

ANNALES
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN — POLONIA

VOL. XIX, 6

SECTIO H

1985

Zakład Ekonomiki Przemysłu
Wydziału Ekonomicznego UMCS

Włodzimierz CISEŁ

Zgodność celu przedsiębiorstwa z celem ogólnospołecznym

Соответствие цели предприятия общенародной цели

Agreement between the Goal of an Establishment and the General-Social Goal

Przedsiębiorstwa socjalistyczne będąc podstawowymi, operatywnie samodzielными jednostkami gospodarczymi, powinny swoją działalnością przyczyniać się do wykonywania zadań stojących przed gospodarką narodową jako całością. Zasadniczym problemem centralnego kierowania jest więc transformacja makroekonomicznych celów gospodarowania na cele poszczególnych przedsiębiorstw. Właściwa jej realizacja pobudza przedsiębiorstwa do osiągania najwyższej — z punktu widzenia interesów społeczeństwa — efektywności gospodarowania.

Charakterystyczną cechą gospodarki socjalistycznej jest hierarchiczna struktura celów.¹ Hierarchiczna struktura celów wynika z istoty planowania gospodarczego, integracji celów poszczególnych przedsiębiorstw przez cel główny stojący przed gospodarką.² Stanowi ona wyraz społeczno-gospodarczej racjonalności socjalistycznego sposobu produkcji.

Aby ustalić szczebel, jaki powinny w piramidzie celów zajmować cele poszczególnych jednostek, stosuje się najczęściej kryterium rzeczowe lub

¹ Por. O. Lange; *Ekonomia polityczna. Zagadnienia ogólne*. T. I, PWN, Warszawa 1978, s. 157.

² Inaczej jest w społeczeństwie kapitalistycznym, co podkreśla B. Gliški pisząc: „(...) o ile wewnątrz przedsiębiorstwa kapitalistycznego istnieje możliwość integracji wszystkich środków przez cel przedsiębiorstwa, o tyle nie ma integracji celów w skali ogólnospołecznej, tzn. nie ma i nie może być planowej integracji celów poszczególnych przedsiębiorstw w jeden wspólny cel działalności gospodarczej społeczeństwa”. (B. Gliški: *System funkcjonowania gospodarki. Logika zmian*. PWE, Warszawa 1977, s. 95).

organizacyjne.³ Zgodnie z kryterium rzeczowym na szczycie piramidy celów znajduje się cel naczelny: dążenie całej gospodarki, które nazywamy celem pierwszego rzędu. Środki służące bezpośrednio do realizacji tego celu stanowią cele drugiego rzędu. Środki służące do realizacji celów rzędu drugiego stanowią cele trzeciego rzędu itd. Hierarchiczna struktura celów wszystkich jednostek podlega celowi naczelnemu. Jeżeli za cel naczelny uznamy maksymalizację zaspokojenia potrzeb społecznych, to rząd konkretnych przedsięwzięć będzie wynikał z ich miejsca w ogólnospołecznym podziale pracy. I tak np. cele przedsiębiorstw przemysłowych mogą znaleźć się na różnych szczeblach piramidy, jednakże można przypuszczać, że będą to szczeble dość wysokie ze względu na obecną rolę przemysłu w gospodarce narodowej. Pozycje poszczególnych przedsiębiorstw — zgodnie z duchem tej koncepcji — ulegają zmianie wraz z rozwojem gospodarki narodowej a zwłaszcza stosowaniem priorytetów dla wybranych jej gałęzi. Natomiast stosując drugie z wymienionych uprzednio — kryterium organizacyjne — powstaje układ celów odpowiadający hierarchicznej strukturze szczebli zarządzania życiem gospodarczym. W związku z reorganizacjami systemu gospodarki Polski Ludowej zmieniała się ilość szczebli struktury zarządzania. Aktualnie można wyróżnić zasadniczo trzy szczeble celów: cel gospodarki narodowej, cele przedsiębiorstw i cele pracowników.⁴ Cele przedsiębiorstw są więc celami drugiego rzędu służącymi bezpośrednio realizacji celu naczelnego.

Sprawą kontrowersyjną jest właściwość umieszczenia na tym samym szczeblu, a więc nadanie jednakowej rangi celom wszystkich przedsiębiorstw socjalistycznych (przemysłowych, transportowych, budowlanych itd.). Wymagałoby to założeń, że między celami różnorodnych przedsiębiorstw nie ma istotnych różnic. Wysuwanie takiej tezy a priori wydaje się ryzykowne, ponieważ należy sądzić, że w ramach zbiorowości celów przedsiębiorstw istnieje pewna hierarchia jej członów, związanych z charakterem wydzielonych grup przedsiębiorstw.⁵

Dotychczasowe ustalenia wyjściowe pozwalają stwierdzić, że zasada

³ Por. K. Kruszką: *Koncepcja oceny przedsiębiorstwa przemysłowego w świetle ogólnego celu gospodarczego*. Zeszyty naukowe WSE w Poznaniu, Zeszyt nr 37, Poznań 1970, s. 24.

