

# Wacław Grzybowski

---

## Ekonomiczne rozmiary produkcji przedsiębiorstwa

---

Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia 10,  
153-167

---

1976

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Wacław GRZYBOWSKI

### **Ekonomiczne rozmiary produkcji przedsiębiorstwa**

Экономические размеры продукции предприятия

Economic Volume of Production of an Enterprise

Proces unowocześnieńa produkcji przemysłowej wiąże się przede wszystkim z poszukiwaniem i wdrażaniem nowych technik wytwarzania oraz z wprowadzeniem do produkcji nowych wyrobów a także polepszeniem standardu jakościowego wyrobów już wytwarzanych. Nie są to problemy wyłącznie techniczne, nawet gdyby je rozpatrywać z punktu widzenia zmian w relacjach czynników wytwórczych i użyteczności produktów, ponieważ istnieje ekonomiczny próg opłacalności nakładów na wdrażanie nowych technik wytwarzania i nakładów na uzyskiwanie produktów o wysokim standardzie jakościowym.<sup>1</sup> Są to zresztą dwie strony tego samego zagadnienia, gdyż postęp w jakości wytwarzanych wyrobów ściśle się wiąże z postępem w stosowanych technikach wytwarzania.

Podobne uwagi można poczynić rozpatrując problem unowocześnieńa procesów organizacji produkcji przemysłowej. Nie bagatelizując bowiem wcale olbrzymich rezerw możliwości unowocześnieńa procesów organizacyjnych w przemyśle, trzeba podkreślić silne zależności między wielkością produkcji przedsiębiorstw a jej organizacją i jakością. Przy niewielkich rozmiarach produkcji przedsiębiorstw i niskiej technice wytwarzania skala możliwych udoskonaleń organizacyjnych musi być też ograniczona.

Występowanie dolnej granicy ekonomicznej opłacalności nakładów na postęp techniczny wiąże się bezpośrednio z wielkością planowanej produkcji przedsiębiorstw. W większości przypadków zbyt niska produkcja przed-

---

<sup>1</sup> Są to dwie strony postępu technicznego. Przy wyższym standardzie użytkowym wyrobu przejawia się, między innymi, społeczna użyteczność nowych technik produkcji.

siębiorstw uniemożliwia lub co najmniej bardzo poważnie utrudnia osiągnięcie korzystnych wyników ekonomicznych, chociaż może to być produkcja niezbędna z punktu widzenia szerszych uwarunkowań społecznych.<sup>2</sup>

W niniejszym opracowaniu ograniczymy się tylko do analizy zależności pomiędzy wielkością produkcji przedsiębiorstwa a jej ekonomiczną opłacalnością, przyjmując założenie, że rozmiary produkcji wpływają na ekonomiczność działania przedsiębiorstwa, natomiast wyniki ekonomiczne osiągane przez przedsiębiorstwo warunkują jego zdolność rozwojową w znaczeniu dalszego zwiększania rozmiarów produkcji, polepszania jej jakości i obniżania kosztów.

Stwierdzenie zależności pomiędzy wielkością produkcji przedsiębiorstwa a jej ekonomicznością wskazuje na istnienie optymalnych rozmiarów produkcji, które pozwalają na osiągnięcie przez przedsiębiorstwo korzystnych wyników ekonomicznych. Poniżej tej wielkości produkcji przedsiębiorstwo nie może działać ekonomicznie, gdyż nie jest w stanie dostatecznie szybko się rozwijać zarówno w znaczeniu zwiększania rozmiarów produkcji, jak też doskonalenia procesów organizacji i jakości wytwarzanych wyrobów.

Powstaje więc pytanie, jak rozumieć pojęcie korzystności wyników ekonomicznych przedsiębiorstwa? Czy można uznać za wynik ekonomicznie korzystny osiągnięcie przez przedsiębiorstwo zysku a za wynik niekorzystny ponoszenie deficytu?

Wydaje się, że ograniczenie korzystności ekonomicznej działania przedsiębiorstwa od wymogu osiągnięcia produkcji rentownej jest, z punktu widzenia omawianego tematu, niewystarczające. Przedsiębiorstwo po to, aby się rozwijać, musi nie tylko osiągać zysk, ale zysk ten musi być jeszcze dostatecznie duży, aby mogło ono podejmować przedsięwzięcia rozwojowe.

Można zaoponować twierdzeniu, że zdolność rozwojowa przedsiębiorstwa socjalistycznego jest niezależna od wielkości osiąganego zysku, gdyż przedsięwzięcia rozwojowe przedsiębiorstw uznane za niezbędne są finansowane przez państwo. Finansowanie przez państwo ważniejszych inwestycji rozwojowych przedsiębiorstw jest niewątpliwie ważną cechą gospodarki socjalistycznej, która pozwala na preferowanie rozwoju jednostek produkcyjnych i wybranych branż przemysłowych niejako niezależnie od wysokości osiąganych przez te jednostki zysków. W skali ogólnogospodarczej istnieje jednak wyraźna zależność pomiędzy rentownością działalności przedsiębiorstw a możliwościami państwa w zakresie rozmiarów

---

<sup>2</sup> Uwarunkowania takie wynikają przede wszystkim z bariery handlu zagranicznego lub też z konieczności zapewnienia pełnego zatrudnienia.

działalności inwestycyjnej. Możliwości te rosną w miarę osiągania przez przedsiębiorstwa coraz to korzystniejszych wyników ekonomicznych.<sup>3</sup>

Jeśli teraz dodać do działalności inwestycyjnej państwa socjalistycznego możliwości własne przedsiębiorstw, a te ostatnie są już bezpośrednio zależne od wysokości osiąganego przez przedsiębiorstwa zysku, to za korzystne wyniki ekonomiczne przedsiębiorstwa należy uznać taki poziom ich rentowności, który pozwala na zgromadzenie dostatecznie dużych własnych funduszy rozwojowych. Według powyższej interpretacji, produkcja przedsiębiorstwa może być rentowna, ale rentowność ta może być zbyt niska, aby można ją uznać za ekonomicznie korzystną.

