

ROZDZIAŁ 3

ORGANIZACJA PRZEDSIĘWZIĘĆ GOSPODARCZYCH

„... jeśli ktoś nie chce pracować,
niechaj też nie je”

Drugi list do Tesaloniczan 3/11

3.1. PRZEDSIĘBIORSTWO I RYNEK JAKO ALTERNATYWNE SPOSOBY ORGANIZACJI PRZEDSIĘWZIĘĆ GOSPODARCZYCH

Jak wynika z samej istoty przedsiębiorstwa, dokonująca się wewnątrz niego alokacja ma charakter menedżerski. To kierownictwo decyduje o budowie konkretnych obiektów produkcyjnych, zatrudnieniu pracowników, zakupie surowców, o produkcji i sprzedaży wyrobów. Menedżerski charakter alokacji zasobów wewnątrz firmy jest więc przeciwieństwem alokacji rynkowej. Ta druga realizuje się bowiem za pośrednictwem systemu cen, które informują o rzadkości (czynnik rzadki ma wysoką cenę, co sygnalizuje potrzebę szczególnie oszczędnego użycia) oraz dają zachętę do dostarczania podaży zwłaszcza tych czynników, które są rzadkie. Taki system zapewnia efektywną alokację, dążąc do sytuacji, w której każde przesunięcie zasobów do innych zastosowań przyniesie pogorszenie położenia, choćby w odniesieniu do pojedynczego podmiotu. Jeśli rynek może zapewnić efektywną alokację zasobów, dlaczego istnieją w takim razie firmy, w których pewne działania podlegają koordynacji menedżerskiej a nie rynkowej? Można przecież wyobrazić sobie pojedynczą osobę - przedsiębiorcę produkującego samochody dzięki zawieraniu licznych kontraktów rynkowych na dostawy wszystkich części i komponentów potrzebnych do zbudowania samochodu. W praktyce sytuacja taka jest jednak mało prawdopodobna - samochody oraz ogromna większość wszystkich dóbr i usług jest wytwarzana wewnątrz przedsiębiorstw. Firmy na stałe zatrudniają pracowników, którzy pod administracyjnym kierownictwem wykonują wiele czynności prowadzących w sumie do powstania produktu przedsiębiorstwa.

Istnienie takich firm wynika z faktu, że w pewnych sytuacjach koordynacja menedżerska jest bardziej efektywna niż alokacja rynkowa. Przesłankami tego typu sytuacji są:

- 1) ekonomika skali (masowej produkcji) i związana z tym konieczność zgromadzenia odpowiedniego kapitału,
- 2) występowanie korzyści zarządzania,
- 3) eliminacja konieczności podejmowania ryzyka związanego z działalnością gospodarczą przez wszystkie jednostki,
- 4) eliminacja kosztów transakcji.

Ad 1) Z rosnącymi efektami skali produkcji mamy do czynienia w sytuacji, gdy proporcjonalna zmiana wszystkich czynników produkcji powoduje bardziej niż proporcjonalną zmianę produkcji. Na przykład dwukrotne zwiększenie wszystkich nakładów może wywołać więcej niż dwukrotny wzrost produkcji. Zjawisko to wiąże się z faktem, że z punktu widzenia technicznego pewne składniki procesu produkcji nie są doskonale podzielne, dlatego niemożliwe jest użytkowanie niektórych technologii dla niskiego poziomu produkcji. Często więc występuje przeskok od jednej metody produkcyjnej do drugiej przy zmianie poziomu produkcji. Pewne efektywne technologie wymagają produkcji na dużą skalę, co wymaga jednocześnie zgromadzenia odpowiednio dużego kapitału na zakup czynników produkcji. Przedsiębiorstwa łączą więc wielu pracowników, ziemię i kapitał; dysponują nimi zgodnie z decyzjami menedżerów, wytwarzając większą produkcję i przy niższych kosztach jednostkowych niż każdy pojedynczy pracownik działający samodzielnie.

Ad 2) Istnieje przekonanie, że większa produkcja może być wytwarzana przez pracowników działających zespołowo niż przez sumę pracowników pracujących pojedynczo. Produkcja zespołowa ma sens wówczas, gdy produkt całkowity zespołu jest na tyle większy od sumy produktów oddzielnych funkcji produkcji, by mógł pokryć straty organizacji i kierowania członkami zespołu.

Członkowie zespołu, w związku z trudnościami bezpośredniego mierzenia ich wkładu w ostateczny produkt, będą skłonni do uchylania się od pracy. Istnieje więc zapotrzebowanie na kogoś, kto kontrolując efekty produkcyjne osiągnięte przez poszczególnych członków zespołu, będzie wpływał na redukcję zjawiska uchylania się od pracy. Rolę taką najlepiej pełni właściciel/menedżer, ponieważ to on otrzymuje produkt rezydualny. Zarabia na swoje wynagrodzenie przyczyniając się do zmniejszenia uchylania się od pracy. Dysponuje on przy tym prawem zmiany warunków najmu poszczególnych członków zespołu, nie zmieniając umów z innymi członkami.

Ad 3) Część ludzi jest bardziej niż inni skłonna do podejmowania ryzyka. Działalność gospodarcza zawsze wiąże się z ryzykiem, gdyż warunki rynkowe ulegają ciągłym zmianom. Istnienie przedsiębiorstwa powoduje, że jedynie

właściciele (przedsiębiorcy) są jednostkami, które ponoszą ryzyko gospodarcze. Uważa się natomiast, że pracownicy najczęściej nie są skłonni do ponoszenia ryzyka i są od niego oddzieleni za pośrednictwem umów, które zawierają z przedsiębiorcą. Wynagrodzenia należą się im zawsze, gdy wypełniają swoje obowiązki zawarte w umowach, niezależnie od stopnia powodzenia firmy na rynku. Przedsiębiorca zaś ponosząc pełne ryzyko za prowadzoną działalność gospodarczą, czerpie z niej korzyści w przypadku powodzenia i ponosi straty, gdy firma ma trudności.

