

JÓZEF GAJDA

DOROBEK POLSKIEJ MYŚLI EKONOMICZNEJ W DZIEDZINIE TEORII PRZEDSIĘBIORSTWA SOCJALISTYCZNEGO

Nabrzmiałe i ujawnione przed prawie dziesięciu laty potrzeby przebudowy i usprawnienia systemu zarządzania gospodarką narodową w krajach socjalistycznych dały mocny impuls do rozwoju nauk ekonomicznych, a zwłaszcza badań nad zasadami funkcjonowania gospodarki socjalistycznej. W ramach tych badań szczególne uwzględnienie znalazły problemy teorii przedsiębiorstwa socjalistycznego. Wyjaśnienie bowiem roli przedsiębiorstwa uspołecznionego w gospodarce planowej okazało się niezbędne dla dalszych prac nad systemami zarządzania gospodarką socjalistyczną.

Z uwagi na podstawowe znaczenie oraz polityczną aktualność teorii przedsiębiorstwa socjalistycznego, poświęcono jej w krajach socjalistycznych — w tym zwłaszcza w Polsce — w ciągu ostatnich dziesięciu lat szereg prac badawczych. Analiza tych prac pozwala na wyrażenie opinii, że teorię przedsiębiorstwa socjalistycznego — mimo wielu braków, o których jeszcze będzie mowa — zaliczyć można do tych dziedzin ekonomii w Polsce, które wykazały w ostatnich latach szczególnie duże postępy.

Dla wyjaśnienia sytuacji i wstępnego usprawiedliwienia powyższej opinii, trzeba od razu przypomnieć, że do 1956 r. brak było w literaturze polskiej i innych krajów socjalistycznych jakiegokolwiek obszerniejszej pracy na temat pojęcia i funkcji przedsiębiorstwa socjalistycznego oraz na temat metod kierowania tymi przedsiębiorstwami w ramach gospodarki planowej.

W wydawanych do tego czasu w krajach socjalistycznych publikacjach, a zwłaszcza w podręcznikach organizacji i planowania w przedsiębiorstwach, przy podawaniu definicji przedsiębiorstwa socjalistycznego rozważano głównie jego cechy techniczno-organizacyjne, nie pokazując dostatecznie jasno jego właściwości społeczno-ekonomicznej. Takie ujmowanie zagadnień zubożało poważnie problematykę badań nad metodami zarządzania gospodarką socjalistyczną w tych ważnych ogniwach, jakimi są przedsiębiorstwa.

Stan taki był niewłaściwy także i dlatego, że zagadnienia przedsiębiorstw socjalistycznych były od dawna błędnie oświetlane przez ekonomistów burżuazyjnych. Ekonomisci ci mianowicie wyrażali przeważnie opinie, że w ustroju socjalistycznym nie mogą istnieć i nie istnieją przedsiębiorstwa, lecz tylko uspołecznione zakłady produkcyjne lub usługowe nie posiadające cech przedsiębiorstw.

Poglądy takie nie były obojętne dla rozwoju gospodarki socjalistycznej. Rozpowszechnione w krajach socjalistycznych i niekiedy akceptowane przez ekonomistów tych krajów, hamowały postęp prac nad usprawnieniem metod zarządzania gospodarką narodową na odcinku przedsiębiorstw.

I

Pierwsze prace z zakresu teorii przedsiębiorstwa socjalistycznego ukazały się w Polsce w latach 1957 i 1958. Należą do nich artykuły Lipińskiego, Madeja, Wiszniewskiego, Gajdy, Łukawera, Wierzbickiego i innych¹.

W tym pierwszym etapie prac nad omawianym zagadnieniem określono najpierw ogólne pojęcie przedsiębiorstwa, a następnie takie pojęcie przystosowano do warunków ustroju socjalistycznego. Pomijając różnice w definiowaniu przedsiębiorstwa przez różnych autorów, jako wspólne elementy ich definicji można wysunąć powiązanie istnienia przedsiębiorstw z ustrojami społeczno-gospodarczymi opartymi na produkcji towarowej oraz uzależnienie celu przedsiębiorstwa i stosunków produkcyjnych w nim panujących od określonego ustroju społeczno-gospodarczego.

Tak rozpoczęte prace nad teorią przedsiębiorstwa socjalistycznego uzyskały w tym czasie dodatkowe oparcie w rozwijających się równocześnie nowych podstawowych badaniach ekonomicznych dotyczących charakteru i przyczyn produkcji towarowej w socjalizmie oraz działania prawa wartości w tymże ustroju.

W omawianych badaniach pomocne również okazały się wykorzystane krytycznie liczne prace ekonomistów burżuazyjnych dotyczące przed-

¹ Chodzi tutaj np. o następujące publikacje: E. Lipiński, *Uwagi o socjalistycznym przedsiębiorstwie*, w: *Przedsiębiorstwo samodzielne w gospodarce planowej*, Warszawa 1957; J. Gajda, *Przedsiębiorstwo w gospodarce socjalistycznej*, Wisła—Katowice 1957; Z. Madej, *Przedsiębiorstwo a gospodarka planowa*, *Życie Gospodarcze* 1957, nr 40; Z. Jabłoński i E. Wiszniewski, *Miejsce i rola przedsiębiorstwa handlowego w nowym modelu gospodarczym*, *Handel Wewnętrzny* 1957, nr 6; J. Gajda, *Przedsiębiorstwo przemysłowe w gospodarce socjalistycznej*, *Ekonomista* 1955, nr 1; E. Łukawer, *Przedsiębiorstwo w gospodarce socjalistycznej*, *Życie Gospodarcze* 1958, nr 24 i 25; J. Wierzbicki, *Podstawy samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw państwowych*, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* 1958, nr 2.

siębiorstw kapitalistycznych. Ułatwiały one przeprowadzenie porównań pomiędzy przedsiębiorstwami kapitalistycznymi i socjalistycznymi i wykorzystanie tych porównań do budowy pojęcia przedsiębiorstwa socjalistycznego.

W tej sytuacji udało się wyjaśnić szereg istotnych problemów z teorii przedsiębiorstwa socjalistycznego, a zwłaszcza określić niektóre istotne cechy tego przedsiębiorstwa. Badania objęły w szczególności takie cechy przedsiębiorstwa socjalistycznego, jak: a) wytwarzanie produktów przeznaczonych na wymianę, b) przestrzeganie zasad rozrachunku gospodarczego, c) podleganie kierownictwu ze strony przedsiębiorcy i personifikację tego przedsiębiorcy, d) zaspokojenie potrzeb społecznych jako cel przedsiębiorstwa socjalistycznego oraz inne.

Wytwarzanie dóbr lub usług na wymianę czyli na zaspokojenie cudzych potrzeb jest podstawową cechą przedsiębiorstwa w ogóle. Posiadanie tej cechy oznacza, że jednostki gospodarcze mogą stać się przedsiębiorstwami dopiero przy określonym poziomie podziału pracy i rozwoju gospodarki wymiennej. Cecha ta wyraża dalej, że działalność przedsiębiorstwa nie jest izolowana od działalności innych jednostek gospodarczych, od całego systemu stosunków zachodzących między tymi jednostkami.

