Henryk Gawron

WPŁYW RADYKALIZACJI ROZWIĄZAŃ SYSTEMOWYCH NA WZROST PRZEDSIĘBIORCZOŚCI ORGANIZACJI GOSPODARCZYCH

1. Konieczność radykalizacji rozwiązań pośredniego systemu stymulowania działalności rozwojowej przedsiębiorstw

Jednym z głównych warunków intensyfikacji produkcji we współczesnej gospodarce jest wzrost niezbędnej innowacyjności działania przedsiębiorstw. O sukcesie reformy zadecyduje więc w dłuższej perspektywie wzrost przedsiębiorczości organizacji gospodarczych. Wymaga to umocnienia ich samodzielności i mechanizmów samofinansowania przedsiębiorstw, stosowania elastycznych, zróżnicowanych form organizacji produkcji, likwidacji zbędnych nierentownych ogniw aparatu wytwórczego i ciągłej jego restrukturyzacji, zgodnie z potrzebami społecznymi oraz wymaganiami postępu naukowo-technicznego. Podstawowym warunkiem tego sukcesu będzie oczywiście niezbędny dalszy wzrost aktywności zawodowej kadry kierowniczej i technicznej, lepsze niż dotychczas wykorzystanie potencjału ludzkiego. Takie postawy mogą stymulować bardziej atrakcyjne i sprawne systemy ich motywowania do wydajnej pełnej inwencji pracy itd.[1]. Potrzeba wzrostu przedsiębiorczości organizacji gospodarczych jest obecnie powszechnie podkreślana i akceptowana, stanowi jedno z wiodących haseł reformy.

Wieloznaczność tego pojęcia może być jednak źródłem odmiennej interpretacji i sporów, wymaga więc chociażby syntetycznego komentarza. Nie szukając wyjaśnienia etymologicznego można przyjąć, że przedsiębiorczość oznacza zdolność, umiejętność podejmowania nowych, innowacyjnych działań. Podmiot gospodarujący, którego działanie cechuje przedsiębiorczość, to układ zdolny do podejmowania i realizacji zadań trudnych a nawet stwarzających pewne ryzyko, wymagających dużej energii i pomysłowości, wykazujący dużą elastyczność dostosowań i umiejętność maksymalizacji swojej funkcji celu w różnych zmiennych warunkach otoczenia[2].

---

[1] Zob. szerzej: W. Wilczyński, System funkcjonowania gospodarki – doświadczenia i warunki sukcesu, Materiały Kongresu Ekonomistów, Kraków 1987 r., s. 13–14.

[2] Zob. szerzej: B. Wawrzyniak, Założenia modelu przedsiębiorczości w gospodarce socjalistycznej, Materiały Kongresu Ekonomistów, Kraków 1987 r.

Przedsiębiorczość oznacza więc aktywną, twórczą, innowacyjną postawę wobec wszelkich problemów i trudności, jest przeciwstawieństwem tak często jeszcze obserwowanej bierności, wyczekiwania czy skłonności do naśladownictwa, powielania mało skutecznych tradycyjnych zbiurokratyzowanych sposobów działania.

Przedsiębiorczość – jako pożądana progresywna cecha działania – wydaje się, że nieodparcie wiąże się z przedsiębiorstwem jako podmiotem, który powinien wykazywać taką właściwość w swojej działalności. Przedsiębiorczość była nieodzowna w powstawaniu i utrwalaniu się takiej formy organizacji produkcji, obydwa terminy posiadają wspólne źródło językowe itp. Tak więc przedsiębiorstwo – jako zespół świadomie, celowo dobranych ludzi i materialnych czynników wytwórczych – powinno cechować się powyżej przedstawionymi postępowymi, dynamicznymi atrybutami. Tymczasem większość ujęć, podręcznikowych definicji istoty przedsiębiorstwa socjalistycznego nie akcentuje akurat tych wydałoby się jego immanentnych właściwości. Tym bardziej w praktyce działania nasze „przedsiębiorstwa" nie wykazywały dotychczas takiej odpowiedniej pożądanej przedsiębiorczości.

W jakim kierunku więc doskonalić w II etapie reformy ekonomiczno–finansowy mechanizm pośredniej regulacji procesów wytwórczych, aby nasze uspołecznione zakłady pracy przybrały nie tylko z nazwy i formy ale też i w coraz większym zakresie z istoty i treści swojego działania postać przedsiębiorstwa? Jak przywrócić naszym zakładom pracy naturalną zdolność do samodzielnego bytu, żywego reagowania na autentyczne potrzeby społeczeństwa, jak wyzwolić skłonność do maksymalizacji nadwyżki finansowej, dbałości o swój rozwój i konkurencyjną pozycję na rynku, który powinien stanowić zasadniczy podukład regulacji, korygowany jedynie w kwestiach strategicznych decyzjami Centrum?[3].

Pierwszy 6-letni etap reformy spowodował, należy mieć nadzieję, nieodwracalne odejście od dotychczasowego scentralizowanego mechanizmu nakazowo-rozdzielczego i przyczynił się do zapoczątkowania kształtowania nowego już jakościowo systemu funkcjonowania i pozycji przedsiębiorstw jako podstawowych podmiotów gospodarczych. Nowy system ekonomiczno-finansowy przyczynił się do odbudowy produkcji po załamaniu gospodarki na początku lat 80-tych i należy go traktować jako stałą od dawna przecież postulowaną przez ekonomistów nieodwracalną zmianę w układzie stosunków ekonomicznych pomiędzy Centrum społeczno-gospodarczym a przedsiębiorstwami. Przyjęte w pierwszym etapie reformy, zbyt często jednak i nietrafnie zresztą modyfikowane, korygowane w ostatnich latach pod wpływem niekorzystnej

[3] Możliwości wzrostu przedsiębiorczości organizacji gospodarczych w różnych rozwiązaniach systemowych analizuje szerzej M. Dąbrowski W: Przedmiot przedsiębiorczości w różnych wariantach reform gospodarczych Materiały Kongresu Ekonomistów,Kraków 1987 r. Zob. też: J. Gajda, Przedsiębiorczość i warunki jej rozwoju w gospodarce socjalistycznej, Materiały Kongresu Ekonomistów, Kraków 1987 r.

sytuacji rynkowej (przez to niespójne, osłabiające i wypaczające koncepcję reformy), konkretne instrumenty ekonomiczno-finansowe nie spowodowały jednak zasadniczej poprawy w poziomie efektywności gospodarowania przedsiębiorstw.

