

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	
przedsiębiorstw 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)

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

ROZDZIAŁ 12

EFEKTYWNOŚĆ I CZYNNIKI EFEKTYWNOŚCI

„Po części bowiem tylko poznajemy,
I po części prorokujemy”.

Pierwszy list do Koryntian, 13,9

12.1. Pojęcie efektywności

Podjęmowanie właściwych decyzji gospodarczych wymaga gromadzenia i przetwarzania informacji dotyczących gospodarki, a następnie zestawiania w formie rachunkowej wyników i nakładów prowadzonej działalności. Zestawianie wyników i nakładów, czyli badanie efektywności produkcji, jest ekonomiczną metodą analizy sprawności gospodarki i stanowi istotę rachunku ekonomicznego.

Najogólniej biorąc, efektywność jest to relacja osiągniętych wyników do ponoszonych nakładów⁵⁵. Stanowi więc szczególny przypadek relacji sprawnościowej.

Jeśli Q jest wartością osiągniętego efektu gospodarczego (produktu), N – reprezentuje wartość poniesionych nakładów w celu osiągnięcia Q , to ogólny wskaźnik efektywności:

$$H = \frac{Q}{N}. \quad (12.1)$$

Natomiast jego odwrotność, czyli wskaźnik nakładochłonności:

$$\frac{1}{H} = \frac{N}{Q}. \quad (12.2)$$

⁵⁵ Ściśle biorąc, chodzi tu o wielkości traktowane w danym przypadku jako nakład, ponieważ ta sama wielkość gospodarcza może w innym przypadku pełnić funkcję efektu.

Efekt musi być więc adekwatny funkcjonalnie oraz ilościowo w stosunku do nakładów. Funkcjonalność doboru efektów i nakładów, w ramach jednego wskaźnika efektywności, oznacza przy określonych nakładach uwzględnianie w liczniku tylko tych efektów, które powstały za ich przyczyną. Adekwatność ilościowa oznacza konieczność sprowadzania różnych wielkości do porównywalności ilościowej w czasie, czyli ich określanie w tym samym momencie. Oznacza to obliczanie tak zwanej wartości zaktualizowanej nakładów i wyników.

Nie każdą jednak relację sprawnościową można uznać za relację efektywnościową. Zestawianie wszakże efektów i nakładów w jednostkach naturalnych (na przykład masy, objętości czy energii), jak najbardziej celowe w odniesieniu do problemów technicznych i przyrodniczych, nie rozwiązuje zwykle żadnego problemu ekonomicznego. Często prowadzi wręcz do nieporozumień. Społeczna wycena zjawisk i zasobów dokonywana jest przecież nie na podstawie jednostek masy, objętości czy energii, lecz jednostek użyteczności. Te zaś mają charakter psychospołeczny⁵⁶. Najpierw są to odczucia i reakcje poszczególnych ludzi, następnie w wyniku reakcji masowych tworzą się prawidłowości społeczne. Te ostatnie składają się na ekonomiczny mechanizm. Wielkości fizyczne i relacje między nimi stanowią wprawdzie materialny postument, na którym gospodarka spoczywa, nie stanowią jednak samej gospodarki.

Specyfika ekonomicznej funkcji celu polega więc na tym, że wyniki, a najczęściej również i nakłady, muszą być wyrażone wartościowo, czyli muszą uwzględniać ceny⁵⁷, bowiem społeczne wyceny wielkości gospodarczych znajdują swój wyraz właśnie w cenach dóbr i usług. Gdyby je pominąć, pozostając na poziomie relacji sprawnościowych, wnioski z analizy działań gospodarczych byłyby w wielu wypadkach sprzeczne ze społecznymi preferencjami.

