

Agnieszka Parkitna

Politechnika Wrocławska

WPLYW CZYNNIKÓW MAKROEKONOMICZNYCH NA KONDYCJĘ FINANSOWĄ PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE – PRZYCZYNEK DO DYSKUSJI

1. Wstęp

Otoczenie jest zbiorem uwarunkowań określających funkcjonowanie i rozwój przedsiębiorstwa. Jest to jednocześnie zbiór szans i zagrożeń. Zrozumienie istoty i poznanie struktury otoczenia, a także jego wpływu na kondycję finansową przedsiębiorstw nabiera w kwestii zarządzania finansami istotnego znaczenia. Uwarunkowania zewnętrzne nie zawsze miały duże znaczenie dla prowadzących działalność gospodarczą. Jednak rozwój pozostałych elementów otoczenia spowodował konieczność ich uwzględnienia [Nowak, 2001, s. 179-182]. Chodzi tu o ustalenie w miarę możliwości podstawowych przyczyn poprawy lub pogarszanie się sytuacji finansowej, w tym przede wszystkim głównych łańcuchów zależności przyczynowo-skutkowych pomiędzy otoczeniem a parametrami ekonomicznymi wyrażającymi kondycję finansową przedsiębiorstw. Celem artykułu jest przybliżenie wpływu wybranych czynników makroekonomicznych na kondycję przedsiębiorstw oraz sposobu zarządzania finansami jako przyczynku do dyskusji i dalszych badań idących w tym kierunku, zwłaszcza że w literaturze przedmiotu badań takowych brakuje.

2. Czynniki wpływające na kondycję finansową przedsiębiorstwa

Przez pojęcie kondycji finansowej autorka niniejszego opracowania rozumie ogół parametrów ekonomicznych opisujących przedsiębiorstwo w aspekcie płynności finansowej, zadłużenia, sprawności działania, rentowności oraz oceny rynkowej wartości akcji i kapitału. Oczywiście płynność i rentowność, nawet doprowadzona do ROE, i wpływające na nią elementy nie wyczerpują problematyki ogólnej oceny: kondycji finansowej przedsiębiorstwa, stopnia zadłużenia i stopnia ryzyka finansowego procentowego udziału majątku obrotowego, a także trwałego w aktywach ogółem, ale stanowi podstawę do jej określenia. W literaturze przed-

miotu można znaleźć opracowania dotyczące kondycji przedsiębiorstw w Polsce opartej na szerokim bądź wąskim ujęciu wskaźnikowej analizy finansowej. Brak jest jednak badań, które wiązałyby w sposób kompleksowy, a zarazem jednoznaczny tę analizę ze zmieniającym się otoczeniem zewnętrznym.

Specjaliści w tej dziedzinie są zgodni co do tego, że kondycja finansowa konkretnego przedsiębiorstwa zależy od wielu warunków, w jakich przedsiębiorstwo funkcjonuje. Ze względu na to, iż źródłem czynników wewnętrznych jest samo przedsiębiorstwo, istnieje możliwość oddziaływania na te czynniki, nie będzie to jednak podstawą do rozważań niniejszego artykułu. Jeżeli można nimi sterować, można też przewidzieć ich skutki. Źródłem czynników zewnętrznych jest otoczenie przedsiębiorstwa, dlatego przedsiębiorstwo ma niewielką możliwość oddziaływania na te czynniki. Stanowią one ramy brzegowe dla systemu zarządzania finansami, a jednocześnie determinują kondycję finansową przedsiębiorstw. W literaturze przedmiotu identyfikacja czynników nie stanowi *novum*, brak jest jednak w tej kwestii zbadanych zależności. Najważniejszymi uwarunkowaniami zewnętrznymi wpływającymi na kondycję przedsiębiorstw są [Nowak, 2001, s. 26-29]:

- czynniki polityczno-prawne,
- czynniki społeczne,
- czynniki ekonomiczne.

