

Jarosław Kaczmarek

Państwowa Wyższa Szkoła Techniczno-Ekonomiczna
im. ks. Bronisława Markiewicza w Jarosławiu

ZAKRES I EFEKTY RESTRUKTURYZACJI A KREACJA WARTOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW PRODUKCYJNYCH

THE SCOPE AND EFFECTS OF RESTRUCTURING AND VALUE CREATION OF PRODUCTION COMPANIES

Wstęp

Rozwój przedsiębiorstwa, będąc procesem wielowymiarowym i złożonym, jest kształtowany przez warunki rozwoju, podzbiór czynników oraz procesy wyrażające działanie praw ekonomicznych, a także będące ich efektami korzyści ekonomiczne. Procesy te oddziałują na rozwój i efektywność przedsiębiorstwa. Kwantyfikowalnym wymiarem rozwoju przedsiębiorstwa jest tworzenie wartości stanowiącej miarę efektywności zarówno przedsiębiorstwa, jak i gospodarki.

Rozważając pojęcie restrukturyzacji w kontekście celów i rozwoju przedsiębiorstwa, wskazać można na jej ujęcie jako proces rekonstrukcji lub przebudowy struktury – jest on tożsamy ze zmianami strukturalnymi w bazie materialnej, które prowadzą do zwiększenia roli wszystkich tych elementów struktury, które reprezentują nowoczesność i z reguły wyższą efektywność od rozwiązań dotychczasowych.

Ocena działań restrukturyzacyjnych może być rozpatrywana w zależności od charakteru uzyskanych efektów, skuteczności, rozległości ich wpływu czy stopnia szczegółowości. Jednym z jej wymiarów jest weryfikacja kreowania wartości w gospodarce przez sektor przedsiębiorstw. Częstkowe efekty restrukturyzacji znajdują swoje odzwierciedlenie i kształtują wartość przedsiębiorstwa, będącą jedną z uniwersalnych miar efektywności jego funkcjonowania.

Celem przeprowadzonych badań jest ocena efektów podejmowanych przez przedsiębiorstwa działań restrukturyzacyjnych w długim horyzoncie czasowym i na pełnej ich populacji. Postawiony problem badawczy obejmuje weryfikację powiązania (współwystępowania) efektów restrukturyzacji przedsiębiorstw z poziomem ich

efektywności wyrażonej kreacją wartości. Analiza związku tych dwóch kategorii prowadzi do klasyfikacji przedsiębiorstw – liderów i outsiderów przemian wspartych efektem kreacji wartości.

Prezentacja i omówienie uzyskanych wyników w prowadzonym postępowaniu badawczym koncentruje się w artykule na procesie restrukturyzacji przedsiębiorstw produkcyjnych, funkcjonujących w gospodarce polskiej. Ich efektywność uznana za atrybut rozwoju oraz procesy restrukturyzacji ją opisujące i kształtujące, zostały poddane kwantyfikacji z wykorzystaniem miar wielocechowych i częściowych.

Ocenę efektów restrukturyzacji przedsiębiorstw produkcyjnych przeprowadzono w wyróżnionych czterech wiodących obszarach zmian, tj.: kosztochłonności przychodów ze sprzedaży, produktywności majątku, struktury majątkowo-kapitałowej oraz odnawiania zasobów majątku trwałego. Oceny zmian stopnia zaawansowania restrukturyzacji wyodrębnionej grupy przedsiębiorstw produkcyjnych dokonano dla długiego szeregu czasowego (lata 1990–2014). Możliwa była także analiza trwałości tej struktury (analizowanej zbiorowości przedsiębiorstw) oraz klasyfikacja jej agregatów w postaci działów PKD. Pomiaru pomnażania wartości służącego do oceny efektywności mezostruktury produkcyjnej i jej obiektów dokonano przy użyciu miar względnych (miar zwrotu) – stopy zwrotu z kapitału własnego i stopy wartości dodanej.

1. Rozwój jako cel działania przedsiębiorstwa

Najbardziej ogólnym celem funkcjonowania przedsiębiorstwa jest rozwój¹. Rozwój to zmiana istniejącego stanu rzeczy². Jest on procesem dialektycznym, a zmiany, które leżą u jego podstawy, nie przebiegają skokowo, lecz układają się w pewne sekwencje i ciągi – stanowią proces, w toku którego poszczególne całości łączą się w układy bardziej skomplikowane, które mają nowe właściwości i prawidłowości dotychczas niespotykane³. W ujęciu systemowym rozwój przedsiębiorstwa wiąże się zatem ze wzrostem jego złożoności⁴.

Rozwój przedsiębiorstwa jako skoordynowane zmiany jego podsystemów, dostosowują go do ciągle zmieniającego się otoczenia⁵. Zmiany te mogą być ilościowe i jakościowe. Te pierwsze odnoszą się do różnic w wielkości jednego lub kilku parametrów, a te drugie wskazują na nowe właściwości, reakcje lub zachowania przedsiębiorstwa⁶. Zważywszy na fakt, że zmiany te są uporządkowane, względnie trwałe i następują po sobie, to rozwój jest procesem przebiegającym w czasie. Składa się on z logicznie uporządkowanych faz i etapów⁷. Przypisanie rozwojowi charakteru

¹ M. Marcinkowska, *Kształtowanie wartości firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 18.