Ad 4) Ponad 50 lat temu, Ronald H. Coase (1937)¹ wyjaśnił, że firma i rynek są substytucyjnymi środkami organizowania działalności gospodarczej. Coase zauważył, że błędem jest zakładać, że użycie rynku nie powoduje żadnych kosztów. W istocie występują koszty transakcji, które obejmują:

- koszty gromadzenia informacji o analizowanych alternatywach działania,
- koszty kontroli i egzekwowania swych praw własności do zasobów,
- koszty negocjowania, kontroli i egzekwowania umów z innymi podmiotami.

Pojawienie się przedsiębiorstwa może ograniczyć koszty transakcji. Wystarczy sobie wyobrazić na przykład, jak wielkie musiałyby być koszty transakcji przy wykorzystaniu koordynacji rynkowej zamiast menedżerskiej przy produkcji współczesnego samochodu. Jeśli wykorzystana byłaby koordynacja rynkowa, konieczne byłoby negocjowanie, podpisywanie i egzekwowanie tysięcy kontraktów między wytwórcami najdrobniejszych nawet elementów składających się na samochód. Koordynacja menedżerska redukuje te koszty. Zamiast negocjować tysiące rynkowych kontraktów, menedżer kieruje pracownikami do wykonania określonych zadań i podejmuje decyzje o alokacji środków rzeczowych.

Racja bytu przedsiębiorstwa - jako tworu zastępującego alokację rynkową - wynika przede wszystkim z ograniczenia kosztów transakcji i uzyskania w ten sposób oszczędności przewyższających straty spowodowane subiektywnością koordynacji menedżerskiej. Przedsiębiorstwo będzie miało tendencję do powiększania zakresu swojej działalności, jak długo koszt krańcowy koordynacji menedżerskiej zorganizowania kolejnej fazy produkcji (lub uruchomienia nowej produkcji) będzie niższy od krańcowego kosztu pozyskania produktu za pośrednictwem rynku. Gospodarka jako całość minimalizuje koszty swego funkcjonowania, gdyż przedsiębiorstwa mają swobodę określania zakresu działalności, a rynek koordynuje działania pomiędzy przedsiębiorstwami i konsumentami.

¹ R.H.Coase, *The Nature of the Firm*, "Economica" (new series), 1937.

3.2. TRADYCYJNA KONCEPCJA PRZEDSIĘBIORSTWA

Przedsiębiorstwo jest podmiotem gospodarczym prowadzącym działalność na własny rachunek w celu osiągnięcia określonych korzyści. Tradycyjna mikroekonomia traktuje przedsiębiorstwo jako jednostkę, która kupuje czynniki produkcji i przekształca je w dobra lub usługi na sprzedaż. Kierownictwo firmy musi stale podejmować decyzje:

- co i ile produkować ?
- jaką kombinację czynników produkcji (nakładów) stosować?

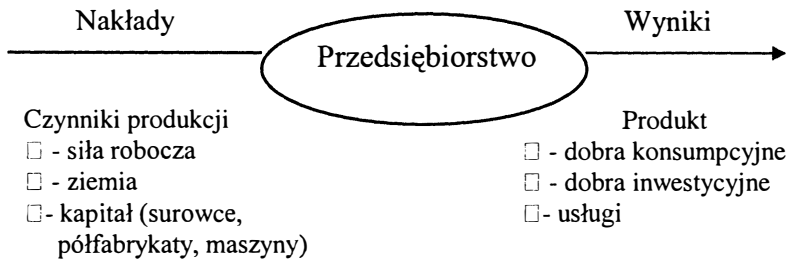
Zakłada się przy tym, że przedsiębiorstwo dąży do maksymalizacji zysku. Na podstawie analizy aktualnie istniejącej sytuacji na rynku oraz przewidywanych w bliższej i dalszej przyszłości zmian w zakresie kształtowania się cen i możliwości konkurencyjnych, przedsiębiorstwa próbują dokonywać możliwie najtrafniejszych wyborów z punktu widzenia osiągania nadwyżki przychodów nad wydatkami. Konieczne jest więc, z jednej strony, wybieranie wielkości i struktury asortymentowej produkcji najlepiej odpowiadającej wymaganiom rynku. Z drugiej zaś strony, aby wytworzyć daną produkcję przy możliwie najniższych kosztach konieczne jest wybranie optymalnych technicznych metod wytwarzania, czyli kombinacji między pracą żywą a stosowanymi narzędziami i urządzeniami technicznymi.

Jeżeli przyjąć, że przedsiębiorstwo produkuje tylko jeden produkt, można opisać matematycznie zdolność firmy do przetwarzania nakładów w wyniki przy pomocy funkcji produkcji:

$$Q_t = f(L_t, C_t)$$

gdzie: Q_t – wartość produktu,
 C_t - nakład kapitału (budynki, maszyny i urządzenia produkcyjne),
 L_t - nakład pracy (liczba zatrudnionych pracowników),
 f - ogólna zależność funkcjonalna między efektem Q a nakładami C oraz L .

Przedsiębiorstwa potrzebne im nakłady kupują na rynku płacąc za nie odpowiednie ceny. Nakłady te, wyrażone w pieniądzu, stanowią dla przedsiębiorstwa koszty produkcji. Firmy są zainteresowane wydatkowaniem własnych środków na zakup czynników produkcji i uruchomieniem procesu wytwarzania dóbr i usług, gdyż spodziewają się osiągnąć dochody. Źródłem dochodów przedsiębiorstwa jest różnica między kwotą środków uzyskaną ze sprzedaży wyprodukowanych dóbr a kwotą wydatkowaną na zakup nakładów, czyli porównanie kosztów wytworzenia dobra z jego ceną rynkową uzyskaną ze sprzedaży.



Kapitał, który przedsiębiorstwo przeznacza na proces produkcji przechodzi trzy fazy obiegu:

- I. zakup czynników produkcji; kapitał występuje w formie pieniężnej;
- II. wytwarzanie dóbr i usług; kapitał występuje w formie towarowej;
- III. sprzedaż wytworzonych dóbr i usług; kapitał przekształca się z formy towarowej w pieniężną.

