

Łukasz Prysiniński*

Niwelowanie barier prawnych i ekonomicznych w celu poprawy sprawności gospodarowania i oceny dokonań przedsiębiorstw

Wstęp

Polska odnotowuje w ostatnich latach znaczący wzrost i rozwój gospodarczy. Analitycy twierdzą, że należy się spodziewać coraz bardziej dynamicznego wzrostu PKB w gospodarkach wschodzących, który powinien być wyższy w porównaniu ze wzrostem notowanym na rynkach rozwiniętych. Gospodarki wschodzące wciąż są daleko w tyle za krajami rozwiniętymi, stąd można oczekiwać potencjalnego ich wzrostu w dłuższej perspektywie. Przemawiają za tym warunki makroekonomiczne [Mobius, Dover, 2017, s. 4]. Kraje zaliczane do rynków wschodzących mają generalnie niższe wskaźniki długu do PKB w porównaniu z rynkami rozwiniętymi, co zapewnia im bardziej stabilne i zrównoważone fundamenty gospodarcze [Potts, 2001, s. 156].

Polskie doświadczenia w rozwoju biznesu są przykładem skutecznego wzrostu pomimo takich utrudnień jak światowy kryzys gospodarczy. Każdy rozwój napotyka jednak liczne bariery.

W niniejszym artykule skoncentrowano się na czynnikach prawnych i ekonomicznych hamujących rozwój przedsiębiorstw. Poruszony temat wydaje się istotny, bo choć samo istnienie barier jest znane, to jednak można zaobserwować konkretne działania, które podejmują przedsiębiorstwa w celu minimalizacji negatywnych skutków tych barier. Celem opracowania było uwypuklenie prawnych i administracyjnych barier rozwoju przedsiębiorstw, ich wpływu na sprawność działania jednostek gospodarczych oraz prezentacja strategii pokonywania tych barier przez rodzime firmy.

W artykule posłużono się następującymi metodami badawczymi: wywiad, analiza aktów prawnych, analiza ekspertyz. W pierwszej części opracowania przedstawiono najważniejsze ograniczenia rozwoju firm, następnie zaprezentowano badania własne pokazujące reakcję przedsiębiorstw.

* Dr, Katedra Rachunkowości, Wydział Zarządzania, Społeczna Akademia Nauk, ul. Sienkiewicza 9, 90-113 Łódź, lprysinski@spoleczna.pl

1. Nadmierna regulacja gospodarki

Od lat jednymi z największych przeszkód na drodze rozwoju polskich przedsiębiorstw są biurokracja i nadmierna regulacja. Szczególnie ta ostatnia wysuwa się na czołowe miejsce wśród wszystkich wskazywanych przez przedsiębiorców przeszkód. Fakt ten nie jest zaskoczeniem, wiadomo o tym od lat. Zgodnie z wynikami badań przeprowadzanych od 20 lat przez Grant Thornton w 40 krajach świata wśród ponad 11 000 przedsiębiorców przeszkody o charakterze biurokratycznym stanowią najistotniejszą barierę rozwoju firm. Przedsiębiorcy szacują, że ich przychody mogłyby być nawet o 10% wyższe, gdyby nie fakt, iż angażują swój czas na walkę z administracją i niejasnymi przepisami. W walce tej stawką jest wzrost przychodów o ponad 200 miliardów złotych [KIG, 2013, s. 3–4].

Rozwojowi firm w Polsce na co dzień towarzyszy borykanie się ze skomplikowanymi przepisami, wymogami administracyjnymi i nieudolnymi sądami. Konsekwencją takiej sytuacji są słabsze wyniki finansowe i mniej przedsięwzięć rozwojowych w przedsiębiorstwach. Polskie firmy wciąż nie są tak innowacyjne jak firmy zachodniej Europy. Proces rozwoju wymaga czasu i kapitału. Oba te czynniki są marnotrawione na rozwiązywanie problemów o charakterze administracyjnym i podatkowym. Pokonywanie licznych barier administracyjnych ogranicza dynamikę przedsiębiorstw, głównie możliwość pracy nad przedsięwzięciami rozwojowymi. Uwidacznia się to w wydłużeniu czasu wdrażania przedsięwzięć inwestycyjnych, generowane są dodatkowe koszty obsługi, na przykład prawnej. Kolejny problem to trudność w określaniu ryzyka administracyjnego, na przykład zweryfikowania, czy dana decyzja podatkowa jest słuszna, czy nie. To również wpływa negatywnie na skłonność przedsiębiorców do podejmowania inicjatyw [KIG, 2013, s. 5–8].

