Mirosław Hamrol
Edmund Kurtys

ANALIZA EKONOMICZNA POZYCJI PRZEDSIĘBIORSTWA PRZEMYSŁOWEGO W OTOCZENIU I JEGO ZDOLNOŚCI ROZWOJOWEJ

1. Uwagi wstępne

Każde przedsiębiorstwo przemysłowe, zwane w dalszych rozważaniach przedsiębiorstwem, podlega ciągłemu procesowi zmian ilościowo-jakościowych, które przebiegają nierównomiernie zarówno w czasie, jak i w przestrzeni. W cyklu życia każdego przedsiębiorstwa można wyróżnić fazę jego powstawania, fazę osiągania dojrzałości oraz fazę schyłku. Oznacza to, że przeszłość przedsiębiorstwa wyznacza jego teraźniejszość, a ta ostatnia – przyszłość. W związku z tym nie powinna budzić żadnych wątpliwości potrzeba analizowania systuacji przedsiębiorstwa, zarówno w ujęciu funkcjonalnym, jak i globalnym, a szczególnie w ważnych momentach jego rozwoju. Przeprowadzona analiza powinna umożliwić uzyskanie odpowiedzi na pytania, w jakim stopniu istniejący stan ekonomiki przedsiębiorstwa stwarza przesłanki do dalszego jego rozwoju. Innymi słowy, idzie o to, by określić szanse i zagrożenia dla pożądanego z punktu widzenia interesów przedsiębiorstwa jego usytuowania się w jego otoczeniu w przyszłości[1].

Rozważając problematykę zdolności rozwojowej przedsiębiorstwa, niezbędne jest ukazanie relacji zachodzących między rozwojem a celami przedsiębiorstwa.

Wśród wielu sformułowań celów przedsiębiorstwa wyróżnić można dwa podstawowe: cel potrzebę i cel działania. Jak słusznie stwierdzają K. Fabiańska i J. Rokita, cel „potrzeba" stanowi obiektywne odzwierciedlenie warunków determinujących trwanie i rozwój przedsiębiorstwa[2]. Cel działania wyraża

---

[1] Do najważniejszych elementów otoczenia należy zaliczyć funkcjonujące rynki (zbytu – konkurencji, zaopatrzenia – dostawcy i kooperanci, pracy, kapitałowy itp). konsumentów, centralne i regionalne jednostki administracyjne, banki, środowisko naturalne oraz system regulacji prawnych (w tym przede wszystkim system funkcjonowania gospodarki oraz zasady ekonomiczno–finansowe funkcjonowania przedsiębiorstw).

[2] K. Fabiańska, J. Rokita, *Planowanie rozwoju przedsiębiorstwa*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1986, s. 74.

natomiast pożądany stan rzeczy, do którego będzie zmierzało przedsiębiorstwo w określonym przedziale czasu[3].

Pierwszy z wyróżnionych celów utożsamiać można z tzw. misją, która określa sens istnienia przdsiębiorstwa. Owo określenie odbywa się przez deklarację zasad, oświadczeń woli oraz rzeczywiste intencje kierownictwa przdsiębiorstwa[4].

Cele działania można podzielić na główne i pośrednie. Celami głównymi są efekty, które przedsiębiorstwo powinno osiągnąć, aby zapewnić sobie trwały i wszechstronny rozwój. Celami pośrednimi zaś są środki służące osiąganiu celów głównych.

Należy w tym miejscu zgodzić się z T. Kierczyńskim, który twierdzi, że trwałe osiąganie zysku i zabezpieczanie przedsiębiorstwa przed upadłością wymaga realizacji całej wiązki celów określonej dla danych warunków. Nie rozwój przedsiębiorstwa zapewnia zysk, ale zysk jest potrzebny do osiągnięcia głównego celu, polegającego na dążeniu do takiego rozwoju przedsiębiorstwa, który gwarantowałby możliwie najsilniejszą pozycję w otoczeniu[5]. Jeszcze dobitniej ujął to J. Schumpeter, który stwierdza, że „bez rozwoju nie ma zysku, bez zysku nie ma rozwoju"[6].

Z punktu widzenia rodzaju potrzeby wyróżnić można cel rozwoju i cele funkcjonowania. Cele rozwoju to takie stany pożądane, których świadomość i wola osiągnięcia w dalekiej przyszłości inspirują do podejmowanych dziś działań[7]. Realizacja celów funkcjonowania (bieżących) determinuje z kolei realizację celów rozwoju.

W świetle powyższych stwierdzeń można zdefiniować zdolność rozwojową przedsiębiorstwa jako zdolność osiągania celów funkcjonowania oraz przełamywania ograniczeń w procesie dochodzenia do pożądanych stanów jego ekonomii i organizacji.

Zmiany jakie zachodzą w sposobie funkcjonowania gospodarki polskiej oraz towarzyszące im jej otwarcie stanowią wyzwanie dla przedsiębiorstw, które muszą zmienić swoją filozofię gospodarowania. Miejsce strategii przetrwania musi zająć strategia rozwoju i ekspansji. Główne zasady tej strategii można ująć następująco:

---

[3] Cel „potrzeba" nazywany jest w literaturze przdmiotu celem naturalnym, zaś cel działania celem operacyjnym. Por. M. Hamrol, E. Kurtys, *Problemy pomiaru efektywności działalności socjalistycznego przedsiębiorstwa przemysłowego*, Poznańskie Roczniki Ekonomiczne, tom XXVI, 1973.

[4] Typowym przykładem jest tutaj formułowany w podręcznikach ekonomii politycznej socjalizmu cel przedsiębiorstwa socjalistycznego.

[5] T. Kierczyński, *Wiązka celów działalności przdsiębiorstwa*, w pracy zbiorowej pod red. T. Kierczyńskiego: *Ekonomika przedsiębiorstwa przemysłowego*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszwa 1989, s. 21.

[6] J. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1960, s. 245.

[7] Por. K. Porwit, *System planowania*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1981, s. 208.

1) przedsiębiorstwo dąży do osiągnięcia silnej pozycji na rynku;

2) przedsiębiorstwo kształtuje otoczenie, a w tym działa antycypacyjnie w stosunku do rozwoju sytuacji w otoczeniu;

3) przdsiębiorstwo poszukuje w otoczeniu takich obszarów, które stwarzają szansę, a swoje zasoby angażuje przede wszystkim w przedsięwzięciach podejmowanych w tych obszarach;

4) przedsiębiorstwo wzmacnia swoje mocne strony, pozbywając się tych elementów, które nie rokują szans na powodzenie w przyszłości;

5) przedsiębiorstwo zakłada dużą aktywność względem otoczenia[8].

Stosunki przedsiębiorstwa z otoczeniem kształtują się pod wpływem wielu czynników, wśród których podstawowe znaczenie mają: model funkcjonowania gospodarki, polityka społeczno-gospodarcza państwa oraz charakter rynku. Wywierają one bowiem dominujący wpływ na wybory ekonomiczne przedsiębiorstwa[9].

Obowiązujący przez długi okres nakazowo-rozdzielczy system zarządzania gospodarką, egalitarystyczna polityka społeczno-gospodarcza oraz występujące do dziś ułomności rynku, a szczególnie brak równowagi rynkowej, wysoki stopień monopolizacji gospodarki narodowej i brak konkurencji zagranicznej spowodowały, że nie wykształciła się jeszcze w pełni ta część analizy ekonomicznej, której przedmiotem jest strategia rozwoju przedsiębiorstwa. Dotychczas analiza ekonomiczna była wykorzystywana w zarządzaniu przedsiębiorstwem przez sprzężenie zwrotne, tzn. występowała w roli ogniwa wiążącego przeszłość z bieżącą działalnością przedsiębiorstwa, współprzyczyniając się do wykonania zadań lub zmiany tych zadań w przyszłości.

