

SPIS TREŚCI

Wstęp (Kazimierz Meredyk)	13
--	----

Spis symboli	19
---------------------------	----

CZEŚĆ I. MIKROEKONOMIA

✓ Rozdział 1. Przedmiot ekonomii (Kazimierz Meredyk)	23
1.1. Gospodarka	23
1.2. Wiedza gospodarcza	27
1.3. Teleologiczne aspekty gospodarowania	33
1.4. Klasyfikacja nauk ekonomicznych	35
Zadania sprawdzające	36
✓ Rozdział 2. Teleologiczne aspekty działalności gospodarczej (Kazimierz Meredyk)	41
2.1. Cel a ryzyko i niepewność w działalności gospodarczej	41
2.2. Transformacja zasobów w efekty gospodarcze	43
2.3. Podział produktu	50
2.4. Powiększanie produktu	51
2.5. Wartość produktu a zasoby naturalne	53
2.6. Przestrzenne różnicowanie warunków przyrodniczych jako źródło nadwyżki ekonomicznej	56
Zadania sprawdzające	59
✓ Rozdział 3. Środki działalności gospodarczej. Kapitał (Munir Al-Kaber, Kazimierz Meredyk)	65
3.1. Pojęcie zasobów gospodarczych i kapitału	65
3.2. Relacje kapitałowe i techniczne	68
3.3. Tworzenie i alokacja zasobów	70
3.4. Struktura kapitału a struktura produkcji	71
3.5. Akumulacja i odtwarzanie kapitału	73
3.6. System zasilania współczesnego przedsiębiorstwa	75
3.6.1. Zasilanie zewnętrzne i wewnętrzne	75
3.6.2. Zasilanie z funduszy <i>venture capital</i>	77
Zadania sprawdzające	85

Rozdział 4. Metody koordynacji działalności gospodarczej	
(Bogusław Plawgo)	89
4.1. Mechanizm funkcjonowania gospodarki	89
4.2. Modele funkcjonowania gospodarki narodowej	91
4.3. Kryteria oceny efektywności modeli funkcjonowania gospodarki	94
4.4. Niedoskonałości mechanizmu rynkowego (<i>market failures</i>)	
jako przesłanka gospodarczej ingerencji państwa	96
4.4.1. Niedoskonałość konkurencji	96
4.4.2. Efekty zewnętrzne	100
4.4.3. Dobra publiczne	102
4.4.4. Niekompletność rynków	103
4.4.5. Niepełna informacja	104
4.4.6. Bezrobocie, inflacja i brak równowagi	104
4.4.7. Redystrybucja oraz dobra społecznie pożądane i niepożądane	105
Zadania sprawdzające	106
Rozdział 5. Przedsiębiorstwo jako podmiot działalności gospodarczej	
(Bogusław Plawgo)	111
5.1. Przedsiębiorstwo i rynek jako alternatywne sposoby organizacji	
przedsięwzięć gospodarczych	111
5.2. Tradycyjna koncepcja przedsiębiorstwa	114
5.3. Ekonomiczne rodzaje przedsiębiorstw	116
5.4. Specyfika funkcjonowania wielkich spółek akcyjnych	118
5.5. Specyfika małych i średnich przedsiębiorstw (MSP)	120
5.6. Kooperacja i struktury sieciowe	121
5.7. Źródła finansowania rozwoju przedsiębiorstwa	123
5.8. Podstawowe pojęcia z zakresu rachunkowości przedsiębiorstw	125
Zadania sprawdzające	127
Rozdział 6. Teoria równowagi konsumenta	
(Barbara Bakier, Ewa Gruszevska)	133
6.1. Użyteczność całkowita i krańcowa	133
6.2. Wybór i nadwyżka konsumenta	136
6.3. Optimum konsumenta i jego zmiany	139
6.4. Ścieżki ekspansji konsumenta	147
Zadania sprawdzające	151
Rozdział 7. Teoria popytu (Barbara Bakier, Ewa Gruszevska)	159
7.1. Popyt a użyteczność krańcowa. Istota popytu	159
7.2. Popyt a cena	160
7.2. Popyt a dochód	164
7.3. Pozostałe determinanty popytu	167
7.4. Charakter popytu a przychody przedsiębiorstw	169
Zadania sprawdzające	170