12.2. Efektywność na poziomie firmy

Przez rezultat działalności przedsiębiorstwa rozumie się zwykle wartość produktu, wartości sprzedaży, nadwyżki operacyjnej lub nadwyżki czystej, osiągniętej w danym czasie (najczęściej w ciągu miesiąca, kwartału lub roku). Proces

⁵⁶ W pewnych sytuacjach, na przykład ze względów czysto rachunkowych, wygodniej jest używać wskaźnika nakładochłonności.

⁵⁷ Na przykład, gdyby mierzyć sprawność gospodarczą w jednostkach naturalnych, to najsprawniejszym typem rolnictwa byłyby zbieractwo i żarowy system uprawy ziemi, ponieważ wymagają one najmniejszych nakładów energii na jednostkę, energii w postaci żywności; przemieszczanie się ludzi należałoby ograniczyć do marszobiegów; należałoby również zrezygnować ze znakomitej części ubiorów, opakowań, nie wspominając o reklamie.

produkcji traktowany jest więc w praktyce analitycznej skokowo, a nie jako proces ciągły.

Produkt (Q) utożsamiany jest najczęściej z tak zwanym produktem brutto (lub produktem globalnym), czyli całkowitą sumą wartości wytworzonych przez firmę w badanym okresie, wraz z wartością produkcji w toku. Wartość sprzedaży (Q_s) to suma wartości produktów gotowych, które udało się firmie zrealizować na rynku. Nadwyżka operacyjna (NO) jest to różnica między wartością przychodów ze sprzedaży a kosztami (wydatkami) bieżącymi, na które składają się wszystkie wydatki bieżące związane z realizacją przedsięwzięcia⁵⁸.

Nadwyżka czysta lub zysk (Z) to różnica między wartością produktu (sprzedanego) a całkowitym kosztem jego wytworzenia.

Pojęcie nakład jest wprawdzie nieco szersze od pojęcia koszt, nie wszystkie nakłady bowiem przyjmują postać wydatku finansowego, ale w analizie mikroekonomicznej są one w zasadzie utożsamiane. Termin wartość poniesionych nakładów jest więc synonimem terminu ogólna suma kosztów⁵⁹.

Z punktu widzenia czasu użytkowania zainstalowanego czynnika produkcji wyodrębnia się nakłady na tworzenie środków trwałych, utożsamiane zwykle z nakładami kapitałowymi, oraz nakłady na tworzenie środków obrotowych. Te ostatnie utożsamiane są często z wartością wykorzystywanej pracy. Stąd ogólna wartość nakładów:

$$N = C + L, \quad (12.3)$$

gdzie:

- C – wartość nakładów kapitału,
- L – wartość nakładów pracy.⁶⁰

Określenie relacji efektywnościowych na poziomie przedsiębiorstwa, gdzie posiadają one znaczenie praktyczne, wymaga jednoznacznego i rozdzielnego zdefiniowania wyników i nakładów, czyli wielkości, które się nań składają. Tymczasem, w zależności od zakresu i stopnia konkretyzacji analizy, wyniki i nakłady mogą być różnie definiowane. Ściśle biorąc, te same wielkości mogą być umieszczane w liczniku lub mianowniku wskaźnika efektywności, w zależności od formułowanej funkcji celu. To właśnie funkcja

⁵⁸ Wartościowe wyrażanie wielkości ekonomicznych bezwzględnie dotyczy samych wyników, ponieważ tylko wartościowo można wyrazić społeczne preferencje. Nakłady w pewnych przypadkach mogą być wyrażone w jednostkach naturalnych lub umownych.

⁵⁹ Błędny jest więc zwrot „wartość kosztów”.

⁶⁰ L jest oczywiście wartością nakładów pracy na poziomie przedsiębiorstwa, a nie w skali społecznej.

ramach określonego programu gospodarczego, rozstrzyga o usytuowaniu poszczególnych wielkości.