Przyjęcie za kryterium ekonomicznej korzystności produkcji przedsiębiorstwa dostatecznie wysokiej jej rentowności posiada tę wadę, że przedsiębiorstwa mogą dążyć do uzyskiwania wysokiej rentowności za pomocą preferowania wyrobów o relatywnie wyższej rentowności lub też do zawyżenia kosztów własnych produkcji. Ta ostatnia tendencja może się szczególnie ujawnić przy kalkulacji wyrobów nowych bądź też wyrobów jakościowo ulepszanych.

Przeciwdziałanie ujawnianiu się takich tendencji przedsiębiorstw jest możliwe dzięki odpowiedniej działalności komisji cen oraz ocenie działalności przedsiębiorstw w zakresie zwiększenia rozmiarów produkcji. Ponadto przedsiębiorstwa obowiązują asortymentowe plany produkcji zarówno roczne, jak i wieloletnie. Manewrowanie asortymentem produkcji przez przedsiębiorstwa jest niekiedy celowe, jeśli jest spowodowane nieprzewidywanymi zmianami w poziomie i strukturze potrzeb społecznych. Pewna elastyczność przedsiębiorstwa jest przeto niezbędna.

Poziom rentowności produkcji przedsiębiorstw należy ujmować nie tylko w rocznym wskaźniku lecz także we wskaźnikach obejmujących okresy dłuższe. W ujęciu rocznej rentowności nie zawsze znajdują dostateczny wyraz przedsięwzięcia rozwojowe, co może sugerować ich niską ekonomiczną opłacalność. Dopiero ocena długookresowa pozwala na wykazanie ich ekonomicznej korzystności.

Optymalizacja rozmiarów produkcji przedsiębiorstwa musi być łączona nie tylko z poziomem jej rentowności lecz także ze stopniem zaspokojenia określonych potrzeb społecznych. Zadaniem przedsiębiorstwa socjalistycznego jest nie tylko osiąganie korzystnych wskaźników ekonomicznych, ale przede wszystkim dostarczenie na rynek wyrobów w ilości niezbędnej dla zrównoważenia realnego popytu ludności. Brak równowagi pomię-

---

<sup>3</sup> W skali całego przemysłu można przyjąć, że zdolność rozwojowa poszczególnych gałęzi, branż i zjednoczeń jest funkcją ich rentowności działania. Podział nakładów inwestycyjnych między gałęzie, branże, zjednoczenia i przedsiębiorstwa stanowi narzędzie regulacji ich rozwoju oraz dostosowania tego rozwoju do hierarchii potrzeb społecznych.

dzy podażą a realnym popytem może bowiem osłabić zainteresowanie przedsiębiorstw polepszaniem jakości wytwarzanych wyrobów, gdyż niedostateczna podaż w stosunku do popytu ułatwia realizację produkcji niskiej jakości. Doskonalenie jakości wytwarzanych produktów, zwłaszcza parametrów użytkowych wymagających dodatkowych nakładów, może grozić przedsiębiorstwu zwykłą koszta własnego produkcji i, w rezultacie, obniżeniem oczekiwanego poziomu rentowności. Jeszcze mniej zalet charakteryzować może ewentualność dostatecznie dużego zwiększenia rozmiarów produkcji, gdyż może to grozić obniżeniem ceny realizacji i koniecznością wygospodarowania większego zysku. Zwiększonej ilościowo produkcji nie będzie bowiem mogło przedsiębiorstwo realizować z dotychczasową łatwością. Zwiększona podaż, zwłaszcza przy założeniu, że zwiększyła ją dostatecznie duża liczba przedsiębiorstw wytwarzających wyroby konkurencyjne, stwarza nabywcy realne możliwości wyboru produktu, który subiektywnie ocenia najwyżej. Doskonalenie jakości produktów nie jest wówczas tylko sprawą dobrej woli przedsiębiorstwa, ale jedyną dla niego możliwością zrealizowania całej produkcji i osiągnięcia oczekiwanych i ujętych w planie wskaźników ekonomicznych.

Rozszerzenie realnych możliwości wyboru dla nabywcy uruchamia mechanizm ekonomicznego nacisku na producenta. Stwarza to nabywcy szanse partnerstwa w grze ekonomicznej, w której producent dąży do zainkasowania złotówki nabywcy, a nabywca skłonny jest tę złotówkę oddać w zamian za produkt dobrej jakości. Z gry tej i producent i nabywca mogą wychodzić z jednakowym zadowoleniem pod warunkiem prowadzenia jej na zasadzie wzajemnego uznania praw i interesów. Narazie dalej producent dyktuje następne warunki, na których kształtowanie się nabywca nie ma wielkiego wpływu. Dotyczy to nawet tzw. rynków zrównoważonych, gdyż warunkiem występowania rynku nabywcy jest nie tylko zrównoważenie popytu i podaży, lecz istnienie dla nabywcy możliwości alternatywnego wyboru wydatkowania swojej złotówki.<sup>4</sup>

