

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 326

Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka

Redaktorzy naukowi
Adam Kopiński, Agnieszka Bem



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2014

Redaktor Wydawnictwa: Jadwiga Marcinek
Redaktor techniczny: Barbara Łopusiewicz
Korektor: Barbara Łopusiewicz
Łamanie: Małgorzata Czupryńska
Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:
www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,
w Dolnośląskiej Bibliotece Cyfrowej www.dbc.wroc.pl,
The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,
a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon
http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się
na stronie internetowej Wydawnictwa
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2014

ISSN 1899-3192
ISBN 978-83-7695-412-7

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Wstęp	9
Iwona D. Czechowska: Kondycja gospodarstw domowych i konsumentów (60+) oraz uwarunkowania rynkowe ich zachowań	11
Joanna Duda: Działalność finansowa i inwestycyjna polskich MSP w kontekście międzynarodowym	21
Ewa Dziawgo: Hybrydowa opcja collar – analiza własności	35
Anna Feruś: Rola i znaczenie metody granicznej analizy danych w szacowaniu ryzyka kredytowego przedsiębiorstw	49
Beata Guziejewska: Polityka kształtowania dochodów samorządu terytorialnego w świetle wybranych koncepcji teoretycznych.....	60
Marcin Jamroży, Agnieszka Kopeć, Stephan Kudert: Opodatkowanie opcji pracowniczych w relacji polsko-niemieckiej.....	71
Jacek Jaworski: Luki w zarządczych informacjach finansowych a zmiany przychodów i zysków małych przedsiębiorstw w Polsce. Wyniki badań...	82
Marta Kacprzyk: Kierunki zmian marży zysku operacyjnego spółek wchodzących na rynek regulowany GPW w Warszawie	93
Jerzy Kitowski: Metody oceny kondycji finansowej przedsiębiorstw budowlanych.....	104
Marzena Krawczyk: Wydatki przedsiębiorstw na działalność badawczo-rozwojową a pomiar innowacyjności	115
Jarosław Kubiak: Ryzyko kredytowe a wykorzystanie długu krótkoterminowego przez przedsiębiorstwa.....	123
Agnieszka Kuś, Magdalena Hodun: Determinanty kształtowania się wskaźnika EPS wybranych spółek przemysłu spożywczego i metalowego – ujęcie modelowe	133
Justyna Łukomska-Szarek: Operacyjna i całkowita zdolność do rozwoju samorządów terytorialnych państw Grupy Wyszehradzkiej.....	143
Przemysław Panfil: Czy Polsce potrzebny jest Pakt Fiskalny?	154
Agnieszka Pawłowska: Identyfikacja zagrożeń związanych z ryzykiem przerwy w działalności gospodarczej małych i średnich przedsiębiorstw.....	163
Joanna Pawłowska-Tyszko, Michał Soliwoda: Stan rozwoju rolnictwa a system podatkowy wybranych państw UE	171
Agnieszka Perepeczo: Reakcja inwestorów na decyzje o wypłacie dywidendy a kryzys finansowy	184

Aleksandra Pieloch-Babiarz: Wysokość pieniężnych wypłat dywidendy a kształtowanie się kursu giełdowego akcji spółek w pierwszym dniu notowań „Bez dywidendy”	196
Artur Sajnog: Wpływ kapitalizacji rezerw na długookresową rentowność publicznych spółek giełdowych.....	209
Maria Sierpińska: Zastosowanie nettingu w rozliczeniach wewnątrz korporacyjnych.....	222
Agata Sierpińska-Sawicz: Alternatywne do akcji formy lokowania kapitału i ich stopy zwrotu.....	232
Dariusz Siudak: Analiza czasu trwania faz procesu migracji wartości przedsiębiorstw	243
Dorota Starzyńska, Wacława Starzyńska: Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym na rynku zamówień publicznych w Polsce. Analiza porównawcza z firmami krajowymi.....	259
Małgorzata Szalucka: <i>Joint venture versus</i> samodzielne prowadzenie działalności poza granicami kraju – doświadczenia polskich inwestorów bezpośrednich.....	271
Stanisław Urbański, Maciej Winiarz, Kacper Urbański: Ocena zarządzania polskimi funduszami Inwestycyjnymi w latach 2000-2011	284
Aldona Uziębło: Ujęcie działalności finansowej w rachunku przepływów pieniężnych a weryfikacja prawidłowości sprawozdania finansowego.....	296
Stanisław Wieteska: Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej wprowadzającego sprzęt elektryczny i elektroniczny	306
Anna Wildowicz-Giegiel: Zdolność konkurencyjna a rentowność przedsiębiorstw w Polsce w latach 2001-2010	318
Radosław Witzak: Odzyskanie VAT naliczonego w podmiotach leczniczych	328
Elżbieta Wrońska-Bukalska: Wykup akcji własnych i dywidenda jako narzędzia obrony przed wrogiem przejęciem.....	336
Stefan Wrzosek: Krytyka wybranych propozycji dotyczących rachunku efektywności inwestycji rzeczowych	344
Dariusz Zawadka: Wpływ kryzysu na rynkach finansowych na kondycję europejskich alternatywnych systemów obrotu.....	353
Danuta Zawadka, Agnieszka Strzelecka: Struktura terminowa zobowiązań przedsiębiorstw rolniczych z tytułu kredytu bankowego – ujęcie porównawcze	365
Beata Zyznarska-Dworczak: Zintegrowane instrumentarium rachunkowości zarządczej kluczem do zarządzania kosztami we współczesnym przedsiębiorstwie	377