Rozdział 8. Pieniądz i cena (Kazimierz Meredyk)	177
8.1. Wstęp	177
8.2. Powstanie i rozwój pieniądza	178
8.3. Istota i funkcje pieniądza	180
8.4. Rodzaje pieniądza	181
8.5. Cena i rodzaje cen	184
8.6. Funkcje cen	191
8.7. System cen	192
Zadania sprawdzające	195
Rozdział 9. Bank i kredyt (Agnieszka Grzybowska)	199
9.1. Istota i funkcje banków	199
9.2. Kreacja pieniądza bankowego	201
9.3. Rynek usług bankowych	204
9.4. Pojęcie i rola kredytu	208
9.5. Kryteria podziału i rodzaje kredytów	210
Zadania sprawdzające	212
Rozdział 10. Stopa procentowa i kurs walutowy a przedsiębiorstwo (Kazimierz Meredyk, Henryk Wnorowski)	219
10.1. Wstęp	219
10.2. Znaczenie ogniw handlowych w przedsiębiorstwie	220
10.3. Systemy kursu walutowego	223
10.4. Mikroekonomiczna efektywność handlu zagranicznego	227
10.5. Graniczny kurs dewizowy (GKD)	229
10.6. Mechanizm i formy rozliczeń międzynarodowych	230
Zadania sprawdzające	234
Rozdział 11. Teoria produkcji (Kazimierz Meredyk)	237
11.1. Jednoczynnikowa funkcja produkcji	237
11.2. Dwuczynnikowa funkcja produkcji	239
11.3. Funkcja jednakowego produktu	240
11.4. Stopa wzrostu produktu	246
11.5. Relacje produktywności krańcowych jako podstawa relacji cen	247
Zadania sprawdzające	248
Rozdział 12. Efektywność i czynniki efektywności (Kazimierz Meredyk) ...	257
12.1. Pojęcie efektywności	257
12.2. Efektywność na poziomie firmy	258
12.3. Efektywność w skali społecznej	262
12.4. Czynniki wzrostu efektywności	263
Zadania sprawdzające	265

Rozdział 13. Innowacje i postęp techniczny (Kazimierz Meredyk)	271
13.1. Innowacyjność gospodarki	271
13.2. Wskaźnik ogólnej efektywności nakładów	279
13.3. Substytucyjny postęp techniczny	281
13.4. Niezależny postęp techniczny	284
Zadania sprawdzające	288
Rozdział 14. Wprowadzenie do teorii kosztów (Kazimierz Meredyk)	293
14.1. Cel działalności a koszty produkcji	293
14.2. Analiza krótkookresowa - wybór techniki a koszty	295
14.3. Analiza średniookresowa - koszty a rozmiary produkcji	299
14.4. Klasyfikacja kosztów	302
Zadania sprawdzające	303
Rozdział 15. Teoria równowagi przedsiębiorstwa (Kazimierz Meredyk) ...	309
15.1. Pojęcie optimum gospodarowania	309
15.2. Równowaga w warunkach konkurencji doskonałej	310
15.3. Problem struktury nakładów i prognozy rentowności	317
15.4. Równowaga monopolu czystego	318
15.5. Równowaga przedsiębiorstwa w warunkach dominacji celów załogi	320
Zadania sprawdzające	321

CZĘŚĆ II. MAKROEKONOMIA

Rozdział 16. Gospodarka narodowa jako podmiot (Kazimierz Meredyk)	329
16.1. Gospodarka narodowa a inne podmioty gospodarcze	329
16.2. Struktura gospodarki narodowej	330
16.3. Sprawność i dynamika gospodarki narodowej	333
Zadania sprawdzające	336
Rozdział 17. Rozwój i czynniki rozwoju gospodarczego (Ewa Gruszevska)	341
17.1. Pojęcie rozwoju gospodarczego	341
17.2. Pomiar rozwoju gospodarczego	345
17.3. Analiza rozwoju współczesnych gospodarek	349
Zadania sprawdzające	353
Rozdział 18. Struktura działowa i techniczna gospodarki narodowej i kierunki jej przemian (Kazimierz Meredyk)	357
18.1. Kierunki przemian strukturalnych	357
18.2. Kwestia działów pierwotnych i sektora surowcowego	358
18.3. Kryzys agrarny jako przejaw kryzysu strukturalnego w gospodarce	363

18.4. Tendencje rozwojowe sektora surowcowego	365
18.5. Efektywność sektora surowcowego	366
18.6. Cena zasobu naturalnego	370
Zadania sprawdzające	372

Rozdział 19. Struktura ilościowa gospodarki narodowej i rozrachunek produktu społecznego (Jerzy Grabowiecki)