Posiadanie omawianej cechy przez określone jednostki produkcyjne lub usługowe we współczesnej gospodarce socjalistycznej nie nasuwało wątpliwości wobec rozwiniętej specjalizacji i wielostronnych wzajemnych świadczeń tych jednostek.

Uwzględnienie tej cechy związało równocześnie badania nad teorią przedsiębiorstwa socjalistycznego z badaniami nad towarowym charakterem produkcji socjalistycznej, zwłaszcza w zakresie środków wytwarzania. Po to bowiem, by produkty wymieniane między socjalistycznymi jednostkami gospodarczymi były towarami, niezbędne jest, by te jednostki gospodarcze posiadały dalsze cechy przedsiębiorstw. Wśród nich na czoło wysuwa się przestrzeganie zasad rozrachunku gospodarczego.

Uznanie przestrzegania zasad rozrachunku gospodarczego za cechę przedsiębiorstwa socjalistycznego wiązało się równocześnie z przyjęciem określonej interpretacji pojęcia tego rozrachunku. W niektórych badaniach z tego zakresu posłużono się słusznie odpowiednio węższym pojęciem rozrachunku gospodarczego jako metody gospodarowania, polegającej na przestrzeganiu zasady rentowności i samowystarczalności finansowej przedsiębiorstwa, przy uwzględnieniu ograniczeń wynikających z centralnego planowania².

² W związku z tym należy wyjaśnić, że w literaturze ekonomicznej stosowane są także szersze pojęcia rozrachunku gospodarczego, obejmujące np. stosowanie

Posłużenie się wspomnianym węższym pojęciem rozrachunku gospodarczego nie zubożyło definicji przedsiębiorstwa, lecz przyczyniło się do pełniejszego wyjaśnienia istoty samego rozrachunku gospodarczego oraz innych cech przedsiębiorstwa. Słuszne np. było wyłączenie z pojęcia rozrachunku gospodarczego zagadnień materialnego zainteresowania kierownictwa. Zagadnienia te bowiem ściśle wiążą się z pojęciem przedsiębiorcy.

Poszukiwanie „przedsiębiorcy” w gospodarce socjalistycznej planowanej centralnie natrafiło początkowo na pewne trudności. Próby przywiązania całokształtu funkcji przedsiębiorcy do organów władzy państwowej prowadziły do znanych z praktyki ujemnych następstw w postaci ograniczenia inicjatywy gospodarczej. Rozwiązanie nasunęły koncepcje i doświadczenia w zakresie powoływania i działalności rad robotniczych. W związku z tym odpowiedź na pytanie dotyczące osoby przedsiębiorcy socjalistycznego wypadło tak, że funkcje przedsiębiorcy w przedsiębiorstwach socjalistycznych pełnią załogi (reprezentowane przez organa samorządu robotniczego) wspólnie z państwem (jako właścicielem środków produkcji i centralnym planifikatorem). Takie ujęcie nasunęło z kolei konieczność rozgraniczenia zadań i uprawnień między dwoma wymienionymi „współprzedsiębiorcami”. I badania tych zagadnień rzeczywiście później podjęto.

Dalszym problemem dyskusyjnym było określenie celu przedsiębiorstwa socjalistycznego. W najogólniejszych sformułowaniach za cel tego przedsiębiorstwa uznano zaspokojenie potrzeb społecznych. Takie określenie celu przedsiębiorstwa socjalistycznego wymagało ustosunkowania się do poglądów ekonomistów burżuazyjnych, przyjmujących że istotną i nieodzowną cechą przedsiębiorstwa jest dążenie do zysku.

Badania i praktyka wykazały, że kategoria zysku przedsiębiorstwa może zostać zachowana w ustroju socjalistycznym, choć przestaje być ostatecznym celem działalności przedsiębiorstwa socjalistycznego. Zysk przedsiębiorstw w tym ustroju przekształca się w sprawdzian postępowania według zasady gospodarności i zostaje wykorzystany jako podstawa bodźców do realizacji właściwego celu przedsiębiorstwa, tj. zaspokojenia potrzeb społecznych. Odpowiednią zgodność dążenia przedsiębiorstw do zysku z zaspokojeniem potrzeb społecznych ma zapewnić podporządkowanie planów przedsiębiorstw narodowemu planowi gospo-

materialnego zainteresowania kierownictwa i pracowników wynikami przedsiębiorstwa. Niektórzy ekonomiści określenie rozrachunek rozumieją jeszcze szerzej — jako formę stosunków między przedsiębiorstwami państwowymi. Takie szerokie pojęcie rozrachunku gospodarczego stosuje u nas np. Z. Fedorowicz. Patrz jego pracę pt. *O prawie wartości i rozrachunku gospodarczym*, Warszawa 1956, s. 148. W sprawie tej patrz ponadto J. Wierzbicki, *Pojęcie rozrachunku gospodarczego*, *Ekonomista* 1959, nr 4—5.

darczemu. To ostatnie zagadnienie było rozwijane w dalszych badaniach, stanowiących już niejako drugi etap prac nad teorią przedsiębiorstwa socjalistycznego, natomiast w ramach pierwszego etapu omawianych badań na uwagę zasługują jeszcze rozważania dotyczące celowości stosowania systemu gospodarki socjalistycznej opartego na przedsiębiorstwach. Jako przesłanki tej celowości przyjmowano konieczność jak najpełniejszego wykorzystania inicjatywy i zdolności szerokich rzesz kierowników i pracowników jednostek gospodarczych, dokonywania oceny przedsięwzięć gospodarczych opartej na rachunku ekonomicznym, także na szczeblu przedsiębiorstw, a wreszcie wcześniejsze i łatwiejsze sprawdzenie przystosowania produkcji do potrzeb na wielu punktach drogi tej produkcji między przedsiębiorstwami społecznymi, a nie dopiero po przekazaniu produktu finalnego konsumentowi³.

Rozważania te wiązały z ówczesną dyskusją nad systemami (modelami) gospodarki socjalistycznej, a w wielu krajach także z praktyczną potrzebą przejścia od systemu wysoce scentralizowanego do systemów mniej scentralizowanych, dopuszczających większą samodzielność gospodarczą społecznych jednostek produkcyjnych. Uwzględniono przy tym fakt, że w nader scentralizowanym systemie zarządzania gospodarką socjalistyczną uspołecznione jednostki produkcyjne zatracają niektóre istotne cechy przedsiębiorstw⁴. W związku z tym zaś, że systemy gospodarki socjalistycznej kształtują się zarówno pod wpływem czynników obiektywnych, jak też pod wpływem w pewnym sensie subiektywnych decyzji politycznych i norm prawnych, uzasadnienie celowości stosowania formy przedsiębiorstw socjalistycznych znalazło miejsce w badaniach nad teorią tych przedsiębiorstw⁵.

