

Ryszard Zieliński\*

ANTYEFEKTYWNOŚCIOWE ODDZIAŁYWANIE INFLACYJNEGO RUCHU CEN

1. ZAKRES PRZEDMIOTOWY ROZWAŻAŃ

Inflacja jest procesem występującym w gospodarce towarowo-pieniężnej, ujawniającym się w obiegu pieniądza i kwalifikowalnym poprzez rozpoznanie zachowania się w czasie pochodnych od niego kategorii. Przejawia się we wzroście: ogólnego poziomu cen, nadwyżki strumienia efektywnego popytu nad podażą dóbr i usług, podaży pieniądza przekraczającej niezbędne dla obsługi stosunków wymiennych rozmiary, dochodowych efektów redystrybucyjnych wywołujących negatywne następstwa w podziale wytworzonego produktu społecznego i w rynkowym przemieszczaniu zasobów gospodarczych; a także w spadku siły nabywczej pieniądza<sup>1</sup>. Jest jednocześnie procesem wywoływanym wieloźródłowymi przyczynami<sup>2</sup>.

Zakres przedmiotowy rozważań został zawężony do skutków wywoływanych redystrybucyjnymi efektami zwykłego ruchu cen (w zaopatrzeniu i zbyciu) w działalności gospodarczej wybranych przedsiębiorstw własności ogólnonarodowej. Mieszczą się w nim odnoszą-

\* Doc. dr hab. w Katedrze Ekonomii UŁ.

<sup>1</sup> Za takim ujęciem inflacji przemawia analiza tego procesu przeprowadzona przez J. Winieckiego w pracy: *Źródła inflacji w gospodarce rynkowej i w gospodarce planowej*, PWN, Warszawa 1986; J. W. Kołodko w pracy *Polska w świecie inflacji*, KiW, Warszawa 1987 definiując inflację wymienia wyróżnione jej aspekty w innym nieco sformułowaniu - por. s. 30-31.

<sup>2</sup> Por.: Winiecki, *Źródła inflacji...*; Kołodko, *Polska w świecie...*; M. Kucharski, *Pieniądz, dochód, proporcje wzrostu*, PWE, Warszawa 1972; M. Pohorille, *Inflacja a sprawiedliwość społeczna*, "Polityka" 1982, nr 25; J. Winiecki, *Źródła i przejawy inflacji w gospodarce planowej*, "Gospodarka Planowa" 1984, nr 1.

ce się do przedsiębiorstw dwa z wymienionych na wstępie segmentów inflacji, tj. zwykowy ruch cen i skutki wywołane przez niego dochodowymi efektami redystrybucyjnymi. Pominięte zostały w prezentowanych rozważaniach pozostałe segmenty inflacji, jak również wykraczające poza zakres działalności przedsiębiorstwa źródła inflacji.

Celem opracowania jest wykazanie, na podstawie analizy źródłowych wielkości finansowych, że skutkiem zwykowego ruchu cen są antyefektywnościowe zachowania przedsiębiorstw, wywołane powstałymi z jego tytułu dochodowymi efektami redystrybucyjnymi. Teza przewodnia opracowania sprowadza się do sformułowania, że skutkiem inflacyjnego ruchu cen są antyefektywnościowe zachowania przedsiębiorstw.

Opracowanie ma charakter empiryczny. Są w nim wykorzystane przepracowane wskaźnikowo wielkości finansowe typu globalnego i jednostkowego oraz wielkości zużycia surowców, uzyskane na potrzeby badań nt.: *Reakcje przedsiębiorstw na zmiany cen w zaopatrzeniu*<sup>3</sup> oraz *Efektywność centralnych instrumentów w regulacji działalnością przedsiębiorstw*<sup>4</sup> przeprowadzonych przez pracowników Instytutu Ekonomii Politycznej Uniwersytetu Łódzkiego. (Autor niniejszego artykułu opracował ich część ilościową i finansową). W pierwszym z wymienionych tematów objęto badaniami - w latach 1985-1987 - 18 przedsiębiorstw, w drugim 43 zakłady.

Do przetworzonych wyjściowych wielkości finansowych typu globalnego należą: wartość produkcji sprzedanej w cenach realizacji,

---

<sup>3</sup> W pracach zespołu uczestniczyli: prof. dr hab. W. Caban - kierownik, doc. dr Z. Borowska, doc. dr hab. S. Krajewski, doc. dr hab. A. Fornalczyk, doc. dr hab. W. Kasperkiewicz, dr J. Kwaśniewski, doc. dr hab. R. Zieliński. We wcześniejszym okresie w skład zespołu wchodził: dr H. Bartczak, dr E. Małecka, dr Z. Zasadzińska, dr A. Bogus. Badaniami obejmowano na przestrzeni lat 1982-1987 ok. 50 przedsiębiorstw przemysłu przetwórczego, a w jego ramach: leki, chemicznego, elektromaszynowego. Kryteria kwalifikacji przedsiębiorstw do badań były następujące: typ własności - czyli państwowe; charakter produkcji pod względem zaopatrzenia rynku konsumpcyjnego - o przewadze rynkowych; wielkość - od małych poprzez średnie i duże, ze względu na zatrudnienie. Głównym kryterium było najszersze uczestnictwo danych przedsiębiorstw w przemianach systemowych gospodarki.