Obecnie zapoczątkowany kolejny etap reformy ma więc być jakościowo nowym, przełomowym, i nie należy ukrywać przez to znacznie trudniejszym stadium unowocześniania mechanizmu funkcjonowania przedsiębiorstw. Ale nie można już obecnie na progu XXI wieku nowocześnie i efektywnie gospodarować, jeżeli dynamicznie i szybko nie wdraża się do praktyki produkcyjnej osiągnięć rewolucji naukowo-technicznej i poprzez kompleksowe oraz systematyczne unowocześnianie aparatu wytwórczego nie stosuje się w przedsiębiorstwach coraz bardziej oszczędnych wydajnych technologii, nie produkuje się coraz lepszych konkurujących na rynku międzynarodowym wyrobów. Nie osiągniemy znaczącego postępu w gospodarowaniu, jeżeli nie wyzwolimy więc przedsiębiorczości, wręcz pasji innowacyjnego działania wśród kadry technicznej przedsiębiorstw na rzecz ciągłego unowocześniania technologii, metod organizacji produkcji czy konstrukcji wyrobów. Nie ma też szans we współczesnym świecie na konkurencję gospodarka, w której nie stosuje się naukowych metod organizacji pracy i zarządzania zespołami ludzkimi, nie tworzy się elastycznych adaptacyjnych struktur organizacyjnych przedsiębiorstw, nie wykorzystuje się zautomatyzowanych systemów sterowniczo-decyzyjnych itp. Jeżeli więc w najbliższych latach nasz system gospodarczy nie będzie zachęcał do tworzenia nowych elastycznych i prężnych właśnie przedsiębiorczych jednostek gospodarczych i do rozbijania monopoli, do konkurowania z tradycyjnymi spetryfikowanymi często niezdolnymi do szerokich i ciągłych innowacji organizacjami wytwórczymi, nie będzie wyzwalał pasji, wręcz pewnej agresji innowacyjnej zdolnych jednostek i zespołów twórczych, nie będzie zachęcał do konkurowania (na rynkach krajowych i zagranicznych) o w pełni uzasadnione wyższe, ponadprzeciętne zyski i dochody z tytułu postępu – to nie należy oczekiwać, że podołamy wyzwaniu czołówki światowej, odrobimy pogłębiającą się niestety obecnie „lukę technologiczną" i wygramy ten wyścig z czasem o nowoczesność i coraz pełniejszą ekonomiczność w działaniu naszej gospodarki, wkraczającej za kilkanaście lat w XXI wiek.

Jaki więc mechanizm zarządzania należy ostatecznie, docelowo skonstruować i w praktyce wdrożyć w nadchodzących latach w naszej gospodarce, w jaki sposób dokonać radykalizacji rozwiązań i przyspieszenia ich wdrożenia, aby stworzyć rzeczywiście silne, efektywne bodźce do wzrostu przedsiębiorczości organizacji gospodarczych, do autentycznej kompleksowej działalności innowacyjnej i poprawy wykorzystania potencjału ludzkiego oraz środków trwałych w przedsiębiorstwach, skutecznego konkurowania na rynku krajowym i międzynarodowym? Gdzie szukać możliwości wzrostu przedsiębiorczości? Jak zwiększyć innowacyjność działania przedsiębiorstw?

Bogactwo, różnorodność warunków i sfer działania rozmaitych organizacji gospodarczych powoduje pewną odmienność problematyki pobudzania ich przedsiębiorczości w dziedzinie na przykład obniżki bieżącej nakładochłonności, wzrostu eksportu czy zwiększania zakresu efektywności ich działalności rozwojowej. Naszym zdaniem, jedną z głównych dziedzin, w której wzrost przedsiębiorczości organizacji gospodarczych mógłby spowodować znaczącą i trwałą poprawę efektywności ich działania, jest właśnie sfera rozwojowa a więc prowadzenie racjonalnej i systematycznej działalności modernizacyjno-odtworzeniowej, wdrożenie czołowych osiągnięć rewolucji naukowo-technicznej, ciągłe unowocześnianie w ich rezultacie technologii i poprawa jakości wyrobów itp. Dlatego też w poniższym opracowaniu, nie lekceważąc bynajmniej pozostałych bieżących sposobów kreowania zwiększonej przedsiębiorczości naszych organizacji gospodarczych, skoncentrowano jednak uwagę przede wszystkim na wyjaśnieniu, jakie zmiany – zdaniem autora – powinny nastąpić w systemie sterowania działalnością przedsiębiorstw w II etapie reformy a więc w ciągu najbliższych 3 – 4 lat, aby zachęcić organizacje gospodarcze do większej, pożądanej i bardziej efektywnej ze społecznego punktu widzenia ekspansji rozwojowej.

Trzeba stwierdzić, analizując zarówno obiektywne, jak i subiektywne przyczyny opóźnień i odstępstw praktycznie wdrażanych rozwiązań od pierwotnej koncepcji reformy, że dotychczasowy przebieg jej pierwszego przecież aż 6-letniego etapu nie przyczynił się jednak do ukształtowania dostatecznie proinnowacyjnego systemu zarządzania nie przełamał jeszcze dotychczasowych schematów i nawyków działania w sferze rozwojowej przedsiębiorstw.

2. Postulowany model przedsiębiorczości w sferze rozwojowej

Jaki więc model regulacji w wyniku radykalizacji rozwiązań reformy należałoby przygotować teoretycznie i wdrożyć w najbliższych latach w naszej praktyce gospodarczej, jaki byłby jego ostateczny kształt?

Powinien to być system pośredniej regulacji cenowo-podatkowej, który będzie wręcz narzucać, wymuszać w oparciu o odpowiednie skuteczne rozwiązania i instrumenty ekonomiczno-finansowe, konieczność systematycznej poprawy efektywności wykorzystania coraz bardziej przecież ograniczonych zasobów i w związku z tym zachęcać do racjonalnego gospodarowania kadrami, systematycznego unowocześniania i racjonalnego wykorzystania majątku trwałego i obrotowego przedsiębiorstwa itp. Musi on jednak zachęcać do uwzględnienia stosunkowo długiego horyzontu czasowego w wyborze programu rozwoju działalności, kształtować względnie stabilną i atrakcyjną podstawę wzrostu funduszy dochodowych z tytułu poprawy efektywności wykorzystania zasobów siły roboczej, rozwoju środków trwałych, wdrażania innowacji itp. Powinien to być mechanizm sterowniczy, w którym długofalowy mikroekonomiczny cel działania przedsiębiorstw (tj. maksymalizacja zobiektywizowanego nie podlegającego manipulacjom księgowym zysku) stworzy logiczny, przejrzysty, stabilny i

atrakcyjny układ pobudzania kadry kierowniczej i załóg do systematycznego unowocześniania technologii i wyrobów. Podstawowym samodzielnym podmiotem w procesie rozwoju i restrukturalizacji aparatu wytwórczego i produkcji powinno być samofinansujące z dochodów swoją działalność bieżącą i rozwojową samorządne przedsiębiorstwo.

