

Ewa Siemińska

Zarządzanie majątkiem trwałym przedsiębiorstw w okresie transformacji

Artykuł jest próbą przedstawienia wyników badań będących kontynuacją prac nad zachowaniem się przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarki obejmujących lata 1990–1994, a prowadzonych przez zespół badawczy pod kierunkiem naukowym prof. dr. hab. Stanisława Sudoła¹⁾. Ostatnie badania miały umożliwić uzupełnienie bogatego materiału faktograficznego z lat 1990–1994 o kolejne trzy lata, tzn. 1995–1997. Ich przedmiotem są problemy związane z zarządzaniem zasobami majątkowymi i finansowymi przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarki polskiej.

Podstawowym celem podjęcia prac badawczych było poznanie postaw i zachowań przedsiębiorstw w wyżej wymienionych dziedzinach w okresie transformacji systemowej gospodarki oraz – na ile będzie to możliwe – poznanie i ocena przyczyn tych zachowań.

Warto zaznaczyć, iż prezentowane wyniki zostały opracowane na podstawie bogatego materiału – tak ilościowego (sprawozdania statystyczne), jak i jakościowego (badania ankietowe) zebranego w około 30 jednostkach gospodarczych działających na terenie województw: bydgoskiego, toruńskiego oraz wrocławskiego na przestrzeni lat 1990–1997.

Podstawowa próba badawcza obejmowała około 30 – zróżnicowanych tak pod względem profilu produkcji, jak i wielkości oraz formy organizacyjno-prawnej i kondycji finansowej – przedsiębiorstw. Liczba poddanych analizie podmiotów gospodarczych wynikała z faktu, iż dla zachowania ciągłości i jednorodności próby badawczej wykorzystano zebrane materiały tylko w odniesieniu do tych przedsiębiorstw, dla których zespół badawczy posiadał kompletny zbiór informacji empirycznych.

Pod względem formy organizacyjno-prawnej *gros* jednostek (ponad 54%) to spółki prawa handlowego, a przede wszystkim spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółki akcyjne. Prawie co trzecie badane przedsiębiorstwo ma status podmiotu państwowego, a co dziesiąte związało się z kapitałem zagranicznym.

Natomiast pod względem wielkości analizowanej grupy jednostek mierzonej wielkością zatrudnienia

dominują stosunkowo duże firmy liczące od 500 do 1000 osób (około 32%) oraz powyżej 1000 osób (28% badanych firm).

Główne założenia i hipotezy badawcze:

■ Zakłada się, że podejmowane w okresie transformacji, tj. w latach 1990–1997, decyzje rozwojowe i finansowe przedsiębiorstw były bardzo różnorodne w zależności od warunków działania firm na rynku.

■ W trudnym okresie przekształceń gospodarki nie wszystkie rozwiązania systemowe (np. ulgi inwestycyjne czy też możliwość stosowania metody amortyzacji przyspieszonej) sprzyjały strategii rozwojowej przedsiębiorstw.

