

# KATEGORIA EFEKTYWNOŚCI WOBEC WSPÓŁCZESNYCH WYMAGAŃ DEFINICJI I POMIARU

*Maria Lisiecka*<sup>1</sup>

## **Streszczenie**

Efektywność jest kategorią ekonomiczną w trwały sposób związana z ekonomią, spotykaną często nie tylko w ekonomii, ale zdecydowanie powszechniej. W związku z popularyzacją tego pojęcia powstało wiele różnic w sposobie jej definiowania. Istnieje zatem potrzeba redefinicji pojęcia efektywności zarówno na poziomie ogólnym, jak i w oparciu o teorie ekonomiczną, a nie potoczne znaczenie tego słowa. Powinien być to etap konieczny w procesie oceny efektywności przedsiębiorstwa, nazbyt często zawężanej jedynie do analizy finansowej.

Istnieją sektory przedsiębiorstwa istotne z jego perspektywy funkcjonalnej i strategicznej, których analiza w obecnej praktyce jest pomijana lub zaniechywana i nie składa się na analizę efektywności całego przedsiębiorstwa.

Celem artykułu jest próba nowego zdefiniowania kategorii efektywności. Powinien być to niezbędny etap przygotowawczy analizy, prowadzący do globalnego spojrzenia na efektywności w kontekście całego przedsiębiorstwa, nie tylko poszczególnych jego obszarów. Hipoteza badawcza brzmi: w odpowiedzi na rozbudowanie kompleksowości przedsiębiorstw i złożoności ich oceny oraz zbyt powszechne użycie pojęcia efektywności, rozszerzenie elementów tworzących ogólną ocenę efektywności poprawi realną ocenę aktywności przedsiębiorstw. Metody użyte w pracy to studia literaturowe i analiza krytyczna, obserwacja prosta rynku przedsiębiorstw w Polsce oraz metoda intuicyjna. Wynikiem przeprowadzonej analizy jest uporządkowanie definicji efektywności oraz wprowadzenie ogólnego, nowo zdefiniowanego pojęcia efektywności, które umożliwi objęcie całości przedsiębiorstwa i tym samym zbliży badaczy do analizy faktycznego poziomu efektywności ogólnej.

---

<sup>1</sup> Uniwersytet Gdański, Wydział Zarządzania, Niestacjonarne Studia Doktoranckie / University of Gdańsk, Faculty of Management, Ph.D. Student, e-mail: maria.w.lisiecka@gmail.com

**Słowa kluczowe:** kategoria efektywności, efektywność ogólna przedsiębiorstw, analiza efektywności.

**Klasyfikacja JEL:** B49 Other, A10 General, D61 Allocative Efficiency • Cost–Benefit Analysis.

## 1. Wstęp

Efektywność jest kategorią ekonomiczną w trwały sposób związaną z ekonomią, spotykaną często nie tylko w ekonomii, ale zdecydowanie powszechniej. W związku z popularyzacją tego pojęcia powstało wiele różnic w sposobie jego definiowania. (Szymańska, 2010). Istnieje zatem potrzeba redefinicji pojęcia efektywności zarówno na poziomie ogólnym, jak i w oparciu o teorię ekonomiczną, a nie potoczne znaczenie tego słowa. Powinien być to etap konieczny w procesie oceny efektywności przedsiębiorstwa, nazbyt często zawężanej jedynie do analizy finansowej.

Istnieją takie sektory przedsiębiorstwa istotne z jego perspektywy funkcjonalnej i strategicznej, których analiza w obecnej praktyce jest pomijana lub zaniebdywana i nie jest uwzględniana w analizie efektywności całego przedsiębiorstwa. Celem artykułu jest próba zdefiniowania kategorii efektywności, która uwzględniałaby ten aspekt. Wynika to z faktu, iż taka analiza powinna stanowić niezbędny etap przygotowawczy, prowadzący do globalnego spojrzenia na efektywności w kontekście całego przedsiębiorstwa, a nie tylko poszczególnych jego sektorów. Hipoteza badawcza zakłada, że w związku ze wzrostem kompleksowości konstrukcji przedsiębiorstw i złożoności ich oceny oraz zważywszy na zbyt powszechne użycie pojęcia efektywności, dzięki rozszerzeniu elementów tworzących ogólną ocenę efektywności możliwe będzie poprawienie realnej oceny aktywności przedsiębiorstw. W pracy zostały użyte: studia literaturowe, analiza krytyczna, obserwacja prosta rynku przedsiębiorstw w Polsce oraz metoda intuicyjna. Wynikiem przeprowadzonej analizy zagadnienia i jego zastosowania, jest uporządkowanie definicji efektywności oraz wprowadzenie ogólnego, nowo zdefiniowanego pojęcia efektywności, które umożliwi objęcie całości przedsiębiorstwa i tym samym zbliży badaczy do analizy faktycznego poziomu efektywności ogólnej.