Wskaźnik efektywności w postaci (12.1) ma znaczenie metodologiczne i w praktyce analitycznej na poziomie przedsiębiorstwa wykorzystywany jest rzadko. Tym bardziej że ogólna wartość produktu nie stanowi rzeczywistego celu przedsiębiorstwa. Zwykle stanowi go natomiast jakaś forma nadwyżki; nadwyżka operacyjna, zysk, dochód (w firmie rodzinnej), utarg ze sprzedaży.

Gdyby więc odnieść wartość nadwyżki operacyjnej do wartości nakładów potrzebnych do uruchomienia przedsięwzięcia, to powstanie syntetyczny wskaźnik efektywności mikroekonomicznej:

$$H_s = \frac{NO}{I}, \quad (12.4)$$

przy czym:

H_s – syntetyczny wskaźnik efektywności,
 NO – całkowita nadwyżka operacyjna z danego przedsięwzięcia,
 I – całkowity nakład kapitału związany z uruchomieniem przedsięwzięcia (nakłady inwestycyjne plus nakłady na tworzenie zapasów środków obrotowych)⁶¹.

Stosunek nadwyżki operacyjnej do wartości sprzedaży można by nazwać wskaźnikiem efektywności operacyjnej:

$$H_o = \frac{NO}{Q_s}, \quad (12.5)$$

gdzie:

H_o – wskaźnik efektywności operacyjnej,
 Q_s – wartość produkcji sprzedanej.

Syntetyczny charakter (podobnie jak 12.4) ma również wskaźnik stopy zysku:

$$H_z = \frac{Z}{I}, \quad (12.6)$$

gdzie:

H_z – wskaźnik stopy zysku,
 Z – zysk z przedsięwzięcia (nadwyżka czysta).

⁶¹ Gdyby zarówno nakłady kapitału (C), jak i nakłady pracy (L) miały charakter wydatków jednorazowych, to wartość I byłaby równa ich sumie (C+L). Tymczasem w okresie eksploatacji danego majątku trwałego nakłady pracy ponoszone są wielokrotnie.

Wskaźniki (12.4) i (12.6) służą przede wszystkim jako instrumenty wstępnej oceny efektywności przedsięwzięć gospodarczych. Nie są więc używane do bieżącej analizy efektywności procesu gospodarczego.

Typowym, analitycznym wskaźnikiem efektywności produkcji jest stopa rentowności, stanowiąca relację zysku i wartości produkcji sprzedanej⁶²:

$$H_r = \frac{Z}{Q_s}, \quad (12.7)$$

gdzie:

H_r – stopa rentowności.

Natomiast prostym, analitycznym wskaźnikiem efektywności inwestycji jest stopa zwrotu nakładów inwestycyjnych lub jej odwrotność, indywidualny czas zwrotu nakładów inwestycyjnych:

$$H_i = \frac{Z_r}{I}$$

lub

$$t_i = \frac{I}{Z_r}, \quad (12.8)$$

gdzie:

H_i – indywidualna stopa zwrotu nakładów inwestycyjnych,
 Z_r – wartość zysku (nadwyżki czystej) w skali roku,
 t_i – indywidualny czas zwrotu nakładów inwestycyjnych.

Specjalistycznym miernikiem efektywności służącym analizie stanu finansów przedsiębiorstwa jest tak zwany współczynnik płynności, będący stosunkiem posiadanych środków obrotowych do wartości zobowiązań bieżących:

$$\text{Curr} = \frac{\text{SrO}}{\text{ZB}}, \quad (12.9)^{63}$$

gdzie:

Curr – współczynnik płynności,
 SrO – środki obrotowe,
 ZB – zobowiązania bieżące.

Współczynnik płynności „obserwuje” więc istotną część działań przedsiębiorstwa, jaką stanowią jego relacje finansowe (i kredytowe) z otoczeniem. Rela-

⁶² Często definiuje się stopę rentowności jako stosunek zysku do kosztów.