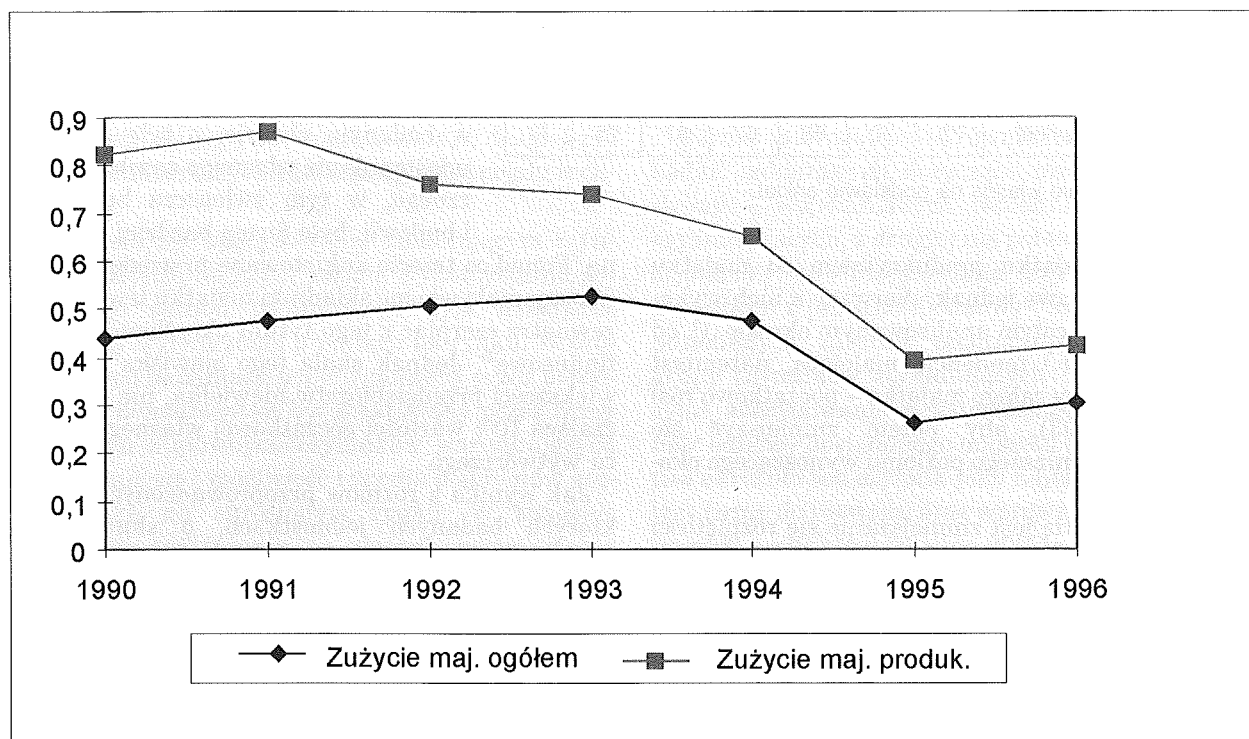
■ Chcąc przede wszystkim zachować swoją pozycję na rynku, firmy były często zmuszone do podejmowania bardzo różnych decyzji dostosowawczych, m.in. w zakresie działalności inwestycyjnej oraz majątkowo-finansowej. Przy czym ich skuteczność zależała zarówno od wewnętrznych, jak i zewnętrznych warunków działania.

Istota podjętego tematu badawczego została całkowicie potwierdzona przez menedżerów badanych podmiotów gospodarczych, gdyż – z jednym tylko wyjątkiem – wszyscy podkreślali występowanie różnych czynników ograniczających możliwości rozwojowe kierowanych przez siebie firm. Do najistotniejszych zaliczyli oni – i co ciekawe, podobnie jak w badaniu ankietowym przeprowadzonym w roku 1995 – brak kapitału (ponad 27% ankietowanych uznało ten czynnik za najistotniejszy) oraz dotychczasową formę własności swojego przedsiębiorstwa (około 14% badanych).

Unowocześnienie potencjału wytwórczego polskich przedsiębiorstw jest obecnie jednym z głównych determinantów możliwości rozwojowych gospodarki. Toteż niezwykle istotne stają się procesy szeroko pojętego zarządzania posiadanym potencjałem, w tym również majątkiem trwałym, poczynając od pozyskiwania, poprzez alokację, a kończąc na gospodarowaniu składnikami aktywów długoterminowych firmy.

Analiza stopnia zużycia potencjału technicznego pozwala na sformułowanie kilku istotnych wniosków. Po pierwsze, wyniki przeprowadzonego bada-

Rys. 1. Poziom zużycia majątku trwałego badanych przedsiębiorstw w latach 1990–1996



Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów sprawozdawczych badanych jednostek.

nia potwierdzają – w odniesieniu do objętej nim grupy przedsiębiorstw – występowanie, pomimo korzystnej tendencji spadkowej, stosunkowo wysokiego poziomu zużycia całego zasobu majątku, a zwłaszcza jego części bezpośrednio produkcyjnej.

W badanym okresie nastąpiło zmniejszenie stopnia zużycia zarówno majątku ogółem, jak i bezpośrednio produkcyjnego, z około 44% (dla majątku ogółem) i 82% (dla maszyn i urządzeń oraz środków transportu) w 1990 r. do odpowiednio 30% i 42% w roku 1996 (rys. 1). Jak jednak wykazały przeprowadzone badania ankietowe, tę niewątpliwie korzystną zmianę osłabiał w badanych firmach przede wszystkim niedostatek własnych środków na dostateczne sfinansowanie odnowy posiadanego zasobu technicznego. Na ten czynnik – jako najdotkliwszy – wskazywało aż 60% respondentów, natomiast tylko co piąty uważał, iż w jego firmie nie występuje problem nadmiernej dekapitalizacji majątku. Ciekawe jest również stwierdzenie, że reprodukcja zasobów produkcyjnych winna być – zdaniem zdecydowanej większości badanych jednostek (około 89%) – sfinansowana ze środków własnych, pochodzących głównie z odpisów amortyzacyjnych oraz wygenerowanego zysku.