Zarządzanie przedsiębiostwem w zmieniającym się otoczeniu wymusza na przedsiębiorstwie wybór z różnych możliwych strategii takiej, która zneutralizuje pojawiające się zagrożenie lub / i takiej, która pozwoli na wykorzystanie szans, jakie niosą ze sobą te zmiany. Niezbędne jest więc rozumowanie w kategoriach szans i zagrożeń, którego elementem winno być sprzężenie antycypacyjne, pozwalające przewidywać szanse i zagrożenia, a tym samym stanowić podstawę tzw. systemu wczesnego ostrzegania.

Rozwijając powyższe wywody, można stwierdzić, że opracowując strategię działania przedsiębiorstwa konieczne jest:

---

[8] Por. M. J. Stankiewicz, S. Sudoł, *Warunki przejścia od strategii przetrwania do strategii rozwoju i ekspansji przedsiębiorstw*, Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw, nr 1, 1989, s. 2.

[9] Wpływ modelu funkcjonowania gospodarki oraz pozostałych czynników na wybory ekonomiczne przedsiębiorstw został przedstawiony między innymi w takich opracowaniach, jak: *Ekonomika przedsiębiorstwa przemysłowego*, praca zbiorowa pod red. T. Kierczyńskiego, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1989 oraz *Typologia i periodyzacja systemu kierowania gospodarkę Polski Ludowej 1944-1984*, praca zbiorowa pod red. L. Krzyżanowskiego, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wydawnictwo Polskiej Akademii Nauk, Wrocław, Warszawa, Kraków, Gdańsk, Łódź 1986.

1) systematyczne obserwowanie otoczenia, w jakim prowadzi ono swoją działalność;

2) rozpoznanie preferencyjności rozwiązań systemowych, co powinno umożliwić wykorzystanie szans, jakie niosą one ze sobą dla przedsiębiorstwa (np. z tytułu ulg systemowych);

3) rozeznanie własnych możliwości, tj. ocena pozycji przedsiębiorstwa w otoczeniu ze względu na stan jego ekonomiki i organizacji.

Wybór strategii działania przedsiębiorstwa wymaga zatem rozpoznania zewnętrznych warunków i wewnętrznych warunków gospodarowania, co jest przedsięwzięciem wysoce skomplikowanym. Brak jest bowiem jednoznacznych kryteriów, które umożliwiałyby pełną ocenę stanu i działalności przedsiębiorstwa. Dotyczy to zwłaszcza zjawisk społecznych, które można ująć jedynie opisowo. Ponadto owo rozpoznanie musi być dokonywane przy spełnieniu określonych rygorów badawczych, wśród których poczesne miejsce zajmuje procedura badań oraz wykorzystywane w nich metody analizy ekonomicznej.

Szczupłe ramy niniejszego opracowania nie pozwalają na prezentację całej procedury diagnostycznej dotyczącej pozycji przedsiębiorstwa w otoczeniu i zdolności rozwojowej przedsiębiorstwa, tj. ustalenia celów diagnozy, zebrania materiałów, ich analizy oraz syntezy. Jest to usprawiedliwione tym, że istnieje w tej dziedzinie bogata literatura przedmiotu[10]. Odsyłając więc czytelnika do owej literatury, zawęża się przedmiot dociekań niniejszego opracowania do najważniejszych obszarów badań nad zdolnością rozwojową przedsiębiorstw oraz narzędzi badawczych, które mogą być wykorzystane w trakcie badań.

Podstawowym celem opracowania jest ukazanie potrzeby podjęcia badań nad zdolnością rozwojową przedsiębiorstw oraz prezentacja najważniejszych metod, które mogą być wykorzystane w analizie ekonomicznej pozycji przedsiębiorstwa w otoczeniu, osiągniętego poziomu rozwoju oraz zdolności rozwojowej przedsiębiorstwa.

Z istoty przedsiębiorstwa, które stanowi układ względnie odosobniony, wynikają trzy najważniejsze obszary, wymagające szczególnej uwagi, a mianowicie:

1) otoczenie, w jakim funkcjonuje przedsiębiorstwo,

2) sfera transformacji przedsiębiorstwa,

3) relacje między przedsiębiorstwem a otoczeniem.

---

[10] Por. np.: *Analiza ekonomiczna przdsiębiorstw przemysłowych*, praca zbiorowa pod ref. E. Kurtysa, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa-Poznań 1988; K. Sowowa, *Analiza międzyzakładowa*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1968; J. Więckowski, *Planowanie i diagnostyka ekonomiczna w przedsiębiorstwach przemysłowych*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1983.

Wyłuszczone wyżej obszary wyznaczają zakres rzeczowy opracowania oraz jego konstrukcję. Zostaną przeto przedstawione: analiza ekonomiczna pozycji przedsiębiorstwa w otoczeniu, analiza ekonomiczna osiągniętego poziomu rozwoju przedsiębiorstwa oraz pomiar zdolności rozwojowej przedsiębiorstwa.

2. Analiza ekonomiczna pozycji przdsiębiorstwa w otoczeniu

Celem każdego przedsiębiorstwa winno być dążenie do możliwie pełnego zaspokojenia potrzeb otoczenia na wytwarzane przezeń wyroby gotowe lub / i świadczone usługi. Proces ten może być realizowany przy spełnieniu określonych warunków. Otoczenie, tj. odbiorcy (inne przedsiębiorstwa oraz konsumenci) będą skłonni zaspokajać swe potrzeby u danego producenta, jeżeli będzie to dla nich skuteczne oraz ekonomiczne. Warunki te odnoszą się także do przedsiębiorstwa, które jest skłonne współpracować z otoczeniem, jeśli będzie ona dlań korzystna, a tym samym ekonomiczna. Jeśli warunki te nie zostają spełnione, to następuje realokacja popytu (otoczenie lokuje lub realizuje swoje zamówienia u innych producentów) bądź zmiana po stronie podaży, tzn. zmiany wielkości lub / i struktury produkcji.

Mamy więc tu do czynienia z tym samym zjawiskiem, ale rozpatrywanym z dwóch stron, reprezentujących odrębne, choć wzajemnie się warunkujące, interesy, a mianowicie interes otoczenia oraz interes producenta. Można zatem przyjąć, że zachowanie równowagi między nimi przesądza o ich realizacji. Zachwianie owej równowagi jest tożsame bądź ze wzrostem dominacji otoczenia nad przedsiębiorstwem, bądź ze wzrostem pozycji (wyłączności) przedsiębiorstwa (producenta).

Podejmując badania w zakresie pozycji danego przedsiębiorstwa w otoczeniu, należy zdawać sobie sprawę ze złożoności problemu. Wynika ona przede wszystkim z braku jednoznacznych mierników, na podstawie których można dokonać oceny pozycji przedsiębiorstwa w środowisku gospodarczym. Należy podkreślić równocześnie odrębność kryteriów oceny w zależności od tego czy przedsiębiorstwo zbywa swoje produkty na rynku zaopatrzniowym, czy też zbywa owe produkty na rynku konsumpcyjnym.

Rozróżnianie to wynika z odmienności zaspokajanych potrzeb na rynku konsumpcyjnym (gusty, upodobania, moda) aniżeli na rynku zaopatrzeniowym. W pierwszym wypadku przedsiębiorstwa muszą charakteryzować się dużą elastycznością tj. zdolnością do szybkich zmian w zakresie wielkości i struktury produkcji. Przedsiębiorstwa tej sfery są zmuszone często do dokonywania wyborów krótkookresowych. Inaczej jest w wypadku rynku zaopatrzeniowego,

a więc rynku ustabilizowanego, na którym występują znani odbiorcy mający stałe preferencje i utrzymujący długofalową współpracę z przedsiębiorstwem. Pojawiają się tu możliwości rozwoju produkcji wielkoseryjnej i masowej, czemu towarzyszy wysoki poziom specjalizacji maszyn i urządzeń oraz siły roboczej. Wybory dokonywane w tej grupie przedsiębiorstw są oparte na długookresowych rachunkach korzyści.

