

*Temat 5. Producent.



- * 1. Formy przedsiębiorstw.**
- 2. Cele działalności przedsiębiorstwa.**
- 3. Utargi.**
- 4. Koszty.**

* 1. Formy pi





Producenci (przedsiębiorstwa, firmy)
wytwarzają dobra, zużywając zasoby, których
właściciele, czyli gospodarstwa domowe,
uzyskują dzięki temu dochody.



Ważną częścią prawa jest prawo własności (ang. *property rights*), które rozstrzyga, co jest czyje. Od prawa własności zależy przede wszystkim to, jakie formy przedsiębiorstwa mogą istnieć i do kogo należą przedsiębiorstwa, czyli kto decyduje o sposobie produkcji dóbr i kto ponosi odpowiedzialność materialną. Prawo własności składa się zwykle z bardzo wielu szczegółowych norm. Pomyślmy o wszystkich przepisach kodeksu handlowego, regulujących uprawnienia udziałowców spółek do wpływania na swoje przedsiębiorstwo, do udziału w zyskach, do sprzedaży akcji.



Własność prywatna przedsiębiorstw pojawia się wtedy, gdy pojedyncze osoby rozporządzają całymi przedsiębiorstwami lub ich częściami, decydując o ich działaniu, mogąc je sprzedać, ponosząc! materialną odpowiedzialność za podejmowane decyzje.

Przykładem jest przedsiębiorstwo rodzinne, którego właściciele ponoszą pełną odpowiedzialność za swoje decyzje. W przypadku strat może to oznaczać zajęcie przez komornika osobistego majątku członków rodziny (np. domu, samochodu)



Socjaliści często opowiadają się za własnością wspólną (kolektywną). Oznacza ona przeniesienie praw do dysponowania i odpowiedzialności materialnej na grupę osób gospodarujących wspólnie, przy niewielkich uprawnieniach i odpowiedzialności członków grupy. W przypadku przedsiębiorstw państwowych grupą tą jest całe społeczeństwo, którego reprezentantem jest administracja państwowa. Właścicielami przedsiębiorstw komunalnych są mieszkańcy pewnej okolicy, reprezentowani przez władze samorządowe (np. władze gminne).



Kiedy prawo do decydowania i korzystania przysługuje konkretnym osobom, własność jest prywatna. Kiedy zaś



Prawo oferuje potencjalnym producentom gotowe formy organizacyjne przedsiębiorstw. Chcący wytwarzać dobra muszą jedynie wybrać taką formę, która im najbardziej odpowiada. Oczywiście ten wybór wpływa na własność przedsiębiorstwa. Przecież to, kto i w jakim zakresie decyduje o działaniu przedsiębiorstwa, a także to, kto ponosi odpowiedzialność za efekty tego działania, w nowoczesnych społeczeństwach, zależy m.in. od formy prawnej przedsiębiorstwa.



Przedsiębiorstwa jednoosobowe



W gospodarce najwięcej jest przedsiębiorstw jednoosobowych (ang. *sole traders*). W Polsce nazywa się je „osobami fizycznymi prowadzącymi działalność gospodarczą”. To właśnie te firmy nadają gospodarce rynkowej niezbędną elastyczność. Dla ekonomisty szczególnie ważne jest to, że przedsiębiorstwa jednoosobowe nie mają odrębnej osobowości prawnej, co sprawia, że za wszelkie zobowiązania firmy odpowiada właściciel. W razie strat może to dla niego oznaczać utratę majątku osobistego (np. domu, samochodu).



Spółki jawne



Spółka jest to przedsiębiorstwo należące więcej niż do jednej osoby. Jej właściciele, czyli wspólnicy, mają ściśle określone szerokie uprawnienia do decydowania i do udziału w efektach działania firmy. Zależą one m.in. od wielkości ich udziału we własności przedsiębiorstwa. Podobnie zatem jak w przypadku firmy jednoosobowej wspólnicy odpowiadają za zobowiązania firmy całym swoim majątkiem. W dodatku handel udziałami w spółkach jawnych wymaga zgody wszystkich wspólników.