<sup>4</sup> W pracach zespołu uczestniczyli: prof. dr hab. L. Miąstkowski - kierownik, doc. dr hab. R. Zieliński i wcześniej dr J. Dankowski. Badaniami objęto ok. 20 przedsiębiorstw, które nie wchodziły do zbiorowości 50 przedsiębiorstw. Kryteria doboru były podobne jak w przypadku poprzednich 50.

koszty w podziale na całkowite, amortyzacji, zużycia paliw i energii, zużycia materiałów i wynagrodzeń pracowniczych (wliczanych w koszty), wynikowe wielkości finansowe, takie jak: akumulacja finansowa, zysk bilansowy i zysk netto oraz obciążenia podatkiem obrotowym, dochodowym i od ponadnormatywnego wzrostu wynagrodzeń, a także dotacje.

Do przetworzonych wyjściowych wielkości finansowych typu jednostkowego (zebranych jedynie w 18 przedsiębiorstwach) należą wielkości składające się na strukturę ceny wyrobu gotowego, tj. jednostkowe koszty: zużycia wybranego surowca, zużycia materiałowego, przerobu oraz jednostkowy koszt całkowity, jednostkowy zysk brutto, jednostkowy podatek obrotowy, jednostkowe dotacje. Należą do nich także ceny wybranych surowców i materiałów (23) oraz ceny wytworzonych z nich wyrobów gotowych (50). W analizie statystycznej wykorzystano 31 wskaźników dynamiki i 38 wskaźników typu stóp rentowności i obciążeń podatkowych, typu udziałowego oraz innych relacji typu finansowego. W wyborze wielkości wyjściowych i wskaźników kierowałem się, potwierdzonym w badaniach kryterium, że reakcje przedsiębiorstw na zmiany cen oraz będące ich rezultatem efekty redystrybucyjne ujawniają się w kształtowaniu się relacji występujących między finansowymi wielkościami globalnymi i jednostkowymi (ujętymi wskaźnikowo).

## 2. SKALA WZROSTU CEN W ZAOPATRZENIU I ZBYCIE

### 2.1. Szacunek wzrostu cen w zaopatrzeniu

Podstawę szacunku wzrostu cen w zaopatrzeniu stanowiły 4 źródła, tj.: dynamika cen 23 surowców i materiałów nabywanych przez 18 przedsiębiorstw, dynamika jednostkowych kosztów materiałowych i kształtowanie się ich udziałów w cenach 50 wyrobów gotowych, dynamika kosztów materiałowego zużycia w skali przedsiębiorstwa oraz kształtowanie się jego udziałów w wartości sprzedaży, a także opinie wyspecjalizowanych pracowników 43 przedsiębiorstw.

W 1987 r. w porównaniu z 1986 r. ceny nabywanych surowców i materiałów wzrosły: o 19-21% dla 3 surowców (tj. dla 13% ich liczebności), o 29-34% dla 7 surowców (30% ich liczebności), o 37-

-46% dla 6 surowców (tj. dla 26% ich liczebności) i o 55-79% dla 4 surowców (17%). Przeciętny wzrost cen 23 surowców i materiałów można oszacować na ok. 30-34%. Oszacowany na podstawie dynamiki cen wybranych surowców i materiałów wzrost cen w zaopatrzeniu potwierdza się w jednostkowych i globalnych kosztach zużycia ujmowanych w dynamice i udziałowo.

Dla ok. 50% poddanych analizie wyrobów gotowych, procent wzrostu kosztów jednostkowego zużycia wybranego surowca był zbliżony z procentem wzrostu cen surowców zużywanych do wytworzenia danych wyrobów gotowych. W odniesieniu do 20% tych wyrobów procent wzrostu kosztów jednostkowego zużycia danego surowca był niższy od procentu wzrostu cen tego surowca w przedziale 10-30%. Dla tego samego (20%) przedziału liczebności wyrobów gotowych procent wzrostu zużycia danego surowca był wyższy od procentu wzrostu ceny tego surowca w przedziale 3-30%. Porównanie tempa wzrostu kosztów zużycia danego surowca z tempem wzrostu cen tych samych surowców potwierdza dokonane wcześniej oszacowanie przeciętnego wzrostu cen surowców. Dalszym potwierdzeniem poprawności tego szacunku jest kształtowanie się dynamiki jednostkowego zużycia materiałowego (obejmującego zużycie całości surowców, paliw i energii oraz odpisy amortyzacyjne) w relacji z dynamiką kosztu zużycia danego surowca. Tempo wzrostu jednostkowego zużycia materiałowego jest zbliżone z tempem wzrostu jednostkowego zużycia danego surowca. Występujące w nich rozbieżności rozkładają się proporcjonalnie, tak jak w przypadku tempa wzrostu ceny danych surowców i jednostkowych kosztów ich zużycia.