Czynniki społeczne rozumie się jako normy i wartości, którymi odznacza się dana kultura, w której funkcjonuje przedsiębiorstwo. W przypadku państwa polskiego opartego na tradycjach religijnych to one stanowią podwaliny etyki biznesu. Czynniki polityczne dotyczą wpływu instytucji sprawujących władzę na działalność przedsiębiorstw. W Polsce jest to szczególnie widoczne, dotyczy wielu gałęzi przemysłu. Przykładem mogą być kłopoty prywatnych przedsiębiorstw w zetknięciu z nadal obecnymi monopolistami. Czynniki zewnętrzne są związane z systemami gospodarczymi, tendencjami występującymi w gospodarce. Podlegają one określonym zmianom. Zmiany tych czynników pociągają ze sobą konieczność dokonywania zmian w systemie zarządzania finansami oraz w całym systemie zarządzania, a także wzajemnego dopasowania tych systemów. Podstawową rolę odgrywa tu dynamika zmian, ich częstość i szybkość oraz rodzaj. Zmiany zachodzące w otoczeniu przedsiębiorstwa mogą być pogrupowane następująco [Nowak, 2003, s. 11-13]:

- zmiany w gospodarce światowej i procesy globalizacji,
- zmiany na rynku i wśród konkurencji,
- zmiany technologiczne,
- zmiany w systemie wartości i zmiany społeczne.

Mogą zachodzić one jednocześnie lub osobno, niezależnie od tego powinny powodować konieczność zmiany w systemie zarządzania finansami w taki sposób, aby uzyskać efekt dostosowania się do ich skutków z jednoczesnym utrzymaniem poziomu kondycji finansowej przedsiębiorstwa, co w realiach polskiej dynamicznie zmieniającej się gospodarki jest rzeczą bardzo trudną. Nie można ich traktować

całkowicie odrębnie, ponieważ planowane zmiany w jednym czynniku determinują zmiany w innych czynnikach. Na zmiany w innych czynnikach najsilniej oddziałują programy działalności oraz wyniki ekonomicznej płynności finansowej. Rozwiązania dotyczące systemu zarządzania finansami zależą od długookresowych celów i programów działalności, wyników ekonomicznych oraz strategicznych celów zarządzania przedsiębiorstwem. Cele i programy działalności przedsiębiorstwa w sposób bezpośredni oddziałują na wyznaczenie zadań dotyczących polityki finansowej. W obszarze działalności finansowej mogą wystąpić także inne cele, które nie zostały wzięte pod uwagę, gdyż nie są związane bezpośrednio z polityką finansową, np. zmiany w kulturze organizacyjnej, stosunkach pracy czy komunikacji interpersonalnej.

3. Kierunki wpływu czynników zewnętrznych na kondycję przedsiębiorstwa

Można przyjąć za aksjomat to, iż ogół czynników makroekonomicznych determinuje perspektywy rozwoju i kondycję przedsiębiorstw na rynku. Ostatnio w dobie integracji Polski z Unią Europejską oraz liberalizacji wymiany handlowej z zagranicą czynniki te wymuszają konieczność szybkiego przystosowania polskich przedsiębiorstw do rosnącej konkurencji [Szulc, 2002, s. 467-472].

Czynniki zewnętrzne tworzą więc ramy polityki makroekonomicznej. Część z nich stanowi determinanty obligatoryjne, które muszą być brane pod uwagę w sterowaniu kondycją finansową przedsiębiorstwa, jak również szeroko w rozumianym zarządzaniu finansami. Poprzez takie narzędzia państwo może wspierać bądź ograniczać działania przedsiębiorstw. Takimi narzędziami ekonomicznymi są np. ceny, podatki, regulacje dotyczące minimalnej płacy itp. [Czajka, 1999, s. 29]. Wypadkową otoczenia ekonomicznego jest również siła wpływu banku centralnego na sferę realną gospodarki, a jej istotnym elementem jest funkcjonujący model systemu finansowego warunkujący możliwości pozyskania kapitału przez przedsiębiorstwa.