19.1. PKB w gospodarce zamkniętej	380
19.1.1. Ruch okrężny płatności w gospodarce zamkniętej	380
19.1.2. PKB jako suma wydatków na dobra i usługi finalne	384
19.1.3. PKB jako suma wartości dodanej	385
19.1.4. PKB jako suma wynagrodzeń czynników wytwórczych	386
19.1.5. Przyptywy i odpływy w rachunku PKB	387
19.2. Rachunek PKB w gospodarce otwartej	388
19.2.1. Ruch okrężny płatności w gospodarce otwartej	388
19.2.2. PNB i mierniki pochodne	390
Zadania sprawdzające	393

Rozdział 20. Finanse publiczne i budżet państwa (Maciej Romatowski)

20.1. Rozmiary i struktura budżetu	399
20.2. Deficyt budżetowy i formy jego finansowania	403
20.3. Dług publiczny	407
20.4. Budżety lokalne	409
Zadania sprawdzające	410

Rozdział 21. Rynek i jego mechanizm (Henryk Wnorowski)

21.1. Pojęcie rynku	415
21.2. Mechanizm rynkowy - cena równowagi	418
21.3. Ograniczenia mechanizmu rynkowego	420
Zadania sprawdzające	426

Rozdział 22. Praca i rynek pracy (Adam Tomanek)

22.1. Komponenty rynku pracy	431
22.2. Nierównowaga na rynku pracy	438
22.3. Rodzaje bezrobocia	442
22.4. Bezrobocie w teorii neoklasyków i keynesistów	445
22.5. Bezrobocie równowagi	448
22.6. Państwo a rynek pracy	450
Zadania sprawdzające	453

Rozdział 23. Rynek kapitałowy (Munir Al-Kaber)

23.1. Kapitał w gospodarce współczesnej	459
23.2. Proces tworzenia kapitału. Akumulacja i oszczędności	461
23.3. Rynek wartości realnych	465

23.4. Rynek instrumentów pochodnych	468
23.5. Rynek pieniężno-kredytowy	470
Zadania sprawdzające	473

Rozdział 24. Rynek informacji i usług informacyjnych

(Maciej Romatowski)	477
24.1. Informacja jako kategoria ekonomiczna	477
24.2. System informacyjny	480
24.3. Rynek informacyjny	482
Zadania sprawdzające	486

Rozdział 25. Makroekonomiczna aktywność gospodarcza i cykliczne

wahania koniunkturalne (Aleksander Maksimczuk)	491
25.1. Wprowadzenie. Długookresowa aktywność gospodarcza	491
25.2. Pojęcie i charakterystyka cykli koniunkturalnych	492
25.3. Fazy cyklu koniunkturalnego	496
25.4. Różnorodność interpretacji przyczyn cykliczności	502
Zadania sprawdzające	506

Rozdział 26. Cena kapitału (Munir Al-Kaber) 509 |

26.1. Akumulacja kapitału w gospodarce współczesnej	509
26.2. Rynki kapitałowe a cena kapitału	511
26.3. Kredyt i cena kapitału jako instrument polityki gospodarczej	514
Zadania sprawdzające	516

Rozdział 27. Mechanizm ekspansji gospodarczej

(Kazimierz Meredyk)	519
27.1. Społeczne przesłanki ekspansji gospodarczej	519
27.2. Produkt narodowy i jego źródła	521
27.3. Tempo wzrostu produktu	529
27.4. Technika produkcji jako czynnik wzrostu gospodarczego	533
Zadania sprawdzające	535

Rozdział 28. Instytucjonalne aspekty rozwoju gospodarczego

(Kazimierz Meredyk)	539
28.1. Pojęcie instytucji	539
28.2. Instytucje a gospodarka	541
28.3. Ustrojowe aspekty rozwoju gospodarczego	546
28.4. Polityka a gospodarka	548
28.5. Ideologia a gospodarka	551
Zadania sprawdzające	552

Rozdział 29. Instytucje a sprawność gospodarki

(Anna Gardocka-Jałowicz)	557
29.1. Instytucje a kapitał społeczny	557
29.2. Instytucje formalne i nieformalne a gospodarka	562
29.3. Teoria kosztów transakcyjnych a gospodarka	570
29.4. Teoria agencji a gospodarka	571
29.5. Teoria praw własności a gospodarka	572
Zadania sprawdzające	573

