

Czesław Skowronek

Sytuacja finansowa polskiego sektora przedsiębiorstw : szanse i zagrożenia rozwoju

Zarządzanie. Teoria i Praktyka nr 3 (17), 59-67

2016

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

SYTUACJA FINANSOWA POLSKIEGO SEKTORA PRZEDSIĘBIORSTW – SZANSE I ZAGROŻENIA ROZWOJU / Financial situation of Polish enterprise sector – opportunities and threats to development

Adres do korespondencji:
e-mail: kzs@wsm.warszawa.pl

STRESZCZENIE

W treści przedstawiono ważniejsze przejawy sytuacji finansowej polskiego sektora przedsiębiorstw niefinansowych w latach 2010-2015. Dokonano syntetycznej oceny tendencji zmian rentowności oraz jej związków z kształtowaniem nadwyżki finansowej jako źródła finansowania inwestycji rozwojowych. Wskazano na potencjalne szanse dalszego rozwoju, ale także na zagrożenia wynikające z sytuacji wewnętrznej kraju oraz uwarunkowań globalnych.

SŁOWA KLUCZOWE: SEKTOR PRZEDSIĘBIORSTW; SYTUACJA FINANSOWA; PŁYNNOŚĆ FINANSOWA; RENTOWNOŚĆ; INWESTYCJE; SZANSE ROZWOJU; ZAGROŻENIA

ABSTRACT

In the article main symptoms of financial situation of Polish non-financial enterprises' sector were analyzed in the years between 2010 and 2015. Synthetic analysis of changing profitability patterns was conducted, along with their connection with financial surplus as a source of financing for development investments. Potential opportunities for further development were pointed out, as were threats resulting from country's domestic situation and global conditions.

KEY WORDS: ENTERPRISE SECTOR; FINANCIAL SITUATION; FINANCIAL LIQUIDITY; PROFITABILITY; INVESTMENTS; DEVELOPMENT OPPORTUNITIES; THREATS

KRÓTKA CHARAKTERYSTYKA SEKTORA PRZEDSIĘBIORSTW

Polska gospodarka w latach 2008-2015 uniknęła recesji, odnotowała jednak negatywny wpływ zewnętrznych uwarunkowań rozwojowych na osłabienie tempa wzrostu gospodarczego, wzrost bezrobocia w niektórych latach, narastanie długu publicznego, różnicowanie sytuacji finansowej przedsiębiorstw, ale także gospodarstw domowych.

Sektor przedsiębiorstw dość skutecznie przeciwstawiał się negatywnym wyzwaniom i uwarunkowaniom zewnętrznym. Ale należy wyraźnie podkreślić, że wpływ tych negatywnych uwarunkowań był znaczący w wielu sferach działalności przedsiębiorstw, wpływając na osłabienie aktywności gospodarczej, pogorszenie wyników

finansowych, wzrost liczby przedsiębiorstw objętych procesami upadłości. Polska gospodarka jest częścią gospodarki globalnej. Stąd i skutki globalizacji, tak pozytywne, jak też negatywne – obciążają polską gospodarkę, w tym sektor przedsiębiorstw.

Sektor przedsiębiorstw, to podstawowy składnik polskiej gospodarki, a jego rezultaty rzeczowe w postaci produktów i usług oraz finansowe wywierają istotny wpływ na całokształt działalności gospodarczej, a także poziom życia społeczeństwa. Sektor przedsiębiorstw, wg Głównego Urzędu Statystycznego, tworzą jednostki małe o zatrudnieniu do 49 osób (w tym mikro o zatrudnieniu do 9 osób), średnie o zatrudnieniu w przedziale 50 – 249 osób oraz duże o zatrudnieniu powyżej 249 osób.

Liczebność poszczególnych grup przedsiębiorstw jest oczywiście zróżnicowana. GUS w przekroju rocznym publikuje dane dot. sektora przedsiębiorstw, które obejmują jednostki małe (bez mikro), średnie i duże, zaś w przekroju kwartalnym, np. w odniesieniu do sytuacji finansowej informację dotyczącą przedsiębiorstw średnich i dużych.

Tabl. 1 charakteryzuje wymienione grupy przedsiębiorstw z punktu widzenia ich liczebności oraz przychodów z całokształtu działalności. W tabl. 1 zawarto także informacje dotyczące przedsiębiorstw mikro (o zatrudnieniu do 9 osób), a więc dane prezentują cały sektor przedsiębiorstw niefinansowych przez pryzmat trzech podstawowych wielkości, tj. liczby jednostek, zatrudnienia oraz przychodów z całokształtu działalności. Dane dotyczą 2009 i 2013 r. Pełne dane dot. roku 2015 GUS opublikuje w II połowie 2016 r. Można szacować, że w 2015 r. liczba jednostek przekroczy 1.800 tys., zatrudnienie w tych jednostkach wyniesie ok. 9 mln osób, zaś przychody przekroczą 4 bln zł.

