

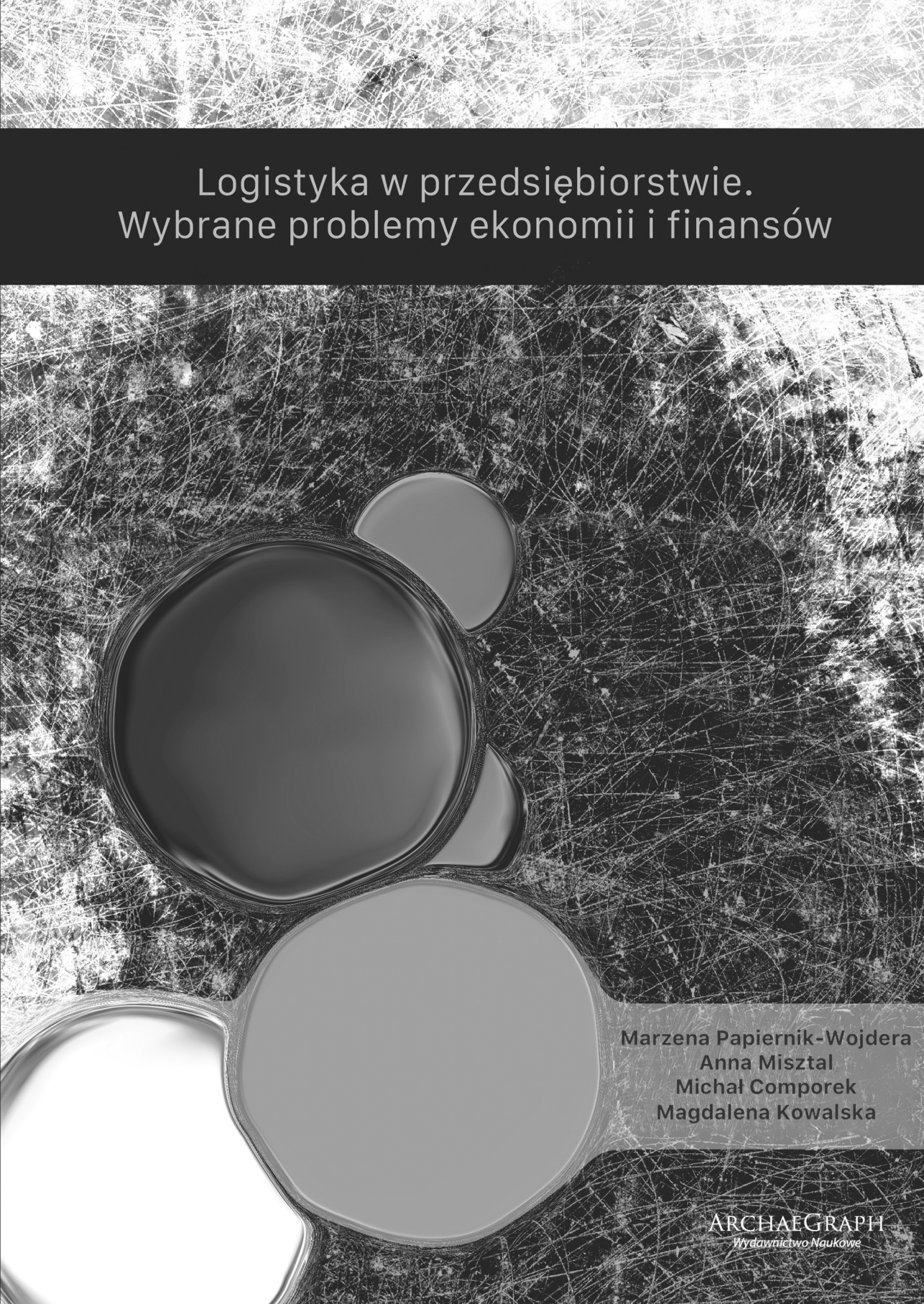
Logistyka w przedsiębiorstwie.
Wybrane problemy ekonomii i finansów

Marzena Papiernik-Wojdera
Anna Misztal
Michał Comporek
Magdalena Kowalska

ARCHAEGRAPH
Wydawnictwo Naukowe

LOGISTYKA W PRZEDSIĘBIORSTWIE.
WYBRANE PROBLEMY EKONOMII I FINANSÓW

MARZENA PAPIERNIK-WOJDERA
ANNA MISZTAŁ
MICHAŁ COMPOREK
MAGDALENA KOWALSKA



Logistyka w przedsiębiorstwie.
Wybrane problemy ekonomii i finansów

Marzena Papiernik-Wojdera
Anna Misztal
Michał Comporek
Magdalena Kowalska

ARCHAEGRAPH
Wydawnictwo Naukowe

AUTORZY

MARZENA PAPIERNIK-WOJDERA
ANNA MISZTAŁ, MICHAŁ COMPOREK
MAGDALENA KOWALSKA

RECENZJA

DR HAB. INŻ. BOŻENA SZCZUCKA-LASOTA, PROF. PŚ

KOREKTA REDAKTORSKA I SKŁAD

KAROL ŁUKOMIAK

PROJEKT OKŁADKI

DR HAB. VIOLETTA GUL-RECHLEWICZ

© COPYRIGHT BY AUTHORS & ARCHAEGRAPH

ISBN: 978-83-67527-45-3

WERSJA ELEKTRONICZNA DOSTĘPNA NA STRONIE INTERNETOWEJ WYDAWCY:
www.archaeograph.pl

ARCHAEGRAPH
Wydawnictwo Naukowe

ŁÓDŹ, GRUDZIEŃ 2022

SPIS TREŚCI

Wstęp	7
Rozdział 1	
Przedsiębiorstwa transportowe - definicje, standing finansowy i modele biznesowe	9
1.1 Przedsiębiorstwo i jego rola w gospodarce - definicja, rodzaje przedsiębiorstw.....	9
1.2 Przedsiębiorstwa transportowe i ich rodzaje.....	14
1.3 Standing finansowy jako determinanta rozwoju przedsiębiorstwa transportowego.....	20
1.4 Modele biznesowe przedsiębiorstw sektora TSL.....	24
Rozdział 2	
Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorstw	31
2.1 Determinanty rozwoju przedsiębiorstw.....	31
2.2 Makroekonomia a rozwój przedsiębiorstw.....	33
2.2.1 Produkt i dochód narodowy.....	35
2.2.2 Cykl koniunkturalny a rozwój przedsiębiorstw.....	36
2.2.3 Rynek pracy - bezrobocie.....	37
2.2.4 Inflacja i jej wpływ na działalność gospodarczą.....	40
2.2.5 Kursy walutowe a sytuacja przedsiębiorstw.....	42
2.3 Polityka fiskalna i monetarna- ramy ogólne.....	44
2.4 Obciążenia fiskalne przedsiębiorstw.....	51
2.5 Stabilizacja makroekonomiczna i jej wpływ na przedsiębiorstwa.....	58
Rozdział 3	
Analiza ekonomiczna w logistyce	63
3.1 Pojęcie, rodzaje i znaczenie analizy ekonomicznej w przedsiębiorstwie.....	63
3.2 Logistyka a sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstwa.....	68
3.3 Wykorzystanie metod analizy ekonomicznej w ocenie logistycznych aspektów działalności przedsiębiorstwa – wybrane zagadnienia.....	70
3.4 Główne zewnętrzne uwarunkowania sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw sektora TSL – perspektywa 2022 roku L.....	78

Rozdział 4

Pomiar i kształtowanie wyniku finansowego

w przedsiębiorstwach sektora TSL.....83

- 4.1 Wynik finansowy jako wyraz efektywności
ekonomicznej przedsiębiorstwa.....83
- 4.2 Terminologiczne ujęcie i kategorie wyniku finansowego przedsiębiorstw.....90
- 4.3 Istota kształtowania wyniku finansowego przedsiębiorstw.....94
- 4.4 Kształtowanie wyniku finansowego
a jakość raportowanych danych sprawozdawczych.....99
- 4.5 Przesłanki intencjonalnego kształtowania wyniku finansowego
podmiotów gospodarczych.....101
- 4.6 Instrumenty pomiaru jakości raportowanego wyniku finansowego.....106

Zakończenie.....113

Bibliografia.....115

WSTĘP

Rozwój przedsiębiorstw, którego istotą są zmiany ilościowe i jakościowe, odbywa się w ściśle określonych warunkach społeczno-gospodarczych. Z jednej strony to podmioty gospodarcze wpływają na wielkość produktu krajowego brutto, pobudzają wzrost gospodarczy, odpowiadają za wymianę handlową, poziom zatrudnienia, tworzą innowacje i wpływają na lokalne społeczności, z drugiej zaś to właśnie otoczenie zewnętrzne, w tym uwarunkowania makroekonomiczne wpływają na ich funkcjonowanie i rozwój.

Przedsiębiorstwo jest podstawowym podmiotem gospodarki rynkowej, jest odpowiedzialne za kształtowanie określonej oferty produktów i usług, wpływa zarówno na popyt, jak i podaż. Zarządzający podmiotami gospodarczymi dążą w swojej działalności do poprawy efektywności i skuteczności realizowanych zadań. Przedsiębiorstwa jako jednostki wyodrębnione pod względem ekonomicznym, organizacyjnym i prawnym prowadzą działalność ukierunkowaną na osiągnięcie zysków.

Jednym z rodzajów przedsiębiorstw niezwykle ważnych dla funkcjonowania gospodarki są podmioty z sektora transport, spedycja, logistyka. Podmioty te z jednej strony mają swój znaczący udział w kształtowaniu wzrostu gospodarczego, z drugiej zaś są ważne dla funkcjonowania pozostałych branż i sektorów gospodarki.

Prezentowane opracowanie poświęcone jest w szczególności rozwojowi przedsiębiorstw transportowych, makroekonomicznym uwarunkowaniom ich rozwoju, analizie ekonomicznej sektora transport i gospodarka magazynowa oraz pomiarowi i kształtowaniu wyniku finansowego w przedsiębiorstwach sektora transport spedycja logistyka.

Praca składa się z czterech rozdziałów o charakterze merytoryczno-metodycznych, w których główny nacisk położono na kwestie teoretyczne związane z funkcjonowaniem i rozwojem przedsiębiorstw z sektora TSL. Skupiono się na wybranych problemach ekonomiczno-finansowych związanych z funkcjonowaniem podmiotów gospodarczych.

Rozdział I, zatytułowany *Przedsiębiorstwa transportowe- definicje, standing finansowy i modele biznesowe*, poświęcony został omówieniu zagadnień związanych z ujęciem definicyjnym przedsiębiorstwa, wskazaniem klasyfikacji podmiotów gospodarczych. Zaprezentowano wybrane problemy związane z oceną standingu finansowego, a także opisano modele biznesowe wdrażane przez przedsiębiorstwa sektora TSL.

Rozdział II, *Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorstw*, prezentuje wybrane wskaźniki makroekonomiczne w kontekście ich wpływu na sytuację przedsiębiorstw. Przedstawiono wybrane kategorie makroekonomii, opisano politykę fiskalną i monetarną oraz jej wpływ na przedsiębiorstwa. Omówiono fiskalne obciążenia przedsiębiorstw, zaprezentowano definicje i sposoby pomiaru stabilizacji makroekonomicznej.

W rozdziale III, *Analiza ekonomiczna w logistyce*, zaprezentowano wybrane pojęcia analizy ekonomicznej, omówiono wpływ logistyki na sytuację ekonomiczną przedsiębiorstw, przedstawiono rolę metod analizy ekonomicznej w ocenie logistycznych aspektów działalności przedsiębiorstw. Wskazano istotne uwarunkowania zewnętrzne mające wpływ na sytuację ekonomiczną przedsiębiorstw sektora TSL.

Rozdział IV, *Pomiar i kształtowanie wyniku finansowego w przedsiębiorstwach sektora TSL*, zawiera omówienie wyniku finansowego jako wyrazu efektywności ekonomicznej przedsiębiorstw, istotę jego kształtowania oraz przesłanki, a także instrumenty pomiaru jakości raportowanego wyniku finansowego.

Prezentowana praca jest wycinkiem szerokiej, złożonej oraz podlegającej ciągłej ewolucji problematyki prowadzenia działalności gospodarczej w sektorze transport spedycja logistyka. Zaprezentowane metody, techniki i narzędzia mają charakter wybranych zagadnień opisujących jakże szeroki zakres podjętej problematyki. Autorzy podjęli próbę omówienia materii szczególnie ważnej z punktu widzenia ekonomii i finansów.

Opracowanie stanowi kompendium wiedzy dotyczącej wybranych aspektów ekonomiczno-finansowych funkcjonowania przedsiębiorstw sektora TSL. W tym znaczeniu ma charakter podręcznika akademickiego.

Publikacja skierowana jest do szerokiego grona odbiorców, w tym przede wszystkim do młodzieży akademickiej kierunku logistyka, a także wszystkich zainteresowanych omawianą problematyką, którzy chcą zdobyć i wykorzystać wiedzę na temat finansowo-ekonomicznych aspektów funkcjonowania przedsiębiorstw z sektora transport spedycja logistyka.

PRZEDSIĘBIORSTWA TRANSPORTOWE - DEFINICJE, STANDING FINANSOWY I MODELE BIZNESOWE

1.1. PRZEDSIĘBIORSTWO I JEGO ROLA W GOSPODARCE - DEFINICJA, RODZAJE PRZEDSIĘBIORSTW

Przedsiębiorstwa odgrywają istotną rolę w rozwoju gospodarczym poszczególnych krajów. Odpowiadają one za generowanie PKD, są miejscem zatrudnienia wielu pracowników, partycypują w procesie innowacyjności, przyczyniają się do postępu technologicznego oraz generują zyski (dla właścicieli, jak i interesariuszy zewnętrznych)¹.

Podmioty gospodarcze prowadzą różnego rodzaju działalność, w tym produkcyjną oraz usługową. Należą one do różnych działów, gałęzi i branż gospodarki. Cechuje je odmienna wielkość i skala prowadzenia biznesu².

Biorąc pod uwagę definicje słownikowe, termin przedsiębiorstwo określić można jako samodzielną jednostkę gospodarczą, wyodrębnioną pod względem ekonomicznym, organizacyjnym i prawnym, która obejmuje jeden zakład czy większą ich liczbę³ lub samodzielną jednostkę gospodarczą, przemysłową, handlową – państwową bądź prywatną, która zorganizowana jest w celu odpłatnego świadczenia rzeczy lub usług⁴.

¹ Grzenkowicz, N., Kowalczyk, J., Kusak, A., Podgórski, Z., Ambroziak, M. (2008). *Podstawy funkcjonowania przedsiębiorstw*. Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa, s. 9.

² Lichtarski, J. (2001). *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław, s. 47-51.

³ Dubisz, S. (2003). *Uniwersalny słownik języka polskiego*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 650.

⁴ Doroszewski, W. (1965). *Słownik języka polskiego*. Państwowe Wydawnictwo Wiedza Powszechna, Warszawa, s. 199.

Termin przedsiębiorstwo jest różnorodnie interpretowany. Wyróżnić można dwa kluczowe stanowiska odnośnie definiowania pojęcia jakim jest przedsiębiorstwo, stanowisko z punktu widzenia ekonomii oraz polskiego prawa⁵.

Z punktu widzenia polskiego prawa wyróżnić można trzy podejścia do problematyki przedsiębiorstwa⁶:

- podmiotowe - odnoszące się do osoby prowadzącej działalność gospodarczą;
- przedmiotowe - w kontekście zespołu składników materialnych i niematerialnych potrzebnych do prowadzenia działalności gospodarczej;
- funkcjonalne – odnoszące się do podejmowanych przedsięwzięć.

Podmiotowe podejście do problematyki przedsiębiorstwa dotyczy podmiotów praw i obowiązków, które posiadają osobowość prawną na mocy przepisów prawa z racji prowadzenia działalności gospodarczej⁷.

Podejście przedmiotowe, zawarte zostało w art. 55 Kodeksu cywilnego oraz określa przedsiębiorstwo jako „*zorganizowany zespół składników niematerialnych i materialnych przeznaczonych do prowadzenia działalności gospodarczej. Obejmuje ono w szczególności:*

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

⁵ Świeszczak, K. (2016). *Uwarunkowania skuteczności działania inkubatorów przedsiębiorczości*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 16-17.

⁶ Materna, G. (2009). *Pojęcie przedsiębiorcy w polskim i europejskim prawie ochrony konkurencji*. Wolters Kluwer Polska, Warszawa, s. 57.

⁷ Norek, E. (2007). *Przedsiębiorstwo w obrocie gospodarczym*. LexisNexis Polska, Warszawa, s. 38.

⁸ Kodeks cywilny. Dz.U.2020.1740 [dostęp: 18.11.2022].

Funkcjonalne podejście do problematyki przedsiębiorstwa utożsamiane jest ze stałą i zawodową działalnością gospodarczą (takie znaczenie pojęcia przedsiębiorstwa pojawia się w wielu aktach prawnych, w tym, między innymi w art. 8 §2 i art. 22 §1 kodeksu spółek handlowych z dnia 15 września 2000 r.)⁹.

Z punktu widzenia ekonomii przedsiębiorstwo to podmiot o charakterze wytwórczym. Jest ono skoncentrowane na zaspokajaniu potrzeb, za co oczekuje się pośrednią lub bezpośrednią zapłatę¹⁰. Termin przedsiębiorstwo definiowany jest również jako względnie autonomiczna organizacja, która dąży do osiągania korzyści ekonomicznych. Składa się ona z przynajmniej jednej jednostki regulującej działalność gospodarczą poprzez decyzje, takie jak np.: co i z czego produkować, po jakiej cenie sprzedawać oraz z co najmniej jednej jednostki, która realizuje realizujące materialne procesy gospodarcze, takie jak np.: produkcja, sprzedaż, transport¹¹.

Literatura przedmiotu wyróżnia trzy główne podejścia do postrzegania pojęcia przedsiębiorstwo z punktu widzenia ekonomii¹²:

- techniczno-wytwórcze - utożsamiane z organizacją przetwarzającą dostępne zasoby na produkty, których celem jest zaspokajanie potrzeb;
- finansowych korzyści - podmiot gospodarczy jest skoncentrowany na wypracowywaniu maksymalnych zysków dla właściciela;
- funkcjonalne - istotne jest zwrócenie uwagi na mechanizmy funkcjonowania organizacji.

Inna definicja określa pojęcie przedsiębiorstwa jako formę organizacyjną realizacji procesów gospodarczych, którą stanowi zespół ludzi uprawiających w sposób systematyczny działalność zarobkową¹³.

Mając na uwadze mnogość definicji analizowanego terminu, za kompleksowe podejście można uznać pojęcie przedsiębiorstwa zaproponowane przez S. Sudoła, według którego przedsiębiorstwo to jednostka prowadząca działalność gospodarczą, która dąży do zaspokojenia potrzeb innych podmiotów życia społecznego przez wytwarzanie produktów lub świadczenie usług.

⁹ Kieres, L. (2005). *Administracyjne prawo gospodarcze*. Kolonia Limited, Wrocław, s. 92.

¹⁰ Czarny, E., Miroński, J. (2005). Alternatywne wizje przedsiębiorstwa w teorii mikroekonomii i nauce o zarządzaniu. *Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej*, nr, Warszawa, s. 146.

¹¹ Pomykało, W. (1995). *Encyklopedia biznesu*. Wydawnictwo Fundacja Innowacja, Warszawa, s. 694.

¹² Grzenkowicz, N., Kowalczyk, J., Kusak, A., Podgórski, Z., Ambroziak, M. (2008). op. cit., s. 12.

¹³ Mroczo, F. (2014). *Warunki funkcjonowania przedsiębiorstw na rynku*. Karkonoska Państwowa Szkoła Wyższa w Jeleniej Górze, Jelenia Góra, s. 11.

Działalność ta jest motywowana chęcią uzyskania korzyści majątkowych. Jest ona prowadzona samodzielnie, na ryzyko właściciela lub właścicieli¹⁴.

Głównym celem działalności przedsiębiorstwa jest maksymalizacja wartości dla właścicieli, czyli pomnażanie ich bogactwa. Na cel ten składają się cele szczegółowe, takie jak: maksymalizacja zysku bilansowego, zachowanie płynności finansowej, innowacyjność i rozwój, umocnienie pozycji na rynku, poprzez wzajemne powiązania, złożoność oraz współzależność tworzą one system celów przedsiębiorstwa¹⁵.

Przedsiębiorstwa podzielić można według różnych kryteriów. Zalicza się do nich formy organizacyjno-prawne, rozmiar oraz formy własności.

Odnosząc się do form organizacyjno-prawnych, wyodrębnić można następujące rodzaje przedsiębiorstw¹⁶:

- jednoosobową działalność gospodarczą (najprostsza forma prowadzenia własnego biznesu, przeznaczona dla osób fizycznych);
- przedsiębiorstwa państwowe (wyłącznym właścicielem jest Skarb Państwa);
- spółdzielnie (autonomiczne stowarzyszenie osób, które dobrowolnie łączą się w celu zaspokojenia wspólnych potrzeb i aspiracji gospodarczych, społecznych, kulturalnych);
- spółki cywilne, osobowe (spółka jawna, partnerska, komandytowa, komandytowo-akcyjna) i kapitałowe (z ograniczoną odpowiedzialnością, spółka akcyjna).

Ze względu na wielkość prowadzonej działalności gospodarczej wyróżnić można¹⁷:

- duże przedsiębiorstwo - zatrudniające powyżej 250 pracowników lub mimo mniejszej liczby zatrudnionych podmiot, który przekroczył oba kryteria finansowe (roczny obrót przekracza 50 milionów euro i bilans za rok obrachunkowy wynosi 43 mln euro);
- średnie przedsiębiorstwo - zatrudniające od 50 do 250 pracowników, obrót i/lub całkowity bilans roczny nie przekracza 50 milionów euro;

¹⁴ Sudoł, S. (2006). *Przedsiębiorstwo*. PWE, Warszawa, s. 36.

¹⁵ Buczkowska, A. (2012). Cele przedsiębiorstwa a pomiar jego dokonań. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, nr 84, s. 9.

¹⁶ Jagodziński, A. (2015). Formy prawno-organizacyjne przedsiębiorstw. *Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku*, t. XXI, s. 79-80.

¹⁷ Wyciąg z zalecenia Komisji 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r. dotyczącego definicji małych i średnich przedsiębiorstw Dz.U. L 124 z 20.05.2003, s. 36.

- małe przedsiębiorstwo - zatrudniające mniej niż 50 pracowników i którego roczny obrót i/lub całkowity bilans roczny nie przekracza 10 milionów EUR;
- mikroprzedsiębiorstwo - zatrudniające mniej niż 10 pracowników i którego roczny obrót i/lub całkowity bilans roczny nie przekracza 2 milionów EUR.

Biorąc pod uwagę formę własności można wyróżnić przedsiębiorstwa¹⁸:

- publiczne, których większościovym udziałowcom jest skarb państwa;
- prywatne, należące do osób fizycznych i spółek prywatnych, które stanowią podstawę funkcjonowania rozwiniętych gospodarek rynkowych.

Według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD 2007) wyróżnia się następujące rodzaje przedsiębiorstw¹⁹:

- Sekcja A - Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo;
- Sekcja B - Górnictwo i wydobywanie;
- Sekcja C - Przetwórstwo przemysłowe;
- Sekcja D - Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych;
- Sekcja E - Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją;
- Sekcja F - Budownictwo;
- Sekcja G - Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle;
- Sekcja H - Transport i gospodarka magazynowa;
- Sekcja I - Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi;
- Sekcja J - Informacja i komunikacja;
- Sekcja K - Działalność finansowa i ubezpieczeniowa;
- Sekcja L - Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości;
- Sekcja M - Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna;
- Sekcja N - Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca;

¹⁸ <https://faktoria.pl/porada/klasyfikacja-przedsiębiorstw> [dostęp: 18.11.2022].

¹⁹ Rozporządzenie RM z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) (Dz.U. z 2007 r. nr 251, poz. 1885, z późn. zm.).

- Sekcja O - Administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne;
- Sekcja P - Edukacja;
- Sekcja Q - Opieka zdrowotna i pomoc społeczna;
- Sekcja R - Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją;
- Sekcja S - Pozostała działalność usługowa;
- Sekcja T - Gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników; gospodarstwa domowe produkujące wyroby i świadczące usługi na własne potrzeby;
- Sekcja U - Organizacje i zespoły eksterytorialne.

Przedsiębiorstwa według PKD2007 obejmują trzy działy produkcyjne, dwa handlowe i dziewięć usługowych²⁰. Przedsiębiorstwa produkcyjne odpowiadają za wytwarzanie dóbr oraz materiałów zgodnie z przyjętymi założeniami podmiotu gospodarczego²¹. Przedsiębiorstwa handlowe kupują towary oraz sprzedają je odbiorcom, mając na uwadze osiągnięcie korzystnych wyników ekonomicznych (zysku)²². Natomiast przedsiębiorstwa usługowe odpowiadają za świadczenie ciągłych, zróżnicowanych usług, przykładowo usługi transportowe czy turystyczne²³.

1.2. PRZEDSIĘBIORSTWA TRANSPORTOWE I ICH RODZAJE

Elementem, podsystemem gospodarki narodowej jest sektor. Definiowany jest on jako grupa przedsiębiorstw, które wytwarzają te same produkty lub też świadczą te same usługi²⁴.

Jednym z sektorów występujących w gospodarce jest sektor TSL (Transport - Spedycja - Logistyka), określany jako całość działalności gospodarczej

²⁰ Kaczmarek, J., Kolegowicz, K., Krzemiński, P. (2016). *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce wobec zagrożenia upadłością. Analiza lat 2014 – 2015*. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, s. 7.

²¹ Durlik, I. (2015). *Inżyniera zarządzania. Cz. I: Strategia i projektowanie systemów produkcyjnych*. Placet, Warszawa, s. 10; Grzelak, M. (2017). Analiza oraz metodyka modelowania systemu produkcyjnego w przedsiębiorstwie wytwórczym branży stolarskiej. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 337, s. 46.

²² Szulce, H., Chwałek, J., Ciechowski, W., Mielczarczyk, Z. (2008). *Ekonomika handlu. Część I. Podręcznik*. WSiP Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa, s. 11.

²³ Brojak-Trzaskowska, M. (2008). *Funkcjonowanie przedsiębiorstwa usługowego*. [w:] B. Filipiak, A. Panasiuk (red.), *Przedsiębiorstwo usługowe*. Ekonomika. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 55.

²⁴ Jeszka, A. (2009). *Sektor usług logistycznych w teorii i praktyce*. Wydawnictwo Difin, Warszawa, s. 13-15.

mającej związek z przestrzennym przepływem dóbr oraz osób²⁵. Biorąc pod uwagę składowe sektora TSL, wyróżnić możemy transport, spedycję oraz logistykę.

Logistyka obejmuje planowanie, kształtowanie, sterowanie, kontrolowanie przepływów materiałów (surowców, części) oraz produktów (półproduktów, produktów finalnych) i związanych z nimi przepływów informacji od dostawców do przedsiębiorstwa, wewnątrz przedsiębiorstwa i od przedsiębiorstwa do klientów²⁶.

Spedycja to organizacja procesu przemieszczania towaru, a także organizację czynności towarzyszących temu przemieszczeniu, których podejmuje się spedytor²⁷.

Transport w literaturze przedmiotu definiowany jest w ujęciu makro i mikro. W podejściu makro, transport to jeden z kluczowych sektorów gospodarki. Jego rolą jest wspomaganie innych sektorów oraz wykorzystywanie dla swoich celów produkcji i usług świadczonych przez podmioty gospodarcze z innych działów gospodarki²⁸. W ujęciu mikro, transport jest ogółem środków oraz czynności, które służą do przemieszczania ładunków, osób i wiadomości z jednego miejsca na drugie²⁹.

Transport zatem jest wszelką działalnością człowieka, która polega na przemieszczaniu w przestrzeni ładunków oraz osób z wykorzystaniem odpowiednich środków transportu. Termin ten obejmuje także swoim zasięgiem usługi pomocnicze, które są w sposób bezpośredni lub pośredni związane z przemieszczaniem jak np. załadunek, rozładunek, składowanie³⁰.

Transport można sklasyfikować w układzie pionowym, który dzieli go na gałęzie oraz w układzie poziomym, który klasyfikuje go ze względu na rodzaje³¹.

Na rysunku 1.1. zaprezentowana została klasyfikacja pionowa transportu, w podziale na transport lądowy, wodny oraz powietrzny.

²⁵ Karbownik, L. (2000). Dyferencjacja rozwoju działalności gospodarczej przedsiębiorstw sektora TSL w Polsce. *Folia Oeconomica*, 272, s. 49.

²⁶ Krawczyk, S. (2001). *Zarządzanie procesami logistycznymi*. PWE, Warszawa, s. 34.

²⁷ Januła, E., Truś, T., Gutowska, Ż. (2011). *Spedycja*. Wydawnictwo Difin, Warszawa, s. 11.

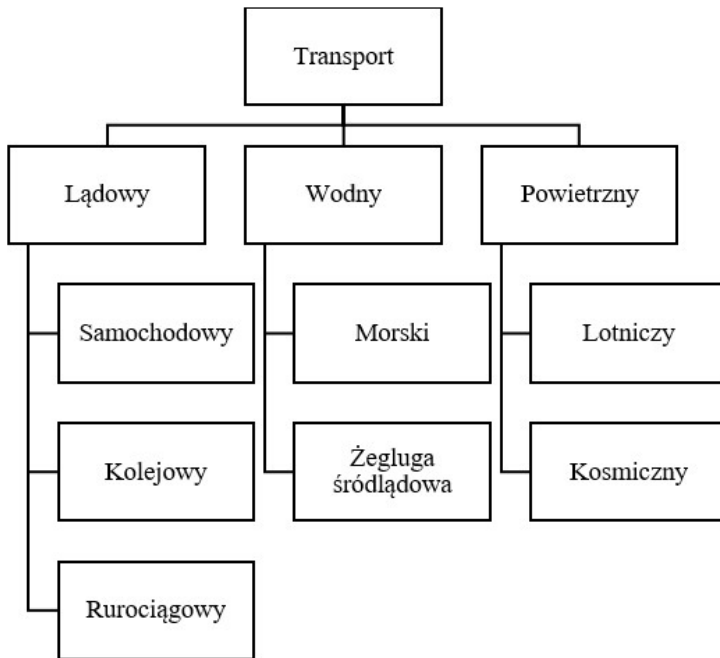
²⁸ Grzybowska, K. (2009). *Podstawy logistyki*. Difin, Warszawa, s. 77.

²⁹ Rudzińska, J., Piekarski, W., Dudziak, A. (2012). Przedsiębiorstwa transportowe i ich znaczenie w rozwoju gospodarczym kraju. *Autobusy technika, eksploatacja, systemy transportowe*, 13/10, s. 136.

³⁰ Koźlak, A. (2008). *Ekonomika transportu: teoria i praktyka gospodarcza*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, s. 11.

³¹ Ibidem, s. 12.

Rysunek 1.1. Klasyfikacja pionowa transportu



Źródło: Koźlak, A. (2008). *Ekonomika transportu: teoria i praktyka gospodarcza*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, s. 13.

Istotę klasyfikacji, zgodną z poziomym podziałem transportu, prezentuje tabela 1.1.

Tabela 1.1. Klasyfikacja pozioma transportu

Kryterium podziału	Rodzaje transportu
Przedmiot przewozu	transport osób transport ładunków
Aspekty organizacyjno - funkcjonalne	transport regularny transport nieregularny
Organizacja przewozów	transport bezpośredni transport pośredni
Zasięg geograficzny	transport krajowy transport międzynarodowy
Dostępność dla użytkownika	transport publiczny transport branżowy transport własny
Forma własności	transport państwowy transport komunalny transport spółdzielczy transport prywatny

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Koźlak, A. (2008). *Ekonomika transportu: teoria i praktyka gospodarcza*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, s. 13.

Sprawnie funkcjonujący sektor transportu w gospodarce umożliwia jej rozwój. Łączy on różne geograficzne lokalacje oraz umożliwia przepływ materiałów, produktów, towarów, jak i surowców, między sprzedawcami a nabywcami. Odgrywa on również kluczową rolę w rozwoju przedsiębiorstw z pozostałych sektorów gospodarki. Pełni wobec nich swoistego rodzaju „służebną” rolę. Co więcej, jest on istotny w integracji społeczno-gospodarczej regionów poprzez tworzenie sieci powiązań drogowych, kolejowych.

Przedsiębiorstwa transportowe rozumiane są jako działalności gospodarcze, które wykonują przewozy osób lub rzeczy dostosowanymi do tego środkami transportowymi. Rolą przedsiębiorstw transportowych jest świadczenie usług transportowych oraz uzyskiwanie z tego tytułu określonych zysków. Przedsiębiorstwa transportowe pełnią trzy główne funkcje:

- konsumpcyjna - zaspokajanie potrzeb transportowych, dzięki realizacji usług transportowych, w sferze wymiany stworzenie warunków dla komunikacji między poszczególnymi regionami gospodarczymi, miastami, umożliwiając realizację obrotu towarowego poprzez dostarczenie wcześniej wytworzonych produktów do sieci sprzedaży, a później do konsumentów;
- produkcyjna - zaspokajanie potrzeb produkcyjnych, poprzez stwarzanie warunków do działalności gospodarczej, łącznik w procesie produkcji – integracja procesu przemiany różnorodnych surowców w nowy produkt;
- integracyjna - stwarzanie integracji państwa i społeczeństwa, umożliwienie funkcjonowania każdego działu gospodarki narodowej i przyczynienie się do ogólnego rozwoju gospodarczego kraju – wzrostu gospodarczego.

Biorąc pod uwagę metodologię Eurostat, przedsiębiorstwa transportowe zostały umiejscowione w sekcji H – transport i gospodarka magazynowa, która obejmuje:

- H49 Transport lądowy oraz transport rurociągowy;
 - o H49.1 - Transport kolejowy pasażerski, międzymiastowy;
 - o H49.2 - Transport kolejowy towarów;
 - o H49.3 - Transport lądowy pasażerski pozostały;
 - o H49.3.1 - Transport lądowy pasażerski miejski i podmiejski;
 - o H49.3.2 - Działalność taksówek osobowych;
 - o H49.4 - Transport drogowy towarów oraz działalność usługową związaną z przeprowadzkami;

- o H49.4.1 - Transport drogowy towarów;
- o H49.4.2 - Działalność usługową związaną z przeprowadzkami;
- o H49.5 - Transport rurociągowy;
- H50 - Transport wodny;
 - o H50.1 - Transport morski i wodny przybrzeżny pasażerski;
 - o H50.2 - Transport morski i wodny przybrzeżny towarów;
 - o H50.3 - Transport wodny śródlądowy pasażerski;
 - o H50.4 - Transport wodny śródlądowy towarów;
- H51 - Transport lotniczy;
 - o H51.1 - Transport lotniczy pasażerski;
 - o H51.2 - Transport lotniczy towarów i transport kosmiczny;
 - o H51.2.1 - Transport lotniczy towarów;
 - o H51.2.2 - Transport kosmiczny;
- H52 - Magazynowanie i działalność usługową wspomagającą transport;
 - o H52.1 - Magazynowanie i przechowywanie towarów;
 - o H52.2 - Działalność usługową wspomagającą transport;
 - o H52.2.1 - Działalność usługowa wspomagająca transport lądowy;
 - o H52.2.2 - Działalność usługowa wspomagająca transport wodny;
 - o H52.2.3 - Działalność usługowa wspomagająca transport lotniczy;
 - o H52.2.4 - Przeładunek towarów;
- H53 - Działalność pocztową i kurierską;
 - o H53.1 - Działalność pocztową objętą obowiązkiem świadczenia usług powszechnych (operatora publicznego);
 - o H53.2 - Pozostała działalność pocztową i kurierską.

Przedsiębiorstwa z sekcji H49 świadczą usługi transportowe za pośrednictwem samochodów, pociągów oraz rurociągów.

Sekcja H50 odpowiada za transport wodny. Tworzą ją podmioty gospodarcze, które świadczą usługi w zakresie transportu morskiego i przybrzeżnego pasażerskiego, transportu morskiego i przybrzeżnego towarów, transportu wodnego śródlądowego pasażerskiego oraz transportu wodnego śródlądowego towarów.

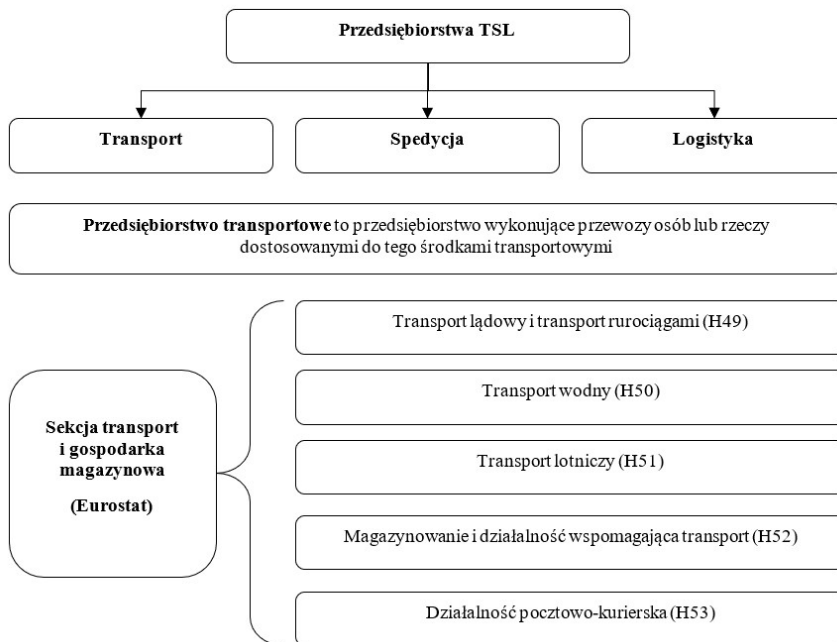
Przedsiębiorstwa z sekcji H51 świadczą usługi transportu lotniczego pasażerskiego i towarowego. W skład tej sekcji wchodzi również przedsiębiorstwa odpowiedzialne za transport kosmiczny.

Przedsiębiorstwa wchodzące w skład sekcji H52 zajmują się magazynowaniem i przechowywaniem towarów. Odpowiedzialne są również za przeładunek towarów oraz działalność usługową wspomagającą transport lądowy, wodny, lotniczy.

Sekcja H53 obejmuje działalność pocztową i kurierską.

Na rysunku 1.2. zaprezentowano definicje oraz rodzaje przedsiębiorstw sektora transportu.

Rysunek 1.2. Przedsiębiorstwa transportowe - definicja, rodzaje



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Kramarz, M. (2011). Dywersyfikacja przedsiębiorstwa kurierskiego – analiza przypadku. *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, seria: Organizacja i Zarządzanie*, 56, s. 117-129.

Sektor transportu odgrywa niezwykle istotną rolę w rozwoju gospodarczym krajów. Co więcej sprawnie funkcjonujący sektor TSL jest jednym z wyznaczników wzrostu gospodarczego. Znaczenie przedsiębiorstw transportowych dla ekonomii wynika nie tylko z faktu, że przedsiębiorstwa te przyczyniają się do generowania PKB, tworzenia miejsc pracy czy wzrostu innowacyjności, ale również wspomagają i są motorem napędowym wzrostu innych sektorów gospodarki³².

³² Misztal, A., Szopik-Depczyńska, K., Wojtaszek, H. (2018). *Innowacyjna gospodarka. Zrównoważony rozwój, eko-innowacje i obszary wsparcia systemowego*. Wydawnictwo Naukowe Sophia, Katowice.

1.3. STANDING FINANSOWY JAKO DETERMINANTA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTWA TRANSPORTOWEGO

Rozwój współczesnych przedsiębiorstw ma złożony charakter. Jest on rezultatem procesów globalizacji, rozwoju technologii teleinformatycznych, przemian społeczno-gospodarczych, zmian w podejściu do procesów gospodarowania czy wzrostu znaczenia kwestii ekologicznych³³.

Rozwój przedsiębiorstwa może być rozumiany jako likwidacja luki rozwojowej, bądź też proces poprawy pozycji organizacji na rynku. W literaturze przedmiotu określony jest jako kategoria jakościowa, oznaczająca celowe, skuteczne a zarazem skoordynowane zmiany systemów przedsiębiorstwa, których zadaniem jest dostosowanie go do zmian w otoczeniu i uzyskania przewagi konkurencyjnej³⁴.

Rozwój przedsiębiorstwa ma istotne znaczenie dla jego funkcjonowania oraz przetrwania na konkurencyjnym rynku. Uzależniony jest on od determinant wewnętrznych, jak i zewnętrznych. Do zewnętrznych uwarunkowań rozwoju przedsiębiorstw, określanych również mianem makroekonomicznych, należy zaliczyć między innymi poziom i tempo wzrostu PKB, realizowaną politykę monetarną i fiskalną państwa czy poziom bezrobocia³⁵. Uwarunkowania wewnętrzne (mikroekonomiczne) rozwoju przedsiębiorstw to między innymi standing finansowy podmiotów gospodarczych, kapitał intelektualny, poziom wdrażania innowacji³⁶.

Rozwój sektora transportowego podyktowany jest przez nasilające się procesy globalizacji, outsourcingu usług logistycznych, rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych, wysokiej specjalizacji oraz wysokiej orientacji na końcowego odbiorcę³⁷.

Potencjał rozwojowy sektora TSL obejmuje wszystkie jego aktywa, zarówno materialne, jak i niematerialne, w tym na znaczeniu zyskują wiedza

³³ Misztal, A. (2018). Zrównoważony rozwój polskich przedsiębiorstw- ewaluacja, *Handel Wewnętrzny*, nr 2, s. 27.

³⁴ Pierscionek, Z. (2011). *Zarządzanie strategiczne w przedsiębiorstwie*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 16.

³⁵ Misztal, A. (2015). Sytuacja gospodarcza Polski a rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. *Gospodarka w Praktyce i Teorii*, nr 3(40), s. 68.

³⁶ Rachwał, T. (2008). Problematyka badawcza funkcjonowania przedsiębiorstw przemysłowych. *Prace Komisji Geografii Przemysłu*, Akademia Pedagogiczna w Krakowie, Warszawa-Kraków, s. 55-56.

³⁷ Kramarz, M. (2011). Dywersyfikacja przedsiębiorstwa kurierskiego – analiza przypadku. *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, seria: Organizacja i Zarządzanie*, 56, 1845, s. 117-129; Pisz, I., Łapuńka, I. (2014). Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie z branży TSL wspomagane systemami telematycznymi transportu. *Logistyka*, 4, s. 4025.

i umiejętności, procesy organizacyjne. Odpowiednie i efektywne wykorzystywanie tychże zasobów odgrywa kluczową rolę w uzyskiwaniu przewag konkurencyjnych przez sektor Transport-Spedycja-Logistyka. O sukcesie przedsiębiorstw decydują kompetencje, zaplecze infrastrukturalne, szkolenia, wykształcenie, dostępność do wiedzy, marka i znak firmowy, siła przetargowa wobec kontrahentów, wiedza o klientach i umiejętność jej wykorzystania, wykorzystywane technologie i systemy informatyczne³⁸.