Summaries

Iwona D. Czechowska: The condition of households and consumers (60+) and market factors of their behaviour	20
Joanna Duda: Financial and investment activity of Polish SMEs in the international context	34
Ewa Dziawgo: Hybrid options collar – the analysis of properties	48
Anna Feruś: Role and importance of Data Envelopment Analysis method for the estimation of companies' credit risk	59
Beata Guziejewska: Local government revenues policy in the light of selected theoretical concepts.....	70
Marcin Jamróży: Taxation of employee stock options in the German-Polish relations.....	81
Jacek Jaworski: Gaps in managerial financial information and changes of revenue and profit in small enterprises in Poland. Research results.....	92
Marta Kacprzyk: Trends in changes of operating profit margin of companies which are going public and getting listed on the Warsaw Stock Exchange	103
Jerzy Kitowski: Assessment methods of building enterprises financial standing	114
Marzena Krawczyk: Expenditures of enterprises on research and development activity versus measurement of innovation	122
Jarosław Kubiak: Credit risk and the use of short-term debt by companies ..	132
Agnieszka Kuś, Magdalena Hodun: Determinants of shaping the EPS rate of some companies of food and metal industry – model approach	142
Justyna Łukomska-Szarek: Operational and overall capability of Visegrád Group countries to develop local governments	153
Przemysław Panfil: Does Poland need Fiscal Compact?.....	162
Agnieszka Pawłowska: Identification of hazards of business interruption risk in small and medium sized enterprisers.....	170
Joanna Pawłowska-Tyszko, Michał Soliwoda: State of agricultural development vs. tax systems in selected EU countries	183
Agnieszka Perepeczo: The reaction of investors to changes in the dividend policy and the financial crisis	195
Aleksandra Pieloch-Babiarz: Amount of cash dividend payments and the „ex-dividend” day return's formation	208
Artur Sajnog: The impact of capitalization of reserves on long-term profitability in public quoted companies.....	221
Maria Sierpińska: The use of netting in accounts settlements within the corporation	231
Agata Sierpińska-Sawicz: Alternative to stocks forms of capital investing and their rates of return.....	242

Dariusz Siudak: The duration analysis of enterprises' value migration stages.....	258
Dorota Starzyńska, Wacława Starzyńska: Enterprises with foreign capital on the public procurement market in Poland. Comparative analysis with domestic firms.....	269
Małgorzata Szalucka: <i>Joint venture versus solo venture</i> outside the country – experience of Polish direct investors	283
Stanisław Urbański, Maciej Winiarz, Kacper Urbański: Evaluation of the management of Polish investment funds in the last decade	295
Aldona Uziębło: Including the financial activity in the account of cash flows and verification of the correctness of financial statement.....	305
Stanisław Wieteska: Liability insurance of companies introducing electrical and electronic equipment.....	317
Anna Wildowicz-Giegiel: Competitive ability and profitability of enterprises in Poland in the years 2001-2010	327
Radosław Witczak: Factors influencing the possibility of receiving the input tax in health care unites – chosen issues	335
Elżbieta Wrońska-Bukalska: Shares repurchases and dividend payout as methods of defense against hostile takeovers.....	343
Stefan Wrzosek: Critique of chosen propositions regarding real investment efficiency calculation.....	352
Dariusz Zawadzka: Impact of the financial markets crisis on the alternative European investment markets' standing	364
Danuta Zawadzka, Agnieszka Strzelecka: Term structure of agricultural companies' bank loan liabilities – comparative approach.....	376
Beata Zyznarska-Dworczak: Integration of management accounting instruments for cost management in modern enterprise.....	385

Anna Wildowicz-Giegiel

Uniwersytet w Białymstoku

ZDOLNOŚĆ KONKURENCYJNA A RENTOWNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE W LATACH 2001-2010

Streszczenie: Konkurencyjność stanowi obecnie jeden z podstawowych parametrów oceny przedsiębiorstwa. Warunkiem niezbędnym jego istnienia na rynku jest niewątpliwie zdolność do osiągania w sposób trwały nadwyżki finansowej. W tym też kontekście wskaźniki rentowności można postrzegać jako konkurencyjność wynikową, a warunkiem jej realizacji jest umiejętność efektywnego wykorzystania posiadanego potencjału konkurencyjnego, rozpatrywanego jedynie w kategoriach konkurencyjności czynnikowej. Ze względu na ścisły związek pomiędzy konkurencyjnością wynikową i czynnikową zasadne wydaje się przeanalizowanie, w jakim stopniu zdolność konkurencyjna przedsiębiorstw w Polsce przesądza o ich rentowności.

