

THE COVID-19 PANDEMIC AND THE FINANCIAL CONDITION OF NON-FINANCIAL ENTERPRISES IN POLAND

PANDEMIA COVID-19, A KONDYCJA FINANSOWA PRZEDSIĘBIORSTW NIEFINANSOWYCH W POLSCE

Agnieszka Gałęcka^{1,A,C-F}, Małgorzata Nestoruk^{1,B-C,F}

Department of Finance and Accounting, John Paul University in Białą Podlaska, Poland
Zakład Finansów i Rachunkowości, Akademia Białska im. Jana Pawła II, Polska

Gałęcka, A., Nestoruk, M., (2024). The Covid-19 pandemic and the financial condition of non-financial enterprises in Poland / Pandemia Covid-19, a kondycja finansowa przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce, Social Dissertations / Rozprawy Społeczne, 18(1), 54-73. <https://doi.org/10.29316/rs/178440>

Authors' contribution /
Wkład autorów:
A. Study design /
Zaplanowanie badań
B. Data collection /
Zebranie danych
C. Data analysis /
Dane – analiza i statystyki
D. Data interpretation /
Interpretacja danych
E. Preparation of manuscript /
Przygotowanie artykułu
F. Literature analysis /
Wyszukiwanie i analiza literatury
G. Funds collection /
Zebranie funduszy

Tables / Tabele: 1

Figures / Ryciny: 6

References / Literatura: 34

Submitted / Otrzymano:
05.12.2023

Accepted / Zaakceptowano:
08.01.2024

Summary: The aim of the study was to assess the impact of the Covid-19 pandemic on the financial situation of enterprises in Poland.

Material and methods: The subjective scope of research included enterprises keeping accounting books that employed at least 50 people. As part of the main objective, a ratio analysis of financial liquidity, profitability, debt and operational efficiency was performed. The research period covered the years 2018-2022. The main source of financial information used to achieve the aim of the work was the data of the Central Statistical Office.

Results: It was found that the surveyed group of enterprises had no problems with timely settlement of liabilities in the years 2018-2022. Moreover, their business was profitable, which should be assessed positively.

Conclusions: Based on the analyses, it was not found that the Covid-19 pandemic had a significant negative impact on the financial results of the analyzed group of enterprises.

Keywords: financial liquidity, Covid-19 pandemic, ratio analysis, Anti-Crisis Shield

Streszczenie: Celem opracowania była próba oceny wpływu pandemii Covid-19 na sytuację finansową przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce.

Materiał i metody: Zakres podmiotowy badań obejmował przedsiębiorstwa prowadzące księgi rachunkowe, w których liczba pracujących wynosiła co najmniej 50 osób. W ramach celu głównego przeprowadzono analizę wskaźnikową płynności finansowej, rentowności, zadłużenia oraz sprawności działania. Okres badawczy obejmował lata 2018-2022. Głównym źródłem informacji finansowych wykorzystanych do realizacji celu pracy były dane GUS.

Wyniki: Stwierdzono, iż badana grupa przedsiębiorstw (średnie i duże) w latach 2018-2022 nie miała problemów z terminowym regulowaniem zobowiązań, o czym świadczą wskaźniki płynności finansowej, mieszczące się w zalecanych, bezpiecznych przedziałach. Ponadto prowadzona przez nie działalność była rentowna, co należy ocenić pozytywnie.

Wnioski: Na podstawie przeprowadzonych analiz nie stwierdzono, by pandemia Covid-19 miała istotnie negatywny wpływ na wyniki finansowe analizowanej grupy przedsiębiorstw, co nie oznacza, że nie należy monitorować sytuacji tych jednostek w kolejnych latach. Należy podkreślić, że konsekwencje kryzysu wywołanego pandemią mogą być widoczne dopiero w późniejszych okresach.

Słowa kluczowe: płynność finansowa, pandemia Covid-19, analiza wskaźnikowa, Tarcza Antykryzysowa

Address for correspondence: Agnieszka Gałęcka, Department of Finance and Accounting John Paul University in Białą Podlaska, Poland, ul. Sdorska 95-97, 21-500 Białą Podlaska; email: a.galecka@dydaktyka.pswbp.pl, ORCID: 0000-0002-7603-8086

Copyright by: John Paul University in Białą Podlaska, Agnieszka Gałęcka, Małgorzata Nestoruk

This is an Open Access journal, all articles are distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-Noncommercial-No Derivatives 4.0 International (CC BY-NC-SA 4.0). License (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>).

Introduction

Running a business and effectively managing a company involves making various decisions, which should be preceded by appropriate analyses. In a dynamically changing environment, instability of legal regulations, growing competition or emerging crises, an ongoing and systematic assessment of an entity's financial situation is particularly important, as it facilitates important operational and strategic decisions that may affect its future development (Gabrusewicz, 2014). We have seen this very clearly in recent years, when the environment in which businesses operate is characterised not only by its vibrancy, but also by the great unpredictability of the changes taking place, which affect the financial condition of the various businesses. The outbreak of the COVID-19 pandemic in 2020 is undoubtedly an example of such a crises situation. This was such an unpredictable event that even a report commissioned by the World Economic Forum (The Global Risks Report 2020) did not include a coronavirus pandemic in the indicated groups of the world's greatest risks and threats. This shows that the world was not prepared for such a situation. Due to its unpredictability and complex economic, social, political and even cultural consequences, the pandemic phenomenon has been called a black swan¹. A black swan is a phenomenon that is considered so unlikely as to be practically impossible, whereas when it occurs it has a huge impact on reality (Antiopova, 2003; Goodell, 2020; Szczepański, 2020). The pandemic has also been compared to the economic situation during World War II (Gossling, Scott, Hall, 2020; Nicola et al., 2020).

The outbreak of the pandemic and the fight against its effects meant that businesses had to operate in new conditions, the most difficult in decades. This crisis had the greatest impact on industries that had to stop or limit their operations, including: gastronomy, tourism, hotel industry, as well as trade. In those difficult times, it was necessary to provide public support to companies with the primary aim of rescuing their liquidity. Already in the first month of the pandemic, the first Anti-Crisis Shield was launched, which later

¹ This metaphor comes from the title of a book by Nassim Nicholas Taleb (2017) *The Black Swan. The Impact of the Highly Improbable*. New York: Penguin Random House, Allen Lane.

Wstęp

Prowadzenie działalności gospodarczej oraz efektywne zarządzanie przedsiębiorstwem wiąże się z podejmowaniem różnorodnych decyzji, które powinny być poprzedzone odpowiednimi analizami. W warunkach dynamicznie zmieniającego się otoczenia, niestabilności przepisów prawnych, rosnącej konkurencji, czy też pojawiających się kryzysów, bieżąca i systematyczna ocena sytuacji finansowej jednostki jest szczególnie istotna, ponieważ ułatwia podejmowanie ważnych decyzji operacyjnych i strategicznych, które mogą wpłynąć na jej rozwój w przyszłości (Gabrusewicz, 2014). W ostatnich latach dostrzegamy to bardzo wyraźnie, kiedy to środowisko, w którym działają przedsiębiorstwa cechuje nie tylko żywiołowość, ale także duża nieprzewidywalność zachodzących zmian, które wpływają na kondycję finansową różnych podmiotów gospodarczych. Jedną z takich kryzysowych sytuacji był niewątpliwie wybuch pandemii COVID-19 w 2020 roku. Było to na tyle nieprzewidywalne zdarzenie, że nawet w raporcie opracowanym na zlecenie World Economic Forum (The Global Risks Report 2020) we wskazanych grupach największych ryzyk i zagrożeń na świecie nie uwzględniono pandemii koronawirusa. Świadczy to o tym, że świat nie był przygotowany na taką sytuację. Zjawisko pandemii ze względu na tę nieprzewidywalność oraz złożone konsekwencje ekonomiczne, społeczne, polityczne a nawet kulturowe zostało określone mianem black swan („czarny łabędź”)¹. Czarny Łabędź to takie zjawisko, które uważa się za tak mało prawdopodobne, że praktycznie niemożliwe, natomiast gdy się pojawi to ma ogromny wpływ na rzeczywistość (Antiopova, 2003; Goodell, 2020; Szczepański, 2020). Pandemia porównywana była także do sytuacji gospodarczej z czasów II wojny światowej (Gossling, Scott, Hall, 2020; Nicola i in., 2020).

Wybuch pandemii i walka z jej skutkami spowodowała to, że przedsiębiorstwa musiały funkcjonować w nowych, najtrudniejszych od kilkadziesiąt lat, warunkach. Kryzys ten w największym stopniu dotknął branże, które musiały zaprzestać, bądź ograniczyć prowadzenie działalności, m.in. gastronomia, turystyka, hotelarstwo,

¹ Metafora ta pochodzi z tytułu książki Nassima Nicholasa Taleba (2017). *The Black Swan. The Impact of the Highly Improbable* [Czarny łabędź. O skutkach nieprzewidywalnych zdarzeń]. New York: Penguin Random House, Allen Lane.

included its successive versions (from 1.0 to 6.0 and the financial shields 1.0 and 2.0 of the Polish Development Fund). An accurate assessment of the consequences of the Covid-19 pandemic, both negative and positive, and of the effectiveness of public support for businesses in the long term will probably be possible only in a few years' time.

Undoubtedly, the functioning of enterprises in a market economy, even more so in times of crises and the associated uncertainty of future events, requires systematic analysis and evaluation of phenomena occurring, not only inside, but also outside the organisation. For the monitoring and evaluation of the financial condition of business entities, an indicator analysis is used, among other things, to assess both past, present and future activity (Sierpińska, Jachna 2004).

Forms of support for enterprises during the Covid-19 Pandemic

The beginnings of the Covid-19 pandemic took place in China, where the first cases of the illness caused by the dangerous SARS-CoV-2 virus were confirmed as early as December 2019. The town of Wuhan, where seven cases of very severe pneumonia of unknown origin were diagnosed, was the place linked to the pandemic outbreak. Very quickly, as early as 13 January 2020, the first case of disease outside China was confirmed. The situation was so dynamic that on 11 March 2020, the World Health Organisation declared a global Covid-19 pandemic (https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/kalendarium-2020_18032021-do-publ.pdf).