Jeżeli przez p_1 oznaczymy sumę pieniędzy wydatkowaną przez przedsiębiorstwo w fazie pierwszej, a przez p_2 sumę pieniędzy uzyskaną w fazie trzeciej to istnieją trzy możliwe sytuacje:

- 1) $p_2 - p_1 > 0$ firma osiąga zysk ze swojej działalności,
- 2) $p_2 - p_1 < 0$ firma ponosi straty ze swojej działalności (zysk jest ujemny),
- 3) $p_2 - p_1 = 0$ zysk wynosi zero.

Tylko pierwszy przypadek, gdy firma osiąga zysk, stwarza uzasadnienie samego istnienia przedsiębiorstwa. Jeśli natomiast w dłuższym okresie nie jest w stanie wygospodarować ekonomicznej nadwyżki, powinno zostać wyeliminowane z rynku.

Reasumując, można stwierdzić, że w tradycyjnym podejściu firma opisywana przez funkcję produkcji motywowana jest pragnieniem osiągania zysków, a jej działania są ograniczone przez warunki, w których kupuje nakłady i sprzedaje produkty i usługi. Ten klasyczny model przedsiębiorstwa urzeka swoją prostotą i logiką. Firma traktowana jest tu jako jednostka (jednoosobowy decydent). Problem z tym modelem polega jednak na tym, że współczesne firmy najczęściej nie są naturalnymi jednostkami.

3.3. EKONOMICZNE RODZAJE PRZEDSIĘBIORSTW

Wszystkie istniejące przedsiębiorstwa dzieli się najczęściej na trzy grupy: przedsiębiorstwa indywidualne, spółki partnerskie i spółki akcyjne. Dla przykładu w Stanach Zjednoczonych na istniejących 15 milionów firm, ponad 12 milionów to przedsiębiorstwa indywidualne, około 2 miliony to spółki

akcyjne i około 1 miliona to spółki partnerskie. Sam ilościowy udział poszczególnych form przedsiębiorstw w ogólnej liczbie firm nie świadczy o ich rzeczywistej wadze w gospodarce. Okazuje się bowiem, że ponad 87% PNB USA wytwarzają spółki akcyjne. Wielkie spółki akcyjne osiągają obroty większe niż PKB wielu rozwiniętych krajów.

Przedsiębiorstwo indywidualne jest najprostszą formą organizacji gospodarczej, w której jeden właściciel będący osobą fizyczną w pełni odpowiada za zobowiązania firmy.

Zalety:

- 1) pełna kontrola właściciela nad organizacją produkcji i samodzielność w podejmowaniu decyzji,
- 2) prostota struktury organizacyjnej i brak komplikacji prawnych,
- 3) wyłączność w dysponowaniu zyskiem firmy,
- 4) w większości systemów podatkowych niższe obciążenia podatkowe, szczególnie w porównaniu ze spółkami akcyjnymi. Przedsiębiorca w firmie jednoosobowej płaci podatki tylko raz. W spółce akcyjnej dochód opodatkowany jest najczęściej podwójnie - raz jako dochód firmy, drugi raz jako dochód indywidualny właściciela.

Wady:

- 1) pełna odpowiedzialność własnym majątkiem za zobowiązania firmy,
- 2) trudność pozyskania kapitału potrzebnego do rozwinięcia działalności na dużą skalę.

Spółka partnerska jest firmą będącą własnością co najmniej dwóch współwłaścicieli, będących osobami fizycznymi, solidarnie i w pełni odpowiedzialnymi za zobowiązania firmy.

Zalety:

- 1) możliwość zgromadzenia większego kapitału dzięki łączeniu kapitałów indywidualnych partnerów,
- 2) korzyść z tytułu łączenia doświadczeń (lub renomy) poszczególnych partnerów,
- 3) brak podwójnego opodatkowania.

Wady:

- 1) konieczność uzyskiwania zgody wielu, jeśli nie wszystkich, partnerów w przypadku podejmowania poważnych decyzji dotyczących firmy,
- 2) pełna, solidarna odpowiedzialność każdego z partnerów za zobowiązania spółki (nawet do pełnej wysokości, o ile pozostali partnerzy okażą się niewypłacalni),
- 3) konieczność ponawiania zawarcia umowy o powołaniu spółki w przypadku przybycia lub ubycia któregokolwiek z partnerów.

Spółka akcyjna (korporacja) to firma będąca własnością dowolnej liczby współwłaścicieli - akcjonariuszy, będących osobami fizycznymi lub prawnymi, solidarnie odpowiadającymi za zobowiązania firmy, ale tylko do wysokości udziałów w kapitale firmy.

Zalety:

- 1) ograniczenie odpowiedzialności właścicieli za zobowiązania firmy tylko do wysokości posiadanych udziałów w kapitale firmy,
- 2) duże możliwości gromadzenia kapitału (w tym przez emisję akcji i obligacji) i związana z tym możliwość rozwinięcia działalności na większą skalę niż w przypadku dysponowania wkładami indywidualnymi,
- 3) stałość istnienia firmy niezależnie od zmian współwłaścicieli (istnieje możliwość swobodnego przenoszenia praw własności przez zorganizowane rynki papierów wartościowych - giełdy).

Wady:

- 1) podwójne opodatkowanie,
- 2) skomplikowana struktura organizacyjna,
- 3) oddzielenie własności od bieżącego zarządzania, co może prowadzić do sytuacji, w której zatrudnieni menedżerowie będą kierowali się własnymi interesami, a nie interesami właścicieli,
- 4) mniejsze zaufanie ze strony kontrahentów, z uwagi na ograniczoną możliwość wyegzekwowania zobowiązań w przypadku niewypłacalności.