³ Por. J. Gajda, op. cit., s. 148.

⁴ Por. Cz. Bobrowski, *Socjalistyczna Jugosławia*, Warszawa 1957, s. 172.

⁵ Warto tu zwrócić uwagę na ciekawe zakwestionowanie przez E. Łukawera zasadności badań nad celowością stosowania formy przedsiębiorstw w gospodarce socjalistycznej. Wyszedł on przy tym ze słusznego założenia, że istnienie przedsiębiorstw nie jest konsekwencją istnienia socjalistycznej gospodarki towarowej, ale jej nieodzownym warunkiem. Wobec tego zaś, że fakt występowania gospodarki towarowej w socjalizmie został — jak pisze Łukawer — „empirycznie ponad wszelką wątpliwość stwierdzony”, więc i istnienie przedsiębiorstw socjalistycznych jest faktem. Przy takim zaś stanie rzeczy uzasadnienie celowości stosowania formy przedsiębiorstw w gospodarce socjalistycznej jest nie tylko zbędne, ale nawet błędne metodologicznie. W powyższym rozumowaniu E. Łukawera wątpliwe jest — jak sądzę — właśnie to, co jego zdaniem, zostało rzekomo ponad wszelką wątpliwość empirycznie stwierdzone. Mianowicie z doświadczenia wiadomo, że zakłady socjalistyczne bynajmniej nie zawsze, a już na pewno przy określonym wysoce scentralizowanym systemie zarządzania gospodarką nie mają niezbędnych cech przedsiębiorstw (Patrz E. Łukawer, *Zagadnienie teorii socjalistycznego przedsiębiorstwa*, Zeszyty Naukowe WSE w Krakowie 1962, nr 22, s. 48).

II

Wspomniany drugi etap rozwoju teorii przedsiębiorstwa socjalistycznego w Polsce przypada na lata 1959—1964. Jest to okres, w którym nauki ekonomiczne wzbogaciły się już nowymi pracami na temat charakteru i przyczyn gospodarki towarowej w socjalizmie i istoty własności socjalistycznej, a także na temat tzw. modeli gospodarki socjalistycznej.

Spośród wydanych w tym czasie w Polsce licznych prac ekonomicznych bezpośrednio z omawianym tematem wiążą się prace wielu ekonomistów, zwłaszcza jednak prace Brusa, Biedy, Bobrowskiego, Langego, Lipińskiego, Mujzela, Wakara i innych⁶. Wpływ na treść prac ekonomistów polskich w dziedzinie teorii przedsiębiorstwa wywarły oczywiście także prace ekonomistów innych krajów socjalistycznych oraz szerzej poznawane doświadczenia różnych krajów, w tym zwłaszcza odmienne od innych doświadczenia Jugosławii.

W omawianym etapie badań wyodrębnić można wyraźnie dwa punkty dyskusji, obejmujące:

1. precyzowanie cech i definicji przedsiębiorstwa socjalistycznego,
2. badania powiązań gospodarki przedsiębiorstw z planem centralnym i ustalenie zakresu samodzielności przedsiębiorstw socjalistycznych.

Samo precyzowanie zagadnień teorii przedsiębiorstwa znalazło miejsce zarówno w specjalnych pracach poświęconych temu tematowi, jak też w wydawanych w omawianym okresie opracowaniach podręcznikowych. Spośród prac specjalnych na powyższy temat wymienić należy prace Kwejta, Łukawera, Minca, Mujzela, Peretiatkowicza i innych⁷.

Precyzowanie elementów z teorii przedsiębiorstwa socjalistycznego objęło między innymi następujące zagadnienia: a) cel działalności tego przedsiębiorstwa, b) funkcję przedsiębiorcy, c) ponoszenie ryzyka działalności przedsiębiorstwa, d) różnice między przedsiębiorstwami podległymi władzom centralnym i terenowym oraz inne.

⁶ Wymienić tu można przykładowo następujące prace: W. Bieda, *Własność socjalistyczna*, Folia Oeconomica 1960, nr 1; Cz. Bobrowski, *Socjalistyczna Jugosławia*, Warszawa 1957; W. Brus, *Ogólne problemy funkcjonowania gospodarki socjalistycznej*, Warszawa 1961; O. Lange, *Ekonomia polityczna — Zagadnienia ogólne*, Warszawa 1959; E. Lipiński, *Istota i granice decentralizacji*, Życie Gospodarcze 1959, nr 23, 24 i 25; B. Minc, *Cel gospodarki, planowanie i produkcja towarowa*, Gospodarka Planowa 1960, nr 4; J. Mujzel, *Stosunki towarowe w gospodarce socjalistycznej*, Warszawa 1963; A. Wakar, *Morfologia bodźców ekonomicznych*, Warszawa 1963.

⁷ Chodzi tutaj o następujące prace: J. Kwejt, *Elementy teorii przedsiębiorstwa*, Warszawa 1959; E. Łukawer, op. cit.; B. Minc, *Podstawy teorii przedsiębiorstwa socjalistycznego*, Gospodarka Planowa 1960, nr 6; J. Mujzel, *Socjalistyczne przedsiębiorstwo a mechanizm rynkowy*, Ekonomista 1962, nr 6; R. Peretiatkowicz, *Ryzyko a samodzielność przedsiębiorstwa handlowego*, Handel Wewnętrzny 1962, nr 2.

Początkowo dyskusja dotyczyła samego określenia celu przedsiębiorstwa. Chodziło mianowicie o to, czy uznanie zaspokojenia potrzeb społecznych za cel przedsiębiorstwa socjalistycznego jest właściwe. W miejsce powyższego określenia celu przedsiębiorstwa zaproponowano na przykład, by w definicji przedsiębiorstwa socjalistycznego podkreślić, iż działalność jego jest podporządkowana realizacji czystego dochodu społeczeństwa⁸. Jeśli powyższe określenie rozumieć w ten sposób, że celem przedsiębiorstwa socjalistycznego jest maksymalizacja czystego dochodu społeczeństwa, to łatwo można wykazać, że obydwa określenia celu przedsiębiorstwa są jednoznaczne. Więcej nowych elementów do wyjaśnienia celu przedsiębiorstwa socjalistycznego przyniosły rozwinięcia wcześniejszych rozważań dotyczących wyodrębnienia trzech różnych celów realizowanych przez to przedsiębiorstwo, a to celu ogólnospołecznego, celu samego przedsiębiorstwa oraz celu poszczególnych jego pracowników⁹.

W zakresie pojęcia socjalistycznego przedsiębiorcy nowsze badania wniosły dodatkowe wyjaśnienie szeregu problemów. Osiągnięto to głównie dzięki rozwinięciu studiów nad własnością socjalistyczną oraz wyodrębnieniu pojęć własności w znaczeniu jurydycznym i własności w znaczeniu ekonomicznym, czyli własności od władania i użytkowania¹⁰.

