



Centrum Badania Opinii Społecznej

ul. ŻURAWIA 4 skr. pt. 24

00-955 WARSZAWA 15

SEKRETARIAT: 28-37-04; 29-35-69

Telefon dyżurny: 21-34-34

ZESPÓŁ REALIZACJI BADAŃ: 40-56-11

Telex: 816-436

BDF/134/13/88

WYBRANE ASPEKTY ZRÓŻNICOWANIA SYTUACJI EKONOMICZNEJ PRZEDSIĘBIORSTW PRZEMYSŁOWYCH

Komunikat z badań

Maj 1988 r.

Środowiska pracownicze wielkoprzemysłowych zakładów gospodarki uspołecznionej są badane przez CBOS systematycznie od 1985 r. (stała losowa próba 381 przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 500 osób). W roku 1987 do przedsiębiorstw wchodzących w skład stałej próby skierowano ankietę pocztową zawierającą zbiór pytań na temat społeczno-ekonomicznej sytuacji tych jednostek w 1986 r. Uzyskane tą drogą informacje posłużą do analizy związków pomiędzy opiniami pracowników wyrażonymi we wcześniejszych badaniach a obiektywnymi cechami przedsiębiorstw.

W niniejszym opracowaniu dokonano wstępnej charakterystyki sytuacji społeczno-ekonomicznej przedsiębiorstw oraz analizy wzajemnych związków między wybranymi ich cechami.

1. Analiza współzależności
podstawowych parametrów charakteryzujących przedsiębiorstwo

Wielkość przedsiębiorstwa

Przedsiębiorstwa objęte badaniem są istotnie zróżnicowane pod względem wielkości, tak jak cała zbiorowość polskich przedsiębiorstw, dla której są one reprezentatywne.

Spośród przedsiębiorstw wchodzących w skład próby 24,9% zatrudniało do 700 osób, 51,4% - od 701 do 2500, 17,8% - ponad 2500¹. Średnia wielkość zatrudnienia w badanych przedsiębiorstwach wynosiła ok. 1800 osób.

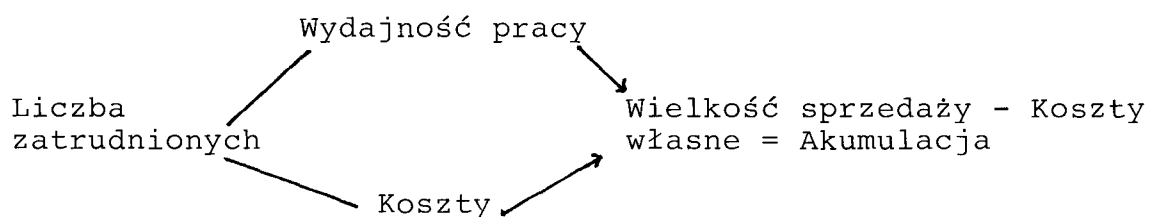
Wielkość przedsiębiorstwa oprócz liczby zatrudnionych określają takie parametry, jak: wartość sprzedaży w cenach realizacji, akumulacja, zysk, wysokość nakładów inwestycyjnych. Wzajemne zależności między tymi zmiennymi obrazuje tabela 1.

Tabela 1. Współzależności zmiennych określających wielkość przedsiębiorstwa

	1	2	3	4	5
1. Liczba zatrudnionych	x	0,607	0,526	0,555	0,511
2. Wartość sprzedaży		x	0,699	0,739	0,590
3. Akumulacja			x	0,782	0,480
4. Zysk				x	0,518
5. Wysokość nakładów inwestycyjnych					x

¹ Wskaźniki procentowe charakteryzujące próbę nie obejmują odpowiedzi "nie dotyczy" i braków danych.

Wysokie współczynniki wzajemnej korelacji² pokazują silną zależność rozpatrywanych parametrów. Istotny statystycznie związek pomiędzy liczbą zatrudnionych a innymi zmiennymi pozwala uważać je za różne miary wielkości przedsiębiorstwa. Każda kolejna zmienna, jakkolwiek uwarunkowana przez wielkość przedsiębiorstwa, jest równocześnie współokreślana przez różnorodne czynniki, które wpływają na nią zgodnie ze swoją ekonomiczną istotą.



Akumulacja - Podatek + Dotacje = Zysk - Podatek + Dotacje = Zysk
obrotowy przedmiotowy (wynik finansowy) docho- dowy podmio- towe i dopłaty wyrów- nawcze do po- działu

Z danych jednak wynika, że inne czynniki, jak wydajność pracy, koszty własne produkcji czy obciążenia podatkowe różnicują przedsiębiorstwa w mniejszym stopniu niż zmienne określające jego wielkość.