In Poland, the disease caused by the SARS-CoV-2 virus was first detected on 4 March 2020 and on 7 March, the President of the Republic signed a law on solutions aimed at preventing, counteracting and combating Covid-19, as well as many other infectious diseases. The Act allowed for remote work when an employee was in quarantine, or gave the possibility to use benefits when educational institutions were closed (Act of 2 March 2020). As a result of the recommendations issued by the

jak również handel. W tych trudnych czasach niewątpliwie niezbędne było publiczne wsparcie przedsiębiorstw mające na celu przede wszystkim ratowanie ich płynności finansowej. Już w pierwszym miesiącu pandemii ruszyła pierwsza Tarcza Antykryzysowa, na którą w późniejszych okresach składały się kolejne jej odsłony (od 1.0 do 6.0 oraz tarcze finansowe 1.0 i 2.0 Polskiego Funduszu Rozwoju). Dokładna ocena następstw pandemii Covid-19, zarówno negatywnych jak i pozytywnych, oraz skuteczności publicznego wsparcia przedsiębiorstw w dłuższej perspektywie czasu zapewne będzie możliwa dopiero za kilka lat.

Niewątpliwie funkcjonowanie przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej, tym bardziej w czasach kryzysów i wiążącej się z tym niepewności przyszłych zdarzeń, wymaga systematycznej analizy oraz oceny zjawisk występujących, nie tylko wewnątrz, ale także na zewnątrz organizacji. Do monitorowania i oceny kondycji finansowej jednostek gospodarczych wykorzystywana jest m.in. analiza wskaźnikowa, która umożliwi ocenę zarówno przeszłej, teraźniejszej, jak i przyszłej działalności (Sierpińska, Jachna 2004).

Formy wsparcia przedsiębiorstw w okresie Pandemii Covid-19

Początki pandemii Covid-19 miały miejsce w Chinach, gdzie pierwsze przypadki zachorowań wywołanych groźnym wirusem SARS-CoV-2 potwierdzono już w grudniu 2019 roku. Jako miejsce w dużym stopniu powiązane z wybuchem pandemii była kojarzona miejscowość Wuhan, gdzie zdiagnozowano siedem przypadków bardzo ciężkiego zapalenia płuc o nieznanym pochodzeniu. W bardzo szybkim tempie, bo już 13 stycznia 2020 roku, zostało potwierdzone pierwsze zachorowanie poza Chinami. Sytuacja była na tyle dynamiczna, że 11 marca 2020 roku Światowa Organizacja Zdrowia ogłosiła światową pandemię Covid-19 (https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/kalendarium-2020_18032021-do-publ.pdf). W Polsce po raz pierwszy chorobę wywołaną wirusem SARS-CoV-2 wykryto 4 marca 2020 roku a 7 marca Prezydent Rzeczypospolitej podpisał ustawę, dotyczącą rozwiązań mających na celu zapobieganie, przeciwdziałanie oraz zwalczanie Covid-19, a także wielu innych chorób zakaźnych. Ustawa zezwalała na wykonywanie pracy zdalnej w sytuacji, kiedy pracownik przebywał na kwarantannie, czy też dawała możliwość skorzystania

Chief Sanitary Inspectorate and epidemiologists, the first restrictions were introduced in Poland in the following days, including restrictions on the organisation of mass events, the closure of educational establishments and universities, the suspension of the activities of cultural centres and the closure of borders. The next phase of restrictions took place on 24 March 2020, when gatherings of people were limited to a maximum of two persons, with the exception of families, religious gatherings or workplaces, and travel and going out was limited and on 31 March all types of parks, boulevards and beaches were closed. Entrepreneurs with hairdressing, beauty, tattoo and piercing salons had to stop providing their services, and hotels could only operate if their guests were quarantined or staying there because they were doing professional work. In addition, limits were also placed on the number of people in supermarkets or markets, and only people over 65 could shop between 10 and 12 (Konat, Olejnik, 2022; <https://www.medicover.pl/o-zdrowiu/pandemia-koronawirusa-na-swiecie-i-w-polsce-kalendarium>). The suspension of economic processes had serious consequences related to the operation of specific economic activities. In general, the restrictive policies to prevent the spread of pandemics were strict and costly (Czech, Karpio, Wielochowski, Woźniakowski, Żebrowska-Suchodolska, 2020). Some researchers even argued that the measures taken (restrictions and limitations) made little sense and the virus itself was not that dangerous after all (Jelnov, 2020).

As the pandemic unfolded, restrictions on business activities, as well as other activities, were successively introduced and lifted, making the economic situation increasingly uncertain and the operation of economic operators unstable. Consequently, this caused an increase in the number of businesses suspending their operations, especially in the first months of the pandemic (Ligaj, Pawlos, 2021).

Since the introduction of the state of epidemic in Poland (20 March 2020), it dominated the social and economic life of Poles. The government's first important step towards improving the economic situation was the reduction of interest rates by the Monetary Policy Council (Resolution No. 1/2020; Resolution No. 2/2020). This was primarily to relieve the burden on borrowers in hard times but was also an attempt to encourage companies and

z zasiłku w czasie kiedy zamknięte były placówki oświatowe (Ustawa z dnia 2 marca 2020 r.). W wyniku zaleceń wydanych przez Główny Inspektorat Sanitarny oraz epidemiologów, w kolejnych dniach zostały wprowadzane pierwsze obostrzenia na terenie Polski, m.in. ograniczono organizację imprez masowych, zamknięto placówki oświatowe oraz szkoły wyższe, zawieszono działalność ośrodków kultury oraz zamknięto granice. Kolejny etap wprowadzania obostrzeń miał miejsce 24 marca 2020 roku, kiedy to ograniczono zgromadzenia osób maksymalnie do dwóch, z wyjątkiem rodzin, zgromadzeń religijnych czy też miejsc pracy oraz ograniczono do minimum podróże i wychodzenie z domu a 31 marca zamknięte zostały wszelkiego rodzaju parki, bulwary oraz plaże. Przedsiębiorcy posiadający salony fryzjerskie, kosmetyczne, tatuażu oraz piercin-gu, musieli zaprzestać świadczenia swoich usług, a hotele mogły funkcjonować tylko wtedy jeśli ich goście byli poddani kwarantannie, czy przebywali tam z powodu wykonywania pracy zawodowej. Dodatkowo wprowadzono też limity osób przebywających w supermarketach, czy na targowiskach, z kolei w godzinach pomiędzy 10 a 12 zakupy mogły robić jedynie osoby powyżej 65 roku życia (Konat, Olejnik, 2022; <https://www.medicover.pl/o-zdrowiu/pandemia-koronawirusa-na-swiecie-i-w-polsce-kalendarium>). Zawieszenie procesów gospodarczych niosło za sobą poważne konsekwencje związane z funkcjonowaniem konkretnych działalności gospodarczych. Generalnie restrykcyjna polityka zapobiegania rozprzestrzeniania się pandemii była dość surowa i kosztowna (Czech, Karpio, Wielochowski, Woźniakowski, Żebrowska-Suchodolska, 2020). Niektórzy badacze twierdzili nawet, że podejmowane działania (restrykcje i ograniczenia) nie miały większego sensu a sam wirus nie był wcale taki niebezpieczny (Jelnov, 2020).

Wraz z rozwojem pandemii kolejno wprowadzano i znoszono restrykcje w zakresie działalności gospodarczej, jak również innych aktywności, co powodowało coraz większą niepewność sytuacji gospodarczej, tym samym niestabilność funkcjonowania podmiotów gospodarczych. W konsekwencji powodowało to wzrost liczby przedsiębiorstw zawieszających działalność, szczególnie w pierwszych miesiącach pandemii (Ligaj, Pawlos, 2021).

Od momentu wprowadzenia stanu epidemii w Polsce (20 marca 2020 r.) zdominowała

consumers to invest. Subsequently, on 18 March, the government presented a package of solutions aimed at protecting the economy against the emerging pandemic and the funds allocated for its implementation amounted to PLN 212 billion (Law of 31 March 2020). The planned support was to be as follows: cash component of the government – PLN 67 billion, liquidity component of the government – PLN 75.5 billion and liquidity package of the NBP – approx. PLN 70 billion. This package was called the anti-crisis shield and consisted of five pillars:

1. employee safety – PLN 30 billion,
2. business financing – PLN 74.2 billion,
3. health care – PLN 7.5 billion,
4. strengthening the financial system – PLN 70.3 billion,
5. public investment programme – PLN 30 billion.

The first pillar provided for salary subsidies in the event of a threatened job, downtime or a reduction in working hours, an additional childcare allowance for children up to the age of eight, as well as aid for self-employed persons on a contract for work or a contract of mandate (80% of the minimum wage). The second pillar focused on business financing and provided for, among other things: a non-refundable loan for companies that maintain permanent employment, an automatic working capital loan and the Polish Development Fund's Capital for Security and Growth programme. The third pillar was related to health care, its aim was to support the health service in connection with the fight against the coronavirus, including the creation of new information channels in health care and the construction of medical infrastructure. The fourth pillar consisted of two packages. The regulatory package of the Financial Supervision Committee (FSC) and the Ministry of Finance (MoF) concerned the reduction of capital buffers or recommendations of the Financial Stability Committee and the reduction of capital or liquidity requirements of banks. The second package, the NBP liquidity package, focused on maintaining liquidity in the banking sector. The fifth pillar of the shield was linked to public investment. The action of the Public Investment Fund was to include spending on, among other things, infrastructure, the modernisation of schools and hospitals, as well as digitalisation (Barczyk, Urbanowicz, 2021).

ona życie społeczne oraz gospodarcze Polaków. Pierwszym ważnym krokiem rządu w stronę poprawy sytuacji gospodarczej, było obniżenie stóp procentowych przez Radę Polityki Pieniężnej (Uchwała nr 1/2020; Uchwała nr 2/2020). Miało to na celu przede wszystkim odciążenie kredytobiorców w ciężkich czasach ale też była to próba zachęcenia firm i konsumentów do inwestycji. Następnie 18 marca rząd przedstawił pakiet rozwiązań, których celem miała być ochrona gospodarki przed rozpoczynającą się pandemią a środki jakie zostały przeznaczone na zrealizowanie go to kwota 212 mld zł (Ustawa z dnia 31 marca 2020 r.). Planowane wsparcie miało wynosić: gotówkowy komponent rządowy – 67 mld zł, płynnościowy komponent rządowy – 75,5 mld zł oraz płynnościowy pakiet NBP – około 70 mld zł. Pakiet ten został nazwany tarczą antykryzysową i składał się z pięciu filarów:

1. bezpieczeństwo pracowników – 30 mld zł,
2. finansowanie przedsiębiorstwa – 74,2 mld zł,
3. ochrona zdrowia – 7,5 mld zł,
4. wzmocnienie systemu finansowego – 70,3 mld zł,
5. program inwestycji publicznych- 30 mld zł .

