytowa stopa procentowa	-0,87	-0,82	-0,80
lombardowa stopa procentowa	-0,84	-0,81	-0,75

Zródło: opracowanie własne.

W tabeli 4.5 przedstawiono współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami, czyli stopami procentowymi NBP a trzema wskaźnikami płynności finansowej. Wykorzystując skalę przyjętą w analizie statystycznej można stwierdzić, że w przypadku wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia występuje bardzo wysoka korelacja między depozytową i lombardową stopą procentową ($0,7 \leq r_{xy} < 0,9$), natomiast względem referencyjnej stopy procentowej korelacja jest przeciętna. Siła związku korelacyjnego pomiędzy stopami procentowymi NBP (depozytowa i lombardową) a wskaźnikami płynności finansowej jest silnie ujemny w odniesieniu do wskaźników płynności każdego stopnia. Najsilniejsza korelację zaobserwowano dla depozytowej stopy procentowej w odniesieniu do wszystkich wskaźników płynności finansowej (I, II i III stopnia). Wzrostowi stóp procentowych NBP odpowiada spadek wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia.

Uwzględniając podział przedsiębiorstw według sekcji PKD, najsilniejsza korelacja wraz z wysokim dopasowaniem zmiennych pomiędzy referencyjną stopą procentową a trzema wskaźnikami płynności finansowej występuje w odniesieniu do handlu i naprawy pojazdów samochodowych (90%) oraz transportu i gospodarki magazynowej (86%). Najsłabsza korelacja pomiędzy parametrami oraz niskie dopasowanie zmiennych występuje w budownictwie (10%) i zakwaterowaniu (20%).

Uwzględniając podział przedsiębiorstw według sekcji PKD, najsilniejsza korelacja wraz z wysokim dopasowaniem zmiennych pomiędzy depozytową stopą procentową a trzema wskaźnikami płynności finansowej występuje w odniesieniu do handlu i naprawy pojazdów samochodowych (90%) oraz transportu i gospodarki magazynowej (85%). Najsłabsza korelacja pomiędzy parametrami oraz niskie dopasowanie zmiennych występuje w budownictwie (20%).

Uwzględniając podział przedsiębiorstw według sekcji PKD, najsilniejsza korelacja wraz z wysokim dopasowaniem zmiennych pomiędzy lombardową stopą procentową a trzema wskaźnikami płynności finansowej występuje w odniesieniu do handlu i naprawy pojazdów samochodowych oraz transportu i gospodarki magazynowej. Najsłabsza korelacja pomiędzy parametrami oraz niskie dopasowanie zmiennych występuje w budownictwie.

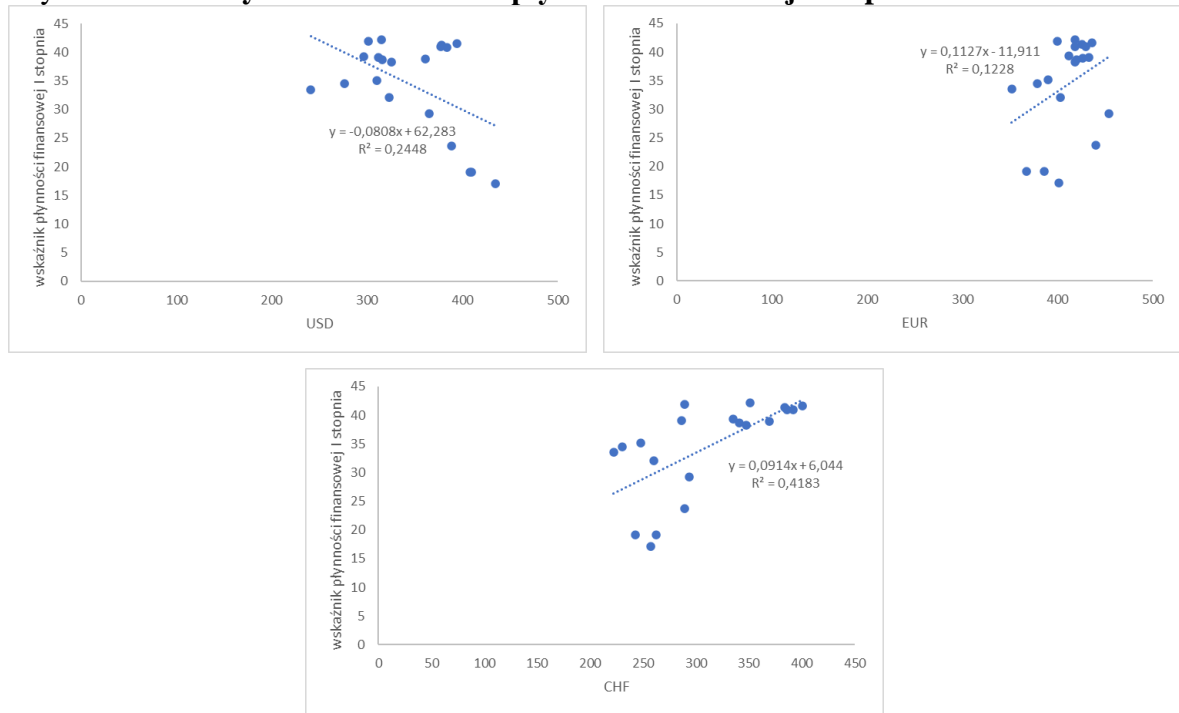
4.3.4. Kursy walut a płynność finansowa przedsiębiorstw

Analiza związku między kursami walut (USD, EUR, CHF) a płynnością finansową przedsiębiorstw będzie dwuetapowa. W pierwszej kolejności zależność między zmiennymi zostanie przedstawiona graficznie (na wykresach punktowych). W drugim etapie zbadana zostanie korelacja między parametrami.

Na wykresie 4.8, analizując wykresy cząstkowe, można stwierdzić, że wyraźnie widoczny jest różny przebieg punktów oraz funkcje regresji liniowej mają dodatni współ-

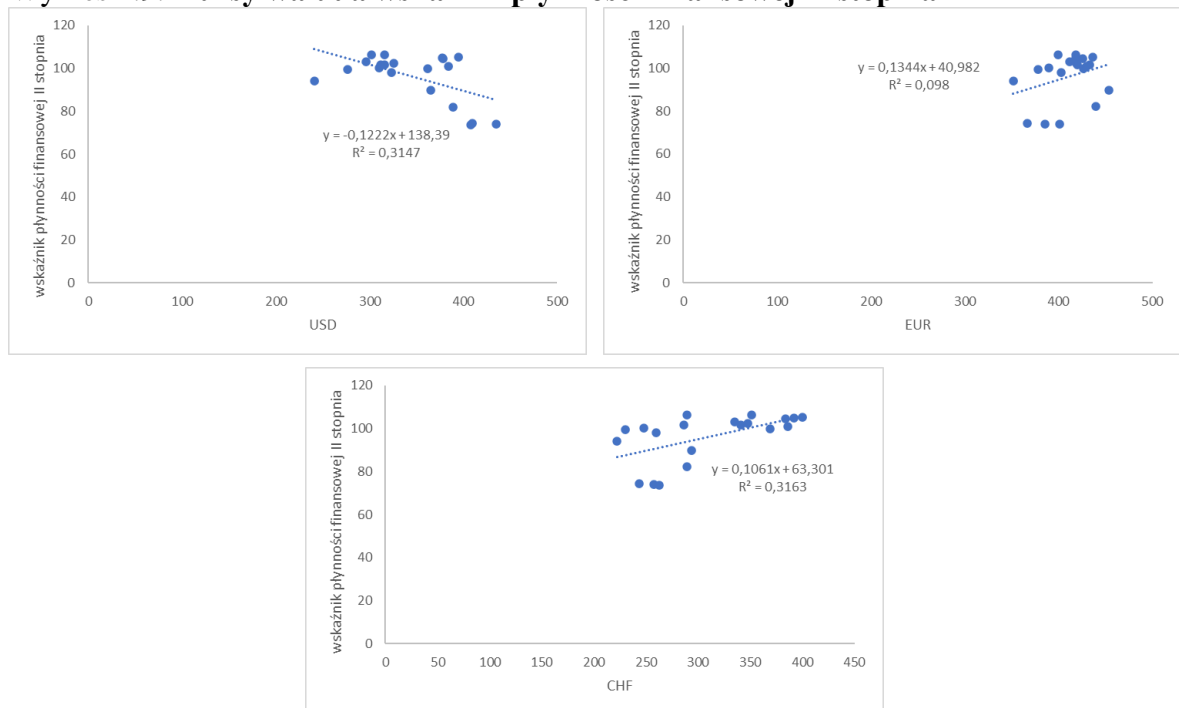
czynnik kierunkowy dla kursów euro i franka szwajcarskiego, natomiast ujemny dla dolara amerykańskiego. Oznacza to, że w przypadku kursów walutowych euro i franka szwajcarskiego występuje wprost proporcjonalny związek względem wskaźników płynności finansowej I stopnia, natomiast w przypadku kursu walutowego dolara amerykańskiego związek ten jest odwrotny.

Wykres 4.8. Kursy walut a wskaźnik płynności finansowej I stopnia



Źródło: opracowanie własne.

Wykres 4.9. Kursy walut a wskaźnik płynności finansowej II stopnia



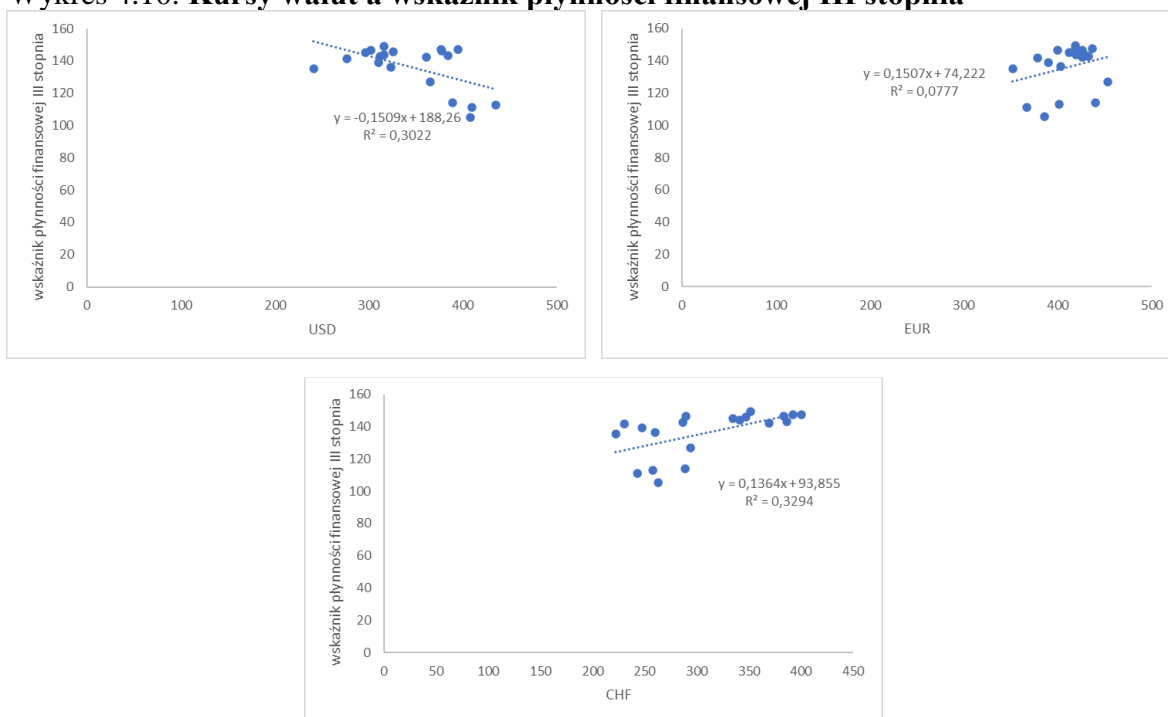
Źródło: opracowanie własne.

Celem określenia w jakim stopniu oszacowane funkcje regresji wyjaśniają zmienność wyliczone zostały współczynniki determinacji (R^2), które wskazują na słabe dopasowanie zmiennych. Współczynnik determinacji na poziomie 0,12-0,25 dla wskaźnika płynności finansowej I stopnia oznacza, że do 25 proc. zmienności płynności finansowej zostało wyjaśnione zmianami kursów walutowych USD i EUR. Współczynnik determinacji na poziomie 0,42 dla wskaźnika płynności finansowej I stopnia oznacza, że ponad 40 proc. zmienności płynności finansowej zostało wyjaśnione zmianami kursu walutowego CHF.

Na wykresie 4.9, analizując wykresy cząstkowe, można stwierdzić, że wyraźnie widoczny jest różny przebieg punktów oraz funkcje regresji liniowej mają dodatni współczynnik kierunkowy dla kursów euro i franka szwajcarskiego, natomiast ujemny dla dolara amerykańskiego. Oznacza to, że w przypadku kursów walutowych euro i franka szwajcarskiego występuje wprost proporcjonalny związek względem wskaźników płynności finansowej II stopnia, natomiast w przypadku kursu walutowego dolara amerykańskiego związek ten jest odwrotny.

Celem określenia w jakim stopniu oszacowane funkcje regresji wyjaśniają zmienność wyliczone zostały współczynniki determinacji (R^2), które wskazują na słabe dopasowanie zmiennych. Współczynnik determinacji na poziomie 0,1-0,32 dla wskaźnika płynności finansowej II stopnia oznacza, że do 32 proc. zmienności płynności finansowej zostało wyjaśnione zmianami kursów walutowych.

Wykres 4.10. Kursy walut a wskaźnik płynności finansowej III stopnia



Źródło: opracowanie własne.

Na wykresie 4.10, analizując wykresy cząstkowe, można stwierdzić, że wyraźnie widoczny jest różny przebieg punktów oraz funkcje regresji liniowej mają dodatni współczynnik kierunkowy dla kursów euro i franka szwajcarskiego, natomiast ujemny dla dolara amerykańskiego. Oznacza to, że w przypadku kursów walutowych euro i franka szwajcarskiego występuje dodatni związek względem wskaźników płynności finansowej III stopnia, natomiast w przypadku kursu walutowego dolara amerykańskiego związek ten jest odwrotny.

Celem określenia w jakim stopniu oszacowane funkcje regresji wyjaśniają zmienność wyliczone zostały współczynniki determinacji (R^2), które wskazują na słabe dopasowanie

zmiennych. Współczynnik determinacji na poziomie 0,08-0,33 dla wskaźnika płynności finansowej III stopnia oznacza, że do 33 proc. zmienności płynności finansowej zostało wyjaśnione zmianami kursów walutowych.

Tabela 4.6. **Współczynnik korelacji kursów walut przy różnych wskaźnikach płynności finansowej w latach 2000-2019**

Parametr	Współczynnik korelacji		
	wskaźnik płynności finansowej I stopnia	wskaźnik płynności finansowej II stopnia	wskaźnik płynności finansowej III stopnia
USD	-0,50	-0,56	-0,55
EUR	0,35	0,31	0,28
CHF	0,65	0,56	0,57

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 4.6 przedstawiono współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami, czyli kursami walut (USD, EUR, CHF) a trzema wskaźnikami płynności finansowej. Wykorzystując skalę przyjętą w analizie statystycznej można stwierdzić, że w przypadku kursów dolara amerykańskiego i franka szwajcarskiego oraz wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia występuje wysoka korelacja między parametrami ($0,5 \leq r_{xy} < 0,7$). Siła związku korelacyjnego pomiędzy kursem dolara amerykańskiego a wskaźnikami płynności finansowej jest silnie ujemna w odniesieniu do wskaźników płynności każdego stopnia. Siła związku korelacyjnego pomiędzy kursem franka szwajcarskiego a wskaźnikami płynności finansowej jest silnie dodatnia w odniesieniu do wskaźników płynności każdego stopnia. W przypadku kursów euro oraz wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia występuje przeciętna korelacja między parametrami ($0,3 \leq r_{xy} < 0,5$). Siła związku korelacyjnego pomiędzy kursem euro a wskaźnikami płynności finansowej jest przeciętnie dodatnia w odniesieniu do wskaźników płynności każdego stopnia.

Uwzględniając podział przedsiębiorstw według sekcji PKD, najsilniejsza korelacja wraz z wysokim dopasowaniem zmiennych pomiędzy kursem USD a trzema wskaźnikami płynności finansowej występuje w odniesieniu do handlu i naprawy pojazdów samochodowych (80%) oraz transportu i gospodarki magazynowej (79%). Najsłabsza korelacja pomiędzy parametrami oraz niskie dopasowanie zmiennych występuje w budownictwie (15%). Wzrostowi kursu USD odpowiada spadek wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia.

Uwzględniając podział przedsiębiorstw według sekcji PKD, najsilniejsza korelacja wraz z wysokim dopasowaniem zmiennych pomiędzy kursem EUR a trzema wskaźnikami płynności finansowej występuje w odniesieniu do zakwaterowania i gastronomii (70%) oraz transportu i gospodarki magazynowej (68%). Najsłabsza korelacja pomiędzy parametrami oraz niskie dopasowanie zmiennych występuje w budownictwie (10%). W transporcie i gospodarce magazynowej wzrostowi kursu EUR odpowiada wzrost wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia, natomiast w zakwaterowaniu i gastronomii wzrostowi kursu EUR odpowiada spadek tychże wskaźników.

Uwzględniając podział przedsiębiorstw według sekcji PKD, najsilniejsza korelacja wraz z wysokim dopasowaniem zmiennych pomiędzy kursem CHF a trzema wskaźnikami płynności finansowej występuje w odniesieniu do transportu i gospodarki magazynowej (93%). Najsłabsza korelacja pomiędzy parametrami oraz niskie dopasowanie zmiennych występuje w budownictwie (10%). Wzrostowi kursu CHF odpowiada wzrost wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia.

4.4. Wnioski

Przedsiębiorstwo, tak jak każdy inny podmiot czy gospodarstwo domowe, nie może normalnie funkcjonować, jeżeli nie będzie płać w terminie swoich rachunków, regulować podatków, opłacać czynszów, pokrywać kosztów energii i regulować należności z tytułu zakupów towarów. W sytuacji gdy przedsiębiorstwo nie wywiązuje się ze swoich zobowiązań, każdy wierzyciel, który nie otrzyma swojej należności w terminie, może zgłosić do sądu wniosek o postawienie przedsiębiorstwa w stan upadłości.

Płynność finansowa jest warunkiem przetrwania firmy. Trudności utrzymania płynności poważnie zakłócają działalność, głównie podnoszą koszty finansowe oraz uniemożliwiają dokonywanie swobodnych wyborów i wykorzystania nadarzających się okazji.

W celu pogłębienia badań wykorzystane zostały metody statystyczne, zmierzające do wykrycia zależności przyczynowo-skutkowych pomiędzy wielkościami poddanymi analizie. Zastosowano współczynnik korelacji liniowej K. Pearsona służący do wykrycia i oceny zależności liniowych oraz liniowy model regresji, a także współczynnik determinacji (R^2) aby określić w jakim stopniu oszacowane funkcje regresji wyjaśniają zmienność.

W celu weryfikacji funkcji szczegółowej analizującej ogólną sprawność systemu gospodarczego jako wymiaru wpływającego na płynność finansową przedsiębiorstw oraz jej analizy dokonano fragmentacji na części:

- 1) PKB a płynność finansowa przedsiębiorstw
- 2) Inflacja a płynność finansowa przedsiębiorstw
- 3) Stopy procentowe a płynność finansowa przedsiębiorstw
- 4) Kursy walut a płynność finansowa przedsiębiorstw
- 5) Stopa bezrobocia a płynność finansowa przedsiębiorstw

Wyniki przeprowadzonych analiz statystycznych dotyczących wpływu ogólnej sprawności systemu gospodarczego na płynność finansową przedsiębiorstw można podsumować w następujących punktach:

- 1) PKB a płynność finansowa przedsiębiorstw
 - funkcje regresji liniowej mają dodatni współczynnik kierunkowy;
 - współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami – występuje silna siła korelacji między parametrami;
 - współczynniki determinacji (R^2) wskazują na wysokie dopasowanie zmiennych.
- 2) Inflacja a płynność finansowa przedsiębiorstw
 - funkcje regresji liniowej mają ujemny współczynnik kierunkowy;
 - współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami – występuje bardzo silna siła korelacji między parametrami;
 - współczynniki determinacji (R^2) wskazują na wysokie dopasowanie zmiennych.
- 3) Stopy procentowe a płynność finansowa przedsiębiorstw
 - funkcje regresji liniowej mają ujemny współczynnik kierunkowy;
 - współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami – występuje bardzo silna siła korelacji między parametrami;
 - współczynniki determinacji (R^2) wskazują na bardzo wysokie dopasowanie zmiennych.
- 4) Kursy walut a płynność finansowa przedsiębiorstw
 - funkcje regresji liniowej mają dodatni (EUR, CHF) współczynnik kierunkowy, natomiast funkcja regresji liniowej dla USD ma ujemny współczynnik kierunkowy;
 - współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami – występuje słaba lub przeciętna siła korelacji między parametrami;
 - współczynniki determinacji (R^2) wskazują na słabe dopasowanie zmiennych.

Zaobserwowane zależności świadczą o tym, że PKB, stopy procentowe oraz stopa bezrobocia najsilniej jest skorelowana ze wskaźnikami płynności finansowej (I, II i III stopnia), przy jednoczesnym silnym dopasowaniu zmiennych. Słabsza siła korelacji występuje w przypadku inflacji przy przeciętnym dopasowaniu zmiennych. Najsłabsza siła korelacji występuje w odniesieniu do kursów walutowych, a zwłaszcza euro, dla którego dopasowanie zmiennych jest słabe.

Uwzględniając podział przedsiębiorstw według sekcji PKD, najsilniejsza korelacja wraz z wysokim dopasowaniem zmiennych pomiędzy stopami procentowymi NBP, kursami walut, stopą inflacji oraz stopą bezrobocia a trzema wskaźnikami płynności finansowej występuje w odniesieniu do transportu i gospodarki magazynowej (80-90%). Natomiast najsłabsza korelacja pomiędzy parametrami oraz niskie dopasowanie zmiennych występuje w budownictwie (10%).

Z analizy danych statystycznych, można ustalić, że pomiędzy większością czynników otoczenia gospodarczego a wskaźnikami płynności finansowej I, II i III stopnia występuje silna zależność (siła) korelacyjna i w przeważającej części danych występuje silne dopasowanie zmiennych. Daje to podstawy stwierdzić, że weryfikacja funkcji szczegółowej analizującej ogólnej sprawności systemu gospodarczego jako wymiaru wpływającego na płynności finansową przedsiębiorstw jest pozytywna.

Rozdział 5.

Otoczenie techniczne w gospodarce a płynność finansowa przedsiębiorstw

5.1. Pojęcie otoczenia technicznego w gospodarce

Zarówno współczesne przedsiębiorstwa, jak i konsumenci potrzebują nowych rozwiązań technologicznych, takich, które prowadzą do powstawania nowych produktów, procesów wytwórczych, rozszerzania rynków zbytu czy zmian struktury gospodarczej.³¹¹

A. Strzałecki³¹² uważa, że sukces jest wynikiem innowacyjnego zarządzania ludźmi i zasobami, w tym również informacyjnymi, prowadzący do maksymalizacji wartości ekonomicznej przedsiębiorstwa.

Według F. B. Kuca³¹³ najbardziej intrygującym badaczy końca XX wieku, elementem świata organizacji jest otoczenie. W nim dokonują się zmiany o charakterze rewolucyjnym, przede wszystkim wywoływane przez technologie przetwarzania informacji i komunikacji.

A. Sznajder³¹⁴ uważa, że cechą charakterystyczną współczesnych metod konkurowania przedsiębiorstw na rynku jest wzrost znaczenia konkurencji pozacenowej, w szczególności w sferze nowych konstrukcji i procesów wytwarzania. Osiągnięcie widocznego postępu w tej dziedzinie wymaga wysokich nakładów na prace badawczo - rozwojowe (B+R).

Otoczenie technologiczne jako jeden z elementów makrootoczenia (obok otoczenia społecznego, demograficznego, prawnego, politycznego oraz ekonomicznego) tworzy ogólne warunki funkcjonowania przedsiębiorstw w danym kraju³¹⁵.

Natomiast R. Griffin³¹⁶ charakteryzuje wymiar techniczny makrootoczenia jako metody pozwalające przekształcić zasoby w produkty i usługi.

Przedsiębiorstwa powinny nieustannie się doskonalić. „David Ricard żyjący na przełomie XVIII i XIX wieku głosił tezę, że aby przedsiębiorstwo mogło przetrwać, musi wprowadzać postęp techniczny a ten, kto tego nie czyni musi ustąpić miejsca lepszemu.”³¹⁷ A to oznacza, iż przedsiębiorstwo powinno być innowacyjne, co wiąże się z ponoszeniem

³¹¹ R. Ciborowski, K. Sachpazidu-Wójcicka, *Powiązania technologiczne a innowacyjność regionów peryferyjnych: przykład Polski północno-wschodniej*, Studia i Prace WNEiZ US, 2018, nr 52, T. 2. Zarządzanie, s. 281-291.

³¹² A. Strzałecki, *Style twórczego zachowania w przedsiębiorczości*, (w:) *Innowacyjna przedsiębiorczość. Teorie. Badania. Zastosowania praktyczne. Perspektywa psychologiczna*, red. A. Strzałecki, Wydawnictwo Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej „Academica”, Warszawa 2011, s. 123.

³¹³ B. R. Kuc, *Zarządzanie doskonale*, Oskar-Master of Biznes, Warszawa 1999, s. 34.

³¹⁴ A. Sznajder, *Strategie marketingowe na rynku międzynarodowym*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 18-19.

³¹⁵ Por. G. Gierszewska, M. Romanowska, *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1995, s. 37.

³¹⁶ R. Griffin, *Podstawy zarządzania...*, op. cit., s. 77.

³¹⁷ D. Ostrowska, *Przystęp albo ustęp*, „Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw” 2006, nr 12.

znaczących kosztów, przynajmniej na początku wprowadzania innowacji czy to produktowej czy procesowej.

Otoczenie to obejmuje środki i czynności związane z produkcją dóbr (technika) oraz wiedzę dotyczącą wytwarzania produktów i świadczenia usług (technologia).³¹⁸

Otoczenie technologiczne można określić jako:³¹⁹

- osiągnięcia dotyczące konstrukcji i technologii wyrobów oraz świadczenia usług,
- metody pozwalające przekształcić zasoby w produkty i usługi
- zbiór dostępnych technologii, jakie przedsiębiorstwo może wykorzystać w procesie tworzenia swojej oferty rynkowej.

E. Duliniec³²⁰ uważa, że otoczenie technologiczne wiąże się z takimi czynnikami jak infrastruktura transportowa, możliwości przesyłania i przetwarzania informacji, poziom rozwoju systemu bankowego i instytucji finansowych, rozwój niektórych sektorów usługowych, środki masowego przekazu – rodzaj, zasięg i dostęp, parametry sieci energetycznej i inne. Wszystkie te czynniki razem wyznaczają poziom rozwoju technicznego i technologicznego danego kraju, a zaawansowanie w zakresie infrastruktury określa poziom zapotrzebowania na określone produkty i usługi.

P. J. Buckley³²¹ zwraca uwagę na ogromny postęp techniczny i technologiczny, gdzie szczególne znaczenie ma możliwość i łatwość pozyskiwania informacji (Internet), komunikowanie się za pomocą mediów społecznościowych, rozwój telefonii cyfrowej i spadające koszty tego typu usług, a także coraz szybszy i mniej kosztowny transport (tanie linie lotnicze, nawigacja satelitarna) oraz komputeryzacja i automatyzacja procesów produkcji.

Podobnego zdania są G. Gierszewska, M. Romanowska³²², które podają, że segment technologiczny i związane z nim zmiany technologiczne (szeroko rozumiany postęp techniczny) mają także duży wpływ na funkcjonowanie podmiotów. Otoczenie technologiczne można zdefiniować jako zmiany w nauce i technologii prowadzące do zmian w technologii wytwarzania lub produktu. W ostatnim dziesięcioleciu nastąpił ogromny postęp w technice, medycynie czy komunikacji, czego wyrazem są na przykład Internet, e-biznes, e-bankowość, telepraca, których wpływ na funkcjonowanie przedmiotów jest niezaprzeczalny. Sfera technologii oddziałuje na cechy funkcjonalne i użyteczne, stopień zaawansowania technicznego oraz jakość produktów.

A. J. Abbas³²³ podkreśla, że zdolność firmy do innowacyjności i elastyczności przejawia się w uzyskaniu przewagi konkurencyjnej. Ponadto, jak podaje P. Zbierowski³²⁴ dynamiczny wzrost konkurencji powoduje wręcz konieczność prowadzenia biznesu w oparciu o modele biznesowe wykorzystujące innowacje.

M.T. Zanini, J. Temple i M. M. Fischer, uważają, że jednym z kluczowych czynników wpływających na otoczenie i rozwój współczesnych przedsiębiorstw jest postępująca transformacja w kierunku tzw. nowej gospodarki, związanej z postępowaniem w zakresie technologii informacyjnych i komunikacyjnych³²⁵.

³¹⁸ *Marketing międzynarodowy ...*, op. cit., s. 59.

³¹⁹ J. Sarnowski, *Zarządzanie przedsiębiorstwem...*, op. cit., s. 41.

³²⁰ E. Duliniec, *Marketing międzynarodowy...*, op. cit., s. 7883.

³²¹ P. J. Buckley, *The Impact of the Global Factory and Economic Development*, "Journal of World Business", 2009, vol. 44(2), p. 131.

³²² G. Gierszewska, M. Romanowska, *Analiza strategiczna...*, op. cit., s. 42-43.

³²³ A. J. Abbas, *Rethinking competitiveness*, „Advances in Competitiveness Research”, 2000, vol. 8, p. 4.

³²⁴ P. Zbierowski, *Źródła sukcesu organizacji - wyniki badań*, „Organizacja i Zarządzanie”, 2009, nr 2, s. 139-157.

³²⁵ M.T. Zanini, *Trust within the Organizations of the New Economy: a Cross-Industrial Study*, DUV, Wiesbaden 2007, p. 89; J. Temple, *The Assessment: the New Economy*, "Oxford Review of Economic Policy" 2002, vol. 18, No. 3, p. 242; M. M. Fischer, *The New Economy and Networking*, (w:) *New Economy Handbook*, ed. D.C. James, Elsevier Academic Press, San Diego 2003, p. 346-347.

B. Stankiewicz³²⁶ podają, że wzrastająca dynamika i złożoność otoczenia dotyczy zwłaszcza przedsiębiorstw zaawansowanych technologii, które funkcjonują na styku nauki i przemysłu, wykorzystując rezultaty i wyniki badań naukowych w praktyce gospodarczej, oraz charakteryzując się ponadprzeciętną innowacyjnością i relatywnie wysokimi nakładami na sferę B+R. Natomiast Z. Malara³²⁷ uważa, że przedsiębiorstwa zaawansowanych technologii – zarówno firmy małej i średniej wielkości jak i organizacje globalne – stają więc przed istotnym wyzwaniem wykorzystania dynamiki i potencjału otoczenia jako siły sprawczej innowacji i postępu technicznego.

M. Op't Land, E. Proper, M. Waage, J. Cloo, C. Steghuis³²⁸ podają, że ewolucja technologii informacyjnych przynosi obfitość nowych możliwości dla przedsiębiorstwa.

Otoczenie techniczne, które możemy zdefiniować, jako „zmiany w nauce i technologii prowadzące do zmian w technologii wytwarzania lub produktu.” Lekceważenie zmian w otoczeniu technicznym w dłuższym okresie czasu może doprowadzić do poważnych problemów. Sytuacja ta wynika z bardzo intensywnego postępu technicznego i technologicznego, z jakim mamy do czynienia. Typowym tego przykładem może być błyskawicznie postępująca komputeryzacja prawie we wszystkich dziedzinach życia gospodarczego, jak i społeczno-kulturowego.

Przedsiębiorstwa wdrażające aktywne strategie rozwoju technologicznego posiadają największe znaczenie dla gospodarki i zapewniają lepsze warunki transformacji uzyskanych technologii w nowe produkty lub procesy.³²⁹

Otoczenie techniczne po zakończeniu II wojny światowej znacznie przyspieszyło. Zmiany technologiczne mogą spowodować bardzo szybki upadek jednych gałęzi przemysłu i powstanie nowych, mogą więc oznaczać szansę dla jednych przedsiębiorstw, a zagrożenie dla innych. O sile wpływu zmian technologicznych na gospodarkę i zarządzanie świadczy rozwój technologii internetowych. W ostatnich latach szczególnie duże znaczenie ma rozwój internetu, który przyczynił się między innymi do powstania e-biznesu, a także pojawił się nowy sposób komunikacji. Internet może również wpływać na organizację przedsiębiorstw, np. poprzez rezygnację z pracy w biurze na rzecz „telepracy”. Pojawiło się pojęcia „web 2.0”, czyli zarówno twórcami jak i odbiorcami treści publikowanych w internecie są sami internauci (w odróżnieniu od web 1.0, gdzie odbiorcami są internauci, ale twórcami treści dostawcy, którzy mogą mieć powiązanie np. z mediami tradycyjnymi). Powoduje to, że np. sukces odnoszą przedsiębiorstwa, które potrafią zbudować „społeczność internetową” wokół swojej działalności.

Internet i handel elektroniczny zmieniły na zawsze sposób, w jaki firmy prowadzą swoją działalność. Wirtualne przedsiębiorstwo i wydajne systemy zarządzania łańcuchem dostaw będą kształtować przyszłość tych przedsiębiorstw. Organizacje starają się być zwinnymi przedsiębiorstwami przy pomocy strategicznych sojuszy firm i integracji z wykorzystaniem technologii informatycznych.³³⁰ Właściciele technologii platformowych współtworzą wartość biznesową z innymi firmami w ich ekosystemach platform poprzez

³²⁶ B. Stankiewicz, *Sektor wysokich technologii w Polsce – nadzieje a rzeczywistość*, (w:) *Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach rozwoju wysokich technologii*, red. S. Lachiewicz, A. Zakrzewska-Bielawska, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2008, s. 13.

