

Rafał Parvi

Politechnika Opolska

KONKURENCJA I JEJ WPŁYW NA DZIAŁANIA INWESTYCYJNE PRZEDSIĘBIORSTW

1. Wstęp

Głównym celem każdej organizacji (przedsiębiorstwa), bez względu na charakter i typ działalności, jest przetrwanie (istnienie) i rozwój, a także maksymalizacja dochodu właścicieli. Charakter (ekonomiczny, społeczny, polityczny itp.) organizacji wyznacza środki, a tym samym cele, dzięki którym jest to możliwe do osiągnięcia. Analizując przetrwanie jednostek gospodarczych jako cel ich działalności, należy wskazać, iż jest ono sumą wpływu interesów grup wewnątrz przedsiębiorstw i czynników otoczenia [Kowalczyk 1998, s. 42]. Przetrwanie w konkurującym otoczeniu oznacza rozwój jednostek gospodarczych, przy braku zaś konkurencji – stagnację zapewniającą jedynie zachowanie *status quo* [Penc 2003/2004, s. 95; Stahl, Lotz 2005, s. 96-99].

Każde przedsiębiorstwo w procesie swego funkcjonowania i rozwoju może mieć „wzloty i upadki”. Są one wywołane różnymi czynnikami, m.in. zmianami koniunktury ogólnej, konkurencją i zmianami cen czynników produkcji. Czynniki te mogą w istotny sposób wpływać na kondycję gospodarczą przedsiębiorstwa, a zwłaszcza na sprzedaż, koszty i możliwość generowania nadwyżek finansowych i w efekcie także na zdolność przetrwania i rozwoju [Wersty 1994, s. 18; Wierzbńska, Prokop 2004, s. 45-47].

W świetle głównych celów przedsiębiorstwa podstawowe znaczenie ma potencjał rozwojowy, który zapewnia możliwości przetrwania, a także dynamicznego i wielokierunkowego rozwoju. Potencjał przedsiębiorstwa wynika z jego zasobów (kapitałów) [Banki na rynku... 2003, s. 264-269], ich struktury, cech i właściwości jakościowych oraz umiejętności tworzenia optymalnych kombinacji zasobów. Z tego punktu widzenia wyróżnia się w przedsiębiorstwie różne rodzaje potencjałów, np. potencjał rzeczowy, potencjał pracy i potencjał finansowy [Potencjał pracy... 1998, s. 12].

2. Zakres i metodyka badań

Celem opracowania jest ukazanie ważności i trafności podnoszenia konkurencyjności wśród przedsiębiorstw, a tym samym ukazanie, jak ważna jest modernizacja i inwestowanie. Badaniu metodą statystyczną poddano wynik netto w dwóch przedsiębiorstwach w latach 1998-2005. Metodą analizy SWOT przebadano również ich słabe i mocne strony oraz szanse i zagrożenia.

3. Charakterystyka badanych firm

Pierwsza firma produkcyjna (włókienniczo-odzieżowa) została założona w 1991 roku. W pierwszym okresie działalności zajmowała się handlem tekstyliami, w mniejszym stopniu produkcją (w relacji: handel 85%, produkcja 15%). Po roku 2000 produkcja wyrobów pościelowych i włókniny do pokryć dachowych zajmuje czołową pozycję i stanowi 85% całej działalności.

Siedziba firmy znajduje się w województwie opolskim (powiat strzelecki oraz powiat brzeski). Jest to firma prywatna. Przedmiotem działalności jest:

1) produkcja materiałów tekstylnych, które nie są tkane, oraz wyrobów z tych materiałów z wyjątkiem odzieży,

2) pozostała sprzedaż detaliczna prowadzona poza siecią sklepową.

W planach firmy istotnym celem jest zwiększenie zatrudnienia. Osoby, które byłyby zatrudnione w firmie, mogłyby znaleźć w niej bardzo dobre warunki pracy.

Po zatrudnieniu odpowiedniej liczby osób (ok. 5-10 osób) firma planowała wzrost produkcji o ok. 200% w ujęciu ilościowym i wartościowym.

Od roku 2000 firma pozyskuje nowe rynki zbytu poprzez uczestnictwo w targach krajowych. Ponadto zamierzeniem firmy było wprowadzenie nowego parku maszynowego oraz zakup specjalistycznych urządzeń do produkcji, a tym samym stworzenie nowej linii technologicznej.