Pierwszy filar zakładał dopłaty do pensji w przypadku zagrożonego miejsca pracy, postoju lub obniżenia wymiaru pracy, dodatkowy zasiłek opiekuńczy dla dzieci do lat 8, jak również pomoc dla osób samozatrudnionych na umowę o dzieło, czy umowę zlecenie (80% minimalnego wynagrodzenia). Drugi filar koncentrował się na finansowaniu przedsiębiorstw i przewidywał m.in.: bezzwrotną pożyczkę dla firm, które utrzymują stałe zatrudnienie, automatyczny kredyt obrotowy oraz program Kapitał dla Bezpieczeństwa i Wzrostu Polskiego Funduszu Rozwoju. Trzeci filar związany był z ochroną zdrowia, jego celem było wsparcie służby zdrowia w związku z walką z koronawirusem, m.in. tworzeniem nowych kanałów informacyjnych w służbie zdrowia, czy też budową infrastruktury medycznej. Filary czwarty składał się z dwóch pakietów. Pakiet regulujący Komitetu Nadzoru Finansowego (KNF) i Ministerstwa Finansów (MF) dotyczył zmniejszenia buforów kapitałowych lub rekomendacji Komitetu Stabilności Finansowej oraz obniżeniu wymogów kapitałowych, czy też płynnościowych banków. Natomiast drugi pakiet, pakiet płynnościowy NBP, koncentrował się na utrzymaniu płynności w sektorze bankowym. Piąty filar tarczy wiązał się w inwestycjami publicznymi. W ramach

Three weeks after the possibility of using the first anti-crisis shield, the government reported that 1.500.000 applications for support had been submitted, and it was possible to cover 900.000 jobs with the Anti-Crisis Shield programme aimed at protecting jobs. The self-employed received downtime allowances totalling PLN 250.000. In addition, one million companies applied for exemption from Social Security contributions, PLN 820 million was paid to protect jobs and 170,000 employees were to receive salary subsidies (<https://www.gov.pl/web/materiały>).

The Financial Shield, which was announced on 8 April 2020, presented a new form of action – the “Anti-Crisis Shield Assistance Programme”. The funds allocated for this purpose amounted to more than PLN 100 billion. Micro-companies were to receive approx. PLN 25 billion, small and medium-sized companies approx. PLN 50 billion and large companies PLN 25 billion. Subsidy limits were also set:

- micro-companies – up to PLN 324,000 for 3 years,
- small and medium-sized companies – up to PLN 3.5 million for 3 years,
- large companies – individual arrangements.

A non-refundable subsidy of up to 75% after 12 months was also specified. A condition that had to be fulfilled was the need to continue activities and maintain stable employment levels (<https://pfrsa.pl/tarcza-finansowa-pfr/tarcza-finansowa-pfr-10.html#mmsp>; <https://www.gov.pl/web/premier/premier-uruchamiamy-tarcze-finansowa-dla-firm>).

The Regulation on granting aid from financial instruments under the 2014-2020 Operational Programmes, which took effect from 16 April 2020 (Regulation 2020), also proved to be a great support for entrepreneurs. It provided the possibility to use various types of loans, guarantees and warranties not only for investment purposes, but also, for example, for day-to-day operations if the businesses found themselves in a difficult situation due to the pandemic. The funds made available amounted to more than PLN 3.5 billion. In addition, the Bank of Credit Guarantees launched the Liquidity Guarantee Fund, which was available regardless of the industry and size of the company, and gave the possibility to use guarantees at lending banks if these had entered into cooperation agreements with BGK. The lowest guarantee amount was PLN 3.5 million, while the

działania Funduszu Inwestycji Publicznych miały być realizowane wydatki m.in. na infrastrukturę, modernizację szkół i szpitali, jak również cyfryzację (Barczyk, Urbanowicz, 2021).

Rząd po trzech tygodniach od możliwości skorzystania z pierwszej tarczy antykryzysowej poinformował, że zostało złożonych 1 500 000 wniosków o wsparcie, możliwe było objęcie programem Tarczy Antykryzysowej mającym na celu ochronę miejsc pracy 900 000 stanowisk. Samozatrudnieni otrzymali świadczenia postojowe w łącznej kwocie 250 000zł. Ponadto o zwolnienie ze składek na ZUS zawnioskowało milion firm, wypłaconych na ochronę miejsc pracy zostało 820 milionów złotych, a 170 000 pracowników miało otrzymać dofinansowanie pensji (<https://www.gov.pl/web/materiały>).

Tarcza Finansowa, która została ogłoszona 8 kwietnia 2020 roku, przedstawiała nową formę działań- „Program pomocowy w ramach Tarczy Antykryzysowej”. Środki jakie zostały na ten cel przeznaczone to ponad 100 mld zł. Mikrofirmy miały otrzymać około 25 mld zł, małe i średnie firmy około 50 mld zł, natomiast duże firmy 25 mld zł. Ustalono także limity subwencji:

- mikrofirmy – do 324 tys. zł na 3 lata,
- małe i średnie firmy – do 3,5 mln zł na 3 lata,
- duże firmy – ustalenia indywidualne.

Określono dodatkowo subwencję bezzwrotną do 75% po 12 miesiącach. Warunkiem który musiał zostać spełniony była konieczność kontynuowania swojej działalności oraz utrzymanie stałego poziomu zatrudnienia (<https://pfrsa.pl/tarcza-finansowa-pfr/tarcza-finansowa-pfr-10.html#mmsp>; <https://www.gov.pl/web/premier/premier-uruchamiamy-tarcze-finansowa-dla-firm>).

Dużym wsparciem dla przedsiębiorców okazało się również rozporządzenie w sprawie udzielania pomocy z instrumentów finansowych w ramach programów operacyjnych na lata 2014-2020, które zaczęło obowiązywać od dnia 16 kwietnia 2020 roku (Rozporządzenie 2020). Dało ono możliwość skorzystania z różnego rodzaju pożyczek, gwarancji, poręczeń nie tylko na cele inwestycyjne ale też np. na bieżącą działalność jeśli znaleźli się w trudnej sytuacji w związku z wystąpieniem pandemii. Udostępnione środki wynosiły ponad 3,5 mld zł. Dodatkowo Bank Gwarancji Kredytowych uruchomił Fundusz Gwarancji Płynnościowych, który był dostępny bez względu na branżę i rozmiar firmy, dawał on

maximum value oscillated at PLN 200 million. This money could cover up to 80% of the loan value (<https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/wiadomosci/antykryzysowe-wsparcie-z-funduszy-europejskich-juz-obowiazuje/>).

Shield 4.0, introduced by the Act of 19 June 2020 (Official Journal 2020, item 1086), concerned the possibility of using support in the form of interest rate subsidies on bank loans for companies that found themselves in a difficult situation, affected by the pandemic, and the simplified procedure for approval of an arrangement in connection with the occurrence of Covid-19.

On July 16, the President of the Republic of Poland signed the Act on the Polish Tourist Voucher (Act of 15 July 2020), guaranteeing that each child under 18 years of age would receive a subsidy of PLN 500 to be used for holidays or winter breaks, and PLN 1.000 for children with disabilities. This was aimed at Polish families, but it was also very important for the tourism industry, whose economic situation was in a very difficult condition due to the restrictions introduced.

The next anti-crisis shields, i.e. Shield 5.0 and Shield 6.0, known as industry-specific shields, provided support for selected industries. The first one allowed to benefit from a temporary exemption from the payment of social security contributions (for July, August and September) and an additional downtime allowance. While the other provided assistance in the form of an exemption from social security contributions for November 2020, a one-off additional downtime allowance, a subsidy of up to PLN 5,000 for micro and small entrepreneurs and the suspension of the market fee in 2021 (<https://krd.pl/dokumenty-dodatkowe/tarczaantykryzysowa>).

On 15 January 2021, the call for applications in connection with the launch of the PFR 2.0 Financial Shield began. Among other things, subsidies of PLN 13 billion were planned, of which PLN 6.5 billion were to be allocated to micro-entrepreneurs and another PLN 6.5 billion to small and medium-sized companies. 47 655 entities benefited from the programme and the amount of support was PLN 7.1 billion (<https://pfrsa.pl/tarcza-finansowa-pfr/tarcza-finansowa-pfr-20.html>).

The next shield – Shield 7.0, introduced by the Regulation of the Council of Ministers of 19

możliwość skorzystania z gwarancji w bankach kredytujących, jeśli te zawarły umowy o współpracę z BGK. Najniższa kwota gwarancji wynosiła 3,5 mln zł natomiast maksymalna wartość oscylowała w wysokości 200 mln zł. Pieniądze te mogły pokryć nawet do 80% wartości kredytu (<https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/wiadomosci/antykryzysowe-wsparcie-z-funduszy-europejskich-juz-obowiazuje/>).

Tarcza 4.0, wprowadzona ustawą z dnia 19 czerwca 2020 roku (Dz. U. z 2020 r., poz. 1086), dotyczyła możliwości skorzystania ze wsparcia w formie dopłat do oprocentowania kredytów bankowych dla tych przedsiębiorstw, które znalazły się w trudnej sytuacji, odczuły skutki pandemii oraz procedury uproszczonego postępowanie o zatwierdzenie układu w związku z wystąpieniem Covid-19.