Rozdział 30. Konkurencyjność zewnętrzna gospodarki narodowej

(Henryk Wnorowski)	577
30.1. Gospodarka światowa i jej istota	577
30.2. Atuty gospodarki otwartej	580
30.2.1. Wpływ handlu zagranicznego na strukturę dochodu narodowego ..	581
30.2.2. Efektywnościowa funkcja handlu zagranicznego	582
30.2.3. Handel zagraniczny a wzrost dochodu narodowego	583
30.3. Definicja i istota konkurencyjności	585
30.4. Korzyści z handlu zagranicznego w świetle teorii wymiany międzynarodowej	587
30.4.1. Przedkapitalistyczne teorie wymiany	587
30.4.2. Klasyczne teorie wymiany	589
30.4.3. Teorie neoklasyczne	591
30.4.4. Współczesne teorie wymiany	594
30.5. Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej	595
30.5.1. Pojęcie międzynarodowej integracji gospodarczej	595
30.5.2. Istota międzynarodowej integracji gospodarczej	596
30.5.3. Formy międzynarodowej integracji gospodarczej	597
30.5.4. Unia Europejska - najbardziej dojrzały przypadek regionalnej integracji gospodarczej	599
30.6. Instytucjonalizacja gospodarki światowej po II wojnie światowej	601
30.7. Proces globalizacji we współczesnej gospodarce światowej	604
Zadania sprawdzające	608

Rozdział 31. Metoda badań nauk ekonomicznych (Kazimierz Meredyk) 617

31.1. Przedmiot badań nauk ekonomicznych	617
31.2. Metoda badań ekonomii	623
31.3. Ogólne metody badania rzeczywistości	630
Zadania sprawdzające	631

ROZDZIAŁ 5

P

RZEDSIĘBIORSTWO JAKO PODMIOT DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

„...jeśli ktoś nie chce pracować,
niechaj też nie je.“
Drugi list do Tesaloniczan 3/11

5.1. Przedsiębiorstwo i rynek jako alternatywne sposoby organizacji przedsiębiorstw gospodarczych

Działalność gospodarza zawsze wymaga mobilizacji wielu zasobów. Podchodząc modelowo, ich organizacja może odbywać się przy wykorzystaniu różnych mechanizmów. Elementy potrzebnych zasobów mogą być, z punktu widzenia działającego podmiotu, pozyskiwane z zewnątrz, za pośrednictwem transakcji rynkowych. Z drugiej strony duża ich część może być alternatywnie wytwarzana wewnątrz organizacji, w oparciu o koordynację hierarchiczną albo inaczej administracyjną. Wreszcie elementy zasobów pozyskiwane są z wykorzystaniem form pośrednich, czyli łączących rynek z powiązaniem hierarchicznymi. W związku z tym wyróżnia się zasadniczo trzy typy struktur koordynacji działalności gospodarczej: 1. rynek; 2. struktura hierarchiczna (w formie przedsiębiorstwa); 3. kooperacja jako forma pośrednia (w formie powiązań kooperacyjnych i struktur sieciowych).

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)²⁰ wyjaśnił, że firma i rynek są substytucyjnymi środkami organizowania działalności gospodarczej. Coase uważał, 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 pracowników do wykonania określonych zadań i podejmuje decyzje o alokacji środków rzeczowych.

²⁰ R.H.Coase, The Nature of the Firm, "Economica" (new series), 1937.

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.

5.2. 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.

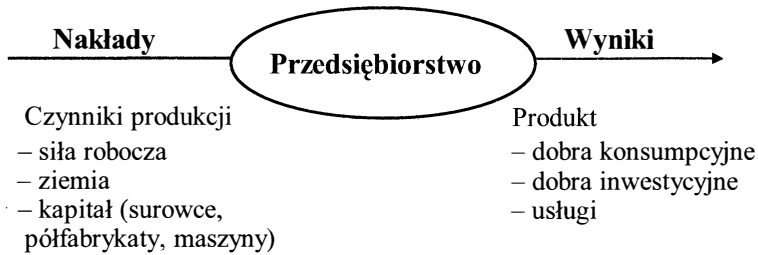
Jeżeli przyjąć, że przedsiębiorstwo produkuje tylko jeden produkt, można opisać matematycznie zdolność firmy do przetwarzania nakładów w wyniki, przy pomocy funkcji produkcji:

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

gdzie:

- Q_t – wartość produktu,
- C_t – nakład kapitału (budynki, maszyny i urządzenia produkcyjne),
- L_t – nakład pracy (liczba zatrudnionych pracowników),
- f – ogólna zależność 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 ono zostać wyeliminowane z rynku.