² Dla analizy wzajemnych zależności różnych cech badanych przedsiębiorstw stosowany jest test r-Pearsona. Podstawową charakterystykę tego testu, mającą odniesienie do niniejszej analizy, zawiera poniższa tabela:

Poziom istotności	Wartości krytyczne przy liczebności próby:	
	200 osób	400 osób
0,05	0,139	0,098
0,01	0,180	0,128
0,001	0,231	0,164

Przy interpretacji współczynników r-Pearsona, o ile nie zostanie to zastrzeżone, przyjmuje się poziom istotności 0,001.

Koncentracja produkcji i pozycja przedsiębiorstwa w branży

Badane przedsiębiorstwa należały do branż o zróżnicowanym stopniu koncentracji produkcji i zajmowały w nich różne pozycje. Ilustruje to tabela 2 i 3.

Tabela 2. Stopień koncentracji produkcji w głównym zrzeszeniu badanych przedsiębiorstw

Stopień koncentracji produkcji	Odsetek badanych przedsiębiorstw należących do zrzeszenia
Bardzo duży i duży (cztery największe przedsiębiorstwa wytwarzały ponad 80% ogólnej produkcji zrzeszenia)	10,5
Średni (analogicznie 40-80%)	29,7
Mały (analogicznie 20-40%)	29,1
Bardzo mały (analogicznie poniżej 20%)	5,2

Tabela 3. Udział wartości produkcji przedsiębiorstwa w wartości produkcji głównego zrzeszenia

Udział	Odsetek badanych przedsiębiorstw
Do 3	27,0
Od 4 do 10	34,9
Powyżej 10%	11,5

Podstawowymi elementami określającymi pozycję przedsiębiorstwa w branży są jego wielkość oraz wielkość i struktura branży. To znaczy sama wielkość przedsiębiorstwa (np. liczba zatrudnionych) nie przesądza o pozycji, jaką zajmuje w branży, ale im jest ono większe, tym większy ma udział w jej produkcji - tabela 4.

Tabela 4. Związki statystyczne pomiędzy miarami wielkości przedsiębiorstwa a udziałem wartości jego produkcji w wartości produkcji głównego zrzeszenia

Miary wielkości przedsiębiorstwa	Współczynnik korelacji
Liczba zatrudnionych	0,196
Wartość sprzedaży	0,343
Akumulacja	0,284
Zysk	0,332
Wysokość nakładów inwestycyjnych	0,242

Związek pozycji przedsiębiorstwa z płacami i wydajnością pracy netto obrazuje tabela 5.

Tabela 5. Zależności między pozycją przedsiębiorstwa w branży a płacami i wydajnością pracy

	1	2	3	4	5	6
1. Udział wartości produkcji przedsiębiorstwa w wartości produkcji głównego zrzeszenia	x	0,366	0,169	0,181	0,192	0,290
2. Stopień koncentracji produkcji w branży		x	0,280	0,263	0,260	0,157
3. Płace na stanowiskach robotniczych			x	0,592	0,864	0,293
4. Płace na stanowiskach nierobotniczych				x	0,643	0,213
5. Płace ogółem					x	0,338
6. Wydajność pracy netto						x

Z prezentowanych danych wynika istotna zależność pomiędzy zmiennymi określającymi pozycję przedsiębiorstwa w branży a poziomem płacy. Przyczyn tego należy szukać między innymi w procesach koncentracji (monopolizacji) produkcji. Jednym ze skutków

zajmowania przez przedsiębiorstwa silnej pozycji ekonomicznej (dogodna pozycja na rynku oraz większa "siła przebicia" w niejawnych przetargach o ulgi i dotacje) jest (w warunkach "miękiego" systemu finansowego) wysoki poziom płac, wyższy niż w zakładach należących do branż mniej zmonopolizowanych. Oznacza to, że w przedsiębiorstwach tych następuje rozluźnienie albo rozerwanie "naturalnego" związku między płacami a wydajnością pracy.

Rentowność

Badane przedsiębiorstwa były mocno zróżnicowane ze względu na swoją rentowność - tabela 6. Średnia dla całej próby wyniosła 37%.

Tabela 6. Rentowność w badanych przedsiębiorstwach

Rentowność	Odsetek badanych przedsiębiorstw
Do 10	12,6
11-30	29,4
31-50	25,7
Ponad 50%	23,9

Zmienne, które są ekonomicznie związane z rentownością, można podzielić na dwie grupy. Do pierwszej należą te, które wpływają na rentowność bezpośrednio - zysk oraz koszty przerobu lub koszty własne sprzedaży³ - i pośrednio - wydajność pracy, zamówienia rządowe, płace, eksport, ulgi i dotacje. Do drugiej - wskaźniki określające relację nakładów inwestycyjnych do wartości środków trwałych, stopień samofinansowania własnych inwestycji. Związek między rentownością i zyskiem jest istotny statystycznie ($r=0,311$). Wynika to z konstrukcji zmiennej rentowność jako relacji osiągniętego zysku do kosztów własnych sprzedaży lub kosztów przerobu.