W dniu 16 lipca przez Prezydenta RP została podpisana ustawa o Polskim Bonie Turystycznym (Ustawa z dnia 15 lipca 2020 r), która gwarantowała, że każde dziecko do 18 roku życia otrzyma dopłatę do wykorzystania na wakacje lub ferie zimowe w wysokości 500zł, natomiast w przypadku dzieci niepełnosprawnych 1000zł. Było to działalnie skierowane w stronę polskich rodzin, ale miało to również bardzo duże znaczenie dla branży turystycznej, której sytuacja gospodarcza przez wprowadzane obostrzenia była w bardzo ciężkim stanie.

Kolejne tarcze antykryzysowe, czyli Tarcza 5.0 i Tarcza 6.0, zwane branżowymi przewidywałyby wsparcie dla wybranych branż. Pierwsza z nich umożliwiała skorzystanie z czasowego zwolnienia z opłacania składek ZUS (za lipiec, sierpień i wrzesień) i dodatkowego świadczenia postojowego. Natomiast druga przewidywała pomoc w postaci zwolnienia ze składek ZUS za listopad 2020 r., jednorazowego dodatkowego świadczenia postojowego, dotację do 5 tys. zł dla mikro i małych przedsiębiorców oraz zawieszenie opłaty targowej w 2021 roku (<https://krd.pl/dokumenty-dodatkowe/tarczaantykryzysowa>).

W dniu 15 stycznia 2021 roku rozpoczął się nabór wniosków w związku z uruchomieniem Tarczy Finansowej PFR 2.0. Zaplanowano m.in. subwencje w wysokości 13 mld zł, z czego kwota 6,5 mld zł miało być przeznaczona dla mikroprzedsiębiorców, zaś kolejne 6,5 mld zł dla małych i średnich firm. Z programu skorzystały 47 655 a kwota wsparcia to 7,1 mld zł (<https://>

January 2021 (Regulation 2021), was an extension and expansion of the industry shield assistance. It included instruments such as an exemption from paying social security contributions for the next two months, a subsidy aimed at micro and small enterprises, job protection benefits and subsequent downtime allowances. Similar forms of support to specific industries were enabled in subsequent editions of the industry shield (Shield 8.0, Shield 9.0).

In summary, it can be said that the above-mentioned aid solutions within the framework of the Crisis Shield, covered a fairly wide range of instruments to support enterprises and undoubtedly mitigated the economic impact of the pandemic crisis.

Material and methods

The purpose of the study is an attempt to assess the impact of the COVID-19 pandemic on the financial condition of non-financial enterprises in Poland. As part of the main objective, an indicator analysis was carried out of the ability of the surveyed entities to pay their liabilities on time, the level of profitability, the degree of indebtedness and the efficiency of operations. The subject of the research were non-financial enterprises with accounting records and obliged to prepare quarterly reports on revenue, costs and financial result, with 50 or more employees (medium-sized and large enterprises). The research period covered 2018-2022. The main source of financial information used to achieve the aim of the study was data from the Central Statistical Office collected in the Local Data Bank.

Selected classic indicators of financial liquidity, profitability, debt and operating efficiency (turnover cycle indicators in days) were used to assess the financial situation of non-financial enterprises in Poland (Gabrusewicz 2014; Pomykalska, Pomykalski, 2017). The selection of indicators depended primarily on the availability of data in the CSO Local Data Bank for 2018-2022. It should be noted that data on the financial performance of non-financial enterprises in Poland, collected by the CSO, are

pfrsa.pl/tarcza-finansowa-pfr/tarcza-finansowa-pfr-20.html).

Kolejna tarcza – Tarcza 7.0, wprowadzona Rozporządzeniem Rady Ministrów 19 stycznia 2021 roku (Rozporządzenie 2021), to przedłużenie i rozszerzenie pomocy w ramach tarczy branżowej. Obejmowała takie instrumenty jak: zwolnienie z opłacania składki ZUS przez kolejne dwa miesiące, dotacja skierowana dla mikro i małych przedsiębiorstw, świadczenia na rzecz ochrony miejsc pracy oraz kolejne postojowe. Podobne formy wsparcia określonym branżom umożliwiały kolejne odsłony tarczy branżowej (Tarcza 8.0, Tarcza 9.0).

Reasumując można stwierdzić, iż wymienione rozwiązania pomocowe w ramach Tarcz Antykryzysowych, obejmowały dość szeroki zakres instrumentów wsparcia przedsiębiorstw i niewątpliwie złagodziły gospodarcze skutki kryzysu pandemicznego.

Materiał i metody

Celem opracowania jest próba oceny wpływu pandemii COVID-19 na sytuację finansową przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce. W ramach celu głównego przeprowadzono analizę wskaźnikową zdolności badanych jednostek do terminowego regulowania zobowiązań, poziomu rentowności, stopnia zadłużenia oraz sprawności działania. Podmiotem badań były przedsiębiorstwa niefinansowe prowadzące księgi rachunkowe i zobowiązane do sporządzania kwartalnych sprawozdań o przychodach, kosztach i wyniku finansowym, w których liczba pracujących wynosiła 50 osób i więcej (przedsiębiorstwa średnie i duże). Okres badawczy obejmował lata 2018-2022. Głównym źródłem informacji finansowych wykorzystanych do realizacji celu pracy były dane Głównego Urzędu Statystycznego zgromadzone w Banku Danych Lokalnych.

Do oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce wykorzystano wybrane, klasyczne wskaźniki płynności finansowej, rentowności, zadłużenia oraz sprawności działania (wskaźniki cyklu obrotu w dniach) (Gabrusewicz 2014; Pomykalska, Pomykalski, 2017). Dobór wskaźników uzależniony był przede wszystkim od dostępności danych w Banku Danych Lokalnych GUS za lata 2018-2022. Należy zaznaczyć, iż dane dotyczące wyników finansowych przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce,

presented in accordance with the Accounting Act as at the end of the period.

Analysis and assessment of the financial situation of non-financial enterprises in Poland 2018-2022

Figure 1 shows the size of the group of companies analysed between 2018 and 2022. It was found that in the examined period the number of economic entities keeping accounting books employing 50 or more employees was at a fairly stable level. In the first two years of the pandemic, there was a visible decline, while in 2022 there was an increase in the number of entities by 102 compared to the previous year, i.e. by 0.5%.

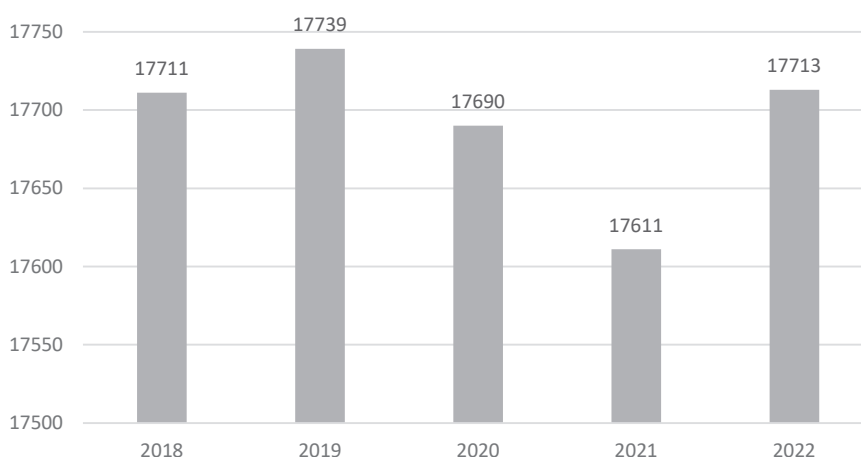


Figure 1. Number of companies analysed between 2018 and 2022

Wykres 1. Liczebność analizowanych przedsiębiorstw w latach 2018-2022

Source: Own elaboration based on CSO data – Local Data Bank.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS – Bank Danych Lokalnych.

In the surveyed group of companies between 2018 and 2022, the share of entities that made a profit was as follows: 80.6%, 81.8%, 80.4%, 84.4%, 83.1% (<https://bdl.stat.gov.pl/bdl/dane/podgrup/tablica>, 20.06.2023). As can be seen, the fewest entities with a positive financial result were in 2020, the first year of the pandemic, while the largest number was in 2021. This may indicate that the forms of assistance made available to companies had a positive effect.

Figure 2 presents the development of the liquidity ratios of the companies analysed between 2018 and 2022.

gromadzone przez GUS, prezentowane są w dostosowaniu do ustawy o rachunkowości według stanu na koniec okresu.

Analiza i ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w latach 2018-2022

Na wykresie 1 przedstawiono liczebność analizowanej grupy przedsiębiorstw w latach 2018-2022. Stwierdzono, iż w badanym okresie liczba podmiotów gospodarczych prowadzących księgi rachunkowe, w których liczba pracujących wynosi 50 i więcej osób, była na dość stabilnym poziomie. W pierwszych dwóch latach pandemii widoczny był spadek, zaś w roku 2022 odnotowano wzrost liczby podmiotów o 102 w stosunku do roku poprzedniego, tj. o 0,5%.

W badanej grupie przedsiębiorstw w latach 2018-2022 udział jednostek, które osiągnęły zysk wynosił kolejno: 80,6%, 81,8%, 80,4%, 84,4%, 83,1% (<https://bdl.stat.gov.pl/bdl/dane/podgrup/tablica>, 20.06.2023). Jak można zauważyć najmniej podmiotów z dodatnim wynikiem finansowym było w 2020 roku, czyli w pierwszym roku pandemii, natomiast najwięcej w 2021. Może to świadczyć o tym, że udostępnione przedsiębiorstwom formy pomocy przyniosły pozytywne efekty.

Na rysunku 2 zaprezentowano kształtowanie się wskaźników płynności finansowej analizowanych przedsiębiorstw w latach 2018-2022.