⁶³ *Curr* - od angielskiego *current ratio*.

cje tym ważniejsze, że odzwierciedlające sprawność procesu gromadzenia kapitału, a przy tym wrażliwe na każdy spadek tej sprawności.

Powyższy, z natury rzeczy skrócony, przegląd narzędzi analizy efektywności na poziomie przedsiębiorstwa potwierdza pogląd, iż proces gospodarczy ma charakter wielowymiarowy i zbyt złożony, aby można było zamknąć jego ocenę w ramach prostego modelu ilościowego. Czasowy wymiar tego procesu oznacza rozciągnięcie w czasie kryteriów wyboru ekonomicznego. To, co jest racjonalne w krótkim okresie, nie musi być racjonalne w dłuższej perspektywie. Pojawia się konflikt różnych kryteriów, co w praktyce oznacza brak kryterium wyboru.

Analogiczne problemy ujawnia analiza przestrzenna procesu gospodarczego, a przede wszystkim jego analiza socjologiczna. Jednorodność i określoność ilościowa ekonomicznego kryterium wyboru jest więc na dobrą sprawę narzędziem modelowania, jednym z założeń upraszczających schematy myślowe, nie zaś emanacją rzeczywistości. Rzeczywistość ta jest bowiem jednym, wielkim społecznym konfliktem.

12.3. Efektywność w skali społecznej

Bezwzględny efekt produkcyjny w skali społecznej może być produkt globalny (Q), nazywany dalej produktem, dochód brutto (D_b) lub dochód netto (D_n). Nakłady natomiast sprowadzić można do nakładów kapitału (C) i pracy (L).

Efekt (Q , D_b , D_n) odnieść więc można zarówno do nakładów kapitału (C), do nakładów pracy (L), jak i do całej sumy nakładów. W pierwszym wypadku wskaźniki efektywności przyjmują postać wskaźników produktywności kapitału:

$$H_{C1} = \frac{Q}{C}, H_{C2} = \frac{D_b}{C}, H_{C3} = \frac{D_n}{C}. \quad (12.10)$$

W drugim wypadku będą to wskaźniki wydajności pracy:

$$W_1 = \frac{Q}{L}, W_2 = \frac{D_b}{L}, W_3 = \frac{D_n}{L}, \quad (12.11)$$

natomiast w trzecim wypadku będą to ogólne wskaźniki efektywności:

$$H_1 = \frac{Q}{C+L}, H_2 = \frac{D_b}{C+L}, H_3 = \frac{D_n}{C+L}. \quad (12.12)$$

Zarówno wskaźniki produktywności kapitału rzeczowego, jak i wskaźniki wydajności pracy są cząstkowymi miernikami efektywności i mogą mieć zastosowanie jako instrumenty rachunku ekonomicznego. W długim okresie do oceny zjawisk gospodarczych wystarczy obserwacja wskaźników wydajności pracy, bowiem od wzrostu wydajności pracy zależy ostatecznie wzrost dochodu narodo-

wego i konsumpcji. Natomiast w krótkim okresie, gdy pomiarów wartości dokonuje się opierając się, na cenach stałych, pomiary te nie odzwierciedlają dostatecznie precyzyjnie rzeczywistych nakładów poszczególnych czynników produkcji.

Bezpieczniej jest w związku z tym oceniać ogólną wartość nakładów, opierając się na nakładach wszystkich możliwych do wyodrębnienia czynników.

12.4. Czynniki wzrostu efektywności

Jeśli założyć pełne wykorzystanie posiadanych zasobów (pracy i kapitału), to prawdą jest, że wzrost efektywności sprowadza się do wzrostu wydajności pracy. Wzrost wydajności pracy jest wszakże ostatecznym ogólnospołecznym celem działalności gospodarczej.

Formalnie biorąc, współczynnik efektywności stanowi w warunkach dwuczynnikowego modelu produkcji funkcję trzech zmiennych: produktu (Q), nakładów kapitału (C) i nakładów pracy (L), czyli (por. 12.12):

$$H = \frac{Q}{C + L}, \quad (12.13)$$

gdzie:

H – efektywność produkcji ($H > 1$), Q , C , L – zmienne.

