

WACŁAW WILCZYŃSKI

SKŁONNOŚĆ DO INNOWACJI A SYSTEM EKONOMICZNY

I. KILKA UWAG WPROWADZAJĄCYCH

Dyskusja nad przejawami i przyczynami niechęci do innowacji w przedsiębiorstwach jest niezbyt budująca i przypomina często swoistą zabawę w ciuciubabkę. Wymienia się więc niezliczone przykłady nie wykorzystywania pożytecznych wynalazków, obojętności na interesujące wyniki analizy wartości wyrobów i procesów technologicznych, chowania w szufladzie projektów racjonalizatorskich oraz stawia pytanie, kto temu winien? Personalnie, a nawet kolektywnie winnego jednak trudno znaleźć. Wobec tego pojawiają się coraz to nowe, a w istocie odświeżane, instytucjonalne i organizacyjne koncepcje rozwiązania spraw postępu technicznego, wynalazczości wdrażania osiągnięć nauki do praktyki itp. Co pewien czas wtrąca się ktoś z okrzykiem „kadry decydują o wszystkim” i postuluje ulepszenie ludzi, którym brak zainteresowania lub samozaparcia do walki o postęp. Wszystko to, jak wiadomo, nie ma żadnego praktycznego znaczenia. Problemu innowacji nie rozwiąże żaden nowy komitet czy inny specjalny organ. Nie rozwiąże go też ofiarność jednostek.

Na szczeblu przedsiębiorstwa ciuciubabka ubrana jest w szatę konkretnych realiów. Wynalazku czy usprawnienia nie można zastosować, bo albo rzeczywiście, albo rzekomo brakuje środków na oprzyrządowanie, odpowiednich lokali, możliwości uzyskania dodatkowego zaopatrzenia, środków na dodatkowe zatrudnienie (niepotrzebne skreślić). Stosunkowo rzadko pojawia się ktoś, kto szczerze stwierdza, że innowacja przeszkadza w zwykłym, codziennym toku pracy przedsiębiorstwa, może spowodować zmniejszenie zatrudnienia itp. Nikt natomiast oficjalnie nie stwierdzi, że innowacja po prostu się nie opłaca ze względu na zasady budowy cen i na brak społecznej (a także urzędowej) aprobaty dla osiągania zysków większych niż przyjęte przeciętnie. Ciągłe unikamy otwartego stwierdzenia, że na innowacji, zarówno produktowej, jak i technologicznej nie można u nas po prostu zrobić interesu.

Obecne reformy systemu funkcjonowania gospodarki socjalistycznej przywracają jednak walor tej problematyce. Wzrost podmiotowych

uprawnień przedsiębiorstw oznacza także, przynajmniej w pewnym zakresie, prawo do osiągania korzyści z trafnych decyzji ekonomicznych. Nie jest to jednak proces bezkonfliktowy. Z jednej strony przewyciężanie inercji przebiega powoli, z drugiej reforma nie stworzyła, jak dotąd, klimatu dla przedsiębiorczości. Nawet przeciwnie, w imię honorowania trudnych barier społecznych zrezygnowano w praktyce z zastosowania rozwiązań systemowych przewidzianych przez reformę, a zwłaszcza z mechanizmu przymusu ekonomicznego dobrej roboty. Dlatego warto, być może, przypatrzeć się nieco bliżej systemowym uwarunkowaniom skłonności do innowacji.

II. PRZESŁANKI I ISTOTA PROBLEMU

Nie podejmujemy tutaj semantycznej dyskusji nad problemami innowacji. Dla potrzeb niniejszego opracowania wystarcza podział na innowacje: produktowe, technologiczne i organizacyjne. Poszczególne rodzaje innowacji zazwyczaj łączą się ze sobą, trudno bowiem wyobrazić sobie wiele innowacji produktowych bez innowacji technologicznych i zmian w organizacji produkcji. Mimo to jednak niezwykle istotnym zadaniem analizy techniczno-ekonomicznej jest badanie relacji między poziomem wyrobu a poziomem technologii, przy pomocy której wyrób uzyskano. Doświadczenie uczy bowiem, że produkt wysokiej klasy uzyskuje się niekiedy przy pomocy niezbyt nowoczesnej technologii i na odwrót — wyroby niskiej jakości, zarówno typu, jak i wykonania — wytwarzane bywają przy pomocy nowoczesnych technologii. Ten ostatni przypadek ma niestety często miejsce w naszej gospodarce. W znacznej mierze jest to wynik wadliwych rozwiązań systemowych, nie skłaniających producentów do właściwego wykorzystania potencjału.

Jak wiadomo, zarówno innowacje produktowe, stanowiące nową jakość, jak i innowacje technologiczne, obniżające koszty produkcji, oznaczają poprawę relacji między wartością użytkową a kosztami jej uzyskania. Ekonomiczny rozwój ludzkości polega w istocie na tego rodzaju osiągnięciach. Jednakże społeczne, ustrojowe ramy, w jakich odbywa się gospodarowanie, określają warunki i klimat dla przedsięwzięć innowacyjnych. Klimat ten był niekorzystny dla innowacji u schyłku starożytnego niewolnictwa, a bardziej sprzyjający w feudalizmie, kiedy pańszczyźniany chłop uzyskał szansę zachowania dla siebie części wytworzonego produktu. Kapitalizm oznaczał z tego punktu widzenia uwolnienie z pęt hamujących jeszcze innowacje, choć własnościowy partykularyzm bywa tu sprzeczny z interesem społecznym. Teoretycznie więc socjalizm stwarza szansę przewyciężenia dotychczasowych sprzeczności i otwarcia niczym nie skrępowanej drogi dla innowacji. Rozwią-

zania praktyczne w tym zakresie okazały się jednak znacznie trudniejsze do zaprojektowania i do zastosowania niż przypuszczano.