Przedsiębiorstwo – w myśl ustawy – stanowi dająca się wyodrębnić pod względem techniczno-produkcyjnym i ekonomicznym oraz prawnym jednostka gospodarcza, której celem jest zaspokojenie określonych statutowo zadań wytwórczych bądź usługowych przy racjonalnym wykorzystaniu środków, gwarantującym rentowność działania a więc co najmniej pokrycie swoich wydatków z uzyskiwanych przychodów. Nie powinny istnieć – naszym zdaniem – żadne zbędne ograniczenia formalne i organizacyjne, które utrudniają bądź jeszcze dzisiaj często uniemożliwiają przedsiębiorstwom realizację ich zmiennych, elastycznie dostosowanych do możliwości i potrzeb celów działania i modyfikację ich form organizacyjnych. Ustawa nie przesądza przecież formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa, która powinna być w optymalny sposób dobierana do aktualnego zakresu jego działania i która może w miarę zmiany zewnętrznych warunków i potrzeb działania podlegać różnym przeobrażeniom. Należy podkreślić, że dotychczasową ukształtowaną w ciągu wielu ostatnich lat strukturę organizacyjną naszych zakładów pracy cechuje nadmierna petryfikacja, brak nowoczesnych elastycznych powiązań i form integracji produkcji itd. Wbrew pozorom nasze obecne przedsiębiorstwa nie posiadają jednak wcale jednolitej postaci. Różne dotychczasowe centralistyczne działania uniformistyczne (w postaci kolejnych przeglądów, reorganizacji itp.) nie zlikwidowały tej sztucznej często mozaiki ich kształtu i nie w pełni racjonalnej postaci.

Nie brak przykładów swoistej gigantomanii a więc zakładów zatrudniających tysiące pracowników, dosłownych monopolistów w branżach rynkowych, o skali produkcji znacznie przekraczającej optymalne rozmiary, ograniczających asortyment, mało elastycznych w reakcjach na żądania i oczekiwania odbiorców. Z drugiej strony – występują zakłady pracy niezdolne do samodzielnej egzystencji, pozbawione zaplecza, od lat bez perspektyw rozwoju, rachityczne, ciągle reanimowane przy pomocy dotacji budżetowych itp.

Tymczasem nowoczesne przedsiębiorstwo – to układ otwarty, adaptacyjny i dynamiczny. W procesie jego rozwoju powinna następować integracja głównie pionowa podstawowych z punktu widzenia bieżącego jak i przyszłego profilu podukładów wytwórczych, jak i też z drugiej strony – usamodzielnianie, wyodrębnianie luźno już związanych z bieżącym jak i przyszłym kształtem pogranicznych podukładów wytwórczych czy też zdolnych do samodzielnego działania jednostek badawczych, usługowych itp. Niestabilność i dążenie do ciągłego doskonalenia struktur wytwórczych należy więc uznać jako naturalną cechę współczesnego przedsiębiorstwa.

Jak wiadomo – cechą współczesnej gospodarki państw wysoko uprzemysłowionych, decydującą o wysokiej jej sprawności i efektywności, są właśnie ciągłe szybkie i głębokie przekształcenia strukturalne aparatu wytwórczego i produkcji. Tempo postępu technicznego czy internacjonalizacja produkcji i przedsiębiorstw jako główne czynniki sprawcze tych zmian są oczywiście nierównomierne, zróżnicowane w poszczególnych dziedzinach wytwarzania. Nowoczesne generujące lub dyskontujące zasadnicze korzyści współczesnej rewolucji naukowo-technicznej przedsiębiorstwa rozwijają się jednak dynamicznie, posiadają jasne i szerokie perspektywy, rośnie ich rola w zaspokajaniu potrzeb gospodarczych i ich prestiż społeczny. Inne przedsiębiorstwa w tradycyjnych dziedzinach wytwarzania bazują raczej na osiągniętym już poziomie techniki, możliwości efektywnego wdrażania innowacji są tutaj znacznie słabsze. Mimo, że zaspokajają one ciągle podstawowe potrzeby surowcowe i materiałowe, to jednak trzeba uświadomić sobie, że straciły one już swoją rolę, siłę napędową w procesie dalszego rozwoju gospodarki i możliwości ich przedsiębiorczości innowacyjnej są obiektywnie ograniczone. I wreszcie są przedsiębiorstwa produkujące przestarzałe wyroby, o nierentownej strukturze produkcji, eksploatujące w znacznym stopniu już zużyty aparat wytwórczy, które nie mają szans na efektywne unowocześnienie i wdrożenie opłacalnych innowacji. Będzie więc z coraz większą otwartością i ostrością występował i w naszej gospodarce w ciągu najbliższych lat problem dekompozycji takich układów wytwórczych, rozdziału eksploatowanych i jeszcze sprawnych środków pracy, fuzji poszczególnych podukładów wytwórczych z innymi podstawowymi i rozwojowymi systemami wytwórczymi czy w skrajnych przypadkach – dosłownej likwidacji takich jednostek organizacyjnych.

Likwidacja majątku upadłych przedsiębiorstw wcale nie musi oznaczać zresztą straty społecznej. Sprawne, nie zużyte środki pracy nierentownych przedsiębiorstw mogą na zasadzie przetargu nabywać (lub przejmować w dzierżawę) nowo tworzone jednostki wytwórcze w postaci przedsiębiorstw wspólnych o mieszanej strukturze własnościowej, spółek itp. Można przypuszczać, że w przypadku rzeczywistego równouprawnienia wszystkich form i metod organizacji produkcji a nawet wręcz popierania małych jednostek wytwórczych nastąpiłby w tej sytuacji szybki przyrost produkcji kooperacyjnej deficytowych ciągle części zamiennych a przede wszystkim rozwój poszukiwanej atrakcyjnej zdywersyfikowanej i rentownej produkcji rynkowej itp.

Tworzenie bardziej sprzyjających warunków systemowych dla wzrostu przedsiębiorczości rozwojowej naszych organizacji gospodarczych nie jest i nie będzie na pewno krótkotrwałym akcyjnym łatwym i bezkonfliktowym zadaniem. Jako główne determinanty systemowe działalności innowacyjnej przedsiębiorstw można uznać takie zjawiska mechanizmu społeczno-gospodarczego jak: trafność koncepcji długofalowego rozwoju i przekształceń strukturalnych w gospodarce i faktyczna wola jej realizacji, efektywność i kompleksowość docelowego modelu organizacji i regulacji

działalności innowacyjnej, wreszcie jasność wieloetapowej „ścieżki dojścia" do tego pożądanego układu pośredniej regulacji, sprawność narzędzi analizy i korekty wdrażanych rozwiązań i konkretnych instrumentów ekonomiczno-finansowych itd. Warto więc zastanowić się, w jakim miejscu i etapie obecnie znajdujemy się i jakie potrzebne są dalsze prace koncepcyjne oraz wdrożeniowe w tym zakresie?

Proces postępowych i efektywnych z ogólnospołecznego punktu widzenia przemian strukturalnych nie odbywa się w sposób zupełnie bezkonfliktowy[4]. Jak wiadomo – na bazie ukształtowanej w przeszłości struktury produkcji i inwestycji rozwinęły się i spetryfikowały monopolistyczne przywileje rozwojowe tradycyjnych gałęzi wytwórczych, ukształtowały się organizacyjno-instytucjonalne grupy interesu i nacisku, dążące do utrwalania i rozwoju tradycyjnej struktury gospodarczej itd. Jedynie więc w przypadku opracowania i konsekwentnej realizacji atrakcyjnej, przejrzystej, spójnej i przede wszystkim efektywnej, perspektywicznej rzeczywiście proinnowacyjnej koncepcji strategii rozwojowej można oczekiwać, że w gospodarce nastąpią pożądane przeobrażenia strukturalne i nie będą w stanie ich zahamować autarkiczne działania tradycyjnych ugrupowań, dążących mimo wszystko do samoutrwalania przestarzałych struktur produkcyjnych.