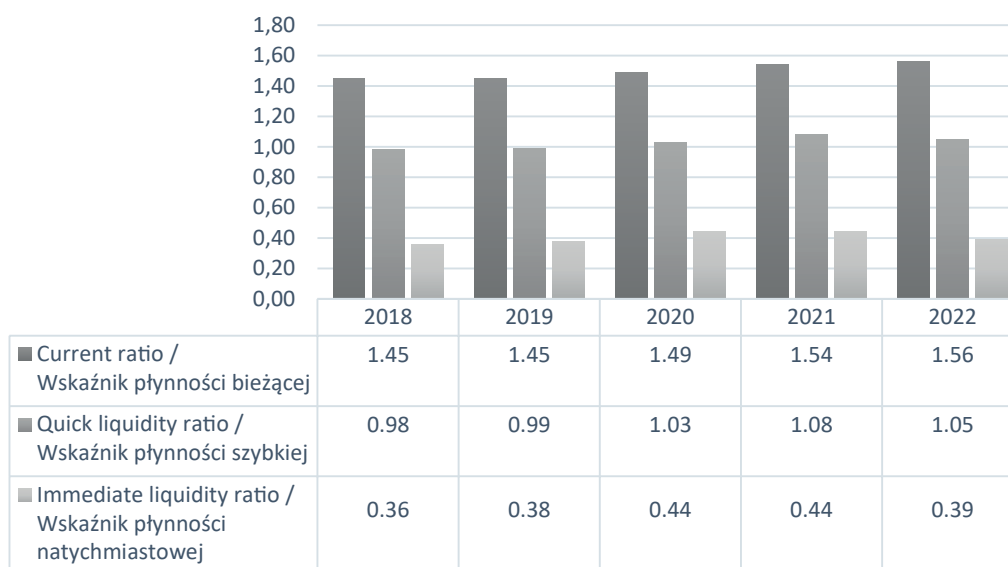


Chart 2. Liquidity ratios of the analysed companies in 2018-2022

Wykres 2. Wskaźniki płynności finansowej analizowanych przedsiębiorstw w latach 2018-2022

Source: Own elaboration based on CSO data – Local Data Bank.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS – Bank Danych Lokalnych.

The current ratio, calculated as the ratio of current assets to current liabilities, ranged from 1.45 in 2018-2019 to 1.56 in 2022. Its optimal level indicated most often in the literature is 1.2-2.0, according to some authors 1.5-2.0 (Gołębiewski, Gryciuk, Tłaczała, Wiśniewski, 2016) and therefore it can be considered that the surveyed entities should not have problems with current liquidity. It was found that an increase in the ability of companies to pay their debts on time was evident from 2020 onwards. This was due to a greater increase in current assets compared to the increase in current liabilities. Analysing the quick ratio, it was found that the companies were able to cover their current liabilities with current assets less inventories, indicating their high financial security. This indicator oscillated around one and exceeded 1 between 2020 and 2022. The last of the liquidity ratios, the immediate liquidity ratio, indicates the extent to which the surveyed companies were able to settle their current liabilities with the assets with the highest level of liquidity, i.e. cash. By 2021, there was an upward trend in this indicator, with a slight decrease in 2022. In general, it should be emphasised that the surveyed group of companies was characterised by a high level of immediate liquidity, as the ratio was above 0.35 throughout the surveyed period, meaning that more than 35% of short-term liabilities could be settled immediately with cash held. The high level of immediate liquidity in 2020 and 2021 was caused

Wskaźnik bieżącej płynności finansowej, liczony jako stosunek majątku obrotowego do zobowiązań krótkoterminowych, kształtował się w przedziale od 1,45 w roku 2018-2019 do 1,56 w roku 2022. Jego optymalny poziom wskazywany najczęściej w literaturze to 1,2-2,0, według niektórych autorów 1,5-2,0 (Gołębiewski, Gryciuk, Tłaczała, Wiśniewski, 2016) a zatem można uznać, że badane jednostki nie powinny mieć problemów z bieżącą płynnością. Stwierdzono, iż od roku 2020 widoczny był wzrost zdolności przedsiębiorstw do terminowego regulowania zobowiązań. Spowodowane to było większym przyrostem majątku obrotowego w porównaniu do wzrostu wartości zobowiązań krótkoterminowych. Analizując wskaźnik płynności szybkiej stwierdzono, że przedsiębiorstwa były w stanie majątkiem obrotowym pomniejszonym o zapasy pokryć zobowiązania krótkoterminowe, co świadczy o ich wysokim bezpieczeństwie finansowym. Wskaźnik ten oscylował wokół jednościi a w latach 2020-2022 przekraczał 1. Ostatni ze wskaźników płynności, wskaźnik płynności natychmiastowej, informuje w jakim stopniu badane przedsiębiorstwa były w stanie uregulować bieżące zobowiązania majątkiem o najwyższym poziomie płynności, czyli środkami pieniężnymi. Do roku 2021 obserwowano tendencję rosnącą w tym zakresie, zaś w roku 2022 wskaźnik ten nieznacznie spadł. Generalnie należy podkreślić, że badana grupa przedsiębiorstw charakteryzowała się wysokim poziomem natychmiastowej

by the fact that enterprises refrained from investing free cash due to the high uncertainty of their functioning in the future caused by the ongoing Covid-19 pandemic.

Looking at the dynamics of liquidity, it can be concluded that the aid from the crisis shields helped to improve their liquidity. However, it was not specified what the situation was like in enterprises divided into industries and to what extent the support received allowed individual entities to survive the difficult period of the pandemic.

The efficiency of the business can be assessed by analysing the profitability indicators (Figure 3). Profitability analysis makes it possible to verify the extent to which a company is able to generate profit from its assets and equity, as well as its sales (Borodin et al., 2021). The return on sales (ROS) ratio, which is the ratio of net profit to sales revenue, ranged from 3.7 to 5.8 in the surveyed companies, indicating that the companies were characterised by efficiency in their core operating activities. The highest return on sales was in 2021, while the lowest was in the first year of the pandemic, when both sales revenue and profits fell.

płynności, gdyż w całym badanym okresie wskaźnik ten był powyżej 0,35, co oznacza że ponad 35% zobowiązań krótkoterminowych mogło być uregulowane natychmiast posiadanymi środkami pieniężnymi. Wysoki poziom płynności natychmiastowej w latach 2020 i 2021 spowodowany był zapewne tym, iż przedsiębiorstwa wstrzymywały się od inwestowania wolnych środków pieniężnych z uwagi na wysoką niepewność ich funkcjonowania w przyszłości, spowodowaną trwającą pandemią Covid-19.

Patrząc na dynamikę płynności finansowej można sądzić, iż pomoc w ramach tarcz antykryzysowych przyczyniła się do poprawy ich płynności finansowej. Nie określono natomiast jak sytuacja wyglądała w przedsiębiorstwach z podziałem na branże i w jakim stopniu otrzymane wsparcie pozwoliła poszczególnym podmiotom przetrwać trudny okres pandemii.

Efektywność prowadzonej działalności można ocenić analizując wskaźniki rentowności (wykres 3). Analiza rentowności umożliwia weryfikację stopnia, w jakim przedsiębiorstwo jest w stanie z posiadanych aktywów i kapitałów własnych, jak również prowadzonej sprzedaży, generować zysk (Borodin i in., 2021). Wskaźnik rentowności sprzedaży (ROS) będący relacją wyniku finansowego netto do przychodów ze sprzedaży, w badanych przedsiębiorstwach kształtował się w przedziale od 3,7 do 5,8, co świadczy o tym, przedsiębiorstwa charakteryzowały się efektywnością w podstawowej działalności operacyjnej. Najwyższą rentowność sprzedaży odnotowano w 2021 roku, zaś najniższą w pierwszym roku pandemii, kiedy to zarówno przychody ze sprzedaży jak i zyski spadły.

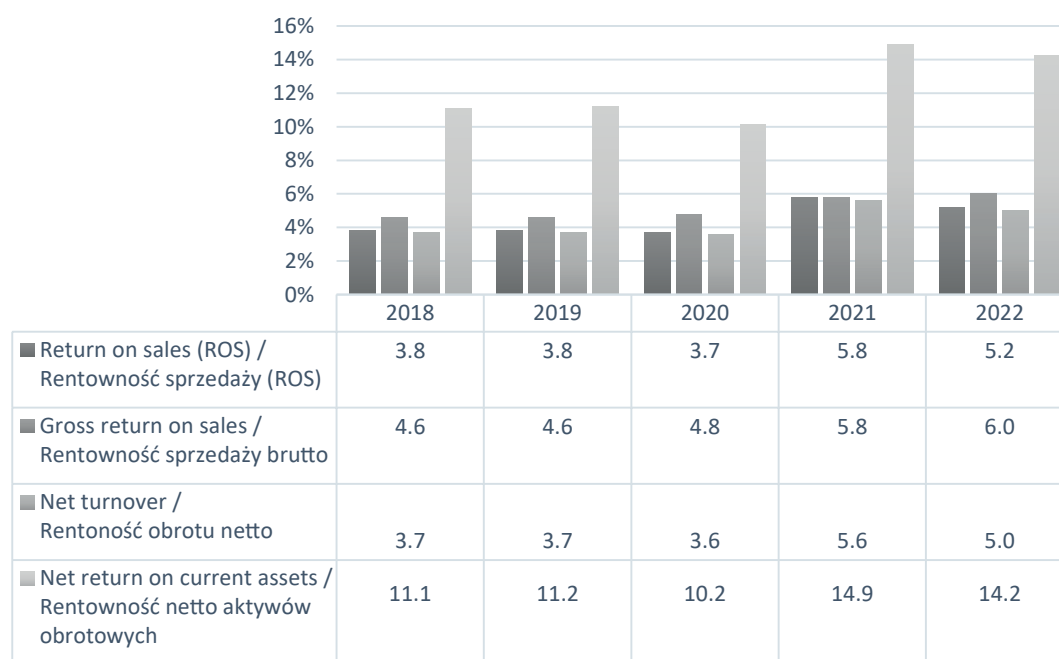


Figure 3. Profitability ratios of the companies analysed between 2018 and 2022 (%)

Wykres 3. Wskaźniki rentowności analizowanych przedsiębiorstw w latach 2018-2022 (%)

Source: Own elaboration based on CSO data – Local Data Bank.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS – Bank Danych Lokalnych.