Dominującą pozycję we współczesnej gospodarce rynkowej spółki akcyjne zawdzięczają przede wszystkim nietykalności majątku osobistego właścicieli w przypadku niewypłacalności firmy. Dzięki temu indywidualni inwestorzy z całego świata mogą i są skłonni lokować w działalność firmy, której operacji nie muszą rozumieć, a nawet znać kierownictwa. Daje to praktycznie nieograniczone możliwości gromadzenia kapitału przez spółki akcyjne.

3.4. SPECYFIKA FUNKCJONOWANIA WIELKICH SPÓŁEK AKCYJNYCH

Zrozumienie zachowań przedsiębiorstw w gospodarce wymaga poznania motywów pobudzających je do działania, do czego dążą, czyli jaki jest cel firmy.

Tradycyjnie uważano, że jedynym celem działalności każdej firmy jest maksymalizacja zysku. Istotnie, taki cel wynika bezpośrednio z własności prywatnej i związanego z nią interesu prywatnego właściciela. Klasyczny przedsiębiorca był nie tylko właścicielem kapitału, lecz jednocześnie zarządzał firmą. Jego osoba gwarantowała więc, że przedsiębiorstwo dążyło do maksymalizacji zysku. We współczesnej gospodarce rynkowej występuje jednak wyraźna tendencja do marginalizacji firm indywidualnych właścicieli i do szybkiego wzrostu roli wielkich firm. Zjawisko to pociąga za sobą istotne konsekwencje.

Po pierwsze, zarządzanie firmą staje się działalnością coraz bardziej złożoną i w związku z tym musi być powierzone profesjonalnym menedżerom. Po drugie, każdy inwestor, aby zapewnić sobie optymalny, najbardziej bezpieczny sposób inwestowania, dąży do dywersyfikacji swojego pakietu akcji (woli posiadać małe udziały w wielu firmach niż duże w jednej). Powoduje to, że pojedynczy akcjonariusz nie ma ani możliwości, ani wielkiego interesu poświęcać zbyt dużo uwagi pojedynczej firmie. Te dwa czynniki sprawiają, że zarządy wielkich firm stają się odpowiedzialne za podstawowe decyzje i uniezależniają się od kontroli akcjonariuszy - właścicieli. Zjawisko to, polegające na tym, że żaden z inwestorów nie posiada pakietu kontrolnego, a określane jako oddzielanie się własności od kontroli, stanowi źródło "swobody menedżerskiej".

Wielu ekonomistów zwraca uwagę, że na współczesne wielkie przedsiębiorstwa nie można przenosić modelu zachowań, w którym firma widziana jest jako czarna skrzynka, bez uwzględniania jej wewnętrznej struktury. Zwraca się uwagę, że przedsiębiorstwo należy traktować nie jako monolit, lecz złożony z wielu jednostek system społeczny, w którym rodzą się i ścierają interesy poszczególnych ludzi i ich grup. Co więcej, aby właściwie zrozumieć działania firmy, oprócz dążeń właścicieli, kierowników i pracowników należy także uwzględnić wpływ zewnętrznych grup nacisku, do których można zaliczyć na przykład dostawców, odbiorców, kredytodawców, władze państwowe i lokalne oraz inne podmioty. Przy uwzględnieniu takiej wizji przedsiębiorstwa koncepcja celu jako maksymalizacji zysku przestaje wystarczać. Prezentowane są więc alternatywne, w stosunku do maksymalizacji zysku, koncepcje celu przedsiębiorstwa, takie jak:

- maksymalizacja wielkości sprzedaży (umacnianie pozycji przedsiębiorstwa na rynku),
- maksymalizacja stopy wzrostu pod warunkiem osiągnięcia pewnego minimum zysku,
- przetrwanie dzięki zapewnieniu wyników zadawalających,
- ograniczenie ryzyka i redukcja niepewności,
- maksymalizacja funkcji użyteczności menedżerów (zawiera ona wydatki na zatrudnienie i wyposażenie miejsc pracy personelu pomocniczego, wydatki na zwiększenie dochodów własnych menedżerów oraz poza-pieniężne świadczenia na ich rzecz),
- realizacja celu będącego kompromisem między różnymi grupami interesu, składającymi się na przedsiębiorstwo (akcjonariusze, menedżerowie, pracownicy).

Stwierdzenie, że maksymalizacja zysku nie leży w bezpośrednim interesie menedżerów, a jednocześnie mają oni pewną swobodę działania, nie oznacza jeszcze, że firmy mogą ignorować osiągnięcie zysków. Wydaje obecnie podstawowym czynnikiem wymuszającym maksymalizację zysku jako celu

działania wielkich przedsiębiorstw, a więc czynnikiem w istocie wymuszającym efektywność, jest konkurencja.

Firma, która nie maksymalizowałaby zysku, byłaby niezdolna do konkurencji z innymi firmami i prędzej czy później musiałaby wypaść z rynku. Konkurencja na rynku towarów i usług wymusza więc maksymalizowanie zysku przez firmy, niezależnie od tego, czy menedżerowie mają więcej lub mniej swobody w realizacji swoich interesów. Podstawowym warunkiem realizacji wszelkich interesów, zarówno menedżerów, jak i właścicieli, jest samo istnienie przedsiębiorstwa.

Tam, gdzie brak jest wolnej konkurencji na rynku towarów i usług, szczególnego znaczenia nabierają bodźce wymuszające maksymalizację zysku, płynące z rynku kapitałowego. Gdy zarząd firmy zaniedbuje maksymalizację zysku, łatwo może to doprowadzić do przejęcia firmy (ang. takeover) przez obcą grupę finansową. Aby uzyskać pełną kontrolę nad wielką korporacją wystarcza często zgromadzenie od 5 do 10% akcji, ponieważ inni inwestorzy posiadają znacznie mniejsze pakiety akcji. Przejęcie firmy najczęściej oznacza utratę lukratywnych stanowisk przez dotychczasowy zarząd, dlatego też menedżerowie z góry starają się uniknąć przejęcia "ich" firmy.