Przy występowaniu tak rozumianego rynku nabywcy złotówka nabiera określonej wartości zarówno dla producenta, który musi bardzo się starać o jej uzyskanie, jak i dla nabywcy, któremu umożliwia nie tylko po prostu nabycie produktu znajdującego się aktualnie na rynku, ale także nabycie produktu, który, według jego odczucia, jest mu w danym momencie najbardziej potrzebny i zaspokaja najlepiej odczuwaną potrzebę. Zbyt niska w stosunku do realnych potrzeb społecznych produkcja przedsiębiorstwa powoduje też ujawnienie się tendencji do nadmiernego wydłużania czasokresu produkcji tzw. nowości, czyli wyrobów nowo wprowadzonych do użytkowania. Jest to właściwie zjawisko związane z dążeniem przed-

<sup>4</sup> Wydaje się, że jest to najważniejsza cecha rynku nabywcy w warunkach szybkiego tempa wzrostu produkcji i dochodów ludności.

siębiorstw do uzyskiwania wysokich efektów ekonomicznych, które nie wymagają dodatkowego wysiłku ani też nie rodzą niepewności w realizacji części produkcji. Przejście od nowości do normalnej produkcji, jeśli nie wiąże się z ewentualnością obniżenia cen, może utrudniać przedsiębiorstwu osiągnięcie tej samej wielkości zysku, stwarzając przy tym groźbę niezrealizowania części produkcji. Pojawia się więc problem zdolności albo gotowości przedsiębiorstwa do podjęcia ryzyka nowości przy kalkulowaniu pierwszych, niejako informacyjnych, serii wyrobów i ryzyko przejścia do produkcji na dużą, ekonomiczną skalę.

Wyznaczenie minimalnych rozmiarów ekonomicznej produkcji przedsiębiorstwa, czyli tzw. ekonomicznego minimum produkcji nie jest więc zadaniem łatwym zwłaszcza, jeśli dodamy, że nie może ono być ustalone na jednakowym poziomie dla wszystkich wyrobów ani też raz na zawsze. Każdy rodzaj produkcji charakteryzuje określona specyfika, wynikająca bądź z technicznych i organizacyjnych warunków wytwarzania, bądź też z rozmiarów i skali zmienności konkretnych potrzeb społecznych. Istnieje więc konieczność znalezienia pewnego rodzaju współczynnika zgodności pomiędzy wymaganiami ekonomicznymi produkcji, uwarunkowanymi przede wszystkim przez techniki wytwarzania i organizację procesów produkcji, a realnym zapotrzebowaniem na wytwarzane dobra materialne.

Wyznaczenie ekonomicznego minimum produkcji przedsiębiorstwa napotyka więc na trudności wynikające ze specyfiki produkcyjnej poszczególnych gałęzi i branż przemysłowych oraz ze zmienności tego optimum w czasie.

Mogłoby się wydawać, że rozstrzygającym kryterium przy kalkulacji ekonomicznego minimum produkcji przedsiębiorstwa powinien być jednostkowy koszt własny, gdyż stanowi on punkt wyjścia i podstawę przy ustalaniu ceny produktu, a więc również rozmiarów realnego popytu rynkowego. Wysokość jednostkowego kosztu własnego produkcji, przy danej cenie realizacji produktu, decyduje również o stopniu rentowności produkcji, czyli działa bodźcowo lub antybodźcowo na wzrost produkcji.

Wadą kryterium jednostkowego kosztu własnego jest trudność ścisłego przewidzenia jego kształtowania się w ciągu dłuższego okresu. Nawet przy założeniu, że wraz ze wzrostem rozmiarów produkcji przedsiębiorstwa jednostkowy koszt własny maleje, co nie zawsze ma miejsce, nie można jeszcze przesądzić o minimum ekonomicznym produkcji, gdyż trzeba wziąć pod uwagę skalę realnych i potencjalnych potrzeb społecznych na kalkulowany produkt bądź grupę produktów. Ekonomiczne optimum produkcji powinno bowiem zapewnić zaspokojenie potrzeby społecznej w dostatecznie dużym stopniu, czyli powinno kreować dostatecznie dużą podaż towaru.

Warunek ten może być spełniony tylko przez dokładne i wielokierunkowe badanie potrzeb społecznych i dokonujących się w tych potrzebach

zmian strukturalnych. Muszą to być oczywiście badania długookresowe, gdyż tylko w dostatecznie długim okresie czasu można mniej więcej prawidłowo określić zachodzące zmiany i zależności strukturalne. Wyniki tych badań będą również obarczone pewnymi błędami, ale bez znajomości potrzeb społecznych, aktualnych i przyszłych, nie można w ogóle programować rozmiarów produkcji zarówno w odniesieniu do przedsiębiorstw, jak też branż i gałęzi. Coraz trudniej realnie planować w oparciu o bardzo ogólne, chociażby nawet prawdziwe stwierdzenie, że potrzeby na określony produkt lub grupę produktów są duże albo że szybko wzrastają. Trzeba jeszcze wiedzieć, jaka część tych potrzeb i w jakim czasie, przyjmie postać realnego popytu rynkowego. Stąd równoczesna konieczność badania tempa wzrostu dochodów i wydatków ludności a także długofalowych zamierzeń w tej dziedzinie.

