ANNALES
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN – POLONIA
VOL. XXXVII SECTIO H 2003

Wydział Ekonomiczny, Uniwersytet Warszawski

JAN ŚLIWA, SŁAWOMIR WYMYSŁOWSKI

Czynniki determinujące rozwój polskich przedsiębiorstw

Factors determining the development of Polish enterprises

Rozwojem przedsiębiorczości w Polsce są zainteresowane władze centralne, samorządowe i szerokie rzesze bezrobotnych, które daremnie poszukują zatrudnienia. Najbardziej niepokojącym zjawiskiem jest stały wzrost bezrobocia. O skali tego zjawiska świadczą poniższe dane.

III kwartał	Aktywność zawodowa w 2002 r.	IV kwartał
55,6%	Współczynnik aktywności zawodowej	55,0%
44,6%	Wskaźnik zatrudnienia	44,1%
13 888 tys.	Liczba osób pracujących	13 722 tys.
3 436 tys.	Liczba osób bezrobotnych	3 375 tys.
19,8%	Stopa bezrobocia	19,7%
13 830 tys.	Liczba osób biernych	14 012 tys.

Źródło: Główny Urząd Statystyczny. Monitoring rynku pracy z 21.03.2003.

Liczba bezrobotnych zarejestrowanych w urzędach pracy w końcu lutego 2003 r. wyniosła 3344,2 tys. osób (w tym 1680,1 tys. kobiet) i była wyższa o 23,5 tys. osób (o 0,7%) niż przed miesiącem oraz o 66,3 tys. osób (o 2%) wyższa niż przed rokiem.

Bezrobotni zarejestrowani w urzędach pracy w końcu lutego 2003 roku stanowili 18,8% cywilnej ludności aktywnej zawodowo (w styczniu br. wskaźnik ten wynosił 18,7% a przed rokiem 18,2%).

Najwyższą stopę bezrobocia zanotowano w województwach:
– warmińsko-mazurskim – 29,7%,
– zachodnio-pomorskim – 27,4%.

Na koniec lutego 2003 roku tylko 500,7 tys. osób posiadało uprawnienia do zasiłku lub świadczenia przedemerytalne.

Produkt krajowy brutto w IV kwartale 2002 r. wzrósł realnie o 2,1% w porównaniu z takim samym okresem roku poprzedniego. W całym 2002 r. w porównaniu z 2001 r. PKB wzrósł o 1,3%.

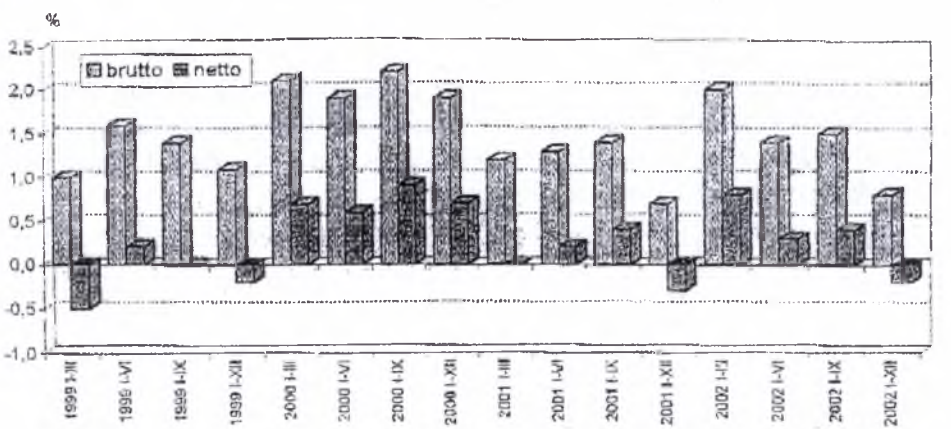
Dynamika realna produktu krajowego brutto w całym 2002 roku była bardzo skromna oscylując wokół błędu statystycznego i wynosiła (w %):

– w pierwszym kwartale – 100,5,
– w drugim kwartale – 100,9,
– w trzecim kwartale – 101,8,
w czwartym kwartale – 102,0.

