

Lech Miastkowski*

EFEKTYWNOŚCIOWA NEUTRALIZACJA WZROSTU CEN SUROWCÓW,
MATERIAŁÓW, PALIW I ENERGII
W ŚWIETLE OPINII KIEROWNICTWA PRZEDSIĘBIORSTW

W sytuacji strukturalnego wzrostu i zmian relacji cen surowców, materiałów, paliw, energii i usług produkcyjnych, zachodzącej ekonomizacji obrotu zaopatrzeniowego, konieczności wytłumienia ogólnego wzrostu cen detalicznych, jak też w warunkach odczuwalnych barier surowcowych i paliwowo-energetycznych szczególne znaczenie mają warunki i mechanizmy wymuszające, stymulujące i umożliwiające efektywnościowe zachowanie się przedsiębiorstw i sprowadzające przenoszenie wzrostu cen zaopatrzeniowych na ceny zbytu wyrobów do przypadków koniecznych i rozmiarów ekonomicznie uzasadnionych. Należy do tego dodać duże rezerwy - proste, nie wymagające nawet nakładów, jak i głębokie, wymagające nakładów inwestycyjnych - w zakresie racjonalizacji gospodarki surowcowo-materiałowej i paliwowo-energetycznej. Rezerwy te mogą i powinny być uruchamiane za pomocą kompleksu rozwiązań systemowych i strukturalnych, w tym również mechanizmów i bodźców ekonomicznych, do których należą ekonomicznie uzasadniony poziom i właściwe relacje cen surowców, materiałów, paliw i energii.

Neutralizacja ujemnego efektu dochodowego wzrostu cen zaopatrzeniowych może iść zarówno w kierunku efektywnościowym - można wtedy mówić o efektach oszczędnościowych, substytucyjnych, użytkowych i adaptacyjnych wzrostu i zmian relacji cen przedmiotów pracy - jak i nieefektywnościowym - np. podwyżki cen zbytu wyrobów, zmniejszanie funduszu rozwoju przedsiębiorstw, wymuszanie ulg

* Prof., dr hab. w Katedrze Ekonomii UŁ.

podatkowych etc. Samodzielnym i samofinansującym się przedsiębiorstwom przychodzi w warunkach rosnących cen surowców, materiałów, paliw i energii dokonywać wyborów między różnymi scenariuszami reakcji na wzrost i zmiany relacji cen zakupu przedmiotów pracy. Na czoło wysuwa się tu problem zachowania ekonomicznie i społecznie uzasadnionych reguł spirali cenowo-cenowej, tj. reguł przenoszenia podwyżek cen zaopatrzeniowych na ceny zbytu wyrobów. Spirala ta, zwana przeze mnie "cenowym podaj dalej" nie posiada jednoznacznego charakteru, kryją się za nią nie tylko procesy ekonomicznie prawidłowe, w warunkach przestrzegania wymogów społecznie niezbędnego zużycia i stosowania droższych surowców, materiałów, paliw i energii, ale również procesy ekonomicznie nieuzasadnione, kiedy np. przerzuca się na koszty i ceny subiektywne i indywidualnie obiektywne marnotrawstwo droższych przedmiotów pracy.

ZAŁOŻENIA I TEZY WYJŚCIOWE BADAŃ

Od kilku lat kieruję badaniami nad działalnością przedsiębiorstw państwowych w przemyśle, w warunkach rosnących cen surowców, materiałów, paliw i energii, nad scenariuszami reakcji zakładów na wzrost i zmiany relacji cen zaopatrzeniowych, warunkami i mechanizmami efektywnościowych i nieefektywnościowych sposobów neutralizacji ujemnego efektu dochodowego podwyżek cen przedmiotów pracy. Wychodzimy w tych badaniach z założenia, że u podstaw nieracjonalnej gospodarki materiałowej i paliwowo-energetycznej leżą tak warunki obiektywne, w tym strukturalne, np. trudności dewizowe, wysokie koszty modernizacji parku maszynowego oraz systemowe, jak i wykształcone na ich podstawie postawy załóg i kierownictw przedsiębiorstw, nawyki "jaśniepańskiego" stosunku do przedmiotów pracy. Do systemowych, pokutujących jeszcze, warunków popychających do materiało- i energochłonnej produkcji należą, moim zdaniem, m. in. zaniżone ceny szeregu surowców, paliw i energii, formalnie albo nieformalnie stosowane mierniki brutto (np. wartości sprzedaży, obrotu), rozdzielnictwo przedmiotów pracy, niestabilne warunki i krótki horyzont rachunku ekonomicznego oraz systemu miernikowo-finansowego i bodźcowego przedsiębiorstw.

Przejawem "efektywności" na opak jest nadmierne rozkooperowanie produkcji, korzystanie z drogich usług obcych zamiast własnych bądź zespołowych czy prywatnych i odwrotnie, korzystanie z własnego drogiego zaplecza zamiast tańszego wyspecjalizowanego, substytucja na opak, tj. zastępowanie tańszych zamienników przez droższe, żenująco niska jakość wykonawcza i prymitywny poziom parametrów techniczno-użytkowych wyrobów itd.

Jest rzeczą zrozumiałą, że podwyżki cen zakupu wywołują dla każdego nabywcy - konsumenta, rzemieślnika, zakładu uspołecznionego itd. - tzw. ujemny efekt dochodowy, ponieważ trzeba wydać więcej pieniędzy, aby kupić to samo co dotychczas, albo trzeba kupić mniej, wydając tę samą kwotę pieniędzy. W przedsiębiorstwach, w toku reprodukcji ich środków, ów ujemny efekt dochodowy musi być w jakiś sposób zneutralizowany i znaleźć swoje wyrażenie nominalne i realne. W świetle rozważań teoretycznych i uogólnienia wyników naszych badań empirycznych można wyodrębnić określone typy, a w ich obrębie różne formy neutralizowania przez przedsiębiorstwa finansowych skutków ujemnego efektu dochodowego wzrostu cen surowców, materiałów, paliw i energii. Wyróżniamy zatem neutralizację: 1. efektywnościową, w tym oszczędności zużycia, substytucję, efekty użytkowe i adaptację struktury produkcji i jej asortymentu, 2. pseudoefektywnościową, tj. oszczędności kosztem jakości wyrobów, warunków pracy, gospodarki remontowej i środowiska naturalnego, 3. finansowo-budżetową, w tym ulgi lub zwolnienia podatkowe, dotacje, indywidualne przeliczniki dewizowe, 4. kosztowo-cenową, tzn. "cenowe podaj dalej", drogą podwyżki cen wyrobów albo aktualizacji poziomu pierwszych cen wyrobów nowych, 5. "we własnym zakresie" podziału zysku, w tym kosztem funduszu rozwoju, funduszu płac i innych funduszy, 6. koncernową, w postaci funduszu wyrównawczego, wewnętrznych cen rozliczeniowych.