Istniejące bariery znacząco ograniczają rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw, które są fundamentami polskiej przedsiębiorczości. Szczególnie dotyczy to mikropodmiotów. Jak podaje *Raport o stanie sektora MSP w Polsce*, wzrasta liczba upadłości najmniejszych firm, w roku 2016 aż o 10% [PARP, 2016, s. 57].

Zdaniem przedsiębiorców największymi barierami administracyjnymi, z którymi przychodzi im się mierzyć, są [KIG, 2013, s. 12–14]:

- czas trwania postępowań przed sądami,
- przepisy prawa pracy,
- duża liczba wymaganych pozwoleń, koncesji, licencji,
- brak jednolitych interpretacji przepisów podatkowych,
- brak odpowiedzialności urzędników za błędne decyzje.

Różnorodność standardów prawnych oraz specyficzne praktyki finansowe i rachunkowe obecne są w licznych krajach od wielu lat i wszędzie

stanowi to znaczące utrudnienie dla gospodarowania [Mosich, 1992, s. 799]. Jednak polscy przedsiębiorcy radzą sobie w otaczającej ich rzeczywistości gospodarczej nadspodziewanie dobrze, skutecznie pokonując napotymane bariery. Oczywiście z istniejącymi przeszkodami trochę lepiej radzą sobie firmy, które generują wyższe przychody, ale wynika to głównie z ich większych możliwości organizacyjnych i finansowych. Działania podejmowane przez rząd, mające na celu likwidację barier i uciążliwości administracyjnych, nadal nie są wystarczające.

1.1. Czas trwania postępowań sądowych

Zbyt długi czas rozstrzygnięcia sporów przed sądami zdecydowanie bardziej przeszkadza firmom handlowym, które w ten sposób bardzo często dochodzą spłaty należności od swoich kontrahentów.

Na prawomocne rozstrzygnięcie sprawy przez dwie instancje sądów administracyjnych czeka się zwykle ok. 2,5 roku. Jeśli uchylenie decyzji administracyjnej następuje nie ze względów merytorycznych, lecz z powodu uchybień proceduralnych, rozpatrzenie sprawy może trwać o wiele dłużej. Trudno się dziwić przedsiębiorcom, że trwająca latami niepewność np. co do poziomu zobowiązań publicznoprawnych (czasami bardzo znacznych) jest postrzegana przez nich jako istotna bariera dla sprawnego funkcjonowania.

1.2. Przepisy prawa pracy

Mało elastyczne przepisy prawa pracy zdają się w tym samym stopniu dotyczyć przedsiębiorstwa zarówno handlowe, jak i produkcyjne, podobnie jak konieczność wypełniania obowiązków składania deklaracji i przekazywania innych informacji do organów administracji państwowej i samorządowej.

Przepisy prawne to nie tylko bariery, ale też rzeczywiste koszty, takie jak obciążenie pracodawcy składkami ZUS ponad wynagrodzenie brutto. Nie bez znaczenia dla małych przedsiębiorców pozostają także koszty wynagrodzeń chorobowych finansowanych przez pracodawców. Kłopotliwe jest także dla części pracodawców wydłużenie urlopów rodzicielskich, podczas których pracownik przebywający przez rok na urlopie rodzicielskim nie traci prawa do pełnego urlopu wypoczynkowego, co również stanowi istotny koszt pracy nieefektywnego w tym okresie pracownika.

1.3. Duża liczba wymaganych pozwoleń, koncesji, licencji

Przedsiębiorcy domagają się ograniczenia regulacji. Nie jest to jednak proste, ponieważ albo dzieje się to zbyt wolno, albo niewłaściwie. I tak na przykład ustawy deregulacyjne, w których przewidziano mechanizmy mające zlikwidować zatory płatnicze, wywołały efekt odwrotny do zamierzonego. Stosowanie uregulowań w zakresie możliwości (lub nie) zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów wydatków w zależności od ich opłacenia (lub nie), wymaga od przedsiębiorców poniesienia

dodatkowych kosztów, w tym osobowych i księgowych. Na dziś jedynym beneficjentem tych zmian może być budżet państwa, do którego wpływają dodatkowe zobowiązania podatkowe, ale nie przedsiębiorcy. Wpływ tych zmian na płynność firm jest niewielka. Bez znaczących reform w obszarze administracyjnym oraz prawnym i podatkowym rozwój biznesu w Polsce będzie nadal zbyt wolny, aby sprostać wymogom rynku globalnego.