² K. Fabiańska, J. Rokita, *Planowanie rozwoju przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1986, s. 14.

³ O. Lange, *Całość i rozwój w świetle cybernetyki*, PWN, Warszawa 1968, s. 9.

⁴ A. Bojarska, W. Bojarski, *Ocena ekonomiczna programu rozbudowy systemu*, „Prakseologia” 1972, Nr 41, s. 12.

⁵ Z. Pierścioneł, *Strategie rozwoju firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996, s. 11–12.

⁶ A. Stabryła, *Zarządzanie rozwojem firmy*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1996, s. 9.

⁷ A.L. Platonoff, S. Sysko-Romańczuk, *Dynamiczne modelowanie funkcjonowania przedsiębiorstwa*, „Organizacja i Kierowanie” 2003, Nr 2, s. 24.

jakościowego, a wzrostowi ilościowego jest jednak zbyt dużym uproszczeniem – zmiany ilościowe nie występują bowiem w oderwaniu od zmian jakościowych, stąd wzrost może często prowadzić do rozwoju⁸.

2. Wartość i efektywność przedsiębiorstwa

Efektywność funkcjonowania przedsiębiorstwa warunkuje jego rozwój – jest jego imperatywem. Utrzymanie przedsiębiorstwa na drodze stabilnego rozwoju wymaga ciągłej weryfikacji osiągniętych efektów. Ich ocena jest prowadzona pod kątem zasobów i strumieni czynników wytwórczych, angażowanych w celu osiągnięcia efektów oraz wyrażana miarami efektywności. Zatem efektywność i rozwój wynikają wprost z posiadanych przez przedsiębiorstwo zasobów⁹ – z przeistoczenia warunków w czynniki. Koniunkcja efektywności z innymi kluczowymi kategoriami, ukierunkowanymi na rozwój przedsiębiorstwa, pozwala na sformułowanie wniosku uogólniającego – efektywność ekonomiczną można uznać za najlepiej wyrażającą rezultaty racjonalności gospodarowania, a przedsiębiorczość jest skutecznym sposobem osiągnięcia efektywności¹⁰.

Jako procesy efektywne, zmiany jakościowe składające się i powodujące rozwój, powinny przynosić wzrost wartości przedsiębiorstwa, jej kreowanie¹¹. Obecnie zatem, jako pragmatyczny, kwantyfikowalny, finansowy cel przedsiębiorstwa wskazuje się właśnie maksymalizację jego wartości. Cel ten formułowany jest w obszarze zarządzania finansami przedsiębiorstwa, gospodarowania kapitałem oraz finansowych korzyści przynależnych właścicielom przedsiębiorstwa¹², opisanych wartością kreowaną¹³.

W powyższym rozumieniu, kreowanie wartości przedsiębiorstwa uznać można za najbardziej pojemny i uniwersalny miernik efektywności przedsiębiorstwa, a poprzez nią jako kwantytatywną charakterystykę właściwości jego rozwoju¹⁴.

⁸ J. Kaczmarek, *Intensywność przemian strukturalnych mezostruktury gospodarki Polski*, „Przegląd Organizacji” 2013, Nr 7, s. 27–33.

⁹ R. Polaczek, *Kreowanie wartości przedsiębiorstwa poprzez zarządzanie majątkiem*, [w:] *Procesy restrukturyzacji a konkurencyjność w warunkach globalizacji*, R. Borowiecki, A. Jaki (red.), Akademia Ekonomiczna w Krakowie – Fundacja Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006, s. 235.

¹⁰ S. Młynarski, J. Kaczmarek, *Asset Productivity and Recovery in the Context of Corporate Restructuring (A Mezzoeconomic Approach)*, [w:] *Contemporary Economies in The Face of New Challenges. Economic, Social and Legal Aspects*, R. Borowiecki, A. Jaki, T. Rojek (red.), Cracow University of Economics – Foundation of Cracow University of Economics, Cracow 2013, s. 417–431.

¹¹ Z. Pierścioneł, *Strategie rozwoju firmy ...*, op. cit., s. 17.

¹² A. Rappaport, *Creating Shareholder Value. The New Standard for Business Performance*, The Free Press, New York 1986, s. 77; G.B. Stewart, *EVA: Fact or Fantasy*, „Journal of Applied Corporate Finance” 1994, Nr 2, s. 72–73.

¹³ A. Cwynar, W. Cwynar, *EVA, amortyzacja ekonomiczna i kreacja wartości dla akcjonariuszy*, „Przegląd Organizacji” 2007, Nr 5, s. 35.

¹⁴ S. Chomątowski, *Dynamika rozwoju a efektywność systemów przemysłowych*, Zeszyty Naukowe, Nr 115, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1993, s. 37, 46, 83–88.