Reasumując, można stwierdzić, że w tradycyjnym podejściu, firma opisywana przez funkcję produkcji, motywowana jest pragnieniem osiągnięcia 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.

5.3. 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 odpowiadającymi 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 odpowiadających 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.

5.4. 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 zadowalających;
- 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 pozapieniężne 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 się, że 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 konkurowania 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 dłu-

gim 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.

5.5. 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) szczególnie charakter gospodarki finansowej przedsiębiorstwa, obejmujący zwłaszcza finansowanie tworzenia przedsiębiorstwa najczęściej oszczędnościami właściciela, a fazy rozwojowej - środkami własnymi firmy pochodzącymi z zysku,
- 4) specyficzną strukturę organizacyjną z jednym centrum decyzyjnym, którym jest właściciel. Przesądza ono formie i treści 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 uelastycznienia 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 poddostawy, 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.

5.6. Kooperacja i struktury sieciowe

Współczesne wyzwania konkurencyjne, także te związane z globalizacją, sprawiają, iż przedsiębiorstwa, w tym nawet największe korporacje transnarodowe, w realizacji swoich strategii nie są w stanie opierać się wyłącznie na własnych, wewnętrznych zasobach. W związku z tym w coraz większym zakresie stosują strategie, które można określić jako kooperacyjne. Kooperację między organizacjami można zdefiniować jako całokształt uprzywilejowanych porozumień, które zawierane są z innymi organizacjami przy utrzymaniu jednocześnie własnej niezależności. Zakłada się powtarzalność kontaktów pomiędzy partnerami przez pewien okres, ażeby koordynować swoje działania w jednym lub kilku obszarach. Te formy relacji prowadzą do ukształtowania specyficznych powiązań z dostawcami, klientami, powiązаныmi przedsiębiorcami, a nawet konkurentami, co jednocześnie zamazuje granice firmy. Ogólnie, współdziałanie lub inaczej kooperację przedsiębiorstw można rozumieć jako podejmowanie działań wzajemnie zgodnych i uzupełniających się oraz mających pozytywne znaczenie z punktu widzenia ich wpływu na realizację celów. Współdziałanie przedsiębiorstw opierać się może na pisemnych oraz ustnych

porozumieniach o różnym horyzoncie czasowym. Rozwój tego typu porozumień tworzy sieć powiązań, która pozwala organizacji na zmobilizowanie zasobów niezbędnych dla zbudowania jej konkurencyjności.

Rozbudowa powiązań relacyjnych prowadzi do kształtowania się nowego typu organizacji, za jaką można uznać sieć przedsiębiorstw. Mimo różnorodności podejść do opisu sieci przedsiębiorstw, istnieje zgodność, że zawsze jest to zorganizowany system relacji. W związku z tym sieć jest zwykle definiowana jako specyficzny typ relacji łączących określony zestaw osób, obiektów lub zjawisk. Warto pamiętać, że już Alfred Marshall w początkach XX w. wprowadził zbliżone pojęcie okręgu przemysłowego (*Industrial District ID*), które było modelem rozwoju regionu wyjaśniającym znaczenie aglomeracji przedsiębiorstw. Okręg przemysłowy jest tradycyjnie definiowany jako aglomeracja wielu małych i średnich firm, zlokalizowanych na ograniczonym obszarze geograficznym o specyficznych cechach społeczno-kulturowych, wysoce wyspecjalizowanych w jednej lub więcej fazach procesu produkcyjnego i zintegrowanych przez sieć wzajemnych relacji. W ramach okręgu Marshalla kooperacja między firmami ogranicza się jedynie do procesu wytwarzania danego produktu, a więc ułatwia dostęp do czynników produkcji czy specyficznej infrastruktury technicznej. Poza tym firmy konkurują między sobą w ramach tych samych sektorów.

