

**PRAWNE, EKONOMICZNE
I FINANSOWE UWARUNKOWANIA
ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW**

**PRAWNE, EKONOMICZNE
I FINANSOWE UWARUNKOWANIA
ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW**

REDAKCJA NAUKOWA

PAWEŁ ANTONOWICZ

PAWEŁ GALIŃSKI

PAULINA NOGAL-MEGER

WYDAWNICTWO UNIwersYTETU GDAŃSKIEGO

GDAŃSK 2019

Recenzje

dr hab. Mariusz Kudelko, prof. AGH

dr hab. Błażej Prusak, prof. PG

Redakcja wydawnicza

Maria Kosznik

Projekt okładki i stron tytułowych

Karolina Zarychta

www.karolined.com

Zdjęcie na okładce

Hunters Race ze strony unsplash.com (na prawach wolnego dostępu)

Skład i łamanie

Mariusz Szewczyk

Publikacja sfinansowana z przychodów własnych Katedry Ekonomiki Przedsiębiorstw
Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego

© Copyright by Uniwersytet Gdański
Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego

ISBN 978-83-7865-891-7

Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego

ul. Armii Krajowej 119/121, 81-824 Sopot

tel./fax 58 523 11 37, tel. 725 991 206

e-mail: wydawnictwo@ug.edu.pl

www.wyd.ug.edu.pl

Księgarnia internetowa: www.kiw.ug.edu.pl

Druk i oprawa

Zakład Poligrafii Uniwersytetu Gdańskiego

ul. Armii Krajowej 119/121, 81-824 Sopot

tel. 58 523 14 49; fax 58 551 05 32

Paweł Antonowicz*
Paweł Galiński**
Paulina Nogal-Meger***

Integracja obszarowa nauk o zarządzaniu i jakości, ekonomii i finansów oraz nauk prawnych w zarządzaniu rozwojem przedsiębiorstwa

Wprowadzenie

Zgodnie z nową klasyfikacją dziedzin i dyscyplin naukowych [Rozporządzenie MNiSW, 2018] wśród jedenastu dyscyplin w dziedzinie nauk społecznych, obok nauk o zarządzaniu i jakości oraz ekonomii i finansów, znajdują się nauki prawne. Wiele zagadnień dotyczących szeroko rozumianego zarządzania rozwojem przedsiębiorstwa wymaga integracji obszarowej wiedzy, przynajmniej z tych trzech wymienionych dyscyplin naukowych. To zapewnia potencjalnie zdolność organizacji do odpowiedniej reaktywności, czyli podejmowania działań wyprzedzających lub

* Profesor nadzwyczajny, dr hab., Katedra Ekonomiki Przedsiębiorstw, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, pawel.antonowicz@ug.edu.pl.

** Adiunkt, dr, Katedra Bankowości i Finansów, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, pawel.galinski@ug.edu.pl.

*** Adiunkt, dr, Katedra Ekonomiki Przedsiębiorstw, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, pnogal@ug.edu.pl.

dostosowujących jej atrybuty do zmieniającego się otoczenia [Antonowicz, Skrzyniarz, 2019, s. 259–269]. W opinii autorów opracowania był czas na tworzenie dedykowanych metod, technik i narzędzi, autonomicznie wspomagających rozwój obszarowych kompetencji określonych jednostek biznesowych organizacji. Miało to swoje odzwierciedlenie zarówno w praktyce gospodarczej, jak i w piśmiennictwie naukowym. Nadszedł jednak czas na integrację różnych dziedzin poprzez tworzenie interdyscyplinarnych (zintegrowanych) narzędzi wspomagających procesy zarządcze¹. To jednak często wymaga zarówno otwartości na nową perspektywę poznawczą, jak również umiejętności wsłuchania się raz jeszcze w wydzwięk, jaki niesie za sobą dany problem zarządczy, postrzegany jednak holistycznie, czyli w zdecydowanie bardziej obiektywny sposób.

W niniejszej monografii próbę łączenia przynajmniej trzech wspomnianych wyżej dyscyplin, w prowadzonych badaniach naukowych, realizują niemal wszyscy Autorzy kolejnych rozdziałów. Stąd ważne wydało się, w ocenie autorów niniejszego rozdziału, ustosunkowanie się do wyników opisywanych w książce badań, wraz z polemiką z tymi Autorami i zastosowaniem szerszego kontekstu wywodu, opartego na analizie piśmiennictwa ekonomicznego oraz prawnego. Poza krytyczną analizą literatury przedmiotu, autorzy posługują się również metodą studiów przypadków, porównań i odniesień, a także formułują wnioski zarówno na drodze indukcji, jak również dedukcji.

1. Atrybuty wartości przedsiębiorstwa w kontekście jego kapitału, ryzyka i jakości informacji

Przedsiębiorstwo funkcjonuje w sferze realnej gospodarki, stąd stanowi ono miejsce kreowania nowych wartości, które tworzą dochód narodowy. Pomnażanie wartości jest więc rezultatem gospodarowania, w trakcie którego zachodzą procesy produkcji, podziału, wymiany oraz konsumpcji. Przebieg i logika tych procesów wynika z pojmowania przedsiębiorstwa

¹ Przykładem ciekawej integracji metodycznej wybranych narzędzi zarządzania strategicznego, która może być realizowana konsekwentnie, w celu bieżącego monitoringu zmian makrootoczenia przedsiębiorstwa, jest połączenie metodyki PEST i SWOT; szerzej [Antonowicz, Antonowicz, Skrzyniarz, Pusiewicz, 2018, s. 5–21].

jako jednostki techniczno-organizacyjnej (zasoby gospodarcze), ekonomiczno-finansowej (gospodarowanie kapitałem) oraz prawnej, tj. jego upodmiotowienia w kontekście podejmowania określonych decyzji. Stąd atrybutem każdego przedsiębiorstwa jest kapitał, który może być różnorodnie definiowany, tj. jako: majątek przedsiębiorstwa, zasoby finansowe powierzone przez właścicieli oraz wierzycieli, całokształt zaangażowanych środków bilansowych i pozabilansowych czy zasoby gospodarcze. W tym ostatnim przypadku uwzględniane są czynniki finansowe, rzeczowe, rynkowe, intelektualne, ludzkie, organizacyjne oraz powiązania określonego podmiotu z jego otoczeniem. Dlatego w tak rozumianym kapitale można poszukiwać źródeł wartości przedsiębiorstwa [Jaki, 2004, s. 15–16]. Jednocześnie tworzenie tej wartości integruje misję, cele i strategię przedsiębiorstwa w jeden zwarty system.