Korporacja staje się atrakcyjnym obiektem nadającym się do przejęcia przez obce grupy kapitałowe w dwóch przypadkach. Po pierwsze, gdy jej cena wyrażona w rynkowej wartości akcji jest bardzo niska w porównaniu do wartości budynków, urządzeń i innych aktywów. Po drugie, gdy zyski firmy wydają się być szczególnie niskie w porównaniu do potencjalnych możliwości, prawdopodobnie na skutek złego zarządzania. Tylko maksymalizacja zysku może zapobiec przejęciu firmy i zapewnić bezpieczeństwo zatrudnienia menedżerom. Wysokie zyski umożliwiają bowiem wypłacanie odpowiednio dużych dywidend, co gwarantuje wysoką cenę akcji danej firmy na giełdzie.

Kontrowersje na temat celu przedsiębiorstwa rzucają nowe światło na naturę współczesnych firm. Poszczególne koncepcje nie muszą się nawzajem wykluczać i nie zmieniają podstawowego faktu, że aby przedsiębiorstwo mogło w długim okresie funkcjonować na rynku, musi ono osiągać zysk. Choć w przypadku wielkich korporacji należy to rozumieć raczej jako maksymalizowanie zysku w długim okresie (co może oznaczać poświęcanie części zysków bieżących na rzecz przyszłych). Stąd można uważać maksymalizację zysku przynajmniej za wystarczające przybliżenie rzeczywistych celów działalności przedsiębiorstwa.

3.5. SPECYFIKA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW (MSP)

Wśród wszystkich podmiotów gospodarczych najliczniejszą grupę stanowią firmy zaliczane do małych i średnich przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa te charakteryzują się pewnymi cechami jakościowymi odróżniającymi je od firm

dużych. Najczęściej do cech tych zalicza się:

- 1) **samodzielność ekonomiczną i prawną właściciela** polegającą na tym, że właściciel przedsiębiorstwa opierając się na swoim prawie własności, jest w stanie zrealizować w przedsiębiorstwie na własne ryzyko każdy swój zamiar, nie podlegając przy tym kontroli osób trzecich;
- 2) **nacechowanie społecznej struktury przedsiębiorstwa przez osobę właściciela;**
- 3) **szczególny charakter gospodarki finansowej przedsiębiorstwa**, obejmujący zwłaszcza finansowanie tworzenia przedsiębiorstwa najczęściej oszczędnościami właściciela, a fazy rozwojowej – środkami dzącymi z zysku;
- 4) **specyficzną strukturę organizacyjną** z jednym centrum decyzyjnym, którym jest właściciel. Przesądza ona formę i treść wszystkich podstawowych funkcji przedsiębiorstwa, eliminując straty spowodowane konfliktem interesów pomiędzy właścicielami i menedżerami oraz różnymi grupami zawodowymi, co zwiększa szybkość dostosowań firmy do zmieniających się warunków otoczenia i łatwość wdrażania innowacji.

Praktyczne względy, związane przykładowo z potrzebą jednoznacznego wyodrębnienia grupy małych i średnich przedsiębiorstw dla celów polityki wsparcia tych podmiotów, przemawiają za potrzebą wykorzystywania także ilościowych kryteriów wyodrębniania MSP. Na przykład w myśl Rekomendacji Komisji Europejskiej w krajach Unii Europejskiej, za małe lub średnie przedsiębiorstwo uważa się firmę, która zatrudnia od 0 do 249 pracowników, jej obroty są mniejsze niż 40 mln EURO i posiada ona niezależność ekonomiczną.

Po II wojnie światowej dominowała tendencja do względnie szybszej ekspansji wielkich korporacji niż firm mniejszych. Od lat siedemdziesiątych obserwuje się jednak stopniowe zwiększanie roli MSP w gospodarce. Zjawisko to tłumaczy się wieloma przyczynami, do których można zaliczyć:

- 1) **zmiany w technikach wytwarzania.** Zmiany technologii wytwarzania obejmujące miniaturyzację i specjalizację urządzeń umożliwiają efektywną produkcję także przy małej skali.
- 2) **rozwój sektora usług.** Ponieważ w działalności usługowej przeciętna wielkość firm jest znacznie mniejsza niż w innych sektorach, to szybki rozwój tego działu sprzyja ekspansji małych i średnich przedsiębiorstw.
- 3) **zmiany na rynkach czynników produkcji.** Prowadzą one do zwiększenia dostępu małych firm do rynku pracy i kapitału.
- 4) **moda i zmiany gustów.** Występuje wzrost popytu na wyroby i usługi coraz bardziej zróżnicowane i lepiej dostosowane do indywidualnych gustów klientów, co powiększa nisze rynkowe, które skutecznie mogą być obsługiwane przez małe i średnie firmy.

- 5) **zmiany w strategii dużych firm.** Polegają one na dążności do uelastyczenia procesów produkcyjnych przez eksternalizację (wyodrębnienie na zewnątrz) coraz większej części operacji i utrzymywanie coraz niższego poziomu zapasów. Przedsiębiorstwa te muszą w związku z tym rozwijać długotrwałe porozumienia na podostawy, także z mniejszymi firmami.
- 6) **czynniki polityczne i promocja kultury przedsiębiorczej.** W większości krajów sektor małych i średnich przedsiębiorstw korzysta ze specjalnych programów wsparcia, zapewniających preferencyjny dostęp do zasobów, szczególnie kapitału i informacji.

3.6. ŹRÓDŁA FINANSOWANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTWA

Środki na finansowanie inwestycji przedsiębiorstw mogą potencjalnie pochodzić z trzech źródeł:

- 1) pożyczki od instytucji pośrednictwa finansowego (np. banków, związków kredytowych),
- 2) zyski księgowych danej firmy,
- 3) emisja akcji i obligacji.

Trzeba zauważyć, że spółki akcyjne posiadają największe możliwości gromadzenia kapitału - nieosiągalne dla firm indywidualnych czy spółek partnerskich. Spółki akcyjne oprócz sposobów dostępnych dla innych form przedsiębiorstw, takich jak pożyczki i reinwestowanie zysków, mogą dodatkowo pozyskiwać kapitał sprzedając swoje obligacje lub emitując dodatkowe akcje.