Mając powyższe na względzie, można przyjąć, że do cech, które mogą stanowić podstawę oceny pozycji przedsiębiorstwa w otoczeniu można zaliczyć:

1) na wyjściu przedsiębiorstwa (w fazie zbytu):
   a) wielkość efektywnego i potencjalnego popytu na wyroby gotowe i usługi przedsiębiorstwa w stosunku do możliwości podażowych przedsiębiorstwa;
   b) udział przedsiębiorstwa w zaspokajaniu regionalnych i krajowych potrzeb w danym segmencie rynku;
   c) dostosowanie produkcji do popytu (stopień zróżnicowania oraz możliwość przestawienia produkcji);
   d) wrażliwość popytu na wzrost cen (elastyczność cenowa popytu);
   e) konkurencyjność cen wyrobów gotowych i usług przedsiębiorstwa w stosunku do innych producentów realizujących swoje wyroby gotowe i usługi na danym rynku;
   f) jakość, niezawodność i trwałość wyrobów gotowych (wyróżnienia jakościowe, poziom reklamacji);
   g) stopień nowoczesności stosowanych technologii w relacji do jednostek, z którymi współpracuje przedsiębiorstwo (możliwość spełnienia oczekiwań odbiorcy w zakresie jakości i poziomu nowoczesności);
   h) stopień niezawodności procesu wytwórczego (możliwość wytwarzania wyrobów gotowych o parametrach zgodnych z wymogami odbiorców);
   i) kierunki, rozmiary, opłacalność i możliwości wzrostu eksportu.
2) na wejściu (w fazie zaopatrzenia i kooperacji):
   a) stopień zagwarantowania zaopatrzenia materiałowo-energetycznego;
   b) ryzyko zaopatrywania się na poszczególnych rynkach;
   c) możliwości pozyskiwania substytutów materiałowych;
   d) charakter współpracy z kooperantami (terminowość dostaw, elastyczność w realizacji zamówień itp.);
   e) możliwości współpracy z przedsiębiorstwami podobnego typu (umowy i porozumienia, wspólne przedsięwzięcia);
   f) bieżąca i przewidywana dostępność do siły roboczej (sytuacja na lokalnym rynku pracy, konkurencyjność płacowo-socjalna przedsiębiorstwa).

Przyjmując założenie, że minimum gwarantującym dalszą działalność przedsiębiorstwa jest jego przetrwanie, należy skonstatować, iż oznacza to w praktyce taką działalność, która zapewnia co najmniej zrównoważenie dochodów ze sprzedaży z kosztami własnymi powiększonymi o podatek obrotowy. Nie jest zatem obojętne, w jakich relacjach pozostaje jego położenie na wejściu i wyjściu, a więc jego wzajemny stosunek w roli sprzedawcy i nabywcy. Relacja ta musi być taka, która w pierwszej kolejności spełni obiektywny warunek przetrwania, a więc zrównoważy dochody ze sprzedaży z jej kosztami własnymi powiększonymi o podatek obrotowy. Z tego punktu widzenia oznacza to, że rozmiary i tempo osiąganej nadwyżki przychodów pieniężnych nad wartością zbywanych produktów muszą zrekompensować rozmiary i tempo nadwyżki pieniężnych wydatków nad wartością pozyskiwanych na wejściu środków produkcji i siły roboczej. Innymi słowy, w warunkach globalnej nierównowagi popytowej przedsiębiorstwo osiąga równowagę wówczas, gdy stosunek dominacji procesów finansowych nad procesami rzeczowymi na jego wyjściu (w fazie zbywania wyrobów gotowych i świadczenia usług) zrówna się ze stosunkiem dominacji procesów finansowych nad rzeczowymi na jego wejściu (w fazie pozyskiwania środków produkcji i siły roboczej)[11]. Obrazuje to następująca formuła:

$$D_p \frac{P_f}{P_{rz}} (WY) = D_o \frac{P_f}{P_{rz}} (WE) ; \qquad (1)$$

gdzie:

$D_p(WY)$ – dominacja przedsiębiorstwa jako sprzedawcy nad otoczeniem (wyjście przedsiębiorstwa),
$D_o(WE)$ – dominacja otoczenia nad przedsiębiorstwem jako nabywcą (wejście przedsiębiorstwa),
P_f – procesy finansowe,
P_{rz} – procesy rzeczowe.

Spełnienie wymogu zawartego w powyższej formule oznacza osiąganie równowagi na poziomie minimalnym zapewniającym jednak przetrwanie przedsiębiorstwa. W praktyce przedsiębiorstwo zmierza do uzyskiwania owej równowagi na możliwie najwyższym poziomie. Jego miarą jest różnica między dochodami ze sprzedaży a kosztami własnymi sprzedaży powiększonymi o podatek obrotowy. Oznacza to dążenie przedsiębiorstwa do osiągania maksymalnej dominacji nad otoczeniem, czyli do osiągania maksymalnej różnicy między stosunkiem procesów finansowych do procesów rzeczowych

[11] Miarą dominacji procesów finansowych nad rzeczowymi jest relacja dynamiki sprzedaży w cenach bieżących do jej dynamiki w ujęciu rzeczowym. Dominacja owa jest szczególnie silna w warunkach inflancji.

w fazie pozyskiwania środków produkcji i siły roboczej a stosunkiem tych procesów w fazie zbywania wyrobów gotowych i świadczenia usług. Obrazuje to następująca formuła:

$$D_p \frac{P_f}{P_{rz}}(WY) > D \frac{P_f}{P_{rz}}(WE) = \max^{12}. \tag{2}$$

Podobnie zachowuje się przedsiębiorstwo w warunkach ogólnej równowagi. Zasadnicza różnica polega jednak na tym, że w gospodarce zrównoważonej relacje procesów finansowych do procesów rzeczowych są w ujęciu dynamicznym równe jedności (sprzedaż produktów odbywa się po cenach zbliżonych do ich wartości), a tym samym przedsiębiorstwo jest zmuszone sięgać – zmierzając do dominacji – głównie do czynników tkwiących w fazie transformacji, tj. jego wnętrzu. Mająca obecnie miejsce głęboka nierównowaga na rynku oraz towarzysząca jej łatwość zbytu wyrobów gotowych i usług stwarzają dogodną sytuację dla przetrwania przedsiębiorstwa. Rozwój, a więc przede wszystkim zmiany jakościowe w obrębie ekonomiki i organizacji przedsiębiorstwa, nie stanowią koniecznego warunku przetrwania. Można wnosić, że miejsce strategii ofensywnej, opartej na dużej aktywności przedsiębiorstwa w celu zdobycia mocnej pozycji w otoczeniu, której miarą może być poziom stosowanej technologii lub opanowanie nowych rynków zbytu, zajmuje strategia statyczna lub defensywna. Te ostatnie polegają głównie na zmianach adaptacyjnych, tj. zmianach techniki, technologii i produkcji w tym samym stopniu, w jakim zmieniają się partnerzy (strategia statyczna), bądź tylko na reprodukcji stanu wyjściowego (strategia defensywna).

W sytuacji, kiedy inni uczestnicy życia gospodarczego przyjmują strategię ofensywną, przyjęcie strategii statycznej, a tym bardziej defensywnej, skazuje przedsiębiorstwo początkowo na obumieranie, a następnie na likwidację. Skuteczność tych strategii zawiera się jedynie w możliwości przetrwania w warunkach kryzysowych.