The next indicator analysed, the gross return on sales ratio, illustrates the relationship of the financial result on sales to net sales revenue. It showed a uniform upward trend over the period under review (from 4.6 to 6.0), which should be viewed positively. In contrast, in the case of the return on net turnover ratio (net profit to total income), a decrease in its level compared to the previous year was observed in 2020 and 2022, while an increase was observed in the other periods. In 2021, the ratio increased by more than 58%, driven by a significant increase in the financial result (by more than 90%) compared to total revenue.

The net return on current assets between 2018 and 2022 was between 10.2 and 15.9, meaning that each zloty of current assets generated a net profit of 10 to approximately 16 groszy. The highest efficiency in the use of current assets was recorded in 2021 and the lowest the year before.

In summary, the highest profitability of the surveyed group of companies was recorded in 2021, the second year of the Covid-19 pandemic, due to a record increase of the financial result mainly due to the falling costs and rising subsidies.

Kolejny analizowany wskaźnik, wskaźnik rentowności sprzedaży brutto, obrazuje relację wyniku finansowego ze sprzedaży do przychodów netto ze sprzedaży. W badanym okresie wykazywał on jednolitą tendencję rosnącą (z 4,6 do 6,0), co należy ocenić pozytywnie. Natomiast w przypadku wskaźnika rentowności obrotu netto (wynik finansowy netto do przychodów z całokształtu działalności) w latach 2020 i 2022 obserwowano spadek jego poziomu w stosunku do roku poprzedniego, zaś w pozostałych okresach wzrost. W roku 2021 wskaźnik ten wzrósł o ponad 58%, co wynikało ze znacznego wzrostu wyniku finansowego (o ponad 90%) w porównaniu do przychodów ogółem.

Wskaźnik rentowności netto aktywów obrotowych w latach 2018-2022 kształtował się w przedziale 10,2-15,9, co oznacza, że każda złotówka majątku obrotowego generowała zysk netto w kwocie od 10 do około 16 groszy. Najwyższą efektywność wykorzystania majątku obrotowego stwierdzono w roku 2021 a najniższą rok wcześniej.

Reasumując, najwyższą rentowność badana grupa przedsiębiorstw notowała w 2021 roku, czyli w drugim roku pandemii Covid-19, co było spowodowane rekordowym wzrostem wyniku

However, it should be noted that the situation in this respect varied by sector.

Due to certain limitations resulting from the lack of sufficient data on the analysed group of companies (lack of information on the value of equity and total assets), indebtedness was assessed on the basis of: indicators of the share of long-term and short-term liabilities in total liabilities, indicators of the dynamics of liabilities and the degree of financing of current assets with external capital. Figure 4 shows the ratio of long-term liabilities and the ratio of short-term liabilities to total liabilities. Short-term liabilities accounted for a significantly higher share (between 60 and 70 per cent) of the external capital financing of the activities of the surveyed group of companies. An increase in their importance was observed from 2021 onwards. This was due to the increasing share of short-term trade payables in total liabilities.

finansowego wynikającym przede wszystkim ze spadku kosztów i rosnących dotacji. Należy jednak zaznaczyć, że sytuacja w tym zakresie w przekroju branżowym była zróżnicowana.

Ze względu na pewne ograniczenia wynikające z braku wystarczających danych dotyczących analizowanej grupy przedsiębiorstw (brak informacji o wartości kapitału własnego i sumy bilansowej) zadłużenie zostało ocenione na podstawie: wskaźników udziału zobowiązań długoterminowych i krótkoterminowych w zobowiązaniach ogółem, wskaźników dynamiki zobowiązań oraz stopnia finansowania kapitałem obcym majątku obrotowego. Na wykresie 4 przedstawiono wskaźnik udziału zobowiązań długoterminowych i wskaźnik udziału zobowiązań krótkoterminowych w zobowiązaniach ogółem. W finansowaniu działalności badanej grupy przedsiębiorstw kapitałem obcym znacznie wyższy udział miały zobowiązania krótkoterminowe (od 60 do 70%). Wzrost ich znaczenia obserwowano od 2021 roku. Wynikało to z rosnącego udziału zobowiązań krótkoterminowych z tytułu dostaw i usług w zobowiązaniach ogółem.

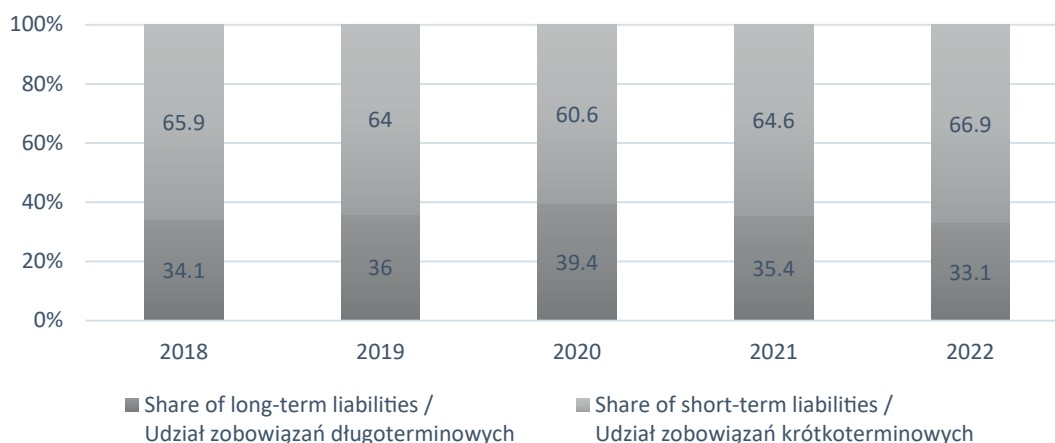


Figure 4. Share of long-term and short-term liabilities in total liabilities in the companies analysed in 2018-2022 (%)

Wykres 4. Udział zobowiązań długoterminowych i krótkoterminowych w zobowiązaniach ogółem w analizowanych przedsiębiorstwach w latach 2018-2022 (%)

Source: Own elaboration based on CSO data – Local Data Bank.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS – Bank Danych Lokalnych.

Observing changes in individual items of external capital over time, a growing trend is visible (Figure 5). The highest rate of growth in long-term liabilities was recorded in 2020, while in the case of short-term liabilities in 2021. A significant increase in the value of short-term borrowed capital was observed in the last two

Obserwując zmiany w czasie poszczególnych pozycji kapitału obcego widoczna jest tendencja rosnąca (wykres 5). Najwyższy wskaźnik dynamiki zobowiązań długoterminowych odnotowano w roku 2020, zaś krótkoterminowych w roku 2021. Znaczny wzrost wartości kapitału obcego krótkoterminowego obserwowany był

years analysed, which may indicate that after the first year of the pandemic and the difficulties resulting from production and sales stoppages, there was a recovery, which was associated with an increase in the value of short-term liabilities.

w ostatnich dwóch latach poddanych analizie, co może świadczyć o tym, iż po pierwszym roku pandemii i trudnościach wynikających z przestojów w produkcji i sprzedaży, nastąpiła poprawa sytuacji, co wiązało się ze wzrostem wartości zobowiązań krótkoterminowych.

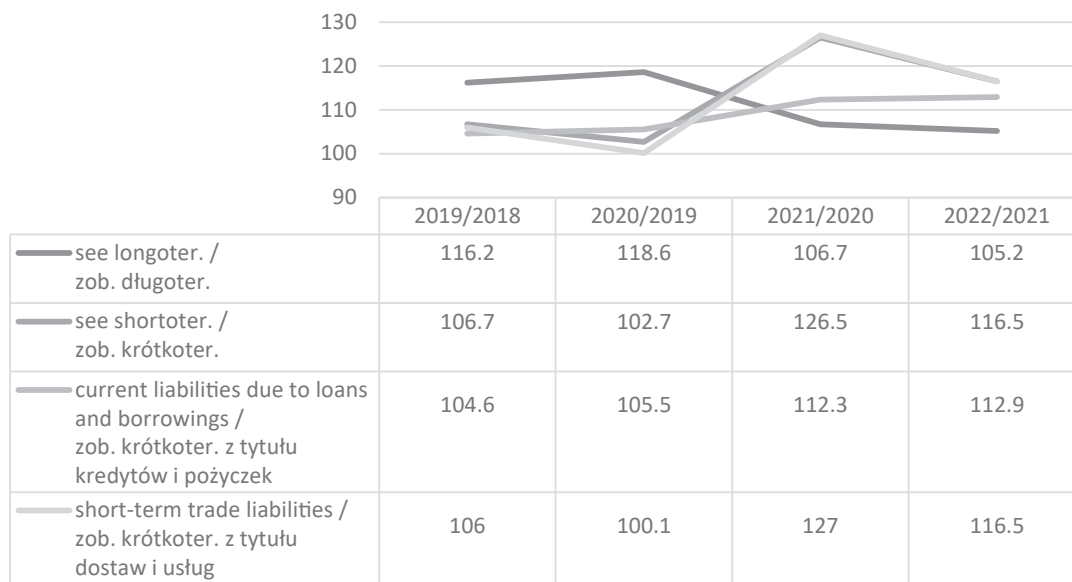


Figure 5. Indicators of the dynamics of liabilities in the companies under review from 2018 to 2022 (previous year=100%)

Figure 5. Indicators of the dynamics of liabilities in the companies under review from 2018 to 2022 (previous year=100%)

Source: Own elaboration based on CSO data – Local Data Bank.

Source: Own elaboration based on CSO data – Local Data Bank.

Figure 6 shows the degree of financing of current assets of the analysed enterprises with external capital.

Na wykresie 6 zaprezentowano stopień finansowania majątku obrotowego kapitałem obcym.