Słowa kluczowe: konkurencyjność, innowacje, rentowność przedsiębiorstw.

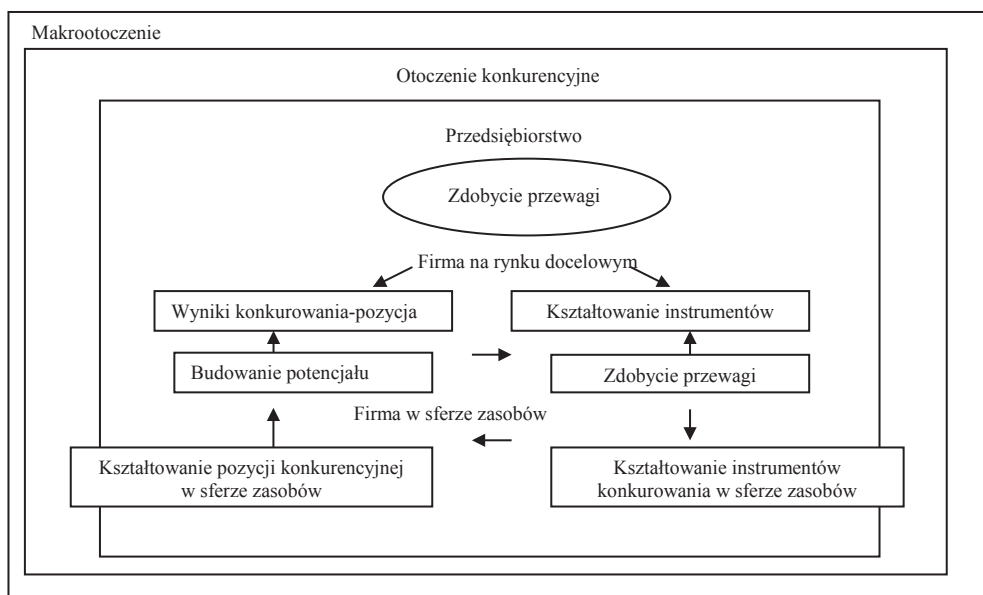
1. Wstęp

Umiejętne kształtowanie potencjału konkurencyjnego oraz efektywne jego wykorzystanie przesądza o konkurencyjności podmiotów gospodarczych. Ma to szczególne znaczenie zwłaszcza w kontekście globalizacji działalności przedsiębiorstw i prowadzi do nieustannych zmian w sposobie ich funkcjonowania. Radykalnym zmianom w charakterze samej konkurencji, która ma zasięg globalny, towarzyszy jednocześnie wiele zjawisk, a spośród nich na szczególną uwagę zasługuje wzrost roli, jaką odgrywa wiedza i innowacje.

Celem opracowania jest analiza związku pomiędzy zdolnością konkurencyjną a rentownością przedsiębiorstw w Polsce w latach 2001-2010, która stanowi jeden z podstawowych mierników konkurencyjności wynikowej. Ze względu na to, że współczesna konkurencja nie ma w zasadzie charakteru cenowego, lecz dotyczy raczej nowych produktów, procesów technologicznych i form organizacyjnych, istnieje potrzeba większej przedsiębiorczości i kreatywności, o czym powinny pamiętać przedsiębiorstwa w Polsce.

2. Uwarunkowania konkurencyjności współczesnych przedsiębiorstw

Konkurencyjność w ujęciu mikroekonomicznym oznacza zdolność firmy do konkurowania na rynku dzięki umiejętnemu wykorzystaniu posiadanego potencjału konkurencyjności. Na potencjał ten składają się zarówno zasoby materialne, jak i niematerialne przedsiębiorstwa, niezbędne do tego, aby mogło ono funkcjonować na rynkowej arenie konkurencji [Stankiewicz 2002, s. 36]. Powszechnie wiadomo, że o tym, jaką pozycję konkurencyjną osiągnie przedsiębiorstwo, pod względem jego udziału w rynku, poziomu kosztów, marki, kompetencji technicznych i stopnia opanowania technologii, a przede wszystkim siły finansowej mierzonej rentownością decyduje wiele czynników. Do najważniejszych z nich zalicza się czynniki, takie jak: jakość i nowoczesność oferowanych produktów, ceny, system sprzedaży i serwisu, czy renoma przedsiębiorstwa. Oczywiście, nie są to jedyne czynniki odpowiedzialne za kształtowanie konkurencyjności przedsiębiorstw. Oprócz nich w otoczeniu makro- i mezoekonomicznym przedsiębiorstwa wskazać można wiele innych, równie istotnych determinant oddziałujących na konkurencyjność podmiotów szebła mikroekonomicznego [Gorynia, Łązniewska 2010, s. 67].



Rys. 1. Model kształtowania konkurencyjności firmy

Źródło: [Głabiszewski 2004, nr 4, s. 16].