Jednym z głównych czynników wpływających na rozwój przedsiębiorstwa jest standing finansowy. Określić go można jako miarę oceny sytuacji majątkowo-finansowej podmiotu gospodarczego, która pozwala na posiadanie zdolności kredytowej i zaciąganie kredytów umożliwiających rozwój przedsiębiorstwa³⁹.

Standing finansowy to termin wieloznaczny, ma polisemiczny charakter, a jego definicję można określić w zależności od kontekstu, perspektywy badawczej oraz warunków wypowiedzi.

Standing finansowy przedsiębiorstwa należy odnieść do jego sytuacji finansowej. Jest on zdolnością przedsiębiorstwa do sfinansowania aktualnych i przyszłych działań z posiadanego majątku⁴⁰.

W celu rozpoznania oraz oszacowania standingu finansowego przedsiębiorstwa należy poznać kondycje finansową podmiotu, analizując między innymi jego płynność finansową, rentowność, sprawność działania i strukturę finansowania⁴¹. W tabeli 1.2. zaprezentowano kryteria i mierniki oceny standingu finansowego przedsiębiorstwa na poziomie sektorowym.

Wskaźniki te odzwierciedlają finansowe efekty działalności przedsiębiorstwa, posiadają krótko i długookresowy charakter i są wzajemnie powiązane tworząc system oceny standingu finansowego. Poznanie i ocena standingu finansowego przedsiębiorstw są nieodzowne dla podejmowania i realizacji zasadniczych decyzji operacyjnych i strategicznych. Na Rysunku 1.3. zaprezentowano definicję oraz podsystemy standingu finansowego przedsiębiorstwa.

³⁸ Bąk-Sokołowska, M. (2018). *Źródła i sposoby budowania przewagi konkurencyjnej w branży TSL w Polsce*. [w:] Wysoczański, T. Nauka, Badania i Doniesienia Naukowe 2018 Nauki humanistyczne i społeczne Idea Knowledge Future Świebodzice, s. 38-48.

³⁹ Zaleska, M. (2012). *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa przez analityka bankowego*. Oficyna Wydawnicza. Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, s. 9-10; Kawecka, M. (2012). Ocena standingu instytucji finansowej na podstawie jej sprawozdań finansowych. *Bezpieczny Bank*, nr 1(46), s. 35-56.

⁴⁰ Duraj, J. (1993). *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa*. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 10; Duraj, J. (2002). *Podstawy ekonomiki przedsiębiorstwa*. Przewodnik. PWE, Warszawa, s. 28; Sajnog, A., Duraj, J. (red.) (2013). *Ekonomiczne i pozaekonomiczne czynniki zarządzania wartością przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 50.

⁴¹ Bień, W. (2011). *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo Difin, Warszawa, s. 15.

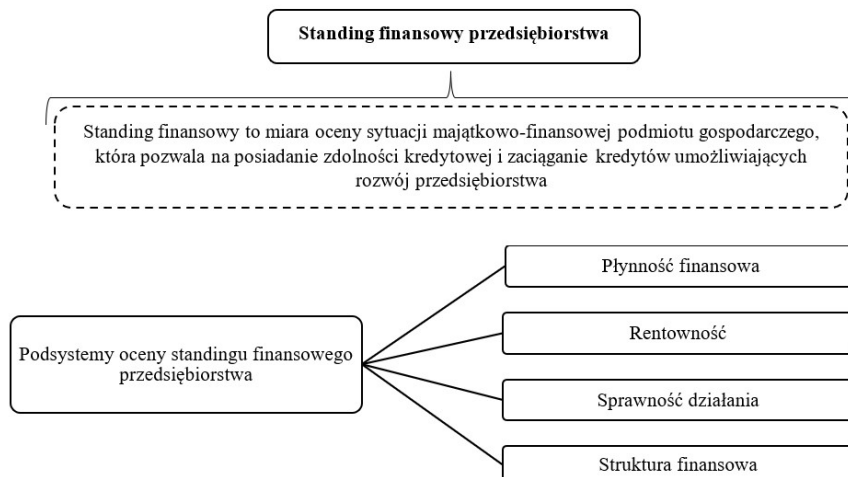
Tabela 1.2. Kryteria i mierniki oceny standingu finansowego przedsiębiorstwa na poziomie sektorowym

Wymiar	Wskaźnik	Charakterystyka
Płynność finansowa	Wskaźnik płynności bieżącej klasyczny (płynność III stopnia)	Sposób obliczenia: aktywa obrotowe ogółem / zobowiązania krótkoterminowe Im wyższe wartości przyjmuje wskaźnik, tym lepsza jest ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa. Wzorcowo, wartości tego wskaźnika powinny oscylować wokół 2.
	Wskaźnik płynności szybkiej klasyczny (płynność II stopnia)	Sposób obliczenia: (aktywa obrotowe ogółem - zapasy - rozliczenia międzyokresowe) / zobowiązania krótkoterminowe Wzorcowo, wartość wskaźnika płynności szybkiej powinna oscylować wokół 1.
Rentowność	Wskaźnik rentowności sprzedaży netto (ROS)	Sposób obliczenia: zysk netto / przychody ze sprzedaży * 100% Im niższe są wartości wskaźnika, tym większą wartość sprzedaży przedsiębiorstwo musi zrealizować dla osiągnięcia pożądanego poziomu zysku netto (bo tym większą część przychodów pochłaniają koszty działania).
	Wskaźnik rentowności aktywów ogółem (ROA)	Sposób obliczenia: zysk netto / aktywa ogółem * 100% Wysokie wartości wskaźnika oraz wzrost jego poziomu w czasie oceniamy pozytywnie.
	Wskaźnik rentowności kapitałów własnych (ROE)	Sposób obliczenia: zysk netto / kapitały własne * 100% Wysokie wartości wskaźnika oraz wzrost jego poziomu w czasie oceniamy pozytywnie.
	Wskaźnik zwrotu z inwestycji (ROI)	Sposób obliczenia: zysk netto / inwestycje * 100% Wysokie wartości wskaźnika oraz wzrost jego poziomu w czasie oceniamy pozytywnie.
Sprawność działania	Wskaźnik rotacji zapasów w dniach (cykl zapasów)	Sposób obliczenia: (zapasy / przychody ze sprzedaży) * liczba dni w okresie Spadek rotacji zapasów w dniach oceniamy pozytywnie.
	Wskaźnik rotacji należności w dniach (cykl należności)	Sposób obliczenia: (należności krótkoterminowe ogółem / przychody ze sprzedaży) * liczba dni w okresie Spadek rotacji należności w dniach ocenia się pozytywnie.
	Wskaźnik rotacji zobowiązań w dniach (cykl zobowiązań)	Sposób obliczenia: (zobowiązania krótkoterminowe / przychody ze sprzedaży) * liczba dni w okresie Wzrost rotacji zobowiązań bieżących w dniach (przy założeniu, że regulowanie tych zobowiązań następuje terminowo), oceniamy pozytywnie.
	Wskaźnik rotacji aktywów ogółem	Sposób obliczenia: przychody ze sprzedaży / aktywa ogółem Im wyższa wartość tego wskaźnika, tym lepsza efektywność zarządzania majątkiem przedsiębiorstwa.
	Wskaźnik poziomu kosztów operacyjnych	Sposób obliczenia: koszty działalności operacyjnej / przychody ze sprzedaży Wysokie poziomy tego wskaźnika (powyżej 0,9) sugerują nieprawidłową politykę zarządzania kosztami w przedsiębiorstwie.

Struktura finansowa	Wskaźnik udziału kapitału własnego w finansowaniu aktywów (samofinansowania)	Sposób obliczania: kapitały własne / aktywa ogółem * 100% Wysokie wartości wskaźnika i trend wzrostowy interpretujemy jako poprawę niezależności finansowej przedsiębiorstwa i poprawę zabezpieczenia spłaty zadłużenia posiadanymi aktywami.
	Wskaźnik zadłużenia ogólnego	Sposób obliczania: zobowiązania ogółem) / aktywa razem * 100% Im wyższa wartość wskaźnika, tym wyższe zadłużenie przedsiębiorstwa.
	Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych – dźwignia finansowa	Sposób obliczania: kapitały obce (grupa B) / kapitały własne * 100% Wartości wskaźnika powyżej 1 świadczą o dużym obciążeniu kapitałów własnych kapitałami obcymi.
	Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	Sposób obliczania: zobowiązania długoterminowe / kapitały własne * 100% Kształtowanie się wartości wskaźnika na poziomie powyżej 1 oceniamy negatywnie – istnieje ryzyko utraty wiarygodności finansowej.
	Wskaźnik pokrycia zobowiązań rzeczowymi aktywami trwałymi	Sposób obliczania: rzeczowe aktywa trwałe / zobowiązania długoterminowe * 100% Im wyższa wartość wskaźnika, tym większe zabezpieczenie zobowiązań długoterminowych, a zarazem i większa pojemność zadłużeniowa przedsiębiorstwa.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://wskaznikibranzowe.pl/> [dostęp: 20.11.2022].

Rysunek 1.3. Standing finansowy - definicja, podsystemy



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Duraj, J., Sajnog, A., (red.) (2013). *Ekonomiczne i pozaekonomiczne czynniki zarządzania wartością przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 50.

Wyróżniając w systemie oceny standingu finansowego przedsiębiorstwa cztery jego podsystemy, tj. płynność finansową, rentowność, sprawność działania i strukturę finansowania, dostrzec można dwie ich zasadnicze cechy. Z jednej strony system ten zawiera krótko i długookresowe czynniki kształtujące kondycję finansową przedsiębiorstwa, a z drugiej posiada zasadnicze znaczenie dla kształtowania bezpieczeństwa finansowego zarówno przez samo przedsiębiorstwo, jak i jego interesariuszy. Te dwa zasadnicze wymiary analityczne standingu finansowego przedsiębiorstwa tworzą przenikające się układy zmiennych, w których zawarte są aktualne i przyszłe rezultaty działania nie tylko na rzecz przedsiębiorstwa, lecz także społeczne i środowiskowe determinanty jego istnienia i rozwoju.

1.4. MODELE BIZNESOWE PRZEDSIĘBIORSTW SEKTORA TSL

Pojęcie modelu biznesowego można w różnorodny sposób definiować. W literaturze przedmiotu wyróżniono definicje modelu biznesowego z punktu widzenia sposobu działania, architektury przedsiębiorstwa, wartości dla klienta oraz strategii podmiotu gospodarczego.

Biorąc pod uwagę sposób działania przedsiębiorstwa, model biznesowy oznacza metodę prowadzenia przedsięwzięcia gospodarczego ukierunkowanego na osiągnięcie zysku lub szerzej, zwróconego na generowanie satysfakcjonującej stopy zwrotu dla właścicieli (zgodnie z koncepcją zarządzania przez wartość - Value Based Management).

Odnosząc się do architektury podmiotu gospodarczego, model biznesu jest architekturą firmy, która obejmuje produkty, usługi, przepływ informacji, opis korzyści dla różnych zainteresowanych „aktorów biznesu” oraz opis źródeł ich dochodów.

Według wartości dla klienta, model biznesu stanowi złożony (wyczerpujący) opis biznesu, rozumiany jako zintegrowany system funkcjonujący w bliskich relacjach z rynkiem. Opisuje on jak sposoby tworzenia i dostarczania wartości mogą ewoluować wraz ze zmianami potrzeb i preferencji klienta.

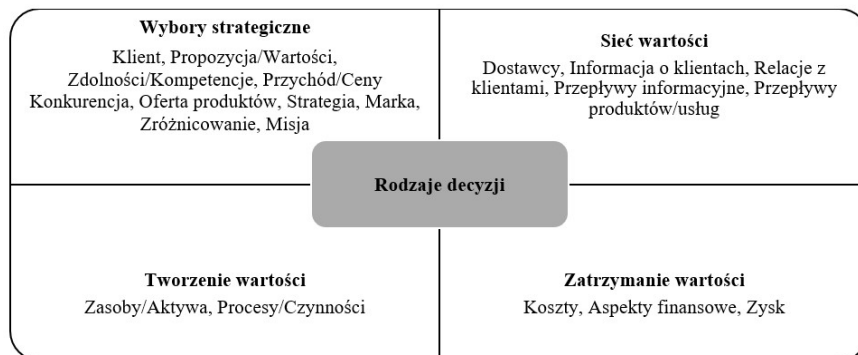
W odniesieniu do strategii podmiotu gospodarczego, model biznesu jest połączeniem koncepcji strategicznej firmy i technologii jej praktycznej realizacji, rozumianej jako budowa łańcucha wartości pozwalającego na skuteczną eksploatację oraz odnowę zasobów i umiejętności.

Przyjmując, że model biznesu opisuje, to co przedsiębiorstwo oferuje swoim klientom, w jaki sposób dociera do nich z ofertą i jak utrzymuje z nimi

relacje, jakie zasoby angażuje, jakie działania podejmuje w tym celu, z kim wchodzi w partnerstwo i w konsekwencji – w jaki sposób na nich zarabia.

Tworzenie modeli biznesowych determinowane jest przez podejmowanie odpowiednich wyborów strategicznych mających na celu tworzenie i zatrzymanie sieci wartości. Na rysunku 1.4. zaprezentowano rodzaje decyzji przy wyborze modelu biznesowego.

Rysunek 1.4. Rodzaje decyzji przy wyborze modelu biznesowego



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Shafer, S., Smith, H., Linder, J. (2002). The Power of Business Models. *Business Horizons*, vol. 48, s. 202.

W polskiej praktyce gospodarczej można wyróżnić sześć podstawowych modeli biznesu :

- tradycjonalista - model realizowany przez duże podmioty gospodarcze, źródłem wartości dla klientów są korzyści materialne, w długim łańcuchu wartości nie występują unikatowe kompetencje i zasoby;
- gracz rynkowy - skuteczność modelu uzależniona jest od możliwości uzyskania przewagi konkurencyjnej w oparciu o zasoby oraz korzyści skali, wartością dla klientów jest możliwość uzyskania materialnych i niematerialnych korzyści;
- zleceniobiorca - efektywność modelu uzależniona jest od posiadanych kompetencji i zdolności do uzyskania przewagi kosztowej, źródłem wartości dla nabywców są korzyści materialne oraz racjonalność w postaci wyższych korzyści w porównaniu z ponoszonymi kosztami;
- specjalista - efekt końcowy uzależniony jest od posiadania unikatowych czynników sukcesu, w krótkim łańcuchu wartości występuje koncentracja na projektowaniu, marketingu i sprzedaży, klienci zyskują korzyści materialne i niematerialne;

- dystrybutor - podstawowym źródłem przychodów jest pośrednictwo handlowe, źródłem wartości dla klientów są materialne korzyści oraz satysfakcjonująca relacja efekty do nakładów;
- integrator - model skuteczny w przypadku możliwości stworzenia przewagi konkurencyjnej opartej o zasoby i skalę korzyści, wartość dla klientów oparta nie tylko na materialnych i niematerialnych korzyściach, ale również na pozytywnych relacjach.

Komponenty modelu biznesowego to: wartość dla klienta, segmenty klientów, kanały dystrybucji, relacje z klientem, strumienie przychodów, kluczowe zasoby, kluczowe działania, partnerstwa, struktura kosztów. Rysunek 1.5. przedstawia komponenty modelu biznesowego.

Każde przedsiębiorstwo buduje swój model biznesowy w oparciu o odmienne wymiary, stąd na rynku funkcjonują różne modele biznesowe w ramach tej samej branży. Odnosząc się do sektora TSL, do głównych komponentów modelu biznesowego zaliczyć można wartość usługi dla klienta, zasoby przedsiębiorstwa (kluczowe kompetencje), łańcuch wartości (rozumiany jako ciąg czynności wewnątrz przedsiębiorstwa), obsługiwane segmenty rynku⁴².

Wartość usługi dla klienta sektora TSL odnosi się do kwestii finansowych (relacja ceny usługi do jej jakości, warunki płatności), jak i niefinansowych, do których można zaliczyć:

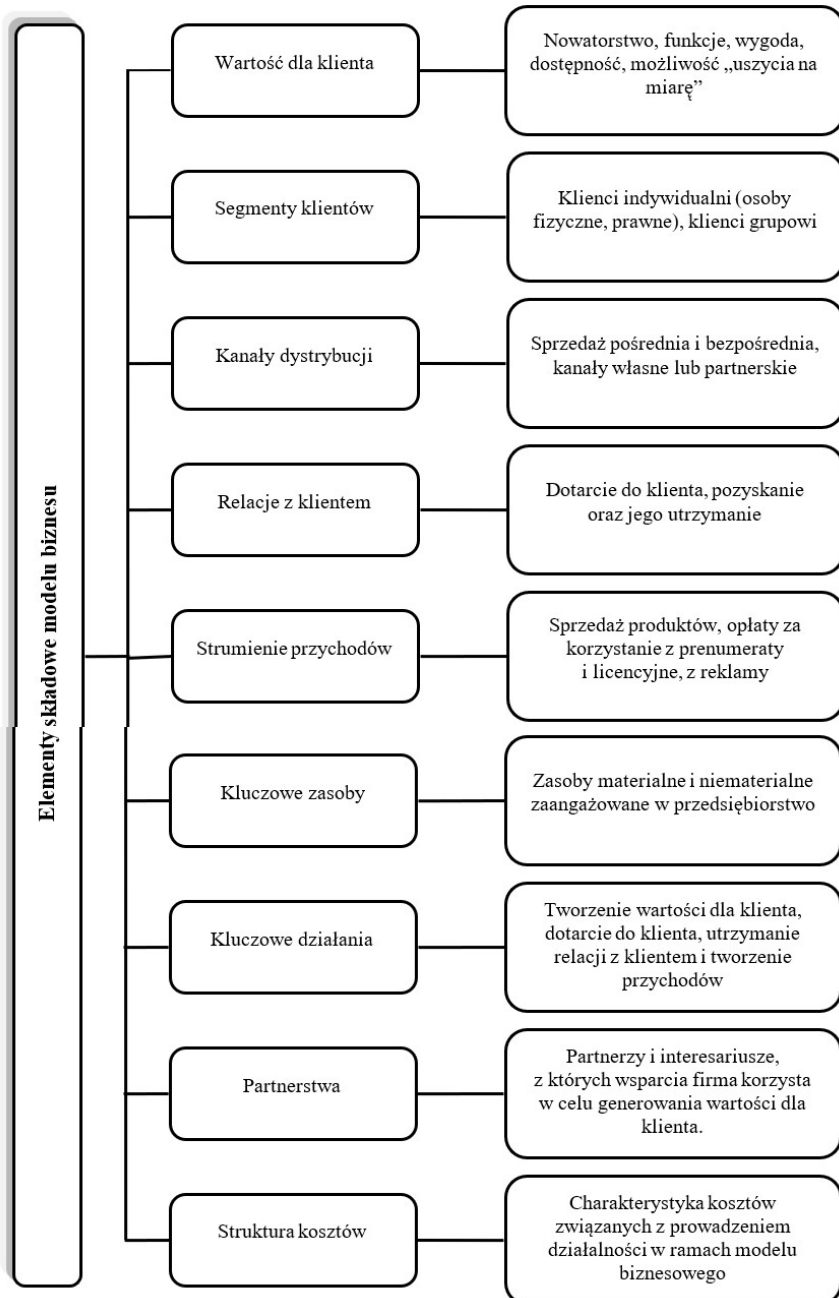
- elastyczność dostaw oraz indywidualizacja podejścia;
- czas i terminowość dostaw;
- kontakt z klientem;
- bezpieczeństwo oraz niezawodność dostaw;
- kompleksowość usług i komplementarność oferty.

Zasoby podmiotów gospodarczych sektora TSL obejmują wszystkie kluczowe aktywa, umiejętności, procesy organizacyjne, wiedzę i wszelkie atrybuty, które umożliwiają wdrażanie strategii służących efektywnemu działaniu. Do zasobów przedsiębiorstw sektora TSL zaliczyć można między innymi: wykształcenie oraz doświadczenie pracowników i kadry zarządzającej, zaplecze infrastrukturalne, sieć dystrybucji, markę, znak firmowy, dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania, pozycję rynkową firmy, know-how, rozbudowaną bazę przewoźników, zaawansowane technologie, systemy zarządzania jakością, rozwiązania IT⁴³.

⁴² Zysińska, M. (2013). Koncepcja modeli biznesowych w branży TLS i ich klasyfikacja. *Autobusy technika, eksploatacja, systemy transportowe*, 3, s. 612.

⁴³ Ibidem, s. 613.

Rysunek 1.5. Komponenty modelu biznesowego



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Dudkowski, R., Rudolf, T. (2009). Nowatorskie modele biznesowe. *Marketing w Praktyce*, nr 10, s. 3-4.

Łańcuch wartości przedsiębiorstwa TSL to ciąg operacji, procesów oraz działań realizowanych wewnątrz firmy, związanych ze świadczeniem usług dla klientów⁴⁴.

Rynki składają się z nabywców, którzy różnią się od siebie pod wieloma względami. Mogą się oni różnić w swoich wymaganiach, sile nabywczej, geograficznej lokalizacji, w preferencjach zakupu. Segmentacja rynku jest jego podziałem według określonego kryterium, na jednorodne grupy konsumentów (segmenty rynku), które wyznaczają dla przedsiębiorstwa obszar działania⁴⁵. Przedsiębiorstwa sektora TSL obsługują różne segmenty rynku, są one nieodłącznym elementem w niemal każdej działalności gospodarczej i dzięki nim mogą funkcjonować przedsiębiorstwa z innych branż.

W sektorze TSL wyróżnić można pięć głównych modeli biznesowych, wykonawca standardowych usług TSL, tradycyjny operator usług TSL, specjalista i operator usług niszowych TSL, wiodący operator usług TSL, integrator usług TSL. Modele biznesowe sektora TSL zaprezentowane zostały w tabeli 1.3.

Tabela 1.3. Modele biznesowe przedsiębiorstw sektora TSL

Model biznesowy	Podmioty rynku TSL	Komponent modelu biznesowego przedsiębiorstwa sektora TSL			
		Wartość usługi dla klienta	Zasoby przedsiębiorstwa	Łańcuch wartości	Obsługiwane segmenty rynku
Wykonawca standardowych usług TSL	do tej grupy zalicza się większość podmiotów rynku TSL w Polsce (przedsiębiorstwa przewozowe, podmioty gospodarcze oferujące wynajem powierzchni magazynowych)	- cena usługi, - warunki płatności, - relacja ceny do innych korzyści związanych z usługą (m.in.: terminowość, czas dostawy, niezawodność, bezpieczeństwo)	- infrastruktura TSL (magazyny, terminale, składy celne, zaplecze biurowe, specjalistyczny tabor, maszyny i urządzenia)	- krótki łańcuch wartości	- różne (relacje transakcyjne z innymi podmiotami)
Tradycyjny operator usług TSL	do tej grupy należy druga w kolejności część podmiotów rynku TSL w Polsce	- korzyści finansowe osiągane w związku z oferowanymi usługami - relacja innych korzyści w stosunku do ceny	- infrastruktura TSL - znaczące zasoby finansowe, - dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania	- długi łańcuch wartości	- różne (relacje transakcyjne z innymi podmiotami)

⁴⁴ Ibidem, s. 614.

⁴⁵ Żuchowski, I. (2007). Segmentacja rynku – ujęcie teoretyczne. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomiczno-Społecznej w Ostrołęce*, nr 4, s. 121.

<p>Specjalista i operator usług niszowych TSL</p>	<p>specjalista, operator usług niszowych TSL lub świadczący usługi dla wąsko zdefiniowanych segmentów rynku czy segmentów pokrewnych</p>	<p>- inne niż finansowe korzyści osiągane z usług TSL (np. bezpieczeństwo dostaw, indywidualizacja podejścia, udział w tworzeniu wartości dla końcowego użytkownika)</p>	<p>- infrastruktura TSL - znaczące zasoby finansowe, - dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania - kompetencje menedżerskie, - bardzo dobra znajomość obsługiwanego rynku, - rozpoznawalna marka, znak firmowy</p>	<p>- zazwyczaj krótki łańcuch wartości</p>	<p>- różne (przeważają relacje partnerskie nad transakcyjnymi)</p>
<p>Wiodący operator usług TSL</p>	<p>główny gracz rynkowy (posiadających znaczący i ugruntowany udział w rynku)</p>	<p>- finansowe, - poza finansowe korzyści z usługi TSL</p>	<p>- silny potencjał zasobowy - infrastruktura TSL - znaczące zasoby finansowe, - dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania - kompetencje menedżerskie, - bardzo dobra znajomość obsługiwanego rynku, - rozpoznawalna marka, znak firmowy</p>	<p>- długi łańcuch wartości</p>	<p>- różne (wypracowane relacje partnerskie z odbiorcami i dostawcami)</p>
<p>Integrator usług TSL</p>	<p>Podmioty o najwyższym stopniu dojrzałości w branży TSL</p>	<p>- finansowe, - poza finansowe korzyści z usługi TSL</p>	<p>- wysoki i unikatowy potencjał zasobowy, - wiodącą rolę odgrywają wyróżniające kompetencje menedżerskie, zaawansowane systemy informatyczne, bardzo dobrze rozpoznawalna i kojarzona marka / znak firmowy oraz dogłębna wiedza na temat rynku (zarówno klientów, jak i konkurencji)</p>	<p>- krótki łańcuch wartości</p>	<p>- różne (relacje partnerskie)</p>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Zysińska, M. (2013). Koncepcja modeli biznesowych w branży TLS i ich klasyfikacja. *Autobusy technika, eksploatacja, systemy transportowe*, 3, s. 615-617.

Obserwacja rzeczywistości gospodarczej potwierdza fakt, iż jednym z podstawowych źródeł sukcesu współczesnych przedsiębiorstw jest wdrożenie innowacyjnego modelu biznesu. Koniecznym jest, aby był on elastyczny, klarowny i przejrzysty dla jego użytkowników. Powinien uwzględniać podmioty wchodzące w określone relacje biznesowe, przepływy produktów, środków pieniężnych i informacji oraz wartość dodaną⁴⁶.

⁴⁶ Weill, P., Vitale, M. (2001). *Place to Space—Migrating to e-Business Models*, Harvard Business School Publishing Corporation, s. 28.

MAKROEKONOMICZNE UWARUNKOWANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW

2.1. DETERMINANTY ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW

Rozwój przedsiębiorstw, którego przejawem jest poprawa wskaźników ilościowych i jakościowych, uzależniony jest od szeregu determinant zarówno zewnętrznych, jak i wewnętrznych⁴⁷. Umiejętność dostosowania się do zmian otoczenia oraz zdolność do efektywnego wykorzystania potencjału wewnętrznego decyduje o efektach działalności gospodarczej oraz możliwościach jej dalszego rozwoju. Niesie to za sobą konieczność podejmowania aktywnych działań na rzecz pozyskiwania nowych technologii, wdrażania nowoczesnych metod i narzędzi zarządzania, restrukturyzacji oraz innowacyjności⁴⁸.

Postęp, globalizacja, internetyzacja oraz rozwój myśli ekonomicznej stwarzają nowe możliwości i perspektywy dla działalności gospodarczej. Mogą być one jednak również wyzwaniem, ze względu na wysoki poziom konkurencyjności, zmienność oczekiwań klientów, wahania koniunktury gospodarczej i przemiany geopolityczne⁴⁹. Konieczne jest zatem podejmowanie aktywnych

⁴⁷ Misztal, A. (2019). Zrównoważony rozwój przedsiębiorstw a stopień rozwoju społeczno-gospodarczego. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, 174, s. 33-45.

⁴⁸ Różański, J., Sokołowski, J. (2010). *Zarządzanie współczesnym przedsiębiorstwem - wybrane zagadnienia*. Wydawnictwo Społecznej Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania, Łódź; Pujer, K. (2016). *Zarządzanie przedsiębiorstwem w zmiennym otoczeniu w kontekście zrównoważonego rozwoju*. Wydawnictwo Exante, Wrocław, s. 9-14; Dziurski, P., Mierzejewska, W. (2022). Struktura portfela innowacji dużych przedsiębiorstw w Polsce przed globalną pandemią i w czasie jej trwania. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, 184, s. 89-100.

⁴⁹ Misztal, A., Kowalska, M. (2020). The Impact of Globalization on the Sustainable Development of Enterprises - the Case of Bulgaria, Croatia and Romania. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 3 (64), s. 42-56.

inicjatyw oraz wdrażanie takich planów i strategii rozwoju, które będą na bieżąco reagować na pojawiające się szanse i zagrożenia⁵⁰.

Determinanty rozwoju przedsiębiorstw wzajemnie się przeplatają, a kierunek i siła ich wpływu są zróżnicowane w poszczególnych sektorach gospodarki. Do uwarunkowań wewnętrznych (endogenicznych) należy zaliczyć m.in.⁵¹:

- profil produkcji;
- powiązania kooperacyjne;
- sytuację finansowo-majątkową przedsiębiorstw;
- strukturę relacji pomiędzy kapitałem własnym i obcym;
- posiadane zasoby majątkowe, ich stan i możliwości rozwoju;
- realizowane strategie i modele biznesowe;
- wiedza i umiejętności kadry zarządzającej;
- poziom wiedzy i umiejętności pracowników i kierownictwa;
- poziom techniki;
- zarządzanie zasobami oraz przedsiębiorczość kadry;
- znak towarowy;
- dostępność do nowoczesnych rozwiązań informatycznych;
- nakłady inwestycyjne;
- poziom innowacyjności.

Zewnętrzne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorstw (egzogeniczne) dotyczą wpływu otoczenia bliższego, jak i dalszego. Otoczenie to charakteryzuje się wysokim poziomem złożoności, wysoką dynamiką zmian oraz niepewnością, której głównymi źródłami są znaczna liczba podmiotów i instytucji występujących w gospodarce, wysoki poziom fluktuacji oraz wielość elementów tworzących systemy gospodarcze⁵². Uwarunkowania te można zatem potraktować jako zewnętrzne, na które przedsiębiorstwo bądź

⁵⁰ Walentyłowicz, P. (2022). Continuous improvement jako rekomendowana strategia rozwoju przedsiębiorstwa we współczesnych uwarunkowaniach rynkowych. *Organizacja i Kierowanie*, 2 (191), s. 33-51.

⁵¹ Safin, K. (2004). *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – próba systematyzacji*. [w:] K. Jaremczuk (red.). *Uwarunkowania przedsiębiorczości*. Wydawnictwo PWSZ, Tarnobrzeg; Koźmiński A., Piotrowski W. (red. nauk.) (2021). *Zarządzanie. Teoria i praktyka*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

⁵² Wyrwicka, M.K., Jaźwińska, D. (2014). Percepcja uwarunkowań rozwoju przedsiębiorstw. *Economics and Management*, 2; Szopiński, W., Grzybek, M. (2018). Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości na terenie gmin miejsko-wiejskich. *Problemy Drobnych Gospodarstw Rolnych*, 1, s. 93–106; Kulawiak, A. (2022). Pozarolnicza działalność gospodarcza a rozwój społeczno-gospodarczy gmin wiejskich województwa łódzkiego. *Przedsiębiorczość-Edukacja*, 18(1), s. 64-77.

nie ma w ogóle wpływu, bądź ma jedynie bardzo ograniczony. Do zewnętrznych determinant, można zaliczyć⁵³:

- uwarunkowania gospodarcze, w tym poziom PKB per capita, poziom inflacji, poziom zatrudnienia, stopę bezrobocia, wymianę handlową, ogólną koniunkturę gospodarczą i jej perspektywy w przyszłości, stan sektora finansowego i bankowego;
- regulacje prawne;
- czynniki społeczno-kulturowe;
- poziom nakładów na badania i rozwój, rozwój techniki i technologii;
- system finansowy;
- realizowaną politykę fiskalną i monetarną;
- stabilność kursów podatkowych.

Rozwój przedsiębiorstwa i wzrost jego poziomu konkurencyjności jest efektem wykorzystania potencjału wewnętrznego, jak i pochodzącego z otoczenia. W literaturze przedmiotu podkreśla się, że wysoki poziom konkurencyjności, presja ze strony konkurencji, zmienność otoczenia niosą za sobą konieczność ukierunkowania przedsiębiorstwa na wzrost i innowacyjność⁵⁴.

2.2. MAKROEKONOMIA A ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORSTW

Uwarunkowania makroekonomiczne należą do grupy determinant zewnętrznych. Wahania koniunktury gospodarczej, prowadzące do zmiany poziomu kluczowych wskaźników pozwalających na ocenę sytuacji gospodarczej krajów tworzą zróżnicowane warunki prowadzenia działalności gospodarczej. Zależności pomiędzy rozwojem gospodarczym, poprawą poziomu PKB per capita, sytuacją na rynku pracy a także realizowaną polityką monetarną

⁵³ Ziolo, Z., Rachwał, T. (2019). Zarys uwarunkowań dalszego rozwoju przedsiębiorczości w układach przestrzennych. *Przedsiębiorczość - Edukacja*, 15(1), s. 7–18; Pieloch-Babiarz, A., Misztal, A., Kowalska, M. (2021). An impact of macroeconomic stabilization on the sustainable development of manufacturing enterprises: the case of Central and Eastern European Countries. *Environ Dev Sustain*, 23, s. 8669–8698; Firlej, K.A., Matras, M. (2022). Makroekonomiczne i mikroekonomiczne koszty i metody przeciwdziałania bezrobociu. *Problems of Economics and Law*, 7, 1, s. 1–15; Misztal, A. (2022). Sustainable development of manufacturing enterprises in the socio-economic context. The case of Poland and Germany. *Optimum. Economic Studies*, 2(108), s. 67-79.

⁵⁴ Kurowska, M., Matejun, M., Szymańska, K. (2013). *Zewnętrzne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości technologicznej*. [w:] Lachiewicz S., Matejun M., Walecka A. (red.). *Przedsiębiorczość technologiczna w małych i średnich firmach. Czynniki rozwoju*. Wydawnictwo WNT, Warszawa, s. 49-75.

i fiskalną, regulacjami prawnymi i nakładami na badania i rozwój a samym rozwojem sektora przedsiębiorstw mają charakter sprzężeń zwrotnych⁵⁵.

Dobra koniunktura gospodarcza sprzyja rozwojowi przedsiębiorstw, stwarza dogodne warunki dla prowadzenia działalności gospodarczej, zwiększa popyt na dobra i usługi oferowane przez podmioty gospodarcze. Z drugiej zaś strony to właśnie rozwój sektora przedsiębiorstw prowadzi do wzrostu gospodarczego, poprawy na rynku pracy oraz wzrostu inwestycji, które są warunkiem wzrostu i rozwoju kraju⁵⁶.

Przy podejmowaniu decyzji operacyjnych i strategicznych zarządzający przedsiębiorstwami są niejako zobligowani do uwzględnienia wpływu uwarunkowań makroekonomicznych na ich funkcjonowanie i możliwości rozwojowe. Należy przy tym zaznaczyć, że makroekonomia to obok mikroekonomii dział ekonomii, który zajmuje się badaniem i analizą sposobu funkcjonowania gospodarki jako całości. Do współczesnych zainteresowań w ramach makroekonomii należą takie problemy jak⁵⁷:

- determinanty wzrostu produkcji w gospodarce w krótkim i długim okresie;
- cykle koniunkturalne i przyczyny wahań koniunktury;
- rynek pracy, w tym ocena przyczyn bezrobocia i wysokiego poziomu zatrudnienia;
- polityka monetarna państwa, w tym analiza kształtowania się cen, przyczyn inflacji oraz kierunki działań antyinflacyjnych;
- polityka fiskalna oraz zagadnienia związane z tworzeniem efektywnego i sprawnego systemu podatkowego w państwie;
- wymiana handlowa z zagranicą, bilanse płatnicze oraz kursy walutowe;

⁵⁵ Kola-Bezka, M. (2012). Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w krajach EŚW i UE-15 w latach 2005–2010 na podstawie analizy zmian wybranych wskaźników życia gospodarczego. *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, 28, 168-180.

⁵⁶ Borowiecki, R., Siuta-Tokarska, B. (2008). *Problemy funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Synteza badań i kierunki działania*. Wydawnictwo Difin, Warszawa; Świadek, A. (2019). Koniunktura gospodarcza na poziomie mezo i makro a aktywność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce w latach 2008-2017. *Studia i Prace WNEiZ US*, 55, s. 99-110.

⁵⁷ Milewski, R. (2003) (red). *Podstawy ekonomii*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa; Rak, A.M., Rak, J.M. (2006). Rola państwa w rozwiązywaniu problemów zatrudnienia i bezrobocia. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 8, s. 533–544; Marciniak, S. (2013). *Makro i mikroekonomia: podstawowe problemy współczesności*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa; Mankiw, N.G., Taylor, M.P. (2016). *Makroekonomia*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

- powiązania pomiędzy polityką monetarną i fiskalną, w tym rola instytucji państwowych w procesach gospodarczych;
- zrównoważony rozwój.

2.2.1. Produkt i dochód narodowy

Produkt krajowy brutto (PKB) jest jedną z podstawowych i kluczowych kategorii makroekonomicznych, stanowi on miarę wartości produkcji wytworzonej w gospodarce w danym roku. Jego wartość można wyznaczyć, zgodnie z trzema sposobami pomiaru efektów prowadzonej działalności gospodarczej, które muszą dać jednakowy rezultat⁵⁸:

- pomiar strumienia wydatków, którego istotą jest sumowanie wydatków na dobra finalne, tj. wydatków na dobra konsumpcyjne, inwestycyjne, wydatki rządowe oraz wydatków zagranicznych na krajowe dobra eksportowane;
- pomiar strumienia dochodów, które są generowane na skutek osiągania dochodów powstałych podczas wytwarzania produktów i usług w danym roku;
- pomiar strumienia produktów, polega na sumowaniu wartości produktów i usług wytwarzanych w kraju w ciągu jednego roku, poprzez sumowanie:
- dóbr finalnych, czyli nabywanych przez ostatecznego konsumenta;
- wartości dodanej, czyli przyrostu wartości dóbr, będącego wynikiem danego procesu produkcji.

Wartość produktu krajowego brutto można podawać:

- w cenach rynkowych, wówczas można go opisać wzorem:

$$\text{PKB w cenach rynkowych} = C_k + I_k + G_k + Ex_k,$$

gdzie C_k - wydatki na dobra konsumpcyjne, I_k - wydatki na dobra inwestycyjne, G_k - wydatki rządowe na wytwarzane finalne produkty oraz usługi, z wyłączeniem płatności transferowych, Ex_k - wydatki zagranicy na krajowe dobra eksportowane.

- w cenach czynników produkcji:

$$\text{PKB w cenach czynników produkcji} = \text{PKB w cenach rynkowych} - \text{podatki pośrednie} + \text{subsydia}$$

⁵⁸ Milewski, R. (2003). op. cit., s. 335- 343.

Produkt narodowy brutto (PNB) mierzy całkowite dochody obywateli kraju, niezależnie od miejsca świadczenia usług przez czynniki produkcji, co można opisać wzorem:

$$\text{PNB w cenach czynników produkcji} = \\ \text{PKB w cenach czynników produkcji} + \text{dochody netto z} \\ \text{tytułu własności za granicą}$$

Dochód narodowy (produkt narodowy netto: PNN) wyznaczany jest jako:

$$\text{PNN w cenach czynników produkcji} = \\ \text{PNB w cenach czynników produkcji} - \text{amortyzacja}$$

2.2.2. Cykl koniunkturalny a rozwój przedsiębiorstw

Cykl koniunkturalny to okresowe zmiany poziomu aktywności gospodarczej. Najczęściej wyróżnia się cztery fazy cyklu koniunkturalnego, obejmujące kryzys, depresję, ożywienie i rozkwit. Oznacza on wahania wskaźników ekonomicznych wokół trendu. Wskaźniki te obejmują takie kategorie jak PKB, nakłady inwestycyjne, zatrudnienie, relacje pomiędzy eksportem i importem oraz wyniki finansowe przedsiębiorstw⁵⁹.

Dobra koniunktura gospodarcza charakteryzuje się wzrostem wymienionych wskaźników, z kolei zła powoduje spadki poziomu dochodu narodowego, pogorszenie się poziomu wymiany handlowej, wzrost bezrobocia, pogorszenie sytuacji w sektorze przedsiębiorstw⁶⁰.

Cykle koniunkturalne mogą różnić się długością, skalą zmian. Najczęściej wyodrębnia się trzy rodzaje cykli:

- krótkie (Kitchina około 3,5 letnie);
- średnie (Jugłara od 8 do 10 lat);
- długie (Kondratiewa trwające od 50 do 60 lat).

⁵⁹ Milewski, R. (2003). op. cit., s. 335- 343; Pawęta, B. (2018). Cykl koniunkturalny gospodarki Polski w latach 1996–2017. *Finanse i Prawo Finansowe*, 2, 18, s. 51-64; Widz, E. (2018). Wahania koniunktury giełdowej a wahania koniunktury gospodarczej w Polsce. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 531, s. 451-461; Zaniewicz, E. (2022). *Metafory w angielskim i polskim dyskursie ekonomicznym. Studium kognitywne*. Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach, Siedlce.

⁶⁰ Garczarczyk, J., Mocek, M., Olejnik, I., Skikiewicz, R. (2006). *Wskaźniki koniunktury finansowej w diagnozowaniu i prognozowaniu rozwoju gospodarki*. Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań; Bartosik-Purgat, M. (red.). (2017). *Zachowania konsumentów. Globalizacja, nowe technologie, aktualne trendy, otoczenie społeczno-kulturowe*. WN PWN, Warszawa.

Cykle koniunkturalne są wynikiem szeregu czynników i zdarzeń, z którymi muszą mierzyć się władze kreujące politykę społeczno-gospodarczą krajów. Jako przyczyny wahań koniunkturalnych uznaje się m.in. skłonność do oszczędności, zmniejszenie popytu konsumpcyjnego, zbyt gwałtowny przyrost mocy produkcyjnych w okresie rozkwitu, wykorzystanie mnożników i akceleratorów, oczekiwania przedsiębiorców i konsumentów, zmiany sytuacji geopolitycznej, kryzysy na rynku surowcowym⁶¹.

Kryzysy gospodarcze bardzo często wpływają na funkcjonowanie przedsiębiorstw, powodują obniżenie ich wyników finansowych, pogorszenie sytuacji finansowo-majątkowej, wpływają na stabilność prowadzenia biznesu, zmniejszą poziom zatrudnienia, co może skutkować falą upadłości i bankructw. Spadek przychodów może również prowadzić do znacznego pogorszenia rentowności prowadzonej działalności gospodarczej⁶².

Z kolei w fazach wzrostowych cyklu koniunkturalnego poprawia się kondycja finansowa przedsiębiorstw, wzrasta rentowność operacyjna aktywów, firmy w większym stopniu wykorzystują kapitały własne, posiadają wyższą zdolność do regulacji na bieżąco zobowiązań, podnoszą swoją płynność finansową, co jest z kolei pozytywnie odbierane przez kontrahentów oraz instytucje bankowe⁶³.