⁴ S. Dulski na ten temat pisze: „Wprowadzenie do systemu ekonomicznego parametrycznych narzędzi oddziaływania na przedsiębiorstwa wywołuje głębokie zmiany w systemie podmiotowym oraz regułach jego kształtowania i funkcjonowania. W istocie zakłada on dwuszczeblowy system podmiotowy, tzn. centralny organ decyzji gospodarczych i samodzielne przedsiębiorstwa. Niepotrzebne stają się tu tzw. pośrednie szczeble systemu podmiotowego jako organy zarządzania przedsiębiorstwami”. (S. Dulski: *Kierunki reformy systemu gospodarczego [w:] Cele i zakres reformy gospodarczej*. PWE, Warszawa 1981, s. 182).

⁵ Por. Kruszką: *op. cit.*, s. 26.

hierarchicznej struktury celów w socjalizmie umożliwia zróżnicowanie rangi celów gospodarczych stojących przed przedsiębiorstwami oraz ukazanie ich powiązań z celem głównym. Zasada ta nie określa jednak treści celów przedsiębiorstw, a także nie wskazuje na sposoby ich kwantyfikacji. Wydaje się, że dla rozwiązania tych problemów trzeba wpięrow rozpatrzyć uwarunkowania tworzone przez cele makroekonomiczne, stojące przed całą gospodarką narodową.

Powszechnie przyjmuje się, że celem gospodarki socjalistycznej jest maksymalne zaspokojenie stale rosnących materialnych i kulturalnych potrzeb społeczeństwa drogą nieprzerwanego wzrostu i doskonalenia produkcji.⁶ Nieodłączność tego celu z socjalistycznymi stosunkami produkcji wpłynęła na traktowanie go jako podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu, któremu podporządkowany jest rozwój i funkcjonowanie gospodarki.

W określaniu celu produkcji socjalistycznej daje się też wyróżnić kierunek, którego zwolennicy wyodrębniają tzw. cel naturalny i społeczny.⁷ Twierdzą oni, że naturalnym celem produkcji jest zaspokojenie potrzeb. Ponieważ jednak nie istnieje i nie może istnieć „produkcja w ogóle” bez konkretnych społecznych uwarunkowań, wobec tego naturalny cel produkcji nigdy nie realizuje się bezpośrednio, lecz zawsze w związku ze społecznym celem produkcji. Społeczny cel produkcji zostaje społeczeństwu narzucony przez właścicieli środków produkcji i wyraża istotę panujących stosunków produkcji. Wynika stąd, że naturalny cel produkcji w warunkach każdej formacji społeczno-ekonomicznej jest taki sam, natomiast różny jest jej cel społeczny.⁸

⁶ Por. np. J. Lewandowski, Z. Morecka, J. Rutkowski, K. Ryć, I. Timofiejuk: *Ekonomia polityczna socjalizmu*. Wyd. IV, PWN, Warszawa 1979, s. 35; *Ekonomia polityczna socjalizmu*. Praca zb. pod red. M. Nasiłowskiego, KiW, Warszawa 1972, s. 33.

⁷ Por. np. E. Łukawer; *Przedsiębiorstwo w gospodarce socjalistycznej*. „Zycie Gospodarcze” 1958, nr 24, s. 1—2; B. Miszewski: *Mierniki oceny działalności przedsiębiorstwa przemysłowego*. PWE, Warszawa 1963, s. 29—31.

⁸ W aspekcie powyższych rozważań „(...) oficjalnie dotychczas uznawany społeczny cel produkcji naszego ustroju okazuje się zwykłą, nic nie mówiącą tautologią. Stwierdzenie, że «w socjalizmie zaspokojenie potrzeb realizuje się za pośrednictwem maksymalnego ich zaspokojenia» jest zdaniem grzeszącym w stosunku do najbardziej elementarnych podstaw logiki. To całe nieporozumienie z «maksymalnym zaspokojeniem potrzeb» jako społecznym celem produkcji w socjalizmie próbowano swego czasu ukoronować tezą, że socjalizm jest taką formą społeczno-ekonomiczną, która przywraca produkcji jej naturalny cel. Teza ta również mija się z prawdą [...]. A że produkcja socjalistyczna nie jest produkcją w ogóle, lecz jak sama nazwa wskazuje — produkcją socjalistyczną, więc o przywracaniu naturalnego celu produkcji nie może być mowy. Podobnie jak w każdej innej formacji, tak w socjalizmie, naturalny cel produkcji musi się realizować za pośrednictwem społecznego celu produkcji” (Łukawer: *op. cit.*, s. 1).