W rezultacie w literaturze przedmiotu podkreśla się konieczność zarządzania wartością przedsiębiorstwa poprzez skupienie działań i procesów zarządczych, w tym o charakterze strategicznym i operacyjnym, na maksymalizacji wartości z punktu widzenia interesów właścicieli i zaangażowanych przez nich kapitałów [Szczepankowski, 2007, s. 20]. Proces ten odbywa się w warunkach ryzyka, pojmowanego jako niebezpieczeństwo utraty określonej wartości. Niemniej jednak ryzyko jest immanentną cechą wszystkich procesów zachodzących w przedsiębiorstwie, co determinują potrzebę zarządzania nim [Kaczmarek, Królak-Werwińska, 2008, s. 67]. Ryzyko jest jednocześnie kategorią złożoną, którego niektóre elementy mogą być przedmiotem procesu zarządzania w przedsiębiorstwie. Ważne są tu zatem zmiany zachodzące w składnikach majątku przedsiębiorstw oraz relacje pomiędzy kapitałami własnymi i obcymi w kontekście finansowania jego działalności [Nowak, 2010, s. 13–15].

Według M. Portera przez procesy zachodzące w przedsiębiorstwie rozumie się łańcuchy wartości, których rezultatem powinno być tworzenie nowej wartości do wykonywanych wcześniej czynności. Zdaniem R. Kaplana i D. Nortona procesy mają umożliwić kreowanie takiej wartości, która przyciągnie i zatrzyma klientów oraz zapewni spełnienie oczekiwań właścicieli [Skrzypek, Hofman, 2010, s. 11–12]. Poza tym M. Porter podkreśla, iż każdy element łańcucha wartości oddziałuje na społeczeństwo i swoje środowisko [Husted, Allen, 2011, s. 67].

Wartość ta może być jednak rozpatrywana z punktu widzenia określonych jej koncepcji, np. jako: wartość księgowa (kwota przypisana składnikom

majątku w momencie sporządzania bilansu), wartość rynkowa (cena możliwa do uzyskania w obrocie rynkowym), wartość godziwa (tzw. sprawiedliwa cena) czy wartość ekonomiczna (dostarczanie wolnych przepływów pieniężnych po opodatkowaniu) [Szczypta, 2018, s. 19–21]. W literaturze i praktyce działalności przedsiębiorstw rozwijana jest również koncepcja wartości dla interesariuszy, którymi są podmioty pozostające w interakcji z przedsiębiorstwem. W tym wypadku wskazuje się, iż wartość ta jest kluczowym czynnikiem organizacji odpowiedzialnych społecznie, a zaangażowanie społeczne umożliwia obniżenie niektórych kategorii ryzyka [Zapłata, Kaźmierczak, 2011, s. 159]. Jest to zgodne z twierdzeniem T. Copelanda, T. Kollera i J. Murrin, którzy uważają, że majątku właścicieli nie tworzy się kosztem innych zainteresowanych stron, a najlepsze przedsiębiorstwa w zakresie tworzenia wartości dla swoich właścicieli tworzą wyższą wartość dla wszystkich stron, tj.: klientów, pracowników, władzy publicznej, a nawet wierzycieli.

Ustalanie tej wartości odbywa się w funkcjonującym w przedsiębiorstwie systemie rachunkowości finansowej. W tym przypadku zasady wyceny wartości wynikają przede wszystkim z regulacji prawa bilansowego i prawa podatkowego, jak również ze standardów rachunkowości [Szczypta, 2018, s. 18]. Kluczowym czynnikiem staje się tu jakość informacji, która jest dostarczana w ramach zachodzących tam procesów. Jakość ta uwarunkowana jest przez źródła informacji i jej cechy, tj. rzetelność, ogólność, aktualność, dostępność, jak również przez potrzeby decydentów, tj. zrozumiałość, trafność, pilność czy doniosłość. Zatem determinuje ona wdrożony w przedsiębiorstwie system wczesnego ostrzegania w kontekście dostarczania wiedzy na temat pojawiających się szans i zagrożeń [Cabała, 2012, s. 119–122]. Ewa W. Maruszewska dodaje, że na jakość informacji składają się takie cechy jak: realność, wartość poznawcza, operatywność i ekonomiczność, a jakość sprawozdań finansowych determinuje ich wiarygodność, rozumiana tu jako sprawozdawczość bezstronna i niezawierająca istotnych błędów [Antonowicz, 2015, s. 172]. Edward Nowak podkreśla zaś, iż w procesie podejmowania decyzji zasób informacji wpływa na precyzję szacunków przyszłych rezultatów działalności określonego podmiotu [Nowak, 2010, s. 11]. Ujawnianie informacji są w konsekwencji elementem sprawozdań finansowych przedsiębiorstw. Monika Zajac (patrz dalsza część opracowania) stwierdza, że najważniejszą cechą ujawniania informacji w sprawozdaniach finansowych jest ich użyteczność. Wynika to bowiem z nadrzędnej zasady rachunkowości, tj. zasady jasnego

i rzetelnego obrazu. Z kolei jej cechami podrzędnymi są: weryfikowalność, zrozumiałość, porównywalność oraz terminowość. Autorka zwraca tu uwagę również na pracę M. Garstki, w której opisano zróżnicowanie sprawozdań finansowych z uwagi na samodzielne kształtowanie polityki rachunkowości przez poszczególne jednostki. Takie zróżnicowanie wynika z elastyczności zasad rachunkowości w myśl idei autonomii w realizowaniu zasady wiernego i rzetelnego obrazu jednostki.