Historyczne doświadczenia wskazują, że wyodrębnione jednostki gospodarujące podejmują w każdych warunkach działania zmierzające do optymalnego dostosowania się do istniejącej obiektywnej sytuacji. Optimum mikroekonomiczne ma, jak wiadomo, miejsce wtedy, gdy podmiot gospodarujący dokonał takich aktów wyboru, które maksymalizują jego subiektywne korzyści w danych z zewnątrz, niezależnych od tego podmiotu warunkach. Jeśli dla osiągnięcia tych korzyści innowacje nie są potrzebne, to się ich nie podejmuje. Racjonalność mikroekonomiczna jest więc racjonalnością obiektywną tylko w skali i z punktu widzenia interesu jednostki gospodarującej. Jest to więc racjonalność z natury swej egoistyczna, pomijająca na ogół kwestie związane z motywacją makroekonomiczną, społeczną, moralną, itp. Ta właśnie cecha racjonalności mikroekonomicznej powoduje, że ma ona od dawna tzw. złą prasę i to nie tylko u zdecydowanych przeciwników kapitalizmu, lecz także u wielu ekonomistów zachodnich, jak choćby T. Veblen, J. Robinson czy J. K. Galbraith. Szczególną rolę odegrała w tym zakresie teoria niedoskonałej konkurencji wskazująca, że przy niedostatecznej konkurencyjności występuje tendencja do maksymalizacji korzyści mikroekonomicznych także przez ograniczanie produkcji i wyższe ceny¹.

Brzydkie cechy kapitalistycznej racjonalności mikroekonomicznej spowodowały, że socjalizm zajął wobec niej od początku stanowisko krytyczne. Proklamacja planowego charakteru gospodarki socjalistycznej była niewątpliwie wyrazem pragnienia przewyższenia miarodajności mikroekonomicznych kryteriów racjonalności. Na czoło wychodzi motyw wartości użytkowej, społecznego efektu użytkowego, co umożliwić ma gospodarowanie w makroskali. Zrealizowanie idei socjalizmu jako jednej wielkiej, racjonalnie zorganizowanej i funkcjonującej fabryki nie okazało się jednak możliwe. Próba komunizmu wojennego jako wzorca zawiodła zarówno ze społecznego, politycznego, jak i efektywnościowego punktu widzenia z drugiej strony. Mechanizm rynkowy i centralne sterowanie jednostkami gospodarczymi okresu NEP nie uzyskały aprobaty Stalina, który jeszcze w roku 1952 odrzucał konieczność rentowności pojedynczych przedsiębiorstw uważając, że racjonalność makroekonomiczną można zapewnić kosztem racjonalności mikroekonomicznej². Słynną koncepcję O. Langego, parametrycznego sterowania jednostkami gospodarczymi przez centrum usiłowano przemilczeć lub opatrywać pejoratywnymi etykietkami jeszcze po roku 1968.

¹ Por. zwłaszcza J. Robinson, *Economics of imperfect competition*, London 1933.

² J. Stalin, *Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSRR*, wyd. pol. Warszawa 1952.

W miarę upływu czasu okazywało się jednak coraz wyraźniej, że frontalny atak na optymalizację mikroekonomiczną traci grunt pod nogami. Po pierwsze, stan sił wytwórczych ciągle okazuje się daleki od możliwości zorganizowania gospodarki narodowej na kształt wielkiego przedsiębiorstwa wielozakładowego. Po drugie, daleko idąca centralizacja decyzji staje w wyraźnej sprzeczności z postulatem integracji ludzi pracy jako pełnoprawnych współwłaścicieli, inicjatorów, współgospodarzy. Po trzecie, okazało się, że niewątpliwym zaletom centralnego planowania w zakresie inicjowania przekształceń strukturalnych nie towarzyszą umiejętności centrum w dziedzinie sterowania działalnością gospodarczą, tworzenia zewnętrznych warunków gospodarowania dla jednostek sterowanych. Co najważniejsze, wyraźny niedostatek efektywności mikroekonomicznej, brak innowacji, wysoka nakładochłonność produkcji, wszystko to zaczęło podważać sukcesy gospodarki centralnie planowanej i to wtedy, gdy w rozwiniętych krajach kapitalistycznych odbywała się kolejna rewolucja naukowo-techniczna w atmosferze szybkiego wzrostu i wysokiej koniunktury.

Geneza przedsięwzięć reformatorskich we wszystkich krajach socjalistycznych jest więc jednakowa: konstatacja braku efektywności mikroekonomicznej, braku skłonności do innowacji i uzasadnione przekonanie, że bez wsparcia racjonalną, dynamiczną gospodarką przedsiębiorstw dalsze sukcesy socjalistycznej gospodarki planowej staną pod znakiem zapytania. Stąd na porządku dziennym musiał stać się problem stworzenia takich zewnętrznych warunków gospodarowania dla przedsiębiorstw, które by stworzyły klimat dla postępu i zapewniły maksymalnie efektywne wykorzystanie środków.