Zdaniem reprezentantów tej koncepcji, społeczny cel produkcji musi spełniać trzy warunki⁹:

- uwzględniać towarowy charakter socjalizmu,
- zapewniać rozwój gospodarki w ramach reprodukcji rozszerzonej,
- zaspokajać potrzeby całego społeczeństwa, nie kierując się interesami jednej klasy.

Ponieważ powyższe warunki spełnia czysty dochód społeczeństwa, wobec tego powinien on być uznany za społeczny cel produkcji w naszym ustroju. Oznacza to jednocześnie, że naturalny cel produkcji — zaspokojenie potrzeb — urzeczywistnia się w socjalizmie poprzez wytwarzanie czystego dochodu społeczeństwa.

Przyjmując, że podstawowe prawo ekonomiczne socjalizmu właściwie ujmuje istotę celu socjalistycznego gospodarowania należy zauważyć, że posługiwanie się określeniem maksymalnego zaspokojenia potrzeb jest wystarczające, gdy rozważania prowadzone są na wysokim szczeblu abstrakcji.

Praktyka życia gospodarczego wymaga jednak kwantyfikacji tego bardzo ogólnego pojęcia, a przez to nadania mu bardziej konkretnej formy dostosowanej do potrzeb rachunku ekonomicznego.¹⁰ Skłania to do poszukiwania takiej wielkości ekonomicznej, która byłaby ilościowo wymierna i odzwierciedlałaby stopień zaspokojenia potrzeb społecznych. Maksymalizacja tej wielkości stanowiłaby cel zastępczy na szczeblu gospodarki narodowej.

Wśród wysuniętych w tym względzie sugestii znalazły się między innymi następujące kategorie ekonomiczne: produkt globalny, dochód narodowy oraz fundusz spożycia.

Produkt globalny jako cel zastępczy gospodarki socjalistycznej zawiera szereg istotnych wad, z których najważniejsze dają się sprowadzić do dwóch grup. Do grupy pierwszej zaliczyć można wady wynikające z metody liczenia produktu globalnego, prowadzącej do wielokrotnego liczenia tych samych składników. Oznacza to, że rozmiary globalnego produktu społecznego zależne są w dużym stopniu m. in. od stanu organizacyjnego gospodarki, tj. większego lub mniejszego stopnia rozkooperowania produkcji. Wzrost stopnia kooperacji powoduje zwielokrotnienie liczenia tego samego produktu, co sztucznie zawyża wielkość produktu globalnego, czyniąc go miernikiem nieprecyzyjnym. Druga grupa wad wypływa z per-

⁹ Tamże.

¹⁰ „Z uwagi na nadmierną wielostronność, subiektywizm i bezpośrednią niemierzalność, formułę wyjściową należy uznać za niewystarczającą i dostosować ją do potrzeb rachunku ekonomicznego i racjonalizacji działalności gospodarczej już na szczeblu państwa socjalistycznego”. J. Mujżel: *Przedsiębiorstwo socjalistyczne a rynek*. PWE, Warszawa 1966, s. 46.

manentnie zachodzących zmian w sferze produkcji. Wzajemne relacje między nakładami pracy żywej i uprzedmiotowionej w różnych dziedzinach wytwarzania są odmienne i niekiedy dość znaczne. Tak więc wzrost ciężaru znaczeniowego produktów gałęzi gospodarki narodowej o wysokich kosztach materialnych pociąga za sobą wzrost produktu społecznego, tylko wskutek samej zmiany jego struktury. Wydaje się, że zaprezentowane powody są wystarczające, aby zdyskwalifikować produkt globalny jako wykładnik celu produkcji społecznej.

Zarówno w teorii, jak i w praktyce najpowszechniej uznawany jest pogląd, że najważniejszym celem zastępczym jest dochód narodowy, będący częścią produktu globalnego umożliwiającą realizację bieżących i perspektywicznych potrzeb społeczeństwa.¹¹ Nie należy jednak zapominać, że dochód narodowy jako miernik nie jest pozbawiony wad. Wprawdzie zniekształcenia płynące z ruchu cen mogą być wyeliminowane przy pomocy różnego rodzaju indeksów, to jednak struktura dochodu może nie odpowiadać potrzebom społeczeństwa. Dotyczy to podziału dochodu narodowego na fundusz spożycia i fundusz akumulacji, jak też struktury rzeczowej środków przeznaczonych na spożycie i akumulację.