Prognozowano, iż w latach 1999-2005 w firmie będzie kontynuowana dotychczasowa polityka rozwoju, co oznacza, iż firma rozwija się dynamicznie i jednocześnie zwiększa potencjał produkcyjny oraz rozwija działalność w sferze włókienniczej na bazie równomiernie rozbudowywanej sieci odbiorców oraz wypracowanych rozwiązań technicznych.

Głównym celem firmy w drugiej połowie 1998 r. było stworzenie podstaw do zapewnienia stałego, bezpiecznego i niezależnego od zmieniających się warunków działania rozwoju poprzez zwiększenie jej udziału w wybranych segmentach rynku gospodarczego. Czynnikiem decydującym o realizacji założonego celu będzie poprawa jakości, dostępności oraz kompleksowości świadczonych usług, pozwalająca wygrywać walkę konkurencyjną na wolnym rynku w kraju i za granicą (w przyszłości na rynku europejskim).

Druga firma, przetwarzająca surowce i materiały wtórne, została założona w 1994 roku. Działalność firmy polega na:

- odzyskiwaniu materiałów i surowców powstałych w procesie produkcji oraz składowanych na składowiskach i w magazynach;
- przygotowaniu pozyskiwanych materiałów i surowców oraz wszelkiego rodzaju odpadów do powtórnego ich zastosowania w procesie produkcyjnym;
- sprzedaży hurtowej odpadów i złomu.

Firma jest przedsiębiorstwem zajmującym się recyklingiem szkła, uzdatniającym stłuczkę szkła okiennego *float*, szkła kolorowego, luster oraz szkła bezpiecznego (np. szyby samochodowe).

Działalność gospodarcza, związana z recyklingiem stłuczki szklanej, rozpoczęta została w 1997 roku.

Firma współpracuje również z największymi producentami szkła *float* w Polsce i dostarcza stłuczkę producentom izolacyjnych materiałów z wełny szklanej, producentów szkła opakowaniowego, farb odblaskowych itp.

Firma posiada bazę przetwórczo-magazynową w regionie Górnego Śląska, bazę logistyczną w Poznaniu w bliskim sąsiedztwie największych klientów, bazę logistyczną w Gostyninie oraz przedstawicielstwo w Bartoszycach.

Stan zatrudnienia w firmie na 31 grudnia 2005 r. wynosił 98 osób. Firma korzysta w szerokim zakresie z outsourcingu. Jest liderem w uzdatnianiu stłuczki szklanej w Polsce i wykorzystuje stłuczkę ze szkła płaskiego podlegającego recyklingowi. Firma posiada certyfikat ISO 9001 oraz 14000 poprzez TUV Nord Polska Sp. z o.o. Na majątek firmy składają się następujące środki produkcji:

- linia do przeróbki szkła płaskiego o wydajności 10 t/h,
- linia do przeróbki szkła bezpiecznego (VSG) o wydajności 8 t/h,
- 1 specjalistyczny samochód ciężarowy oraz 11 użytkowanych na podstawie umowy leasingu i dzierżawy, nowoczesnych specjalistycznych samochodów służących do transportu kontenerów (pojazdy wyposażone są w urządzenia samozaładowcze),
- 506 własnych oraz 230 użytkowanych (dzierżawa, leasing) pojemników służących do gromadzenia oraz transportu stłuczki szklanej,
- dzierżawi halę przemysłową o powierzchni 1500 m² wraz z działką o powierzchni 15 000 m² i budynkiem administracyjnym o powierzchni 330 m².