³²⁷ Z. Malara, *Przedsiębiorstwo w globalnej gospodarce*, PWN, Warszawa 2007, s. 14-15.

³²⁸ M. Op't Land, E. Proper, M. Waage, J. Cloo, C. Steghuis, *Enterprise Architecture: Creating Value by Informed Governance*, Springer-Verlag, Berlin 2009, p. 9.

³²⁹ R. W. Ciborowski, I. Skrodzka, *International technology transfer and innovative changes adjustment in EU*, „Empirical Economics” 2020, No 59, p. 1351.

³³⁰ K. M. Gupta, A. Gunasekaran, *Costing in new enterprise environment: A challenge for managerial accounting researchers and practitioners*, „Managerial Auditing Journal”, Vol. 20 No. 4, 2005, pp. 337-353; N. Bolloju, M. Khalifa, E. Turban, *Integrating knowledge management into enterprise environments for the next generation decision support*, „Decision Support Systems”, Vol. 33, Issue 2, 2002, pp. 163-176.

zachęcanie do uzupełniających się wynalazków i wykorzystywanie pośrednich efektów sieciowych.³³¹

Rozwój technologii spowodował również pojawienie się nowych branż, jak np. biotechnologia, która w dobie starzejącego się społeczeństwa państw wysokorozwiniętych, nabiera dużego znaczenia. Koniecznością staje się ciągła modernizacja przemysłu. Oznacza to również zmniejszenie zatrudnienia oraz nowe sposoby zarządzania przedsiębiorstwami.

W efekcie nowych rozwiązań technicznych pojawiły się zupełnie nowe przemysły i produkty (mikroelektronika - komputery, telefony komórkowe itd.), nowe stopy metali pozwoliły na powstanie nowej branży – produkcji silników odrzutowych i raketowych, co dało kolejny impuls do rozwoju nowoczesnego lotnictwa komunikacyjnego oraz przemysłu kosmicznego. Wielorakie rozwiązania technologiczne wykorzystujące technologie mobilne, takie jak dostęp do sieci Internet poprzez Wi-Fi, sieci telefonii komórkowej, GPS czy RFID - system do radiowej identyfikacji układów elektronicznych, są w dzisiejszych czasach powszechnie znanymi sposobami komunikacji.

Wielkie międzynarodowe koncerny prowadzą intensywne badania nad coraz nowszymi pomysłami, łożąc na ten cel ogromne kapitały. Czas pomiędzy powstaniem nowego produktu a wprowadzeniem go na rynek, jak również pomiędzy wprowadzeniem w życie a szczytem produkcji staje się coraz krótszy.

Pojawiły się technologie IT wspierające procesy biznesowe oraz systemy informatyczne, które są narzędziem pozyskiwania, składowania oraz dystrybucji informacji w celu wspierania decydentów (*Business Intelligence* (BI)³³²). Jest to ogół koncepcji i metod poprawy decyzji biznesowych przy wykorzystaniu informacji pochodzących z systemów informatycznych³³³. W przeszłości logistyka była biernym, a na dodatek kosztownym działem przedsiębiorstwa. Obecnie jest ona wysoce strategicznym czynnikiem mogącym zapewnić nie tylko wyjątkową przewagę konkurencyjną, ale także szereg innych korzyści, takich jak racjonalizacja kosztów czy poprawa poziomu obsługi klienta. Aplikacje i usługi generujące wartość dodaną w zarządzaniu transportem oraz w gospodarce magazynowej są dziś związane z przepływem dóbr od dostawcy materiałów do producenta, a następnie do klienta końcowego. Wykorzystanie najnowocześniejszych technologii informatycznych zrewolucjonizowało organizację i realizację operacji związanych z transportem, spedycją i magazynowaniem.

Postęp techniczny, poza wcześniej wymienionymi zmianami, wpłynął i umożliwił przyspieszenie tempa procesów globalizacji. Zjawisko to objęło swym zasięgiem sferę technologii, w efekcie czego obserwuje się procesy internacjonalizacji krajowego otoczenia technicznego państw.

5.2. Czynniki kształtujące otoczenie techniczne

Postęp jest nieodłącznym elementem rozwoju społeczeństwa, tym samym gospodarki kraju. Szczególnie wyraźnie jest to widoczne przez pryzmat kolejnych rewolucji przemysłowych, które stanowią kroki milowe w rozwoju naszej cywilizacji.

Obecnie Polska znajduje się w fazie przechodzenia do czwartej rewolucji przemysłowej, określanej jako Przemysł 4.0. Duża liczba przedsiębiorstw nie jest jeszcze gotowa na przeprowadzanie radykalnych zmian, lecz niektóre z nich skutecznie wdrażają rozwią-

³³¹ M. Ceccagnoli, Ch. Forman, P. Huang, D.J. Wu, *Cocreation of Value in a Platform Ecosystem! The Case of Enterprise Software*, „MIS Quarterly”, Vol. 36, No 1, 2012, pp. 263-290.

³³² Definicja została opracowana w 1989 przez Howarda Dresnera i jest cytowana w D. J. Power, *A Brief History of Decision Support Systems*, 2007. Available at: <http://dssresources.com/history/dsshhistory.html> [Accessed February 12, 2014].

³³³ L. Zeng, L. Li, L. Duan., *Business intelligence in enterprise computing environment*, „Information Technology and Management”, Vol. 13, 2012, p. 297–310.

zania techniczne, do których należy przyszłość. Zanikają bariery pomiędzy ludźmi i maszynami, gdyż dominuje integracja ludzi oraz maszyn sterowanych cyfrowo. Cyfryzację przemysłu, czy inaczej kolejną rewolucję przemysłową, wymusi na przedsiębiorcach rynek. Technologia rozwija się błyskawicznie zmieniając życie każdego pokolenia nie do poznania. Wystarczą w zasadzie 2-3 lata, aby powstały nowe urządzenia podbijające rynek. Okres ostatnich 30 lat to prawdziwy przeskok technologiczny.

Otoczenie techniczne jako jeden z elementów makrootoczenia tworzy ogólne warunki funkcjonowania przedsiębiorstw w danym kraju³³⁴. Jest ono określone między innymi poprzez takie elementy jak liczba ośrodków badawczo-rozwojowych oraz ich wyposażenie, liczba pracowników sfery B+R oraz struktura wewnętrzna kadry, struktura ośrodków badawczych. Efekty ich funkcjonowania, a zarazem poziom rozwoju sfery B+R, mogą być mierzone poprzez liczbę patentów otrzymanych oraz znaków towarowych zarejestrowanych, liczbę innowacji produktowych, technologicznych, marketingowych i organizacyjnych wprowadzonych do praktyki gospodarczej, udział produktów nowych i zmodernizowanych w całości produkcji. Można przyjąć, iż w erze szybkiego postępu technicznego to przede wszystkim od poziomu rozwoju sfery B+R zależy to czy dany kraj (a zatem przedsiębiorstwa pochodzące z danego obszaru) będzie konkurencyjny na arenie międzynarodowej.

J. Filipiak podaje, że do otoczenia technicznego możemy zaliczyć:³³⁵

- rządowe wydatki na badania i rozwój,
- wydatki przedsiębiorstw na badania i rozwój,
- skoncentrowanie wysiłków na technologii,
- ochrona patentowa,
- nowe produkty,
- transfer nowej technologii,
- automatyzacja,
- robotyzacja.

Podczas analizy czynników technologicznych wzięte pod uwagę powinny być takie aspekty jak:

- poziom innowacyjności kraju,
- wszelkiego rodzaju zachęty podatkowe związane z działalnością B+R,
- istnienie nowych technologii, z których przedsiębiorstwo może korzystać,
- dostęp konkurentów do nowych technologii, które mogą zmodyfikować ich produkty,
- priorytetowe obszary będące celem polityki innowacyjności kraju.

Według M. Portera³³⁶ szczególnie ważnym elementem są czynniki wspierające, do których zaliczył:

- a) zasoby fizyczne - jakość, cena oraz dostęp do wody, zasobów mineralnych, energii elektrycznej, itd.,
- b) zasoby kapitału - zasoby oraz koszt kapitału potrzebnego do finansowania rozwoju przedsiębiorstw,
- c) zasoby ludzkie - ilość, jakość, koszt,
- d) infrastruktura - stopień rozwoju, dostęp, koszt,
- e) zasoby wiedzy - poziom rozwoju nauki i techniki.

R. Majewski³³⁷ uważa, że punkty c i d – pośrednio, a punkt e - bezpośrednio wiążą się z otoczeniem technologicznym, gdyż jego poziom rozwoju ma wpływ na jakość i ilość

³³⁴ Por. G. Gierszewska, M. Romanowska, *Analiza strategiczna...*, op. cit., s. 37.

³³⁵ J. Filipczuk, *Zarządzanie strategiczne*, Instytut Przedsiębiorczości i Samorządności, Warszawa 2003, s. 42.

³³⁶ Por. M. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, McMillan, Basingstoke and London 1994, s. 74-75.

³³⁷ R. Majewski, *Otoczenie technologiczne jako element otoczenia globalnego przedsiębiorstwa*, (w:) *Rozwój przedsiębiorstwa – szanse i zagrożenia*, red. J. Szablowski, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Siedlcach oraz Europejskie Konsorcjum Prywatnych Szkół Wyższych, Siedlce 2008, s. 152.

odpowiednich kadr, rozwój oraz jakość i nowoczesność infrastruktury. Z kolei zasoby wiedzy (jej jakość, nowoczesność) już bezpośrednio uzależnione są od poziomu rozwoju otoczenia technologicznego. Stąd prosty wniosek, że jest ono w czasach dzisiejszych jednym z głównych czynników decydujących o konkurencyjności gospodarki.

Otoczenie techniczne w jakim działają przedsiębiorstwa może wywierać na nie różnoraki wpływ. Do głównych czynników wymagających rozważenia przy analizie otoczenia technicznego wskazanych w tablicy 2.1 (rozdział 2 pracy) należą:

- tempo zmian technologicznych,
- wydatki państwa na badania i rozwój (B+R),
- poziom innowacyjności gospodarki,
- poziom rozwoju infrastruktury telekomunikacyjnej,
- poziom rozwoju transportu,
- standardy bezpieczeństwa i ochrony zdrowia,
- priorytety władzy oraz branż względem rozwoju nowych technologii.

W celu analizy otoczenia technicznego w gospodarce jako wymiaru wpływającego na płynności finansową przedsiębiorstw wybrano wskaźniki jakimi są:

- 1) nakłady na działalność badawczą i rozwojową;
- 2) nakłady na działalność innowacyjną;
- 3) nakłady inwestycyjne;
- 4) liczba zgłoszeń wynalazków i wzorów użytkowych;
- 5) wykształcenie.

1) Nakłady na działalność badawczą i rozwojową

Zgodnie z art. 4a ustawy o CIT³³⁸ oraz art. 5a ustawy o PIT³³⁹, działalność badawczo-rozwojowa to działalność twórcza obejmująca badania naukowe lub prace rozwojowe, podejmowana w sposób systematyczny w celu zwiększenia zasobów wiedzy oraz wykorzystania zasobów do tworzenia nowych zastosowań. Dodatkowo, warto zaznaczyć, że działalność badawczo-rozwojowa nie obejmuje działań rutynowych i okresowych, ale obejmuje za to między innymi takie działania jak budowa prototypów, linii pilotażowych, demonstracje, testowanie i walidację.

W tabeli 5.1 przedstawiono dane dotyczące wartości nakładów wewnętrznych na działalność badawczą i rozwojową w Polsce w latach 2000-2019.

W pierwszej dekadzie badanego okresu wartość nakładów wewnętrznych na działalność badawczą i rozwojową nie przekraczała 10 mld zł. Od roku wartość tychże nakładów systematycznie wzrasta. Rok 2016 był pierwszym rokiem obowiązywania ulgi podatkowej na prace badawczo-rozwojowe. W kolejnych latach wprowadzono tzw. ustawy o innowacyjności, które wpłynęły na wysokość ulgi, jak i zakres kosztów kwalifikowanych. W roku 2016 z ulgi skorzystało 528 podatników, którzy zgłosili 1,2 mld zł wydatków na B+R, natomiast rok później było to już 1090 podatników. Znacząco zwiększyła się również kwota zgłoszonych wydatków i odliczeń, a w ciągu dwóch lat liczba firm prowadzących prace badawczo-rozwojowe wzrosła o 15,2 proc. W 2017 roku nakłady wewnętrzne na B+R po raz pierwszy w historii przekroczyły poziom 1,03 proc. PKB, sięgając niemal 20,6 mld zł. Od 1 stycznia 2019 roku wszedł w życie nowy instrument podatkowy zwany ulgą IP Box. Polega ona na preferencyjnym opodatkowaniu dochodów z tytułu komercjalizacji własności intelektualnej powstałej w wyniku prowadzonej przez podatnika działalności badawczo-rozwojowej.

³³⁸ Ustawa z dnia 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2016 r., poz. 1888 ze zm.).

³³⁹ Ustawa z dnia 26.07.1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. 1991 nr 80 poz. 350).

Tabela 5.1. Nakłady na działalność badawczą i rozwojową w Polsce w latach 2000-2019

Rok	Nakłady wewnętrzne na działalność badawczą i rozwojową – ceny bieżące (w mln zł)
2000	4 796
2001	4 858
2002	4 522
2003	4 558
2004	5 155
2005	5 575
2006	5 893
2007	6 673
2008	7 706
2009	9 070
2010	10 416
2011	11 687
2012	14 353
2013	14 424
2014	16 168
2015	18 061
2016	17 943
2017	20 578
2018	25 648
2019	30 285

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS za lata 2000-2019.

Wśród priorytetów strategii „EUROPA 2020” założono konieczność wzrostu nakładów na B+R+I do poziomu 3% PKB całej Unii³⁴⁰. W 2017 roku średni poziom tych nakładów dla wszystkich krajów UE wynosił 2,07% PKB, w Polsce wskaźnik ten ukształtował się na poziomie 1,03%. Warto jednak odnotować jego wzrost w stosunku do roku 2016 o 0,6 punktu procentowego (średni wzrost w całej Unii wyniósł 0,4 p.p.)³⁴¹.

Obok wielkości nakładów na B+R istotna jest także ich struktura. W najbardziej innowacyjnych krajach świata nakłady te są ponoszone głównie przez przedsiębiorstwa (przykładowo w Japonii i w Korei Południowej udział przedsiębiorstw przekracza 77%). W krajach Unii Europejskiej wskaźnik ten kształtuje się na niższym poziomie. W 2017 r. średni udział przedsiębiorstw w finansowaniu nakładów na B+R w Unii Europejskiej wyniósł 65,7%, a w Polsce – 64,5%³⁴².

Z chwilą wejścia Polski do Unii Europejskiej, można powiedzieć, że wartość nakładów na działalność badawczą i rozwojową w Polsce systematycznie wzrastała. W roku 2000 owe nakłady nie przekraczały 5 mld zł, natomiast w roku 2019 kwota przeznaczona na tę działalność była sześć razy większa i wynosiła ponad 30 mld zł.

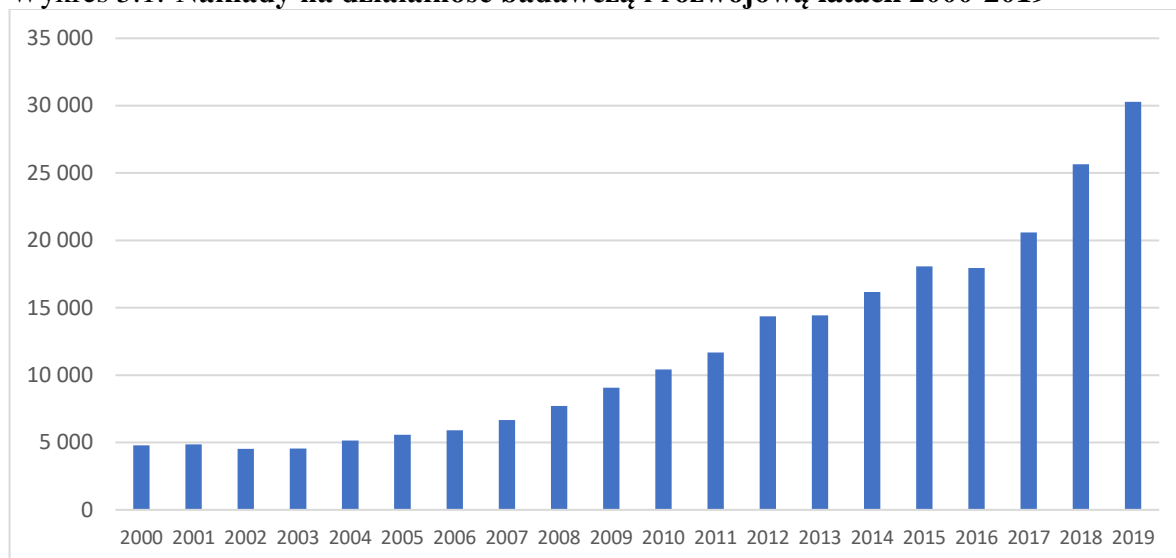
Powyższe dane zobrazowane zostały na wykresie 5.1. Nakłady na działalność badawczą i rozwojową w latach 2000-2019.

³⁴⁰ Por. Komunikat Komisji Europejskiej *EUROPA 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, za: *Nauka i technika w 2013 r.*, GUS, US Szczecin, Warszawa 2014, s. 54. Cel krajowy dla Polski ustanowiono na poziomie 1,7% PKB.

³⁴¹ Baza danych Eurostat (data dostępu 31.07.2019 r.)

³⁴² Ibidem.

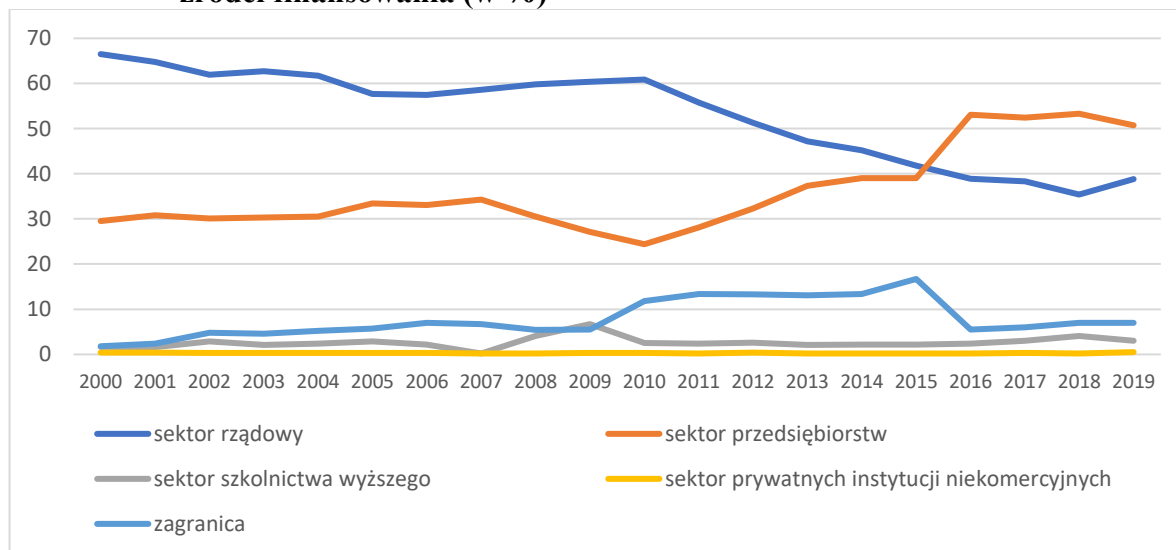
Wykres 5.1. Nakłady na działalność badawczą i rozwojową latach 2000-2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS za lata 2000-2019.

Na wykresie 5.2 przedstawiono źródła finansowania działalności badawczej i rozwojowej w Polsce w badanym okresie. W latach 2000-2019 obserwujemy spadek zaangażowania środków finansowych pochodzących w sektora rządowego na rzecz sektora przedsiębiorstw. W latach 2016-2019 udział nakładów przedsiębiorstw, rok rocznie, przekraczał 50 proc. całości nakładów ponoszonych na działalność B+R w Polsce. W tym samym okresie zaangażowane środki z budżetu państwa, rok rocznie, nie przekraczały 40 procent ogółu poniesionych nakładów.

Wykres 5.2. Nakłady na działalność badawczą i rozwojową latach 2000-2019 według źródeł finansowania (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS za lata 2000-2019.

2) Nakłady na działalność innowacyjną

Wyzwania współczesnego globalnego systemu gospodarczego zmuszają przedsiębiorstwa do poszukiwania źródeł innowacji w ramach tzw. „Modelu otwartych innowacji”. Model ten implikuje pewien wymóg korzystania przez podmioty gospodarcze z zewnętrznych źródeł innowacji na ścieżce poszukiwania, znajdowania i dopasowywania pomysłów do

własnych pomysłów, prac B + R, a także współpracy z innymi podmiotami (m.in. uczelniami, instytutami badawczymi, innymi przedsiębiorcami).³⁴³

Innowacyjność jest dziś jednym z podstawowych wyznaczników sukcesu osiąganych przez podmioty gospodarcze. Określa zmiany w formach i sposobach zarządzania przedsiębiorstwem.³⁴⁴

Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) definiuje innowacje jako wdrożenie nowego lub ulepszanego produktu (usługi), wprowadzenie nowego sposobu organizacyjnego lub redefiniującego sposób pracy albo relacje firmy z jej otoczeniem. Rozwiązania takie stają się innowacjami w momencie ich praktycznego zastosowania w organizacji. Innowacja jest pierwszym, praktycznym zastosowaniem idei³⁴⁵. Pojęcie innowacji, do nauk ekonomicznych, wprowadził w 1911 roku J. A. Schumpeter³⁴⁶. Rozumiał przez nie:

- wprowadzenie nowych wyrobów,
- udoskonalenie istniejących produktów,
- wprowadzenie ulepszonej lub nowej metody produkcji,
- otwarcie nowego rynku,
- zastosowanie nowego sposobu sprzedaży albo zakupów,
- zastosowanie nowych komponentów,
- wprowadzenie nowej organizacji produkcji.

E. M. Rogers³⁴⁷ jest zdania, że „innowacja jest to idea, praktyka lub obiekt postrzegana przez jednostkę akceptującą jako nowa”. Zgodnie z tym podejściem, innowacją nie musi być produkt czy forma organizacji nieznaną dotąd ludzkości, gdyż coś co, np. jest znane w jednym państwie, może być zupełnie nieznaną w innym. Odmienne stanowisko dla rozumienia pojęcia innowacji przedstawił Z. Madej³⁴⁸, który uważał, że innowacja to zmiana, nawet taka, której nie można określić pozytywną.

Aktywność innowacyjna, która możliwa jest dzięki zdolności do szybkiego i efektywnego wdrażania innowacji, sprawia, że są to istotne atrybuty przedsiębiorstwa, które ukierunkowane są na rozwój i stałe umacnianie swojej pozycji na rynku³⁴⁹. Wzrost poziomu przedsiębiorczości i innowacyjności przedsiębiorstw prowadzi do przewagi konkurencyjnej na rynku, która wpływa na osiąganie lepszych rezultatów z działalności firmy³⁵⁰. Działania innowacyjne wprowadzane przez przedsiębiorstwa są szansą na wykazywanie lepszych wyników ekonomicznych, w tym m.in.: wartość dodanej, poziomu sprzedaży, czy poziomu zatrudnienia pracowników najemnych³⁵¹, co z kolei prowadzi do rozwoju firmy i często jej sukcesu. Innowacja jest kluczowym czynnikiem sukcesu przedsiębiorstw przemysłowych, a równie ważna jest potrzeba szybkiego wprowadzania innowacyjnych produktów na rynek³⁵².

³⁴³ B. Plawgo, M. Citkowski, M. Garwolińska, *Competences, innovations and internationalization as the key development factors of network enterprises*, „Optimum. Studia ekonomiczne” 2017, nr 5 (89), p. 156.

³⁴⁴ M. Okręglińska, *Internal Innovativeness and Management of Current Finances of Enterprises in Poland*, (w:) *Business Challenges in the Changing Economic Landscape*, Vol. 1, eds. M. H. Bilgin, H. Danis, E. Demir, U. Can, Springer, Switzerland 2016, p. 225, https://doi.org/10.1007/978-3-319-22596-8_16.

³⁴⁵ <http://www.oecd.org/science/inno/2101733.pdf> (28.01.2016).

³⁴⁶ J. A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960, s. 104.

³⁴⁷ E. M. Rogers., *Diffusion and Innovations. The Free Press*, New York 1983, ss. 56-57.

³⁴⁸ W. Janasz, K. Koziół, *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007, s. 16.

³⁴⁹ D. Jelonek, *Ocena internetowych kanałów komunikacji z klientem w procesie współtworzenia innowacji*, „Informatyka Ekonomiczna”, 2014, nr 31, s. 318-329.

³⁵⁰ A. Lemańska-Majdzik, *Innowacyjność jako determinanta rozwoju przedsiębiorstw z sektora MSP*, „Przegląd Organizacji”, 2016, nr 9, s. 39-43.

³⁵¹ Z. Aralica, D. Račić, D. Radić, *Innovation Propensity in Croatian Enterprises: Results of a Community Innovation Survey*, „The South East European Journal of Economics & Business”, 2008, Vol. 3, No. 1, pp. 77-88.

³⁵² M. Sorli, D. Stokic, A. Gorostiza, A. Campos, *Managing product/process knowledge in the concurrent/simultaneous enterprise environment*, „Robotics and Computer-Integrated Manufacturing”, Vol. 22, Issues 5-6, 2006, pp. 399-408.

Rozwój gospodarek narodowych i gospodarki światowej jest nieodłącznie związane z oddziaływaniem innowacji i transferu technologii³⁵³. Analizy porównawcze innowacyjności poszczególnych krajów, prezentowane m.in. w rankingach, wskazują na relatywnie niski poziom innowacyjności Polski. Global Innovation Index³⁵⁴ – ranking o największym zasięgu, obejmujący kraje wytwarzające łącznie ponad 97% globalnego PKB, usytuował Polskę w 2018 r. na 39 miejscu wśród 127 ocenianych krajów. W drugim istotnym z punktu widzenia Polski rankingu European Innovation Scoreboard³⁵⁵ w gronie krajów członkowskich Unii Europejskiej w latach 2017-2018 Polska została zaliczona do grupy umiarkowanych innowatorów, wyprzedzając jedynie Chorwację, Bułgarię i Rumunię.

Według J. Prystrom³⁵⁶, dążąc do wzmocnienia wzrostu społeczno-gospodarczego i przyspieszenia modernizacji przemysłu, konieczne jest wprowadzanie innowacji produktowych i usługowych, stosowanie innowacyjnych technologii wytwarzania oraz wprowadzanie nowych modeli biznesowych.

W tabeli 5.2 przedstawiono dane dotyczące nakładów na działalność innowacyjną w Polsce w latach 2008-2018 w podziale na przedsiębiorstwa przemysłowe i usługowe.

Tabela 5.2. Nakłady na działalność innowacyjną w Polsce w latach 2008-2018

Rok	Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach przemysłowych (w tys. zł)	Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach usługowych (w tys. zł)
2008	24 683 985	10 664 837
2009	22 652 079	8 260 053
2010	23 757 776	10 790 284
2011	20 821 104	10 979 090
2012	21 535 417	15 145 405
2013	20 958 946	11 980 872
2014	24 621 577	12 995 246
2015	31 094 064	12 640 880
2016	21 535 417	15 145 405
2017	28 023 497	13 142 242
2018	23 388 659	13 094 803

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS za lata 2008-2018.

Powyższe dane zobrazowane zostały na wykresie 5.3.

Na podstawie danych zawartych w tabeli 5.2 oraz przedstawionych na wykresie 5.3 możemy zauważyć, że wartość nakładów na działalność innowacyjną w poszczególnych latach jest zmienna.

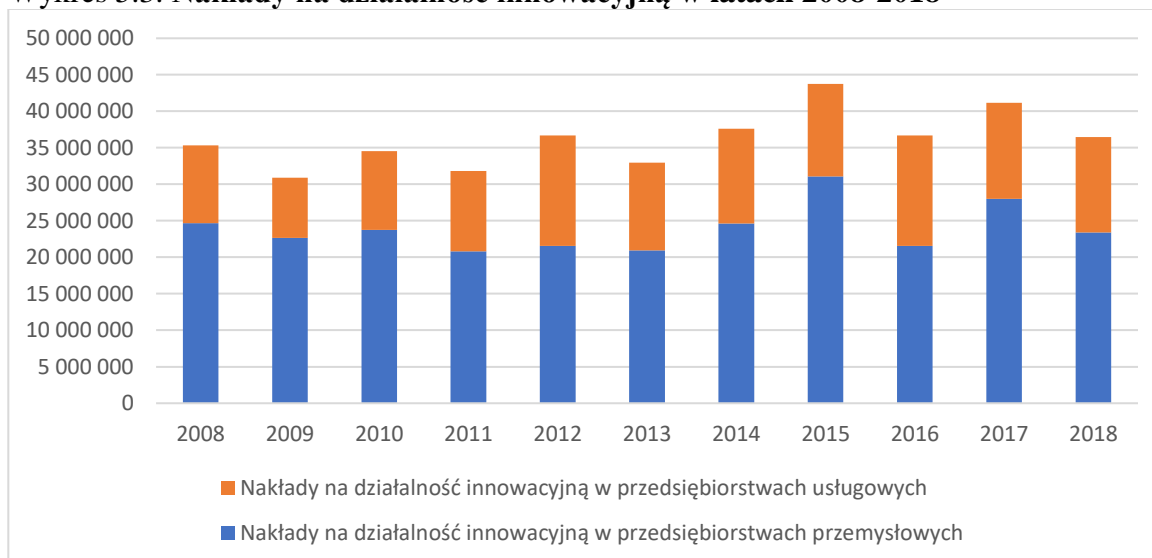
³⁵³ R. Ciborowski, *Źródła transferu technologii w regionie peryferyjnym. Przykład województwa podlaskiego*, „Studia Ekonomiczne”, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 2016, nr 272, s. 22.

³⁵⁴ Por. *The Global Innovation Index 2017, 2018*, Cornell, INSEAD, WIPO, www.globalinnovationindex.org (30.07.2019 r.).

³⁵⁵ Por. *European Innovation Scoreboard 2017, 2018*, European Commission, ec.europa.eu (30.07.2019 r.).

³⁵⁶ J. Prystrom, *Evaluation of the innovation level in the EU countries in 2016 and 2011*, „Optimum. Economic Studies”, 2020, No 4 (102), p. 110.

Wykres 5.3. Nakłady na działalność innowacyjną w latach 2008-2018



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS za lata 2008-2018.

Zainteresowania innowacyjnością wynika z faktu, że gwałtowny wzrost i rozwój technologii coraz częściej wymaga wprowadzania radykalnych zmian niemal w każdej dziedzinie życia, ale dotyczy to głównie sfery działalności przedsiębiorstw. Każda firma, która chce być konkurencyjna i przetrwać na rynku, musi wdrażać zmiany o charakterze innowacyjnym.³⁵⁷

3) Nakłady inwestycyjne

Inwestycje są podstawowym czynnikiem rozwoju przedsiębiorstwa. Obejmują nakłady przedsiębiorstw, które mają na celu uzyskanie korzyści w przyszłości. Nakłady te są ściśle powiązane z pomnażaniem składników majątku trwałego przedsiębiorstw, a w szczególności jednego z trzech podstawowych elementów (ziemia, praca, kapitał), w oparciu o który budowane są jego długookresowe modele³⁵⁸. To działalność inwestycyjna przedsiębiorstw determinuje dynamikę ich rozwoju, poziom konkurencyjności oraz wzrost zasobów wytwórczych, co wpływa na efektywność ich działania³⁵⁹.

Inwestycje realizowane przez przedsiębiorców mogą być finansowane za pomocą kapitałów własnych lub obcych. Utrzymanie płynności finansowej, a także poziomu inwestycji przedsiębiorstw jest w dużej mierze uzależnione od tego, jaką formę finansowania wybierze przedsiębiorstwo³⁶⁰. Wybór odpowiedniego źródła finansowania ma istotny wpływ na wyniki finansowe przedsiębiorstwa, jego rozwój oraz egzystencję na rynku³⁶¹.

³⁵⁷ K. Karpińska, *Wpływ innowacji w sektorze usług na zmiany strukturalne w zatrudnieniu w Polsce*, „Optimum. Studia ekonomiczne” 2017, nr 6 (90), s. 62-63.

³⁵⁸ R. E. Hall, J. B. Taylor, *Makroekonomia*, PWN, Warszawa 2010, s. 77.

³⁵⁹ V. Koval, Y. Prymush, V. Popova, *The Influence of the Enterprise Life Cycle on the Efficiency of Investment*, „Baltic Journal of Economic Studies” 2017, vol. 3, No. 5, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3184673> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3184673>.

³⁶⁰ A. Pyka, *Zewnętrzne formy finansowania działalności operacyjnej oraz inwestycji w małych i średnich przedsiębiorstwach w okresie kryzysu gospodarczego*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka”, 2012, nr 271, s. 191.

³⁶¹ M. Smoleń, *Kredyt bankowy jako źródło finansowania działalności przedsiębiorstw*, (w:) *Konkurencyjność przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej. Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach konkurencji*, red. B. Grzybowska, Zakład Poligraficzny UWM w Olsztynie, 2006, s. 109.