Istotne z punktu widzenia stosowanej strategii działania jest identyfikowanie źródeł osiąganej nadwyżki ekonomicznej (zysku na sprzedaży). Można w tym celu wykorzystać czteroczynnikową formułę zysku na sprzedaży, która przedstawia się następująco:

$$Z_s = R \cdot Z_m \cdot P_m \cdot R_s; \tag{3}$$

---

[12] Rozumowanie powyższe zostało przedstawione w rozwiniętej postaci w opracowaniu W. Frąckowiaka i M. Hamrola, *Równowaga przedsiębiorstwa a równowaga ogólna*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, nr 164, 1986.

gdzie:

R – przeciętna liczba ogółu pracowników,
Z_m – wskaźnik wyposażenia czynnika pracy w majątek trwały i obrotowy (stosunek przeciętnego stanu wartości brutto środków trwałych i przeciętnego stanu majątku obrotowego do przeciętnej liczby ogółu pracowników),
P_m – wskaźnik produktywności majątku trwałego i obrotowego (relacja dochodów ze sprzedaży do przeciętnego stanu wartości brutto majątku trwałego i przeciętnego stanu majątku obrotowego),
R_s – wskaźnik rentowności sprzedaży (relacja zysku na sprzedaży do dochodów ze sprzedaży)[13].

Jak nietrudno zauważyć, dwa pierwsze czynniki, tj. wielkość zatrudnienia oraz wyposażenie czynnika pracy w majątek trwały i obrotowy, mają charakter czynników ekstensywnych, natomiast dwa następne są czynnikami intensywnymi. Zastosowanie jednej z metod badania zależności zjawisk pozwala ustalić kierunek i siłę oddziaływania wyróżnionych czynników na odchylenie bezwzględne zysku na sprzedaży od jego wielkości stanowiącej podstawę porównania.

Konkretyzacja badań w tym zakresie, których celem jest ustalenie kierunku i siły oddziaływania czynników prostych, tj. wielkości sprzedaży, jej struktury asortymentowej, cen sprzedaży oraz jednostkowych kosztów własnych, oparta winna być na innej formule prezentacji zysku na sprzedaży. Przedstawia się ona następująco:

$$Z = \sum_{i=1}^{n} q_i \cdot p_i - \sum_{i=1}^{n} q_i \cdot k_i ; \qquad (4)$$

gdzie:

q_i – wielkość sprzedaży i-tego asortymentu produkcji,
p_i – cena sprzedaży i-tego asortymentu produkcji,
k_i – jednostkowy koszt własny i-tego asortymentu produkcji.

Prezentowany zakres badań przyczynowo-skutkowych stanowić może wielce użyteczną podstawę wyjściową do dalszch badań diagnostycznych. W ich wyniku otrzymujemy bowiem odpowiedź na pytanie, jakie źródła wzrostu zysku na sprzedaży były i są preferowane, co z punktu widzenia rozwoju przedsiębiorstwa ma kapitalne znaczenie. Dominujący udział czynników intensywnych może świadczyć bowiem o silnej presji otoczenia, której stara się sprostać przedsiębiorstwo, zaś sytuacja odwrotna dowodzi o dominacji przedsiębiorstwa nad otoczeniem.

[13] Por. *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstw przemysłowych*, praca zbiorowa pod red. E. Kurtysa, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa – Poznań 1988, s. 28.

3. Analiza ekonomiczna osiągniętego poziomu rozwoju przedsiębiorstwa

Bardzo istotnym obszarem oceny osiągniętego poziomu rozwoju każdego przedsiębiorstwa są relacje i zależności zachodzące w jego wnętrzu. Skuteczność i efektywność zadań spełnianych na rzecz otoczenia może być budowana tylko na podstawie prawidłowych relacji zachodzących w fazie transformacji. Nie można bowiem na dłuższą metę ustawiać działalności przedsiębiorstwa wyłącznie na osiąganie najlepszych wyników (w wymiarze skutecznościowym) w zaspokajaniu potrzeb otoczenia, przy zaniedbywaniu jego efektywności.

Mając na uwadze tendencje zachodzące wewnątrz przedsiębiorstwa, a zwłaszcza w zebraniu mierników oceny efektywności jego działalności, można zaproponować model zbudowany na podstawie pożądanych relacji ekonomicznych charakteryzujących efektywność przedsiębiorstwa. Punkt wyjścia w tym modelu stanowią relacje dotyczące wyników finansowych i czynników je kształtujących. Można przyjąć, że pożądany układ nierówności powinien mieć następującą postać:

$$T_{kws} < T_{ds} < T_{zs} < T_{zb} < T_{zcz} ; \tag{5}$$

gdzie:

T_{kws} – przyrost względny kosztów własnych sprzedaży,
T_{ds} – przyrost względny dochodów ze sprzedaży,
T_{zs} – przyrost względny zysku na sprzedaży,
T_{zb} – przyrost względny zysku bilansowego,
T_{zcz} – przyrost względny zysku czystego (zysk bilansowy pomniejszony o płatności na rzecz budżetu oraz dywidendy wypłacone udziałowcom).

Powyższy układ nierówności zasadza się na następujących założeniach:

1) tempo wzrostu dochodów ze sprzedaży winno wyprzedzać tempo wzrostu kosztów własnych sprzedaży, jako przejaw realizacji nadwyżki ekonomicznej i podstawowe źródło wzrostu zysku na sprzedaży;

2) tempo wzrostu zysku bilansowego winno wyprzedzać tempo wzrostu zysku na sprzedaży, co oznacza, że tempo spadku ujemnego wyniku nadzwyczajnego albo tempo wzrostu dodatniego wyniku nadzwyczajnego wyprzedzały tempo wzrostu zysku na sprzedaży;

3) tempo wzrostu zysku czystego winno być szybsze od tempa wzrostu zysku bilansowego, co jest możliwe w sytuacji, gdy uzyskane ulgi systemowe w podatku dochodowym są większe od ewentualnego wzrostu wielkości podatku dochodowego na skutek zwiększenia podstawy opodatkowania o niedobory ze

sprzedaży rzeczy i praw majątkowych oraz o wydatki nie stanowiące kosztów uzyskania przychodów[14].

Można zatem stwierdzić, że spełnienie tego układu nierówności w ujęciu podmiotowym jest jednym z podstawowych warunków harmonijnego rozwoju przedsiębiorstwa. W celu pogłębienia badań w tej dziedzinie ważne jest ustalenie, na ile ewentualne pozytywne tendencje w skali całego przedsiębiorstwa mają swoje odbicie w podstawowych czynnikach wytwórczych. W poszukiwaniu odpowiedzi na to pytanie można się posłużyć następującymi układami nierówności:

$$T_r < T_m < T_{ds} < T_{zb}; \tag{6}$$

$$T_r < T_{kpr} < T_{ps} < T_{zb}; \tag{7}$$

gdzie:

T_r – przyrost względny przeciętnej liczby pracowników grupy przemysłowej,
T_m – przyrost względny przeciętnego stanu wartości brutto majątku trwałego i przeciętnego stanu wartości majątku obrotowego,
T_{ds} – jak we wzorze 5,
T_{zb} – jak we wzorze 5,
T_{kpr} – przyrost względny kosztów pracy.

Sprostanie wymaganiom, jakie niosą za sobą przedstawione układy nierówności oznacza, że w przedsiębiorstwie ma miejsce wzrost wyposażenia czynnika pracy w materialne czynniki produkcji, który został w pełni zrekompensowany wyższą produktywnością rzeczowych czynników produkcji oraz odpowiednio wyższą wydajnością pracy. Należy podkreślić jednocześnie, że towarzyszy temu wzrost opłacenia zużytych zasobów pracy żywej.