Znaczna grupa ekonomistów za najlepszy wyznacznik celu produkcji społecznej uznaje fundusz spożycia. Najbardziej charakterystyczne są tu wypowiedzi B. Minca, który uważa, że „(...) funkcją celu gospodarki socjalistycznej jest osiągnięcie w długim okresie maksymalnego funduszu spożycia w rozmiarach fizycznych w stosunku do rozporządzanej sumy nakładów pracy żywej i nakładów pracy uprzedmiotowionej. Fundusz spożycia pojmujemy przy tym szeroko, obejmując nim nie tylko różnorodne przedmioty spożycia i usługi materialne, ale i usługi niematerialne, przeznaczone na zaspokojenie potrzeb ludności”¹².

Zaprezentowany przegląd poglądów na temat celu gospodarki socjalistycznej ukazuje złożoność problemu, uwidacznia możliwość wielości interpretacji w tym zakresie, a zwłaszcza wskazuje na trudności związane z przystosowaniem ogólnej koncepcji celu społecznego do potrzeb praktyki już na szczeblu centrum.

Poglądy z dziedziny makroekonomicznej stały się przedmiotem rozważań autora tylko dlatego, że ściśle wiążą się z zagadnieniami dotyczącymi celów przedsiębiorstw socjalistycznych.

Kiedy naczelny cel gospodarki został już sformułowany należy zatem tak sterować działalnością w poszczególnych jej częściach składowych, aby mogła nastąpić jego maksymalizacja. Teoretycznie, cel przedsiębior-

¹¹ Por. T. Kierczyński, U. Wojciechowska: Rola zysku w systemie ekonomiczno-finansowym. PWE, Warszawa 1972, s. 44.

¹² B. Minc: *Ekonomia polityczna socjalizmu*. Wyd. V, PWN, Warszawa 1980, s. 102.

stwa powinien wynikać z celu ogólnospołecznego, a więc powinien powstawać w drodze jego dezagregacji. Ponieważ celem gospodarki socjalistycznej jest maksymalne zaspokojenie potrzeb społecznych, to celem każdego przedsiębiorstwa powinno być jak najlepsze zaspokojenie potrzeb społecznych w zakresie dziedziny jego działalności.¹³ W taki też sposób cel działania przedsiębiorstw rozumie B. Minc.¹⁴ Uważa on ponadto, że bez narzucania z góry obowiązujących przedsiębiorstwo mierników jest w zupełności możliwa ocena *ex post* stopnia wykorzystania przez przedsiębiorstwo możliwości produkcyjnych w kierunku zaspokojenia potrzeb odbiorców i własnego rozwoju. Przyjęcie zaspokojenia potrzeb odbiorców za główny cel i podstawowe kryterium oceny działalności przedsiębiorstw wytwarzających zarówno dobra produkcyjne, jak i konsumpcyjne przyczyniłoby się, zdaniem B. Minca, do zmniejszenia zakłóceń w gospodarce narodowej i ułatwiło wykonanie planu centralnego.

T. Sudra widzi trudności ścisłego skwantyfikowania tak pojętego celu, wyraża jednak pogląd, że „(...) względy czysto praktyczne nie mogą stanowić głównego argumentu na rzecz stosowania wymiernych efektów wartościowych”¹⁵.

Zdaniem autora ograniczenie się do ogólnej definicji celu makroekonomicznego w warunkach działalności przedsiębiorstw posiada niewielką praktyczną przydatność. Wydaje się, że jednym z podstawowych wymogów racjonalności ekonomicznej jest posiadanie przez przedsiębiorstwa celu wyrażonego ilościowo.

Pamiętając jednak, że dla gospodarki socjalistycznej najważniejsze jest ujęcie rzeczowe, trzeba mieć świadomość faktu, że przyjęcie jakiegokolwiek miernika wartościowego pociąga za sobą większą lub mniejszą

¹³ Niektórzy ekonomiści oprócz zaspokojenia potrzeb przez produkowanie niezbędnych dóbr i usług, do podstawowych celów ogólnych realizowanych przez przedsiębiorstwa zaliczają: a) przyczynianie się do rozwoju gospodarczego kraju przez korzystne kształtowanie relacji nakładów do efektów, b) kształtowanie socjalistycznych stosunków produkcji i wszechstronny rozwój załogi, c) korzystne oddziaływanie na środowisko, w którym działa przedsiębiorstwo. Por. np. S. Sudra: *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstwa przemysłowego*. Wyd. II, PWE, Warszawa 1979, s. 23—24; Gliński: *op. cit.*, s. 94.

W naszych rozważaniach zajmujemy się wyłącznie celem ekonomicznym przedsiębiorstwa.

¹⁴ „Przedsiębiorstwa powinny działać bez żadnych z góry ustalonych przez władze zwierzchnie mierników (wskaźników) oceny ich działania i stymulowania. Powinny natomiast realizować cel, jakim jest możliwie najlepsze zaspokojenie potrzeb klientów w określonym, z reguły dłuższym horyzoncie czasowym”. Minc: *op. cit.*, s. 284.