Jak widać, są to zabiegi ze wszystkich sfer reprodukcji - ze sfery realnej (np. oszczędności zużycia albo pseudooszczędności), ze sfery podziału (np. zmiana podziału akumulacji drogą ulg podatkowych albo zmiana podziału zysku), ze sfery wymiany (np. podwyżki cen dotychczasowych wyrobów albo poziomu cen wyrobów nowych). Są to działania przy rosnących cenach zbytu, a więc z zastosowaniem spirali cenowo-cenowej, jak i przy stabilnych cenach zbytu dzięki zmianie ich wewnętrznej struktury, tj. udziału kosz-

tów produkcji i akumulacji, podziału tej akumulacji). Są to wreszcie poczynania nieefektywnościowe, w tym ekonomicznie nieuzasadnione i społecznie negatywne (np. pseudooszczędności kosztem warunków pracy i środowiska naturalnego) oraz efektywnościowe. Te ostatnie są podwójnie korzystne, z jednej bowiem strony łagodzą lub przesuwają bariery surowcowo-materiałowe i paliwowo-energetyczne, z drugiej zaś są ze społecznego punktu widzenia najbardziej skutecznym, strukturalnym i trwałym sposobem wytlumienia procesów rozchodzenia się zwykłego ruchu cen od cen surowców, materiałów, paliw i energii aż do cen detalicznych wyrobów finalnych.

Wychodzimy z założenia, że w przekroju branż, poszczególnych przedsiębiorstw, a nawet grup wyrobów różne będą możliwości zabiegów efektywnościowych, czyli wystąpienia efektów oszczędnościowych, substytucyjnych, użytkowych i adaptacyjnych wzrostu i zmian relacji cen zaopatrzeniowych. Równoległe z zakładami, które w szerszym lub w mniejszym zakresie mogą i chcą uruchamiać wymienione zabiegi efektywnościowe, istnieją takie, które z różnych przyczyn - obiektywnych i subiektywnych - wybierają "cenowe podaj dalej" albo sięgają po indywidualizację miar nakładów i wyników (indywidualne: przeliczniki dewizowe, ceny, normy finansowe oraz ulgi podatkowe).

Sądźmy też, że racjonalizacja gospodarki materiałowej i paliwowo-energetycznej może być rezultatem całokształtu rozwiązań systemowych i strukturalnych, warunków i mechanizmów, w tym głównie mechanizmów ekonomicznych opartych na samoregulacji i przymusie ekonomicznym, które jednakże powinny być uzupełniane i wzmacniane przez mechanizmy bezpośrednie, mechanizmy symulacji przymusu ekonomicznego, bodźców wyspecjalizowanych (nacelowanych na oszczędności) oraz społeczne mechanizmy weryfikacji i selekcji "cenowego podaj dalej". Teza o umacnianiu i uzupełnianiu mechanizmów ekonomicznych jest szczególnie zasadna na tle wysokiej koncentracji i monopolizacji produkcji, naruszania praw obiegu pieniądza kredytowego i inflacji znaków pieniądza papierowego, nierównowagi rynkowej i odgradzenia przedsiębiorstw krajowych od faktycznej lub potencjalnej konkurencji firm zagranicznych.

W tym opracowaniu przedstawiam wyniki sondażu opinii kierownictw przedsiębiorstw w roku 1987 i 1988 na temat zakresu, kie-

runków i form, jak też warunków wymuszających i stymulujących efektywnościową neutralizację wzrostu cen surowców, materiałów, paliw i energii.

METODOLOGIA BADAŃ I PREZENTACJA RESPONDENTÓW

Badania nad zachowaniem się przedsiębiorstw wobec wzrostu cen surowców, materiałów, paliw i energii, nad procesami wytłumiania i rozchodzenia się zwykłego ruchu cen posiadają stronę ilościowo-wartościową oraz jakościową. Na pierwszą składa się analiza materiałów statystycznych i kalkulacyjnych zebranych w państwowych przedsiębiorstwach przemysłowych w dwóch przekrojach:

a) całego przedsiębiorstwa, jego nakładów, wyników produkcyjnych i finansowych oraz ich relacji,

b) konkretnych wyrobów (tzw. metoda ścieżek produktowych) z analizą takich wielkości przed i po podwyżce cen badanych surowców lub materiałów, jak jednostkowe zużycie, jednostkowy koszt materiałowy i całkowity, zysk brutto i ceny badanych wyrobów.

Na drugą, tzw. jakościową stronę badań składają się informacje, oceny i opinie kierownictw przedsiębiorstw na temat sposobów neutralizacji skutków podwyżek cen zaopatrzeniowych, warunków i mechanizmów, które wymuszają, stymulują, umożliwiają albo utrudniają stosowanie poszczególnych scenariuszy reakcji przedsiębiorstw, w tym zwłaszcza scenariusza efektywnościowego i "cenowego podaj dalej".

Wychodzimy z założenia, że badania procesów rozchodzenia się i tłumienia zwykłego ruchu cen - od cen surowców, materiałów, paliw i energii do cen wytwarzanych za ich pomocą wyrobów - nie powinny pomijać opinii i ocen tych, którzy są jednocześnie:

a) przedmiotem oddziaływania warunków i bodźców ekonomicznych oraz pozaekonomicznych,

b) podmiotem decyzji efektywnościowych i nieefektywnościowych w reagowaniu na wzrost i zmiany relacji cen zakupu przedmiotów pracy.