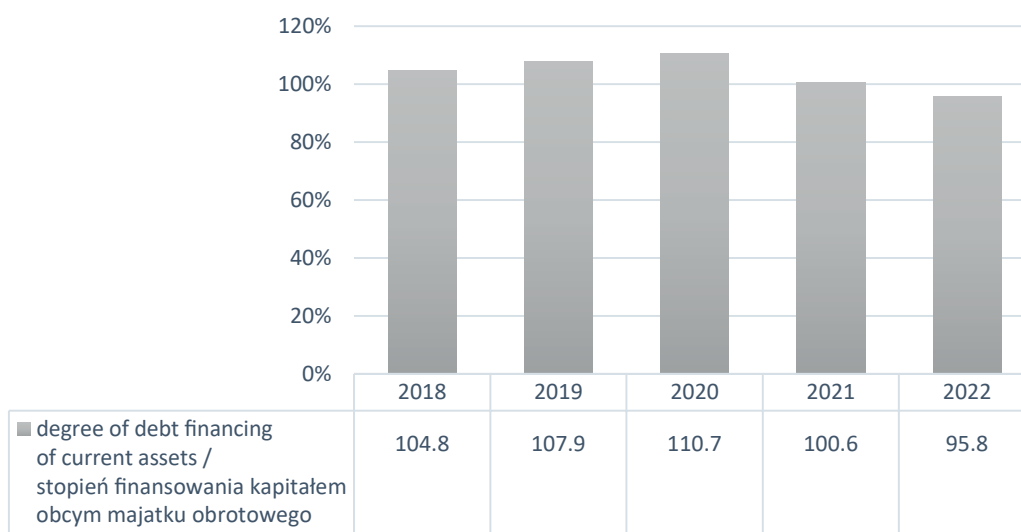


Figure 6. The degree of financing of current assets of the analysed enterprises with external capital in 2018-2022 (%)

Wykres 6. Stopień finansowania kapitałem obcym majątku obrotowego analizowanych przedsiębiorstw w latach 2018-2022 (%)

Source: Own elaboration based on CSO data – Local Data Bank.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS – Bank Danych Lokalnych.

In the group of companies analysed, the ratio was above 100% in all years except 2022. Furthermore, by 2020, an increase in this measure was evident, indicating decreasing financial stability. In contrast, in the following years, the degree of financing of current assets with external capital decreased and, as a result, reached 95.8% in 2022, meaning that equity capital fully financed fixed assets and a small part of current assets. This is a desirable situation, demonstrating the financial independence of companies.

The operating efficiency of the analysed group of business entities was determined on the basis of the following indicators: inventory turnover cycle in days, accounts receivable payment cycle in days, accounts payable payment cycle in days and cash conversion cycle (Table 1).

W analizowanej grupie przedsiębiorstw we wszystkich latach, z wyjątkiem roku 2022, wskaźnik ten kształtował się na poziomie wyższym niż 100%. Ponadto do roku 2020 widoczny był wzrost tego miernika, co świadczy o zmniejszającej się stabilności finansowej. Natomiast w kolejnych latach stopień finansowania majątku obrotowego kapitałem obcym zmniejszał się i w rezultacie w roku 2022 osiągnął poziom 95,8%, co oznacza, że kapitał własny w pełni finansował majątek trwały i niewielką część majątku obrotowego. Jest to sytuacja pożądana, świadcząca o niezależności finansowej przedsiębiorstw.

Sprawność działania analizowanej grupy podmiotów gospodarczych określona została na podstawie następujących wskaźników: cyklu obrotu zapasami w dniach, cyklu regulowania należności w dniach, cyklu regulowania zobowiązań w dniach oraz cyklu konwersji gotówki (tabela 1).

Table 1. Performance indicators of the analysed companies from 2018 to 2022 (in days)

Tabela 1. Wskaźniki sprawności działania analizowanych przedsiębiorstw w latach 2018-2022 (w dniach)

Indicator name / Nazwa wskaźnika	Years / Lata				
	2018	2019	2020	2021	2022
Inventory turnover cycle indicator in days / Wskaźnik cyklu obrotu zapasami w dniach	36	36	38	39	40
Receivables payment cycle indicator in days / Wskaźnik cyklu regulowania należności w dniach	44	43	43	44	39
Payables payment cycle indicator in days / Wskaźnik cyklu regulowania zobowiązań w dniach	86	87	90	93	85
Cash conversion cycle / Cykl konwersji gotówki	-6	-8	-9	-10	-6

Source: Own elaboration based on CSO data – Local Data Bank.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS – Bank Danych Lokalnych.

During the period under review, there was a slight increase in the inventory turnover time from 36 days to 40 days, which may have been due to business constraints in certain industries. Another indicator in this group, i.e. the accounts receivable payment cycle indicator, was quite stable, as it was 43-44 days, except in 2022, when it dropped to 39 days. A relatively short period of receivables collection with a decreasing tendency indicates proper management of this asset. In this group of companies, liabilities were settled within 83-93 days. The longest cycle was recorded in 2021, while the shortest was one year later. The prolongation of debt maturities in the first two years of the pandemic was probably due to the high degree of uncertainty and the need to adapt to the new business environment, especially for the industries most affected by the pandemic crisis. The reported low cash conversion cycle indicates that the surveyed companies received payment for products or goods sold even before paying off their trade liabilities, which is a favourable situation. It should be noted, however, that the occurrence of a negative conversion cycle, with the exception of the retail industry, can be a negative phenomenon, indicating excessive involvement of current liabilities in financing operations. The highest negative result occurred in 2021 (-10 days).

W badanym okresie stwierdzono nieznaczne wydłużenie czasu rotacji zapasami z 36 dni do 40 dni, co mogło być spowodowane ograniczeniami w działalności niektórych branż. Kolejny wskaźnik z tej grupy, tj. wskaźnik cyklu regulowania należności, charakteryzował się dość dużą stabilnością, ponieważ wynosił 43-44 dni, z wyjątkiem roku 2022, kiedy to spadł do 39 dni. Stosunkowo krótki okres spływu należności z tendencją malejącą świadczy o prawidłowym zarządzaniu tym składnikiem majątku. W tej grupie przedsiębiorstw zobowiązania regulowane były w ciągu 83-93 dni. Najdłuższy cykl odnotowano w roku 2021, zaś najkrótszy rok później. Wydłużenie terminów spłaty zobowiązań w pierwszych dwóch latach pandemii wynikało zapewne z wysokiego stopnia niepewności i potrzeby dostosowania się do nowych warunków prowadzenia działalności, szczególnie w przypadku branż, których najbardziej dotknął kryzys wywołany pandemią. Odnotowany niski cykl konwersji gotówki świadczy o tym, że badane przedsiębiorstwa otrzymywały zapłatę za sprzedane produkty lub towary jeszcze przed spłatą swoich zobowiązań handlowych, co jest sytuacją korzystną. Należy jednak zaznaczyć, że wystąpienie ujemnego cyklu konwersji, z wyjątkiem branży handlowej, może być zjawiskiem negatywnym, informującym o nadmiernym zaangażowaniu zobowiązań bieżących w finansowanie działalności. Najwyższy ujemny wynik wystąpił w roku 2021 (-10 dni).

Conclusion

The crisis caused by the Covid-19 pandemic has undoubtedly affected, to varying degrees, not only the economic activity of companies and their financial situation, but also social life. It will probably take years for economies to return to pre-pandemic levels, although it cannot be ignored that the lockdown situation and various restrictions have also given impetus to many changes, created conditions for additional growth in certain industries, and revolutionised sales and the labour market. The Covid-19 pandemic, although it had many negative consequences, also spurred technological change. Entrepreneurs had to rely on remote work, automation and digitalisation to find their way in the new environment. Furthermore, in some industries, innovation has proved essential to survive.

On the basis of the analyses conducted, it was concluded that the surveyed group of non-financial enterprises (medium and large) in the period 2018-2022 did not have problems in settling their obligations on time, as evidenced by liquidity ratios that were within the recommended safe ranges. Furthermore, their business was profitable, which should be viewed positively. After the first year of the pandemic, where, on average, the financial performance of companies declined, there was a near doubling of profits in 2021 due to, among other things, the various forms of support launched under the Crisis Shield. In recent years, the average level of financing of current assets with external capital has also decreased. Perhaps this is indicative of the growing financial security of businesses. In addition, there was a relatively short cycle for the turnover of inventories, receivables and payables during the period under review, indicating the overall efficiency of the businesses.

Generally, based on the analyses carried out, it was not found that the Covid-19 pandemic had a significant negative impact on the current financial results of the analysed group of enterprises. On the other hand, it can be noted that the second year of the pandemic (2021) was relatively successful for Polish entrepreneurs, as both the liquidity and profitability of companies on average were higher than before the pandemic, which could mean that, firstly, companies had already become somewhat accustomed to the difficult situation, and, secondly, the government

Podsumowanie

Kryzys wywołany pandemią Covid-19 niewątpliwie wpłynął, w różnym stopniu, nie tylko na aktywność gospodarczą przedsiębiorstw i ich sytuację finansową, ale też na życie społeczne. Powrót gospodarek do poziomów sprzed pandemii zapewne zajmie lata, aczkolwiek nie można nie zauważyć, iż sytuacja lockdownu i różnego rodzaju restrykcji dała również impuls do wielu zmian, stworzyła warunki dodatkowego rozwoju niektórych branż, zrewolucjonizowała sprzedaż i rynek pracy. Pandemia Covid-19, choć miał wiele negatywnych następstw, stała się też bodźcem technologicznych zmian. Przedsiębiorcy, by odnaleźć się w nowych warunkach, musieli postawić na pracę zdalną, automatyzację i cyfryzację. Ponadto innowacje, w niektórych branżach, okazały się niezbędne do przetrwania.

Na podstawie przeprowadzonych analiz stwierdzono, iż badana grupa przedsiębiorstw niefinansowych (średnie i duże) w latach 2018-2022 nie miała problemów z terminowych regulowaniem zobowiązań, o czym świadczą wskaźniki płynności finansowej, mieszczące się w zalecanych, bezpiecznych przedziałach. Ponadto prowadzona przez nie działalność była rentowna, co należy ocenić pozytywnie. Po pierwszym roku pandemii, gdzie średnio wyniki finansowe przedsiębiorstw spadły, w roku 2021 nastąpiło prawie dwukrotne zwiększenie osiąganych zysków spowodowane m.in. różnymi formami wsparcia uruchomionymi w ramach Tarczy Antykryzysowej. W ostatnich latach zmniejszył się też przeciętny stopień finansowania kapitałem obcym majątku obrotowego. Może to świadczy o rosnącym bezpieczeństwie finansowym przedsiębiorstw. Ponadto w badanym okresie odnotowano stosunkowo krótki cykl obrotu zapasami, należnościami i zobowiązaniami, wskazujący na ogólną sprawność działania przedsiębiorstw.