## 2. Kategoria efektywności w ekonomii i jej powszechność

Efektywność to pojęcie interdyscyplinarne i rozpowszechnione zarówno w naukach ekonomicznych, naukach społeczno-psychologicznych, jak i w języku potocznym. Efektywność jest jednym z głównych przedmiotów, a być może głównym przedmiotem zainteresowania ekonomii (Samuelson, Nordhaus, 2004). Według Petera F. Druckera efektywność to kluczowy czynnik rozwoju przedsiębiorstwa służący jego przetrwaniu. Termin ten jest wśród podstawowych kategorii ekono-

micznych, sprowadzony niemal do postaci niedefiniowalnej, pojęcia pierwotnego. Intuicyjnie efektywność uważana jest za pożądaną cechę zarówno podmiotów gospodarczych, jak i pozytywną ocenę każdej ludzkiej i mechanicznej aktywności. Możliwe jest zatem scharakteryzowanie każdego podmiotu i jego działań, jako efektywnych bądź niespełniających tego kryterium. Tak szeroki zakres znaczeniowy i powszechność pojęcia generuje istnienie wielu niejasności. Również w literaturze fachowej znajduje się szerokie spectrum definicji i klasyfikacji tego pojęcia (Szymańska, 2010).

Efektywność, to według słownika języka polskiego wydajność, skuteczność. Wyjaśnienie to nie wyczerpuje jednak złożoności tego zagadnienia. Możliwe jest spojrzenie na efektywność, jako na składową czynników ją tworzących. Czynniki te, to wszystkie nakłady i rezultaty, jak na przykład praca i jej wynik, działalność przedsiębiorstwa i wzrost wartości firmy, wkład finansowy i zysk. Każdy rodzaj aktywności możliwy do opisanego za pomocą tych dwóch zmiennych nosi znamiona aktywności potencjalnie efektywnej, czyli mogącej być efektywną. Efektywność w *The Business Dictionary of Finance Web Inc.* określana jest jako nadwyżka korzyści nad nakładami lub porównanie realnie osiągniętych wyników z potencjalnymi wynikającymi z konsumpcji tych samych zasobów. Jednak efektywność ekonomiczną należy rozumieć zgodnie z inną definicją jako sytuację, w której wyeliminowane jest marnotrawstwo, a zasoby i technologia są możliwie najlepiej wykorzystane (Varin, 2002). Według Webster's Third New International Dictionary z kategorią efektywności wiąże się sytuacja, gdy nie istnieje możliwość wygenerowania większego bogactwa z dostępnych zasobów w ramach dysponowanej technologii. Efektywność oznacza, że nie ma marnotrawstwa. Gospodarka funkcjonuje efektywnie wtedy, kiedy niemożliwe jest zwiększenie produkcji jednego dobra, nie zmniejszając produkcji drugiego – kiedy znajduje się na krawędzi możliwości produkcyjnych (Samuelson, Nordhaus, 2004).

Szeroka pojemność znaczeniowa „powoduje wieloznaczność, co przejawia się poprzez utożsamianie efektywności z terminami: racjonalności, skuteczności, produktywności, korzystności, ekonomiczności, opłacalności, wydajności, rentowności” (Tyrańska, 2009). Efektywność nie jest jednak tożsama z żadnym z tych terminów, a stosowanie ich jako synonimów budzi kontrowersje. Efektywność (ang. *efficiency*), powszechnie jest używana zamiennie z terminem skuteczności (ang. *effectiveness*). Jednak nawet na poziomie semantyki różnica jest widoczna, w ramach efektywności powstaje efekt (zamierzony lub niecelowy), natomiast rezultatem skuteczności jest skutek (tylko zamierzony wynik celowego działania). Efektywność odnosi się więc do robienia rzeczy w odpowiedni sposób, natomiast skuteczność odnosi się do robienia właściwych rzeczy (Helms, 2009). Skuteczność w prakseologii definiowana jest jako pozytywnie oceniana zgodność wyniku z celem (Pszczółowski, 1977). Przy czym istotne jest to, że wyniki te muszą być zamierzone (wynikać z przyjętych celów). Efektywność definiowana jest natomiast jako dodat-

nia cecha działań dających oceniany pozytywnie wynik, bez względu na to, czy był on zamierzony, czy też nie był. Działanie *a* jest bardziej efektywne niż działanie *b*, jeżeli przynosi więcej wyników ocenianych pozytywnie, przy tej samej liczbie wyników (Pszczółowski, 1978).

