

Ewa Małecka*

CENY W ZAGRANICZNYCH PRZEDSIĘBIORSTWACH DROBNEJ WYTWÓRCZOŚCI

Przedsiębiorstwa zagraniczne tworzyły w Polsce nowy jakościowo typ jednostki gospodarczej w warunkach socjalizmu. Ten nowy typ wynikał nie tylko z innego charakteru własności, ale także z zastosowania w organizacji ich działalności wiedzy gospodarczej zdobytej w innych warunkach. Ponadto inwestorzy najczęściej pozostawali nadal w miejscu swojego zamieszkania, a więc za granicą, stąd też ich przedsiębiorstwa wchodziły w układ innych więzi niż przedsiębiorstwa krajowe. Forma własności w sposób jednoznaczny określała cel działalności tych przedsiębiorstw, którym jest maksymalizacja zysku. Z reguły były to przedsiębiorstwa małe (w 1986 r. 53,3% z nich zatrudniało nie więcej jak 50 osób¹), żywo reagujące na wszelkie zmiany warunków działania, zwłaszcza tych, które zagrażały realizacji celu przedsiębiorstwa. Analiza działalności przedsiębiorstw zagranicznych w Polsce jest więc w pewnym sensie analizą adaptacji przedsiębiorstwa kapitalistycznego w warunkach gospodarki socjalistycznej. Na podstawie danych statystycznych obrazujących rozwój przedsiębiorstw zagranicznych w Polsce można wyciągnąć wniosek, że był on determinowany przede wszystkim uregulowaniami prawnymi warunkującymi osiągnięcie odpowiedniego zysku (celu przedsiębiorstwa). Choć pierwsze rozporządzenie dopuszczające tworzenie przedsiębiorstw zagranicznych ukazało się w maju 1976 r., to do 1979 r. powstało ich tylko 18.

* Dr, adiunkt w Katedrze Ekonomii UŁ.

¹ Wstępna informacja o działalności gospodarczej zagranicznych przedsiębiorstw drobnej wytwórczości w 1986 r. opracowana przez Biuro Pełnomocnika Rządu ds. zagranicznych przedsiębiorstw drobnej wytwórczości na podstawie informacji urzędów wojewódzkich, "Magazyn Informacyjny Inter-Polcom" 1987, nr 5-6, s. 16.

Dopiero uregulowania prawne z początków lat osiemdziesiątych spowodowały dynamiczny wzrost przedsiębiorstw zagranicznych, tak że pod koniec 1983 r. było ich już 500. Sprawili to atrakcyjniejsze warunki inwestowania oraz nadzieja na osiągnięcie w krótkim czasie zadowalających zysków. Modyfikacje uregulowań prawnych, powodujące pogarszanie się warunków, wyraźnie odbiły się na dynamice przyrostu przedsiębiorstw (w 1987 r. było ich 693, o 3 mniej niż w 1986 r.)².

Jednym z najistotniejszych czynników wpływających na wielkość realizowanego zysku - poza rozmiarami produkcji - są ceny. W gospodarce kapitalistycznej dla przedsiębiorstwa, jeżeli tylko nie jest ono monopolistą, cena jest typowym parametrem. O poziomie cen i ich wzajemnych relacjach przesądza rynek. Wytwórca musi się dostosować do jego wymagań. Opłacalność produkcji mierzona wielkością osiąganych zysków, czyli realizacja podstawowego celu, leży więc poza zasięgiem bezpośredniego wpływu producenta. Powstaje zatem pytanie jak wyglądały te zależności w warunkach polskiej gospodarki, w której istniała zupełnie inna sytuacja: niezwykle chłonny rynek (rynek producenta), praktycznie brak konkurencji i rynkowej weryfikacji cen. Dla znalezienia przynajmniej częściowej odpowiedzi na powyższe pytanie podjęto badania empiryczne w wybranych zagranicznych przedsiębiorstwach drobnej wytwórczości (dalej - zpdw)³.