Dane zestawione w tabl. 1 ukazujące podstawowe wielkości sektora polskich przedsiębiorstw pozwalają na odnotowanie kilku charakterystycznych zjawisk:

- Sektor przedsiębiorstw, to zbiorowość licząca w 2013 r. blisko 1.772 tys. samodzielnych podmiotów gospodarczych. Jednostki mikro stanowią 96% wszystkich jednostek, a średnie i duże tylko 1,1%. Ale nie liczba jednostek decyduje o ich potencjale i znaczeniu w gospodarce.
- Zatrudnienie w tym sektorze wyniosło w 2013 r. blisko 8.900 tys. osób. Należy odnotować wzrost zatrudnienia o blisko 60 tys. osób z jednoczesnym spadkiem w jednostkach mikro (o 2,7%) i w średnich (3,9%).

Tabl. 1 Podstawowe wielkości charakteryzujące sektor przedsiębiorstw

Lp.	Treść	2009		2013		Zmiana w % 2013/2009
		Wielkości bezwzględne	%	Wielkości bezwzględne	%	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Liczba jednostek ogółem w tys. w tym:	1.673,5	100,0	1.771,5	100,0	105,8
1.1	mikro	1.604,4	95,8	1.693,8	95,6	105,6
1.2.	małe	50,2	3,0	59,1	3,3	117,7
1.3.	średnie	15,8	0,9	15,3	0,9	96,8

1.4.	duże	3,1	0,3	3,3	0,2	106,5
2.	Liczba pracujących (na 31.12.) w tys. osób w tym:	8.819,9	100,0	8.898,9	100,0	100,8
2.1.	mikro	3.464,2	39,2	3.371,5	37,9	97,3
2.2.	małe	1.123,3	12,7	1.218,1	13,7	108,5
2.3.	średnie	1.643,4	18,6	1.592,4	17,9	96,9
2.4.	duże	2.599,0	29,5	2.716,9	30,5	104,5
3.	Przychody ogółem w mld zł w tym:	3.079,6	100,0	3.793,1	100,0	123,2
3.1.	mikro	699,1	22,7	779,7	20,6	111,5
3.2.	małe	417,5	13,6	562,5	14,8	134,6
3.3.	średnie	656,8	21,3	764,7	20,2	116,4
3.4.	duże	1.306,2	42,4	1.686,2	44,6	129,1

Źródło: Małe i średnie przedsiębiorstwa niefinansowe w Polsce w latach 2009-2013. GUS, Warszawa 2015, tabl. 1 i obliczenia własne

- Przychody z całokształtu działalności w 2013 r., to wota blisko 3.800 mld zł. Przychody te w okresie 4 lat w stosunku do 2009 r. zwiększyły się o 23%. Ponadto należy odnotować, że na przedsiębiorstwa średnie i duże przypada 65% całości przychodów sektora przedsiębiorstw.
- Dynamika przychodów jest dość wyraźnie zróżnicowana w poszczególnych grupach przedsiębiorstw. W przedsiębiorstwach małych w okresie 4 lat przychody wzrosły o blisko 35%, w dużych o 29%, zaś w makro tylko 11,5%, a średnich o 16%. Może to wskazywać, że skutki osłabienia, zwłaszcza popytu wewnętrznego odbiły się głównie negatywnie w jednostkach małych i średnich. Być może wysoka dynamika eksportu przyczyniła się do wzrostu przychodów w przedsiębiorstwach dużych, z których ponad połowa kieruje swoje produkty na eksport.
- Należy jeszcze odnotować wyższy poziom wydajności pracy w przedsiębiorstwach dużych w stosunku do przedsiębiorstw mikro. Przedsiębiorstwa mikro zatrudniają 38% ogółu zatrudnionych sektora przedsiębiorstw, a ich udział w przychodach wynosi 21%, podczas gdy duże w zatrudnieniu partycypują w 31%, a kreują 45% przychodów.

PODSTAWOWE ZJAWISKA SYTUACJI FINANSOWEJ SEKTORA PRZEDSIĘBIORSTW

Sytuacja finansowa polskiego sektora przedsiębiorstw jest złożoną kategorią ekonomiczną. Nie można jej wyrazić za pomocą jednej lub kilku liczb bezwzględnych, a także określić kilkoma wskaźnikami i relacjami. Literatura przedmiotu, a także praktyka gospodarcza prezentuje szeroki zakres kryteriów oceny sytuacji finansowej. W tym tekście ograniczę się do wskazania tylko podstawowych przejawów sytuacji finansowej polskiego sektora przedsiębiorstw, którymi są:

- płynność finansowa,
- rentowność,
- produktywność zasobów,
- struktura kapitałowa.

Dla wybranych problemów sytuacji finansowej przedstawiłem w Tabl. 2 stosowne dane bezwzględne i obliczone wskaźniki.

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA PRZEDSIĘBIORSTW

Ten przejaw sytuacji finansowej jest kluczowy dla oceny krótkoterminowej bieżącej sytuacji. Wyraża on zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań z tytułu dostaw, kredytów, zobowiązań publiczno-prawnych, wynagrodzeń itp. Pomiar płynności finansowej może być realizowany za pomocą wielu wskaźników. Przytoczę tylko dwie wielkości wynikające z danych GUS, których źródło przytoczyłem w Tabl. 2.