Rozważania na temat uwarunkowań konkurencyjności współczesnych przedsiębiorstw doprowadziły do wyodrębnienia grup czynników determinujących ich

konkurencyjność zgodnie co najmniej z dwoma kryteriami [Adamkiewicz-Drwiłło, s. 217]. I tak, z punktu widzenia ich związku z procesami rynkowymi wyróżnia się czynniki konkurencyjności o charakterze rynkowym i pozarynkowym. Wśród rynkowych można wymienić: wielkość oferty rynkowej, cenę, jakość oraz warunki sprzedaży dóbr i usług; do pozarynkowych zaliczany jest m.in. postęp techniczny, postrzegany obecnie przez pryzmat szerokiego wachlarza innowacji. Inne z kolei kryterium, a mianowicie rodzaj podejmowanych decyzji, pozwala wyodrębnić czynniki konkurencyjności o charakterze zewnętrznym i wewnętrznym. Do zewnętrznych należą normy techniczne, ekologiczne i prawne, podczas gdy wewnętrzne utożsamiane są z charakterem własności przedsiębiorstwa, systemem organizacji i zarządzania, marketingiem, kwalifikacjami pracowników, oraz z podejmowaniem decyzji produkcyjnych dotyczących wielkości produkcji i kosztów.

Wydaje się, że źródła konkurencyjności współczesnych przedsiębiorstw tkwią w potencjale konkurencyjnym, a to zależy głównie od możliwości działania w sferze pozyskiwania zasobów i przekształcania ich w kluczowe kompetencje i umiejętności. Warto przy tym pamiętać, że wiele czynników konkurencyjności generuje też otoczenie gospodarcze, polityczne i społeczne. W związku z powyższym można stwierdzić, że kształtowanie się wyników finansowych przedsiębiorstw uwarunkowane jest splotem różnorodnych czynników, mających niezwykle istotny wpływ na poziom ich konkurencyjności.

3. Związek pomiędzy konkurencyjnością czynnikową a wynikową na poziomie mikroekonomicznym

Z większości definicji konkurencyjności wynika, że jest to proces, czy też inaczej mówiąc: zdolność do zrównoważonego rozwoju w długim okresie, do forsowania własnego systemu celów, podnoszenia efektywności, wytwarzania i sprzedawania towarów lub ciągłego zapewniania odpowiedniego zestawu narzędzi pozwalających na osiągnięcie i utrzymanie przewagi konkurencyjnej na rynku. Konkurencyjność jako kategoria wielopłaszczyznowa obejmuje m.in. konkurencyjność podstawową. Wiąże się ona z umiejętnościami zwiększania przez przedsiębiorstwo wartości użytkowej postrzeganej przez klienta, jak i z procesami i systemami dającymi firmie pozycję lidera w danej branży. Drugi rodzaj konkurencyjności to konkurencyjność kluczowa, utożsamiana z umiejętnościami niezbędnymi do zdobycia trwałej przewagi konkurencyjnej na rynku [Leśniewski 2011, s. 59].

Dokonując przeglądu znaczenia definicji konkurencyjności w wymiarze mikroekonomicznym, warto odnieść się również do literatury przedmiotu poświęconej istocie konkurencyjności gospodarczej. Spotykać tam można m.in. interpretację dwóch różnych odmian konkurencyjności. Pierwsza z nich, zwana konkurencyjnością czynnikową, odpowiada długofalowej zdolności podmiotu gospodarczego do sprostania konkurencji międzynarodowej; druga jest pojęciem węższym, obejmują-

cym pozycję konkurencyjną. Mimo że przedmiotem rozważań autora tej klasyfikacji była gospodarka narodowa, to podział ten wydaje się równie użyteczny na poziomie mikroekonomicznym [Bieńkowski 1995, s. 101]. Opierając się na przedstawionej klasyfikacji, konstatuje się bowiem, iż konkurencyjność czynnikowa w wymiarze mikroekonomicznym stwarza szansę na bezpieczne i trwałe funkcjonowanie przedsiębiorstwa w długiej perspektywie. Konkurencyjność wynikowa określa natomiast aktualną pozycję podmiotu na rynku, wyrażoną w jego udziale i osiągniętej wartości. Zakłada się, że zdolność konkurencyjna to jedynie konkurencyjność potencjalna, czyli *ex ante*, tymczasem konkurencyjność wynikowa przyjmuje charakter *ex post*. Ujęcie takie pozostaje w zgodzie z przyczynowo-skutkowym modelem konkurencyjności zaproponowanym przez M.J. Stankiewicza, który zakłada, iż świadome kreowanie, a następnie efektywne wykorzystanie potencjału konkurencyjnego przekłada się na pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa [Kusa 2008, s. 59]. Dostrzegana jest tu wyraźna analogia pomiędzy konkurencyjnością czynnikową, utożsamianą najczęściej ze zdolnością konkurencyjną, a konkurencyjnością wynikową, której odzwierciedleniem są wyniki finansowe. Zdolność konkurencyjna warunkuje uzyskanie przewagi w zakresie potencjału konkurencyjnego w przyszłości, podczas gdy konkurencyjność wynikowa obrazuje uzyskaną dotychczas przewagę w zakresie pozycji konkurencyjnej.