Przedmiotem badań uczyniono analizę kształtowania cen oraz ich zmian i zakresu oddziaływania na działalność przedsiębiorstw. Badania zostały przeprowadzone w 17 przedsiębiorstwach zagranicznych województwa gdańskiego i łódzkiego. Województwa te należały do grupy pięciu województw skupiających największą liczbę zpdw. Badane przedsiębiorstwa zajmowały się produkcją odzieży, tworzyw sztucznych, elektroniką oraz wyrobami z drewna. Ich struktura branżowa pokrywała się ze strukturą branżową najczęściej wystę-

² Por. E. Sadowska-Cieślak, *Zagraniczne przedsiębiorstwa drobnej wytwórczości w gospodarce polskiej*, "Magazyn Informacyjny Inter-Polcom" 1988, nr 1, s. 12.

³ Badania empiryczne dotyczą działalności zpdw w 1988 r. Badania te zostały przeprowadzone przez autorkę, a ich wyniki przechowywane są w Instytucie Ekonomii Politycznej Uniwersytetu Łódzkiego.

pujących zpdw. Przedsiębiorstwa te najczęściej opierały swoją działalność na kilku branżach zupełnie ze sobą nie związanych, co było charakterystyczne dla wszystkich zpdw w Polsce. Jedną z branż ukierunkowana była najczęściej na eksport, inne zaś na rynek wewnętrzny (poza przedsiębiorstwami, w których występował tylko jeden rodzaj działalności lub tymi, które pracowały wyłącznie nad produkcją eksportową). Najczęściej jedna branża zarabiała na rozwój drugiej. Były to zakłady bardzo zróżnicowane pod względem wielkości, zatrudniające od 50 do 700 pracowników (poza jednym, w którym pracowało 13 osób).

CENY W ZAOPATRZENIU ORAZ TENDENCJE ICH ZMIAN

Zagraniczne przedsiębiorstwa (zpdw) w tej części w jakiej zaopatrywały się na rynku krajowym, dokonywały zakupów przede wszystkim w cenach umownych (w 75%). Jedynie te, które korzystały z surowców i materiałów rozdzielanych centralnie zaopatrywały się w nie płaćąc obok cen umownych także w cenach urzędowych. Niewielka część zaopatrzenia związana z zakupami uzupełniającymi różnego rodzaju braki, realizowana była w sieci handlu detalicznego (np. dodatki krawieckie). We wszystkich przedsiębiorstwach wystąpiły wyższe ceny zakupywanych surowców i materiałów. Skala wzrostu cen była bardzo zróżnicowana. W połowie badanych przedsiębiorstw wzrosły one do 100%, w pozostałych znacznie bardziej. Na niektóre asortymenty wyższe ceny były 6 i 10-krotne (np. zamki błyskawiczne). Dotyczyło to także owej pierwszej grupy przedsiębiorstw, ponieważ jednak ich udział w zaopatrzeniu był niewielki, nie wpłynęły one w sposób znaczący na przeciętny wzrost cen asortymentów wyrobów zaopatrzeniowych. Wzrost cen zaopatrzeniowych był przenoszony automatycznie na ceny zbytu, co w jednym z przedsiębiorstw było powodem kłopotów ze zbytem produkcji. Kontrahenci nie byli przygotowani na zakup droższych wyrobów - nie posiadali dostatecznej ilości środków. Wzrost cen zaopatrzeniowych nie miał praktycznie wpływu na podejmowane w przedsiębiorstwie decyzje. Pod jego wpływem nie zmieniono ani kontrahentów, ani profilu produkcji. Wzrost cen zaopatrzeniowych przyjęto zaś jako usprawiedliwienie wzrostu cen wyrobów gotowych.