W całym roku 2002 r. w porównaniu z rokiem poprzednim dynamika ta wyniosła 102,3.

Sytuacja finansowa przedsiębiorstw jest trudna. Wskaźniki rentowności obrotów są bardzo niskie.

WSKAŹNIK RENTOWNOŚCI OBROTU



Źródło: GUS, *Wstępna informacja o gospodarce w lutym 2003 r.*, Warszawa 20 marca 2003 r., s. 19.

Trudna sytuacja finansowa znalazła swój wyraz w krótkoterminowym zadłużeniu przedsiębiorstw. W końcu grudnia 2002 r. wyniosło ono 270.903,2 mln zł i było wyższe o 7,3% niż w roku poprzednim, w tym z tytułu kredytów bankowych – o 10,5%, z tytułu dostaw i usług – o 5,3%.

Nakłady przedsiębiorstw były o ok. 17% niższe niż przed rokiem, przy czym w budownictwie spadek wyniósł ok. 34%.

Przedstawione w najbardziej ogólnym zarysie realia gospodarcze przemawiają za koniecznością przygotowania warunków zdolnych zatrzymać negatywne trendy rozwojowe i pobudzić szeroko rozumianą przedsiębiorczość. Warunki te

można podzielić na zewnętrzne i wewnętrzne, czyli niezależne i zależne od przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorstwo w każdym systemie gospodarczym działa – jak wiadomo – w określonych warunkach politycznych, prawnych, społecznych i rynkowych, tworzących jego makro- i mikrootoczenie. Warunki te w dużej, a nierzadko w przeważającej mierze, kształtują jego pozycję rynkową i kondycję finansową, zarówno aktualną, jak i przyszłą, często wywierając większy wpływ na perspektywy rozwojowe, niż działania właścicieli bądź zarządu. Owe zewnętrzne warunki dotykają, choć w różnym stopniu, wszystkie podmioty gospodarcze, niezależnie od tego, co jest zasadniczym przedmiotem ich działalności. W niniejszym artykule pragniemy zwrócić uwagę na niektóre uwarunkowania, w jakich przychodzi aktualnie działać podmiotom funkcjonującym w sferze realnej, wytwarzającym dobra i usługi materialne. One bowiem w zasadniczej mierze przesądzają nie tylko o tempie wzrostu gospodarczego w makroskali, ale także o kondycji instytucji finansowych z nimi powiązanych, budżetu, giełd kapitałowych i towarowych, banków, ubezpieczycieli czy funduszy inwestycyjnych.

Nie wymaga uzasadnienia teza, że uwarunkowania działalności przedsiębiorstw należących do strefy realnej powinny być tak kształtowane przez podmioty za nie odpowiedzialne, by umożliwiały rozwój przedsiębiorstwom już funkcjonującym w danej gospodarce oraz zachęcały do tworzenia nowych, zarówno o kapitale krajowym, jak i zagranicznym, by stwarzały szanse wyrobom wytwarzanym na terytorium danego państwa niezależnie od tego, czy produkowane są przez podmioty należące do kapitału rodzimego, czy obcego. Jednym słowem – polityka gospodarcza promująca rozwój kraju i działających w nim podmiotów powinna kreować powstawanie i umacnianie się kapitału pochodzenia miejscowego oraz napływ kapitału zewnętrznego, konkurującego, ale zarazem uzupełniającego krajowy.

Najistotniejszym zewnętrznym uwarunkowaniem rozwoju szeroko rozumianej przedsiębiorczości jest kreowanie popytu na towary i usługi wytwarzane w kraju zarówno na rynkach zagranicznych, jak i krajowych. Popyt na rynkach zagranicznych zależy przede wszystkim od dwóch czynników.

Pierwszym z nich jest koniunktura gospodarcza na odpowiednich rynkach międzynarodowych. Przejawia się ona w przebiegu cyklu koniunkturalnego, który – jak wiadomo – składa się z kilku zasadniczych faz: kryzysu, depresji, ożywienia i rozkwitu. Zewnętrznymi przejawami wymienionych faz jest kształtowanie się w krajach, z którymi prowadzona jest wymiana gospodarcza, dynamiki, m.in. następujących wielkości: produktu krajowego brutto, inflacji, bezrobocia, stóp procentowych, sprzedaży, wyników finansowych podmiotów gospodarczych, a także kondycji budżetu poszczególnych państw, ich bilansu płatniczego i handlowego.