- Wskaźnik płynności gotówkowej, który GUS określa jako wskaźnik I stopnia. W latach 2011-2015 wskaźnik ten zawiera się, wg danych GUS, w przedziale 35-39%; czyli środki pieniężne przedsiębiorstw w relacji do zobowiązań krótkoterminowych stanowią powyższy procent.
- Wskaźnik płynności, wg GUS II stopnia, jako relacja sumy środków pieniężnych i należności krótkoterminowych kształtował się na poziomie 100-105%. Oznacza to, że wymienione dwa składniki aktywów obrotowych pokrywały zobowiązania krótkoterminowe.

Chcę podkreślić, że poziom tych wskaźników odnosi się do przeciętnych wielkości całego sektora przedsiębiorstw. Liczna grupa przedsiębiorstw ma trudności w utrzymaniu płynności finansowej. Ale przeciętny poziom tzw. płynności gotówkowej jest dość wysoki, co nie zawsze jest zjawiskiem pozytywnym, obniża poziom

efektywności gospodarowania. Trzeba dodać, że zwykle procesy upadłościowe rozpoczynają się od utraty płynności finansowej przez przedsiębiorstwo.

Z punktu widzenia procesów rozwojowych kluczowe znaczenie mają inne przejawy sytuacji finansowej, zwłaszcza zaś poziom rentowności, struktura źródeł finansowania, produktywność zasobów.

RENTOWNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW – ŹRÓDŁO FINANSOWANIA PRZEDSIĘWZIĘĆ ROZWOJOWYCH

Rentowność przedsiębiorstw jest podstawowym kryterium oceny ich sytuacji finansowej. Nadwyżka przychodów nad ponoszonymi kosztami pozwala powiększać kapitały własne służące finansowaniu przedsięwzięć rozwojowych, jest źródłem dochodów budżetowych w postaci podatku dochodowego, jest wreszcie wynagrodzeniem właścicieli, dawców kapitałów w postaci dywidendy.

W rentowności przejawia się całokształt wyników finansowych, a przyrost jej poziomu ma swoje źródło:

- w zwiększeniu przychodów z całokształtu działalności,
- we względnej obniżce kosztów uzyskania przychodów, co ma miejsce wówczas, gdy tempo wzrostu kosztów jest niższe niż tempo wzrostu przychodów,
- w poprawie produktywności zasobów zaangażowanych w przedsiębiorstwie: rzeczowych, finansowych i osobowych,
- w korzystnej strukturze kapitałowej.

Odpowiednie dane bezwzględne i wskaźniki rentowności zestawiono w Tabl. 2. Pozwalają one na następującą syntetyczną ocenę tego przejawu sytuacji finansowej przedsiębiorstw:

Tabl. 2 Podstawowe wielkości i wskaźniki charakteryzujące rentowność przedsiębiorstw w latach 2010-2015

Lp.	Treść	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7	8
A.	Wielkości bezwzględne w mld zł						
1.	Przychody z całokształtu działalności	2.397	2.723	2.828	2.844	2.920	3.018
2.	Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności	2.270	2.589	2.707	2.717	2.792	2.885
3.	Aktywa ogółem (trwałe + obrotowe)	1.957	2.144	2.227	2.338	2.473	2.622
4.	Kapitały własne	1.019	1.069	1.132	1.204	1.260	1.331
5.	Wynik finansowy brutto	126	134	121	127	128	133

6.	Wynik finansowy netto	105	110	100	108	109	114
B.	Wskaźniki rentowności w %						
1.	Wskaźnik poziomu kosztów	94,6	95,0	95,7	95,5	95,6	95,6
2.	Wskaźnik rentowności obrotów brutto	5,3	4,9	4,3	4,5	4,4	4,4
3.	Wskaźnik rentowności obrotów netto	4,4	4,0	3,5	3,8	3,7	3,8
4.	Wskaźnik rentowności aktywów netto	5,4	5,1	4,5	4,6	4,4	4,3
5.	Wskaźnik rentowności kapitałów własnych netto	10,3	10,3	8,8	9,0	8,7	8,6
6.	Udział wyniku finansowego netto w wyniku brutto	83,3	82,1	82,6	85,0	85,2	85,7

Źródło: Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I – XII.2014, GUS, Warszawa 2015, tabl. 1 dla r. 2015; Wyniki... I-XII.2015, GUS, Warszawa 2016 tabl. 1 oraz obliczenia własne. Wartość kapitałów oszacowana na podstawie relacji aktywów oraz zobowiązań i rezerw na zobowiązania; dane obejmują jednostki o zatrudnieniu powyżej 9 osób.