Szacunek wzrostu cen surowców, w przeciętnym jego wymiarze, jest możliwy do rozciągnięcia na ogół cen z tytułu potwierdzenia uzyskanego w analizie dynamiki wielkości globalnych. W 1987 r. w porównaniu z 1986 r. koszty materiałowe wzrosły przeciętnie o 31,3%, odpisy amortyzacyjne o 25,9%, a koszty zużycia paliw i energii o 34%. Wyższy przeciętny wzrost kosztów paliw i energii od przeciętnego wzrostu kosztów materiałowych (zawierających te pierwsze) jest wyrazem nieznacznej zmienności proporcji wzrostu kosztów i cen wyróżnionych grup zużycia materiałowego.

Na podstawie opinii kompetentnych pracowników 43 przedsiębiorstw uzyskano rozkład wzrostu cen w zaopatrzeniu, pozwalający oszacować przeciętny wzrost ich cen na wcześniej wskazanym po-



ziomie. W 1987 r. w 75% przedsiębiorstwach wyższe ceny w zaopatrzeniu mieściły się w przedziale 15-45%, a w 25% zakładów w przedziale 46-90%. Obejmowały one swoim zakresem 70-100% zaopatrzenia materiałowego. Przeciętna ich wzrostu może być oszacowana na 30-34%.

## 2.2. Szacunek wzrostu cen wyrobów gotowych oraz relacje wzrostu cen w zaopatrzeniu i zbycie

Szacunek wzrostu cen wyrobów gotowych oraz relacji wzrostu cen w zaopatrzeniu i zbycie został dokonany na podstawie analizy dynamiki cen 50 wybranych wyrobów gotowych, analizy porównawczej dynamiki produkcji sprzedanej i cen wyrobów gotowych, dynamiki cen w zaopatrzeniu i zbycie oraz dynamiki kosztów i ich udziałów w produkcji sprzedanej, a także opinii kierownictw 43 przedsiębiorstw.

W 1987 r. w porównaniu z 1986 r. ceny 50 wybranych wyrobów gotowych odpowiednio wzrosły: o 5-19% dla 5 wyrobów (tj. dla 10% ich liczebności); o 20-29% dla 15 wyrobów (tj. dla 30%); o 30-39% dla 21 wyrobów (tj. dla 42%); o 40-46% dla 5 wyrobów (tj. dla 10%) i powyżej 50% dla 3 wyrobów (tj. dla 6% ich liczebności). W przypadku jednego wyrobu gotowego odnotowano spadek jego ceny o 14 procent. Na podstawie kształtowania się rozkładu tempa wzrostu cen 50 wyrobów można oszacować ich przeciętny wzrost na ok. 30-34%. Oszacowany wyżej przeciętny wzrost cen tych wyrobów może być rozszerzony na całość produkcji w kontekście kształtowania się dynamiki produkcji sprzedanej.

W 1987 r., w porównaniu z 1986 r. produkcja sprzedana wzrosła w przedziałach: 3-17% w 3 przedsiębiorstwach (tj. w 19% ich zbiorowości); 20-29% w 7 przedsiębiorstwach (tj. w 42%); 30-39% w 3 zakładach (tj. w 19%); 41-54% w 3 przedsiębiorstwach (tj. w 19% ich zbiorowości). Przy neutralizowaniu się krańcowych przedziałów wzrostu produkcji sprzedanej (obejmujących te same liczebności przedsiębiorstw) można uznać, że przeciętna wzrostu produkcji sprzedanej zamyka się w przedziale 30-34%. Pozostatystyczne obserwacje, prowadzone w formie rozmów z kompetentnymi pracownikami przedsiębiorstw, pozwalają na uznanie za prawidłowe u-

tożsamienie tempa wzrostu cen z tempem wzrostu produkcji sprzedanej, gdyż wynika z nich, że wartościowy wzrost produkcji sprzedanej osiągany jest co najwyżej przy stałości voluminu produkcji (najczęściej jednak przy jej spadku w porównaniu z planem produkcji i jej poziomem w stosunku do roku ubiegłego).

W opinii kompetentnych pracowników 43 przedsiębiorstw oraz w szacunkach przez nich dokonywanych wzrost cen wyrobów sprzedawanych nie przekraczał 49% w 90% ich zbiorowości. W grupie pozostałych 10% zakładów zamykał się on w przedziale 49-85%. Przeciętny ich wzrost można oszacować w granicach podanych wcześniej (30-34%).

Rozkład kształtowania się relacji cen 23 zakupywanych surowców i materiałów oraz 50 wyrobów gotowych potwierdza oszacowany powyżej przeciętny wzrost ich cen w przedziale 30-34%. W przypadku 30 wyrobów gotowych (tj. 64% ich liczebności) wzrost ich cen był niższy w przedziale 1-30% od wzrostu cen surowców i materiałów, z których były wytworzone. W przypadku 17 wyrobów gotowych (36% ich liczebności) wzrost ich cen był wyższy od wzrostu cen surowców w przedziale 1-50%. W związku z powyższym różnice we wzroście cen jednych i drugich niwelowały się, co wskazuje na zbliżone tempo wzrostu cen surowców i wyrobów gotowych. Można więc przyjąć, że miało miejsce rekompensowanie wzrostu cen surowców zwiększaniem się cen wyrobów gotowych.