Na kalkulację ekonomicznego minimum produkcji przedsiębiorstwa może mieć poważny wpływ bariera surowcowa lub bariera kooperacji produkcyjnej. Są to trudności nie zawsze możliwe do pokonania przez samo przedsiębiorstwo, a nawet przez zjednoczenie. Często jednak bariery te powstają na skutek zbyt późnego podjęcia przez przedsiębiorstwa i zjednoczenia wysiłków mających na celu przełamanie lub wyraźne złagodzenie wymienionych trudności. Podejmowanie przez przedsiębiorstwa lub zjednoczenia spóźnionych przedsięwzięć przeciwdziałających wynika częściowo z wadliwego planowania produkcji oraz z ukształtowanej rutyny działania. Ta ostatnia przejawia się w niechęci do stosowania surowców substytucyjnych, nawet jeśli substytuty nie charakteryzują się gorszymi parametrami techniczno-ekonomicznymi. Jest to w pewnym stopniu obawa przed zastosowaniem nowych metod produkcji i organizacji, gdyż dotychczas stosowane metody nie rodzą, przynajmniej w takim samym stopniu, groźby niepowodzenia, chociaż z drugiej strony mogą one nie stwarzać również szans powodzenia i sukcesu.

Ekonomiczne minimum produkcji przedsiębiorstwa można ujmować w odniesieniu do całego wytwarzanego asortymentu wyrobów lub tylko do wyrobów, których produkcję przedsiębiorstwo podejmuje po raz pierwszy. W pierwszym przypadku dotyczyć to będzie przedsiębiorstw nowo uruchamianych lub przedsiębiorstw istniejących ale zmieniających całkowicie asortyment produkcji. W przypadku drugim problem dotyczy wyłącznie przedsiębiorstw już produkujących, które bądź poszerzają wytwarzany asortyment produkcji, bądź też zmierzają do stopniowego zastąpienia wyrobów częściowo lub całkowicie przestarzałych wyrobami nowoczesnymi o wyższych parametrach użytkowych.

W przedsiębiorstwach nowych lub całkowicie zmieniających profil produkcji kalkulacja ekonomiczna minimum produkcji musi uwzględniać czasokres, w jakim przedsiębiorstwo dojdzie do produkcji docelowej, tj. do peł-

nego wykorzystania stworzonych i przewidzianych w planie mocy produkcyjnych. Wielkość ta musi być tak ustalona, aby przedsiębiorstwo od chwili uruchomienia ekonomicznej produkcji było zainteresowane w doskonaleniu procesów wytwarzania i zbytu. Równocześnie musi być ustalony czasokres dojścia do optymalnych rozmiarów produkcji. W okresie tym przedsiębiorstwo będzie obowiązywał plan przejściowy, który powinien zakładać przygotowanie technicznych, ekonomicznych i społecznych warunków przejścia do produkcji masowej lub wielkoseryjnej. Okres ten nie może być nadmiernie wydłużony zwłaszcza w odniesieniu do produktów, które ulegają szybkiemu zużyciu ekonomicznemu. Wszelkie opóźnienia osłabiają warunki ekonomicznej produkcji, a na rynkach zagranicznych ograniczają zdolność konkurencyjną przedsiębiorstw. Straty powstałe z tego tytułu nie dadzą się ująć tylko w postaci straconych zysków i nie wykorzystanych możliwości ugruntowania pozycji na tych rynkach. Są one trudne do ujęcia liczbowego i często w ogóle nie do odrobienia. Dotyczy to zwłaszcza rynków krajów kapitalistycznych wysoko rozwiniętych.

Odrębnym problemem jest ustalenie przy analizie ekonomicznego minimum produkcji tzw. nowości przez przedsiębiorstwa już produkujące. Trzeba bowiem wziąć pod uwagę, że nowe produkty są mniej lub bardziej konkurencyjne w stosunku do już wytwarzanych. Konkurencyjność ta występuje niezależnie od tego, czy nowe dobro jest substytutem czy też nie. Konkurencyjność będzie się bowiem przejawiać w warunkach produkcji poszczególnych asortymentów, ich pracochłonności, rentowności i możliwości ich zbytu. Wystąpi ona już na etapie kalkulacji i planowania ogólnych rozmiarów produkcji. Preferowanie produkcji nowych wyrobów ze względu na ich wpływ na poziom rentowności całokształtu działalności przedsiębiorstwa jest koniecznością, gdyż nową produkcję cechują często gorsze wskaźniki pracochłonności i materiałochłonności. Konieczność takich preferencji jest uzasadniona szerokimi względami społecznymi łącznie z nadrzędnymi interesami całej gospodarki narodowej, które wyznaczają zadania przyspieszenia tempa ogólnego rozwoju społeczno-ekonomicznego.

Preferencje dla produktów wprowadzonych na rynek nie mogą jednak stanowić premii wyłącznie za samą inicjatywę podjęcia nowej produkcji, ale przede wszystkim za jej rozwijanie i dalsze ulepszenie tak w sensie użytkowym, jak i ekonomicznym. Stąd potrzeba prawidłowej kalkulacji ekonomicznej wielkości serii, które pozwalałyby na szybkie zaspokojenie potrzeb rynku, a z drugiej strony chroniłyby przedsiębiorstwo przed nadmiernym ryzykiem poniesienia straty. Ale i w tej dziedzinie dobra znajomość reguł gry rynkowej poparta dostatecznie dokładnymi badaniami popytu i — szerzej — potrzeb społecznych pozwoli na opracowanie programu rozwoju produkcji przedsiębiorstwa na dłuższy okres.



Ekonomiczne minimum produkcji przedsiębiorstwa może być więc traktowane jako dolna granica ekonomiczności zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego, gdyż poczynając od tej wielkości okres zwrotu nakładów na postęp techniczno-organizacyjny zaczyna się zmniejszać.