Istotną funkcję spełnia tu biegły rewident, który bada sprawozdanie finansowe i wydaje pisemną opinię wraz z raportem na temat jego prawidłowości, jak również rzetelności i jasności przedstawienia sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego danej jednostki. Potwierdza on więc prawdziwość, poprawność i zupełność zawartych tam informacji. Stąd działania biegłego rewidenta determinują prawidłowość, skuteczność i ryzyko podejmowanych decyzji w przedsiębiorstwie i jego otoczeniu [Nowak, 2013, s. 39–51]. W kolejnym rozdziale książki A. Mucha wskazuje, iż biegły rewident, przeprowadzając badanie sprawozdania finansowego, działa w interesie publicznym, zachowując: uczciwość, obiektywizm, zawodowy sceptycyzm i należyłą staranność. Autorka dodaje bowiem, że upiększanie wizerunku firmy stanowi powszechne zjawisko życia gospodarczego. Zatem należy tu zwrócić uwagę na zjawisko kreatywnej rachunkowości. Z jednej strony rozumiana jest ona jako stosowanie innowacji w zakresie obliczania wielkości prezentowanych w sprawozdaniach w granicach obowiązujących zasad pomiaru. Stąd taka kreatywność jest podejściem uwzględniającym nieustanie zachodzące zmiany w otoczeniu i działalności przedsiębiorstwa [Pawłowska, 2015, s. 193]. Z drugiej strony kreatywna rachunkowość jest pojęciem stosowanym w kontekście oszustw księgowych, wynikających z manipulowania informacjami finansowymi. Według badań A. Zawadzkiego i M. Rybackiej wśród najczęściej wskazywanych celów manipulowania danymi finansowymi wyróżnia się zaniżanie lub zawyżanie dochodu firmy celem optymalizacji podatkowej (38% ankietowanych w tym badaniu podmiotów), zaniżanie lub zawyżanie zysku przedsiębiorstwa (31%) oraz uzyskanie kredytu bankowego (19%). Jednocześnie wskazują oni, iż wielu biegłych rewidentów (23%) znalazło się pod presją kierownictwa firmy w kontekście akceptacji nierzetelności przedstawianych informacji finansowych [Zawadzki, Rybacka, 2016, s. 288–292]. Takie praktyki oddziałują zatem na prezentowaną wiarygodność wartości przedsiębiorstwa i ryzyko jego działalności. Anna Mucha zauważa,

że dobre standardy i praktyki księgowo zmniejszają asymetrię informacji i przyczyniają się do lepszego funkcjonowania rynku kapitałowego. Sytuacje na tym rynku determinuje natomiast funkcjonowanie poszczególnych przedsiębiorstw, w tym ich dostęp do kapitału o charakterze długookresowym, który kreuje ich wartość.

2. Metodologiczne problemy oceny sytuacji finansowej i wyceny przedsiębiorstw

Pełna i rzetelna ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa należy do czynności niezwykle pracochłonnych. Dotyczy to w szczególności dokonywania jej porównań na tle funkcjonowania innych podmiotów, branż i sektorów. Dlatego dąży się do opracowywania modeli prognozowania sytuacji finansowej przedsiębiorstw przy wykorzystaniu możliwie najmniejszej liczby parametrów [Bławat i in., 2017, s. 69]. Wynika to z faktu, iż zastosowanie nadmiernej liczby wskaźników finansowych może pogorszyć zdolność prognostyczną modelu (jakość funkcji) oraz jego przejrzystość i czytelność metodologiczną [Antonowicz, 2007, s. 71–72].

W procesie prognozowania upadłości przedsiębiorstw wyróżnia się trzy podejścia, tj.: metody statystyczne, które są jednocześnie najbardziej popularne, metody miękkich technik obliczeniowych i modele teoretyczne [Bławat i in., 2017, s. 69]. Wojciech Lichota w dalszej części opracowania przytacza pogląd funkcjonujący w literaturze przedmiotu, że podstawowym problemem stojącym przed przedsiębiorstwem jest identyfikacja skutecznych metod służących do oceny jego kondycji finansowej i ostrzegającym przed zagrożeniem kontynuacji działalności. Tu zaś, jak prezentuje Autor, możemy wyróżnić między innymi: klasyczną analizę wskaźnikową, modele dyskryminacyjne, regresję logistyczną, sieci neuronowe, drzewa klasyfikacyjne, metody punktowe czy też podejście wielomodelowe oparte na metodach takich jak: *bagging*, *boosting*, *random subspaces* i *random forests*. Ponadto podkreśla on, że dokonując oceny kondycji finansowej za pomocą syntetycznych metod, należy mieć na uwadze istotne oddziaływanie czynników dysfunkcyjnych. Deformują one bowiem obraz sytuacji finansowej przedsiębiorstwa i generują problemy tworzenia i stosowania modeli prognozujących ich niewyłącalność.