2.2.3. Rynek pracy - bezrobocie

Bezrobotni to osoby w wieku produkcyjnym, które są zdolne oraz gotowe do podjęcia pracy na standardowych warunkach występujących w gospodarce oraz pozostają bez pracy, pomimo aktywnych prób jej poszukiwań. Ludność w wieku produkcyjnych dzieli się na biernych zawodowo (osoby niezdolne do pracy) oraz aktywnych zawodowo (osoby w wieku produkcyjnym, zdolne do pracy i gotowe do jej podjęcia na warunkach ogólnych dla danej gospodarki).

Poziom bezrobocia uzależniony jest od współczynnika aktywności zawodowej, liczby ludności w wieku produkcyjnym oraz rozmiarów zatrudnienia.

⁶¹ Rybarski, A. (2014). *Podstawy makroekonomii*. Wydawnictwo Naukowe PWSZ w Nowym Sączu, Nowy Sącz, s. 65- 67.

⁶² Pawłowicz L. (2001). *Kryzys przedsiębiorstwa i restrukturyzacja finansowa*. [w:] L. Pawłowicz (red.). *Ekonomika przedsiębiorstw – zagadnienia wybrane*. ODDK, Gdańsk, s. 235–238; Hołda, A., Strojny, K. (2019). Determinanty upadłości przedsiębiorców w Polsce – systematyka i badanie komparatywne opinii kadry zarządzającej i syndyków. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, t. 101, 157, s. 9–34; Śniezek, E. (red.). (2022). *Informacja biznesowa w dobie kryzysu*. Wydawnictwo SIZ, Łódź.

⁶³ Godziuk, C. (2013). Funkcjonowanie wybranych przedsiębiorstw w Polsce w warunkach fazy recesji cyklu koniunkturalnego. *Zarządzanie i Finanse*, 1,3, s.165-179.

Liczbę bezrobotnych można wyznaczyć w oparciu o wzór⁶⁴:

$$B = A_Z \cdot L_{WP} - Z,$$

Gdzie

$$A_Z = \frac{S_R}{L_{WP}} = \frac{Z+B}{L_{WP}} ;$$

gdzie B to poziom bezrobocia; A_Z - współczynnik aktywności zawodowej ludności; S_R - zasoby siły roboczej (aktywni zawodowo) L_{WP} - ludność w wieku produkcyjnym, Z- poziom zatrudnienia.

Wskaźnik stopy bezrobocia (ST_B) opisuje wzór:

$$ST_B = \frac{B}{S_R} \cdot 100\%$$

Pomiar stopy bezrobocia w Polsce dokonywany jest przez urzędy pracy i metodą wykorzystywaną w badaniach aktywności ekonomicznej ludności (BAEL). W literaturze przedmiotu można znaleźć różne klasyfikacje typów bezrobocia, przy czym najczęściej mowa jest o⁶⁵:

- bezrobociu związany z niedopasowaniami strukturalnymi, wówczas wyróżnić należy:
- bezrobocie frykcyjne jest nieredukowalnym poziomem bezrobocia w dynamicznie rozwijającej się gospodarce. Wynika ono z konieczności upływu czasu na przystosowanie struktury podaży i popytu na pracę na niedoskonale funkcjonującym rynku pracy;
- bezrobocie strukturalne powstaje na skutek niedopasowań struktury podaży i popytu na pracę, co jest związane z brakiem posiadania odpowiednich kwalifikacji, brakiem rozpowszechnienia oraz dostępnością zawodów, oraz niedopasowaniami regionalnymi;
- bezrobocie związane z nadwyżką całkowitej podaży siły roboczej nad całkowitym popytem na siłę roboczą.

⁶⁴ Milewski, R. (2003). op. cit.

⁶⁵ Pędrak, M., Fierek, M.T. (2018). Teoretyczne aspekty bezrobocia. *Zeszyty Naukowe Gdańskiej Szkoły Wyższej*, 21(4), s. 133-141; Michalewicz, M., Fierek, M.T. (2018). Istota bezrobocia. *Zeszyty Naukowe Gdańskiej Szkoły Wyższej*, 20(3), s. 49-62; Staszal, A. (2020). *Bezrobocie jako problem społeczny XXI wieku - determinanty i skutki*. [w:] N. Laurisz. *Wyzwania i problemy społeczne początku XXI wieku*. Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, Kraków, s. 7-17.

Inne rodzaje bezrobocia, które pojawiają się w rozważaniach teoretycznych, jak i w praktyce gospodarczej to:

- bezrobocie naturalne, to poziom bezrobocia w sytuacji równowagi na rynku pracy, spowodowany między innymi przez fakt, że osoby w wieku produkcyjnym nie chcą podjąć pracy;
- bezrobocie klasyczne, powstałe w sytuacji, kiedy przedsiębiorcy nie są w stanie spełnić oczekiwań płacowych potencjalnych pracowników;
- bezrobocie przymusowe, poziom bezrobocia, który warunkowany jest przez szereg czynników, w wyniku których poszukujący pracy nie są jej w stanie znaleźć, mimo, iż spełniają szereg warunków;
- bezrobocie powszechne (dotyczące całego kraju) i lokalne (określonego regionu);
- bezrobocie pozorne, osoby, które pracują w „szarej strefie”, nie są zatrudnione w oparciu o formalne wymagania i są zarejestrowane w urzędzie pracy;
- bezrobocie całkowite (brak jakiegokolwiek zatrudnienia) lub częściowe (praca na część etatu).

Do głównych przyczyn bezrobocia należy zaliczyć kwestie związane z brakiem posiadania odpowiednich kwalifikacji, w tym niskim poziomem wykształcenia, szybkim rozwojem technologii, niewłaściwym funkcjonowaniem instytucji rynku pracy, wysokim poziomem kosztów zatrudnienia, niestabilnym systemem fiskalnym i podatkowym, niedostosowaniem edukacji do współczesnych wymagań rynkowych, zmniejszeniem popytu konsumpcyjnego, wysokimi świadczeniami socjalnymi dla osób bezrobotnych, niedopasowaniem terytorialnym, ukierunkowaniem władz na zwiększenie importu dóbr, restrykcyjnym prawem w zakresie zatrudnienia⁶⁶.

Poziom bezrobocia ma ważne znaczenie dla sytuacji przedsiębiorstw. Wzrost stopy bezrobocia powoduje spadek siły negocjacji płacowych po stronie pracowników, wzrost konkurencyjności na rynku pracy spowodowany jest niewystarczającą podażą na rynku pracy. Z punktu

⁶⁶ Liszka, M., Barwińska-Małajowicz, A. (2016). Problem bezrobocia osób młodych w Polsce na przykładzie województwa podkarpackiego. *Przedsiębiorstwo i Region*, 8, s. 123–138; Karwacki, A., Błędowski, P. (2020). Bezrobocie jako współczesna kwestia społeczna – wybrane aspekty socjologiczne i ekonomiczne. *Studia Socjologiczne*, 1(236), s. 135–164.

widzenia przedsiębiorcy występuje poprawa istotności wpływu na wielkość zatrudnienia i poziom płac⁶⁷.

Spadek stopy bezrobocia może prowadzić do wzrostu oczekiwań pracowników oraz wygórowanych postulatów w zakresie wynagrodzeń. Wzrasta wówczas przewaga negocjacyjna pracowników a pracodawcy chcąc zatrzymać najlepszych są skłonni do wypłacania dodatkowych benefitów pieniężnych i niepieniężnych⁶⁸. Wzrost kosztów dla przedsiębiorstw może zmniejszyć liczbę miejsc pracy przez nie oferowanych.

Dodatkowo wzrost wynagrodzeń jest jednym z czynników wpływających motywacyjnie na pracowników i poprawiających ich wydajność (teoria płacy motywacyjnej). Wysokość płac jest uzależniona również w znacznym stopniu od regulacji prawnych w zakresie ochrony miejsc pracy. Im dłuższe okresy wypowiedzenia i wyższe odprawy tym wyższe wymagania płacowe pracowników i tym niższe zachęty do zatrudniania nowych pracowników (widoczny jest negatywny wpływ na wielość i strukturę płac)⁶⁹.

Istotną rolę w kształtowaniu poziomu zatrudnienia odgrywa płaca minimalna, a także szeroko pojmowane ustawodawstwo dotyczące warunków ochrony miejsc pracy. Wysoki poziom płacy minimalnej może ograniczyć popyt na pracę ze względu na rosnące koszty prowadzenia działalności gospodarczej⁷⁰. Niewątpliwie regulacje prawne w zakresie wysokości odpraw, długości czasu wypowiedzenia, skomplikowanie przepisów prawnych może mieć wpływ na wielkość zatrudnienia i wysokość płac⁷¹.

2.2.4. Inflacja i jej wpływ na działalność gospodarczą

Inflacja jest zjawiskiem złożonym, w sposób zróżnicowany określone są czynniki wpływające na jej poziom, co powoduje, że w literaturze

⁶⁷ Krajewski, J., Tokarski, A., Tokarski, M. (2019). Wpływ czynników makroekonomicznych na skalę i dynamikę upadłości przedsiębiorstw w gospodarce polskiej i w województwie kujawsko-pomorskim. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, 172, s. 101-122; Potyrańska, P. (2022). Zakłócenie w otoczeniu przedsiębiorstwa, ze szczególnym uwzględnieniem pandemii COVID-19, jako czynnik oddziałujący na sytuację finansową. *Zeszyty Naukowe ZPSB Firma i Rynek*, 1(61), s. 100-114.

⁶⁸ Kwiatkowski, E. (2002). *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*. PWN, Warszawa, s. 64; Socha, M., Sztanderska, U. (2000). *Strukturalne podstawy bezrobocia w Polsce*. PWN, Warszawa, s. 40.

⁶⁹ Garbicz, M. (1999). *Mechanizmy postępu technicznego a bezrobocie, Monografie i Opracowania*. SGH, Warszawa, s. 19-26.

⁷⁰ Borkowska, S. (red.) (2001). Koszty pracy a rynek pracy. *IPiSS*, z. 8, s. 12.

⁷¹ Matejun, M., Nowicki, M. (2013). *Organizacja w otoczeniu – od analizy otoczenia do dynamicznej lokalizacji*. [w:] A. Adamik (red.). *Nauka o organizacji. Ujęcie dynamiczne*. Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2013.

przedmiotu w zależności od zajmowanego stanowiska badawczego termin ten jest różnorodnie definiowany. Jej mianem można określić proces wzrostu ogólnego (średniego) poziomu cen. Z owej konceptualizacji pojęcia wynika fakt złożoności procesu, przy czym mamy z nim do czynienia, kiedy wzrastają, w sposób względnie trwały, ceny różnych dóbr i usług⁷².

W praktyce gospodarczej wskaźniki poziomu cen wyznacza się w różny sposób. W Polsce wskaźnik ten wyznaczony jest przez Główny Urząd Statystyczny. Przy tworzeniu wskaźnika cen (wskaźnika cen dóbr konsumpcyjnych, wskaźnika cen hurtowych i detalicznych, wskaźnika cen wszystkich produktów i usług wchodzących w skład PKB) wykorzystuje się wagi, które podkreślają ekonomiczne znaczenie poszczególnych dóbr tworzących koszyk dóbr.

Analizy statystyczne oparte są na wskaźniku stopy inflacji, który wskazuje na procentowy wzrost ogólnego poziomu cen w ciągu roku. W Polsce można stopę tą wyznaczyć jako relację pomiędzy średnim poziomem cen w danym roku a rokiem poprzednim, bądź też porównując poziomy cen z grudnia z bieżącego roku z rokiem minionym.

Inflacja, ze względu na stopień jej nasilenia, przyjmuje następujące nazwy:

- inflacji pełzającej, stopa inflacji poniżej 5%;
- umiarkowanej od 5 do 10% rocznie;
- galopującej od 10 do 150%;
- hiperinflacji powyżej 150%.

Należy podkreślić, że powolne procesy inflacyjne w postaci inflacji pełzającej mają pożądany, pozytywny wpływ na procesy gospodarcze. Mogą one pobudzać dynamikę wzrostu gospodarczego, co wpływa pozytywnie na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw, a także poprzez dynamizację ustalania się właściwych relacji cen racjonalizują decyzje gospodarcze i proces prawidłowej i efektywnej alokacji zasobów⁷³.

Duży wzrost stopy inflacji, należy uznać za zjawisko negatywne dla stabilnego i trwałego rozwoju społeczno-gospodarczego krajów. Wśród negatywnych skutków wysokiej inflacji należy wymienić⁷⁴:

⁷² Kamińska, A. (2022). *Inflacja w Polsce w latach 2010-2021 i jej znaczenie dla gospodarki*. [w:] M. Gasz, A. Poltaj. *Ekonomia - wybrane problemy*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław, s. 129-137; Hoffmann, N. (2022). Inflacja i względna zmienność cen w Polsce. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 66(2), s. 47-60.

⁷³ Ziolo, Z. (2022). The impact of a pandemic on changes in the behaviour of economic entities. *Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society*, 36(2), s. 7-26.

⁷⁴ Milewski, R. (2003). Op. cit.; Nath, H. K. i Sarkar, J. (2019). Inflation and relative price variability: New evidence from surveybased measures of inflation expectations in Australia. *Empirical Economics*, 56(6), s. 2001-2024; Karahan, H., Yazgan, M. E. (2019). Searching for the optimal level: Inflation and price variability in Turkey. *The Singapore Economic Review*, s. 1-19.

- zniekształcenie informacyjnej funkcji cen;
- odejście od pieniądza;
- redystrybucję dochodów;
- osłabienie poziomu wzrostu gospodarczego;
- brak pewności oraz spadek pozytywnych nastrojów wśród przedsiębiorców i konsumentów;
- niekorzystne zmiany w bilansie płatniczym;
- wzrost kosztów prowadzenia działalności gospodarczej;
- niepokoje społeczno-gospodarcze;
- brak zaufania dla realizowanej polityki makroekonomicznej, zarówno monetarnej, jak i fiskalnej.

Do głównych teorii inflacji należy zaliczyć monetarną teorię inflacji (ilość pieniądza w obiegu decyduje o poziomie cen dóbr na rynku), popytową teorię inflacji (przyczyną jest tu zbyt wysoki całkowity popyt na towary na poziomie przewyższającym możliwości jego zaspokojenia), kosztową teorię inflacji (jako przyczynę inflacji uznaje się wzrost kosztów produkcji, który nie jest warunkowany poziomem całkowitego popytu na dobra).

2.2.5. Kursy walutowe a sytuacja przedsiębiorstw

Kurs walutowy to stosunek, w jakim dokonuje się wymiany pewnej, określonej ilości jednej waluty na jednostkę innej waluty. Innymi słowy to cena pieniądza jednego kraju wyrażona w pieniądzu innego kraju⁷⁵. W literaturze przedmiotu występują różne rodzaje kursów walutowych, w tym⁷⁶:

- kursy centralne (arbitralne), cena pieniądza kraju określana przez władze monetarne wobec pieniądza innego kraju, stała w dłuższym okresie;
- kursy stałe, mogą ulegać wahaniom w relacji do kursu centralnego w określonych, z góry założonych i dopuszczalnych granicach określanych przez bank centralny;
- kursy zmienne, określane w ramach gry popytu i podaży na daną walutę.

⁷⁵ Bartov, E., Bodnar, G.M. (1994). Firm Valuation, Earnings Expectations, and the Exchange-Rate Exposure Effect. *The Journal of Finance*, no. 49, 1755-1785.

⁷⁶ Misztal, P. (2009). *Kursy walut i transakcje na rynku walutowym*. [w:] A. Kosztowniak, P. Misztal, I. Pszczółka, A. Szelągowska. *Finanse i rozliczenia międzynarodowe*. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa, s. 15-33.

Zmienność kursów walutowych ma ogromne znaczenie dla inwestorów oraz dla przedsiębiorstw zajmujących się eksportem i importem towarów. Mocna waluta wpływa na stabilną sytuację gospodarczą kraju i może mieć bądź to pozytywny, bądź to negatywny wpływ na sytuację podmiotów gospodarczych.

Należy podkreślić, że zgodnie z regulacjami zawartymi w Ustawie o rachunkowości z 29 września 1994 (tekst jedn.: Dz.U. z 2013 r. poz. 330 ze zmianami) księgi rachunkowe muszą być prowadzone w walucie polskiej (PLN), przy czym nie ma obowiązku zawierania transakcji w polskiej walucie (zasada wyboru obrotu dewizowego).

Konieczne jest przeliczanie kursów obcych na walutę polską przy ewidencjonowaniu w księgach rachunkowych operacji gospodarczych. Podczas dokonywania przeliczeń należy uwzględnić zmienność kursów walutowych, co prowadzi do różnic w wartości wyrażonej w polskiej walucie. Mogą powstawać dodatnie lub ujemne różnice kursowe oraz zrealizowane i niezrealizowane różnice kursowe. Różnice kursowe przeliczane są po kursie faktycznym z dnia operacji, bądź średnim ogłoszonym dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski z dnia poprzedzającego dzień operacji⁷⁷.

Kursy walutowe w stabilnych gospodarkach ulegają stałym i stosunkowo niewielkim wahaniom w krótkim okresie, co oznacza, że przedsiębiorcy będą w stanie oszacować ich wysokość. Z kolei w przypadku znacznych wahań kursowych można zabezpieczyć się poprzez zastosowanie instrumentów pochodnych, w tym opcji czy kontraktów terminowych⁷⁸.

Poziom kursów walutowych ma również wpływ na kształtowanie wyceny składników majątkowych wyrażonych w walutach obcych. Zgodnie z przepisami Ustawy o rachunkowości należy wycenić wyrażone w walutach obcych składniki aktywów i pasywów po średnim kursie ogłaszanym przez NBP w dniu wyceny (nie rzadziej niż na dzień bilansowy) oraz gotówkę w przypadku podmiotów, które zajmują się kupnem i sprzedażą walut obcych (po kursie zakupu, w wysokości nie wyższej od średniego kursu ogłoszonego na dzień wyceny dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski).

Wahania kursów walutowych mają wpływ na funkcjonowanie i rozwój zarówno krajowych, jak i zagranicznych przedsiębiorstw. Wzrost kursu

⁷⁷ Rademacher, I. (2015). Wahania kursów walutowych a finanse firmy. *Analiza i kontrola finansowa*. <https://analizafinansowa.pl/monitorowanie-wyniku-finansowego/wahania-kursow-walutowych-a-finanse-firmy-2992.html> [dostęp: 03.11.2022].

⁷⁸ Markowski, Ł. (2021). The Impact of Exchange Rate Changes on the Real Sphere of the Polish Economy in 2010–2019. *Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Oeconomica*, 3(354), s. 81–100.

walutowego w stosunku do innych walut (aprecjacja) powoduje, że przedsiębiorstwa eksportowe tracą, z kolei importerzy zyskują, gdyż mają możliwość zakupu większej liczby towarów. Opłaczalny jest wówczas wzrost inwestycji obcego kapitału na rynek krajowy (niższy koszt inwestycji)⁷⁹.

Spadek wartości kursu waluty (deprecjacja) rodzi zysk tylko i wyłącznie dla eksporterów, których wyroby są bardziej atrakcyjne za granicą (mają oni możliwość podwyższania cen). Deprecjacja powoduje straty dla importerów, którzy tracą ze względu na wzrosty cen towarów i usług, co może prowadzić do zmniejszenia możliwości wyboru towarów i usług na rynku oraz wzrostu inflacji⁸⁰.

2.3. POLITYKA FISKALNA I MONETARNA- RAMY OGÓLNE

Przedsiębiorstwa funkcjonują w ściśle określonych uwarunkowaniach, a ich efektywność uzależniona jest od wiedzy, umiejętności, formy własności, formy organizacyjno-prawnej, możliwości pozyskania zewnętrznych źródeł finansowania, sytuacji makroekonomicznej. Procesy przepływu pieniądza poza uwarunkowaniami rynkowymi podlegają regulacjom w ramach polityki finansowej państwa, na którą składa się polityka fiskalna i monetarna. Do głównych polityk makroekonomicznych można zaliczyć:

- politykę pieniężną, za którą odpowiedzialny jest bank centralny;
- politykę fiskalną, realizowaną przez rząd;
- politykę kursu walutowego.

Polityka fiskalna odgrywa szczególne znaczenie w oddziaływaniu państwa na pobudzanie przedsiębiorczości, przy czym należy zauważyć, że wśród jej narzędzi znajdują się zarówno takie które wspierają jej rozwój, a z drugiej strony mogą one oddziaływać w sposób negatywny, zmniejszając zainteresowanie prowadzeniem własnego biznesu⁸¹.

⁷⁹ Gajewski, R., Pilichowska, K. (2016). *Wpływ kursów walut i ich systemów na sytuację firm transportowych eksportujących swoje usługi na rynek europejski*. [w:] B. Glinkowska (red.). *Internacjonalizacja przedsiębiorstw. Uwarunkowania – procesy – wyniki badań*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 201–213; Bukowski, S. I., Bukowska, J. E. (2017). Zmiany podaży pieniądza, stóp procentowych i kursu walutowego a wzrost gospodarczy w obszarze euro. *Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Oeconomica*, 6(332), s. 159–173.

⁸⁰ Milewski, R. (2003). Op. cit.; Frankel, J., Schmukler, S., Serven, L. (2004), Global transmission of interest rates: monetary independence and currency regime. *Journal of International Money and Finance*, 23(5), s. 701–733; Gędek, S. (2015). Analiza współzależności pomiędzy poziomem stóp procentowych a poziomem inflacji i kursami walutowymi złotego. *Metody Ilościowe w Badaniach Ekonomicznych*, 16(3), s. 60–69.

⁸¹ Gawęł, A. (2007). Oddziaływanie polityki fiskalnej na przedsiębiorczość na przykładzie gospodarki polskiej. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 3, s. 119–134.

Tabela 2.1. Przegląd wybranych definicji pojęcia „polityka fiskalna”.

Autor	Definicja terminu „polityka fiskalna”
P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus (1995)	Polityka fiskalna to proces kształtowania podatków oraz wydatków publicznych po to, aby pomóc w złagodzeniu wahań cyklu koniunkturalnego oraz przyczynić się do utrzymania tendencji wzrostowej gospodarki o wysokim zatrudnieniu, wolnej od wysokiej i zmiennej inflacji. Polityka fiskalna obejmuje politykę podatkową, politykę wydatków oraz politykę nadwyżek i deficytów budżetowych.
M. Pietrewicz (1998)	Polityka fiskalna jest częścią polityki społeczno-gospodarczej wyodrębnioną nie ze względu na specyfikę jej celów, lecz z uwagi na swoistość środków jej realizacji.
D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch (1998)	Polityka fiskalna to decyzje państwa dotyczące wydatków i podatków.
J. Kulawik (2009)	Przez politykę fiskalną zazwyczaj rozumie się oddziaływanie państwa na stan gospodarki i kondycję społeczeństwa za pomocą dochodów i wydatków budżetowych.
R. Piwowarski (2011)	Polityka fiskalna to jedno z podstawowych narzędzi oddziaływania na gospodarkę [...]. Polityka fiskalna powinna tworzyć spójny wewnętrznie system fiskalny. Z pewnością wymaga on klarowności funkcji i obowiązków instytucji oraz podmiotów danego systemu [...]. Przejrzysta polityka fiskalna ma być narzędziem usuwającym asymetrię informacyjną oraz zapewniającym przekazywanie wiarygodnej informacji. Dodatkowo, może prowadzić do lepszej edukacji ekonomicznej społeczeństwa, co ma duże znaczenie dla rozwoju państw demokratycznych.
Ł. Janikowski (2018)	Teoria ekonomii głównego nurtu wskazuje, że optymalna polityka fiskalna musi spełniać co najmniej dwa podstawowe warunki – musi być zrównoważona i antycykliczna.
M. Możdżeń, J. Zygmontowski (2022)	Polityka fiskalna może stanowić i stanowi potężne i ważne narzędzie stabilizacji koniunktury, a także instrument realizacji rozlicznych celów ważnych dla danej społeczności.

Źródło: Samuelson, P.A., Nordhaus, W.D. (1995). *Ekonomia*. P W N, Warszawa, s. 279, 290; Pietrewicz, M. (1998). *Polityka fiskalna*. Poltext, Warszawa, s. 10.; Begg, D., Fischer, S., Dornbusch, R. (1998). *Ekonomia, t. 2.* P W E, Warszawa, s. 70; Kulawik, J. (2009). *Polityka fiskalna i budżetowa a finanse polskiego rolnictwa*. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, 4, s. 22; Piwowarski, R. (2011). *Znaczenie przejrzystości w polityce fiskalnej*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 9, 24, 33; Janikowski, Ł. (2018). *Czy Polsce jest potrzebna rada fiskalna?*. *Zeszyt mBank-CASE*, 157, s. 8; Możdżeń, M., Zygmontowski, J. (2022). *Polityka fiskalna dla regeneracji. Reguły w finansach publicznych na czasy kryzysu*. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, s. 10.

Konceptualizacji terminu polityka fiskalna można dokonać w dwóch ujęciach, wąskim i szerokim. Zgodnie z pierwszym podejściem oznacza ona ciąg podjętych w przeszłości decyzji dotyczących wydatków, podatków, pozostałych danin publicznych, które powodują określone konsekwencje,

które podlegają ewaluacji ex post. W świetle drugiego ujęcia przedmiotem zainteresowania są bardziej ogólne zasady, instrumenty, a także uwarunkowania instytucjonalne tworzone przez podejście i realizację polityki fiskalnej⁸².

Polityka fiskalna jest rodzajem działań i inicjatyw podejmowanych przez władze państwowe, których istotą jest zarządzanie dobrami publicznymi w celu zaspokojenia potrzeb obywateli. Obejmuje ona działania związane ze sferą kreowania przychodów oraz wydatków państwa, które polegają na wykorzystaniu mikroekonomicznych oraz makroekonomicznych instrumentów fiskalnych po to, aby zaspokoić cele rządu związane z zaspokojeniem popytu na pieniądź, czy też stymulowaniem wzrostu gospodarczego. Wśród podstawowych instrumentów polityki fiskalnej można wyróżnić⁸³:

- instrumenty makroekonomiczne: dochody i wydatki budżetu państwa, deficyt lub nadwyżki budżetowe, dług publiczny;
- instrumenty mikroekonomiczne, w tym podatki, opłaty, dotacje, subwencje, bony i obligacje skarbowe, poręczenia oraz gwarancje rządowe.
- W literaturze przedmiotu wyróżnia się dwa rodzaje polityki fiskalnej⁸⁴:
- politykę aktywną, obejmującą dyskrecjonalne działania podejmowane przez rządy państw, w tym środki mające na celu przeciwdziałanie wahanom koniunktury, stabilizacji cen, ograniczeniu bezrobocia (np. zmiana stawek podatkowych, wprowadzenie lub likwidacja ulg, zmiana wydatków na dobra publiczne). Aktywna polityka fiskalna jest stosunkowo prosta do wprowadzenia, z drugiej strony do argumentów przeciw jej prowadzeniu należy zaliczyć subiektywny charakter decyzji, fakt, że duża liczba zmian w systemie podatków może prowadzić do zmniejszenia jego efektywności oraz do

⁸² Kłós, B. (2016). Interakcje między polityką monetarną i fiskalną w DSGE SoePL. *Instytut Ekonomiczny NBP. Materiały i Studia*, 324, s. 5; Markowski, Ł. (2019). Koordynacja polityki fiskalnej i monetarnej w strefie euro przed kryzysem i po kryzysie. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 3, s. 149-165; Janikowski, Ł. (2018). Czy Polsce jest potrzebna rada fiskalna?. *Zeszyt mBank-CASE*, 157, s. 8; Możdżeń, M., Zygmuntowski, J. (2022). *Polityka fiskalna dla regeneracji: Reguły w finansach publicznych na czasy kryzysu*. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, s. 10.

⁸³ Próchnicki, L. (2011). Polityka monetarna Polski w świetle bezpośredniego celu inflacyjnego. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 22, s. 91-115; Skrzypczyńska, J. (2012). Koordynacja polityki fiskalnej i pieniężnej strefy euro w obliczu kryzysu finansowego. *Rocznik Integracji Europejskiej*, 6, s. 289-299; Jastrzębska, M. (2019). *Oddziaływanie państwa na dochody gospodarstw domowych instrumentami polityki fiskalnej w Polsce*. I. Kowalska, A. Wasilewska (red.). *Stan i perspektywy rozwoju sektora finansów publicznych*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.

⁸⁴ Wieliczko, B. (2011). Oddziaływanie polityki fiskalnej na sytuację polskiego rolnictwa w latach 2002-2009. *Roczniki Nauk Rolniczych*, 6, 98, 3, s. 54; Dynus, M. (2007). *Polityka fiskalna*. TNOiK, Toruń, s. 40-42.

niestabilności makroekonomicznej, jej skuteczność wymaga również długiego okresu (co w warunkach wysokiej zmienności otoczenia może być dużym problemem);

- politykę pasywną ograniczającą się do działań związanych ze stosowaniem automatycznych stabilizatorów koniunktury (w tym podatków dochodowych, zasiłków dla bezrobotnych). Działają one samoczynnie, przy czym konieczne jest podjęcie odpowiedniej aktywności legislacyjnej przez państwa. Ten rodzaj polityki ma szereg zalet, w tym natychmiastowość działania automatycznych stabilizatorów w momencie pogorszenia czy poprawy koniunktury gospodarczej, mniejszą przypadkowość oraz większy obiektywizm polityki fiskalnej, stabilność jej zasad. Trudność w realizacji polityki pasywnej wynika z tego, że tworzenie kolejnych, efektywnych instrumentów dostosowanych do zmieniającego się otoczenia i uwarunkowań społeczno-gospodarczych jest zagadnieniem szczególnie trudnym w szczególności w sytuacjach kryzysowych. Polityka fiskalna powinna być prowadzona w sposób umożliwiający realizację celów ekonomicznych, społecznych, politycznych. Kwestią kluczową podejmowanych działań jest utrzymanie dyscypliny finansowej, stąd też pasywna polityka fiskalna reaguje na relatywne wielkości deficytu bądź też długu publicznego⁸⁵.

Polityka fiskalna zatem ma możliwość oddziaływania na procesy inflacyjne. Władze odpowiedzialne za kształtowanie i realizowanie celów polityki fiskalnej powinny kierować się celem, jakim jest utrzymanie stabilności finansów publicznych⁸⁶.

Inna klasyfikacja, uwzględniająca charakter działań, wyróżnia ekspansywną i restrykcyjną politykę fiskalną. Zasadniczym zadaniem ekspansywnej polityki fiskalnej jest stymulowanie wzrostu gospodarczego poprzez podejmowanie działań na rzecz wzrostu popytu agregatowego w kraju. Może ona prowadzić do wzrostu deficytu budżetowego lub zmniejszenia nadwyżki budżetowej, gdyż polega ona na obniżeniu podatków, wprowadzeniu dodatkowych

⁸⁵ Keliuotyė-Staniulienė, G. (2015). Fiscal sustainability and its impact on financial stability in Lithuania and other New Member States of the European Union. *Ekonomika*, 94(2); Uryszek, T. (2019). Zrównoważenie sektora finansów publicznych w Polsce w kontekście wskaźników stabilności fiskalnej. *Folia Oeconomica. Acta Universitatis Lodzianensis*, 2(341), s. 7–22.

⁸⁶ Nordhaus, W. D. (1994). Policy Games: Coordination and Independence in Monetary and Fiscal Policies. *Brooking Papers of Economic Activity*, 2, s. 139–215; Mitchell, P. R., Sault, J.E., Wallis, K.F. (2000). Fiscal Policy Rules in Macroeconomic Models: Principles and Practice. *Economic Modelling*, 17, s. 171–193.

ulg podatkowych, bądź zwiększeniu ich zakresu i skali, zwiększeniu wydatków publicznych, czy też wspierania wybranych sektorów gospodarki⁸⁷.

Restrykcyjna polityka fiskalna ma na celu ograniczenie popytu agregatowego poprzez działania zmierzające do podwyższenia stawek podatkowych, likwidację istniejących ulg, bądź ich ograniczenie, zmniejszenie wydatków publicznych, utrzymywanie wysokich stawek podatkowych. Konsekwencją realizacji tej twardej polityki powinna być poprawa sytuacji finansów publicznych⁸⁸.

Polityka fiskalna pełni trzy podstawowe funkcje⁸⁹:

- alokacyjną, związaną z formowaniem podziału czynników produkcji;
- redystrybucyjną, która umożliwia podzielenie czynników produkcji pomiędzy sektorem publicznym i prywatnym, w jej ramach możliwe jest ustalenie struktury wytworzonych finalnych dóbr publicznych, a następnie ich podział na obywateli i przedsiębiorstwa;
- stabilizacyjną, zadaniem jest tu zapewnienie warunków dla stabilnego wzrostu gospodarczego poprzez zbilansowanie wydatków i dochodów państwa.

Drugim, obok polityki fiskalnej (odpowiedzialnej za długookresowy rozwój), narzędziem wykorzystywanym przez władze państwowe jest polityka monetarna, której celem jest dbałość o stabilność pieniądza⁹⁰. Jest to główny ustawowy cel polityki pieniężnej w Polsce, obok niego jej zadaniem jest zapewnienie i utrzymanie zrównoważonego wzrostu gospodarczego oraz stabilnego systemu finansowego.

⁸⁷ Wyplosz, C. (2005). Fiscal policy: institutions versus rules. *National Institute Economic Review*, 191, s. 64–78.

⁸⁸ Kiedrowska, M., Marszałek, P. (2003). Polityka pieniężna i fiskalna w teoriach makroekonomicznych. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 1, s. 71–90.

⁸⁹ Zembura, S. (2006). Zakres polityki fiskalnej i jej zadania w gospodarce rynkowej. *Studia Ekonomiczne. Akademia Ekonomiczna w Katowicach. Wybrane zagadnienia makroekonomiczne w ujęciu teoretycznym i empirycznym*, 38, s. 217–230; Staszewska-Bystrova, A., Bystrov, V. (2022). Ewolucja polityki fiskalnej i dynamika długu publicznego: przypadek Szwecji. *Gospodarka Narodowa. The Polish Journal of Economics*, 311(3), s. 67–83.

⁹⁰ Próchnicki, L. (2011). Polityka monetarna Polski w świetle bezpośredniego celu inflacyjnego. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 22, s. 91–115.

Tabela 2.2. Przegląd wybranych definicji pojęcia „polityka pieniężna”

Autor	Definicja terminu „polityka pieniężna”
L. V. Chandler (1948)	Polityka pieniężna w najszerszym zakresie zawiera wszystkie działania rządów, banków centralnych i innych władz publicznych, które wpływają na ilość pieniądza i kredytu bankowego. Obejmuje to zatem te aspekty polityki gospodarczej, które dotyczą takich spraw, jak: wybór krajowego systemu pieniężnego, określenie krajowej jednostki pieniężnej zarówno w relacji do kruszca, jak i walut zagranicznych, określenie skali i typów działań rządowych operacji pieniężnych, ustanowienie i regulacja systemu bankowości centralnej, a także ustanowienie i regulacja banków komercyjnych i innych odpowiednich instytucji finansowych.
O. Issing (2003)	Polityka pieniężna skoncentrowana na realizacji wyznaczonego celu monetarnego odgrywają kluczową rolę w utrzymaniu stabilności finansowej ³
O. Szczepańska, (2008)	Polityka pieniężna powinna dążyć do unikania lub przynajmniej opóźniania procesu tworzenia się nierównowag finansowych, a w przypadku niepowodzenia na tym polu, łagodzić negatywne skutki ich powstania.
K. Tura (2014)	Współczesna polityka monetarna jasno określiła swój cel w postaci stabilności cen, w dalszym ciągu utrzymując, że odpowiada on niskiej i stabilnej inflacji. Ówczesna pewność naukowców i praktyków bankowości centralnej opierała się na przeświadczeniu o znalezieniu recepty na prowadzenie optymalnej polityki pieniężnej.
Europejski Bank Centralny (2015)	Pojęciem „polityka pieniężna” określa się ogół decyzji banku centralnego wpływających na koszt i dostępność pieniądza w gospodarce.
E. Nier, H. Kang (2016)	Polityka pieniężna, której celem jest zapewnienie stabilności cen, a także wspieranie wzrostu gospodarczego, może mieć jednak efekty uboczne. Przykładowo redukcja stóp procentowych powoduje zarówno obniżenie ceny kredytu, spadek wysokości płaconych rat kapitałowo-odsetkowych, jak i wzrost cen aktywów, w tym np. aktywów stanowiących zabezpieczenie kredytu.
M. Markowiak (2022)	Współcześnie w krajach rozwiniętych polityka pieniężna jest prowadzona wykorzystując tzw. metody konwencjonalne i niekonwencjonalne. Do metod konwencjonalnych należą: operacje otwartego rynku, polityka rezerw obowiązkowych oraz operacje refinansowe. Metody te oddziałują na krótkoterminowe stopy procentowe wpływając na podaż pieniądza [...] W warunkach kryzysu finansowego 2008 sięgnięto po niestandardowe instrumenty polityki pieniężnej, które miały zakładać wykorzystanie zmian wolumenu i struktury aktywów w bilansach banków centralnych. Zasadniczym celem ich stosowania było pobudzenie gospodarcze. Ich głównym narzędziem jest luzowanie ilościowe polegające na skupowaniu przez bank centralny długoterminowych dłużnych papierów wartościowych zarówno sektora publicznego, jak i prywatnego.

Źródło: Chandler, L.V. (1948). *Monetary Policy*, Ch. 20. [W:] S.E. Harris (red.). *Saving American Capitalism*. Published A.A. Knopf, New York; Issing, O. (2003). *Monetary and financial stability: is there a trade-off?*, w: *Monetary stability, financial stability and the business cycle: five views*. *BIS Papers*, 18, Monetary and Economic Department, September, s. 17; Szczepańska, O. (2008). *Stabilność finansowa jako cel banku centralnego. Studium teoretyczno-porównawcze*. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, s. 80; Tura, K. (2014). *Price level targeting: reżim na skraju teorii i eksperymentu*. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu*, 56, 5, s. 13; <https://www.ecb.europa.eu/ecb/educational/explainers/tell-me/html/what-is-monetary-policy.pl.html>; Nier, E., Kang, H. (2016). *Monetary and macroprudential policies – exploring interactions*. *BIS Papers*, 86, s. 27; Markowiak, M. (2022). *Ocena działań Narodowego Banku Polskiego podczas pandemii koronawirusa*. *Zeszyty Studenckie „Nasze Studia”*, (12), s. 61–71.

Polityka monetarna realizowana przez Narodowy Bank Polski zakłada elastyczność w zakresie stosowania określonych instrumentów polityki monetarnej, które powinny być dostosowane do bieżącej sytuacji gospodarczej oraz uwarunkowań rynkowych.

Celem Rady Polityki pieniężnej jest utrzymanie inflacji na poziomie 2,5% z symetrycznym przedziałem odchyień o szerokości ± 1 punktu procentowego w średnim okresie. Średniookresowy charakter celu inflacyjnego oznacza, że (ze względu na szoki makroekonomiczne i finansowe) inflacja może okresowo kształtować się powyżej lub poniżej celu, w tym również poza określonym przedziałem odchyień od celu⁹¹.

Decyzje podejmowane przez bank centralny w ramach realizacji zadań i celów operacyjnych można podzielić na:

- politykę restrykcyjną, ukierunkowaną na zmniejszenie podaży pieniądza za pomocą sprzedaży papierów wartościowych na otwartym rynku, podnoszenie stóp procentowych oraz zmiany poziomu rezerw obowiązkowych;
- politykę ekspansywną, jej zadaniem jest zwiększania podaży pieniądza dzięki zakupowi papierów wartościowych na otwartym rynku, obniżenie zarówno stóp procentowych, jak i poziomu rezerw obowiązkowych.

Bank centralny kreując politykę monetarną wykorzystuje instrumenty pośrednie (stopę redyskontową, sprzedaż lub skup papierów wartościowych, regulację poziomu rezerw obligatoryjnie gromadzonych przez banki) i instrumenty typu administracyjnego (sprawowanie kontroli przez bank centralny nad systemem bankowym) po to, aby kontrolować podaż pieniądza na rynku i krótkoterminowe stopy procentowe⁹².

Głównym zadaniem polityki pieniężnej jest rozpoznanie impulsów monetarnych, które są efektem napływu/odpływu kapitału, wzrostu ogólnego poziomu cen, czy też zagrożeń spowodowanych ich spadkiem, niestandardowych wahań kursów walutowych. Innymi słowy wymienione elementy pochodzą ze sfery pieniężnej. Polityka monetarna jest również kształtowana

⁹¹ https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/polityka_pieniezna/polityka_pieniezna.html [dostęp: 05.11.2022].

⁹² Krawczyk, M. (2013). O polityce fiskalnej i pieniężnej w warunkach pułapki płynności. *Ekonomista*, 4; Łon, E. (2020). Polityka pieniężna banków centralnych w dobie koronawirusa. *Pieniądże i Więź*, 23, 1(86), s. 69-76; Kruszewski, K., Wielgórska-Leszczyńska, J. (2022). Możliwe kierunki zmian sprawozdawczości finansowej banku centralnego w Polsce. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 46(3), s. 119-139.

pod wpływem zmian sfery realnej (wielkości produkcji, poziomu zatrudnienia itd.) oraz czynników o charakterze behawioralnym, w tym preferencji, oczekiwań, nastrojów konsumentów. Ewaluacja prowadzonej polityki i jej wpływu na realną sferę gospodarki jest kluczowym, a zarazem najtrudniejszym zadaniem stawianym bankowi centralnemu⁹³.

Cele polityki pieniężnej można podzielić na pośrednie (kształtowanie poziomu stóp procentowych, podaży pieniądza, zapotrzebowania na kredyty, wpływanie na poziom produktu narodowego brutto) oraz strategiczne (stabilność cen, stabilizacja gospodarki, wzrost gospodarczy, spadek bezrobocia)⁹⁴.

Polityka pieniężna i polityka fiskalna, choć dotyczą pozornie dwóch niepowiązanych obszarów polityki finansowej państwa, to ich wzajemne oddziaływanie ma istotne znaczenie dla prawidłowego funkcjonowania gospodarki. Jest to szczególnie ważne w dobie przemian społeczno-gospodarczych, wyzwań geopolitycznych⁹⁵.

Współzależność pomiędzy owymi politykami sprowadza się do faktu, że rzeczywistość gospodarcza tworzona jest na bazie stabilności cen i zrównoważonej gospodarki. Stąd też konieczne jest poprawne stosowanie instrumentów i narzędzi zarówno polityki monetarnej, jak i fiskalnej, owa kooperacja wpływa na wielość korzystnych jej efektów. Zgranie obu polityk w celu realizacji stabilnego rozwoju ekonomicznego jest kluczowe dla ich efektywności.

2.4. OBCIĄŻENIA FISKALNE PRZEDSIĘBIORSTW

System podatkowy to zbiór istniejących w danym okresie i państwie podatków, które tworzą spójną, zorganizowaną całość⁹⁶. System finansowy składa się z podatków oraz norm prawnych, których zadaniem jest regulowanie ogólnych zasad stosowania szczegółowych rozwiązań, przywilejów oraz zasad, które muszą przestrzegać zarówno podatnicy, jak i organy skarbowe⁹⁷. System

⁹³ Ancyparowicz, G. (2017). Wybrane aspekty strategii celu inflacyjnego w teorii i praktyce banków centralnych. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H*, 6, s. 11-20.