Sprzedając **obligacje** przedsiębiorstwo zobowiązuje się do spłacenia określonej sumy pieniędzy po upływie określonego czasu oraz płacenia rocznych stałych wypłat, aż do momentu wykupu obligacji. Te coroczne wypłaty nazywa się oprocentowaniem lub wypłatami kuponowymi. Sprzedając obligacje korporacja zyskuje fundusze na finansowanie rozwoju. Gdy obligacja zostanie sprzedana przez pierwotnego emitenta nabywcy mogą odsprzedać ją na rynku wtórnym. Transakcje na rynku wtórnym nie przynoszą żadnych dodatkowych przychodów finansowych dla przedsiębiorstwa - emitenta.

Wypłacanie rocznych odsetek i zwrot nominalnej wartości obligacji po upływie określonego czasu jest prawnym zobowiązaniem emitenta podobnie jak inne rodzaje długów przedsiębiorstwa. Nabywcy obligacji pożyczają więc spółce akcyjnej pieniądze, a w zamian pożyczkobiorca zobowiązuje się do wypłacania stałego oprocentowania i zwrotu pożyczonych środków po upływie czasu, na który obligacja była wyemitowana. Regulowanie zobowiązań w postaci odsetek i wykupowanie obligacji ma pierwszeństwo przed wypłacaniem dywidend. Gdyby firma nie była w stanie wywiązywać się z tych zobowiązań oznaczałoby to jej bankructwo.

Ponieważ nabywcy obligacji mają pierwszeństwo w stosunku do dochodów przedsiębiorstwa, obligacje oferują stosunkowo pewny zysk.

Wadą obligacji w porównaniu z akcjami, z punktu widzenia dostarczycieli kapitału, jest natomiast to, że ich nabywcy nie mają prawa głosu na walnym zgromadzeniu i nie osiągają zwiększonych dochodów, gdy wzrastają zyski przedsiębiorstwa.

Drugim, specyficznym dla korporacji, sposobem pozyskiwania kapitału jest **dotatkowa emisja akcji**. Przypuśćmy, że spółka akcyjna XYZ wyemitowała dotychczas 100.000 akcji, które obecnie znajdują się w rękach akcjonariuszy. Cena akcji na wtórnym rynku papierów wartościowych (giełdzie) kształtuje się na poziomie 10 zł za jedną sztukę. Przedsiębiorstwo potrzebuje 500.000 zł na instalację nowej linii produkcyjnej. W takiej sytuacji może dokonać dodatkowej emisji akcji i sprzedać 50.000 nowych akcji dla inwestorów. Firma musi wówczas przygotować tak zwany prospekt emisyjny (według wymagań Komisji Papierów Wartościowych), aby pokazać potencjalnym nabywcom akcji ogólną kondycję finansową firmy i proponowane wykorzystanie funduszy, które mają być zgromadzone dzięki nowej emisji.

Wielkość środków finansowych jaką inwestorzy będą skłonni zapłacić za 50.000 nowych akcji zależy od ich szacunków dotyczących wpływu proponowanej inwestycji na zyski korporacji XYZ. Akcje nabyte bezpośrednio od emitenta podlegają obrotowi na rynku wtórnym, transakcje kupna i sprzedaży akcji na tym rynku nie mają bezpośredniego wpływu na zasoby finansowe korporacji.

Ceny giełdowe akcji mają jednak istotny wpływ na alokację kapitału i możliwości gromadzenia kapitału przez firmy w kolejnych emisjach. Można rozważyć co stałoby się gdyby korporacja XYZ opanowała unikalną technologię wytwarzania lekarstwa przeciwko grypie. Inwestorzy na rynku wtórnym zakładaliby, że zyski firmy szybko będą wzrastać. Doprowadzi to do gwałtownego wzrostu ceny akcji firmy XYZ. Przypuśćmy, że będzie to wzrost z 10 do 50 zł. Obecnie wyemitowanie tych samych 50.000 nowych akcji może przynieść 2.500.000 zamiast 500.000 zł. Gdy cena akcji na giełdzie rośnie firmy łatwiej mogą gromadzić środki na rozwój. I odwrotnie, firmy których ceny akcji spadają, będą miały trudności z pozyskiwaniem kapitału. W tym sensie rynek wtórny akcji jest barometrem, który daje sygnały dla kierunków alokacji kapitału finansowego. Kapitał zawsze będzie płynął do firm o dobrych perspektywach rozwojowych, które mogą zwiększać swoją zyskowość.

W przypadku finansowania rozwoju przy wykorzystaniu rynku papierów wartościowych przedsiębiorstwa stoją przed wyborem pomiędzy emisją akcji i obligacji. Dla firmy emisja obligacji jest bardziej ryzykowna niż akcji, ponieważ zmusza ją do utrzymywania stałych corocznych wypłat, nawet w roku, kiedy ponosi ona straty. Odwrotnie dla nabywców - bardziej ryzykowne jest

kupno akcji niż obligacji. Jest to właściwie powód, dla którego akcjonariusze oczekują większych wypłat niż właściciele obligacji.

Firmy oczekują w tej sytuacji, że w długim okresie więcej pieniędzy będą zmuszone wypłacić posiadaczom akcji niż obligacji. Decyzje odnośnie wyboru pomiędzy akcjami i obligacjami powinny więc odnosić się do konkretnej sytuacji i brać pod uwagę względy zarówno bezpieczeństwa jak i koszty pozyskania kapitału. Z pewnym uproszczeniem można przyjąć, że firmy nie mające żadnych problemów z zapewnieniem regulowania swoich zobowiązań z tytułu pozyskiwanego kapitału będą preferowały obligacje. Te, które nie są pewne jak szybko i w jakim stopniu nowa inwestycja przyczyni się do zwiększenia dochodów mogą preferować emisję dodatkowych akcji jako bezpieczniejszy choć prawdopodobnie droższy sposób pozyskania kapitału.