- Lata 2010-2015, to okres zmiennej dynamiki rozwoju polskiej gospodarki. Skutki światowego kryzysu finansowego i gospodarczego lat 2008-2009 nie zostały jeszcze w pełni przezwyciężone. Również polska gospodarka, w tym sektor przedsiębiorstw odczuwały ujemne skutki tego kryzysu. Wahania cen, tak w eksporcie, jak też w imporcie, a także cen wewnętrznych miały różnorodne skutki. Przychody przedsiębiorstw w tym okresie wzrosły o 26%, natomiast koszty kształtowały się w sposób zróżnicowany, wpływając negatywnie na ich poziom. Jeśli wskaźnik poziomu kosztów w 2010 r. wynosił 94,6%, to w 2015 wzrósł do 95,6%. Gdyby wskaźnik ten utrzymał się na poziomie roku 2010, to zysk brutto w 2015 r. byłby wyższy o 30 mld zł, wobec zysku osiągniętego w kwocie 133 mld zł.
- Mimo okresowych wahań wyniku finansowego nadal sektor przedsiębiorstw jest rentowny, a zysk netto w każdym z wymienionych lat kształtuje się powyżej 100 mld zł. Sytuacja poszczególnych przedsiębiorstw jest zróżnicowana. W 2015 r. z ogólnej liczby przedsiębiorstw objętych badaniem GUS w liczbie 51 tys. jednostek, 9,7 tys. poniosła stratę netto w kwocie 35 mld zł. Np. w górnictwie węgla strata netto wyniosła 1,5 mld zł, podczas gdy w 2012 r. przemysł ten był rentowny. Głównym czynnikiem strat netto jest spadek cen węgla i wysokie koszty jego wydobycia.
- Poziom wskaźników rentowności netto wykazuje zmienne tendencje, ale zostały zachowane właściwe zależności poziomu tych wskaźników: dla 2015 r. wynoszą one: wskaźnik rentowności obrotów – 3,8%

≤ wskaźnik rentowności aktywów – 4,3% ≤ wskaźnik rentowności kapitałów własnych – 8,6%.

Ponadto wskaźniki rentowności aktywów i kapitałów własnych są wyższe od rentowności obrotów. Stosunkowo wysoka rentowność kapitałów własnych (9-10%) wskazuje, że czynnikiem takich proporcji jest zarówno produktywność aktywów (wyższa od jedności), jak też korzystna struktura kapitałowa.

W latach 2011-2015 wszystkie wskaźniki rentowności mają tendencję spadkową, co obniża poziom efektywności gospodarczej sektora przedsiębiorstw.

- Należy także wskazać, że efektywna stopa podatku dochodowego kształtowała się niżej w stosunku do stopy ustawowej 19%. W latach 2013, 2015 r. stopa efektywna wyniosła 15%, czyli była niższa o 4 pkt. % od stopy ustawowej. Gdyby opodatkowanie dochodów przedsiębiorstw w 2015 r. było na poziomie 19%, a więc stopy ustawowej, to zysk netto stanowiłby kwotę 108 mld zł, a więc byłby niższy o 6 mld zł. Niższa stopa faktyczna podatku dochodowego wynika z ulg w odniesieniu do pewnych przedsiębiorstw, zwłaszcza zlokalizowanych w specjalnych strefach ekonomicznych, z rozliczenia strat z lat ubiegłych w ciężar dodatniego wyniku finansowego roku obrotowego i innych przyczyn.

Ogólnie można stwierdzić, że sektor przedsiębiorstw w latach 2010-2015 był rentowny. Uzyskiwał nadwyżkę przychodów nad kosztami ich uzyskania. Nadwyżka netto w każdym roku po opodatkowaniu przekraczała kwotę 100 mld zł. Kwota ta stanowiła potencjalne źródło środków własnych do sfinansowania przedsięwzięć rozwojowych, w tym inwestycyjnych. Skala środków przeznaczonych na te przedsięwzięcia zależy od decyzji poszczególnych przedsiębiorstw, dotyczących podziału zysku na część zatrzymaną oraz na wynagrodzenia właścicieli w postaci dywidendy.

TENDENCJE ZMIAN POZIOMU RENTOWNOŚCI W 2016 R.

Poziom rentowności sektora przedsiębiorstw w 2016 r. oceniam na podstawie danych GUS za I półrocze. Odpowiednie dane zestawiono w Tabl. 3. Obejmują one przedsiębiorstwa średnie i duże o zatrudnieniu powyżej 49 osób.

Tabl. 3 Podstawowe wielkości i wskaźniki charakteryzujące rentowność przedsiębiorstw w I połowie lat 2015 – 2016

Lp.	Treść	I półrocze 2015	I półrocze 2016	Wskaźnik zmian w %
1	2	3	4	5
A. Wielkości bezwzględne w mld zł				
1.	Przychody z całokształtu działalności	1.211	1.255	103,7
2.	Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności	1.147	1.184	103,2
3.	Wynik finansowy brutto	64,4	71,0	110,2
4.	Wynik finansowy netto	54,5	61,5	112,8
B. Wskaźnik rentowności w %				
1.	Wskaźnik poziomu kosztów	94,8	94,3	X
2.	Wskaźnik rentowności obrotów brutto	5,3	5,7	X
3.	Wskaźnik rentowności obrotów netto	4,5	4,9	x

Źródło: Biuletyn statystyczny GUS, nr 7, W-wa 2016, tabl. 30 i 32

Oceniając poziom rentowności średnich i dużych przedsiębiorstw w I połowie 2016 r. możemy zwrócić uwagę na następujące ważniejsze zjawiska:

- W I połowie 2016 r. przychody z całokształtu działalności wyniosły 1.255 mld zł i wzrosły o 3,7% w stosunku do I połowy roku 2015. Mając na względzie stabilizację cen, a nawet ich spadek, tak produkcji przemysłowej, jak też cen towarów konsumpcyjnych i usług, dynamikę charakteryzuje realny przyrost przychodów.
- Koszty uzyskania przychodów rosły nieco wolniej niż przychody, co korzystnie wpłynęło na zmiany wyniku finansowego: wynik brutto wzrósł o 10%, zaś netto o 13%. Korzystne tendencje kształtowania kosztów wynikają z wielu czynników. Wzrost kursu USD i Euro, korzystnie wpływał na przychody przedsiębiorstw eksportujących wyroby i usługi.
- Wymienione korzystne tendencje mogą ulec zmianie w skali całego roku. Dane lat 2011-2015, które przytoczyłem wyżej wskazują na niekorzystne tendencje kształtowania się poziomu rentowności przedsiębiorstw. Dane za I półrocze nie są w pełni miarodajne do oceny długookresowych tendencji.