Drugim czynnikiem jest zdolność konkurowania towarów pochodzenia krajowego na danym rynku zagranicznym. Zależy ona m.in.: od kursu waluto-

wego (im wyższy kurs waluty krajowej wobec walut obcych, tym mniejsza opłacalność eksportu), zakresu i narzędzi promocji rodzimych towarów za granicą oraz porozumień międzynarodowych ułatwiających dostęp do odpowiednich rynków[1].

Popyt na rynkach krajowych uzależniony jest od dochodów podmiotów gospodarczych i gospodarstw domowych oraz ich skłonności do wydatkowania tych dochodów. Dochody podmiotów gospodarczych zależą od co najmniej trzech czynników: możliwości i umiejętności zbytu swoich towarów, polityki fiskalnej wobec tych podmiotów oraz ich dostępności do źródeł finansowania. Możliwości zbytu zależą w dużej mierze od ochrony krajowego rynku przed nieuczciwą konkurencją płynącą z zagranicy, skala którego to zjawiska jest w Polsce duża. Tymczasem władze nie przywiązują – naszym zdaniem – należytej uwagi do niekontrolowanego, nielegalnego napływu szeregu towarów o niskich cenach, z którymi trudno konkurować rodzimym produktom.

Odpowiedzialne za politykę fiskalną podmioty: parlament, rząd, minister finansów permanentnie stają w obliczu trudnego do rozwikłania dylematu, jakim jest pogodzenie fiskalizmu z rozwojem gospodarczym. Widać to wyraźnie w polityce podatkowej w Polsce w ostatnich latach, a zwłaszcza w ostatnich miesiącach, upływających pod znakiem rozpaczliwych prób minimalizacji przyszłorocznej dziury budżetowej za pomocą przede wszystkim dochodów pochodzących z podatków, co odbywa się kosztem dotkniętych podatkami i parapodatkami podmiotów gospodarczych. Fiskalizm nie jest bynajmniej polską specjalnością. Dążenie do osiągnięcia jak największych wpływów z podatków i opłat daje się zauważyć w bardzo wielu krajach. Ponieważ polityka fiskalna uznawana bywa często za jedno z najważniejszych uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości, poświęcimy jej należne miejsce.

W systemie opodatkowania przedsiębiorstw w naszym kraju najpoważniejszą rolę odgrywają podatki: od towarów i usług, akcyzowy oraz dochodowy od osób fizycznych, prowadzących działalność gospodarczą. Wśród parapodatków pierwszoplanową rolę spełniają środki na ubezpieczenia społeczne. Wszystkie te fiskalne obciążenia wpływają aktualnie ograniczająco – co postaramy się wykazać – na działalność gospodarczą podatników dając wyraźną przewagę źle rozumianemu kryterium zabezpieczenia interesów państwa nad niedocenianym kryterium uwzględniania interesów podatnika. Znalezienie kompromisu między tymi dwoma kryteriami należy do najtrudniejszych problemów polityki fiskalnej, a błędy w niej popełnione odbijają się na kondycji zarówno budżetu państwa, jak i podatników. Polskie doświadczenia, o których niżej, są tego wymownym dowodem.

---

[1] Zob. praca pod red. Marka J. Stankiewicza, *Determinanty konkurencyjności polskich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo UMK w Toruniu, Toruń 2002 oraz pod red. K. Jaremczuka i J. Posłusznego, *Uwarunkowania sukcesu przedsiębiorstwa*, Wyższa Szkoła Administracji i Zarządzania w Przemyślu, Przemyśl 2002.