Koncepcja okręgu przemysłowego została na nowo odkryta przez włoskich ekonomistów, analizujących silne zróżnicowanie poziomów rozwoju pomiędzy poszczególnymi regionami kraju po drugiej wojnie światowej. Zauważyli oni, że w okręgu przemysłowym występuje sieć czynników wewnątrzregionalnych, które kształtują otoczenie działających w nim firm. Istotną cechą okręgu przemysłowego są bliskie, społeczno-ekonomiczne relacje pomiędzy firmami i gospodarstwami domowymi (rodzinami) zorientowane na dynamiczną adaptację do zmieniających się warunków zewnętrznych. Okazało się, że relacje między przedsiębiorstwami oparte są nie tylko na konkurencji, ale w wielu przypadkach, na wspólnych interesach i wzajemnym zaufaniu. Struktura ta jest wzmocniana przez sieć instytucji i społeczno-ekonomicznych relacji pomiędzy instytucjami, firmami i rodzinami. W społeczności, wspólnymi, ważnymi wartościami są między innymi: szacunek dla pracy i oszczędności, rozumienie wspólnych interesów, potrzeba współdziałania, wymiana informacji. Ważną rolę odgrywa władza lokalna, instytucje edukacyjne, agencje rozwoju i inne profesjonalne organizacje. W nowszych opracowaniach, dotyczących okręgów przemysłowych, zwraca się uwagę, że sukces tego modelu produkcji jest związany z dwoma głównymi aspektami: procesem tworzenia powiązań sieciowych pomiędzy firmami oraz akumulacją na lokalnym obszarze wiedzy technicznej i organizacyjnej, zdobywanej głównie w procesie uczenia się na próbach i błędach przekształcanych stopniowo w praktyki i rutyny organizacyjne.

Specyficzną odmianą sieci międzyorganizacyjnej są według M.E. Portera, klastry/grona (*clusters*), czyli geograficzne skupiska wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji (na przykład uniwersytetów, jednostek normalizacyjnych i stowarzyszeń branżowych) w poszczególnych dziedzinach, konkurujących między sobą, ale także współpracujących. Ich istnienie jest cechą gospodarki w różnej skali tak narodowej, jak i regionalnej, a nawet miejskiej. Porter podkreśla przy tym, iż przypisywanie większego znaczenia w gospodarce raczej klastrom, niż odosobnionym firmom i sektorom, pozwala na dostrzeżenie ważnych elementów istoty konkurencji i roli lokalizacji w przewadze konkurencyjnej.

W koncepcji klastra istotną rolę odgrywa osadzenie działań gospodarczych w trwających stosunkach społecznych, mających charakter sieci. Klastr jest zatem odmianą sieci, występującą w określonej lokalizacji geograficznej, w której bliskie sąsiedztwo firm i instytucji zapewnia istnienie pewnych rodzajów wspólnoty oraz zwiększa częstotliwość i znaczenie interakcji. Posiada zatem szerszy charakter niż sektor i dzięki temu wskazuje powiązania, komplementarność oraz przepływy technologii, umiejętności i informacji, które przekraczają granice firm i sektorów. Koncepcja grona powinna być przy tym widziana dynamicznie z uwzględnieniem rozwoju tak tworzących je podmiotów, jak i relacji między nimi. Wśród powszechnie znanych przykładów klastrów można wymienić: włoskie klastry obuwia skórzanego, kalifornijski klastr win czy klastr przemysłu filmowego Hollywood.

Badanie klastrów można interpretować jako nowy sposób analizy funkcjonowania organizacji w kontekście ich otoczenia. Specyfika tego podejścia polega przede wszystkim na zwróceniu uwagi na wzajemne relacje i nową rolę firm, władz i innych instytucji dążących do wzmocnienia konkurencyjności. Wskazuje jednocześnie na fakt, iż podmiotem działalności gospodarczej przestaje być wyłącznie przedsiębiorstwo, a staje się nim także struktura sieciowa. Istnienie takich struktur przyczynia się do wzrostu sprawności w kreowaniu współcześnie kluczowych czynników konkurencyjności, w tym w szczególności wzrostu efektywności i innowacyjności.

5.7. 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 dodatkowa 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 zyskowność.

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.

5.8. Podstawowe pojęcia z zakresu rachunkowości przedsiębiorstw

Praktyczne podejmowanie decyzji wewnątrz przedsiębiorstwa, jak i ocenianie 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 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 ogółem = koszty własne + koszty alternatywne.
Zysk księgowy = przychód - koszty własne.
Nadwyżka ekonomiczna = zysk księgowy - koszty alternatywne.

Koszty okazji występują, 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.

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 księgowy, 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 księgowy wynosi 8 tys. zł miesięcznie, w sensie ekonomicznym firma ponosi straty.

Zadania sprawdzające

Zadanie 1

Prawda czy fałsz?