¹⁵ T. Sudra: *Główny cel przedsiębiorstwa socjalistycznego w teorii*. „Gospodarka Planowa” 1980, nr 10, s. 512.

niezgodność celu przedsiębiorstwa z naczelnym celem gospodarki narodowej. Wiąże się to z niemożnością wiernego odwzorowania kategorii jakościowych na kategorie ilościowe, a także zakłóceniami występującymi w czasie dezagregacji jednego celu naczelnego gospodarki na szereg celów szczegółowych podmiotów szczebla wykonawczego. Co więcej, oczekiwania Centrum co do realizacji zadań stawianych przedsiębiorstwom nie są równoznaczne z zadaniami faktycznie wykonanymi przez przedsiębiorstwa.¹⁶ Zarząd przedsiębiorstwa i załoga uwzględniając własne interesy modyfikują bowiem w określonym stopniu cele stawiane przez szczeble nadrzędne. Zjawisko to dostrzega wyraźnie m. in. B. Minc uważając, że „Cel, który stawiają sobie przedsiębiorstwa obejmuje wykonanie zadań ogólnopaństwowego planu gospodarczego tylko w takim stopniu, w jakim jest to niezbędne dla osiągnięcia zamierzonych przez te przedsiębiorstwa wyników ekonomicznych. Może to w pewnym stopniu wypaczać ogólnospołeczny cel gospodarki w krajach socjalistycznych”¹⁷. Wielkość i charakter odchyłeń między intencjami jednostek zwierzchnich a faktyczną realizacją zadań przez przedsiębiorstwo zależy przede wszystkim od rodzaju przyjętych mierników będących ilościowymi wyznacznikami celu ogólnego.

W oparciu o powyższe ustalenia i stanowiska należy wnioskować, że zadania formalne wynikające z planu ogólnogospodarczego są rozpatrywane poprzez pryzmat własnych specyficznych interesów przedsiębiorstwa, w efekcie czego powstaje swoista funkcja celu mająca charakter nieformalny.

W związku ze stosowaniem ilościowych wyznaczników celu, pojawia się dylemat, czy cel przedsiębiorstwa może i powinien być wyrażony w postaci jednego syntetycznego miernika oceny, czy przez wiązkę mierników. Mierniki cząstkowe, tworzące wiązkę mierników, określają zwykle wąski zakres działalności przedsiębiorstwa, dotyczą przeważnie stopnia zagospodarowania oddzielnych czynników produkcji, np. wydajności pracy, produktywności majątku trwałego, zamrożenia środków obrotowych. Inne wskaźniki cząstkowe reprezentują szczegółowe problemy oceny produkcji przedsiębiorstwa, jak np. gatunkowość wyrobów, ilość braków, udział produkcji eksportowej. Pomiar zjawisk wyrażonych w miernikach cząstkowych jest zazwyczaj nieskomplikowany i pozwala łatwo ocenić zjawiska przez nie reprezentowane. Powiązanie stopnia wykonania celów wyrażonych miernikami cząstkowymi z systemem premii wyspecjalizowanych — wg zwolenników ich stosowania — powinno maksymalizować poziom racjonalności działania przedsiębiorstw. Wyodrębnianie celów od-

¹⁶ Tamże.

¹⁷ Minc: *op. cit.*, s. 112.

cinkowych, wykorzystujących cząstkowe efekty działalności przedsiębiorstw jest rezultatem negacji możliwości stworzenia jednej kategorii ekonomicznej, która byłaby bezpośrednim celem funkcjonowania przedsiębiorstw.

Stosowanie wiązki mierników wyspecjalizowanych spotyka się z powszechną krytyką. Z. Madej np. uważa, że jeśli przedsiębiorstwo ma możliwość wyboru celów, to „(...) wybierze tę wielkość, którą najłatwiej osiągnąć, która stanowi podstawę oceny jego pracy w oczach jednostek nadrzędnych lub tę, z którą wiążą się największe korzyści materialne. Któraś z tych wielkości uzyska największą ocenę, zajmie naczelne miejsce w hierarchii ważności (prakseologiczna zasada hierarchicznej struktury celów) i stanie się przedmiotem maksymalizacji”.¹⁸

Rozwiązaniem alternatywnym w stosunku do korzystania z mierników wyspecjalizowanych jest posługiwanie się miernikami syntetycznymi. Wprawdzie wprowadzenie mierników syntetycznych nie eliminuje w pełni konieczności korzystania z mierników cząstkowych, jednak ich zastosowanie nabiera charakteru pomocniczego.¹⁹

Ekonomiści opowiadający się za ilościowym miernikiem syntetycznym uważają, że cel przedsiębiorstwa powinien być tak określony, aby jego realizacja przyczyniała się do osiągnięcia celu makroekonomicznego.