⁹⁴ Doepke, M., Schneider, M. (2006). Inflation and the Redistribution of Nominal Wealth. *Journal of Political Economy*, 114(6), D.

⁹⁵ Gotz-Kozierekiewicz, D. (2000). Polityka pieniężna a polityka fiskalna. *Bank i Kredyt*, 7-8, s. 32-40.

⁹⁶ Walczak, B. (2003). *Systemy podatkowe: teoria i stan obecny polskiego systemu podatkowego*. PTE, Szczecin.

⁹⁷ Dolata, S. (2011). *Podstawy wiedzy o polskim systemie podatkowym*, wyd. 2. Wolters Kluwer Polska, Warszawa.

podatkowy pełni funkcje fiskalną, redystrybucyjną i stymulacyjną⁹⁸. Powinien on posiadać szereg cech, które warunkują jego sprawność i efektywność. Dobry system podatkowy charakteryzuje się:

- neutralnością względem mechanizmu rynkowego;
- niskim poziomem kosztów procesu fiskalnego;
- brakiem nadmiernego fiskalizmu;
- ochroną źródeł podatkowych;
- stabilnością;
- brakiem skomplikowania i zmienności prawa podatkowego;
- dogodnością dla podatników;
- posiadaniem przepisów regulujących relacje pomiędzy administracją skarbową a podatkami.

Podstawą prawną dla funkcjonowania podatków w Polsce jest art. 207 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997, który wskazuje, że „nakładanie podatków i innych danin publicznych oraz określanie podmiotów opodatkowania, przedmiotów opodatkowania, stawek podatkowych, kategorii podmiotów zwolnionych od podatków i zasad przyznawania ulg oraz umorzeń podatkowych może następować wyłącznie w drodze ustawy⁹⁹”.

Podatek to „świadczenie pieniężne na rzecz związku publicznoprawnego, któremu towarzyszy przewłaszczenie generalne, obowiązkowe, przymusowe, ustalone jednostronnie, nieodpłatne, nieekwiwalentne i bezwrotne¹⁰⁰”. Podatek tworzony jest przez normy, na które składają się cztery obowiązkowe elementy¹⁰¹:

- podmiot podatku, czyli jednostkę życia społecznego, z którą ustawodawca wiąże powstanie obowiązku podatkowego. Należy odnotować, że w literaturze przedmiotu można wyróżnić podmiot czynny (mający prawo nakładania podatku) oraz podmiot czynny (osoby fizyczne, prawne, które na mocy przepisów prawa są zobligowane do płacenia podatków);

⁹⁸ Mikrut, A., Poznańska, A. (2009). Strategia podatkowa przedsiębiorstwa. *Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie*, 2 (13), t. 2; Sieroń, A. (2015). Polski system podatkowy: diagnoza problemów oraz propozycja reformy. *Ekonomia — Wrocław Economic Review* 21/1. *Acta Universitatis Wratislaviensis*, 3666.

⁹⁹ Dz.U. z 1997 r. nr 78, poz. 483, ze zm.

¹⁰⁰ Dzwonkowski, H. (2011). *Prawo podatkowe*. 2 wydanie. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa, s. 2.

¹⁰¹ Stiglitz, J.E. (2004). *Ekonomia sektora publicznego*. PWN, Warszawa; Grądalski, F. (2012). *Teoretyczne aspekty racjonalizacji systemu podatkowego*. [w] R. Bartkowiak, J. Ostaszewski (red.). *Dorobek ekonomii, finansów i nauk o zarządzaniu oraz jego praktyczne wykorzystanie na przełomie XX i XXI wieku*. SGH, Warszawa.

- przedmiot podatku, zdarzenie, sytuacja faktyczna lub prawna, która rodzi powstanie obowiązku podatkowego;
- podstawa opodatkowania, czyli wielkość wyrażona w jednostkach pieniężnych lub naturalnych, która stanowi podstawę do obliczania wymiaru podatku zgodnie z określoną zasadą obliczenia podatku;
- stawka podatkowa, która wyraża stosunek pomiędzy wysokością obciążenia podatkowego a wielkością podstawy opodatkowania;
- skala podatkowa, czyli uporządkowany zbiór stawek odniesionych do podstawy opodatkowania;
- ulgi podatkowe, w tym wyłączenia i zwolnienia podatkowe;
- warunki i tryb uiszczenia podatku.

W literaturze przedmiotu występuje cały szereg klasyfikacji typologii podatków. Ze względu na uwzględnienie zjawisk ekonomicznych wyróżnia się¹⁰²:

- podatki dochodowe, których podstawą wymiaru jest dochód;
- podatki majątkowe, związane z posiadaniem majątku, można tu wymienić podatki od posiadania majątku czy też o przyroście majątku (powstałe na skutek darowizny, spadku, zasiedzenia);
- podatki od wydatków, które związane są z wydatkami konsumpcyjnymi, opodatkowani są tu m.in. producenci i nabywcy towarów.

Uwzględniając za kryterium klasyfikacji możliwość przerwania podatków można wyróżnić¹⁰³:

- podatki bezpośrednie, obciążające podmioty, które w świetle przepisów są zobowiązane do płacenia podatków, np. podatki dochodowe;
- podatki pośrednie, podatnikiem jest tutaj podmiot, który w świetle ustawy jest zobligowany do ich płacenia, przy czym w praktyce działalności gospodarczej podatki te są przerzucane na inne podmioty, np. podatek od towarów i usług.

Uwzględniając kryterium społeczne wyróżnić można:

- podatki osobiste, uwzględniające możliwości i dochody uzyskiwane przez poszczególne osoby, ich wysokość może być zróżnicowana ze względu na indywidualne uwarunkowania;

¹⁰² Ofiarski, Z. (2010). *Ogólne prawo podatkowe. Zagadnienia materialnoprawne i proceduralne*. Wydawnictwo Prawnicze Lexis Nexis, Warszawa; Paluch-Dybek, A. (2018). Rola podatków w zasilaniu budżetu państwa – analiza na przykładzie Polski. *Współczesne Problemy Ekonomiczne*, 2.

¹⁰³ Śniezek, E. (red.) (2004). *Wprowadzenie do rachunkowości. Podręcznik z przykładami, zadaniami i testami*. Wydawnictwo Oficyna Ekonomiczna, Kraków, s. 225-226.

- podatki realne, które uwzględniają przedmiot opodatkowania.

Ze względu na władztwo podatkowe, a tym samym miejsce przeznaczenia wpływów podatkowych wyodrębnić należy¹⁰⁴:

- centralne (państwowe) zasilające budżet państwa;
- lokalne (samorządowe), zasilające samorządy różnych szczebli.

Polski system podatkowy obejmuje 17 tytułów podatkowych, zgodnie z podejściem proponowanym przez Ministerstwo Finansów wyróżnić należy następujące rodzaje podatków¹⁰⁵:

- podatki bezpośrednie:
- podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT);
- podatek dochodowy od osób prawnych (CIT);
- podatek od spadków i darowizn;
- podatek od czynności cywilnoprawnych (PCC);
- podatek rolny;
- podatek leśny;
- podatek od nieruchomości;
- podatek od środków transportowych;
- podatek tonażowy;
- podatek od wydobycia niektórych kopalin;
- zryczałtowany podatek od wartości sprzedanej produkcji (tzw. podatek od produkcji okrętowej);
- podatek od niektórych instytucji finansowych;
- podatek od sprzedaży detalicznej;
- podatek od dochodów kapitałowych;
- podatki pośrednie:
- podatek od towarów i usług (VAT);
- podatek akcyzowy;
- podatek od gier.

Podatnikiem w podatku dochodowy od osób prawnych (CIT) są osoby prawne i jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej, z wyjątkiem spółek cywilnych, jawnych, partnerskich, komandytowych oraz komandytowo-akcyjnych. Wyłączony spod opodatkowania jest również Narodowy Bank Polski, Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa,

¹⁰⁴ Śniezek, E. (2004). op. cit., s. 227-228.

¹⁰⁵ Rodzaje podatków. Ministerstwo Finansów, 2 maja 2013.

jednostki budżetowe. Przedmiotem opodatkowania jest dochód wyznaczany na podstawie przepisów prawa podatkowego (należy zauważyć, że inaczej wyznaczone są przychody i koszty na podstawie przepisów prawa podatkowego i bilansowego, co może skutkować różnicami w wycenie składników aktywów i pasywów)¹⁰⁶.

Dochody podatników CIT (niebędących na ryczałcie od dochodów spółek, tzw. estońskiego CIT) opodatkowane są stawką 19% i 9%. Obniżona stawka może być stosowana przez małych podatników oraz tych którzy rozpoczynają działalność z pewnymi ograniczeniami dotyczącymi powstałych w wyniku niektórych czynności restrukturyzacyjnych. Warunkiem zastosowania obniżonej stawki jest to, aby przychody w roku podatkowym nie przekroczyły 2 mln euro przeliczonej według średniego kursu waluty ogłaszanego na pierwszy dzień roboczy roku podatkowego w zaokrągleniu do 1 tys. zł. W przypadku małych podatników ważne dla zastosowania stawki 9% jest nieprzekroczenie w 2021 r. limitu 2 mln euro w przeliczeniu po kursie euro z 1 października 2021 r. w zaokrągleniu do 1 tys. zł.

W przypadku podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT) podatnikami są osoby fizyczne osiągające dochody z pracy. Opodatkowaniu podlega dochód, czyli nadwyżka przychodów ze stosunku pracy, działalności wykonywanej osobiście, emerytur, nad kosztami ich uzyskania¹⁰⁷. Ustawa Polski Ład wprowadziła nowe progi podatkowe od 2022 r.:

- pierwszy próg podatkowy dla podatników, których dochody nie przekraczają kwoty 120 tys. zł. Stawka podatku wyznaczana jest według formuły: 12% razy podstawa opodatkowania minus kwota zmniejszająca podatek 3,6 tys. zł (od 1 lipca 2022 r. stawka podatku wynosi 12%);
- drugi próg podatkowy, dla podatników osiągających dochody powyżej 120 tys. zł, od nadwyżki ponad tę kwotę należy zapłacić 32 % podatku dochodowego.

Podatnikiem podatku od towarów i usług (VAT) są osoby prawne, jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej oraz osoby fizyczne,

¹⁰⁶ Selera, P., Supera-Markowska, M. (2019). Grupy podatkowe - koncepcje reformy ze szczególnym uwzględnieniem analizy porównawczej oraz aspektów międzynarodowych. Podatek dochodowy od osób prawnych. *Przegląd Podatkowy*, 8, s. 47-54.

¹⁰⁷ Mazurek-Chwiejczak, M. (2020). Zmiany konstrukcji podatku dochodowego od osób fizycznych a pozapłacowe koszty pracy w Polsce. *Przegląd Prawno-Ekonomiczny*, (4), s. 99-117; Smoleń, P. (2021). Instrumenty polityki społecznej w konstrukcji podatku dochodowego od osób fizycznych. Próba weryfikacji wybranych rozwiązań. *Doradztwo Podatkowe – Biuletyn Instytutu Studiów Podatkowych*, 8.

które prowadzą działalność gospodarczą, bez względu na cel oraz wynik tej działalności. Przedmiotem podatku jest¹⁰⁸:

- odpłatna dostawa towarów i świadczenie usług;
- wewnątrzwspólnotowe nabycie towarów (WNT);
- wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów (WDT);
- eksport i import towarów.

Podstawą opodatkowania jest obrót, czyli kwota należna z tytułu sprzedaży zmniejszona o kwotę podatku należnego. Podstawową stawką podatku VAT w Polsce jest stawka 23%. Stawki obniżone to 8%, 5% (większość produktów spożywczych, smoczki dla dzieci, dyski, taśmy, półprzewodnikowe urządzenia pamięci trwałe) oraz stawka 0% stosowana m.in. w przypadku WDT oraz eksportu towarów¹⁰⁹.

Polski system podatkowy charakteryzuje szeroki zakres obciążeń podatkowych i paropodatkowych (głównie związanych z ubezpieczeniami społecznymi i zdrowotnymi, opłatami itd.). Niewątpliwie wpływa on na funkcjonowanie, sytuację finansowo-majątkową przedsiębiorstw oraz ich możliwości rozwojowe. Wysoki poziom fiskalizmu powoduje, że zarządzający przedsiębiorstwami coraz częściej wdrażają elementy optymalizacji podatkowej ukierunkowanej na zmniejszenie wysokości obciążeń podatkowych.

Podatkiem obciążającym w najwyższym stopniu przedsiębiorców jest podatek od wartości dodanej (VAT) oraz podatek dochodowy od osób fizycznych¹¹⁰. Należy nadmienić, że szereg obowiązujących obecnie zmian podatkowych wprowadził Polski Ład, za kluczowe należy uznać¹¹¹:

- podwyższenie kwoty wolnej od podatku (w 2022 r. kwota ta wynosi 30 000 zł);
- zmianę skali podatkowej (podstawą do obliczenia podatku do 120 000 zł jest 17% minus kwota zmniejszająca podatek 5100 zł; powyżej 120 000 zł podatek obliczany jest zgodnie z formułą: 15 300 zł + 32% nadwyżki ponad 120 000 zł);

¹⁰⁸ Modzelewski, W. (2020). Racjonalny model podzielonej płatności w podatku od towarów i usług. *Doradztwo Podatkowe – Biuletyn Instytutu Studiów Podatkowych*, 9, s. 12-20.

¹⁰⁹ Szydło, M. (2018). Podatek od towarów i usług w obrocie wewnątrzwspólnotowym - studia przypadków. *Prace Naukowe. Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach. Podatki, finanse, przedsiębiorstwo*, s.141-152.

¹¹⁰ Boratyńska, K., Lenarcik, M. (2013). Obciążenia podatkowe wybranego przedsiębiorstwa sektora motoryzacyjnego. *Zeszyty Naukowe SGGW - Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 104, s. 107-117.

¹¹¹ Ministerstwo Finansów (2022). *Podręcznik Reforma Polski Ład. Stan na 14 stycznia 2022*. Gov.pl/finanse.

- kwota zmniejszająca podatek w wysokości 5100 zł odliczana jest zarówno w rocznym obliczeniu podatku według skali podatkowej (w PIT-36, PIT-36S, PIT-37, PIT-40A), jak i przy obliczaniu zaliczek na podatek w trakcie roku, jest ona stosowana niezależnie od wysokości dochodów;
- wprowadzenie nowych ulg i odliczeń, w tym tzw. ulgi na powrót, ulgi dla rodzin 4+, ulgi dla pracujących seniorów, ulgi dla pracowników lub podatników osiągających przychody z pozarolniczej działalności gospodarczej (ulga dla klasy średniej), nowych zasada dla małżonków (w przypadku małżonków, każdy z małżonków może skorzystać z odliczenia, jeżeli spełnia warunki do jego zastosowania (uzyskuje przychody ze wskazanych źródeł i jego roczne przychody mieszczą się w przedziale od 68 412 zł do 133 692);
- odsetki za zwłokę, wolne od podatku są odsetki z tytułu nieterminowej wypłaty należności, która nie podlega opodatkowaniu podatkiem dochodowym, jest wolna od podatku dochodowego lub nie rodzi obowiązku zapłaty podatku w związku z zaniechaniem jego poboru w drodze rozporządzenia ministra finansów;
- zmiany w preferencjach dla małżonków oraz osób samotnie wychowujących dzieci;
- zmiany w obowiązkach płatników podatku dochodowego od osób fizycznych (zmiany w poborze zaliczek, wyższa kwota zmniejszająca podatek (5 100 zł), prawo do niepobierania zaliczek, zmiany w poborze zaliczek dla osób samotnie wychowujących dzieci, zmiany w zakresie stosowania kosztów pracowniczych, Ulga dla pracowników i przedsiębiorców przy poborze zaliczek przez płatnika;
- od 2022 r. składki pobrane przez płatnika ze środków podatnika na ubezpieczenie zdrowotne nie są odliczane przy poborze zaliczek na podatek;
- Polski Ład wprowadził m.in. zmiany w zakresie składki na ubezpieczenie zdrowotne pobieranej od wynagrodzeń pracowników;
- zmiany w formularzach podatkowych;
- zmiany w obliczaniu zaliczek przez podatnika niebędącego przedsiębiorcą.

2.5. STABILIZACJA MAKROEKONOMICZNA I JEJ WPŁYW NA PRZEDSIĘBIORSTWA

Jednym z podstawowych celów polityki gospodarczej jest utrzymanie stabilizacji makroekonomicznej, która polega na poszukiwaniu optymalnego rozwiązania dylematów między takimi wielkościami społeczno-gospodarczymi, jak tempo wzrostu gospodarczego, stopa inflacji, poziom bezrobocia czy zadłużenia zagranicznego¹¹².

Polityka stabilizacji gospodarczej polega na realizacji podstawowych celów gospodarowania, w tym przede wszystkim utrzymywaniu równowagi wewnętrznej (odpowiednie tempo wzrostu poziomu PKB, minimalizacja inflacji i bezrobocia) oraz zewnętrznej (zapewnienie stabilności wymiany handlowej oraz odpowiedniego poziomu kursu walutowego)¹¹³. Obejmuje ona ogół wszystkich działań, których celem jest tworzenie dogodnych uwarunkowań rozwoju i utrzymanie ogólnej równowagi gospodarczej. W praktyce wiąże się to z podejmowaniem przedsięwzięć przeciwdziałających, bądź łagodzących krótko i średniookresowe zmiany aktywności gospodarczej. Przy czym nie chodzi tutaj o całkowite zapobieganie fluktuacjom tempa wzrostu a działania na rzecz znoszenia rozpiętości owych wahań¹¹⁴.

Realia gospodarcze wskazują, że zadaniem polityki stabilizacji w zamkniętych systemach rynkowych jest zapewnienie wysokiego i zrównoważonego wzrostu gospodarczego, stabilnej wartości pieniądza, wysokiego poziomu zatrudnienia. Z kolei jej celem w gospodarce otwartej jest zachowanie równowagi w kontaktach z zagranicą¹¹⁵. Wskazane cele można zebrać w tzw. „czworokąt stabilizacji makroekonomicznej”, który może być uzupełniony o dodatkowe elementy, w tym te związane ze zrównoważonym rozwojem, ekologią, celami społecznymi, sprawiedliwym podziałem dochodów i kapitału¹¹⁶.

¹¹² Misala, J., Siek, E. (2006). Rozwój procesu stabilizacji makroekonomicznej w Polsce w okresie 1990-2004 i główne czynniki determinujące. *International Journal of Management and Economics*, 19, s. 113-136.

¹¹³ Stawarska, R. (1991). Polityka stabilizacji gospodarczej w wybranych państwach EWG-próba oceny. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 1, s. 133; Mierzejewski, M. (2018). Stabilność makroekonomiczna Polski na tle krajów Unii Europejskiej w latach 2007-2017. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomiczno-Społecznej w Ostrołęce*, 28, s. 243-258.

¹¹⁴ Barczyk, R., Brezinski, H. (2017). Polityka stabilizacji makroekonomicznej w Polsce i Niemczech w okresie transformacji oraz zjednoczenia. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 311, s. 31.

¹¹⁵ Barczyk, R., Brezinski, H. (2017). op. cit., s. 22.

¹¹⁶ Mussel, G., Pätzold, J. (2012). *Grundfragen der Wirtschaftspolitik*, 8th ed. Vahlen, München.

Utrzymanie stabilizacji makroekonomicznej wymaga realizowania odpowiedniej polityki fiskalnej i monetarnej. Przy czym wśród ekonomistów nie ma konsensusu co do wyboru instrumentów owych polityk. Można wyróżnić dwa systemy teoretyczne, które w odmienny sposób tłumaczą zjawiska w analizowanym obszarze¹¹⁷.

Pierwsze podejście określane mianem popytowego (opartego na założeniach keynesowskich) wskazuje, że optymalnym instrumentem stabilizacyjnym jest polityka fiskalna, w tym polityka wydatków rządowych, również tych finansowanych z deficytu budżetowego. Polityka pieniężna jest tu traktowana jako instrument dodatkowy, którego zadaniem jest utrzymanie odpowiedniego tempa wzrostu cen, jej celem jest jedynie krótkookresowa regulacja gospodarki, głównie poprzez kształtowanie ceny kredytu (ustalenie stóp procentowych, w tym stopa referencyjna, dyskontowa). Za kształtowanie popytu odpowiedzialna jest polityka fiskalna i regulacje bezpośrednie.

Drugie podejście do polityki stabilizacji gospodarczej oparte jest na podejściu podażowym (główną rolę odgrywa tu dorobek monetarystów). Zasadniczą rolę odgrywa tu stabilna polityka pieniężno-finansowa. W dłuższej perspektywie czasu monetaryści podkreślają znaczenie stabilnej polityki pieniężnej, ukierunkowanej na kreowanie stabilnej podaży pieniądza, która redukuje oczekiwania inflacyjne¹¹⁸.

Stabilizację makroekonomiczną można oceniać za pomocą pięciokąta stabilizacji makroekonomicznej, którego istota sprowadza się do obserwacji kształtowania się określonych wielkości ekonomicznych, takich jak¹¹⁹:

- tempo wzrostu produktu krajowego brutto (GDP), czyli kluczowego wskaźnika z punktu widzenia oceny poziomu rozwoju gospodarczego kraju oraz zamożności obywateli;
- stopa bezrobocia (U), wyznaczana jako relacja pomiędzy liczbą zarejestrowanych bezrobotnych do liczby ludności aktywnej zawodowo;
- stopa inflacji (CPI), mierzona wzrostem cen dóbr konsumpcyjnych;

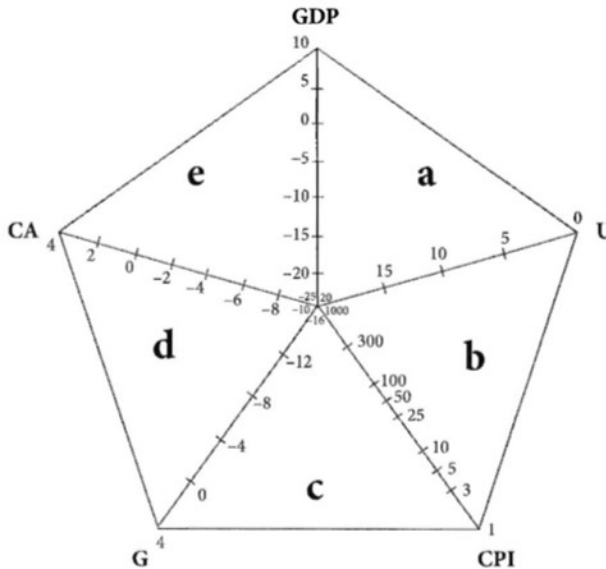
¹¹⁷ Rapacki, Z., Matkowski, Z. (2003). *Sytuacja gospodarcza i postęp reform rynkowych w krajach postsocjalistycznych: próba oceny*. Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa; Misala, J., Siek, E. (2006). Rozwój procesu stabilizacji makroekonomicznej w Polsce w okresie 1990-2014 i główne czynniki determinujące. *International Journal of Management Economics*, 19, s. 113-136; Wałowski M. (2015). Stabilizacja makroekonomiczna gospodarki rosyjskiej w latach 1997-2012. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 3(4), s. 67-77; Kulbacki, M. (2021). Stabilność makroekonomiczna Unii Europejskiej oraz państw członkowskich w latach 2010-2019. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 4, s. 70-83.

¹¹⁸ Stawarska, R. (1991). op. cit., s. 134-135.

¹¹⁹ Misala, J., Bukowski, S. (2002). Stabilizacja makroekonomiczna w Polsce w okresie transformacji. *Ekonomista*, 5.

- stopa zadłużenia sektora państwowego (G) mierzona relacją salda budżetu państwa do poziomu PKB;
- stopa zadłużenia zagranicznego (CA) wyznaczana jako relacja pomiędzy saldem obrotów bieżących a poziomem PKB.

Rys. 1. Pięciokąt stabilizacji makroekonomicznej



Źródło: Kołodko, G.W. (1993). *Kwadratura pięciokąta. Od załamania gospodarczego do trwałego wzrostu*. Poltext, Warszawa.

Powierzchnia pięciokąta jest sumą pięciu trójkątów¹²⁰:

- a- trójkąt sfery realnej, wyznaczonego za pomocą stopy wzrostu PKB i stopy bezrobocia;
- b- trójkąt stagflacji, wyznaczonego za pomocą stopy bezrobocia i inflacji;
- c- trójkąt budżetu i inflacji, bierzemy pod uwagę stopę wzrostu cen oraz saldo budżetu;
- d- trójkąt równowagi finansowej, wyznaczonego przez saldo budżetu i saldo obrotów bieżących;
- e- trójkąt sektora zewnętrznego, wyznaczonego przez saldo obrotów bieżących i dynamikę wzrostu produktu krajowego brutto.

¹²⁰ Grynia, A., Marcinkiewicz, J. (2017). Proces stabilizacji makroekonomicznej w wybranych krajach Unii Europejskiej. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 319, s. 44-45.

Sumę pól trójkątów a, b i c można określić mianem stabilizacji makroekonomicznej zależnej od czynników wewnętrznych, natomiast d i e stabilizacji makroekonomicznej zewnętrznej.

Algebraiczny zapis stabilizacji makroekonomicznej można opisać następującym równaniem¹²¹:

$$(\Delta \text{GDP} \times U) + (U \times \text{CPI}) + (\text{CPI} \times G) + (G \times \text{CA}) + (\text{CA} \times \Delta \text{GDP})] \times k,$$

gdzie $k = 1/2 \sin 72^\circ = 0,475$

Pięciokąt stabilizacji jest równoboczny co świadczy o jednakowych wagach jakie nadano poszczególnym wskaźnikom, a zatem i poszczególnym analizowanym obszarom. W optymalnym przypadku pole pięciokąta wynosi 1. Należy odnotować, że im wyższe pole pięciokąta, tym wyższy poziom stabilizacji makroekonomicznej¹²².

Stabilizacja makroekonomiczna to pewien układ makroekonomicznych wskaźników, który charakteryzuje się zrównoważeniem strumieni i zasobów, co odbywa się za pośrednictwem odpowiednich uwarunkowań prawnych, politycznych oraz strukturalnych wpływających na wykorzystanie mocy wytwórczych w gospodarce (im pełniejsze ich wykorzystanie tym lepiej z punktu widzenia stabilności rozwoju).

Uwarunkowania makroekonomiczne, w tym stabilizacja makroekonomiczna, mają istotne znaczenie dla rozwoju przedsiębiorstw. Decyzje podejmowane przez zarządzających podejmowane są w określonych warunkach społeczno-gospodarczych, stąd też wymagają ich uwzględnienia. Co więcej tworzenie modeli i strategii biznesowych powinno być poprzedzone próbą prognozowania zjawisk gospodarczych. Należy pamiętać, że wpływ podmiotów gospodarczych na otoczenie zewnętrzne jest ograniczony (mowa tu przede wszystkim o mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach), natomiast zdaniem większości autorów konieczne jest uwzględnienie wpływu otoczenia zewnętrznego i sytuacji makroekonomicznej przy podejmowaniu decyzji i realizacji celów operacyjnych i strategicznych przedsiębiorstw.

¹²¹ Kołodko, G.W. (1993). op. cit.

¹²² Rapacki, Z., Matkowski, Z. (2003). *Sytuacja gospodarcza i postęp reform rynkowych w krajach postsocjalistycznych: próba oceny*. Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa; Kozłowski, P., Wojtyśiak-Kotlarski, M. (2014). *Grzegorz W. Kołodko i ćwierćwiecze transformacji*. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

ANALIZA EKONOMICZNA W LOGISTYCE

3.1. POJĘCIE, RODZAJE I ZNACZENIE ANALIZY EKONOMICZNEJ W PRZEDSIĘBIORSTWIE

Warunki funkcjonowania współczesnych przedsiębiorstw stają się coraz bardziej złożone i niepewne, w związku z czym wzrasta zapotrzebowanie na informacje dotyczące zarówno otoczenia zewnętrznego, jak i procesów realizowanych wewnątrz podmiotów gospodarczych. Dużą część tych informacji można uzyskać przeprowadzając analizę ekonomiczną przedsiębiorstwa.

Analiza (gr. *análysis*, rozłożenie, rozbiór) jest pojęciem wieloznacznym, stosowanym w różnych dziedzinach nauki i techniki, a także w języku potocznym. Analizą w znaczeniu podstawowym, zgodnym z etymologią słowa, nazywa się postępowanie lub proces polegający na rozłożeniu pewnego obiektu na elementy składowe: części, cechy, relacje¹²³. Analizę można też ująć jako rozpatrywanie jakiegoś problemu, zjawiska celem jego zrozumienia lub wyjaśnienia¹²⁴.

Analiza ekonomiczna to nauka o metodach badania działalności gospodarczej i oceny ich efektów ekonomicznych. Można ją inaczej określić jako proces badawczy przeprowadzany w obszarze ekonomii¹²⁵.

Z przedmiotowego punktu widzenia wyróżnia się analizę¹²⁶:

- makroekonomiczną, tj. wielkości zagregowanych, głównie dla całej gospodarki narodowej,

¹²³ Encyklopedia PWN. <https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/analiza;3869047.html> [dostęp: 13.10.2022].

¹²⁴ Słownik Języka Polskiego PWN. <https://sjp.pwn.pl/sjp/analiza;2440121.html> [dostęp: 13.10.2022].

¹²⁵ Encyklopedia PWN. <https://encyklopedia.pwn.pl/encyklopedia/analiza;2.html> [dostęp: 13.10.2022].

¹²⁶ Bednarski, L. (2007). *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*. PWE, Warszawa, s. 7.

- mikroekonomiczną, dotyczącą przede wszystkim przedsiębiorstw.

Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa zajmuje się wyszukiwaniem i mierzeniem związków zachodzących między zjawiskami ekonomicznymi oraz wykrywaniem za pomocą różnych metod badawczych prawidłowości dotyczących zachowania się podmiotów gospodarczych i ich reakcji na bodźce płynące z otoczenia¹²⁷. W bieżącej działalności przedsiębiorstwa analiza ekonomiczna ma na celu dostarczenie informacji o zakłóceniach w tej działalności w stosunku do stanu będącego podstawą porównań (standardów, norm, planów). Znajomość tych zakłóceń pozwala podejmować decyzje przywracające równowagę w działalności gospodarczej przedsiębiorstwa.

Analiza ekonomiczna pozwala na zmniejszenie ryzyka towarzyszącego działalności gospodarczej. Ryzyka tego nie da się wyeliminować, gdyż jest ono nieodłączną cechą podmiotów gospodarczych funkcjonujących w warunkach gospodarki rynkowej. Dzięki dobrej informacji można go jednak w pewnym stopniu zrationalizować¹²⁸.

Wyniki analizy stanowią podstawę weryfikacji słuszności decyzji podjętych w przeszłości oraz służą pozyskiwaniu informacji niezbędnych do podejmowanych decyzji dotyczących przyszłości podmiotu gospodarczego.

Analiza ekonomiczna obejmuje szerokie spektrum zagadnień, do których zalicza się¹²⁹:

- badanie wielkości zjawisk i procesów występujących w przedsiębiorstwie oraz ich zmian w czasie,
- identyfikację odchyłeń wielkości rzeczywistych od wielkości planowanych (zamierzonych, wzorcowych),
- ustalenie przyczyn powodujących zarówno niewykonanie zadań, jak i ich zrealizowanie na wyższym poziomie,
- badanie struktury zjawisk zachodzących w przedsiębiorstwie i ustalenie związków przyczynowo skutkowych między nimi,
- identyfikację rezerw efektywności oraz wskazanie przedsięwzięć koniecznych do ich wykorzystania,
- określenie działań korygujących, pozwalających na racjonalizację działalności przedsiębiorstwa.

¹²⁷ Jerzemowska, M. (red.). (2018). *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*. PWE, Warszawa, s. 13.

¹²⁸ Janik, W., Paździor, A., Paździor, M. (2017). *Analiza ekonomiczna działalności przedsiębiorstwa*. Politechnika Lubelska, Lublin, s. 12.

¹²⁹ Gabrusewicz, W. (2014). *Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Teorie i zastosowanie*. PWE, Warszawa, s. 21.

Z powyższego zestawienia wynika, że ocena i weryfikacja osiągniętych rezultatów dostarcza informacji o skuteczności i efektywności gospodarowania zasobami, a także tworzy warunki dla poprawy wyników bieżącej działalności oraz kreowania strategii rozwoju przedsiębiorstwa w przyszłości¹³⁰.

W warunkach silnej konkurencji i narastającej niepewności otoczenia zapotrzebowanie na informacje w przedsiębiorstwie zwiększa się, a tym samym rośnie znaczenie analizy ekonomicznej. Analiza ta może mieć zróżnicowany charakter, co stanowi podstawę wyodrębnienia szeregu jej rodzajów. Do najczęściej stosowanych kryteriów wyróżnienia rodzajów analizy ekonomicznej przedsiębiorstwa zalicza się¹³¹:

- przeznaczenie, które pozwala wyodrębnić:
- analizy zewnętrzne - adresowane do szeroko rozumianego otoczenia przedsiębiorstwa,
- analizy wewnętrzne - uwzględniające potrzeby decyzyjne kierownictwa i innych szczebli zarządzania w przedsiębiorstwie;
- czas, stanowiący podstawę wyszczególnienia:
- analizy retrospektywnej – zawierającej ocenę wyników działań podejmowanych w przeszłości, będącej podstawą weryfikacji słuszności uprzednio podjętych decyzji oraz punktem wyjścia dla przyszłych zamierzeń,
- analizy bieżącej - mającej na celu bieżącą ocenę przebiegu podjętych zadań, sygnalizowanie zakłóceń w realizacji zadań i negatywnych skutków zdarzeń gospodarczych w takim czasie, by było możliwe dokonanie niezbędnych korekt,
- analizy prospektywnej - obejmującej ustalenie i ocenę różnych wariantów rozwiązań przed podjęciem decyzji;
- szczegółowość, będącą podstawą wyodrębnienia:
- analizy ogólnej - dotyczącej całokształtu działalności przedsiębiorstwa, opartej na wąskiej grupie odpowiednio dobranych wskaźników syntetycznych,
- analizy szczegółowej - polegającej na badaniu określonego odcinka działalności lub określonego problemu w sposób pogłębiony, oparty

¹³⁰ Wilczyńska, M. (2018). Analiza wskaźnikowa jako narzędzie wykorzystywane do oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. *Mierzenie i ocena wyników przedsiębiorstw, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 2 (92), s. 192.

¹³¹ Sierpińska, M., Jachna, T. (2017). *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 17 -21.

na szerokim zakresie informacji i wskaźników umożliwiających uchwycenie wielowymiarowych zależności między badanymi zjawiskami.

Analizę ekonomiczną przedsiębiorstwa można podzielić na dwie zasadnicze sfery¹³²:

- analizę finansową,
- analizę techniczno-ekonomiczną.

Przedmiotem zainteresowania analizy finansowej są wielkości ekonomiczne w ujęciu pieniężnym. Obejmuje ona badanie i ocenę stanu majątkowo-kapitałowego przedsiębiorstwa oraz jego wyniku finansowego. Jej podstawę stanowią informacje zawarte w sprawozdaniu finansowym. Do zasadniczych obszarów analizy finansowej zalicza się: wstępną i rozwiniętą analizę bilansu, rachunku zysków i strat, rachunku przepływów pieniężnych, analizę wyniku finansowego i czynników go kształtujących oraz analizę płynności finansowej, sprawności działania, zadłużenia i rentowności¹³³.

Analiza finansowa obejmuje zarówno stany finansowe, jak i wyniki finansowe. Stan finansowy prezentuje statyczne (na określony moment, dzień) ujęcie przedmiotu analizy, odzwierciedla majątek oraz własne i obce kapitały finansujące ten majątek. Wyniki finansowe natomiast ukazują przedmiot analizy w ujęciu dynamicznym, czyli za okres (miesiąc, kwartał, rok). Wyniki te w syntetycznym ujęciu są odzwierciedlone przez kwotę zysku/straty i skutkują dodatnimi lub ujemnymi zmianami stanu finansowego przedsiębiorstwa¹³⁴. Wyniki finansowe stanowią odzwierciedlenie rezultatów osiągniętych na poszczególnych odcinkach działalności przedsiębiorstwa, jednak przyczyny kształtowania się tych wyników tkwią w stopniu wykorzystania poszczególnych czynników produkcji oraz w otoczeniu przedsiębiorstwa.

Przedmiotem zainteresowania analizy techniczno-ekonomicznej są skutki ekonomiczne realizowanych procesów cząstkowych oraz rozwiązań organizacyjno-technicznych stosowanych na różnych odcinkach prowadzonej przez przedsiębiorstwo działalności gospodarczej¹³⁵. Koncentruje się ona na ocenie takich wymiarów jego działalności jak: ilość i asortyment produkcji, metody wytwarzania, wyposażenie techniczne, zatrudnienie, płace, wydajność pracy, transport, zaopatrzenie, gospodarka magazynowa itp. O ile analiza

¹³² Jerzemowska, M. (red.). (2018). op. cit., s. 14.

¹³³ Zob. Sierpińska, M., Jachna, T. (2017). op. cit., s. 47-222; Bednarski, L. (2007). op. cit., s. 62-125; Sherman, E. H. A. (2015). *Manager's Guide to Financial Analysis*. AMA, s. 39-82.

¹³⁴ Bednarski, L. (2007). op. cit., s. 11.

¹³⁵ Janik, W., Paździor, A., Paździor, M. (2017). op. cit., s. 14.

finansowa ukazuje rezultaty działalności przedsiębiorstwa w ujęciu pieniężnym, to analiza techniczno-ekonomiczna dotyczy głównie wielkości ekonomicznych w wyrażeniu rzeczowym i osobowym.

Znaczenie analizy ekonomicznej poszczególnych obszarów przedsiębiorstwa jest zróżnicowane w zależności od specyfiki przedmiotu jego działalności. Na przykład w przedsiębiorstwie produkcyjnym podstawowym czynnikiem generującym koszty jest zazwyczaj zużycie surowców, materiałów, półproduktów, dlatego duże znaczenie w analizie techniczno-ekonomicznej ma badanie i ocena gospodarki materiałowej¹³⁶. W przypadku analizy przedsiębiorstwa świadczącego usługi transportu pod uwagę należy wziąć przede wszystkim: rodzaj przewożonego ładunku, rodzaj, stan i stopień wykorzystania taboru, ukształtowanie terenu, kierunek i odległość przewozu itp.¹³⁷

Ocenę stopnia wykorzystania poszczególnych czynników produkcji należy przeprowadzić z punktu widzenia ich wpływu na wyniki ekonomiczno-finansowe przedsiębiorstwa¹³⁸. Analiza techniczno-ekonomiczna stanowi bowiem ważne uzupełnienie i rozszerzenie analizy finansowej, przy czym między obiema sferami analizy istnieją ścisłe powiązania. Analiza finansowa koncentruje się na finansowych skutkach działań przedsiębiorstwa, zaś analiza techniczno-ekonomiczna zajmuje się badaniem ich przyczyn i uwarunkowań.

Wysokie oczekiwania związane z informacjami generowanymi w procesie analiz ekonomicznych stawiają przed nimi określone wymagania formalne i merytoryczne, do których należą¹³⁹:

- obiektywność stwierdzeń i ocen,
- uwzględnienie wszystkich rozpoznanych czynników determinujących określony stan przedsiębiorstwa lub wybrane zjawiska ekonomiczne,
- wiarygodność i porównywalność danych liczbowych charakteryzujących badane procesy i zjawiska gospodarcze,
- zwięzłość i zrozumiałość wyników badań,
- możliwie krótki okres dzielący moment powstania zjawiska lub problemu od momentu podjęcia decyzji na podstawie przeprowadzonych analiz.

¹³⁶ Zob. Janik, W., Paździor, A., Paździor, M. (2017). op. cit., s. 139-154.

¹³⁷ Gil, L., Ignaciuk, P., Pieniak, D., Ogrodnik, P. (2014). Analiza ekonomiczna procesu transportowego w łańcuchu logistycznym. *Logistyka*, 6, s. 3899-3902.

¹³⁸ Sierpińska, M., Jachna, T. (2017). op. cit., s. 15.

¹³⁹ Duraj, J. (1993). op. cit., s. 11.

Niezależnie od różnorodności charakteru i wymiarów analizy ekonomicznej główny jej ciężar spoczywa na szukaniu związków przyczynowo-skutkowych między badanymi zjawiskami i procesami gospodarczymi, określaniu przyczyn zmian tych zjawisk oraz podjęciu na ich podstawie racjonalnych decyzji dotyczących przyszłości analizowanej jednostki gospodarczej.

3.2. LOGISTYKA A SYTUACJA EKONOMICZNA PRZEDSIĘBIORSTWA

Podstawowym zadaniem każdego przedsiębiorstwa powinno być zapewnienie warunków sprzyjających jego długotrwałej działalności i rozwojowi. Dążeniu temu powinna być podporządkowana całość procesów gospodarczych w przedsiębiorstwie, w tym również procesy logistyczne¹⁴⁰. Nie tworzą one autonomicznej sfery działalności i powinny służyć osiągnięciu celów przedsiębiorstwa jako całości.

W zależności od horyzontu czasowego, przedmiotu działania, grup interesariuszy itp. cele te mogą być definiowane w różnorodny sposób¹⁴¹, jednak jako główny cel działalności przedsiębiorstwa przyjmuje się zazwyczaj maksymalizację wartości dla właścicieli¹⁴². Na realizację tak sformułowanego celu składa się szereg celów szczegółowych, które można poddać dalszej dekompozycji. Wzajemne powiązania celów przedsiębiorstwa, ich złożoność i współzależność tworzą system o określonej hierarchii, którą ukazuje tabela 3.1. Należy przy tym podkreślić, że sprawność procesów logistycznych ma wpływ na potencjał ekonomiczny przedsiębiorstwa, a więc również na kształtowanie jego wartości¹⁴³.

Rozległa sfera procesów logistycznych wpływa na możliwości realizacji celów przedsiębiorstwa na wszystkich poziomach. Logistyka, przez kształtowanie dostępności produktów i sprawność logistycznej obsługi klientów, ma wpływ na zaspokajanie ich wymagań i potrzeb, a tym samym na sprzedaż i kreowanie pozycji rynkowej przedsiębiorstwa. Rozwiązania zaimplementowane

¹⁴⁰ Sarjusz-Wolski, Z., Skowronek, Cz. (2003). *Logistyka w przedsiębiorstwie*. PWE, Warszawa, s. 181-182.

¹⁴¹ Romanowska, M. (2010). Istota celu przedsiębiorstwa i jego realizacja na przykładzie spółki Stomil S.A. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 17, s. 97-102; Mioduchowska-Jaroszewicz, E. (2016). Współczesny cel działalności przedsiębiorstwa – istota i pomiar, *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 5, s. 163.

¹⁴² Dębski, W. (2005). *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 13-15; Szczepankowski, P. (2022). *Wycena i zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 19-21.