Duże jednostki produkcyjne z kolei na pierwszy plan wysuwają konieczność uzyskiwania licznych pozwoleń, koncesji czy licencji, co w tym sektorze gospodarki często bywa jednym z kluczowych czynników gospodarowania.

1.4. Brak jednolitych interpretacji przepisów podatkowych

Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych była zmieniana od momentu jej uchwalenia około 220 razy, ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych około 160 razy, a ustawa o podatku VAT uchwalona w 2004 r. ponad 40 razy. Skutkiem tego jest ogromna liczba zapytań o interpretacje. Minister Finansów wydaje rocznie ponad 30 tys. interpretacji indywidualnych podatnikom.

W przypadku firm dużych niektóre problemy podatkowe nie są wielką barierą. Wynika to z faktu, że duże firmy posiadają zasoby finansowe, zatrudniają specjalistów, korzystają ze wsparcia doradców prawnych i podatkowych, co pozwala na sprawniejsze radzenie sobie ze zmiennością i niejasnością przepisów. Najpoważniej bariery o charakterze podatkowym dotyczą przedsiębiorców prowadzących firmy produkcyjne. Przedstawiciele tej sfery działalności gospodarczej uważają, że przepisy są zbyt skomplikowane. Firmy produkcyjne, biorąc pod uwagę wysoki poziom skomplikowania procesów, obowiązuje najwięcej różnorodnych regulacji prawnych, do których przestrzegania są zobowiązane.

Przykładem może być wprowadzony w 2013 r. przepis ustawy o podatku CIT zobowiązujący podatników do wyłączenia z kosztów uzyskania przychodów kosztów, które nie zostały zapłacone kontrahentom w terminach wymaganych przepisami prawa i stosowną umową. Zastosowanie tych przepisów w firmach produkcyjnych, w przypadku zakupu materiałów do produkcji, które następnie mogą występować jako produkcja w toku, półprodukty, produkty w magazynie czy produkty sprzedane, było w praktyce niemożliwe.

Warto dodać, że choć skomplikowane regulacje podatkowe nie są tylko problemem polskim, to jednak dominacja przepisów podatkowych nie wszędzie jest standardem, np. w USA [Nobes, 2010, s. 17].

1.5. Brak odpowiedzialności urzędników za błędne decyzje

Ta bariera jest chyba najczęściej omawiana i powszechnie znana i choć czynione są starania rządu w zakresie zmiany tego stanu rzeczy, to jednak jest to ogromny problem w polskiej rzeczywistości gospodarczej i nie tylko.

Podsumowując, opieszałość sądów, niekorzystne przepisy prawa pracy i konieczność uzyskiwania niezliczonej ilości pozwoleń, koncesji i licencji doskwierają wszystkim przedsiębiorstwom, ale szczególnie dużym firmom. Są one bowiem obciążone większą ilością wymogów administracyjnych, a przy milionowych przychodach skala problemów wynikających np. z nierozstrzygniętych sporów sądowych jest również większa. Przeciągające się procesy w przypadku dużych podmiotów niosą za sobą zwiększone ryzyko konieczności tworzenia rezerw, co może mieć niekorzystny wpływ na wynik finansowy. Dla mniejszych firm przeciągające się postępowanie, czy to związane z zaległymi należnościami, czy też związane z dochodzeniem odszkodowania, może doprowadzić do problemów z płynnością, a w skrajnych przypadkach nawet do upadłości.

2. Wpływ barier na ocenę dokonań przedsiębiorstw i strategii zaradcze wypracowane przez jednostki gospodarcze – badania własne

W tej części artykułu skoncentrowano się w pierwszej kolejności na uwykupieniu działań, jakie podejmują przedsiębiorcy wobec wspomnianych barier. Nazwano je strategiami zaradczymi. W następnej kolejności pokazano, jak bariery te wpływają na procesy oceny dokonań.

Badacze podkreślają, że warunkiem koniecznym optymalizacji procesów zarządzania i kreowania wartości są jasne i przejrzyste regulacje prawne [Alexander i inni, 2003, s. 84]. Część przedsiębiorstw uznaje, że administracyjne i prawne bariery są nie do pokonania i należy się z nimi pogodzić niezależnie od kosztów, jakie one generują. Jednak przedstawiciele większości badanych firm uważają, że konieczne jest wypracowywanie działań i procedur pozwalających na minimalizację kosztów istniejących barier.