3.7. PODSTAWOWE POJĘCIA Z ZAKRESU RACHUNKOWOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

Praktyczne podejmowanie decyzji wewnątrz przedsiębiorstwa, jak i oceniane jego rezultatów przez ewentualnych inwestorów, banki kredytujące czy instytucje państwowe, musi opierać się na rzetelnej informacji finansowej. Firmy są więc zobowiązane do prowadzenia rachunkowości, czyli jednolitego systemu ewidencji gospodarczej oraz do sporządzania sprawozdań finansowych, których najważniejszymi częściami są: bilans i rachunek wyników (kosztów i przychodów). Obowiązująca jednolitość zasad prowadzenia rachunkowości i sporządzania sprawozdań umożliwia porównywanie wyników różnych przedsiębiorstw i ocenę ich sprawności.

Bilans przedsiębiorstwa - to zestawienie wartości stanowiących własność przedsiębiorstwa z jego zobowiązaniami wobec podmiotów zewnętrznych.

$$\text{Aktywa} = \text{pasywa} + \text{wartość netto przedsiębiorstwa}$$

Aktywa przedsiębiorstwa - to wszystkie przedmioty materialne i niematerialne stanowiące własność przedsiębiorstwa (np. gotówka, wystawione rachunki, zapasy, urządzenia, nieruchomości, prawa patentowe).

Pasywa przedsiębiorstwa - to jego zobowiązania wobec podmiotów zewnętrznych (np. rachunki do zapłacenia, zadłużenie).

Wartość netto przedsiębiorstwa = aktywa - pasywa, jest to wartość przedsiębiorstwa z punktu widzenia jego właścicieli. Ma charakter wielkości rezydualnej po odjęciu od aktywów zobowiązań zewnętrznych. Powoduje to, że obie strony bilansu przedsiębiorstwa są zawsze sobie równe.

Z wykorzystaniem nakładów czynników produkcji w procesie wytwarzania dóbr i usług wiążą się kategorie kosztów księgowych (kosztów własnych) i kosztów okazji (alternatywnych).

Koszty księgowo (koszty własne) - są to wydatki poniesione przy zakupie czynników produkcji zużytych do wytworzenia określonej produkcji.

Obok faktycznych kosztów wytworzenia dóbr producent ponosi także **koszty alternatywne** związane z utratą korzyści zastosowania danych zasobów w innej działalności gospodarczej. Koszty okazują się, gdy przedsiębiorstwo nie musi nabywać na rynku wszystkich potrzebnych mu czynników produkcji.

W ekonomii całkowite koszty przedsięwzięcia produkcyjnego lub usługowego traktuje się jako sumę kosztów faktycznych (księgowych) i kosztów alternatywnych.

Koszty ekonomiczne = koszty księgowo + koszty alternatywne

Zysk księgowo = przychód - koszty księgowo

Zysk ekonomiczny = zysk księgowo - koszty alternatywne

Jako przykład występowania obu rodzajów kosztów może posłużyć mały sklepik spożywczy, dostarczający podstawowych artykułów okolicznym mieszkańcom. Sklep ten jest firmą, w której sami właściciele są pracownikami. Sklep znajduje się na parterze ich domu, a niezbędne środki na wyposażenie sklepu i zgromadzenie zapasów towarów pochodziły z ich wcześniejszych oszczędności. Zysk księgowo pochodzący z marż stosowanych przez sklep wynosi miesięcznie 8 tys. zł i stanowi podstawę utrzymania rodziny. Należy jednak uwzględnić koszty alternatywne prowadzenia sklepu. Załóżmy, że podejmując pracę w innym charakterze oboje (mąż i żona) mogliby zarobić 6 tys. zł miesięcznie. Wynajmując lokal wygospodarowany obecnie na sklep mogliby uzyskać przychód w wysokości 1,5 tys. zł miesięcznie. Dodatkowo ulokowanie kapitału zaangażowanego obecnie w działalność handlową w inny sposób (na przykład ulokowanie go w banku) mogłoby przynieść przychód w wysokości 3 tys. miesięcznie. Wielkości te, które mogliby zarobić właściciele sklepu, tzn. 6 tys. + 1,5 tys. + 3 tys. = 10,5 tys. zł miesięcznie, są kosztami alternatywnymi prowadzenia sklepu. Okazuje się więc, że w tym przypadku pomimo, że zysk księgowo wynosi 8 tys. zł miesięcznie, w sensie ekonomicznym firma ponosi straty.

Zadania sprawdzające

Zadanie 1

Prawda czy fałsz?

1. Korporacja jest jedną z form organizacji gospodarczej.
2. W modelu rynkowym jednym z wielu czynników pobudzających podmioty gospodarcze do działania jest system cen.
3. Hierarchiczny mechanizm koordynacji w przedsiębiorstwie charakteryzuje się tym, że zasoby są alokowane zgodnie z wolą kierownictwa.

4. Jeśli efekty produkcyjne przedsiębiorstwa rosną szybciej niż nakłady czynników produkcji, wówczas mówimy o rosnących korzyściach skali.
5. Ważnym aspektem konkurencji we współczesnej gospodarce światowej jest konkurowanie między sobą sieci przedsiębiorstw.
6. Powiązania kooperacyjne mogą przyjąć postać systemu poddostaw małych firm działających dla firm wielkich.
7. Obligacja daje jej nabywcy prawo głosu na walnym zgromadzeniu przedsiębiorstwa.

Zadanie 2

W oparciu o tekst rozdziału określ typ struktury organizacji działalności gospodarczej:

1. Przedsiębiorstwa tworzą sieci powiązań technologicznych i produkcyjnych.
2. Konkurencyjność przedsiębiorstw tkwi w gęstości efektów ubocznych.
3. Wzrasta rola specjalizacji wyposażenia
4. Wzrasta częstotliwość transakcji pomiędzy przedsiębiorstwami.
5. Technologie elastyczne.
6. Możliwość koncentracji działania poszczególnych firm na wybranych obszarach np.: technologii, ważnej części procesu produkcyjnego czy marketingu.
7. Pojawia się możliwość powstania pustej korporacji.
8. Możliwe jest utrzymanie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw.