CENY REALIZACJI I TENDENCJE ICH ZMIAN

Wszystkie przedsiębiorstwa sprzedawały swoje wyroby na rynek krajowy w cenach umownych. Skala wzrostu cen sprzedaży w porównaniu ze wzrostem cen zaopatrzeniowych była dość spłaszczona. Według opinii respondentów wzrost cen wyrobów gotowych nigdzie nie przekroczył 80% (poza jednym z przedsiębiorstw szyjących odzież futrzaną). W większości (80%) zakładów nie przekroczył 50%. Wzrost cen zbytu można uznać za umiarkowany także i z tego powodu, że według opinii respondentów rozbieżność między cenami zbytu a cenami równowagi była znacznie głębsza. Z tytułu tej rozbieżności w ok. 60% przedsiębiorstw można byłoby podnieść ceny od 20 do 50%, a w pozostałych nawet więcej. W jednym z nich uznano, że podniesienie ceny dwukrotnie byłoby także możliwe. W badanych przedsiębiorstwach wskazywano, że tylko na rynku sprzętu elektronicznego ceny zbliżone były do równowagi. Żadne z analizowanych przedsiębiorstw nie miało kłopotów ze zbytem swoich wyrobów na rynku krajowym. Rynek ten przez wszystkich zgodnie został oceniony jako niezwykle chłonny, praktycznie wszystko co wyprodukowano bez najmniejszych kłopotów sprzedawano. Kontrahenci ubiegali się o możliwość zakupu. Z tego punktu widzenia wydaje się interesujące, dlaczego przedsiębiorstwa przy tak chłonnym rynku i przy braku jakichkolwiek ograniczeń administracyjnych w kształtowaniu cen oraz tak dużej rozbieżności między cenami realizacji a cenami równowagi nie korzystały z możliwości podnoszenia cen. Z wypowiedzi respondentów wynika, że powodem takich zachowań był obowiązujący system finansowy. Przy 75% podatku dochodowym korzyści z podnoszenia cen były niewspółmierne do potencjalnych zagrożeń w postaci: nękających kontroli, złej atmosfery wokół przedsiębiorstwa, utrudniającej nawiązywanie kontaktów, a wreszcie i mogących się pojawić trudności ze sprzedażą wyrobów (podatek ten obowiązywał do końca 1988 r.).

Ceny realizacji, choć w sposób umiarkowany, jednak przez cały badany okres rosły. Podwyższano je w około połowie przedsiębiorstw dwukrotnie, w jednej czwartej jednokrotnie, a w pozostałych trzy i czterokrotnie. Częstotliwość podwyżek cen była wyznaczana rytmem zmian cen surowców i materiałów, płac, energii oraz innych opłat związanych z utrzymaniem przedsiębiorstwa. W niektórych za-

kładach wskazywano, że przy każdej kolejnej dostawie surowców i materiałów ceny były wyższe, tak że z trudem udawało się utrzymywać niezmiennosc cen w skali kwartału, do czego często się zobowiązywano zawierając kontrakt. W ciągu 1988 r. także dwu-, trzykrotnie wzrastały płace, co było wymuszone ogólną sytuacją w kraju, a przede wszystkim zwyczajami płac w gospodarce społecznej, związanymi z postępującą inflacją. Powodem wzrostu cen, choć mniej manifestowanym, był też szybki wzrost rynkowego kursu dolara. Przedsiębiorstwa dokonujące zakupów za dewizy liczyły sobie te zakupy według kursu rynkowego i wliczały w koszty produkcji, co znajdowało odpowiednie odzwierciedlenie w ustalanych cenach zbytu wyrobów. W sposób precyzyjny nie można jednak określić skali i głębokości tego zjawiska ze względu na brak dostępu do danych statystycznych wiążących się z kształtowaniem kosztów w czasie, w poszczególnych przedsiębiorstwach. Z tego samego powodu nie można także ustosunkować się do innych nieprawidłowości, występujących przy naliczaniu kosztów tak tych, które są przyczyną ich zwyczajów, jak i tych, które powodują niedoszacowanie kosztów. Według opinii respondentów np. zjawiskiem niekorzystnym dla zpdw były zaniżone odpisy amortyzacyjne wliczane w koszty wytwarzania, wynikające z zaniżonej wartości posiadanego majątku i braku możliwości jego przeszacowania (przepisy na to nie pozwalały) oraz zbyt wydłużonego okresu amortyzacji (10 lat).

Zwyczaj cen dotyczyły we wszystkich przedsiębiorstwach prawie całej realizowanej produkcji (poza dwoma, z których w jednym nie podwyższono cen na 20% produkcji, a w drugim na 50%). Bezpośrednia zależność wzrostu cen wyrobów gotowych od cen zaopatrzeniowych oraz od kształtowania się innych kosztów związanych z wytwarzaniem wyrobów wynikała z powszechnie stosowanej metodologii ustalania cen. We wszystkich analizowanych przedsiębiorstwach stosowano kosztową metodę ich ustalania. Różnice występowały tylko w sposobie naliczania zysku. Najczęściej zysk obliczano w stosunku do kosztów całkowitych, a tylko w jednym z przedsiębiorstw do kosztów przerobu. Zysk zawarty w cenach był dosyć zróżnicowany zależnie od asortymentu. Starano się jednak, aby zysk przeciętnie uzyskiwany na produkcji wyrobów w przedsiębiorstwie nie był zbyt wysoki, stąd też nie przekroczył on w 1988 r. nigdzie 40% (poza

jednym zakładem, w którym nie udzielono odpowiedzi na ten temat, a należy przypuszczać, że zysk był wyższy - szycie futer).