3. Restrukturyzacja przedsiębiorstwa i jej cele

W ujęciu celów przedsiębiorstwa, restrukturyzacja to proces rekonstrukcji lub przebudowy struktury zapewniający wyższą efektywność od rozwiązań dotychczasowych. Jako droga rozwoju przedsiębiorstwa¹⁵, restrukturyzacja ma doprowadzić do zlikwidowania rozbieżności między kierunkiem zmian zachodzących w otoczeniu i drogą rozwoju przedsiębiorstwa oraz takie ukształtowanie przedsiębiorstwa, aby mogło nadążać, a nawet wyprzedzać zmiany otoczenia, korygując ewentualne błędy za pomocą adaptowalnych zmian. W związku z powyższym, do kluczowych zadań restrukturyzacji należy zaliczyć: stworzenie podstaw konkurencyjności przedsiębiorstwa i jego produktów, doprowadzenie do trwałej poprawy wyników gospodarczych, zwiększenie wartości rynkowej przedsiębiorstwa poszerzającej krąg potencjalnych inwestorów zainteresowanych jego rozwojem¹⁶.

Wymieniając zasadnicze, jak również szczegółowe cele oraz spodziewane efekty działań restrukturyzacyjnych (finansowe, marketingowe, technologiczne), można wskazać cały szereg miar umożliwiających kwantyfikację efektów tych działań. Ocena działań restrukturyzacyjnych może być rozpatrywana w zależności od charakteru uzyskanych efektów, skuteczności, rozległości ich wpływu czy stopnia szczegółowości. Jednym z jej wymiarów jest weryfikacja kreowania wartości przedsiębiorstwa¹⁷. Częstkowe efekty restrukturyzacji – ujawniające się np. w postaci wzrostu produktywności, wydajności, zmiany wartości oraz struktury majątku i kapitałów czy umacnianiu pozycji konkurencyjnej na rynku – znajdują swoje odzwierciedlenie i kształtują wartość przedsiębiorstwa, będącą jedną z uniwersalnych miar efektywności jego funkcjonowania.

4. Podmiot, przedmiot i okres badań

Przedstawiony kontekst rozumienia rozwoju i efektywności przedsiębiorstw tworzących sektor instytucjonalny gospodarki, stał się podstawą podjęcia badań nad procesami z nimi współwystępującymi i na nie oddziałującymi¹⁸. Analizowaną w artykule zbiorowością – jako prezentacja wyników wycinka szerszych badań – są przedsiębiorstwa produkcyjne, w tym łączone w agregaty w postaci działów PKD¹⁹. Ich efektywność uznana została za atrybut rozwoju, a procesy ją opisujące i kształtujące (przemiany strukturalne, wzrost konkurencyjności, restrukturyzacja, poprawa

¹⁵ Por.: J.A.F. Stoner, R.E. Freeman, D.R. Gilbert, *Kierowanie*, PWE, Warszawa 1997, s. 266.

¹⁶ Por.: M.E. Porter, *Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superiorer Performance*, The Free Press, New York 1985, s. 50–62; S. Slatter, *Corporate Recovery. A Guide to Turnaround Management*, Penguin Business, London 1984, s. 89; T. Copeland, T. Koller, J. Murrin, *Wycena: Mierzenie i kształtowanie wartości firmy*, WIG-Press, Warszawa 1997, s. 33.

¹⁷ D. Hurry, *Restructuring in the Global Economy: The Consequences of Strategic Linkages between Japanese and U.S. Firms*, „Strategic Management Journal” 1993, Vol. 14, s. 69–54; T. Copeland, T. Koller, J. Murrin, *Wycena: Mierzenie i kształtowanie ...*, op. cit., s. 304.

¹⁸ Por.: J. Kaczmarek, *Mezostuktura gospodarki Polski w okresie transformacji. Uwarunkowania, procesy, efektywność*, Difin, Warszawa 2012, s. 103–114.

¹⁹ Badanie objęło 16.325 przedsiębiorstw (PKD 2007, stan na koniec 2014 roku) zaliczanych do 34 działów produkcyjnych (do 2007 roku stosowana była klasyfikacja PKD 2004).

bezpieczeństwa finansowego) zostały poddane kwantyfikacji z wykorzystaniem miar, powiązanych w układy strukturalne i złączonych w miary syntetyczne. Przedmiotem analizy w artykule jest wyodrębniony z całościowych badań proces restrukturyzacji oraz jego współwystępowanie ze zmianami efektywności w ujęciu miary wartości, jako kwantytatywnej charakterystyki rozwoju przedsiębiorstw produkcyjnych. Okres analizy objął perspektywę długoterminową – lata 1990–2014.

Pomiaru pomnażania wartości służącego do oceny efektywności przedsiębiorstw produkcyjnych dokonano przy użyciu miar względnych (miar zwrotu) – stopy zwrotu z kapitału własnego i stopy wartości dodanej. Konstruuąc syntetyczną (wielocechową) miarę wartości służącą ocenie tak rozumianej efektywności, zawarto w niej dwa ujęcia: mikro- i makroekonomiczne (kreowanie wartości przedsiębiorstwa oraz tworzenie produktu krajowego).

Z kolei syntetyczna miara restrukturyzacji (wraz z jej komponentami) wyjaśnia i kwantyfikuje cztery podstawowe procesy przebudowy przebiegające w przedsiębiorstwach produkcyjnych: kosztochłonności przychodów ze sprzedaży, produktywności majątku, struktury majątkowo-kapitałowej oraz odnawiania zasobów majątku trwałego²⁰.