Stąd W. Lichota podkreśla, że dokonując analizy kondycji finansowej za pomocą wybranych syntetycznych metod, należy zachować daleko idącą ostrożność i zwracać uwagę na konstrukcję wskaźników finansowych. W tym celu można posłużyć się badaniami polskich autorów, np. T. Korola, który wyróżnił osiemnaście wskaźników finansowych najczęściej wykorzystywanych na świecie w prognozowaniu sytuacji finansowej przedsiębiorstw [Korol, 2013, s. 59–60]. Wśród tych wskaźników można wyróżnić trzy mierniki dotyczące oceny płynności finansowej przedsiębiorstwa, tj.: wskaźnik bieżącej płynności, wskaźnik szybkiej płynności oraz wskaźnik płynności gotówkowej. Wskaźniki płynności odgrywają również kluczową rolę w szacowaniu ryzyka upadłości według P. Stępnia i T. Strąka. Wśród pięciu najskuteczniejszych wskaźników determinujących upadłość znalazły się tam bowiem: wskaźnik bieżącej płynności oraz wskaźnik szybkiej płynności. Z kolei W. Beaver ustalił, iż ryzyko niewypłacalności przedsiębiorstwa jest tym większe, im mniejszą płynnością charakteryzują się jego aktywa i im większe jest znaczenie kapitału obcego w finansowaniu majątku [Korol, 2013, s. 54–55]. Na tle takiego poglądu F. Mirota i N. Nehrebecka przedstawiają fakt, że w części państw europejskich obserwowany jest trend, w którym wzrostowi poziomu środków pieniężnych towarzyszy ograniczanie zadłużenia. Stąd analizowana przez nich transakcyjna rezerwa płynności (środki pieniężne i ich ekwiwalenty) może być traktowana jako substytut finansowania zewnętrznego oraz pełnić funkcje przezrocznościowe. Dodają oni, że większe możliwości inwestycyjne przedsiębiorstwa również wyzwalają zapotrzebowanie na aktywa płynne, które bez opóźnień mogą być spożytkowane na finansowanie nowych przedsięwzięć. Istotna staje się tu także wielkość przedsiębiorstwa. Badania F. Miroty i N. Nehrebeckiej wykazały, że duże przedsiębiorstwa lepiej wykorzystują potencjał zmieniających się uwarunkowań prowadzonej działalności oraz potrafią efektywniej, w stosunku do mniejszych podmiotów, przełożyć je na wzrost rentowności. Niemniej jednak, wciąż należy poszukiwać modeli branżowych [Juszczyk, Pochopień, Balina, 2013, s. 39], tj. dopasowanych do specyfiki funkcjonalnej przedsiębiorstw i ich otoczenia, oraz uwzględnić informacje o charakterze jakościowym [Antonowicz, 2010, s. 475].

Z kolei skutecznym sposobem grupowania przedsiębiorstw w celu dokonywania ich wycen jest metoda analizy skupień, co wykazuje również przedstawione w dalszej części monografii badanie T. Nowickiego. Również i w tym przypadku wskazano, że wybór odpowiedniego zestawu cech (wskaźników)

gwarantuje poprawny wynik grupowania. W tym przypadku najlepszy wynik został osiągnięty przy wykorzystaniu klasycznych wskaźników rynkowych: zysk netto na jedną akcję oraz cena do sprzedaży na jedną akcję.

Metodologiczne uwarunkowania analizy sytuacji finansowej przedsiębiorstw i oceny ryzyka ich upadłości związane są również z funkcjonującym, jak wspomniano, systemem rachunkowości i dostarczonymi przez niego informacjami. Chodzi bowiem o fakt, że zarówno z założeniem kontynuacji działania, jak i z zagrożeniem upadłością wiąże się podejście do wyceny majątku. W przypadku braku kontynuacji działalności w wycenie majątku należy uwzględnić wszelką utratę wartości aktywów. W takich okolicznościach rachunkowość odnosi się do jednej z koncepcji wyceny, tj. kosztu historycznego (ceny zakupu lub nabycia) lub kosztu wytworzenia. Jednocześnie rachunkowość wykorzystuje model ostrożnej wyceny, a więc nakazuje ująć spadek wartości majątku poniżej kosztu historycznego [Garstka, 2014, s. 92].

3. Zarządzanie rozwojem przedsiębiorstwa w warunkach nieustannych zmian legislacyjnych

Działalność przedsiębiorstwa w turbulentnym i niestabilnym otoczeniu poddawana jest nieustannej analizie oraz ocenie. Bez względu na fakt, czy chodzi o czynniki warunkujące jakość, stabilność i ryzyko w otoczeniu dalszym, czy też bezpośrednie interakcje zachodzące w otoczeniu bliższym, przedsiębiorstwa i podejmowane przez nich decyzje zamieniane są na cyfry, liczby i modele, celem pozyskania informacji dotyczących obrotu gospodarczego, czy też funkcjonowania samej gospodarki. Nie ulega wątpliwości, że otoczenie przedsiębiorstwa jest ważne, stwarza wiele szans i możliwości, determinuje działalność w określonej branży i na określonym rynku, wreszcie – stwarza perspektywy dostępne tylko dla nielicznych, którzy dysponują właściwą strukturą zasobów w tym miejscu i w tym konkretnym czasie. Istotność warunków zewnętrznych została szeroko w literaturze skomentowana [Lisiński, 2004, s. 36; Davis, 2007, s. 83]. Tak samo jak poszczególne jego aspekty, przykładowo – finansowy [Duffie, 2019, s. 81–106], kosmiczny [Moltz, 2019, s. 66–94] czy morski [Tangredi, 2019, s. 129–165].