NADWYŻKA FINANSOWA I NAKŁADY INWESTYCYJNE

Z punktu widzenia procesów rozwojowych, źródeł ich finansowania, kluczowe znaczenie odgrywa wielkość nadwyżki finansowej i jej relacja do nakładów inwestycyjnych.

Nadwyżkę finansową przedsiębiorstw tworzą dwie wielkości, tj. wynik finansowy netto i amortyzacja, Odpowiednie dane zestawilem w Tabl. 4

Tabl. 4 Nakłady na środki trwałe i źródła ich finansowania w latach 2010-2015

Lp.	Treść	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Nakłady na środki trwałe w mld zł	101	113	111	115	132	150
2.	Nadwyżka finansowa w mld zł	175	190	184	195	200	219
3.	amortyzacja w mld zł	70	80	84	87	91	105
Wskaźniki w %							
1.	Relacja nakładów do nadwyżki finansowej (01. 2.)	57,7	59,5	60,3	59,0	66,0	68,5
2.	Relacja nakładów do amortyzacji (1 : 3)	144,3	141,3	132,1	132,2	145,1	142,9

Źródło: Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych, I – XII odpowiednich lat (2010-2015). GUS, tabl. 1 i 5 oraz obliczenia własne

Dane zawarte wyżej i obliczone wskaźniki pozwalają na sformułowanie kilku syntetycznych ocen:

- W wymienionym okresie, zwłaszcza zaś w latach 2011-2013 ma miejsce stabilizacja nakładów inwestycyjnych na środki trwałe w wielkości 111 – 115 mld zł w skali rocznej. Natomiast już w 2014 r. nakłady te zwiększyły się w stosunku do 2010 r. o 30% i w 2015 r. odpowiednio o 50%, co świadczy o przezwyciężeniu sytuacji stagnacyjnej w sferze inwestycji.
- Wielkość nadwyżki finansowej w każdym roku pozwoliła sfinansować znacznie wyższe nakłady inwestycyjne w stosunku do faktycznie zrealizowanych. Ponadto widać wyraźną tendencję wzrostu relacji nakładów do nadwyżki finansowej; w 2015 r. nakłady stanowią ponad ⅔ nadwyżki finansowej.
- Należy podkreślić, że wielkość nakładów inwestycyjnych w każdym roku była znacznie wyższa od amortyzacji, np. w 2015 r. o 43%. Oznacza to, że była konsekwentnie realizowana rozszerzona reprodukcja środków trwałych przedsiębiorstw. Należy także wnosić, że nakłady te umożliwiły unowocześnienie struktury środków trwałych, pozwoliły zrealizować wiele przedsięwzięć inwestycyjnych, wdrażaniu do produkcji wyników prac B+R.
- Ponadto źródła danych GUS, które przytaczam pozwalają ustalić strukturę nakładów w poszczególnych grupach przedsiębiorstw. I tak np. z ogólnej kwoty nakładów w 2015 r. 150 mld zł, 45 mld zł, tj.

30% przypada na przedsiębiorstwa małe i średnie (o zatrudnieniu 10 – 249 osób), zaś 70% na przedsiębiorstwa duże, w tym zwłaszcza z udziałem kapitału zagranicznego.

Przytoczone dane i wskaźniki wskazują, że w ostatnich latach polski sektor przedsiębiorstw przeznaczył znaczne środki na nakłady inwestycyjne. Możliwości ich sfinansowania z własnych źródeł, tj. nadwyżki finansowej były znacznie wyższe aniżeli faktycznie osiągnięte. Chce wyrazić podkreślić, że są to sumaryczne wielkości charakteryzujące nakłady inwestycyjne. Sytuacja wielu przedsiębiorstw nie pozwala na realizację inwestycji, a wykorzystanie źródeł zewnętrznych staje się niemożliwe jeśli przedsiębiorstwo nie posiada zdolności kredytowej. W większości przedsiębiorstw procesy rozwojowe rozpatrywane przez pryzmat nakładów inwestycyjnych w środki trwałe nie zostały zahamowane, mimo niekorzystnych uwarunkowań zewnętrznych. Pozwoliły one na realizowanie procesów rozszerzonej reprodukcji środków trwałych, unowocześnienie ich struktury, a także były czynnikiem zapewniającym odnowienie struktury produktów i usług oraz wdrożenie nowych innowacyjnych procesów technologicznych.

Należy także wyraźnie zaakcentować, że oceny te oparte są na zjawiskach i tendencjach jakie mają miejsce w polskim sektorze przedsiębiorstw. Nie odnosimy tych ocen do porównań międzynarodowych, które pozwoliłyby ukazać skalę naszego opóźnienia i tempo jego redukcji. Wymagałoby to bardziej pogłębionych badań.