Dla potrzeb artykułu przeprowadzono wywiad pilotażowy wśród 30 małych, średnich i dużych przedsiębiorstw działających w województwie łódzkim. Celem wywiadu było sprawdzenie, czy da się nakreślić spójny charakter działań podejmowanych przez firmy, czy też działania te nie mają wspólnych cech. Poniżej przedstawiono wnioski z przeprowadzonych badań.

2.1. Strategie zaradcze

Badanie pozwoliło na wyodrębnienie kilku skoordynowanych działań, jakie podejmują polskie firmy w walce z omawianymi barierami, a są to:

- unikanie procesów sądowych, szczególnie w zakresie dochodzenia należności od kontrahentów oraz ubezpieczenia należności,
- uwzględnienie długotrwałych procedur administracyjnych przy zawieraniu kontraktów,

- upraszczanie umów (szczególnie firmy z branży usługowej),
- ujednoczanie stawek amortyzacyjnych zgodnie z prawem podatkowym.

Poniżej omówiono szczegółowo charakter tych działań.

2.1.1. Unikanie procesów sądowych

Przedsiębiorcy starają się zminimalizować ryzyko powstania należności przeterminowanych, co wiąże się niejednokrotnie z koniecznością kierowania takich należności na drogę sądową. Firmy starają się za wszelką cenę nie dopuścić do postępowania sądowego i rozwiązać problem trudnych należności poprzez:

- weryfikację partnera biznesowego przed zawarciem pierwszej transakcji,
- stosowanie skutecznych procedur windykacyjnych,
- ubezpieczanie należności.

Standardem jest dziś analiza sprawozdania finansowego kontrahenta biznesowego stosowana przed pierwszą transakcją i to nie tylko w jednostkach dużych, ale także w mniejszych firmach. Kiedy już dojdzie do transakcji handlowych, wierzyciele stosują opracowane przez siebie procedury windykacyjne, które są skutecznie egzekwowane.

W niestabilnych warunkach gospodarowania prawie każda należność z odroczonym terminem płatności niesie ze sobą ryzyko nieotrzymania zapłaty, gdyż sytuacja finansowa firm z dnia na dzień może ulec radykalnemu pogorszeniu. Brak zapłaty w terminie lub nieotrzymanie jej wcale, powoduje z kolei problemy przedsiębiorstwa kredytującego dostawcę.

Ubezpieczenie należności z odroczonym terminem płatności staje się popularnym rozwiązaniem, zapewnia bowiem sprawdzenie i monitorowanie kontrahentów, dochodzenie należności, a w przypadku nieskutecznej windykacji – wypłatę odszkodowania w sytuacji upadłości partnera handlowego lub jego zwłoki w zapłacie. Każdy przedsiębiorca ma możliwość ubezpieczenia swoich faktur z odroczonym terminem płatności, zarówno krajowych, jak i eksportowych. Niesie to z sobą następujące dogodności:

- możliwość monitorowania sytuacji płatniczej kontrahenta podczas trwania ubezpieczenia; jest to forma działania prewencyjnego przed współpracą z kontrahentami nierzetelnymi, gdy prawdopodobieństwo nieotrzymania zapłaty jest wysokie,
- windykację ubezpieczonych należności w przypadku opóźnień w płatności, bez dodatkowych kosztów,
- wypłatę odszkodowania w razie nieskutecznej windykacji, co pomaga w utrzymaniu płynności finansowej.

2.1.2. Uwzględnienie długotrwałych procedur administracyjnych przy zawieraniu kontraktów

Długotrwałe i uciążliwe postępowanie administracyjne niejednokrotnie mogłoby prowadzić do niemożności dotrzymania terminów, dlatego przedsiębiorcy nauczyli się uwzględniania czasu potrzebnego na realizację tych procedur jeszcze przed przystąpieniem do kontraktów. Ma to szczególnie duże znaczenie przy zawieraniu umów z konsumentami, którzy nie zawsze są świadomi czasu potrzebnego na załatwienie spraw administracyjnych, a często są skłonni do wymuszania szybkiej realizacji zleceń.