Równoległe często pomija się aspekt wewnętrzny przedsiębiorstwa, który właściwie tworzy jego fundament, buduje tożsamość oraz wizerunek. Chodzi mianowicie o pracowników. To ich zaangażowanie oraz wartości moralne wraz z zasadami tworzonymi przez właściciela tworzą kulturę organizacyjną przedsiębiorstwa, kształtują jego wartość, wpływają na wizerunek wśród klientów, konkurentów oraz innych podmiotów. Wśród wielu obowiązków oraz zadań, do powinności pracowników należy także dbałość o dobro zakładu pracy, ochrona jego mienia czy zachowanie w tajemnicy informacji, których ujawnienie mogłoby narazić pracodawcę na szkodę [ustawa, 1974, art. 100 par. 2 pkt 4]. W myśl tego zapisu wpisują się działania „sygnalistów”, czyli pracowników informujących o zauważonych nieprawidłowościach na różnych stanowiskach pracy. Teoretycznie takie działania powinny przyczynić się do poprawy bezpieczeństwa oraz higieny pracy, wydajności produkcji czy przepływu informacji, w praktyce często pojawiają się psychologiczne bariery oraz moralne przeszkody targające sumienie pracownika wyrzutami, czy godzi się postępować w taki czy inny sposób. Michael Ting [Ting, 2008, s. 249–267] w interesujący sposób wskazał istotę zjawiska, wychodząc od prostego modelu trzech graczy – dyrektora, managera oraz pracownika, przedstawił koszty oraz korzyści tego zjawiska, wraz z możliwymi do przyjęcia postawami (w zależności od panującej w organizacji strategii – opartej na jakości czy karaniu, a także typie osobowości managera) oraz dywersyfikacją wypłat z tym związaną. Poprawnie funkcjonujące działania są w stanie przynieść wiele korzyści dla organizacji, ale zanim nastąpi wypłata benefitów, należy skupić się na właściwej implementacji ze szczególnym uwzględnieniem roli informacji pochodzących od pracowników. Ważny jest również system kar i nagród, który może skutecznie motywować do pozytywnych zmian. W podobnym duchu wprowadzane są zmiany w sektorze prywatnym w Australii [Hall, Cork, 2017] czy sektorze publicznym w Norwegii [Trygstad, 2017], a dzięki dyrektywie 2016/943 również w Polsce znajdują się osoby, które podejmują rozważania w tym temacie (*vide* Ł. Bolesta: *Ujawnianie nadużyć przez sygnalistów a ochrona tajemnicy przedsiębiorstwa*).

Zarówno czynniki wewnętrzne, jak i zewnętrzne mogą istotnie naruszyć pozycję przedsiębiorstwa na rynku. Może to być kwestia finansowa związana przykładowo z czasową utratą płynności na skutek zatoru płatniczego u dłużnika, zwiększona fluktuacja pracowników na stanowiskach wymagających specjalnych umiejętności lub kwalifikacji bądź też szerszy aspekt odnoszący

się do sytuacji gospodarczo-politycznej, której skutkiem może być embargo nałożone na zagranicznych producentów. Bez względu na czynniki, które doprowadziły do niekorzystnej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa (nie-wypłacalność lub zagrożenie niewypłacalnością), o ile spełni ono przesłanki, może wnioskować o asekurację w przeprowadzeniu zmian mających na celu ochronę interesów wierzycieli, a także zachowanie ciągłości działalności. W przeciwieństwie do restrukturyzacji przeprowadzanej przez przedsiębiorstwo we własnym zakresie, postępowanie sądowe jest sformalizowane, uregulowane ustawowo, podporządkowane wyznaczonym celom i kontrolowane przez sąd. W związku z tym, że do postępowania zaangażowana jest instytucja wymiaru sprawiedliwości poprzez swoje wydziały gospodarcze, postępowania te mogą charakteryzować się dłuższym czasem trwania i ogólnie mniejszą efektywnością. O rodzajach postępowań restrukturyzacyjnych oraz związanych z nimi wymogami można szerzej przeczytać w rozdziale E. Janik, która skupiła się właśnie na merytorycznych przesłankach otwarcia postępowania restrukturyzacyjnego przez sąd w Polsce. Dla porównania warto zwrócić uwagę, że w prawnym systemie postępowań restrukturyzacyjnych Stanów Zjednoczonych również można zauważyć pewne instytucjonalne ograniczenia związane z działalnością sądów w opisywanym zakresie [Chinn, 2012, s. 535–564].

Funkcjonowanie przedsiębiorstw obarczone jest wielowymiarowym ryzykiem, którego geneza oraz oddziaływanie dodatkowo może wpływać w odmienny sposób na poszczególne podmioty działające na rynku. Ryzyko finansowe częściowo przejmują od przedsiębiorców instytucje finansowe. W przypadku powodzenia inwestycji premię otrzymuje zarówno przedsiębiorca, jak i bank. W przeciwnym razie, w najgorszym wypadku przedsiębiorca jest zmuszony do przeprowadzenia likwidacji, a zaciągnięte zobowiązania bankowe pozostają problemem banku, o ile nie uda się mu zaspokoić swoich roszczeń z likwidowanego majątku. Instytucje finansowe (w Polsce chodzi o banki komercyjne i spółdzielcze, spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe – tzw. SKOK-i – a także niektóre domy maklerskie) mogą również nieodpowiednim, ryzykownym działaniem przyczynić się do destabilizacji sytuacji finansowej.

Proces regulacji sektora finansowego na wypadek zagrożenia sytuacją, w której dany podmiot nie jest w stanie samodzielnie prowadzić dalszej działalności bez szkody dla klientów oraz podmiotów z nim powiązanych,

został zainicjowany po wystąpieniu w 2008 r. globalnego kryzysu finansowego. Wyciągnięto z tych doświadczeń pewne lekcje dotyczące standardów w rachunkowości [Greenberg i in., 2013], zarządzania funduszami hedgingowymi [Dixon i in., 2012] czy radzeniem sobie z niepewnością i ryzykiem [Nelson, Katzenstein, 2014, s. 361–392]. Kryzys ten pokazał m.in. państwom Unii Europejskiej, że nie dysponują odpowiednimi instrumentami, by w miarę płynnie radzić sobie z takimi sytuacjami [Goodhart, 2014]. Dlatego też przedsięwzięto inicjatywę, w ramach której opracowano i wdrożono do unijnego systemu aktów prawnych dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady z 15 maja 2014 r. 2014/59/UE ustanawiającą ramy na potrzeby prowadzenia działań naprawczych oraz restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji w odniesieniu do instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych. Zagadnienie na gruncie prawa polskiego zostało szerzej omówione przez E. Kowalewską w rozdziale *Cele i znaczenie przymusowej restrukturyzacji w świetle ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, systemie gwarantowania depozytów oraz przymusowej restrukturyzacji – wybrane zagadnienia*. Z kolei perspektywa europejska została szeroko przedstawiona w opracowaniach J.N. Gordona i W.G. Ringe [Gordon, Ringe, 2015, s. 1297–1369], N. Moloney’a [Moloney, 2015, s. 955–965] czy D.G. Mayersa [Mayes, 2014].

