Władysław JELEŃ

METODOLOGICZNE PROBLEMY ANALIZY DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Pojawiają się niekiedy wątpliwości, czy jest sens sporządzania analiz działalności gospodarczej w sytuacji, gdy przedsiębiorstwa nie są w pełni samodzielne, gdy warunki ich działania nie są zobiektywizowane. Wydaje się, iż wątpliwości tego rodzaju są przesadne. Analiza i ocena działalności gospodarczej przedsiębiorstw jest niezbędna, bez względu na stopień samodzielności przedsiębiorstwa i stopień obiektywizacji warunków jego działania. Istnieje przecież potrzeba oceny osiąganych przez przedsiębiorstwa rezultatów ich działalności, potrzeba oceny programów tej działalności, potrzeba oceny gospodarowania zasobami będącymi w ich dyspozycji. Na rezultaty swego gospodarowania przedsiębiorstwa zawsze mają wpływ, większy lub mniejszy, także wówczas gdy ich samodzielność nie jest całkowicie pełna.

W ostatnich latach nastąpił wyraźny zwrot w kierunku zwiększania samodzielności przedsiębiorstw. Na absolutną samodzielność przedsiębiorstw, podobnie na absolutną obiektywizację warunków ich działalności, liczyć nie można ani obecnie, ani w przyszłości. Jest sprawą oczywistą, że przy wyższym stopniu samodzielności przedsiębiorstwa i przy pełniejszej obiektywizacji warunków jego działania, rola analizy w systemie zarządzania jest większa. Rola ta jest dokładnie opisana w literaturze, nie widzą argumentów by ją kwestionować.

O roli analizy w systemie zarządzania przedsiębiorstwem przesądza w znaczym stopniu metodyka analizy. W literaturze proponowane są różne metody opracowywania analiz. Niektóre z tych metod mogą budzić wątpliwości co do możliwości ich zastosowania dla potrzeb praktycznych. Trzeba dodać, iż niektórzy autorzy bądź specjalizują się w określonych dziedzinach analizy bądź też proponują specyficzne spojrzenie na wyniki działalności przedsiębiorstw, na przykład poprzez pryzmat wskaźników rentowności albo odchyleń od założeń planowych. Niektóre opracowania metodyczne oparte są na złożonych modelach matematycznych, które mimo swych walorów poznawczych nie znajdują uznania ze strony praktyki.

Przedsiębiorstwa i inne jednostki oceniające wyniki działalności gospodarczej muszą zatem dokonywać wyboru metod analizy, adaptować te metody do swoich potrzeb i uzupełnić je o brakujące w świetle swoich potrzeb elementy. Wybrane z literatury metody analizy, bądź opracowane własne założenia metodyczne, muszą być skonfrontowane z charakterystyką działalności i z charakterystyką dokumentacji przedsiębiorstwa, w którym ma być przeprowadzona praca analityczna. Rezultatem tej konfrontacji jest na ogół odkrycie trudności, jakie napotyka wykonawca analizy. Przede wszystkim może on mieć utrudniony dostęp do danych źródłowych, uzyskane

dane mogą być niekompletne, niespójne, poszczególne wzory sprawozdawcze mogą wykazywać różną wartość danych o tych samych zjawiskach. Okaże się, że do wyceny wartości produkcji i do obliczenia wskaźników opartych na tej wartości stosowane są różne rodzaje cen (ceny bieżące, stałe, ceny zbytu, ceny realizacji). Jeśli analiza sporządzona jest przez pracowników przedsiębiorstwa, to wspomniane wyżej trudności można pokonać, sięgając do ewidencji księgowej. W innej sytuacji jest wykonawca zewnętrzny, mający do dyspozycji tylko dane sprawodzawczo-statystyczne. Wówczas może pojawić się konieczność wprowadzenia korekt metodycznych analizy, ograniczających jej zakres do posiadanego materiału sprawozdawczo-statystycznego. Korzystanie z tego materiału wymaga specyficznych umiejętności. Nie jest to bowiem materiał sporządzony pod kątem widzenia potrzeb takich analiz, rozproszony jest na wielu odcinkowych drukach sprawozdawczych, nie stanowiących kompletnego zbioru danych.

Innego rodzaju problemy w przeprowadzaniu analiz działalności gospodarczej wywołuje inflacyjny wzrost cen, zarówno cen wytwarzanych wyrobów, jak i cen składników kosztowych, w tym wynagrodzeń. Wzrost cen i płac wywołuje reperkusje w pieniężnie wyrażanych wynikach działalności i w kształtowaniu relacji ekonomicznych. Ceny wyrobów wzrastały w przemyśle w ostatnich kilku latach w granicach od 10 do 25 procent w stosunku do roku poprzedniego. Natomiast wzrosty cen lub stawek poszczególnych składników kosztowych przebiegały w sposób zróżnicowany. Wiodącą rolę odgrywa wzrost cen surowców i materiałów zaopatrzeniowych. Znacznie wzrosła amortyzacja majątku trwałego. Wzrosły ceny paliw i energii, powodując wzrost kosztów transportu i stawek przewozowych. Wzrosły koszty remontów, koszty obróbki obcej oraz składniki kosztów niematerialnych, w tym wynagrodzenia i związane z nimi obciążenia. Wspomniane wzrosty cen składników kosztowych na ogół nie były wprowadzane równocześnie, wprowadzane były kilkakrotnie w różnych okresach a skala wzrostów była zróżnicowana.