W Polsce gospodarka rynkowa charakteryzuje się swobodą i wzajemną konfrontacją działalności we wszystkich dziedzinach. Każde przedsiębiorstwo musi sprostać ciągle zmieniającemu się otoczeniu oraz nieuniknionej konieczności stałej adaptacji do jego zmian. Dlatego przedsiębiorstwo musi antycypacyjnie dostosowywać się do zmian w otoczeniu [Egeman, 2001, s. 25]. Niestety, aktywność gospodarcza przede wszystkim ulokowana jest tam, gdzie duża zmienność rynku oferuje wciąż nowe okazje, generując oczywiście nieznane wcześniej zagrożenia [Leszczek, 2000, s. 26].

Bezpośredni i bardzo duży wpływ na finanse przedsiębiorstw i ich kondycję finansową ma rynek pracy. W teorii ekonomii rozpatruje się zmienność wysokości płac w zależności od wielkości podaży. W dobie takiego bezrobocia pracodawcy mają dużą możliwość wyboru pracowników wśród poszukujących pracy. Uwzględ-

niając minimalizację kosztów pracy, racjonalizują oni koszty wynagrodzeń, a nawet stosują drenaż płac poprzez ustalenia własnych zasad wynagradzania [Leszczek, 2000, s. 26]. Koszty płac, które ponosi przedsiębiorstwo przez koszt wytworzenia sprzedanych towarów, uczestniczą w dużym stopniu w tworzeniu wyniku finansowego. Są one zdeterminowane istniejącymi uwarunkowaniami produkcyjno-ekonomicznymi przedsiębiorstwa. Z drugiej strony wysokie obciążenia na rzecz społecznych kosztów wynagrodzeń sprawiają, że pracodawcy, aby je minimalizować, mogą stosować politykę niskiego wynagrodzenia pracowników [Sekula, 2003, s. 41]. Tak wysokie obligatoryjne obciążenia płac ustalone przez państwo ograniczają elastyczność płac i zmuszają przedsiębiorstwa do jednego kierunku działań w celu ich minimalizacji, aby osiągnąć odpowiedni wynik finansowy. W przeciwnym wypadku przedsiębiorstwa mogą mieć trudności z zapewnieniem niezbędnych środków i sfinansowaniem pochodnych od płac obciążeń podatkowo-ubezpieczeniowych wynikających z prawnych uwarunkowań wynagradzania [Sekula, 2003, s. 41].

W coraz dynamiczniej rozwijającej się współczesnej gospodarce, wobec nasilającej się konkurencji globalnej, sukcesy stają się udziałem wyłącznie przedsiębiorstw zdolnych wyłamać się ze stereotypów, które realizują w swojej strategii koncepcje rozwojowe. Przeciętność staje się wielkim krokiem ku klęsce, która w dzisiejszych czasach nadchodzi coraz szybciej i w coraz bardziej nieuchronny sposób [Kaleta, 2000, s. 8]. Zarządzanie finansami musi stanowić spójną i unikatową konfigurację działań obejmujących wytyczanie długofalowych celów, formułę zasad, planów i programów ukierunkowanych na tworzenie i wykorzystanie kapitału ludzkiego w sposób prowadzący do generowania wartości dla organizacji, gwarantującego osiągnięcie przez nią trwałej przewagi konkurencyjnej oraz określonych efektów ekonomicznych [Pocztowski, 2002, s. 38].

Otoczenie podatkowe rozumie się jako system podatkowy oraz płatności (obciążenia obowiązkowe i egzekwowane na drodze przymusu), które z punktu widzenia przedsiębiorstwa niczym się od podatków nie różnią ze względu na swoje skutki ekonomiczne. W płaszczyźnie normatywnej system podatkowy rozumiany jest jako system prawa podatkowego. W polskim systemie podatkowym ignoruje się często rzeczywistość gospodarczą oraz zdrowy rozsadek, co może doprowadzić do absurdalnych sytuacji (np. definicja samochodu ciężarowego w podatku VAT). Analiza podatków na płaszczyźnie normatywnej prowadzi również do wniosku, że system podatkowy staje się źródłem dodatkowego ryzyka w działalności przedsiębiorstwa. Ryzyko to rozumie się jako zagrożenie wystąpienia sankcji w formie dodatkowych płatności oraz dodatkowych kosztów wynikających ze sposobu działań ustawodawcy, a z drugiej strony naturalnych relacji podatkowych. Działania ustawodawcy podatkowego skutkują dodatkowym ryzykiem, jeżeli prowadzą do wdrażania skomplikowanych, niespójnych, nieprzemyślanych i sprzecznych przepisów podatkowych w sytuacji, gdy warunkiem zachowania odpowiedniej staranności możliwe jest ich uniknięcie. Ryzyko podatkowe wynika również z regulacji