Wzrost efektywności mógłby nastąpić w wyniku wzrostu produktu przy danych nakładach lub spadku nakładów przy określonym produkcie. Gdyby natomiast miał się powiększać równocześnie zarówno licznik, jak i mianownik omawianej relacji, to stopa wzrostu produktu musiałaby przewyższać stopę wzrostu nakładów. Ten sam wynik można by osiągnąć przy spadku licznika (produktu) i większym niż proporcjonalny spadku mianownika (nakładów). W szczególności wzrost efektywności mógłby być rezultatem wzrostu nakładów jednego z czynników, wszakże pod warunkiem

Wnioski uogólniające łatwiej jest formułować po rozliczeniu nakładów na jednostkę produktu. Dzielać licznik i mianownik relacji (12.14) przez Q , otrzymuje się:

$$H = \frac{1}{\frac{C}{Q} + \frac{L}{Q}} = \frac{1}{k + \frac{1}{W}}, \quad (12.14)$$

gdzie:

k – wskaźnik kapitałochłonności produkcji C/Q ,

W – wskaźnik wydajności pracy Q/L (odwrotność pracochłonności).

Wskaźnik efektywności jest więc odwrotnością sumy wskaźników kapitałochłonności i pracochłonności, a w konsekwencji stanowi, że nakładochłonność jest ich prostą sumą.

Wynika z tego, że efektywność może wzrosnąć, jeśli przy określonym (lub niższym) poziomie pracochłonności nastąpi spadek kapitałochłonności, lub odwrotnie, przy danej (lub niższej) kapitałochłonności nastąpi spadek pracochłonności - czyli wzrost wydajności pracy. W szczególności może nastąpić wzrost kapitałochłonności, jednak pod warunkiem że tempo wzrostu wydajności pracy (spadku pracochłonności) będzie jeszcze wyższe.

Właśnie ten ostatni przypadek najlepiej chyba przystaje do rzeczywistego przebiegu procesu gospodarczego. Poszerzanie i doskonalenie tego procesu znajduje przecież swój początek w akumulacji kapitału przy równoczesnej zmianie jego struktury. Chodzi o to, że tempo gromadzenia kapitału rzeczowego wyprzedza zwykle tempo wzrostu nakładów pracy. Innymi słowy, człowiek dysponuje w procesie produkcji coraz większą wartością kapitału.

Wynika z tego, że podstawową dźwignią wzrostu efektywności jest wzrost intensywności kapitałowej pracy (C/L), a jego przesłanką wzrost akumulacji kapitału. Innymi, pochodnymi w stosunku do wzrostu intensywności kapitałowej, czynnikami wzrostu efektywności produkcji są: wzrost skali działalności gospodarczej oraz tak zwany niezależny postęp techniczny (por. rozdz. 13).

Sam wzrost wydajności pracy jest natomiast funkcją: uzbrojenia pracy, kwalifikacji zatrudnionych, systemu organizacyjnego produkcji, intensywności pracy i warunków naturalnych. Decydujące znaczenie mają oczywiście trzy pierwsze czynniki wydajności, chociażby dlatego że same stanowią immanentną część procesu gospodarczego.

**Intensywność pracy jest to stopień (natężenie) wysiłku
pracownika lub (i) stopień wykorzystania
czasu pracy.**

Warunki naturalne oraz intensywność pracy stanowią czynniki zewnętrzne; zewnętrzne, sztywne ramy, w których odbywa się proces gospodarczy i do których należy się przystosować. W pierwszym wypadku chodzi o ramy przyrodnicze, w drugim - społeczne. Intensywność jest bowiem kulturowym wyrazem stosunku człowieka do pracy i otoczenia. Stąd też rezerwy obu tych czynników mają charakter rezerw płytkich, łatwo ulegających wyczerpaniu. Czynnikiem nieograniczonymi (niewyczerpywalnymi) są natomiast intensywność kapitałowa, kwalifikacje oraz organizacja pracy.