O zmniejszającym się udziale kapitału obcego w finansowaniu działalności zarówno bieżącej, jak i inwestycyjnej badanych jednostek świadczy między innymi stały wzrost udziału kapitału własnego w ich kapitale całkowitym. Na przestrzeni siedmiu

ocenianych lat omawiany wskaźnik wzrósł z 11,2% w 1990 r. do 72,2% w roku 1996. Świadczy to z pewnością o umacnianiu się stabilizacji finansowej przedsiębiorstw, ale z drugiej strony o ich niechęci do korzystania często ze zbyt drogiego kapitału obcych. Zwłaszcza ten drugi czynnik ma swoje uzasadnienie w jeszcze nie tak dawnych złych doświadczeniach przedsiębiorstw kredytujących swoją działalność statutową.

W tym miejscu warto także zaznaczyć, iż badane przedsiębiorstwa w latach 90. nie wykorzystywały w pełni posiadanych zdolności produkcyjnych, gdyż poziom ten w analizowanym okresie nie przekraczał około 77–78% tych możliwości. Szacunkową ocenę wykorzystania zdolności produkcyjnych w latach 1990–1996 określona przez ankietowane firmy prezentuje tabela 1.

Wynika z niej, iż w badanej grupie przedsiębiorstw pod koniec 1996 roku poziom ten zbliżył się do stanu wyjściowego (tj. z roku 1990), określonego przez oceniane podmioty na około 77–78% posiadanych zdolności produkcyjnych. Można zatem stwierdzić, iż przy pełnym wykorzystaniu potencjału technicznego analizowanych podmiotów i podobnym do dotychczasowego stopniu reprodukcji majątku jego stan techniczny byłby z pewnością gorszy od obecnego.

Po drugie, w całym okresie objętym badaniem (1990–1996) utrzymywał się – charakterystyczny również dla całej gospodarki – wyższy poziom stop-

Tab. 1. Szacunkowy poziom wykorzystania zdolności produkcyjnych badanych przedsiębiorstw w latach 1990–1996 (%)

Lata	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Poziom wykorzystania zdolności produkcyjnej	78	70	66	67	67	75	77

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet.

nia zużycia majątku produkcyjnego od majątku ogółem. Co ciekawe jednak, pierwszy z nich wykazywał w prawie całym analizowanym okresie (tj. od 1990 do 1995 r.) tendencję malejącą, natomiast drugi – dotyczący całego majątku – początkowo rósł (lata 1990–1993), aby potem zmniejszyć się w 1995 r. do najniższego poziomu wynoszącego około 26,4%.

Kolejną kwestią jest zmniejszanie się rozpiętości krzywych obrazujących poziom zużycia majątku ogółem oraz majątku bezpośrednio produkcyjnego. Zjawisko to niewątpliwie ma również swój związek ze strukturą posiadanego potencjału technicznego badanych przedsiębiorstw.

Otóż w latach 1990–1996 prawie dwukrotnie zwiększył się udział urządzeń technicznych oraz środków transportu w rzeczowych składnikach majątku trwałego (z 22,3% na początku badanego okresu do 40,3% w ostatnim roku objętym badaniem 1996) na niekorzyść budynków i budowli, co jest oczywiście zjawiskiem bardzo pozytywnym, świadczącym o dążeniu jednostek do racjonalizacji własnego majątku. Działania te polegały głównie