5. Kierunki restrukturyzacji przedsiębiorstw produkcyjnych

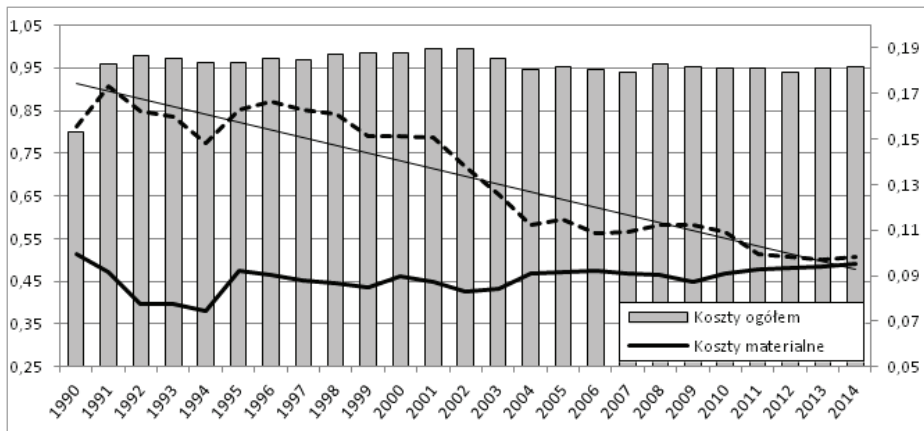
Koszty pracy i koszty materialne

Lata 1990–1995 charakteryzowało silne obniżenie, a następnie wzrost wartości wskaźnika kosztów materialnych, przy niższej dynamice zmian wartości wskaźnika kosztów pracy (przebiegi jednokierunkowe)²¹. Po tym okresie amplituda zmian zdecydowanie zmalała, uwidaczniając obniżanie się wartości wskaźnika kosztów pracy, przy niewielkich zmianach wartości wskaźnika kosztów materialnych. Rok 2004 wyznaczył wejście w okres stabilizacji, w niewielkim stopniu zakłócony w 2009 roku.

Przebieg krzywych wyznaczonych wartościami wskaźników kosztów pracy, kosztów materialnych i kosztów całkowitych (z uwzględnieniem posiadanej znajomości ich struktury rodzajowej) wskazuje na wypełnienie obszaru powstającego w wyniku obniżania się do 2004 roku wartości wskaźnika kosztów pracy (przy względnie stabilnym poziomie kosztów materialnych) – głównie przez koszty usług obcych (powodowany procesami rozpinania struktur przedsiębiorstw oraz rozwojem outsourcingu).

²⁰ Szersze omówienie zagadnień dotyczących analizy wyróżnionych procesów (restrukturyzacja, kreacja wartości) wyrażonych miarami syntetycznymi zawarto w pracy: J. Kaczmarek, *Mezostuktura gospodarki Polski ...*, op. cit., s. 103–109, 191–209.

²¹ W przyjętym schemacie badawczym kosztochłonność przychodów ze sprzedaży obejmuje dwie składowe kosztowe podlegające analizie: wskaźnik kosztów pracy i wskaźnik kosztów materialnych (materiały, energia, amortyzacja).



Rysunek 1. Wartości wskaźnika kosztów pracy, kosztów materialnych i kosztów ogółem przedsiębiorstw produkcyjnych w latach 1990–2014

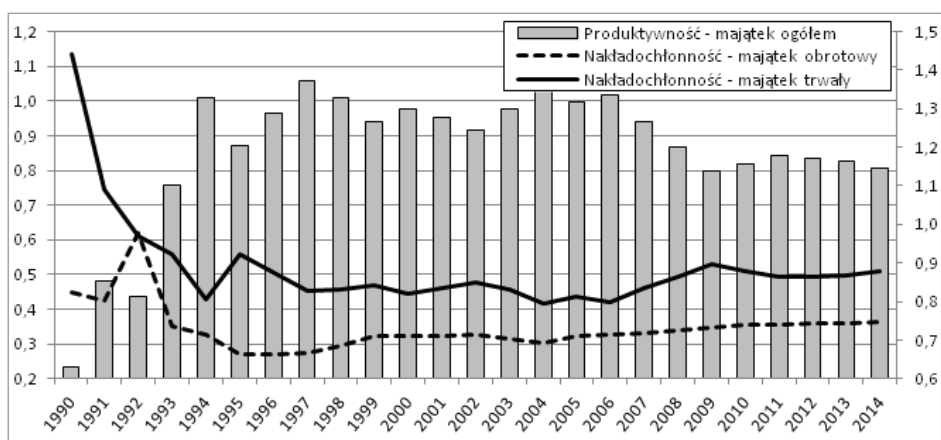
Uwagi: wartości niemianowane (nm). Koszty pracy – oś prawa.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych liczbowych: *System Gospodarka*, Pont Info Warszawa, <http://www.pontinfo.com.pl> (14.11.2018); *Wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych*, GUS Warszawa, <http://stat.gov.pl/publikacje> (10.11.2018); *Podmioty gospodarki narodowej*, GUS Warszawa, <http://stat.gov.pl/publikacje> (10.11.2018).