Od 1987 r. wykorzystujemy dwa narzędzia badawcze, a mianowicie imienny kwestionariusz i anonimową ankietę rozsyłaną pocztą. Kwestionariusz obejmuje dane statystyczne o nakładach i wynikach

całego przedsiębiorstwa i dane kalkulacyjne, w przekroju, dotyczące trzech głównie wytwarzanych wyrobów oraz pełny zestaw pytań o charakterze informacyjnym i opiniobiorczym. Ankieta zaś zawiera część pytań o charakterze opiniobiorczym. W corocznych adaptacjach zestawu pytań wykorzystujemy doświadczenia i potrzeby, wyniki opinii naszych respondentów, jak też nowe warunki funkcjonowania przedsiębiorstw. Całość pytań o charakterze informacyjnym i opiniobiorczym można podzielić na następujące grupy tematyczne: 1. ocena poziomu, relacji i dynamiki cen zaopatrzeniowych, ich właściwości jako cen umownych, 2. scenariusze neutralizacji wzrostu cen zaopatrzeniowych (w tym stosowane i przewidywane), 3. rezerwy oszczędności zużycia i efektywności stosowania surowców, materiałów, paliw i energii, przyczyny ich marnotrawstwa, 4. główne kierunki efektywnościowej neutralizacji wzrostu cen zaopatrzeniowych, 5. scenariusz "cenowego podaj dalej", przyczyny, warunki sprzyjające i utrudniające, 6. neutralizacja finansowo-budżetowa, przyczyny, formy i zasady, 7. mechanizmy wymuszające i stymulujące efektywnościową neutralizację wzrostu cen surowców, materiałów, paliw i energii, 8. problemy ekonomizacji rynku zaopatrzeniowego.

Ogólna liczba naszych respondentów wynosiła¹ w 1987 r. 49, w tym 20 wypełniających kwestionariusze (dalej-K) i 29 odpowiadających na ankiety (dalej-A), a w 1988 r. 48, w tym odpowiednio 18 i 30. W przekroju branżowym były to w roku 1987 zakłady: włókiennicze - 18, papiernicze - 12, drzewne - 6, chemiczne - 5, metalowe i skórzane - po 4, natomiast w 1988 r.: włókiennicze - 22, papiernicze - 8, drzewne - 3, chemiczne - 8 i metalowe - 7.

Umowny charakter ma podział naszych respondentów według wielkości zakładów, ponieważ przyjęto za kryterium średnie zatrudnienie w danym roku i umowne przedziały grup wielkości: grupa mniejszych zakładów do 1000 osób zatrudnienia, grupa średnich do 2300 osób i grupa dużych zakładów - powyżej 2300 osób. Przyjęta struktura wielkości obejmowała w 1987 r.: 12 mniejszych, 16 średnich i 20 dużych zakładów (1 zakład bez podania liczby zatrudnionych), a w 1988 r. odpowiednio: 10, 17 i 21 przedsiębiorstw.

¹ W 1987 r. wysłano 184 ankiety, otrzymano 29 odpowiedzi, czyli 15,7%, w 1988 wysłano 193 ankiety, a otrzymano 30, czyli 15,5%.

OPINIA RESPONDENTÓW W SPRAWIE CEN ZAOPATRZENIOWYCH

57,1% respondentów wypełniających kwestionariusze i ankiety w 1987 r. oraz 72,2% respondentów K w 1988 r. uznało wzrost cen zaopatrzeniowych za uzasadniony. Za główną przyczynę wzrostu cen surowców podstawowych w 1987 r. przyjmowano: wzrost cen światowych w 72,2%, wzrost krajowych kosztów produkcji (wydobycia) w 44,4% i niedostateczną podaż w 44,4%.

Jeśli chodzi o możliwości zahamowania wzrostu cen surowców, materiałów, paliw i energii, większość uczestników K i A dała odpowiedź pozytywną: w 1987 r. 91,8%, w 1988 r. 83,3%. Wymieniono przy tym następujące sposoby tego zahamowania:

- usuwanie marnotrawstwa w czasie transportu i dostaw: 77,8 i 72,2%,
- obniżanie kosztów wydobycia lub wytworzenia: 77,8 i 61,1%,
- unowocześnianie surowców i materiałów: 57,8 i 61,1%,
- poprawianie jakości przedmiotów pracy: 77,8 i 55,5%,
- nowe, niekonwencjonalne źródła energii: 50% głosów "tak" w 1988 r. (w roku poprzednim nie podano tego sposobu w pytaniu),
- tańszy import: 44,4%.

Dużym realizmem i wyczuciem warunków gospodarczych cechowały się wypowiedzi respondentów K w 1987 i K+A w 1988 r. Na pytanie, czy przedsiębiorstwo oczekuje dalszego wzrostu cen, "tak" odpowiedziało w przypadku surowców 90% osób w 1987 i 85,4% w 1988 r., materiałów odpowiednio 90 i 95,8%, paliw 90 i 83,3%, energii elektrycznej 90 i 81,3%, usług produkcyjnych 75 i 79,2%, artykułów kooperacyjnych 65 i 83,3%.

Szeroko ujawniły się wątpliwości przedsiębiorstw jako odbiorców pod adresem dostaw przyjętych do badań surowców/materiałów. Zastrzeżenia dotyczące ilości dostaw, niedostatecznej w stosunku do potrzeb wyraziło 60% badanych (K) w 1987 i 55,5% w 1988 r., ich jakości odpowiednio 50 i 55,5%, asortymentu 55 i 27,8%, terminu 85 i 38,9%, nierytmiczności (wprowadzono do pytania w 1988 r.) 88,9%, zaś na temat cen miało je 30 i 50% respondentów.

Interesujące jest stanowisko osób badanych w kwestii, czy zdarzały się przypadki rezygnacji w danym roku z uprawnień do negocjowania umownych cen zaopatrzeniowych i zbyt dużej tolerancji wobec dyktowanych przez dostawców podwyżek cen, a jeżeli tak, to

dlaczego. Odpowiedzi twierdzącej udzieliło w 1987 r. 85% respondentów K, a w 1988 r. 83,3% respondentów K+A. Wskazywano na następujące przyczyny: chęć niepsucia sobie stosunków z dostawcami 52,9% w 1987 r. i 46,6% w 1988 r., szantaż dostawcy dotyczący odmowy dostaw - odpowiednio 64,7 i 40%, obojętność wobec wysokości cen zakupu - 5,9 i 20%. Wśród "innych przyczyn" - 20 i 33,3% - wymieniano najczęściej monopolistyczną pozycję dostawcy, brak możliwości jego wyboru, nierównowagę rynkową.

W 1988 r. zwróciliśmy się do uczestników K i A o ocenę występowania poszczególnych czynników siły przetargowej przedsiębiorstwa jako nabywcy surowców, materiałów i paliw. Poniższe zestawienie pokazuje wyniki sondażu opinii w tej sprawie (procent oznacza udział danej oceny wśród (48) respondentów - por. tab. 1).