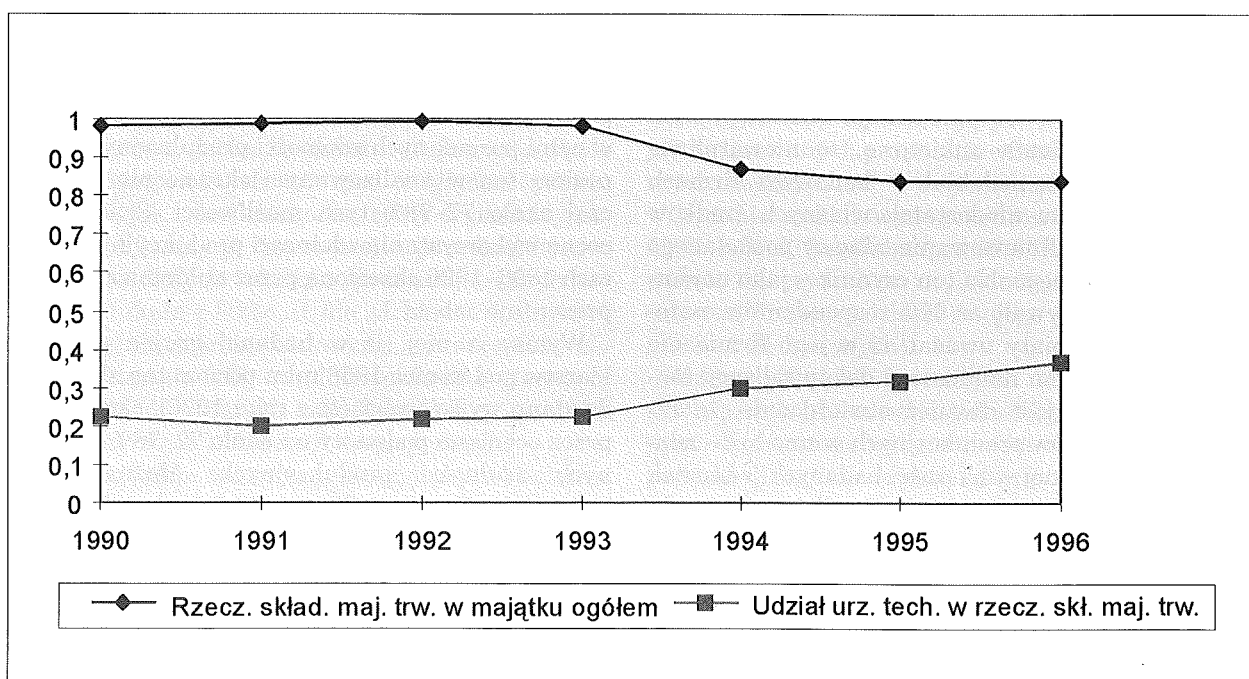
na sprzedaży składników majątku lub też dzierżawie (leasingu) zbędnych lub nadmiernych składników aktywów długoterminowych. O ile ta pierwsza forma miała bardzo ograniczony zasięg w badanym okresie, o tyle odpłatne udostępnianie własnego zasobu technicznego, w tym zwłaszcza budynków i budowli, było formą bardziej popularną. Ponad co trzecie ankietowane przedsiębiorstwo udostępniało własne składniki majątku trwałego na zewnątrz czerpiąc z tego tytułu określone korzyści finansowe²⁾. Jednak skala tego zjawiska była dla większości przedsiębiorstw niewielka, nie przekraczająca 10% wartości początkowej własnego aparatu wytwórczego.

Jak wynika z rozmów przeprowadzonych w niektórych badanych jednostkach, o skuteczności i opłacalności działań mających na celu racjonalizację posiadanych zasobów technicznych decyduje wiele czynników, ale przede wszystkim:

- stan techniczny i przydatność (atrakcyjność) oferowanych obiektów, a w przypadku gruntów ich lokalizacja,
- uporządkowanie (bądź też nie) spraw własnościowych,
- ewentualna konieczność uzyskania zgody organu założycielskiego na podjęcie omawianych działań.

Warto dodać, że zakres dokonywanych przedsięwzięć (sprzedaży i innych) obejmował zarówno składniki produkcyjne, jak i nieprodukcyjne posiadane-

Rys. 2. Struktura środków trwałych badanych przedsiębiorstw w latach 1990–1996



Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów sprawozdawczych badanych jednostek.

go majątku (np. ośrodki czasowe) a także grunty badanych przedsiębiorstw.

Konkludując, można stwierdzić, iż przedstawione wcześniej pozytywne zmiany w poziomie zużycia majątku badanych przedsiębiorstw są wynikiem z jednej strony jego unowocześnienia, z drugiej zaś zmian strukturalnych posiadanego potencjału technicznego.