Od tej wielkości produkcji przedsiębiorstwa zaczynają się ujawniać korzyści nakładów na postęp techniczno-organizacyjny, wyrażające się nie tylko w obniżaniu się kosztów własnych produkcji i we wzroście wydajności pracy, lecz przede wszystkim w rosnącej zdolności przedsiębiorstwa do podejmowania dalszych przedsięwzięć innowacyjnych, które wymagają zarówno pewnych nakładów, jak i drobniejszych przedsięwzięć, aktywizujących całą załogę produkcyjną. Rodzi się atmosfera autentycznego zaangażowania pracowników, rozwijają się ich twórcze zdolności, których wykorzystanie wymaga jednak od kadry kierowniczej wysokich kwalifikacji organizatorskich i wysokiego poczucia odpowiedzialności za sprawność działania przedsiębiorstwa.

Z teoretycznego punktu widzenia, ekonomiczne minimum produkcji przedsiębiorstwa należy traktować jako punkt na wykresie, w którym przy pewnych założeniach upraszczających przedsiębiorstwo zyskuje możliwości rozwoju produkcji w sensie ilościowym i jakościowym, przy czym możliwości te wynikają głównie z pełniejszego wykorzystania zasobów środków produkcji i zatrudnionej załogi. W praktyce należałoby przyjąć, że ekonomiczne minimum produkcji stanowi pewien przedział, w którym zmieniać się mogą rozmiary produkcji przedsiębiorstwa. Z teoretycznego wyliczenia może bowiem wynikać, że ekonomiczne minimum produkcji samochodów może np. wynosić 101 520 sztuk, ale w praktyce możemy uznać, że przedsiębiorstwo spełnia warunek ekonomiczności produkcji, jeśli wytwarza np. 95—105 tys. sztuk samochodów. Skala zmienności produkcji jest w powołanym przykładzie tak niewielka, że nie może mieć zbyt dużego wpływu na kształtowanie się czynników określających ekonomiczność produkcji. W powołanym przykładzie chodzi zresztą o zaakcentowanie faktu, że osiągnięcie rozmiarów produkcji w skali „od—do” pozwala przedsiębiorstwu na uzyskanie efektów ekonomicznych, które ułatwiają systematyczny ilościowy i jakościowy rozwój produkcji. Jest to oczywiście wniosek bardzo optymistyczny, oparty na założeniu, że osiągane efekty ekonomiczne np. wielkość zysku, w istotny lub co najmniej znaczący sposób wpływają na zdolność rozwojową przedsiębiorstwa. Założenie takie jest jednak realne, chociaż w różnym stopniu w odniesieniu do poszczególnych grup przedsiębiorstw.

Ponadto można przyjąć, że obecny mechanizm funkcjonowania przedsiębiorstw nie jest jeszcze ostatecznie ukształtowany a wprowadzane wciąż zmiany i ulepszenia zmierzają w kierunku większego związania możliwości rozwojowych z efektywnością bieżącej działalności produkcyjnej. Trzeba

więc zakładać wzrost skuteczności bodźcowego działania wyników finansowych. Cała trudność tkwi jeszcze wciąż w niedostatecznym powiązaniu wyników finansowych z jakością produkcji, co wymaga działań różnokierunkowych w zakresie doskonalenia bodźcowego działania płac, premii, a przede wszystkim szerszego niż dotychczas wykorzystania bodźców pozamaterialnych łącznie z doskonaleniem kultury produkcyjnej pracowników.

Z ekonomicznym minimum produkcji łączy się problem optymalnej produkcji przedsiębiorstwa, gdyż przedsiębiorstwo powiększając produkcję ponad ekonomiczne minimum powinno dążyć do osiągnięcia najkorzystniejszych wyników działalności.

Powstaje jednak problem, jak rozumieć pojęcie najkorzystniejszych wyników ekonomicznych? Czy przyjąć, że przedsiębiorstwo osiąga je wówczas, kiedy relacje pomiędzy nakładami a efektami są najkorzystniejsze, czy też wówczas, kiedy suma oczekiwanych korzyści np. zysku osiąga wielkość maksymalną?

Za pierwszym rozstrzygnięciem przemawia jego teoretyczna precyzyjność, wynikająca wprost ze zgodności z powszechną prawie interpretacją zasady gospodarności. Niestety nie zawsze precyzja teoretyczna jest wystarczająca dla praktycznych rozwiązań. W omawianym przypadku najkorzystniejsze relacje między nakładami i kosztami mogą ukształtować się przy takiej wielkości produkcji przedsiębiorstwa, która nie zapewnia nawet w stopniu minimalnym zaspokojenia występujących potrzeb. Ponadto zwiększenie produkcji ponad punkt najkorzystniejszych relacji nakłady — efekty może spowodować tylko nieznaczne pogorszenie się tej relacji, co często da się zrekompensować, i to z nadwyżką, przez zwiększenie sumy oczekiwanych korzyści ekonomicznych.

Można również zakładać, że najkorzystniejsze relacje nakładów i efektów mogą wyznaczać rozmiary produkcji, które nie zapewniają przedsiębiorstwu możliwości wykorzystania wszystkich elementów dynamizacji jego działalności. W rezultacie przedsiębiorstwo nie osiągnie dostatecznej zdolności rozwojowej i nie będzie mogło uzyskać odpowiedniej ekspansywności w zdobywaniu nowych możliwości zbytu.

Ustalenie ekonomicznego optimum produkcji przedsiębiorstwa wymaga zbadania kształtowania się funkcji kosztów w różnych przedziałach wielkości i przy różnej strukturze asortymentowej produkcji. Zbadania wymagają również inne czynniki wpływające na jednostkowy koszt własny produkcji. Dopiero kompleksowa analiza może ujawnić możliwości znacznego obniżenia kosztów jednostkowych. Nie mniej ważnym elementem analizy jest zbadanie możliwych poziomów kształtowania się cen na wytwarzane produkty przy różnych założeniach, zarówno w odniesieniu do warunków rynku wewnętrznego jak i zagranicznego.