Po specyfikacji językowej pojęcia istotne, dla pełnego zrozumienia efektywności, jako kategorii ekonomicznej, jest aby poznać jego znaczenie w teorii ekonomii i sytuacji przedsiębiorstwa. Historia efektywności jako kategorii ekonomicznej sięga teorii utylitarnych oraz optymalnej alokacji zasobów. Klasyczna teoria ekonomii rozpowszechniona dzięki pracy Adama Smitha „Badania nad naturą i przyczynami bogactw narodów” (1776), upatruje powodzenie i bogacenie (wzrost) gospodarek w połączeniu gospodarowania i działania niewidzialnej ręki rynku. Gospodarowanie to pozyskiwanie i przetwarzanie zasobów naturalnych prowadzące do generowania nadwyżki – bogactwa (Bartkowiak, 2003). Optymalizacja alokacji zasobów realizowana jest według klasyków dzięki działaniu mechanizmów rynkowych i praw ekonomii. Rozwinięciem koncepcji optymalizacji alokacji zasobów (w ramach teorii dobrobytu) zajmował się włoski ekonomista i socjolog Vilfredo Pareto. Koncepcja efektywności Pareta jest podstawą teorii efektywności ekonomicznej i alokacyjnej. Istotną staje się możliwość poprawy alokacji, sytuacji, wyniku itd. W warunkach rynkowych, jeśli niemożliwe jest poprawienie/ulepszenie bez pogorszenia sytuacji innych zmiennych, sytuacja jaka powstaje nazwana została efektywnością Pareto. Choć początkowo koncepcja efektywności Pareto odnosiła się do poziomu całej gospodarki i alokacji oraz realokacji zasobów, koncepcja ta ewoluowała do poziomu pojedynczej jednostki – pracownika, firmy itp. Przełomu w pojmowaniu efektywności jednostek dokonali amerykańscy ekonomiści i laureaci Nagrody Nobla. T.Ch. Koopmanson dokonał klasyfikacji obiektów ze względu na efektywność wyrażoną poprzez wektor efektywności ukazujący wartość rezultatów netto. „Gdy zmniejszenie rezultatu netto w jednym obiekcie jest dokładnie skompensowane zwiększeniem rezultatów netto drugiego obiektu, czyli gdy suma zmian rezultatów netto jest zerowa.” Kolejne rozwinięcia koncepcji efektywności przyniosły prace Debreu i Farella, dzięki którym powstała najbardziej rozpowszechniona w ekonomii definicja efektywności technicznej, gdzie w ramach promienia technologicznego (sposobu wykorzystania zasobów) szukane jest optimum, maksymalizujące rezultaty przy stałych nakładach lub minimalizujące nakłady przy stałych rezultatach. Jest to podstawa współczesnych badań nad efektywnością, umożliwia zastosowanie metod nieparametrycznych pomiaru, co umożliwiło wprowadzenie do analiz informacje o charakterze jakościowym. Jest ona również podstawowym sposobem rozumienia efektywnego (racjonalnego) gospodarowania, rozumianego jako minimalizację kosztów, przy osiąganiu założonych wyników lub maksymalizacji wyników przy stałych kosztach. Dzięki takiemu spojrzeniu możliwe jest odniesienie pojęcia efektywności do każdego badanego obiektu, od pojedynczego pracownika do całej gospodarki narodowej lub globalnej. W bieżącej sytuacji gospodarczej, kiedy

bardzo dynamiczne i złożone otoczenie mają wpływ na zachowania i sukces przedsiębiorstw, powstaje wiele zawężeń i specyfikacji tego terminu. W ramach ogólnie rozumianej efektywności ekonomicznej, której próba definicji znajduje się powyżej, możliwe jest wyróżnienie kilku jej rodzajów. Coraz większą rolę w postrzeganiu gospodarki i jej podmiotów mają: efektywność dynamiczna typu X, techniczna, skali i wiele innych. Nie jest to jednak przedmiotem niniejszego opracowania.

Efektywność, jak zostanie wykazane poniżej, łączy się nie tylko z optymalnym wykorzystaniem zasobów, dobrą i sprawną produkcją i innymi zagadnieniami powszechnie utożsamianymi z analizą efektywności, ale też z ukierunkowaniem wszystkich aktywności w ramach przedsiębiorstwa. W tym kontekście istnieje potrzeba rozwinięcia pola interpretacyjnego pojęcia efektywności by obejmowało całość przedsiębiorstwa i procesów w nim zachodzących.

### 3. Sytuacja przedsiębiorstw oraz aktualna ocena ich efektywności

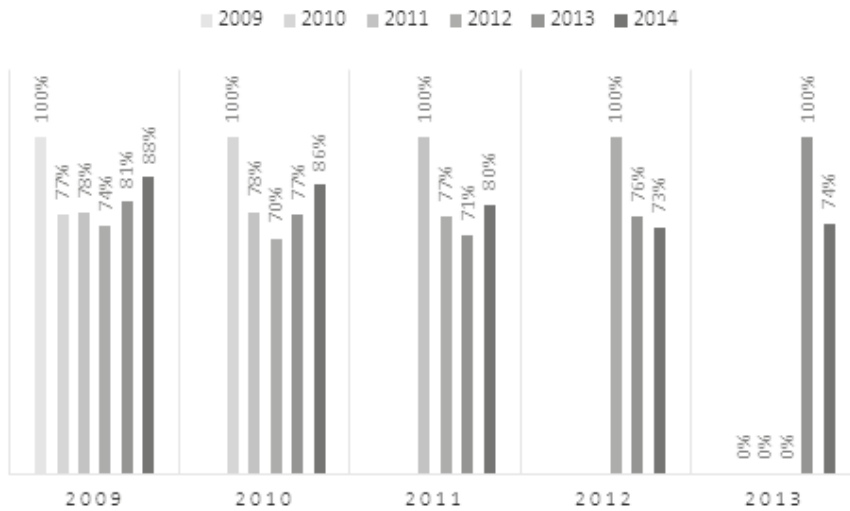
Potrzeba nowego spojrzenia na pomiar efektywności uzasadniona może być również analizą rynku przedsiębiorstw w Polsce. Na przełomie XX i XXI wieku potrzeba doskonalenia narzędzi analitycznych spowodowała przyrost metod pomiaru, analizy i modelowania procesów w przedsiębiorstwie. Nie ma to jednak bezpośredniego wpływu na zmiany efektywności przedsiębiorstw. W raportach<sup>2</sup> przedstawianych przez Główny Urząd Statystyczny widoczne są utrudnienia w prowadzeniu działalności i brak kontynuacji działalności, mimo intencji właścicieli. Informacje na temat kontynuacji działalności zawarte są we wskaźniku przeżywalności, który jest indeksem dynamiki liczby przedsiębiorstw. Na rys. 1 przedstawiono wskaźnik dynamiki przeżywalności nowo powstałych przedsiębiorstw w Polsce w ujęciu przyrostowym w stosunku do roku bazowego, począwszy od roku 2009 do 2013.