Kolejnym krokiem w ocenie metod gospodarowania jest analiza przyczynowa efektywności wynagrodzeń. Przy jej przeprowadzaniu można przyjąć za punkt wyjścia następujące równania:

$$P = R \cdot P_{pp} \cdot P_w; \tag{8}$$

$$P_{pp} = Z_m \cdot P_m \cdot P_p; \tag{9}$$

$$Z_s = R \cdot P_{pp} \cdot R_p; \tag{10}$$

gdzie:

P – wartość produkcji w określonym mierniku,
R – jak we wzorze 3,

[14] Por. *Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych z 31 stycznia 1989 roku*, Dziennik Ustaw, nr 3, 1989, poz. 12.

P_{pp} – przeciętne wynagrodzenie ogółu pracowników,
P_p – wskaźnik płacochłonności produkcji,
P_w – wskaźnik produktywności wynagrodzeń,
Z_m – jak we wzorze 3,
P_m – jak we wzorze 3,
R_p – wskaźnik rentowności wynagrodzeń,
Z_s – zysk na sprzedaży.

W formułach tych zatrudnienie należy traktować jako czynnik ekstensywny. Stąd też zjawiskiem pożądanym jest umiarkowany dodatni wpływ na przyrost produkcji zmian w przeciętnym wynagrodzeniu i silny dodatni wpływ zmian w produktywności wynagrodzeń. Pożądanym zjawiskiem jest również silny wpływ produktywności majątku trwałego i obrotowego na zmianę wielkości przeciętnego wynagrodzenia. Jeśli z kolei decydującą rolę w zmianie przeciętnego wynagrodzenia odgrywa wzrost płacochłonności produkcji, to oznacza, że przyrost wynagrodzeń jest szybszy od przyrostu efektów produkcyjnych, który – obok zabiegów samego przdsiębiorstwa – może być wymuszony konkurencyjnością płac w innych przedsiębiorstwach[15]. Z kolei w formule dziesiątej o zmianach wielkości zysku na sprzedaży powinien decydować głównie wskaźnik rentowności wynagrodzeń.

Celem dopełnienia badań, które pozwalają wnioskować o charakterze metod gospodarowania, a tym samym osiągniętym poziomie rozwoju, należy poddać ocenie kształtowanie się wzajemnych relacji pomiędzy takimi wskaźnikami kwantytatywnymi, jak:

1) wskaźniki wyposażenia przedsiębiorstwa w podstawowe czynniki produkcji,
2) wskaźniki produktywności podstawowych czynników produkcji,
3) wskaźniki rentowności zużytych i zaangażowanych czynników produkcji.

Wzorcowe układy nierówności przyjmują w tym wypadku następującą postać:

$$T_{zm} < T_{pm} < T_{wp}; \tag{11}$$

$$T_{kprz} < T_{pkpr} < T_{wp}; \tag{12}$$

$$T_{rs} < T_{rz} < T_{rzw} < T_{rp}; \tag{13}$$

gdzie:
T_{zm} – przyrost względny wskaźnika wyposażenia czynnika pracy w majątek trwały i obrotowy,
T_{pm} – przyrost względny wskaźnika produktywności majątku trwałego i obrotowego,

[15] Jest rzeczą zrozumiałą, że sprostanie wyzwaniu, jakie narzuca przedsiębiorstwu w tym zakresie otoczenie, wpływa w istotny sposób na jego kondycję ekonomiczną, a tym samym możliwości rozwojowe.

T_{wp} – przyrost względny wydajności pracy,
T_{kprz} – przyrost względny kosztów pracy przypadających na jednego pracownika,
T_{pkpr} – przyrost względny wskaźnika produktywności kosztów pracy (relacja dochodów ze sprzedaży do kosztów pracy),
T_{rs} – przyrost względny wskaźnika eksploatacyjnej rentowności netto zużytych środków (relacja zysku na sprzedaży do przeciętnego stanu wartości brutto majątku trwałego i przeciętnego stanu majątku obrotowego),
T_{rz} – przyrost względny wskaźnika ogólnej rentowności netto zużytych środków (relacja zysku bilansowego do kosztów własnych sprzedaży),
T_{rzw} – przyrost względny wskaźnika ogólnej rentowności netto zaangażowanych środków (relacja zysku bilansowego do przeciętnego stanu wartości brutto majątku trwałego i przeciętnego stanu majątku obrotowego),
T_{rp} – przyrost względny wskaźnika ogólnej rentowności netto zużytego czynnika pracy (relacja zysku bilansowego do kosztów pracy).

Spełnienie przedstawionych układów nierówności, które jednocześnie tworzą zbiór warunków umożliwiających wnioskowanie o osiągniętym poziomie rozwoju przedsiębiorstwa, pozwala na sformułowanie wniosku o zadawalającym stanie ekonomiki przedsiębiorstwa. Ewentualne odchylenia od wzorcowych relacji świadczą o zakłóceniach w działalności przedsiębiorstwa, czego przyczyny mogą tkwić zarówno we wnętrzu, „wejściu", jak i „wyjściu" przedsiębiorstwa.

W dotychczasowych rozważaniach był pomijany problem struktury majątku przedsiębiorstwa i źródeł jego sfinansowania. Wartość poznawcza bilansu nakazuje włączyć go również do procedury diagnostycznej. W bilansie bowiem można znaleźć najpełniejsze odbicie skutków prowadzonej strategii dla dalszego rozwoju przedsiębiorstwa. Jako punkt wyjścia badań w tym zakresie można przyjąć kształtowanie się dwóch wskaźników, a mianowicie wskaźnika struktury aktywów i wskaźnika struktury pasywów, obliczanych odpowiednio według wzorów:

$$W_{sa} = \frac{M_t}{M_o}; \tag{14}$$

$$W_{sp} = \frac{K_w}{K_o}; \tag{15}$$

gdzie:

M_t – majątek trwały,
M_o – majątek obrotowy,
K_w – kapitały własne,
Ko – kapitały obce,

W ocenie zmian w strukturze aktywów za zjawisko pozytywne należy uznać rosnący udział środków trwałych w całości majątku przedsiębiorstwa, o czym

świadczy rosnąca wielkość wskaźnika struktury aktywów. Oznacza to, że dynamika środków trwałych powinna wyprzedzać dynamikę środków obrotowych.

Należy jednak mieć na uwadze to, że przedsiębiorstwo jest o tyle zdrowsze pod względem gospodarczym, o ile płynniejsze są jego aktywa. Płynność wzrasta zaś w miarę lokowania kapitałów w łatwo spieniężalnych i rozporządzalnych elementach majątku[16].

Zmiany w wielkości i strukturze pasywów należy oceniać z punktu widzenia udziału w nich kapitałów (funduszy) własnych i kapitałów (funduszy) obcych. Pożądanym zjawiskiem jest przy tym wzrost wielkości funduszu przedsiębiorstwa i długoterminowych kredytów na inwestycje oraz zwiększenie ich udziału w pasywach przedsiębiorstwa. Spełnienie tych postulatów jest tożsame z malejącym udziałem w źródłach sfinansownia majątku przdsiębiorstwa kredytów obrotowych oraz zobowiązań, a tym samym zmniejszeniem uzależnienia przedsiębiorstwa od otoczenia.