Najtrudniejszym elementem analizy — tak jak w przypadku kalkulacji ekonomicznego minimum produkcji — jest konieczność przeprowadzenia jej dla dłuższego okresu czasowego. W różnych przedziałach czasowych wpływ poszczególnych czynników na koszty własne produkcji może się zmieniać w sposób bardzo istotny. Przykładem najnowszym, który obalił wszelkie pierwotne kalkulacje, jest wzrost cen surowców energetycznych, co zmieniło zasadniczo rentowność wielkich rafinerii ropy i przemysłu chemicznego opartego na produktach pochodzących z przeróbki ropy naftowej. Mimo że czynnik czasu wprowadza do analizy element niepewności, to jej wynikiem powinno być ustalenie, jakie rozmiary produkcji uznaje się za optymalne i jakie są kryteria optymalizacji.

W wielu gałęziach produkcji przemysłowej problem optymalnych rozmiarów produkcji przedsiębiorstwa ma raczej walor wyłącznie teoretyczny. Dotyczy to np. polskich przedsiębiorstw wytwarzających samochody osobowe, gdyż ich produkcja jest dotąd zaledwie n-tą częścią produkcji takich firm jak Fiat, Renault, Volkswagen itd. Oczywiście rozmiary rynku polskiego i możliwości eksportowe na pewno nie pozwolą w stosunkowo krótkim czasie osiągnąć przedsiębiorstwom przemysłu motoryzacyjnego rozmiarów produkcji firm zachodnioeuropejskich, ani tym bardziej amerykańskich. Przykład ten przytaczamy tylko dla wskazania, że w niektórych gałęziach przemysłu optymalizację produkcji przemysłowej możemy utożsamiać z maksymalizacją tej produkcji, przynajmniej w relacji do obecnej i przewidywanej chłonności rynku wewnętrznego oraz potencjalnych możliwości eksportowych. Przytoczony przykład może odnosić się również do niektórych innych gałęzi przemysłu, w których masowość produkcji jest warunkiem jej ekonomiczności i taniaści.

Optimum produkcji przedsiębiorstwa można również ujmować z różnych punktów widzenia. Wydaje się, że w gospodarce socjalistycznej najważniejsze kryteria optymalizacji — to przede wszystkim skala występujących i przewidywanych potrzeb społecznych oraz średni koszt własny produkcji.<sup>5</sup> Wielkość zapotrzebowania na produkty wytwarzane przez przedsiębiorstwo staje się głównym kryterium w okresie szybkiego wzrostu płac i innych dochodów ludności, gdyż potrzeby społeczne szybko się zwiększają i przyjmują postać efektywnego popytu rynkowego. Dotyczy to zwłaszcza popytu na trwałe dobra konsumpcyjne. Powstaje w ten sposób silny nacisk rynku na przedsiębiorstwa w kierunku zwiększenia rozmiarów produkcji i równoczesnego polepszenia jej jakości. Jest to proces zapoczątkowany w Polsce nową polityką płac, która stawia przed jednost-

<sup>5</sup> B. Minc wyróżnia np. techniczne i techniczno-ekonomiczne optimum wielkości przedsiębiorstwa socjalistycznego: *Ekonomia polityczna socjalizmu*, PWN, Warszawa 1971, s. 215—221.

kami gospodarczymi zadanie ujawnienia istniejących i poszukiwania nowych rezerw wzrostu produkcji artykułów rynkowych.

Byłoby dla przedsiębiorstwa rzeczą bardzo korzystną, gdyby średni koszt produkcji obniżał się wraz ze wzrostem produkcji. Nie zawsze jednak i nie we wszystkich gałęziach przemysłu jest to możliwe. Można przypuszczać, że przy uwzględnieniu w łącznym zapotrzebowaniu na produkty przedsiębiorstwa popytu na rynkach zagranicznych, w tym również na rynkach jeszcze przez przedsiębiorstwo nie opanowanych, średni koszt produkcji może wzrastać, przynajmniej w pierwszym okresie zdobywania nowych rynków zbytu. Ze społeczno-ekonomicznego punktu widzenia taki wzrost kosztów produkcji można uznać za uzasadniony, jeśli wzrost kosztu średniego nie jest zbyt duży, a przedsiębiorstwo zwiększa zasięg swojej działalności, umacnia pozycję na rynkach zagranicznych i, co najważniejsze, zwiększa swoją zdolność rozwojową w drodze uzyskiwania dodatkowych środków finansowych.

Przy doborze kryteriów optymalizacji rozmiarów produkcji przedsiębiorstwa nie można też pominąć zdolności przedsiębiorstwa do wdrażania innowacji. Uwzględnienie tego kryterium znajduje szerokie i nie tylko ekonomiczne uzasadnienie, bowiem z jednej strony należy podkreślić, że procesy intensyfikacji rozwoju społeczno-ekonomicznego rozstrzygają się w produkcji, w tempie jej unowocześnienia i doskonalenia, a z drugiej, uwzględniają zjawisko pogłębiającego się międzynarodowego, socjalistycznego podziału pracy. Nie wszystkie potrzeby występujące w kraju muszą być zaspakajane przez krajową produkcję, chociażby były one nawet stosunkowo duże, ale niedostatecznie duże dla rozwinięcia ekonomicznej produkcji. Przy tworzeniu przedsiębiorstw trzeba bowiem rozważyć problem, co jest ekonomicznie bardziej opłacalne — tworzenie nowego przedsiębiorstwa dla zaspokojenia występującego stosunkowo ograniczonego zapotrzebowania, czy przyspieszenie rozwoju przedsiębiorstw o ustalonej już pozycji na rynkach zagranicznych i mających realne szanse zwiększenia eksportu? W wielu przypadkach kalkulacja będzie przemawiała na korzyść przyspieszenia wzrostu produkcji przedsiębiorstw już istniejących, a przeciw tworzeniu nowych, dla których perspektywy rozwoju są niewielkie i bardzo niepewne.