Z punktu widzenia związków i sprzężeń zwrotnych sytuacji finansowej przedsiębiorstw i procesów rozwojowych byłoby interesującym przedstawienie m.in. dalszych wybranych problemów rozwojowych:

- nakładów na prace B+R i inne procesy innowacyjne,
- struktura eksportu i importu,
- zmiany w strukturze produktowej przemysłu,
- inne.

Korzystne tendencje w zakresie inwestycji w ubiegłych latach, zwłaszcza w 2014-2015 zostały w I połowie 2016 r. zahamowane. Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach średnich i dużych wyniosły 49,4 mld zł i były niższe o 7,1% w stosunku do I p. 2016 r. Sytuacja finansowa przedsiębiorstw, zwłaszcza wielkość nadwyżki finansowej nie uzasadniają takiego spadku inwestycji. Wydaje się, że spadek aktywności przedsiębiorstw w dziedzinie inwestycji wynika z ryzyka i niepewności rozwoju sytuacji mającej swe źródła w polityce gospodarczej, jak też w uwarunkowaniach zewnętrznych osłabiających skłon-

ność inwestorów zagranicznych do inwestycji w naszym kraju.

Ogłoszony w końcu lipca przez Ministerstwo Rozwoju dokument (o objętości ok. 300 stron) pt. „Strategia na rzecz zrównoważonego rozwoju” stwarza szanse dynamizacji rozwoju i jego czynników sprawczych, tj. wzrostu inwestycji do poziomu 25% PKB, nakładów na B+R do 2% PKB i innych czynników. Te ambitne cele nie są jednak w pełni przełożone na metody i narzędzia realizacji. Również źródła finansowania przedsięwzięć rozwojowych nie są w pełni przejrzyste przedstawione. Oto przykładowe opinie prof. St. Gomułki: „Zasadniczą część każdego dobrego programu gospodarczego to jednak przede wszystkim sformułowanie metod realizacji podstawowych celów oraz przedstawienie analiz wskazujących na to, że zaproponowane działania są w stanie te rządowe cele osiągnąć”¹ W dalszym tekście prof. St. Gomułka stwierdza, że nie przedstawiono pożądanego zestawu sposobów i metod realizacji programu a realizowane przedsięwzięcia w 2016 r. nie wskazują na intensywne wdrażanie założeń programu. Wg profesora, tabela na s. 217 prezentująca źródła finansowania „...świadczy niestety o kompletnie niepoważnym potraktowaniu problemu finansowania strategii”².

Tabela A4 „Źródła finansowania strategii na rzecz odpowiedzialnego rozwoju do roku 2020” zawiera sumaryczną prezentację źródeł finansowania głównie ze środków publicznych; w latach 2016-2020 zostały one oszacowane na kwotę 1.573 mld zł. Prezentowane dane wzbudzają zasadnicze wątpliwości. Wydaje się, że zostały pomieszczone nakłady na bieżące finansowanie działalności wielu instytucji publicznych z nakładami na cele rozwojowe. Czy można traktować środki Narodowego Funduszu Zdrowia w kwocie 374 mld zł na lata 2016-2020 jako środki na cele rozwojowe; są to głównie wydatki na ochronę zdrowia, a nie na inwestycje. Podobnie można ocenić nakłady na szkoły wyższe w kwocie 93 mld zł. Program nie odkrywa nowych źródeł finansowania rozwoju. Można przytoczyć następujące dane: w 2014 r. nakłady inwestycyjne w gospodarce wyniosły 251 mld zł.³ Nawet nie zwiększając ich poziomu, w okresie 5 lat mogą one wynieść 1.250 mld zł, a więc są bliskie szacowanym w Programie. Źródła finansowania zawarte w programie nie odnoszą się bezpośrednio do inwestycji przedsiębiorstw niefinansowych, a także całego sektora prywatnego, w którym w 2014 r. nakłady inwestycyjne wyniosły 157 mld zł i stanowiły 65% nakładów w całej

1 Gomułka St., *Czego brakuje planowi Morawieckiego*. „Rzeczpospolita” z 1 września 2016 r.

2 Tamże

3 Rocznik Statystyczny 2015, GUS, tabl. 1 (550)

gospodarce.⁴ Źródła finansowania zawarte w Programie wymagają więc weryfikacji i przejrzystości, opartej na dotychczasowych przekrojach prezentacyjnych.

SZANSE I ZAGROŻENIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTWA

W powyższym tekście starałem się wskazać na syntetyczne oceny sytuacji finansowej polskiego sektora przedsiębiorstw w ostatnich latach. Oceny te nie upoważniają do formułowania pełnych i pogłębionych ocen zdolności tego sektora do rozwoju. Wydaje się jednak, że niektóre zjawiska i procesy pozwalają wskazać na korzystne szanse rozwoju, ale także na występujące zagrożenia. Niżej przedstawiam takie oceny, zastrzegając, że noszą one być może subiektywny charakter.