Z punktu widzenia przedsiębiorstwa podstawowe znaczenie dla relacji kapitałów własnych do kapitałów obcych ma rentowność kapitałów własnych, która zależy ostatecznie od rentowności ogółu kapitałów. Można przyjąć, że górna granica stosunku kapitałów własnych do kapitałów obcych jest wyznaczona przez możliwości utrzymania w dłuższym okresie rentowności ogółu kapitałów ponad stopę procentową płaconą za kapitały obce. Można zatem stwierdzić, że im niższa jest wielkość kapitałów obcych w stosunku do wielkości kapitałów własnych, tym pewniejsze są podstawy rozwoju przedsiębiorstwa.

Posługiwanie się przez przedsiębiorstwo bądź kapitałami własnymi, bądź kapitałami obcymi, a najczęściej jednymi i drugimi, skłaniać musi do oceny intensywności ich wykorzystania. Podstawowym symptomem owej intensywności jest rentowność kapitału, która stanowi probierz sprawności przedsiębiorstwa. Jej wysokość jest wypadkową gospodarności przedsiębiorstwa, tj. dążenia do osiągania maksymalnej relacji między efektami a nakładami[17].

W interesującym nas kontekście szczególnie istotna jest szybkość obrotu kapitałem, której miarą jest relacja wielkości dochodów ze sprzedaży do

[16] Wzrost zapasów rzeczowych środków obrotowych jest najczęściej symptomem uzależnienia przedsiębiorstwa od otoczenia, któremu chce ono sprostać (przeciwdziałać) w drodze gromadzenia zapasów przedmiotów pracy. Jest przy tym rzeczą charakterystyczną, że w gospodarce niedoboru dominują zapasy materiałów, półfabrykatów itp. Znikomy jest zaś udział zapasów wyrobów gotowych.

[17] Może mieć również miejsce sytuacja, w której niegospodarnemu prowadzeniu przedsiębiorstwa towarzyszy wysoka rentowność uzyskiwana na skutek wystąpienia sprzyjających warunków (koniunktura, monopolistyczna pozycja na rynku itp.).

zaangażowanych kapitałów własnych i kapitałów obcych, co można przedstawić za pomocą wzoru:

$$O_k = \frac{D_s}{K}; \tag{16}$$

gdzie:

D_s – dochody ze sprzedaży,
K – suma kapitałów własnych i kapitałów obcych.

Prezentowana wyżej formuła obliczania szybkości obrotu kapitałem oznacza, że przedsiębiorstwo winno starać się wykorzystać kapitał w ten sposób, żeby osiągać dzięki niemu jak największe dochody ze sprzedaży. Stąd też miarą wykorzystania kapitału jest okoliczność, ile razy od niego są większe dochody ze sprzedaży. Im większa jest zatem szybkość obrotu kapitału, tym mniejszy kapitał wystarczy na osiągnięcie określonej wielkości dochodów ze sprzedaży.

Ze względu na to, że celem przedsiębiorstwa jest efekt netto, tj. wynik finansowy (zysk), a dochody ze sprzedaży są tylko środkiem do jego realizacji do niniejszego rozumowania należy włączyć rentowność sprzedaży, której miarą jest relacja zysku na sprzedaży do dochodów ze sprzedaży.

Tak pojmowana rentowność sprzedaży oraz przedstawiona poprzednio szybkość obrotu kapitału pozwalają na ujmowanie rentowności kapitału jako iloczynu szybkości obrotu kapitału oraz rentowności sprzedaży, co ilustruje poniższy wzór:

$$R_k = \frac{D_s}{K} \cdot \frac{Z_s}{D_s}; \tag{17}$$

gdzie:

D_s – jak we wzorze 16,
K – jak we wzorze 16,
Z_s – zysk, jak we wzorze 10.

Z prezentowanego wzoru wynika, że rentowność kapitału jest wypadkową szybkości jego obrotu oraz rentowności sprzedaży. Podwojenie szybkości obrotu kapitału przy danej rentowności sprzedaży jest zatem tożsame z podwojeniem jego rentowności. Konstatacja ta, aczkolwiek bardzo oczywista, skłaniać powinna do wnikliwej analizy czynników kształtujących szybkość obrotu kapitału, wśród których istotne miejsce zajmuje struktura kapitału[18] .Można

[18] Z punktu widzenia przedmiotu opracowania istotny jest podział kapitałów (funduszy) na własne i obce oraz ulokowane w majątku stałym i płynnym (trwałym i obrotowym).

Przez kapitały własne należy rozumieć nadwyżkę aktywów nad zobowiązaniami wobec osób trzecich. Kapitały obce stanowią zaś środki uzyskiwane drogą pożyczek czy zakupów na kredyt oraz zobowiązania wobec budżetu, pracowników i innch wierzycieli.

Majątek stały składa się z elementów służących do użytkowania w nie zmienionej formie przez dłuższy okres (grunty, budynki, maszyny i urządzenia). Majątek płynny stanowią zaś te składniki aktywów, które dają się łatwo zrealizować (upłynnić), np. należności, zapasy wyrobów gotowych itd.

bowiem przyjąć, że wskaźnik szybkości obrotu kapitału jest jednym z ważniejszych mierników osiągniętego przez przedsiębiorstwo poziomu rozwoju. Świadczy bowiem o jakości gospodarowania w sferze pozyskiwania czynników produkcji, ich przetwarzania oraz zbywania efektów finalnych działalności przedsiębiorstwa.

4. Pomiar zdolności rozwojowej przedsiębiorstwa

Pojmowanie zdolności rozwojowej przedsiębiorstwa jako możliwości przełamywania ograniczeń w procesie osiągania pożądanych stanów jej ekonomiki i organizacji nakazuje zastanowić się nad owymi ograniczeniami. Przedsiębiorstwa funkcjonują bowiem i rozwijają się w otoczeniu, które niesie ze sobą określone zagrożenia, jak również szanse.

Zdaniem P. F. Druckera, systematyczne wyszukiwanie ograniczeń, umiejętność właściwego doboru czynników produkcji, a szczególnie przekształcanie ograniczeń w okazje, stanowią najbardziej obiecujące dziedziny odkrywania możliwości rozwojowych przedsiębiorstwa[19].

Problematyka ograniczeń w procesie rozwoju przedsiębiorstwa posiada dość bogatą literaturę przedmiotu. Zagadnienie to jest rozpatrywane głównie na gruncie teorii podejmowania dezyzji[20] oraz w mniejszym stopniu funkcjonowania systemów społecznych i technicznych. Przeglądu stanowisk w tej kwestii dokonują K. Fabiańska i J. Rokita, którzy w konkluzji stwierdzają, że:

1. Przedsiębiorstwa funkcjonują i rozwijają się w otoczeniu, w związku z czym muszą liczyć się zarówno z zagrożeniami, jak i szansami z niego płynącymi. Przedsiębiorczość ujawnia się w rozszerzaniu obszaru dostępnego wyboru celów, środków i sposobów osiągania celów.

2. Przedsiębiorstwa funkcjonują w bardzo trudnym splocie ograniczeń. Wyeliminowanie wielu z nich mogłoby nastąpić przede wszystkim przez:

a) rozpowszechnianie metod i procedur planowania strategicznego, szczególnie zaś sposobów wczesnego wykrywania problemów strategicznych oraz umiejętności przekształcania zagrożeń w szanse,

b) modyfikację rozwiązań systemowych dotyczących funkcjonowanie i roz-

---

[19] P. F. Drucker, *Skuteczne zarządzanie*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszwa 1976, s. 224-228.

[20] Por. np.: A. K. Koźmiński, A. M Zawiślak, *Pewność i gra. Wstęp do teorii zachowań organizacyjnych*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1976; K. Unielewski, *O skuteczności planowania*, Zarządzenie, nr 8, 1981.

woju gospodarki, między innymi przez kształtowanie mechanizmów nastawionych na wzmocnienie długookresowej efektywności gospodarowania[21].