¹⁴³ Sarjusz-Wolski, Z., Skowronek, Cz. (2003). op. cit., s. 190-191.

w sferze logistyki determinują nakłady inwestycyjne na majątek trwały, kształtują poziom zapasów, a więc wpływają na wielkość i strukturę majątku, a tym samym zapotrzebowanie na kapitał. Zasady współpracy w łańcuchach logistycznych, szczególnie dotyczące warunków dostaw i rozliczeń z dostawcami i odbiorcami oraz kształtujące poziom i rotację zapasów, wpływają na płynność finansową podmiotów gospodarczych. Wybór strategii zarządzania zapasami oraz zastosowanie odpowiednich metod sterowania nimi ma wpływ na koszty zamawiania i przechowywania zapasów, a więc finalnie na wynik finansowy przedsiębiorstwa.

Tabela 3.1. Hierarchia celów w przedsiębiorstwie

Cel nadrzędny	Cele podstawowe	Subcele
Maksymalizacja bogactwa właścicieli	Maksymalizacja zysku bilansowego	Przychody i zyski
		Koszty i straty
	Zachowanie płynności finansowej	Płynne środki finansowe
		Zobowiązania wymagalne
	Innowacyjność i rozwój	Nowe produkty
		Inwestycje rozwojowe
	Umocnienie pozycji na rynkach	Zaspokajanie wymagań i potrzeb klienta
		Efektywność reklamy i marketingu

Źródło: Mioduchowska-Jaroszewicz, E. (2016). Współczesny cel działalności przedsiębiorstwa – istota i pomiar. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 5, s. 163.

Przytoczone powiązania wskazują, iż organizacja logistyki oraz przyjęte w tym obszarze rozwiązania mogą w znacznym stopniu wpływać na efektywność zarządzania majątkiem przedsiębiorstwa, kształtować jego płynność finansową i rentowność, a więc stanowić ważny czynnik kreowania jego sytuacji finansowej, a także pozycji rynkowej¹⁴⁴. Narzędziami analitycznymi pomiaru i oceny efektywności procesów logistycznych są mierniki i wskaźniki¹⁴⁵.

Miernik to kategoria ekonomiczna (liczba charakteryzująca pewne zjawisko) odzwierciedlająca zdarzenia z zakresu gospodarowania w przedsiębiorstwie i jego otoczeniu. Zadaniem mierników logistycznych jest odzwierciedlenie w sposób adekwatny i rzetelny zmian, jakie zachodzą w sferze przepływ

¹⁴⁴ Zimoń, G. (2015). Wpływ logistyki na sytuację finansową przedsiębiorstwa. *Logistyka*, 4, s. 7058-7063.

¹⁴⁵ Twaróg, J. (2003). *Mierniki i wskaźniki logistyczne*. Biblioteka Logistyka, Poznań, s. 23-25.

surowców, materiałów, półfabrykatów, wyrobów gotowych, a także informacji. W logistyce mierniki traktowane są jako wielkości informacyjne wyrażone w jednostkach bezwzględnych, wykorzystywane przy obliczaniu wskaźników.

Wskaźnik wyraża wzajemny stosunek pewnych wielkości. Wskaźniki logistyczne służą do pomiaru efektywności systemów logistycznych, określania ilościowo sformułowanych celów, stopnia osiągnięcia celów w sferze logistyki przedsiębiorstwa. Są one niezbędne do planowania, kontroli i sterowania procesami logistycznymi, pełnią funkcję analityczną, ukazują oddziaływanie procesów logistycznych na przychody, koszty, rotację, wielkość zapasów itp.

Literatura podaje dwa sposoby systematyzowania wskaźników logistycznych¹⁴⁶:

- według faz przepływu (zaopatrzenie, produkcja, dystrybucja),
- według funkcji logistycznych (transport, gospodarka magazynowa).

W naukach ekonomicznych od lat toczony są spory czy - a jeśli tak, to w jakim zakresie, - należy uwzględnić specyfikę funkcjonowania przedsiębiorstw w ocenie ich sytuacji ekonomiczno-finansowej. Nie ma w tym względzie wypracowanego jednoznacznego stanowiska, gdyż z jednej strony można pogrupować podmioty gospodarcze „w pewne dość jednolite agregaty”, co jest niezbędne do opracowywania modeli teoretycznych, z drugiej strony, każde przedsiębiorstwo cechuje się swoistą specyfiką, co wymaga selekcjonowania wskaźników najlepiej odzwierciedlających realia gospodarcze w danym przypadku¹⁴⁷. Należy przy tym pamiętać, że właściwy dobór narzędzi analizy determinuje ich użyteczność, warunkuje prawidłową ocenę sytuacji przedsiębiorstwa oraz racjonalność podjętych decyzji.

3.3. WYKORZYSTANIE METOD ANALIZY EKONOMICZNEJ W OCENIE LOGISTYCZNYCH ASPEKTÓW DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA – WYBRANE ZAGADNIENIA

Analiza zjawisk i procesów gospodarczych w przedsiębiorstwie może być przeprowadzona z wykorzystaniem różnorodnych metod badawczych. Może mieć ona charakter jakościowy, tj. polegać na werbalnym opisie związków i zależności między wskaźnikami ekonomicznymi, oraz ilościowy, czyli pozwalający

¹⁴⁶ Śliwczyński, B. (2007). *Controlling w zarządzaniu logistyką. Controlling operacyjny. Controlling procesów. Controlling zasobów*. Wyższa Szkoła Logistyki, Poznań, s. 83-124.

¹⁴⁷ Franc-Dąbrowska, J. (2014). Ocena ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw logistycznych w kontekście łańcuchów dostaw. *Logistyka*, 4, s. 3507.

na kwantyfikację związków i zależności między badanymi zjawiskami¹⁴⁸. Zjawiska te nie powinny być jednak rozpatrywane wyłącznie w sposób opisowy, gdyż brak jest wówczas odpowiednich podstaw do właściwej ich oceny.

Dobór metod analizy ekonomicznej przedsiębiorstwa zależy od wielu czynników, między innymi celu, zakresu i przeznaczenia analizy, jej adresatów i dostępności danych. Do najczęściej wykorzystywanych metod w tym obszarze zalicza się¹⁴⁹:

- metodę indukcyjną i dedukcyjną,
- metodę rozbioru strukturalnego,
- metodę porównań,
- metody badania zależności zjawisk.

W przypadku metody indukcyjnej analizę rozpoczyna się od badania zjawisk i procesów szczegółowych (czynników, przyczyn), a kończy na ocenie zjawisk i procesów ogólnych (wyników, skutków). Podejście to można na przykład zastosować w analizie kosztów logistyki i ich oddziaływania na wynik finansowy przedsiębiorstwa.

Metoda dedukcyjna jest przeciwieństwem metody indukcyjnej. Proces analityczny rozpoczyna się od badania zjawisk i procesów ogólnych, by dojść do zjawisk i procesów szczegółowych, a więc najpierw bada się wyniki, skutki, a później czynniki, przyczyny rozpatrywanych zagadnień. Metoda ta na wstępie pozwala na ogólną ocenę badanego zjawiska, a w dalszej kolejności na wskazanie, w jakim kierunku powinny pójść badania szczegółowe.

Metoda rozbioru strukturalnego polega na badaniu struktury zjawisk i procesów gospodarczych, co może być czynione według kryterium: rodzajowego (np. podział kosztów według rodzaju, podział sprzedaży według asortymentu), czasowego (podział sprzedaży rocznej na kwartały, miesiące), przestrzennego (podział sprzedaży według rynków zbytu, produkcji według miejsc wytworzenia). W metodzie tej obliczane są wskaźniki struktury, które informują o udziale wyodrębnionego składnika zjawiska lub procesu ekonomicznego w jego całkowitej wartości. Liczone są one według następującej formuły:

$$Ws = \frac{Wc}{Wg} \times 100$$

gdzie: Ws – wskaźnik struktury (w %); Wc – wielkość zjawiska (procesu) cząstkowego, Wg – wielkość zjawiska (procesu) globalnego.

¹⁴⁸ Bednarski, L. (2007). op. cit., s. 18-19.

¹⁴⁹ Janik, W., Paździor, A., Paździor, M. (2017). op. cit., s. 26-27.

Dzięki tej metodzie lepiej można poznać przede wszystkim specyfikę zjawisk i procesów złożonych, np. strukturę sprzedaży, kosztów, należności, zobowiązań, zapasów, klientów, produkcji i inne.

Metoda porównań polega na porównaniu badanych zjawisk z innymi wielkościami ekonomicznymi (danymi bazowymi) oraz określeniu różnicy między nimi. Danymi bazowymi mogą być: wielkości normatywne (np. techniczna norma zużycia materiałów na jednostkę produktu, normy zużycia paliw, smarów, przesyłek dostarczonych na czas itp.), wielkości planowane (np. planowana wielkość sprzedaży, liczba obsłużonych klientów i in.), wielkości z okresów poprzednich (lat, kwartałów, miesięcy), wielkości uzyskane przez inne przedsiębiorstwa (lidera w branży, głównego konkurenta, podmiot o największym udziale w rynku) bądź wielkości średnie w danej branży, na danym rynku itp. Dzięki temu można zidentyfikować mocne i słabe strony przedsiębiorstwa, jego rezerwy efektywności oraz rysujące się zagrożenia lub pojawiające się szanse, przy czym porównywać można wielkości wyrażające taką samą treść ekonomiczną lub wielkości o różnej treści, ale ze sobą powiązane.

Stosowanie metody porównań wymaga spełnienia warunków porównywalności, które mogą mieć charakter formalny, np. stosowanie podobnych zasad kalkulacji i wyceny, oraz merytoryczny, tj. związany z doбором właściwego przedmiotu i zakresu porównań¹⁵⁰. Jeżeli tej porównywalności brakuje, wówczas należy rozważyć możliwość jej zapewnienia poprzez zastosowanie odpowiednich korekt. Sytuacja tego typu może mieć miejsce na przykład w ocenie działalności gospodarczej w warunkach wysokiej inflacji. Analizując wówczas zmiany wartości sprzedaży czy cen zakupu czynników produkcji zasadnym jest ustalenie wskaźnika wzrostu w cenach stałych. Dla wartości zakupu przyjmie on następującą postać:

$$Wcs = \frac{Wnw}{Wwc} \times 100$$

gdzie: Wcs - wskaźnika wzrostu wartości zakupu w cenach stałych, Wnw - wskaźnik wzrostu nominalnej wartości zakupu materiałów (surowców, towarów), Wwc - wskaźnik wzrostu cen materiałów (surowców, towarów).

Wartość zakupu materiałów i surowców wpływa na wartość ich zużycia czy wartość utrzymywanych zapasów, jednak w warunkach wysokiej inflacji nominalna wartość zakupu może nie odzwierciedlać realnej skali działania podmiotu gospodarczego.

¹⁵⁰ Ibidem, s. 26-27.

Przykładowo, jeżeli przedsiębiorstwo zakupiło w poprzednim roku materiały do produkcji za kwotę 500 000 zł, a w bieżącym roku wartość zakupionych materiałów wyniosła 600 000 zł, to przy wskaźniku wzrostu cen wynoszącym w tym okresie 115% wskaźniki wzrostu nominalnej wartości zakupu materiałów wyniosł 120% ($Wnw = \frac{600\,000 - 500\,000}{500\,000} \times 100 = 120\%$) natomiast wskaźnik wzrostu wartości zakupu w cenach stałych ukształtował się na poziomie 104,3% ($Wcs = \frac{120}{115} \times 100 = 104,3\%$). Oznacza to, że nominalnie wartość zakupionych materiałów wzrosła o 20%, zaś w ujęciu realnym wzrost ten wyniósł 4,3%.

W procesie porównywania badanych zjawisk ustalane są różnice (odchylenia), które można podzielić na odchylenia bezwzględne i odchylenia względne.

Odchylenie bezwzględne stanowi różnicę między stanem rzeczywistym a stanem bazowym zjawiska, co można zapisać następująco¹⁵¹:

$$\Delta S = S_1 - S_0$$

gdzie: ΔS – odchylenie bezwzględne badanego zjawiska, – wartość zjawiska w okresie badanym, – wartość zjawiska w okresie porównywanym lub wartość wzorcowa bądź planowana.

W sytuacji, gdy mamy do czynienia ze zjawiskami powiązаныmi (współzależnymi), z których jedno jest podstawowe (np. wielkość produkcji), a drugie towarzyszące (np. ilość materiałów zużytych do wytworzenia produktów), wówczas ustala się odchylenie względne. Można je obliczyć według następującej formuły¹⁵²:

$$\Delta S' = S_1 - (S_0 \times B)$$

lub

$$\Delta S' = S_0 \times (A - B)$$

gdzie: $\Delta S'$ – odchylenie względne, A – wskaźnik dynamiki zjawiska badanego (towarzyszącego), B – wskaźnik dynamiki zjawiska podstawowego, pozostałe oznaczenia jak wyżej.

¹⁵¹ Jerzemowska, M. (red.). (2018). op. cit., s. 23.

¹⁵² Ibidem, s. 23.

Tabela 3.2. Przykładowe dane dla ustalenia odchylenia bezwzględnego i odchylenia względnego

Wyszczególnienie	J.m.	Plan	Wykonanie	Odchylenie bezwzględne	Wskaźnik dynamiki
Produkcja	szt.	1000	1200	+200	1,20
Zużycie materiału	kg	4000	4600	+600	1,15

Źródło: Opracowanie własne.

Dla danych zamieszczonych w tabeli 3.2. odchylenie bezwzględne dla produkcji (zjawiska podstawowego) wynosi + 200 szt., co oznacza, że w analizowanym okresie wyprodukowano o 200 szt. wyrobu więcej niż planowano, zwiększając przy tym zużycie materiałów (zjawisko badane) o 600 kg. Uzyskano zatem wzrost produkcji o 20%, przy jednoczesnym wzroście zużycia materiału o 15%. Odchylenie względne w rozpatrywanym przykładzie wynosi – 200 kg, co wynika z następujących obliczeń;

$$\Delta S' = 4600 - (4000 \times 1,2) = -200$$

lub

$$\Delta S' = 4000 \times (1,15 - 1,20) = -200$$

Oznacza to, iż uzyskano względną obniżkę zużycia materiału. Gdyby bowiem zjawisko badane (towarzyszące), czyli zużycie materiału, zmieniało się w takim samym tempie jak zjawisko podstawowe, czyli produkcja, to w analizowanym przypadku zużycie materiału powinno być większe o 200 kg.

Rezultatem analizy porównawczej jest ustalenie odchyleń, które mogą być efektem oddziaływania wielu czynników. W sytuacji, gdy zależność między analizowaną wielkością ekonomiczną a kształtującymi ją czynnikami ma charakter funkcyjny, istnieje możliwość zidentyfikowania przyczyny zaistniałych odchyleń. Zadaniu temu służą tzw. metody deterministyczne¹⁵³. Pozwalają one na ustalenie jaka część odchylenia (zmiany) badanej wielkości ekonomicznej jest spowodowana przez zmiany poszczególnych czynników, które tę wielkość kształtują. Zastosowanie tych metod wymaga określenia czynników kształtujących analizowaną wielkość oraz postaci zależności między badanymi czynnikami (np. ilorazu, iloczynu dwóch lub większej liczby czynników). Czynniki i postać zależności określane są w toku logicznego rozumowania, opartego na obserwacji przebiegu zjawisk i procesów gospodarczych oraz

¹⁵³ Bednarski, L. (2007). op. cit., s. 25-31; Janik, W., Paździor, A., Paździor, M. (2017). op. cit., s. 26-45; Sierpińska, M., Jachna, T. (2017). op. cit., s. 29-44.

znajomości ich treści ekonomicznej¹⁵⁴. Na przykład koszty magazynowania zapasu można ująć jako iloczyn dwóch czynników, tj. średniego poziomu zapasu i jednostkowego kosztu magazynowania zapasu, koszt zużycia materiału można zapisać jako iloczyn trzech czynników, tj. wielkości produkcji, jednostkowego zużycia materiału i ceny materiału, zaś wskaźnik rotacji zapasów stanowi iloraz przychodów ze sprzedaży i średniego poziomu zapasów w okres.

Do najczęściej stosowanych metod deterministycznych zalicza się: metodę podstawień łańcuchowych, metodę podstawień krzyżowych, metodę różnic cząstkowych, metodę wskaźnikową, metodę logarytmiczną, metodę funkcyjną i inne¹⁵⁵. Każda z tych metod ma określone wady i zalety. Różnią się one dokładnością obliczeń, sposobami rozliczania odchyłeń cząstkowych, nakładem pracy niezbędnym do ustalenia wielkości odchyłeń, a w przypadku niektórych metod konieczne jest zachowanie określonej kolejności podstawień badanych czynników.

Najbardziej precyzyjne wyniki uzyskuje się dzięki wykorzystaniu metody funkcyjnej. Jej zastosowanie pozwala na otrzymanie jednoznacznych wyników bez względu na przyjętą kolejność rozliczeń, jednak jest ona dosyć pracochłonna, bowiem już przy czterech czynnikach nie może być wykorzystana z powodu dużego formalizmu matematycznego.

Metoda ta wymaga w pierwszej kolejności ustalenia stopnia zmian wyodrębnionych czynników kształtujących badaną wielkość ekonomiczną, a następnie wykorzystaniu ich do właściwego przeliczenia wpływu wielkości badanych czynników na analizowaną wielkość ekonomiczną.

W sytuacji, gdy badane zjawisko S stanowi iloczyn dwóch czynników, czyli: , wówczas należy zastosować następujące wzory:

1. Stopień zmian badanych czynników:

- dla czynnika a : $A = \frac{a_1}{a_0} - 1$
- dla czynnika b : $B = \frac{b_1}{b_0} - 1$

2. Wielkości odchyłeń:

- wpływ zmian czynnika a na badaną wielkość S : $\Delta Sa = S_0 \times A \left(1 + \frac{B}{2}\right)$
- wpływ zmian czynnika b na badaną wielkość S : $\Delta Sb = S_0 \times B \left(1 + \frac{A}{2}\right)$

Dla sprawdzenia poprawności obliczeń należy porównać odchylenie bezwzględne badanego zjawiska ($S_1 - S_0$) z sumą odchyłeń cząstkowych ($\Delta Sa + \Delta Sb$). Wielkości te powinny być równe.

¹⁵⁴ Gabrusewicz, W. (2014). op. cit., s. 57.

¹⁵⁵ Sierpińska, M., Jachna, T. (2017). op. cit., s. 29.

Metoda funkcyjna może mieć zastosowanie nie tylko w przypadku zależności stanowiących iloczyn, ale także iloraz. Należy wówczas pamiętać, że dla wielkości uwzględnionej w liczniku stopień zmiany ustala się jak wyżej, tj. $A = \frac{a_1}{a_0} - 1$, zaś dla wielkości w mianowniku należy zastosować następujący wzór: $B = \frac{b_0}{b_1} - 1$. Wpływ zmian czynnika a i b na badaną wielkość S ustala się na podstawie wzorów dla ΔSa i ΔSb jak wyżej.

W sytuacji, gdy badane zjawisko S stanowi iloczyn trzech czynników, czyli: $S = a \times b \times c$, wówczas należy zastosować następujące wzory:

1. Stopień zmian badanych czynników:

- dla czynnika a: $A = \frac{a_1}{a_0} - 1$
- dla czynnika b: $B = \frac{b_0}{b_1} - 1$
- dla czynnika c: $C = \frac{c_0}{c_1} - 1$

2. Wielkości odchyień:

- wpływ zmian czynnika a na badaną wielkość S: $\Delta Sa = S_0 \times A \left(1 + \frac{B+C}{2} + \frac{B \times C}{3}\right)$
- wpływ zmian czynnika b na badaną wielkość S: $\Delta Sb = S_0 \times B \left(1 + \frac{A+C}{2} + \frac{A \times C}{3}\right)$
- wpływ zmian czynnika c na badaną wielkość S: $\Delta Sc = S_0 \times C \left(1 + \frac{A+B}{2} + \frac{A \times B}{3}\right)$

Dla sprawdzenia poprawności obliczeń należy porównać odchylenie bezwzględne badanego zjawiska ($S_1 - S_0$) z sumą odchyień cząstkowych ($\Delta Sa + \Delta Sb + \Delta Sc$). Wielkości te powinny mieć taką samą wartość.

Przykład

W przedsiębiorstwie X koszty zużycia materiału są kształtowane przez trzy czynniki: wielkość produkcji, jednostkowe zużycie materiału i cenę materiału. Na podstawie danych zamieszczonych w tabeli 3.3. należy określić wpływ powyższych czynników na zmianę kosztu zużycia materiału w roku 2022 w porównaniu z rokiem 2021.

Tabela 3.3. Wielkość produkcji, jednostkowe zużycie materiału i cena materiału w przedsiębiorstwie X w latach 2021-2022

Lp.	Wyszczególnienie	J.m.	Lata		Odchylenie bezwzględne
			2021	2022	
1.	Wielkość produkcji	szt.	20 000	22 000	+2 000
2.	Jednostkowe zużycie materiału	m/szt.	4,50	4,41	- 0,09
3.	Cena materiału	zł/m	160	168	+8
4.	Koszt zużycia materiału	zł	14 400 000	16 299 360	+ 1 899 360

Źródło: Opracowanie własne.

Koszty zużycia materiału (badane zjawisko S) stanowią iloczyn trzech czynników, tj. wielkości produkcji (a), jednostkowego zużycia materiału (b) i ceny materiału (c), zatem:

$$S=a \times b \times c$$

Stopień zmian badanych czynników w roku 2022 w porównaniu z rokiem 2021 wyniósł:

$$A = \frac{22\,000}{20\,000} - 1 = 0,10 \quad (\text{w badanym okresie produkcja wzrosła o } 10\%);$$

$$B = \frac{4,41}{4,50} - 1 = -0,02 \quad (\text{w badanym okresie jednostkowe zużycie materiału uległo zmniejszeniu o } 2\%);$$

$$C = \frac{168}{160} - 1 = 0,05 \quad (\text{w badanym okresie cena materiału wzrosła o } 5\%).$$

Powyższe zmiany spowodowały wzrost kosztu zużycia materiału (ΔS) o 1 899 360 zł. Pojawia się pytanie: w jakim stopniu poszczególne czynniki (a, b, c) przyczyniły się do tego wzrostu?

Obliczając wielkości odchyień (ΔS_a , ΔS_b , ΔS_c) można stwierdzić, że:

- wpływ zmian wielkości produkcji na zmianę kosztu zużycia materiału wyniósł:

$$\Delta S_a = 14\,400\,000 \times 0,10 \left(1 + \frac{-0,02 + 0,05}{2} + \frac{-0,02 \times 0,05}{3} \right) = 1\,461\,120 \text{ zł}$$

- wpływ zmian jednostkowego zużycia materiału na zmianę kosztu zużycia materiału wyniósł:

$$\Delta S_b = 14\,400\,000 \times (-0,02) \left(1 + \frac{0,10 + 0,05}{2} + \frac{0,10 \times 0,05}{3} \right) = -310\,080 \text{ zł}$$

- wpływ zmian ceny materiału na zmianę kosztu zużycia materiału wyniósł:

$$\Delta S_c = 14\,400\,000 \times 0,05 \left(1 + \frac{0,10 + (-0,02)}{2} + \frac{0,10 \times (-0,02)}{3} \right) = 748\,320 \text{ zł}$$

Sprawdzenie poprawności obliczeń:

$$\Delta S = S_1 - S_1 = 1\,899\,360 \text{ zł}$$

$$\Delta S_a + \Delta S_b + \Delta S_c = 1\,461\,120 - 310\,080 + 748\,320 = 1\,899\,360 \text{ zł}$$

Z powyższych obliczeń wynika, że do wzrostu kosztu zużycia materiału w przedsiębiorstwie X w roku 2022 w porównaniu z rokiem 2021 w największym stopniu przyczynił się wzrost wielkości produkcji $\Delta S_a = 1\,461\,120$ zł, a w dalszej kolejności ceny materiału $\Delta S_c = 748\,320$ zł. Spadek jednostkowego zużycia pozwolił na redukcję kosztów o 310 080 zł.

Przyczynowe zależności wskaźników ekonomicznych mogą prowadzić do konstruowania tzw. „piramidy wskaźników”, która pozwala na wyjaśnienie kierunków i możliwości dochodzenia do celu (określonego w układzie wskaźników przez odpowiedni wskaźnik syntetyczny) oraz pokazanie miejsca poszczególnych wskaźników cząstkowych w tym układzie¹⁵⁶.

3.4. GŁÓWNE ZEWNĘTRZNE UWARUNKOWANIA SYTUACJI EKONOMICZNEJ PRZEDSIĘBIORSTW SEKTORA TSL – PERSPEKTYWA 2022 ROKU

Analiza działalności przedsiębiorstwa w warunkach gospodarki rynkowej powinna obejmować zarówno jego analizę ekonomiczną, jak i analizę otoczenia. Przedsiębiorstwa, które we współczesnych realiach gospodarczych chcą przetrwać i rozwijać się, muszą przewidywać warunki, w których będą funkcjonować, a następnie uwzględniać uzyskane w ten sposób informacje w trakcie podejmowania decyzji. Analiza otoczenia ma na celu rozpoznanie generowanych przez nie szans i zagrożeń oraz określenie na tej podstawie silnych i słabych stron przedsiębiorstwa. Pozwala ona na ustalenie czynników kształtujących wyniki ekonomiczne podmiotu gospodarczego, na które nie ma on zazwyczaj wpływu¹⁵⁷.

W analizie ekonomicznej przedsiębiorstwa pod uwagę należy zatem wziąć zarówno uwarunkowania wewnętrzne, będące rezultatem decyzji podejmowanych w przedsiębiorstwie, jak i czynniki generowane przez otoczenie zewnętrzne, niezależne od przedsiębiorstwa. Ich rozpoznanie pozwala na określenie przyczyn sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa oraz podejmowanie racjonalnych decyzji dotyczących jego działalności w przyszłości. Mogą one bowiem stanowić zarówno źródło szans, jak i zagrożeń dla podmiotu gospodarczego.

Obecnie w sektorze TSL szczególne znaczenie w otoczeniu zewnętrznym mają takie czynniki jak: wojna na Ukrainie, wzrost cen paliw, implementacja przepisów wynikających z Pakietu Mobilności, brak kierowców, wysoka inflacja, wydłużające się terminy płatności, pandemia Sars-CoV-2 i nieregularne dostawy z Chin.

¹⁵⁶ Bednarski, L. (2007). op. cit., s. 120-125.

¹⁵⁷ Zob. Gierszewska, G., Romanowska M. (2017). *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*. PWE, Warszawa; Stabryła, A. (2022). *Zarządzanie strategiczne w teorii i praktyce firmy*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Powyższe zjawiska są źródłem dużych wyzwań, jakie stoją przed przedsiębiorstwami sektora TSL, aczkolwiek w otoczeniu można również dostrzec szanse dla rozwoju tego sektora.

Rok 2021 był jednym z najlepszych w historii branży transportu, logistyki i spedycji. Rosnąca produkcja i sprzedaż w UE, intensywny rozwój e-handlu zwiększały zapotrzebowanie na przewozy samochodowe, co sprawiło, że rosły stawki transportu drogowego¹⁵⁸. Firmy notowane w rankingu Dziennika Gazety Prawnej wykazały rekordowe przychody i zyski¹⁵⁹. W przeciwieństwie do 2020 roku, rok 2021 okazał się udany także dla mniejszych firm sektora TSL. Firmy, które w rankingu Dziennika Rzeczpospolita zajęły miejsca w drugiej pięćdziesiątce odnotowały wzrost przychodów o 26%, podczas gdy wzrost ten w odniesieniu do wszystkich firm rankingu wyniósł 28,8%¹⁶⁰.

W 2022 roku przedsiębiorcy mniej optymistycznie patrzą w przyszłość, niepokój budzi słabnąca koniunktura gospodarcza, a także braki kadrowe. Prognoza Komisji Europejskiej zakłada, że w 2022 roku wzrost PKB w Unii Europejskiej wyniesie 3,3%, w 2023 roku spadnie do 0,3%, zaś w 2024 roku ukształtuje się na poziomie 1,6%. Na początku listopada 2022 roku KE obniżyła ponadto prognozę wzrostu PKB Polski z 5,2% do 4,0% w 2022 roku oraz z 1,5% do 0,7% w 2023 roku¹⁶¹.

Według brytyjskiego ośrodka badawczego Transport Intelligence Ltd. na początku 2022 roku w całej Europie brakowało ponad 400 tys. kierowców. Ekspertki szacują, że w Polsce jest około 150 tys. wakatów na stanowisku kierowcy zawodowego¹⁶². Niepokoić może fakt, iż zawód ten nie jest atrakcyjny dla młodych ludzi. Międzynarodowa Unia Transportu Drogowego IRU alarmuje, że nadchodzące dekady przyniosą jeszcze większy kryzys z powodu braku kierowców. Odsetek młodych kierowców, mających mniej niż 25 lat, wynosi 7%, a mających ponad 55 lat 34% aktywnych zawodowo kierowców. Należy podkreślić, iż brak chętnych do pracy w tym zawodzie skutkuje wzrostem wynagrodzeń, a tym samym kosztów dla przedsiębiorstw.

¹⁵⁸ Logistyka, Ranking 2022 <https://logistyka.rp.pl/logistyka/art36428841-najlepszy-rok-w-historii-branzy-tsl-ranking-logistyki>, s. Q15 [dostęp: 12.10.2022].

¹⁵⁹ Pietrzyk, D., *Branża TSL: czas wyzwań i rekordowych przychodów*. https://g.infor.pl/p/_files/37497000/1-tsl-ranking-27-06-2022-dobry-37496603.pdf [dostęp: 15.10.2022].

¹⁶⁰ Logistyka, Ranking 2022. op. cit.

¹⁶¹ *Komisja Europejska obniżyła prognozę wzrostu PKB Polski. Szczyt inflacji HICP na początku 2023 r.* <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Komisja-Europejska-obnizyla-prognoze-wzrostu-PKB-Polski-Szczyt-inflacji-na-poczatku-2023-r-8437825.html> [dostęp: 12.11.2022].

¹⁶² <https://truckfocus.pl/nowosci/66555/czy-ty-rowniez-zmagasz-sie-z-tymi-problemami-prze-woznikow> [dostęp: 16.10.2022].

Według danych firmy Inelo, która specjalizuje się w rozliczeniach kierowców, zarobki netto w transporcie międzynarodowym dochodzą do 13 tys. zł¹⁶³.

W kontekście braków kadrowych sytuację w sektorze TSL pogorszyła wojna w Ukrainie, w efekcie której niektóre firmy transportowe w Polsce straciły połowę swoich kierowców. Obecnie wielu przedsiębiorców szuka pracowników już nie tylko w Białorusi czy Turcji, ale nawet w Azji i Afryce. To wiąże się z koniecznością zapewniania tym pracownikom, a niekiedy także ich rodzinom, odpowiedniego zaplecza socjalnego. Nowi kierowcy muszą również uzyskać stosowne zezwolenia i uprawnienia, umożliwiające im prowadzenie pojazdów ciężarowych na terenie Unii Europejskiej. Koszty uzyskania stosownych uprawnień przekraczają 10 tys. zł¹⁶⁴. Chcąc pozyskać nowych kierowców przedsiębiorcy muszą uwzględnić w swej działalności również tego typu koszty.

Wojna w Ukrainie doprowadziła także do silnych zaburzeń w łańcuchach dostaw. Od początku konfliktu drastycznie spadło zapotrzebowanie na transport do Rosji, Białorusi i Ukrainy, poważne utrudnienia wystąpiły także na szlaku Transsyberyjskim oraz Centralno-Azjatyckim. Dodatkowo wojna utrudniła lub wręcz uniemożliwiła wielu zagranicznym kontrahentom spłatę należności za zlecenia już wykonane przez polskich przewoźników, przez co niektóre firmy utraciły płynność finansową¹⁶⁵.

Wojna za wschodnią granicą Polski spowodowała także wzrost cen paliw. W czerwcu 2022 r. ich zakup stanowił średnio 40% kosztów funkcjonowania firmy transportowej¹⁶⁶. W 2022 roku wzrosły także koszty pracownicze związane z implementacją regulacji tzw. Pakietu Mobilności¹⁶⁷. Nakładają one na pracodawcę obowiązek wypłaty kierowcy delegowanemu pełnego minimalnego wynagrodzenia obowiązującego w kraju, w którym wykonywał on swoją pracę. Pozostałe zmiany dotyczą między innymi powrotu pojazdu przewoźnika do centrali najpóźniej co 8 tygodni, posiadania zezwolenia na

¹⁶³ <http://www.pspgdynia.pl/posts/krytyczny-brak-kierowcw-polsce-te-gro-puste-pki-w-sklepach-1737.php> [dostęp: 19.10.2022].

¹⁶⁴ <https://truckfocus.pl/nawosci/66555/czy-ty-rowniez-zmagasz-sie-z-tymi-problemami-przevoznikow> [dostęp: 16.10.2022].

¹⁶⁵ <http://www.pspgdynia.pl/posts/krytyczny-brak-kierowcw-polsce-te-gro-puste-pki-w-sklepach-1737.php> [dostęp: 19.10.2022].

¹⁶⁶ <https://truckfocus.pl/nawosci/66555/czy-ty-rowniez-zmagasz-sie-z-tymi-problemami-przevoznikow> [dostęp: 16.10.2022].

¹⁶⁷ Pakiet mobilności w transporcie to zestaw przepisów i regulacji zaproponowanych i wprowadzanych w życie przez Parlament Europejski od 2020 r. Głównym celem pakietu jest poprawa warunków pracy kierowców – zarówno w kontekście płac, jak i odpoczynku, regeneracji oraz uregulowanie rynku transportu wewnątrzspółnotowego; zob. <https://www.ocrk.pl/pakiet-mobilnosci-2022/> [dostęp: 20.10.2022].

wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego oraz licencji wspólnotowej dla przewoźników dysponujących pojazdami o DMC 2,5 – 3,5 tony, zabezpieczenia finansowego i innych. Ekspertki szacują, że wszystkie zmiany związane z Pakietem Mobilności wprowadzone w 2022 roku spowodują wzrost kosztów w branży transportu międzynarodowego o od 5% do 12%, czyli nawet o ponad 13 mld zł rocznie¹⁶⁸. Zmiany te wpłynęły na wzrost kosztów transportu, a wielu polskim przewoźnikom ograniczyły możliwości, które do tej pory decydowały o ich konkurencyjności¹⁶⁹.

Kolejnym czynnikiem wpływającym na efektywność działalności gospodarczej jest inflacja. Jej wysoki poziom¹⁷⁰ powoduje wzrost kosztów, a także utrudnia porównanie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa w czasie. Wzrost przychodów czy kosztów nie wynika bowiem wówczas wyłącznie z działalności firmy, ale także ze wzrostu poziomu cen. Podniesienie stóp procentowych celem zahamowania nasilającej się inflacji zwiększa koszt kapitału. W przypadku leasingu, czyli najbardziej korzystnej formy finansowania floty pojazdów, wzrost ten wynosi nawet kilkaset złotych w odniesieniu do każdej raty¹⁷¹. Badania za okres 2010-2019 dowodzą, że spośród wszystkich sekcji PKD najsilniejsza korelacja zarówno pomiędzy stopami procentowymi NBP, jak i stopą inflacji a wskaźnikami płynności finansowej występuje w przypadku transportu i gospodarki magazynowej¹⁷². Dowodzi to szczególnego znaczenia tych zewnętrznych uwarunkowań jako czynników kształtujących płynność finansową przedsiębiorstw sektora TSL.

Zależność ta nabiera szczególnego znaczenia w kontekście wzrastającego zadłużenia firm transportowych. Od początku pandemii w 2020 roku do końca 2021 roku wzrosło ono prawie o 27%¹⁷³. Rosną również zobowiązania przeterminowane - w pierwszych miesiącach 2022 roku wartość nieuregulowanych

¹⁶⁸ <https://truckfocus.pl/nowosci/66555/czy-ty-rowniez-zmagasz-sie-z-tymi-problemami-prze-woznikow> [dostęp: 16.10.2022].

¹⁶⁹ Towarnicka, G., *Branża TSL – trendy w 2022 roku*. <https://firetms.com/pl/blog/branza-tsl-trendy-w-2022-roku> [dostęp: 19.10.2022].

¹⁷⁰ Ceny towarów i usług konsumpcyjnych we wrześniu 2022 r. w porównaniu z analogicznym miesiącem ub. roku wzrosły o 17,2%. <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-we-wrzesniu-2022-roku,2,131.html> [dostęp: 22.10.2022].

¹⁷¹ <https://truckfocus.pl/nowosci/66555/czy-ty-rowniez-zmagasz-sie-z-tymi-problemami-prze-woznikow> [dostęp: 16.10.2022].

¹⁷² Dawidziuk, M. (2020). *Makroocenienie a płynność finansowa przedsiębiorstw działających w Polsce*, rozprawa doktorska, Białystok, s. 115. https://repozytorium.uwb.edu.pl/jspui/bitstream/11320/11349/1/M_Dawidziuk_Makroocenienie_a_plynosc_finansowa_przedsiębiorstw.pdf [dostęp: 15.10.2022].

¹⁷³ Obciążenie ponad normę – czyli sytuacja finansowa w branży TSL. (2021). *Ogólnopolski raport Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej SA*. III edycja, s. 8.

zobowiązań zwiększyła się o 16% do kwoty 2,5 mld zł¹⁷⁴. Wskaźnik ryzyka niedotrzymania terminu płatności w branży transportowej jest ponad dwukrotnie wyższy niż w pozostałych sektorach gospodarki. Uciążliwą normą w branży transportowej są długie terminy płatności. Za zrealizowane zlecenia przewoźnicy otrzymują zapłatę nawet po 120 dniach¹⁷⁵. Nierzetelni kontrahenci, przeterminowane należności oraz długie terminy zapłaty skutkują nasilaniem się problemów z płynnością finansową oraz niewypłacalnością przedsiębiorstw branży transportowej.

Należy zaznaczyć, że na powyższe uwarunkowania nałożył się chaos spowodowany tzw. Polskim Ładem, mającym stworzyć korzystne ramy prawne i podatkowe dla rozwoju małego i średniego biznesu. Poprawki do proponowanych zapisów, wniesione przez stowarzyszenia skupiające firmy TSL, nie zostały uwzględnione, a rozwiązania Polskiego Ładu już w momencie wejścia w życie okazały się niespójne i wymagające kardynalnych zmian. Niestabilna sytuacja prawna nie sprzyjała długoterminowemu planowaniu, a raczej zmuszała do szybkiego dostosowywania się do wprowadzanych zmian. To również zwiększało ryzyko utraty płynności finansowej¹⁷⁶. Badania dowodzą, że stabilność systemu prawnego ma duży wpływ na działania podejmowane przez przedsiębiorstwa i ich możliwości planowania strategii finansowych, w tym dotyczących płynności finansowej. Spośród wszystkich sekcji PKD najwyższą zależność w tym obszarze zaobserwowano w odniesieniu do transportu i gospodarki magazynowej¹⁷⁷.

Kolejnym ważnym uwarunkowaniem wyników ekonomicznych przedsiębiorstw sektora TSL są zakłócenia związane z nieregularnymi dostawami z Chin, będące efektem restrykcji wprowadzanych w związku z przeciwdziałaniem pandemii Sars-CoV-2. W wyniku restrykcji nakładanych na całe miasta oraz zatorów w chińskich portach europejskie firmy zwiększyły zainteresowanie przenoszeniem centrów produkcji bliżej rynków zbytu. Dotyczy to przede wszystkim koncernów europejskich, które deklarowały m.in. Polskę jako możliwy hub logistyczny¹⁷⁸. Niestety wybuch wojny w Ukrainie, ze względu na bliskość konfliktu i ryzyko jego eskalacji, spowodował spadek zainteresowania

¹⁷⁴ <https://truckfocus.pl/nawosci/66555/czy-ty-rowniez-zmagasz-sie-z-tymi-problemami-prze-woznikow> [dostęp: 16.10.2022].

¹⁷⁵ Obciążenie ponad normę..., op. cit., s. 5.

¹⁷⁶ Brdulak H., *Przyszłość branży TSL – jak zmieni się łańcuch dostaw?* <https://temida.io/wiedza/przyszlosc-branzy-tsl-lancuchy-dostaw/> [dostęp: 19.10.2022].

¹⁷⁷ Dawidziuk, M. (2020). op. cit., 115.

¹⁷⁸ Pojawiło się nawet określenie *friendshoring*, jako miejsce lokalizacji produkcji w kraju przyjaznym ze względów geopolitycznych, zob. Brdulak H., *Przyszłość branży TSL...*, op. cit.

Polską. Ponadto przewaga Polski - jako kraju o niższych kosztach pracy w stosunku do krajów Europy Zachodniej i dobrze wykwalifikowanych pracowników – niestety maleje.

Zmiany obserwowane obecnie na rynku TSL wymuszają na przedsiębiorstwach nowe zachowania strategiczne. Nasilanie się zjawisk związanych z rozwojem technologii, cyfryzacją łańcucha dostaw, automatyzacją procesów, globalizacją, hiperkonkurencją w tym sektorze ma szczególne znaczenie, bowiem siła oddziaływania czynników zewnętrznych na przedsiębiorstwa TSL jest jedną z największych w całej gospodarce¹⁷⁹. Nakreślone uwarunkowania działalności sektora TSL wskazują na rosnącą turbulencję i niepewność otoczenia, co powinno skłaniać do wzrostu zainteresowania analizami mającymi na celu diagnozę sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw oraz dostarczenie informacji niezbędnych do podejmowanie racjonalnych decyzji.

¹⁷⁹ Zysińska, M. (2019). Ocena przedsiębiorstw TSL działających w Polsce - dylematy metodyczne badań. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów SGH*, z. 173, s. 142.

POMIAR I KSZTAŁTOWANIE WYNIKU FINANSOWEGO W PRZEDSIĘBIORSTWACH SEKTORA TSL

4.1. WYNIK FINANSOWY JAKO WYRAZ EFEKTYWNOŚCI EKONOMICZNEJ PRZEDSIĘBIORSTWA

Termin „efektywność” jest kategorią trudną do jednoznacznego zinterpretowania. W literaturze przedmiotu powszechnie wskazuje się na wielowymiarowość omawianego pojęcia, charakterystyczne jest również szerokie spektrum jego definiowania. W generalnym ujęciu, działanie efektywne powinno być zgodne z akceptowalną społecznie hierarchią wartości. Sytuacja ta ma miejsce wówczas, gdy zarówno cel działania, jak i samo działanie nie narzucają wartości wyższych dla osiągnięcia wartości niższych¹⁸⁰. W takim kontekście efektywność postrzegają choćby Samuelson i Nordhaus, zdaniem których efektywność to najbardziej skuteczne zastosowanie zasobów społeczeństwa w procesie zaspokajania braków i potrzeb ludzi¹⁸¹. Warto jednak dodać, że konotacje znaczeniowe pojęcia efektywności dotyczą zarówno sfery ekonomiczno-finansowej, ale również wyrażać mogą wartości ekologiczne, społeczne, kulturowe, czy też moralne¹⁸².