prawnej, której cechą jest praktyczna niemożność precyzyjnego sformułowania obowiązku podatkowego. Trudno bowiem zdefiniować całą złożoność życia gospodarczego, choć powinna być ona uwzględniona w dyspozycji norm podatkowych. Często niemożność precyzyjnego określenia obowiązku podatkowego wynika z naturalnych ograniczeń [Poszwa, 2005, s. 341-345].

Plaszczyzna ekonomiczna systemu podatkowego dotyczy skali pobrania z majątku podatnika. Wysokie, w odbiorze podatnika, wydatki podatkowe skłaniają do podjęcia działań ryzykownych, a nawet nielegalnych. Należy zatem zauważyć, że zastosowanie instrumentów podatkowych (np. przyspieszonej amortyzacji) do zmniejszenia płatności podatkowych powinno być poprzedzone rachunkiem ekonomicznym. Korzyści bowiem są często tylko potencjalne, a ich realizacja zależy od spełnienia wielu warunków, w tym ekonomicznych (np. wykazania odpowiednio wysokiego dochodu) [Poszwa, 2005, s. 341-345].

Podatek VAT jest instrumentem fiskalnego zapewniania wpływów budżetowych, z drugiej jednak strony umożliwia on także swobodny przepływ towarów i usług poprzez eliminację podwójnego opodatkowania. Niepokój budzi jednak największy poziom zaległości podatku VAT w świetle innych podatków państwowych [Olkowska, 2007, s. 285-293]. Podatek od towarów i usług jest uważany za neutralny dla prowadzących działalność gospodarczą, w rzeczywistości jednak zarówno mechanizm rozliczeń, jak i skala płatności podatku VAT mają określone konsekwencje dla działalności przedsiębiorstwa. Oddziaływanie podatku VAT na wyniki przedsiębiorstwa nie tylko jest związane z jego specyficznym charakterem, ale wynika w znacznym stopniu z treści norm prawnych konstytuujących podatek VAT, co ma swoje uzasadnienie w [Poszwa, 2003, s. 142-143]:

- konstrukcji parametrycznej podatku
- oraz modyfikacji jego ekonomicznego mechanizmu dodatkowymi ograniczeniami.

Konstrukcje parametryczne oznaczają możliwość wyboru sposobu przeprowadzenia operacji gospodarczych bądź też sposobu ich rozliczania w kontekście utraconych korzyści w przypadku korzystania ze zwolnień. Ekonomiczny mechanizm podatku VAT jest modyfikowany przez fiskusa, który sukcesywnie wprowadza dodatkowe ograniczenia, wymagania i sankcje. Ich celem jest ograniczenie nadużyć. W ostatecznym rozrachunku prowadzą one jednak do zwiększenia ryzyka podatkowego przedsiębiorstw oraz pojawiania się dodatkowych kosztów „obsługi” podatku. Źródłem ogromnego ryzyka jest konieczność zadbania o wiarygodność wystawcy faktury VAT. Podatnik VAT ponosi odpowiedzialność za działania swoich kontrahentów, na które nie ma żadnego wpływu, a prowadzi swoją działalność w warunkach działań, często nieprzewidywalnych, ustawodawcy i organów podatkowych. Dlatego też podatek VAT nie jest neutralny dla przedsiębiorstw. Powinien on być uwzględniony przy podejmowaniu wielu decyzji w przedsiębiorstwie, które

muszą być prawidłowo rozwiązane w celu efektywności gospodarowania [Poszwa, 2003, s. 142-143].