Nie negując wartości poznawczej spostrzeżeń dokonanych przez K. Fabiańską i J. Rokitę, należy zauważyć, że koncentrują oni swoją uwagę na sferze regulacyjnej. Nie przywiązują zaś większego znaczenia do kontemplacyjnej fazy procedur planistycznych, tj opisu klasyfikacji i wyjaśnienia tych fragmentów sfery realnej, które wpływają bądź mogłyby wpływać na proces tworzenia celów, albo też powodować konieczność zmiany celów już wytyczonych. Zdolność rozwojowa przedsiębiorstwa wyrasta zaś również ze sfery realnej, tj. stanu ekonomiki przedsiębiorstwa, co stanowi wystarczającą przesłankę poszukiwania zagrożeń i szans również w tym obszarze.

Wypracowanie oceny dotyczącej przesłanek do dalszego rozwoju przedsiębiorstwa, które tkwią w nim samym, wymaga przede wszystkim uwzględnienia wyników badań przeprowadzonych w myśl procedur przedstawionych w poprzednich fragmentach opracowania. Ze względu jednak na to, że badania te nie upoważniają do formułowania generalnych ocen, a jedynie cząstkowych, wskazane jest zaprojektowanie mierników, które mogłyby stanowić podstawę do bardziej jednoznacznych sądów co do możliwości rozwojowych przedsiębiorstwa[22].

---

[21] K. Fabiańska, J Rokita, *op. cit.*, s. 111 i 112.

[22] Problem ten znalazł swoje odzwierciedlenie w metodyce oceny działalności jednostek gospodarki uspołecznionej opracowanej przez Komisję Planowania przy Radzie Ministrów. Metodyka ta wzbudziła wiele kontrowersji oraz wątpliwości. Wynikały one przede wszystkim z braku wyraźnego określenia sposobu sprowadzenia różnokierunkowych zmian poszczególnych mierników do jednej syntetycznej oceny. Por. Metodyka oceny działalności jednostek gospodarki uspołecznionej, Rozporządzenie Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 13 lutego 1988 roku.

Z punktu widzenia przedmiotu opracowania zasadna jest prezentacja zawartego w wyżej wymienionej metodyce wskaźnika oceny zdolności przedsiębiorstwa do bieżącego wygospodarowywania środków na rozwój. Jego formuła prezentuje się następująco:

$$W_{zpr} = \frac{W_f - P_d - W_{pww} - F_z + A_{fr} - K_{ri} - K_{ro} + F_{ozz}}{S_t + Z_p} : a;$$

gdzie:

W_f – wynik finansowy,
P_d – podatek dochodowy,
W_{pww} – podatek od ponadnormatywnych wypłat wynagrodzeń,
F_z – odpisy na fundusz załogi,
A_{fr} – odpisy amortyzacyjne zasilające fundusz rozwoju,
K_{ri} – spłaty kredytów obrotowych i inwestycyjnych,
K_{ro} – spłaty kredytów obrotowych,
F_{ozz} – odpisy na fundusz obsługi zadłużenia zagranicznego,
S_t – przeciętna wartość brutto maszyn i urządzeń oraz środków transportowych,
Z_p – różnica stanu zapasów na początek i na koniec okresu,
a – stopa amortyzacji maszyn i urządzeń oraz środków transportowych,

Jako punkt wyjścia należy przyjąć możliwości przedsiębiorstwa do reprodukcji prostej posiadanego majątku trwałego. Jest to warunek minimalny, gwarantujący przetrwanie przedsiębiorstwa, a konkretnie jej substancji trwałej. Warunek ten można przedstawić za pomocą następującej formuły:

$$F_{pr} \geqslant M_o + K_{ri}; \tag{18}$$

gdzie:

F_{pr} – środki funduszu przedsiębiorstwa przeznaczone na cele rozwojowe,
M_o – wielkość potrzeb odtworzeniowych przedsiębiorstwa na poziomie reprodukcji prostej,
K_{ri} – spłaty kredytów inwestycyjnch.

W sytuacji kiedy przedsiębiorstwo podjęło decyzję o konwersji kredytu obrotowego finansującego zapasy bieżące i koszty przyszłych okresów, wówczas powyższa formuła przyjmuje następującą postać:

$$F_{pr} \geqslant M_o + K_{ri} + K_{ro}; \tag{19}$$

gdzie:

F_{pr} – jak we wzorze 18,
M_o – jak we wzorze 18,
K_{ri} – jak we wzorze 18,
K_{ro} – spłata kredytu skonwertowanego.

Oszacowanie potrzeb odtworzeniowych przedsiębiorstwa wymaga przeprowadzenia oceny zużycia wartościowego środków trwałych, którą należy uzupełnić o ocenę zużycia fizycznego (technicznego) i ekonomicznego (moralnego). Zużycie techniczne, to stopień zużycia poszczególnych fragmentów maszyny czy urządzenia oraz osiągane na nich parametry techniczne. Ocena zużycia ekonomicznego sprowadza się zaś do analizy stanu maszyn i urządzeń z punktu widzenia postępu technicznego i przodujących osiągnięć w produkcji i eksploatacji maszyny albo urządzenia.

Powyższa kompleksowa ocena majątku trwałego jest konieczna dla opracowania programu odnowienia majątku trwałego, jako części wieloletniego planu inwestycyjnego przedsiębiorstwa, a tym samym określenia potrzeb finansowych dla jego realizacji. Może tym samym stanowić jedną z przesłanek kształtowania proporcji zysku pozostającego w przedsiębiorstwie.

Ważnym elementem kształtującym możliwości rozwojowe przedsiębiorstwa jest prowadzona przez nie polityka płac. Okazać się bowiem może, że realizacja polityki wzrostu wynagrodzeń do granicy wolnej od opodatkowania jej niemożliwa do realizacji. Może to być spowodowane sytuacją na rynku pracy, na którym przychodzi przedsiębiorstwu zabiegać o nowych pracowników lub utrzymać w przedsiębiorstwie dotychczas zatrudnionych. Skuteczność kon-

kurowania z innymi przedsiębiorstwami z jednej strony oraz przeciwdziałanie odejściu pracowników z drugiej, mogą zmuszać do takich wypłat wynagrodzeń, które będą powodować konsekwencje finansowe w postaci zwiększonego wymiaru podatku dochodowego. Ogranicza to w istotny sposób wielkość zysku pozostającego do dyspozycji przedsiębiorstwa.

Jeśli wziąć pod uwgę aktualną sytuację na rynku pracy (istotny strukturalny deficyt siły roboczej) oraz wzrost kosztów utrzymania, to należy oczekiwać dalszej presji na płace. Przedsiębiorstwa będą więc zmuszone unikać decyzji ekonomicznych i strategii działania odraczających zyski i wzrost płac w dłuższym horyzoncie czasowym. Rzutować to musi na proporcje podziału zysku, a tym samym na możliwości rozwojowe przedsiębiorstwa.

Ponieważ działalność rozwojowa ma wymiar wieloletni, przeto niezbędne jest uwzględnienie w rachunku zdolności rozwojowej przedsiębiorstwa zaszłości gospodarczych, jak również antycypycja zmian możliwości finansowych przedsiębiorstwa w przyszłości. Wielce przydatnym w tym zakresie okazuje się wskaźnik zdolności kredytowej przedsiębiorstwa, który oblicza się według wzoru:

$$W_{zk} = \frac{M_p}{Z_w}; \tag{20}$$

gdzie:

M_p – majątek płynny,
Z_w – zobowiązania wymagalne.