Nawet pobieżny przegląd dotychczasowych poczynań reformatorskich wskazuje jednak na występowanie nadal poważnych nieporozumień teoretycznych, nie rozszyfrowanie szeregu istotnych problemów i na wynikającą stąd niekonsekwencję w działaniach praktycznych. Faktem jest także jawna i kamuflowana opozycja przeciw działaniom reformatorskim, opozycja posługująca się zarówno demagogią społeczną, jak i fałszywymi dogmatami ubranymi w szatę troski o socjalizm. Do przejawów tych nieporozumień i trudności należą też usiłowania traktowania nowych rozwiązań systemowych z pozycji wyższości metod administracyjnych, przedstawianie reform systemowych jako odstępstw od socjalizmu, które tolerowane mogą być tylko chwilowo. Obserwuje się też nieangażowanie się wielu pracowników organów centralnych w sprawy nowego systemu, intelektualne pozostawanie na jego uboczu, działania na rzecz powstawania nowych organów centralnych i szczebli pośrednich itd. Najwięcej nieporozumień teoretycznych związanych jest z omawianą niżej problematyką stosunków i kategorii towarowo-pieniężnych w kontekście zagadnień cen, zysku, wartości użytkowej, jakości, opłacalności innowacji itp. Zdarza się przy tym, że nawet zwolennicy reform

systemowych, naciskani przez ich przeciwników odchodzą od pojmowania reformy jako zmiany, modyfikacji stosunków ekonomicznych między podmiotami gospodarowania różnych szczebli na rzecz jej ograniczenia do manipulatorskich modyfikacji mechanizmu sterowniczego. Problem postępu technicznego, wdrażania wynalazków, klimatu dla innowacji schodzi wówczas — mimo odmiennych deklaracji — na daleki plan. Skłonność do innowacji bowiem jest funkcją uprawnień podmiotowych, a nie intensywności popychania przez administrację.

Wymienione wyżej zjawiska nakazują uznać obecną sytuację za niebezpieczną dla wielkiego przedsięwzięcia ustrojowego, jakim jest reforma systemu ekonomicznego w Polsce. Stopień ilościowego, a zwłaszcza jakościowego wykorzystania potencjału (zwłaszcza ludzkiego), jakim dysponujemy, jest nadal bardzo niski. Uzasadnia to celowość podjęcia próby ukazania istoty mikroekonomicznych aspektów i problemów gospodarki socjalistycznej, a reformy systemowej w szczególności. Rzecz bowiem w takim zaprojektowaniu systemu ekonomicznego, w takim kształtowaniu polityki systemowej, by subiektywne dążenia i działalność przedsiębiorstw prowadziły ostatecznie do wyników najkorzystniejszych także z makroekonomicznego punktu widzenia. Nie ma przecież najmniejszych podstaw do twierdzenia jakoby istniała jakaś immanentna sprzeczność między interesem jednostki gospodarczej a gospodarką narodową jako całością. Twierdzenie takie wymagałoby założenia, że preferencje członków społeczeństwa socjalistycznego są z natury odmienne od preferencji państwa socjalistycznego.

III. WARUNKI GOSPODAROWANIA A RACJONALNE WYKORZYSTANIE CZYNNIKÓW PRODUKCJI

Powszechnie wiadomo, że działanie każdego gospodarza wyznaczone jest przez warunki, w jakich się on znajduje, w jakich musi podejmować decyzje. To samo dotyczy przedsiębiorstwa, także socjalistycznego. Najbardziej ambitne i dalekosiężne projekty i programy konfrontowane muszą być z tzw. „realiami”, które stanowią odskocznię dla wszelkich zamierzeń. Powyższe „realia” to: warunki „wewnętrzne”, określone przez stan zasobów przedsiębiorstwa, jego potencjał ludzki i materialny, poziom zorganizowania, poziom wiedzy kierownictwa, stosunki międzyludzkie itd. Wewnętrzny stan przedsiębiorstwa nie decyduje jednak o wszystkim. Znane są przykłady niezwyklej dynamiki i aktywności w gospodarkach o stosunkowo słabym potencjale wyjściowym i przykłady marazmu w gospodarstwach materialnie zasobnych. O takich właśnie zjawiskach i procesach decydują w wysokim stopniu „zewnętrzne warunki gospodarowania”.

Przez zewnętrzne warunki gospodarowania rozumiemy tutaj cało-

kształt niezależnych od jednostki gospodarującej czynników wpływających decydująco na jej akty wyboru oraz dynamizm. Jak już wspomniano jednostki gospodarujące podejmują zawsze działanie mające na celu optymalne dostosowanie się do obiektywnych, zewnętrznych warunków gospodarowania.

Czynniki kształtujące zewnętrzne warunki gospodarowania można podzielić na: a) ilościowo-rzeczowe, i b) systemowe. Pierwsze z nich informują o stopniu ogólnej materialnej zasobności otoczenia przedsiębiorstwa i o strukturze zasobów gospodarki, w której ono działa. W opracowaniu tym interesują nas jednak głównie czynniki systemowe, które stanowią o tym, czy, w jaki sposób, w jakim celu i w jakim stopniu zostają wykorzystane przez przedsiębiorstwo czynniki ilościowo-rzeczowe.

Na systemowe warunki gospodarowania składają się z kolei: a) zasady systemu, nazywane czasami „regułami gry” i b) parametry rachunku ekonomicznego, na podstawie których jednostka podejmuje konkretne decyzje w określonym miejscu i czasie. Jak wiadomo, „reguły gry” powinny być dość stabilne i pojemne. Nie można ich ustawicznie zmieniać, ponieważ ogólne kryteria i motywy, którymi kieruje się jednostka gospodarująca, powinny zapewnić określoną perspektywę czasową. Stąd też przyjmują one często formę ustaw, aktów prawnych, natomiast parametry rachunku ekonomicznego z natury są zmienne. Ich fluktuacje bowiem odzwierciedlają zmiany w proporcjach gospodarczych, dostępności zasobów, sytuacji rynkowej. Parametrem jest dana wielkość ekonomiczna wtedy, gdy jednostki gospodarujące zmuszone są uwzględnić ją w swoich decyzjach nie administracyjnie, lecz pod groźbą strat. Z punktu widzenia przedsiębiorstw najkorzystniejsze byłyby parametry o wysokim stopniu niezmienności, gwarantowane np. przez państwo. Oznaczałoby to jednak sytuację nadmiernie cieplarnianą, sztuczną, nie tolerowaną na dłuższą metę przez gospodarkę, zwłaszcza dynamiczną. Wszelkie próby tego rodzaju są bardzo kosztowne dla gospodarki.