SZANSE ROZWOJU

- Większość polskich przedsiębiorstw niefinansowych w ostatnich latach charakteryzowała się korzystną sytuacją finansową. Wyrazem tego m.in. byłyby następujące zjawiska: wysoki poziom płynności finansowej, uzyskiwanie znaczących nadwyżek przychodów nad ponoszonymi kosztami działań, kreowanie wysokich kwot nadwyżki finansowej (zysk netto + amortyzacja) będących źródłem samofinansowania inwestycji. Wg mojej oceny, zjawiska te mogą się utrzymywać w kolejnych okresach.
- Większość przedsiębiorstw w ostatnich latach realizowała znaczące nakłady inwestycyjne w rzeczowe aktywa trwałe. W 2015 r. nakłady te wyniosły 150 mld wobec 101 mld w 2010 r. W ujęciu realnym nakłady te zwiększyły się o ok. 50%.
- Głównym źródłem finansowania inwestycji były środki własne przedsiębiorstw pochodzące z amortyzacji i zysku netto. W 2015 r. w całym sektorze przedsiębiorstw (bez jednostek mikro) realizowana była rozszerzona reprodukcja środków trwałych; nakłady inwestycyjne w relacji do kwot amortyzacji stanowiły 143%.
- Ostatnie lata przyniosły wysoką dynamikę eksportu i umiarkowany wzrost importu; w 2015 r. po raz pierwszy od wielu lat uzyskano dodatnie saldo w obrotach handlu zagranicznego; wyniosło ono 2,3 mld euro, zaś eksport osiągnął kwotę 180 mld euro. Struktura importu wskazuje na przewagę importu maszyn, urządzeń i środków transportu, co także tworzy sprzyjające warunki dla unowocześnienia potencjału wytwórczego wielu przedsiębiorstw.

Wymienione zjawiska tworzą sprzyjające szanse kontynuacji tych procesów rozwojowych.

ZAGROŻENIE ROZWOJU

Zagrożenia rozwoju sektora przedsiębiorstw są także złożone, kształtowane wieloma czynnikami, tak wewnętrznymi, jak też mającymi charakter globalny. Tekst nie pretenduje do szerszego potraktowania tych zagrożeń. Wskazuję tylko na niektóre, wynikające z oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw.

- Sytuacja finansowa przedsiębiorstw jest zróżnicowana. W 2015 r. 17% ogólnej liczby przedsiębiorstw średnich i dużych (tj. 2900) poniosła straty netto, a ich udział w przychodach wynosił 14%. Większość tych przedsiębiorstw nie inwestuje, często środki pochodzące z amortyzacji przeznaczają się na finansowanie bieżących operacyjnych potrzeb.
- Niektóre branże wytwórczości cechuje także ujemna rentowność. Dotyczy to np. wydobywania węgla kamiennego; strata netto tej branży w 2015 r. wyniosła 1,8 mld zł, zaś w 2014 r. 1,5 mld zł. Złożoność procesów restrukturyzacyjnych w tej branży ma wymiar wieloletni.
- Niepewność, turbulencje na rynkach zagranicznych, a także brak ciągłości polityki gospodarczej państwa negatywnie wpływają na intensywność działań przedsiębiorstw na rzecz rozwoju, podejmowania szerszych, wieloletnich programów rozwojowych. Pośrednio o tym może świadczyć nadmierny poziom środków pieniężnych utrzymywanych przez sektor przedsiębiorstw. Na koniec 2015 r. przedsiębiorstwa średnie i duże posiadały ponad 200 mld zł tych środków. Wskaźnik płynności gotówkowej wynosił 38%, a praktyka wskazuje, że dla zapewnienia odpowiedniego poziomu płynności wystarczy poziom wskaźnika w wysokości 20 – 25%.
- System regulacji gospodarki finansowej przedsiębiorstw przez organy państwa ulega stałej komplikacji. Zmiany, zwłaszcza ustaw podatkowych nie prowadzą do uproszczenia systemu, ale jego komplikacji. Wynik finansowy przedsiębiorstwa i podstawa opodatkowania podatkiem dochodowym coraz bardziej się od siebie różnią. Mimo to, jak wskazałem wyżej, efektywna stopa podatku dochodowego jest o 3 – 4 pkt. procentowe niższa od stopy nominalnej 19%.
- Wskazuje jeszcze na jeden fakt wynikający z oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw. Na koniec 2014 r. tzw. nierozliczony wynik finansowy z lat ubiegłych

4 Tamże, tabl. 2 (552)

w postaci straty netto, to kwota 59 mld zł. Oznacza to, że w kolejnych latach będzie ona obniżać zdolność firm do inwestowania, gdyż część tej kwoty zostanie rozliczona z dodatnich wyników finansowych, a w części wpłynie na redukcję obciążeń podatkowych.

- Przygotowany przez rząd i ogłoszony 29 lipca 2016 r. dokument pt. „Strategia na rzecz zrównoważonego rozwoju” wskazuje na słuszne cele, ale warstwa realizacyjna w postaci metod i środków realizacji tych celów budzi poważne wątpliwości. Źródła finansowania przedstawione w dokumencie tworzą mieszanekę i zaciemniają strukturę nakładów na cele bieżące i rozwojowe, nie uwzględniają dotychczasowej struktury podziału tych nakładów, np. takiej jaką stosuje GUS.

To tylko kilka obserwacji i ocen, które jak się wydaje, działać będą negatywnie na procesy rozwojowe przedsiębiorstw.