Tabela 5.3. Wartość nakładów inwestycyjnych w Polsce w latach 2000-2019

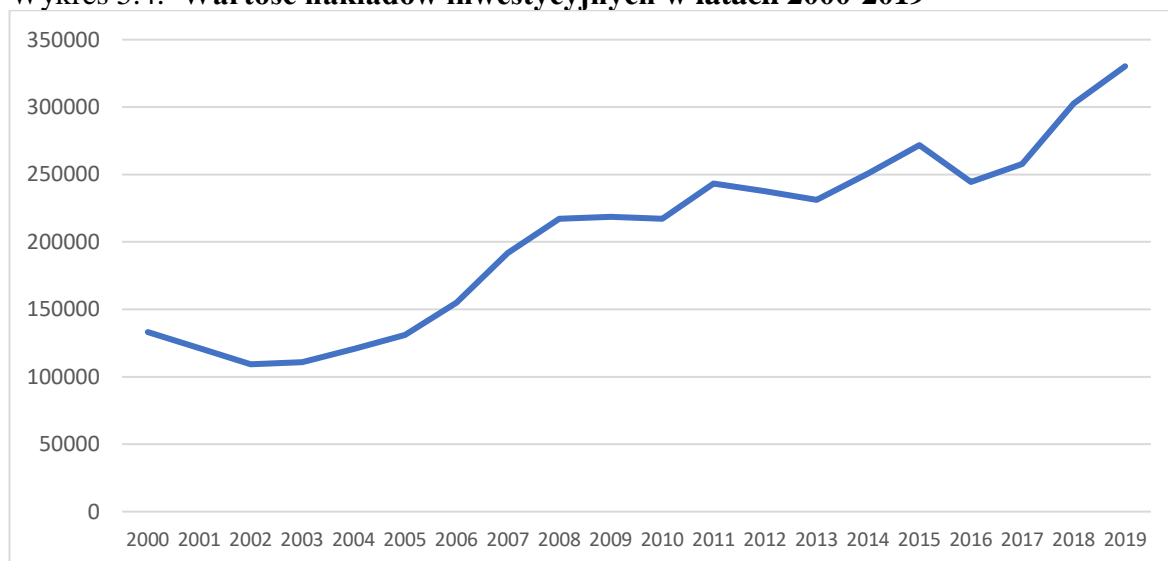
Rok	Nakłady inwestycyjne (ceny bieżące) (w mln zł)
2000	133160
2001	121363
2002	109266
2003	110860
2004	120467
2005	131055
2006	154880
2007	191714
2008	217260
2009	218581
2010	217287
2011	243346
2012	237627
2013	231155
2014	250776
2015	271839
2016	244429
2017	257881
2018	302675
2019	330276

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS za lata 2000-2019.

Inwestycje pobudzają gospodarkę, stanowiąc przy tym obok wydatków na konsumpcję, wydatków rządowych oraz eksportu netto podstawowy składnik PKB.

W tabeli 5.3 przedstawiono dane dotyczące wartości nakładów inwestycyjnych w Polsce w latach 2000-2019, a także dane zobrazowane zostały na wykresie 5.4. PKB w Polsce w latach 2000-2019.

Wykres 5.4. Wartość nakładów inwestycyjnych w latach 2000-2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS za lata 2000-2019.

Na wykresie 5.4 możemy zauważyć tendencję wzrostową wartości nakładów inwestycyjnych w Polsce w badanym okresie. W latach 2008-2010, 2011-2013, 2015-2016, proces inwestycji uległ osłabieniu. Wiele firm zrezygnowało z rozpoczęcia inwestycji czekając na poprawę warunków gospodarczych.

W roku 2019 największy udział w inwestycjach przedsiębiorstw ogółem mają duże podmioty (54%), co oznacza, że wartość nakładów ponoszonych przez te podmioty jest większa niż całego sektora małych i średnich przedsiębiorstw. W dalszej kolejności są firmy średnie i mikro z odpowiednio 19- i 18% udziałem w nakładach inwestycyjnych firm. Najmniejszy udział w wartości nakładów ogółem mają firmy małe (9%).

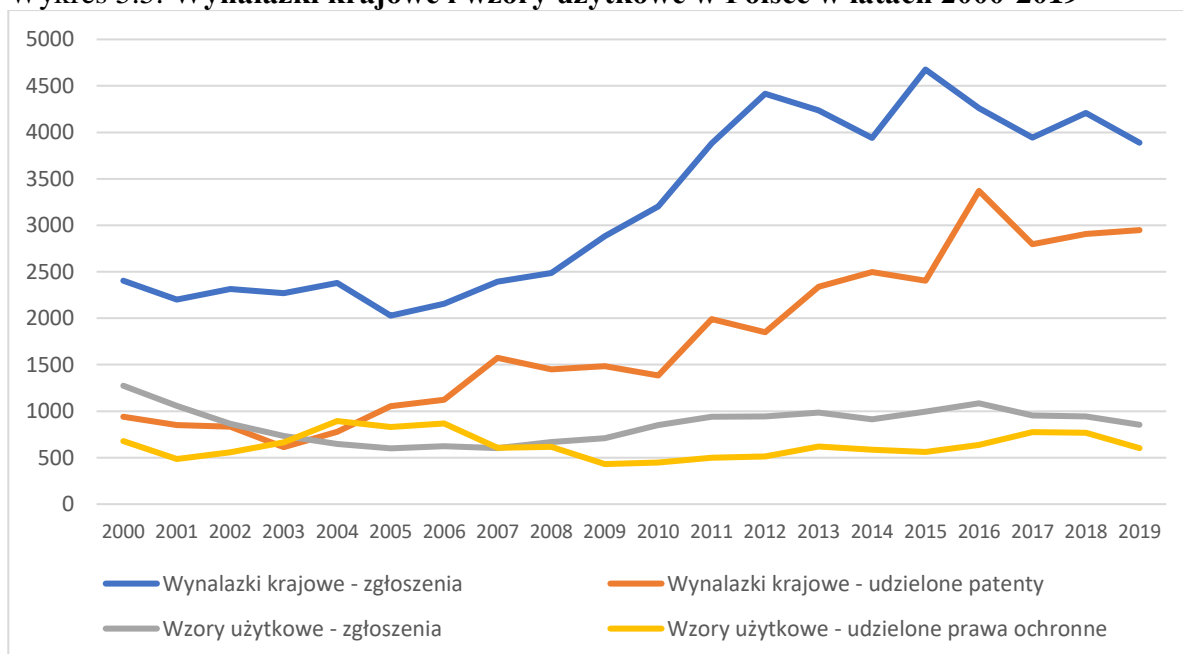
4) Wynalazki krajowe i wzory użytkowe

W innowacyjnej gospodarce niezwykle ważne jest zapewnienie efektywnego systemu ochrony praw własności intelektualnej, w tym praw własności przemysłowej. Potwierdzają to dane statystyczne, które pokazują że już 50% światowego handlu związane jest bezpośrednio z własnością intelektualną, a jej ochrona ma istotny wpływ na wzrost dobrobytu każdego państwa.

Zgodnie z ustawą³⁶² na wynalazki, które są nowe (nie są częścią stanu techniki), posiadają poziom wynalazczy (nie wynikają dla wynalazcy w sposób oczywisty ze stanu techniki) i nadają się do przemysłowego stosowania udzielane są patenty– bez względu na dziedzinę techniki. Natomiast wzór użytkowy to nowe i nadające się do przemysłowego zastosowania rozwiązanie o charakterze użytkowym, dotyczące kształtu lub budowy przedmiotu o trwałej postaci albo przedmiotu składającego się ze związanych ze sobą funkcjonalnie części o trwałej postaci.

Na wykresie 5.5 przedstawiono dane dotyczące liczby zgłaszanych wynalazków krajowych, liczby zgłaszanych wzorów użytkowych, liczby udzielonych patentów i praw ochronnych w Polsce w latach 2000-2019.

Wykres 5.5. Wynalazki krajowe i wzory użytkowe w Polsce w latach 2000-2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS za lata 2000-2019.

³⁶² Ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. Prawo własności przemysłowej, (Dz. U. 2001 Nr 49 poz. 508, z póź. zm.).

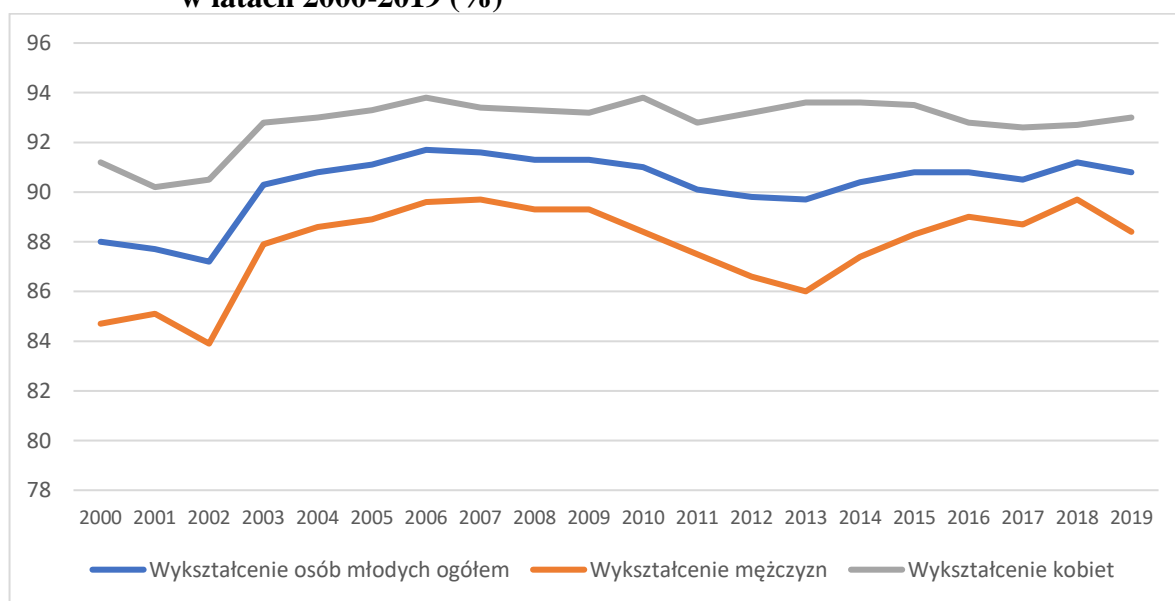
Na podstawie danych na wykresie 5.5 możemy wywnioskować, że od zgłoszenia wynalazku, czy wzoru użytkowego do czasu udzielenia patentu lub prawa ochronnego mija około roku czasu.

Pomimo to, że wśród podmiotów zgłaszających wynalazki i wzory użytkowe dominowały podmioty sektora gospodarki, liderami pod względem liczby dokonanych zgłoszeń w 2019 roku były uczelnie: Politechnika Lubelska (135 zgłoszeń), Politechnika Wrocławska (106 zgłoszeń) i Politechnika Śląska (103 zgłoszenia). W sumie sektor nauki, a więc szkoły wyższe wraz z instytutami badawczymi i jednostkami naukowymi PAN, zgłosił 1 851 wynalazków i wzorów użytkowych, tj. 39% ogólnej liczby zgłoszeń.³⁶³ Podmioty sektora gospodarki, które w 2019 roku zgłaszały w UPRP wynalazki i wzory użytkowe, to w przeważającej części małe i średnie przedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż 250 osób. Tym samym od największych firm wpłynęło w tym okresie do Urzędu niespełna 12% zgłoszeń tzw. sektora gospodarki.

5) Poziom wykształcenia

Postęp techniczny sprawia, że charakter pracy zmienia się w coraz szybszym tempie. Zmiany te wywołują konsekwencje zarówno dla pracodawców wprowadzających nowe technologie, jak i dla pracowników, którzy muszą dostosowywać się do nowych wymagań w miejscu pracy. Pracownicy, których zadania i zawody są zastępowane przez technologię, stoją wobec konieczności przekwalifikowania. Natomiast rozwijająca się błyskawicznie technologia zmienia życie pracowników wymuszając na nich podnoszenie swoich kompetencji. Dlatego też współcześnie na rynku pracy wykształcenie nie jest uważane za najważniejsze i coraz więcej osób twierdzi, że liczy się zawodowe doświadczenie i umiejętności. Z informacji zgromadzonych przez GUS wynika, że z roku na rok spada liczba osób wybierających się na studia. Dziś bowiem dyplom nie gwarantuje już dobrej pracy. Zdarza się, że absolwenci szkół wyższych, mający nie tylko wykształcenie, lecz także doświadczenie (praktyki, staże) nie są w stanie znaleźć pracy odpowiadającej ich wymaganiom.

Wykres 5.6. **Udział osób w wieku 20-24 lata posiadających wykształcenie w Polsce w latach 2000-2019 (%)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS za lata 2000-2019.

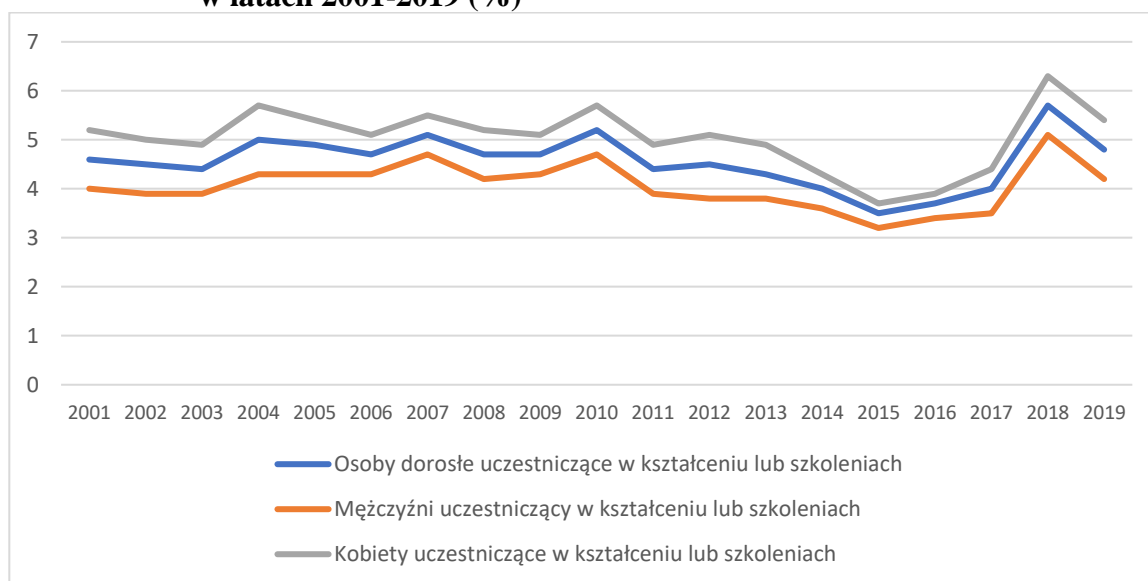
³⁶³ Raport roczny 2019, Urząd Patentowy RP, Warszawa 2020. https://uprp.gov.pl/sites/default/files/inline-files/Raport%20roczny%202019_1.pdf

Na wykresie 5.6 przedstawiono dane dotyczące udziału osób w wieku 20-24 lata, posiadających wykształcenie co najmniej zasadnicze zawodowe, w ludności ogółem w tej samej grupie wiekowej w Polsce w latach 2000-2019. Z danych tych wynika, że większy jest wskaźnik kobiet posiadających wykształcenie poświadczone dokumentem, czyli wiedzę zdobytą w oficjalnym systemie nauczania.

Rozwój pracowniczy ma znaczenie w przedsiębiorstwie. Z nim wiąże się podnoszenie kwalifikacji i kompetencji. Prezes lub właściciel firmy w dzisiejszych czasach nie tyle mogą, co muszą, dbać o swoich podwładnych. Jeśli to robią, odniosą wymierne korzyści – nie tylko dla siebie, ale i dla zespołu.

Na wykresie 5.6 przedstawiono dane dotyczące udziału osób w wieku 25-64 lata uczących się lub doksztalających w ludności ogółem w tej samej grupie wiekowej w Polsce w latach 2001-2019.

Wykres 5.7. Udział osób dorosłych uczących się lub doksztalających w Polsce w latach 2001-2019 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS za lata 2001-2019.

Celem wzmocnienia kompetencji i konkurencyjności przedsiębiorstw prowadzących działalność na terenie Polski powstała Platforma Przemysłu Przyszłości. Jej podstawowym celem jest doprowadzenie krajowego przemysłu do poziomu określanego jako przemysł 4.0. Czyli wsparcie transformacji cyfrowej przedsiębiorstw w obszarach procesów, produktów i modeli biznesowych, wykorzystujących najnowsze osiągnięcia z dziedziny automatyzacji, sztucznej inteligencji, technologii teleinformatycznych oraz komunikacji między maszynami oraz komunikacji między człowiekiem a maszynami, z uwzględnieniem odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa tych rozwiązań.

Jednym z kluczowych działań Platformy jest również wzmocnienie kompetencji kadr dla przemysłu przyszłości. Są to programy szkoleń i nowatorskich sposobów demonstrowania rozwiązań. Tworzone są mechanizmy współdziałania, dzielenia się wiedzą oraz budowania zaufania w relacjach między podmiotami rynkowymi zaangażowanymi w proces transformacji cyfrowej. Podejmowane działania mają angażować przedsiębiorstwa do sieciowej współpracy i współtworzenia nowych wartości. Istotne jest także budowanie świadomości kadry menedżerskiej na temat potrzeby wprowadzania daleko idących zmian.

5.3. Analiza otoczenia technicznego w gospodarce i jego wpływu na płynność finansową przedsiębiorstw

W niniejszym podrozdziale zostanie podjęta próba ustalenia, czy na zmiany płynności finansowej przedsiębiorstw wpływa otoczenie techniczne.

W celu weryfikacji funkcji szczegółowej analizującej otoczenie techniczne jako wymiaru wpływającego na płynności finansową przedsiębiorstw oraz jej analizy dokonano fragmentacji na części:

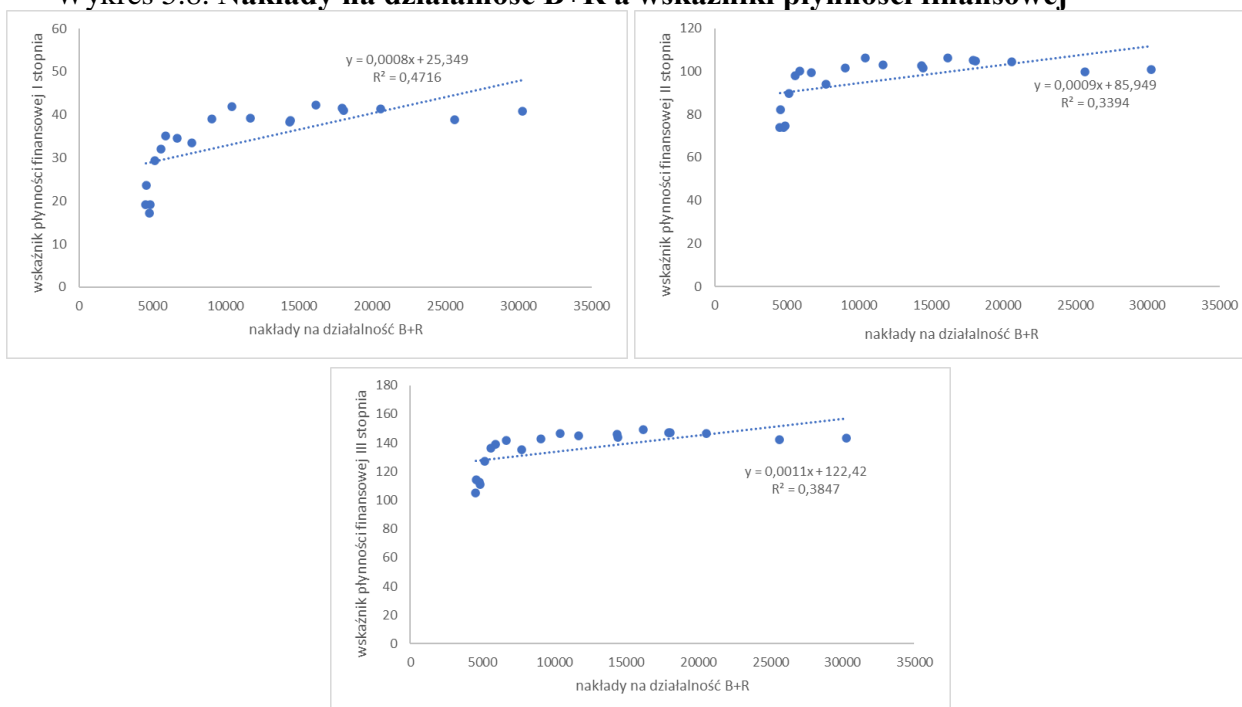
- 1) Nakłady na działalność badawczą i rozwojową a płynność finansowa przedsiębiorstw;
- 2) Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach a płynność finansowa przedsiębiorstw;
- 3) Nakłady inwestycyjne a płynność finansowa przedsiębiorstw;
- 4) Wynalazki krajowe a płynność finansowa przedsiębiorstw;
- 5) Poziom wykształcenia a płynność finansowa przedsiębiorstw.

W celu pogłębienia badań wykorzystane zostały metody statystyczne, zmierzające do wykrycia zależności przyczynowo-skutkowych pomiędzy wielkościami poddanymi analizie. Zastosowano współczynnik korelacji liniowej K. Pearsona służący do wykrycia i oceny zależności liniowych oraz liniowy model regresji. Celem określenia w jakim stopniu oszacowane funkcje regresji wyjaśniają zmienność wyliczone zostały współczynniki determinacji (R^2).

5.3.1. Nakłady na działalność badawczą i rozwojową a płynność finansowa przedsiębiorstw

Analiza związku między wartością nakładów na działalność B+R a płynnością finansową przedsiębiorstw będzie dwuetapowa. W pierwszej kolejności zależność między zmiennymi zostanie przedstawiona graficznie (na wykresach punktowych). W drugim etapie zbadana zostanie korelacja między parametrami.

Wykres 5.8. Nakłady na działalność B+R a wskaźniki płynności finansowej



Źródło: opracowanie własne.

Na wykresie 5.8 poszczególne punkty określają wartość nakładów na działalność badawczą i rozwojową przy danym poziomie wskaźnika płynności finansowej (I, II i III stopnia).

Analizując wykresy cząstkowe wykresu 5.6, można stwierdzić, że wyraźnie widoczny jest zbliżony przebieg punktów oraz funkcje regresji liniowej mają dodatni współczynnik kierunkowy. Oznacza to, że w przypadku wartości nakładów na działalność B+R występuje proporcjonalny związek względem wskaźników płynności finansowej I, II oraz III stopnia.

Celem określenia w jakim stopniu oszacowane funkcje regresji wyjaśniają zmienność wyliczone zostały współczynniki determinacji (R^2), które wskazują na przeciętne dopasowanie zmiennych. Współczynnik determinacji na poziomie 0,34-0,47 dla wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia oznacza, że między 30 a 50 proc. zmienności płynności finansowej zostało wyjaśnione zmianami wartości nakładów na działalność B+R.

Tabela 5.4. Współczynnik korelacji wartości nakładów na działalność B+R przy różnych wskaźnikach płynności finansowej w latach 2000-2019

Parametr	Współczynnik korelacji		
	wskaźnik płynności finansowej I stopnia	wskaźnik płynności finansowej II stopnia	wskaźnik płynności finansowej III stopnia
nakłady na działalność B+R	0,69	0,58	0,62

Zródło: opracowanie własne.

W tabeli 5.4 przedstawiono współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami, czyli wartością nakładów na działalność B+R a trzema wskaźnikami płynności finansowej. Wykorzystując skalę przyjętą w analizie statystycznej można stwierdzić, że w przypadku wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia występuje wysoka korelacja między parametrami ($0,5 \leq r_{xy} < 0,7$). Siła związku korelacyjnego pomiędzy wartością nakładów na działalność B+R a wskaźnikami płynności finansowej jest silnie dodatnia w odniesieniu do wskaźników płynności każdego stopnia. Najsilniejszą korelację zaobserwowano dla wskaźnika płynności finansowej I stopnia, czyli wskaźnika natychmiastowej płynności (środków finansowych). Wzrostowi nakładów na działalność B+R odpowiada wzrost wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia.

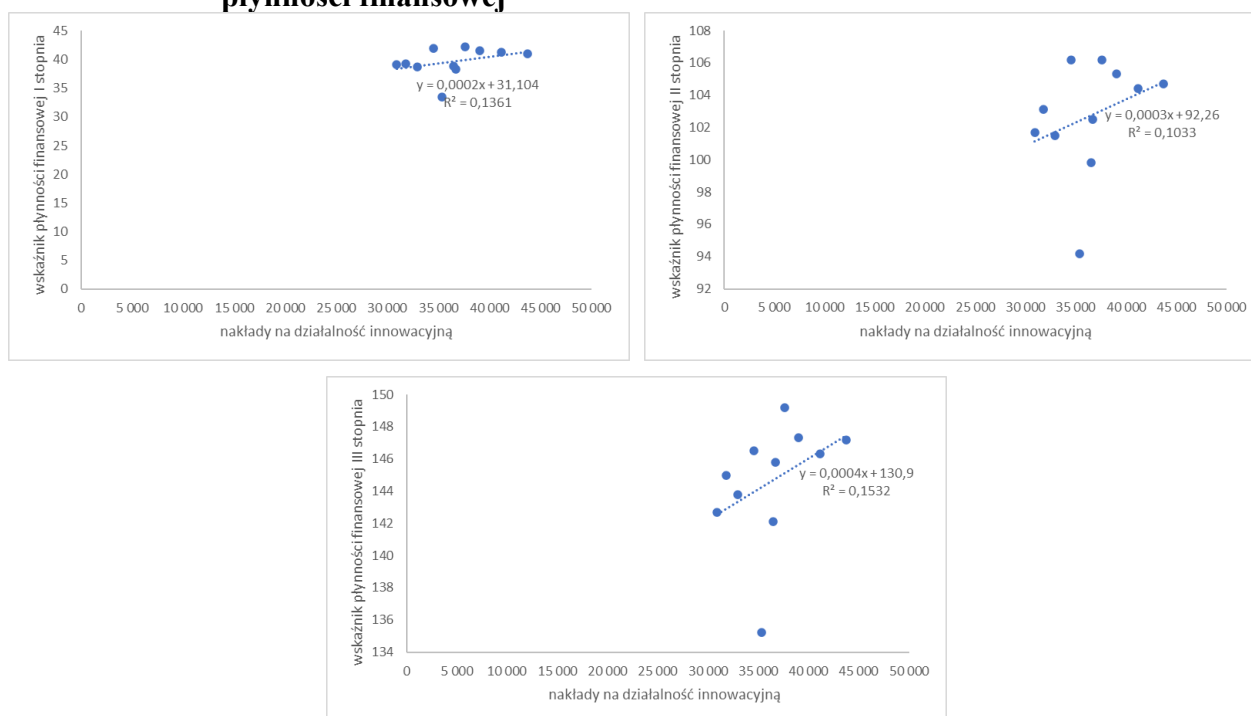
Uwzględniając podział przedsiębiorstw według sekcji PKD, najsilniejsza korelacja wraz z wysokim dopasowaniem zmiennych pomiędzy nakładami na działalność badawczą i rozwojową a trzema wskaźnikami płynności finansowej występuje w odniesieniu do transportu i gospodarki magazynowej (75%). Natomiast najsłabsza korelacja pomiędzy parametrami oraz niskie dopasowanie zmiennych występuje w przemyśle (5%).

5.3.2. Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach a płynność finansowa przedsiębiorstw

Analiza związku między wielkością nakładów na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach a płynnością finansową przedsiębiorstw będzie dwuetapowa. W pierwszej kolejności zależność między zmiennymi zostanie przedstawiona graficznie (na wykresach punktowych). W drugim etapie zbadana zostanie korelacja między parametrami.

Na wykresie 5.9, analizując wykresy cząstkowe, można stwierdzić, że wyraźnie widoczny jest zbliżony przebieg punktów oraz funkcje regresji liniowej mają dodatni współczynnik kierunkowy. Oznacza to, że w przypadku wielkości nakładów na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach występuje dodatni związek względem wskaźników płynności finansowej I, II oraz III stopnia.

Wykres 5.9. Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach a wskaźniki płynności finansowej



Źródło: opracowanie własne.

Celem określenia w jakim stopniu oszacowane funkcje regresji wyjaśniają zmienność wyliczone zostały współczynniki determinacji (R^2), które wskazują na słabe dopasowanie zmiennych. Współczynnik determinacji na poziomie 0,10-0,15 dla wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia oznacza, że 10-15 proc. zmienności płynności finansowej zostało wyjaśnione zmianami wielkości nakładów na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach.

Tabela 5.5. Współczynnik korelacji wielkości nakładów na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach przy różnych wskaźnikach płynności finansowej w latach 2000-2019

Parametr	Współczynnik korelacji		
	wskaźnik płynności finansowej I stopnia	wskaźnik płynności finansowej II stopnia	wskaźnik płynności finansowej III stopnia
wielkość nakładów na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach	0,37	0,32	0,39

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 5.5 przedstawiono współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami, czyli wielkością nakładów na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach a trzema wskaźnikami płynności finansowej. Wykorzystując skalę przyjętą w analizie statystycznej można stwierdzić, że w przypadku wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia występuje przeciętna korelacja między parametrami ($0,3 \leq r_{xy} < 0,5$). Siła związku korelacyjnego pomiędzy wielkością nakładów na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach a wskaźnikami płynności finansowej jest przeciętna dodatnia w odniesieniu do wskaźników płynności każdego stopnia. Najsilniejszą korelację zaobserwowano dla wskaźnika płynności finansowej III stopnia, czyli wskaźnika bieżącej płynności finansowej. Wzrostowi nakładów

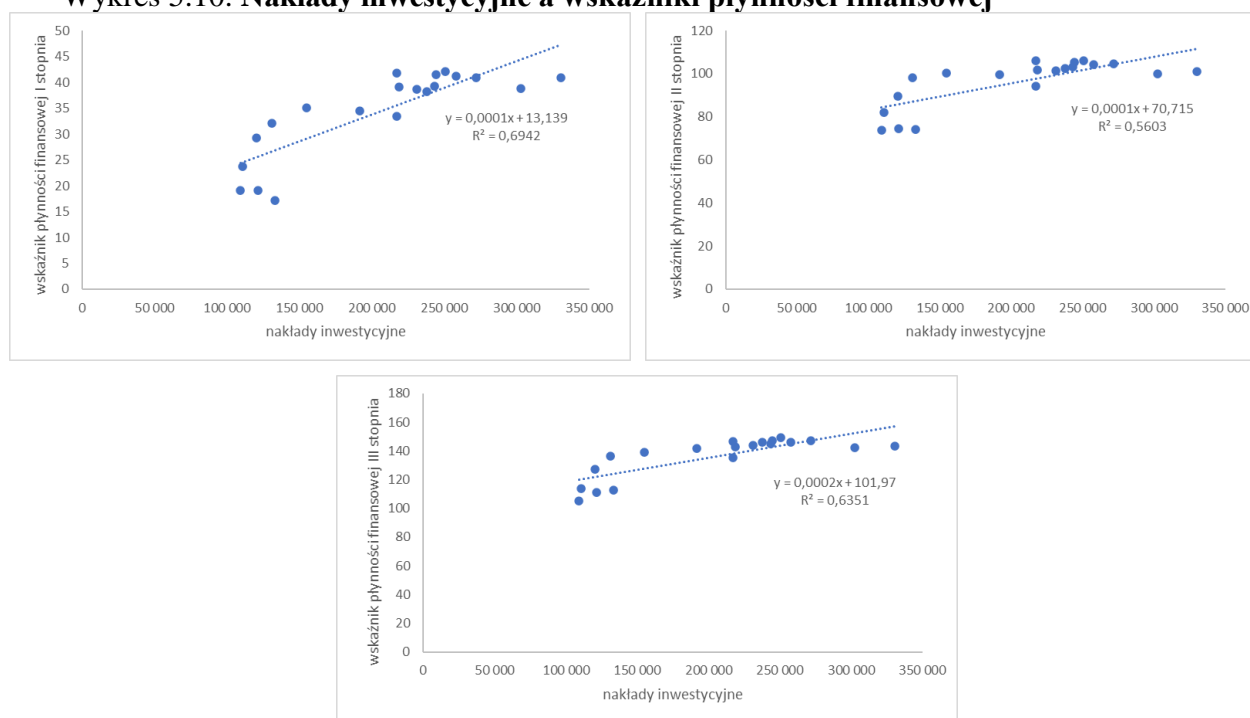
na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach odpowiada wzrost wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia.

Uwzględniając podział przedsiębiorstw według sekcji PKD, najsilniejsza korelacja wraz z wysokim dopasowaniem zmiennych pomiędzy nakładami na działalność innowacyjną a trzema wskaźnikami płynności finansowej występuje w odniesieniu do transportu i gospodarki magazynowej (70%) oraz przemysłu (60%). Natomiast najslabsza korelacja pomiędzy parametrami oraz niskie dopasowanie zmiennych występuje w budownictwie (10%).

5.3.3. Nakłady inwestycyjne a płynność finansowa przedsiębiorstw

Analiza związku między wielkością nakładów inwestycyjnych a płynnością finansową przedsiębiorstw będzie dwuetapowa. W pierwszej kolejności zależność między zmiennymi zostanie przedstawiona graficznie (na wykresach punktowych). W drugim etapie zbadana zostanie korelacja między parametrami.

Wykres 5.10. Nakłady inwestycyjne a wskaźniki płynności finansowej



Źródło: opracowanie własne.

Na wykresie 5.10 zobrazowano wielkości nakładów inwestycyjnych przy danym poziomie wskaźnika płynności finansowej I, II i III stopnia. Analizując wykresy cząstkowe, można stwierdzić, że wyraźnie widoczny jest zbliżony przebieg punktów oraz funkcje regresji liniowej mają dodatni współczynnik kierunkowy. Oznacza to, że w przypadku wielkości nakładów inwestycyjnych występuje dodatni związek względem wskaźników płynności finansowej I, II oraz III stopnia.