Przy naliczaniu zysku przedsiębiorstwa stosowały pewną strategię polegającą na weryfikacji wysokości zysku z punktu widzenia całościowych wyników działalności, zapewniającą możliwie maksymalny jego wymiar. Strategia ta polegała na takim dostosowaniu się do systemu podatkowego, aby zysk zawarty w cenach nie wywołał niekorzystnego dla przedsiębiorstwa wzrostu opodatkowania. Kosztową metodę ustalania cen traktowano najczęściej jako wstępną kalkulację określającą dolną granicę ceny. Tam gdzie występowało wielu wytwórców danego asortymentu (np. szycie odzieży) ceny weryfikowano o informacje pochodzące z rynku. Z reguły starano się utrzymać ceny na poziomie plasującym się między cenami, według których sprzedawało swoje wyroby rzemiosło (ceny maksymalne) a cenami sprzedaży jednostek gospodarki społecznej (ceny minimalne).

Typowo cenotwórczy charakter miał podatek obrotowy. Jego wysokość, jak i procedura pobierania budziły wiele zastrzeżeń. Według respondentów podatek ten w wielu przypadkach powodował zbytne windowanie cen w górę, czym nie były zainteresowane przedsiębiorstwa. Podatek ten w całości przekazywany był do budżetu państwa, a skutki jakie mógł spowodować, np. trudności ze sprzedażą wyrobów, w całości spadały na przedsiębiorstwa. Procedura pobierania podatku narażała je na straty wynikające z konieczności dokonywania przedpłat tego podatku. Podatek obrotowy pobierany był w momencie wystawienia faktury, a więc wówczas, kiedy faktycznie pieniądze do przedsiębiorstwa jeszcze nie wpłynęły. Za niesprawność służb rozliczeniowych płacił zakład. Można to traktować jako rodzaj pożyczki nieoprocentowanej udzielanej budżetowi państwa. Niezadowolenie to jest uzasadnione, gdyż bank takiej nieoprocentowanej pożyczki nikomu nie udzielał, a przeciwnie - poza procentem pobieranym od udzielanego kredytu pobierał dodatkową opłatę od pożyczonej sumy po to, aby zniechęcić do pobierania kredytu na bardzo krótkie okresy.

Przy ustalaniu cen sprzedaży dominowały czynniki związane z procesem wytwarzania. Rynek nie stanowił żadnej zapory dla wzrostu cen ze względu na głębokie dysproporcje między popytem i podażą. Fakt, że przedsiębiorstwa zagraniczne porównywały swoje ce-

ny kosztowe z innymi cenami uzyskiwanymi przez inne przedsiębiorstwa nie oznacza, że istniała tendencja do umiarkowanego ich wzrostu. Przy tak chłonnym rynku odbiorcy gotowi byli często zapłacić każdą cenę, aby tylko towar był osiągalny. Świadczą o tym stosowane często przedpłaty na niektóre towary, żądane przez dostawców. Nie dotyczyło to jeszcze w badanym okresie przedsiębiorstw zagranicznych, ale nie wiadomo, czy one nie będą zmuszone do sięgnięcia do tego rodzaju metod, gdyż lista niewypłacalnych odbiorców, w tym głównie uspołecznionych, ciągle się powiększała, co było wynikiem wysokiej stopy procentowej od kredytów. Przy wysokiej skali inflacji opłaca się być ciągłym dłużnikiem, a nigdy wierzycielem.