Widoczne jest, że rokrocznie coraz mniej przedsiębiorstw pozostaje aktywnych na rynku, spadki mieszczą się w granicach 20–30%. Z ponad 275 tysięcy przedsiębiorstw powstałych w roku 2009, tylko 86 tysięcy przetrwało do roku 2014. Wskaźnik ich przeżycia w okresie 5 lat kształtuje się na poziomie zbliżonym do 30%. Można wyszczególnić trzy fazy poprzedzające upadłość przedsiębiorstwa:

- I – wynikająca z braków na poziomie zarządczym,
- II – brak reakcji na sygnały i błędne decyzje,
- III – zaostrzenie złej sytuacji przedsiębiorstwa oraz jej eskalacja na poziom kryzysu finansowego (Antonowicz, 2015).

---

<sup>2</sup> Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2009–2013, Warszawa: GUS 2015; Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I–VI 2015, Warszawa: GUS 2016.



**Rys. 1.** Wskaźnik dynamiki przeżycia nowo powstałych spółek w Polsce w latach 2009–2013  
*Źródło:* opracowanie własne na podstawie: warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2009–2013, GUS, Warszawa 2015

Wyraźnie kryzys finansowy jest dopiero finalnym elementem zawężania zarówno możliwości przeżycia, jak i rozwoju przedsiębiorstwa. Przyczynami bankructw i upadłości są błędy w sferze zarządczej (Antonowicz, 2015), możliwa jest interpretacja tych błędów jako braków w kontroli i zarządzaniu efektywnością w organizacji. Podstawowe wskaźniki oceny efektywności nie odnoszą się do współczesnych potrzeb przedsiębiorstw, ponieważ standardowe zawężenie problemu do zagadnienia analizy ekonomicznej (Czechowski, 1997) nie wyczerpuje wszystkich aspektów działalności.

#### 4. Dynamika na polskim rynku przedsiębiorstw – potrzeba nowego spojrzenia na efektywność

W kontekście powyższych rozważań dotyczących spojrzenia na analizę efektywności istnieje potrzeba nowego spojrzenia na teoretyczny aspekt zagadnienia efektywności. Rozróżnienie analizy ekonomiczno-finansowej od analizy efektywności przedsiębiorstwa wydaje się autorowi niezbędnym krokiem w kierunku poprawienia poziomu zarządzania opartego o realne wskaźniki efektywności. Błędem jest definiowanie efektywności jako rentowości, czy innej pozycji bezpośrednio związanej i ograniczonej do analizy finansowej. Autorowi wydaje się logiczne, że większość przedsiębiorców mając wgląd w prawdziwie przydatne i oparte o realny aspekt działalności wskaźniki oceny efektywności, użyłaby ich do poprawy swo-



jej sytuacji. Spotykamym w literaturze uproszczeniem jest sprowadzenie wskaźnika przeżywalności przedsiębiorstw do bardzo ogólnego wskaźnika efektywności, na przykład na poziomie gospodarki narodowej. Bazuje on na założeniu, że tylko efektywne podmioty mogą przetrwać i kontynuować działalność. Jest to jednak informacja *ex post* procesu likwidacji przedsiębiorstwa. Niezbędna jest zatem bieżąca kontrola poziomu ogólnej efektywności organizacyjnej jednostki, tak by mogła ona twórczo korygować prace wszystkich procesów przedsiębiorstwa.

Istnieje wyraźna potrzeba redefinicji efektywności na poziomie ogólnym i w oparciu o teorię ekonomiczną. Często, bazując na potocznym znaczeniu tego słowa, błędnie uznaje się za efektywne firmy realizujące w skuteczny sposób strategię czy budżet. Ważne z perspektywy oceny przedsiębiorstwa jest wszystko, co zachodzi w jego wnętrzu i otoczeniu. Według GUS 45% przedsiębiorstw powstałych w 2013 roku i nadal aktywnych w 2014 dzieli przyczyny swoich trudności na popytowe (76%), podażowe (7%) oraz zarówno popytowe, jak i podażowe (17%). Pozostałe 55% przedsiębiorstw, które przeżyły pierwszy rok na rynku wskazuje na brak trudności w prowadzeniu działalności. Mimo tego statystycznie w ciągu następnych 3 lat połowa z nich przestanie funkcjonować na rynku. Wśród wskazanych wyżej przyczyn trudności, pośród popytowych dominowała rola konkurencji oraz cen przez nich kształtowanych, natomiast po stronie podażowej niedostateczne środki finansowe. Interpretując powyższe dane możliwe jest stwierdzenie, że głównym powodem trudności na rynku jest niedotrzymywanie kroku konkurencji, która prowadzi swoją działalność w sposób efektywny lub bliższy pełni efektywności, niż spółki napotykające trudności. Z tego względu warto zwrócić uwagę, że istnieją sektory istotne z perspektywy funkcjonalnej i strategicznej przedsiębiorstwa, których niezależna analiza lub całkowity brak analizy powodują brak możliwości skutecznego przewyżczenia wcześniej wspomnianych trudności, na poziomie wczesnego ich stadium. Wynika z tego, że wiele przedsiębiorstw korzysta z mierników efektywności, które nie składają się na analizę efektywności całego przedsiębiorstwa i nie wspomagają przedsiębiorstwa w walce z trudnościami.