Zewnętrzne warunki gospodarowania przedsiębiorstw w kapitalizmie kształtują się w znacznej mierze żywiłowo. Zasady systemu modyfikowane są tylko nieznacznie, głównie działalnością legislacyjną (np. w zakresie norm technicznych, jakościowych, wymagań ochrony środowiska). Parametry rachunku kształtowane są głównie przez mechanizm rynkowy. Ich zmiany dotyczą bezpośrednio uczestników życia gospodarczego. Miarodajny dla decyzji wytwórczych czy handlowych jest rzeczywisty lub spodziewany popyt. Miarodajna jest maksymalizacja korzyści majątkowych bez względu na formalne zróżnicowanie bezpośrednich kryteriów i motywów działania. Udana innowacja zapewnia tam wyraźny wzrost zysków, opisany jeszcze przez Marksa pojęciem nadzwyczajnej wartości dodatkowej.

Zewnętrzne warunki gospodarowania jednostek są w kapitalizmie „twarde”, co oznacza przymus walki o utrzymanie się na rynku, bez-

pośredniość, dotkliwość, automatyzm konsekwencji ekonomicznych wadliwego wyboru lub nieumiejętność dostosowania się do sytuacji. System ten opiera się ciągle na głoszonej jeszcze przez A. Smitha tezie o naturalnej zbieżności interesów jednostek z interesem społecznym. W imię tej zasady świadome korygowanie zewnętrznych warunków gospodarowania przez państwo lub samorząd terytorialny dotyka w małym stopniu sfery produkcji koncentrując się na sferze podziału. Zakres tych korekt wzrasta jednak w sposób widoczny w miarę pogarszania się ilościowo-rzeczowych warunków gospodarowania (ograniczeność zasobów, problemy ekologiczne itp.), a także w miarę ujawniania się negatywnych społecznych konsekwencji działania mechanizmu rynkowego. Nie zmienia to jednak faktu, że ideologia swobodnego mechanizmu rynkowego utrzymuje się nadal, podtrzymywana trudnym do obalenia argumentem, że nie znaleziono dotąd lepszego systemu wymuszania efektywności gospodarowania niż mechanizm rynkowy i działalność na własny rachunek. Ujemne strony mechanizmu rynkowego przedstawiane są jako nieistotne w porównaniu z zaletami gospodarki opartej na wymuszaniu racjonalności mikroekonomicznej przez rynek. Jest to bowiem mechanizm wymuszający zarówno dążenie do minimalizacji nakładów, jak i do maksymalizacji efektów, do maksymalizacji różnicy między efektem a nakładem.

Krytycyzm, z jakim socjalizm podszedł do mechanizmu rynkowego i mikroekonomii, a z drugiej strony trudne warunki startu nowego sposobu produkcji, nie ułatwiły rozwiązań systemowych sprzyjających innowacjom. Z doświadczeń komunizmu wojennego i NEP-u wyciągnięto wnioski pełne głębokich wewnętrznych sprzeczności. Przyjęta wówczas również w Polsce zasada rozrachunku gospodarczego słusznie oznaczała np. uznanie konieczności ekonomicznego wyodrębnienia jednostek gospodarczych, uznanie celowości wykorzystania kategorii towarowo-pięniężnych. Równocześnie jednak przyjęto koncepcję wyłączającą alokacyjną rolę mechanizmu rynkowego i ograniczającą funkcję kategorii towarowo-pięniężnych do narzędzi pasywnej ewidencji oraz podziału funduszu indywidualnej konsumpcji. Wyodrębnienie przedsiębiorstw nie przeszkodziło temu, że wygrała w praktyce idea zarządzania gospodarką narodową metodami typowymi dla kierowania scentralizowanym przedsiębiorstwem wielozakładowym i kształtowania struktury produkcji nakazami administracyjnymi. Założono, że jednostka gospodarcza nie będzie miała preferencji asortymentowych odmiennych od planu centralnego, ale niezwykle szybko rangę miarodajnych kryteriów oceny zdobyły tzw. mierniki wartościowe brutto, jak np. produkcja globalna, towarowa, wartość dostaw itd. skłaniające do poszukiwania wygodnych sposobów ich maksymalizacji, kosztem pożądanej struktury asortymentowej. W ten sposób zdezonizowany wraz z mechanizmem rynkowym pieniądz powrócił do gospodarki w sposób niezwykle niebezpieczny. Oto

bowiem twardo weryfikowany na rynku zysk zastąpiony został nieweryfikowanymi w praktyce miernikami nieefektywnościowymi, skłaniającymi do wzrostu nakładochłonności, do produkcji „ułatwionej”.