W grupie 18 przedsiębiorstw (w 1987 r. w porównaniu z 1986 r.) udziały kosztów zużycia materiałowego w produkcji sprzedanej wzrastają przeciętnie o 4%. Jednocześnie tempo wzrostu kosztów materiałowych jest o ok. 4% wyższe od tempa wzrostu produkcji sprzedanej. Różnice w kształtowaniu się relacji dwóch par wielkości wskazują na przewyższanie wzrostu cen wyrobów gotowych przez wzrost cen surowców. Nie mogła więc zachodzić pełna rekompensata wzrostu cen surowców wzrostem cen wyrobów gotowych.

### 3. REAKCJE PRZEDSIĘBIORSTW NA ZMIANY CEN W ZAOPATRZENIU

#### 3.1. Wzrost cen wyrobów gotowych jako reakcja na wzrost cen w zaopatrzeniu

W opinii kompetentnych pracowników 43 przedsiębiorstw jednym z czynników (przez wszystkich wymienionym) wzrostu kosztów produkcji był wzrost cen w zaopatrzeniu. Wywołał on w tych przedsiębiorstwach przeciętny wzrost kosztów (w 1987 r. w porównaniu z 1986 r.) o 28,5% - wyższy niż w 1986 r. w stosunku do 1985 r. (o 7%). Produkcja sprzedana w tych przedsiębiorstwach wzrosła w 1987 r. (w porównaniu z 1986 r.) o 29%, czyli w tempie zbliżonym z tempem wzrostu kosztów całkowitych. W grupie tych przedsiębiorstw, w 36% ich zbiorowości, w 1987 r. tempo wzrostu kosztów przewyższało tempo wzrostu produkcji sprzedanej (gdy w 1986 r. takich zakładów było 56%).

W grupie 17 przedsiębiorstw produkcja sprzedana wzrosła w 1987 r. w stosunku do 1986 r. o ok. 27% (w wymiarze przeciętnym), a koszty produkcji o ok. 24%. Koszty materiałowe zwiększyły się natomiast o ponad 31%. Tempo wzrostu kosztów materiałowych przewyższało więc tempo wzrostu produkcji sprzedanej i kosztów całkowitych.

Wzrost kosztów produkcji, a w szczególności kosztów materiałowych, będący wynikiem wzrostu cen w zaopatrzeniu jest główną przyczyną wzrostu cen wyrobów gotowych. Wzrost cen wyrobów gotowych jest więc reakcją przedsiębiorstw na wzrost cen w zaopatrzeniu.

#### 3.2. Wzrost wynagrodzeń pracowniczych jako reakcja wywołana wzrostem cen

W poddanych analizie badawczej grupach przedsiębiorstw większość (ok. 60%) stanowią zakłady produkujące na rzecz bezpośredniej konsumpcji. Pozostałe wytwarzają produkty zaopatrzeniowe i konsumpcyjne. Wzrost cen wyrobów gotowych może więc być bezpośrednio odnoszony do pobieranych przez pracowników wynagrodzeń, tak samo jak wzrost cen detalicznych środków konsumpcji, choć nie

musi być ze wzrostem tych pierwszych bezpośrednio kojarzony. W analizie wielkości finansowych mogą być potwierdzone jedynie przesłanki kojarzenia wzrostu cen wyrobów gotowych wytwarzanych w danych przedsiębiorstwach i wzrostu cen środków konsumpcji z wynagrodzeniami pracowniczymi.

W 1987 r. w porównaniu z 1986 r. w przypadku 29 wyrobów gotowych (tj. w 58% ich liczebności poddanej analizie) spadł udział jednostkowego kosztu przerobu w cenie wyrobu gotowego. W odniesieniu do 34 wyrobów (tj. w 68% ich liczebności) spadł udział jednostkowego kosztu przerobu w jednostkowych kosztach całkowitych. Skala spadku jednostkowych kosztów przerobu przewyższała skalę wzrostu ich udziałów tak w odniesieniu do cen, jak i jednostkowych kosztów całkowitych.

W grupie 16 przedsiębiorstw utrzymywał się, w 1987 r. w stosunku do 1986 r., stały udział wynagrodzeń pracowniczych w produkcji sprzedanej w 56% przedsiębiorstw. W 38% zakładów miał miejsce spadek udziału wynagrodzeń wliczanych w koszty w wartości produkcji sprzedanej. Udział wynagrodzeń (wliczanych w koszty produkcji) w kosztach całkowitych kształtował się w nieco odmiennych proporcjach w stosunku do jego udziałów w produkcji sprzedanej. I tak: w 38% przedsiębiorstw wystąpił spadek ich udziałów; w tej samej liczebności przedsiębiorstw (38%) udział ten utrzymywał się na stałym poziomie; w 25% zakładów wzrósł. Spadek i wzrost udziałów wynagrodzeń wahał się w granicach 1-3%. Dla analizowanej grupy przedsiębiorstw udziały wynagrodzeń w kosztach całkowitych mieszczą się w przedziale 13-21%; przy czym średni ich udział dla całej grupy wynosi 14-18%. Udziały wynagrodzeń w wartości sprzedaży mieszczą się natomiast w przedziale 3-14%; przy czym przeciętnie nie przekraczają 11%.