Warunkiem wzrostu przedsiębiorczości innowacyjnej przedsiębiorstw jest również podniesienie rangi zysku jako jedynego właściwie kryterium oceny i jego roli w nagradzaniu innowatorów, zwiększenie swobody a zarazem odpowiedzialności gospodarowania ich własnymi środkami finansowymi, a więc zmniejszenie tym samym nadmiernej dotychczas, naszym zdaniem, dystrybucji budżetowej dochodów przedsiębiorstw poprzez nie spełniające bodźcowej, proinnowacyjnej roli różne formy jedynie fiskalnego ich opodatkowania. Równocześnie konieczne będzie ograniczenie do niezbędnego minimum środków „rozmiękczających" twarde reguły systemu finansowego a więc dotowania przestarzałej i nieopłacalnej produkcji, zbyt liberalnych ulg podatkowych nie służących innowacjom itp.

Zmierzając do stworzenia rzeczywiście proinnowacyjnego systemu ekonomiczno-finansowego należałoby więc konsekwentnie przebudować system podatkowy: obniżyć poziom partycypacji budżetu w dochodach netto przedsiębiorstw i stopniowo przechodzić od głównie finalnego opodatkowania produktów jako nośników wartości nowowytworzonej do w coraz większym stopniu opodatkowania czynników wytwórczych jako jedynego źródła tworzenia nowej wartości w procesach wytwórczych. Nawet jednak niezbędne, naszym zdaniem, obniżenie i zmiana zasad opodatkowania zysku przedsiębiorstw nie są w stanie zapewnić pełnego i ciągłego pokrycia ich potrzeb rozwojowych. Wdrażanie szczególnie większych innowacji stwarza zróżnicowane w czasie zapotrzebowanie na środki rozwojowe i w różny sposób kształtuje się w

[4] Zob. szerzej: L. Zacher, Zmiany strukturalno-jakościowe w gospodarce w dobie rewolucji naukowo-technicznej, Warszawa 1977, s. 175–178.

poszczególnych przedsiębiorstwach efektywność ich zastosowania. Takie przedsiębiorstwa, które mają szanse wdrożyć w szerokiej skali najbardziej nowoczesne i opłacalne innowacje, powinny więc też mieć możliwości wykorzystania na ten cel również okresowo wolnych środków innych przedsiębiorstw. Ukształtowanie więc większej skłonności akumulacyjnej naszych przedsiębiorstw a równocześnie także większej mobilności i możliwości przepływów środków rozwojowych pomiędzy przedsiębiorstwami w celu wspomagania najbardziej opłacalnych pomysłów innowacyjnych i zapewnienia najwyższej rentowności z ich zakumulowanych dochodów – powinny być ważnym czynnikiem proinnowacyjnego przyszłościowego systemu sterowania organizacjami gospodarczymi.

Wzrost przedsiębiorczości organizacji gospodarczych wymaga bardziej aktywnej, twórczej postawy, nowoczesnej wiedzy i szerokich praktycznych umiejętności ich kadry kierowniczej. Od jej inwencji i przekonania o celowości podejmowania zwiększonego, stwarzającego jednak często dodatkowe stresy i ryzyko niepowodzenia, wysiłku na rzecz systematycznego i kompleksowego wdrażania innowacji produktowych, technologicznych i organizacyjnych będzie zależeć w nadchodzących latach rzeczywista i znacząca poprawa efektywności działania przedsiębiorstw. Dlatego też podstawą zarówno formalnej, instytucjonalnej jak i społecznej oceny, awansowania i nagradzania kadry kierowniczej powinny być przede wszystkim takie kryteria i wyniki kierowanych przez nich przedsiębiorstw jak: poziom zrealizowanej nadwyżki finansowej i stopy zysku, ich zdolność do efektywnego rozwoju, szybkość i efektywność wdrożeń najnowszych osiągnięć nauki i techniki, udział zmodernizowanych wyrobów i technologii w programie produkcji, opłacalność, konkurencyjność eksportu i pozycja na rynku międzynarodowym itp. W polityce awansowania i wzrostu płac trzeba też konsekwentnie przyjąć i stosować odpowiednią hierarchię wynagradzania dla poszczególnych grup pracowniczych, kierując się przede wszystkim ich rolą i zaangażowaniem w działalności innowacyjnej. Taki model polityki płacowej oczywiście stworzy jednak trwałe i znaczące zróżnicowanie poziomu dochodów pomiędzy pracownikami i zespołami w zależności od efektów ich innowacyjnego działania.

W przedsiębiorstwach, w których na skutek braku takich innowacyjnych pomysłów i działań, umiejętności adaptacji do zmieniających się zewnętrznych warunków gospodarowania pogorszy się wynik finansowy, będzie niestety na skutek braku możliwości finansowych obniżać się wynagrodzenie do poziomu minimalnych stawek wynikających z zbiorowych układów pracy. Należy oczywiście liczyć się z faktem, że nie wszystkim pracownikom będą odpowiadać wysokie wymagania stawiane w związku z wdrażaniem światowego poziomu techniki i nowoczesnych reżimów technologiczno-organizacyjnych. Część z nich przyzwyczajona dotychczas do lżejszej ale też i mniej płatnej pracy, wykazująca mniejsze zainteresowanie wynikami swojego dotychczasowego zakładu pracy, może zechcieć szukać zatrudnienia w innych

miejscach pracy. Zwiększenie innowacyjności naszej gospodarki musi więc zakładać selekcję kadr, przepływ pracowników, konieczność przekwalifikowania ich części do innych zajęć itp. Warto jednak podkreślić, że – jak wynika z doświadczenia państw wysoko uprzemysłowionych – w najbardziej innowacyjnych przedsiębiorstwach z czasem następuje jednak wyraźna stabilizacja i integracja załóg, wzrost ich zainteresowania zarówno bieżącą, jak i perspektywiczną kondycją ich przedsiębiorstwa itp. Można oczywiście dodatkowo zwiększać ich zainteresowanie i poczucie współodpowiedzialności za wyniki ekonomiczno-finansowe ich przedsiębiorstw poprzez na przykład emisję wśród załogi obligacji, zwiększanie ruchomej części wynagrodzeń itp.

Skonstruowanie a już tym bardziej skuteczne wdrożenie do naszej praktyki gospodarczej takiego powyżej jedynie naszkicowanego, stymulującego większą przedsiębiorczość innowacyjną naszych zakładów przyszłego systemu ekonomiczno-finansowego nie jest na pewno zadaniem łatwym. Z jednej strony jego idea odpowiada na pewno oczekiwaniom społeczeństwa i aspiracjom większości przedsiębiorstw i ich załóg ale z drugiej strony konkretne szczegółowe znane już instrumenty i metody jego kształtowania są ciągle przedmiotem różnych kontrowersji i rozbieżnych ocen. W praktyce bardziej radykalne zmiany systemowe, które muszą okresowo zmuszać do ograniczeń, powodują opór społeczny, przejściowe zakłócenia i konflikty. Powstaje konflikt pomiędzy stereotypowymi wyobrażeniami funkcjonowania gospodarki socjalistycznej i dotychczasowymi zrutynizowanymi mało efektywnymi działaniami a wymaganiami nowoczesnej wysoko efektywnej gospodarki.