KONKLUZJE KOŃCOWE

Zamiarem moim było przedstawienie w sposób syntetyczny sytuacji finansowej polskiego sektora przedsiębiorstw i wpływu tej sytuacji na procesy rozwojowe. Objętość tego tekstu nie pozwala na szersze potraktowanie tych problemów. Staralem się ukazać ich złożoność i jednocześnie wskazać na pewne zjawiska i procesy, które miały miejsce w sektorze przedsiębiorstw w ostatnich latach: W analizie tych zjawisk wykorzystałem przede wszystkim dane Głównego Urzędu Statystycznego, które posłużyły do obliczenia stosownych wskaźników i relacji oraz sformułowania ocen. W zakończeniu chcę przedstawić syntetyczne wielkości i oceny podjętego tematu.

- Sektor polskich przedsiębiorstw niefinansowych, to podstawowy człon polskiej gospodarki obejmujący blisko 1.800 tys. jednostek (małych, średnich i dużych), które zatrudniają 8.900 tys. osób, a ich przychody z całokształtu działalności w 2013 r. stanowiły kwotę 3.800 mld zł.
- Należy podkreślić rolę w gospodarce małych (w tym mikro) i średnich przedsiębiorstw, na które przypada 55% całości przychodów i które są podstawowym miejscem pracy – zatrudniają one 70% ogółu zatrudnionych. Jednostki te charakteryzują się dużą elastycznością, aktywnym dostosowaniem do warunków rynkowych. W latach 2009-2013 jednostki małe (o zatrudnieniu 10 – 49 osób) zwiększyły zatrudnienie o ponad 100 tys. osób.

- Z punktu widzenia procesów rozwojowych, zwłaszcza źródeł ich finansowania kluczowe znaczenie ma sytuacja finansowa przedsiębiorstw, zwłaszcza wielkość nadwyżki finansowej (zysk netto plus amortyzacja). Jest ona źródłem finansowania przedsięwzięć rozwojowych. Mimo okresowych wahań wywołanych czynnikami zewnętrznymi, sektor polskich przedsiębiorstw uzyskiwał znaczące kwoty tej nadwyżki, która zwiększyła się z 175 mld zł w 2010 r. do 219 mld zł w 2015 r., tj. o 25%.
- Rozwój sektora przedsiębiorstw, to złożony proces obejmujący tak wzrost wolumenu produkcji i sprzedaży, ale także, a może przede wszystkim, zmiany jakościowe obejmujące wiele zjawisk i procesów cząstkowych. Przejawem procesów rozwojowych są m.in. wdrożenie do produkcji i sprzedaży nowych produktów, zastosowanie wydajnych, nowoczesnych procesów technologicznych w sferze wytwarzania, ale także w całokształcie procesów gospodarczych, w tym logistycznych.
- Procesy rozwojowe charakteryzują zwłaszcza nakłady inwestycyjne w środki trwałe, ich tempo i strukturę. Nakłady te w latach 2010-2015 zwiększyły się o 30% i osiągnęły kwotę 150 mld zł. W okresie tym możemy odnotować korzystną relację nakładów do nadwyżki finansowej; zwiększyła się ona do 69%. Oznacza to, że przedsiębiorstwa w większym stopniu niż uprzednio wykorzystują własne źródła finansowania nakładów inwestycyjnych. Należy jeszcze dodać jeden istotny przejaw procesów rozwojowych: relacja nakładów do kwot amortyzacji kształtująca się na poziomie 143% wskazuje, że była realizowana rozszerzona reprodukcja środków trwałych w sektorze przedsiębiorstw.
- Sytuacja finansowa w większości przedsiębiorstw tworzy szanse kontynuacji korzystnych tendencji rozwojowych. Generowana nadwyżka finansowa może być przeważającym źródłem finansowania przedsięwzięć rozwojowych.
- Występujące zagrożenia mają charakter wewnętrzny, ale znaczący jest także wpływ uwarunkowań globalnych. Konieczna jest zwłaszcza rewizja i uproszczenie regulacji funkcjonowania sektora przedsiębiorstw, w tym zwłaszcza regulacji w sferze obciążeń fiskalnych.

Reasumując powyższe oceny wydaje się, że uprawniona będzie następująca teza: sektor polskich przedsiębiorstw niefinansowych w ostatnich latach, mimo okresowych wahań, charakteryzował się korzystną sytuacją finansową, generowana zaś nadwyżka finansowa była podstawowym źródłem finansowania przedsięwzięć rozwojo-

wych. Z kolei praktyczna realizacja tych przedsięwzięć na zasadzie sprzężeń zwrotnych stanowi korzystną przesłankę poprawy sytuacji finansowej w przyszłości, zapewniając źródła finansowania rozwoju przedsiębiorstw w kolejnych latach.

Występujące szanse i zagrożenia wymagają stałej aktywności, tak przedsiębiorstw, jak też organów państwa.

LITERATURA

1. Biuletyn Statystyczny Nr 7/2016., Warszawa: GUS 2016
2. Gomułka St., *Czego brakuje planowi Morawieckiego*, „Rzeczpospolita” z 1 września 2016 r.
3. *Małe i średnie przedsiębiorstwa niefinansowe w Polsce w latach 2009-2015*, Warszawa: GUS 2015.
4. *Rocznik Statystyczny 2015*, Warszawa: GUS 2015.