W 1987 r. w porównaniu z 1986 r. tempo wzrostu wynagrodzeń było niższe od tempa wzrostu produkcji sprzedanej w 10 na 16 przedsiębiorstw (tj. w 63% ich zbiorowości). W 25% przedsiębiorstw tempo wzrostu wynagrodzeń przewyższało tempo wzrostu produkcji sprzedanej nie więcej niż o 4%. Różnica przewyższania tempa wzrostu wynagrodzeń przez tempo wzrostu produkcji sprzedanej dochodziła natomiast do 25%.

W odrębnej grupie 43 przedsiębiorstw tempo wzrostu produkcji sprzedanej było większe o 2% w 1986 r. i o 6% w 1987 r. od tem-



pa wzrostu wynagrodzeń (podane w przeciętnych rozmiarach). Udział wynagrodzeń w produkcji sprzedanej utrzymywał się w grupie tych przedsiębiorstw na stałym poziomie 0,11 przez trzy lata (tj. w 1985, 1986 i 1987 r.).

Wynagrodzenia pracownicze liczone na 1 zatrudnionego (w grupie 16 przedsiębiorstw) nie przekraczały w 1986 r. 260 tys. zł, a w 1987 r. 360 tys. zł. W 58% tych przedsiębiorstw w 1986 r. zysk netto nie przekraczał 50% sumy wynagrodzeń, a w 1987 r. był niższy od sumy wynagrodzeń w 80% zakładów.

Przy podanym wyżej kształtowaniu się dynamiki wynagrodzeń oraz ich udziałów w produkcji sprzedanej i kosztach całkowitych, a także udziałów jednostkowych wynagrodzeń w cenie i w jednostkowych kosztach oraz wynagrodzeń na zatrudnionego i relacji zysku netto do wynagrodzeń, można stwierdzić, że wzrost płac wykazuje się jedynie nadążaniem za wzrostem cen wyrobów gotowych, a tym samym za wzrostem cen środków konsumpcji. Jest tym samym reakcją przedsiębiorstw na wzrost cen środków konsumpcji. Dla wzrostu dochodów z pracy nie mogły mieć znaczenia pominięte w analizie wypłaty z zysku dla załogi (przy podanych wyżej relacjach między wynagrodzeniami a zyskiem netto). Uwaga przedsiębiorstw musiała się więc koncentrować na wynagrodzeniach wliczanych w koszty, których wzrost był odpowiedzią na wzrost cen środków konsumpcji i musiał znaleźć odbicie we wzroście cen wyrobów gotowych wytwarzanych w danych przedsiębiorstwach.

### 3.3. Zmiany asortymentowe produkcji

W analizie porównawczej wielkości finansowych mogły zostać wychwycone jedynie te zmiany asortymentowe, które znajdują odbicie w kształtowaniu się obciążeń podatkiem obrotowym.

W przypadku 24 wyrobów gotowych (na 50 analizowanych), objętych podatkiem obrotowym, tempo wzrostu jednostkowego podatku obrotowego (liczone w 1987 r. w stosunku do 1986 r.) jest dla 80% tych wyrobów zbieżne z tempem wzrostu cen. Wynika z tego, że nie występowały istotne zmiany w stawkach obciążeń tym podatkiem. Stałość obciążeń podatkiem obrotowym potwierdza się w pełni w zmienności udziałów jednostkowego podatku obrotowego w cenie. Tyl-

ko w odniesieniu do 2 wyrobów gotowych odnotowano pięcioprocentowe różnice w stawkach obciążeń podatkiem obrotowym w 1987 r. w stosunku do roku 1986.

Przy ustabilizowanych obciążeniach podatkiem obrotowym w 90% przedsiębiorstw (tj. w 14 na 16) nastąpiło przewyższenie tempa wzrostu tego podatku przez tempo wzrostu produkcji sprzedanej. W związku z powyższym udział podatku obrotowego w wartości sprzedaży mógł się kształtować dla 8 przedsiębiorstw (tj. dla 50% ich zbiorowości) na stałym poziomie, a dla 6 z nich (tj. w ok. 40%) był mniejszy w 1987 niż w 1986 r. W 1987 r. w 80% przedsiębiorstw wystąpił spadek udziałów podatku obrotowego w akumulacji finansowej (w porównaniu z 1986 r.).

Spadek udziałów podatku obrotowego w akumulacji jest wyrazem dokonywania przestawień w strukturze asortymentowej produkcji. Polegały one na rozszerzaniu zakresu i wielkości produkcji wyrobów gotowych zwolnionych z obciążeń omawianym podatkiem z tytułu eksportu lub zmiany przeznaczenia wyrobu (z konsumpcyjnego na zaopatrzeniowe).