4. Konkurencyjność wynikowa a rentowność przedsiębiorstw w Polsce

Osiągnięcie nadwyżki ekonomicznej jest warunkiem koniecznym istnienia każdego przedsiębiorstwa. Zysk gwarantuje nie tylko jego przetrwanie, ale i rozwój, stanowiąc główne źródło finansowania postępu technicznego, dzięki czemu umacnia się pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa. Stąd też wielu ekonomistów sprowadza konkurencyjność głównie do wskaźników finansowych, przyjmując, że jest to umiejętność osiągania w sposób trwały nadwyżki ekonomicznej. Staje się to możliwe wówczas, gdy przedsiębiorstwo opanuje umiejętność wytwarzania wyrobów odpowiadających popytowi po cenie pokrywającej koszty, a zarazem zapewniającej zysk. W warunkach gospodarki wolnorynkowej wydaje się oczywiste, że tylko takie przedsiębiorstwo, które tworzy wartość, tj. generuje zyski w długim okresie, uznaje się tym samym za konkurencyjne.

Z punktu widzenia przeprowadzanej analizy zasadne staje się przedstawienie sytuacji finansowej przedsiębiorstw w Polsce w latach 2001-2010.

Relatywnie słabe wyniki sektora niefinansowego w latach 2001-2003 były konsekwencją spowolnienia gospodarczego, a wraz z tym malejącego popytu, co w połączeniu z wysokim poziomem kosztów rzutowało niekorzystnie na poziom ich rentowności. Sytuacja finansowa sektora przedsiębiorstw, mierzona wielkością przychodów, kosztów i wyniku finansowego, znacznie się poprawiła dopiero w latach 2003-2007. Wskaźnik rentowności obrotu brutto sektora przedsiębiorstw

Tabela 1. Relacje ekonomiczne w przedsiębiorstwach w latach 2001-2010

Rok	Wskaźnik poziomu kosztów*	Wskaźnik rentowności obrotu** (w %)	
		brutto	netto
2001	99,3	0,7	-0,3
2002	99,3	0,8	-0,2
2003	97,2	2,8	1,7
2004	94,3	6,0	4,8
2005	95,1	4,9	3,9
2006	94,2	5,8	4,7
2007	93,9	6,1	5,0
2008	95,8	4,2	3,3
2009	95,0	5,0	4,1
2010	94,7	5,3	4,4

* – wskaźnik poziomu kosztów jest relacją kosztów uzyskania przychodów z całokształtu działalności do przychodów z całokształtu działalności

* – wskaźnik rentowności obrotu:

- brutto jest relacją wyniku finansowego brutto do przychodów z całokształtu działalności
- netto jest relacją wyniku finansowego netto do przychodów z całokształtu działalności.

Źródło: opracowanie własne, na podstawie danych z Roczników Statystycznych GUS za lata 2002-2011.

zwiększył się wówczas z poziomu 2,8% do 6,1%, a netto z 1,7% do 5%. Akcesja do Unii Europejskiej w 2004 r., a ponadto utrzymujący się popyt konsumpcyjny i inwestycyjny pozwoliły na poprawę sytuacji finansowej sektora przedsiębiorstw. W związku z tym w okresie 2003-2008 mieliśmy do czynienia zarówno z rosnącymi przychodami, jak i kosztami ogółem. Tylko w 2006 r. sektor przedsiębiorstw niefinansowych osiągnął najwyższy w ciągu 15 lat wynik finansowy netto, który przekroczył 68,8 mld zł [*Ocena...* 2007, s. 24]. Niestety, w 2008 r. nastąpiło ponowne pogorszenie sytuacji finansowej, a co za tym idzie – do poziomu 76,7% zmniejszył się odsetek firm realizujących zysk netto [*Ocena...* 2009, s. 22]. Na pogorszenie się wyników finansowych przedsiębiorstw wpłynęły m.in. takie czynniki, jak osłabienie dynamiki wzrostu przychodów na skutek niekorzystnych warunków makroekonomicznych i pierwszych symptomów kryzysu na rynkach międzynarodowych, zbyt wolny spadek kosztów produkcji oraz wzrost kosztów finansowych, będący następstwem gwałtownej deprecjacji złotego. Kryzys zmusił większość podmiotów do zredukowania kosztów, dzięki czemu niektórym branżom udało się osiągnąć relatywnie dobre wyniki finansowe.