Stworzone przez ten system zewnętrzne warunki gospodarowania dla wyodrębnionych przedsiębiorstw musiały więc wywoływać nieporozumienia i niepożądane reakcje. Z jednej strony rozrachunek gospodarczy, przewidujący bilansowanie nakładów i wyników, z drugiej kosztowe ceny nie nadające się *ex definitione* do pomiaru efektów, zwłaszcza jakościowych, degradacja zysku na rzecz innych mierników pseudowartościowych. System ten pozbawił nominalnie przedsiębiorstwa prawa do wyboru struktury produkcji, ale w istocie rzeczy przesunął jedynie podporządkowanie wyboru — z produkcji maksymalizującej zysk na działania umożliwiające zrealizowanie preferowanej wielkości brutto możliwe najmniejszym wysiłkiem, a dużym kosztem. Makroekonomizacja i dyrektywizacja gospodarki, znosząc praktycznie materialną odpowiedzialność przedsiębiorstw, ich załóg, prowadziła do masowych zachowań nieefektywnościowych, będących jedną z istotnych przyczyn pogłębiania się nierównowagi. Wbrew bowiem oczekiwaniom centrum, przedsiębiorstwa starają się zminimalizować ryzyko niewykonania nakazów planowych i dążą zarówno do zmniejszenia własnej oferty, jak i do uzyskania zwiększonego przydziału środków³. Kosztowy charakter cen sprzyja przy tym automatyzmowi zwiększania pseudowartościowych efektów poprzez wzrost kosztów, który niemal zawsze można uzasadnić.

W ten sposób zewnętrzne warunki gospodarowania przedsiębiorstw jak dotąd nie tylko nie wymuszały obiektywnie racjonalnych zachowań i mikroekonomicznej efektywności, lecz przeciwnie — skłaniały do działań nieracjonalnych z ogólnospołecznego punktu widzenia, nie mówiąc o innowacjach. Właśnie owa niedostateczna efektywność mikroekonomiczna bywała czynnikiem wymuszającym niepożądane zmiany planu centralnego, powodowała zderzenia ambitnych niejednokrotnie programów rozwojowych z niewesołą rzeczywistością systemową. Co więcej, aktualny poziom efektywności mikroekonomicznej limitował coraz częściej zamierzenia centralnego planifikatora i zmuszał do podejmowania wątpliwych, „pożarowych” decyzji alokacyjnych. System ekonomiczny nie spełniał po prostu kryteriów „dobroci” rozwiązań systemowych, o czym niżej.

Dotychczasowe próby przełamania impasu systemowego cechowały się i cechują w większości nadal brakiem wewnętrznej spójności i wieloma niekonsekwencjami. Obciążone bywają one szeregiem niepisanych, ale stosowanych założeń. Należy do nich np. pogląd o niezmienności struktury centralnych organów gospodarczych, zarówno w ich aspekcie

³ W. Wilczyński, *Równowaga gospodarcza a efektywność planowania i zarządzania*, *Ekonomista* 1980, nr 5 - 6.

instytucjonalnym, jak i — w znacznej mierze — funkcjonalnym. W związku z tym właśnie występuje tendencja do sprowadzania reformy systemowej do nieistotnych modyfikacji mechanizmu sterowniczego, zamiast widzenia w niej zmiany stosunków ekonomicznych, zdolnej do stworzenia klimatu innowacyjnego. Niemal z reguły wysoce niekonsekwentne jest podejście do stosunków i kategorii towarowo-pięniężnych. Mimo że próby woluntarystycznego posługiwania się kategoriami towarowo-pięniężnymi bez towarzyszących im naturalnych mechanizmów ekonomicznych przyniosły fiasko, z uporem są one kontynuowane, zniechęcając do innowacji. Niekonsekwencje te powodują pojawianie się nowych zjawisk negatywnych, uważanych niekiedy cynicznie za skutki zbyt głębokiej reformy i wobec tego zwalczanych „sprawdzonymi” metodami administracyjnymi, cofającymi przedsięwzięcie reformatorskie do punktu wyjścia. W tej sytuacji trudno ocenić pozytywnie dotychczasowe doświadczenia w zakresie tworzenia sprzyjających innowacjom zewnętrznych warunków gospodarowania dla jednostek gospodarczych (przedsiębiorstw). Strategia długookresowa przedsiębiorstw w praktyce nie istnieje. Taktyka ma natomiast charakter nadal obiektywnie nieracjonalny. Wskazuje to na celowość skonfrontowania stanu reformy z imponderabiliami wdrażanego systemu.

IV. NIEKONSEKWENCJE W KSZTAŁTOWANIU NOWEGO SYSTEMU EKONOMICZNEGO Z PUNKTU WIDZENIA KLIMATU INNOWACYJNEGO

Najbardziej ogólną cechą obecnej sytuacji w zakresie wdrażania nowego systemu jest fakt, że mimo modyfikacji zasad funkcjonowania gospodarki nie uległ istotnym przeobrażeniom rzeczywisty sposób jej funkcjonowania. Zmiany systemowe nie wywarły, jak dotąd, większego wpływu na reakcje i zachowania uczestników życia gospodarczego, nie wywołały przymusu ekonomicznego dobrej roboty. Sprzeczność tę można nawet określić jako swoisty sukces przeciwników reformy. Udało się im bowiem, mimo prawnego usankcjonowania reformy, nie dopuścić do rzeczywistych zmian w codziennym życiu gospodarczym, krytykując jednocześnie nieskuteczność nowego systemu.

W jej obecnym kształcie reformowany system ekonomiczny nie spełnia żadnego z tzw. kryteriów „dobroci” systemu. Nie stwarza warunków ani nie zmusza do 1) optymalnej alokacji przyszłościowej, 2) obniżania kosztów, poprawy relacji między jakością a kosztami jej uzyskania, nie skłania do 3) optymalnego wykorzystania zdolności i potencjału ludzkiego, 4) innowacji, nie działa na rzecz 5) równowagi, nie zapewnia 6) skracania czasu reagowania na zjawiska gospodarcze i podejmowania decyzji. Żaden z trzech istotnych celów reformy: przywrócenie racjonalności mikroekonomicznej, przywrócenie rangi i wzrost

jakości planowania centralnego, integracja ludzi pracy dokoła problematyki racjonalnego gospodarowania na każdym szczeblu, nie został dotąd zrealizowany w stopniu zasługującym na uwagę.