Produktywność majątku

Lata 1990–1996 charakteryzuje wzrost produktywności majątku przedsiębiorstw produkcyjnych, natomiast w kolejnych nie występują żadne istotne zmiany – miały miejsce tylko nieznaczne spadki w końcowych latach okresów spowolnienia gospodarczego (2001–2002 oraz 2009). Analizując zmiany produktywności majątku ogółem, dokonano podziału na czynniki leżące po stronie majątku trwałego i majątku obrotowego w ten sposób, aby odwrotność sumy ich nakładochłonności była równa produktywności majątku ogółem. W obu przypadkach ocena jest pozytywna, wskazując jednak na relatywnie większe obniżenie obciążenia przychodów ze sprzedaży majątkiem trwałym niż obrotowym.

Obniżenie nakładochłonności charakteryzowało się wysoką dynamiką tylko do 1995 roku. W kolejnych latach wystąpiły pewne wzrosty obciążenia przychodów ze sprzedaży majątkiem trwałym w okresach ożywienia gospodarczego, natomiast obciążenie majątkiem obrotowym było w miarę stabilne. Oznacza to, że produktywność tej części majątku nie wzrosła, mimo takich oczekiwań.



Rysunek 2. Produktywność majątku i jej składowe dla przedsiębiorstw produkcyjnych w latach 1990–2014

Uwagi: wartości niemianowane (nm). Produktywność majątku – oś prawa.

Źródło: jak do rysunku 1.

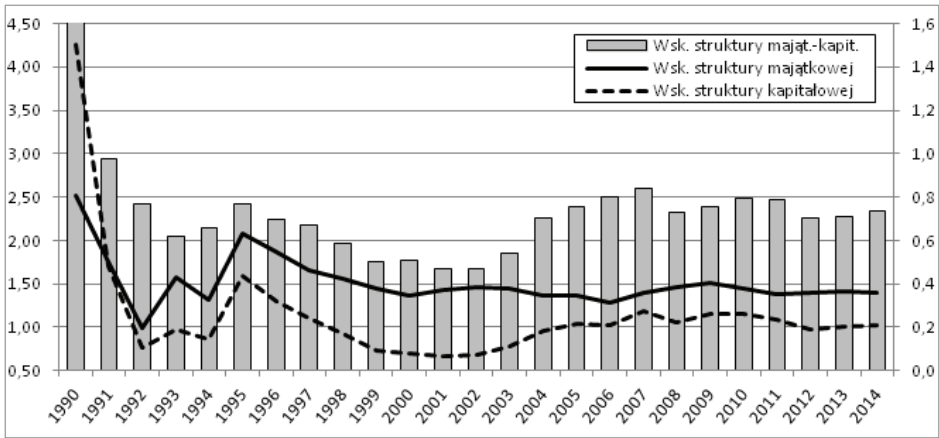
Struktura majątkowo-kapitałowa

Z punktu widzenia wartości wskaźników cząstkowych – struktury majątkowej i struktury kapitałowej²² – zbiorowość przedsiębiorstw produkcyjnych w 1990 i 2014 roku wykazuje istotne różnice. Na początku okresu była ona rozproszona, uwidaczniając przewagę czynnika struktury kapitałowej. Przemieszczenie nastąpiło w kierunku wskaźnika struktury majątkowej, a jednocześnie nastąpiło zagęszczenie zbiorowości, ze względu na zbliżone wartości obu wskaźników.

W ujęciu dynamicznym, początkowo miało miejsce osłabienie wartości wskaźnika struktury kapitałowej (1990–1992), następnie do 1995 roku jednoczesny wzrost wartości wskaźnika struktury majątkowej i wskaźnika struktury kapitałowej (okres wzrostu gospodarczego, ocena pozytywna)²³, po czym ponowne ich obniżenie. Od 2001 roku (początek kolejnego okresu wzrostu gospodarczego) zmiany podążały w innym kierunku – następowało wzmocnienie struktury kapitałowej, a osłabienie struktury majątkowej.

²² Pierwszy z nich opisuje stosunek wartości majątku trwałego do wartości majątku obrotowego, drugi – kapitału własnego do kapitału obcego.

²³ W przypadku analizy wartości wskaźnika struktury majątkowo-kapitałowej ocenę pozytywną kształtuje wzrost wartości wskaźnika. Poziomym minimalnym, czy też punktem odniesienia, jest wartość wskaźnika równa jedności – zachowanie „złotej reguły bilansowej”.



Rysunek 3. Wartość wskaźnika struktury majątkowo-kapitałowej i jego składowych dla przedsiębiorstw produkcyjnych w latach 1990–2014

Uwagi: wartości niemianowane (nm). Wskaźnik struktury majątkowo-kapitałowej – oś prawa.

Źródło: jak do rysunku 1.