Pojemność przedstawionego wyżej wskaźnika umożliwia uwzględnienie zarówno spodziewanych strumieni finansowych, które zwiększą zdolność nabywczą przedsiębiorstwa, jak również spodziewanych płatności, zmniejszających ową zdolność. Można zatem przyjąć, że w warunkach samofinansowania przedsiębiorstw jest to jeden z podstawowych wskaźników charakteryzujących kondycję ekonomiczno-finansową przedsiębiorstwa, a tym samym jego zdolności rozwojowe.

Wskaźnikiem, który może stanowić zwieńczenie badań w rozpatrywanej dziedzinie jest syntetyczny wskaźnik zdolności rozwojowej przedsiębiorstwa, obliczany według wzoru:

$$W_{zr} = \frac{F_{pr} + F_c + K_{io} - K_s}{M_o + I + P_{so}}; \tag{21}$$

gdzie:

F_{pr} – jak we wzorze 18,
F_c – inne fundusze celowe przeznaczone dla sfinansowania majątku przedsiębiorstwa (np. fundusz rozwoju),
K_{io} – uzyskane kredyty inwestycyjne i obrotowe,
K_s – spłaty kredytów obrotowych i inwestycyjnych,

M_o – jak we wzorze 18,
I – uzasadnione inwestycje modernizacyjne i nowe,
P_{so} – niezbędny przyrost środków obrotowych.

Przedstawione w niniejszej części opracowania mierniki stanowić mogą przede wszystkim podstawę do weryfikacji programów rozwojowych przedsiębiorstw. Oznacza to, że ich wartość poznawcza przejawiać się może w całej pełni dopiero w sytuacji, kiedy przedsiębiorstwo ocenia alternatywne programy swego rozwoju, a kryterium wyboru jednego z nich stanowią możliwości finansowe przedsiębiorstwa.

5. Zakończenie

W niniejszym opracowaniu starano się ukazać, że zarządzanie przedsiębiorstwem w zmieniającym się otoczeniu wymusza na przedsiębiorstwie wybór z różnych możliwych strategii gospodarowania takiej, która zneutralizuje pojawiające się zagrożenia, lub/i takiej, która pozwoli na wykorzystanie szans, jakie niosą ze sobą te zmiany. Obowiązujący przez długi okres nakazowo-rozdzielczy system zarządzania spowodował, że nie wykształciła się jeszcze w pełni ta część analizy ekonomicznej, której przedmiotem jest strategia rozwoju przedsiębiorstwa. Dotychczas analiza ekonomiczna była wykorzystywana w zarządzaniu przedsiębiorstwem przez tzw. sprzężenie zwrotne, tzn. występowała w roli ogniwa wiążącego przeszłość z bieżącą działalnością przedsiębiorstwa, współprzyczyniając się do wykonania zadań lub zmiany tych zadań w przyszłości.

Okoliczności powyższe powodują konieczność wypracowania adekwatnych do nowej sytuacji metod analizy ekonomicznej. Dotyczy to przede wszystkim takich obszarów, jak pozycja przedsiębiorstwa w otoczeniu, poziom osiągniętego rozwoju, zdolność rozwojowa przedsiębiorstwa.

Stwierdzono, że badania w zakresie pozycji przedsiębiorstwa w otoczeniu powinny umożliwić dokonanie rekonstrukcji strategii przedsiębiorstwa, identyfikację źródeł osiąganej nadwyżki ekonomicznej oraz określenie relacji między otoczeniem a przedsiębiorstwem. Mając to na uwadze zaproponowano zestaw cech, które mogą stanowić podstawę oceny pozycji przedsiębiorstwa w otoczeniu oraz sformułowano warunki gwarantujące przetrwanie przedsiębiorstwa.

Ze względu na to, że skuteczność i efektywność zadań spełnianych na rzecz otoczenia może być budowana tylko na podstawie prawidłowych relacji zachodzących w sferze transformacji, również istotnym obszarem badań są

zależności zachodzące we wnętrzu przedsiębiorstwa. Nie można bowiem na dłuższą metę ustawiać działalności przedsiębiorstwa na osiąganie najlepszych wyników (w wymiarze skutecznościowym) w zaspokajaniu potrzeb otoczenia, przy zaniedbywaniu efektywności przedsiębiorstwa. Mając to na uwadze uznano, że analizie należy poddać relacje w obrębie wyników finansowych i czynników je kształtujących, metody gospodarowania czynnikami produkcji oraz strukturę majątku przedsiębiorstwa i źródeł jego sfinansowania, a w tym przede wszystkim gospodarowanie kapitałami własnymi i obcymi. Wymaga to zastosowania odpowiedniego zestawu metod analizy ekonomicznej, spośród których na szczególną uwagę zasługują metody badania zależności zjawisk oraz metody wnioskowania o poziomie rozwoju oparte na realizacjach podstawowych wskaźników techniczno-ekonomicznych.

Wypracowanie oceny dotyczącej przesłanek do dalszego rozwoju przedsiębiorstwa wymaga – obok uwzględnienia wyników badań uzyskanych w wyróżnionych wyżej etapach badawczych – posłużenia się miernikami syntetycznymi, które mogłyby stanowić podstawę do generalnych sądów co do możliwości rozwojowych przedsiębiorstwa. Za punkt wyjścia należy przyjąć możliwości przedsiębiorstwa do reprodukcji prostej posiadanego majątku trwałego. Jest to warunek minimalny, gwarantujący przetrwanie przedsiębiorstwa. Oszacowanie potrzeb odtworzeniowych przedsiębiorstwa wymaga przeprowadzenia oceny stopnia zużycia środków trwałych, którą należy uzupełnić o ocenę stopnia zużycia fizycznego i ekonomicznego.

Kompleksowa ocena majątku trwałego jest konieczna do opracowania programu odnowienia majątku trwałego jako części wieloletniego planu inwestycyjnego przedsiębiorstwa, a tym samym określenia potrzeb finansowych do jego realizacji. Może tym samym stanowić jedną z przesłanek kształtowania proporcji podziału zysku.

Ponieważ działalność rozwojowa przedsiębiorstwa ma wymiar wieloletni, przeto niezbędne jest uwzględnienie w rachunku zdolności rozwojowej przedsiębiorstwa zarówno przyszłych zdarzeń gospodarczych, jak również antycypacja zmian możliwości finansowych w przyszłości.

Mirosław Hamrol
Edmund Kurtys

Economic Analysis of Enterprise's in the Environment and Its Development Capacity

(Summary)

The central idea of the paper is ascertainment that working out the strategy of enterprises activity requires recognition of external and internal conditions of running the economy. This recognition should be made on condition that certain research rigours are observed among which research procedure and methods of economic analysis used by it, are of particular importance.

The aim of the paper is to show the necessity of studies on development capacity of enterprises and to present the most important methods which can be used in the economic analysis of enterprises position in an environment, the achieved level of development and development capacity of an enterprise.

When presenting methods which enable the assessment of enterprise's position in an environment particular attention is paid to those which enable identification of sources of the obtained economic surplus. If they are applied we can answer the question what sources of profit growth on sales have been and still are preferred, which from the point of view of enterprises development, is of crucial importance. Predominant share of intensive factors may be an evidence of a strong pressure of the environment which the enterprise tries to meet, while the opposite situation proves the enterprises dominance over the environment.

The results of studies concerning measurement of the level of development of an enterprise allow us to state that relations and interdependencies within this enterprise are essential here. It is stated that in the long run the enterprises activity should not be oriented only for achieving the best results in satisfying the needs of the environment while neglecting its effectiveness.

In the final part of the paper, on the basis of the presented definition of development capacity of an enterprise, according to which it constitutes a capacity of breaking restrictions in the process of obtaining the required states of its economics and organisation, partial and synthetic indicators of development capacity of an enterprise are presented. The nature of these indicators proves their great usefulness in the evaluation of alternative programmes of enterprises development.