T a b e l a 1

Ocena występowania poszczególnych czynników siły przetargowej przedsiębiorstwa (w %)

Wyszczególnienie	Siła przetargowa przedsiębiorstwa					
	żadna	mała	duża	w 1987 r.		
				wzrosła	obniżyła się	bez zmian
Możliwości:						
- wyboru dostawcy krajowego	62,5	31,3	2,1	0	2,1	62,5
- importu	33,3	54,2	2,1	4,2	8,3	50,0
- samozaopatrzenia	64,6	20,8	2,1	0	2,1	52,1
- wyboru substytutów	39,6	50,0	0	0	0	60,4
- przestawienia się na produkcję z łatwiej dostępnych surowców i materiałów	56,3	37,5	0	0	0	56,3
- kooperacji z firmami zagranicznymi	41,7	45,8	2,1	4,2	0	47,9

Ź r ó d ł o: Obliczenia własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Jak widać, poszczególne składniki wyznaczające tzw. siłę przetargową przedsiębiorstw - nabywców surowców, materiałów i paliw zostały w 1987 r. ocenione przeważnie albo w poważnym stopniu jako żadne i małe.

EFEKTYWNOŚCIOWA NEUTRALIZACJA WZROSTU CEN ZAOPATRZENIOWYCH

Uczestnicy K i A zostali poproszeni o podanie sposobów neutralizowania ujemnego efektu dochodowego wzrostu cen surowców, materiałów, paliw i energii, jakie zastosowano i jakie przewiduje się zastosować. Kolejne zestawienie (tab. 2) ilustruje procent głosów pozytywnych, jakie w latach 1987 i 1988 uzyskały poszczególne scenariusze reakcji przedsiębiorstw na drożenie cen zaopatrzeniowych. Wyniki sondażu opinii kierownictw przedsiębiorstw wskazują, że na czoło wysuwały się dwa sposoby neutralizacji: zabiegi efektywnościowe oraz "cenowe podaj dalej", kolejne miejsca zajęły: neutralizacja finansowo-budżetowa (ulgi podatkowe itp.) oraz przeniesienie strat na własny zysk (głównie kosztem funduszu rozwoju).

Tabela 2

Sposoby neutralizowania ujemnego efektu dochodowego wzrostu cen

w %

Neutralizacja wzrostu cen zaopatrzeniowych	Rok			
	1987		1988	
	stosowana	przewidywana	stosowana	przewidywana
Efektywnościowa	79,2	72,9	97,9	91,7
w tym:				
oszczędności zużycia	61,2	40,0	81,3	87,5
poprawa jakości i wartości użytkowych	30,6	20,6	64,6	68,8
stosowanie substytutów	40,0	26,5	35,4	43,8
zmiana struktury produkcji i asortymentu wyrobów	20,4 ^a	10,4	45,8	41,6
Kosztowo-cenowa	87,5	52,1	95,8	89,6
Finansowo-budżetowa	39,6	18,8	45,8	43,8
Kosztem własnego zysku	47,9	10,4	33,3	32,6
Pseudoefektywnościowa	18,8	6,3	12,5	10,4
Koncernowa	0	2,1	0	0

^a Ten kierunek neutralizacji znalazł się w 1987 r. w pozycji "inne", a w 1988 r. został wyodrębniony w pytaniu.

Źródło: Jak w tab. 1

Jeśli chodzi o poszczególne kierunki interesującego nas w tym opracowaniu scenariusza efektywnościowego, to większość respondentów wskazała na oszczędności zużycia, a w 1988 r. na poprawę jakości i wartości użytkowej wyrobów. Znaczący udział mają też zmiany struktury produkcji i asortymentu wyrobów, co - jak się wydaje - wykracza już poza efektywnościowy charakter zmian i ma raczej charakter adaptacyjny, przy czym nie zawsze zgodny ze zmianą struktury zapotrzebowania, na co wskazują zastrzeżenia badanych pod adresem ilości i asortymentu dostaw. Trzeba być ostrożnym w wyciąganiu wniosków dotyczących nasilenia i tendencji poszczególnych typów i kierunków neutralizacji wzrostu cen zaopatrzeniowych, ponieważ zbiorowość respondentów różni się pod względem struktury branżowej, rodzaju stosowanych surowców i materiałów, układu sił na rynku i innych czynników, mających wpływ na różnicowanie się warunków i sposobów neutralizowania ujemnego efektu dochodowego wzrostu cen zaopatrzeniowych.

Poza jednym przedsiębiorstwem w 1987 i w 1988 r. pozostałe miały osobne programy oszczędnościowe, które szły w następujących kierunkach (procent oznacza udział odpowiedzi pozytywnej):

- obniżenie jednostkowego zużycia surowców i materiałów: 89,6 i 91,7%,
- zmniejszenie zużycia energii: 91,7 i 85,4%,
- zmniejszenie odpadów i braków: 79,2 i 83,3%,
- zmniejszenie zużycia paliw: w 1988 r. 83,3% (w 1987 r. podano łącznie ze zmniejszeniem zużycia energii),
- zagospodarowanie odpadów użytecznych: 66,7 i 75%,
- poprawa jakości wykonania wyrobów: 66,7 i 68,7%,
- wymiana przestarzałych urządzeń: 33,3 i 54,2%,
- usuwanie zbędnych zapasów materiałowych: 43,7 i 52,1%,
- stosowanie tańszych, bardziej efektywnych substytutów: 47,9 i 41,7%,
- nowe, materiałoozczędne konstrukcje wyrobów: 20,8 i 41,7%,
- wyższe parametry techniczno-użytkowe wyrobów: 33,3 i 39,6%,
- zagospodarowanie surowców wtórnych: 35,4 i 31,3%,
- inwestycje materiało- i energooszczędne: 29,2 i 31,3%,
- wymiana przestarzałych technologii: 29,2% w 1988 r., (w roku 1987 połączono z pytaniem o wymianę przestarzałych urządzeń),
- obniżenie kosztów transportu: 22,9 i 29,2%,

- obniżenie kosztów zakupu: 22,9% w roku 1988, (w 1987 r. razem z obniżeniem kosztów transportu),
- zmniejszenie strat podczas transportu, magazynowania i przeładunków: 12,5 i 12,5%,
- obniżenie kosztów dostaw i odbioru: w 1988 r. 8,3%, (w 1987 r. łącznie z pytaniem o obniżenie kosztów transportu),
- inne (eliminacja importu): 4,2 i 2,1%.

Podawane przez respondentów w kwestionariuszu szacunki oszczędności uzyskane w wyniku realizacji programu przyniosły np. w 1987 r. ok. 2 mld zł, co stanowiło ok. 0,5% kosztów zużycia surowców i materiałów (w roku poprzednim ok. 1,7%).