Problematyka efektywności jest szeroko poruszana w zagadnieniach dotyczących teorii organizacji. W tym ujęciu efektywność jest jedną z podstawowych kategorii wykorzystywanych do opisu stanu, funkcjonowania oraz szans

¹⁸⁰ Gomółka, Z. (2000). *Cybernetyka w zarządzaniu*. Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa, s. 82.

¹⁸¹ Samuelson, P.A., Nordhaus, W.D. (2005). *Ekonomia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 25.

¹⁸² Skrzypek, E. (2012). Efektywność ekonomiczna jako ważny czynnik sukcesu organizacji. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 262, s. 317.

rozwojowych różnego rodzaju organizacji¹⁸³. Istotną kwestią w takim rozumieniu jest pojmowanie organizacji jako całości, w której występują wzajemne sprzężone działania i procesy, przyczyniające się do prawidłowego jej funkcjonowania w otoczeniu wewnętrznym i zewnętrznym. Literatura przedmiotu wyróżnia także wiele podejść do definiowania i interpretacji kategorii efektywności ekonomicznej. Odnosi się ona najczęściej do zasady racjonalnego gospodarowania formułowanej w dwóch wariantach: wydajnościowym (maksymalizacja efektu) i oszczędnościowym (minimalizacja nakładu)¹⁸⁴. Zdaniem Duraja, pojęcie efektywności odnosi się *stricte* do zakresu i poziomu opłacalności ekonomicznej przedsiębiorstwa¹⁸⁵. Z kolei Korczyn zauważa, że efektywność ekonomiczna to dodatni rezultat gospodarczy i finansowy działalności przedsiębiorstwa, mierzony przyrostem produkcji, sprzedaży i przychodów, przy minimalizowaniu kosztów, a także wyrażany miernikami rentowności oraz innymi korzystnymi relacjami pomiędzy nakładami a efektami¹⁸⁶. Z kontekstu przytoczonych wypowiedzi można wnioskować, że efektywność ekonomiczna odnosi się do relacji między celami i efektami działań, a ponoszonymi nakładami i kosztami - zarówno w ujęciu strukturalnym, jak i dynamicznym. Może być wykorzystywana do oceny działalności zarówno na poziomie całego przedsiębiorstwa, jak i w poszczególnych obszarach jego funkcjonowania. Ponadto służy do opisu stanu, funkcjonowania oraz szans rozwojowych różnego rodzaju organizacji, a w szczególności podmiotów gospodarczych¹⁸⁷.

Z historycznego punktu widzenia, system oceny efektywności ekonomicznej przedsiębiorstwa ulegał ciągłym zmianom. Są one przejawem zmian zachodzących w otoczeniu wewnętrznym i zewnętrznym przedsiębiorstwa, postępującej globalizacji, rozwoju nowych technologii, upowszechnienia zasad zarządzania procesowego, rozwoju strategicznych celów przedsiębiorstwa itd. Przedstawiony w tab. 3.1 zarys ewolucji głównych mierników służących do oceny efektywności ekonomicznej przedsiębiorstwa uwzględnia źródła pochodzenia informacji, które są wykorzystywane przy tworzeniu konkretnego miernika. W wielu przypadkach podstawowym źródłem tychże informacji nadal pozostaje sprawozdanie finansowe, a generowane za jego pomocą dane mają charakter informacji księgowej. Są to kategorie łatwo dostępne dla wielu

¹⁸³ Rutkowska, A. (2013). Teoretyczne aspekty efektywności – pojęcie i metody pomiaru. *Zarządzanie i Finanse*, 11, s. 439.

¹⁸⁴ Matwiejczuk, R. (2000). Efektywność – próba interpretacji. *Przegląd Organizacji*, 11, s. 23.

¹⁸⁵ Duraj, J. (1993). op. cit., s. 33.

¹⁸⁶ Korczyn A. (1997). *Leksykon rachunkowości, ekonomiki i finansów przedsiębiorstwa rynkowego*, Sigma, Skierniewice, s. 66.

¹⁸⁷ Rutkowska A. (2013), op.cit., s. 439.

zróżnicowanych grup interesariuszy przedsiębiorstwa. Z kolei nowoczesne mierniki efektywności przedsiębiorstwa (jak np. indeks kreowania wartości VCI czy ekonomiczna wartość dodana EVA) są w wielu przypadkach mało przydatne dla interesariuszy zewnętrznych, gdyż ich formuły analityczne wymagają uwzględnienia takich wielkości, jak: średnioważony koszt kapitału czy koszt kapitału własnego.

Znaczenie wyniku finansowego wiąże się ze spełnianiem określonych funkcji w przedsiębiorstwie, do których należy zaliczyć¹⁸⁸:

- funkcję finansową (finansowanie inwestycji, dywidend itd.);
- funkcję celu (maksymalizacja zysku jest istotną ścieżką zmierzającą do maksymalizacji wartości podmiotu gospodarczego);
- funkcję motywacyjną (pobudzanie aktywności i przedsiębiorczości w kierunku maksymalizacji zysku);
- funkcję zabezpieczającą (z wypracowanego zysku, po ewentualne wypłacie dywidend, tworzone są rezerwy finansowe na poczet przyszłej działalności podmiotu gospodarczego).

Znaczenie wyniku finansowego oraz zestawu wskaźników wykorzystujących poziom generowanego zysku (straty) na różnych poziomach działalności przedsiębiorstwa zostało docenione m.in. przez Murphy'ego, Trailera i Hilla, którzy zaakcentowali możliwość ich wykorzystania w ewaluacji efektywności organizacji na takich płaszczyznach, jak: sprawność działania, rozwój, zyskowość itd. (Tabela 4.2.). Spojrzenie to eksponuje powszechny pogląd, iż wynik finansowy przedsiębiorstwa jest wielowymiarową i zróżnicowaną kategorią o podstawowym znaczeniu dla kontynuacji i rozwoju działalności gospodarczej i społecznej jednostki.

188 Owsiak, S. (2015). *Finanse*, PWE, Warszawa, s. 67.

Tabela. 4.1. Ewolucja narzędzi pomiaru efektywności ekonomicznej przedsiębiorstwa.

Okres	Rodzaj narzędzia pomiaru efektywności	Rodzaj informacji
20. XX w.	Model Du Ponta ROI	- informacja księgowa
70. XX w.	EPS P/E	- informacja księgowa - informacja rynkowa
80. XX w.	ROE ROA CF MV/BV	- informacja księgowa - informacja księgowo-rynkowa
90. XX w.	EBITDA CFROI TSR BSC EVA MVA	- informacja księgowa - informacja księgowo-rynkowa
I dekada XXI w.	VCI VA/IC	- informacja rynkowa - informacja księgowa
Gdzie: ROI – wskaźnik operacyjnej rentowności kapitału, EPS – zysk netto przypadający na akcję, P/E – wskaźnik „cena/zysk”, ROE – wskaźnik rentowności netto kapitału własnego, ROA – wskaźnik rentowności netto aktywów, CF – przepływy pieniężne (Cash Flow), MV – wartość rynkowa przedsiębiorstwa, BV – wartość księgowa przedsiębiorstwa, MV/BV – wskaźnik Q-Tobina, EBITDA – zysk przed opodatkowaniem, zapłaceniem odsetek i amortyzacją, CFROI – zwrot z inwestycji wyrażony w gotówce, TSR – całkowity zwrot dla akcjonariuszy, BSC – zrównoważona karta dokonań, EVA – ekonomiczna wartość dodana, MVA – rynkowa wartość dodana, VCI – indeks kreowania wartości, VA/IC – wartość dodana kapitału intelektualnego.		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Jaki, A. (2012). Mechanizmy procesu zarządzania wartością przedsiębiorstwa. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie – seria specjalna: Monografie*, 215, s. 146; Skoczylas, W. (2001). Problem pomiaru i oceny tworzenia wartości w erze informacji. [w:] Urbańczyk, E. (red.) *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, s. 242; Szczepanowski, P. (2007). *Wycena i zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 132.

Tabela. 4.2. Umieszczenie wyniku finansowego i wskaźników rentowności w systemie oceny efektywności ekonomicznej przedsiębiorstwa.

Kategoria efektywności	Narzędzie pomiaru
Sprawność/ Skuteczność	<ul style="list-style-type: none"> - wskaźniki rentowności: ROE, ROI, ROA; - zwrot na wartości netto; - przychód brutto na pracownika, - średni zwrot z kapitałów, - sprzedaż netto do kapitałów całkowitych; - wewnętrzna stopa zwrotu IRR.
Rozwój	<ul style="list-style-type: none"> - dynamika przychodów ze sprzedaży; - zmiana zysku brutto; - zmiana liczby pracowników; - wzrost udziału w rynku; - zmiana wydatków ponoszonych na pracowników w stosunku do przychodów; - zmiana wartości bieżącej przedsiębiorstwa; - liczba zrealizowanych przejęć; - otwarcie nowych filii/jednostek; - wzrost zadłużenia/pożyczek.
Zysk	<ul style="list-style-type: none"> - zwrot ze sprzedaży; - marża zysku netto, - marża zysku brutto; - poziom zyskowności netto; - poziom zysku przed opodatkowaniem; - poziom zysku przypadający na klienta; - aprecjacja ceny rynkowej; - wskaźniki rynku kapitałowego: cena/zysk, wartość rynkowa/wartość księgową, cena do zysku z akcji.
Płynność	<ul style="list-style-type: none"> - poziom sprzedaży; - średnia rentowność sprzedaży; - wielkość przepływów pieniężnych; - zdolność do finansowania rozwoju; - wskaźniki płynności: bieżącej i szybkiej; - stosunek wartości przepływów pieniężnych do wartości: inwestycji, sprzedaży, całkowitego zadłużenia - wskaźniki obrotowości: aktywów całkowitych, zapasów, należności; - stosunek wartości kapitału pracującego do wartości sprzedaży; - liczba pracowników.
Pozostałe	<ul style="list-style-type: none"> - nieukończone procesy biznesowe; - oceny respondentów; - wynagrodzenie właścicieli; - udział produktów przedsiębiorstwa w sektorze; - rotacja pracowników; - nadzór sądowy nad prowadzonymi przedsięwzięciami.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Murphy, G.B., Trailer, J.W., Hill, R.C. (1996). Measuring Performance in Entrepreneurship Research. *Journal of Business Research*, 36, s. 17.

4.2. TERMINOLOGICZNE UJĘCIE I KATEGORIE WYNIKU FINANSOWEGO PRZEDSIĘBIORSTW

Z rachunkowego punktu widzenia wynik finansowy to wyrażona w jednostkach pieniężnych różnica pomiędzy przychodami i kosztami wygenerowanymi przez podmiot gospodarczy w danym horyzoncie odniesienia, obliczona z zachowaniem zasad memoriału i współmierności. Innymi słowy, jest to finalny rezultat algebraicznych porównań zrealizowanych przychodów z wygenerowanymi kosztami ich uzyskania oraz ze zmniejszeniami tychże przychodów o innym charakterze¹⁸⁹. Przy czym, dodatnia wartość wyniku finansowego oznacza zysk, zaś ujemna – stratę. Bliższe spojrzenie na problematykę postrzegania i pomiaru wyniku finansowego w przedsiębiorstwie pozwala jednak na stwierdzenie, że ze względu na swój wieloaspektowy charakter, kategoria ta może być odmiennie rozumiana i interpretowana. Występujące zaś w tym zakresie różnice wynikają zwykle z rozbieżności w stosowaniu określonych koncepcji sporządzania sprawozdań finansowych, terminologicznego ujmowania strumieni kształtujących wynik finansowy, bądź też z przyjętej teorii zachowania kapitału.

W związku z postępującym procesem ekonomizacji prawa, przejawiającym się m.in. bezpośrednim wkraczaniem regulacji prawnych w sferę działalności gospodarczej¹⁹⁰, najczęściej przytaczane definicje wyniku finansowego ogniskują się wokół aparatu pojęciowego stosowanego przez ustawodawcę i mającego swoje odzwierciedlenie w przepisach prawa: bilansowego, handlowego oraz podatkowego.

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. 1994, Nr 121, poz. 591 z późn. zm.) wskazuje, że kategoriami kształtującymi wynik finansowy w jednostce gospodarczej są: przychody i zyski oraz koszty i straty. Art. 3 ust. 1 pkt 30-31 wskazanej ustawy określają jednocześnie, iż:

- przychody i zyski to „*uprawdopodobnione powstanie w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych, o wiarygodnie określonej wartości, w formie zwiększenia wartości aktywów, albo zmniejszenia wartości zobowiązań, które doprowadzą do wzrostu kapitału własnego lub zmniejszenia jego niedoboru w inny sposób niż wniesienie środków przez udziałowców lub właścicieli*”, z kolei

¹⁸⁹ Gmytrasiewicz M., Karmańska A., Olchowicz I. (1996). *Rachunkowość finansowa – część 1*. Difin, Warszawa, s. 465.

¹⁹⁰ Gontarczyk-Skowrońska M. (2016). Zysk jako kategoria prawa handlowego, bilansowego i prawa podatkowego. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 285, s. 144.

- koszty i straty są rozumiane jako „*uprawdopodobnione zmniejszenia w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych, o wiarygodnie określonej wartości, w formie zmniejszenia wartości aktywów, albo zwiększenia wartości zobowiązań i rezerw, które doprowadzą do zmniejszenia kapitału własnego lub zwiększenia jego niedoboru winny sposób niż wycofanie środków przez udziałowców lub właścicieli*”.

Zgodnie z założeniami ustawy o rachunkowości, do podstawowych elementów kształtujących wynik finansowy zaliczają się zatem przychody uzyskane i koszty poniesione w związku z transakcjami zrealizowanymi w danym okresie obrachunkowym, ale także przychody i koszty, będące skutkiem dokonanej wyceny bilansowej (z uwzględnieniem różnych modeli wyceny)¹⁹¹.

Przepisy prawa podatkowego w Polsce stanowią, że wspomniane reguły ustalania wyniku finansowego zgodne z ustawą o rachunkowości co do zasady nie są zbieżne z zapisami ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2014 r., poz. 851 z późn. zm.). Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych stanowi, iż dodatnie lub ujemne wartości wyniku finansowego, od którego przedsiębiorstwo winno odprowadzić stosowne zobowiązania podatkowe, zostają sprowadzone do rangi dochodu podatkowego bądź straty podatkowej. Przy czym art. 7 ust. 1 i 2 wskazanej ustawy informują, że „*przedmiotem opodatkowania podatkiem dochodowym jest dochód stanowiący sumę dochodu osiągniętego z zysków kapitałowych oraz dochodu osiągniętego z innych źródeł przychodów*”¹⁹², a jednocześnie „*dochodem ze źródła przychodów (...) jest nadwyżka sumy przychodów uzyskanych z tego źródła przychodów nad kosztami ich uzyskania, osiągnięta w roku podatkowym. Jeżeli koszty uzyskania przychodów przekraczają sumę przychodów, różnica jest stratą ze źródła przychodów*”. Dodatkowo, ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych nie zawiera podstaw prawnych zastosowania przepisów ustawy o rachunkowości w zakresie ustalania dochodu podlegającego opodatkowaniu. Ewidencja rachunkowa ma pomóc w umożliwieniu prawidłowego ustalenia dochodu albo straty podatkowej¹⁹³. Natomiast ustawa z dnia 15 września

¹⁹¹ W obecnie obowiązujących strukturach sprawozdań finansowych (zarówno rachunku zysków i strat, jak i sprawozdania z całkowitych dochodów) nie ma wyraźnego wskazania, które przychody i koszty wynikają ze zrealizowanych transakcji, a które stanowią skutek dokonanej wyceny bilansowej (Rowińska M. (2016). Wynik finansowy a kanony rachunkowości. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 253, s. 119).

¹⁹² W szczególnych przypadkach przedmiotem opodatkowania jest przychód.

¹⁹³ Gontarczyk-Skowrońska M. (2016). Zysk jako kategoria prawa handlowego, bilansowego i prawa podatkowego, *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 285, s. 151.

2000 r. Kodeks spółek handlowych (Dz.U. 2000 nr 94 poz. 1037 z późn. zm.) nie prezentuje legalnej definicji wyniku finansowego¹⁹⁴. W celu określenia bardziej precyzyjnych zasad ustalania wyniku finansowego przedsiębiorstwa kodeks spółek handlowych odwołuje się wprost do przepisów prawa bilansowego, a przede wszystkim – do ustawy o rachunkowości.

Art. 42-45 oraz art. 47 ustawy o rachunkowości przewidują, że rachunkowe ujęcia wyniku finansowego, wykazywane w rachunku zysków i strat, mogą obejmować różnorodne jego poziomy, związane z:

- działalnością podstawową przedsiębiorstwa (czego efektem jest wyeksponowanie wyniku ze sprzedaży oraz dodatkowo wyniku ze sprzedaży brutto, gdy jednostka gospodarcza sporządza wariant kalkulacyjny rachunku zysków i strat),
- działalnością pomocniczą lub pochodną jednostki (czego wyrazem jest wynik finansowy z działalności operacyjnej, wartościowo równy wynikowi ze sprzedaży skorygowanemu o pozostałe przychody i koszty operacyjne, które nie wynikały z podstawowej działalności przedsiębiorstwa) oraz
- działalnością finansową przedsiębiorstwa (czego skutkiem jest uwzględnienie w wyniku finansowym z działalności operacyjnej skutków operacji finansowych jednostki gospodarczej odzwierciedlonych w przychodach i kosztach finansowych).

Wykazane w dalszej części rachunku wyników wartości zysku (straty) brutto podlegają następnie podziałowi na: obciążenia podatkowe i pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia strat), pozwalając w efekcie na wyodrębnienie finalnej kategorii, jaką jest wynik finansowy netto (Tabela 4.3).

Jednakże, wydzielane w naukach o finansach i zarządzaniu finansowym przedsiębiorstwa konsekwentne kategorie wyniku finansowego, które nie znajdują bezpośredniego odzwierciedlenia w rachunku zysków i strat. Obejmują one m.in.: zysk przed potrąceniem odsetek, podatków, amortyzacji i inflacji (*EBIDTA*), zysk przed potrąceniem odsetek, podatków i amortyzacji (*EBITA*), czy też zysk operacyjny netto po opodatkowaniu (*NOPAT*), różniąc się nie tylko sposobem kalkulacji i pojemnością, ale także celem zastosowania tych miar w zarządzaniu jednostką gospodarczą. Ponadto, kategorie te umożliwiają opracowanie wielopostaciowych wskaźników względnych,

¹⁹⁴ Choć w sposób pośredni wielokrotnie do tego terminu nawiązuje (uwaga ta dotyczy przede wszystkim różnych kategorii zysku, takich jak: zysk za rok obrotowy, zysk przeznaczony do podziału, niepodzielony zysk z lat ubiegłych etc.).

obrazujących rentowność prowadzonej działalności gospodarczej z różnych perspektyw (Tabela 4.4).

Tabela. 4.3. Poziomy wyniku finansowego wydzielane w rachunku zysków i strat sporządzanym w wariantach: kalkulacyjnym i porównawczym.

Rachunek zysków i strat	
Wariant kalkulacyjny	Wariant porównawczy
Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów - koszty sprzedanych produktów towarów i materiałów = zysk (strata) brutto ze sprzedaży - koszty sprzedaży - koszty ogólnego zarządu = zysk (strata) ze sprzedaży	Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi - koszty działalności operacyjnej = zysk (strata) ze sprzedaży
+ pozostałe przychody operacyjne - pozostałe koszty operacyjne = zysk (strata) z działalności operacyjnej + przychody finansowe - koszty finansowe = zysk (strata) brutto - podatek dochodowy - pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku = zysk (strata) netto	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. 1994, Nr 121, poz. 591 z późn. zm.).

Tabela. 4.4. Wybrane bezwzględne kategorie wyniku finansowego przedsiębiorstwa.

Symbol	Miara	Sposób kalkulacji
EBITDA	zysk przed potrąceniem odsetek, podatków, amortyzacji i inflacji	przychody – koszty
EBITA	zysk przed potrąceniem odsetek, podatków i amortyzacji	EBITDA – inflacja
EBIT	zysk przed potrąceniem odsetek i podatków	EBITA – amortyzacja
NOPAT	zysk operacyjny netto po opodatkowaniu	$EBIT \times (1 - \text{stopa podatkowa})$
NOPLAT	zysk operacyjny netto pomniejszony o skorygowany podatek	$EBIT \times (1 - \text{stopa podatkowa w wyrażeniu pieniężnym})$
GOPAT	zysk operacyjny brutto po opodatkowaniu	NOPAT + amortyzacja

EAT	zysk netto po opodatkowaniu	$EBIT + (\text{przychody z odsetek} - \text{koszty odsetek}) \times (1 - \text{stopa podatkowa})$
ER	zysk zatrzymany	EAT – dywidendy i inne wypłaty z zysku na rzecz właścicieli
EAR	dochód ¹⁹⁵	bieżący zysk operacyjny + wynik z tytułu zdarzeń niepowtarzających się
CI	zysk wszechstronny (całkowity)	EAT + skumulowane dostosowania poprzednich okresów + pozostałe zmiany w kapitale własnym niedotyczące właścicieli

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Hendriksen, E.A., van Breda, M.F. (2002). *Teoria rachunkowości*, PWN, Warszawa, s. 339; Sajnog, A. (2014). Analiza komparatywna wartości dochodu całkowitego i zysku netto w perspektywie corporate governance. *Studia prawno-ekonomiczne*, t. XCI/2, s. 331; Skoczyła, W., Niemiec, A. (2016). *Leksykon mierników dokonania*, CeDeWu, Warszawa, s. 28-31.

4.3. ISTOTA KSZTAŁTOWANIA WYNIKU FINANSOWEGO PRZEDSIĘBIORSTW

Holistyczne ujęcie problematyki kształtowania wyniku finansowego zostało odzwierciedlone w stwierdzeniu, iż kształtowanie wyniku bilansowego (...) *stanowi cel lub zbiór celów przyjętych przez zarząd podmiotu sprawozdawczego oraz zintegrowany zespół instrumentów jego/ich realizacji (typu rachunkowego związanego z przyjętymi metodami i przede wszystkim szacunkami w rachunkowości oraz typu rzeczowego, związanego z przeprowadzonymi transakcjami), które skutkują brakiem wykazania (krótkoterminowego) wyniku finansowego, jaki jest znany zarządowi, a który byłby wykazany w sprawozdaniu finansowym w przypadku braku zastosowania określonej podgrupy celów i instrumentów. Zakłada się jednak, że kształtowanie wyniku jest realizowane w korespondencji z przyjętą polityką bilansową podmiotu sprawozdawczego (szczególnie w zakresie instrumentów rachunkowych), a zatem jest zgodne z prawem bilansowym*¹⁹⁶. Jest to koncepcja, która zrodziła się na gruncie wzrostu znaczenia informacji prezentowanych w sprawozdaniach finansowych

¹⁹⁵ Prezentowane ujęcie obejmuje formułę obliczeniową w oparciu o wytyczne Rady Standardów Rachunkowości Finansowej (FASB) w Stanach Zjednoczonych, która stworzyła tamtejsze ramy konceptualne rachunkowości finansowej (SFAC). Na gruncie polskiego prawa dochód (z zastrzeżeniem wyjątków przewidzianych w ustawie z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2019 r., poz. 865 z późn. zm.) rozumiany jest jako nadwyżka sumy przychodów nad kosztami ich uzyskania, osiągnięta w roku podatkowym; jeżeli koszty uzyskania przychodów przekraczają sumę przychodów, różnica ta jest stratą.

¹⁹⁶ Piosik, A. (2016). *Kształtowanie wyniku finansowego przez podmioty sprawozdawcze w Polsce*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice, s. 20 i nast.

jednostki oraz związków sprawozdawczości z kapitalizacją rynkową przedsiębiorstw. Z punktu widzenia kadry kierowniczej raportowany wynik finansowy jest odzwierciedleniem rezultatów prowadzonej działalności gospodarczej na różnych jej odcinkach, stanowiąc sumę wyników cząstkowych¹⁹⁷. Dzięki zastosowaniu odpowiednich instrumentów polityki rachunkowości oraz działań operacyjnych, możliwe stanie się zaprezentowanie wybranych pozycji finansowych w lepszym świetle w oczach wybranych grup interesariuszy przedsiębiorstwa. Przy czym działania z zakresu zarządzania zyskiem (stratą) netto w wielu przypadkach wiążą się z przestrzeganiem interesu jednostki gospodarczej, który nie musi być identyczny z interesem pozostałych grup osób, wywierających wpływ na osiąganie celów przedsiębiorstwa lub podlegających oddziaływaniu z jego strony.

Użytkownicy sprawozdań finansowych nie stanowią jednolitej grupy. Każdy z nich charakteryzuje się różnymi wymaganiami dotyczącymi sposobów prezentowania, zakresu czy pojemności raportowanych informacji sprawozdawczych. Zwrócenie uwagi na konieczność uwzględniania potrzeb wszystkich kluczowych grup oddziaływania nabrało szczególnego znaczenia wraz z rozpowszechnieniem się teorii interesariuszy przedsiębiorstwa (ang. *stakeholders theory*)¹⁹⁸. Uwzględnia ona m.in. założenie orzekające, iż różne klasy interesariuszy mogą być identyfikowane na podstawie takich parametrów, jak: władza (związana z możliwością oddziaływania na podmiot gospodarczy), legitymizacja związku z przedsiębiorstwem oraz pilność swoich wymagań w stosunku do jednostki gospodarczej. W rezultacie kadra kierownicza podmiotu gospodarczego stoi w obliczu rynkowych i kontraktowych wyzwań, które wpływają m.in. na kierunki i skalę intencjonalnego kształtowania wyniku finansowego. Mogą one ogniskować się zarówno wokół przekazywania prywatnych informacji akcjonariuszom za pośrednictwem sprawozdawczości przedsiębiorstwa (jeśli maksymalizacja bogactwa dla właścicieli będzie głównym kryterium podejmowania decyzji w tym zakresie), mogą także skupiać się na dążeniach do osiągania przyjętych celów w zakresie zysków (np. wypełnienia prognoz analityków, powiększenia zysków z roku ubiegłego), ukrywania pogarszających się wyników finansowych, wpływania na wypłatę dywidendy, minimalizacji płatności podatkowych itd.

¹⁹⁷ Piosik, A. (red.) (2013). *Kształtowanie zysków podmiotów sprawozdawczych w Polsce. MSR/ MSSF a ustawa o rachunkowości*. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa, s. 11.

¹⁹⁸ Mitchell, R.K., Agle, B.R., Wood D.J. (1997). Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts. *The Academy of Management Review*, 22(4), s. 872.

W generalnym ujęciu zjawisko kształtowania wyniku finansowego może przybierać dwie postacie. O kształtowaniu typu rachunkowego (ang. *accrual-based earnings management*) można mówić w sytuacji, gdy menadżerowie przedsiębiorstwa wykorzystują elastyczność i uznaniowość w doborze praktyk księgowych, powodując różnego typu korekty pozycji sprawozdawczych. Działania te związane są stricte z zasadą memoriałową w rachunkowości, zgodnie z którą skutki finansowe operacji gospodarczych są ujmowane w sprawozdaniach finansowych w okresie sprawozdawczym, w którym zdarzenia te miały miejsce, a nie zaś w okresie, w którym otrzymuje się lub wypłaca aktywa pieniężne¹⁹⁹. Przestrzeń kognitywna zarządzania zyskiem typu księgowego odnosi się do wykorzystania przyjętych polityk (zasad) i szacunków w rachunkowości. Polityki (zasady) rachunkowości określają wybrane i stosowane przez jednostkę rozwiązania dopuszczone ustawą o rachunkowości, często twórcze i niestandardowe, zapewniające wymaganą jakość sprawozdań finansowych (takie jak: metody amortyzacji czy metody wyceny zapasu). Szacunki obejmują w zaś szczególności okresy użyteczności ekonomicznej, wartości rezydualne aktywów oraz wycenę świadczeń dla pracowników²⁰⁰. Kształtowanie zysku (straty) typu rachunkowego nawiązuje do zasad rachunkowości kreatywnej, w założeniu wykorzystującej zakres wolności osób sporządzających sprawozdanie finansowe, które wynika z braku odpowiednich wzorców, standardów, reguł i procedur będących podstawą przy podejmowaniu decyzji dotyczących procesu tworzenia informacji prezentowanych w sprawozdaniu finansowym jednostki gospodarczej²⁰¹. Nie powinno być ono z kolei utożsamiane z rachunkowością agresywną, prowadzącą do manipulacji danymi finansowymi, mającą na celu wprowadzenie w błąd odbiorców informacji zawartych w zniekształconym sprawozdaniu finansowym²⁰² oraz niezgodną z regułami prawa. W tab. 3.5 zaprezentowano przykłady zróżnicowanych podejść teoretyków przedmiotu do kwestii terminologicznego ujmowania procesu rachunkowego kształtowania wyniku finansowego w przedsiębiorstwie. Zdecydowana większość z nich akcentuje negatywne implikacje wdrażania tego typu praktyk, jak również odmienność motywów oraz sposobów realizacji korzyści poszczególnych beneficjentów informacji finansowych.

¹⁹⁹ Świdarska, G.K. (2003). *Rachunkowość zarządcza i rachunek kosztów*. Difin, Warszawa, s. 3 i nast.

²⁰⁰ Comporek, M. (2020). *Zarządzanie wynikiem finansowym w przedsiębiorstwie. Wymiary-modele-ocena*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 23.

²⁰¹ Burchart, R., Lelusz, H. (2014). Problemy w identyfikowaniu rachunkowości kreatywnej i rachunkowości agresywnej. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 77 (133), s. 52.

²⁰² Wiercińska A. (2008). Granice między kreatywną, agresywną i oszukańczą rachunkowością. *Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego*, 2, s. 146.

Tabela 4.5. Wybrane definicje kształtowania wyniku finansowego typu rachunkowego.

Autor	Definicja (tłumaczenie)	Definicja (wersja oryginalna)
K. Schipper (1989)	Zarządzanie zyskiem to celowe i świadome ingerowanie w proces sporządzania sprawozdań finansowych w celu osiągnięcia konkretnych korzyści osobistych przez menedżerów jednostki.	<i>Earnings management is a purposeful intervention in the external financial reporting process, with the intent of obtaining some private gain.</i>
M. Trotman (1993)	Zarządzanie zyskiem to techniki komunikacji, które są implementowane w celu polepszenia informacji dostarczanych inwestorom. W ten sposób jednostka gospodarcza przedstawia inwestorom lub potencjalnym inwestorom sprawozdania finansowe, które zostały poddane filtracji za pomocą technik umożliwiających generowanie bardziej korzystnego wizerunku (firmy) na rynku, ale także złudzeń co do atrakcyjniejszych wyników możliwych do osiągnięcia.	<i>Earnings management is a communication techniques having in view the amelioration of the information provided to the investors. Thus, the economic entity is presenting to the investors or to the prospective investors financial statements passed through the filter of some techniques capable of generating a more favourable image on the market but also the illusion of some more attractive results.</i>
P.M. Healy, J.M. Wahlen (1999)	Zarządzanie zyskiem wiąże się manipulowaniem wartością wykazywanego zysku netto w celu odpowiedniego dostosowania sprawozdania finansowego do potrzeb określonej grupy interesariuszy przedsiębiorstwa, przy jednoczesnym wprowadzeniu w błąd niektórych akcjonariuszy oraz uczestników zawieranych transakcji co do założeń ekonomicznych firmy oraz wpłynięciu na realizację kontraktów, od których zależą jej wyniki finansowe.	<i>Earnings management occurs when managers use judgment in financial reporting and in structuring transactions to alter financial reports to either mislead some stakeholders about the underlying economic performance of the company or to influence contractual outcomes that depend on reported accounting practices.</i>
P. Wójtowicz (2010).	-----	Możliwość kształtowania wyniku finansowego jest wynikiem tego, że zarządzający stosują profesjonalny osąd, który może być wykorzystywany przeciwko innym użytkownikom sprawozdań finansowych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Schipper, K. (1989). Commentary on Earnings Management. *Accounting Horizons*, 3(4), s. 91-103; Trotman, M. (1993). *Comptabilité britannique, mode d'emploi*, Economica Publishing House, Paris; Healy, P.M., Wahlen, J.M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), s. 365-383; Wójtowicz, P. (2010). *Wiarygodność sprawozdania finansowego wobec aktywnego kształtowania wyniku finansowego*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków, s. 85.

Tabela 4.6. Wybrane definicje kształtowania wyniku finansowego typu rzeczowego (realnego).

Autor	Definicja (tłumaczenie)	Definicja (wersja oryginalna)
R. Ewert, A. Wagenhofer (2005)	Realne zarządzanie zyskiem ma miejsce, gdy menedżerowie podejmują transakcje nieefektywne z punktu widzenia firmy, ale generujące pożądany poziom zysku lub straty w bieżącym okresie.	<i>Real activities management occurs when managers undertakes transactions that are inefficient from the firm's perspective, but generate a desired profit or loss in the current period.</i>
S. Roychowdhury (2006)	Działania z zakresu realnego zarządzania zyskiem znajdują swoje odzwierciedlenie w odchodzeniu od regularnych i typowych praktyk podejmowanych w ramach prowadzonej działalności podstawowej przedsiębiorstwa, zaś główną motywacją skłaniającą menedżerów do ich implementacji jest próba przekonania interesariuszy jednostki, iż cele finansowe zostały osiągnięte w toku zwykłych operacji gospodarczych.	<i>Real earnings management is defined as "departures from normal operational practices, motivated by managers' desire to mislead at least some stakeholders into believing certain financial reporting goals have been met in the normal course of operations".</i>
M. Sellami (2015)	Realne zarządzanie zyskiem polega na umiejętnej czasowej koordynacji oraz strukturyzowaniu realizowanych decyzji gospodarczych (związanych z działalnością operacyjną, inwestycyjną lub finansową), dzięki czemu można bezpośrednio wpływać na wartość generowanych przepływów pieniężnych i wynik finansowy okresu. Jednocześnie zabiegi te są motywowane dążeniami kierownictwa do wprowadzenia w błąd zainteresowanych stron o rzeczywistych wynikach firmy.	<i>Real activities management is defined as a "change on the timing or structuring of management decision (real business decisions related to the operating, investing or financing activities), that have a direct impact on cash flows and thus in earnings, motivated by managers' desire to mislead stakeholders about the real performance of the company.</i>
X. Hunag, L. Sun (2017)	Realne zarządzanie zyskiem jest definiowane jako działania operacyjne kierownictwa mające na celu zmianę raportowanego wyniku finansowego w określonym kierunku. Rezultaty te są osiągnięte poprzez nadprodukcję zapasów w celu obniżenia kosztów własnych sprzedaży lub ograniczenie kosztów uznaniowych (tj. kosztów sprzedaży, wydatków na badania i rozwój, kosztów ogólnego zarządu) w celu poprawy raportowanych marż. Innymi słowy, realne zarządzanie zyskiem to całokształt działań kierowniczych, które odbiegają od normalnych praktyk biznesowych i mają niekorzystne konsekwencje biznesowe.	<i>Real earnings management is defined as management operational activities to alter reported earnings in a particular direction, which is achieved by overproducing inventory to lower the cost of goods sold or cutting discretionary expenses (i.e., advertising expenditures, research and development expenditures, selling, general and administrative expenditures) to improve reported margins. In other words, real earnings management is the management action that deviates from normal business practices and has suboptimal business consequences.</i>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Ewert, R., Wagenhofer, A. (2005). Economics effect of tightening accounting standards to restrict earnings management. *The Accounting Review*, 80(4), s. 1101-1124; Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42, s. 335-370; Sellami, M. (2015). Incentives and Constraints of Real Earnings Management: The Literature Review. *International Journal of Finance and Accounting*, 4(4), s. 206-213; Hunag, X., Sun, L. (2017). Managerial ability and real earnings management. *Advances in Accounting*, 39, s. 91-104.

Drugie z potencjalnych podejść do intencjonalnego kształtowania wyniku finansowego opiera się na stwarzaniu lub modyfikacji faktycznych transakcji gospodarczych²⁰³, które przyjmują postać operacji odmiennych od działań powszechnie stosowanych. Koncepcja ta jest określana mianem rzeczowego (realnego) zarządzania wynikiem finansowym (ang. *real earnings management*). Wiąże się ona ze strukturalizacją działań gospodarczych, przejawiającą się m.in. w dążeniach do ponadprzeciętnej akceleracji (spowolnienia) sprzedaży lub nienaturalnego kształtowania kosztów produkcyjnych i kosztów uznaniowych (sprzedaży i ogólnego zarządu). Przytoczone w tab. 4.6 przykłady terminologicznego ujmowania praktyk kształtowania wyniku finansowego typu rzeczowego wyraźnie wskazują szkodliwy charakter i negatywne skutki podejmowania omawianych działań – przede wszystkim w kontekście kształtowania przyszłej wartości przedsiębiorstwa. Praktyki realnego zarządzania zyskiem (stratą) w podmiocie gospodarczym charakteryzują się jednocześnie mniejszym ryzykiem wykrycia „intencjonalności” niskich motywów podejmowanych działań, co wiąże się z praktycznym brakiem zewnętrznego systemu kontroli nad tego typu operacjami.

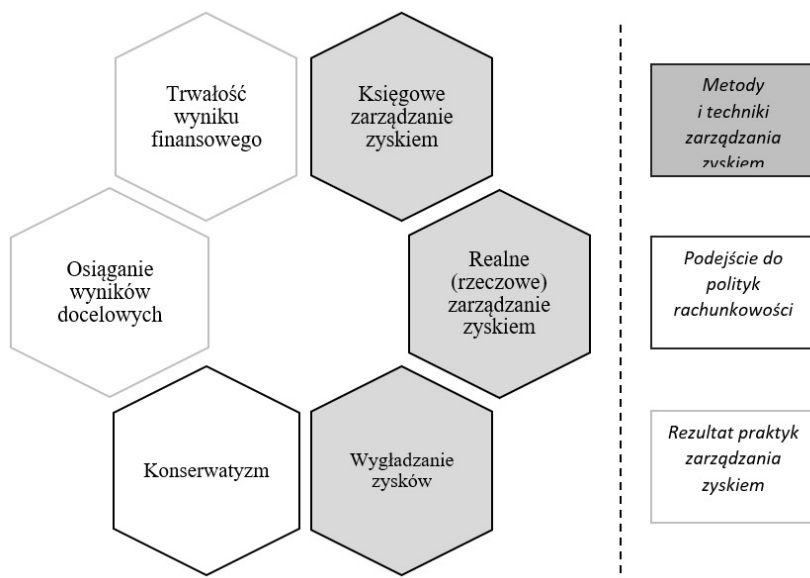
4.4. KSZTAŁTOWANIE WYNIKU FINANSOWEGO A JAKOŚĆ RAPORTOWANYCH DANYCH SPRAWOZDAWCZYCH

Zjawisko *earnings management* jest integralnie powiązane z problematyką oceny jakości wykazywanego wyniku finansowego przedsiębiorstwa. Jak wskazuje Strojek-Filus, najważniejszą cechą jakościową, jaką powinno odznaczać się sprawozdanie finansowe jednostki gospodarczej, jest jego użyteczność decyzyjna z punktu widzenia wszystkich grup odbiorców informacji księgowej. Aby wspomniane kryterium użyteczności zostało wypełnione, informacja finansowa powinna charakteryzować się przydatnością (może wpłynąć na zmianę decyzji podejmowanych przez użytkowników) oraz wiernym odzwierciedleniem ujmowanych operacji. Są te dwie cechy fundamentalne wysokiej jakości informacji finansowej. Uzupełnieniem tych atrybutów są wyodrębnione pomocnicze komponenty przydatności, takie jak: istotność, wartość przewidująca oraz wartość potwierdzająca, jak również pomocnicze cechy wiernego obrazu, takie jak: kompletność, neutralność i brak błędów.

²⁰³ Artienwicz, N., Bartoszewicz, A., Cygańska, M., Wójtowicz, P. (2020). *Kształtowanie wyniku finansowego w Polsce. Teoria – praktyka – stan badań*. Wydawnictwo IUS Publicum, Katowice, s. 59.

Dechow, Ge i Schrand w zrealizowanych badaniach empirycznych wskazali sześć zdysyferowanych obszary analityczne, z perspektywy których jakość wyniku finansowego w przedsiębiorstwie powinna być oceniana (zob. rys. 3.1). Trzy z nich, tj.: analiza różnic memoriałowych, analiza stopnia wygładzania zysku oraz ocena poziomu i kierunków realnego (rzeczowego) zarządzania zyskiem (strata) podkreślają zróżnicowane ścieżki (sposoby) realizacji działań nakierowanych na maksymalizację zysku *per saldo* przez kierownictwo przedsiębiorstwa. Wiążą się one ze sztuczną ingerencją w wartość wykazywanego wyniku finansowego zgodnie z wielowymiarową koncepcją *earnings management*. Dwie kolejne z wyodrębnionych sfer (tj.: trwałość wyniku finansowego oraz dążenie do osiągnięcia pożądanego pułapu wyniku finansowego) akcentują konsekwencje (uzyskane rezultaty) płynące z przedsięwziętych działań z zakresu stymulowania wyniku finansowego. Trwałość wyniku finansowego (ang. *persistance*) rozumiana jest jako ciągłość i niezmienność dotąd wykazywanych poziomów tegoż wyniku. Jej wzrost (z teoretycznego punktu widzenia) może być gwarantem stabilności zysku w przyszłości, co pociąga za sobą pozytywną reakcję inwestorów rynkowych. Z kolei osiągnięcie wyników docelowych (ang. *target beating*) skutkować może dążeniami do sztucznego wzrostu wyniku finansowego w celu osiągnięcia postulowanego pułapu, na którym oparte są zachęty menadżerskie, bądź też działaniami na rzecz jego obniżenia, gdy wynik ekonomiczny za dany rok wyraźnie przekracza satysfakcjonujący poziom, lecz przyszłe wyniki są niepewne. Inwestorzy, tworzący portfel firm potencjalnie odnoszących sukcesy, często polegają na opiniach i prognozach analityków giełdowych. Realizacja bądź niewypełnianie tychże prognoz wydaje się mieć wystarczająco duże znaczenie dla kadry kierowniczej, aby zaangażować się w działanie zmierzające ku zarządzaniu wynikiem finansowym. Ostatnia z płaszczyzn oceny jakości wyniku finansowego, wspomniana przez cytowanych autorów, odwołująca się do zasady konserwatyzmu, skupia swoją uwagę na indywidualnym podejściu kadry zarządzającej do stosowanych postulatów i norm rachunkowych. Konserwatyzm rachunkowy jest to rozumiany jako idea przedstawiania w sprawozdaniach finansowych możliwie najniższej wartości aktywów oraz przychodów przy jednoczesnej najwyższej wycenie pasywów oraz kosztów; niedoszacowaniu zysków oraz założeniu, iż wydatki nastąpią szybciej niż później, natomiast wpływy – później aniżeli szybciej.

Rysunek 4.1. Obszary analityczne wykorzystywane w pomiarze jakości wyniku finansowego przedsiębiorstwa



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Dechow, P., Ge, W., Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), s. 344-401.