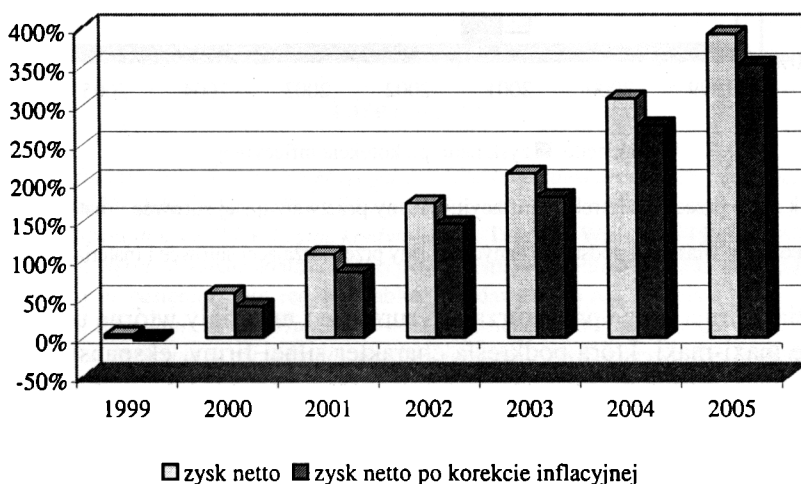
Stłuczka szklana jest surowcem niezbędnym w procesach produkcji bezbarwnego i kolorowego szkła płaskiego i opakowaniowego. Stłuczka szklana stanowi przeciętnie 25-30% ogólnej masy surowców zużywanych do produkcji wyrobów szklanych, jej udział może sięgnąć nawet 80-90%, ale wymaga to dodatkowej jej obróbki (czyszczenia i sortowania). Oprócz wymagań technologicznych, zastosowanie stłuczki szklanej jako surowca pozwala na uzyskanie w hutach szkła następujących korzyści:

- zmniejszenie kosztów zakupu innych surowców szklarskich, głównie sody i piasku kwarcowego,

- zmniejszenie zużycia energii,
- wydłużenie okresu eksploatacji wanien szklarskich.

4. Zastosowanie metody statystycznej oraz metody analizy SWOT

Zastosowana metoda statystyczna (porównanie w czasie zwykłe) wykazała, jak kształtował się wynik netto w firmie na przestrzeni lat 1999-2005. Przy zrealizowanych inwestycjach zysk netto zachował swoją dynamikę wzrostu we wszystkich latach. Świadczy to o dobrej polityce inwestycyjnej (rys. 1).

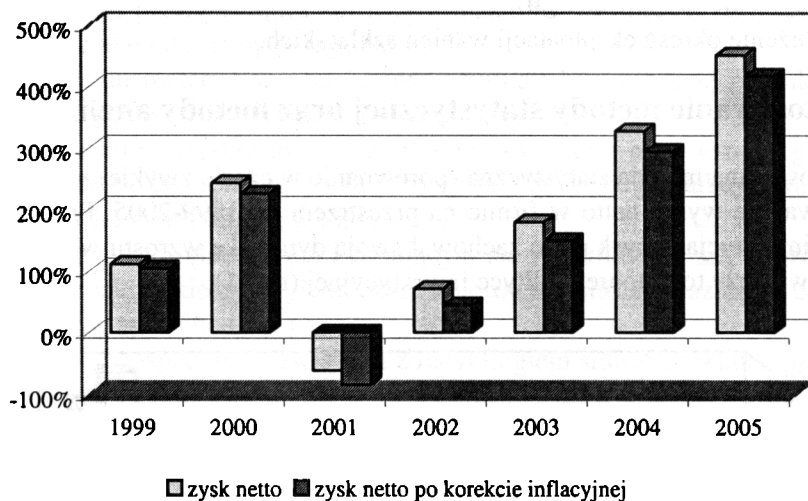


Rys. 1. Zysk netto przed i po korekcie inflacyjnej firmy produkcyjnej włókienniczo-odzieżowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z firmy produkcyjnej włókienniczo-odzieżowej.

Porównanie w czasie wykazało, iż wynik netto w firmie przetwarzającej surowce i materiały wtórne po 2002 r. utrzymał dynamikę wzrostu. Zatem po dokonanych inwestycjach firma poszerzyła swój zakres działalności oraz rynek zbytu. Świadczy to o dobrej konkurencyjności (rys. 2).

Zastosowanie metody analizy SWOT pozwoliło stwierdzić, iż firma produkcyjna włókienniczo-odzieżowa klasyfikuje ją w strategii mini-maxi (która oznacza przewagę słabych stron nad mocnymi), lecz sprzyja jej układ warunków zewnętrznych. Jej strategia powinna polegać na wykorzystaniu tych szans przy jednoczesnym zmniejszaniu lub poprawianiu niedociągnięć wewnętrznych oraz korygowaniu słabszej sytuacji finansowej. Mocną stroną jest jej rentowna działalność, posiadanie kilkunastu stałych odbiorców i dostawców, umiejętność radzenia sobie z konkurencją i utrzymywania konkurencyjnych cen sprzedaży.