3. Docelowy model reformy – szansą na wzrost przedsiębiorczości organizacji gospodarczych w sferze rozwojowej?

Taki wyraźnie nastawiony docelowo na wymuszenie w oparciu o ekonomiczne reguły gry wzrost innowacyjności działania przedsiębiorstw projekt radykalizacji ukształtowanego w dotychczasowym procesie reformy systemu zarządzania został ostatnio społeczeństwu przedstawiony. Można uznać, że mimo pewnej niejasności szeregu tez i niepełnej jeszcze spójności proponowanej makiety systemu jest to najbardziej – jak dotychczas – radykalna i kompleksowa koncepcja reformy systemu funkcjonowania gospodarki socjalistycznej w naszym kraju. Przedstawiona w tezach interesująca z praktycznego punktu widzenia, chociaż wymagająca jeszcze dalszych prac badawczych i dyskusji modelowych,koncepcja radykalizacji reformy nie stanowiła tylko deklarację dobrych intencji ze strony Centrum. Jest ona systematycznie i kompleksowo chociaż z pewnym opóźnieniem w stosunku do pierwotnych zamiarów realizowana. Zdają się o tym świadczyć wdrażane obecnie do praktyki nowe rozwiązania organizacyjno-prawne i konkretne instrumenty ekonomiczno-finansowe, dotyczące m. in. też zasad sterowania działalnością innowacyjną przedsiębiorstw. Należy je zresztą traktować jako zapowiedź dalszych radykalnych zmian i konkretnych decyzji.

Podstawowym niezbędnym warunkiem zewnętrznym zapewnienia wyższej od zakładanej normatywnie przeciętnej dochodowości przedsiębiorstw z tytułu systematycznego i skutecznego wdrażania innowacji jest stworzenie oraz umocnienie równowagi gospodarczej. Destrukcyjny wpływ braku równowagi gospodarczej i związanej z tym inflacji dla procesów innowacyjnych jest powszechnie znany. Niezrównoważony rynek pozwala jeszcze ciągle przecież monopolistycznym producentom manipulować asortymentem i kosztami, bieżąco osiągać łatwe chociaż często niezasłużone spekulacyjne przyrosty zysku z tego tytułu itp. Zysk i jego przyrost w tej sytuacji jest częściej rezultatem buchalteryjnych ex post zabiegów i odpowiedniej taktyki podatkowej przedsiębiorstw niż efektem racjonalnie z odpowiednim wyprzedzeniem zaplanowanych a następnie kompleksowo realizowanych działań usprawniających ekonomikę przedsiębiorstwa. Przywrócenie i umocnienie równowagi gospodarczej nie jest jednak łatwym zadaniem, wymaga zasadniczej zmiany relacji cen wielu grup towarowych itp. Dopiero jednak uzdrowienie naszego rynku zapewni ukształtowanie takiego mechanizmu cen, który silniej preferowałby i nagradzałby producentów – innowatorów z tytułu wzrostu jakości i nowoczesności oferowanych wyrobów, rozbudowy i większej elastyczności programu produkcyjnego itp.

W tej sytuacji pojawia się jednak szereg pytań a mianowicie: kiedy system zarządzania stworzy w ogóle motywacje do formułowania szerokich długofalowych celów rozwojowych przez nasze przedsiębiorstwa, czy w istniejącej sytuacji gospodarczej długookresowe cele działania przedsiębiorstw nie pozostają w sprzeczności z ich bieżącymi dominującymi celami działania?

Istniejąca sytuacja gospodarcza a więc przede wszystkim ciągle jeszcze głęboka nierównowaga gospodarcza skłaniała – jak wcześniej wyjaśniono – dotychczas przedsiębiorstwa głównie do maksymalizacji zysku w krótkim okresie czasu przy pomocy ekstensywnych doraźnych metod działania[5]. Brak realnej groźby w dłuższej perpspektywie upadłości nierentownego przedsiębiorstwa, brak ambicji innowacyjnych kadry kierowniczej i technicznej, brak utożsamiania własnych realnych interesów ekonomicznych ze stanem i rozwojem bazy materialnej w każdej organizacji gospodarczej – to główne czynniki ciągle hamujące wzrost efektywności gospodarowania, który kierownictwo i samorządy przedsiębiorstw mają jednak przecież ustawowo obowiązek realizować w interesie ogólnospołecznym.

W celu zwiększenia przedsiębiorczości i innowacyjności działania, które powinny być jednak w pełni zbieżne z realnym jedynie długofalowo ujmowanym interesem przedsiębiorstw, niezbędna okazała się więc radykalizacja rozwiązań systemowych, zarysowana ogólnie w obecnym modelu reformy. Zaproponowano w nim – jak wiadomo – jednak dwa warianty przebudowy systemu sterowania m. innymi działalnością

[5] Zob. szerzej: S. Marciniak, J. Hrynkiewicz, E. Piwko-Przybyła, Długofalowe cele przedsiębiorstwa i warunki ich realizacji, Studia i materiały Instytutu Gospodarki Narodowej, Warszawa 1986 r.

rozwojową przedsiębiorstw. I wariant zakładał zasadnicze obniżenie obciążeń podatkowych (przede wszystkim obniżenie stopy podatku dochodowego, rezygnację z podziału amortyzacji itp.), zaś docelowo zmianę w ogóle podstawy opodatkowania. Proponowano w nim likwidację szeroko dotychczas stosowanych dotacji budżetowych do przedsięwzięć inwestycyjnych czy systemowych i uznaniowych ulg podatkowych z tego tytułu. Głównym czynnikiem wytyczającym kierunki inwestowania i restrukturyzację produkcji powinien być sprawnie funkcjonujący zrównoważony rynek i aktywnie oddziaływujące na decyzje rozwojowe przedsiębiorstw zewnętrzne ceny. Drugi zaproponowany wariant miał charakter bardziej tradycyjny, zachowawczy, zbliżony do obowiązujących obecnie rozwiązań systemowych, które zamierzano jednak systematycznie doskonalić. Zakładał on więc utrzymanie względnie wysokiego poziomu obciążeń podatkowych dochodów netto przedsiębiorstw, przejściowo nadal nawet podział amortyzacji ale równocześnie rozbudowany system ulg podatkowych z tytułu działalności rozwojowej, preferencyjną politykę kredytową, utrzymanie scentralizowanych funduszy celowych na restrukturalizację aparatu wytwórczego.