4.5. PRZESŁANKI INTENCJONALNEGO KSZTAŁTOWANIA WYNIKU FINANSOWEGO PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH

Zagadnienia dotyczące przesłanek determinujących procesy intencjonalnego kształtowania wyniku finansowego są obszarem powszechnych zainteresowań teoretyków i praktyków przedmiotu co najmniej od lat 50. XX wieku²⁰⁴. Zrozumienie podstawowych motywów, które skłaniają przedsiębiorstwa do zarządzania wynikami, jest warunkiem koniecznym do zapobiegania przyszłym zdarzeniom tego typu²⁰⁵. Pomimo podejmowanych prób wyjaśniania i poszerzenia dotychczasowej wiedzy o zarządzaniu zyskiem (stratą) w podmiocie gospodarczym, ujednocione i uniwersalne koncepcje, oddające w wystarczający sposób motywacje wdrażania omawianych praktyk, do chwili

²⁰⁴ Fields, T.D., Lys, T.Z., Vincent, L. (2001). Empirical research on accounting choice. *Journal of Accounting and Economics*, 31, s. 255-307.

²⁰⁵ Erickson, M., Hanlon, M., Maydew, E.L. (2006). Is there a link between executive equity incentives and accounting fraud? *Journal of Accounting Research*, 44, s. 113-143.

obecnej się nie wykształcili²⁰⁶. Co więcej, coraz powszechniej zauważa się, iż większość badań empirycznych koncentruje się na etiologii manipulacji wynikiem finansowym przedsiębiorstwa w sposób wycinkowy²⁰⁷.

Identyfikowane w literaturze motywy zarządzania zyskiem bazują na wzajemnie przenikających się i uzupełniających teoriach²⁰⁸, takich jak: teoria agencji, teoria kontraktów, teoria sygnalizacji, teoria instytucjonalna przedsiębiorstwa, teoria zarządzania wartościami progowymi itd. Jak zauważa Artienwicz i in., w tradycyjnym, ekonomicznym ujęciu (leżącym u podstaw pozytywnej teorii rachunkowości), kształtowanie wyniku finansowego przedsiębiorstw traktuje się jako jedną z manifestacji problemu agencji²⁰⁹. Teoria ta, zaprezentowana po raz pierwszy przez Jensena i Mecklinga²¹⁰ zakłada, iż zależności, na mocy których właściciel (pryncypał) deleguje obowiązki podejmowania decyzji na drugą stronę (agenta, menadżera), określane są mianem kontraktu. W sytuacji, gdy obie strony kontraktu nastawione są na maksymalizację swojej użyteczności należy założyć, że agent nie zawsze będzie działał w najlepszym interesie pryncypała²¹¹. Występujące w tym obszarze problemy agencyjne wiązać się będą m.in. z: rozbieżnością interesów pryncypała i agenta, występowaniem niepewności i ryzyka, koniecznością ponoszenia kosztów agencji, brakiem możliwości ciągłego obserwowania agenta przez pryncypała itd.²¹². Oddzielenie funkcji własności i kontroli w podmiocie gospodarczym kształtuje również asymetrię informacji, która jest charakterystyczna dla każdego nawiązanego stosunku agencyjnego i może przejawiać się w: podejmowaniu przez agenta działań niemonitorowanych przez pryncypała (tzw. hazard moralny), posiadaniu przez agenta wiedzy na temat ponoszonych przez siebie kosztów, pomijanej przez pryncypała (tzw. zjawisko negatywnej selekcji);

²⁰⁶ Jansen, I.P.H., Ramnath, S., Yohn, T. L. (2012). A diagnostic for earnings management using changes in asset turnover and profit margin. *Contemporary Accounting Research*, 29, s. 221-251.

²⁰⁷ Mlilo, M., Lemma, T., Negash, M. (2013). Determinants of Earnings Management: Evidence from Around the World. *SSRN Electronic Journal*. 10.2139/ssrn.2370926, s. 2.

²⁰⁸ Wójtowicz, P., (2012). Próba identyfikacji czynników determinujących kształtowanie wyniku finansowego w celu unikania małych strat w spółkach publicznych w Polsce. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 65 (121), s. 111-129.

²⁰⁹ Artienwicz, N., Bartoszewicz, A., Cygańska, M., Wójtowicz, P. (2020). *Kształtowanie wyniku finansowego w Polsce. Teoria – praktyka – stan badań*. Wydawnictwo IUS Publicum, Katowice, s. 67.

²¹⁰ Jensen, M.C., Meckling, W.H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3, s. 305–360.

²¹¹ Gad, D. (2014). Źródła konfliktu agencyjnego w towarzystwach funduszy inwestycyjnych. *Studia prawno-ekonomiczne*, t. XCI/2, s. 91.

²¹² Gorynia, M. (2000). *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań, s. 40.

posiadaniu przez strony relacji agencji wiedzy niedostępnej dla stron trzecich (tzw. przypadek nieweryfikowalności)²¹³. W momencie, gdy przewaga informacyjna agenta nad właścicielem jest duża, bądź też interesariusze przedsiębiorstwa nie posiadają wystarczających zasobów lub nie odczuwają dostatecznych bodźców, aby monitorować działania agenta, wśród zarządu rodzić się może pokusa do manipulacji raportowanymi danymi dla własnych korzyści²¹⁴.

Analiza przesłanek zarządzania zyskiem w przedsiębiorstwie nie powinna przeto abstrahować od problematyki osobistych, często niskich pobudek tego typu działań. Hipoteza planu premiowania oznacza, że menedżerowie przedsiębiorstwa, wynagradzani na podstawie planów premiowania, są bardziej skłonni do wyboru takiej palety działań, która przesuwa raportowane zyski z przyszłych okresów na bieżący okres. Najczęściej stosowanymi wskaźnikami, na podstawie których wynagradza się menedżerów, są bowiem wskaźniki rentowności²¹⁵. Z drugiej zaś strony, motywami intencjonalnego kształtowania wyniku bilansowego mogą być także czynniki pozapieniężne, takie jak: dbałość o reputację, próba utrzymania miejsca w zarządzanie spółki itp. Teoria kontraktów nie ogranicza się jedynie do umów menadżerskich. Kształtowanie wyniku finansowego może być również warunkowane kontraktami zawieranymi na linii przedsiębiorstwo-pożyczkodawca (kredytodawca). Wierzyciele często nakładają ograniczenia w zakresie wypłaty dywidend, wykupu akcji własnych i pozyskiwania dodatkowego kapitału obcego, aby zapewnić sobie bezpieczną spłatę udzielonych pożyczek. Stąd też w wielu wypadkach przedsiębiorstwa, które mają dużo długów, będą dążyć do takiego kształtowania raportowanego wyniku, by wartości wskaźników ekonomicznych obliczanych na podstawie generowanego zysku mieściły się w żądanych przez wierzycieli, bezpiecznych przedziałach²¹⁶. Bodźce do intencjonalnego modyfikowania wyniku finansowego przedsiębiorstwa mogą również pochodzić z otoczenia regulacyjnego podmiotu gospodarczego. Raportowane wyniki mogą wpłynąć na decyzje

²¹³ Turzyński, M. (2011). Zastosowanie teorii agencji w badaniu historii rachunkowości. Perspektywa ziem polskich w wieku XVII i XVIII. *Przegląd organizacji*, 7-8, s. 54–57.

²¹⁴ Zob. m.in.: Beatty, A., Harris, D. (1999). The effects of taxes, agency costs and information asymmetry on earnings management: a comparison of public and private firms. *Review of Accounting Studies*, 4, s. 299-326; Yet, C.E., Imm, S.S. (2010) Information asymmetry and earnings management: causes of inefficient investment in Malaysia. *Capital Market Review*, 18, s. 1-21.

²¹⁵ Bareja, K., Giedroyc, M. (2016). Motywy wyboru wartości godziwej do wyceny środków trwałych w świetle pozytywnej teorii rachunkowości. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 87 (143), s. 15.

²¹⁶ Białek-Jaworska, A., Dec, K. (2019). Pożyczki od jednostek powiązanych a wygładzanie zysków przez polskie przedsiębiorstwa prywatne. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 102 (158), s. 12; Dechow, P.M., Skinner, D.J. (2000). Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators. *Accounting Horizon*, 14, s. 235-250.

legislacyjne dotyczące wprowadzania lub likwidowania określonych przywilejów, regulacji ochronnych, czy też pomocy publicznej²¹⁷. Biorąc pod uwagę aspekt podatkowy, kadra kierownicza przedsiębiorstwa może dążyć do zaniżania wykazywanego poziomu zysku brutto celem zmniejszenia obciążeń podatkowych, które firma zmuszona byłaby zapłacić za wygenerowany w danym roku obrotowym dochód. Ponadto praktyki *earnings management* mogą być nakierowane na niwelowanie ewentualnych dużych dysproporcji pomiędzy minimalizowanym dochodem do opodatkowania a wysokim wynikiem brutto.

Na występowaniu zjawiska asymetrii informacji opiera swe założenia również teoria sygnalizacji. W ogólnym znaczeniu teoria sygnalizacji, wywodząca się z działu ekonomii informacji, sugeruje, że sygnały reprezentujące działania i zapowiedzi firmy niosą za sobą ważne informacje o intencjach i możliwościach jej wzrostu. W ten sposób możliwe staje się wpływanie na zmianę oczekiwań inwestorów co do poziomu generowanych zysków w kolejnych okresach²¹⁸, zaś intencjonalne kształtowanie wyniku finansowego może być jednym z narzędzi do sygnalizowania możliwości inwestycyjnych podmiotu²¹⁹. Menedżerowie przedsiębiorstwa mogą przekazywać sygnały inwestorom dotyczące nie tylko obecnej sytuacji finansowej podmiotu gospodarczego, ale także perspektyw jego rozwoju, m.in. za pomocą realizowanej polityki wypłaty dywidendy. Ponadto teoria sygnalizacji może mieć swoje odzwierciedlenie w konfliktach interesów zachodzących między akcjonariuszami większościowymi, którzy kontrolują decyzje kierownictwa, a akcjonariuszami mniejszościowymi. Konflikt ten owocować może dążeniami do celowego obniżania wyniku finansowego, mającymi na celu: zmniejszenie wypłaty dywidendy w spółce, zwiększenie samofinansowania działalności oraz ograniczenie zewnętrznego finansowania kapitałem własnym, co mogłoby osłabić kontrolę nad spółką dotychczasowych akcjonariuszy większościowych (zgodnie z zasadami teorii hierarchii źródeł finansowania)²²⁰. Z kolei w sytuacji, gdy kadra kierownicza rozważać będzie tzw. wykup menadżerski, może dochodzić

²¹⁷ Artienwicz, N., Bartoszewicz, A., Cygańska, M., Wójtowicz, P. (2020). *Kształtowanie wyniku finansowego w Polsce. Teoria – praktyka – stan badań*. Wydawnictwo IUS Publicum, Katowice, s. 69.

²¹⁸ Miller, M., Modigliani, F. (1961). Dividend policy, growth, and valuation of shares. *The Journal of Business*, 34(4), s. 461.

²¹⁹ Fields, T.D., Lys, T.Z., Vincent, L. (2001). Empirical research on accounting choice. *Journal of Accounting and Economics*, 31, s. 255-307.

²²⁰ Achleitner, A.K., Günther, N., Kaserer, C., Siciliano, G. (2014). Real earnings management and accrual-based earnings management in family firms. *European Accounting Review*, 23, s. 431–461.

do implementacji praktyk z zakresu obniżania raportowanych wyników w celu obniżania kwoty wykupu udziałów lub aktywów jednostki²²¹.

Jak już wcześniej wspomniano, przyczyny i motywy kształtowania wyników mają różnorodne podłoże i wahają się od zachęt związanych z realizacją premii lub utrzymaniem pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa, aż po chęci zaspokojenia oczekiwań analityków rynków finansowych. Ostatni w wymienionych motywów jest integralnie związany z założeniami teorii zarządzania wartościami progowymi, która uwydatnia znaczenie prognoz analityków w zarządzaniu jednostką gospodarczą²²². Z psychologicznego punktu widzenia zauważono bowiem, iż raportowanie wyników powyżej oczekiwań może stanowić impuls do podwyższania zaufania interesariuszy przedsiębiorstwa względem danego podmiotu. Dodatkowo, większa przewidywalność wyników finansowych zmniejsza premię za ryzyko, zaś sam rynek reaguje pozytywnie na stale rosnące, stabilne zyski²²³. Należy jednak pamiętać, iż zbyt duża modyfikacja wyniku finansowego *in plus* może w newralgiczny sposób wpłynąć na przyszłe oczekiwania inwestorów, gdyż będą one zbyt duże w stosunku do realnych możliwości wzrostu przedsiębiorstwa. Z drugiej zaś strony punktem odniesienia może być wynik neutralny (zerowy) – sytuacja ta będzie miała miejsce wówczas, gdy kierownictwo zdecyduje się na manipulację wynikiem w taki sposób, aby za wszelką cenę nie ujawnić straty finansowej na koniec roku obrotowego²²⁴. Opisane przykłady działań są zbieżne z techniką kształtowania wyniku finansowego określaną anglojęzycznej w literaturze przedmiotu mianem *income smoothing*. Opiera się ona na manipulowaniu profilem czasowym zysków lub sprawozdaniami finansowymi w taki sposób, aby strumień raportowanych wyników odznaczał się mniejszą zmiennością. Przy czym wspomniane wygładzanie wyniku finansowego może być realizowane na zasadach zmniejszania i/lub zatrzymywania zysków w latach prosperity, a następnie ich wykorzystywania w okresach gorszej koniunktury.

Chociaż intencjonalne kształtowanie wyników podmiotu gospodarczego zaliczane jest do grona działań menadżerskich o często oportunistycznym

²²¹ Xie, B., Davidson, W., DaDalt, P.J. (2003). Earnings management and corporate governance: the role of the board and the audit committee. *Journal of Corporate Finance*, 9(3), s. 295-316.

²²² Burgstahler, D., Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics*, 24(1), s. 99-126.

²²³ Kutera, M., Hołda, A., Surdykowska, S. (2006). *Oszustwa księgowe. Teoria i praktyka*. Difin, Warszawa, s. 36.

²²⁴ Artienwicz, N., Bartoszewicz, A., Cygańska, M., Wójtowicz, P. (2020). *Kształtowanie wyniku finansowego w Polsce. Teoria – praktyka – stan badań*. Wydawnictwo IUS Publicum, Katowice, s. 72.

charakterze²²⁵, Stolowy i Breton zauważyli, iż na polu organizacyjnym przedsiębiorstwa wydzielić można pewne egzogeniczne determinanty, wpływające na decyzje kadry kierowniczej o zaangażowaniu się w praktyki *earnings management*²²⁶. Teoria instytucjonalna przedsiębiorstwa sugeruje, że występowanie lub niewystępowanie jakichkolwiek działań biznesowych (w tym praktyk zarządzania zyskiem) należy postrzegać jako pokłosie oddziaływania środowiska kontekstowego. Teoria ta dalej sugeruje, że różne czynniki pochodzące z otoczenia jednostki wywierają na nią izomorficzne naciski, w efekcie których menadżerowie wdrażają praktyki i strategie zarządzania uważane za uzasadnione i społecznie akceptowalne oraz zgodne z tymi, jakie implementują podobne organizacje funkcjonujące w danym środowisku (np. konkurenci)²²⁷. Jak zauważa Rosińska, koncepcja instytucjonalizmu organizacyjnego przedsiębiorstw opiera się na założeniach nowej ekonomii instytucjonalnej oraz zjawiskach benchmarkingu i izomorfizmu²²⁸. Przekładając to na nurt zarządzania wynikiem finansowym można domniemywać, iż chęć porównywania się z najlepszymi w branży stanowić może pokusę do stwarzania wizerunku podmiotu bardziej dochodowego aniżeli konkurenci w branży.

4.6. INSTRUMENTY POMIARU JAKOŚCI RAPORTOWANEGO WYNIKU FINANSOWEGO

Narzędzia wykorzystywane do estymacji jakości raportowanego wyniku finansowego podzielić można według charakteru niesionej informacji. W ten sposób z jednej strony wyodrębnić można instrumenty służące do badania, w jakim stopniu sprawozdania finansowe posiadają cechy pożądane przez ich użytkowników (takie, jak: przydatność, terminowość, kompletność, istotność). Z drugiej zaś, część narzędzi służących do estymacji *earnings quality* w przedsiębiorstwie skupia swoją uwagę na zależnościach odmiennych, czyli pomiarze, w jakim stopniu

²²⁵ Oportunizm odnosi się do niekompletnego lub zniekształconego ujawnienia informacji, zwłaszcza do świadomego podejmowanych wysiłków, by wprowadzić w błąd, zniekształcić, zaciemnić lub pogmatwać sprawy w inny sposób. Jest odpowiedzialny za rzeczywiste lub wymyślone warunki asymetrii informacyjnej, które poważnie komplikują problem organizacji gospodarczej (Williamson, O.E., (1998). *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 60).

²²⁶ Stolowy, H., Breton, G.T. (2004). Accounts manipulation: A literature review and proposed conceptual framework. *Review of Accounting and Finance*, 3, s. 5-92.

²²⁷ DiMaggio, P. J., Powell, W.W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48, s. 147-160.

²²⁸ Rosińska, M. (2008). Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa na podstawie teorii instytucjonalnych - koncepcja "instytucjonalizmu organizacyjnego przedsiębiorstw. *Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica*, 221, s. 258.

raporty posiadają cechy niepożądane przez ich użytkowników (np. takie, jak odchylenia dyskrecjonalnych korekt zysku netto od zera)²²⁹.

W ogólnym zarysie szerokiego wachlarza wskaźników wykorzystywanych do oceny jakości raportowanych danych księgowych, a zwłaszcza wyniku finansowego, odnaleźć można spektrum mierników nakierowanych na oszacowanie²³⁰:

- stabilności i przewidywalności raportowanego wyniku finansowego – obie ze wskazanych cech są pożądane przez inwestorów, bowiem stanowią swoistą oznakę regularności i harmonii działań realizowanych w obrębie podmiotu gospodarczego. Jednocześnie, zmniejszają one ryzyko inwestycyjne po stronie dawców kapitału;
- gładkości raportowanych wyników - celem wygładzania wyniku finansowego jest dążenie przedsiębiorstwa do zmniejszenia wahań raportowanych wyników z jednego okresu na drugi w taki sposób, aby przedstawić względną stałość raportowanych zysków w dłuższym horyzoncie;
- jakości różnic memoriałowych (w tym wartość dyskrecjonalnych różnic memoriałowych) – znaczne odchylenia między wartościami raportowanego zysku (straty) netto a operacyjnymi przepływami pieniężnymi (holistycznie określanymi mianem korekt zysku netto w rachunku przepływów pieniężnych sporządzonym przy użyciu metody pośredniej) mogą negatywnie świadczyć o jakości danych sprawozdawczych. Jednocześnie, wysokie odchylenia wartości dyskrecjonalnych korekt zysku netto od zera (w porównaniu np. ze średnią sektorową) mogą stanowić oznakę implementacji praktyk z zakresu rachunkowego kształtowania wyniku finansowego;
- współczynników realnego (rzeczonego) zarządzania wynikiem finansowym – określających wielkość zróżnicowanych operacji gospodarczych, nie mających swojego podłoża w subiektywnych wyborach księgowych, nakierowanych na ponadprzeciętną akcelerację (spowolnienie) sprzedaży lub nienaturalne kształtowanie kosztów produkcyjnych i kosztów uznaniowych w przedsiębiorstwie;

²²⁹ Michalak, J. (2018), *Metody pomiaru i determinanty jakości informacji w raportach spółek giełdowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 104.

²³⁰ Michalak, J., Waniak-Michalak, H., Czajor, P. (2012). Impact of mandatory IFRS implementation on earnings quality. Evidence from the Warsaw Stock Exchange, *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 68 (124), s. 63–82.

- szybkości ujawniania strat – przyjmuje się, iż im wyższa jest terminowość rozpoznawania i ujawniania straty finansowej w podmiocie gospodarczym, tym lepsza jakość raportowanych danych sprawozdawczych;
- normalności rozkładu wyniku finansowego – uznaje się, iż występowanie znacznych, nietypowych skupień wokół analizowanej zmiennej (np. zdecydowanie większego odsetka przedsiębiorstw raportujących małe zyski od spółek ujawniających niewielkie straty) może być wynikiem wdrażania określonych technik kształtowania wyniku finansowego, a tym samym negatywnie świadczyć o jakości wyniku jednostki gospodarczej.

Począwszy od lat 90. XX wieku analiza jakości wyniku finansowego typu rachunkowego odbywa się przede wszystkim przy wykorzystaniu modeli regresyjnych, wyjaśniających kształtowanie zmiennej objaśnianej pod wpływem zestawu zmiennych objaśniających. Modele te są wykorzystywane przede wszystkim do oceny skali i kierunków zjawiska *earnings management* (w obu w ujęciach, tj. rachunkowym i rzeczowym), ale także m.in. do estymacji stabilności i przewidywalności zysku (straty) w przedsiębiorstwie. Ponadto, wiele mierników w swoich formułach analitycznych wprost zestawia główne kategorie strumieniowe wykazywane w sprawozdaniach finansowych, czyli wynik finansowy netto oraz operacyjne przepływy pieniężne. Różnica między zyskiem memoriałowym osiągniętym w danym roku a nadwyżką środków pieniężnych z działalności operacyjnej powstaje wskutek memoriałowej ewidencji wszystkich zdarzeń gospodarczych o charakterze niegotówkowym i gotówkowym, co pozwala przedsiębiorstwom na pewien stopień swobody w intencjonalnym kreowaniu obrazu wyników finansowych przedsiębiorstwa. Zdarzenia gospodarcze o niegotówkowym charakterze, mające wymiar memoriałowy, z natury mają charakter uznaniowy i ustalane są na zasadzie wycepy bilansowej, pozwalającej przedsiębiorstwom wybrać alternatywne sposoby postępowania w ramach określonych praw wyboru oraz obszarów swobody²³¹.

Zaprezentowane w tab. 4.7 przykłady instrumentów służących do oceny jakości wyniku finansowego nie stanowią domkniętej listy. Pozwalają one na zobrazowanie wieloaspektowości podejmowanej problematyki, a zarazem wielości potencjalnych ujęć kategorii *earnings quality* w przedsiębiorstwie.

²³¹ Comporek, M. (2018). Propozycja metodologiczna oceny urealnionych korzyści finansowych przedsiębiorstwa w analizie memoriałowych korekt zysku netto. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 440, s. 142.

Tabela 4.7. Wybrane narzędzia służące do estymacji jakości wyniku finansowego w przedsiębiorstwie.

Stabilność i przewidywalność wyniku finansowego	
<p>Przy pomiarze stabilności wyniku finansowego korzysta się z modelu regresyjnego Sloan'a. Przyjmuje się, iż wyznaczona wartość parametru określa stabilność wyniku finansowego jednostki – im jest ona wyższa, tym generowany zysk (strata) netto odznaczać się będzie wyższą jakością. Z kolei przewidywalność wyniku finansowego oceniana jest na podstawie współczynnika determinacji R^2 tego modelu.</p> <p>Dodatkowo, wspomniane cechy jakościowe wyniku mogą być obliczane za pomocą alternatywnego modelu, osobno ujmującego stabilność składnika kasowego oraz składnika memoriałowego.</p>	
Autor	Formuła obliczeniowa
R. Sloan (1996)	$EAT_{t+1} = \alpha_1 + \beta_1 EAT_t + \varepsilon_t$
R. Sloan (1996)	$EAT_{t+1} = \alpha_1 + \beta_1 CFO_t + \beta_2 TACC_t + \varepsilon_t$
Gładkość wyniku finansowego	
<p>Gładkość wyniku finansowego może być estymowana jako stosunek odchylenia standardowego wyniku netto do odchylenia standardowego operacyjnych przepływów pieniężnych lub za pomocą wskaźnika korelacji zachodzących między całkowitymi korektami zysku netto a operacyjnymi przepływami pieniężnymi. W obu przypadkach im wyższe wartości będą przybierały wspomniane formuły obliczeniowe, tym mniejsza będzie skala wygładzania wyników w przedsiębiorstwie.</p>	
Autor	Formuła obliczeniowa
C. Leuz, D. Nanda, P.D. Socki (2003)	$\sigma(EAT_t)/\sigma(OCF_t)$
P. Perotti, A. Wagenhofer (2014)	Korelacja $\rho(TACC_t; OCF_t)$
Ocena zakresu kształtowania wyniku finansowego typu rachunkowego	
<p>We wszystkich poniższych modelach regresyjnych skala intencjonalnych działań z zakresu rachunkowego kształtowania wyniku finansowego odzwierciedlona jest za pomocą dyskrecjonalnych różnic memoriałowych (DACC). Ich wartości wyznaczone są na podstawie różnicy między wartością empiryczną a teoretyczną zmiennej objaśnianej $TACC$, a zatem - zgodnie z założeniami modelu regresji – są równe wartości błędu losowego</p>	
Autor	Formuła obliczeniowa
J. Jones (1991)	$\frac{TACC_t}{TA_{t-1}} = \alpha_1 \left(\frac{1}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{\Delta REV_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{PPE_t}{TA_{t-1}} \right) + \varepsilon_t$
P. Dechow, R.G. Sloan, A.P. Sweeney (1995).	$\Delta S' = 4600 - (4000 \times 1,2) = -200$ $\Delta S' = 4000 \times (1,15 - 1,20) = -200$
S.P. Kothari, A.J. Leone, C.E. Wasley (2005)	$\frac{TACC_t}{TA_{t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \left(\frac{1}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{\Delta REV_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{PPE_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_4 ROA_t + \varepsilon_t$

R. Kasznik (1999)	$\frac{TACC_t}{TA_{t-1}} = \alpha_1 \left(\frac{1}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{\Delta REV_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{PPE_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_4 \left(\frac{\Delta OCF_t}{TA_{t-1}} \right) + \varepsilon_t$
P.M. Dechow, I.M. Dichev (2002)	$\frac{TACC_t}{TA_{t-1}} = \alpha_1 \left(\frac{1}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{\Delta REV_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{PPE_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_4 \left(\frac{\Delta OCF_t}{TA_{t-1}} \right) + \varepsilon_t$
S.H. Kang, K. Sivaramakrishnan (1995)	$\frac{TACC_t}{TA_{t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \frac{REV_t}{TA_{t-1}} \left(\frac{REC_{t-1}}{REV_{t-1}} \right) + \alpha_2 \frac{EXP_t}{TA_{t-1}} \left(\frac{OCAL_{t-1}}{EXP_{t-1}} \right) + \alpha_3 \frac{PPE_t}{TA_{t-1}} \left(\frac{DEP_{t-1}}{PPE_{t-1}} \right) + \varepsilon_t$
D. Larcker, S. Richardson (2004)	$\frac{TACC_t}{TA_{t-1}} = \alpha_1 \left(\frac{1}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{\Delta REV_t - \Delta REC_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{PPE_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_4 \left(\frac{BM_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_5 \left(\frac{OCF_t}{TA_{t-1}} \right) + \varepsilon_t$
S.S. Yoon, G. Miller, P. Jiraporn (2006)	$\frac{TACC_t}{REV_t} = \alpha_1 \left(\frac{\Delta REV_t - \Delta REC_t}{REV_t} \right) + \alpha_2 \left(\frac{\Delta EXP_t - \Delta PAY_t}{REV_t} \right) + \alpha_3 \left(\frac{\Delta DEP_t - \Delta RET_t}{TA_{t-1}} \right) + \varepsilon_t$
Ocena zakresu kształtowania wyniku finansowego typu rzeczowego	
<p>Zgodnie z metodologią Roychowdhury w każdym z analizowanych przypadków poziom realnego kształtowania wyniku finansowego prognozowany jest na podstawie wartości składnika resztowego danego modelu regresyjnego, przy czym z analitycznego punktu widzenia należy podkreślić, że o skali implementowanych praktyk z zakresu realnego zarządzania zyskiem w jednostce gospodarczej świadczyć będą: odchylenia in minus wartości dyskrecjonalnych operacyjnych przepływów pieniężnych od zera (0), dodatnie odchylenia współczynnika dyskrecjonalnych kosztów produkcji od zera (0) oraz odchylenia in minus współczynnika dyskrecjonalnych kosztów uznaniowych od zera (0). Z kolei w modelach autorstwa Gunny o skali działań z zakresu realnego kształtowania wyniku świadczyć będą: odchylenia in minus od zera (0) wartości współczynnika dyskrecjonalnych nakładów na badania i rozwój, ujemne odchylenia wartości dyskrecjonalnych kosztów ogólnego zarządu oraz kosztów sprzedaży od zera (0), dodatnie odchylenia dyskrecjonalnych kosztów produkcji od zera (0), czasowe zarządzanie transakcjami sprzedaży aktywów.</p>	
Autor	Formuła obliczeniowa
S. Roychowdhury (2006)	$\frac{OCF_t}{TA_{t-1}} = \alpha_1 \left(\frac{1}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{REV_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{\Delta REV_t}{TA_{t-1}} \right) + \varepsilon_t$
	$\frac{PROD_t}{TA_{t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \left(\frac{1}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{REV_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{\Delta REV_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_4 \left(\frac{\Delta REV_{t-1}}{TA_{t-1}} \right) + \varepsilon_t$
	$\frac{DISX_t}{TA_{t-1}} = \alpha_1 \left(\frac{1}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{REV_{t-1}}{TA_{t-1}} \right) + \varepsilon_t$
K. Gunny (2010)	$\frac{RD_t}{TA_{t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \left(\frac{1}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_2 MV_t + \alpha_3 Q_t + \alpha_4 \left(\frac{INTF_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_4 \left(\frac{RD_{t-1}}{TA_{t-1}} \right) + \varepsilon_t$
	$\frac{SGA_t}{TA_{t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \left(\frac{1}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_2 MV_t + \alpha_3 Q_t + \alpha_4 \left(\frac{INT_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_4 \left(\frac{\Delta REV_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_5 \left(\frac{\Delta REV_t}{TA_{t-1}} \cdot DD \right) + \varepsilon_t$
	$\frac{GAINA_t}{TA_{t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \left(\frac{1}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_2 MV_t + \alpha_3 Q_t + \alpha_4 \left(\frac{INT_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_4 \left(\frac{AREV_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_5 \left(\frac{IREV_t}{TA_{t-1}} \right) + \varepsilon_t$
	$\frac{PROD_t}{TA_{t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \left(\frac{1}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_2 MV_t + \alpha_3 Q_t + \alpha_4 \left(\frac{REV_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_5 \left(\frac{\Delta REV_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_6 \left(\frac{\Delta REV_{t-1}}{TA_{t-1}} \right) + \varepsilon_t$

gdzie:

n	– liczba lat rozpatrywanego horyzontu odniesienia;
EAT_t	– wynik finansowy netto w roku t ;
OCC_t	– Operacyjne przepływy pieniężne w roku t ;
$TACC_t$	– całkowite różnice memoriałowe w roku t ;
TA_t	– wartość aktywów ogółem w roku t ;
PPE_t	– wartość rzeczowych aktywów trwałych w roku t ;
REV_t	– przychody ze sprzedaży w roku t ;
REC_t	– należności nieoprocentowane w roku t ;
$CACC_t$	– bieżące różnice memoriałowe w roku t ;
ROA_t	– współczynnik rentowności aktywów ogółem ROA w roku t ;
EXP_t	– ekspirowane koszty własne przedsiębiorstwa (z podstawowej działalności operacyjnej) w roku t ;
PAY_t	– zobowiązania w roku t ;
RET_t	– wydatki na świadczenia emerytalne w roku t ;
$OCAL_t$	– operacyjne aktywa obrotowe netto w roku t ;
DEP_t	– amortyzacja w roku t ;
BM_t	– wskaźnik wartość księgowa/wartość rynkowa w roku t ;
$PROD_t$	– koszty produkcji w roku t ;
$DISX_t$	– koszty uznaniowe w roku t ;
RD_t	– nakłady na badania i rozwój w roku t ;
MV_t	– wartość rynkowa przedsiębiorstwa w roku t ;
Q_t	– wskaźnik Q-Tobin obliczony dla przedsiębiorstwa w roku t ;
DD	– zmienna zerojedynkowa (równa 1 - gdy nastąpił spadek przychodów ze sprzedaży między okresami $t-1$ i t , równa 0 – w pozostałych przypadkach);
INT_t	– poziom finansowania wewnętrznego w jednostce w w roku t ;
SGA_t	– koszty ogólnego zarządu w roku t ;
$GAINA_t$	– zysk ze sprzedaży aktywów w roku t ;
$AREV_t$	– przychody ze zbycia aktywów w roku t ;
$IREV_t$	– przychody ze zbycia inwestycji w roku t ;

Źródło: Opracowanie własne na podst.: Jones J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29, s. 193-228; Dechow, P., Sloan, R.G., Sweeney, A.P. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70(2), s. 193-225; Kothari, S.P., Leone, A.J., Wasley, C.E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39, s. 163-197; Kasznik, R. (1999). On the association between voluntary disclosure and earnings management. *Journal of Accounting Research*, 37, s. 57-81; Dechow, P.M., Dichev, I.D. (2002). The quality of accruals and earnings: the role of accrual estimation errors. *The Accounting Review*, 77(1), s. 35-59; Kang, S., Sivaramakrishnan, K. (1995). Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach. *Journal of Accounting Research*, 33(2), s. 353-367; Larcker, D., Richardson, S. (2004). Fees paid to audit firms, accrual choices, and corporate governance. *Journal of Accounting Research*, 42, 625-658; Yoon, S.S., Miller, G., Jiraporn, P. (2006). Earnings management vehicles for Korean firms. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 17(2), s. 85-109; Roychowdhury, S. (2006). Earnings Management through Real Activities Manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42, s. 335-370; Gunny, K. (2010). The Relation between Earnings Management Using Real Activities Manipulation and Future Performance: Evidence from Meeting Earnings Benchmarks. *Contemporary Accounting Research*, 27 (3), s. 855-888; Perotti, P., Wagenhofer, A. (2014). Earnings Quality Measures and Excess Returns. *Journal of Business Finance & Accounting*, 41(5-6), s. 545-571; Sloan, R. (1996). Do stock prices fully reflect information in accruals and cash flows about future earnings?, *The Accounting Review*, 71, s. 161-175; Leuz, C., Nanda, D., Wysocki, P.D. (2003) Investor protection and earnings management: an international comparison. *Journal of Accounting and Economics*, 69(3), s. 505-527.

ZAKOŃCZENIE

Rozwój gospodarki rynkowej znacząco wpływa na wzrost znaczenia transportu, czyli ogółu środków oraz czynności, wspierających przemieszczanie produktów, towarów oraz wiadomości z jednego miejsca na drugie. Ogromną rolę w kształtowaniu poziomu i jakości życia odgrywają przedsiębiorstwa transportowe, które są odpowiedzialne za przewozy osób i dóbr specjalnie dostosowanymi do tego środkami transportowymi.

Funkcjonowanie i rozwój przedsiębiorstw z sektora transport, spedycja, logistyka determinowany jest przez ich zdolności do dostosowania się do zasad gospodarki rynkowej. Sprawna organizacja, poszukiwanie szans i ograniczenie zagrożeń jest kluczowe dla efektywnego funkcjonowania przedsiębiorstw transportowych.

Czynniki ekonomiczno-finansowe są ważne dla rozwoju sektora TSL. Zarządzający podmiotami gospodarczymi podejmując decyzje operacyjne i strategiczne muszą brać pod uwagę zarówno elementy wewnętrzne, jak i zewnętrzne.

Prawidłowy rozwój przedsiębiorstw transportowych wymaga posiadania określonej wiedzy finansowej, niezbędnej dla podejmowania racjonalnych decyzji, ukierunkowanych na maksymalizację bogactwa właścicieli. Realizacja celów wymaga prawidłowego określenia czynników mających wpływ na standing finansowy, czyli ogólną sytuację finansowo-majątkową przedsiębiorstw. Posiadanie dobrego standingu finansowego ma istotne znaczenie dla oceny zdolności kredytowej przedsiębiorstw, a tym samym dla możliwości inwestycyjnych podmiotów gospodarczych.

Posiadanie dobrze sformułowanej i elastycznej strategii oraz modelu biznesowego jest ważne nie tylko dla bieżącego funkcjonowania, ale i rozwoju przedsiębiorstw. Ich rolą jest sprostanie konkurencji, a także realizacja misji podmiotu gospodarczego.

Obok czynników wewnętrznych, w tym zdolności zarządzających, możliwości finansowo-majątkowych podmiotów gospodarczych, posiadanych zasobów czy przyjętego modelu biznesowego, ważne znaczenie dla rozwoju przedsiębiorstw ma sytuacja makroekonomiczna.

Przedsiębiorstwa działają w ściśle określonych uwarunkowaniach społeczno-gospodarczych, przy czym bądź nie mają one na nie wpływu, bądź mają jedynie ograniczony. Wzrost gospodarczy, koniunktura czy poziom bezrobocia mają znaczenie dla funkcjonowania podmiotów gospodarczych. Dobre perspektywy dla rozwoju gospodarki mogą również być czynnikiem sprawczym pobudzającym rozwój przedsiębiorczości. Dodatkowo prawidłowe zarządzanie podatkami w przedsiębiorstwie wpływa na wyniki finansowe.

Umiejętność prowadzenia poprawnej analizy ekonomicznej jest ważna dla dobrego zarządzania podmiotami gospodarczymi. Znajomość sytuacji finansowej powinna być uzupełniona o przeprowadzenie pogłębionej analizy posiadanych zasobów materialnych i niematerialnych, pozwalającej na sprawniejsze gospodarowanie nimi oraz ich wykorzystanie. Analiza ekonomiczna uzupełnia analizę finansową o dane związane z produkcją, jej strukturą i organizacją, sprzedażą i kosztami, gospodarką zapasami, poziomem zatrudnienia, jego strukturą, wydajnością pracy, wyposażeniem technicznym.

Współcześnie zarządzający podmiotami gospodarczymi próbują wykorzystywać szereg danych i informacji finansowych i niefinansowych. Jedną z kategorii kluczowych przy ocenie wartości przedsiębiorstw i opłacalności inwestycji w nie jest wynik finansowy. W literaturze przedmiotu i w praktyce działalności gospodarczej na znaczeniu zyskują procesy intencjonalnego kształtowania wyniku finansowego. Zrozumienie podstawowych motywów, które skłaniają przedsiębiorstwa do zarządzania wynikami finansowymi pozwala na sprawne funkcjonowanie organizacji, zapobiega lub ogranicza negatywne skutki podejmowanych decyzji w sferze finansowo-majątkowej przedsiębiorstwa.

Prawidłowe określenie obszarów analizy ekonomiczno-finansowej ma kluczowe znaczenie dla uzyskania przewagi konkurencyjnej w wysoce turbulentnym i złożonym otoczeniu rynkowym. Należy podkreślić, że sfera finansowa działalności gospodarczej wpływa na inne obszary funkcjonalne przedsiębiorstwa. Poprawne określenie determinant rozwoju jest kluczowe dla realizacji celów biznesowych, przetrwania i rozwoju przedsiębiorstw.

BIBLIOGRAFIA

- Achleitner, A.K., Günther, N., Kaserer, C., Siciliano, G. (2014). Real earnings management and accrual-based earnings management in family firms. *European Accounting Review*, 23.
- Ancyparowicz, G. (2017). Wybrane aspekty strategii celu inflacyjnego w teorii i praktyce banków centralnych. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H*, 6.
- Artienicz, N., Bartoszewicz, A., Cygańska, M., Wójtowicz, P. (2020). *Kształtowanie wyniku finansowego w Polsce. Teoria – praktyka – stan badań*. Wydawnictwo IUS Publicum, Katowice.
- Bąk-Sokołowska, M. (2018). *Źródła i sposoby budowania przewagi konkurencyjnej w branży TSL w Polsce*. [w:] Wysoczański, T. Nauka, Badania i Doniesienia Naukowe 2018 Nauki humanistyczne i społeczne Idea Knowledge Future Świebodzice.
- Barczyk, R., Brezinski, H. (2017). Polityka stabilizacji makroekonomicznej w Polsce i Niemczech w okresie transformacji oraz zjednoczenia. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 311.
- Bareja, K., Giedroyć, M. (2016). Motywy wyboru wartości godziwej do wyceny środków trwałych w świetle pozytywnej teorii rachunkowości. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 87(143).
- Bartosik-Purgat, M. (red.). (2017). *Zachowania konsumentów. Globalizacja, nowe technologie, aktualne trendy, otoczenie społeczno-kulturowe*. WN PWN, Warszawa.
- Bartov, E., Bodnar, G.M. (1994). Firm Valuation, Earnings Expectations, and the Exchange-Rate Exposure Effect. *The Journal of Finance*, no. 49.

- Beatty, A., Harris, D. (1999). The effects of taxes, agency costs and information asymmetry on earnings management: a comparison of public and private firms. *Review of Accounting Studies*, 4.
- Bednarski, L. (2007). *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*. PWE, Warszawa.
- Begg, D., Fischer, S., Dornbusch, R. (1998). *Ekonomia, t. 2.* PWE, Warszawa.
- Białek-Jaworska, A., Dec, K. (2019). Pożyczki od jednostek powiązanych a wygładzanie zysków przez polskie przedsiębiorstwa prywatne. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 102 (158).
- Bień, W. (2011). *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Boratyńska, K., Lenarcik, M. (2013). Obciążenia podatkowe wybranego przedsiębiorstwa sektora motoryzacyjnego. *Zeszyty Naukowe SGGW - Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 104.
- Borkowska, S. (red.) (2001). Koszty pracy a rynek pracy. *IPiSS*, 8.
- Borowiecki, R., Siuta-Tokarska, B. (2008). *Problemy funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Synteza badań i kierunki działania*. Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Brojak-Trzaskowska, M. (2008). *Funkcjonowanie przedsiębiorstwa usługowego*. [w:] B. Filipiak, A. Panasiuk (red.), *Przedsiębiorstwo usługowe*. Ekonomia. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Buczowska, A. (2012). Cele przedsiębiorstwa a pomiar jego dokonań. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, nr 84.
- Bukowski, S. I., Bukowska, J. E. (2017). Zmiany podaży pieniądza, stóp procentowych i kursu walutowego a wzrost gospodarczy w obszarze euro. *Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica*, 6(332).
- Bulak, H., *Przyszłość branży TSL – jak zmieni się łańcuch dostaw?* <https://temida.io/wiedza/przyszlosc-branzy-tsl-lancuchy-dostaw/> [dostęp: 19.10.2022].
- Burchart, R., Lelusz, H. (2014). Problemy w identyfikowaniu rachunkowości kreatywnej i rachunkowości agresywnej. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 77 (133).
- Burgstahler, D., Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics*, 24(1).