Zdolność spółek jawnych do mobilizowania kapitału jest dużo większa niż przedsiębiorstw jednoosobowych. Grupę stać na więcej. Jednak także w tym przypadku istnieją naturalne ograniczenia. Pełna odpowiedzialność właścicieli za wyniki działalności firmy wymaga wzajemnego zaufania, którego



Spółki kapitałowe



Spółki kapitałowe (ang. *companies, corporations*), inaczej niż firmy jednoosobowe i spółki jawne, mają osobowość prawną. Tym samym są zdolne do czynności prawnych i – niezależnie od właścicieli – mogą występować jako samodzielny podmiot gospodарujący. Jest to bardzo wygodne i umożliwia ograniczenie odpowiedzialności właścicieli za zobowiązania firmy do wysokości ich udziału! w majątku spółki. Spółkami kapitałowymi są spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i spółki akcyjne.



Nadanie spółce osobowości prawnej i ograniczenie odpowiedzialności właścicieli ma duże znaczenie dla zdolności firmy do mobilizowania kapitału. Szczególnie widoczne staje się to w przypadku! **spółek akcyjnych**. Udziały w tych przedsiębiorstwach (czyli akcje) bywają przedmiotem publicznego obrotu na specjalnym rynku, czyli **giełdzie**. Bardzo ułatwia to ich sprzedaż. Spółka akcyjna to najczęstszy sposób zorganizowania wielkich przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej, w której dominuje własność prywatna, czyli w krajach wysoko rozwiniętych. Handlem akcjami rządzą **rygorystyczne** przepisy prawa, które chronią bezpieczeństwo akcjonariuszy. Także to sprzyja inwestowaniu, **czyli** ułatwia mobilizację kapitału. Wyróżniamy **rynek pierwotny** i **rynek wtórny** akcji.



Na rynku pierwotnym są sprzedawane nowe emisje akcji. W ten sposób spółka może zwiększać zasób posiadanych środków i liczbę właścicieli. Aby zachęcić zainteresowanych do zakupu akcji, przedsiębiorstwa informują (w formie tzw. prospektu emisyjnego) o swojej działalności i spodziewanym zysku. Kupując akcje, inwestorzy nabywają prawa, z których

*2. Cele działalności przedsiębiorstwa.





Maksymalizacja zysku



Zysk stanowi różnicę utargu całkowitego i kosztu całkowitego.



Utarg całkowity (inaczej: przychód ze sprzedaży, przychód całkowity) jest to wartość dóbr sprzedanych przez przedsiębiorstwo w pewnym okresie. Natomiast koszt całkowity jest to wartość czynników produkcji zużytych w tym okresie.



Prawdziwość założenia o maksymalizacji zysku jest sporna. Sceptycy wskazują na problem pana i sługi (ang. *principal-agent problem*), mówią o *rozdzieleniu własności i kontroli*. Przecież akcjonariusze nie sprawują ciągłego nadzoru nad wielkimi przedsiębiorstwami. Na co dzień spółką włada zarząd, złożony z zawodowych *menedżerów*. To oni przygotowują informacje i projekty decyzji dla walnego zgromadzenia. Otóż menedżerowie mogą mieć inne cele poza zyskiem. Mogą np. dbać



Rachunek wyników



Rachunek wyników (rachunek strat i zysków) (ang. *net income statement*) zwykle dotyczy jednego roku.

Informuje on o ważnych dla przedsiębiorstwa zdarzeniach, które wpłynęły na wielkość utargu całkowitego i kosztu całkowitego.



Rachunek wyników przedstawia powstałe w pewnym okresie przychody przedsiębiorstw ze sprzedaży i odpowiadające im koszty.