Pierwotnie zamierzano faktycznie stopniowo wdrażać wariant zakładający ewolucyjne doskonalenie poszczególnych rozwiązań i instrumentów reformy, bardziej odpowiadający dotychczasowym przyzwyczajeniom i stereotypom działania kadry kierowniczej, nie powodujący jednak głębokich zmian strukturalnych itp. Zbyt wolne, nie dające oczekiwanych przez społeczeństwo efektów tempo wdrażania reformy spowodowało jednak konieczność skutecznego przeciwdziałania czynnikom hamującym jej wprowadzanie i stworzenia bardziej sprzyjających warunków do poprawy efektywności gospodarowania. Centrum społeczno-polityczne podjęło więc działania i decyzje zmierzające do przyspieszenia i radykalizacji rozwiązań systemowych. Jak wynika z wcześniejszych rozważań – jako najbardziej pilne i najważniejsze z punktu widzenia stworzenia warunków do zwiększenia zgodnej z interesami ogólnospołecznymi przedsiębiorczości organizacji gospodarczych, należy uznać m. innymi następujące działania:

- przywrócenie i umocnienie równowagi gospodarczej
- przeciwdziałanie praktykom monopolistycznym i ukształtowanie warunków do równouprawnienia wszystkich podmiotów gospodarujących, rozwoju inicjatywy wszystkich sektorów gospodarczych i zdrowej konkurencji pomiędzy nimi,
- wzrost roli kadry kierowniczej w poprawie efektywności gospodarowania przedsiębiorstw i ścisłe powiązanie ich ruchomej części wynagrodzeń z rentownością produkcji i dbałością o rozwój firm,
- przebudowa, unowocześnienie struktur organizacyjnych działających przedsiębiorstw i zapoczątkowanie długookresowego procesu restrukturalizacji aparatu wytwórczego.

Konkretnym wyrazem konsekwentnych działań rządu zmierzających do stworzenia warunków wymuszających większą aktywność przedsiębiorstw jest m. innymi

wprowadzenie szeregu rozporządzeń w sprawie podziału, łączenia i likwidacji przedsiębiorstw państwowych, nowych zasad oceny przedsiębiorstw i wynagradzania ich dyrektorów, korzystania z funduszu zmian strukturalnych itp. Na ich podstawie też rząd podjął konkretne decyzje dotyczące podziału zmonopolizowanych organizacji gospodarczych, przekazania dużej części przedsiębiorstw pod zarząd władz terenowych czy wreszcie likwidacji nierentownych przedsiębiorstw. Rząd zapowiada docelowo kompleksowe usprawnienie sterowania działalnością rozwojową a więc procesów inwestycyjnych, postępu technicznego, gospodarowania majątkiem trwałym w naszych przedsiębiorstwach itp. Niemożliwa jest oczywiście w tak syntetycznym z konieczności opracowaniu wyczerpująca prezentacja jak i tym bardziej ocena realnych szans realizacji oraz efektywności wszystkich proponowanych i sukcesywnie obecnie wdrażanych zamierzeń instrumentalnych i organizacyjnych Centrum w tym zakresie. Zakłada się, że dźwignią postępu, zasadniczej poprawy efektywności gospodarowania przedsiębiorstw ma być wzrost ich przedsiębiorczości innowacyjnej, który wymaga jednak sprawnych form szybkiego wdrażania postępu technicznego, kompleksowej i systematycznej działalności odtworzeniowo-modernizacyjnej, głębokiej rekonstrukcji aparatu wytwórczego i programu produkcji itp.

Zainicjowano szereg centralnych programów rozwoju techniki, przewiduje się stworzenie państwowego systemu kontroli i oceny nowoczesności wyrobów i technologii. Z tego punktu widzenia zamierza się też oceniać większe przedsięwzięcia inwestycyjne. Nastąpi finansowe wzmocnienie zasilania działalności innowacyjnej w przedsiębiorstwach poprzez zintegrowanie dotychczas oddzielnych źródeł finansowania postępu naukowo-technicznego w całym cyklu innowacyjnym. Przewiduje się też utworzenie (w miejsce dotychczasowych parabudżetowych źródeł finansowania prac naukowo-badawczych i wspierania wdrożeń innowacji) wyspecjalizowanej instytucji finansowej w postaci banku innowacyjnego. Ważną rolę w kreowaniu nowych rozwiązań technicznych powinny spełniać jednostki innowacyjno-wdrożeniowe, których atrakcyjny, stwarzający liczne ulgi system ekonomiczno-finansowy stworzony już w 1987 roku powinien zachęcać przedsiębiorstwa do organizacji tego rodzaju zespołów inspirujących usprawnienie produktów, technologii, metod organizacji i kontroli produktów itp. Dotychczasowe scentralizowane resortowo-branżowe zaplecze badawczo-rozwojowe, w którym w ostatnich latach nastąpił zanik aktywności i gwałtowny spadek zatrudnienia, słabo wypełniało taką funkcję kreacyjną i zasileniową. Można było obserwować od lat niedostosowanie wyników prac badawczych do oczekiwań i niezbyt zresztą aktywnych wymagań innowacyjnych praktyki, niedostateczny w ogóle kontakt z jednostkami produkcyjnymi, tradycjonalizm, małą elastyczność i szybkość reagowania na zgłaszane przez przedsiębiorstwa niestety zbyt rzadko do rozwiązania konkretne problemy techniczne itp. Oczekuje się, że ten niedowład sfery przedprodukcyjnej przełamią małe, elastycznie dostosowujące się do obecnych aktywnych życzeń i żądań przedsiębiorstw organizowane w różnej postaci jednostki innowacyjno-wdrożeniowe.

Można więc stwierdzić, że obecnie w systemie ekonomiczno-finansowym powstają o wiele bardziej sprzyjające warunki do wzrostu przedsiębiorczości również w sferze rozwojowej organizacji gospodarczych. Skuteczność ich oddziaływania wymaga jednak nieco bardziej szczegółowej analizy, którą przedstawiono w następnym fragmencie niniejszego opracowania.

4. Ocena skuteczności wybranych instrumentów ekonomiczno-finansowych wdrażanych w sterowaniu procesami rozwojowymi

Obecna radykalizacja i przyspieszenie zmian rozwiązań systemowych powoduje, że nie wszystkie konkretne elementy obecnego mechanizmu ekonomiczno-finansowego są stabilne. Wiele propozycji słusznych i koniecznych dalszych zmian systemowych jest jeszcze ciągle przedmiotem dyskusji, konsultacji analiz i szacunków itp. Zamierzam więc jedynie zwrócić uwagę na takie spośród nich, które są już obecnie znane lub można już uznać jako trwałe elementy systemu. Do najważniejszych rozwiązań kształtujących warunki rozwojowe przedsiębiorstw i determinujących ich przedsiębiorczość w tej sferze działania można zaliczyć m. innymi następujące kwestie: aktualizacja wyceny majątku trwałego i modyfikacja zasad amortyzacji; ulgi podatkowe z tytułu działalności rozwojowej, zamówienia rządowe, inwestycje wspólne i obligacje czy zasady polityki kredytowej.

Konkretnym dowodem doskonalenia systemu sterowania działalnością rozwojową jest obowiązująca już od dnia 1.01.1988 r. modyfikacja zasad amortyzacji i przede wszystkim zapowiadana od dawna kolejna i niezbędna przecena majątku trwałego, której ekonomiści domagali się od kilku lat.