Dodatkowe światło na możliwości podziału funkcji między państwo i załogi przedsiębiorstw socjalistycznych rzucają również studia nad współczesnymi formami zarządzania w wielkich koncernach kapitalistycznych zarządzanych przez fachowych managerów¹¹.

Na uwagę zasługują wreszcie nowsze studia nad zagadnieniami ponoszenia ryzyka działalności przedsiębiorstwa socjalistycznego. W pierwszym okresie badania tego zagadnienia sprowadzały się do uzasadnienia słuszności i wyboru form ponoszenia części ryzyka działalności przedsiębiorstwa socjalistycznego przez załogę. Wiązało się to z podziałem zysku przedsiębiorstw i udziałem załóg w zysku. Współczesne badania oświetlają problem ryzyka z punktu widzenia planowania wieloletniego i konieczności tworzenia rezerw¹². Nowe specyficzne przyczyny powsta-

⁸ Patrz E. Łukawer, op. cit., s. 30.

⁹ Por. Z. Madej, op. cit., J. Gajda, *Samodzielność przedsiębiorstwa a samorząd robotniczy*. Rada Robotnicza 1959, nr 12.

¹⁰ Por. W. Bieda, *Własność socjalistyczna*, Folia Oeconomica Cracoviensia 1960, nr 2, s. 8 i 21 oraz E. Łukawer, op. cit., s. 42.

¹¹ Patrz B. Gliński, *Teorie i praktyka zarządzania przedsiębiorstwem*, Warszawa 1964, oraz J. Zieliński, *Big Business, Z problematyki nowych technik zarządzania*, Warszawa 1962.

¹² Patrz Z. Madej, *Ryzyko i niepewność w planach gospodarczych*, Gospodarka Planowa 1963, nr 10.

wania i formy ponoszenia ryzyka ujawniły także studia dotyczące przedsiębiorstw handlowych¹³.

III

Dalszy krok naprzód w dziedzinie teorii przedsiębiorstwa socjalistycznego stanowią — jak już wspomniano — badania dotyczące zakresu samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw socjalistycznych oraz metod powiązania gospodarki przedsiębiorstw z planem centralnym.

Badania te są z jednej strony logiczną konsekwencją ogólniejszych badań poprzednich z zakresu teorii przedsiębiorstwa, z drugiej zaś strony badanie tych zagadnień zostało podjęte jako uzupełnienie innej rozwijającej się dziedziny badań teoretycznych i praktycznych, mianowicie teorii funkcjonowania gospodarki socjalistycznej.

Zagadnieniami tymi zajmował się w Polsce szereg ekonomistów, jak np. Frank, Gajda, Gliński, Lissowski, Madej, Wierzbicki i inni. Prace ich narastały jakby w dwóch fazach — wcześniejszej, wstępnej, której owocem był szereg artykułów; oraz późniejszej, studialnej, w której ukazały się już obszerniejsze i bardziej wyczerpujące opracowania¹⁴.

Celem wspomnianego drugiego nurtu badań jest rozgraniczenie uprawnień przedsiębiorstw do podejmowania decyzji gospodarczych od tychże uprawnień ich jednostek nadrzędnych, przekazujących wytyczne narodowego planu gospodarczego. Ustalony w ten sposób zakres uprawnień przedsiębiorstwa socjalistycznego można określić jako jego samodzielność w wykonywaniu zadań wynikających z narodowego planu gospodarczego.

Badania w tej dziedzinie prowadzone są równocześnie z badaniami metod powiązania planów przedsiębiorstw z planem centralnym. Stopień samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw socjalistycznych jest bowiem zależny od zastosowania określonych metod i środków planowego kierowania gospodarką tych przedsiębiorstw.

¹³ Por. R. Peretiatkowicz, op. cit.

¹⁴ Wynikiem tych badań są między innymi następujące publikacje: M. Frank, *Zagadnienie samodzielności socjalistycznego przedsiębiorstwa przemysłowego*, Wiśła—Katowice 1959; J. Gajda, *Planowanie centralne a plan przedsiębiorstwa przemysłowego*, *Myśl Gospodarcza* 1958, nr 6; J. Kortan, *Samodzielność przedsiębiorstwa w zakresie zatrudnienia*, Wiśła—Katowice 1959; W. Lissowski, *Problem inwestycyjnej samodzielności przedsiębiorstwa przemysłowego*, *Gospodarka Planowa* 1959, nr 4; J. Wierzbicki, *Podstawy...*, op. cit.; J. Gajda, *Planowe kierowanie gospodarką przedsiębiorstw przemysłowych*, Kraków—Warszawa 1964; B. Gliński, *Teorie i praktyka zarządzania przedsiębiorstwami przemysłowymi*, Warszawa 1964; Z. Madej, *Zysk w gospodarce socjalistycznej*, Warszawa 1963; J. Zajda, *Samodzielność przedsiębiorstwa a system finansowy*, *Roczniki Ekon. PTE*, t. XVI, Poznań 1964.

Wstępne badania wykazały, że w planowym kierowaniu gospodarką socjalistycznych przedsiębiorstw przemysłowych — podobnie jak w kierowaniu całą gospodarką narodową — stosowane są dwie zasadnicze grupy środków, a mianowicie środki administracyjne i środki ekonomiczne.

Środki administracyjne stosowane w kierowaniu gospodarką przedsiębiorstw oznaczają obowiązujące zadania planowe bądź inne polecenia, jakie przedsiębiorstwa otrzymują do wykonania od swych jednostek nadrzędnych. Poleceniami w powyższym znaczeniu mogą być plany produkcji, plany zysku, limity funduszu płac, przydziały materiałów deficytowych i inne.

Środki ekonomiczne planowego kierowania gospodarką obejmują ceny, stopę procentową i inne instrumenty systemu finansowego, politykę podatkową, system cel, różnicowanie kursów dewiz itp., a ponadto bodźce materialnego zainteresowania pracowników, jak płace, udział w zyskach itp.

Wyodrębnia się jeszcze trzecią grupę środków planowego kierowania gospodarką socjalistycznych przedsiębiorstw, a mianowicie tzw. środki koordynacyjne. Do środków tych zalicza się zorganizowaną informację o osiągnięciach technicznych i ekonomicznych, o planach produkcyjnych gałęzi przemysłu i przedsiębiorstw, a ponadto informację o planowych kierunkach rozwoju całej gospodarki narodowej¹⁵.

Z dalszych badań wynikało jednak, że powyższy podział środków planowego kierowania gospodarką nie odpowiada potrzebom analizy samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw. Nie uwydatnia on bowiem różnych stopni szczegółowości ingerencji w gospodarkę przedsiębiorstw-

Dla potrzeb wspomnianej analizy celowy okazał się podział środków powiązania planu przedsiębiorstwa z planem centralnym na dwie następujące grupy: 1. środki określające warunki działania dla wszystkich przedsiębiorstw, 2. środki prowadzące do ustalania zadań wynikających z planu gospodarczego określonej gałęzi gospodarki dla poszczególnych przedsiębiorstw w tej gałęzi.