Celem określenia w jakim stopniu oszacowane funkcje regresji wyjaśniają zmienność wyliczone zostały współczynniki determinacji (R^2), które wskazują na silne dopasowanie zmiennych. Współczynniki determinacji na poziomie 0,56-0,69 dla wskaźników płynności finansowej oznaczają, że do 70 proc. zmienności płynności finansowej zostało wyjaśnione zmianami wielkości nakładów inwestycyjnych.

Tabela 5.6. **Współczynnik korelacji wielkości nakładów inwestycyjnych przy różnych wskaźnikach płynności finansowej w latach 2000-2019**

Parametr	Współczynnik korelacji		
	wskaźnik płynności finansowej I stopnia	wskaźnik płynności finansowej II stopnia	wskaźnik płynności finansowej III stopnia
wielkość nakładów inwestycyjnych	0,83	0,75	0,80

Zródło: opracowanie własne.

W tabeli 5.6 przedstawiono współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami, czyli wielkością nakładów inwestycyjnych a trzema wskaźnikami płynności finansowej. Zgodnie ze skalą przyjętą w analizie statystycznej można stwierdzić, że w przypadku wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia występuje bardzo wysoka korelacja między parametrami ($0,7 \leq r_{xy} < 0,9$). Siła związku korelacyjnego pomiędzy wielkością nakładów inwestycyjnych a poszczególnymi wskaźnikami płynności finansowej jest silnie dodatnia w odniesieniu do wskaźników płynności każdego stopnia. Najsilniejszą korelację zaobserwowano dla wskaźnika płynności finansowej I stopnia, czyli wskaźnika natychmiastowej płynności (środków finansowych). Wzrostowi nakładów inwestycyjnych odpowiada wzrost wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia.

Uwzględniając podział przedsiębiorstw według sekcji PKD, najsilniejsza korelacja wraz z wysokim dopasowaniem zmiennych pomiędzy nakładami inwestycyjnymi a trzema wskaźnikami płynności finansowej występuje w odniesieniu do transportu i gospodarki magazynowej (90%) oraz przemysłu (50%). Natomiast najsłabsza korelacja pomiędzy parametrami oraz niskie dopasowanie zmiennych występuje w budownictwie (5%).

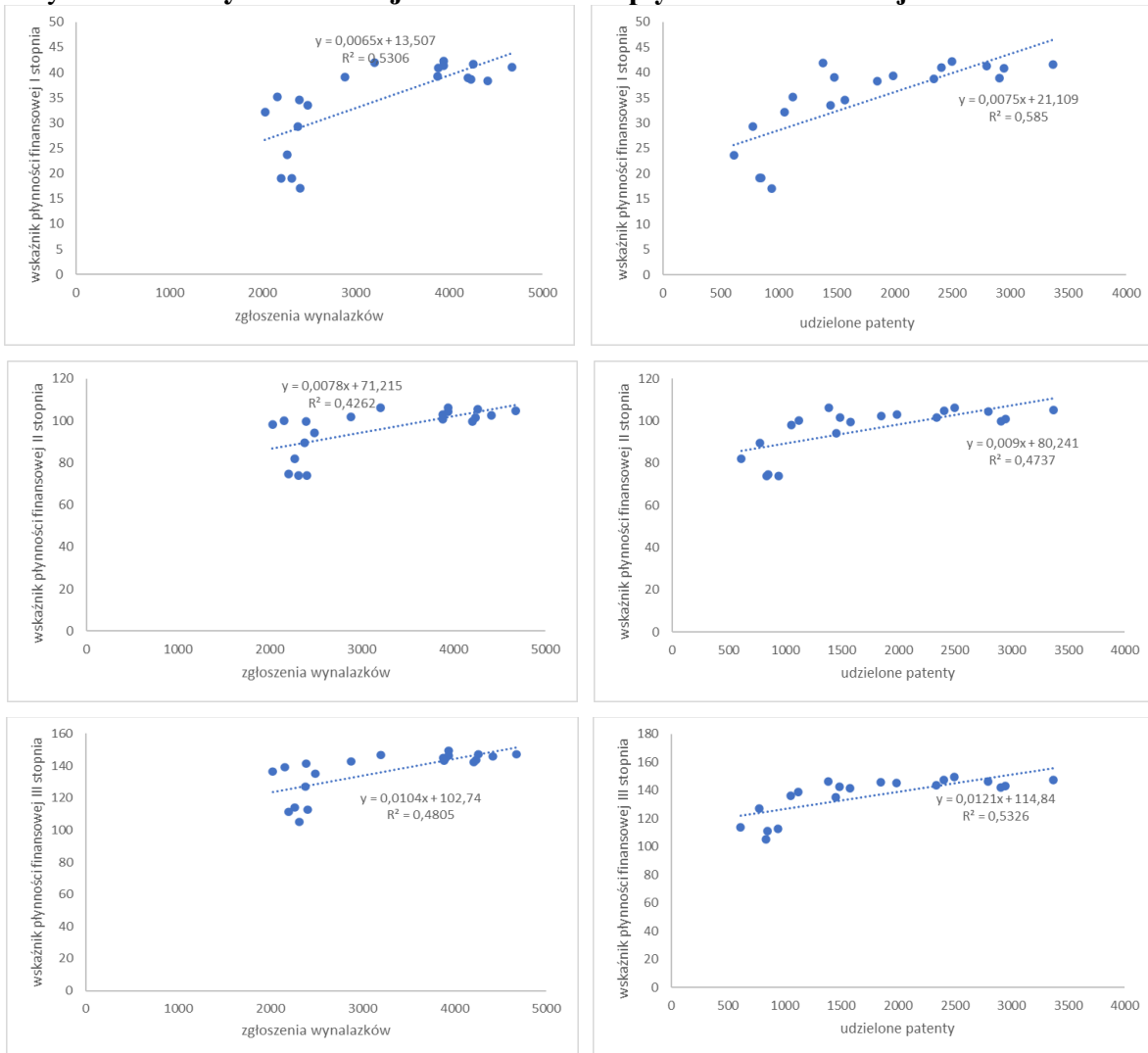
5.3.4. Wynalazki krajowe a płynność finansowa przedsiębiorstw

Analiza związku między liczbą wynalazków krajowych a płynnością finansową przedsiębiorstw będzie dwuetapowa. W pierwszej kolejności zależność między zmiennymi zostanie przedstawiona graficznie (na wykresach punktowych). W drugim etapie zbadana zostanie korelacja między parametrami.

Na wykresie 5.11 zobrazowano liczbę zgłaszanych wynalazków i udzielonych patentów przy danym poziomie wskaźnika płynności finansowej I, II i III stopnia. Analizując wykresy cząstkowe, można stwierdzić, że wyraźnie widoczny jest zbliżony przebieg punktów oraz funkcje regresji liniowej mają dodatni współczynnik kierunkowy. Oznacza to, że w przypadku liczby wynalazków (zgłoszeń i patentów) występuje dodatni związek względem wskaźników płynności finansowej I, II oraz III stopnia.

Celem określenia w jakim stopniu oszacowane funkcje regresji wyjaśniają zmienność wyliczone zostały współczynniki determinacji (R^2), które wskazują na silne dopasowanie zmiennych. Współczynniki determinacji na poziomie 0,43-0,58 dla wskaźników płynności finansowej oznaczają, że około 50 proc. zmienności płynności finansowej zostało wyjaśnione zmianami liczby wynalazków krajowych.

Wykres 5.11. Wynalazki krajowe a wskaźniki płynności finansowej



Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5.7. Współczynnik korelacji liczby wynalazków przy różnych wskaźnikach płynności finansowej w latach 2000-2019

Parametr	Współczynnik korelacji		
	wskaźnik płynności finansowej I stopnia	wskaźnik płynności finansowej II stopnia	wskaźnik płynności finansowej III stopnia
zgłoszenia wynalazków	0,73	0,65	0,69
udzielone patenty	0,76	0,69	0,73

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 5.7 przedstawiono współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami, czyli liczbą wynalazków a trzema wskaźnikami płynności finansowej. Wykorzystując skalę przyjętą w analizie statystycznej można stwierdzić, że w przypadku zgłaszanych wynalazków i udzielonych patentów oraz wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia występuje bardzo wysoka korelacja między parametrami. Siła związku korelacyjnego pomiędzy wynalazkami krajowymi a poszczególnymi wskaźnikami płynności finansowej jest silnie dodatnia w odniesieniu do wskaźników płynności każdego stopnia. Najsilniejszą korelację zaobserwowano dla wskaźnika płynności finansowej I stopnia, czyli wskaźnika

natychmiastowej płynności (środków finansowych). Wzrostowi liczby wynalazków odpowiada poprawa wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia.

Uwzględniając podział przedsiębiorstw według sekcji PKD, najsilniejsza korelacja wraz z wysokim dopasowaniem zmiennych pomiędzy zgłoszeniami wynalazków i udzielonymi patentami a trzema wskaźnikami płynności finansowej występuje w odniesieniu do transportu i gospodarki magazynowej (85%). Natomiast najslabsza korelacja pomiędzy parametrami oraz niskie dopasowanie zmiennych występuje w budownictwie (10%).

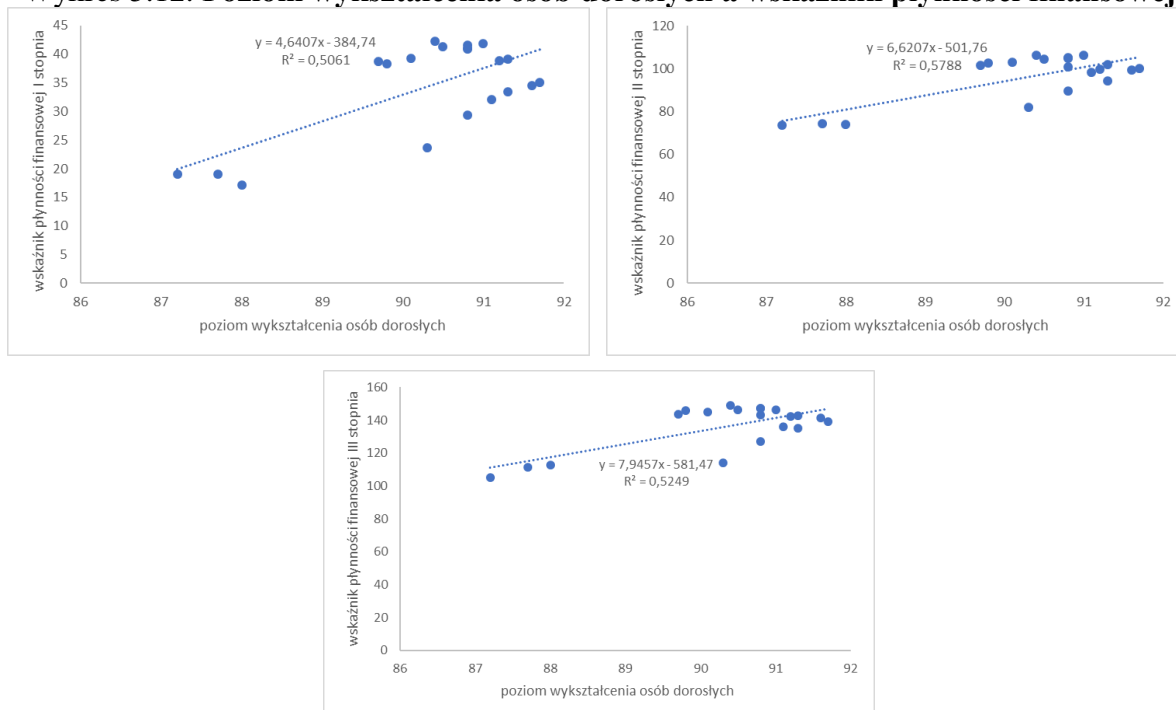
5.3.5. Poziom wykształcenia a płynność finansowa przedsiębiorstw

Analiza związku między poziomem wykształcenia a płynnością finansową przedsiębiorstw będzie dwuetapowa. W pierwszej kolejności zależność między zmiennymi zostanie przedstawiona graficznie (na wykresach punktowych). W drugim etapie zbadana zostanie korelacja między parametrami.

Na wykresie 5.12 zobrazowano poziom wykształcenia osób dorosłych przy danym poziomie wskaźnika płynności finansowej I, II i III stopnia. Analizując wykresy cząstkowe, można stwierdzić, że wyraźnie widoczny jest zbliżony przebieg punktów oraz funkcje regresji liniowej mają dodatni współczynnik kierunkowy. Oznacza to, że w przypadku poziomu wykształcenia osób dorosłych występuje dodatni związek względem wskaźników płynności finansowej I, II oraz III stopnia.

Celem określenia w jakim stopniu oszacowane funkcje regresji wyjaśniają zmienność wyliczone zostały współczynniki determinacji (R^2), które wskazują na silne dopasowanie zmiennych. Współczynniki determinacji na poziomie 0,51-0,58 dla wskaźników płynności finansowej oznaczają, że ponad 50 proc. zmienności płynności finansowej zostało wyjaśnione zmianami wielkości nakładów inwestycyjnych.

Wykres 5.12. Poziom wykształcenia osób dorosłych a wskaźniki płynności finansowej



Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5.8. **Współczynnik korelacji poziomu wykształcenia przy różnych wskaźnikach płynności finansowej w latach 2000-2019**

Parametr	Współczynnik korelacji		
	wskaźnik płynności finansowej I stopnia	wskaźnik płynności finansowej II stopnia	wskaźnik płynności finansowej III stopnia
Poziom wykształcenia	0,71	0,76	0,73

Zródło: opracowanie własne.

W tabeli 5.8 przedstawiono współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami, czyli poziomem wykształcenia osób dorosłych a trzema wskaźnikami płynności finansowej. Wykorzystując skalę przyjętą w analizie statystycznej można stwierdzić, że w przypadku zgłaszanych wynalazków i udzielonych patentów oraz wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia występuje bardzo wysoka korelacja między parametrami. Siła związku korelacyjnego pomiędzy poziomem wykształcenia a poszczególnymi wskaźnikami płynności finansowej jest silnie dodatnia w odniesieniu do wskaźników płynności każdego stopnia. Najsilniejszą korelację zaobserwowano dla wskaźnika płynności finansowej II stopnia, czyli wskaźnika szybkiej płynności. Wzrostowi poziomu wykształcenia odpowiada poprawa wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia.

Uwzględniając podział przedsiębiorstw według sekcji PKD, najsilniejsza korelacja wraz z wysokim dopasowaniem zmiennych pomiędzy poziomem wykształcenia a trzema wskaźnikami płynności finansowej występuje w odniesieniu do zakwaterowania i gastronomii (72%) oraz transportu i gospodarki magazynowej (50%). Natomiast najsłabsza korelacja pomiędzy parametrami oraz niskie dopasowanie zmiennych występuje w handlu i naprawie pojazdów samochodowych (15%).

5.4. Wnioski

Postęp jest nieodłącznym elementem rozwoju społeczeństwa, tym samym gospodarki kraju. Szczególnie wyraźnie jest to widoczne przez pryzmat kolejnych rewolucji przemysłowych, które stanowią kroki milowe w rozwoju naszej cywilizacji. W ciągu ostatnich kilkunastu lat powstała nowa gospodarka oparta na technologiach cyfrowych i informatycznych. Pojawił się nowy rodzaj działalności - e-biznes, gdzie dzięki internetowi wyeliminowano tradycyjne kanały dystrybucji i wykorzystuje się nowe kanały komunikacji między uczestnikami rynku. Tendencje światowe wskazują, że jest to kierunek przyszłościowy. Powszechne wyposażenie w komputery i dostęp do internetu są niezbędnymi warunkami rozwoju społeczeństwa. Wpływają także na procesy gospodarcze, wynik ekonomiczny i strukturę organizacyjną przedsiębiorstw.

W celu weryfikacji funkcji szczegółowej analizującej otoczenie techniczne gospodarki jako wymiaru wpływającego na płynności finansową przedsiębiorstw oraz jej analizy dokonano fragmentacji na części:

- 1) Nakłady na działalność badawczą i rozwojową;
- 2) Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach;
- 3) Nakłady inwestycyjne;
- 4) Wynalazki krajowe i wzory użytkowe;
- 5) Poziom wykształcenia.

W celu pogłębienia badań wykorzystane zostały metody statystyczne, zmierzające do wykrycia zależności przyczynowo-skutkowych pomiędzy wielkościami poddanymi analizie. Zastosowano współczynnik korelacji liniowej K. Pearsona służący do wykrycia i oceny zależności liniowych oraz liniowy model regresji, a także współczynnik determinacji (R^2) aby określić w jakim stopniu oszacowane funkcje regresji wyjaśniają zmienność.

W celu weryfikacji funkcji szczegółowej analizującej otoczenie techniczne gospodarki jako wymiaru wpływającego na płynności finansową przedsiębiorstw oraz jej analizy dokonano fragmentacji na części:

- 1) Nakłady na działalność badawczą i rozwojową a płynność finansowa przedsiębiorstw;
- 2) Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach a płynność finansowa przedsiębiorstw;
- 3) Nakłady inwestycyjne a płynność finansowa przedsiębiorstw;
- 4) Wynalazki krajowe a płynność finansowa przedsiębiorstw;
- 5) Poziom wykształcenia a płynność finansowa przedsiębiorstw.

Wyniki przeprowadzonych analiz statystycznych dotyczących wpływu otoczenia gospodarczego na płynność finansową przedsiębiorstw można podsumować w następujących punktach:

- 1) Nakłady na działalność badawczą i rozwojową a płynność finansowa przedsiębiorstw
 - funkcje regresji liniowej mają dodatni współczynnik kierunkowy;
 - współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami – występuje wysoka siła korelacji między parametrami;
 - współczynniki determinacji (R^2) wskazują na przeciętne dopasowanie zmiennych.
- 2) Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach a płynność finansowa przedsiębiorstw
 - funkcje regresji liniowej mają dodatni współczynnik kierunkowy;
 - współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami – występuje bardzo przeciętna siła korelacji między parametrami;
 - współczynniki determinacji (R^2) wskazują na słabe dopasowanie zmiennych.
- 3) Nakłady inwestycyjne a płynność finansowa przedsiębiorstw
 - funkcje regresji liniowej mają dodatni współczynnik kierunkowy;
 - współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami – występuje silna siła korelacji między parametrami;
 - współczynniki determinacji (R^2) wskazują na wysokie dopasowanie zmiennych.
- 4) Wynalazki krajowe a płynność finansowa przedsiębiorstw
 - funkcje regresji liniowej mają dodatni współczynnik kierunkowy;
 - współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami – występuje bardzo wysoka siła korelacji między parametrami;
 - współczynniki determinacji (R^2) wskazują na silne dopasowanie zmiennych.
- 5) Poziom wykształcenia a płynność finansowa przedsiębiorstw
 - funkcje regresji liniowej mają dodatni współczynnik kierunkowy;
 - współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami – występuje bardzo wysoka siła korelacji między parametrami;
 - współczynniki determinacji (R^2) wskazują na silne dopasowanie zmiennych.

Zaobserwowane zależności świadczą o tym, że nakłady inwestycyjne najsilniej są skorelowane (bardzo silna siła korelacji) ze wskaźnikami płynności finansowej (I, II i III stopnia), przy jednoczesnym wysokim dopasowaniu zmiennych. Słabsza, ale silna dodatnia, siła korelacji występuje w przypadku nakładów na działalność badawczą i rozwojową oraz zgłoszeniach wynalazków i udzielonych patentach, przy około 50 procentowym dopasowaniu zmiennych. Najsłabsza siła korelacji (przeciętna) występuje w odniesieniu do nakładów na działalność innowacyjną, dla których dopasowanie zmiennych jest słabe.

Uwzględniając podział przedsiębiorstw według sekcji PKD, najsilniejsza korelacja wraz z wysokim dopasowaniem zmiennych pomiędzy nakładami na działalność badawczą i rozwojową, nakładami na działalność innowacyjną, nakładami inwestycyjnymi oraz zgłoszeniami wynalazków i udzielonymi patentami a trzema wskaźnikami płynności finan-

sowej występuje w odniesieniu do transportu i gospodarki magazynowej (80-90%). Natomiast najslabsza korelacja pomiędzy parametrami oraz niskie dopasowanie zmiennych występuje w budownictwie (5-10%).

Z analizy danych statystycznych, można ustalić, że pomiędzy większością czynników otoczenia technicznego gospodarki a wskaźnikami płynności finansowej I, II i III stopnia występuje silna zależność (siła) korelacyjna i w przeważającej części danych występuje silne dopasowanie zmiennych. Daje to podstawy stwierdzić, że weryfikacja funkcji szczegółowej analizującej otoczenie techniczne gospodarki jako wymiaru wpływającego na płynności finansową przedsiębiorstw przebiegła pomyślnie.

Rozdział 6.

Instytucje nieformalne a płynność finansowa przedsiębiorstw

6.1. Pojęcie instytucji nieformalnych

Instytucje w publikacjach D. C. Northa³⁶⁴ porównywane są do obowiązujących w drużynie sportowej reguł gry, które określają sposób zachowania poszczególnych graczy. Tym samym instytucje rozumiane są jako zasady kształtujące ludzkie interakcje, które możemy podzielić na formalne i nieformalne.

Instytucje formalne kojarzone są z określonymi ramami prawnymi, przepisami prawnymi, ale także standardami społecznymi, zachowaniami jednostek naśladujących zachowania danej społeczności.³⁶⁵

Instytucje nieformalne są stosunkowo słabo poznanym składnikiem układu instytucjonalnego. Trudno dookreślić w pełni ich istotę, brak jest obiektywnych metod ich pomiaru.³⁶⁶ Instytucje nieformalne nie mogą być tak precyzyjnie określone jak formalne. Są swego rodzaju rozszerzeniem zasad, które ułatwiają rozwiązanie niezliczonych problemów w pełni nieobjętych działaniem instytucji formalnych. Normy nieformalne w konsekwencji mają samoistną zdolność do długookresowego istnienia³⁶⁷. Tworzą samopodtrzymujący się system wspólnych przekonań o regułach gry³⁶⁸. Pozwalają ludziom podejmować codzienne działania bez konieczności ciągłego myślenia w każdym przypadku. Rutyna, zwyczaje, tradycja są kategoriami, których używa się do określenia charakteru tych nieformalnych ograniczeń. Mają one charakter niepisany, funkcjonują w społeczeństwie za pośrednictwem ustnego bądź niewerbalnego przekazu.

Instytucje nieformalne tworzą się spontanicznie, nie są elementem systemu prawnego, nie są tworzone i egzekwowane przez państwo. Instytucje nieformalne powstają i pozostają w sferze prywatnej.³⁶⁹ Instytucje pełnią ważną rolę w życiu społecznym. Umożliwiają osiągnięcie ładu społecznego, porządkują interakcje międzyludzkie, kształtują zaufanie do innych ludzi i organizacji. Zaspokajają potrzeby bezpieczeństwa, integracji społecznej.

³⁶⁴ D. C. North, *Institutions, Institutional Change ...*, op. cit., p. 74.

³⁶⁵ E. Marcinkowska, *Institutional approach in the assessment of competitiveness of the offshoring service locations in Poland*, „Optimum. Studia ekonomiczne” 2017, nr 5 (89), s. 212.

³⁶⁶ E. Gruszewska, *Instytucje nieformalne w Polsce. Krajobraz po transformacji*, (w:) *Współczesne problemy ekonomiczne. Wybrane zagadnienia teoretyczne a praktyka gospodarcza*, red. U. Zagóra-Jonszta, K. Nagel, „Studia ekonomiczne” Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2013, s. 205.

³⁶⁷ P. J. Boettke, Ch. J. Coyne, P. T. Leeson, *Institutional Stickiness and the New Development Economics*, „American Journal of Economics & Sociology”, 2008, Vol. 67, Issue 2, p. 338.

³⁶⁸ M. Aoki, *Toward a Comparative Institutional Analysis*, The Massachusetts Institute of Technology Press, Cambridge, London 2001, p. 10.

³⁶⁹ C. R. Williamson, C. B. Kerekes, *Securing private property: formal versus informal institutions*, „Journal of Law and Economics” 2011, vol. 54, no. 3, s. 544.

Umożliwiają osiągnięcie ciągłości międzypokoleniowej, wyznaczają bowiem utarte wzorce, sprawdzone, przynoszące największe korzyści z ich zastosowania.³⁷⁰

Według D. C. Northa³⁷¹ niepisane zasady tworzone są poza oficjalnym kanałem, to dziedzictwo i reguły zawarte w zwyczajach, konwencjach społecznych, kodeksach postępowań, tradycjach. Zmiany niepisanych zasad dokonują się powoli w drodze długotrwałej, stopniowej ewolucji.

Sposób zachowania graczy uzależniony jest nie tylko od formalnych zasad oraz siły oddziaływania nieformalnych norm, ale również od efektywności ich egzekwowania. To właśnie zabezpieczenie przestrzegania zasad, norm i innych reguł zwiększa szanse dostosowywania się do wymienionych elementów. Instytucje formalne i nieformalne oraz ich egzekwowanie tworzą tak zwaną macierz instytucjonalną³⁷².

Według G. Helmke i S. Levitsky³⁷³ niepisane normy są silnie zakorzenione w mentalności ludzi, dużo bardziej niż formalne składniki otoczenia instytucjonalnego. Działanie ludzi jest efektem w pierwszej kolejności ich wewnętrznego systemu wartości i norm, a w następnej dopiero instytucji formalnych. A. Tkacz³⁷⁴ podaje, że analiza instytucji nieformalnych jest trudniejsza niż instytucji formalnych, ze względu na ich niepisany charakter i pozaprawny system egzekwowania. W przypadku instytucji nieformalnych kontrolerami ich stosowania jest grupa czy społeczeństwo, do których należy dana jednostka. Karą za odstępstwo od powszechnie akceptowanych reguł staje się marginalizacja, ostracyzm, a nawet przemoc. Również dana jednostka może zastosować sankcje wobec siebie, gdy dane zachowanie oceni negatywnie („wyrzuty sumienia”), z powodu postępowania niezgodnego z wewnętrznym kodeksem etycznym.

Instytucje nieformalne wykorzystują uwarunkowania kulturowe, normy, konwenanse, i obyczaje, które nie są osadzone w systemie prawnym, ale w społecznych zwyczajach. Instytucje nieformalne związane z tradycjami, zwyczajami, normami i religiami są najstarszymi i tym samym najtrudniejszymi do zmiany. O. Williamson³⁷⁵ sugeruje, że w ich przypadku zmiana może zająć setki, jeżeli nie tysiące lat.

C. Dobler³⁷⁶ podaje, że instytucje nieformalne stoją u podstaw formalnych rozwiązań, ponieważ to one decydują o podstawowych poglądach, przekonaniach i percepcji rzeczywistości. Żyjąc w określonym miejscu i czasie, przyswajamy cały zespół reguł postępowania, norm, nawyków, język znaków, tabu, rytuałów, również różnych „miękkich” zasad charakterystycznych w społeczeństwie. Stają się one własne i są w sposób automatyczny, w oparciu o przymus wewnętrzny, stosowane przy podejmowaniu decyzji. Normy, zasady działania, postępowania, myślenia odzwierciedlają wyznawane w danym społeczeństwie systemy wartości.

Według C. R. Williamsona³⁷⁷ instytucje nieformalne można nawet uznać za ważniejsze, gdyż mogą silniej niż formalne wpływać na działania ludzi. Niestety rola

³⁷⁰ E. Gruszewska, *Rola instytucji nieformalnych w kształtowaniu ładu instytucjonalnego*, (w:) *Instytucje w teorii i praktyce*, red. B. Borkowska, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2015, nr 405, s. 56-57.

³⁷¹ D. C. North, *Understanding the Process...*, op. cit., p. 51, 83.

³⁷² D. C. North, *Institutions, Institutional Change ...*, op. cit., p. 83.

³⁷³ G. Helmke, S. Levitsky, *Informal institutions and comparative politics: a research agenda*, „Perspectives on Politics”, 2004, Vol. 2, No. 4, s. 726–728.

³⁷⁴ A. Tkacz, *Zmiany instytucjonalne w gospodarce: doświadczenia ukraińskie i polskie*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, 2008, zeszyt 10, s. 333.

³⁷⁵ O. Williamson, *The new institutional economics: taking stock, looking ahead*, „Journal of Economic Literature” 2000, Vol. 38, p. 595–613.

³⁷⁶ C. Dobler, *The Impact of Formal and Informal Institutions on Per Capita Income*, „Hohenheimer Discussionbeiträge” 2009, No 319, p. 2-3.

³⁷⁷ C. R. Williamson, *‘Getting It Right’: Three Essays in International Development*, College of Business and Economics, West Virginia University, Division of Economics and Finance, Morgantown 2008, p. 26, 62;

instytucji nieformalnych jest niedoceniana. M. Fairbanks³⁷⁸ podaje, że niepisane zasady umocowane w kulturze mają znaczenie i mogą być barierą, która uniemożliwia działanie nowych reguł formalnych. Niektóre narody są gotowe na zmiany, a inne nie, i możliwe, że długo nie będą.

Gospodarce rynkowej sprzyja skłonność do podejmowania ryzyka, otwartość na nowe rozwiązania, zaufanie do innych ludzi (nie z bliskiego otoczenia). Jeśli otoczenie nieformalne jest sprzyjające (racjonalizm, ekspansywność jako wyznaczniki działań), „pasuje” do gospodarki wolnorynkowej i dobrze z nią koegzystuje, to istnieje szansa „włączenia kapitalistycznych wzorców, postaw i standardów działania w całość wzorców, postaw i standardów akceptowanych w danym społeczeństwie i przekształcenie go w spójny aksjologicznie i prakseologicznie organizm”³⁷⁹.

K. Tubielewicz³⁸⁰ uważa, że elementem otoczenia mającym wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw są czynniki o charakterze nieformalnym. Poprzez otoczenie instytucjonalne nieformalne rozumiemy zjawiska i procesy dotyczące ogółu ludzi pozostających ze sobą w różnych relacjach. Wyróżniamy dwa podstawowe segmenty otoczenia instytucjonalne nieformalne: otoczenie demograficzne i społeczno-kulturowe.

6.2. Czynniki kształtujące otoczenie instytucjonalne nieformalne

S. Ignatiuk³⁸¹ określa, że otoczenie instytucjonalne nieformalne definiowane jest jako zespół zmiennych na które składają się: poziom oświaty i wykształcenia, stan bezpieczeństwa obywateli, program opieki społecznej, wzorce konsumpcji, karier zawodowych, stosunek do pracy, sposób pojmowania ochrony środowiska naturalnego oraz roli państwa, czy też sposób spędzania wolnego czasu.

Wśród czynników nieformalnych instytucji wpływających na podejmowane decyzje wymienia się np.: zaufanie, sumienność, dotrzymywanie danego słowa, skłonność do przestrzegania postanowień umowy, normy etyczne, wzajemną pomoc, kooperację, sieć powiązań, dzielenie się informacjami³⁸². W grupie tej wyodrębnić można również: rolę kobiet i mężczyzn, stosunek do pracy, powszechność poglądów egalitarnych i elitarnych, skłonność do unikania niepewności, postrzeganie władzy, stopień indywidualizmu, stopień dominacji wartości męskich, orientację czasową³⁸³.

Jednakże instytucje nieformalne mogą być również postrzegane jako normy o negatywnej skojarzeniu, gdyż wśród niepisanych zasad przykładowo wyodrębnić można bowiem przyzwolenie społeczne na dyskryminację ze względu na płeć, wiek, przynależność etniczną, niepełnosprawność, czy status społeczny. Wszystkie wymienione elementy wpływać będą

http://wvuscholar.wvu.edu:8881//exlibris/dtl/d3_1/apache_media/L2V4bGlicmlzL2R0bC9kM18xL2FwYWN0ZV9tZWRpYS8xNDAwMw==.pdf

³⁷⁸ M. Fairbanks, *Zmiana mentalności narodu, czyli składniki budowania dobrobytu*, (w:) *Kultura ma znaczenie*, red. L. E. Harrison, S.P. Huntington, Zys i S-ka, Poznań 2003, s. 402.

³⁷⁹ M. Bucholc, *Ryzyko przeszczepu kultury gospodarczej*, (w:) *Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej*, red. J. Kochanowicz, S. Mandes, M. Marody, ISP, Warszawa 2007, s. 60.

³⁸⁰ Por. K. Tubielewicz, *Współczesne uwarunkowania funkcjonowania przedsiębiorstw*, „Research on Enterprise in Modern Economy – theory and practice”, 2012, No. 2, s. 36.

³⁸¹ Por. S. Ignatiuk, *Zarządzanie strategiczne w świetle teorii i praktyki*, WSE w Białymstoku, Białystok 2003, s. 120.

³⁸² M. E. Sokołowicz, *Rozwój terytorialny w świetle dorobku ekonomii instytucjonalnej. Przestrzeń – bliskość – instytucje*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2015, s. 70; D. C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Political Economy of Institutions and Decisions*, Cambridge University Press, Cambridge 1990, s. 8.

³⁸³ I. Ostoj, *Formalne i nieformalne instytucje rynku pracy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2012, s. 44, 51.

na decyzje podejmowane zarówno przez pracodawców, pracowników, osoby chętne do podjęcia zatrudnienia, jak i organizacje stojące na straży przestrzegania zasad.

Za D. C. Northem instytucje nieformalne będą obejmować:

- kulturę,
- wartości (system aksjologiczny),
- powszechnie akceptowane wzory zachowań,
- religię i wierzenia,
- zaufanie społeczne,
- „modele mentalne”, czyli dominujące w danym społeczeństwie czy w poszczególnych grupach podmiotów gospodarczych i politycznych sposoby myślenia i wnioskowania.