W trosce o zapewnienie stosownych wpływów budżetowych, w ostatnich latach dokonano istotnych modyfikacji w zakresie podatku od towarów i usług. Wyrażają się one m.in. w stałym rozszerzaniu zakresu podmiotowego tego podatku (ostatnio rozciągnięto go na rolnictwo, usługi drukarskie i niektóre wydawnictwa), objęciu nim najprostszej formy działalności gospodarczej, jaką jest karta podatkowa, obniżeniu granicy dochodów, po przekroczeniu której powstaje obowiązek jego płacenia, przesuwaniu kolejnych grup towarów i usług z niższych do wyższych stawek podatkowych. Podatek, o którym mowa, ma dla ostatecznego nabywcy towarów cenotwórczy charakter, a zatem jego występowanie i wzrost hamuje popyt i utrudnia zbyt. Pragnąc w tej sytuacji utrzymać się na rynku, szereg małych przedsiębiorstw – a te przeważają wśród ogółu – zaprzestaje naliczania tego podatku, stając się konkurencyjnymi pod względem cenowym. Proceder ten jest rozpowszechniony zwłaszcza w usługach, napotykając nie tylko na zrozumienie ze strony dużej części usługobiorców, ale nawet na zachęty do jego stosowania w celu uzyskania niższej ceny. W sukurs rozszerzaniu owego procederu idą ograniczenia zakresu ulg w podatku dochodowym od osób fizycznych, które powodują, że osoby te rezygnują z „owatowanych", niepotrzebnych im rachunków.

Również zmiany w podatku akcyzowym, zachodzące w ostatnich latach były podyktowane względami budżetowymi. Biorąc pod uwagę cenotwórczy charakter także i tego podatku, nie można być zaskoczonym, że w wyniku podniesienia jego stawek za niektóre wyroby zamiast wzrostu odnotowano spadek wpływów do budżetu z tytułu ich sprzedaży, będący konsekwencją zmniejszania popytu na droższe wyroby. Taka sytuację zaobserwowano np. w 2000 roku w przypadku samochodów z importu po podniesieniu stawek akcyzy na nie. Zamiast nowych zaczęto sprowadzać „wraki", których podwyżki akcyzy nie dotknęły. Odwrotne rezultaty uzyskano obniżając w 2002 r. akcyzę na wyroby alkoholowe.

Także modyfikacje podatku dochodowego od osób prawnych, do jakich doszło w ostatnich latach, zamiast mieć udział w ożywianiu przedsiębiorczości, ponoszą współodpowiedzialność za jej ograniczanie. Skala obciążeń tym podatkiem, w kilku poprzednich latach co prawda, systematycznie malała, ale równocześnie znoszono kolejne ulgi inwestycyjne i zwolnienia z tego podatku, rozszerzano listą wydatków nie uznawanych za koszty uzyskania przychodów. Jednym z dotkliwych skutków ostatniej z wymienionych sytuacji jest konieczność płacenia podatków przez przedsiębiorstwa ponoszące straty, co często prowadzi je do bankructwa. W bieżącym roku, obniżając stawkę omawianego podatku jedynie o 1 punkt procentowy, a nie o cztery, nie tylko naruszone z trudem tworzące się zaufanie do systemu podatkowego, ale również ograniczono przedsiębiorcom dochody w stosunku do wcześniej założonych.

Kolejny podatek – dochodowy od osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą – jest jaskrawym przykładem nierównoprawnego traktowania takich osób w stosunku do osób prawnych. Maksymalna stawka podatku

dochodowego dla osób fizycznych wynosi bowiem 40%. Mniejsze przedsiębiorstwa prowadzone przez osoby fizyczne opodatkowane najprostszą formą tzw. kartą podatkową, zostały w bieżącym roku objęte – o czym była już mowa – podatkiem od towarów i usług, o ile ich roczne obroty przekraczają 10 tys. euro, o co przecież nietrudno, a co – jak już wzmiankowaliśmy – wpłynie na poziom stanowionych przez nie cen, hamując popyt na wytwarzane w nich wyroby i usługi oraz spychając je do szarej strefy. Również konieczność sprostania od niedawna obowiązującemu wymogowi posiadania w przypadku spółek z ograniczoną odpowiedzialnością kapitału zakładowego w wysokości 50 tys. złotych ma wpływ na zmianę formy prawnej części z tych spółek na osobową, gdy nie mogą podołać temu wymogowi.