Pierwsza grupa środków obejmuje, jak wspomniano, takie instrumenty finansowe, jak ceny, płace podstawowe i zasady finansowania przedsiębiorstw. Działania tych instrumentów ustalają centralne organa kierujące gospodarką.

Drugą grupą środków koordynacji planu przedsiębiorstwa z planem centralnym posługują się branżowe jednostki nadrzędne przedsiębiorstw celem ustalenia zadań planowych dla poszczególnych przedsiębiorstw, Wychodząc przy tym z odpowiednich zadań planowych całej gałęzi czy działu gospodarki.

Do grupy tej należą takie środki, jak zatwierdzenie określonych obiek-

¹⁵ Patrz W. Brus, op. cit., s. 282.

tów inwestycyjnych, ustalanie zadań produkcyjnych dla przedsiębiorstw, przydzielanie materiałów deficytowych, ustalanie norm zapasów oraz regulowanie zatrudnienia i funduszu płac.

Ustalanie wymienionych indywidualnych zadań dla poszczególnych przedsiębiorstw przyjmuje formę systemu dyrektywnych wskaźników do planów przedsiębiorstw.

System tych wskaźników podzielić można z kolei na dwie następujące grupy: a) wskaźniki określające zadania przedsiębiorstwa, b) wskaźniki odnoszące się do środków wykonania zadań przedsiębiorstwa.

W przedsiębiorstwach przemysłowych do grupy a) należą ilościowe i wartościowe wskaźniki planu produkcji oraz wskaźniki zysku, do grupy b) natomiast należą wskaźniki określające zatrudnienie, wydajność pracy, fundusz płac, średnią płacę, zużycie materiałów i zapasy środków obrotowych. Do tej drugiej grupy należą także w zasadzie wskaźniki regulujące inwestycje przedsiębiorstwa. Ze względu jednak na to, że inwestycje określają nie tylko działalność bieżącą, tzw. eksploatacyjną, ale także rozwój przedsiębiorstwa, a więc i całej gospodarki narodowej w przyszłości, ich znaczenie jest szersze od innych środków wykonania planu. W związku z tym też wymagają one odrębnego traktowania.

W budowie systemu tych wskaźników odzwierciedlają się szczególne różnice między systemami planowego kierowania gospodarką. Ustalanie bowiem omawianych wskaźników przez jednostki nadrzędne przedsiębiorstwa jest stosowane we wszystkich systemach kierowania gospodarką socjalistyczną z wyjątkiem systemu skrajnie zdecentralizowanego.

Różnice w zakresie budowy systemów wskaźników w różnych krajach socjalistycznych polegają na: a) stosowaniu różnych zespołów wskaźników planowych obowiązujących wszystkie uspołecznione przedsiębiorstwa przemysłowe oraz b) stosowaniu różnych zespołów wskaźników do przedsiębiorstw w różnych gałęziach przemysłu. W różnicach zaliczonych do grupy a) znajdują swe odbicie odmienne koncepcje co do metod kierowania gospodarką, a także warunki dotyczące całej gospodarki. Różnice zaliczone do grupy b) są następstwem różnego znaczenia poszczególnych gałęzi przemysłu dla rozwoju gospodarki i zaopatrzenia ludności oraz odmiennych warunków organizacyjno-technicznych w różnych gałęziach przemysłu.

Przeprowadzona analiza wspomnianych środków planowego kierowania gospodarką przedsiębiorstw pozwoliła na użyteczne dla dalszych badań określenie samodzielności przedsiębiorstw w dwu możliwych skrajnych systemach zarządzania gospodarką socjalistyczną, a mianowicie: systemie scentralizowanym (zwanym także administracyjnym) oraz syste-

mie zdecentralizowanym (nazywanym także niezbyt słusznie systemem ekonomicznym).

Wyodrębnienie tych dwóch skrajnych systemów ułatwiło następnie dalsze badania nad samodzielnością przedsiębiorstw w różnych pośrednich systemach zarządzania gospodarką, jakie obecnie występują w krajach socjalistycznych.

Wymienione systemy planowego kierowania gospodarką narodową różnią się między sobą głównie zakresem scentralizowanych decyzji oraz zasięgiem wykorzystania ekonomicznych i administracyjnych środków koordynacji gospodarki przedsiębiorstw oraz innych jednostek gospodarczych z narodowym planem gospodarczym. Wyłącznie środki ekonomiczne stosowane są w systemie zdecentralizowanym (z wyjątkiem dyrektywnego ustalania kluczowych inwestycji produkcyjnych — o czym niżej). W systemie administracyjnym natomiast główną rolę odgrywają nakazy, choć oczywiście stosowane są także i środki ekonomiczne.

Zakres centralnie podejmowanych decyzji wiąże się z odpowiednim zasięgiem stosunków rynkowych. Wspomniane systemy różnią się więc równocześnie zasięgiem działania rynku.

W idealnym scentralizowanym systemie kierowania gospodarką następuje prawie zupełny zanik rynku (a ściślej mówiąc jego działanie ogranicza się do indywidualnych aktów wyboru artykułów konsumpcyjnych i miejsca pracy)¹⁶. W zdecentralizowanym systemie oraz w systemach pośrednich stosunki rynkowe występują także między przedsiębiorstwami socjalistycznymi.

W systemie scentralizowanym — wobec skupienia wszystkich w zasadzie decyzji ekonomicznych w rękach centralnego kierownictwa gospodarczego — szczególne znaczenie mają sposoby przekazywania tych decyzji ekonomicznych w dół do przedsiębiorstw. Dla przekazywania tych decyzji ze szczebla centralnego do socjalistycznych przedsiębiorstw stosowane są w systemie scentralizowanym przeważnie nakazy administracyjne.

Należy dodać, że w pojęciu skrajnie zdecentralizowanego systemu kierowania gospodarką narodową mogą się także mieścić i inne elementy, jak np. podział kompetencji między centralne organa administracji państwowej a organa terenowe itp. Zagadnienia te były jednak dotychczas badane w małym zakresie.

Pośrednie systemy planowego kierowania gospodarką cechuje:

1. przestrzeganie zasad rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstw, umożliwiające przedsiębiorstwom dokonywanie wyboru przedsięwzięć gospodarczych na podstawie rachunku ekonomicznego,

¹⁶ W sprawie charakterystyki scentralizowanego modelu gospodarki socjalistycznej patrz: W. Brus, op. cit., s. 116 i n.

2. delegowanie na rzecz kierownictwa przedsiębiorstw znacznego zakresu decyzji gospodarczych, przy utrzymaniu w ramach centralnych decyzji zatwierdzania podstawowych obiektów inwestycyjnych,

3. wykorzystanie w dostatecznie szerokim zakresie bodźców ekonomicznych dla załogi i kierownictwa przedsiębiorstw, w tym zwłaszcza bodźców opartych na zysku,

4. ograniczony zakres stosowania nakazów jako bezpośrednich instrumentów powiązania planu przedsiębiorstwa z planem centralnym.