Można powiedzieć, że szereg działań podjętych w ramach procesu samodzielnej restrukturyzacji wewnętrznej przeprowadzanej w wyniku potrzeb danego podmiotu zgodnie z wyznaczonymi przez przedsiębiorcę celami stanowi pierwszy, najważniejszy etap przebudowy dotychczasowego modelu działalności operacyjnej bądź strategicznej (w wyjątkowych sytuacjach – obu). Jeśli proces ten nie zakończy się powodzeniem lub też na skutek dodatkowych czynników okaże się, że sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstwa staje się niebezpieczna pod względem wypłacalności dla wierzycieli, wówczas przedsiębiorstwo powinno podjąć próbę restrukturyzacji wspomaganą kompetencjami i doświadczeniem sędziów sądów gospodarczych. W obrotach gospodarczym przebieg działalności przedsiębiorstw na skutek oddziałujących czynników może charakteryzować się nagłym przebiegiem, którego konsekwencją będzie konieczność likwidacji danego podmiotu. Interesującą hipotezę postawili R.B. Freeman i M.M. Kleiner, którzy założyli, że w analizowanym czasie (1983–1990) do upadłości przedsiębiorstw przyczyniły się działania podejmowane na szczeblu Unii Europejskiej [Freeman, Kleiner, 1999, s. 510–527]. Działając w świadomości zmieniających się warunków

zewewnętrznych, a także mając na uwadze rodzaj i charakter przekształceń na rynku ustawodawca stara się wychodzić naprzeciw oczekiwaniom oraz potrzebom przedsiębiorców, których sytuacja zmusiła do opuszczenia obrotu. Zmiany, które zostały wprowadzone do porządku prawnego w Polsce w 2016 r., oraz analiza specyfiki procesów upadłościowych w przekroju czasowym 2008–2018 zostały umówione w rozdziale *Charakter i natężenie procesów upadłościowych w Polsce w świetle znowelizowanego prawa insolwencyjnego* J. Sicińskiego.

Zakładanie i prowadzenie działalności gospodarczej wiąże się z koniecznością posiadania pewnego kapitału, który pozwoli na realizację początkowych celów. Wysokość niezbędnego kapitału uzależniona jest także od wybranej formy prawnej i związanego z nią wymogu kapitału początkowego (w szczególności jeśli chodzi o spółki kapitałowe, ale również w odniesieniu do spółki komandytowo-akcyjnej). Ten kapitał w zasadzie wymagalny jest już przy zakładaniu działalności, niemniej w toku prowadzonej aktywności rynkowej niezwykle newralgiczną kwestią jest finansowanie zewnętrzne oraz dostępny rodzaj tego finansowania [de Bettignies, 2008, s. 151–166]. Jedną z możliwości stanowią obligacje korporacyjne. Niestety nie jest to możliwość dostępna dla wszystkich podmiotów. W zakresie spółek prawa handlowego z takiego uprawnienia mogą skorzystać wyłącznie spółki komandytowo-akcyjne, z ograniczoną odpowiedzialnością oraz akcyjne [ustawa, 2015]. Emisja tego rodzaju dłużnych papierów wartościowych posiada wiele zalet, wśród których warto wskazać chociażby bezpieczeństwo inwestycji, gdy emitująca spółka jest znana na rynku i posiada ugruntowaną pozycję, możliwość dywersyfikacji portfela inwestycyjnego potencjalnego inwestora czy niższe koszty inwestycji (np. brak prowizji na rzecz domu maklerskiego). W literaturze zwraca się również uwagę na korzyści związane z dużą płynnością obligacji korporacyjnych [Bao i in., 2011, s. 911–946]. Mimo tych zalet, rynek obligacji korporacyjnych w Polsce w ostatnim okresie wykazuje wyraźną tendencję malejącą. Szerzej na ten temat pisze A. Lejman-Gąska w rozdziale *Obligacje korporacyjne jako źródło pozyskania kapitału i możliwy kierunek lokowania środków finansowych*. Taki trend nie dotyczy tylko polskich przedsiębiorców. Wskazuje się, że jedną z przyczyn takiego stanu rzeczy może być ryzyko inflacyjne, które może poważnie naruszyć kondycję podmiotu [Kang, Pflueger, 2015, s. 115–162]. Ponadto wątpliwe działania etyczne, jak te przy sprzedaży obligacji korporacyjnych

należących do spółki GetBack S.A., poważnie naruszają zaufanie inwestorów do tego rodzaju instrumentów finansowych [www.knf.gov.pl/, dostęp: 20.04.2019].

Podsumowanie

Wzrost liczby i skali interakcji, jakie zachodzą zarówno wewnątrz współczesnych organizacji, jak również odnoszą się do jej związków z interesariuszami zewnętrznymi, determinuje bezwzględnie konieczność budowania wiedzy multiobszarowej, interdyscyplinarnej. Często jednak, gdy dochodzi do próby połączenia różnych perspektyw poznawczych, pojawiają się pewne rozbieżności, dylematy i pytania, na których udzielenie odpowiedzi wymaga niejednokrotnie kompromisowego zredefiniowania dotychczasowej nomenklatury i prezentowanych poglądów. To jednak wszystko mieści się w szeroko rozumianym pojęciu rozwoju, który na drodze ewolucji może przebiegać zarówno płynnie (ujęcie darwinowskie), jak i skokowo (tzw. teoria ewolucji szarpanej: PET (ang. *Punctuated Equilibrium Theory*); szerzej m.in.: [Darwin, 1884]; [Antonowicz, 2015, s. 30–47]. Przedstawione w opracowaniu odniesienia autorów do wybranych nurtów badawczych, związanych z szeroko rozumianym zarządzaniem rozwojem przedsiębiorstwa, stanowi głos w tak właśnie rysującej się dyskusji o charakterze interdyscyplinarnym. Współczesne organizacje na drodze doskonalenia procesów, jakie wewnątrz nich są realizowane, stawiają coraz większe wymagania kadrze zarządzającej w zakresie posiadanej wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych. Analogicznie powinna zatem przebiegać dalsza ewolucja i rozwój nauk o zarządzaniu i jakości oraz ekonomii i finansach, nieoddzielonych przecież od praktyki gospodarczej, a traktujących w sposób pragmatyczny powinność dostarczania na jej rzecz (praktyki) nowych rozwiązań o charakterze aplikacyjnym i wdrożeniowym.