Dane zamieszczone w tabeli 2 potwierdzają, że w latach 2001-2010 nastąpiła wyraźna poprawa wskaźnika rentowności obrotu netto we wszystkich wymienionych branżach. W 2010 r. poprawę odnotowano w górnictwie, energetyce, przetwórstwie przemysłowym, transporcie oraz handlu, a uwzględniając inne klasyfikacje,

Tabela 2. Wskaźniki rentowności obrotu netto w różnych branżach

Wyszczególnienie	2001	2004	2007	2009	2010
Górnictwo i wydobywanie	-2,1	12,1	12,4	7,4	13,1
Przetwórstwo przemysłowe	0,4	5,7	5,5	3,9	4,3
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię, gaz, itp.	-0,5	3,4	5,8	7,0	5,8
Budownictwo	1,0	1,9	4,9	5,9	4,2
Handel i naprawa pojazdów samochodowych	1,1	0,5	2,7	2,0	2,2
Transport i gospodarka magazynowa	-1,3	7,1	4,2	1,4	1,6
Zakwaterowanie i gastronomia	2,5	6,6		3,7	5
Informacja i komunikacja	-	-	-	10,1	10,8
Obsługa nieruchomości	2,1	6,1	-	6,8	5,8
Pozostała działalność usługowa	1,0	5,8	7,8	5,9	6,9

Źródło: opracowanie własne, na podstawie: [Rocznik Statystyczny 2005, s. 580-581; Ocena... 2008, s. 30; Bilansowe wyniki finansowe... 2010, s. 5; Ocena... 2011, s. 24].

w największych przedsiębiorstwach i u eksporterów. Zaobserwowana relatywnie wysoka rentowność w sektorze górnictwa wynikała z wysokich cen sprzedaży, rekompensujących wysokie koszty jego wydobycia. Podobna tendencja wystąpiła również w sektorze energetycznym. Pomimo niskiej efektywności, a co za tym idzie: wysokiej energochłonności tego sektora, utrzymanie rentowności na odpowiednio wysokim poziomie staje się możliwe za sprawą wysokich cen sprzedaży. W sekcji przetwórstwo przemysłowe wzrost wskaźnika rentowności obrotu netto w 2010 r. wiązał się na ogół z dalszym spadkiem strat na operacjach finansowych. W efekcie odsetek firm zyskowych zwiększył się do poziomu 77%, przy czym odsetek firm o rentowności powyżej 5% nieznacznie się zmniejszył, do 35%. Wśród firm przetwórczych spadek rentowności zanotowano jedynie w przedsiębiorstwach oferujących dobra konsumpcyjne. Wzrost rentowności sprzedaży zanotowano także w handlu, co wynikało z zachowania dyscypliny kosztowej, zwłaszcza w odniesieniu do poziomu wynagrodzeń. Pogorszyła się natomiast rentowność w budownictwie, na co znaczący wpływ miał spadek przychodów ze sprzedaży, przy rosnących kosztach zużycia surowców i materiałów wykorzystywanych do produkcji. W części branż usługowych zaobserwowano niższą dynamikę sprzedaży, a wraz z tym spadek zysków i rentowności. Jednakże okazuje się, że takie branże, jak: nadawanie programów ogólnodostępnych i abonamentowych, telekomunikacja czy działalność związana z oprogramowaniem wciąż należą do najbardziej rentownych działów PKD [Ocena... 2011, s. 21-22].

Z badań wynika, iż najefektywniejsze pod względem rentowności obrotu brutto w 2009 r. były mikroprzedsiębiorstwa (15,1%) oraz firmy małe (7,3%), przy poziomie rentowności 6% i 4,7% przedsiębiorstw średnich i dużych. Jednakże należy za-

znaczyć, że w latach 2003-2009 zdecydowanie najwyższą dynamikę przychodów na podmiot (ok. 55%) wykazywały duże przedsiębiorstwa, a mikrofirmy zajęły dopiero drugie miejsce, z wynikiem 46%. Jeśli zaś chodzi o średnie przychody przeciętnej firmy, które zostały zrealizowane w 2009 r., to warto podkreślić, że średnie przedsiębiorstwo w Polsce wygenerowało ostatecznie o ponad 60 razy więcej przychodów niż małe, a duże aż 620 razy więcej [Raport... 2011, s. 24-26].

5. Ocena zdolności konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw

Utrzymanie pozycji konkurencyjnej zależy w znacznej mierze od umiejętności wykorzystania istniejącego potencjału konkurencyjnego w celu kreowania przewag konkurencyjnych w przyszłości. Występująca zależność pomiędzy zdolnością konkurencyjną a rentownością przedsiębiorstw skłania do analizy zdolności konkurencyjnej w sektorze polskich przedsiębiorstw. I tak, konkurencyjność przedsiębiorstw w Polsce, rozumiana jako zdolność do sprostania konkurencji na rynku, jest wciąż relatywnie niska w stosunku do podmiotów gospodarczych funkcjonujących w innych wysoko rozwiniętych krajach. Współczesna gospodarka globalna stawia bowiem przed przedsiębiorstwami coraz większe wymagania zarówno z powodu ciągłego postępu technologicznego, jak i dynamicznego rozwoju krajów określanych mianem *emerging markets*, które z powodzeniem stosują najnowocześniejsze technologie, a ponadto dysponują dużymi zasobami taniej siły roboczej. Sprostanie tym wymogom oznacza konieczność stworzenia skutecznych mechanizmów i rozwiązań w sferze instytucji formalnych, sprzyjających kształtowaniu w polskim społeczeństwie postaw przedsiębiorczych i innowacyjnych, dzięki którym możliwa stanie się poprawa konkurencyjności zarówno przedsiębiorstw, jak i całej gospodarki narodowej.