4. Skutki wpływu czynników zewnętrznych na kondycję przedsiębiorstw

Analizując literaturę przedmiotu, autorka nie znalazła badań mających na celu określenie powiązania wpływu czynników ekonomicznych z kondycją finansową przedsiębiorstw. Wnioski stanowiące przyczynek do dalszej dyskusji wysnuto na podstawie badań zespołu badawczego naukowców, którzy postanowili dokonać dynamicznej i w pewnym stopniu morfologicznej oceny wyników finansowych i sytuacji finansowej reprezentatywnej próbki polskich przedsiębiorstw. Górski i Stadtherr podjęli próbę określenia, *czy stan finansów polskich firm poprawia się, czy też nie, ile jest firm w dobrej sytuacji, a ile zagrożonych, a także w jakim zakresie wyniki różnią się w obrębie poszczególnych grup przedsiębiorstw?* Analiza danych przeprowadzonych przez ten zespół badawczy na podstawie badań 2000 polskich przedsiębiorstw w latach 2002-2003 pozwala na wyciągnięcie następujących najbardziej istotnych wniosków [Górski, Stadtherr, 2007, s. 155-172]:

1. W analizowanym okresie przedsiębiorstwa wykazały dość wysoką dynamikę sprzedaży. Wystąpił zatem klasyczny dodatni efekt dźwigni operacyjnej, co zdaniem autorów można powiązać z tym, iż zarówno relatywny poziom kosztów zmiennych w sprzedaży, jak i kwota kosztów stałych nie uległy większym zmianom. Wszystkie te tendencje, tzn. w zakresie RE, RPE i obciążeń fiskalnych, autorzy oceniają bardzo pozytywnie, gdyż przyniosły one wzrost RN o 1,9 punktu procentowego. Można zatem domniemywać, że poprawa rentowności była równie powszechna.

2. Wzrasta wyraźnie wykorzystanie majątku, dzięki czemu wskaźnik ROA wzrósł w jeszcze większym stopniu niż RN. Pozytywnym zjawiskiem wydaje się również pewne obniżenie się wskaźnika MKW, co świadczy o zmniejszeniu się ryzyka finansowego. Jest to poprawa imponująca, aczkolwiek sam poziom tego wskaźnika nie jest jeszcze zadowalający.

3. Badane przedsiębiorstwa charakteryzowały się dość niską elastycznością majątku. Kapitał stały był jednak większy niż aktywa trwałe, bowiem kapitał pracujący był dodatni w większości przedsiębiorstw. Rozpiętość między kapitałem własnym a majątkiem trwałym, przy dodatnim kapitale pracującym obliczonym jako różnica między aktywami obrotowymi a ogółem zobowiązań bieżących, wskazuje, iż łącznie badane przedsiębiorstwa miały dość wysoki poziom pozostałych pozycji kapitału stałego, w tym głównie zobowiązań długoterminowych.

4. Płynność finansowa znacznej części przedsiębiorstw pozostawia wiele do życzenia i była utrzymywana dzięki wysokim zobowiązaniom długoterminowym finansującym majątek trwały. Świadczyć to może o dużym optymizmie kadry kierowniczej, chociaż równocześnie mniejsza elastyczność majątku i wskazuje na

potrzebę dalszego wzrostu rentowności w celu prawidłowej obsługi zobowiązań długoterminowych. Wskazuje to także na słuszność polityki zmniejszania obciążeń z tytułu CIT, poprawiają one bowiem sytuację przedsiębiorstw w zakresie płynności finansowej i umożliwiają poważniejsze inwestycje.

5. Bardzo pozytywnym zjawiskiem, według autorów, jest spadek liczby przedsiębiorstw nierentownych; te, które pozostały nierentowne, nie potrafiły pozytywnie wykorzystać wzrostu sprzedaży dla poprawy swojej rentowności.