Natomiast R. Griffin³⁸⁴ wyróżnia wymiar społeczno-kulturowy makrootoczenia, który scharakteryzowany jest jako obyczaje, nawyki, wartości i cechy demograficzne społeczeństwa, w którym funkcjonuje organizacja.

M. Strużycki³⁸⁵ uważa, że w ramach otoczenia instytucjonalnego nieformalnego najistotniejsze czynniki są związane z demografią, a te na jakie należy zwrócić uwagę to:

- wzrost liczby ludności,
- zmiany struktury płci w krajach wysoko rozwiniętych,
- zjawisko pełzania wyżów demograficznych,
- zmiany kształtu piramid populacyjnych,
- starzejące się społeczeństwo.

Wraz z postępem cywilizacyjnym i wzrostem dobrobytu zwiększają się wymagania konsumentów i powstaje zapotrzebowanie na zaspokajanie potrzeb, które wcześniej nie uwidaczniały się (jako przykład może posłużyć agroturystyka, która powstała w społeczeństwach silnie zurbanizowanych).

L. Czarnecki³⁸⁶ zwraca uwagę na konieczność przedsiębiorcy bycia gotowym w dostosowywaniu modelu firmy do zmieniającego się rynku i wyzwań konkurencji. Brak wycucia zmian w społeczeństwie, kulturze, związane m.in. z przyśpieszeniem tempa życia doprowadziły do utraty dochodów przez wiele firm, np. Ford odrzucił produkcję modelu MiniMax, z czego skorzystał Chrysler Corporation (za sprawą Lee Iaccoca) stawiając na produkcję oszczędnych, małych modeli. Z firmy będącej w ogromnych kłopotach finansowych stał się ulubieńcem nowojorskiej giełdy; założyciele popularnej sieci kawiarni Starbucks zajmujący się sprzedażą wysokiej jakości ziaren kawy i sprzętu do jej zaparzania odrzucili propozycję Howarda Schultza, aby rozszerzyć ofertę o parzenie kawy i możliwość wypicia jej na miejscu. Rok po otwarciu swojej sieci, H. Schultz odkupił Starbucks od jego pierwotnych właścicieli, połączył obie firmy i rozpoczął międzynarodową ekspansję. Straty związane z brakiem wycucia zachodzących zmian poniosła także firma KODAK, która odrzuciła rewolucyjny prototyp aparatu cyfrowego Stevena J. Sassona na rzecz produkcji aparatów małoobrazkowych.

Tak więc instytucje nieformalne akceptowane przez obywateli są czynnikiem kluczowym z punktu widzenia skuteczności instytucji formalnych. Mogą jednak także utrudniać zmianę tych ostatnich, nawet wtedy, gdy zmiany takie są czynnikiem potencjalnie obniżającym koszty transakcyjne w gospodarce. Ogromnie ważne są również kultura, wartości i wzory zachowań pracowników, gdyż determinują one tempo przemian w ramach poszczególnych struktur organizacyjnych. Instytucje nieformalne, a zwłaszcza kultura, czy wzory zachowań, decydują o tym, jakie są koszty funkcjonowania przedsiębiorstw.

³⁸⁴ R. Griffin, *Podstawy zarządzania...*, op. cit., s. 77.

³⁸⁵ M. Strużycki, *Zarządzanie przedsiębiorstwem*, Diffin, Warszawa 2004, s. 60.

³⁸⁶ Por. L. Czarnecki, *Biznes po prostu...*, op. cit., s. 127-129.

Mając na uwadze poruszaną w pracy problematykę w dalszej części rozdziału skupiono się na szerszym omówieniu czynników kształtujących otoczenie instytucjonalne nieformalne. Do głównych czynników wymagających rozważenia przy analizie otoczenia wskazanych w tabelicy 2.1 (rozdział 2 pracy) należą:

- mobilność społeczeństwa,
- poziom zatrudnienia,
- poziom wykształcenia,
- poziom życia społeczeństwa (długość życia),
- postęp cywilizacyjny (styl życia społeczeństwa i zmiany w nim zachodzące),
- stopień dysproporcji społecznych,
- świadomość konsumencka,
- świadomość praw obywatelskich,
- aspekty kulturowe społeczeństwa (więzi rodzinne, religia, etyka, podejście do życia).

W celu analizy otoczenia instytucjonalnego nieformalnego jako wymiaru wpływającego na płynności finansową przedsiębiorstw wybrano wskaźniki jakimi są:

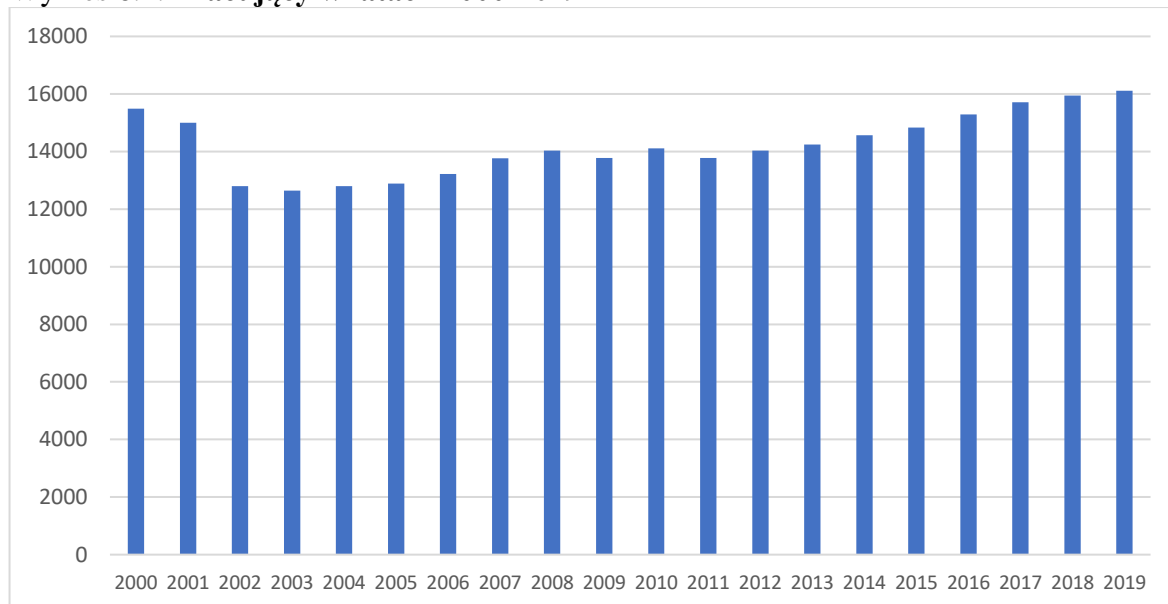
- 1) poziom zatrudnienia;
- 2) mobilność społeczeństwa;
- 3) struktura wiekowa społeczeństwa.

1) Poziom zatrudnienia

Zatrudnianie i zwalnianie, albo mówiąc w sposób bardziej delikatny, dostosowywanie rozmiarów siły roboczej, przybiera postać zatrudniania dodatkowych pracowników w okresach szczytowego popytu, a następnie zwalniania ich, kiedy popyt spada.³⁸⁷ Zatrudnienie określane jest jako liczba osób aktywnych zawodowo.

W tabeli 6.1 przedstawiono dane dotyczące liczby osób pracujących w Polsce w latach 2000-2019. Dane zawarte w tabeli zobrazowane zostały na wykresie 6.1.

Wykres 6.1. Pracujący w latach 2000-2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS za lata 2000-2019.

³⁸⁷ B. Hollins, *Zarządzanie usługami. Projektowanie i wdrażanie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009, s. 267.

Tabela 6.1. Pracujący w Polsce w latach 2000-2019

Rok	Pracujący w gospodarce narodowej (stan w końcu okresu) (w tys.)	Dynamika rok poprzedni=100
2000	15 488,8	
2001	14 995,6	97
2002	12 803,3	85
2003	12 640,7	99
2004	12 803,3	85
2005	12 890,7	101
2006	13 220,0	103
2007	13 771,1	104
2008	14 037,2	102
2009	13 782,3	98
2010	14 106,9	102
2011	13 782,3	98
2012	14 037,2	102
2013	14 244,3	101
2014	14 563,4	102
2015	14 829,8	102
2016	15 293,3	103
2017	15 710,8	103
2018	15 949,7	102
2019	16 117,1	101

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS za lata 2000-2019.

Zgodnie z danymi zawartymi w tabeli 6.1 można stwierdzić, że w latach 2000-2019 występują zmiany w liczbie pracujących w Polsce. Poziom z roku 2000 (po spadkach i wzrostach w poszczególnych latach) został osiągnięty i przekroczony dopiero w 2017 roku. W roku 2019 pracujących w gospodarce narodowej było 16 117,1 tysięcy osób, czyli o 628,3 tysięcy osób więcej niż w roku 2000.

Według raportu PARP rynek pracy z końca 2019 roku to obraz gospodarki w fazie wysokiej koniunktury. Niski poziom bezrobocia, wzrost aktywności zawodowej, zadowolenie z pracy i wzrost wynagrodzeń – to kluczowe obserwowane zjawiska. Ponadto wzrastające poczucie dopasowania posiadanego wykształcenia i kompetencji do wykonywanej pracy oraz stosunkowo wysoka ocena przydatności wiedzy i umiejętności wyniesionych z ukończonych szkół dopełniają obraz pozytywnych zmian na rynku pracy.³⁸⁸

Poziom zatrudnienia obrazowany jest przez wskaźnik określający, jaki odsetek ludności w wieku od 15. do 64. roku życia pracuje zawodowo. Mówi o procentowym udziale ludności pracującej w ogólnej liczbie ludności danej kategorii (wyróżnianej ze względu na wiek, poziom wykształcenia, miejsce zamieszkania itp.). Najczęściej i zgodnie z BAEL (Badaniem Aktywności Ekonomicznej Ludności) wskaźnik zatrudnienia oznacza udział pracujących w ogólnej liczbie ludności w wieku 15 lat i więcej.

³⁸⁸ Sz. Czarnik, J. Górniak, M. Jelonek, K. Kasperek, *Bilans Kapitału Ludzkiego 2019*, PARP, Warszawa 2020.

Tabela 6.2. Wskaźniki zatrudnienia wg BAEL w Polsce w latach 2000-2019 (w %)

Rok	Wskaźnik zatrudnienia (15-64 lata)	Wskaźnik zatrudnienia mężczyzn	Wskaźnik zatrudnienia kobiet	Wskaźnik zatrudnienia osób starszych (55-64 lata)
2000	55	61	49	28
2001	54	59	48	29
2002	52	57	46	28
2003	51	57	46	29
2004	52	57	46	28
2005	53	59	47	29
2006	55	61	48	28
2007	57	64	51	30
2008	59	66	52	32
2009	59	66	53	32
2010	59	65	53	34
2011	59	66	53	32
2012	60	66	52	32
2013	60	67	53	41
2014	62	68	55	43
2015	63	69	57	44
2016	65	71	58	46
2017	66	73	60	48
2018	67	74	61	49
2019	68	75	61	50

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS za lata 2000-2019.

W latach 2000-2019, zgodnie z danymi przedstawionymi w tabeli 6.2, zaobserwować można wzrostową tendencję zatrudnienia kobiet, jak i mężczyzn (kobiety - 49 proc. w roku 2000, 61 proc. w roku 2019; mężczyźni - 61 proc. w roku 2000, 75 proc. w roku 2019). Wzrastający jest też wskaźnik zatrudnienia osób starszych, czyli osób w wieku okołoemerytalnym - 55-64 lata. Widać także, że współczynnik ten, w badanym okresie lat 2000-2019, jest znacznie wyższy w grupie mężczyzn niż kobiet.

W badanym okresie liczba pracujących w sektorze przedsiębiorstw na przestrzeni ostatnich lat systematycznie rośnie, choć dynamika tego wzrostu w poszczególnych latach jest różna. W 2018 roku wynosiła blisko 10 mln osób, z czego w mikroprzedsiębiorstwach pracowało ponad 40 proc. ogólnej liczby pracujących w sektorze przedsiębiorstw, w małych przedsiębiorstwach – około 10 proc., w średnich przedsiębiorstwach – prawie 20 proc., w dużych przedsiębiorstwach – ponad 30 proc.

2) Mobilność społeczeństwa

Mobilność społeczeństwa jest przedziałem wiekowym zawierającym się w wieku produkcyjnym i obejmujący osoby, które są zdolne do zmiany stanowiska, miejsca pracy lub ewentualnego przekwalifikowania się.

Wiek mobilny osób jest to przedział wiekowy osób zawierających się w wieku produkcyjnym. Zazwyczaj określa się go jako przedział między 18 a 44 rokiem życia niezależnie od płci. Obejmuje on osoby, które łatwo mogą znaleźć nowe miejsce pracy,

wciąż się doksztalcają oraz są otwarte na nowe możliwości, podróże służbowe czy mobilne miejsca pracy lub są zdolne do ewentualnego całkowitego przekwalifikowania się.

Wiek niemobilny osób to przedział wiekowy zawierający się w wieku produkcyjnym oraz obejmujący ludzi, którzy są wyspecjalizowani w danej dziedzinie, więc nie są już chętni do zmiany charakteru lub miejsca pracy, doksztalcenia, zrobienia nowych kursów, a w szczególności całkowitego przekwalifikowania się w celu zmiany stanowiska pracy. Osoby te w tym wieku cenią sobie poczucie bezpieczeństwa jakie daje stała praca.

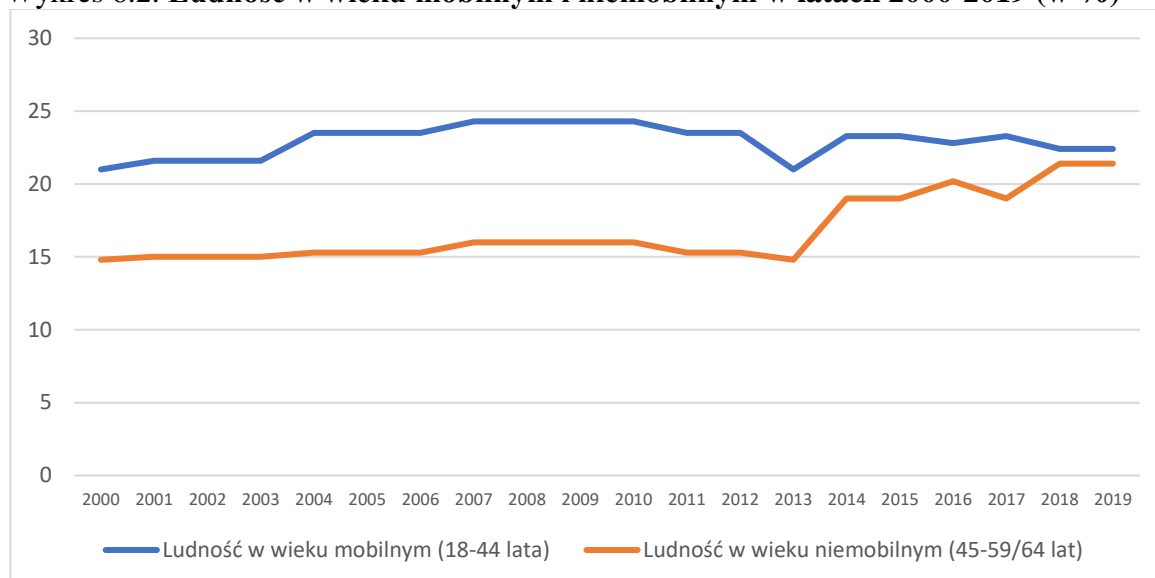
Tabela 6.3. **Ludność w wieku mobilnym i niemobilnym w latach 2000-2019 (w %)**

Rok	Ludność w wieku mobilnym (18-44 lata)	Ludność w wieku niemobilnym (45-59/64 lat)
2000	40	21
2001	40	22
2002	40	22
2003	40	22
2004	40	24
2005	40	24
2006	40	24
2007	40	24
2008	40	24
2009	40	24
2010	40	24
2011	40	24
2012	40	24
2013	40	21
2014	40	23
2015	40	23
2016	39	23
2017	40	23
2018	38	22
2019	38	22

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS za lata 2000-2019.

W tabeli 6.3 przedstawiono dane dotyczące mobilności społeczeństwa w latach 2000-2019. Analizując dane w omawianej tabeli można zauważyć, że przez 16 lat (w latach 2000-2015) udział ludności w wieku mobilnym nie ulegał zmianie i był na poziomie 40 proc. W latach 2018 – 2019 udział ten jest już na poziomie 38 procent. Natomiast udział osób w wieku niemobilnym w roku 2019 osiągnął poziom z lat 2001-2003. Powyższe dane zobrazowane zostały na wykresie 6.3. Na wykresie tym możemy zauważyć tendencję wzrostową finalnej wartości produkcji wytworzonej w Polsce w badanym okresie.

Wykres 6.2. Ludność w wieku mobilnym i niemobilnym w latach 2000-2019 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS za lata 2000-2019.

3) Struktura wiekowa społeczeństwa

Zmiany w populacji danego społeczeństwa powodują określone konsekwencje w budowaniu strategii ogólnogospodarczej oraz w formułowaniu strategii przedsiębiorstwa. Zmiany sytuacji demograficznej danego społeczeństwa mogą mieć ważny wpływ na działalność przedsiębiorstw, ponieważ to właśnie ludzie tworzą rynek. Przedsiębiorstwa są szczególnie zainteresowane zmianami ilościowymi w tych grupach wiekowych, z których przede wszystkim wywodzą się ich konsumenci (np. browary - liczbą młodzieży). Na przykład spadek wskaźnika urodzeń przy jednoczesnym wydłużaniu się średniej długości życia oznacza, że coraz większą część populacji stanowią osoby w starszym wieku. Z tego też względu wzrośnie popyt na produkty i usługi skierowane do tej grupy konsumentów. Zmniejszająca się liczba urodzeń dzieci będzie natomiast oddziaływać negatywnie między innymi na producentów zabawek. Przewidywania ujemnego przyrostu zasobów na rynku pracy mogą prowadzić do konieczności poszukiwania pracowników poza granicami. Dowodem rosnącego znaczenia, na rynkach krajów rozwiniętych, ludzi starszych jest silne zainteresowanie koncernów farmaceutycznych lekami geriatrycznymi, rozwój turystyki pod kątem ludzi starszych, specjalizacja w tym kierunku usług bankowych czy medycznych.

Według Ph. Kotlera³⁸⁹, rezultatem zmian demograficznych jest przejście od rynków masowych do mikrorynków zróżnicowanych pod względem wieku, płci, pochodzenia, wykształcenia, geografii, stylu życia. Powoduje to konieczność stosowania coraz to bardziej precyzyjnych kanałów dystrybucji i mediów komunikacyjnych.

Styl życia społeczeństw nieustannie się zmienia i powinno zostać uwzględnione przez przedsiębiorstwa, gdyż wraz ze wzrostem potrzeb konsumenckich i rozwojem postaw określanych mianem konsumeryzmu rośnie też zapotrzebowanie na dbanie o zdrowie, czystość środowiska, czy wypoczynku. Wzrost liczby osób dbających o swoje zdrowie w aktywny sposób zwiększył popyt np. na usługi tzw. fitness klubów oraz na takie produkty jak rowery czy „zdrowa żywność”. Jednocześnie nastąpiło również pogorszenie sytuacji branży tytoniowej.

Na działalność przedsiębiorstw mogą wpływać także zachowania konsumentów, czyli ich poglądy i mody, którym ulegają. Rozpoznanie między innymi mody na ekologię

³⁸⁹ Ph. Kotler, *Marketing*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2005, s. 167.

i zdrowy styl życia pozwoliły na przykład na rozwój przemysłu rowerowego oraz produkcję tzw. „zdrowej żywności”.

Od wielu lat w Polsce i całej Europie obserwuje się proces starzenia się populacji, który można określić jako wzrost liczby i udziału osób w wieku 60 (WHO) lub 65 (ONZ, Eurostat) i więcej (osoby starsze) w całej populacji.³⁹⁰

Postępujące procesy globalizacyjne, umożliwiające przedsiębiorstwom rozszerzanie zakresu działalności na rynki międzynarodowe, sprawiły jednak iż przedsiębiorcy zdali sobie sprawę, że niekiedy to właśnie czynniki kulturowe otoczenia instytucjonalnego nieformalnego odpowiadają za powodzenie lub niepowodzenie na określonym rynku zagranicznym³⁹¹.

Wiek produkcyjny (ang. *working age*) jest to wiek zdolności do pracy. W zależności od przyjętej klasyfikacji wiek produkcyjny obejmuje: kobiety między 15 lub 18 a 59 rokiem życia oraz mężczyzn między 15 lub 18 a 64 rokiem życia.

Przed wiekiem produkcyjnym statystycy wyróżniają wiek przedprodukcyjny (ang. *pre-working age*), natomiast po nim - wiek poprodukcyjny (ang. *post working age*).

Wiek przedprodukcyjny to przedział wiekowy obejmujący osoby, które nie ukończyły 18 roku życia. Jest to wiek, w którym ludzie najczęściej nie podejmują pracy zarobkowej lub nie prowadzą działalności gospodarczej, z powodu braku samodzielności, a później z powodu kształcenia się. Również osoby w tym wieku w naszym kraju nie mogą być zatrudnione co jest uprawnione na mocy przepisów kodeksu pracy, ze względu właśnie na zbyt niski wiek tych osób. W Europie i na Świecie wiek ten nie jest jednolity. Dla uproszczenia jednak przyjmuje się 18 rok życia jako wartość umownego rozpoczęcia wieku produkcyjnego w większości państw rozwiniętych.

Wiek poprodukcyjny³⁹² to przedział wiekowy obejmujący osoby kończące karierę zawodową - obecnie w naszym kraju są to kobiety po 59 roku życia oraz mężczyźni po 64 roku życia. Szerzej rozumiejąc to pojęcie są to osoby które nie prowadzą już działalności zarobkowej w żadnej formie, ponieważ ich wiek im już na to nie pozwala. Ciężko jest definitywnie wyznaczyć granicę wieku przejścia na wiek poprodukcyjny. Należy zaznaczyć, że w wielu krajach liczba ta jest różna oraz często się zmienia na skutek nowelizacji ustaw jak i na skutek postępów w medycynie. Jednak uśredniając, w Unii Europejskiej wiek ten zaczyna się po 64 roku życia.

W tabeli 6.4 przedstawiono dane dotyczące struktury wiekowej społeczeństwa w Polsce w latach 2000-2019. Zgodnie z tymi danymi udział ludności w wieku produkcyjnym w roku 2019 jest na poziomie jaki był w roku 2000. Jednocześnie w roku 2000 (24 proc.) udział osób w wieku przedprodukcyjnym był wyższy w roku 2019 (18 proc.), czyli mniej osób wejdzie na rynek pracy w przyszłości.

Na wykresie 6.3, w badanym okresie, możemy zauważyć tendencję wzrostową udziału ludności w wieku poprodukcyjnym, czyli 60/65 lat i więcej oraz tendencję spadkową udziału ludności w wieku przedprodukcyjnym, czyli do 17 roku życia.

³⁹⁰ E. Roszkowska, D. Wyszowska, *Spatial differentiation of the elderly population in Poland's voivodeships in the years 2000-2016*, "Optimum. Economic studies" 2020, No 1 (99), p. 90.

³⁹¹ M. Bartosik-Purgat, *Otoczenie kulturowe w biznesie międzynarodowym*, PWE, Warszawa 2006, s. 32.

³⁹² Według nazewnictwa GUS oraz kodeksu pracy.

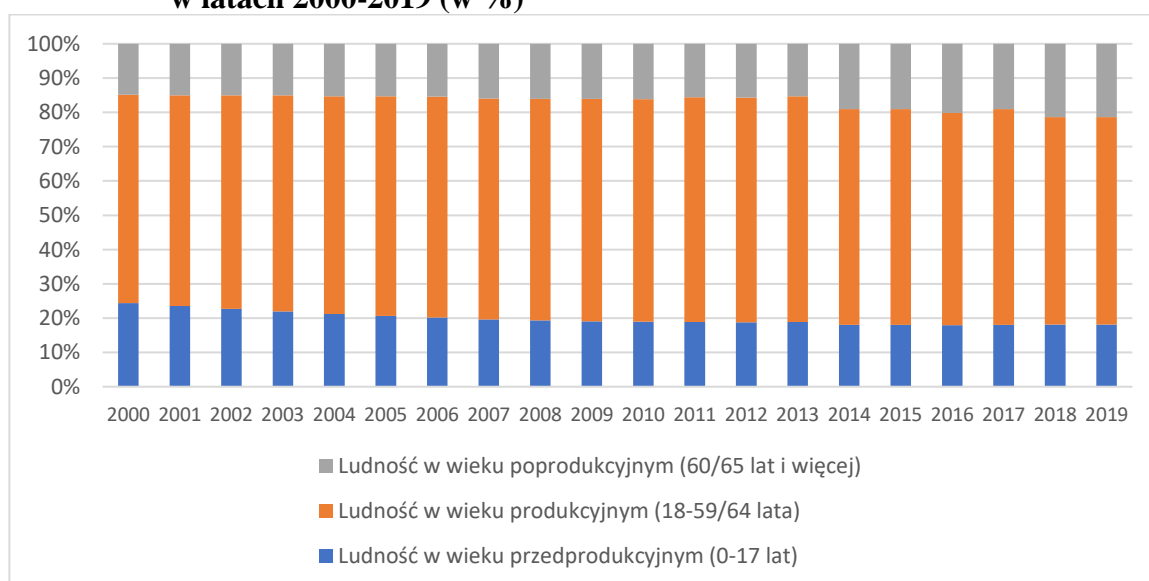
Tabela 6.4. **Struktura wiekowa społeczeństwa w latach 2000-2019 (w %)**

Rok	Ludność w wieku przedprodukcyjnym (0-17 lat)	Ludność w wieku produkcyjnym (18-59/64 lata)	Ludność w wieku poprodukcyjnym (60/65 lat i więcej)
2000	24	61	15
2001	24	62	15
2002	23	62	15
2003	22	63	15
2004	21	64	15
2005	21	64	15
2006	20	64	15
2007	20	64	16
2008	19	65	16
2009	19	65	16
2010	19	64	16
2011	19	64	15
2012	18	64	15
2013	18	63	15
2014	18	63	19
2015	18	63	19
2016	18	62	20
2017	18	63	19
2018	18	61	21
2019	18	61	21

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS za lata 2000-2019.

Powyższe dane zobrazowane zostały na wykresie 6.3.

Wykres 6.3. **Ludność w wieku przedprodukcyjnym, produkcyjnym i poprodukcyjnym w latach 2000-2019 (w %)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS za lata 2000-2019.

6.3. Analiza otoczenia instytucjonalnego nieformalnego i jego wpływu na płynność finansową przedsiębiorstw

Problem otoczenia instytucjonalnego nieformalnego bywa lekceważony przez przedsiębiorców. Jednak może to być zgubne w skutkach, gdyż czynniki te mają duży wpływ na działalność przedsiębiorstwa.

W niniejszym podrozdziale zostanie podjęta próba ustalenia, czy na zmiany płynności finansowej przedsiębiorstw wpływa otoczenie instytucjonalne nieformalne.

W celu weryfikacji funkcji szczegółowej analizującej otoczenie instytucjonalne nieformalne jako wymiaru wpływającego na płynności finansową przedsiębiorstw oraz jej analizy dokonano fragmentacji na części:

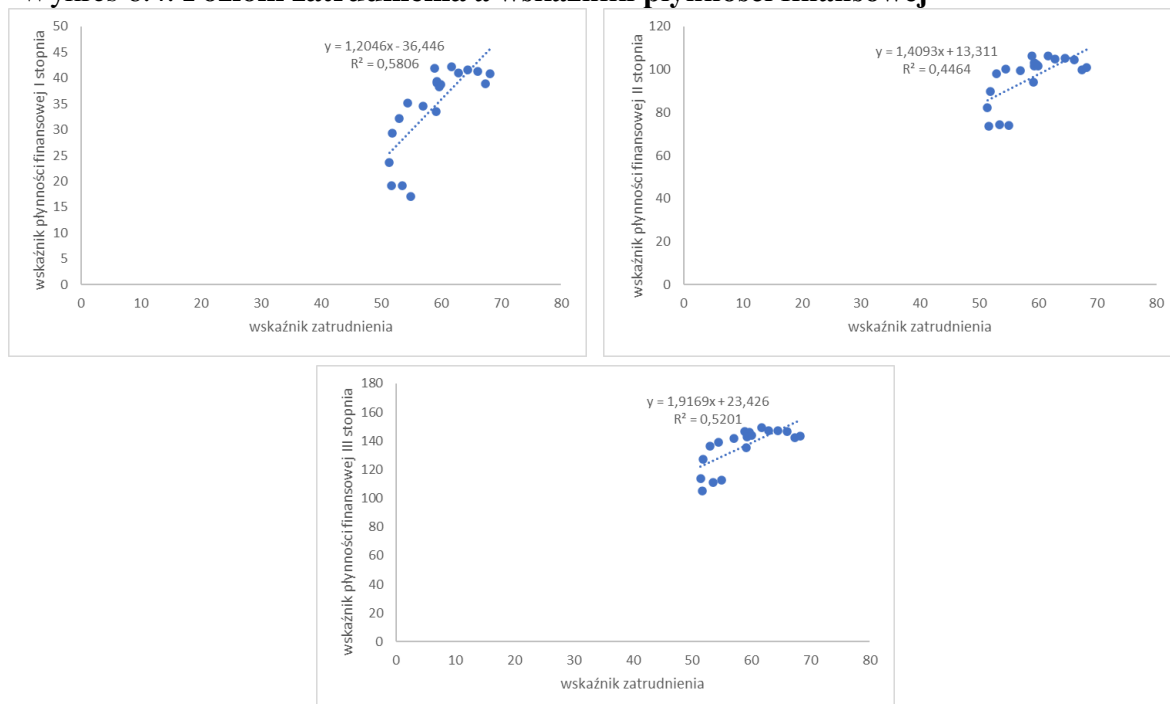
- 1) Poziom zatrudnienia a płynność finansowa przedsiębiorstw;
- 2) Mobilność społeczeństwa a płynność finansowa przedsiębiorstw;
- 3) Struktura wiekowa społeczeństwa a płynność finansowa przedsiębiorstw.

W celu pogłębienia badań wykorzystane zostały metody statystyczne, zmierzające do wykrycia zależności przyczynowo-skutkowych pomiędzy wielkościami poddanymi analizie. Zastosowano współczynnik korelacji liniowej K. Pearsona służący do wykrycia i oceny zależności liniowych oraz liniowy model regresji. Celem określenia w jakim stopniu oszacowane funkcje regresji wyjaśniają zmienność wyliczone zostały współczynniki determinacji (R^2).

6.3.1. Poziom zatrudnienia a płynność finansowa przedsiębiorstw

Analiza związku między poziomem zatrudnienia a płynnością finansową przedsiębiorstw będzie dwuetapowa. W pierwszej kolejności zależność między zmiennymi zostanie przedstawiona graficznie (na wykresach punktowych). W drugim etapie zbadana zostanie korelacja między parametrami.

Wykres 6.4. Poziom zatrudnienia a wskaźniki płynności finansowej



Źródło: opracowanie własne.

Na wykresie 6.4 poszczególne punkty określają wartość nakładów na działalność badawczą i rozwojową przy danym poziomie wskaźnika płynności finansowej (I, II i III stopnia).

Analizując wykresy cząstkowe wykresu 6.4, można stwierdzić, że wyraźnie widoczny jest zbliżony przebieg punktów oraz funkcje regresji liniowej mają dodatni współczynnik kierunkowy. Oznacza to, że w przypadku wskaźnika poziomu zatrudnienia występuje dodatni związek względem wskaźników płynności finansowej I, II oraz III stopnia.

Celem określenia w jakim stopniu oszacowane funkcje regresji wyjaśniają zmienność wyliczone zostały współczynniki determinacji (R^2), które wskazują na silne dopasowanie zmiennych. Współczynnik determinacji na poziomie 0,45-0,58 dla wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia oznacza, że około 50 proc. zmienności płynności finansowej zostało wyjaśnione zmianami zatrudnienia.

Tabela 6.5. Współczynnik korelacji poziomu zatrudnienia przy różnych wskaźnikach płynności finansowej w latach 2000-2019

Parametr	Współczynnik korelacji		
	wskaźnik płynności finansowej I stopnia	wskaźnik płynności finansowej II stopnia	wskaźnik płynności finansowej III stopnia
Poziom zatrudnienia	0,76	0,67	0,72

Zródło: opracowanie własne.

W tabeli 6.5 przedstawiono współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami, czyli wartością nakładów na działalność B+R a trzema wskaźnikami płynności finansowej. Wykorzystując skalę przyjętą w analizie statystycznej można stwierdzić, że w przypadku wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia występuje bardzo wysoka korelacja między parametrami ($0,7 \leq r_{xy} < 0,9$). Siła związku korelacyjnego pomiędzy wartością nakładów na działalność B+R a wskaźnikami płynności finansowej jest silnie dodatnia w odniesieniu do wskaźników płynności każdego stopnia. Najsilniejszą korelację zaobserwowano dla wskaźnika płynności finansowej I stopnia, czyli wskaźnika natychmiastowej płynności (środków finansowych). Wzrostowi poziomu zatrudnienia odpowiada wzrost wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia.