Przedsiębiorczość znajduje swój wyraz m.in. w liczbie powstających przedsiębiorstw. Według danych GUS łączna liczba podmiotów zarejestrowanych w Polsce na koniec 2010 r. wynosiła 3909,8 tys., tj. o prawie 9,2% więcej niż pod koniec 2003 r. Wśród tych podmiotów, co jest niezwykle istotne z punktu widzenia analizy, dominowały mikroprzedsiębiorstwa, o liczbie do 9 pracowników, a udział tzw. małych przedsiębiorstw, zatrudniających do 49 osób, przekraczał aż 99%. Nie ulega wątpliwości, że niezwykle ważnym elementem polskiej gospodarki są przedsiębiorstwa z sektora MSP. Ich udział w tworzeniu PKB jest znaczący: w 1996 r. wytworzyły one 40% wartości PKB, a w 2009 r. już prawie 47%, zatrudniając łącznie 6,6 mln osób [Wilmańska 2010].

Postępująca liberalizacja i globalizacja rynków, w tym przystąpienie Polski do Unii Europejskiej w maju 2004 r., spowodowała, że polskie przedsiębiorstwa stanęły w obliczu konieczności sprostania presji konkurencyjnej na arenie międzynarodowej. Akcesja Polski do UE była istotnym impulsem prowadzącym do ożywienia gospodarki, czemu towarzyszyła poprawa kondycji finansowej w wielu branżach. Z badań konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce, przeprowadzonych w 2005 r., wynika, że bardziej konkurencyjne były wówczas przedsiębiorstwa prywatne, zwłaszcza fir-

my z przewagą kapitału zagranicznego. Ponadto, biorąc pod uwagę wielkość zatrudnienia, zdecydowanie bardziej konkurencyjne okazały się przedsiębiorstwa największe, działające na rynku międzynarodowym [Kołodziejczyk, Pawłowska 2006, s. 26].

Nasilająca się presja konkurencyjna na rynku globalnym, w tym akcesja do UE i napływ kapitału z zagranicy, wymusiły konieczność dalszej restrukturyzacji i modernizacji polskiej gospodarki. Nie udało się jednak dogonić pod względem konkurencyjności najbardziej dynamicznie rozwijających się i konkurencyjnych gospodarek. Jedną z przyczyn jest m.in. relatywnie niska innowacyjność polskich przedsiębiorstw. W świetle Unijnego Rankingu Innowacyjności (EIS) opublikowanego w 2011 r. awansowaliśmy do grupy krajów tzw. umiarkowanych innowatorów, wyprzedzając takie kraje, jak Bułgaria, Litwa, Łotwa i Rumunia [*Innovation...* 2011]. Nie zmienia to jednak faktu, iż na tle krajów UE-27 innowacyjność polskich przedsiębiorstw mierzona różnymi standardowymi wskaźnikami, tj. wielkością nakładów na B+R, liczbą firm innowacyjnych, udziałem eksportu dóbr zaawansowanych technologicznie czy liczbą patentów będących wyrazem efektywności innowacyjnej, jest stosunkowo niska. Ponadto większość innowacji w odniesieniu do polskiej gospodarki ma głównie charakter imitacyjny. Jednocześnie w stosunku do najbardziej konkurencyjnych gospodarek udział sektora wysokiej techniki jest relatywnie niski. Inwestowanie w B+R wciąż nie jest postrzegane jako element kreowania przewagi konkurencyjnej. Według raportu KPMG średni poziom wydatków na B+R w stosunku do przychodów ze sprzedaży dla 1000 firm najwięcej inwestujących w ten obszar w UE wynosi 2,3%, podczas gdy w Polsce jedynie co piąta ankietowana firma przekracza ten poziom [*Raport...* 2010].

Konsekwencją znacznie niższego poziomu nakładów na B+R w Polsce (w 2009 r. był on prawie 3-krotnie niższy od średniego w UE-27) są oczywiście słabe efekty, jakie osiągamy w działalności innowacyjnej. Potwierdzeniem może być liczba patentów i znaków towarowych, wielkość sprzedaży wyrobów innowacyjnych lub procentowy udział wyrobów wysokiej i średniej techniki w eksporcie ogółem [*Innovation...* 2011]. Z badań GUS wynika, że większą innowacyjnością odznaczają się z reguły większe podmioty. W latach 2007-2009 odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych w przemyśle kształtował się na poziomie 10,9% w przedsiębiorstwach małych, 30,1% w średnich, 59% w dużych, a w usługach wynosił odpowiednio 11,6%, 20% i 45% [*Działalność...* 2010]. Jest to zjawisko szczególnie niepokojące, zważywszy że udział małych podmiotów, zatrudniających do 49 osób, pod koniec 2010 r. wynosił aż 99%. Relatywnie niska ich innowacyjność będzie mieć w przyszłości zdecydowanie negatywny wpływ na ich zdolność konkurencyjną.