Rys. 2. Zysk netto przed i po korekcie inflacyjnej firmy przetwarzającej surowce i materiały wtórne

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z firmy przetwarzającej surowce i materiały wtórne.

Natomiast firma druga przetwarzająca surowce i materiały wtórne ukształtowała strategię maxi-maxi, która podkreśla charakter silnej firmy, ekspansywnie działającej na rynku. Firma ta, dysponując nowoczesną technologią i dużym potencjałem produkcyjnym, może przy szybko wzrastającym rynku jednocześnie inwestować w nowe produkty i zdobywać nowe segmenty rynku.

Przy takiej ekspansji firma opracowała strategię przejścia rynku, wnikliwie analizując jego strukturę, oraz przeprowadziła szereg analiz umożliwiających osiągnięcie tego celu. Ponadto poprzez rozwinięcie swojej działalności zamierzała dostosować się do wymagań rynku i sprostać wymaganiom poszczególnych klientów w sposób dynamiczny, stosując najnowocześniejsze technologie, które staną się niezbędne w celu pozyskania kolejnych części rynku.

5. Podsumowanie

Pierwsza firma (produkcyjna włókienniczo-odzieżowa) po zaciągnięciu kredytu wykazała tendencję do większego generowania zysku netto oraz przychodów. Jednocześnie sfinansowała zakup maszyn produkcyjnych do produkcji wyrobów z materiałów nietykalnych oraz mogła prowadzić bieżącą działalność przy jednoczesnym braku jakichkolwiek zagrożeń destabilizacji płynności finansowej. Jest zatem przykładem dobrze rozwijającego się i inwestującego na rynku przedsiębiorstwa, które sprostało wymaganiom konkurencji.

Druga firma (przetwarzająca surowce i materiały wtórne), prowadząc agresywną politykę ekspansywną i jednocześnie działając na specyficznie ukształtowanym rynku, zajmując na nim pozycję lidera, po zaciągnięciu kredytu utrzymała ją, jednocześnie utrzymując płynność na pożądanym poziomie. Dzięki kredytowi mogła pozyskać nowe rynki zbytu i powiększyć obszar działalności rynku ogólnopolskiego z 49 do 78%. Zrealizowała inwestycje w istniejące linie technologiczne, rozwinęła sieć pozyskiwanej stłuczki szklanej, zamontowała linię do utylizacji niebezpiecznych odpadów oraz zatrudniła wykwalifikowaną kadrę. A zatem firma ta przy swej ekspansywnej i jednocześnie ryzykownej działalności potrafiła sprostać wyzwaniom otaczającego rynku oraz konkurencji.

Literatura

- Banki na rynku finansowym. System bankowy jako źródło finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, red. M. Dębiewska, UMW, Olsztyn 2003.
- Kowalczyk L., *Biznesplan, czyli jak poznać kredytobiorcę*, Twigger, Warszawa 1998.
- Penc J., *Metody i kryteria doskonalenia działalności przedsiębiorstwa*, „Firma i Rynek” 2002/2003 nr 4.
- Potencjał pracy w przedsiębiorstwie*, red. M. Gableta, Wydawnictwo AE, Wrocław 1998.
- Stahl G., Lotz C., *Why Value at Risk Holds its Own*, „Euromoney” 2005 nr 36/340.
- Wersty B., *Analiza decyzyjna w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo AE, Wrocław 1994.
- Wierzińska M., Prokop B., *Ocena przedsięwzięć inwestycyjnych w warunkach ryzyka*, „Finansista” 2004 nr 7/8.

COMPETITION AND ITS INFLUENCE UPON ENTERPRISES' INVESTMENT OPERATIONS

Summary

The first firm (textile-clothing production) has showed a growth trend to generate bigger net profit and revenues, having taken a bank credit. At the same time, the firm has bought some machines to produce goods from non-weave materials and could run current economic activity without any threats of destabilization of financial availability. So, it is the example of well-developing and investing company, which came up to the requirements of economic competition.

The second firm (processing of secondary raw materials), which has been running aggressive and expansive policy as a leader on a specific market, after taking a bank credit is still the leader and has good financial availability. Thanks to this credit, it has gained the new ready markets and extended its operations on the Polish market from 49% to 78%. The firm has made investments on the existing processing lines, has developed the net of gaining cullet, has assembled the special industrial waste utilization line and employed highly professional stuff. The firm has been able to come up to the market demands and competition thanks to its expansive and also risky economic activity.