W celu ograniczenia (w wyniku przeszacowania wartości majątku trwałego) wzrostu kosztów i środków inwestycyjnych przedsiębiorstw rząd rozłożył jednak niestety znów na 2 lata przyrost amortyzacji. Również w ocenie rządu aktualizacja wyceny środków trwałych komplikowała zapowiedziane w 1988 r. ostateczne odejście od podziału amortyzacji pomiędzy przedsiębiorstwa i budżet. Znaczny przyrost środków inwestycyjnych mogłyby przedsiębiorstwa przeznaczyć – w ocenie rządu – na inwestycje, które nie służyłyby pożądanej restrukturalizacji aparatu wytwórczego. Utworzono więc specjalny scentralizowany fundusz finansowania restrukturalizacji, który przejmuje m. in. część zwiększonych odpisów amortyzacyjnych przedsiębiorstw.

Należy jednak podkreślić, że równocześnie w nieco odmienny niż dotychczas sposób uregulowano niektóre kwestie amortyzacji, czyniąc ten system nieco bardziej elastycznym. Nie spełniono jednak jeszcze wielu dalszych słusznych postulatów wysuwanych w tym zakresie przez zarówno przedstawicieli teorii jak i praktyki gospodarowania.

Zweryfikowano niektóre stawki amortyzacyjne, wydłużono okresy umarzania niektórych grup budynków i budowli, których okres faktycznego użytkowania jest w rzeczywistości i tak dłuższy niż przyjmowany w dotychczas obowiązujących stawkach. Z drugiej strony skrócono okresy eksploatacji maszyn i urządzeń użytkowanych w branżach charakteryzujących się szczególnie szybkim postępem technicznym bądź eksploatowanych w szczególnie trudnych warunkach.

Jednocześnie przyznano jednostkom gospodarczym prawo bardziej elastycznego ustalania stawek amortyzacyjnych. Dla maszyn, urządzeń i pojazdów, przyrządów i wyposażenia użytkowanych w stosunku do warunków przeciętnych bardziej intensywnie, w warunkach pogorszonych, złych lub wymagających szczególnej sprawności technicznej przedsiębiorstwa mają prawo podwyższać normy amortyzacji. Z kolei dla środków trwałych użytkowanych w warunkach lepszych od przeciętnych można zmniejszać wysokość odpisu. Jednostki gospodarcze mogą dokonywać odpisów od maszyn i urządzeń transportowych w pełni umorzonych lecz nadal użytkowanych przy zastosowaniu współczynnika korygującego stawki 0,5. Z kolei maszyny i urządzenia techniczne oraz środki transportu nabyte z kredytu dewizowego w celu wspomagania produkcji na eksport można umarzać przy zastosowaniu zwiększonych stawek amortyzacyjnych. Jednostki gospodarcze mogą także już obecnie różnicować w ciągu poszczególnych lat eksploatacji wysokość odpisów amortyzacyjnych od środków trwałych. Suma odpisów za pierwszą połowę okresu eksploatacji musi być jednak równa sumie odpisów za ten okres wynikających z urzędowych stawek amortyzacji.

Trudno jednak już dzisiaj dokładniej ocenić, w jakim zakresie faktycznie przedsiębiorstwa skorzystają z takich możliwości w zakresie bardziej elastycznego umarzania majątku trwałego.

Istotnym elementem stymulującym działalność rozwojową przedsiębiorstw mogą być ulgi podatkowe. Naszym zdaniem powinien to być w zasadzie główny powód wykorzystywania tego narzędzia pośredniej regulacji. Tymczasem dotychczasowa praktyka jego stosowania wskazuje, że były one wykorzystywane głównie w innych doraźnych, wręcz interwencyjnych celach. Różnorodność, rozszerzanie i zmienność tytułów do ulg wcale nie wzmacniała rangi tego narzędzia, natomiast znacznie uszczuplała dochody podatkowe budżetu.

Według aktualnych zasad systemowych ulga podatkowa przysługuje jednostkom gospodarczym, które realizują m. innymi przedsięwzięcia rozwojowe związane z wdrażaniem osiągnięć naukowo-technicznych wynikających z realizacji zamówień rządowych, zwiększeniem eksportu oraz ochroną środowiska i poprawą bezpieczeństwa i higieny pracy. Lista celów rozwojowych uprawniających do ulg jest słusznie dość wąska.

Jak wiadomo – centrum zamierza przynajmniej do 1990 roku nadal utrzymać system zamówień rządowych. I chociaż nie zamierza się słusznie rozszerzać skali



inwestycji objętych zamówieniami rządowymi, to jednak warto zaznaczyć, że ich skala jest i tak w niektórych dziedzinach znaczna. Obserwacja praktyki ich realizacji wskazuje, że poza zagwarantowanym przydziałem środków finansowych wielu założeń tego systemu priorytetów centralnych nie udaje się przedsiębiorstwom wyegzekwować. W miarę porządkowania frontu inwestycyjnego i poprawy zaopatrzenia materiałowego należy więc raczej rezygnować z tej, jak okazuje się dość mało skutecznej i sprzecznej z zasadami reformy, formy stymulowania działalności rozwojowej naszych przedsiębiorstw.

Przy obecnym ciągle niestety wzrastającym poziomie cen maszyn i urządzeń oraz usług budowlanych realizacja szczególnie większych zamierzeń rozwojowych, mających na celu zaspokojenie nie tylko wewnętrznych potrzeb danego zakładu, ale zwiększających i unowocześniających produkcję dla potrzeb wielu zewnętrznych kooperujących odbiorców, przekraczać będzie własne możliwości finansowe wielu przedsiębiorstw. W takiej sytuacji powinny one więc zainicjować działania zmierzające do uzupełniającego korzystania również z innych zewnętrznych źródeł sfinansowania takich większych i opłacalnych przedsięwzięć rozwojowych. W warunkach niedoboru środków na sfinansowanie ważnego dla całej branży czy wielu współpracujących z danym producentem przedsiębiorstw przedsięwzięcia rozwojowego może on skorzystać z formy inwestycji wspólnej. Przedsiębiorstwa uczestniczące w przedsięwzięciu wspólnym powinny jednak dokładniej określić, zagwarantować w umowie zasady uzyskiwania i podziału korzyści z tego przedsięwzięcia.

Kojarzenie, integracja środków finansowych i rzeczowych na realizację szczególnie ważnych, pilnych, dla większej grupy kooperujących lub współpracujących przedsiębiorstw przedsięwzięć inwestycyjnych wydaje się słuszna, godna poparcia i rozszerzenia. Rząd stara się stworzyć w aktualnym systemie ekonomiczno-finansowym szereg zachęt pobudzających do podejmowania i realizacji tego typu przedsięwzięć. W naszej praktyce gospodarczej nie mamy jednak jeszcze zbyt wielu pozytywnych przykładów i doświadczeń w realizacji wspólnych przedsięwzięć infrastrukturalnych a tym bardziej produkcyjnych. Przekazywanie własnych środków rozwojowych, których głęboki deficyt odczuwa i będzie odczuwać większość przedsiębiorstw, można chyba akceptować jedynie w sytuacji, gdy jesteśmy przekonani o wyraźnie wyższej opłacalności dla przedsiębiorstwa tego rodzaju lokaty niż inwestycje własne. Monopolistyczni producenci, często nawet drobnych ale deficytowych detali, nie powinni więc wymuszać przekazywania środków na zrealizowanie inwestycji „wspólnej" w ich zakładzie pod groźbą zerwania dostaw, ograniczenia ich wielkości itp.