Przepływy gotówki między przedsiębiorstwem a jego otoczeniem mogą się różnić od obrazu zarejestrowanego w rachunku wyników. Tymczasem od rzeczywistego ruchu gotówki zależy **płynność finansowa** firmy, czyli jej zdolność do regulowania bieżących zobowiązań. Aby podejmować trafne decyzje, menedżerowie muszą zatem dysponować bardziej szczegółowymi informacjami o finansach firmy niż informacje zawarte w rachunku wyników. W praktyce informacji tych dostarcza zwykle **analiza przepływów gotówki** (ang. *cash flow analysis*), która stanowi bardzo ważne uzupełnienie rachunku wyników.



Zysk ekonomiczny (nadzwyczajny) stanowi nadwyżkę utargu całkowitego nad ekonomicznym kosztem całkowitym, który – inaczej niż koszt księgowy – obejmuje całkowity koszt alternatywny działalności.



Otóż ekonomiści, inaczej niż księgowi, biorą pod uwagę **całkowity koszt alternatywny** działania przedsiębiorstwa. Obejmuje on m.in. pomijany przez księgowych koszt alternatywny kapitału zaangażowanego w przedsiębiorstwo. W efekcie zysk obliczany przez księgowych jest



Bilans



Jeśli rachunek wyników uznamy za film, który opowiada, jakie zdarzenia wpływały na zysk księgowy w pewnym okresie, to **bilans** (ang. *balance sheet*) jest pojedynczym zdjęciem struktury majątku przedsiębiorstwa w pewnym momencie.



Bilans przedsiębiorstwa jest to lista tego, co firma ma (aktywa), i tego, co jest winna innym (pasywa).

*3. Utargi.





Utarg całkowity, jest to iloczyn liczby sprzedanych jednostek dobra i ceny.



Niekiedy podaż przedsiębiorstwa jest bardzo małą częścią podaży gałęzi. Jej zmiany, które – siłą rzeczy –i także są bardzo małe, praktycznie nie wpływają wówczas na cenę. Oznacza to, że takie *wolnokonkurencyjne* przedsiębiorstwo może sprzedać dowolną ilość dobra, w zasadzie nie obniżając ceny. Mamy wtedy do czynienia z **konkurencją doskonałą**.



Jeżeli przedsiębiorstwo wytwarza tak dużą część całej podaży rynkowej, że warunkiem zwiększenia sprzedaży jest obniżenie ceny, rynek jest rynkiem **konkurencji niedoskonałej**.

*4. Koszty.





Zmiany **kosztu całkowitego** (ang. *Total Cost*, TC) decydują o zachowaniu innych rodzajów kosztów



Koszt całkowity stanowi wartość zużytych czynników produkcji.



Metodę produkcji danej ilości dobra będziemy nazywali **technicznie nieefektywną**, jeśli wymaga ona zużycia większej ilości przynajmniej jednego czynnika produkcji i nie **mnieszej** ilości żadnego innego czynnika niż inna metoda. Otóż funkcja produkcji przyporządkowuje **technicznie efektywne** metody wytwarzania poszczególnym wielkościom produkcji.



Która z technicznie efektywnych metod produkcji jest



Znając koszt całkowity wytworzenia różnych ilości produktu, możemy ustalić **koszt przeciętny** (ang. *Average Cost*, AC) i **koszt krańcowy** (ang. *Marginal Cost*, MC) odpowiadający kolejnym jednostkom produkcji.



Koszt przeciętny jest to część kosztu całkowitego przypadająca na jednostkę produktu.



Na przykład, koszt przeciętny, wyprodukowania piętnastu jednostek wynosi $12/15$, ponieważ koszt całkowity, wytworzenia takiej liczby motorynek jest równy 12. Zwiększenie produkcji jednostkę sprawia, że wzrasta on do $13/16$.