Oceniając zdolność konkurencyjną przedsiębiorstw w Polsce, warto podkreślić, że poważną przeszkodą w rozwoju długookresowej konkurencyjności przedsiębiorstw z sektora MSP są instytucje nieformalne, a zwłaszcza brak skłonności do myślenia w kategoriach długookresowych. Dowodem może być wciąż stosunkowo małe znaczenie działań służących trwałemu rozwojowi, w tym niedocenie

roli innowacji i aktywów niematerialnych, które – w świetle współczesnych teorii i praktyki z zakresu zarządzania – stanowią główne źródło przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa.

6. Podsumowanie i wnioski

Reasumując, dynamiczny rozwój przedsiębiorczości w latach 2001-2010, napływ inwestycji zagranicznych oraz pogłębiający się proces liberalizacji, a co za tym idzie: wzrost wymiany handlowej na skutek akcesji do UE, przyczyniły się do poprawy rentowności przedsiębiorstw w Polsce. Należy zaznaczyć, że wzrost rentowności w okresie dobrej koniunktury gospodarczej był naturalną konsekwencją relatywnej obniżki kosztów stałych w warunkach wzrostu sprzedaży. Oznacza to, że wyższej rentowności, jaka wówczas wystąpiła w Polsce, nie towarzyszyła jednak znacząca poprawa zdolności konkurencyjnej przedsiębiorstw. O niskiej zdolności konkurencyjnej świadczy m.in. niska innowacyjność podmiotów gospodarczych. Utrzymujący się od dłuższego czasu niski poziom innowacyjności przedsiębiorstw jest zjawiskiem szczególnie niepokojącym, zważywszy rosnącą rolę innowacji w kreowaniu przewag konkurencyjnych. Mimo że w analizowanym okresie zaobserwowano znaczącą poprawę rentowności, utrzymanie tego stanu w przyszłości może być zagrożone z uwagi na relatywnie niską zdolność konkurencyjną polskich przedsiębiorstw w stosunku do innych podmiotów występujących na rynku globalnym.

Literatura

- Adamkiewicz-Drwiłło H.G., *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle uwarunkowań współczesnej gospodarki*, Wydawnictwo „Dom Organizatora”, Toruń 2010.
- Bieńkowski W., *Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych za 2009 r.*, GUS, Warszawa 2010.
- Bossak J.W., Bieńkowski W., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2004.
- Czy warto inwestować w innowacje? Analiza sektora badawczo-rozwojowego w Polsce*, Raport KPMG, Warszawa 2009.
- Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006-2009*, GUS, Warszawa 2010.
- Glabiszewski W., *Kształtowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw*” 2004, nr 4.
- Gorynia M., Łazniewska E., *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.
- Innovation Union Scoreboard 2010*, European Commission, Brussels 2011.
- Kołodziejczyk D., Pawłowska M., *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw po wejściu do Unii Europejskiej. Wyniki badania ankietowego*, „*Materiały i Studia*” 2006, z. 206.
- Kusa R., *Przyczynowo-skutkowy model konkurencyjności przedsiębiorstw*, „*Ekonomia Menedżerska*” 2008, nr 3.

- Leśniewski M.A., *Konkurencyjność przedsiębiorstw. Wybrane problemy*, Wydawnictwo „Dom Organizatora”, Toruń 2011.
- Ocena kondycji ekonomicznej sektora przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku w świetle danych F-01/I-01*, NBP, Warszawa 2007.
- Ocena kondycji ekonomicznej sektora przedsiębiorstw niefinansowych w 2008 roku w świetle danych F-01/I-01*, NBP, Warszawa 2009.
- Ocena kondycji ekonomicznej sektora przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 roku w świetle danych F-01/I-01*, NBP, Warszawa 2011.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, PARP, Warszawa 2011.
- Stankiewicz M., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo „Dom Organizatora”, Toruń 2002.
- Wilmańska A., *Rekomendacje Raportu OECD w praktyce polskiej przedsiębiorczości-działania PARP*, PARP, Warszawa 2010.

COMPETITIVE ABILITY AND PROFITABILITY OF ENTERPRISES IN POLAND IN THE YEARS 2001-2010

Summary: Competitiveness is actually seen as one of the basic parameters of enterprise assessment. The necessary condition of its existence on the market is undoubtedly the ability to obtain the financial surplus in a sustained way. In this context profitability ratios can be perceived as result competitiveness, and its prerequisite is the ability to use the possessed competitive potential effectively which is understood only as a category of factor competitiveness. Due to the close relationship between result competitiveness and factor competitiveness it is worth analyzing to what extent enterprise competitiveness in Poland determines their profitability.

Keywords: competitiveness, innovation, enterprise profitability.