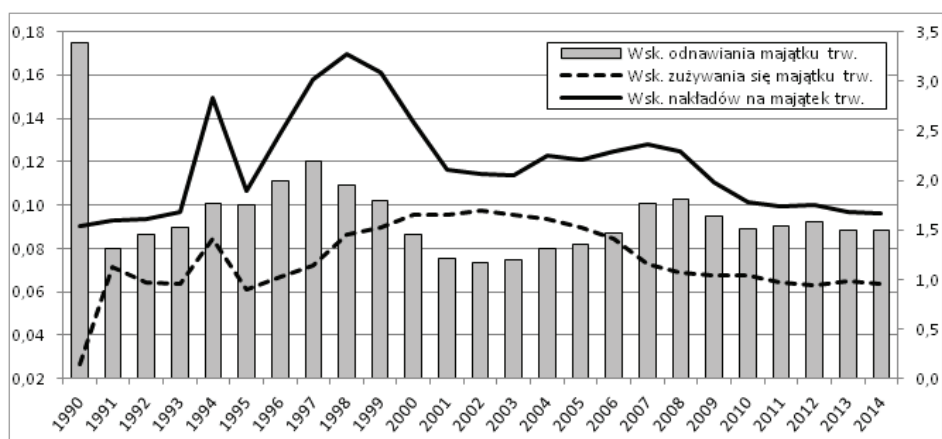
Odnawianie majątku trwałego

Proces odnawiania majątku trwałego²⁴ przebiegał w latach 1990–2014 ze zmienną intensywnością, odpowiadając zmianom koniunktury gospodarczej. Zwraca uwagę niski poziom wskaźnika odnawiania majątku trwałego w latach 2001–2005 – niższy niż na początku okresu analizy. Jego ponowny wzrost nie był znaczący (2005–2008), po czym nastąpiło obniżenie.

Przy wydzieleniu wskaźnika nakładów na majątek trwały i wskaźnika zużycia majątku trwałego w procesie gospodarowania, uwidacznia się różnica w dynamice przebiegających w czasie zmian. Czynniki nakładów na majątek charakteryzowały znaczne zmiany w czasie (odpowiadające zmianom koniunktury), natomiast w miarę stabilne były wartości opisujące intensywność zużycia majątku.

W latach 1990–2011 obserwowane było rozproszenie zbiorowości przedsiębiorstw produkcyjnych, które znacznie zróżnicowały się pod względem wartości wskaźnika zużycia majątku trwałego. Po tym okresie proces ten stracił na sile.

²⁴ Opisany jest on relacją nakładów inwestycyjnych i amortyzacji majątku trwałego (w części dotyczącej zasobów rzeczowych).



Rysunek 4. Wartość wskaźnika odnawiania majątku trwałego i jego składowych dla przedsiębiorstw produkcyjnych w latach 1990–2014

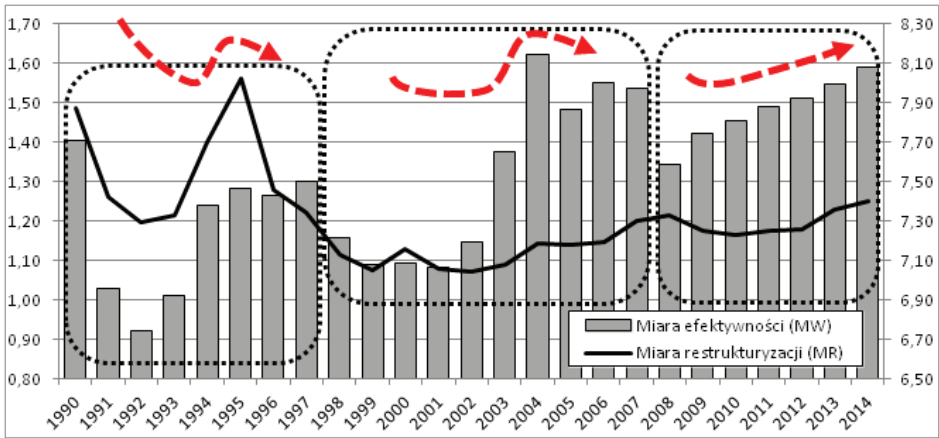
Uwagi: wartości niemianowane (nm). Wskaźnik odnawiania majątku trwałego – oś prawa.

Źródło: jak do rysunku 1.

6. Restrukturyzacja a efektywność przedsiębiorstw produkcyjnych

Kształtowanie się dynamiki wartości miary restrukturyzacji (względem roku bazowego) oraz dynamiki efektywności przedsiębiorstw produkcyjnych, nie wskazuje na ich współwystępowanie w ujęciu analizy ilościowej, jako korelacji (liniowej Pearsona czy rang Spearmana). Niemniej jednak ich analiza jakościowa uwidacznia takie współwystępowanie w ramach wyróżnionych podokresów. Jest to także przyczynek do przyjęcia periodyzacji w zakresie przebiegu restrukturyzacji przedsiębiorstw produkcyjnych, przynoszącej lub tylko współwystępującej ze zmianami poziomu efektywności ich działalności w ujęciu kreowania wartości (kwantytatywna charakterystyka rozwoju).

Lata 1990–1997 charakteryzuje początkowy okres znacznego spadku intensywności restrukturyzacji, jak i tworzenia wartości (recesja transformacyjna), który przechodzi we wzrosty obu miar. Odnotowana kulminacja intensywności restrukturyzacji w 1995 roku przechodzi następnie w systematyczne jej obniżanie się trwające do początku kolejnego podokresu (lata 1998–2007). W nim, obniżony, bezwzględny poziom tworzenia wartości, po początkowej stabilizacji, przechodzi we wzrost, czemu odpowiada także wzrost intensywności restrukturyzacji. Lata 2008–2014 to systematyczny wzrost kreowania wartości, przy nieco opóźnionej tendencji wzrostu intensywności restrukturyzacji.