1. Alokacja dokonująca się wewnątrz przedsiębiorstwa ma charakter rynkowy.
2. Brak doskonałej podzielności (z punktu widzenia technicznego) pewnych składników procesu produkcyjnego uzasadnia, w niektórych sytuacjach, stosowanie koordynacji menedżerskiej.
3. Ryzyko gospodarcze w przedsiębiorstwie ponoszą w takiej samej mierze zarówno właściciele, jak i pracownicy.
4. Stosowanie koordynacji rynkowej nie pociąga za sobą żadnych kosztów.
5. Zgodnie z modelem klasycznym, jedynym celem przedsiębiorstwa jako podmiotu gospodarczego jest maksymalizacja zysków.
6. Podstawowym czynnikiem wymuszającym efektywność działania, a tym samym maksymalizację zysku wielkich przedsiębiorstw, jest konkurencja.

7. Specyficzną odmianą sieci międzyorganizacyjnej według M.E. Portera są klastry/grona.
8. Teorie menedżerskie podkreślają, iż we współczesnych przedsiębiorstwach występuje zjawisko oddzielenia własności od zarządzania.
9. Za miarę wielkości przedsiębiorstwa przyjmuje się najczęściej liczbę zatrudnionych pracowników, wartość produkcji sprzedanej czy też wartość zaangażowanego kapitału.
10. Zadanie producenta polega na takim wyborze kombinacji nakładów na produkcję i efektów z produkcji, aby różnica między przychodami i nakładami była dodatnia i możliwie maksymalna.

Zadanie 2

Wskaż prawidłowe odpowiedzi:

1. Koszty transakcji obejmują:
 - a. koszty gromadzenia informacji o analizowanych alternatywach działania,
 - b. koszty kontroli i egzekwowania praw własności do zasobów,
 - c. koszty negocjowania, kontrolowania i egzekwowania umów z innymi podmiotami,
 - d. wszystkie odpowiedzi są poprawne.
2. Przykładem klastrów mogą być:
 - a. włoskie klastry obuwia skórzanego,
 - b. kalifornijski klaster win,
 - c. klaster przemysłu filmowego Hollywood,
 - d. wszystkie odpowiedzi są poprawne.
3. Jak wynika z rekomendacji Komisji Europejskiej, za małe przedsiębiorstwo uznaje się firmę zatrudniającą od:
 - a. 0 do 49 osób,
 - b. 50 do 250 osób,
 - c. od 0 do 249 osób,
 - d. żadna z odpowiedzi nie jest prawidłowa.
4. Które z poniższych teorii funkcjonowania przedsiębiorstwa zalicza się do teorii menedżerskich:
 - a. maksymalizacja stopy wzrostu pod warunkiem osiągnięcia pewnego minimum zysku,
 - b. ograniczenie ryzyka i redukcja niepewności,
 - c. maksymalizacja wielkości sprzedaży,
 - d. wszystkie odpowiedzi są prawidłowe.

Zadanie 3

Do podanych terminów dopasuj odpowiednie definicje:

Terminy:

1. Kooperacja przedsiębiorstw ...
2. Korzyści skali ...
3. Aktywa przedsiębiorstwa ...
4. Klastry/grona ...
5. Koszty alternatywne ...
6. Korporacja ...

Definicje:

- a. ... to wszystkie przedmioty materialne i niematerialne stanowiące własność przedsiębiorstwa (np. gotówka, wystawione rachunki, zapasy, urządzenia, nieruchomości, prawa patentowe).
- b. ... to podejmowanie działań wzajemnie zgodnych i uzupełniających się, mających pozytywne znaczenie z punktu widzenia ich wpływu na realizację celów.
- c. ... to odmiana sieci międzyorganizacyjnej występująca w określonej lokalizacji geograficznej, w której bliskie sąsiedztwo firm i instytucji zapewnia istnienie pewnych rodzajów wspólnoty oraz zwiększa częstotliwość i znaczenie interakcji.
- d. ... to koszty związane z utratą korzyści zastosowania danych zasobów w innej działalności gospodarczej.
- e. ... to zmiany występujące w wielkości produkcji, gdy wszystkie czynniki produkcji są zmieniane proporcjonalnie, przy nie zmienionej metodzie produkcji.
- f. ... to forma organizacji przedsiębiorstwa będącego własnością wielu indywidualnych posiadaczy akcji.

Zadanie 4

Firma X działa na rynku o niedoskonałej konkurencji. Akcje firmy są bardzo rozproszone między poszczególnych udziałowców, a zyski od kilku już lat - relatywnie niskie. Przeprowadzone analizy wykazały, że główną słabością firmy X jest nieodpowiednie zarządzanie. Pokazały również, że wartość majątku trwałego firmy jest dużo wyższa od rynkowej wyceny spółki. Czy w związku z powyższym, firma jest atrakcyjnym obiektem do przejęcia przez obce grupy kapitałowe?