#### 4. DESTRUKCYJNE ODDZIAŁYWANIE EFEKTÓW REDYSTRYBUCYJNYCH NA RACJONALNOŚĆ GOSPODAROWANIA

##### 4.1. Zakres i charakter redystrybucyjnych oddziaływań na wyniki finansowe przedsiębiorstw

W grupie 18 przedsiębiorstw tylko w 11 w odniesieniu do produkcji sprzedanej i kosztów, a w 10 w przypadku wyników finansowych i obciążeń uzyskano informacje za lata 1985-1987. W podgrupie 10 i 11 przedsiębiorstw na przestrzeni owych lat wystąpiła wzrostowa tendencja dynamiki: produkcji sprzedanej w 90% przedsiębiorstw, akumulacji finansowej, zysku bilansowego i zysku netto w 70% przedsiębiorstw oraz podatku obrotowego i dochodowego w 80% zakładów. W podgrupie 11 przedsiębiorstw na przestrzeni tych lat miała miejsce wzrostowa tendencja dynamiki kosztów - kosztów: całkowitych w 73% przedsiębiorstw, materiałowych w 64% przedsiębiorstw, zużycia paliw i energii oraz wynagrodzeń pracowniczych w 82% zakładów.

W 1987 r. w porównaniu z 1986 r. w 16 przedsiębiorstwach (do których należą poprzednio analizowane) tempo wzrostu produkcji sprzedanej było niższe od tempa wzrostu: akumulacji finansowej dla ok. 70% przedsiębiorstw; zysku bilansowego dla ok. 90% zakładów; zysku netto dla ok. 95% przedsiębiorstw. Utrzymywanie się w zbliżonej skali tendencji wzrostowej po stronie wielkości wynikowych, kosztów i obciążeń, a także przewyższanie tempa wzrostu produkcji sprzedanej przez tempa wzrostu wielkości wynikowych jest rezultatem redystrybucyjnych oddziaływań na wielkości finansowe przedsiębiorstw przez zwykły ruch cen w zaopatrzeniu i zbyciu, zmiany w strukturze asortymentowej oraz centrum.

Wynikiem działania efektów redystrybucyjnych ruchu cen jest skala wzrostowej tendencji w dynamice analizowanych wielkości. Przewyższanie tempa wzrostu produkcji sprzedanej przez tempa wzrostu akumulacji finansowej i zysku bilansowego jest głównie rezultatem przestawień w strukturze asortymentowej produkcji. W przewyższaniu tempa wzrostu produkcji sprzedanej przez tempa wzrostu tych dwóch wielkości wynikowych mogą mieć również udział relatywne zmiany cen (z tytułu przestawień asortymentowych) oraz relatywne zmiany po stronie kosztów i cen. Przewyższanie tempa wzrostu produkcji sprzedanej przez tempo wzrostu zysku netto jest natomiast rezultatem działań redystrybucyjnych centrum. Potwierdzeniem powyższego wniosku są relacje między tempami wzrostu akumulacji finansowej, zysku bilansowego i zysku netto oraz podatku dochodowego (określonymi dla 1987 r. w porównaniu z 1986 r. w odniesieniu do 16 przedsiębiorstw).

Tempo wzrostu akumulacji finansowej jest niższe od tempa wzrostu zysku bilansowego dla ok. 70% przedsiębiorstw, od tempa wzrostu zysku netto dla ok. 95% zakładów. W 82% przedsiębiorstw tempo wzrostu zysku netto jest wyższe od tempa wzrostu zysku bilansowego, co jest skutkiem tego, że tempo wzrostu zysku bilansowego jest wyższe od tempa wzrostu podatku dochodowego dla ok. 90% zakładów. Liniowość obciążeń podatkiem dochodowym wyraża się w identyczności tempa wzrostu zysku bilansowego i podatku dochodowego w miarę wzrostu zysku bilansowego. Stosowanie ulg w podatku dochodowym wpływa na występowanie rozbieżności w tempach ich wzrostu (przy analizowaniu płaconego podatku dochodowego). Przewyższanie tempa wzrostu podatku dochodowego przez tempo wzrostu zy-

sku bilansowego wskazuje na stosowanie ulg od tego podatku i w sytuacji odwrotnej na zawężenie zakresu ich występowania.

W wyniku stosowania ulg w podatku dochodowym tempo wzrostu zysku netto przewyższa tempo wzrostu zysku bilansowego w przedziale 5-100% w 82% przedsiębiorstw. Skala przewyższania tempa wzrostu zysku bilansowego przez tempo wzrostu zysku netto jest miarą zakresu (aczkolwiek nie jedyną) stosowania redystrybucyjnych oddziaływań centrum na wyniki finansowe przedsiębiorstw.

#### 4.2. Antyefektywnościowe działanie efektów redystrybucyjnych

Efekty redystrybucyjne zwykłego ruchu cen i efekty związanych z nimi przestawień asortymentowych oraz oddziaływań państwa znajdują odbicie w kształtowaniu się stóp rentowności i obciążeń podatkowych (te pierwsze są wskaźnikami krótkookresowego pomiaru efektywności gospodarowania).

Na przestrzeni lat 1985-1987 wykazało się rosnącymi stopami: akumulacji finansowej ok. 70% przedsiębiorstw; zysku bilansowego 75%; zysku netto ok. 90% zakładów; obciążeń podatkiem obrotowym tylko 20% przedsiębiorstw, obciążeń podatkiem dochodowym 75% z nich (w grupie 16 przedsiębiorstw).

Przewaga wzrostowej tendencji w rozkładzie rozpatrywanych stóp rentowności oraz obciążeń podatkiem dochodowym jest w głównej mierze wynikiem wzrostu cen wyrobów gotowych. Przewaga malejącej tendencji w rozkładzie stopy obciążeń podatkiem obrotowym jest natomiast rezultatem przestawień w strukturze asortymentowej produkcji.