Koszt krańcowy jest to zmiana kosztu całkowitego



Krótki okres: prawo malejących przychodów



W krótkim okresie koszt całkowity (TC) składa się z **kosztów stałych** (ang. *Fixed Costs*, FC) i **kosztów zmiennych** (ang. *Variable Costs*, VC) ($TC = FC + VC$). W szczególności w krótkim okresie nie zmieniają się nakłady niektórych, **stałych czynników produkcji**. W efekcie również koszt ich użycia jest stały niezależnie od tego, ile jest produkowane. Na przykład, czynsz za wynajęcie hali wynosi tyle samo bez względu na to, ile jest w niej wytwarzane. Natomiast koszty surowców, energii itp. zmieniają się wraz z wielkością produkcji w zależności od tego, ile zużyto tych zmiennych czynników produkcji.



W krótkim okresie koszty stałe się nie zmieniają, niezależnie od wielkości produkcji. Koszty zmienne są tym większe, im



Długi okres: korzyści i niekorzyści skali



Korzyści skali oznaczają spadek długookresowego kosztu przeciętnego, AC , w miarę wzrostu produkcji. Natomiast niekorzyści skali to inaczej wzrost długookresowego kosztu przeciętnego.



Wyróżnimy trzy główne przyczyny występowania **korzyści skali** (ang. *economies of scale*, *increasing returns to scale*). Po pierwsze, chodzi o **niepodzielność dóbr kapitałowych**, czyli np. maszyn, urządzeń, budynków i budowli. W wielu gałęziach uruchomienie produkcji wymaga poniesienia dużych kosztów, np. wysokich nakładów na budowę kanałów, pieców czy rurociągów. Kiedy produkcja rusza, koszty te rozkładają się na coraz większą liczbę wytworzonych jednostek dobra. Wynikająca stąd tendencja do zmniejszania się kosztu przeciętnego może przeważać nad



Po drugie, **wzrost skali produkcji** bywa warunkiem wdrożenia nowych rozwiązań organizacyjnych i technicznych, zwiększenia specjalizacji pracy oraz **wzrostu wydajności pracy** i zmniejszenia się kosztów przeciętnych. Inżynierowie dobrze znają regułę dwóch trzecich, zgodnie z którą wydajność maszyn i urządzeń zwiększa się szybciej niż koszty. Na przykład, pojemność zbiorników rośnie o wiele szybciej (np. o 100%) niż ilość i koszt materiału użytego do ich wykonania (te zwiększają się np. o 66%).



Po trzecie, istnieją jeszcze **stochastyczne korzyści skali**. Podczas gospodarowania prawdopodobieństwo odchylenia różnych parametrów od normy maleje w miarę wzrostu produkcji. Na przykład zdarza się, że maszyna zużywa więcej energii niż przewidywano. Jeśli są dwie maszyny, nieprzewł dziany wzrost zużycia energii przez jedną może zostać skompensowany spadkiem zużycia energia przez drugą. Dzięki temu im większa jest produkcja i im więcej maszyn wytwarza dobro, tym mniejsze mogą być zapasy surowców, części zamiennych, rezerwy mocy itp., przypadające na jednostkę produkcji. Powoduje to zmniejszanie się jej przeciętnego kosztu.



Korzyści skali oznaczają, że koszty przeciętne zmniejszają się w miarę wzrostu produkcji. Jednocześnie jednak zaczynają działać przyczyny odpowiedzialne za **niekorzyści skali** (ang. *diseconomies of scale*, *diminishing returns to scale*).



Po pierwsze, wraz ze wzrostem produkcji pojawiają się trudności z zarządzaniem (**menedżerski niekorzyści skali**). Koordynacja współdziałania części powiększającej się firmy jest coraz trudniejsza i bardziej kosztowna. Nie chodzi przy tym o czas menedżerów i zużyte skoroszyty, lecz — przędą wszystkim — o koszty spowodowane nieuchronnymi błędami kierujących.



Po drugie, zwiększenie produkcji często powoduje niekorzystną zmianę warunków. W kopalniach wyczerpują się złoża tanie w eksploatacji, co zmusza do sięgania do pokładów trudniej dostępnych

 **Dziękuję za uwagę!**