Zadanie 5

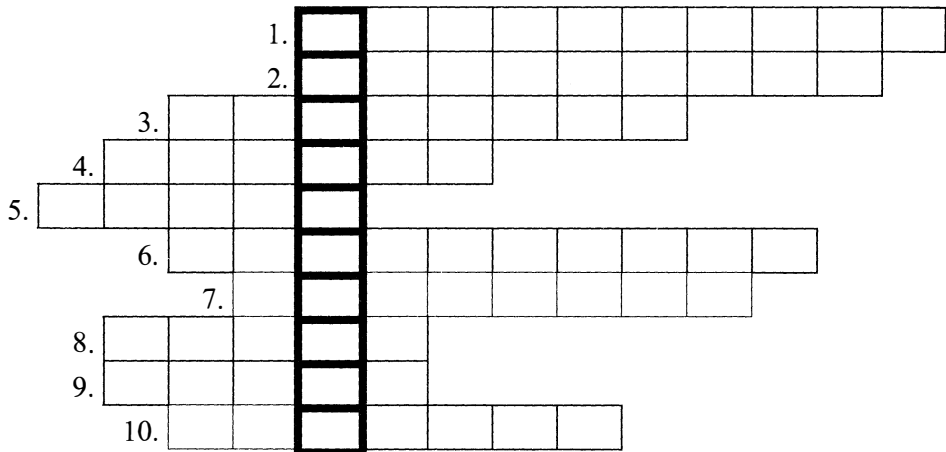
Inwestorzy rozważają możliwość lokaty swoich kapitałów w fabrykę samochodów zlokalizowaną w Chinach lub w Nigerii. Koszty i produkcja są w obu krajach jednakowe, lecz w Nigerii istnieje możliwość wybuchu wojny domowej. W którym kraju ceny samochodów będą prawdopodobnie wyższe i gdzie ostatecznie inwestorzy zdecydują się na lokatę kapitału? Odpowiedź uzasadnij.

Zadanie 6

Rozwiąż krzyżówkę. Litery w zakreślonej kolumnie utworzą hasło.

Poziomo:

1. Jedna z form organizacji gospodarczej;
2. Papier wartościowy, nie dający nabywcy prawa głosu na walnym zgromadzeniu;
3. Rozdysponowanie zasobów między różne cele;
4. Bardziej efektywny niż suma pracowników pracujących pojedynczo;
5. Zwrócił uwagę na znaczenie kosztów transakcyjnych;
6. Rodzaj spółki stanowiącej własność co najmniej dwóch współwłaścicieli (osób fizycznych), którzy solidarnie i w pełni odpowiadają za zobowiązania firmy;
7. W początkach XX wieku wprowadził pojęcie okręgu przemysłowego;
8. Są tworzone przez przedsiębiorstwa i dotyczą powiązań technologicznych oraz produkcyjnych;
9. Papier wartościowy o większym stopniu ryzyka dla nabywców;
10. Geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji, konkurujących między sobą, ale też ze sobą współpracujących.



Odpowiedzi

Zadanie 1

1 - fałsz, 2 - prawda, 3 - fałsz, 4 - fałsz, 5 - prawda, 6 - prawda, 7 - prawda, 8 - prawda, 9 - prawda, 10 - prawda.

Zadanie 2

1 - d, 2 - d, 3 - c, 4 - a.

Zadanie 3

1 - b, 2 - e, 3 - a, 4 - c, 5 - d, 6 - f.

Zadanie 4

Ze względu na to, że wartość majątku trwałego spółki jest wyższa niż jej rynkowa wycena, a potencjalne możliwości osiągnięcia wysokich zysków - duże, firma jest atrakcyjnym obiektem dla obcych grup kapitałowych.

Zadanie 5

Pomimo iż koszty i produkcja są w obu krajach identyczne, to ceny samochodów będą wyższe w Nigerii. Decyzja o lokalizacji inwestycji będzie zależała przede wszystkim od skłonności inwestora do podejmowania ryzyka.

Zadanie 6

1 - korporacja, 2 - obligacja, 3 - alokacja, 4 - zespół, 5 - Coase, 6 - partnerska, 7 - Marshall, 8 - sieci, 9 - akcja, 10 - klaster.

Hasło: kooperacja.