Rysunek 5. Dynamiki wartości miary efektywności (MW) oraz miary restrukturyzacji (MR) przedsiębiorstw produkcyjnych w latach 1990–2014

Uwagi: wartości niemianowane (nm). Miara MW – oś prawa.

Źródło: jak do rysunku 1.

Zbiór przedsiębiorstw produkcyjnych zorientowany w układzie współrzędnych według wartości miary restrukturyzacji oraz efektywności, ujawnia większe jego zagęszczenie w ostatnim roku analizowanego okresu (2014) aniżeli w pierwszym (1990). Idąc dalej, przeprowadzając proste prostopadłe przez współrzędne punktu centralnego wyznaczonego przez średnią dwuwymiarową, można je pogrupować do czterech podzbiorów (por. tabela 1). Dla potrzeb prezentacji syntetycznych wniosków dotyczących charakterystyki rodzaju prowadzonej działalności przez przedsiębiorstwa produkcyjne w ramach tak wyróżnionych podzbiorów, dokonano ich zespolenia w obiekty według przynależności do działu PKD – podstawowego poziomu klasyfikacji przedmiotu prowadzonej działalności.

Pod względem wielkości miary efektywności i miary restrukturyzacji, najliczniejsza była niestety grupa czwarta (udział ponad 40%) – niski poziom restrukturyzacji i niska efektywność. Grupa druga i trzecia liczyły po ok. 18%, natomiast grupa pierwsza – 24% obiektów. W niej czołowe miejsca zajęły przemysły wydobywcze z wiodącymi przedsiębiorstwami górnictwa ropy naftowej i gazu ziemnego oraz górnictwa rud metali.

Tabela 1. Przynależność przedsiębiorstw produkcyjnych do działów PKD według poziomu restrukturyzacji i efektywności (2014 rok, po pięć wiodących)

Wysoka efektywność – wysoki poziom restrukturyzacji (1)	Wysoka efektywność – niski poziom restrukturyzacji (2)
07. Górnictwo rud metali	33. Naprawa, konserwacja i instalowanie maszyn i urządzeń
06. Górnictwo ropy naftowej i gazu ziemnego	23. Produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych
12. Produkcja wyrobów tytoniowych	27. Produkcja urządzeń elektrycznych
11. Produkcja napojów	38. Działalność związana ze zbieraniem, przetwarzaniem i unieszkodliwianiem odpadów
14. Produkcja odzieży	25. Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń
Wysoki poziom restrukturyzacji – niska efektywność (3)	Niski poziom restrukturyzacji – niska efektywność (4)
16. Produkcja wyrobów z drewna oraz korka, z wyłączeniem mebli	22. Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych
13. Produkcja wyrobów tekstylnych	29. Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep, z wyłączeniem motocykli
10. Produkcja artykułów spożywczych	20. Produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych
15. Produkcja skór i wyrobów ze skór wyprawionych	35. Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię el., gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze
17. Produkcja papieru i wyrobów z papieru	26. Produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych

Źródło: jak do rysunku 1.

Podsumowanie

Przedmiotem zainteresowania w artykule była wyodrębniona z całościowych badań analiza poziomu (intensywności) restrukturyzacji oraz jej powiązanie (współwystępowanie) z poziomem efektywności przedsiębiorstw produkcyjnych.

Ocena zbiorowości przedsiębiorstw produkcyjnych pod względem stopnia i zakresu dokonywanych zmian restrukturyzacyjnych nie jest zadowalająca. Czołowe miejsca zajmują te prowadzące działalność (dział PKD) o tradycyjnym przedmiocie, a ich pozycja była dość stabilna. Wskazuje to oczywiście na podejmowanie w nich

bardziej zaawansowanych przeobrażeń niż w innych rodzajach działalności, lecz oczekiwany był przodowanie w doskonaleniu struktur przedsiębiorstw reprezentujących nowoczesne, rozwojowe i innowacyjne dziedziny. Ponadto, przedsiębiorstwa o tradycyjnym przedmiocie działalności charakteryzowały się także relatywnie najwyższymi poziomami efektywności.

Jako kluczowe ustalenia, dotyczące cech przebiegających procesów restrukturyzacji przedsiębiorstw produkcyjnych, należy zwrócić uwagę na następujące:

- nie wystąpiło wyraźnie zjawisko zastępowania pracy żywej pracą uprzedmiotowioną (jako oznaki postępu technicznego);
- nastąpił wzrost znaczenia i udziału kosztów usług obcych (budowane silniejsze więzi kooperacyjne);
- nie wystąpiły istotne zmiany w zakresie produktywności majątku;
- proces odnawiania majątku trwałego wykazał niską dynamikę wzrostu.

Wykorzystując miary syntetyczne (jako pary – w tym przypadku restrukturyzacji i efektywności), możliwa jest ocena zagęszczenia zbioru przedsiębiorstw oraz obiektów zagregowanych na różnych poziomach, położenia punktu centralnego oraz jego trajektorii, pozycji rangowej obiektów i jej zmienności oraz porządkowanie i klasyfikacja obiektów, co prowadzone w sposób ciągły (monitoring) może mieć zastosowanie w tworzeniu zasobu informacji wykorzystywanych przez przedsiębiorstwa (charakterystyka otoczenia bliższego, konkurencyjnego), jak również w obszarze polityk gospodarczych.