6.3.2. Mobilność ludności a płynność finansowa przedsiębiorstw

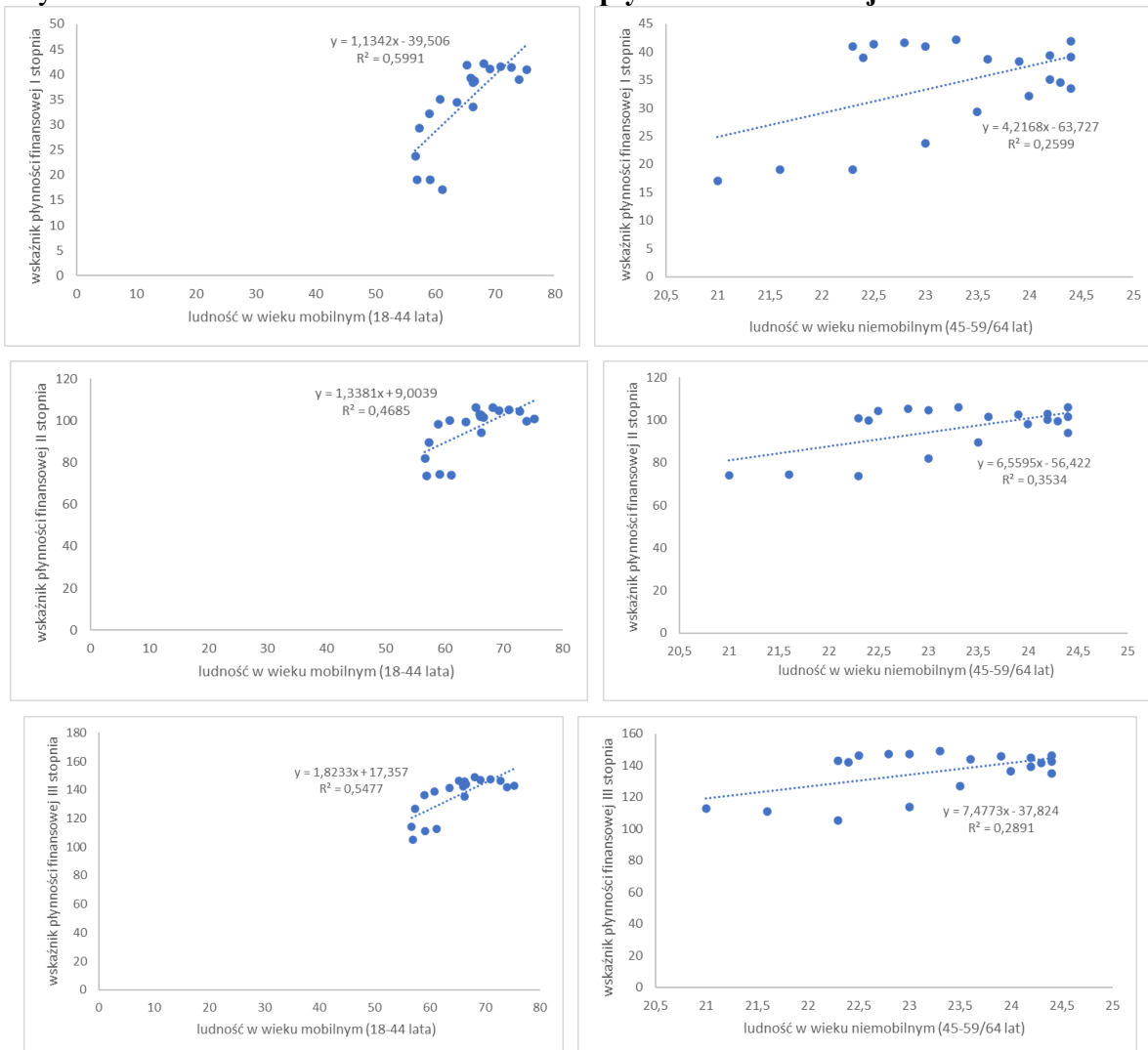
Analiza związku między mobilnością ludności a płynnością finansową przedsiębiorstw będzie dwuetapowa. W pierwszej kolejności zależność między zmiennymi zostanie przedstawiona graficznie (na wykresach punktowych). W drugim etapie zbadana zostanie korelacja między parametrami.

Na wykresie 6.5, analizując wykresy cząstkowe, można stwierdzić, że wyraźnie widoczny jest zbliżony przebieg punktów oraz funkcje regresji liniowej mają dodatni współczynnik kierunkowy ludności w wieku mobilnym, czy ludności w wieku niemobilnym. Oznacza to, że w przypadku mobilności ludności (w wieku mobilnym i niemobilnym) występuje wprost proporcjonalny związek względem wskaźników płynności finansowej I, II oraz III stopnia.

Celem określenia w jakim stopniu oszacowane funkcje regresji wyjaśniają zmienność wyliczone zostały współczynniki determinacji (R^2). W przypadku ludności w wieku mobilnym współczynniki determinacji wskazują na silne dopasowanie zmiennych, kształtując się na poziomie 0,47-0,60 dla wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia, co oznacza, że do 60 proc. zmienności płynności finansowej zostało wyjaśnione zmianami wielkości ludności w wieku mobilnym. Odnośnie ludności w wieku niemobilnym współczynniki determinacji wskazują na słabe dopasowanie zmiennych, kształtując się na poziomie 0,26-

0,35 dla wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia, co oznacza, że około 30 proc. zmienności płynności finansowej zostało wyjaśnione zmianami wielkości ludności w wieku niemobilnym.

Wykres 6.5. Mobilność ludności a wskaźniki płynności finansowej



Źródło: opracowanie własne.

Tabela 6.6. Współczynnik korelacji mobilności ludności przy różnych wskaźnikach płynności finansowej w latach 2000-2019

Parametr	Współczynnik korelacji		
	wskaźnik płynności finansowej I stopnia	wskaźnik płynności finansowej II stopnia	wskaźnik płynności finansowej III stopnia
ludność w wieku mobilnym (18-44 lata)	0,77	0,69	0,74
ludność w wieku niemobilnym (45-59/64 lat)	0,51	0,59	0,54

Źródło: opracowanie własne.

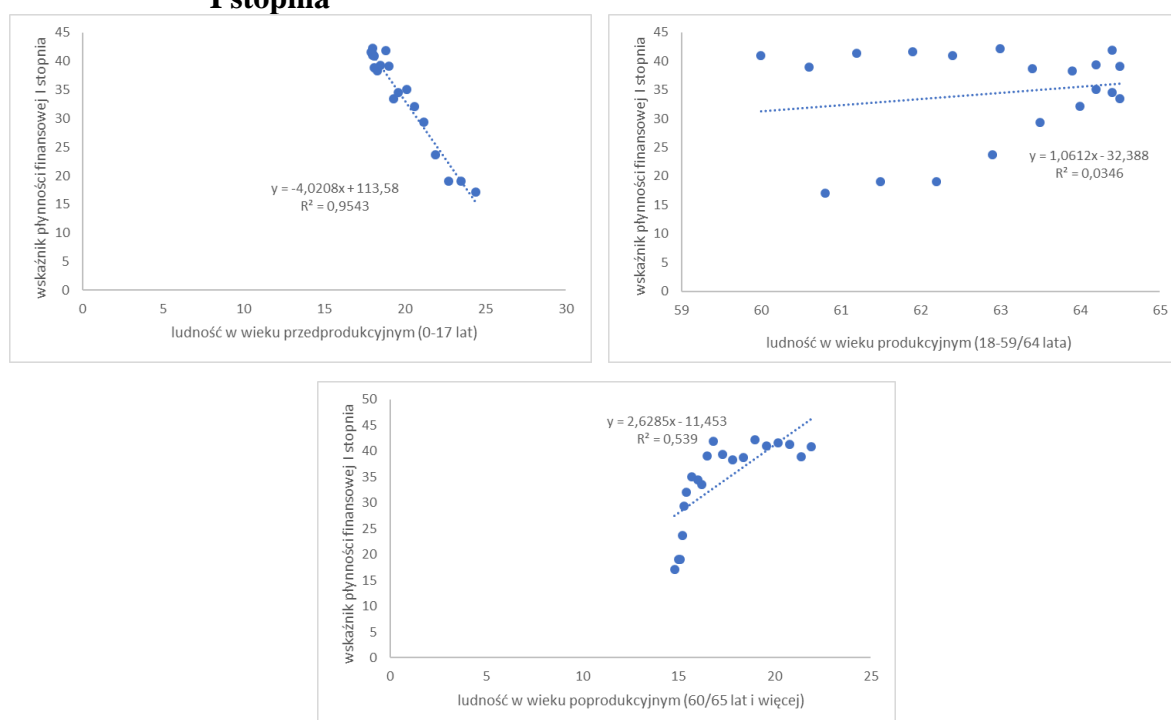
W tabeli 6.6 przedstawiono współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami, czyli mobilnością ludności a trzema wskaźnikami płynności finansowej. Wykorzystując skalę przyjętą w analizie statystycznej można stwierdzić, że w przypadku wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia występuje wysoka korelacja między

parametrami ($0,5 \leq r_{xy} < 0,7$). Siła związku korelacyjnego pomiędzy ludnością w wieku mobilnym a wskaźnikami płynności finansowej jest bardzo wysoka dodatnia w odniesieniu do wskaźników płynności każdego stopnia. Siła związku korelacyjnego pomiędzy ludnością w wieku niemobilnym a wskaźnikami płynności finansowej jest wysoka dodatnia w odniesieniu do wskaźników płynności każdego stopnia. Wzrostowi ludności w wieku mobilnym czy niemobilnym odpowiada wzrost wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia.

6.3.3. Struktura wiekowa społeczeństwa a płynność finansowa przedsiębiorstw

Analiza związku między strukturą wiekową społeczeństwa a płynnością finansową przedsiębiorstw będzie dwuetapowa. W pierwszej kolejności zależność między zmiennymi zostanie przedstawiona graficznie (na wykresach punktowych). W drugim etapie zbadana zostanie korelacja między parametrami.

Wykres 6.6. **Struktura wiekowa społeczeństwa a wskaźniki płynności finansowej I stopnia**



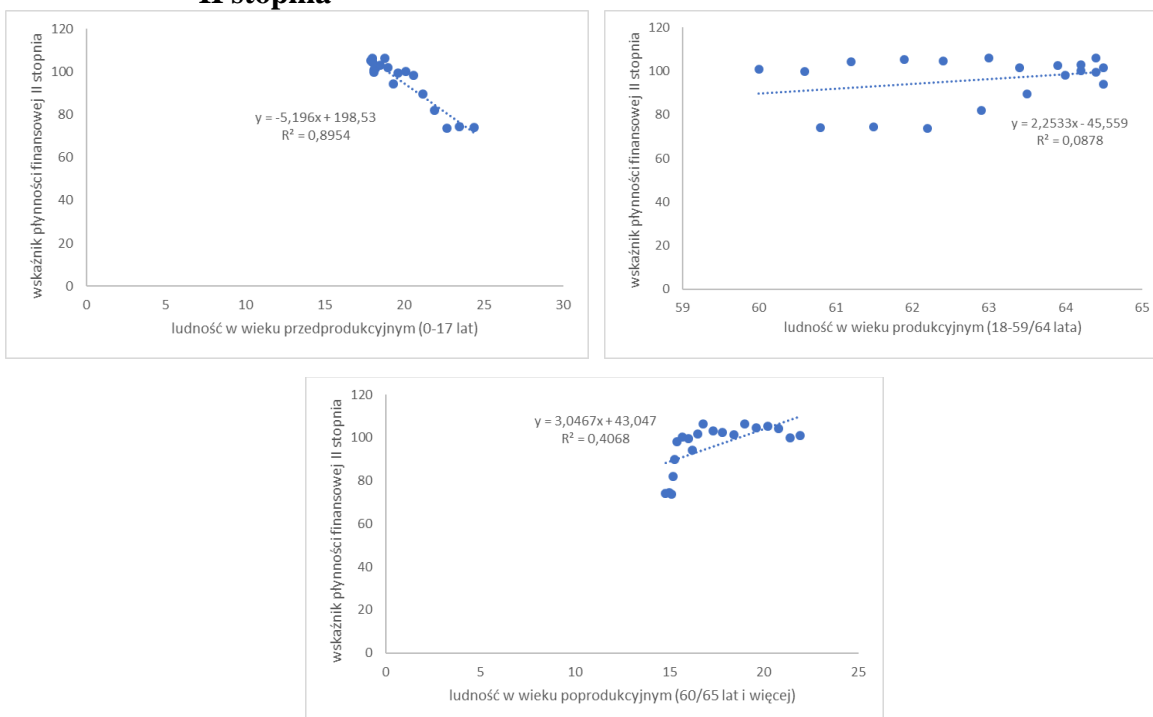
Źródło: opracowanie własne.

Na wykresie 6.6 zobrazowano strukturę wiekową społeczeństwa przy danym poziomie wskaźnika płynności finansowej I stopnia. Analizując wykresy cząstkowe, można stwierdzić, że wyraźnie widoczny jest różny przebieg punktów oraz funkcje regresji liniowej mają dodatni współczynnik kierunkowy w przypadku osób w wieku produkcyjnym i poprodukcyjnym, a w przypadku osób w wieku przedprodukcyjnym funkcja regresji liniowej ma ujemny współczynnik kierunkowy. Oznacza to, że w przypadku pierwszym (ludność w wieku produkcyjnym i poprodukcyjnym) występuje dodatni związek względem wskaźnika płynności finansowej I stopnia, natomiast w przypadku drugim (ludność w wieku przedprodukcyjnym) występuje związek odwrotnie proporcjonalny względem wskaźnika płynności finansowej I stopnia.

Celem określenia w jakim stopniu oszacowane funkcje regresji wyjaśniają zmienność wyliczone zostały współczynniki determinacji (R^2), które wskazują na silne dopasowanie zmiennych. Współczynniki determinacji na poziomie 0,95 dla wskaźnika płynności finan-

sowej I stopnia oznacza, że 95 proc. zmienności płynności finansowej zostało wyjaśnione zmianami wielkości osób w wieku przedprodukcyjnym.

Wykres 6.7. Struktura wiekowa społeczeństwa a wskaźniki płynności finansowej II stopnia



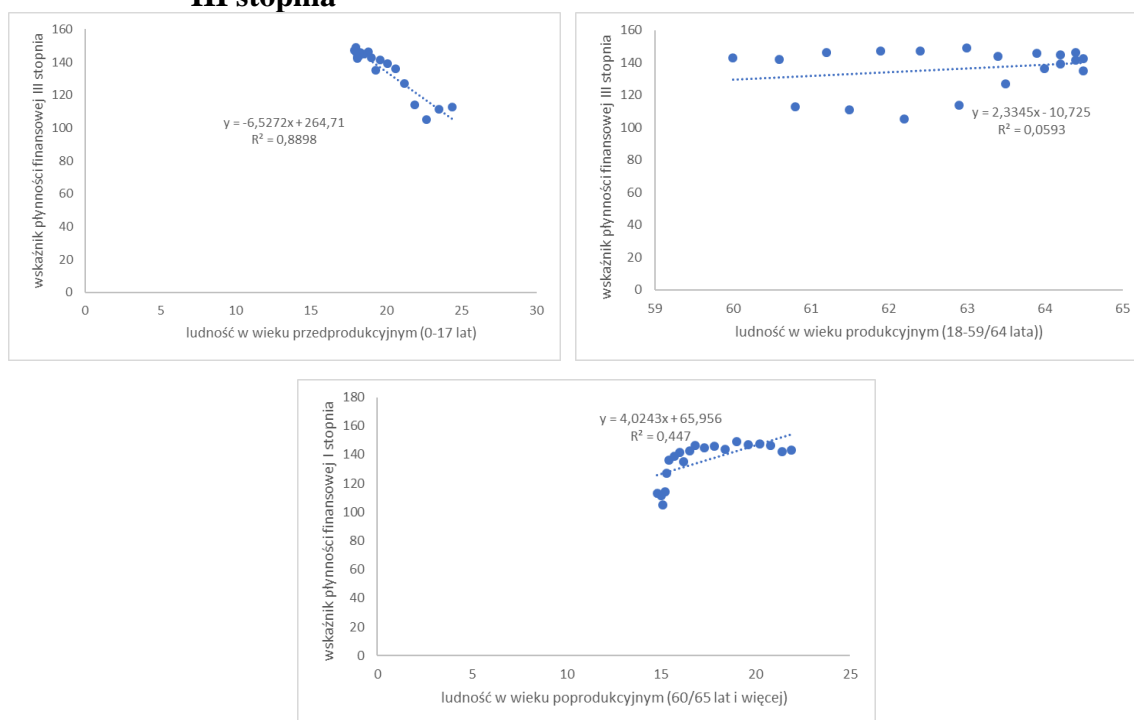
Źródło: opracowanie własne.

Na wykresie 6.7 zobrazowano strukturę wiekową społeczeństwa przy danym poziomie wskaźnika płynności finansowej II stopnia. Analizując wykresy cząstkowe, można stwierdzić, że wyraźnie widoczny jest różny przebieg punktów oraz funkcje regresji liniowej mają dodatni współczynnik kierunkowy w przypadku osób w wieku produkcyjnym i poprodukcyjnym, a w przypadku osób w wieku przedprodukcyjnym funkcja regresji liniowej ma ujemny współczynnik kierunkowy. Oznacza to, że w przypadku pierwszym (ludność w wieku produkcyjnym i poprodukcyjnym) występuje dodatni związek względem wskaźnika płynności finansowej II stopnia, natomiast w przypadku drugim (ludność w wieku przedprodukcyjnym) występuje związek ujemny względem wskaźnika płynności finansowej II stopnia.

Celem określenia w jakim stopniu oszacowane funkcje regresji wyjaśniają zmienność wyliczone zostały współczynniki determinacji (R^2), które wskazują na silne dopasowanie zmiennych. Współczynniki determinacji na poziomie 0,90 dla wskaźnika płynności finansowej II stopnia oznacza, że 90 proc. zmienności płynności finansowej zostało wyjaśnione zmianami wielkości osób w wieku przedprodukcyjnym.

Na wykresie 6.8 zobrazowano strukturę wiekową społeczeństwa przy danym poziomie wskaźnika płynności finansowej III stopnia. Na wykresie tym, analizując wykresy cząstkowe, można stwierdzić, że wyraźnie widoczny jest różny przebieg punktów oraz funkcje regresji liniowej mają dodatni współczynnik kierunkowy w przypadku osób w wieku produkcyjnym i poprodukcyjnym, a w przypadku osób w wieku przedprodukcyjnym funkcja regresji liniowej ma ujemny współczynnik kierunkowy. Oznacza to, że w przypadku pierwszym (ludność w wieku produkcyjnym i poprodukcyjnym) występuje dodatni związek względem wskaźnika płynności finansowej III stopnia, natomiast w przypadku drugim występuje związek ujemny względem wskaźnika płynności finansowej III stopnia.

Wykres 6.8. Struktura wiekowa społeczeństwa a wskaźniki płynności finansowej III stopnia



Źródło: opracowanie własne.

Celem określenia w jakim stopniu oszacowane funkcje regresji wyjaśniają zmienność wyliczone zostały współczynniki determinacji (R^2), które wskazują na silne dopasowanie zmiennych. Współczynniki determinacji na poziomie 0,89 dla wskaźnika płynności finansowej I stopnia oznaczają, że 89 proc. zmienności płynności finansowej zostało wyjaśnione zmianami wielkości osób w wieku przedprodukcyjnym.

Tabela 6.7. Współczynnik korelacji struktury wiekowej społeczeństwa przy różnych wskaźnikach płynności finansowej w latach 2000-2019

Parametr	Współczynnik korelacji		
	wskaźnik płynności finansowej I stopnia	wskaźnik płynności finansowej II stopnia	wskaźnik płynności finansowej III stopnia
Ludność w wieku przedprodukcyjnym (0-17 lat)	-0,98	-0,95	-0,94
Ludność w wieku produkcyjnym (18-59/64 lata)	0,19	0,30	0,24
Ludność w wieku poprodukcyjnym (60/65 lat)	0,73	0,64	0,67

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 6.7 przedstawiono współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami, czyli strukturą wiekową społeczeństwa a trzema wskaźnikami płynności finansowej. Zgodnie ze skalą przyjętą w analizie statystycznej można stwierdzić, że w przypadku struktury ludności w wieku przedprodukcyjnym i wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia występuje bardzo wysoka (prawie pełna) korelacja między parametrami ($0,9 \leq r_{xy} < 1$). Siła związku korelacyjnego pomiędzy ludnością w wieku przedprodukcyjnym a poszczególnymi wskaźnikami płynności finansowej jest silnie ujemna w odniesieniu do wskaźników płynności każdego stopnia. W przypadku struktury ludności w wieku produkcyjnym i wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia występuje słaba korelacja

między parametrami ($0,1 \leq r_{xy} < 0,3$). Siła związku korelacyjnego pomiędzy ludnością w wieku produkcyjnym a poszczególnymi wskaźnikami płynności finansowej jest słaba dodatnia w odniesieniu do wskaźników płynności każdego stopnia. W przypadku struktury ludności w wieku przedprodukcyjnym i wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia występuje wysoka, bądź bardzo wysoka, korelacja między parametrami. Siła związku korelacyjnego pomiędzy ludnością w wieku poprodukcyjnym a poszczególnymi wskaźnikami płynności finansowej jest silnie dodatnia w odniesieniu do wskaźników płynności każdego stopnia. Wzrostowi liczby ludności w wieku przedprodukcyjnym odpowiada spadek wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia. Natomiast wzrostowi liczby ludności w wieku produkcyjnym i poprodukcyjnym odpowiada wzrost wskaźników płynności finansowej I, II i III stopnia.

6.4. Wnioski

Otoczenie instytucjonalne nieformalne definiowane jest jako zespół zmiennych na które składają się: poziom oświaty i wykształcenia, poziom zatrudnienia, mobilność społeczeństwa i jego struktura wiekowa, stan bezpieczeństwa obywateli, program opieki społecznej, wzorce konsumpcji, karier zawodowych, stosunek do pracy, sposób pojmowania ochrony środowiska naturalnego oraz roli państwa, czy też sposób spędzania wolnego czasu.

W celu analizy otoczenia instytucjonalnego nieformalnego jako wymiaru wpływającego na płynności finansową przedsiębiorstw wybrano wskaźniki jakimi są:

- 1) poziom zatrudnienia;
- 2) mobilność społeczeństwa;
- 3) struktura wiekowa społeczeństwa.

W celu pogłębienia badań wykorzystane zostały metody statystyczne, mierzące do wykrycia zależności przyczynowo-skutkowych pomiędzy wielkościami poddanymi analizie. Zastosowano współczynnik korelacji liniowej K. Pearsona służący do wykrycia i oceny zależności liniowych oraz liniowy model regresji, a także współczynnik determinacji (R^2) aby określić w jakim stopniu oszacowane funkcje regresji wyjaśniają zmienność.

W celu weryfikacji funkcji szczegółowej analizującej otoczenie instytucjonalne nieformalne jako wymiaru wpływającego na płynności finansową przedsiębiorstw oraz jej analizy dokonano fragmentacji na części:

- 1) Poziom zatrudnienia a płynność finansowa przedsiębiorstw;
- 2) Mobilność społeczeństwa a płynność finansowa przedsiębiorstw;
- 3) Struktura wiekowa społeczeństwa a płynność finansowa przedsiębiorstw.

Wyniki przeprowadzonych analiz statystycznych dotyczących wpływu otoczenia gospodarczego na płynność finansową przedsiębiorstw można podsumować w następujących punktach:

- 1) Poziom zatrudnienia a płynność finansowa przedsiębiorstw
 - funkcje regresji liniowej mają dodatni współczynnik kierunkowy;
 - współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami – występuje bardzo silna siła korelacji między parametrami;
 - współczynniki determinacji (R^2) wskazują na wysokie dopasowanie zmiennych.
- 2) Mobilność społeczeństwa a płynność finansowa przedsiębiorstw
 - funkcje regresji liniowej mają dodatni współczynnik kierunkowy;
 - współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami – występuje silna siła korelacji między parametrami;
 - współczynniki determinacji (R^2) wskazują na przeciętne dopasowanie zmiennych.

3) Struktura wiekowa społeczeństwa a płynność finansowa przedsiębiorstw

- funkcja regresji liniowej ma ujemny współczynnik kierunkowy dla osób w wieku przedprodukcyjnym, natomiast dla osób w wieku produkcyjnym i poprodukcyjnym funkcje regresji mają dodatni współczynnik kierunkowy;
- współczynnik korelacji między poszczególnymi parametrami – dla osób w wieku przedprodukcyjnym występuje bardzo silna korelacja między parametrami; dla osób w wieku produkcyjnym występuje słaba siła korelacji między parametrami; dla osób w wieku poprodukcyjnym występuje silna siła korelacji między parametrami;
- współczynniki determinacji (R^2) wskazują na: prawie pełne dopasowanie zmiennych dla osób w wieku przedprodukcyjnym; bardzo słabe dopasowanie zmiennych dla osób w wieku produkcyjnym; silne dopasowanie zmiennych dla osób w wieku produkcyjnym.

Zaobserwowane zależności świadczą o tym, że poziom zatrudnienia jest silnie skorelowany ze wskaźnikami płynności finansowej (I, II i III stopnia), przy jednoczesnym silnym dopasowaniu zmiennych (70-75%). W przypadku mobilności społeczeństwa, silna korelacja z omawianymi wskaźnikami płynności przy wysokim dopasowaniu zmiennych dotyczy osób w wieku mobilnym (70-77%), natomiast w przypadku osób w wieku niemobilnym występuje także silna korelacja lecz jest słabsze dopasowanie zmiennych (50-60%). Prawie pełna odwrotna korelacja, przy jednocześnie prawie pełnym dopasowaniu zmiennych występuje dla danych odnośnie osób w wieku przedprodukcyjnym (90-95%) (struktura wiekowa społeczeństwa). Słabsza siła korelacji, ale nadal wysoka, występuje w przypadku danych dotyczących osób w wieku poprodukcyjnym przy jednoczesnym silnym dopasowaniu zmiennych (45-54%). Najsłabsza siła korelacji (20-30%) występuje w odniesieniu do danych odnośnie osób wieku produkcyjnym, dla których to danych dopasowanie zmiennych jest słabe.

Z analizy danych statystycznych, można ustalić, że pomiędzy większością czynników otoczenia instytucjonalnego nieformalnego a wskaźnikami płynności finansowej I, II i III stopnia występuje silna zależność (siła) korelacyjna i w przeważającej części danych występuje silne dopasowanie zmiennych. Daje to podstawy stwierdzić, że weryfikacja funkcji szczegółowej analizującej otoczenie instytucjonalne nieformalne jako wymiaru wpływającego na płynność finansową przedsiębiorstw przebiegła pomyślnie.

Zakończenie

Przedmiotem badań niniejszej rozprawy jest sektor przedsiębiorstw działających w Polsce w latach 2000 – 2019, ze szczególnym uwzględnieniem problemu płynności finansowej wyrastającej z ryzyka i niepewności organizacyjnej.

Prawidłowa diagnoza stanu obecnego oraz przyszłości to jeden z fundamentów umiejętności przedsiębiorcy. Informacja o makrootoczeniu może przygotować przedsiębiorstwo na zmiany oraz wspomóc w ciągłym rozwijaniu się na rynku.

Dlatego też celem badań była analiza czynników stabilności długookresowej przedsiębiorstw w Polsce w latach 2000 - 2019. Na linii czasu wyrazem stabilności każdego przedsięwzięcia pozostaje, jak wiadomo, utrzymywanie płynności finansowej. Sformułowano równocześnie hipotezę, że główną zmienną stabilności przedsiębiorstwa jest makrootoczenie. Wyodrębniono więc cztery jego części i zbudowano cztery funkcje szczegółowe:

- 1) Instytucje formalne a płynność finansowa przedsiębiorstw (rozdział 3);
- 2) Ogólna sprawność systemu gospodarczego a płynność finansowa przedsiębiorstw (rozdział 4);
- 3) Otoczenie techniczne gospodarki a płynność finansowa przedsiębiorstw (rozdział 5);
- 4) Instytucje nieformalne a płynność finansowa przedsiębiorstw (rozdział 6).

Celem rozprawy była więc weryfikacja hipotezy, że główną zmienną sprawności finansowej przedsiębiorstwa jest wpływ i struktura makrootoczenia. Proces weryfikacji funkcji szczegółowych potwierdził w znacznej mierze prawdziwość sformułowanych przypuszczeń.

Weryfikacja pierwszej funkcji szczegółowej w przeważającej mierze potwierdziła, że odległe, jak się wydaje od gospodarki, instytucje formalne wpływają na płynność finansową przedsiębiorstw. Przeprowadzone indywidualne wywiady z przedstawicielami (kadrą kierowniczą) 30 przedsiębiorstw różnych branż i wielkości, prowadzących działalność w skali kraju, czy na skalę międzynarodową, wskazały na analizę przez przedsiębiorstwa publikowanych, bądź przygotowywanych aktów normatywnych i innych aktów prawnych, które wpływają na działalność przedsiębiorstw i mogą naruszyć równowagę finansową tychże przedsiębiorstw (płynność finansową).

Jednocześnie przeprowadzono analizę statystyczną publikowanych aktów normatywnych i innych aktów prawnych. Z analiza danych statystycznych wynika, że w połowie zestawień udało się ustalić słabą lub przeciętną zależność statystyczną pomiędzy publikowanymi aktami normatywnymi i innymi aktami prawnymi a wskaźnikami płynności finansowej I, II i III stopnia. W przypadku części zestawień wzrostowi liczby publikowanych aktów normatywnych i innych aktów prawnych odpowiada spadek wartości wskaźników płynności finansowej.

Weryfikacja drugiej funkcji szczegółowej potwierdziła, że ogólna sprawność systemu gospodarczego wpływa na płynność finansową przedsiębiorstw. W celu weryfikacji funkcji szczegółowej analizującej to otoczenie jako wymiaru wpływającego na płynności finansową przedsiębiorstw oraz jej analizy dokonano fragmentacji na części: PKB a płynność finansowa przedsiębiorstw, inflacja a płynność finansowa przedsiębiorstw, stopy procentowe a płynność finansowa przedsiębiorstw, kursy walut a płynność finansowa przedsiębiorstw. Zaobserwowane

zależności świadczą o tym, że PKB (80%) oraz stopy procentowe NBP (85%) najsilniej są skorelowane ze wskaźnikami płynności finansowej (I, II i III stopnia), przy jednoczesnym silnym dopasowaniu zmiennych. Słabsza siła korelacji występuje w przypadku inflacji (55%) przy przeciętnym dopasowaniu zmiennych. Najsłabsza siła korelacji występuje w odniesieniu do kursów walutowych, a zwłaszcza euro (30%), dla którego dopasowanie zmiennych jest słabe. Uwzględniając podział przedsiębiorstw według sekcji PKD, najsilniejsza korelacja wraz z wysokim dopasowaniem zmiennych pomiędzy stopami procentowymi NBP, kursami walut, stopą inflacji oraz stopą bezrobocia a trzema wskaźnikami płynności finansowej występuje w odniesieniu do transportu i gospodarki magazynowej (80-90%). Natomiast najsłabsza korelacja pomiędzy parametrami oraz niskie dopasowanie zmiennych występuje w budownictwie (10%). Z analizy danych statystycznych, można ustalić, że pomiędzy większością czynników ogólnej sprawności systemu gospodarczego a wskaźnikami płynności finansowej I, II i III stopnia występuje silna zależność (siła) korelacyjna i w przeważającej części danych występuje silne dopasowanie zmiennych. Oznacza to, że analizowane parametry mają wpływ na płynność finansową przedsiębiorstw, dlatego też wskaźniki te powinny być awizowane, gdyż efektywność funkcjonowania przedsiębiorstw w dużym stopniu warunkowana jest stopniem dostosowania się do zachodzących zmian.

Weryfikacja trzeciej funkcji szczegółowej w przeważającej mierze potwierdziła, że otoczenie techniczne gospodarki wpływa na płynności finansową przedsiębiorstw. W celu weryfikacji funkcji szczegółowej oraz jej analizy dokonano fragmentacji na części. Zaobserwowane zależności świadczą o tym, że nakłady inwestycyjne najsilniej są skorelowane (bardzo silna siła korelacji) ze wskaźnikami płynności finansowej (I, II i III stopnia), przy jednoczesnym wysokim dopasowaniu zmiennych. Słabsza, ale silna dodatnia, siła korelacji występuje w przypadku nakładów na działalność badawczą i rozwojową oraz zgłoszeniach wynalazków i udzielonych patentach, przy około 50 procentowym dopasowaniu zmiennych. Najsłabsza siła korelacji (przeciętna) występuje w odniesieniu do nakładów na działalność innowacyjną, dla których dopasowanie zmiennych jest słabe. Uwzględniając podział przedsiębiorstw według sekcji PKD, najsilniejsza korelacja wraz z wysokim dopasowaniem zmiennych pomiędzy nakładami na działalność badawczą i rozwojową, nakładami na działalność innowacyjną, nakładami inwestycyjnymi oraz zgłoszeniami wynalazków i udzielonymi patentami oraz poziomem wykształcenia ludności a trzema wskaźnikami płynności finansowej występuje w odniesieniu do transportu i gospodarki magazynowej (80-90%). Natomiast najsłabsza korelacja pomiędzy parametrami oraz niskie dopasowanie zmiennych występuje w budownictwie (5-10%). Z analizy danych statystycznych, można ustalić, że pomiędzy większością czynników otoczenia technicznego gospodarki a wskaźnikami płynności finansowej I, II i III stopnia występuje silna zależność (siła) korelacyjna i w przeważającej części danych występuje silne dopasowanie zmiennych. Postęp techniczny sprawia, że charakter pracy zmienia się w coraz szybszym tempie. Zmiany te wywołują konsekwencje zarówno dla pracodawców wprowadzających nowe technologie, jak i dla pracowników, którzy muszą dostosowywać się do nowych wymagań w miejscu pracy, dlatego też ważne jest monitorowanie otoczenia technicznego w gospodarce.