Rozbieżność tendencji w kształtowaniu się stóp obciążeń podatkiem obrotowym i dochodowym wskazuje na substytucyjne traktowanie przez centrum podatku dochodowego i obrotowego. Znajduje ono pełniejsze potwierdzenie w odniesieniu do grupy 43 przedsiębiorstw, w której na przestrzeni 1985-1987 r. nastąpił spadek przeciętnej stopy obciążeń podatkiem obrotowym (0,23; 0,19; 0,15) i wzrost przeciętnej stopy obciążeń podatkiem dochodowym (0,11; 0,12; 0,13).

Na ukształtowanie się wzrostowej tendencji stóp wynikowych wielkości finansowych mogły mieć wpływ również działania przed-



siębiorstw, racjonalizujące wykorzystanie zasobów. O możliwości ich występowania świadczą m. in. podane niżej okoliczności. W 90% przedsiębiorstw (z 16) tempo wzrostu produkcji sprzedanej wyprzedza tempo wzrostu kosztów całkowitych (w 1987 r. w porównaniu z 1986 r.). W grupie 43 przedsiębiorstw przeciętne tempo wzrostu produkcji sprzedanej jest wyższe o ok. 1% od przeciętnego tempa wzrostu kosztów całkowitych.

W grupie 16 przedsiębiorstw w 1987 r. (w porównaniu z 1986 r.) w 63 ich procentach wystąpił spadek udziału kosztów całkowitych w produkcji sprzedanej. Udział kosztów materiałowych w produkcji sprzedanej zmniejszył się w 50% zakładów, a wynagrodzeń wliczanych w koszty w ok. 45% przedsiębiorstw. W kalkulacjach jednostkowych 50 wyrobów gotowych stwierdzono faktyczne oszczędności zużycia materiałów: o 1% w odniesieniu do 6 wyrobów (tj. do 15% ich liczebności); o 2-8% w odniesieniu do 10 wyrobów (tj. do ok. 25%). Oszczędność jednostkowego zużycia materiałów uzewnętrzniona została w 70% przedsiębiorstw (przy uwzględnianiu 2-3 wyrobów reprezentatywnych dla przedsiębiorstwa).

Przy możliwości faktycznego występowania np. oszczędności materiałów nie mogą one znaleźć bezpośredniego odniesienia w wynikach finansowych przedsiębiorstwa, gdyż z jednej strony nakładają się na efekty redystrybucyjne, a z drugiej zmienność efektów redystrybucyjnych prowadzi do przemienności w czasie wyników finansowych. Uznaję za przemienne na przestrzeni 3 lat kształtowanie się wyników finansowych w układach: wzrost - constans, spadek - wzrost, wzrost - spadek, constans - spadek. W wymienionych układach przemienności kształtują się stopy: akumulacji finansowej w 70% przedsiębiorstw, zysku bilansowego i zysku netto w 50% zakładów, obciążeń podatkiem dochodowym w 60% przedsiębiorstw. Przemiennością udziałów w produkcji sprzedanej charakteryzują się udziały: akumulacji finansowej w 80% przedsiębiorstw, zysku bilansowego w 70%, zysku netto w 90%, kosztów całkowitych, kosztów zużycia paliw i energii oraz wynagrodzeń w 75%, kosztów materiałowych w 65% zakładów (podane dla grupy 16 przedsiębiorstw w latach 1985-1987).

Występowanie efektów redystrybucyjnych inflacyjnego ruchu cen i związanych z nimi efektów przemieszczeń w strukturze asortymentowej oraz centralnych oddziaływań finansowych na przedsiębior-

stwa czyni mało wiarygodnymi wyniki finansowe przedsiębiorstw. Nie pozwala z wynikami tymi wiązać racjonalizacji wykorzystania zasobów, gdyż ich poprawa osiągnana jest przy znaczącym udziale efektów redystrybucyjnych. Występowanie efektów redystrybucyjnych wyzwała jednocześnie antyefektywnościowe zachowania (reakcje) przedsiębiorstw polegające na podwyższaniu cen wyrobów gotowych, uzasadnionym wzrostem tych cen podwyższaniu wynagrodzeń pracowników, dokonywaniu przestawień w strukturze asortymentowej i rozmiękczeniu zasad i form centralnej redystrybucji finansowej (w formie ulg i dotacji). Mogą się one również przejawiać w zaniechaniu przedsięwzięć racjonalizujących wykorzystanie zasobów.

#### 5. KWALIFIKACJA EFEKTÓW REDYSTRYBUCYJNYCH WZROSTU CEN I SKUTKÓW NIMI WYWOŁYWANYCH - PODSUMOWANIE

W prezentowanym opracowaniu skupiłem uwagę na skutkach zwykłego ruchu cen, wywołanych powstającymi z jego tytułu efektami redystrybucyjnymi, w związku z czym nie mogłem w dostatecznym zakresie wyeksponować tych ostatnich w aspekcie ilościowym, jak również przeprowadzić ich uporządkowania.