Zwraca uwagę dwoiisty charakter zabiegów oszczędnościowych: intensywny, jak np. inwestycje materiało- i energooszczędne, wymiana przestarzałych urządzeń, technologii oraz ekstensywny, np. usuwanie zbędnych zapasów, zagospodarowanie odpadów użytecznych czy surowców wtórnych i inne zabiegi, które w "normalnych" dobrze zorganizowanych przedsiębiorstwach powinny być naturalnym składnikiem działalności.

Dla uzyskania lepszego, rzekłbym, bardziej konkretnego obrazu działalności naszych respondentów w zakresie oszczędności zużycia i efektywności stosowania drożących przedmiotów pracy, poprosiliśmy w kwestionariuszu o podanie 1-2 konkretnych przykładów podjętych w 1987 r. zabiegów lub przedsięwzięć o charakterze materiało- lub energooszczędnym. Oto podawane przykłady: wymiana oświetlenia, przewijanie odpadów przedzy i wykorzystanie ciepła odpadowego, regeneracja braków użytkowych i zdynamizowanie wykorzystania opakowań ze skupu do pakowania wyrobów, budowa kotłowni, zmiana systemu oświetlenia w wydziale dzianin i zmiana sposobu termicznej obróbki półfabrykatów, zastosowanie zamienników surowców z importu z II obszaru płacniczego i zastosowanie dysz oszczędzających, wprowadzenie brygadowego systemu pracy w powiązaniu z normami zużycia, zastąpienie importowanego dwutlenku tytanu krajowym i odzysk platyny z szamotu, modernizacja ciągu przerobu makulatury, obniżenie gramatury papieru workowego i częściowe stosowanie makulatury zamiast celulozy do produkcji papieru, modernizacja technologii oszczędzająca 3 tys. m³ papierówki rocznie, obniżenie średniego ciężaru tkanin, wprowadzenie pieców do spalania trocin, zmiana konstrukcji mebli i zmniejszenie zużycia płyty wiórowej, wyprodukowanie pianki o lżejszym ciężarze właściwym,

szersze stosowanie surowców odpadowych i zmniejszenie liczby braków. Konkretnie przykłady potwierdzają sformułowane uprzednio właściwości tzw. programów oszczędnościowych.

REZERWY OSZCZĘDNOŚCI I EFEKTYWNOŚCI

W kwestionariuszu postawiono pytanie, czy występują w przedsiębiorstwie rezerwy oszczędności zużycia i wzrostu efektywności stosowania przedmiotów pracy. Odpowiedzi twierdzących udzieliło:

- w zakresie wzrostu efektywności stosowania surowców i materiałów: 60% respondentów w 1987 i 88,9% w 1988 r.,
- w zakresie oszczędności zużycia surowców i materiałów: odpowiednio 65,5 i 77,8%,
- w zakresie oszczędności zużycia paliw: 50 i 72,2%,
- w zakresie oszczędności zużycia energii: 55 i 61,1%.

Oto opinia respondentów K+A na temat występowania w przedsiębiorstwie niezależnych przyczyn nadmiernego zużycia i tzw. obiektywnego marnotrawstwa surowców, materiałów, paliw i energii (według procentu głosów "tak", w ogólnej liczbie respondentów):

- nieodpowiednie zaopatrzenie pod względem jakości: 85,7% w 1987 i 75% w 1988 r.,
- przestarzały park maszynowy: odpowiednio 77,5 i 72,9%,
- nieodpowiednie zaopatrzenie pod względem rytmiczności: 70,8% w 1988, w roku poprzednim brak tego pytania),
- nieodpowiednie zaopatrzenie pod względem ilości: 69,4 i 58,3%,
- nieodpowiednie zaopatrzenie pod względem asortymentu: 63,3 i 54,2%,
- przestarzały park urządzeń energetycznych: 49 i 39,6%,
- przestarzałe technologie wytwarzania: 59,2 i 35,4%,
- brak odpowiednich pomieszczeń składowych: 18,4 i 27,1%,
- przestarzałe konstrukcje wyrobów: 14,3 i 6,3%.

Nasi respondenci w K i A wyrazili następujące opinie w sprawie występowania subiektywnych przyczyn nadmiernego zużycia i marnotrawstwa surowców, materiałów, paliw i energii (procent głosów "tak" w całej zbiorowości):

- brak zainteresowania oszczędnościami i gospodarką materiałową oraz paliwowo-energetyczną: 59,2% w 1987 i 43,8% w 1988 r.,

- niskie kwalifikacje pracowników: odpowiednio 38,8 i 36,9%,
- niewłaściwy stosunek do przedmiotów pracy: 46,9 i 35,4%,
- brak odpowiedniego dozoru: 40,8 i 14,6%.

W kwestionariuszu postawiliśmy pytanie o występowanie tzw. głębokich rezerw oszczędności zużycia i efektywności stosowania przedmiotów pracy. Oto opinia w tej sprawie:

- modernizacja parku maszyn: 80% w 1987 i 77,8% w 1988 r.,
- materiało- i energooszczędne technologie: odpowiednio 60 i 55,6%,
- modernizacja urządzeń energetycznych: 35 i 44,4%,
- modernizacja urządzeń grzewczych: 30 i 16,7%,
- materiałooszczędne konstrukcje wyrobów: 25 i 16,7%,
- nowe generacje wyrobów: 25 i 4,2%.

75% respondentów w 1987 i 55,6% w 1988 r. potwierdziło opracowanie programu uruchomienia głębokich rezerw oszczędności zużycia i efektywności stosowania surowców, materiałów, paliw i energii. W sprawie przeszkód w opracowaniu i stosowaniu tego programu wyrażono następujące opinie:

- stosunkowo wysokie ceny nowych maszyn: 73,3% w 1987 i 83,3% w 1988 r.,
- niedostateczny fundusz rozwoju: odpowiednio 73,3 i 66,7%,
- trudny kredyt bankowy: 46,7 i 66,7%,
- przejmowanie przez budżet amortyzacji: 60 i 55,6%,
- stosunkowo niskie ceny surowców, materiałów, paliw i energii: nikt w 1987 i 1 głos w 1988 r.,
- inne (zwykle wymieniano brak dewiz): 40 i 44,4%.