Sytuację tę usiłuje się usprawiedliwiać rozmaitymi, niesprzyjającymi okolicznościami. Wskazuje się np. na odziedziczoną nierównowagę rynkową jako czynnik uniemożliwiający „zadziałanie” zaprojektowanych mechanizmów. Rzecz jednak w tym, że nie przyjęto dotąd takich rozwiązań systemowych, które działałyby na rzecz przywrócenia równowagi. Nawet przeciwnie — uznano, że w sytuacji nierównowagi należy posługiwać się narzędziami administracyjnymi, mimo że nie od dziś wiadomo, że stosowanie tych narzędzi reprodukuje jedynie i utrwała nierównowagę. Spotyka się często pogląd, że konsekwentne wdrożenie nowych mechanizmów nie jest ani wskazane, ani możliwe ze względów społeczno-politycznych, ze względu na reperkusje długotrwałego panowania centralistycznego systemu nakazowo-rozdzielczego w świadomości obywateli, przyzwyczajonych do gwarantowanych cen, gwarantowanych płac, automatyzmu szeregu świadczeń — niezależnie od rzeczywistego wkładu pracy i jego efektu. Nie uczyniono jednak dotąd nic na rzecz przewyciężenia dotychczasowej mentalności gospodarczej ludzi pracy i zamiast lansować przede wszystkim samorząd załóg, jako szansę zintegrowania ludzi pracy jako gospodarzy, otwarto szerokie pole dla działalności związków pracowniczych (mało one mają wspólnego z zawodowymi). Związki te w wysokim stopniu zneutralizowały samorządy w przedsiębiorstwach, głoszące mniej nośne hasła. Znamienne jest, że współpraca między związkami a samorządami układa się „dobrze” w tych przedsiębiorstwach, w których samorządy przeszły na pozycje i poglądy związkowe.

Wspomniane przeszkody z pewnością tworzą klimat niesprzyjający bezkonfliktowemu wdrożeniu nowego systemu. Nie może to jednak usprawiedliwiać zatrzymywania reformy systemowej w ćwierć drogi, stosowania rozwiązań całkowicie obcych nowemu systemowi, prowadzących zarówno do pogarszania relacji ekonomicznych, jak i do nowych nieporozumień. Główne przyczyny zahamowań procesu reformowania gospodarki nie mają charakteru obiektywnego. Najważniejszą natomiast z przeszkód subiektywnych jest brak przekonania, predyspozycji i zaangażowania pracowników szeregu centralnych organów gospodarczych do uruchomienia nowych mechanizmów, niezdolność i niechęć do stworzenia takich zewnętrznych warunków gospodarowania dla przedsiębiorstw, które są niezbędne dla optymalizacji mikroekonomicznej. Ta właśnie postawa tłumaczy niemal zupełny brak zmian w strukturze instytucjonalno-podmiotowej organów centralnych, strukturze pochodzącej z innej epoki. Wszystkie pozostałe przeszkody na drodze do uruchomienia nowych mechanizmów mają swe źródło w nieprzewyciężeniu oporów i uprzedzeń na tym szczeblu.

W innych opracowaniach wskazywano już szerzej na „teoretyczne” zaplecze tych uprzedzeń⁴. Np. utożsamianie gospodarki centralnie planowanej z centralistycznie zarządzaną prowadzi do uznawania reformy systemowej za atak na centralne planowanie, co jest oczywiście całkowitym nieporozumieniem. Błędne ograniczenie roli systemu funkcjonowania gospodarki do narzędzia realizacji planu centralnego prowadzi do niewykorzystywania oddolnych inicjatyw i do deprecjonowania a priori postulatu optymalizacji mikroekonomicznej. Tymczasem jeszcze kilkanaście lat temu wskazywano, że tego rodzaju ograniczenie roli mechanizmu funkcjonowania gospodarki z góry ogranicza jej efektywność⁵. Upływ czasu od chwili uchwalenia planu bowiem powoduje, w warunkach przyspieszenia zmian w procesach technologicznych i gospodarczych, szybką dezaktualizację ustaleń planowych, co wymaga autonomicznych poczynań optymalizacyjnych jednostek sterowanych, wykraczania poza ramy planu. Wspomniano już wyżej o błędnych interpretacjach możliwości posługiwania się kategoriami towarowo-pięniężnymi w gospodarce socjalistycznej, o fatalnych konsekwencjach interpretowania tej gospodarki jako przedsiębiorstwa wielozakładowego.

Konsekwencje tych różnorodnych postaw, błędów i uprzedzeń dla aktualnego stanu reformy z punktu widzenia tworzenia właściwych zewnętrznych warunków gospodarowania dla przedsiębiorstw można podzielić na trzy grupy problemowe: a) skutki niedostatecznego zreformowania organów centralnych, b) skutki wadliwych interpretacji kategorii towarowo-pięniężnych i woluntarystycznego posługiwania się nimi, c) konsekwencje przyjętych rozwiązań dla sfery podziału i stosunków społecznych.