2.1.3. Upraszczenie umów

Ta strategia ma szczególne znaczenie w sferze usług. Geneza problemu to wyjątkowo uciążliwe prawo o zamówieniach publicznych, które wciąż jako najważniejsze kryterium w wyłanianiu wykonawców zleceń przyjmuje możliwie niską cenę. Taki zapis prawny spowodował na ogromną skalę zaniżanie wartości kontraktów, jakie firmy oferowały na zlecenia rządowe i samorządowe. W następstwie tego duże firmy wykonujące zlecenia, posilając się mniejszymi firmami, zawierały z nimi skomplikowane umowy, które niejednokrotnie wręcz uniemożliwiały małym firmom prawidłowe wykonanie usług i otrzymanie zapłaty. Liczne bankructwa małych podmiotów skłoniły do wypracowania krótkich i jednoznacznych umów, co znacząco przyspieszyło odzyskiwanie przez nie zapłaty, a to zmniejsza ryzyko upadłości tych firm.

2.1.4. Ujednolicenie stawek amortyzacyjnych zgodnie z prawem podatkowym

Opisane w poprzednich punktach często sprzeczne przepisy podatkowe narażają przedsiębiorców na konflikty z fiskusem. W odpowiedzi na ten stan rzeczy przedsiębiorcy często decydują się na stosowanie stawek amortyzacyjnych zgodnie z prawem podatkowym. Takie postawienie sprawy upraszcza procedury kontrolne i ułatwia księgowym kalkulację wyniku finansowego.

2.2. Wpływ barier prawnych na ocenę dokonań jednostek gospodarczych

Niestety nie tylko działalność operacyjna czy sprawozdawczość finansowa przedsiębiorstw cierpią przez trudności o charakterze prawnym. Wśród najczęściej wymienianych w badaniu wątpliwości i niejasności podkreślenia i omówienia wymagają następujące z nich:

- nadmierna dokumentacja,
- problem pomiaru rentowności,
- amortyzacja a faktyczna deprecjacja majątku,
- problem należności przeterminowanych w bilansie.

Przedsiębiorcy podkreślają, że wskazane kwestie utrudniają prowadzenie analiz i rewizji. Poniżej szczegółowo opisano powyższe punkty.

2.2.1. Nadmierna dokumentacja

Konieczność uzasadniania wyceny majątku, jego zużycia i amortyzacji dla potrzeb bilansu oraz podatkowych, wymusza na firmach gromadzenie zwiększonej dokumentacji, w tym licznych wycen, uzasadnień, wyliczeń zużycia i deklaracji. Firmy zabezpieczają się przed posądzeniem o zwiększanie kosztów czy zwiększanie wartości aktywów, co utrudnia analizę obfitej dokumentacji w przypadku rewizji.

2.2.2. Problem pomiaru rentowności

Rentowność jest rezultatem finansowym działalności gospodarczej jednostki i może wystąpić jako zyskowość lub deficytowość [Ćwiąkała-Małys, Nowak, 2005, s. 111]. W pomiarze rentowności istotną rolę odgrywa zysk. Zdolność do generowania zysku oblicza się w odniesieniu do majątku, przychodów ze sprzedaży oraz kapitału własnego. Prawo podatkowe ogranicza niektóre istotne pozycje kosztowe i w ten sposób wynik netto jest inny, niż gdyby uwzględnić koszty poniesione, których ustawa podatkowa nie uznaje. Zmieniony wynik to z kolei zmieniona rentowność. Dochodzi więc do swoistego zafałszowania rentowności, co przekłada się na postrzeganie firmy przez potencjalnych inwestorów, na przykład na giełdzie.

2.2.3. Amortyzacja a faktyczna deprecjacja majątku

Konsekwencją manipulacji przy amortyzacji aktywów jest jej niezgodność z rzeczywistym zużyciem majątku i ujęciem tego w bilansie. Zgodnie z zasadą wiernego obrazu (*true and fair view*) taka sytuacja może zniekształcić obraz majątku jednostki.

2.2.4. Problem należności przeterminowanych w bilansie

Jak wspomniano wyżej, długie oczekiwanie na wyroki sądowe skłania przedsiębiorców do unikania postępowań i dochodzenia spłaty należności na własną rękę. Niezależnie jednak od tego, czy postępowanie o spłatę należności toczy się przed sądem, czy nie, często zdarza się, że firmy oczekują długo na zapłatę i utrzymują wysoki poziom należności przeterminowanych. To z kolei jest podważane przez rewidentów, którzy domagają się usuwania z bilansu trudnych należności, co zmienia sumę bilansową jednostki.