Zadania sprawdzające

Zadanie 1

Prawda czy fałsz?

1. Zarówno wskaźniki produktywności kapitału rzeczowego, jak i wskaźniki wydajności pracy są cząstkowymi miernikami efektywności, ale tylko te pierwsze mogą mieć zastosowanie jako instrumenty rachunku ekonomicznego.
2. Nakłady i efekty muszą być wyrażone wartościowo.
3. Nadwyżka operacyjna to zestawienie efektów i nakładów w jednostkach naturalnych, na przykład masy, objętości czy energii.
4. Stopień wykorzystania czasu pracy to inaczej intensywność pracy.
5. Stopa zwrotu nakładów inwestycyjnych jest analitycznym wskaźnikiem efektywności inwestycji.
6. Współczynnik płynności jest specjalistycznym miernikiem efektywności służącym analizie stanu finansów przedsiębiorstwa.
7. Wzrost efektywności może nastąpić w wyniku spadku produktu przy danych nakładach lub wzrostu nakładów przy określonym produkcie.
8. Dźwignią wzrostu efektywności jest wzrost intensywności kapitałowej pracy, a jego przesłanką wzrost akumulacji kapitału.
9. Efektywność to relacja osiąganych wyników do poniesionych nakładów.

Zadanie 2

Wskaż prawidłowe odpowiedzi:

1. Wskaźniki efektywności powstałe dzięki odniesieniu efektu (produktu globalnego, dochodu brutto, dochodu netto) do nakładów kapitału przyjmują postać:
 - a. ogólnych wskaźników efektywności,
 - b. wskaźników produktywności kapitału,
 - c. wskaźników pomiaru inflacji,
 - d. wskaźników wydajności pracy.
2. Relacja nadwyżki czystej do nakładów inwestycyjnych powiększonych o nakłady na tworzenie zapasów środków obrotowych to:
 - a. całkowita nadwyżka operacyjna z danego przedsięwzięcia,
 - b. syntetyczny wskaźnik efektywności,
 - c. wskaźnik pracochłonności,
 - d. wskaźnik stopy zysku.

3. Nakładem produkcyjnym może być:
 - a. produkt globalny,
 - b. kapitał,
 - c. dochód brutto,
 - d. dochód netto.

4. W warunkach dwuczynnikowego modelu produkcji, współczynnik efektywności stanowi funkcję:
 - a. jednej zmiennej: produktu,
 - b. dwóch zmiennych: nakładu pracy i nakładu kapitału,
 - c. trzech zmiennych: produktu, nakładu pracy i nakładu kapitału,
 - d. czterech zmiennych: produktu, nakładu pracy i nakładu kapitału kapitałochłonności

Zadanie 3

Dopasuj do podanych terminów odpowiednie definicje:

Terminy:

1. Intensywność pracy ...
2. Wartość sprzedaży ...
3. Zysk lub nadwyżka czysta ...
4. Wskaźnik efektywności ...
5. Syntetyczny wskaźnik efektywności ...
6. Stopa rentowności ...

Definicje:

- a. ... to odwrotność sumy wskaźników kapitałochłonności i pracochłonności.
- b. ... to stosunek nadwyżki operacyjnej z danego przedsięwzięcia do całkowitego nakładu kapitału związanego z uruchomieniem przedsięwzięcia.
- c. ... to relacja zysku i wartości produkcji sprzedanej.
- d. ... to różnica między wartością produktu a całkowitym kosztem jego wytworzenia.
- e. ... to natężenie wysiłku pracownika.
- f. ... to suma wartości produktów gotowych, zrealizowanych przez przedsiębiorstwo na rynku.