W latach 90. zdecydowanie dominującym czynnikiem determinującym poziom wykorzystania posiadanego zasobu technicznego była możliwość sprzedaży wytworzonej produkcji na rynku. W prowadzonych badaniach popyt zgłaszany przez potencjalnych konsumentów był traktowany przez firmy jako jeden z głównych czynników warunkujących utrzymanie się i możliwość rozwoju podmiotów gospodarczych na określonym rynku. W znacznie mniejszym zaś stopniu na poziom wykorzystania potencjału technicznego wpływały takie tradycyjne czynniki, jak: struktura i stopień wyposażenia oraz stan techniczny angażowanego aparatu wytwórczego. Zatem poziom wykorzystania majątku kształtował się przede wszystkim w zależności od tego, jak skutecznie firma realizuje – tak charakterystyczną dla okresu transformacji – orientację rynkową w ramach prowadzonej działalności.

Do oceny wykorzystania rzeczowych składników majątku trwałego posłużono się wypadkową dwóch wielkości: wartości przychodów ze sprzedaży towarów i produktów oraz wartości netto posiadanych środków trwałych ogółem (tab. 2).

W pierwszych czterech latach analizowanego okresu występowała tendencja rosnąca omawianej relacji. Wskaźnik produktywności majątku trwałego badanych firm zwiększył się ponaddwukrotnie pod koniec 1994 r. w porównaniu z rokiem 1990 i osiągnął najwyższy poziom ponad 2,5 punktu, co oznacza, iż z każdej zaangażowanej jednostki zasobów produkcyjnych uzyskano ponad 2,5-krotnie większą wartość przychodu ze sprzedaży swoich towarów i usług. W kolejnych dwóch latach ob-

jętych badaniem (1995–1996) zanotowano zmniejszenie dynamiki wzrostu poziomu omawianej relacji, ale przez cały czas utrzymuje się ona na stosunkowo wysokim poziomie w porównaniu z rokiem bazowym, tzn. 1990 (tab. 2).

Bardzo interesujące są również uzyskane wyniki badań ankietowych dotyczące problemu z jednej strony – wspomnianych wcześniej – czynników ograniczających, z drugiej zaś pobudzających przedsiębiorców do inwestowania związanego przede wszystkim z procesami odnowy i zmiany struktury posiadanych zasobów technicznych. Otóż wśród grupy czynników stymulujących decyzje inwestycyjne zdecydowanie najistotniejszym jest konieczność odnowy posiadanego majątku (40% respondentów określiło ten czynnik jako najbardziej pobudzający firmę do rozwoju) oraz wprowadzenia na rynek nowych produktów (kolejne 20% badanych podmiotów).

Opinię tę badane jednostki potwierdziły także określając bliżej charakter wprowadzonych w latach 1990–1996 znaczących innowacji. Ponad 62% przedsiębiorców przyznało, że dotyczyły one głównie technologii wytwarzania oferowanych produktów i świadczonych usług oraz aktywizacji sprzedaży, a zatem tych sfer swojej działalności, które wymagają zasadniczej zmiany przy przechodzeniu z gospodarki centralnie sterowanej do gospodarki rynkowej.

Powyższe informacje świadczą o zmianie postaw badanych przedsiębiorstw w pierwszej połowie lat 90. w porównaniu z okresem poprzedzającym proces przechodzenia do gospodarki rynkowej. Coraz większego znaczenia nabierają problemy trafności i atrakcyjności tak cenowej, jak i jakościowej oferty rynkowej podmiotów działających na określonym rynku. Bowiem od racjonalności i efektywności podejmowanych decyzji długo- i krótkoterminowych zależy kondycja finansowa firm, a tym samym ich pozycja na rynku.

Ewa Siemińska

Tab. 2. Poziom produktywności badanych przedsiębiorstw w latach 1990–1996

Lata	Wskaźnik produktywności	Wskaźnik dynamiki (%)
1990	1,336	100,0
1991	1,562	116,9
1992	1,801	134,8
1993	2,021	151,3
1994	2,830	211,8
1995	2,519	188,5
1996	2,470	184,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów sprawozdawczych badanych jednostek.

PRZYPISY

¹⁾ Zawarte w artykule wyniki były prezentowane na międzynarodowej konferencji naukowej nt.: „Inwestycje przedsiębiorstw w procesie transformacji”, która została zorganizowana przez Katedrę Zarządzania Procesami Inwestycyjno-Innowacyjnymi Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania UMK w Toruniu w dniach 4–5 września 1997 r.

²⁾ Z kolei tylko co czwarta firma korzystała – również z reguły w minimalnym zakresie – z obcych urządzeń technicznych, uzupełniając w ten sposób posiadane zdolności produkcyjne przy realizacji określonych zamówień.