W literaturze ekonomicznej można znaleźć szereg różnorodnych propozycji konkretnego rozwiązania tego problemu. Jedynie tylko co do możliwości przyjęcie produkcji globalnej oraz jej pochodnych (produkcja towarowa, produkcja sprzedana) jako mierników syntetycznych istnieje powszechna zgodność poglądów, odrzucająca jednoznacznie ich wykorzystanie.²⁰ Wady produkcji globalnej, które czynią ją mało użytecznym miernikiem na szczeblu przedsiębiorstw, pokrywają się zasadniczo z przedstawionymi już wcześniej wadami produktu globalnego jako ilościowego celu działalności gospodarczej w skali makroekonomicznej.

¹⁸ Z. Madej: *Zysk w gospodarce socjalistycznej*. PWE, Warszawa 1963, s. 57; W podobnym duchu wypowiada się także K. Leszczyński pisząc: „Miernik oceny pracy przedsiębiorstwa, będący w istocie miernikiem efektywności gospodarowania, powinien być syntetyczny. Nie może być tych mierników kilka, lecz jeden. Nawet zastosowanie dwóch mierników do oceny pracy przedsiębiorstwa wnosi nieokreśloność w gospodarowaniu. Obrona wielości mierników oceny stwarza jedynie pozory rozwiązania problemu, a w istocie oznacza odejście od jego rozwiązania”. (K. Leszczyński: *Zgodność interesów przedsiębiorstw i społeczeństwa jako cel reformy gospodarczej* [w:] *Cele i zakres...*, s. 304.

¹⁹ „Dodajmy, że kierowanie się (...) kryterium syntetycznym nie tylko nie wyklucza, lecz przeciwnie — wymaga posługiwania się przez organizację systemem mierników cząstkowych jako narzędzi konkretyzacji i środków realizacji miernika syntetycznego”. *Zarys teorii funkcjonowania gospodarki socjalistycznej*. Pr. zb. pod red. J. Mujzela i A. Marszałka, KiW, Warszawa 1980, s. 108—109.

²⁰ Por. Kruszk a: *op. cit.*, s. 31.

Na tle krytyki mierników produkcji brutto zwrócono uwagę na mierniki zbliżone do produkcji czystej. Za główną zaletą produkcji czystej i jej pochodnych przyjmuje się, że jest ona odpowiednikiem dochodu narodowego w skali mikroekonomicznej. Ten miernik powinien więc zapewnić właściwe kojarzenie interesów przedsiębiorstwa z naczelnym celem produkcji socjalistycznej.

Produkcja czysta wyraża wyłącznie wartość nowo wytworzoną w przedsiębiorstwie nie jest więc obciążona wpływami pracy uprzedmiotowionej.

Z treści tego miernika wynika wiele jego zalet. Przede wszystkim produkcja czysta pozostając w ścisłym związku z nakładami pracy żywej, nie stwarza przedsiębiorstwu zachęty do ucieczki od produkcji pracochłonnej. Produkcja czysta stymuluje do obniżki kosztów materialnych, bowiem każda oszczędność w zużyciu materiałów znajduje odzwierciedlenie we wzroście produkcji czystej. Niewątpliwą zaletą tego miernika jest również to, że nie sprzyja nieuzasadnionej kooperacji biernej.

Oponenci produkcji czystej jako najwłaściwszego syntetycznego wyznacznika działalności przedsiębiorstw podkreślają przede wszystkim jej wady.²¹ Ponieważ podstawowym składnikiem produkcji czystej obok zysku jest fundusz płac, stanowiący w każdym przedsiębiorstwie składnik kosztów, a tym samym i nakładów uważają oni, że sytuacja taka może wywoływać tendencję do marnotrawstwa pracy żywej. Najłatwiejszym bowiem sposobem zwiększania produkcji czystej jest maksymalizacja nakładów pracy idąca w parze z odpowiednim wzrostem płac. Ponadto, wielkość produkcji czystej zależy w dużym stopniu od rozmiarów akumulacji operacyjnej, a zwłaszcza od podatku obrotowego. Podatek obrotowy jak wiadomo, nie jest odzwierciedleniem faktycznego wkładu przedsiębiorstwa w wartość nowo wytworzoną, lecz zależy w głównej mierze od polityki finansowej i rynkowej państwa. Zmiana struktury asortymentowej wyrobów gotowych (często niekorzystna dla odbiorców), może spowodować wzrost akumulacji operacyjnej bez proporcjonalnego wzrostu udziału przedsiębiorstwa w tworzeniu nowych wartości. Wymienione wady produkcji czystej spowodowały, że ekonomiści szukający najwłaściwszego celu zastępczego dla przedsiębiorstw zainteresowali się zyskiem.