Pogłębiający się międzynarodowy, socjalistyczny podział pracy pozwala krajom socjalistycznym na ostateczne wyjście z sytuacji, w której wciąż jeszcze dają się zaobserwować tendencje autarkicznej industrializacji. Stąd również rozproszenie środków i zbyt powolna realizacja zadania technicznej rekonstrukcji słabiej rozwiniętych gałęzi przemysłu. Istnieje też wówczas duża liczba przedsiębiorstw małych, bez ostatecznego zaplecza, bez szerszej bazy surowcowej i rynku zbytu. Zaspokajają one określone potrzeby społeczne, ale koszt tego zaspokajania jest bardzo wysoki, liczony

nie tylko poziomem cen na produkty lub wysokością ponoszonego przez przedsiębiorstwo deficytu, ale przede wszystkim niemożliwością efektywniejszego wykorzystania zaangażowanych w przedsiębiorstwie środków i kwalifikacji załóg pracowniczych.

Wraz z pogłębieniem się międzynarodowej specjalizacji produkcyjnej będzie wzrastała również liczba przedsiębiorstw dużych, o wyspecjalizowanym asortymencie produkcji, o szerokich rozgałęzieniach międzynarodowych. Przedsiębiorstwa te, lub raczej zespoły przedsiębiorstw, będą dyktowały tempo ogólnego rozwoju społeczno-ekonomicznego. Będą nie tylko zaspokajały większość potrzeb społecznych, ale ze względu na zatrudnienie wysoko kwalifikowanej załogi zgrupowanej w dużych zespołach ludzkich, będą również kształtowały stosunki społeczne, postawy etyczno-moralne i całą kulturę życia społecznego.

Nie oznacza to, że nie ma miejsca dla działalności przedsiębiorstw mniejszych, a nawet stosunkowo małych. Z dominującej pozycji wielkich organizacji produkcyjnych wniosek taki wcale nie wynika, istnieją bowiem dziedziny produkcji, nie tylko zresztą przemysłowej, w których działalność produkcyjna mniejszych jednostek jest ekonomicznie i społecznie uzasadniona. Spowodowane to jest specjalnymi potrzebami bądź wielkich jednostek produkcyjnych, kiedy nie mogą być zaspokojone przez własną produkcję, bądź też potrzebami produkcji innych jednostek tego typu — ze względu na wysokie koszty produkcji. Tworzenie zaś wyspecjalizowanych przedsiębiorstw o zasięgu międzynarodowym może być nieopłacalne ze względu na niewspółmierne koszty transportu surowców lub wyrobów gotowych. W niektórych gałęziach przemysłu działalność mniejszych jednostek produkcyjnych uzasadniona jest bliskością łatwo psującego się surowca i również takimi samymi cechami wyrobów finalnych, które trzeba szybko sprzedawać na rynku lokalnym.

Niemniej jednak w gospodarce socjalistycznej uzasadniona jest wyższa koncentracja produkcji niż w krajach kapitalistycznych, gdzie część drobnych producentów ma swobodę działania również dla zachowania pozorów wolnej konkurencji.

Mniejsze jednostki produkcyjne muszą też działać na zasadzie ekonomicznej opłacalności, chociaż ze względu na ich ograniczone możliwości rozwojowe poziom ich rentowności może być znacznie niższy od rentowności przedsiębiorstw dużych. Niższa rentowność małych jednostek produkcyjnych może też wynikać z konieczności utrzymywania niskich cen na ich produkty stanowiące podstawowe artykuły konsumpcyjne.

Mniejsze jednostki produkcyjne powinny również charakteryzować się zdolnością do wdrażania innowacji technicznych i organizacyjnych. W miarę wyczerpywania się rezerw nisko kwalifikowanej siły roboczej i ogólnego wzrostu poziomu wykształcenia praca w tych jednostkach musi być

też dostatecznie atrakcyjna, musi stwarzać pracownikowi możliwości wykorzystania i rozwoju jego kwalifikacji zawodowych oraz osiągnięcia dostatecznie wysokiej pozycji społeczno-zawodowej.

Jednym z głównych problemów optymalizacji rozmiarów produkcji przedsiębiorstwa jest kwestia takiego planowania mocy produkcyjnych, aby występujące zapotrzebowanie mogło być w pełni zaspokojone, a z drugiej strony, aby nie występowały nadmierne rezerwy tych mocy. Trudno byłoby bowiem założyć równość produkcji optymalnej i mocy produkcyjnych, już chociażby ze względu na zmienność zapotrzebowania na wytworzone przez przedsiębiorstwa wyroby. Potrzeba tworzenia pewnych rezerw w mocach produkcyjnych występuje przede wszystkim w przedsiębiorstwach silnie powiązanych z rynkami krajów kapitalistycznych, które charakteryzuje duża zmienność w kształtowaniu się koniunktury.<sup>6</sup> W odniesieniu do produkcji przeznaczanej na rynek wewnętrzny jest ona także coraz bardziej odczuwalna, głównie w związku z szybko rosnącym poziomem zaspokajania potrzeb społecznych, czego wyrazem jest wciąż wzrastające rynkowe zapotrzebowanie na dobra materialne zaspakajające potrzeby dalszego rzędu. Otóż ten rodzaj potrzeb charakteryzuje się znacznie większą zmiennością niż tzw. potrzeby podstawowe.