Literatura

- Antonowicz A., Antonowicz P., Skrzyniarz P., Pusiewicz M. (2018), *Integracja metodyczna PEST i SWOT w przeglądzie pakietu strategicznego na przykładzie spółki z sektora gazu ziemnego w Polsce – perspektywa strategiczna*, Zarządzanie i Finanse, t. 16, nr 4.
- Antonowicz P. (2007), *Metody oceny i prognoza kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw*, ODIDK, Gdańsk.
- Antonowicz P. (2010), *Teoria i praktyczne aspekty wykorzystania analizy dyskryminacyjnej w prognozowaniu niewypłacalności (upadłości) przedsiębiorstw*, Ekonomiczne Problemy Usług, nr 50.
- Antonowicz P. (2015), *Bankructwa i upadłości przedsiębiorstw. Teoria – praktyka gospodarcza – studia regionalne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Antonowicz P., Skrzyniarz P., (2019), *Building an Information Management System in a Multidivisional Corporation: An Analysis of a Management Personnel's Awareness of Informational Needs (a Case Study)* [w:] *Hybridization in Network Management*, Jabłoński A. (ed.), Nova Science Publishers, Inc., New York.
- Bao J., Pan J., Wang J. (2011), *The Illiquidity of Corporate Bonds*, The Journal of Finance, Vol. 66, No. 3.
- Bettignies J.-E. de (2008), *Financing the Entrepreneurial Venture*, Management Science, Vol. 54, No. 1.
- Bławat F., Drajska E., Figura P., Gawrycka M., Korol T., Prusak B. (2017), *Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Finansowanie, inwestycje, wartość, syntetyczna ocena kondycji finansowej*, CeDeWu, Warszawa.
- Cabała P. (2012), *Kierunki doskonalenia systemów wczesnego ostrzegania w przedsiębiorstwie* [w:] *Metody badania i modele rozwoju organizacji*, Stabryła A., Wawak S. (red.), Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Chinn S. (2012), *Institutional Recalibration and Judicial Delimitation*, Law & Social Inquiry, Vol. 37, No. 3.
- Darwin K. (1884), *O powstawaniu gatunków drogą doboru naturalnego, czyli o utrzymywaniu się doskonalszych ras w walce o byt*, Dickstein S., Nusbaum J. (przekł.), Wydawnictwo Przeglądu Tygodniowego, Warszawa.
- Davis A. (2007), *Public relations*, PWE, Warszawa.
- Dixon L., Clancy N., Kumar K.B. (2012), *Hedge Funds and the Financial Crisis of 2007–2008* [w:] *Hedge Funds and Systemic Risk*, RAND Corporation, Santa Monica.

- Duffie D. (2019), *Prone to Fail: The Pre-Crisis Financial System*, The Journal of Economic Perspectives, Vol. 33, No. 1.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/59/UE z dnia 15 maja 2014 r. ustanawiająca ramy na potrzeby prowadzenia działań naprawczych oraz restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji w odniesieniu do instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, Dz. Urz. UE L 173/190.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/943 z dnia 8 czerwca 2016 r. w sprawie ochrony niejawnego know-how i niejawnych informacji handlowych (tajemnic przedsiębiorstwa) przed ich bezprawnym pozyskiwaniem, wykorzystywaniem i ujawnianiem (Tekst mający znaczenie dla EOG), Dz. Urz. UE L 157/1.
- Freeman R.B, Kleiner M.M. (1999), *Do Unions Make Enterprises Insolvent?*, Industrial and Labor Relations Review, Vol. 52, No. 4.
- Garstka M. (2014), *Nadrzędne zasady rachunkowości a zagrożenie kontynuacji działalności* [w:] *Niepewność funkcjonowania przedsiębiorstw. Bankructwa, re-strukturyzacja, likwidacja*, Dec P. (red.), Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Goodhart Ch. (2014), *Bank Resolution In Comparative Perspective: What Lessons For Europe?* [w:] *Central Banking at a Crossroads: Europe and Beyond*, Anthem Press.
- Gordon J.N., Ringe W.G. (2015), *Bank Resolution In The European Bankin Union: A Transatlantic perspective On What It Would Take*, Columbia Law Review, Vol. 115, No. 5.
- Greenberg M.D., Helland E., Clancy N., Dertouzos J.N. (2013), *Lessons from Historical Episodes Involving Accounting Standards, Systemic Risk, and Financial Crisis* [w:] *Fair Value Accounting, Historical Cost Accounting, and Systemic Risk: Policy Issues and Options for Strengthening Valuation and Reducing Risk*, RAND Corporation, Santa Monica.
- Hall K., Cork H. (2017), *Back to Basics: Reforming Australia's Private Sector Whistle-blowing Laws* [w:] *New Directions for Law in Australia: Essays in Contemporary Law Reform*, ANU Press.
- Husted B.W., Allen D.B. (2011), *Corporate Social Strategy. Stakeholder Engagement and Competitive Advantage*, Cambridge University Press, New York.
- Jaki A. (2004), *Wycena przedsiębiorstwa. Przesłanki, procedury, metody*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- Juszczak S., Pochopień J., Balina R. (2013), *Skuteczność polskich modeli do prognozowania bankructwa przedsiębiorstw transportu drogowego towarów masowych*, Logistyka, nr 2.
- Kaczmarek T.T., Królak-Werwińska J. (2008), *Handel międzynarodowy. Zarządzanie ryzykiem. Rozliczenia finansowe*, Wolters Kluwer, Warszawa.