Obecnie, zdaniem najliczniejszej chyba grupy ekonomistów, właśnie maksymalizacja zysku jako jedyne go bezpośredniego celu przedsiębiorstwa prowadzi do powiększania dochodu narodowego i maksymalnego zaspokojenia potrzeb społecznych.

Maksymalizacja zysku jest zgodna z zasadą racjonalnego gospodaro-

²¹ Linek: *O skuteczności sterowania gospodarką socjalistyczną przy pomocy narzędzi pośrednich*. „Gospodarka Planowa” 1981, nr 7—8, s. 352.

wania. Jak wiadomo, zasada racjonalnego gospodarowania zakłada dążenie do maksymalnego efektu przy danych nakładów lub minimalizacji wysiłku dla osiągnięcia danego celu. Z przyjętej definicji wypływa — co można matematycznie udowodnić — postulat maksymalizacji zysku w przedsiębiorstwie.²² Rezygnacja z tego postulatu sprawia, że dany układ gospodarczy staje się nieefektywny.

Zysk, który oblicza się jako różnicę między ogólnym przychodem przedsiębiorstwa a całkowitymi kosztami poniesionymi dla jego osiągnięcia, będąc najbardziej syntetycznym miernikiem ekonomicznym, oddaje najpełniej efekty ekonomiczne przedsiębiorstw.²³ Maksymalizacja zysku zmusza przedsiębiorstwa do stałego obniżania nakładów co oznacza, że z posiadanych nakładów starają się one wytworzyć więcej produktów. Kierowanie się zyskiem stwarza dogodne warunki do ujawniania rezerw i lepszego wykorzystania posiadanych zdolności produkcyjnych, optymalizacji stanu zapasów, poszukiwania najbardziej efektywnych wariantów postępu technicznego itp. Kryterium zysku pobudza więc do osiągania racjonalności mikroekonomicznej. Dużą zaletą zysku jako syntetycznego miernika jest również jego prostota i co za tym idzie komunikatywność dla załóg.

Ponieważ kwota zysku nie informuje o środkach, które zaangażowano dla jej uzyskania ani też o stopniu ich wykorzystania, niektórzy ekonomiści proponują ten miernik uzupełnić o maksymalizację stopy zysku, czyli stosunku zysku do sumy środków trwałych i obrotowych.²⁴ Umożliwi to ich zdaniem porównywanie rentowności różnych przedsiębiorstw, niejednakowo wyposażonych w środki trwałe i obrotowe.

Jednakże należy zauważyć, że zysk również obciążony jest szeregiem wad i nadanie mu rangi głównego celu działalności przedsiębiorstw może być sprzeczne z interesem ogólnospołecznym. Zwiększenie zysku następuje bowiem nie tylko dzięki wzrostowi dóbr pożądanых, ale może też wiązać się z nieuzasadnionymi podwyżkami cen, manipulowaniem strukturą asortymentową produkcji i stosowaniem tańszych, ale równocześnie gorszych jakościowo materiałów itp.

Z dokonanego przeglądu podejść do zagadnienia celu działalności gospodarczej przedsiębiorstwa wynika dążenie do przyjęcia jednej synte-

²² Por. H. Fiszel: *Bez złudzeń*. „Życie Gospodarcze” 1981, nr 7, s. 10.

²³ Część ekonomistów opowiada się za zyskiem brutto. Zob. np. M. Nasiłowski: *Propozycja reformy systemu planowania i zarządzania w Polsce* [w:] *Cele i zakres...*, s. 228.

²⁴ Por. J. Popkiewicz: *Jestem za zyskiem i stopą zysku*. „Życie Gospodarcze” 1981, nr 3, s. 12 oraz J. Popkiewicz: *Racjonalny model ekonomiczno-finansowy przedsiębiorstwa socjalistycznego a system cen* [w:] *Drogi i dylematy reformy gospodarczej*. PWE, Warszawa 1981, s. 90—92.

tycznej kategorii ekonomicznej pełniącej tę rolę. Wyłania się jednak kontrowersja, maksymalizacja jakiego miernika powinna stanowić podstawowy cel przedsiębiorstw. Autor uważa, że w rozwiązaniu tej kwestii może okazać się pomocna praktyka gospodarcza. Należy chyba również przyjąć, że jeden, uniwersalny i ponadczasowy miernik nie istnieje, a zalety i wady poszczególnych ich rodzajów są ściśle związane z poziomem rozwoju gospodarki, z ogólną sytuacją ekonomiczną kraju, funkcjonującym modelem zarządzania, przyjętym horyzontem czasu itp. W związku z dużą różnorodnością dziedzin, w których działają przedsiębiorstwa należy zastanowić się też nad zasadnością indywidualizacji wyznaczników celów określonych grup przedsiębiorstw. Nie chodzi tu o tworzenie szeregu odmiennych wiązek celów, ale uwzględnienie w formule celu syntetycznego, specyficznych dla określonych rodzajów działalności cech.