Jeśli chodzi o szczegółowe kierunki zabiegów efektywnościowych, to w zakresie substytucji znajdowano się w sytuacji ograniczeń wyznaczanych przez konieczność zachowania parametrów użytkowych wyrobów, wymagań odbiorców i przez narzuconą strukturę dostaw oraz dążenia, aby uwzględnić zmiany relacji cen substytutów, zapewnić ciągłość pracy zakładów. Jeśli idzie o zmiany struktury produkcji i asortymentu wyrobów, przestawiano się głównie z produkcji na rynek krajowy na produkcję na eksport i z wyrobów niechodliwych na cieszące się popytem. Połowa respondentów przestawiała się z wyrobów materiałochłonnych na materiałooszczędne, z mniej na bardziej opłacalne, część zaś na takie wyroby, na jakie pozwalało zaopatrzenie materiałowe oraz na wyroby mniej praco-

chłonne. Motywami przestawień produkcji była najczęściej chęć powiększenia zysku oraz korzyści zarobkowe dla pracowników i dążenie do zachowania ciągłości zatrudnienia. W zakresie doskonalenia wyrobów dominowały:

- poprawa jakości wykonania (gatunkowości): 67,3% w 1987 i 72,2% w 1988 r.,
- modyfikacja dotychczasowych wyrobów odpowiednio 59,1 i 61,1%,
- modernizacja wyrobów: 36,7 i 44,4%,
- wprowadzenie nowych generacji wyrobów: 20,4 i 22,2%,
- uruchomienie produkcji licencyjnej: nikt w 1987 i jeden zakład chemiczny w 1988 r.

MECHANIZMY I WARUNKI WYMUSZAJĄCE ORAZ STYMULUJĄCE

Wychodząc z założenia, że przymus i stymulacja oszczędności zużycia i wzrostu efektywności stosowania droższych surowców i materiałów, paliw i energii mogą i powinny być uruchamiane za pomocą różnych mechanizmów, poddawaliśmy poszczególne z nich oraz bardziej szczegółowe rozwiązania ocenie naszych respondentów. Na pytanie, co będzie najsilniej zmuszało przedsiębiorstwo do stałego, systematycznego oszczędzania i efektywnego wykorzystywania surowców i materiałów, uczestnicy K+A w 1987 r. oraz K w 1988 r. udzielili następujących odpowiedzi (opinie wyrażone procentem głosów "tak"):

- konieczność utrzymania się na rynku: 57,1% w 1987 i 72,2% w 1988 r.,
- niedostateczne zaopatrzenie w stosunku do mocy wytwórczych: odpowiednio 51 i 72,2%,
- wysokie ceny zaopatrzeniowe: 63,3 i 61,1%.

Wśród innych czynników wymuszających wymieniano takie, jak: utrata zdolności kredytowej, zagrożenie rentowności przedsiębiorstwa, dążenie do podwyższania płac. Znamienny jest tu malejący procent głosów, wskazujących czynnik utrzymania się na rynku w miarę przechodzenia od mniejszych do średnich i dużych zakładów.

Na pytanie, czy możliwy jest przymus ekonomiczny do oszczędzania, do obniżki kosztów własnych produkcji i unowocześniania wyrobów, pozytywnie odpowiedziało w 1987 81,6 i w 1988 r. 94,4%

badanych K. Na przymus ekonomiczny powinny się, zdaniem respondentów, składać:

- konkurencja przodujących producentów: 87,5% w 1987 r. i 83,3% w 1988 r.,
- równowaga rynkowa i bariera efektywnego popytu: odpowiednio 87,5 i 83,3%,
- groźba upadłości przedsiębiorstwa: 57,5 i 66,7%,
- import tych samych lub lepszych wyrobów: 45 i 55,6%,
- sprzedaż w formie przetargów z udziałem firm zagranicznych: 20 i 38,9%.

Zdecydowana większość respondentów uznała konkurencję przodujących producentów oraz równowagę rynkową z barierą efektywnego popytu za główne składniki przymusu ekonomicznego.

Zakładając hipotetyczną sytuację bariery popytu, postawiono w K kolejne pytanie: gdyby ceny zbytu wyrobów były cenami równowagi rynkowej i ich dalsze podwyżki wywołałyby trudności zbytu, co musiałoby przedsiębiorstwo robić w sytuacji dalszego drożenia surowców, paliw i energii. Oto wyniki sondażu opinii w tej sprawie (według procentu głosów pozytywnych):

- radykalnie zmienić technologię produkcji w celu obniżenia kosztów - 55% w 1987 i 77,8% w 1988 r.,
- wprowadzić zupełnie nowe - ulepszone wyroby: odpowiednio 60 i 66,7%,
- zrezygnować z danej produkcji: 60 i 27,8%,
- wymusić ulgi albo zwolnienia podatkowe: 30 i 22,2%,
- przejść na przerób surowców i materiałów dostawcy zagranicznego - 10 i 11,1%,
- ogłosić upadłość: 15% w 1987 i nikt w 1988 r.

Biorąc pod uwagę wysoce parametryczny charakter cen transakcyjnych w eksporcie, postawiono w K pytanie: jaki wpływ ma podwyżka cen surowców, materiałów, paliw i energii w przypadku eksportu danych wyrobów i cen transakcyjnych. Uzyskaliśmy następujące stanowisko respondentów (według procentu głosów "tak"):

- poprawia się parametry techniczno-użytkowe wyrobów eksportowanych, by uzyskać wyższą cenę: 5% w 1987 i 27,8% w 1988 r.,
- obniża się opłacalność cen transakcyjnych: odpowiednio - 30 i 16,7%,

- żąda się od centrali handlu zagranicznego zmiany ceny transakcyjnej na korzystną cenę umowną: 25 i 16,7%,
- żąda się preferencji eksportowych: 15 i 5,5%,
- rezygnuje się z eksportu: nikt w 1987 i 5,5% w 1988 r.,
- powoduje zmianę kursu walutowego (przelicznika dewiz:) 5 i 11,1%.

Jak widać, przeważają raczej zabiegi o "rozmiękczenie" parametrycznego charakteru cen transakcyjnych, jak: zamiana tych cen na ceny umowne z centralą handlu zagranicznego, preferencje eksportowe, indywidualizacja kursu walutowego.