Odrębny problem stanowi wzrost wynagrodzeń. Instrumenty sterowania wzrostem wynagrodzeń okazały się niezbyt skuteczne i nie były w stanie zapewnić pożądanych relacji między wzrostem wynagrodzeń a wzrostem produkcji. Wysoki wzrost kosztów utrzymania wywołuje silny napór załóg przedsiębiorstw na wzrost wynagrodzeń, traktowany przede wszystkim jako rekompensata wzrostu kosztów utrzymania. Osiągnięcie określonego poziomu średniej płacy wysuwa się w większości przedsiębiorstw na pierwsze miejsce wśród celów działalności przedsiębiorstwa. Cel ten jest realizowany także wówczas, gdy nie ma pełnego pokrycia we wzroście produkcji i wydajności pracy. Przy braku tego pokrycia przedsiębiorstwa muszą płacić podatek od ponadnormatywnego wzrostu wynagrodzeń, który to podatek pochłania czasem znaczną część zysku przedsiębiorstwa, ograniczając jego możliwości rozwojowe.

Wzrosty cen poszczególnych składników kosztowych powodują wzrost ogólnej sumy kosztów produkcji. Wzrost ten ma charakter ciągły, co z kolei stanowi argument uzasadniający okresowe wzrosty cen sprzedaży wyrobów i usług. Wzrost cen sprzedaży traktowany jest jako rekompensata niezależnego od przedsiębiorstwa wzrostu kosztów produkcji. W okresie wprowadzonego przez organa rządowe ograniczenia limitującego dopuszczalny wzrost cen sprzedaży do 10% zaobserwowano

w wielu przedsiębiorstwach zahamowanie wzrostu kosztów do tej granicy. W innej sytuacji przedsiębiorstwa na ogół nie przywiązują większej wagi do skali wzrostu kosztów, poprzez wzrost cen sprzedaży przerzucają skutki inflacji na odbiorców. Skutki inflacji przenikają także do innych części analizy, do analizy podziału wyniku finansowego, analizy gospodarki finansowej itd.

Skutki inflacji zaczęły w ostatnich latach utrwalać się jako jeden z typowych czynników kształtowania nominalnej wartości efektów produkcyjnych i finansowych działalności przedsiębiorstw. Fakt ten zmusza do uwzględnienia tego czynnika w metodyce analizy, poprzez próbę jego wyodrębnienia i określenia rozmiarów oraz zakresu wpływu na wyniki działalności przedsiębiorstwa. W analizie należy rozróżniać wartości nominalne i realne. Należy także pamiętać o pośrednim wpływie wyników produkcyjnych na działalność przedsiębiorstw w sferze rozwoju, postępu technicznego, gospodarowania funduszami, gospodarowania majątkiem produkcyjnym, itp.

Oprócz wspomianych wyżej problemów w toku analizy działalności gospodarczej napotykamy na inne, nowe problemy, które należy bądź zbadać, bądź do nich nawiązać. Jednym z takich problemów jest ogólny niedobór charakteryzujący naszą gospodarkę i związane z tym konkretne niedobory warunkujące działalność przedsiębiorstwa objętego analizą. Niedobory są kłopotliwą rzeczywistością, dla wielu przedsiębiorstw stanowią barierę uniemożliwiającą postęp. Drugim problemem nabierającym szczególnego znaczenia w analizach działalności gospodarczej przedsiębiorstw jest ostatnio wzmożone zainteresowanie porównianiami poziomymi, międzyzakładowymi. Chodzi w szczególności o porównania w zakresie dynamiki produkcji, wydajności pracy, średnich miesięcznych wynagrodzeń, środków na rozwój, na działalność socjalną, mieszkaniową, itp.

Odrębny problem stanowi analiza wykonania założeń planu, w sytuacji, gdy zadania planowe utraciły charakter dyrektywny, gdy są ustalane i wielokrotnie zmieniane przez samo przedsiębiorstwo. W tej sytuacji większą wartość analityczną mają badania dynamiki wybranych zjawisk, Trendy wyprowadzone z tej dynamiki mogą być wykorzystane do prognozowania wyników działalności w okresach następnych, oczywiście jako jeden z elementów tego prognozowania.

Poruszone wyżej problemy, na jakie napotyka się współcześnie przy opracowywaniu analiz działalności gospodarczej, nie podważają bynajmniej ani celowości ani możliwości ich sporządzania. Mogą pojawiać się specyficzne trudności formalne przy podejmowaniu pracy analitycznej ale nie stanowią one zagrożenia dla realizacji podstawowych części składowych analizy. Jeśli analiza oparta jest na na przemyślanych założeniach metodycznych, uwzględniających współczesne warunki funkcjonowania naszej gospodarki, to wyniki takiej analizy pozwalają na formułowanie w miarę poprawnych ocen. O wartości merytorycznej analizy decydują także kwalifikacje i umiejętności wykonawcy.

Wydaje się, iż analiza, dokonując podsumowania i oceny wyników działalności przedsiębiorstwa, stanowi ważne i potrzebne narzędzie zarządzania dla przedsiębiorstwa. Bez analizy nie mogą się obejść także jednostki badające i oceniające rezultaty działalności jednostek gospodarczych.