- Kang J., Pflueger C.E. (2015), *Inflation Risk in Corporate Bonds*, The Journal of Finance, Vol. 70, No. 1.
- Korol T. (2013), *Nowe podejście do analizy wskaźnikowej w przedsiębiorstwie*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Lisiński M. (2004), *Metody planowania strategicznego*, PWE, Warszawa.
- Mayes D.G. (2014), *Bank Resolution In New Zeland And Its Implications For Europe* [w:] Central Banking at a Crossroads: Europe and Beyond, Anthem Press.
- Moloney N. (2013), *Resetting The Location Of Regulatory and Supervisory Control Over EU Financial Markets: Lessons From Five Years On*, The International and Comparative Law Quarterly, Vol. 62, No. 4.
- Moltz J.C. (2019), *The Changing Dynamics of Twenty-First-Century Space Power*, Strategic Studies Quarterly, Vol. 13, No. 1.
- Nelson S.C., Katzenstein P.J. (2014), *Uncertainty, Risk, and the Financial Crisis of 2008*, International Organization, Vol. 68, No. 2.
- Nowak A. (2013), *Modele badania sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Nowak E. (2010), *Zarządzanie ryzykiem w działalności przedsiębiorstwa* [w:] *Rachunkowość w zarządzaniu ryzykiem w przedsiębiorstwie*, Nowak E. (red.), PWE, Warszawa.
- Pawłowska P. (2015), *Kreatywna rachunkowość – ciągle rachunkowość czy oszustwo finansowe?* [w:] *Wybrane zastosowania narzędzi analitycznych w naukach ekonomicznych*, Prędko A. (red.), Mfiles.pl, Kraków.
- Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 20 września 2018 r. w sprawie dziedzin nauki i dyscyplin naukowych oraz dyscyplin artystycznych, Dz. U. z 2018 r., poz. 1818.
- Skrzypek E., Hofman M. (2010), *Zarządzanie procesami w przedsiębiorstwie. Identyfikowanie, pomiar, usprawnianie*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Szczepankowski P. (2007), *Wycena i zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Szczypta P. (2018), *Wprowadzenie do zaawansowanej rachunkowości finansowej* [w:] *Zaawansowana rachunkowość finansowa. Od teorii do praktyki*, Szczypta P. (red.), CeDeWu, Warszawa.
- Tangredi S.J. (2019), *Running Silent and Algorithmic: The U.S. Navy Strategic Vision in 2019*, Naval War College Review, Vol. 72, No. 2.
- Ting M.M. (2008), *Whistleblowing*, The American Political Science Review, Vol. 102, No. 2.
- Trygstad S.C. (2017), *Opposing Forces: On Whistleblowing in Norwegian Working Life* [w:] *Institutional Change in the Public Sphere: Views on the Nordic Model*, De Gruyter.

- Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy, tekst jedn.: Dz. U. z 2018 r., poz. 917.
Ustawa z dnia 15 stycznia 2015 r. o obligacjach, tekst jedn.: Dz. U. z 2018 r., poz. 483.
www.knf.gov.pl/wyniki_wyszukiwania?searchText=GetBack, dostęp: 25.04.2019.
Zapłata S., Kaźmierczak M. (2011), *Ryzyko, ciągłość biznesu, odpowiedzialność społeczna. Nowoczesne koncepcje zarządzania*, Wolters Kluwer, Warszawa.
Zawadzki A., Rybacka M. (2016), *Falszowanie sprawozdań finansowych w opinii biegłych rewidentów*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 436.

STRESZCZENIE

W artykule poddano ocenie problem integracji dyscyplin naukowych z zakresu nauk o zarządzaniu i jakości, ekonomii i finansów, a także nauk prawnych. Dyscypliny te, zakwalifikowane do dziedziny nauk społecznych, w istotnym stopniu się przenikają, stąd wielokrotnie w badaniach konieczne jest ujmowanie problemów naukowych w sposób interdyscyplinarny. W opracowaniu poddano krytycznej ocenie wybrane prace naukowe odnoszące się do atrybutów wartości przedsiębiorstwa w kontekście zaangażowanego kapitału w procesy gospodarcze, mitygacji ryzyka, a także jakości informacji, na podstawie której są podejmowane w przedsiębiorstwach decyzje menedżerskie. Poruszono również metodologiczne aspekty oceny kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw. Autorzy odnieśli się także do problemu zarządzania rozwojem przedsiębiorstwa w warunkach nieustannych zmian legislacyjnych.

SŁOWA KLUCZOWE

nauki o zarządzaniu i jakości, ekonomia i finanse, nauki prawne, zarządzanie wartością, zarządzanie rozwojem przedsiębiorstwa

INTEGRATION OF AREA DISCIPLINES OF MANAGEMENT SCIENCES AND QUALITY, ECONOMICS AND FINANCE AND LEGAL SCIENCES IN MANAGING THE DEVELOPMENT OF AN ENTERPRISE (SUMMARY)

The article assessed the problem of integration of scientific disciplines, which are in the catalog of social sciences: management sciences and quality, economics and finance and legal sciences. These disciplines are related to each other. Therefore, in many scientific studies, researchers should combine them and formulate interdisciplinary research problems. The study has critically assessed selected scientific papers related to company values, in particular to the capital involved in economic processes. In addition, the problem of risk mitigation has been described. The authors also referred to the quality of information on the basis of which managerial decisions

are made in enterprises. Methodological aspects of assessing the economic and financial condition of enterprises were also discussed. Finally, the Authors also referred to the problem of managing the development of an enterprise in the conditions of constant legislative changes.

KEYWORDS

management sciences and quality, economics and finance, legal sciences, value management, enterprise development management