Zakończenie

Przedstawione powyżej przykłady barier rozwoju przedsiębiorstw i sposoby ich niwelowania pozwalają na wysnuć dwóch wniosków:

- polscy przedsiębiorcy muszą ponosić nakłady pieniężne i poświęcać cenny czas na pokonywanie barier stawianych przez własny rząd,
- udaje się wypracować skuteczne metody walki z biurokracją i systemem prawnym, jednak wiąże się to ze spadkiem efektywności działalności oraz przysparza licznych trudności w analizie i ocenie dokonań.

Konkluzje z przeprowadzonego badania, które miało charakter pilotażowy, pozwalają na stwierdzenie, że tematyka omijania barier prawnych i administracyjnych jest ważna i uzasadnione wydaje się prowadzenie dalszych badań w tym kierunku, w tym w szczególności weryfikacja, na ile wspomniane w opracowaniu strategii zaradcze są trwałe w czasie.

Literatura

- Alexander D., Britton A., Jorissen A. (2003), *International financial reporting and analysis*, Thomson, Australia.
- Ćwiakała-Małys A., Nowak W. (2005), *Zarys metodologiczny analizy finansowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.
- Kaczmarek T. (2007), *Zarządzanie płynnością finansów MSP – ujęcie praktyczne*, Difin, Warszawa.
- Krajowa Izba Gospodarcza (KIG) (2013), *Bariery rozwoju przedsiębiorstw, czyli co najbardziej hamuje wzrost polskich firm*, <http://grafik.rp.pl/grafika2/1144116>, dostęp: 7.07.2017.
- Mobius M., Dover S.H. (2017), *Prognozy dla rynków wschodzących na 2017*, <http://mobius.blog.franklintempleton.com/pl/2016/12/22/prognozy-dla-akcji-spolek-z-rynkow-wschodzacych-na-2017-r>, dostęp: 7.07.2017.
- Mosich L. (1992), *Modern advanced accounting*, fourth edition, Mc Graw Hills, New York.
- Nobes C.W. (2010), *Current debates in international accounting*, Edward Elgar, Northampton.
- PARP (2016), *Raport o stanie sektora MSP w Polsce*, https://www.parp.gov.pl/images/PARP_publications/pdf/2016_raport_msp_pl_click.pdf, dostęp: 7.07.2017.
- Potts J. (2001), *The new evolutionary microeconomics*, Edward Edgar, New York.

Streszczenie

Celem opracowania było uwypuklenie prawnych i administracyjnych barier rozwoju przedsiębiorstw, ich wpływu na pomiar dokonań jednostek gospodarczych oraz prezentacja strategii pokonywania tych barier przez rodzime przedsiębiorstwa. Do jego realizacji posłużyła analiza aktów prawnych, analiza ekspertyz oraz wywiad. Z przeprowadzonych badań wynika, że główne ograniczenia dotyczą postępowań sądowych, administracyjnych oraz sprzeczności przepisów prawnych. W efekcie tego dochodzi do zniekształcenia obrazu bilansu, wyniku finansowego i pomiaru dokonań oraz konieczności zaangażowania czasu i ponoszenia zbędnych wydatków przez polskie firmy. Jak pokazano w artykule, przedsiębiorstwa wypracowują strategię zapobiegania ograniczeniom w rozwoju poprzez stosowanie skutecznych procedur windykacyjnych, ubezpieczanie należności, a także ujednolicanie stawek amortyzacyjnych i specyficzne konstruowanie umów.

Słowa kluczowe

analiza finansowa, bariery rozwoju, bariery prawne i administracyjne

Eliminating legal and economic barriers to improve the efficiency of management and assessing business performance (Summary)

The purpose of the study was to highlight the legal and administrative barriers to the development of enterprises, their impact on financial assessment, and the presentation of strategies for overcoming these barriers by domestic companies. To this end, the analysis of legal acts, expert analyses and interviews were used. Studies show that the main constraints are related to judicial and administrative proceedings and legal contradictions. As a result, there is a distortion of the image of entities in the balance, distortion of financial results and measurement of performance, and the need to involve time and unnecessary spending by Polish companies. As shown in the article, companies are working out strategies to prevent development delays by applying effective debt collection procedures, insuring receivables and consolidating depreciation rates and specific preparation of contracts.

Keywords

financial analysis, barriers to development, legal barriers