6. Dynamika wzrostu sprzedaży była zdecydowanie wyższa w przedsiębiorstwach prywatnych niż w przedsiębiorstwach państwowych. W obydwu grupach przedsiębiorstw tendencje w zakresie rentowności sprzedaży były pozytywne i dość zbliżone. Zbliżony był również poziom tej rentowności, aczkolwiek trzeba pamiętać, że grupa przedsiębiorstw państwowych jest dość nietypowa. Odmienność jej wynika z tego, że w niektórych gałęziach przemysłu (np. górnictwo i usługi) funkcjonuje jeszcze sporo dużych przedsiębiorstw państwowych (lub z przewagą własności państwowej), dość nietypowych, mających ciągle pozycję w dużej mierze monopolistyczną, bądź uzyskujących duże dotacje czy też korzystających z aktualnie wysokiej koniunktury (np. górnictwo), co zamazuje obraz średniej rentowności w obydwu grupach przedsiębiorstw, a zwłaszcza obraz poziomu rentowności sprzedaży. Zdecydowana przewaga przedsiębiorstw prywatnych jest widoczna szczególnie w gałęziach typowych, takich jak przemysł i handel.

5. Zakończenie

Podsumowując, można stwierdzić, iż istnieje związek między czynnikami makroekonomicznymi a kondycją finansową przedsiębiorstw. Jednak brak jest w tej kwestii wyraźnych algorytmów warunkujących konkretne parametry ekonomiczne przedsiębiorstw odzwierciedlających ich kondycję. Im szybciej zostaną one dostrzeżone, tym efektywniej przedsiębiorstwa będą mogły wykorzystać ich wpływ. Uzupełnieniem takiej analizy powinna być analiza strukturalna pokazująca faktyczne zróżnicowanie parametrów i zjawisk w ramach danej grupy przedsiębiorstw, bowiem stany średnie mówią co prawda dość dużo o zjawisku, ale mogą być trochę mylące i w wielu przypadkach potrzebna jest głębsza wiedza o skali zróżnicowania danego zjawiska.

Literatura

- Czajka Z., *Modyfikacja systemu plac przedsiębiorstwa, Podstawowe uwarunkowania. Cz. I*, „Służba Pracownicza” 1999 nr 9.
- Egeman E.M., *Problemy restrukturyzacji i kierowania zatrudnieniem*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2001 nr 8.

- Górski A., Stadtherr S., *Ocena wyników i kondycji finansowej polskich przedsiębiorstw na podstawie analizy danych z listy 2000 największych firm polskich*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2007.
- Kaleta A., *Odważa strategii – warunek sukcesów współczesnych przedsiębiorstw*, „Przegląd Organizacji” 2000 nr 10.
- Leszczek M., *Zarządzanie strategiczne w czasach dynamicznych przemian*, „Przegląd Organizacji” 2000 nr 6.
- Nowak E., *Rachunkowość zarządcza w zarządzaniu zdecentralizowanym przedsiębiorstwem*, PWE, Warszawa 2001.
- Nowak E., *Uwarunkowania systemu controllingu przedsiębiorstwa*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 987, AE, Wrocław 2003.
- Olkowska W., *Podatek od towarów i usług w świetle innych podatków państwowych w Polsce w latach 2000-2004*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 1159, AE, Wrocław 2007.
- Pocztowski A., *Międzynarodowe zarządzanie zasobami ludzkimi*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002.
- Poszwa M., *Obciążenia podatkowe w strategii przedsiębiorstwa*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 1080, AE, Wrocław 2005.
- Poszwa M., *Podatek VAT w controllingu przedsiębiorstwa*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 989, AE, Wrocław 2003.
- Sekula Z., *Uwarunkowania i instrumenty płac w firmie*, OWPWr, Wrocław 2003.
- Szulc R., *Sytuacja ekonomiczna i kierunki rozwoju małych przedsiębiorstw...*, [w:] *Konsument, firma, rynek*, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn 2002, s. 467-472.

THE INFLUENCE OF MACROECONOMIC FACTORS ON FINANCIAL CONDITIONS OF COMPANIES IN POLAND – THE CONTRIBUTION TO THE DISCUSSION

Summary

The influent factors on the financial form were qualified. The directions of the influence of external factors on financial conditions of the firm were showed. The results of the influence of external factors on financial conditions were identified.