Jeszcze większe możliwości zgromadzenia środków finansowych na działalność rozwojową stwarza przedsiębiorstwom emisja obligacji. Są one jednak zupełnie nowym instrumentem w naszym systemie ekonomiczno-finansowym i w związku z tym wzbudzają ciągle wiele emocji, nieufności i niejasności. Na razie kilku monopolistycznych producentów skorzystało z prawa emisji obligacji, akumulując w ten

BIBLIOTEKA AE Poznań

sposób cudze środki na niezbędną odnowę gruntownie już zdekapitalizowanego ich parku maszynowego. Gwarantują oni nabywcom ich obligacji (poza symbolicznym oprocentowaniem) przede wszystkim prawo nabycia w najbliższych latach ich deficytowych wyrobów. Większość ankietowanych przedsiębiorstw nie wyraża jednak zainteresowania taką formą lokaty swoich ewentualnie przejściowo wolnych środków rozwojowych. Czy można więc spodziewać się, że w przypadku rozszerzenia się tej formy akumulowania środków rozwojowych powstanie w naszym kraju rynek papierów wartościowych, przynoszący korzyści właścicielom obligacji?

Być może jest to też jeden z możliwych sposobów mobilizacji przejściowo wolnych środków finansowych przedsiębiorstw a nawet ludności. Ale szanse na skorzystanie z tych środków powinni mieć przede wszystkim rzeczywiści innowatorzy – jednostki gospodarcze wykazujące faktyczną ponadprzeciętną przedsiębiorczość, podejmując wyjątkowo efektywne przedsięwzięcia rozwojowe. Aby obligacje były atrakcyjną formą wyzwalającą większą niż dotychczas chęć akumulacji dochodów, ich oprocentowanie powinno kształtować się na poziomie wyższym od lokat terminowych przedsiębiorstw czy ludności w bankach ale równocześnie niższym od oprocentowania kredytów inwestycyjnych. Swobodny obrót obligacjami (skup i sprzedaż) prowadzony przez aparat bankowy powinien zwiększać płynność takich lokat, przyczyniać się do weryfikacji ich opłacalności, zmuszać emitentów do rzeczywiście najbardziej efektywnego ich wykorzystania itp. Wydaje się jednak, że droga do upowszechnienia obligacji jako formy dobrowolnego opartego na zasadach handlowych finansowania szczególnie opłacalnych przedsięwzięć rozwojowych jest jeszcze daleka.

Wiele przedsiębiorstw liczy w najbliższych latach nie tyle na wzrost własnych środków rozwojowych (tworzonych jak wiadomo m. in. z zysku do podziału, który podlega licznym opodatkowaniom i ograniczeniom) czy uruchomienie niekonwencjonalnych zewnętrznych źródeł sfinansowania niezbędnych dla nich, decydujących wręcz o ich dalszej egzystencji inwestycji, lecz przede wszystkim – na kredyt bankowy. Należy jednak pamiętać, że wobec urealnienia, podniesienia i zróżnicowania stóp oprocentowania kredyt bankowy stał się relatywnie drogim źródłem sfinansowania wydatków rozwojowych. Ponadto trzeba uwzględnić, że bank każdorazowo dokładnie bada celowość i efektywność proponowanych przedsięwzięć rozwojowych. Udzielając ewentualnie kredytu na częściowe przecież tylko sfinansowanie wybranej inwestycji uważnie bada długoterminową zdolność kredytową przedsiębiorstwa. W przypadku odstępstw ze strony przedsiębiorstwa od warunków umowy stosuje dotkliwe sankcje itp. Szanse na udzielenie kredytu mają zresztą jedynie te przedsiębiorstwa, których profil działania jest zgodny z aktualnymi preferencjami rozwojowymi przyjętymi w planach ogólnospołecznego rozwoju. W najbliższych latach zasady udzielania kredytów bankowych zapewne ulegną jednak dalszej modyfikacji w wyniku projektowanej przebudowy systemu bankowo-kredytowego, powołania zgodnie z założeniami reformy wyspecjalizowanych banków komercyjnych itp.

Reasumując trzeba więc wyrazić nadzieję, że radykalizacja rozwiązań systemowych powinna przyczynić się do znaczącego i trwałego wzrostu przedsiębiorczości organizacji gospodarczych w sferze rozwojowej w najbliższych latach. Naszym zdaniem, jedynie radykalna, szybka i pełna realizacja od dawna przecież zgłaszanych przez teoretyków i praktyków gospodarczych postulatów, które zawarto m. in. i w powyższym opracowaniu, może stymulować większą przedsiębiorczość rozwojową organizacji gospodarczych, wyzwolić większą skłonność do akumulacji, zapewnić realizację rzeczywiście najbardziej efektywnych przedsięwzięć itp. O tym, czy rzeczywiście obecna radykalizacja rozwiązań systemu ekonomiczno-finansowego przyniesie pożądane rezultaty, zadecyduje jednak faktyczna strategia i taktyka rozwojowa przedsiębiorstw w najbliższych latach.

THE INFLUENCE OF THE RADICALIZATION OF SYSTEM SOLUTIONS UPON THE GROWTH OF INITIATIVE IN ECONOMIC ORGANIZATIONS

Summary

The succes of reform as regards more rational investment in enterprises depends upon the growth of their tendencies for accumulation and creating effective mechanisms for the selffinancing of their development activities. The growth of innovation in the activities of managerial as well as technical personnel must be skilfully stimulated by a proper remuneration system based on the financial results and their distribution.

The author justifies the necessity for radical solutions in the indirect stimulation system of the development activities of enterprises. He presents the postulated model of initiative and drive in the sphere of development, and explains why it failed to develop in the course of the reform. In conclusion, the author considers whether the second stage of the reform (which promises more effective means of stimulation) will create practical opportunities for the growth of initiative in the development of economic organizations.

ВЛИЯНИЕ РАДИКАЛИЗАЦИИ СИСТЕМНЫХ РЕШЕНИЙ НА РОСТ ПРЕДПРИИМЧИВОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Резюме

Успех реформы в области более рационального инвестирования на предприятиях зависит от роста их склонности к накоплению и ввод в действие эффективных механизмов самофинансования деятельности, связанной с развитием. Увеличение нововведений в деятельности руководящих и технических кадров должно умело стимулироваться путём соответствующей системы их вознаграждения, опирающейся на основу финансовых результатов и их распределения.

Автор обосновывает необходимость радикализации решений косвенной системы стимулирования деятельности предприятий, связанных с развитием, представляет постулированную модель предприимчивости и свере развития, объясняет причины неудач в его формировании в ходе реформы и задумывается в конце своей работы создаст ли II этап реформы, который кажется сулит более действенные инструменты стимулирования, практические шансы роста предприимчивости хозяйственных организаций в сфере развития.