Problem wyboru mierników oceny realizacji celu wiąże się także z zagadnieniem samodzielności przedsiębiorstw socjalistycznych. Tam, gdzie plan centralny określa bezpośrednio i szczegółowo zadania i środki, stosowanie mierników syntetycznych wydaje się być zbędne i na odwrót — w warunkach znacznej samodzielności, przedsiębiorstwo nie otrzymuje zadań dyrektywnych lub otrzymuje ich niewiele, przez co wzrasta zapotrzebowanie na prawidłowo skonstruowane kryterium wyboru mikroekonomicznego, ukierunkowanego na realizację celu ogólnospołecznego. Wyłania się w związku z tym problem internalizacji celu przez przedsiębiorstwo.

Zasadniczo można wyróżnić cele obrane czyli takie, które uznawane są za własne oraz narzucone, które się realizuje, ponieważ są nakazane.²⁵

Cel narzucony jest właściwy dyrektywnemu modelowi zarządzania, zakładającemu stawianie przed przedsiębiorstwami szczegółowych zadań i zaopatrywanie je w niezbędne środki do ich wykonania. Przedsiębiorstwo ma wtedy bardzo ograniczony zakres samodzielności i swoboda decyzji odnosi się wyłącznie do wyboru sposobu operatywnej realizacji narzuconych zadań. Takie rozwiązanie zdaniem jego zwolenników powinno zapewnić bezpośrednio zgodność działania przedsiębiorstw z celem ogólnospołecznym. Jednak jak wykazała praktyka, efekty realnych działań były często odmienne od powyższych założeń. Obecnie dominuje pogląd, który autor w pełni podziela, że do zapewnienia zgodności między celem mikro- i makroekonomicznym nie jest konieczne bezpośrednie powiązanie tych celów. Lepsze nawet rezultaty pozwala osiągnąć wykorzystanie środków parametrycznych. Posługiwanie się pośrednimi narzędziami zarządzania

²⁵ Zob. J. Pajestka: *Sposób funkcjonowania gospodarki socjalistycznej. Determinanty postępu II*. PWE, Warszawa 1979, s. 81—83.

przez centrum zapewnia przedsiębiorstwom względnie dużą samodzielność. W prawidłowo funkcjonującym systemie parametrycznym organizacje gospodarcze starając się osiągnąć własne cele, realizują jednocześnie cele ogólnospołeczne.

Wydaje się konieczne podkreślić, że istnieje uzasadnienie dla formułowania celów stojących przed gospodarką socjalistyczną i przedsiębiorstwami zarówno w sposób ogólny, jak i w sposób skwantyfikowany. Te dwa ujęcia bowiem nie wykluczają się, lecz wzajemnie uzupełniają. Określenie celów w sposób ogólny powinno zdaniem autora mieć zdecydowanie nadrzędny charakter ze względu na to, że odzwierciedla istotę stosunków społeczno-ekonomicznych gospodarki socjalistycznej. Natomiast ilościowe ujęcie celów jest absolutnie niezbędne z punktu widzenia praktyki życia gospodarczego.

РЕЗЮМЕ

Расширение самостоятельности предприятий повышает значение целей, преследуемых ими в хозяйственной деятельности.

Предприятия должны быть поставлены в положение, в котором, поступая согласно микроэкономическому критерию выбора, представляющему собой цель деятельности предприятия, они будут в максимальной степени способствовать реализации цели, стоящей перед всем народным хозяйством в целом.

Решение этого вопроса является заданием очень сложным. Трудности появляются уже при квантификации общенародной цели, а затем при ее дезагрегации и применении к потребностям предприятия.

В статье указывается сложность проблематики целей в народном хозяйстве и отсутствие однозначных и универсальных решений в этой области.

SUMMARY

Increase of the freedom of establishments raises the rank of goals which should guide the former's activity.

Establishments ought to be placed in such a situation, when acting according to the micro-economic criteria of choice being the goal of the activity of each establishment, they would contribute in the highest degree to the realization of the goal of national economy as a whole.

The solution to this problem is a very complex issue. Difficulties arise already in connection with quantification of the general-economic goal and then with its disaggregation and adapting it to the needs of establishments.

Considerations presented in this paper point at the complex character of the problem of goals in the national economy and at the lack of univocal and universal solutions in this respect.