## 5. Sektory w przedsiębiorstwie oraz ich analiza

Fachowa oraz naukowa literatura udostępnia bardzo liczny zbiór metod analiz i pomiarów oraz opisowych schematów spojrzenia na aktywność przedsiębiorstwa. Metody te pozwalają na ujęcie badanych pozycji z perspektywy strategicznej i operacyjnej. Jednak w opinii autora znaczna ich część oparta jest na stosunkowo łatwym i posiadającym liczne ograniczenia spojrzeniu zawężonym wręcz do analizy ekonomicznej (por. Wilczyński, 2014). Niestety kompleksowa analiza ekonomiczna rozumiana jako dyscyplina identyfikująca i mierząca związki zachodzące między zjawiskami ekonomicznymi (Grzenkowicz i inni, 2007), często jest wypierana przez, węższą znaczeniowo i w swym zakresie badania, analizę finansową. Analiza

finansowa oparta o kategorie finansowe odpowiada za wyjaśnienie jedynie części złożoności procesów w przedsiębiorstwie i wnioski z niej płynące często nie ukazują trudności przedsiębiorstwa. Bazując na pozycjach zaczerpniętych z bilansu nie generują one pełnej wiedzy o przedsiębiorstwie (Szymańska, 2010). W tabeli 1 autor przedstawia kilka sektorów przedsiębiorstwa, które mają strategiczny wpływ na jego pozycje i przetrwanie oraz metody ich analiz i wskaźniki je opisujące.

**Tabela 1.** Metody i wskaźniki analizy wybranych sektorów przedsiębiorstwa

Sektor przedsiębiorstwa	Zagadnienia związane z sektorem	Metoda analizy	Wskaźniki oceny
Finanse	dane ze sprawozdań, opinia biegłego, analiza ekonomiczna	analiza finansowa i analiza wskaźnikowa, wzorcowe układy nierówności	wskaźniki płynności, wskaźniki poziomu zadłużenia, wskaźniki obrotowości aktywów, dynamika i struktura pozycji sprawozdań finansowych
Zarządzanie i rozwój	strategia, wzrost wartości, rozwój, realizacja planów i budżetów	ocena budżetu i wskaźniki odchyień, analizy zrównoważonego rozwoju, analiza kluczowych kompetencji, wartości dodanej procesów, analiza portfela technologicznego	odchylenia wartości w budżecie, mocne i słabe strony (SWOT), 5 sił Portera, wzorcowe układy nierówności, wskaźniki ROS, ROE, ROA
Kapitał ludzki i praca	pracownicy i ich potencjał, wartości szkoleń, know-how, efektywność pracy	metody analizy strategicznego zarządzania zasobami ludzkimi, statystyka opisowa, analiza finansowa i analiza wskaźnikowa	benchmarki i rankingi pracowników, analiza kompetencji, statystyki ze względu na zmienne dotyczące pracy i jej efektywności, wydajność, produktywność
Zagrożenie bankrutwem	wypłacalność, poziomy zadłużenia, możliwość wrogiego przejęcia	analiza finansowa i analiza wskaźnikowa, wzorcowe układy nierówności	wskaźniki płynności, wskaźniki poziomu zadłużenia
Wycena i rynek	wzrost wartości przedsiębiorstwa, wycena rynku	analiza ekonomiczna wartości przedsiębiorstwa, wycena rynkowa, analiza finansowa, analiza konkurencji oraz udziału w rynku	metody dochodowe i majątkowe wyceny np. EVA, DCF; wskaźniki rynku kapitałowego, macierz BGC, udział w rynku



cd. tab. 1

Nadzór korporacyjny	właściciele, rada, udziałowcy, problem agencji, management, CEO	rating oceny poziomu stosowania ładu korporacyjnego	pozycja w rankingu, ocena instytucji np. GPW
Inne	wewnętrzne i zewnętrzne zagadnienia nie objęte innymi obszarami analiz	indywidualne analizy przedsiębiorstw, zgodne z specjalnymi potrzebami	dowolne wskaźniki zgodne z teorią ekonomii oraz potrzebami przedsiębiorstwa

*Źródło:* opracowanie własne na podstawie załączonej literatury

Z tabeli 1 wynika, że szeroko i powszechnie analizowany aspekt finansowy oraz analiza finansowa zdominowały obszar analiz przedsiębiorstwa. W rezultacie głównymi wskaźnikami służącymi do wnioskowania na temat spółki są wskaźniki analizy finansowej. Celem spółki, jako podmiotu gospodarczego, jest zasadniczo przetrwanie i wzrost. Często jednak w praktyce za jedyny wyznacznik tych celów jest wzrost zysku i wskaźników rentowności (Antonowicz, 2015). Jak wynika z badania zaprezentowanego przez Antonowicza retrospektywnie analizowany układ nierówności wskaźników rentowności upadłych spółek wskazuje na zdecydowaną tendencję dopiero na rok przed upadłością. Dlatego zamknięcie się, w praktyce analitycznej, tylko na perspektywę wskaźników analizy finansowej znacząco ogranicza możliwości poprawy efektywności przedsiębiorstw.