Zależnie od zakresu zastosowania omówionych poprzednio środków do kierowania gospodarką przedsiębiorstw, pośrednie systemy tego kierowania zbliżają się bądź do jednego, bądź do drugiego z wymienionych poprzednio skrajnych systemów.

IV

Do postępów w dziedzinie teorii przedsiębiorstwa socjalistycznego w latach ostatnich należy z kolei zaliczyć próby określenia zależności między metodami planowego kierowania gospodarką tego przedsiębiorstwa a poziomem rozwoju gospodarki socjalistycznej i warunkami techniczno-ekonomicznymi określonych działów gospodarki, w tym zwłaszcza różnych gałęzi przemysłu. Zagadnienie to, nie nowe w polityce gospodarczej krajów socjalistycznych od początku ich istnienia, nie miało jednak do lat ostatnich dostatecznego oświetlenia w literaturze ekonomicznej. Po raz pierwszy w literaturze polskiej zwrócił na nie uwagę w r. 1956 — ale jeszcze w formie nader ogólnej — prof. Lange. „Stosowanie metod planowego kierowania gospodarką nie odpowiadających nowym warunkom — pisał — może bowiem już nie rozwijać, a hamować rozwój produkcji i stopień zaspokojenia potrzeb społecznych”¹⁷.

Próby bliższego określenia wspomnianych zależności między metodami planowania a warunkami rozwoju gospodarczego podjęte zostały w parę lat później.

Dla potrzeb analizy metod planowania przemysłowego wyodrębniono np. dwie grupy warunków wpływających na stopień samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw: 1. warunki ekonomiczno-techniczne, 2. warunki osobowe¹⁸.

Do pierwszej grupy warunków zaliczono: a) udział gospodarki socjalistycznej w produkcji i zbycie, b) stopień koncentracji produkcji określonej gałęzi w wielkich zakładach przemysłowych, c) stopień uzależnienia

¹⁷ O. Lange, *Aktualne problemy nauk ekonomicznych w Polsce*, Ekonomista 1956, nr 5, s. 9.

¹⁸ Patrz J. Gajda, *Planowe...*, op. cit., s. 35.

gospodarki danej gałęzi od importu, d) stopień wykorzystania zdolności produkcyjnych, e) deficytowość niektórych surowców, f) rozpiętość w kosztach produkcji takich samych wyrobów w różnych przedsiębiorstwach itp.

Druga grupa warunków obejmuje: a) stan nauki o planowaniu i techniki planowania oraz poziom kadr w aparacie planowania na szczeblach centralnych, b) poziom fachowy kadr kierowniczych w przedsiębiorstwach przemysłowych, c) poziom świadomości i dyscypliny społecznej pracowników.

Warunki te mogą się kształtować odmiennie nie tylko w przemyśle w różnych krajach, lecz także w różnych gałęziach przemysłu tego samego kraju. Dotyczy to warunków ekonomiczno-technicznych, jak i kadrowych.

Do wymienionych różnorodnych warunków charakteryzujących poziom rozwoju przemysłu muszą być dostosowane metody planowego kierowania gospodarką przedsiębiorstw.

Warunki te, ogólnie biorąc, wpływają na zakres stosowania ekonomicznych i administracyjnych środków planowego kierowania. Do wytyczenia granic stosowania jednej czy drugiej grupy środków planowego kierowania gospodarką nie wystarczą — jak słusznie pisze prof. Brus — same teoretyczne rozważania¹⁹. Niezbędna jest natomiast praktyczna ocena przydatności stosowania określonych środków planowego kierowania przedsiębiorstwem.

Wpływ tych warunków na wybór środków planowanego kierowania przedsiębiorstwami sięga jednak głębiej. Warunki te mogą nawet przesądzać o szczegółowej formie czy zakresie zastosowania określonego środka wiązania planu przedsiębiorstwa z planem centralnym w określonej gałęzi przemysłu. Dotyczy to np. zależności między formą ustalania dyrektywnych zadań przedsiębiorstw w zakresie planu produkcji a wykorzystaniem zdolności produkcyjnych w przemyśle i innych.

Ogólnie jednak należy jeszcze podkreślić, że uzależnienie metod planowego kierowania gospodarką od warunków ekonomicznych występuje w szczególności przy polityce szybkiego rozwoju gospodarczego kraju. Szybki rozwój gospodarczy wywołuje bowiem szybkie i często głębokie zmiany w strukturze zatrudnienia i produkcji, zwłaszcza w przemyśle. Na tym tle pojawiają się czasowe dysproporcje między rozwojem różnych gałęzi gospodarki, powodujące zaburzenia w obrocie materiałowym między przedsiębiorstwami. Dla możliwie szybkiego usuwania tych dysproporcji i zaburzeń potrzebne jest przeważnie stosowanie bezpośrednich administracyjnych środków kierowania gospodarką. Środki

¹⁹ W. Brus, op. cit., s. 243.

takie potrzebne są tym bardziej, gdy dysproporcje wspomniane mogą być usunięte w krótkim terminie tylko w drodze wymiany towarowej z zagranicą.

V

Stosowanie określonych środków planowego kierowania przedsiębiorstwem wiąże się ściśle z doбором tak zwanych mierników oceny działalności przedsiębiorstw. Nad tymi też miernikami podjęto — co prawda dopiero w ostatnich dwóch czy trzech latach — intensywne badania teoretyczne i doświadczalne. Dotyczy to zarówno Polski, jak i innych krajów socjalistycznych.

Dotychczasowe wyniki tych badań znalazły wyraz w kilku publikacjach oraz w referatach przygotowanych na konferencję naukową zorganizowaną na ten temat przez Polskie Towarzystwo Ekonomiczne w grudniu 1963 r.²⁰

Badania te wskazały między innymi kierunki wpływu na działalność przedsiębiorstw określonych mierników oceny przedsiębiorstwa, z którymi związane są odczuwalne bodźce materialnego zainteresowania załogi. Dzięki temu powstały przesłanki racjonalnego doboru mierników oceny przedsiębiorstw; mierników zgodnych z celami produkcji socjalistycznej oraz odpowiadających aktualnym warunkom gospodarczym kraju. Równocześnie jednak badania ujawniły, że określone mierniki działają jednostronnie i dla osiągnięcia pożądaných wyników przedsiębiorstwa zachodzi potrzeba jednoczesnego stosowania kilku mierników²¹. Jakże mają być te zespoły mierników, na to pytanie dotychczasowe analizy teoretyczne nie dają nam jednoznacznej odpowiedzi.

W tej sytuacji omawiany odcinek teorii przedsiębiorstwa socjalistycznego zasługuje na krytyczną ocenę²² i wymaga wzmoczonego wysiłku badawczego.