Respondenci K w 1987 r. oraz K+A w 1988 r. zostali poproszeni o opinię, które z wymienionych posunięć byłoby skuteczne dla racjonalizacji gospodarki materiałowej i paliwowo-energetycznej. Wyrażono następujące stanowisko:

- ceny zbytu narzucone przez rynek i konkurencję, których nie można podnosić (bez poprawy jakości i parametrów użytkowych wyrobów) ze względu na brak popytu: 55% głosów pozytywnych w 1987 i 68,8% w 1988 r.,

- zniesienie rozdzielnictwa i umowne ceny zaopatrzeniowe: odpowiednio 65 i 54,2%,

- stosunkowo wysokie ceny zaopatrzeniowe, opłacalne tylko dla oszczędnych i efektywnych odbiorców: 35 i 45,8%,

- limitowanie zużycia paliw i energii połączone z karnymi, bardzo wysokimi cenami od przekroczonych limitów: 40 i 20,8%,

- przenoszenie na ceny wyrobów tylko części (według ustawy) skutków podwyżki cen paliw i energii: 5 i 16,7%,

- nieduże, 3-5 procentowe podwyżki cen danych surowców i materiałów, ale bez prawa ich przenoszenia w ciężar kosztów i na ceny wyrobów: 15 i 10,4%.

Jak widać, według naszych respondentów, takie posunięcia ekonomiczne, jak ceny równowagi, bariera popytu, wysokie ceny zaopatrzeniowe i urynkowanie zaopatrzenia otrzymały wyższą ocenę, jeśli chodzi o skuteczność wymuszania racjonalnej gospodarki materiałowej i paliwowo-energetycznej, niż posunięcia symulujące przymus ekonomiczny, jak stopniowe podwyżki cen zakupu bez prawa ich przenoszenia na ceny wyrobów, limitowanie "cenowego podaj dalej" czy "karne" ceny.

W 1988 r. poproszono badanych K o opinię w sprawie skuteczności sankcji finansowych związanych z nieprzestrzeganiem urzędzeń bezpośrednich (np. normatywy zużycia) i zakazów. Skuteczność sankcji finansowych za nieprzestrzeganie: normatywów zużycia surowców, materiałów, paliw i energii uznało 50% osób, zakazu stosowania określonych materiałów do produkcji danych wyrobów - 44,4%, zakazu stosowania nadmiernie materiało- i energochłonnych technologii - 38,9%, a zakazu produkcji i wyrobów nadmiernie materiało- i energochłonnych 27,8%.

W rozważaniach teoretycznych, które towarzyszą naszym badaniom empirycznym, sformułowaliśmy tezę, że tzw. "cenowe podaj dalej" może być ekonomicznie uzasadnione i społecznie aprobowane, może stanowić wyraz urealnienia cen zbytu wyrobów, na tle drożenia cen surowców, materiałów, paliw i energii, jeżeli zostaną spełnione przez producentów określone warunki. Przedstawiliśmy je w 1987 r. w K+A oraz w 1988 w K, prosząc o zajęcie stanowiska. Wyniki sondażu opinii naszych respondentów w tej kwestii, mierzone udziałem głosów pozytywnych, są następujące:

- warunek 1: wzrost cen zaopatrzeniowych ma charakter uzasadniony, trwały i strukturalny - 89,8% w 1987 i 83,3% w 1988 r.,
- warunek 2: zużycie drożących przedmiotów pracy mieści się w granicach społecznie niezbędnych - 79,6% w 1987 i 83,3% w 1988 r.,
- warunek 3: nie przerzuca się na koszty i ceny marnotrawstwa subiektywnego i indywidualnie obiektywnego, ich skutki pokrywa się z zysku - odpowiednio 81,6 i 77,8%.

Jak widać, zdecydowana większość, w dwóch niezależnych i odmiennych metodach sondażu opinii K i A i w dwóch kolejnych latach wypowiedziała się za zachowaniem wymienionych warunków ekonomicznie uzasadnionego "cenowego podaj dalej", potwierdzając tym samym słuszność i społeczną aprobatę dla teoretycznych rozważań na ten temat.

Na zakończenie podaję stanowisko wyrażone w odpowiedzi (K+A w 1987 i w K w 1988 r.) na pytanie, czy przedsiębiorstwo, wnioskujące o podwyżkę cen swoich wyrobów, należałoby poddać publicznej ocenie, w tym ocenie przez niezależnych ekspertów stanu jego gospodarki surowcowo-materiałowej i paliwowo-energetycznej. Odpowiedzi twierdzącej udzieliło w 1987 r. 32,6%, a w 1988 r. 38,9% respondentów, natomiast głosów negatywnych padło w 1987 51, a w

1988 61,1%. Na postawione w 1988 r. dodatkowe pytanie, czy metodą tą objąć duże przedsiębiorstwa, odpowiedziało twierdząco 27,8%, natomiast na pytanie, czy objąć nią zwłaszcza wytwórców surowców, materiałów, paliw i energii, odpowiedziało "tak" 33,3% respondentów.

WNIOSKI KOŃCOWE

Na podstawie wyżej przedstawionych, jak też innych ocen i opinii uczestników K i A można by sformułować następujące wnioski z badań:

- Badane przedsiębiorstwa były poddawane silnemu oddziaływaniu systemu podatkowego (podatek obrotowy, podatek dochodowy), a ich wyniki finansowe w postaci akumulacji pieniężnej i zysku brutto były przedmiotem masowej i głębokiej redystrybucji poprzez budżet państwa. Wyrazem tego było przekształcanie wskaźników akumulacji we wskaźniki rentowności brutto mniejszej rozpiętości, zaś tych w mniejsze różnice wskaźników rentowności netto, a zwłaszcza rentowności mierzonej zyskiem do podziału (działał tu jeszcze system dotacji). W związku z poważnym wzrostem cen surowców, materiałów, paliw i energii, niemożliwa była nie tylko stabilizacja, ale i znacząca neutralizacja wzrostu kosztów materiałowych drogą zabiegów efektywnościowych. W większości przypadków jednostkowe zużycie surowców i materiałów nie ulegało obniżeniu, a główną drogą neutralizacji drożenia cen zaopatrzeniowych było "cenne podaj dalej".

- Badane zakłady działały z reguły - jako odbiorcy - na rynku zmonopolizowanym, stojąc wobec jednego albo kilku dostawców surowców i materiałów. Jednocześnie jest to rynek niezrównoważony. Jako dostawcy, badane zakłady działały w większości jako monopolści lub oligopolści, przy czym również na rynku niezrównoważonym i chwiejnym.