Uznając przedsiębiorstwo za układ względnie odosobniony (i zarazem autonomiczny) można wyróżnić efekty redystrybucyjne ruchu cen powstałe na skutek zmiany warunków na jego wejściu oraz wyjściu.

Zmienność warunków wejścia przejawia się w zmianach cen w zaopatrzeniu - w rozpatrywanym przedziale czasowym trwał ich nieustanny wzrost. Zmienność warunków wyjścia przejawia się w zmianach cen zbytu - w rozpatrywanym przedziale czasowym również nastąpił ich wzrost.

Efektem wzrostu cen w zaopatrzeniu jest zwiększenie kosztów wytwarzania oraz obciążeń podatkowych wliczanych w koszty i naliczanych od poszczególnych składników układu rodzajowego kosztów (od kosztów wykorzystania czynnika ludzkiego - podatek od płac i ZUS, wartości wykorzystywanego gruntu - podatek gruntowy, od odpisów amortyzacyjnych - obciążenia amortyzacji na rzecz budżetu itp.). Efektem wzrostu cen zbytu jest wzrost wynikowych wielkości finansowych typu wartościowego brutto i netto. Do pierw-

szych można zaliczyć wzrost wartości produkcji sprzedanej, akumulacji finansowej i zysku bilansowego. Do wynikowych wielkości finansowych netto (wzrastających pod wpływem wzrostu cen zbytu) należą: zysk netto oraz zwiększanie tworzonych z zysku w przedsiębiorstwie funduszy (rezerwowego, rozwoju, socjalnych i dla załogi), a także zwiększanie obciążeń zysku bilansowego w formie podatku dochodowego. Całość efektów redystrybucyjnego wzrostu cen można podzielić na kosztowe i wynikowe.

Skala efektów kosztowych i wynikowych inflacyjnego wzrostu cen wyraża się w dynamice wymienionych wcześniej wielkości i jest proporcjonalnie zależna od wzrostu cen. Przytoczone w tekście rozkłady dynamiki tych wielkości nie charakteryzowały się proporcjonalnością ich tempa wzrostu w stosunku do tempa wzrostu cen (odpowiednio w zaopatrzeniu i zbycie). Jest to rezultatem nałożenia się na te wielkości skutków oddziaływania redystrybucyjnego na wyniki finansowe przedsiębiorstw ze strony centrum, jak również przedsięwzięć przedsiębiorstw.

Oddziaływania redystrybucyjne centrum na wyniki finansowe zakładów polegają na manipulowaniu stawkami obciążeń podatkiem obrotowym (ich zakres był niewielki), stosowaniu zwolnień od podatku obrotowego z tytułu produkcji eksportowej, ograniczeniu zakresu stosowania tego podatku głównie do środków konsumpcji, zawężaniu i rozszerzaniu zakresu stosowania ulg od podatku dochodowego. Przy wykorzystaniu manewrowości podatku obrotowego i ulg od podatku dochodowego następuje wyrównywanie pochodnych od wartości sprzedaży wynikowych wielkości finansowych, takich jak zysk bilansowy i zysk netto. Dodatkowym instrumentem oddziaływań redystrybucyjnych centrum na wyniki finansowe przedsiębiorstw są ulgi (i manewr wielkościami progowymi) z podatku od ponadnormatywnego wzrostu wynagrodzeń. Ich zadaniem jest wyrównywanie tempa wzrostu i poziomu wynagrodzeń pracowniczych.

Oddziaływania redystrybucyjne centrum na wyniki finansowe przedsiębiorstw spletają się z działaniami samych przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa dokonują wzrostu cen zbytu i przestawień asortymentowych oraz wzrostu wynagrodzeń i rozmiękczenia oddziaływań redystrybucyjnych centrum dokonywanych przy użyciu omówionych wielkości manewrowych (obciążeniami podatkiem obrotowym, ulgami od podatku dochodowego i od ponadnormatywnego wzrostu wynagrodzeń oraz wielkościami progowymi wzrostu wynagrodzeń).

W prezentowanym opracowaniu nie zostały uwzględnione rozmięczające oddziaływania przedsiębiorstw na wielkości manewrowe wpływów redystrybucyjnych centrum.

Ryszard Zieliński

#### ANTI-EFFECTIVENESS IMPACT OF INFLATIONARY PRICE MOVEMENTS

The article aims at showing - on the basis of the analysis of financial data that an upward movement of prices results in anti-effectiveness behaviours of companies generated by the resulting income redistribution effects. The analysis presented in the article is of an empirical character and it rests upon 31 dynamics indices and 38 indices incorporating a profitability rate and tax deduction, as well as other financial-type relations. The indices were estimated on the basis of data gathered in two groups of companies (18 and 43 respectively) for the period 1985-1987.

Facing the impact of redistribution effects in costs (due to increases of prices for industrial supplies) companies were raising prices of their final products at a rate corresponding more or less to a rate of growth of prices for industrial supplies. Companies were responding to price increases by raising wages at a rate lower than the rate of growth of prices. Another measure adopted by them were changes in assortment structure prompted by a desire to reduce the burden of turnover tax. All those measures taken by companies were affected by redistributive steps adopted by the central authorities in relation to financial effects of companies in the form of tax reliefs, which ultimately led to inability of companies to pursue socially-rational behaviours.