Wydaje się przy tym, że powstały też warunki do dalszego rozwoju wspomnianej dziedziny teorii dzięki szeroko zakrojonym pracom nad

²⁰ Do wspomnianych publikacji należą między innymi: B. Miszewski, *Mierniki oceny działalności przedsiębiorstw przemysłowych*, Warszawa 1963; J. Iszkowski, S. Róg, *Koncepcje mierników produkcji przemysłowej*, Gospodarka Planowa 1963, nr 4; *Mierniki oceny działalności przedsiębiorstw przemysłowych*, Materiały z konferencji naukowej PTE, Warszawa 1964.

²¹ B. Miszewski pisze o potrzebie jednoczesnego stosowania dwóch mierników (op. cit., s. 191), ale w obecnej praktyce stosuje się zwykle kilka.

²² Warto tu przytoczyć krytyczną ocenę omawianego odcinka badań wyprawdowaną przez prof. Lipińskiego. „Nauka nasza — pisze — nie zbliżyła się do rozwiązania problemu oceny efektywności przedsiębiorstwa”. W dalszym ciągu prof. Lipiński pisze, że przyczyną tego stanu było niedoceniecie stopnia skomplikowania tego zagadnienia (*Przedsiębiorstwo socjalistyczne*, Ekonomista 1964, nr 3).

projektowaniem i doświadczalnym stosowaniem nowych mierników oceny przedsiębiorstw w przemyśle. W projektowaniu omawianych mierników odnotować można kilka tendencji, a mianowicie: a) tendencję do zastępowania licznych wskaźników ilościowych nielicznymi wskaźnikami syntetycznymi, b) tendencję do szerokiego stosowania w przemyśle mierników zbliżonych do produkcji czystej zamiast produkcji globalnej, c) tendencję do pełniejszego wykorzystania wskaźników rentowności odnoszonych do wartości posiadanych środków produkcji, d) tendencję do utrzymywania dwupoziomowego układu wskaźników — ogólnozakładowych i wydziałowych oraz inne.

Warto podkreślić, że pierwsze dwie tendencje zostały zaakceptowane w wytycznych do usprawnienia systemu planowania uchwalonych przez IV Zjazd PZPR i są uwzględnione w komisyjnych projektach nowych rozwiązań oraz w eksperymentach. Wymienione tendencje odnajdujemy również w nowych aktach prawnych, eksperymentach i dyskusji prasowej prowadzonej w innych krajach socjalistycznych²³.

Z miernikami oceny przedsiębiorstw wiążą się ściśle bodźce ekonomiczne oddziaływające na pracowników, czyli bodźce ich materialnego zainteresowania. Dotyczy to w szczególności tak zwanych bodźców z zysku, czyli różnego rodzaju premii i nagród i innych świadczeń, których źródłem jest zysk przedsiębiorstwa. Może to dotyczyć i innych świadczeń uzależnionych od wykonania określonych zadań lub wyników przedsiębiorstwa. Nie wiążą się natomiast bezpośrednio z miernikami oceny przedsiębiorstw bodźce płacowe. Wynika to stąd, że w naszym systemie są one niezależne od rezultatów poszczególnych przedsiębiorstw.

W ramach badań nad teorią przedsiębiorstwa socjalistycznego wyjaśnia się: a) tytuł do otrzymywania przez pracowników świadczeń z zysku, b) podstawy zróżnicowania tych wypłat, c) oddziaływanie określonego systemu wypłat na mobilizujące planowanie i ujawnianie rezerw, d) oddziaływanie określonego systemu wykonania zadań planowych i poprawę gospodarki przedsiębiorstw itp.

Badaniom tym poświęcono w Polsce wiele prac ściśle teoretycznych oraz prac popartych analizą materiałów empirycznych²⁴. Do osiągnięć tych prac można zaliczyć sprecyzowanie problematyki badawczej, właś-

²³ Wystarczy tu wspomnieć o dwóch projektach systemu mierników ogłoszonych w sierpniu 1964 r. przez Trapeznikowa i Kronroda w Związku Radzieckim, o znacznie dalej idących propozycjach Szika w Czechosłowacji oraz o eksperymentach w przemyśle lekkim NRD.

²⁴ Należą do nich między innymi następujące prace: S. Góra, *Bodźce ekonomiczne w gospodarce socjalistycznej*, Warszawa 1961; M. Misiak, red., *Bodźce ekonomiczne w przedsiębiorstwie przemysłowym*, Materiały z konferencji ekonomistów, Warszawa 1963; A. Wakar, op. cit.; U. Wojciechowska, *Problemy tworzenia funduszu, zakładowego*, Warszawa 1961.

ciwe powiązanie problematyki bodźców z zysku z ideą przedsiębiorcy socjalistycznego i wreszcie określenie kierunków oddziaływania systemów wypłat z zysku na wyniki przedsiębiorstw.

W dotychczasowych pracach nie udało się natomiast — jak sądzę — ustalić niesprzecznych podstaw bodźców mobilizującego planowania oraz zasad wyodrębnienia tzw. zależnych i niezależnych od załogi przyczyn odchyleń w wykonaniu zadań planowych.

Należy również podnieść, że dotychczasowa teoria przedsiębiorstwa socjalistycznego — podobnie zresztą jak i praktyka zarządzania gospodarką — nie potrafiły określić dostatecznych podstaw dla oceny rozwoju i inicjatywy przedsiębiorstw w okresie wynajdywania i wprowadzenia do produkcji nowych wyrobów i nowych procesów technologicznych. W tych warunkach uwaga kierownictwa i pracowników naszych przedsiębiorstw ciągle za mało zwrócona jest ku wieloletniej przyszłości i rozwojowi swych przedsiębiorstw. Przeniesienie ciężaru tych funkcji na wyższe organa administracji przemysłowej i specjalne instytuty nie może w pełni sprostać potrzebom.

Te i inne zagadnienia z omawianej dziedziny pozostają otwarte i wymagają dalszych badań.

VI

Ostatnim elementem rozwoju teorii planowego kierowania przedsiębiorstwami socjalistycznymi, na który chcemy tu jeszcze zwrócić uwagę, to próby formułowania podstaw oceny systemów tego kierowania. Zagadnienia te były bowiem także przedmiotem badań ekonomistów polskich w ciągu ostatnich lat.

Ogólną podstawę oceny systemu planowego kierowania gospodarką socjalistyczną stanowią z jednej strony korzyści płynące z planowego, centralnego kierowania gospodarką, zaś z drugiej strony — korzyści z rozwoju inicjatywy gospodarczej, uwarunkowanej między innymi przekazaniem przez centralne organa planowania odpowiednich decyzji gospodarczych w dół do kierownictwa przedsiębiorstw.

Badanie systemu planowania — przy uwzględnieniu istniejących warunków technicznych i ekonomicznych gospodarki — powinno dać odpowiedź na dwa następujące zasadnicze pytania: a) czy stosowany zespół środków kierowania gospodarką jest konieczny i wystarczający dla właściwego powiązania działalności przedsiębiorstw z narodowym planem gospodarczym, b) czy stosowane środki planowego kierowania zostawiają przedsiębiorstwom odpowiednią samodzielność niezbędną dla rozwoju gospodarczej inicjatywy ich kierownictwa i załogi.