Zadanie 4

Przedsiębiorstwo chce zaangażować kapitał o wartości 60 000jp. Rozważa trzy warianty:

kładów inwestycyjnych; 6. Operacyjna; 7. Niezbędne dla rozwoju każdego przedsiębiorstwa, związane z koniecznością dostosowania się do zmieniających się warunków funkcjonowania; 8. Bez tych środków nie jest możliwe funkcjonowanie i rozwój podmiotów gospodarczych; 9. Okres, za jaki najczęściej sporządzane są raporty z działalności przedsiębiorstw; 10. Współczynnik służący analizie stanu finansów przedsiębiorstwa; 11. Ogólna suma kosztów to synonim terminu ... poniesionych nakładów.

Zadanie 7

Roczne zamierzenie inwestycyjne wymagało poniesienia początkowych nakładów w wysokości 1 700jp. Rachunek *ex ante* wskazywał wypracowanie zysku na poziomie 2 900jp. Na koniec roku stwierdzono, że przy wartości produkcji sprzedanej równej 5 800jp. wypracowano szacunkowy poziom zysku. Oceń atrakcyjność zamierzenia zarówno przed, jak i po realizacji.

Odpowiedzi:

Zadanie 1

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

Zadanie 2

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

Zadanie 3

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

Zadanie 4

Kryterium wyboru stanowi nadwyżka osiągnięta z poszczególnych źródeł lokowania kapitału.

1. Przychód z lokaty bankowej:

$$Z = 60000 \times 0,034 = 2040 \text{jp} \cdot$$

2. Roczny przychód z zakupionego przedsiębiorstwa:

$$Z = 5000 \text{jp} \cdot$$

3. Roczny przychód z zakupionego przedsiębiorstwa:

$$Z = \frac{1}{3} \times 9000 = 3000 \text{jp} \cdot$$

Roczny przychód z lokaty bankowej:

$$Z = 30000 \times 0,034 = 1020 \text{jp} \cdot$$

Łącznie trzeci wariant pozwala na osiągnięcie 4 020jp. zysku.

Przedsiębiorca, przy podanych warunkach, powinien wybrać wariant drugi - zakup przedsiębiorstwa, które rocznie przynosi 5 000jp. zysku.

Zadanie 5

Syntetyczny wskaźnik efektywności ma postać:

$$H_S = \frac{NO}{I},$$

gdzie: $NO = Q_S - K_b$, (K_b - koszty bieżące)

$$Q_S = 9000 \times 30 + 7000 \times 40 + 4300 \times 50 + 2500 \times 60 = 915000 \text{jp}.$$

$$K_b = 80000 \text{jp}.$$

$$I = 700000 \text{jp}.$$

stąd: $H_S = 1,1928$.

Syntetyczny wskaźnik efektywności przyjął wartość wyższą od jednego. Zamierzenie jest efektywne.

Zadanie 6

1 - netto, 2 - firma, 3 - cel, 4 - nakład, 5 - stopa, 6 - nadwyżka, 7 - inwestycje, 8 - finansowe, 9 - rok, 10 - płynności, 11 - wartości.

Hasło: efektywność.

Zadanie 7

Ocena efektywności zamierzenia przed realizacją:

$$H_Z = \frac{Z}{I},$$

gdzie: $I = 1700 \text{jp}$.

$$Z = 2900 \text{jp}.$$

$$H_Z = 1,71.$$

Rachunek *ex ante* wskazuje, że zamierzenie jest efektywne.

Ocena efektywności zamierzenia po zakończeniu realizacji:

$$H_R = \frac{Z}{Q_S},$$

gdzie: $Z = 2900 \text{jp}$.

$$Q_S = 5800 \text{jp}.$$

$$H_R = 0,5.$$

Rachunek *ex post* wskazuje, że przeprowadzenie zamierzenia okazało się efektywne ekonomicznie.