Na poziom cen na rynku krajowym nie miały też praktycznie wpływu ceny uzyskiwane na rynkach światowych, chociażby z tego powodu, że w większości przedsiębiorstw oddzielne asortymenty produkowano na eksport i na rynek wewnętrzny. Poza tym nie wszystkie przedsiębiorstwa prowadziły działalność eksportową. Eksport przedsiębiorstw zagranicznych to przede wszystkim przerób z powierzonych materiałów. Ceny związane z tym przerobem wynikają z pracochłonności i norm wydajnościowych. Przenoszenie relacji cen z rynku światowego na rynek wewnętrzny było także niemożliwe ze względu na niewłaściwie ustalone przeliczniki walut. Z przedstawionych powyżej powodów ani rynek wewnętrzny ani światowy nie pełnił oczekiwanej roli weryfikatora poprawności ustalanych cen. Przedsiębiorstwa zagraniczne, podobnie jak i sektor gospodarki uspołecznionej nie posiadając możliwości weryfikacji rynkowej cen nie były w stanie w sposób prawidłowy ocenić efektywności swojego działania. Natomiast w warunkach w jakich działały zpdw, dzięki kosztowej metodzie ustalania cen, były w stanie zabezpieczyć sobie taki zysk, który pozwalał im na bieżące kontynuowanie produkcji. Długofalowa odnawialność produkcji zależy jednak od trwałości osiąganych korzyści, co jest niezwykle trudne przy dużej skali inflacji.

WPLYW CEN NA DZIAŁALNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW ZAGRANICZNYCH

Ceny mają bezpośredni wpływ na kształtowanie się wyniku finansowego, a więc na stopień realizacji celu przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorstwa, które analizowano, okres bezpodatkowy (3-letni) miały już poza sobą. Dzięki możliwości automatycznego przenoszenia wzrostu cen zaopatrzeniowych na ceny zbytu nie miały one wpływu na zmianę decyzji dotyczących profilu produkcji, zmianę źródeł zaopatrzenia. Chłonność rynku pozwalała na sprzedaż każdej ilości wytworzonych wyrobów, a więc nie wystąpiły bariery po stronie popytu, wymuszające zwiększanie efektywności działania przedsiębiorstwa. Kosztowa metoda stanowienia cen uniemożliwiała występowanie cen w roli rzeczywistego parametru.

Mimo wyrażanego niezadowolenia z niedostatecznej ilości środków pozostających w dyspozycji przedsiębiorstw żadne z nich, jak wynika z opinii respondentów, nie znajdowało się w złej sytuacji finansowej. Na ogół (63%) oceniano sytuację finansową jako średnią, czasem zaś jako dobrą bądź bardzo dobrą (w jednym zakładzie). Najbardziej krytykowanym elementem systemu finansowego, utrudniającym zgromadzenie wystarczającej ilości środków na realizację celów długofalowych wiążących się z rozwojem przedsiębiorstwa, stanowił do 1 I 1989 r. system podatkowy oraz konieczność odsprzedaży polskiemu bankowi dewiz po kursie bankowym (50% wpływów dewizowych brutto). Podatek dochodowy, jak powszechnie uważano, był stanowczo za wysoki. Miało to szczególne znaczenie w sytuacji przedsiębiorstw zagranicznych w Polsce, których rozwój generalnie finansowany był z własnych środków, natomiast w krajach zachodnich na rozwój przedsiębiorstwa można uzyskać kredyt sięgający 75% wartości posiadanego majątku trwałego⁴. Spośród badanych przedsiębiorstw tylko jedno korzystało z kredytów i nie miało większych kłopotów z ich otrzymaniem. Pozostałe albo nie czyniły starań o kredyt wiedząc o trudnościach na jakie mogą natrafić, albo starania te kończyły się niepowodzeniem. Dla niektórych kredyt ten był niedostępny ze względu na wysoką stopę procentową (stopa ta uległa znacznemu podwyższeniu od 1 I 1989 r.). Korzystanie z ulg w płaceniu podatku dochodowego nie wszędzie było możliwe ze względu na ograniczoną ilość tytułów do zniżek (produkcja eksportowa, antyimportowa, rynkowa i inwestycyjne), niejasność interpretacji w przypadkach niektórych tytułów do ulg

⁴ Sadowska-Cieślak, Zagraniczne przedsiębiorstwa..., s. 11.