Posługiwanie się odpowiednimi środkami planowego kierowania go-

spodarką przedsiębiorstw wpływa na stopień szczegółowości określania zadań przedsiębiorstw przez ich jednostki nadrzędne. Zakres stosowania określonych środków planowego kierowania gospodarką socjalistycznych przedsiębiorstw wyraża się więc równocześnie odpowiednim zakresem delegowania decyzji gospodarczych przez organa centralne na rzecz podporządkowanych jednostek gospodarczych, w tym w szczególności na rzecz kierownictwa przedsiębiorstw.

Podstawy oceny zakresu delegowania wspomnianych decyzji stanowią między innymi²⁵: a) ekonomiczna waga zagadnienia zastrzeżonego do centralnej decyzji, b) zakres informacji potrzebnych do podjęcia określonej decyzji, c) czas upływający między powstaniem potrzeby podjęcia decyzji a jej podjęciem i realizacją.

Ekonomiczna waga zagadnień zastrzeżonych do centralnych decyzji jest najbardziej zrozumiałą podstawą do określenia stopnia centralizacji zarządzania. Ekonomiczną wagę decyzji można ogólnie oceniać według tego, czy dotyczy ona ogólnej równowagi gospodarczej, czy też tylko sytuacji danej jednostki gospodarczej; a ponadto, czy decyzja ta odnosi się do długiego czy też do krótkiego okresu czasu²⁶. Praktycznie wagę decyzji można np. mierzyć wielkością angażowanych środków finansowych. Kryterium to wymaga jednak uzupełnienia dodatkowymi wyjaśnieniami, charakteryzującymi bliżej przedmiot objęty decyzją. Przy inwestycjach np. obok wysokości nakładu inwestycyjnego bierze się pod uwagę charakter inwestycji, a mianowicie, czy polega ona na budowie lub rozbudowie zakładu produkcyjnego czy też tylko na modernizacji lub uzupełnieniu posiadanego parku maszynowego itp.

Szerokość zakresu informacji potrzebnych do uzasadnionego podjęcia określonej decyzji wpływa w sposób istotny na zasięg delegowania decyzji. Trudności i koszty związane z gromadzeniem i opracowywaniem odpowiednich informacji potrzebnych do podjęcia uzasadnionych decyzji w sprawach gospodarczych stanowią jeden z ważnych motywów centralizacji wielu decyzji, np. w sprawach inwestycji i rozwoju produkcji. Za delegowaniem w dół niektórych decyzji w tych sprawach przemawia natomiast zacieranie się specyfiki warunków poszczególnych zakładów przy tworzeniu syntetycznych informacji dla jednostek centralnych.

Doświadczenie uczy także, że w obecnych warunkach zarządzania podjęcie centralnych decyzji wiąże się z upływem relatywnie dość długiego czasu. Ten właśnie względnie długi czas, jaki upływa między powstaniem potrzeby podjęcia decyzji a jej podjęciem i realizacją przemawia w wielu zagadnieniach za decentralizacją decyzji, pozwalającą na

²⁵ Patrz J. Gajda, *Planowe...*, op. cit., s. 38.

²⁶ Por. E. Łukawer, *Zagadnienia...*, op. cit., s. 50.

przyspieszenie ich podjęcia i uniknięcia w ten sposób ujemnych następstw z braku szybkich decyzji. Dotyczy to np. programów produkcyjnych w niektórych gałęziach przemysłu spożywczego.

Kryteria zakresu informacji i terminu decyzji wiążą się z omówionymi poprzednio warunkami ekonomiczno-technicznymi działania przedsiębiorstw i znaczenie ich ulega zmianom w miarę zmiany tych warunków. Rozwój i zastosowanie nowoczesnych środków techniki zarządzania skraca bowiem wydatnie czas potrzebny do podjęcia decyzji i rozszerza zakres dostępnych informacji dotyczących zapotrzebowania, bazy surowcowej, postępu technicznego i innych. Zasięg wspomnianych informacji rozszerza również stopniowy rozwój odpowiednich placówek zawodowo zajmujących się zarówno badaniami, jak też samym zbieraniem odpowiednich informacji naukowo-technicznych i ekonomicznych.

VII

W związku z tematem obecnych rozważań na wymienienie zasługuje jeszcze jeden poważny odcinek badań przedsiębiorstwa socjalistycznego, dotyczący zarządzania tym przedsiębiorstwem. Badania te, choć nie w całości należą do teorii przedsiębiorstwa socjalistycznego, są jednak z tą teorią blisko związane.

Przedmiotem tych badań, ogólnie biorąc, są zasady wewnętrznego funkcjonowania przedsiębiorstw oraz motywacji ich pracowników. Celem ich zaś jest ustalenie właściwych metod zarządzania przedsiębiorstwami socjalistycznymi, metod odpowiadających nie tylko nowoczesnej technice produkcji, ale także nowym, socjalistycznym stosunkom produkcji.

Omawiane badania prowadzą do teoretycznych uogólnień w zakresie struktury organizacyjnej przedsiębiorstw, funkcji organów samorządu robotniczego, systemów premiowania, doboru pracowników, planowania wewnątrz zakładowego, analizy wyników itp. Uogólnienia takie w mniejszym lub większym zakresie zawierają liczne ogłaszane u nas w ostatnich latach prace z tego zakresu. Charakterystyka dorobku naukowego w tej dziedzinie wykracza nie tylko poza ramy tych rozważań, ale także poza ramy ekonomii. Badania te bowiem — jak już wspomniano — tylko w części zaliczyć można do badań ekonomicznych. Pozostała ich część należy bądź do odrębnej dyscypliny, pod nazwą: zasady organizacji i kierownictwa, bądź też do innych nauk, w tym zwłaszcza do socjologii.

Taki stan rzeczy wynika stąd, że przedsiębiorstwo jest nie tylko układem środków produkcji, ale także zespołem osób, a nawet grupą społeczną. Ponadto przedsiębiorstwo, a zwłaszcza przedsiębiorstwo socjalistyczne pełni nie tylko funkcje gospodarcze, lecz także funkcje

polityczno-wychowawcze. To wszystko powoduje, że przedsiębiorstwo socjalistyczne jest obiektem badań wielu innych nauk stojących poza ekonomią. I wszystkie te nauki w jakimś stopniu przyczyniły się i przyczyniają się do rozwoju szeroko pojętej teorii przedsiębiorstwa socjalistycznego.

Biorąc pod uwagę taki właśnie szeroki front badań naukowych w dziedzinie teorii przedsiębiorstwa socjalistycznego, można sądzić, że badania te przyczynią się skutecznie do dalszego potrzebnego usprawnienia systemu funkcjonowania naszej gospodarki narodowej.