Negatywnie wpływają na kondycję finansową podmiotów gospodarczych, a tym samym ich szanse rozwojowe, składki na ubezpieczenia społeczne mające charakter parapodatku i zwiększające koszty zatrudnienia. Koszty te wzrosły po wprowadzeniu ubruttowienia płac w ramach wdrożonej w 1999 roku reformy ubezpieczeń i po rozszerzeniu obowiązku płacenia składek od niemal wszystkich tytułów wynagrodzeń. Wzrost kosztów pracy przeciwdziała zatrudnianiu nowych pracowników, stanowiąc czynnik utrudniający zmniejszenie bezrobocia.

Rozwój przedsiębiorczości uzależniony jest także od dostępu do kapitału, zarówno własnego, jak i obcego, pochodzącego z zewnątrz lub wygospodarowanego przez przedsiębiorstwo. Gospodarka rynkowa oferuje funkcjonującym w niej podmiotom wiele potencjalnych źródeł kapitału, w tym m.in. emisje akcji i obligacji, zaciąganie kredytów i pożyczek, zyski zatrzymane, leasing, venture capital, fundusze pomocowe. Dostęp do większości z tych źródeł jest obwarowany spełnieniem szeregu, nieraz trudnych, warunków, którym nie wszystkie podmioty potrafią sprostać. Dokonując wyboru źródeł kapitału, przedsiębiorstwa biorą pod uwagę m.in. następujące kryteria: prawno i ekonomiczno-finansowe warunki dostępności do odpowiedniego źródła, koszty związane z pozyskaniem, a następnie z korzystaniem z pieniędzy pochodzących z każdego z nich, uciążliwość procedur związanych z dostępem do nich, czas oczekiwania na dopływ środków z branego pod uwagę źródła, stopień swobody w decydowaniu o kierunkach wydatkowania pieniędzy, konieczność – bądź jej brak – ich zwrotu, a także rodzaj zabezpieczenia zwrotu w przypadku środków obcych. Przyjrzyjmy się potencjalnej dostępności do każdego z wymienionych wyżej źródeł finansowania działalności.

Dostęp do środków, które mogą być pozyskiwane drogą emisji akcji jest ograniczony m.in. następującymi względami: emisję tych walorów mogą przeprowadzać wyłącznie spółki akcyjne, spełniające surowe warunki, procedura związana z przygotowaniem dokumentów niezbędnych do wejścia na rynek kapitałowy jest długa, złożona i kosztowna, koszty uczestnictwa w obrocie giełdowym są wysokie. Z podobnymi uwarunkowaniami spotykają się podmioty, zamierzające pozyskać pieniądze drogą publicznej emisji obligacji.

Kredyt – stosunkowo łatwy do uzyskania przez duże, silne przedsiębiorstwa – jest źródłem trudno dostępnym dla większości małych i średnich firm z uwagi na: wysokie jego ceny, będące pochodną stóp procentowych, kształtowanych przez Radę Polityki Pieniężnej, złożone procedury udzielania, konieczność ustanowienia czasem kilku form zabezpieczenia zwrotności, którym nie każdy podmiot jest w stanie podołać.

Zyski zatrzymane wydają się źródłem najbardziej dostępnym dla przedsiębiorców, którzy je wypracowują. Decyzja o zatrzymaniu całości lub części zysku wygospodarowanego w danym roku obrotowym zależy bowiem od władzy naczelnej danego podmiotu. Jednakże znaczny odsetek przedsiębiorstwa, osiąga na tyle skromne zyski, że nawet przeznaczenie całej ich kwoty na rozwój nie jest w stanie rozwoju tego zapewnić.

Potencjalnie dostępną dla większości firm formą finansowania rozwoju zdaje się być leasing. Ograniczeniami w korzystaniu z niego są jednak: wysokość opłat leasingowych, czyniąca to źródło z reguły droższym od kredytu oraz obawa przez utratą przedmiotu leasingu w przypadku nie wywiązania się z warunków umowy leasingowej.

Venture capital – kapitał wysokiego ryzyka – funkcjonuje w Polsce obecnie i funkcjonować będzie przez jakiś czas na tak małą skalę, że tylko nieliczne przedsiębiorstwa, innowacyjne i mające niekonwencjonalne pomysły, będą mogły liczyć na środki z tego źródła pod warunkiem, że finansowane nimi przedsięwzięcia będą oferować wysoką stopę zwrotu.