oraz wydłużony okres zatwierdzania bilansów, co uniemożliwiało jasne określenie tych uprawnień. Krytyczny stosunek do odsprzedaży połowy wpływów dewizowych wynikał z rozbieżności między oficjalnym i rynkowym kursem dewizowym oraz konieczności odsprzedaży liczonej od wpływów brutto bez uwzględnienia skali zaopatrzenia na rynkach zachodnich. Ponadto w rozliczeniach dewizowych przedsiębiorstw zagranicznych z budżetem państwa występował cały szereg utrudnień i nieprawidłowości. Powodowały one ewidentne straty wynikające z przedłużenia dewizowego obiegu pieniężnego, zmniejszając płynność środków, wywołując pojawianie się barier w zaopatrzeniu, produkcji oraz w wiarygodności płatniczej przedsiębiorstwa. Wydłużony obieg dewiz pozbawiał dodatkowo przedsiębiorstwa odsetek od wędrujących między różnymi instytucjami środków.

Na tle przedstawionych tu trudności wiążących się ze zgromadzeniem odpowiedniej ilości środków - zwłaszcza na rozwój z małą dostępnością do kredytów oraz wysokim stopniem zużycia majątku produkcyjnego, w niektórych przedsiębiorstwach wizja ugruntowania się pozycji przedsiębiorstw zagranicznych w Polsce nie przedstawia się korzystnie. W prawie połowie badanych zakładów stopień zużycia parku maszynowego wynosi powyżej 50%. Jest to wynikiem wyposażenia w dużym stopniu nowo powstałych przedsiębiorstw w używane maszyny i urządzenia. Ocena ta uwzględnia fizyczny stopień zużycia aparatu wytwórczego, a jak wiadomo w niektórych branżach istotny jest stopień zużycia ekonomicznego - np. w elektronice uważa się, że aparat wytwórczy jest zużyty ekonomicznie po, maksymalnie dwóch, trzech latach. Środki wypracowywane przez przedsiębiorstwa wspierane są często kapitałem właściciela, który rezygnuje nieraz z transferu zysku lub też poza tą rezygnacją dodatkowo finansuje zakupy dla przedsiębiorstwa, zwłaszcza parku maszynowego, za granicą. Dzięki temu niektóre zakłady, mimo niewielkich zysków, są w stanie inwestować. Trudno taką sytuację uważać jednak za normalną, gdyż nie po to inwestor zagraniczny zakłada przedsiębiorstwo, aby do niego dokładać, lecz po to, aby otrzymywać zadowalające zyski. Wspieranie finansowe przedsiębiorstwa przez właściciela można traktować jako sytuację wyjątkową i występującą tylko na krótką metę. Jednak brak dostatecznej ilości

środków finansowych może mieć charakter względny⁵, oznaczający niską ogólną rentowność przedsiębiorstwa powodowaną względnym brakiem środków dewizowych. Wynika to z braku gwarancji na zyskowy zwrot poniesionych nakładów dewizowych z powodu niewłaściwie ustalonej relacji złotego do walut zagranicznych. Dla rozwoju zpdw nie mniejsze znaczenie jak zgromadzone środki finansowe posiada stabilność przepisów prawno-finansowych. Stabilność ta tworzy warunki do oceny trwałości osiągania korzyści finansowych. Tylko uzyskiwanie korzyści finansowych w oczekiwanej wysokości w dłuższym okresie oraz swoboda w dysponowaniu nimi (minimalizacja ograniczeń w transferowaniu zysku) decyduje o poczuciu bezpieczeństwa inwestorów zagranicznych. Ocena stopnia bezpieczeństwa przesądza zaś o proporcjach w inwestowaniu i transferze zysków, co ma bezpośredni wpływ na rozwój zpdw.

Potwierdzają to opinie respondentów zebrane w trakcie badań. Według nich, obok rozwiązań w systemie finansowym, na rozwój tego typu przedsiębiorstw wpływa także sytuacja na rynku (jego chłonność). Tendencje rozwojowe, jakie zaobserwowano w badanych przedsiębiorstwach potwierdza również analiza wielkości statystycznych dotyczących zpdw na przestrzeni lat 1982-1987. Sytuacja na rynku od początku tego okresu w zasadzie nie uległa zmianie, natomiast ciągłym modyfikacjom był poddawany system finansowy. Było to powodem wahań w osiąganiu zysków, tworząc tym samym atmosferę niepewności, co znalazło m. in. wyraz w liczbie nowo zakładanych przedsiębiorstw (o czym wcześniej już pisano) oraz wielkości nakładów inwestycyjnych.