Weryfikacja czwartej funkcji szczegółowej w przeważającej mierze potwierdziła, że instytucje nieformalne wpływają na płynności finansową przedsiębiorstw. W celu weryfikacji funkcji szczegółowej oraz jej analizy dokonano fragmentacji na części: poziom zatrudnienia a płynność finansowa przedsiębiorstw, mobilność społeczeństwa a płynność finansowa przedsiębiorstw, struktura wiekowa społeczeństwa a płynność finansowa przedsiębiorstw. Zaobserwowane zależności świadczą o tym, że poziom zatrudnienia jest silnie skorelowany ze wskaźnikami płynności finansowej (I, II i III stopnia), przy jednoczesnym silnym dopasowaniu zmiennych (70-75%). W przypadku mobilności społeczeństwa, silna korelacja z omawianymi wskaźnikami płynności przy wysokim dopasowaniu zmiennych

dotyczy osób w wieku mobilnym (70-77%), natomiast w przypadku osób w wieku niemobilnym występuje także silna korelacja lecz jest słabsze dopasowanie zmiennych (50-60%). Prawie pełna odwrotna korelacja, przy jednocześnie prawie pełnym dopasowaniu zmiennych występuje dla danych odnośnie osób w wieku przedprodukcyjnym (90-95%) (struktura wiekowa społeczeństwa). Słabsza siła korelacji, ale nadal wysoka, występuje w przypadku danych dotyczących osób w wieku poprodukcyjnym przy jednoczesnym silnym dopasowaniu zmiennych (45-54%). Najslabsza siła korelacji (20-30%) występuje w odniesieniu do danych odnośnie osób wieku produkcyjnym, dla których to danych dopasowanie zmiennych jest słabe. Z analizy danych statystycznych, można ustalić że pomiędzy większością czynników a wskaźnikami płynności finansowej I, II i III stopnia występuje silna zależność (siła) korelacyjna i w przeważającej części danych występuje silne dopasowanie zmiennych. Instytucje nieformalne wpływają na koszty funkcjonowania przedsiębiorstw. Zmiany zachodzące w tym otoczeniu wymuszają na przedsiębiorcach konieczność bycia gotowym w dostosowywaniu modelu firm do zmieniającego się rynku i wyzwań konkurencji, a także wycucia zmian w społeczeństwie związanych m.in. z przyśpieszeniem tempa życia.

W celu objaśnienia podjętego problemu badawczego oraz weryfikacji hipotezy głównej zastosowano hipotetyczno-dedukcyjną metodę badań.

Rozprawa posiada dwie warstwy: teoretyczną i empiryczną. Teoretyczna część pracy oparta została przede wszystkim na studiach i analizie literatury przedmiotu. W procesie weryfikacji funkcji szczegółowych (rozdziały 3-6) wykorzystano krajowy i zagraniczny dorobek naukowy na przestrzeni ostatnich kilkudziesięciu lat.

Uwzględniono też przepisy polskiego prawa, raporty, analizy i publikacje poświęcone zagadnieniom związanym z płynnością finansową przedsiębiorstw, działalnością tychże przedsiębiorstw i ich interakcji z otoczeniem. Weryfikację hipotezy i funkcji szczegółowych oparto na materiale empirycznym własnym oraz oficjalnych danych statystycznych i doniesieniach naukowych.

Do zebranych i odpowiednio uporządkowanych danych liczbowych zastosowane zostały metody badawcze oparte przede wszystkim na analizie dynamiki i struktury badanych wielkości. W celu pogłębienia badań wykorzystane zostały metody statystyczne, zmierzające do wykrycia zależności przyczynowo-skutkowych pomiędzy wielkościami poddanymi analizie. Do wykrycia i oceny zależności liniowych wykorzystano następujące metody: współczynnik korelacji liniowej Pearsona, liniowy model regresji oraz współczynnik determinacji (R^2).

Bibliografia

- Abbas A. J., *Rethinking competitiveness*, „Advances in Competitiveness Research”, 2000, vol. 8.
- Adamkiewicz-Drwiłło H., *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2002.
- Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Difin, Warszawa 2010.
- Allaire Y., *Myślenie strategiczne*, PWN, Warszawa 2000.
- Altkorn J., *Podstawy marketingu*, Instytut Marketingu, Kraków 1995.
- Analiza sprawozdań finansowych*, red. P. Gołaszewski, P. Urbanek, E. Walińska, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Łódź 2001.
- Antoszkiewicz J., *Firma wobec zagrożeń. identyfikacja problemów*, POLTEXT, Warszawa 1997.
- Aoki M., *Toward a Comparative Institutional Analysis*, The Massachusetts Institute of Technology Press, Cambridge, London 2001.
- Aralica Z., Račić D., Radić D., *Innovation Propensity in Croatian Enterprises: Results of a Community Innovation Survey*, „The South East European Journal of Economics & Business”, 2008, Vol. 3, No. 1.
- Ariel E., Rochaa G., *The Impact of the Business Environment on the Size of the Micro, Small and Medium Enterprise Sector; Preliminary Findings from a Cross-Country Comparison*, „Procedia Economics and Finance” 2012, vol. 4.
- Bank Danych Makroekonomicznych <https://bdm.stat.gov.pl/>
- Bannock G., Manser W., *Międzynarodowy słownik finansów*, Wydawnictwo Andrzej Bonarski, Warszawa 1992.
- Bariery 2015*, <http://www.czarnalistabariery.pl/aktualnosci/11/bariery-2015.html>.
- Barrow C., *Zarządzanie finansami w małej firmie*, Helion, Gliwice 2009.
- Bartosik-Purgat M., *Otoczenie kulturowe w biznesie międzynarodowym*, PWE, Warszawa 2006.
- Baza danych Eurostat (data dostępu 31.07.2019 r.)
- Beaver W., *Alternative accounting measures as predictors of failure*, „The Accounting Review”, January 1968.
- Bednarski L., *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2007.
- Bednarski L., *Analiza rentowności przedsiębiorstwa*, (w:) *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa*, red. L. Bednarski, R. Borowiecki, J. Duraj, E. Kurtys, T. Waśniewski, B. Wersty, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001.
- Begg D., Dornbusch R., Fischer S., *Makroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1992.
- Bernard Y., Coli J., *Słownik ekonomiczny i finansowy*, Książnica, Katowice 1995.
- Bernstein L.A., Most K.S., Block M., Heart L.C., *Professional notes and letters. Working capital as a tool*, „Journal of Accounting” 1981, December.

- Bielski M., *Organizacje: istota, struktury, procesy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1997.
- Bień W., *Czytanie bilansu przedsiębiorstwa (dla menedżerów)*, Difin, Warszawa 2010.
- Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 1999.
- Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2006 roku*, GUS, Warszawa 2007.
- Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2007 roku*, GUS, Warszawa 2008.
- Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2008 roku*, GUS, Warszawa 2009.
- Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2009 roku*, GUS, Warszawa 2010.
- Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2010 roku*, GUS, Warszawa 2011.
- Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2011 roku*, GUS, Warszawa 2012.
- Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2012 roku*, GUS, Warszawa 2013.
- Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2014.
- Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.
- Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2015 roku*, GUS, Warszawa 2016.
- Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2016 roku*, GUS, Warszawa 2017.
- Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2017 roku*, GUS, Warszawa 2018.
- Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2018 roku*, GUS, Warszawa 2019.
- Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, red. M. K. Nowakowski, Key Text, Warszawa 2000.
- Bławat F., *Podstawy analizy ekonomicznej*, CeDeWu.pl, Warszawa 2011.
- Bodie Z., Kane A., *Investments*, McGraw-Hill/Irwin, Boston 2009.
- Boettke P. J., Coyne Ch. J., Leeson P. T., *Institutional Stickiness and the New Development Economics*, "American Journal of Economics & Sociology", 2008, Vol. 67, Issue 2.
- Bolesta-Kukułka K., *Jak patrzeć na świat organizacji*, PWN, Warszawa 1993.
- Bolloju N., Khalifa M., Turban E., *Integrating knowledge management into enterprise environments for the next generation decision support*, „Decision Support Systems”, 2002, vol. 33, Issue 2.
- Borkowski S., *Zarządzanie produkcją. Systemy produkcyjne*, Oficyna Wydawnicza „Humanitas”, Sosnowiec 2008.
- Bossak J. W., *Instytucje, rynki i konkurencja we współczesnym świecie*, SGH, Warszawa 2008.
- Bossak J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki kraju i przedsiębiorstwa. Zagadnienia teoretyczne i metodologiczne*, (w:) *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, t. I, red. J. Bossak, W. Bieńkowski, Instytut Gospodarki Światowej, Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2001.
- Brzozowska E., *Uwarunkowania kulturowe funkcjonowania przedsiębiorstw*, (w:) *Rozwój przedsiębiorstwa – szanse i zagrożenia*, red. J. Szablowski, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Siedlcach oraz Europejskie Konsorcjum Prywatnych Szkół Wyższych, Siedlce 2008.
- Bucholc M., *Ryzyko przeszczepu kultury gospodarczej*, (w:) *Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej*, red. J. Kochanowicz, S. Mandes, M. Marody, ISP, Warszawa 2007.
- Buckley P. J., *The Impact of the Global Factory and Economic Development*, "Journal of World Business", 2009, vol. 44(2).
- Bywalec Cz., *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Cao Q., Dowlatshahi S., *The impact of alignment between virtual enterprise and information technology on business performance in an agile manufacturing environment*, „Journal of Operations Management” 2005, vol. 23, issue 5.
- Carlson A., Kelemen M., Stollt M., *Overview of current state of SE foundations in Europe*, European Trade Union Institute, 21 March 2014.

- Carlson A., *Overview of current state of SE foundations in Europe*, European Trade Union Institute, 13 March 2018, <http://www.worker-participation.eu> i European Company (SE) Database – The online SE inventory.
- Ceccagnoli M., Forman Ch., Huang P., Wu D.J., *Cocreation of Value in a Platform Ecosystem! The Case of Enterprise Software*, „MIS Quarterly”, 2012, vol. 36, No 1.
- Čepel M., Stasiukynas A., Kotásková A., Dvorský J., *Business environment quality index in the SME segment*, „Journal of Competitiveness” 2018, vol. 10, issue 2.
- Chambers D. R., Lacey N. L., *Modern corporate finance*, Hayden McNeil Publishing, Plymouth 2011.
- Ciborowski R. W., Skrodzka I., *International technology transfer and innovative changes adjustment in EU*, „Empirical Economics” 2020, No 59.
- Ciborowski R., Sachpazidu-Wójcicka K., *Powiązania technologiczne a innowacyjność regionów peryferyjnych: przykład Polski północno-wschodniej*, Studia i Prace WNEiZ US, 2018, nr 52, T. 2. Zarządzanie.
- Ciborowski R., *Źródła transferu technologii w regionie peryferyjnym. Przykład województwa podlaskiego*, „Studia Ekonomiczne”, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 2016, nr 272.
- Cicirko T., *Finanse przedsiębiorstwa a zarządzanie płynnością finansową*, (w:) *Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Difin, Warszawa 2010.
- Cieślak M., *Prognozowanie gospodarcze: metody i zastosowanie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (2003/361/EC) [OJ L 124/36 of 20.5.2003] (Zalecenie Komisji z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw, 2003/361/WE).
- Curven P. J., *The Theory of the Firm*, Macmillan, London 1976.
- Czarna lista barier*, Wyd. Polska Konfederacja Przedsiębiorców Prywatnych „Lewiatan”, Warszawa styczeń 2006.
- Czarnecki L., *Biznes po prostu*, wyd. Studio Emka, Warszawa 2011.
- Czarnik Sz., Górniak J., Jelonek M., Kasperek K., *Bilans Kapitału Ludzkiego 2019*, PARP, Warszawa 2020.
- Dach Z., *Mikroekonomia dla studiów licencjackich*, Wydawnictwo Naukowe SYNABA, Kraków 2007.
- Davis A., *Public relations*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
- Decyzje marketingowe w przedsiębiorstwie*, red. J. Mazur, Difin, Warszawa 2002.
- Determinanty i modele wartości przedsiębiorstw*, red. W. Skoczylas, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
- Dębski W., *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, wyd. PWN, Warszawa 2005.
- Dietl J., *Marketing*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1985.
- Dobler C., *The Impact of Formal and Informal Institutions on Per Capita Income*, „Hohenheimer Discussionbeiträge” 2009, No 319.
- Doing Business 2005*, <https://www.doingbusiness.org/>.
- Doing Business 2006*, <https://www.doingbusiness.org/>.
- Doing Business 2007*, <https://www.doingbusiness.org/>.
- Doing Business 2008*, <https://www.doingbusiness.org/>.
- Doing Business 2009*, <https://www.doingbusiness.org/>.
- Doing Business 2010*, <https://www.doingbusiness.org/>.
- Doing Business 2011*, <https://www.doingbusiness.org/>.

- Doing Business 2012*, <https://www.doingbusiness.org/>.
- Doing Business 2013*, <https://www.doingbusiness.org/>.
- Doing Business 2014*, <https://www.doingbusiness.org/>.
- Doing Business 2015*, <https://www.doingbusiness.org/>.
- Doing Business 2016*, <https://www.doingbusiness.org/>.
- Doing Business 2017*, <https://www.doingbusiness.org/>.
- Doing Business 2018*, <https://www.doingbusiness.org/>.
- Doing Business 2019*, <https://www.doingbusiness.org/>.
- Doing Business 2020*, <https://www.doingbusiness.org/>.
- Dorantes C. A., Li Ch., Peters G. F., Richardson V. J., *The Effect of Enterprise Systems Implementation on the Firm Information Environment*, „Contemporary Accounting Research” 2013, vol. 30.
- Drabik I., *Problemy analizy międzynarodowego otoczenia w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, (w:) *Rozwój przedsiębiorstwa – szanse i zagrożenia*, red. J. Szablowski, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Siedlcach oraz Europejskie Konsorcjum Prywatnych Szkół Wyższych, Siedlce 2008.
- Dudycz T., Wrzosek S., *Analiza finansowa. Problemy metodyczne w ujęciu praktycznym*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2000.
- Dudycz T., Wrzosek S., *Analiza finansowa: problemy metodyczne w ujęciu praktycznym*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2003.
- Duliniec E., *Marketing międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2004.
- Duliniec E., *Marketing Międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2009.
- Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2004 roku*, GUS, Warszawa 2006.
- Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2005 roku*, GUS, Warszawa 2007.
- Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS, Warszawa 2008.
- Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS, Warszawa 2008.
- Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2008 roku*, GUS, Warszawa 2010.
- Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2009 roku*, GUS, Warszawa 2011.
- Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 roku*, GUS, Warszawa 2011.
- Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011 roku*, GUS, Warszawa 2013.
- Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2012 roku*, GUS, Warszawa 2014.
- Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2014.
- Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.
- Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2015 roku*, GUS, Warszawa 2016.
- Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2018 roku*, GUS, Warszawa 2019.
- Ejsmont A., Ostrowska D., *Analiza wskaźnikowa działalności przedsiębiorstw - wybrane elementy*, Wydawnictwo Uczelniane Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. prof. Edwarda F. Szczepanika w Suwałkach, Suwałki 2011.
- Ekonomia ogólna*, red. K. Meredyk, UwB, Białystok 2007.
- Engelhardt J., *Typologia przedsiębiorstw*, CeDeWu, Warszawa 2008.
- Engler C., *Managerial Accounting*, Irwin, Homewood 1987.
- European Innovation Scoreboard 2017, 2018*, European Commission, ec.europa.eu (30.07.2019 r.).
- Fairbanks M., *Zmiana mentalności narodu, czyli składniki budowania dobrobytu*, (w:) *Kultura ma znaczenie*, red. L. E. Harrison, S.P. Huntington, Zysk i S-ka, Poznań 2003.
- Figiel A., *Etnocentryzm konsumencki. Produkty krajowe czy zagraniczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
- Filipczuk J., *Zarządzanie strategiczne*, Instytut Przedsiębiorczości i Samorządności, Warszawa 2003.

- Fischer M. M., *The New Economy and Networking*, (w:) *New Economy Handbook*, ed. D.C. James, Elsevier Academic Press, San Diego 2003.
- Fisher J. D., Kinnard W. N. jr., *The Business Enterprise Value Component of Operating Properties*, (w:) *Essays in Honor of William N. Kinnard, Jr.*, eds. C. F. Sirmans, E. M. Worzala, Boston 2003.
- Fogel G., *An Analysis of Entrepreneurial Environment and Enterprise Development in Hungary*, „*Journal of Small Business Management*”, 2001, vol. 39, Issue 1.
- Fudaliński J., *Analizy sektorowe w strategicznym zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Antykwa, Kraków 2002.
- Gajdka J., Stos D., *Wykorzystanie analizy dyskryminacyjnej w ocenie kondycji finansowej przedsiębiorstw*, (w:) *Restrukturyzacja w procesie przekształceń i rozwoju przedsiębiorstw*, red. R. Borowiecki, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1996.
- Gajdka J., Walińska E., *Zarządzanie finansowe spółek kapitałowych*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1998.
- Galata S., *Wprowadzenie do Zarządzania Strategicznego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004.
- Gallinger G., Healey P., *Liquidity analysis and management*, Addison-Wesley Publ, Reading, MA 1991.
- Gamidullaeva L. A., Vasin S. M., N. Wise, *Increasing small- and medium-enterprise contribution to local and regional economic growth by assessing the institutional environment*, „*Journal of Small Business and Enterprise Development*”, 2020, vol. 27, No. 2.
- Gardocka-Jałowiec A., *Kapitał instytucjonalny a rozmiar szarej strefy*, (w:) *Kapitał instytucjonalny a rozwój obszarów peryferyjnych*, red. K. Meredyk, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2010.
- Gierszewska G., Romanowska M., *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1995.
- Gierszewska G., Romanowska M., *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2009.
- Gierszewska G., Romanowska M., *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2003.
- Głuchowski J., *Leksykon finansów*, PWE, Warszawa 2001.
- Godlewska S., *Skuteczność polskich modeli dyskryminacyjnych w ocenie zagrożenia upadłością spółek giełdowych*, „*Annales UMCS Lublin*” 2010, vol. XLIV, 2.
- Goldmann K., *Analiza płynności finansowej z uwzględnieniem strategii dochód – ryzyko*, (w:) *Rola podmiotów sektora publicznego, gospodarstw domowych i przedsiębiorstw w kreowaniu i wspieraniu zrównoważonego rozwoju*, red. J. Adamek, T. Orzeszko, Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław 2013.
- Gołębiowski G., Tłaczała A., *Analiza ekonomiczno-finansowa w ujęciu praktycznym*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin sp. z o.o., Warszawa 2005.
- Gorczyńska M., Znaniecka K., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2008.
- Gos W., *Polityka rachunkowości a polityka finansowa*, „*Prawo Przedsiębiorcy*” 2001, nr 4.
- Gos W., *Rachunek przepływów pieniężnych w świetle krajowego standardu rachunkowości*, Difin, Warszawa 2004.
- Gostomczyk B., *Praktyczne wykorzystanie wybranych modeli predykcji bankructwa na przykładzie przedsiębiorstwa produkcyjno – handlowego X*, (w:) *Wybrane problemy finansów*, red. W. Gos, „*Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*” 2012, nr 54.

- Grabowski L., Rutkowski I., Wrzosek W., *Marketing. Punkt zwrotny nowoczesnej firmy*, PWE, Warszawa 1996.
- Griffin R. W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 1996.
- Griffin R.W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWE, Warszawa 2002.
- Gruszevska E., *Instytucje a proces tworzenia kapitału w Polsce*, UwB, Białystok, 2013.
- Gruszevska E., *Instytucje nieformalne w Polsce. Krajobraz po transformacji*, (w:) *Współczesne problemy ekonomiczne. Wybrane zagadnienia teoretyczne a praktyka gospodarcza*, red. U. Zagóra-Jonszta, K. Nagel, „Studia ekonomiczne” Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2013.
- Gruszevska E., *Rola instytucji nieformalnych w kształtowaniu ładu instytucjonalnego*, (w:) *Instytucje w teorii i praktyce*, red. B. Borkowska, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2015, nr 405.
- Grzenkowicz N., Kowalczyk J., Kusak A., Podgórski Z., Ambroziak M., *Podstawy funkcjonowania przedsiębiorstw*, Wyd. Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2008.
- Gupta K. M., Gunasekaran A., *Costing in new enterprise environment: A challenge for managerial accounting researchers and practitioners*, „Managerial Auditing Journal”, 2005, vol. 20, No. 4.
- Hadasik D., *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce i metody jej prognozowania*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1998.
- Haffer J., *Skuteczność zarządzania projektami w przedsiębiorstwach działających w Polsce*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Toruń 2009.
- Hall R. E., Taylor J. B., *Makroekonomia*, PWN, Warszawa 2010.
- Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, red. J. Rymarczyk, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005.
- Hatch M. J., *Teoria organizacji*, PWN, Warszawa 2002.
- Helfert E. A., *Techniques of financial analysis: A practical guide to managing and measuring business performance*, McGraw Hill Companies, New York 1997.
- Helmke G., Levitsky S., *Informal institutions and comparative politics: a research agenda*, „Perspectives on Politics”, 2004, vol. 2, no. 4.
- Hollins B., *Zarządzanie usługami. Projektowanie i wdrażanie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.
- Hongming Ch., Yanan S., *Empirical Study on the Correlation between the Internal Control and Enterprise Value - Based on the Information System*, „Journal of Computers” 2012, vol. 7, no. 7.
- <http://www.oecd.org/science/inno/2101733.pdf> (28.01.2016).
- Ignatiuk S., *Zarządzanie strategiczne w świetle teorii i praktyki*, WSE w Białymstoku, Białystok 2003.
- Internetowego Systemu Aktów Prawnych (ISAP) <https://isap.sejm.gov.pl/>.
- Jagiello E. M., *Strategiczne budowanie konkurencyjności gospodarki*, Wydawnictwo POLTEXT, Warszawa 2008.
- Janasz K., Janasz W., Koziół K., Szopik K., *Zarządzanie strategiczne*, Difin, Warszawa 2008.
- Janasz W., Koziół K., *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007.
- Janik W., Paździor A., *Zarządzanie finansowe w przedsiębiorstwie*, Politechnika Lubelska, Lublin 2011.
- Janik W., *Płynność finansowa przedsiębiorstw, cz. 1*, „Doradca Podatnika” 2006, nr 36.
- Janus A., *Jak poprawić płynność finansową w firmie*, raport IPO.pl, s. 3.

- Jelonek D., *Ocena internetowych kanałów komunikacji z klientem w procesie współtworzenia innowacji*, „Informatyka Ekonomiczna”, 2014, nr 31.
- Jelonek D., *Strategiczna harmonizacja monitorowanie otoczenia i technologii informacyjnej w przedsiębiorstwie. Studium metodologiczno-empiryczne*, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2009.
- Johnson G., Scholes K., Whittington R., *Podstawy strategii*, PWE, Warszawa 2010.
- Kaczmarek B., Sikorski Cz., *Podstawy zarządzania. Zachowania organizacyjne*, Absolwent, Łódź 1998.
- Karmańska A., *Zarządzanie kosztami przedsiębiorstwa*, (w:) *Zarządzanie kosztami jakości, logistyki, innowacji, ochrony środowiska a rachunkowość*, red. A. Karmańska, Difin, Warszawa 2007.
- Karpińska K., *Wpływ innowacji w sektorze usług na zmiany strukturalne w zatrudnieniu w Polsce*, „Optimum. Studia ekonomiczne” 2017, nr 6 (90).
- Kim H. J., Lee Ch. C., Yun H., Shinim K., *An examination of work exhaustion in the mobile enterprise environment*, „Technological Forecasting and Social Change” 2015, vol. 100.
- Kisielnicki J., Turyna J., *Decyzyjne systemy zarządzania*, Difin, Warszawa 2012.
- Kolman R., *Poradnik o jakości dla praktyków*, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego Sp. z o. o., Bydgoszcz 1995.
- Komorowski J., *Przepływy pieniężne w przedsiębiorstwie jako mechanizm kreowania wartości*, (w:) *Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Difin, Warszawa 2010.
- Kontus E., Mihanović D., *Management of liquidity and liquid assets in small and medium-sized enterprises*, „Economic Research-Ekonomska Istraživanja” 2019, vol. 32, issue 1.
- Korzeniowski L. F., *Menedżment. Podstawy zarządzania*, EAS, Kraków 2010.
- Kotarbiński T., *Traktat o dobrej robocie*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław 1982.
- Kotler Ph., Armstrong G., Sauters J., Wong V., *Marketing. Podręcznik europejski*, PWE, Warszawa 2002.
- Kotler Ph., *Marketing*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2005.
- Kotyński J., *Competitiveness of the Polish Economy in the Enlarged UE Internal Market*, „Discussion Papers of IKC”, 2002, no. 83.
- Koval V., Prymush Y., Popova V., *The Influence of the Enterprise Life Cycle on the Efficiency of Investment*, „Baltic Journal of Economic Studies” 2017, vol. 3, no. 5, available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3184673> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3184673>.
- Kowalczyk L., *Ocena wiarygodności przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 1999.
- Kowalewska A., *Obraz upadłości w Polsce*, PARP, Warszawa 2011.
- Kowalska S., *Znaczenie płynności finansowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem w sytuacjach kryzysowych*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2013, nr 58.
- Koźmiński A. K., *Ujęcie systemowe*, (w:) *Współczesne teorie organizacji*, red. A.K. Koźmiński, PWE, Warszawa 1983, s. 90.
- Koźmiński A., Jemieliński D., *Zarządzanie od podstaw*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.
- Kreikebaum H., *Strategiczne planowanie w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 1996.
- Kruczalak K., *Spółki prawa handlowego i cywilnego*, „LEX” Wydawnictwo Prawnicze i Ekonomiczne, Gdańsk 1992.
- Kuc B. R., *Zarządzanie doskonale*, Oskar-Master of Biznes, Warszawa 1999.
- Kucharski R., *Strategia TNOiK w dziedzinie doradztwa*, „Przegląd Organizacji” nr 5, 1989.
- Kudła J., *Instrumenty finansowe i ich zastosowania*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2009.

- Kupiec L., *Otoczenie podmiotów gospodarczych*, (w:) *Rozwój przedsiębiorstwa – szanse i zagrożenia*, red. J. Szablowski, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Siedlcach oraz Europejskie Konsorcjum Prywatnych Szkół Wyższych, Siedlce 2008.
- Kurowski L., *Ocena projektów gospodarczych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 2004.
- Kurtys E., *Analiza kosztów własnych przedsiębiorstwa*, (w:) *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa*, red. L. Bednarski, R. Borowiecki, J. Duraj, E. Kurtys, T. Waśniewski, B. Wersty, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001.
- Kusak A., Kowalczyk J., *Płynność finansowa: analiza i sterowanie*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2006.
- Kusak A., *Płynność finansowa. Analiza i sterowanie*, Elipsa, Warszawa 2006.
- Lemańska-Majdzik A., *Innowacyjność jako determinanta rozwoju przedsiębiorstw z sektora MSP*, „Przegląd Organizacji”, 2016, nr 9.
- Lemańska-Majdzik A., *Otoczenie a funkcjonowanie przedsiębiorstwa – wybrane aspekty*, (w:) *Współczesne problemy zarządzania przedsiębiorstwami. Teoria i praktyka*, red. A. Korombel, Sekcja Wydawnictw Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2013.
- Leszczyński Z., Skowronek-Mielczarek A., *Analiza ekonomiczno-finansowa firmy*, Difin, Warszawa 2000.
- Leszczyński Z., Skowronek-Mielczarek A., *Analiza Ekonomiczno-Finansowa Spółki*, PWE, Warszawa 2004.
- Limański A., *Rozwój wiedzy o marketingu w warunkach zmienności i złożoności otoczenia współczesnych przedsiębiorstw*, (w:) *Rozwój przedsiębiorstwa – szanse i zagrożenia*, red. J. Szablowski, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Siedlcach oraz Europejskie Konsorcjum Prywatnych Szkół Wyższych, Siedlce 2008.
- Limański A., Śliwińska K., *Marketing. Zasady funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku*, Difin, Warszawa 2002.
- Lisiński M., *Metody planowania strategicznego*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
- Louargand M., *Real estate's influence on enterprise value*, „Journal of Corporate Real Estate” 1999, vol. 1, No. 3.
- Łuczak M., *Strategie w działalności przedsiębiorstwa*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa 2003.
- Machała R., *Praktyczne zarządzanie finansami firmy*, PWN, Warszawa 2001.
- Majewski R., *Otoczenie technologiczne jako element otoczenia globalnego przedsiębiorstwa*, (w:) *Rozwój przedsiębiorstwa – szanse i zagrożenia*, red. J. Szablowski, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Siedlcach oraz Europejskie Konsorcjum Prywatnych Szkół Wyższych, Siedlce 2008.
- Malara Z., *Przedsiębiorstwo w globalnej gospodarce*, PWN, Warszawa 2007.
- Małkowska-Borowczyk M., *Otoczenie jako źródło problemów i presji na wybory strategiczne przedsiębiorstw*, (w:) *Podstawy wyborów strategicznych w przedsiębiorstwach*, red. E. Urbanowska-Sojkin, PWE, Warszawa 2011.
- Maness S. T., Zietlow T. J., *Short-term financial management*, Thomson South-Western, Mason, 2005.
- Mankiw N. G., Taylor M. P., *Makroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.
- Maracz T., *Ujęcie sytuacyjne*, (w:) *Współczesne teorie organizacji*, red. A.K. Koźmiński, PWE, Warszawa 1983.

- Marcinkowska E., *Institutional approach in the assessment of competitiveness of the offshoring service locations in Poland*, „Optimum. Studia ekonomiczne” 2017, nr 5 (89).
- Marek S., *Elementy nauki o przedsiębiorstwie*, Fundacja na rzecz Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2001.
- Marketing międzynarodowy. Zarys problematyki*, red. E. Kosińska, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.
- Matuszczak M., *Upadłość polskich przedsiębiorstw w latach 1990-2000. Wybrane problemy i wyniki badań prowadzonych w sądach gospodarczych*, (w:) *Przedsiębiorstwo na przełomie wieków*, red. B. Godziszewski, M. Haffer, M. Stankiewicz, UMK, Toruń 2001.
- Mazur M., *Cybernetyczna teoria układów samodzielnych*, PWN, Warszawa 1966.
- Mączyńska E., *Upadłości przedsiębiorstw - dysfunkcje, ich przyczyny*, „Zeszyty Naukowe MWSE w Tarnowie” 2009, nr 2 (13) t. 2.
- Meredyk K., *Instytucjonalne aspekty rozwoju gospodarczego*, (w:) *Ekonomia ogólna*, red. K. Meredyk, UwB, Białystok 2007.
- Meredyk K., *The functional dimension of the theories of economics*, “Optimum. Economic Studies” 2020, No 2 (100).
- Meredyk K., *Wprowadzenie*, (w:) *Reintegracja obszaru gospodarczego i kulturowego Europy Środkowo-Wschodniej, t. I*, red. A. Iwacewicz-Orłowska, K. Meredyk, D. Sokołowska, Białystok 2012.
- Michalczuk G., *Wartość informacyjna rachunku przepływów pieniężnych w ocenie wiarygodności finansowej kontrahenta*, (w:) *Wiarygodność ekonomiczna przedsiębiorstwa – ocena i kształtowanie*, red. A. Kopczuk, WSiFZ w Białymstoku, Białystok 2004.
- Michalski G., Pluta W., *Krótkoterminowe zarządzanie kapitałem: jak zachować płynność finansową?*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2005.
- Michalski G., *Wartość płynności w bieżącym zarządzaniu finansami*, CeDeWu, Warszawa 2004.
- Mioduchowska-Jaroszewicz E., *Wyplacalność a płynność finansowa przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe. Prace Instytutu Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw, Uniwersytet Szczeciński” 2003, nr 41.
- Misala J., *Istota i mierniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki w świetle teorii wymiany międzynarodowej*, (w:) *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji, t. I*, red. J. Bossak, W. Bieńkowski, Instytut Gospodarki Światowej, Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2001.
- Mniej bankructw pierwszy raz od czterech lat. Poprawa w budownictwie, produkcji i handlu; pogorszenie w transporcie*, Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce, Warszawa 2014.
- Moorhead R., Vaughan S., *Legal risk: definition, management and ethics*, UCL Centre for Ethics and Law, London 2015, <http://www.ucl.ac.uk/laws/lawethics/research/papers/erc-executive-report-legal-risk-definition-management-ethics.pdf> (28.05.2015).
- Morawski W., *Zmiana instytucjonalna. Społeczeństwo, gospodarka, polityka*, PWN, Warszawa 1998.
- Morgan G., *Obrazy organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Narkiewicz J., *Struktura kapitałowo-majątkowa a płynność finansowa przedsiębiorstwa*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H Oeconomia” 2003, vol. 37.
- Nauka i technika w 2013 r.*, Komunikat Komisji Europejskiej, GUS, US Szczecin, Warszawa 2014.
- Naumiuk T., *Koszty i wynik finansowy w zakładowym planie kont*, INFOR, Warszawa 2003.
- North D. C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.