³ W ankiecie nie pytano bezpośrednio o koszty.

Rentowność skorelowana jest również ze wskaźnikami określającymi zdolność rozwojową przedsiębiorstwa, a więc z udziałem funduszu rozwoju w wartości brutto środków trwałych ($r=0,249$) i udziałem inwestycji realizowanych ze środków funduszu rozwoju przedsiębiorstwa w wartości inwestycji realizowanych przez przedsiębiorstwo ($r=0,192$). Pierwszą z tych zmiennych można określić jako miarę tempa odnawiania majątku produkcyjnego, drugą jako stopień samofinansowania własnego rozwoju. Stwierdzone wyżej związki świadczą o tym, że możliwości rozwojowe przedsiębiorstwa określane są przez jego rentowność. Fakt jednak, że nie jest to silna zależność, oznacza, iż istnieją inne źródła finansowania własnego rozwoju, nie związane bezpośrednio ze sprawnością gospodarowania w przedsiębiorstwie. Wskaźnik rentowności można bowiem uznać, pomimo wielu zastrzeżeń, za miarę efektywności gospodarowania.

Zysk a wielkość przedsiębiorstwa

W roku 1986 badane przedsiębiorstwa osiągnęły zysk w wysokości:

- do 150 mln zł - 17,1%,
- 151-400 mln zł - 33,3%,
- 401-1000 mln zł - 24,9%,
- 1001-66 790 mln zł - 18,6% . .

Siłę związku między zyskiem a zmiennymi decydującymi o jego wielkości obrazuje tabela 7.

Tabela 7. Związki statystyczne między zyskiem a zmiennymi wyznaczającymi jego wielkość

Zmienne określające zysk	Współczynniki korelacji
Liczba zatrudnionych	0,555
Wartość sprzedaży w cenach realizacji	0,739
Akumulacja	0,782
Pozycja przedsiębiorstwa w branży	0,332
Stopień koncentracji produkcji w branży	0,148
Eksport do I obszaru płatniczego	0,386
Eksport do II obszaru płatniczego	0,338
Wydatność pracy	0,266

Z danych zawartych w tabeli 7 wynika, że najsilniejszy związek występuje między zyskiem i akumulacją. Silny wpływ na wielkość zysku ma także liczba zatrudnionych. Najniższe wartości osiągają współczynniki korelacji wielkości zysku z pozycją przedsiębiorstwa i stopniem koncentracji produkcji w branży. Z tych dwóch ostatnich zależności wynika, że istnieje związek między stopniem monopolizacji produkcji w branży a wielkością zysku. Można to interpretować jako przejaw silniejszej pozycji ekonomicznej przedsiębiorstw z branż o wyższej koncentracji produkcji. Siła tego związku nie jest jednak duża, co oznacza, że silniejsza pozycja tych branż nie przejawia się głównie w wyższym zysku przedsiębiorstw.

Zysk a eksport

Współczynnik korelacji między wielkością zysku w badanych przedsiębiorstwach a eksportem wynosi w przypadku I obszaru płatniczego 0,386, w przypadku drugiego niewiele mniej, bo 0,338. W sensie ekonomicznym wpływy z eksportu można traktować analogicznie jak wartość sprzedaży. Słabszy związek między zyskiem a eksportem niż między zyskiem a wartością sprzedaży wynika z tego, że część eksportu jest nierentowna lub niskorentowna, co wyrównywane jest przez system dopłat do cen transakcyjnych⁴.

Zysk a zdolność rozwojowa przedsiębiorstwa

Analiza wykazała, że istnieje statystyczny związek pomiędzy zyskiem a zmiennymi określającymi zdolność rozwojową przedsiębiorstwa.

Najsilniej są z nim powiązane nakłady inwestycyjne (0,518). Jest to zależność oczywista, zysk bowiem stanowi jedno z podstawowych źródeł finansowania inwestycji, obok kredytów i odpisów z tytułu amortyzacji, przy czym udzielanie kredytów jest też pośrednio związane z zyskiem, ponieważ jest uzależnione od okreś-

⁴ Ankieta zawierała dane na temat eksportu w cenach transakcyjnych, a więc bez uwzględnienia finansowych skutków dopłat.

lonego udziału środków własnych w finansowaniu inwestycji⁵. Silna zależność nakładów inwestycyjnych od wielkości zysku świadczy pośrednio o tym, że nie jest on "przejadany" przez załogi. Konkurencyjnym celem podziału zysku może być finansowanie z niego wzrostu płac - przez wypłaty nagród z zysku, zasilanie zakładowych funduszy zbiorowego spożycia i opłacanie ponadnormatywnego wzrostu wynagrodzeń⁶. W tym kontekście zwraca uwagę znacznie słabszy związek między wielkością zysku a relacją funduszu rozwoju przedsiębiorstwa do wartości środków trwałych brutto ($r=0,204$). Mogą być dwie tego przyczyny: 1/ w krótkim okresie, np. jednego roku, fundusz rozwoju nie jest tożsamy z nakładami inwestycyjnymi, 2/ wielkość zysku może być mniej zależna od wartości środków trwałych brutto niż od innych zmiennych określających wielkość przedsiębiorstwa.