Obok wyżej wymienionych istnieje wiele innych metod analizy. Istnieją również w pewnym stopniu zintegrowane systemy oceny efektywnego gospodarowania takie jak na przykład: Tableau du Bord, Balanced Scorecard, EFQM i inne (Walczak, 2007). Ich powstanie nie jest jednak efektem rozwinięcia teorii pojęcia efektywności, ale odpowiedzią ze strony praktyków na potrzeby dokładniejszej oceny efektywności. W opinii autora, aby wskazać skuteczniej trudności i zaburzenia efektywności przedsiębiorstwa, niezbędna jest pogłębiona analiza i rozwinięcie samego pojęcia. Ważne, aby badać efektywność całego przedsiębiorstwa i wszystkich jego sektorów w taki sposób, aby wskaźnik efektywności był wypadkową efektywności wszystkich składowych przedsiębiorstwa, ale nie sumą efektywności częściowych otrzymanych w ramach poszczególnych analiz.

## 6. Rozwinięcie i redefinicja kategorii efektywności

Wracając do teoretycznych aspektów pojęcia efektywności można zauważyć, że zasadniczym podziałem w rozumieniu efektywności jest podział na efektywność ekonomiczną i efektywność organizacyjną. Efektywność ekonomiczna jest kategorią zdefiniowaną wcześniej, jako opis relacji między kosztami a wynikami. Służy ona

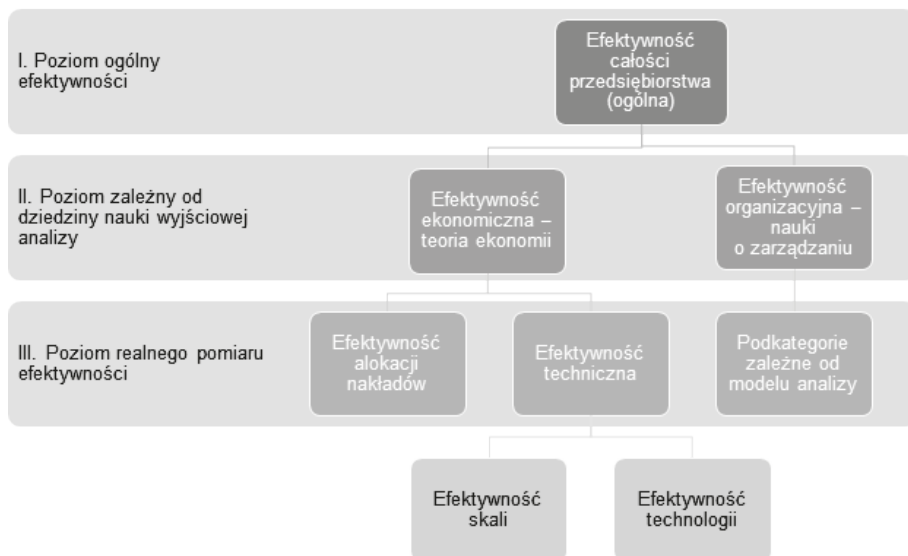
kwantyfikacji efektywności w ramach analizy ekonomicznej (m.in. analiza wskaźnikowa, analiza finansowa), będącej narzędziem rachunkowości zarządczej i dziedzin jej pokrewnych. Efektywność jest kategorią pojęciową związaną także z teorią organizacji i zarządzania (Ziębicki, 2010). Pomiar efektywności systemów organizacyjnych dokonuje się głównie za pomocą modeli, które w kompleksowy sposób opisują organizację. Modele Steersa i Campbella są jednymi z popularniejszych narzędzi wielowymiarowej charakterystyki organizacji (model Campbella zawiera trzydzieści elementów oceny Campbell, 1997).

Na rys. 2 przedstawiono autorski sposób klasyfikacji efektywności ze względu na poziomy analizy. Pierwszy poziom opisuje efektywność w rozumieniu ogólnym, wręcz potocznym. Kolejny poziom wywodzi się ze źródłowych dziedzin nauki. Efektywność ekonomiczna oparta na teorii ekonomii oraz efektywność organizacyjna to dwa główne filary postrzegania efektywności. Każdy z nich oparty o inne narzędzia i o inne koncepcje postrzegania obiektów analizy i ich aktywności. W ramach analizy efektywności ekonomicznej istotne są kategorie nakładów i rezultatów, natomiast całość analizy prowadzana jest głównie w oparciu o mierniki ilościowe i związane z finansową aktywnością obiektu. Efektywność organizacyjna w zależności od modelu, jaki służy jej opomiarowaniu traktuje obiekt badania jako system, którego elementy podlegają głównie jakościowym ocenom. Trzeci poziom postrzegania efektywności to poziom technicznych założeń analizy.