- Chandler, L.V. (1948). *Monetary Policy, Ch. 20*. [W:] S.E. Harris (red.). *Saving American Capitalism*. Published A.A. Knopf, New York.
- Comporek, M. (2018). Propozycja metodologiczna oceny urealnionych korzyści finansowych przedsiębiorstwa w analizie memoriałowych korekt zysku netto. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 440.
- Comporek, M. (2020). *Zarządzanie wynikiem finansowym w przedsiębiorstwie. Wymiary-modele-ocena*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Coyle, J., Bardi, E., Langley, C. (2002). *Zarządzanie logistyczne*. PWE, Warszawa.
- Czarny, E., Miroński, J. (2005). Alternatywne wizje przedsiębiorstwa w teorii mikroekonomii i nauce o zarządzaniu. *Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej*, nr 10, Warszawa.
- Dawidziuk, M. (2020). *Makrootoczenie a płynność finansowa przedsiębiorstw działających w Polsce*, rozprawa doktorska, Białystok. https://repozytorium.uwb.edu.pl/jspui/bitstream/11320/11349/1/M_Dawidziuk_Makrootoczenie_a_plynnosc_finansowa_przedsiębiorstw.pdf [dostęp: 15.10.2022].
- Dębski, W. (2005). *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Dechow, P., Ge, W., Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3).
- Dechow, P., Sloan, R.G., Sweeney, A.P. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70(2).
- Dechow, P.M., Dichev, I.D. (2002). The quality of accruals and earnings: the role of accrual estimation errors. *The Accounting Review*, 77(1).
- Dechow, P.M., Skinner, D.J. (2000). Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators. *Accounting Horizon*, 14.
- DiMaggio, P. J., Powell, W.W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48.

- Doepke, M., Schneider, M. (2006). Inflation and the Redistribution of Nominal Wealth. *Journal of Political Economy*, 114(6), D.
- Dolata, S. (2011). *Podstawy wiedzy o polskim systemie podatkowym*, wyd. 2. Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Doroszewski, W. (1965). *Słownik języka polskiego*. Państwowe Wydawnictwo Wiedza Powszechna, Warszawa.
- Dubisz, S. (2003). *Uniwersalny słownik języka polskiego*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Dudkowski, R., Rudolf, T. (2009). *Nowatorskie modele biznesowe. Marketing w Praktyce*, nr 10.
- Duraj, J. (1993). *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa*. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Duraj, J. (2002). *Podstawy ekonomiki przedsiębiorstwa. Przewodnik*. PWE, Warszawa.
- Duraj, N., Sadowski, A., Misztal, A., Comporek, M., Kowalska, M. (2020). *Bezpieczeństwo ekonomiczno-finansowe przedsiębiorstw sektora TSL. Wybrane problemy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Durlik, I. (2015). *Inżyniera zarządzania. Cz. I: Strategia i projektowanie systemów produkcyjnych*. Placet, Warszawa.
- Dynus, M. (2007). *Polityka fiskalna*. TNOiK, Toruń.
- Dz.U. z 1997 r. nr 78, poz. 483, ze zm.
- Dziurski, P., Mierzejewska, W. (2022). Struktura portfela innowacji dużych przedsiębiorstw w Polsce przed globalną pandemią i w czasie jej trwania. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, 184.
- Dzwonkowski, H. (2011). *Prawo podatkowe*. 2 wydanie. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Encyklopedia PWN. <https://encyklopedia.pwn.pl/encyklopedia/analiza;2.html> [dostęp: 13.10.2022].
- Encyklopedia PWN. <https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/analiza;3869047.html> [dostęp: 13.10.2022].

- Erickson, M., Hanlon, M., Maydew, E.L. (2006). Is there a link between executive equity incentives and accounting fraud? *Journal of Accounting Research*, 44.
- Ewert, R., Wagenhofer, A. (2005). Economics effect of tightening accounting standards to restrict earnings management. *The Accounting Review*, 80(4).
- Fields, T.D., Lys, T.Z., Vincent, L. (2001). Empirical research on accounting choice. *Journal of Accounting and Economics*, 31.
- Firlej, K.A., Matras, M. (2022). Makroekonomiczne i mikroekonomiczne koszty i metody przeciwdziałania bezrobociu. *Problems of Economics and Law*, 7, 1.
- Franc-Dąbrowska, J. (2014). Ocena ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw logistycznych w kontekście łańcuchów dostaw. *Logistyka*, 4.
- Frankel, J., Schmukler, S., Serven, L. (2004). Global transmission of interest rates: monetary independence and currency regime. *Journal of International Money and Finance*, 23(5).
- Gabrusewicz, W. (2014). *Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Teorie i zastosowanie*. PWE, Warszawa.
- Gad, D. (2014). Źródła konfliktu agencyjnego w towarzystwach funduszy inwestycyjnych. *Studia prawno-ekonomiczne*, t. XCI/2.
- Gajewski, R., Pilichowska, K. (2016). *Wpływ kursów walut i ich systemów na sytuację firm transportowych eksportujących swoje usługi na rynek europejski*. [w:] B. Glinkowska (red.). *Internacjonalizacja przedsiębiorstw. Uwarunkowania – procesy – wyniki badań*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Garbicz, M. (1999). *Mechanizmy postępu technicznego a bezrobocie, Monografie i Opracowania*. SGH, Warszawa.
- Garczarczyk, J., Mocek, M., Olejnik, I., Skikiewicz, R. (2006). *Wskaźniki koniunktury finansowej w diagnozowaniu i prognozowaniu rozwoju gospodarki*. Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań.
- Gawel, A. (2007). Oddziaływanie polityki fiskalnej na przedsiębiorczość na przykładzie gospodarki polskiej. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 3.

- Gędek, S. (2015). Analiza współzależności pomiędzy poziomem stóp procentowych a poziomem inflacji i kursami walutowymi złotego. *Metody Ilościowe w Badaniach Ekonomicznych*, 16(3).
- Gierszewska, G., Romanowska M. (2017). *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*. PWE, Warszawa.
- Gil, L., Ignaciuk, P., Pieniak, D., Ogrodnik, P. (2014). Analiza ekonomiczna procesu transportowego w łańcuchu logistycznym. *Logistyka*, 6.
- Gmytrasiewicz M., Karmańska A., Olchowicz I. (1996). *Rachunkowość finansowa – część 1*. Difin, Warszawa.
- Godziuk, C. (2013). Funkcjonowanie wybranych przedsiębiorstw w Polsce w warunkach fazy recesji cyklu koniunkturalnego. *Zarządzanie i Finanse*, 1,3.
- Gołębiowski, G., Tłaczała, A., Grycuk, A., Wiśniewski, P. (red.) (2020). *Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Wydanie 3*. Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Gołębiowski, T., Dudzik, T., Lewandowska, M., Witek-Hajduk, M.. (2008). *Modele biznesu polskich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa.
- Gomółka, Z. (2000). *Cybernetyka w zarządzaniu*. Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa.
- Gontarczyk-Skowrońska M. (2016). Zysk jako kategoria prawa handlowego, bilansowego i prawa podatkowego. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 285.
- Gorynia, M. (2000). *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Gotz-Kozierkiewicz, D. (2000). Polityka pieniężna a polityka fiskalna. *Bank i Kredyt*, 7-8.
- Grynia, A., Marcinkiewicz, J. (2017). Proces stabilizacji makroekonomicznej w wybranych krajach Unii Europejskiej. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 319.

- Grzelak, M. (2017). Analiza oraz metodyka modelowania systemu produkcyjnego w przedsiębiorstwie wytwórczym branży stolarskiej. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 337.
- Grzenkowicz, N., Kowalczyk, J., Kusak, A., Podgórski, Z., Ambroziak, M. (2008). Podstawy funkcjonowania przedsiębiorstw. Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Grzybowska, K. (2009). *Podstawy logistyki*. Difin, Warszawa.
- Gunny, K. (2010). The Relation between Earnings Management Using Real Activities Manipulation and Future Performance: Evidence from Meeting Earnings Benchmarks, *Contemporary Accounting Research*, 27(3).
- Healy, P.M., Wahlen, J.M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4).
- Hendriksen, E.A., van Breda, M.F. (2002). *Teoria rachunkowości*, PWN, Warszawa.
- Hoffmann, N. (2022). Inflacja i względna zmienność cen w Polsce. *Prace Naukowe uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 66(2).
- Hołda, A., Strojny, K. (2019). Determinanty upadłości przedsiębiorców w Polsce – systematyka i badanie komparatywne opinii kadry zarządzającej i syndyków. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, t. 101, 157.
- Hunag, X., Sun, L. (2017). Managerial ability and real earnings management. *Advances in Accounting*, 39.
- <http://ccs.mit.edu/papers/pdf/wp226.pdf> [dostęp: 19.11.2022].
- <http://www.pspgdgdnia.pl/posts/krytyczny-brak-kierowcw-polsce-te-gro-puste-pki-w-sklepach-1737.php> [dostęp: 19.10.2022].
- https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sbs_na_sca_r2/default/table?lang=en [dostęp: 19.11.2022].
- <https://faktoria.pl/porada/klasyfikacja-przedsiębiorstw> [dostęp: 18.11.2022].

- <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-we-wrzesniu-2022-roku,2,131.html> [dostęp: 22.10.2022].
- <https://truckfocus.pl/nowosci/66555/czy-ty-rowniez-zmagasz-sie-z-tymi-problemami-przewoznikow> [dostęp: 16.10.2022].
- <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Komisja-Europejska-obnizyla-prognose-wzrostu-PKB-Polski-Szczyt-inflacji-na-poczatku-2023-r-8437825.html> [dostęp: 12.11.2022].
- <https://www.innovationlabs.com/BusModelWarfare.pdf> [dostęp: 19.11.2022].
- https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/polityka_pieniezna/polityka_pieniezna.html [dostęp: 05.11.2022].
- <https://www.ocrk.pl/pakiet-mobilnosci-2022/> [dostęp: 20.10.2022].
- <https://www.wyberz-przewoznika.pl/artukul/jak-dzialaja-firmy-transportowe-111614> [dostęp: 19.11.2022].
- Issing, O. (2003). Monetary and financial stability: is there a trade-off?, w: Monetary stability, financial stability and the business cycle: five views. *BIS Papers*, 18, Monetary and Economic Department, September.
- Jagodziński, A. (2015). Formy prawno-organizacyjne przedsiębiorstw. *Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku*, t. XXI.
- Jaki, A. (2012). Mechanizmy procesu zarządzania wartością przedsiębiorstwa. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie – seria specjalna: Monografie*, 215.
- Janik, W., Paździor, A., Paździor, M. (2017). *Analiza ekonomiczna działalności przedsiębiorstwa*. Politechnika Lubelska, Lublin.
- Janikowski, Ł. (2018). Czy Polsce jest potrzebna rada fiskalna?. *Zeszyt mBank-CASE*, 157.
- Jansen, I.P.H., Ramnath, S., Yohn, T. L. (2012). A diagnostic for earnings management using changes in asset turnover and profit margin. *Contemporary Accounting Research*, 29.
- Januła, E., Truś, T., Gutowska, Ż. (2011). *Spedycja*. Wydawnictwo Difin, Warszawa.

- Jastrzębska, M. (2019). *Oddziaływanie państwa na dochody gospodarstw domowych instrumentami polityki fiskalnej w Polsce*. I. Kowalska, A. Wasilewska (red.). *Stan i perspektywy rozwoju sektora finansów publicznych*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Jensen, M.C., Meckling, W.H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3.
- Jerzemowska, M. (red.). (2018). *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*. PWE, Warszawa.
- Jeszka, A. (2009). *Sektor usług logistycznych w teorii i praktyce*. Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Jones J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29.
- Kaczmarek, J., Kolegowicz, K., Krzemiński, P. (2016). *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce wobec zagrożenia upadłością. Analiza lat 2014 – 2015*. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Kamińska, A. (2022). *Inflacja w Polsce w latach 2010-2021 i jej znaczenie dla gospodarki*. [w:] M. Gasz, A. Politaj. *Ekonomia - wybrane problemy*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Kang, S., Sivaramakrishnan, K. (1995). Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach. *Journal of Accounting Research*, 33(2).
- Karahan, H., Yazgan, M. E. (2019). Searching for the optimal level: Inflation and price variability in Turkey. *The Singapore Economic Review*.
- Karbownik, L. (2000). Dyferencjacja rozwoju działalności gospodarczej przedsiębiorstw sektora TSL w Polsce. *Folia Oeconomica*, 272.
- Karwacki, A., Błędowski, P. (2020). Bezrobocie jako współczesna kwestia społeczna – wybrane aspekty socjologiczne i ekonomiczne. *Studia Socjologiczne*, 1(236).
- Kasznik, R. (1999). On the association between voluntary disclosure and earnings management. *Journal of Accounting Research*, 37.

- Kawecka, M. (2012). Ocena standingu instytucji finansowej na podstawie jej sprawozdań finansowych. *Bezpieczny Bank*, nr 1(46).
- Keliuotyė-Staniulėnienė, G. (2015). Fiscal sustainability and its impact on financial stability in Lithuania and other New Member States of the European Union. *Ekonomika*, 94(2)
- Kiedrowska, M., Marszałek, P. (2003). Polityka pieniężna i fiskalna w teoriach makroekonomicznych. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 1.
- Kieres, L. (2005). *Administracyjne prawo gospodarcze*. Kolonia Limited, Wrocław.
- Kłós, B. (2016). Interakcje między polityką monetarną i fiskalną w DSGE SoePL. *Instytut Ekonomiczny NBP. Materiały i Studia*, 324.
- Kodeks cywilny. Dz.U.2020.1740 [dostęp: 18.11.2022].
- Kola-Bezka, M. (2012). Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w krajach EŚW i UE-15 w latach 2005–2010 na podstawie analizy zmian wybranych wskaźników życia gospodarczego. *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, 28.
- Korczyn A. (1997). *Leksykon rachunkowości, ekonomiki i finansów przedsiębiorstwa rynkowego*, Sigma, Skierniewice.
- Kothari, S.P., Leone, A.J., Wasley, C.E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39.
- Kowalak, R. (2008). *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa w badaniu zagrożenia upadłością*. Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk.
- Koźlak, A. (2008). *Ekonomika transportu: teoria i praktyka gospodarcza*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Kozłowski, P., Wojtysiak-Kotlarski, M. (2014). *Grzegorz W. Kołodko i ćwierćwiecze transformacji*. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Krajewski, J., Tokarski, A., Tokarski, M. (2019). Wpływ czynników makroekonomicznych na skalę i dynamikę upadłości przedsiębiorstw w gospodarce polskiej i w województwie kujawsko-pomorskim. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, 172.

- Kramarz, M. (2011). Dywersyfikacja przedsiębiorstwa kurierskiego – analiza przypadku. *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, seria: Organizacja i Zarządzanie*, 56, 1845.
- Krawczyk, M. (2013). O polityce fiskalnej i pieniężnej w warunkach pułapki płynności. *Ekonomista*, 4.
- Krawczyk, S. (2001). *Zarządzanie procesami logistycznymi*. PWE, Warszawa.
- Kreczmańska-Gigol, K. (2015). *Płynność finansowa przedsiębiorstwa. Istota. Pomiar. Zarządzanie*. Wydawnictwo Difin.
- Kruszewski, K., Wielgorska-Leszczynska, J. (2022). Możliwe kierunki zmian sprawozdawczości finansowej banku centralnego w Polsce. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 46(3).
- Kulawiak, A. (2022). Pozarolnicza działalność gospodarcza a rozwój społeczno-gospodarczy gmin wiejskich województwa łódzkiego. *Przedsiębiorczość-Edukacja*, 18(1).
- Kulawik, J. (2009). *Polityka fiskalna i budżetowa a finanse polskiego rolnictwa*. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej.
- Kulbacki, M. (2021). Stabilność makroekonomiczna Unii Europejskiej oraz państw członkowskich w latach 2010-2019. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 4.
- Kurowska, M.; Matejun, M.; Szymańska, K. (2013). *Zewnętrzne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości technologicznej*. [w:] Lachiewicz S., Matejun M., Walecka A. (red.). *Przedsiębiorczość technologiczna w małych i średnich firmach. Czynniki rozwoju*. Wydawnictwo WNT, Warszawa.
- Kutera, M., Hołda, A., Surdykowska, S. (2006). *Oszustwa księgowe. Teoria i praktyka*. Difin, Warszawa.
- Kwiatkowski, E. (2002). *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*. PWN, Warszawa, s. 64; Socha, M., Sztanderska, U. (2000). *Strukturalne podstawy bezrobocia w Polsce*. PWN, Warszawa.
- Larcker, D., Richardson, S. (2004). Fees paid to audit firms, accrual choices, and corporate governance. *Journal of Accounting Research*, 42.
- Leuz, C., Nanda, D., Wysocki, P.D. (2003) Investor protection and earnings management: an international comparison. *Journal of Accounting and Economics*, 69(3).

- Lichtarski, J. (2001). *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Liszka, M., Barwińska-Małajowicz, A. (2016). Problem bezrobocia osób młodych w Polsce na przykładzie województwa podkarpackiego. *Przedsiębiorstwo i Region*, 8.
- Logistyka, Ranking 2022. <https://logistyka.rp.pl/logistyka/art36428841-najlepszy-rok-w-historii-branzy-tsl-ranking-logistyki>, s. Q15 [dostęp: 12.10.2022].
- Łon, E. (2020). Polityka pieniężna banków centralnych w dobie koronawirusa. *Pieniądze i Więź*, 23, 1(86).
- Mankiw, N.G., Taylor, M.P. (2016). *Makroekonomia*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Mańkowski, C. (2011). Logistyczne uwarunkowania działalności transportowej. *Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego. Ekonomika Transportu Lądowego*, 41.
- Marciniak, S. (2013). *Makro i mikroekonomia: podstawowe problemy współczesności*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Markowiak, M. (2022). Ocena działań Narodowego Banku Polskiego podczas pandemii koronawirusa. *Zeszyty Studenckie „Nasze Studia”*, (12).
- Markowski, Ł. (2019). Koordynacja polityki fiskalnej i monetarnej w strefie euro przed kryzysem i po kryzysie. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 3.
- Markowski, Ł. (2021). The Impact of Exchange Rate Changes on the Real Sphere of the Polish Economy in 2010–2019. *Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica*, 3(354).
- Matejun, M., Nowicki, M. (2013). *Organizacja w otoczeniu – od analizy otoczenia do dynamicznej lokalizacji*. [w:] A. Adamik (red.). *Nauka o organizacji. Ujęcie dynamiczne*. Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Materna, G. (2009). *Pojęcie przedsiębiorcy w polskim i europejskim prawie ochrony konkurencji*. Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Matwiejczuk, R. (2000). Efektywność – próba interpretacji. *Przegląd Organizacji*, 11.

- Mazurek-Chwiejczak, M. (2020). Zmiany konstrukcji podatku dochodowego od osób fizycznych a pozapłacowe koszty pracy w Polsce. *Przeгляд Prawno-Ekonomiczny*, (4).
- Michalak, J. (2018), *Metody pomiaru i determinanty jakości informacji w raportach spółek giełdowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Michalak, J., Waniak-Michalak, H., Czajor, P. (2012). Impact of mandatory IFRS implementation on earnings quality. Evidence from the Warsaw Stock Exchange. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 68 (124).
- Michalewicz, M., Fierek, M.T. (2018). Istota bezrobocia. *Zeszyty Naukowe Gdańskiej Szkoły Wyższej*, 20(3).
- Mierzejewski, M. (2018). Stabilność makroekonomiczna Polski na tle krajów Unii Europejskiej w latach 2007-2017. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomiczno-Społecznej w Ostrołęce*, 28.
- Mikrut, A., Poznańska, A. (2009). Strategia podatkowa przedsiębiorstwa. *Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie*, 2 (13), t. 2.
- Milewski, R. (2003) (red). *Podstawy ekonomii*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Miller, M., Modigliani, F. (1961). Dividend policy, growth, and valuation of shares. *The Journal of Business*, 34(4), s. 461.
- Ministerstwo Finansów (2022). *Podręcznik Reforma Polski Ład. Stan na 14 stycznia 2022*. Gov.pl/finanse.
- Mioduchowska-Jaroszewicz, E. (2016). Współczesny cel działalności przedsiębiorstwa – istota i pomiar. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 5.
- Misala, J., Bukowski, S. (2002). Stabilizacja makroekonomiczna w Polsce w okresie transformacji. *Ekonomista*, 5.
- Misala, J., Siek, E. (2006). Rozwój procesu stabilizacji makroekonomicznej w Polsce w okresie 1990-2004 i główne czynniki determinujące. *International Journal of Management and Economics*, 19.
- Misala, J., Siek, E. (2006). Rozwój procesu stabilizacji makroekonomicznej w Polsce w okresie 1990-2014 i główne czynniki determinujące. *International Journal of Management Economics*, 19.

- Miształ, A. (2015). Sytuacja gospodarcza Polski a rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. *Gospodarka w Praktyce i Teorii*, nr 3(40).
- Miształ, A. (2018). Zrównoważony rozwój polskich przedsiębiorstw- ewaluacja, *Handel Wewnętrzny*, nr 2.
- Miształ, A. (2019). Zrównoważony rozwój przedsiębiorstw a stopień rozwoju społeczno-gospodarczego. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, 174.
- Miształ, A. (2022). Sustainable development of manufacturing enterprises in the socio-economic context. The case of Poland and Germany. *Optimum. Economic Studies*, 2(108).
- Miształ, A., Kowalska, M. (2020). The Impact of Globalization on the Sustainable Development of Enterprises - the Case of Bulgaria, Croatia and Romania. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 3 (64).
- Miształ, P. (2009). *Kursy walut i transakcje na rynku walutowym*. [w:] A. Kosztowniak, P. Miształ, I. Pszczółka, A. Szelałowska. *Finanse i rozliczenia międzynarodowe*. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Miształ, A., Szopik-Depczyńska, K., Wojtaszek, H. (2018). *Innowacyjna gospodarka. Zrównoważony rozwój, eko-innowacje i obszary wsparcia systemowego*. Wydawnictwo Naukowe Sophia, Katowice.
- Mitchell, P. R., Sault, J.E., Wallis, K.F. (2000). Fiscal Policy Rules in Macroeconomic Models: Principles and Practice. *Economic Modelling*, 17.
- Mitchell, R.K, Agle, B.R., Wood, D.J. (1997). Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts. *The Academy of Management Review*, 22(4).
- Mlilo, M., Lemma, T., Negash, M. (2013). Determinants of Earnings Management: Evidence from Around the World. *SSRN Electronic Journal*. 10.2139/ssrn.2370926.
- Modzelewski, W. (2020). Racjonalny model podzielonej płatności w podatku od towarów i usług. *Doradztwo Podatkowe – Biuletyn Instytutu Studiów Podatkowych*, 9.
- Możdżeń, M., Zygmuntowski, J. (2022). *Polityka fiskalna dla regeneracji: Reguły w finansach publicznych na czasy kryzysu*. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

- Mroczo, F. (2014). *Warunki funkcjonowania przedsiębiorstw na rynku*. Kar-
konoska Państwowa Szkoła Wyższa w Jeleniej Górze, Jelenia Góra.
- Murphy, G.B., Trailer, J.W., Hill, R.C. (1996). Measuring Performance
in Entrepreneurship Research. *Journal of Business Research*, 36.
- Mussel, G., Pätzold, J. (2012). *Grundfragen der Wirtschaftspolitik*, 8th ed.
Vahlen, München.
- Nath, H. K. i Sarkar, J. (2019). Inflation and relative price variability: New
evidence from surveybased measures of inflation expectations
in Australia. *Empirical Economics*, 56(6).
- Nier, E., Kang, H. (2016). Monetary and macroprudential policies – explor-
ing interactions. *BIS Papers*, 86.
- Nordhaus, W. D. (1994). Policy Games: Coordination and Independence in
Monetary and Fiscal Policies. *Brooking Papers of Economic Activity*, 2.
- Norek, E. (2007). *Przedsiębiorstwo w obrocie gospodarczym*. LexisNexis Polska,
Warszawa.
- Obciążenie ponad normę – czyli sytuacja finansowa w branży TSL. (2021).
*Ogólnopolski raport Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Go-
spodarczej SA*. III edycja.
- Obłój, K. (2002). *Tworzywo skutecznych strategii*. PWE, Warszawa.
- Ofiarski, Z. (2010). *Ogólne prawo podatkowe. Zagadnienia materialnoprawne
i proceduralne*. Wydawnictwo Prawnicze Lexis Nexis, Warszawa.
- Ostaszewski J. (red.). *Dorobek ekonomii, finansów i nauk o zarządzaniu oraz
jego praktyczne wykorzystanie na przełomie XX i XXI wieku*. SGH,
Warszawa.
- Owsiak, S. (2015). *Finanse*, PWE, Warszawa.
- Paluch-Dybek, A. (2018). Rola podatków w zasilaniu budżetu państwa –
analiza na przykładzie Polski. *Współczesne Problemy Ekonomiczne*, 2.
- Pawęta, B. (2018). Cykl koniunkturalny gospodarki Polski w latach 1996–
2017. *Finanse i Prawo Finansowe*, 2, 18.
- Pawłowicz L. (2001). *Kryzys przedsiębiorstwa i restrukturyzacja finansowa*.
[w:] L. Pawłowicz (red.). *Ekonomika przedsiębiorstw – zagadnienia
wybrane*. ODDK, Gdańsk.

- Pędrak, M., Fierek, M.T. (2018). Teoretyczne aspekty bezrobocia. *Zeszyty Naukowe Gdańskiej Szkoły Wyższej*, 21(4).
- Perotti, P., Wagenhofer, A. (2014). Earnings Quality Measures and Excess Returns. *Journal of Business Finance & Accounting*, 41(5-6).
- Pieloch-Babiarz, A., Misztal, A., Kowalska, M. (2021). An impact of macroeconomic stabilization on the sustainable development of manufacturing enterprises: the case of Central and Eastern European Countries. *Environ Dev Sustain*, 23.
- Pierścionek, Z. (2011). *Zarządzanie strategiczne w przedsiębiorstwie*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Pietrewicz, M. (1998). *Polityka fiskalna*. Poltext, Warszawa.
- Pietrzyk, D., *Branża TSL: czas wyzwań i rekordowych przychodów*. https://g.infor.pl/pl/_files/37497000/1-tsl-ranking-27-06-2022-dobry-37496603.pdf [dostęp: 15.10.2022].
- Piosik, A. (2016). *Kształtowanie wyniku finansowego przez podmioty sprawozdawcze w Polsce*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Piosik, A. (red.) (2013). *Kształtowanie zysków podmiotów sprawozdawczych w Polsce. MSR/MSSF a ustawa o rachunkowości*. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Pisz, I., Łapuńska, I. (2014). Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie z branży TSL wspomaganie systemami telematycznymi transportu. *Logistyka*, 4.
- Piwowski, R. (2011). *Znaczenie przejrzystości w polityce fiskalnej*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Płaczek, E. (2017). Uwarunkowania kształtowania modelu biznesu usługodawców logistycznych. *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej*, 103.
- Pomykała, W. (1995). *Encyklopedia biznesu*. Wydawnictwo Fundacja Innowacja, Warszawa.
- Potyrańska, P. (2022). Zakłócenie w otoczeniu przedsiębiorstwa, ze szczególnym uwzględnieniem pandemii COVID-19, jako czynnik oddziałujący na sytuację finansową. *Zeszyty Naukowe ZPSB Firma i Rynek*, 1(61).

- Próchnicki, L. (2011). Polityka monetarna Polski w świetle bezpośredniego celu inflacyjnego. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 22.
- Próchnicki, L. (2011). Polityka monetarna Polski w świetle bezpośredniego celu inflacyjnego. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 22.
- Pujer, K. (2016). *Zarządzanie przedsiębiorstwem w zmiennym otoczeniu w kontekście zrównoważonego rozwoju*. Wydawnictwo Exante, Wrocław.
- Rachwał, T. (2008). Problematyka badawcza funkcjonowania przedsiębiorstw przemysłowych. *Prace Komisji Geografii Przemysłu*, Akademia Pedagogiczna w Krakowie, Warszawa–Kraków.
- Rademacher, I. (2015). Wahania kursów walutowych a finanse firmy. *Analiza i kontrola finansowa*, <https://analizafinansowa.pl/monitorowanie-wyniku-finansowego/wahania-kursow-walutowych-a-finanse-firmy-2992.html> [dostęp: 03.11.2022].
- Rak, A.M., Rak, J.M. (2006). Rola państwa w rozwiązywaniu problemów zatrudnienia i bezrobocia. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 8.
- Rapacki, Z., Matkowski, Z. (2003). *Sytuacja gospodarcza i postęp reform rynkowych w krajach postsocjalistycznych: próba oceny*. Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa.
- Rapacki, Z., Matkowski, Z. (2003). *Sytuacja gospodarcza i postęp reform rynkowych w krajach postsocjalistycznych: próba oceny*. Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa.
- Rodzaje podatków. Ministerstwo Finansów, 2 maja 2013.
- Romanowska, M. (2010). Istota celu przedsiębiorstwa i jego realizacja na przykładzie spółki Stomil S.A. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 17.
- Rosińska, M. (2008). Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa na podstawie teorii instytucjonalnych - koncepcja "instytucjonalizmu organizacyjnego przedsiębiorstw. *Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Oeconomica*, 221.

- Rowińska M. (2016). Wynik finansowy a kanony rachunkowości. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 253.
- Roychowdury, S. (2006). Earnings Management through Real Activities Manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42.
- Różański, J., Sokołowski, J. (2010). *Zarządzanie współczesnym przedsiębiorstwem - wybrane zagadnienia*. Wydawnictwo Społecznej Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania, Łódź.
- Rozporządzenie RM z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) (Dz.U. z 2007 r. nr 251, poz. 1885, z późn. zm.).
- Rudzińska, J., Piekarski, W., Dudziak, A. (2012). Przedsiębiorstwa transportowe i ich znaczenie w rozwoju gospodarczym kraju. *Autobusy technika, eksploatacja, systemy transportowe*, 13/10.
- Rutkowska, A. (2013). Teoretyczne aspekty efektywności – pojęcie i metody pomiaru. *Zarządzanie i Finanse*, 11.
- Rybarski, A. (2014). *Podstawy makroekonomii*. Wydawnictwo Naukowe PWSZ w Nowym Sączu, Nowy Sącz.
- Safin, K. (2004). *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – próba systematyzacji*. [w:] K. Jaremczuk (red.). *Uwarunkowania przedsiębiorczości*. Wydawnictwo PWSZ, Tarnobrzeg; Koźmiński A., Piotrowski W. (red. nauk.) (2021). *Zarządzanie. Teoria i praktyka*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Sajnog, A. (2014). Analiza komparatywna wartości dochodu całkowitego i zysku netto w perspektywie corporate governance. *Studia prawno-ekonomiczne*, t. XCI/2.
- Sajnog, A., Duraj, J. (red.) (2013). *Ekonomiczne i pozaekonomiczne czynniki zarządzania wartością przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Samuelson, P.A., Nordhaus, W.D. (2005). *Ekonomia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Samuelson. P.A., Nordhaus, W.D. (1995). *Ekonomia*. P W N, Warszawa.

- Sarjusz-Wolski, Z., Skowronek, Cz. (2003). *Logistyka w przedsiębiorstwie*. PWE, Warszawa.
- Schipper, K. (1989). Commentary on Earnings Management. *Accounting Horizons*, 3(4).
- Selera, P., Supera-Markowska, M. (2019). Grupy podatkowe - koncepcje reformy ze szczególnym uwzględnieniem analizy porównawczej oraz aspektów międzynarodowych. Podatek dochodowy od osób prawnych. *Przegląd Podatkowy*, 8.
- Sellami, M. (2015). Incentives and Constraints of Real Earnings Management: The Literature Review. *International Journal of Finance and Accounting*, 4(4).
- Sherman, E. H. A. (2015). *Manager's Guide to Financial Analysis*. AMA.
- Sieroń, A. (2015). Polski system podatkowy: diagnoza problemów oraz propozycja reformy. *Ekonomia — Wrocław Economic Review* 21/1. *Acta Universitatis Wratislaviensis*, 3666.
- Sierpińska, M., Jachna, T. (2017). *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Skoczylas, W. (2001). Problem pomiaru i oceny tworzenia wartości w erze informacji. [w:] Urbańczyk, E. (red.) *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Skoczylas, W., Niemiec, A. (2016). *Leksykon mierników dokonań*, CeDeWu, Warszawa.
- Skrzypczyńska, J. (2012). Koordynacja polityki fiskalnej i pieniężnej strefy euro w obliczu kryzysu finansowego. *Rocznik Integracji Europejskiej*, 6.
- Skrzypek, E. (2012). Efektywność ekonomiczna jako ważny czynnik sukcesu organizacji. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 262.
- Śliwczyński, B. (2007). *Controlling w zarządzaniu logistyką. Controlling operacyjny. Controlling procesów. Controlling zasobów*. Wyższa Szkoła Logistyki, Poznań.
- Sloan, R. (1996). Do stock prices fully reflect information in accruals and cash flows about future earnings?, *The Accounting Review*, 71.

- Słownik Języka Polskiego PWN, <https://sjp.pwn.pl/sjp/analiza;2440121.html> [dostęp: 13.10.2022].
- Smoleń, P. (2021). Instrumenty polityki społecznej w konstrukcji podatku dochodowego od osób fizycznych. Próba weryfikacji wybranych rozwiązań. *Doradztwo Podatkowe – Biuletyn Instytutu Studiów Podatkowych*, 8.
- Śnieżek, E. (red.) (2004). *Wprowadzenie do rachunkowości. Podręcznik z przykładami, zadaniami i testami*. Wydawnictwo Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- Śnieżek, E. (red.). (2022). *Informacja biznesowa w dobie kryzysu*. Wydawnictwo SIZ, Łódź.
- Stabryła, A. (2022). *Zarządzanie strategiczne w teorii i praktyce firmy*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Starkowski, D., Bińczak, K., Zwierzycki, W. (2010). Samochodowy transport krajowy i międzynarodowy. Kompendium wiedzy praktycznej. Tom III. Środowisko pracy kierowcy. *Logistyka*, Poznań.
- Staszek, A. (2020). *Bezrobocie jako problem społeczny XXI wieku - determinanty i skutki*. [w:] N. Laurisz. *Wyzwania i problemy społeczne początku XXI wieku*. Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, Kraków.
- Staszewska-Bystrova, A., Bystrov, V. (2022). Ewolucja polityki fiskalnej i dynamika długu publicznego: przypadek Szwecji. *Gospodarka Narodowa. The Polish Journal of Economics*, 311(3).
- Stawarska, R. (1991). Polityka stabilizacji gospodarczej w wybranych państwach EWG- próba oceny. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*.
- Stiglitz, J.E. (2004). *Ekonomia sektora publicznego*. PWN, Warszawa; Grądałski, F. (2012). *Teoretyczne aspekty racjonalizacji systemu podatkowego*. [w:] R. Bartkowiak,
- Stolowy, H., Breton, G.T. (2004). Accounts manipulation: A literature review and proposed conceptual framework. *Review of Accounting and Finance*, 3.
- Strojek-Filus, M. (2012). Management of The Financial Results of an Economic Unit in Financial Reports - Selected Theoretical and Practical Aspects. *Journal of International Scientific Publications: Economy & Business*, 6.

- Sudoł, S. (2006). *Przedsiębiorstwo*. PWE, Warszawa.
- Świadek, A. (2019). Koniunktura gospodarcza na poziomie mezo i makro a aktywność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce w latach 2008-2017. *Studia i Prace WNEiZ US*, 55.
- Świdwerska, G.K. (2003). *Rachunkowość zarządcza i rachunek kosztów*. Difin, Warszawa.
- Świeszczak, K. (2016). *Uwarunkowania skuteczności działania inkubatorów przedsiębiorczości*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Szczepaniak, M., Rokicki, T. (2015). Transport międzynarodowy i jego opłacalność na przykładzie przedsiębiorstwa transportu drogowego. *Zeszyty Naukowe UG, Ekonomika transportu i logistyka*, 57.
- Szczepankowski, P. (2022). *Wycena i zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Szczepanowski, P. (2007). *Wycena i zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Szczepańska, O. (2008). *Stabilność finansowa jako cel banku centralnego. Studium teoretyczno-porównawcze*. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Szopiński, W., Grzybek, M. (2018). Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości na terenie gmin miejsko-wiejskich. *Problemy Drobnych Gospodarstw Rolnych*, 1.
- Szulce, H., Chwałek, J., Ciechomski, W., Mielczarczyk, Z. (2008). *Ekonomika handlu. Część 1. Podręcznik*. WSiP Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa.
- Szydło, M. (2018). Podatek od towarów i usług w obrocie wewnątrzspółnotowym - studia przypadków. *Prace Naukowe. Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach. Podatki, finanse, przedsiębiorstwo*.
- Towarnicka, G., *Branża TSL – trendy w 2022 roku*. <https://firetms.com/pl/blog/branza-tsl-trendy-w-2022-roku> [dostęp: 19.10.2022].
- Trotman, M. (1993). *Comptabilité britannique, mode d'emploi*, Economica Publishing House, Paris.
- Tura, K. (2014). Price level targeting: reżim na skraju teorii i eksperymentu. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu*, 56, 5.

- Turzyński, M. (2011). Zastosowanie teorii agencji w badaniu historii rachunkowości. Perspektywa ziem polskich w wieku XVII i XVIII. *Przeгляд organizacji*, 7-8.
- Twaróg, J. (2003). *Mierniki i wskaźniki logistyczne*. Biblioteka Logistyka, Poznań.
- Uryszek, T. (2019). Zrównoważenie sektora finansów publicznych w Polsce w kontekście wskaźników stabilności fiskalnej. *Folia Oeconomica. Acta Universitatis Lodziensis*, 2(341).
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych* (Dz.U. z 2019 r., poz. 865 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości* (Dz.U. 1994, Nr 121, poz. 591 z późn. zm.).
- Walawski M. (2015). Stabilizacja makroekonomiczna gospodarki rosyjskiej w latach 1997-2012. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 3(4).
- Walczak, B. (2003). *Systemy podatkowe: teoria i stan obecny polskiego systemu podatkowego*. PTE, Szczecin.
- Walentynowicz, P. (2022). Continuous improvement jako rekomendowana strategia rozwoju przedsiębiorstwa we współczesnych uwarunkowaniach rynkowych. *Organizacja i Kierowanie*, 2 (191).
- Weill, P., Vitale, M. (2001). *Place to Space—Migrating to e-Business Models*, Harvard Business School Publishing Corporation.
- Widz, E. (2018). Wahania koniunktury giełdowej a wahania koniunktury gospodarczej w Polsce. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 531.
- Wieliczko, B. (2011). Oddziaływanie polityki fiskalnej na sytuację polskiego rolnictwa w latach 2002-2009. *Roczniki Nauk Rolniczych*, G, 98, 3.
- Wiercińska A. (2008). Granice między kreatywną, agresywną i oszukańczą rachunkowością. *Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego*, 2.
- Wierzbński, M. (2015). Model biznesowy a strategia i zarządzanie strategiczne. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr 398.

- Wilczyńska, M. (2018). Analiza wskaźnikowa jako narzędzie wykorzystywane do oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. *Mierzenie i ocena wyników przedsiębiorstw, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 2 (92).
- Williamson, O.E. (1998). *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Wójtowicz, P. (2010). *Wiarygodność sprawozdania finansowego wobec aktywnego kształtowania wyniku finansowego*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Wójtowicz, P., (2012). Próba identyfikacji czynników determinujących kształtowanie wyniku finansowego w celu unikania małych strat w spółkach publicznych w Polsce. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 65 (121).
- Wyciąg z zalecenia Komisji 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r. dotyczącego definicji małych i średnich przedsiębiorstw Dz.U. L 124 z 20.05.2003.
- Wyplosz, C. (2005). Fiscal policy: institutions versus rules. *National Institute Economic Review*, 191.
- Wyrwicka, M.K., Jaźwińska, D. (2014). Percepcja uwarunkowań rozwoju przedsiębiorstw. *Economics and Management*, 2.
- Xie, B., Davidson, W., DaDalt, P.J. (2003). Earnings management and corporate governance: the role of the board and the audit committee. *Journal of Corporate Finance*, 9(3).
- Yet, C.E., Imm, S.S. (2010) Information asymmetry and earnings management: causes of inefficient investment in Malaysia. *Capital Market Review*, 18.
- Yoon, S.S., Miller, G., Jiraporn, P. (2006). Earnings management vehicles for Korean firms. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 17(2).
- Zaleska, M. (2012). *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa przez analityka bankowego*. Oficyna Wydawnicza. Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Zaniewicz, E. (2022). *Metafory w angielskim i polskim dyskursie ekonomicznym. Studium kognitywne*. Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach, Siedlce.

- Zembura, S. (2006). Zakres polityki fiskalnej i jej zadania w gospodarce rynkowej. *Studia Ekonomiczne. Akademia Ekonomiczna w Katowicach. Wybrane zagadnienia makroekonomiczne w ujęciu teoretycznym i empirycznym*, 38.
- Zimoń, G. (2015). Wpływ logistyki na sytuację finansową przedsiębiorstwa. *Logistyka*, 4.
- Zioło, Z. (2022). The impact of a pandemic on changes in the behaviour of economic entities. *Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society*, 36(2).
- Zioło, Z., Rachwał, T. (2019). Zarys uwarunkowań dalszego rozwoju przedsiębiorczości w układach przestrzennych. *Przedsiębiorczość - Edukacja*, 15(1).
- Żuchowski, I. (2007). Segmentacja rynku – ujęcie teoretyczne. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomiczno-Społecznej w Ostrołęce*, nr 4, s. 121.
- Zysińska, M. (2013). Koncepcja modeli biznesowych w branży TSL i ich klasyfikacja. *Autobusy technika, eksploatacja, systemy transportowe*, 3.
- Zysińska, M. (2019). Ocena przedsiębiorstw TSL działających w Polsce - dylematy metodyczne badań. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów SGH*, z. 173.

PREZENTOWANE OPRACOWANIE POŚWIĘCONE JEST W SZCZEGÓLNOŚCI ROZWOJOWI PRZEDSIĘBIORSTW TRANSPORTOWYCH, MAKROEKONOMICZNYM UWARUNKOWANIOM ICH ROZWOJU, ANALIZIE EKONOMICZNEJ SEKTORA TRANSPORT I GOSPODARKA MAGAZYNOWA ORAZ POMIAROWI I KSZTAŁTOWANIU WYNIKU FINANSOWEGO W PRZEDSIĘBIORSTWACH SEKTORA TRANSPORT SPEDYCJA LOGISTYKA.

[...]
OPRACOWANIE STANOWI KOMPENDIUM WIEDZY DOTYCZĄCEJ WYBRANYCH ASPEKTÓW EKONOMICZNO-FINANSOWYCH FUNKCJONOWANIA PRZEDSIĘBIORSTW SEKTORA TSL. W TYM ZNACZENIU MA CHARAKTER PODRĘCZNIKA AKADEMICKIEGO.

[...]
PUBLIKACJA SKIEROWANA JEST DO SZEROKIEGO GRONA ODBIORCÓW, W TYM PRZEDE WSZYSTKIM DO MŁODZIEŻY AKADEMICKIEJ KIERUNKU LOGISTYKA, A TAKŻE WSZYSTKICH ZAINTERESOWANYCH OMAWIANĄ PROBLEMATYKĄ, KTÓRZY CHCĄ ZDOBYĆ I WYKORZYSTAĆ WIEDZĘ NA TEMAT FINANSOWO-EKONOMICZNYCH ASPEKTÓW FUNKCJONOWANIA PRZEDSIĘBIORSTW Z SEKTORA TRANSPORT SPEDYCJA LOGISTYKA.

ZE WSTĘPU

ISBN 978-83-62250-55-4