Zysk a płace

Średnia płaca na stanowisku nierobotniczym i średnia płaca ogółem są zależne od wielkości zysku (współczynniki korelacji wynoszą odpowiednio 0,210 i 0,157). Istotniejsza jest ta pierwsza zależność, ponieważ związek zysku z płacą ogółem jest wynikiem zależności między tą zmienną a płacą na stanowiskach nierobotniczych. Ta ostatnia zależność może wynikać z konstrukcji systemów płacowych dla pracowników umysłowych, w których duże znaczenie mają premie uzależnione od wykonania planu, w tym również od osiągnięcia planowanego zysku. Zależność ta nie odnosi się do płac na stanowiskach robotniczych, gdzie płace i premie uzależnione są od wykonania norm produkcyjnych, a nie od wielkości realizowanego zysku. Obie grupy uczestniczą w podziale zysku, a więc bezpośrednio otrzymują wypłaty z zysku. Na podstawie danych z badań można wnioskować, że: wypłaty te nie mają istotnego wpływu na poziom przeciętnej płacy, a różny stopień

⁵ W pewnym zakresie może występować finansowanie inwestycji z dotacji budżetowych.

⁶ W tym ostatnim przypadku stosowana była szeroko praktyka ulg i zwolnień, osłabiająca przedstawioną sprzeczność płace - zyski.

zależności płac na stanowiskach robotniczych i nierobotniczych od zysku jest spowodowany czym innym niż bezpośrednio wypłaty z zysku; pracownicy zatrudnieni na stanowiskach nierobotniczych otrzymują relatywnie więcej wypłat z zysku, stąd ich średnia płaca zależy w większym stopniu od wielkości zysku niż płaca na stanowiskach robotniczych.

Zysk i wydajność pracy

Kolejną zmienną określającą wielkość zysku jest wydajność pracy. Z danych wynika, że występuje statystyczny związek między tymi zmiennymi ($r=0,266$). Analiza ekonomicznych związków wykazała, że wydajność pracy jest źródłem płac i zysków przedsiębiorstwa. Zatem słabsza korelacja tych zmiennych niż wynikałoby to z zależności systemowych może wynikać z wysokiego udziału płac w wydajności pracy. Relatywnie niskie współczynniki korelacji płac i wielkości zysku nie potwierdzają tego przypuszczenia. Czynnikiem osłabiającym zależność zysku i płac może być zewnętrzne zasilanie, tzn. ulgi i dotacje, z których finansowana jest część wzrostu płac. Wskazuje na to istnienie korelacji między wielkością zysku a udziałem ulg i dotacji w akumulacji przedsiębiorstwa ($r=0,156$)⁷.

2. Podsumowanie

Wyniki analizy sytuacji ekonomicznej badanych przedsiębiorstw są w znacznej części kierunkowo zgodne z wnioskami i opiniami z badań prowadzonych przez ośrodki naukowe.

Stwierdzono silniejszą pozycję przetargową przedsiębiorstw o większej skali produkcji (szczególnie tych, które należą do branż o wyższej koncentracji produkcji), dominację płac wśród problemów ekonomicznych, drugorzędne znaczenie takich wskaźników

⁷ Przy wielkości próby, której dotyczy ta korelacja, zależność ta jest statystycznie istotna przy poziomie ufności 0,01.

efektywnościowych, jak rentowność, zysk, wydajność pracy, dla analiz ekonomicznych, wpływ czynników zewnętrznych o charakterze pozasystemowym na sytuację ekonomiczną przedsiębiorstwa.

Analiza danych pozwala sformułować ogólny wniosek, mający w części wpływ na interpretację wyników: z za statystycznych informacji wyłania się obraz bardzo nieklarownych i skomplikowanych rozwiązań ekonomicznych, podważających sens stosowania do analiz ekonomicznych "klasycznych" pojęć, jak: akumulacja, zysk, rentowność, wydajność pracy itp.

Opracowanie zebranych danych nie stanowi celu samego w sobie. Jest to bowiem etap pośredni szerszego badania zmierzającego do ustalenia związków pomiędzy opiniami dyrektorów, przewodniczących rad pracowniczych i pracowników a sytuacją ekonomiczną przedsiębiorstwa. Zgromadzone dane na temat tej sytuacji w 1986 roku tworzą wystarczającą podstawę do dalszych badań.