W ramach efektywności organizacyjnej jest to model i jego podkategorie oceny, natomiast w efektywności ekonomicznej analiza może być zorientowana na efektywność alokacji zasobów produkcji i pracy (wynika to bezpośrednio z teorii ekonomii opisaną wcześniej) lub na efektywności technicznej. W gałęzi efektywności technicznej możliwe jest rozróżnienie efektywności skali, która skupia się na optymalizacji ilości i struktury produkcji (nie tylko produktów w ramach pojedynczego przedsiębiorstwa, ale też produktu krajowego itp.) oraz efektywności technologicznej, której analizie służą wyborowi optymalnej technologii rozumianej jako sposób zamiany zasobów na wyniki. Warto podkreślić, iż w literaturze można spotkać swego rodzaju nadrzędność efektywności organizacyjnej nad ekonomiczną. W opinii autora nie ma to jednak uzasadnienia w teorii ekonomii, a w koncepcjach utylitarne go podejścia do kategorii efektywności.

Jak wykazano wcześniej, dla przetrwania i rozwoju organizacji lub podmiotu gospodarczego zasadniczym wyzwaniem jest pomiar efektywności. Możliwe do zastosowania są metody wskaźnikowe, parametryczne, nieparametryczne. Metody wskaźnikowe pozwalają na ocenę jedynie części badanej rzeczywistości (analiza ekonomiczno-wskaźnikowa). Dzięki zastosowaniu odpowiedniej metody analizy możliwe jest stworzenie wskaźnika efektywności, który opisuje obiekt badania ze względu na jej poziom. Wybór metody pomiaru powinien być ściśle związany z naturą badanego zjawiska/podmiotu oraz osadzony w teorii ekonomii podanej powyżej. Istotne jest aby ocena całości przedsiębiorstwa opisana była wskaźnikiem

opisującym całość procesów tegoż przedsiębiorstwa, aby opierać założenia modelu analizy o kategorie efektywności ogólnej. Efektywność na poziomie ogólnym odnosi się do całej organizacji, wszystkich procesów i sektorów odpowiedzialnych za generowanie efektów jej działalności.



**Rys. 2.** Efektywność jako kategoria ekonomiczna – poziomy analizy efektywności

*Źródło:* opracowanie własne na podstawie załączonej literatury

## 7. Zakończenie

Istnieje wiele trudności z pomiarem efektywności przedsiębiorstw. Potrzebę takiego pomiaru uzasadnia niska przeżywalność przedsiębiorstw i uproszczone narzędzia analiz poziomu efektywności zawężane wręcz do kategorii rentowności. Odpowiadając na wyzwania opisane w pracy propozycją polepszenia skuteczności analizy efektywności jest modernizacja definicji pojęcia efektywności. Umotywowane jest to rozbudowaniem kompleksowości przedsiębiorstw i złożoności ich oceny oraz powszechnością i błędnym użyciem tej kategorii w praktyce. Propozycją autora jest spojrzenie na efektywność globalnie, holistycznie, z perspektywy całego przedsiębiorstwa. Jak zostało zaprezentowane wyżej, kategoria ta powiązana jest nie tylko z optymalnym wykorzystaniem zasobów, dobrą i sprawną produkcją i innymi zagadnieniami powszechnie utożsamianymi z analizą efektywności, ale też z ukierunkowaniem i optymalizacją wszystkich aktywności w poszczególnych sektorach przedsiębiorstwa. Stosując nowo zdefiniowane podejście do efektywności ogólnej jesteśmy w stanie objąć całość przedsiębiorstwa i tym samym zbliżyć się do faktycznego poziomu efektywności. Pojęcie efektywności ogólnej skupia

efektywność całego przedsiębiorstwa i wszystkich jego sektorów. Jest to wypadkowa efektywności wszystkich składowych przedsiębiorstwa, ale nie suma efektywności cząstkowych otrzymanych w ramach poszczególnych analiz. Wykazana potrzeba bardziej kompleksowego i ogólnego pomiaru ogólnej efektywności powoduje powstanie luki w postaci modelu/metody spełniającej założenia pomiaru efektywności ogólnej. Kontynuacja niniejszej pracy powinna zatem przyjąć postać modelu opartego na powyższych założeniach.