- North D. C., *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press, Princeton 2005.
- Nowak E., *Analiza sprawozdań finansowych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.
- Nowak E., *Analiza sprawozdań finansowych*, PWE, Warszawa 2005.
- Obłój K., *Strategia organizacji. W poszukiwaniu trwałej przewagi konkurencyjnej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998.
- Obrzeźgiewicz D., *Impact of split payment on financial liquidity of enterprises*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Vol. 63, No. 12, 2019.
- Okręglicka M., *Internal Innovativeness and Management of Current Finances of Enterprises in Poland*, (w:) *Business Challenges in the Changing Economic Landscape*, vol. 1, eds. M. H. Bilgin, H. Danis, E. Demir, U. Can, Springer, Switzerland 2016, https://doi.org/10.1007/978-3-319-22596-8_16.
- Olchowicz I., Tłaczała A., *Sprawozdawczość finansowa*, Difin, Warszawa 2004.
- Olzacka B., Pałczyńska-Gościński R., *Leksykon zarządzania finansami*, ODDK, Gdańsk 1998.
- Op't Land M., Proper E., Waage M., Cloo J., Steghuis C., *Enterprise Architecture: Creating Value by Informed Governance*, Springer-Verlag, Berlin 2009.
- Organizacja i zarządzanie. Zarys problematyki*, red. A. Stabryła, J. Trzcieniecki, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1986.
- Ostaszewski J., *Finanse*, Difin, Warszawa 2008.
- Ostaszewski J., *Nowoczesne techniki analizy finansowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne Warszawa 1999.
- Ostrowska D., *Alternatywa dla przedsiębiorcy*, „Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw” 2005, nr 4.
- Ostrowska D., *Przystęp albo ustęp*, „Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw” 2006, nr 12.
- Ostoj I., *Formalne i nieformalne instytucje rynku pracy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2012.
- Panasiuk A., *Ekonomika turystyki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Pawlak M., *Zarządzanie projektami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Penc J., *Leksykon biznesu. Słownik angielsko-polski*, Agencja Wyd. Placet, Warszawa 1997.
- Pierścionek Z., *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- Pietrych A., *Ochrona tajemnicy przedsiębiorstwa w świetle obowiązujących przepisów prawa*, (w:) *Rozwój przedsiębiorstwa – szanse i zagrożenia*, red. J. Szablowski, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Siedlcach oraz Europejskie Konsorcjum Prywatnych Szkół Wyższych, Siedlce 2008.
- Pinches G. E., *Financial management*, Harper Collins College Publishers, New York, 1994.
- Platonoff A. L., *Zarządzanie dynamiczne. Nowe podejście do zarządzania przedsiębiorstwem*, Difin, Warszawa 2009.
- Plawgo B., Citkowski M., Garwolińska M., *Competences, innovations and internationalization as the key development factors of network enterprises*, „Optimum. Studia ekonomiczne” 2017, nr 5 (89).
- Plawgo B., *Przedsiębiorstwo jako podmiot działalności gospodarczej*, (w:) *Ekonomia ogólna*, red. K. Meredyk, UwB, Białystok 2007.
- Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarki. Aspekty mikroekonomiczne i makroekonomiczne*, red. U. Wojciechowska, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa 2001.

- Podstawy makroekonomii*, red. Z. Dach, B. Szopa, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków 2004.
- Podstawy nauki o organizacji. Przedsiębiorstwo jako organizacja gospodarcza*, red. S. Marek, M. Białasiewicz, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.
- Poniatowicz M., Dziemianowicz R., Kargol-Wasiluk A., *Good Governance and Institutional Quality of Public Sector: Theoretical and Empirical Implications*, "European Research Studies Journal" 2020, vol. XXIII, Issue 2.
- Porter M. E., *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, Free Press, New York 1980.
- Porter M., *The Competitive Advantage of Nations*, McMillan, Basingstoke and London 1994.
- Potocki A., *Współczesne tendencje w zarządzaniu - teoria i praktyka*, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Marketingu w Chrzanowie, Chrzanów 2000.
- Power D. J., *A Brief History of Decision Support Systems*, 2007. Available at: <http://dssresources.com/history/dsshistory.html> (12.04.2014).
- Prusak B., *Jak rozpoznać potencjalnego bankruta?* Prace Naukowe Katedry Ekonomii i Zarządzania Przedsiębiorstwem, Politechnika Gdańska, Gdańsk 2004.
- Prusak B., *Nowoczesne metody prognozowania zagrożenia finansowego przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2005.
- Prystrom J., *Evaluation of the innovation level in the EU countries in 2016 and 2011*, "Optimum. Economic Studies", 2020, No 4 (102).
- Przedsiębiorstwo, zasady działania, funkcjonowanie, rozwój*, red. J. Żurek, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007.
- Pulatovich E. M., *Impact of Financial Sustainability on Enterprise Value Expansion*, „International Journal of Engineering and Advanced Technology (IJEAT)” 2019, vol. 9, issue 1.
- Pyka A., *Zewnętrzne formy finansowania działalności operacyjnej oraz inwestycji w małych i średnich przedsiębiorstwach w okresie kryzysu gospodarczego*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka”, 2012, nr 271.
- Rachunkowość finansowa*, red. M. Gmytrasiewicz, A. Karmańska, Difin, Warszawa 2006.
- Ramdani B., Chevers D., Williams D. A., *SMEs' adoption of enterprise applications: A technology-organisation-environment model*, „Journal of Small Business and Enterprise Development” 2013, vol. 20, No. 4.
- Raport roczny 2019*, Urząd Patentowy RP, Warszawa 2020. https://uprp.gov.pl/sites/default/files/inline-files/Raport%20roczny%202019_1.pdf
- Raport roczny Coface: upadłości i restrukturyzacje firm w Polsce w 2018 r.*, <http://www.coface.pl/Aktualnosc-i-media/Biuro-prasowe/Raport-roczny-Coface-Upadlosci-i-restrukturyzacje-firm-w-Polsce-w-2018-r>.
- Reforma procesu stanowienia prawa*, Zeszyty BRE Bank – CASE, 2004, nr 72.
- Reintegracja obszaru gospodarczego i kulturowego Europy Środkowo-Wschodniej, t. I*, red. A. Iwacewicz-Orłowska, K. Meredyk, D. Sokołowska, Białystok 2012.
- Rogers E. M., *Diffusion and Innovations*. The Free Press, New York 1983.
- Romanowska M., *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo CIM, Warszawa 1995.
- Roszkowska E., Wyszowska D., *Spatial differentiation of the elderly population in Poland's voivodeships in the years 2000-2016*, "Optimum. Economic studies" 2020, No 1 (99).
- Rozwój przedsiębiorstwa – szanse i zagrożenia*, red. J. Szablowski, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Siedlcach oraz Europejskie Konsorcjum Prywatnych Szkół Wyższych, Siedlce 2008.

- Rutkowski A., *Zarządzanie finansami*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.
- Rybicki P., *Sprawozdanie finansowe źródłem informacji o firmie*, Wydawnictwo Poltex, Warszawa 2003.
- Safin K., *Zarządzanie małą firmą*, Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2003.
- Sarnowski J., *Zarządzanie przedsiębiorstwem turystycznym*, ALMAMER Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa 2007.
- Sasin W., *Analiza płynności finansowej firmy*, Agencja Wydawnicza Interfart, Łódź 2002.
- Schall L.D., Haley C., *Introduction to Financial Management*, McGraw Hill, New York 1983.
- Schumpeter J. A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.
- Siemieniuk N., *Koncepcja budowy banku informacji o otoczeniu przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Filii Uniwersytetu Warszawskiego w Białymstoku, Białystok 1995.
- Siemińska E., *Metody pomiaru i oceny kondycji finansowej przedsiębiorstw*, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 2002.
- Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 2004.
- Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 2002.
- Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 2007.
- Sierpińska M., Wędzki D., *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 2002.
- Sierpińska M., Wędzki D., *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 1997.
- Skawińska E., Sobiech-Grabka K. G., Nawrot K. A., *Makroekonomia. Teoretyczne i praktyczne aspekty gospodarki rynkowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.
- Skowronek-Mielczarek A., Leszczyński Z., *Controlling. Analiza i monitoring w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Difin, Warszawa 2007.
- Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2003.
- Słownik ekonomiczny dla przedsiębiorcy w warunkach rynku*, Znicz, Szczecin 1992.
- Smoleń M., Górniak E., *Interwencjonizm Państwowy w warunkach rynkowych*, Wydawnictwo Oświatowe Fosze, Rzeszów 2007.
- Smoleń M., *Kredyt bankowy jako źródło finansowania działalności przedsiębiorstw*, (w:) *Konkurencyjność przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej. Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach konkurencji*, red. B. Grzybowska, Zakład Poligraficzny UWM w Olsztynie, 2006, s. 109.
- Sokół A., *Sprawozdawczość finansowa przedsiębiorstw*, (w:) *Analiza sprawozdań finansowych. Wybrane zagadnienia*, red. A. Sokół, CeDeWu, Warszawa 2010.
- Sokół A., Surmacz A. O., Brojak-Trzaskowska M., Porada-Rochoń M., Lubomska-Kalisz J., *Analiza sprawozdań finansowych*, CeDeWu, Warszawa 2010.
- Sölvell Ö., Lindqvist G., Ketels Ch., *The Cluster Initiative Greenbook*, Ivory Tower AB, Stockholm 2003.
- Sorli M., Stokic D., Gorostiza A., Campos A., *Managing product/process knowledge in the concurrent/simultaneous enterprise environment*, „Robotics and Computer-Integrated Manufacturing” 2006, vol. 22, issues 5-6.

- Spychała M., *Zastosowanie analizy wskaźnikowej oraz modeli wczesnego ostrzegania w prognozowaniu upadłości przedsiębiorstw na przykładzie spółek Irena S.A. i Krosno S.A.*, „Zarządzanie i Finanse” 2013, nr 1.
- Stankiewicz B., *Sektor wysokich technologii w Polsce – nadzieje a rzeczywistość*, (w:) *Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach rozwoju wysokich technologii*, red. S. Lachiewicz, A. Zakrzewska-Bielawska, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2008.
- Starnawska M., *Przedsiębiorczość w kontekście otoczenia instytucjonalnego - refleksje*, „Master of Business Administration” 2011, nr 1(116).
- Stefanović M., Tadić D., Arsovski S., Pravdić P., Abadić N., Stefanović N., *Determination of the effectiveness of the realization of enterprise business objectives and improvement strategies in an uncertain environment*, „Expert Systems” 2015, vol. 32, no. 4.
- Stonehouse G., Hamill J., Campbell D., Purdie T., *Globalizacja. Strategia i zarządzanie*, Wydawnictwo Felberg SJA, Warszawa 2001.
- Stoner J.A.F., Freeman R.E., Gilbert D.R. Jr, *Kierowanie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.
- Strojek-Filus M., *Sprawozdawczość finansowa*, (w:) *Rachunkowość finansowa z uwzględnieniem MSSF*, red. J. Pfaff, Z. Massner, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.
- Strużycki M., *Zarządzanie przedsiębiorstwem*, Diffin, Warszawa 2004.
- Strzałecki A., *Style twórczego zachowania w przedsiębiorczości*, (w:) *Innowacyjna przedsiębiorczość. Teorie. Badania. Zastosowania praktyczne. Perspektywa psychologiczna*, red. A. Strzałecki, Wydawnictwo Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej „Academica”, Warszawa 2011.
- Sudoł S., *Przedsiębiorstwo jako główny podmiot życia gospodarczego*, (w:) *Przedsiębiorstwo. Teoria i praktyka zarządzania*, red. B. Godziszewski, M. Haffer, M. Stankiewicz, S. Sudoł, PWE, Warszawa 2011.
- Sudoł S., *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006.
- Sudoł S., *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teoria i praktyka zarządzania*, TNOiK, Toruń 1991.
- Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation*, OECD 2000, https://www.oecd-ilibrary.org/economics/summary-indicators-of-product-market-regulation-with-an-extension-to-employment-protection-legislation_215182844604.
- Szczepaniak J., *Ocena przedsiębiorstwa na podstawie sprawozdań finansowych*, EKORNO, Łódź 1992.
- Szczepaniak P., *Od płynności do wypłacalności*, „Prace Naukowe AE im. Oskara Langego we Wrocławiu” 1996, nr 732.
- Sznajder A., *Strategie marketingowe na rynku międzynarodowym*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- Szysko L., Szczepański J., *Finanse przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.
- Świtalski W., *Nauka, zasoby wiedzy, teoria innowacyjności a wzrost gospodarczy*, „Ekonomista”, 2004, nr 1.
- Temple J., *The Assessment: the New Economy*, “Oxford Review of Economic Policy” 2002, Vol. 18, No. 3.
- The Enterprise and its Environment: A system theory of management organization*, ed. A. L. Rice, Routledge, Abingdon 2001.
- The Global Innovation Index 2017, 2018*, Cornell, INSEAD, WIPO, www.globalinnovationindex.org (30.07.2019 r.).

- Tkacz A., *Zmiany instytucjonalne w gospodarce: doświadczenia ukraińskie i polskie*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, 2008, zeszyt 10.
- Tubielewicz K., *Współczesne uwarunkowania funkcjonowania przedsiębiorstw*, „Research on Enterprise in Modern Economy – theory and practice”, 2012, No. 2.
- Urbanowska-Sojki E., *Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem*, PWE, Warszawa 2007.
- Ustawa z dnia 12 grudnia 2003 r. o zmianie ustawy – Kodeks spółek handlowych oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2003 r. Nr 229, poz. 2276).
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2016 r., poz. 1888 ze zm.).
- Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeksu Spółek Handlowych (Dz.U. 2000 NR 94 poz. 1037).
- Ustawa z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze, (Dz.U. 1982, Nr 30, poz. 210).
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2004 r. Nr 173, poz. 1807).
- Ustawa z dnia 22 lipca 2006 r. o spółdzielni europejskiej (Dz. U. z dnia 22 sierpnia 2006 r.).
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. - Kodeks cywilny (Dz.U. 1964 nr 16 poz. 93),
- Ustawa z dnia 23 października 2008 r. o zmianie ustawy – Kodeks spółek handlowych (Dz. U. z 2008 r. Nr 217, poz. 1381).
- Ustawa z dnia 25 września 1981 r. o przedsiębiorstwach państwowych, (Dz.U. 1981, nr 24, poz. 122).
- Ustawa z dnia 26.07.1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. 1991 nr 80 poz. 350).
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. z 1994 r., nr 121, poz. 591, z póź. zm.).
- Ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. Prawo własności przemysłowej, (Dz. U. 2001 nr 49 poz. 508, z póź. zm.).
- Ustawa z dnia 4 marca 2005 r. o europejskim zgrupowaniu interesów gospodarczych i spółce europejskiej (Dz. U. 2005 nr 62 poz. 551).
- Ustawa z dnia 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach, (Dz.U. 1991 nr 46 poz. 203).
- Ustawa z dnia 7 kwietnia 1989 r. Prawo o stowarzyszeniach, (Dz.U. 1989 nr 20 poz. 104).
- Vollmuth H. J., *Controlling. instrumenty od A do Z*, Placet, Warszawa 1995.
- Wach K., *Jak założyć własną firmę w Polsce*, Instytut Wspierania Przedsiębiorczości w Krakowie, Urząd Miasta Krakowa – Wydział Strategii i Rozwoju Miasta, Kraków 2005.
- Wardenburg G. van, Vliet H., *When agile meets the enterprise*, „Information and Software Technology” 2013, vol. 55, issue 12.
- Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2001–2005*, GUS, Warszawa 2007.
- Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2005–2009*, GUS, Warszawa 2011.
- Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2009–2013*, GUS, Warszawa 2015.
- Waśniewski T., *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, FRRwP, Warszawa 1997.
- Waśniewski T., Skoczylas W., *Teoria i praktyka analizy finansowej w przedsiębiorstwie*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 2002.
- Waśniewski T., Skoczylas W., *Teoria i praktyka analizy finansowej w przedsiębiorstwie*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 2004.
- Waters D., *Zarządzanie operacyjne. Towary i usługi*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

- Wawryszuk-Misztal A., *Strategie zarządzania kapitałem obrotowym netto w przedsiębiorstwach*, UMCS, Lublin 2007.
- Welsch G., Zlatkovich Ch., *International Accounting*, Irwin, Boston 1989.
- Wędzki D., *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego*, Wolters Kluwer Polska, Kraków 2006.
- Wędzki D., *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa*, Oficyna Wydawnicza, Kraków 2002.
- Wędzki D., *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003.
- Wędzki D., *Wielowymiarowa analiza bankructwa na przykładzie budownictwa*, „Badania Operacyjne i Decyzje” 2005, nr 2.
- Wędzki D., *Zastosowanie logitowego modelu upadłości przedsiębiorstw*, „Ekonomista” 2005, nr 5.
- Williamson C. R., *‘Getting It Right’: Three Essays in International Development*, College of Business and Economics, West Virginia University, Division of Economics and Finance, Morgantown 2008; http://wvuscholar.wvu.edu:8881/exlibris/dtl/d3_1/apache_media/L2V4bGlicmlzL2R0bC9kM18xL2FwYWNoZV9tZWRpYS8xNDAwMw==.pdf
- Williamson C. R., Kerekes C.B., *Securing private property: formal versus informal institutions*, „Journal of Law and Economics”, 2011, vol. 54, no. 3.
- Williamson O., *The new institutional economics: taking stock, looking ahead*, „Journal of Economic Literature” 2000, Vol. 38.
- Wnorowski H., *Przedsiębiorczość jako konieczny czynnik spójności*, „Optimum. Studia ekonomiczne” 2017, nr 4 (88).
- Wolański R., *Wpływ otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw*, Wolters Kluwer, Warszawa 2013.
- Wybrane wskaźniki przedsiębiorczości*, GUS, Warszawa 2014.
- Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2000*, GUS, Warszawa 2001.
- Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2001*, GUS, Warszawa 2002.
- Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2002*, GUS, Warszawa 2003.
- Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2003*, GUS, Warszawa 2004.
- Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2004*, GUS, Warszawa 2005.
- Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2005*, GUS, Warszawa 2006.
- Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2006*, GUS, Warszawa 2007.
- Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2007*, GUS, Warszawa 2008.
- Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2008*, GUS, Warszawa 2009.
- Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2009*, GUS, Warszawa 2010.
- Yeager T. J., *Institutions, Transition Economies and Economics Development*, Westview Press, Boulder Colorado, Oxford 1999.
- Zanini M.T., *Trust within the Organizations of the New Economy: a Cross-Industrial Study*, DUV, Wiesbaden 2007.
- Zarządzanie finansami przedsiębiorstw*, red. J. Czekaj, Z. Dresler, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Zarządzanie wiedzą w systemach informacyjnych*, red. B. Łopusiewicz, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 2004.
- Zarzecki D., *Istota i użyteczność analizy wskaźnikowej*, „Monitor Rachunkowości i Finansów” 2001, nr 5.
- Zbierowski P., *Źródła sukcesu organizacji - wyniki badań*, „Organizacja i Zarządzanie”, 2009, nr 2.

- Zeng L., Li L., Duan L., *Business intelligence in enterprise computing environment*, „Information Technology and Management” 2012, vol. 13.
- Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2006 r.*, GUS, Warszawa 2007.
- Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2010 r.*, GUS, Warszawa 2011.
- Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2011 r.*, GUS, Warszawa 2012.
- Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2015 r.*, GUS, Warszawa 2016.
- Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2016 r.*, GUS, Warszawa 2017.
- Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2019 r.*, GUS, Warszawa 2020.
- Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej, 2002 r.*, GUS, Warszawa 2003.
- Żurawik B., *Zarządzanie marketingiem w przedsiębiorstwie*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1996.

Wykaz rysunków

Rys. 2.1. Otoczenie przedsiębiorstwa	67
Rys. 2.2. Mikrootoczenie przedsiębiorstw	70
Rys. 2.3. Makrootoczenie przedsiębiorstw	75

Wykaz schematów

Schemat 1.1. Formy organizacyjno-prawne prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce	13
Schemat 1.2. Części składowe bilansu.....	50
Schemat 1.3. Skrócony schemat rachunku zysków i strat	51
Schemat 1.4. Działalność przedsiębiorstwa w rachunku przepływów pieniężnych	52
Schemat 1.5. Znamiona posiadania i braku płynności finansowej	54

Wykaz tabel

Tabela 1.1. Liczba spółek europejskich w Unii Europejskiej	19
Tabela 1.2. Podmioty gospodarki narodowej według liczby pracujących zarejestrowane w rejestrze REGON w latach 2002, 2010 i 2019.....	21
Tabela 1.3. Liczba podmiotów gospodarki narodowej w okresie 2000-2019.....	23
Tabela 1.4. Liczba przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce według wielkości w latach 2003-2018	25
Tabela 1.5. Przychody przedsiębiorstw niefinansowych z całokształtu działalności w Polsce w latach 2000 – 2019 (w mln zł)	27
Tabela 1.6. Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w latach 2000 – 2019 (w mln zł).....	30
Tabela 1.7. Wynik finansowy brutto i netto przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w latach 2000 – 2019 (w mln zł)	31
Tabela 1.8. Wskaźnik rentowności obrotu brutto i netto przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w latach 2000 – 2019 (w proc.)	33
Tabela 1.9. Wskaźniki płynności finansowej w Polsce w latach 2000 – 2019 (w proc.)	35
Tabela 1.10. Liczba przedsiębiorstw powstałych w Polsce w 2001 roku i aktywnych w latach 2002-2006.....	57
Tabela 1.11. Liczba przedsiębiorstw powstałych w Polsce w 2005 roku i aktywnych w latach 2006-2010.....	57
Tabela 1.12. Liczba przedsiębiorstw powstałych w Polsce w 2009 roku i aktywnych w latach 2010-2014.....	57
Tabela 1.13. Postanowienia upadłościowe w Polsce w latach 2000-2018.....	58
Tabela 3.1. Pozycja Polski w rankingu „Easy of doing business”	89
Tabela 3.2. Zestawienie opublikowanych aktów normatywnych i innych aktów prawnych w latach 2000-2019	90
Tabela 3.3. Współczynnik korelacji opublikowanych aktów normatywnych i innych aktów prawnych przy różnych wskaźnikach płynności finansowej	94
Tabela 4.1. Wartość produkcji wytworzonej w Polsce w latach 2000-2019.....	101
Tabela 4.2. Podstawowe stopy procentowe NBP w latach 2000-2019 (w %)	104
Tabela 4.3. Współczynnik korelacji wartości PKB przy różnych wskaźnikach płynności finansowej w latach 2000-2019	107
Tabela 4.4. Współczynnik korelacji stopy inflacji przy różnych wskaźnikach płynności finansowej w latach 2000-2019	108
Tabela 4.5. Współczynnik korelacji wartości PKB przy różnych wskaźnikach płynności finansowej w latach 2000-2019	110

Tabela 4.6. Współczynnik korelacji kursów walut przy różnych wskaźnikach płynności finansowej w latach 2000-2019.....	113
Tabela 5.1. Nakłady na działalność badawczą i rozwojową w Polsce w latach 2000-2019	122
Tabela 5.2. Nakłady na działalność innowacyjną w Polsce w latach 2008-2018.....	125
Tabela 5.3. Wartość nakładów inwestycyjnych w Polsce w latach 2000-2019.....	127
Tabela 5.4. Współczynnik korelacji wartości nakładów na działalność B+R przy różnych wskaźnikach płynności finansowej w latach 2000-2019	132
Tabela 5.5. Współczynnik korelacji wielkości nakładów na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach przy różnych wskaźnikach płynności finansowej w latach 2000-2019	133
Tabela 5.6. Współczynnik korelacji wielkości nakładów inwestycyjnych przy różnych wskaźnikach płynności finansowej w latach 2000-2019	135
Tabela 5.7. Współczynnik korelacji liczby wynalazków przy różnych wskaźnikach płynności finansowej w latach 2000-2019	136
Tabela 5.8. Współczynnik korelacji poziomu wykształcenia przy różnych wskaźnikach płynności finansowej w latach 2000-2019	138
Tabela 6.1. Pracujący w Polsce w latach 2000-2019	146
Tabela 6.2. Wskaźniki zatrudnienia wg BAEL w Polsce w latach 2000-2019 (w %).....	147
Tabela 6.3. Ludność w wieku mobilnym i niemobilnym w latach 2000-2019 (w %).....	148
Tabela 6.4. Struktura wiekowa społeczeństwa w latach 2000-2019 (w %).....	151
Tabela 6.5. Współczynnik korelacji poziomu zatrudnienia przy różnych wskaźnikach płynności finansowej w latach 2000-2019	153
Tabela 6.6. Współczynnik korelacji mobilności ludności przy różnych wskaźnikach płynności finansowej w latach 2000-2019	154
Tabela 6.7. Współczynnik korelacji struktury wiekowej społeczeństwa przy różnych wskaźnikach płynności finansowej w latach 2000-2019	157

Wykaz tablic

Tablica 1.1. Różne podejścia definiowania pojęcia „przedsiębiorstwo”	16
Tablica 1.2. Normatywne wielkości wskaźnika bieżącej płynności.....	46
Tablica 1.3. Normatywne wielkości wskaźnika szybkiej płynności	47
Tablica 2.1. Makrootoczenie i jego zmienne.....	78

Wykaz wykresów

Wykres 1.1. Liczba spółek europejskich w poszczególnych krajach UE	18
Wykres 1.2. Podmioty gospodarki narodowej według sektorów własności w okresie 2000-2019	21
Wykres 1.3. Podmioty gospodarki narodowej w okresie 2000-2019	22
Wykres 1.4. Podmioty gospodarki narodowej według wybranych form prawnych w okresie 2000-2019	24
Wykres 1.5. Przedsiębiorstwa niefinansowe działające w Polsce w okresie 2003-2018.....	26
Wykres 1.6. Przychody przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w latach 2000 – 2019 (w mln zł).....	28
Wykres 1.7. Koszty uzyskania przychodów przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w latach 2000 – 2019 (w mln zł)	29
Wykres 1.8. Wyniki finansowe brutto i netto w latach 2000 – 2019 (w mln zł)	32
Wykres 1.9. Wskaźniki rentowności obrotu brutto i netto w latach 2000 – 2019 (w mln zł) ..	34
Wykres 1.10. Wskaźniki płynności finansowej w latach 2000 – 2019 (w mln zł).....	36
Wykres 1.11. Postanowienia upadłościowe ogółem w latach 2000-2018	59
Wykres 1.12. Przyczyny zamykania działalności gospodarczej.....	59
Wykres 3.1. Zestawienia opublikowanych aktów normatywnych i innych aktów prawnych a wskaźnik płynności finansowej I stopnia.....	91
Wykres 3.2. Zestawienia opublikowanych aktów normatywnych i innych aktów prawnych a wskaźnik płynności finansowej II stopnia	92
Wykres 3.3. Zestawienia opublikowanych aktów normatywnych i innych aktów prawnych a wskaźnik płynności finansowej III stopnia	93
Wykres 4.1. PKB i wartość dodana brutto w Polsce w latach 2000-2019.....	102
Wykres 4.2. Inflacja w Polsce w latach 2000-2019 (w %)	102
Wykres 4.3. Podstawowe stopy procentowe NBP w latach 2000-2019	104
Wykres 4.4. Kursy walut USD, EUR, CHF w latach 2000-2019 (w %)	105
Wykres 4.5. PKB a wskaźniki płynności finansowej	106
Wykres 4.6. Inflacja a wskaźniki płynności finansowej	108
Wykres 4.7. Stopy procentowe NBP a wskaźniki płynności finansowej	109
Wykres 4.8. Kursy walut a wskaźnik płynności finansowej I stopnia.....	111
Wykres 4.9. Kursy walut a wskaźnik płynności finansowej II stopnia	111
Wykres 4.10. Kursy walut a wskaźnik płynności finansowej III stopnia	112

Wykres 5.1. Nakłady na działalność badawczą i rozwojową latach 2000-2019	123
Wykres 5.2. Nakłady na działalność badawczą i rozwojową latach 2000-2019 według źródeł finansowania (w %).....	123
Wykres 5.3. Nakłady na działalność innowacyjną w latach 2008-2018	126
Wykres 5.4. Wartość nakładów inwestycyjnych w latach 2000-2019	127
Wykres 5.5. Wynalazki krajowe i wzory użytkowe w Polsce w latach 2000-2019.....	128
Wykres 5.6. Udział osób w wieku 20-24 lata posiadających wykształcenie w Polsce w latach 2000-2019 (%)	129
Wykres 5.7. Udział osób dorosłych uczących się lub dokończających w Polsce w latach 2001-2019 (%).....	130
Wykres 5.8. Nakłady na działalność B+R a wskaźniki płynności finansowej.....	131
Wykres 5.9. Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach a wskaźniki płynności finansowej	133
Wykres 5.10. Nakłady inwestycyjne a wskaźniki płynności finansowej	134
Wykres 5.11. Wynalazki krajowe a wskaźniki płynności finansowej.....	136
Wykres 5.12. Poziom wykształcenia osób dorosłych a wskaźniki płynności finansowej.....	137
Wykres 6.1. Pracujący w latach 2000-2019	145
Wykres 6.2. Ludność w wieku mobilnym i niemobilnym w latach 2000-2019 (w %).....	149
Wykres 6.3. Ludność w wieku przedprodukcyjnym, produkcyjnym i poprodukcyjnym w latach 2000-2019 (w %)	151
Wykres 6.4. Poziom zatrudnienia a wskaźniki płynności finansowej.....	152
Wykres 6.5. Mobilność ludności a wskaźniki płynności finansowej.....	154
Wykres 6.6. Struktura wiekowa społeczeństwa a wskaźniki płynności finansowej I stopnia	155
Wykres 6.7. Struktura wiekowa społeczeństwa a wskaźniki płynności finansowej II stopnia.....	156
Wykres 6.8. Struktura wiekowa społeczeństwa a wskaźniki płynności finansowej III stopnia	157

Streszczenie

Przedmiotem badań jest sektor przedsiębiorstw działających w Polsce w latach 2000–2019, ze szczególnym uwzględnieniem problemu płynności finansowej wyrastającej z ryzyka i niepewności organizacyjnej.

Celem badań jest analiza czynników stabilności długookresowej przedsiębiorstw w Polsce w latach 2000 - 2019. Na linii czasu wyrazem stabilności każdego przedsięwzięcia pozostaje, jak wiadomo, utrzymywanie płynności finansowej. Sformułowano więc hipotezę, że główną zmienną działalności przedsiębiorstw jest wpływ makrootoczenia na płynność finansową.

Po wyodrębnieniu czterech hipotez szczegółowych, na które składają się instytucje formalne, nieformalne, organizacje gospodarcze oraz otoczenie techniczne gospodarki, zbudowano tym samym cztery analityczne funkcje szczegółowe. Poddano je weryfikacji w rozdziałach 3,4,5 i 6.

Praktyka gospodarcza wskazuje, że większość przedsiębiorstw upada nie dlatego, że utraciły zdolność do generowania zysków, lecz dlatego, że utraciły płynność finansową. To właśnie niewypłacalność jest najczęstszą przyczyną upadłości przedsiębiorstw, mimo że w sprawozdaniach finansowych mogą one wykazywać dodatni wynik finansowy (zysk). Prowadzone na świecie badania niezmiennie wskazują, że jest to przyczyną około jednej trzeciej bankructw.

Sygnaly z otoczenia stanowią podstawę racjonalnego planowania przyszłości przedsiębiorstw, które mogą zwiększać elastyczność swoich działań i być mniej narażonymi na wstrząsy i kryzysy. Makrootoczenie przedsiębiorstwa powinno być przedmiotem monitorowania, ponieważ na tej podstawie można wnioskować o prawdopodobnych zachowaniach podmiotów wchodzących w skład mikrootoczenia, czyli nabywców produktów przedsiębiorstw, konkurentów oraz innych podmiotów, od których zależy pozycja rynkowa przedsiębiorstw. Jego analiza otoczenia ułatwia więc unikanie zagrożeń, ale także ułatwia wykorzystywanie szans rozwojowych.

Teoretyczna część pracy oparta została przede wszystkim na studiach i analizie literatury przedmiotu. W procesie weryfikacji funkcji szczegółowych (rozdziały 3-6) wykorzystano krajowy i zagraniczny dorobek naukowy na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat.

Uwzględniono też raporty, analizy i publikacje poświęcone zagadnieniom związanym z płynnością finansową przedsiębiorstw, działalnością tychże przedsiębiorstw i ich interakcji z otoczeniem. Weryfikację hipotezy i funkcji szczegółowych oparto na materiale empirycznym własnym oraz oficjalnych danych statystycznych i doniesieniach naukowych.

Do zebranych i odpowiednio uporządkowanych danych liczbowych zastosowane zostały metody badawcze oparte przede wszystkim na analizie dynamiki i struktury badanych wielkości. W celu pogłębienia badań wykorzystane zostały metody statystyczne, zmierzające do wykrycia zależności przyczynowo-skutkowych pomiędzy wielkościami poddanymi analizie. Do wykrycia i oceny zależności liniowych wykorzystano następujące metody: współczynnik korelacji liniowej Pearsona, liniowy model regresji oraz współczynnik determinacji (R^2).

Summary

The subject of this study is the business sector, with a focus on enterprises operating in Poland in the years 2000–2019, with particular emphasis on the problem of financial liquidity arising from risk and organizational uncertainty.

The aim of this study is to analyze the factors of long-term stability of enterprises in Poland in the years 2000 - 2019. Expression of stability over time for any enterprise is the maintenance of financial liquidity. Therefore, a hypothesis was formulated that the main variable in the activity of enterprises is the impact of the macro-environment on financial liquidity.

After isolating four detailed hypotheses in relation to formal and informal institutions, economic organizations and the technical environment of the economy, four detailed analytical functions were built. They were verified in chapters 3, 4, 5 and 6.

Economic reality shows that most enterprises fail not because they have lost the ability to generate profit, but because they have lost liquidity. It is insolvency that is the most common cause of bankruptcy in enterprises, even though they may show a positive financial result (profit) in their financial statements. Research from around the world has consistently shown that this is the cause for one-third of bankruptcies.

Enterprises use signals from their environments to plan rationally for the future, to increase their adaptability and reduce their exposure to shocks and crises. Enterprises should monitor their environment on a macro-level to be able to infer the likely behaviors of entities included in their micro-environment, i.e. buyers of their products, competitors and other entities on which the market position of the enterprise depends. Analysis of one's environment makes it easier to avoid threats, as well as allows enterprises to take advantage of opportunities for development.

The theoretical part of the study was based primarily on research and analysis of the literature on the subject. In the process of verification of detailed functions (chapters 3-6), Polish and foreign scientific achievements from the last several decades were used.

The study includes reports, accounts and publications on issues related to the financial liquidity of enterprises, the activities of these enterprises and their interaction with the environment. The verification of the hypothesis and detailed functions was based on my own empirical material as well as official statistical data and scientific reports.

Research methods based primarily on the analysis of the dynamics and structure of the studied quantities were applied to the collected and properly ordered numerical data. In order to get a better understanding of the data collected, statistical methods were used to detect cause-and-effect relationships between the analyzed values. The following methods were used to detect and evaluate linear relationships: Pearson's linear correlation coefficient, linear regression model and coefficient of determination (R^2).