Generalnie na podstawie przeprowadzonych analiz nie stwierdzono, by pandemii Covid-19 miała wyraźny negatywny wpływ na bieżące wyniki finansowe analizowanej grupy przedsiębiorstw. Można natomiast zauważyć, że drugi rok pandemii (2021) był dla polskich przedsiębiorców stosunkowo udany, gdyż zarówno płynność finansowa, jak i rentowność firm średnio była wyższa niż przed pandemią, co mogło oznaczać, że po pierwsze przedsiębiorstwa trochę już oswoiły się z trudną sytuacją, a poza tym rządowe wsparcie

support in the form of anti-crisis shields, during this most difficult period, had brought the desired effect. Of course, it would be important to verify the extent to which the aid received under the crisis shields granted in connection with the COVID-19 pandemic contributed to improving the liquidity and overall financial situation of operators on an industry-specific basis and thus enabled them to survive the difficult period of the pandemic. This indicates the future direction of research.

In 2022, the financial situation of the entities surveyed, in some areas, deteriorated compared to the previous year. It can be assumed that, in an environment of increasingly lenient epidemiological policies, the coronavirus itself was no longer as much of a problem as the fact that companies were facing employment challenges, the problem of rising commodity prices, disrupted supply chains and changes in the tax system. In addition, there were the economic effects of the war in Ukraine, increasing inflationary pressures, as well as rapidly rising interest rates. Undoubtedly, the last few years have been a time of vigorous and unpredictable changes, the social, political, cultural as well as financial consequences of which may only become apparent in a few years' time. Thus, it will be very important to systematically analyse the financial condition of enterprises in future periods.

w postaci tarcz antykryzysowych, w tym najtrudniejszym okresie, przyniosło pożądane rezultaty. Oczywiście istotne byłoby zweryfikowanie, w jakim stopniu otrzymana pomoc w ramach tarcz antykryzysowych przyznanych w związku z pandemią COVID-19 przyczyniła się poprawy płynności finansowej oraz ogólnej sytuacji finansowej podmiotów gospodarczych w ujęciu branżowym, a tym samym pozwoliła im przetrwać trudny okres pandemii. Wskazuje to na przyszły kierunek badań.

W roku 2022 sytuacja finansowa badanych podmiotów w niektórych obszarach, pogorszyła się w porównaniu do roku poprzedniego. Można sądzić, iż w warunkach coraz łagodniejszej polityki epidemiologicznej sam koronawirus już nie był takim problemem jak to, że przedsiębiorstwa musiały mierzyć się z wyzwaniami w obszarze zatrudnienia, problemem rosnących cen surowców, zaburzeń w łańcuchach dostaw oraz zmian w systemie podatkowym. Ponadto doszły do tego jeszcze gospodarcze skutki wojny w Ukrainie, nasilające presję inflacyjną, a także szybko rosnące stopy procentowe. Niewątpliwie ostatnie lata to czas dość żywiołowych i nieprzewidywalnych zmian, których konsekwencje społeczne, polityczne, kulturowe a także finansowe, mogą być widoczne dopiero za kilka lat. Zatem bardzo ważną będzie systematyczna analiza kondycji finansowej przedsiębiorstw w kolejnych okresach.

References:

1. Antipova, T. (2020). Coronavirus Pandemic as Black Swan Event. *International Conference on Integrated Science*. Springer.
2. Barczyk, R., Urbanowicz, Z. (2021). Działania stabilizacyjne w gospodarce polskiej w okresie pandemii Covid-19. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, vol. 65 (nr 3), 1-12, <http://dx.doi.org/10.15611/pn.2021.3.01>.
3. Borodin, A., Mityushina, I., Streltsova, E., Kulikov, A., Yakovenko, I., Namitulina, A. (2021). Mathematical Modeling for Financial Analysis of an Enterprise Motivating of Not Open Innovation, *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 7, 79, <https://doi.org/10.3390/joitmc7010079>.
4. Czech, K., Karpio, A., Wielechowski, M., Woźniakowski, T., Żebrowska-Suchodolska, D. (2020). *Polska gospodarka w początkowym okresie pandemii Covid-19*. Warszawa: Wydawnictwo SGGW.
5. Gabrusewicz, W. (2014). *Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Teoria i zastosowanie*. Warszawa: Wydawnictwo PWE.
6. Gołębiewski, G. (red.), Gryciuk, A., Tłaczała, A., Wiśniewski, P. (2016). *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*. Warszawa: Wydawnictwo Difin.
7. Goodell, J. W. (2020). *COVID-19 and finance: Agendas for future research*. *Finance Research Letters*, 101512.
8. Gossling, S., Scott, D., Hall, C. M. (2020). Pandemics, tourism and global change: a rapid assessment of COVID-19. *Journal of Sustainable Tourism*, 1-20.

9. <https://bdl.stat.gov.pl/bdl/dane/podgrup/tablica> (dostęp: 20.06.2023).
10. <https://krd.pl/dokumenty-dodatkowe/tarczaantykrzysowa> (dostęp: 15.06.2023).
11. <https://pfrsa.pl/tarcza-finansowa-pfr/tarcza-finansowa-pfr-10.html#mmsp> (dostęp: 11.06.2023).
12. <https://pfrsa.pl/tarcza-finansowa-pfr/tarcza-finansowa-pfr-20.html> (dostęp: 15.06.2023).
13. <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/wiadomosci/antykrzysowe-wsparcie-z-funduszy-europejskich-juz-obowiazuje/> (dostęp: 11.06.2023).
14. <https://www.gov.pl/web/materiały> (dostęp: 11.06.2023).
15. <https://www.gov.pl/web/premier/premier-przedluzamy-ograniczenia-zwiazane-z-koronawirusem> (dostęp: 11.06.2023).
16. <https://www.gov.pl/web/premier/premier-uruchamiamy-tarcze-finansowa-dla-firm> (dostęp: 11.06.2023).
17. <https://www.medicover.pl/o-zdrowiu/pandemia-koronawirusa-na-swiecie-i-w-polsce-kalendarium> (dostęp: 26.05.2023).
18. https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/kalendarium-2020_18032021-do-publ.pdf (dostęp: 05.06.2023).
19. Jelnov, P. (2020). *Confronting Covid-19 myths: Morbidity and mortality*. GLO Discussion Paper (No 516), 1-7.
20. Konat, G., Olejnik, Ł. (2022). *Restrykcje administracyjne i działania fiskalne wprowadzone przez polski rząd w związku z pandemią COVID-19. Gospodarka w pandemii*. Warszawa: Wydawnictwo SGH.
21. Ligaj, M., Pawlos, W. (2021). Wpływ COVID-19 na funkcjonowanie przedsiębiorstw w Polsce. *Gospodarka Materiałowa i Logistyka*, t. LXXIII (nr 3), 60-65, DOI: 10.33226/1231-2037.2021.3.6.
22. Nicola, M., Alsafi, Z., Sohrabi, C., Kerwan, A., Al-Jabir, A., Iosifidis, C., Agha, M., Agha, R. (2020). The socio-economic implications of the coronavirus pandemic (COVID-19). A review. *International journal of surgery*, 78, 185–193
23. Pomykalska, B., Pomykalski, P. (2017). *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*. Warszawa: Wydawnictwo PWN.
24. Rozporządzenie Ministra Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 14 kwietnia 2020 r. w sprawie udzielania pomocy z instrumentów finansowych w ramach programów operacyjnych na lata 2014-2020 w celu wspierania polskiej gospodarki w związku z wystąpieniem pandemii COVID-19, Dz.U. 2020 poz. 670.
25. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 19 stycznia 2021r. w sprawie wsparcia uczestników obrotu gospodarczego poszkodowanych wskutek pandemii COVID-19, Dz.U. 2021 poz. 152.
26. Sierpińska, M., Jachna, T. (2004). *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*. Warszawa: Wydawnictwo PWN.
27. Szczepański, M. (2020). Epidemia koronawirusa jako wydarzenie typu „czarny łabędź”. *Przegląd Ekonomiczny*, 20.
28. Uchwała nr 1/2020 Rady Polityki Pieniężnej z dnia 17 marca 2020 r. w sprawie stopy referencyjnej, oprocentowania kredytów refinansowych, oprocentowania lokaty terminowej oraz stopy redyskontowej i stopy dyskontowej weksli w Narodowym Banku Polskim, Dziennik Urzędowy Narodowego Banku Polskiego. Poz. 4.
29. Uchwała nr 2/2020 Rady Polityki Pieniężnej z dnia 17 marca 2020 r. zmieniająca uchwałę w sprawie stóp rezerwy obowiązkowej banków, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych i Krajowej Spółdzielczej Kasy Oszczędnościowo-Kredytowej oraz wysokości oprocentowania rezerwy obowiązkowej, Dziennik Urzędowy Narodowego Banku Polskiego. Poz. 5
30. Ustawa z dnia 15 lipca 2020 r. o Polskim Bonie Turystycznym, Dz.U. 2020 poz. 1262.
31. Ustawa z dnia 19 czerwca 2020 r. o dopłatach do oprocentowania kredytów bankowych udzielanych przedsiębiorcom dotkniętym skutkami COVID-19 oraz o uproszczonym postępowaniu o zatwierdzenie układu w związku z wystąpieniem COVID-19, Dz. U. z 2020 r., poz. 1086.
32. Ustawa z dnia 2 marca 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych, Dz.U. 2020 poz. 374.

33. Ustawa z dnia 31 marca 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. 2020 poz. 568.
34. World Economic Forum (2020). Global Risks Report 2020. Pobrane z: [https:// reports.weforum.org/global-risks-report-2020/chapter-one-risks-landscape/](https://reports.weforum.org/global-risks-report-2020/chapter-one-risks-landscape/) (dostęp: 10.06.2023).