## Bibliografia

1. Antonowicz P. (2015). Bankructwa i upadłości przedsiębiorstw – teoria – praktyka gospodarcza – studia regionalne. Gdańsk: Wydawnictwo UG.
2. Bartkowiak R. (2003). Historia myśli ekonomicznej. Warszawa: PWE, s.38
3. Bednarski L. (2004). Analiza finansowa w przedsiębiorstwie, wyd. IV. Warszawa: PWE.
4. Bednarski L. (2006). Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie, wyd. II. Red. M. Jerzewska. Warszawa: PWE.
5. Bielawa A. (2013). Przegląd kryteriów i mierników efektywnościowych przedsiębiorstw nastawionych pro jakościowo, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Nr 34, Uniwersytet Szczeciński.
6. Bielski M. (1997). Organizacje. Istota, struktury, procesy. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
7. Campbell J.P. (1997). On the nature of Organizational Effectiveness. W: P.S. Goldman, J.M. Pennings, New Perspectives on Organizational Effectiveness. San Francisco: Jossey-Bass.
8. Czechowski L. (1997). Wielowymiarowa ocena efektywności ekonomicznej przedsiębiorstwa przemysłowego. Gdańsk: Wydawnictwo UG.
9. Słownik języka polskiego pod red. W. Doroszewskiego [www.sjp.pwn.pl](http://www.sjp.pwn.pl) (15.02.2016)
10. Drucker P.F. (1994). Menedżer skuteczny. Kraków: Wydawnictwo AE.
11. Grzenkowicz N., Podgórski Z., Kowalczyk J., Kusak A. (2007). Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW.
12. Helms M.M. (2006). Encyklopedia of Management. Detroit: Thomson Gale.
13. Henri J-F. (2003). Performance measurement and organizational effectiveness bridging the gap. Québec City, Canada: School of Accounting Université Laval.
14. Lisiecka K. (2002). Kreowanie jakości. Uwarunkowania – strategie – techniki. Katowice: Wydawnictwo AE.
15. Lockwood B., Pareto Efficiency. The New Palgrave Dictionary of Economics. Second Edition. Palgrave Macmillan 2008, [www.dictionaryofeconomics.com](http://www.dictionaryofeconomics.com) (15.02.2016).
16. Pawłowski J. (2004). Metody oceny efektywności finansowej przedsięwzięć gospodarczych. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
17. Polaczek R. (2007). Zarządzanie krótkoterminową efektywnością przedsiębiorstwa w aspekcie wartości przedsiębiorstwa typu rodzinnego. W: Problemy współczesnej analizy ekonomicznej przedsiębiorstwa. Red. J. Duraj. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
18. Pszczołowski T. (1977). Celowość, skuteczność, efektywność, „Prakseologia”, nr 3 (63).

19. Pszczołowski T. (1978). *Mała encyklopedia prakseologii i teorii organizacji*. Wrocław–Warszawa–Kraków–Gdańsk: Zakład Narodowy im. Ossolińskich.
20. Rutkowska A. (2013). *Teoretyczne aspekty efektywności – pojęcie i metody pomiaru*. „The Journal of Management and Finance”, Uniwersytet Gdański.
21. Samuelson P.A., Nordhaus W.D. (2004). *Ekonomia*. Tom 1. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
22. Szudy M. (2013). *Efektywność ekonomiczna w ujęciu dynamicznym a sprawność systemu gospodarczego*. „Studia Ekonomiczne”. 176, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach.
23. Szymańska E. (2010). *Efektywność przedsiębiorstw – definiowanie i pomiar*, Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G, T. 97, z. 2.
24. Tyrańska M. (2009). *Jakość kapitału ludzkiego a efektywność przedsiębiorstwa*, „Problemy Jakości”, V.
25. Varian H.R.V. (2002). *Mikroekonomia. Kurs średni – ujęcie nowoczesne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
26. *Raport Głównego Urzędu Statystycznego (2015). Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2009–2013*. Warszawa: GUS.
27. *Raport Głównego Urzędu Statystycznego: Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I- VI 2015*. Warszawa: GUS 2016.
28. Redakcja Walczak M. (2007). *Analiza finansowa w zarządzaniu współczesnym przedsiębiorstwem*. Warszawa: Difin.
29. Wilczyński R. (2014). *Pomiar efektywności a cele przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 803, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 66.
30. Webster’s Third New International Dictionary, [www.merriam-webster.com](http://www.merriam-webster.com) (15.02.2016).
31. Ziębicki B. (2012). *Metodologiczne problemy oceny efektywności organizacyjnej*, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów / Szkoła Główna Handlowa, z. 115, s. 201–212.
32. Ziębicki B. (2010). *Współczesne koncepcje oceny efektywności organizacyjnej – próba porównania*. W: *Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem*. Red. T. Dudycz, G. Osbert-Pociecha. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.

## **CATEGORY OF EFFICIENCY TO CONTEMPORARY DEFINITIONS AND MEASUREMENT REQUIREMENTS**

### **Abstract**

Efficiency is an economic category, which is often found not only in economics, but also in a more general way. Due to the popularization of this concept, there are many differences in the way it is defined. There is therefore a need to redefine the notion of efficiency both at the general level and on the basis of economic theories rather than the colloquial meaning of the word. It should be a necessary step in the process of assessing the efficiency of an enterprise, often only limited to financial analysis.

There are business sectors relevant to functioning of company and strategic from perspectives whose analysis in current practice is neglected and does not consist into an analysis of the efficiency of the whole enterprise.

The purpose of this article is to try to define a new category of efficiency. This should be a necessary preparatory phase of analysis, leading to a global look at efficiency in the context of the whole enterprise, not just its individual areas. The research hypothesis is that, in response to the complexity of the enterprise and the complexity of its assessment, and the widespread use of the notion of efficiency, the extension of the components of the overall efficiency assessment will improve the real assessment of business activity. Methods used in the work are literature studies and critical analysis, simple observation of the Polish enterprise market and intuitive method. The result of the analysis is to organize the definition of efficiency and to introduce a generic, newly defined concept of efficiency that will enable the whole enterprise to be covered and thus bring researchers closer to the analysis of the actual level of overall effectiveness.

**Key words:** category of efficiency, general efficiency of enterprises, efficiency analysis