Streszczenie

Ocena działań restrukturyzacyjnych może być rozpatrywana w zależności od charakteru uzyskanych efektów, skuteczności, rozległości ich wpływu czy stopnia szczegółowości. Jednym z jej wymiarów jest weryfikacja kreowania wartości, będącej kwantyfikowalnym wymiarem rozwoju przedsiębiorstwa i miarą jego efektywności.

Ocenę efektów restrukturyzacji (przedmiot badań) przedsiębiorstw produkcyjnych (podmiot badań – ponad 16 tys.) przeprowadzono w artykule w czterech wiodących obszarach zmian, tj.: kosztochłonności przychodów ze sprzedaży, produktywności majątku, struktury majątkowo-kapitałowej oraz odnawiania zasobów majątku trwałego. Pomiaru kreacji wartości dokonano przy użyciu miar względnych – stopy zwrotu z kapitału własnego i stopy wartości dodanej. Oceny tych procesów (ich współwystępowanie) dokonano dla długiego szeregu czasowego (lata 1990–2014).

Słowa kluczowe: restrukturyzacja, kreacja wartości, efektywność, zarządzanie przedsiębiorstwem.

Summary

An assessment of restructuring activities can be viewed from the perspective of the scope, impact and character of the obtained effects. One of its dimensions is the verification of company value creation. The value creation is the company's

quantifiable measure of its growth, being a measurement criterion for assessing the effectiveness of the company.

The assessment of effects of the restructuring (the subject of the research) of production companies (the entity of the research – over 16 thousand) was based in the paper on the four leading areas of change: capital intensity of sales revenue, asset productivity, asset and capital structure, and renewal of fixed assets. The measurement of value creation was based on relative measures – equity rate of return and value added ratio. The assessment of these processes (their co-existence) was conducting for long time series (1990–2014).

Keywords: restructuring, value creation, effectiveness, corporate governance.

Literatura

1. Bojarska A., Bojarski W., *Ocena ekonomiczna programu rozbudowy systemu*, „Prakseologia” 1972, Nr 41.
2. Chomątowski S., *Dynamika rozwoju a efektywność systemów przemysłowych*, Zeszyty Naukowe, Nr 115, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1993.
3. Copeland T., Koller T., Murrin J., *Wycena: Mierzenie i kształtowanie wartości firmy*, WIG-Press, Warszawa 1997.
4. Cwynar A., Cwynar W., *EVA, amortyzacja ekonomiczna i kreacja wartości dla akcjonariuszy*, „Przegląd Organizacji” 2007, Nr 5.
5. Fabiańska K., Rokita J., *Planowanie rozwoju przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1986.
6. Hurry D., *Restructuring in the Global Economy: The Consequences of Strategic Linkages between Japanese and U.S. Firms*, „Strategic Management Journal” 1993, Vol. 14.
7. Kaczmarek J., *Intensywność przemian strukturalnych mezostruktury gospodarki Polski*, „Przegląd Organizacji” 2013, Nr 7.
8. Kaczmarek J., *Mezostruktura gospodarki Polski w okresie transformacji. Uwarunkowania, procesy, efektywność*, Difin, Warszawa 2012.
9. Lange O., *Całość i rozwój w świetle cybernetyki*, PWN, Warszawa 1968.
10. Marcinkowska M., *Kształtowanie wartości firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
11. Młynarski S., Kaczmarek J., *Asset Productivity and Recovery in the Context of Corporate Restructuring (A Mezo-economic Approach)*, [w:] *Contemporary Economies in The Face of New Challenges. Economic, Social and Legal Aspects*, R. Borowiecki, A. Jaki, T. Rojek (red.), Cracow University of Economics – Foundation of Cracow University of Economics, Cracow 2013.
12. Pierścionek Z., *Strategie rozwoju firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.

13. Platonoff A.L., Sysko-Romańczuk S., *Dynamiczne modelowanie funkcjonowania przedsiębiorstwa*, „Organizacja i Kierowanie” 2003, Nr 2.
14. Polaczek R., *Kreowanie wartości przedsiębiorstwa poprzez zarządzanie majątkiem*, [w:] *Procesy restrukturyzacji a konkurencyjność w warunkach globalizacji*, R. Borowiecki, A. Jaki (red.), Akademia Ekonomiczna w Krakowie – Fundacja Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006.
15. Porter M.E., *Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superiorer Performance*, The Free Press, New York 1985.
16. Rappaport A., *Creating Shareholder Value. The New Standard for Business Performance*, The Free Press, New York 1986.
17. Slatter S., *Corporate Recovery. A Guide to Turnaround Management*, Penguin Business, London 1984.
18. Stabryła A., *Zarządzanie rozwojem firmy*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1996.
19. Stewart G.B., *EVA: Fact or Fantasy*, „Journal of Applied Corporate Finance” 1994, Nr 2.
20. Stoner J.A.F., Freeman R.E., Gilbert D.R., *Kierowanie*, PWE, Warszawa 1997.