Także korzystanie z funduszy pomocowych dla pobudzania przedsiębiorczości jest w przypadku większości adresatów, którymi są małe i średnie przedsiębiorstwa, obwarowane określonymi warunkami, w tym umiejętnością sporządzenia przekonywujących, realistycznych wniosków (biznes planów), wykazujących efektywność przedsięwzięć, które miałyby być finansowane środkami pochodzącymi z tych funduszy.

Innym warunkiem skorzystania z tych funduszy, któremu nie każde przedsiębiorstwo jest w stanie sprostać, jest konieczność wniesienia własnego wkładu kapitałowego w jego finansowanie.

Brak dostatecznej dostępności do kapitałów uniemożliwia finansowanie innowacji produktywnych, wprowadzanie nowych technologii i zatrudnianie wysoko kwalifikowanych kadr.

Dochody gospodarstw domowych zależne są od rozmiarów zatrudnienia, poziomu płac i wielkości obciążeń podatkowych. Rozmiary zatrudnienia są uwarunkowane rozwojem przedsiębiorstw już istniejących, możliwościami tworzenia nowych oraz efektywnością ich działalności. Na poziom płac wpływają: pozycja rynkowa przedsiębiorstwa, jego kondycja finansowa i docenianie przez menedżerów motywacyjnej funkcji wynagrodzeń.

Obciążenia podatkowe wpływają na wielkość dochodów realnych i na popyt przejawiany przez gospodarstwa domowe. Czynniki te w polskich realiach

ostatnich lat zdecydowanie przeciwdziałają wzrostowi dochodów gospodarstw domowych, ograniczając tym samym popyt konsumpcyjny.

Przypomnijmy, że ogół dotychczas omówionych czynników warunkujących rozwój przedsiębiorstw miał charakter w przeważającej mierze od nich niezależnych. W grupie czynników, na które przedsiębiorstwo może mieć wpływ, znajdują się natomiast czynniki wewnętrzne, takie jak: szerokość i głębokość oferty asortymentowej, poziom oferowanych cen, wykorzystywane kanały dystrybucji i stosowane środki promocji, a więc cztery elementy tworzące tzw. kompozycję marketingową. Umiejętne, stwarzające przewagę konkurencyjną, posługiwanie się tą kompozycją zależy w dużej mierze od poziomu i kwalifikacji menedżerów.

Drugą grupą wewnętrznych czynników wpływających na wyniki działalności przedsiębiorstwa są przedsięwzięcia z zakresu optymalizacji procesów wytwórczych oddziałujących na obniżkę kosztów. Do przedsięwzięć tych można zaliczyć m.in.:

– dobór tańszych źródeł zaopatrzenia w podstawowe czynniki wytwórcze,
– normowanie zużycia pracy żywej ii uprzedmiotowionej,
– wybór tańszych, nowocześniejszych technologii w procesach wytwórczych,
– racjonalizację zatrudnienia w drodze lepszego wykorzystywania czasu pracy i przekwalifikowania pracowników,
– umiejętne zarządzanie wiedzą[2].

Jak wynika z powyższych ustaleń, warunki wpływające na rozwój przedsiębiorczości można podzielić na trzy grupy. Pierwsza grupa warunków kształtuje szanse rodzimych przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych i wynika głównie z kształtowania się koniunktury gospodarczej. Grupa druga wynika z polityki gospodarczej państwa i wpływa na możliwości zbytu i konkurencyjność przedsiębiorstwa na rynkach krajowych. Trzecia grupa obejmuje czynniki zewnętrzne wynikające z umiejętności zarządzania przedsiębiorstwem.

[2] Szerzej zob.: J. Śliwa, S. Wymysłowski, *Podstawowe czynniki kreujące wartość przedsiębiorstwa*, w: *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa a struktura akcjonariatu*, pr. zbior., Uniwersytet Gdański, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2001 oraz *Redukcja kosztów czynnikiem kształtowania konkurencyjności firmy*, Krajowa Izba Biegłych Rewidentów, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 1998.