Ad a) Jak wiadomo, zgodnie z treścią przyjętych aktów prawnych centralne organy gospodarcze miały mieć charakter organów założycielskich, a nie zarządzających. W początkowym okresie wdrażania reformy, w pierwszej połowie roku 1982, wiele ministerstw gałęziowych rzeczywiście opuściło dotychczas zajmowane pole w strukturze kompetencji decyzyjnych. Pola tego nie potrafiły jednak dostatecznie szybko zająć przedsiębiorstwa, częściowo słabo przygotowane do nowej roli. W ten sposób powstało specyficzne „pole niczyje”, na które począwszy od drugiej połowy roku 1982 wkraczać zaczęły ponownie organa założycielskie, już jednak jako zarządzające. Od tej chwili narastać zaczęło zamazywanie struktury kompetencji decyzyjnych ze wszystkimi jego skutkami. Najważniejszy z nich to inercja decyzyjna na niższych szczeblach, rosnąca ponownie niechęć do samodzielnego podejmowania śmiałych przedsięwzięć, ponowna walka o przydziały środ-

⁴ W. Wilczyński, *Sposób funkcjonowania gospodarki a warunki stosowania rachunku ekonomicznego*, Nowe Drogi 1931, nr 1-2.

⁵ W. Wilczyński, *Dopuszczalne warianty mechanizmu gospodarki socjalistycznej*, Ekonomista 1969, nr 2.

ków, zepchnięcie kryteriów efektywnościowych na daleki plan. Zachowany w znacznej mierze system centralnego rozdzielnictwa i priorytetów zaopatrzeniowych skutecznie przyczynia się do kosztowności struktury produkcji, odradzania się oportunistów producentów. Sprzeczność między ustawowymi rozwiązaniami reformy, dotyczącymi przedsiębiorstw i ich samorządu a rzeczywistym zakresem zarządzania przez organy centralne uniemożliwia też ukształtowanie jasnych stosunków w zakresie odpowiedzialności materialnej za podejmowane decyzje względnie ich brak. Odradza się w tych warunkach pojmowanie gospodarki narodowej jako przedsiębiorstwa wielozakładowego z państwem jako jego dyrektorem. Właśnie brak rzeczywistej reformy organów centralnych uniemożliwił ukształtowanie się nowych stosunków ekonomicznych, uruchomienie nowych mechanizmów.

Ad b) Skutki utrzymywania się wadliwych wykładni i błędnego, woltarystycznego wykorzystywania kategorii towarowo-pięniężnych są równie dalekosiężne. W praktyce nie wyciągnięto konsekwencji z faktu, że czym innym są funkcje kategorii towarowo-pięniężnych, a zwłaszcza ceny i zysku wewnątrz centralistycznie zarządzanego przedsiębiorstwa wielozakładowego, a czym innym w systemie ekonomicznym opartym na samorządności wyodrębnionych przedsiębiorstw. Wspomniano już, że zastosowanie cen kosztowych do pomiaru efektów już dawno okazało się chybione. Tymczasem nadal cały system cen opiera się na kategorii ceny kosztowej, zachęcając do wzrostu kosztów, sprzyjając inflacji kosztowej, hamując innowacje, uniemożliwiając zrobienie interesu na różnicy między obiektywnie uzasadnioną ceną a kosztem. Żadne przedsiębiorstwo nie może pozwolić sobie na pochwalenie się, że małym kosztem uzyskało duży efekt, że uzyskało wysoką nadwyżkę. Właśnie ceny kosztowe uniemożliwiają opłacalność innowacji, sukcesu jakościowego, dojście do głosu podstawowego postulatu ekonomiki jakości: poprawy relacji między jakością a kosztami jej uzyskania.

Kontynuacji błędnych rozwiązań w dziedzinie cen towarzyszy błędne postępowanie się kategorią zysku. Nie jest on u nas różnicą między efektem a nakładem, którą należy się chwalić, lecz procentowym narzutem na (rosnące) koszty, pod hasłem: im wyższe koszty — tym większy zysk. W ten sposób gospodarka sama sobie utrudnia powstanie tak potrzebnego produktu dodatkowego, powstanie nadwyżek efektu nad nakładami. W świadomości organów centralnych ciągle przy tym pokutuje pogląd o przewadze podatku obrotowego jako źródła dochodów budżetu państwa nad zyskami i podatkiem dochodowym. Wyrazem tego jest obecna ewolucja: ponowne przesuwanie się w roku 1983 i 1984 punktu ciężkości wpływów budżetowych z podatku dochodowego na obrotowy. Zapomina się tylko o tym, że podatku obrotowego nie można uczynić maksymalizowanym celem działalności gospodarczej przedsiębiorstw, że jest to w istocie „reszta”, stale zjadana przez wzrost kosz-

tów. W tych właśnie rozwiązaniach, zupełnie obcych duchowi reformy i merytorycznie głęboko błędnych tkwi źródło braku ekspansji przedsiębiorstw, ekspansji, która jest głównym warunkiem przezwyciężenia kryzysu. Nie trzeba dodawać, że pożywką dla tych wypaczeń stosunków towarowo-pięniężnych jest niezreformowana struktura instytucjonalno-podmiotowa organów centralnych nieakceptująca działania praw rynku.

Ad c) Kontynuacja rozwiązań typowych dla przedsiębiorstwa wielozakładowego z państwem jako jego dyrektorem odbijać się musi fatalnie na stosunkach podziału i klimacie społecznym. Nadmiar wadliwie wypełnianych funkcji zarządczych ze strony organów centralnych prowadzi nie tylko do pasywizacji przedsiębiorstw jako producentów. Zamazanie problemu odpowiedzialności materialnej przedsiębiorstw i ich załóg wywołuje postawy roszczeniowe, prowadzące prostą drogą do egalitaryzmu, do powszechnej bierności. W układzie tym państwo kontynuuje swą odpowiedzialność za wszystko, co się dzieje w gospodarce, skutecznie wiążąc sobie ręce. Polityka państwa w dziedzinie cen, płac, rozmaitych parytetów świadczeń społecznych zasługuje na miano sadomasochistycznej. Potrzebując bowiem gwałtownie produktu dodatkowego, nadwyżek, pragnąc zwalczać inflację, państwo dokonuje posunięć dokładnie sprzecznych z tymi postulatami.