- Można stwierdzić, że występują powszechnie rezerwy oszczędności zużycia i efektywności stosowania surowców, materiałów, paliw i energii, przy czym są to rezerwy nie tylko obiektywne, ale i subiektywne, proste i głębokie, wymagające nakładów inwestycyjnych. Przygnębiający jest w świetle opinii obraz dostaw ma-

teriałowych pod względem ilości, jakości, terminów i terminowości (rytmiczności) oraz asortymentu. Na nakładach i wynikach przedsiębiorstw, na postawach i opiniach ich kierownictw wyciska piętno nierównowaga rynkowa, inflacja, rynek producenta-dostawcy, rynek pracownika, monopolistyczna pozycja w zbycie (np. na pytanie, co ułatwia podnoszenie cen zbytu wyrobów 73,3% ankietowiczów i 77,8% osób badanych kwestionariuszem wskazało w 1988 r. na przewagę popytu nad podażą i ceny nierównowagi. Na 48 respondentów tylko 4 stwierdziło przypadki obniżki cen wyrobów i to wskutek braku zgody Izby Skarbowej)). Pojedyncze zakłady wskazywały ograniczenia "cenowego podaj dalej" wskutek cen niezależnych, trudności zbytu, cen równowagi na trudnym rynku.

- Zarówno w 1987, jak i w 1988 r. badania potwierdziły i ujawniły przejawy dwóch tendencji: jednej w kierunku proefektywnościowym i proreformatorskim - rozwiązań ekonomiczno-parametrycznego systemu funkcjonowania przedsiębiorstw oraz drugiej w kierunku nieefektywnościowym i antyreformatorskim - rozmiękczenia systemu ekonomiczno-parametrycznego przez system ekonomiczno-przetargowy z indywidualizacją miar nakładów i wyników, z elementami nakazów i rozdzielnictwa. Klasycznym przykładem są tu np. ulgi podatkowe, indywidualne przeliczniki dewizowe, zamiana cen transakcyjnych na ceny umowne itd.

- W obrębie społecznie pozytywnego scenariusza efektywnościowego z jego zabiegami oszczędzania, substytucji, poprawy wartości użytkowej wyrobów i adaptacji asortymentowych, występują przesunięcia niejednakowego charakteru: intensywne i ekstensywne, rzeczywistych i pozornych oszczędności, faktycznej efektywności, ale i pseudoefektywności kosztem np. przyszłości zakładów (kosztem funduszu rozwoju), gospodarki remontowej, warunków pracy czy środowiska naturalnego.

- W kierownictwach przedsiębiorstw nie cieszą się popularnością rozwiązania systemu nakazowo-rozdzielczego, takie jak: odgórne nakazy oszczędzania, limitowania zakupów i rozdzielnictwo, stosunkowo szeroko uznawane są warunki i mechanizmy ekonomicznego przymusu do oszczędności zużycia i efektywności stosowania przedmiotów pracy. Z drugiej jednak strony nadal funkcjonują antyefektywnościowe postawy i nawyki dawnego systemu, jak różnicowanie i indywidualizacja norm finansowych, sięganie po ulgi podatkowe, popularność cen odkosztowych z gwarantowanym zyskiem itd.

- Ujawniła się w poglądach i opiniach dwoistość celów przedsiębiorstwa: z jednej strony powiększanie zysku, a z drugiej powiększanie korzyści płacowych i zapewnienie ciągłości pracy. Znajduje to wyraz w motywach i kierunkach przestawień asortymentowych, wyboru substytutów.

- Zauważyć można również interesujące korelacje między wielkością zakładów a ich zachowaniem i warunkami działania: np. w miarę przechodzenia od mniejszych do średnich i dużych zakładów można zaobserwować nasilanie się opinii o kosztowej metodzie budowy cen, jako czynnika ułatwiającym "cenowe podaj dalej", szerszy udział i rosnąca dostępność do budżetowej neutralizacji wzrostu cen zaopatrzeniowych, wzrost udziału tych zakładów, które otrzymywały ulgi i zwolnienia podatkowe.

- Duża zbieżność informacji i opinii na temat licznych rozwiązań i warunków w cbu niezależnych - imiennych (kwestionariusz) i anonimowych (ankieta) źródłach oraz zbliżone korelacje w przekroju branżowym czy wielkości zakładów można przyjąć za dodatkowy argument na rzecz miarodajności sondażu opinii. Jednocześnie anonimowa ankieta dostarcza z reguły odpowiedzi bardziej krytycznych, "odważniejszych", tzn. relatywnie silniej wskazujących na negatywne zjawiska, bardziej krytycznych i zarazem jest bogatszym źródłem uwag dodatkowych i propozycji.

Szczególnie cenimy sobie opinie kierownictw przedsiębiorstw zarówno wobec istniejących, nowych czy proponowanych rozwiązań systemowych, jak i wobec formułowanych przez nas uogólnień, zasad i składników mechanizmów tłumienia "cenowego podaj dalej" głównie za pomocą racjonalizacji gospodarki surowcowo-materiałowej i paliwowo-energetycznej.

Lech Miastkowski

EFFECTIVENESS-ORIENTED NEUTRALIZATION OF INCREASES OF PRICES FOR RAW MATERIALS COMPONENTS, FUELS AND ENERGY IN OPINIONS OF MANAGEMENT IN ENTERPRISES

The author discusses in the article the assumptions, theses and methodology of the studies on neutralization of increases of prices for raw ma-

materials, components, fuels and energy conducted by industrial companies in the years 1987-1988. The surveys carried out in 49 plants in 1987 and 48 in 1988 allowed to define the scope and forms of the following scenarios of this neutralization: an effectiveness-oriented scenario including savings in materials consumption, and scenarios of substitution, up-grading of utility values of goods and changes in production structure, cost-pricing, i.e. shifting increases in prices of industrial supplies onto prices of products, finance-budgetary, i.e. application of tax reliefs, transferring losses into profits account and funds set up from profits, pseudo-savings and concern-type scenarios, i.e. compensation funds and internal prices in unions of industrial producers. The article presents opinions of the enterprise management on existing reserves in material consumption savings and effective use of objects of labour, on causes of the so-called objective and subjective wastefulness, on effectiveness of conditions and mechanisms forcing out and stimulating effectiveness-oriented neutralization of increases of prices for raw materials, components, fuels and energy. There have been disclosed the processes and tendencies existing in this field including especially the impact of a tendency towards adoption of effectiveness-promoting solutions, parametrization of economic instruments and reform-supporting attitudes of the management of plants, as well as a counter-tendency aimed at adopting solutions not promoting higher effectiveness, antireformatory, economic-bargaining tendencies "softening" economic constraints by means of individual measures of inputs and output, currency conversion rates, financial forms.

B.U.L