Zadanie 3

Inwestorzy A i B postanowili założyć firmę zajmującą się produkcją na dużą skalę. Jeden ze współników wniósł znaczący wkład w formie pieniężnej i rzeczowej. Drugi ze współników zobowiązał się do sumiennej i rzetelnej pracy na rzecz firmy wnosząc jedynie 10% wartości kapitału zainwestowanego. Partnerzy posiadają obecnie niezbędny park maszynowy. Spodziewają się, że po rozpoczęciu produkcji niezbędne będzie pozyskanie w przyszłości dodatkowego kapitału niezbędnego dla uruchomienia nowszej (droższej) technologii. O pozyskanie kapitału ubiegają się od dystrybutora znanej niemieckiej firmy. W związku z brakiem konkurencji w okolicy szacuje się osiągnięcie dużych wpływów z działalności i możliwość zgromadzenia znacznego kapitału.

Na podstawie zgromadzonych informacji wybierz najkorzystniejszą formę organizacyjno-prawną prowadzonej działalności. Odpowiedź uzasadnij w kontekście treści rozdziału.

Zadanie 4

Spółka X od kilku lat odnotowuje straty. Akcjonariusze pozbawieni są w związku z tym dywidendy. Dodatkowo następuje systematyczna analiza sytuacji ekonomicznej spółki. Okazało się, że wartość majątku trwałego firmy jest wyższa od rynkowej wyceny spółki.

Czy w zaistniałej sytuacji spółka może być atrakcyjnym obiektem do przejęcia?

Zadanie 5

Przedsiębiorstwo produkcyjne ponosi wydatki związane z:

- negocjacjami warunków współpracy z kontrahentami,
- zawieraniem umów,
- egzekwowaniem przestrzegania zawartych umów,
- gromadzeniem informacji o alternatywnych źródłach pozyskiwania środków produkcji

Określ typ wymienionych kosztów?

Zadanie 6

Pan X wraz z synem założyli cukiernię w lokalu będącym ich prywatną własnością. Niezbędne środki na wyposażenie pochodziły z ich oszczędności. Miesięczne cukiernia przynosi przychody równe 8500jp, a wydatki 2650jp. Powstała nadwyżka stanowi podstawę utrzymania rodziny. Gdyby pan X podjął pracę w innym zakładzie mógłby zarobić miesięcznie 1000jp, a syn 900jp. Wynajmując natomiast lokal wygospodarowany obecnie na cukiernię mogliby uzyskać przychód w wysokości 1300jp. Dodatkowo ulokowanie kapitału zaangażowanego obecnie w przedsięwzięcie na lokatę bankową mogłoby przynieść przychód w wysokości 1500jp. miesięcznie.

Określ wartość zysku ekonomicznego.

Zadanie 7

Wykorzystując dane z poprzedniego zadania, oblicz ile będzie wynosił zysk księgowy, jeżeli zysk ekonomiczny z prowadzenia cukierni przez pana X i syna wyniósł 0.

Odpowiedzi

Zadanie 1

(1) prawda, (2) fałsz/jest to jedyny czynnik, (3) prawda, (4) prawda, (5) prawda, (6) prawda, przykład Japonia, (7) fałsz.

Zadanie 2

kooperacja gospodarcza

Zadanie 3

Z powyższych informacji wynika, że najkorzystniejszą formą byłaby spółka akcyjna, gdyż:

1. ograniczenie odpowiedzialności właścicieli za zobowiązania firmy byłoby tylko do wysokości posiadanych udziałów w kapitale spółki,
2. istnienie nietykalności majątku osobistego właściciela w przypadku niewypłacalności firm,
3. istnienie możliwości rozwinięcia działalności na większą skalę niż w przypadku dysponowania wkładami indywidualnymi (po przez możliwości gromadzenia znacznie większego kapitału),
4. brak konieczności ponownego zawierania umowy o powoływaniu spółki w przypadku przystąpienia bądź wystąpienia z działalności partnerów.

Zadanie 4

Spółka staje się atrakcyjnym obiektem nadającym się do przejęcia przez obce grupy kapitałowe. Przesadza o tym fakcie nadwyżka wartości majątku trwałego nad jego ceną.

Zadanie 5

Analizowane przedsiębiorstwo ponosi koszty transakcji charakterystyczne dla działalności opartej o mechanizm koordynacji rynkowej. Redukcja ponoszonych kosztów możliwa staje się przy oparciu działalności o koordynację menedżerską. Zamiast negocjowania rynkowych kontraktów, menedżer kieruje pracowników do wykonania określonych zadań i podejmuje decyzje o alokacji środków rzeczowych.

Zadanie 6

Zysk ekonomiczny = zysk księgowy – koszty alternatywne

Gdzie zysk księgowy stanowi różnicę pomiędzy przychodami a kosztami wynikającymi z prowadzenia cukierni.

$$\text{Zysk księgowy} = 8500 - 2650$$

$$\text{Zysk księgowy} = 5850 \text{jp}$$

Koszty alternatywne składają się z: alternatywnych źródeł dochodów ojca i syna, dochodu z wynajmu lokalu, przychodu z lokaty bankowej

$$\text{Koszty alternatywne} = 1000 + 900 + 1300 + 1500$$

$$\text{Koszty alternatywne} = 4700 \text{jp}$$

Zysk ekonomiczny wynosi: $5850 - 4700 = 1150 \text{jp}$.

Prowadzenie cukierni na własny rachunek przez pana X i jego syna z ekonomicznego punktu widzenia jest opłacalne.

Zadanie 7

Zysk ekonomiczny stanowi różnicę między zyskiem księgowym a kosztami alternatywnymi.

Tak więc, aby wynosił 0, zysk księgowy musi być równy, co do wartości kosztom alternatywnym.

Zysk księgowy powinien wynosić 4700jp.