V. KILKA WARUNKÓW SKŁONNOŚCI DO INNOWACJI

Banalna jest w swej oczywistości teza, że przezwyciężenie kryzysu zależy od tego, co się będzie działo w przedsiębiorstwach. Czy będą one twórcze, ekspansywne, oszczędne, racjonalne w swoich działaniach. Jest bowiem oczywiste, że kryzys przezwyciężyć trzeba przy pomocy tego potencjału, którym dysponujemy dzisiaj. Problem polega na innym jakościowo sposobie i innym — ilościowo — stopniu wykorzystania istniejących możliwości. Centralna polityka strukturalna państwa ma ogromne znaczenie perspektywiczne, ale istota problemu polega na tym, że istniejący dziś potencjał ludzki i materialny musi po prostu dać znacznie więcej niż daje. Dlatego też całość polityki gospodarczej (a zwłaszcza systemowej) powinna być podporządkowana głównemu celowi reformy, jakim jest racjonalność mikroekonomiczna, ekspansja, dynamika przedsiębiorstw. Oznacza to, że całokształt działalności centrum musi być nastawiony na tworzenie optymalnych zewnętrznych warunków gospodarowania dla przedsiębiorstw. Nie oznacza to naturalnie tworzenia warunków cieplarnianych, lecz takich, które zmuszają do wyzwolenia wszystkich sił twórczych ludzi pracy, stwarzając im jednocześnie perspektywę wysokich zarobków. Wobec priorytetu racjonal-

nych rozwiązań funkcjonalnych dla przedsiębiorstw muszą zejść na dalszy plan wszelkie przywileje rozmaitych instytucji. Niezwykle istotne znaczenie z punktu widzenia reformy ma ostateczne przewyżczenie pojmowania państwa jako dyrektora przedsiębiorstwa wielozakładowego, odpowiedzialnego za wszystkie zaszczości w gospodarce, za ceny, za płace itd. Ważne jest uświadomienie sobie, że pełnienie funkcji dyrektora osłabia w istocie suwerenność państwa wobec gospodarki, wobec jej uczestników, uniemożliwia egzekucję wielu ustaw i przepisów. Należy ściśle przestrzegać zasady, że centralne organy są organami założycielskimi, kontrolującymi, interweniującymi, ale nie zarządzającymi. W zreformowanym systemie ekonomicznym państwo powinno być najsilniejszym uczestnikiem życia gospodarczego, zamawiającym, kupującym, sprzedającym (to, czym rzeczywiście dysponuje). Swoje funkcje jako podmiotu gospodarczego powinno państwo oddzielać od występowania w charakterze podmiotu władzy. Występując jako dyrektor gospodarki narodowej państwo, po prostu, traci dystans do problemów, które trzeba rozwiązywać, a równocześnie paraliżuje oddolną ekspansję. Na państwie spoczywa też główne zadanie w zakresie przewyżczenia błędnego pojmowania i stosowania kategorii towarowo-pięniężnych, zadanie uruchomienia nowych mechanizmów o wysokim stopniu wewnętrznej spójności, twardości. Nie jest to zadanie łatwe, zwłaszcza wobec wieloletnich uprzedzeń, błędnych dogmatów, narosłych przyzwyczajzeń. Bez spełnienia tego zadania nie będzie jednak możliwe powstanie nadwyżek ekonomicznych, produktu dodatkowego, walka z inflacją.

Nie jest prawdą, że stworzenie zewnętrznych warunków gospodarowania zmuszających przedsiębiorstwa do maksymalnej prężności i efektywności, oznaczać musi utratę przez państwo kontroli nad życiem gospodarczym, grozić wzrostową spiralą cen i płac itd. Znane są metody opodatkowania zysku, nie zniechęcające do ekspansji, a jednocześnie przynoszące wysokie dochody budżetowe. To samo dotyczy kształtowania płac w relacji do rzeczywistych dochodów i zysków przedsiębiorstwa. Natomiast ciągle stosowany miernik produkcji dodanej czy sprzedanej netto już dawno określono jako inflacjogeny. . .

Rzecz więc w tym, by stworzyć twarde, ale obiecujące warunki gospodarowania dla przedsiębiorstw, nie bojąc się dogmatów i presji różnych grup nacisku. Zapalmy wreszcie „zielone światło” dla autentycznej przedsiębiorczości i innowacji.

PROPENSITY TO INNOVATIONS AND ECONOMIC SYSTEM

Summary

Upon ascertaining that there is no demand in economy for innovations the author analyses relations between propensity to innovations in enterprises **and** the adopted principles of functioning of the economy. The work quotes basic

notions contributing to the contents of the external conditions of managing. It is indicated that unfortunate solutions concerning prices, profits and taxation are suppressing the innovational dynamics. Prices which are directly based on cost calculation in the production and accepting only it are the main reason for a slight interest in innovations. In that way there are no conditions to make money on innovations. There is no high surplus of effect over input. An important role in those shortcomings is played by the fact of understanding economy as a one giant multi-plant enterprise within which there are no conditions for optimizing decisions coming from the ranks of the workers. The author points out at the obstacles present at this stage of the economic reform in Poland. These are: a) no changes in institutional structure in Poland and in functions of the central organs, b) the said misconceptions in price and profit interpretations, c) the pressure of egalitarian tendencies in payments.