W analizowanym okresie (1982-1987) zysk bilansowy - choć w wielkościach bezwzględnych rośnie⁶, charakteryzuje się coraz mniejszym tempem wzrostu. Z roku na rok maleje także rentowność przedsiębiorstw zagranicznych. Procentowy stosunek zysku bilansowego do wartości sprzedaży w ciągu 5 lat zmniejszył się o 17%. W jeszcze większym stopniu uległ obniżeniu procentowy stosunek

⁵ J. Małecki, *Tajemnice transferu technologii*, "Przegląd Techniczny" 1988, nr 32, s. 20.

⁶ Materiały statystyczne Polsko-Polonijnej Izby Przemysłowo-Handlowej Inter-Polcom [w posiadaniu autora].

zysku bilansowego do kosztów własnych wytwarzania (w ciągu 5 lat o 44%). Zysk pozostający do dyspozycji przedsiębiorstw podlegał w tym czasie dużym wahaniom. Istotnemu zmniejszeniu uległ on w 1984 r., kiedy to wiele przedsiębiorstw zagranicznych weszło w okres podatkowy. Rentowność netto⁷ w 1987 r. dla wszystkich zpdw wynosiła 27,8%, natomiast dla pięćdziesięciu największych 33,1% i była dla tej grupy niższa niż w roku poprzednim (w 1986 r. wynosiła 36,33%). We wspomnianej grupie przeciętna stopa zysku netto w 1987 r. ukształtowała się na poziomie 8,7% i była taka sama jak w gospodarce uspołecznionej, ale znalazły się tu także takie przedsiębiorstwa, które osiągnęły stopę zysku niewiele większą od jedności⁸.

Zasadnicze znaczenie dla tak ukształtowanych wyników ekonomicznych miały sumy płaconego podatku dochodowego, który od 1984 r. wynosił ponad 63% (procent ten jest skorygowany o ulgi od płaconego podatku). W 1987 r. procent ów przeciętnie w przedsiębiorstwach zagranicznych liczył 64%, natomiast dla zakładów znajdujących się na liście 500 największych przedsiębiorstw uspołecznionych - 45,5%. Zyski pozostające do dyspozycji zpdw po zapłaconiu podatku dochodowego były znacznie mniejsze niż w gospodarce uspołecznionej.

Osiągnięcie podstawowego celu przez przedsiębiorstwa zagraniczne było więc problematyczne. Daje tu o sobie znać niesprawność działania różnorodnych podmiotów gospodarczych znajdujących się w bezpośrednim otoczeniu tych przedsiębiorstw, jak też niewłaściwe rozwiązania w obrębie poszczególnych członów systemu funkcjonowania gospodarki, np. w systemie finansowym. Konieczność nawiązywania więzi z tymi podmiotami powodowała negatywne oddziaływanie na ostateczny kształt osiąganych wyników przez omawiane przedsiębiorstwa. Nie mógł tego zrównoważyć chłonny rynek, brak konkurentów czy też możliwość bezpośredniego wpływu na poziom cen, tym bardziej że swoboda w kształtowaniu cen, jak starano się to udowodnić, często była iluzoryczna.

⁷ Rentowność netto liczona jako relacja zysku netto do kosztu własnego sprzedaży (bez podatku obrotowego). Definicje podstawowych pojęć, "Zarządzanie" 1988, nr 12, s. 71.

⁸ K. G ł ą b o w i c z, Pięćdziesiąt przeciw pięciuset, "Zarządzanie" 1988, nr 12, s. 70.

Ewa Małecka

PRICES IN FOREIGN-OWNED SMALL FIRMS

There are presented in the article the findings of empirical studies made in foreign-owned small firms. These firms constitute in Poland a qualitatively new type of economic units, and hence it seemed interesting to find out to what degree they are able to safeguard the accomplishment of their main goal - profit maximization in conditions of the socialist system. One of the most significant factors determining profit maximization are prices. Hence, the studies were focussed on the analysis of the level of prices, causes and directions of their changes, and the scope of influence exerted by prices on the current and long-term activity of companies.