Tworzone rezerwy mocy produkcyjnych muszą podlegać przy tym regułom kalkulacji ekonomicznej. Często istnienie dostatecznej rezerwy zwiększa swobodę manewrową przedsiębiorstwa i pozwala na osiąganie dużych korzyści ekonomicznych w przypadku szybkiego uruchomienia rezerw w okresie wzrostu koniunktury rynkowej. Brak takiej rezerwy bądź narazi przedsiębiorstwo na bierność wobec zmian w koniunkturze, bądź też zmusza do ograniczenia zaopatrzenia rynku wewnętrznego.

Można więc wnioskować, że tworzone moce produkcyjne powinny nieco przewyższać programowe rozmiary optymalnej produkcji. Wniosek taki znajduje zresztą uzasadnienie w fakcie, że w praktyce pełne, stuprocentowe wykorzystanie mocy produkcyjnych jest niemożliwe, gdyż wymagałoby ciągłego sprawnego funkcjonowania wszystkich elementów składających się na skomplikowany mechanizm przedsiębiorstwa produkcyjnego, które nie może uniknąć nieprzewidzianych przerw w pracy maszyn i urządzeń np. awarii lub też błędnych ocen w przyszłej konfiguracji potrzeb społecznych i funkcji kosztów własnych produkcji.

Reasumując należałoby podkreślić wagę omawianego problemu, który w naszych polskich warunkach wciąż jest jeszcze rozwiązywany zbyt wolno. A istnieją duże możliwości znacznego przyspieszenia tego tempa. Jest bowiem faktem bezdyskusyjnym, że w okresie dotychczasowego rozwoju

<sup>6</sup> Por. J. Mujżel: *Przedsiębiorstwo socjalistyczne a rynek*, PWE, Warszawa 1966, s. 292—300.

społeczno-ekonomicznego stworzyliśmy duże moce produkcyjne, wykształciliśmy liczne zastępy specjalistów różnych dziedzin i różnych stopni. Aktywa te powinny przynosić znacznie większe efekty społeczno-ekonomiczne, gdyby w pełni wykorzystać rzeczowe i ludzkie możliwości rozwojowe.

Dysponujemy też, być może ograniczonymi, ale nieporównanie większymi — w stosunku do wykorzystywanych — możliwościami rozwoju własnej myśli technicznej i ekonomicznej. Szerokie są też możliwości aktywizowania inicjatyw kierowniczych i całych załóg pracowniczych. Świadczą o tym liczne i społecznie wysoce korzystne zobowiązania załóg pracowniczych, których efekty pozwalają na przyspieszenie realizacji zadań w zakresie wzrostu stopnia zaspokojenia potrzeb społecznych i jednocześnie wskazują na znaczne, dalsze możliwości ekonomizacji produkcji przedsiębiorstw.

#### РЕЗЮМЕ

Настоящая работа посвящена проблематике формирования экономических размеров продукции предприятия, понимая под этим понятием не только размеры экономически выгодной продукции, а прежде всего шкалу и структуру продукции, при которой социалистическое предприятие достигает способность к динамическому использованию имеющихся производственных возможностей и перманентному увеличению этих возможностей, например путем довольно быстрого внедрения достижений научно-технического прогресса. Рассматриваются также такие критерии формирования оптимальных размеров продукции, как критерий потребностей общества, критерий себестоимости и критерий риска. Больше внимания, однако, уделяется проблематике достижения оптимальной продукции. В связи с этим выделяется понятие экономического минимума продукции предприятия. Экономический минимум продукции предприятия является как бы нижней границей величины продукции, достигнув которую предприятие должно заинтересоваться увеличением шкалы продукции и улучшением ее качества.

В последней части работы рассматривается проблематика оптимизации производственных мощностей, при этом обращается внимание на необходимость создания некоторых резервов в производительных способностях, являющихся условием эластичности производства, т.е. способности к реагированию на изменения, происходящие, например, в уровне и структуре общественных потребностей. Эти резервы, однако, должны вытекать из проведенного экономического исчисления, который до сих пор является сравнительно слабой стороной деятельности предприятий.

#### SUMMARY

The article presents the problem of shaping the economic volume of production of an enterprise, by which the author understands not only the volume of economically remunerative production but first of all the scale and structure of production at which a socialist enterprise reaches the level of dynamic utilization of its

own productive means and permanent increase of these means, by an adequately quick introduction of technological and organizational advances, among others. The author also discusses the criteria shaping the optimal volume of production, such as the criterion of social needs, criterion of prime costs, and risk criterion. However, most attention has been paid to the process of reaching optimal productivity, which helps the author in distinguishing the notion of an economic minimum of production of an enterprise. The economic minimum of production constitutes, in a sense, the lower limit of the volume of production at which the enterprise becomes interested in increasing the scale of production and improving its quality.

In the final part of the paper the author discusses the problem of optimalization of production capacities, paying attention to the need of creating some reserves of production capacities which condition the elasticity of production, i.e. the ability to react to changes taking place, for instance, in the level and structure of social demand. The reserves created, however, must result from an economic calculation which, so far, has been a weak point in the activity of enterprises.