Adolf MICHALAK

# SAMODZIELNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTWA HANDLOWEGO I JEJ DETERMINANTY W PLANOWO REGULOWANEJ GOSPODARCE RYNKOWEJ

Centralnym problemem każdej gospodarki, a szczególnie gospodarki polskiej na obecnym etapie rozwoju jest poprawa efektywności gospodarowania. Jednym ze stosunkowo radykalnych warunków poprawy tej efektywności w skali przedsiębiorstwa mają być zmiany związane ze wzrostem samodzielności przedsiębiorstwa. Koncepcja polskiej reformy w gospodarce oparta na zasadach trzech „s" zmierza właśnie do urzeczywistnienia tego warunku.

Bliższe rozpoznanie problemu samodzielności przedsiębiorstwa wskazuje na to, że nie jest to warunek łatwy do realizacji w gospodarce monocentrycznej, w której zjawiska gospodarcze są skutkiem działań podejmowanych przez jeden centralny ośrodek, którym jest w socjalizmie państwo[1].

Skłania to do zastanowienia się nad elementami wpływającymi na autonomię przedsiębiorstwa handlowego, będącymi przejawami praktycznej realizacji zasady samodzielności przedsiębiorstwa w Polsce — z uwzględnieniem zmian systemowych lat osiemdziesiątych. Analizie poddamy zespół elementów wzajemnie warunkujących się i uzupełniających a istotnie wpływających na samodzielność przedsiębiorstwa, jak: wyodrębnienie majątkowe, osobowość i zdolność prawna, swoboda kontraktowa. Punktem wyjścia do tych analiz będą rozważania nad istotą samodzielności przedsiębiorstwa.

## Istota samodzielności przedsiębiorstwa

Pojęcie samodzielności przedsiębiorstwa, często dziś nadużywane (m. in przy okazji różnorakich interpretacji zasad trzech „s") można sensownie rozważyć tylko wtedy, jeśli przyjmiemy jakiś uogólniający rzeczywistość system odniesienia. W każdym kraju różne jest miejsce przedsiębiorstwa w gospodarce narodowej i różny

---

[1] Za przyjęciem paradygmatu o istnieniu porządku monocentrycznego w gospodarce polskiej przemawiają następujące okoliczności: państwo ma monopol na alokację zasobów, państwo ma monopol na akumulację produkcyjną, państwo jest twórcą systemu sterowania gospodarką narodową.

Obok państwa podmiotem gospodarującym są wprawdzie przedsiębiorstwa, ale działają one tylko w imieniu państwa, które określa reguły ich postępowania. Logiki tego porządku nie zmienia wprowadzenie tzw. planowo regulowanej gospodarki rynkowej (gospodarki planowej opartej na mechanizmie rynkowym i koordynacyjno-kontrolnej roli Centrum) – do czego właśnie zmierza reforma gospodarcza w Polsce. Oznacza to, że przedsiębiorstwo będzie nadal jednostką wprawdzie wyodrębnioną ekonomicznie, organizacyjnie i prawnie, lecz nie autonomiczną.

w związku z tym jego zakres praw i obowiązków. W tej sytuacji trudno zdefiniować coś, czego zdefiniować w tych warunkach nie można. Można jedynie przyjąć układ możliwie najbliższy faktycznej gospodarce polskiej i w oparciu o ten układ o określonych cechach i stanie prawnym spróbować wyprowadzić logiczne następstwo. Wymaga to rozważań na tle norm prawnych, które określają swobodę działania przedsiębiorstwa. Należą do nich różne akty prawne określające formalne elementy konstrukcyjne przedsiębiorstwa, sposoby działalności przedsiębiorstwa, stosunki z innymi przedsiębiorstwami, jednostkami założycielskimi i pozostałymi obiektami środowiska. Należą do nich także przepisy dotyczące systemu ekonomiczno-finansowego, systemu płac, cen, marż, przepisy prawa gospodarczego, przepisy prawa pracy, prawa cywilnego, itp. Unormowań tych jest zbyt wiele. Z kolei występują liczne kombinacje pośredniego oddziaływania państwa a sporadycznie i bezpośredniego (nakazowego), które są ustawowo dozwolone. W sumie o samodzielności przedsiębiorstwa w planowo regulowanej gospodarce rynkowej decyduje wiele złożonych czynników zewnętrznych. Nie wystarczy tu nawet formalne stwierdzenie prawa do samodzielności, lecz nieodzowne jest także stworzenie możliwości społeczno-ekonomicznych jej realizacji w praktyce[2].

Zasada samodzielności przedsiębiorstwa nie oznacza zatem niczym nieskrępowanej swobody. Nie można zatem mówić o samodzielności „w ogóle" tylko o określonym zakresie samodzielności przedsiębiorstwa. Można mówić, że jest to samodzielność względna — ograniczona. Bezwzględna samodzielność gospodarcza jest już obecnie tylko pojęciem historycznym. Miała ona miejsce w okresie wczesnego kapitalizmu, nie ma natomiast miejsca nawet w warunkach współczesnego kapitalizmu.

Przez samodzielność względną przedsiębiorstwa należy rozumieć posiadanie i wykonywanie przez jego organa kierownicze prawa do swobodnego decydowania w sprawach przedsiębiorstwa i jego działalności, jednak w ramach powszechnie obowiązujących norm prawnych[3].

Samodzielność przedsiębiorstwa nie jest sprzeczna z korzystaniem z pomocy innego podmiotu w celu np. zapewnienia sobie racjonalnego wykorzystania przysługującego prawa samodzielności. Nie jest przeto jej ograniczeniem np. zalecenie przez jednostkę nadrzędną określonych sposobów rozwiązywania pewnych zagadnień lub zastosowania gotowych rozwiązań czy w ogóle określonego postępowania, o ile jest pozostawiana kierownictwu przedsiębiorstwa swoboda wyboru.

Zasadnicza trudność wiąże się z ustaleniem granic samodzielności przedsiębiorstwa. Nie ma, jak dotąd, ugruntowanych poglądów co do optymalnych granic tej samodzielności. Najczęściej uważa się, że granicą tą jest samodzielność doprowadzająca do zaniku *de facto* własności państwowej i przekształcenia jej w swego rodzaju własność grupową. Istnieją więc pewne obiektywne granice samodziel-

---

[2] Formalna samodzielność przedsiębiorstwa jest fikcją tam, gdzie występuje powszechna nierówność ekonomiczna, której towarzyszy nierównowaga rynkowa, ograniczenie swobody wyboru dostawcy podyktowane monopolem dostawcy itp.

[3] J. D r o z d a, Samodzielność przedsiębiorstwa w gospodarce socjalistycznej. Problemy Organizacji 1979 nr 3, s. 48.

ności, których przekroczyć nie można, jeśli nie ma to prowadzić do zaniku własności ogólnopaństwowej. Zarząd tą własnością może następować w sposób bezpośredni, nakazowy — i wtedy z planem centralnym łączy się system nakazowo-rodzielczy, zarządzanie może też ujawnić się w formie pośredniej — co obserwujemy aktualnie — poprzez wykorzystanie środków ekonomicznych skłaniających jedynie przedsiębiorstwo do określonych zachowań. Przedsiębiorstwu wtedy pozostawia się możliwość samodzielnego wyboru działania, stymulując je jedynie do podejmowania decyzji zgodnych z zaleceniami planu centralnego za pomocą parametrów ekonomicznych (zarządzanie parametryczne). Doświadczenie wykazało, że zarządzanie nakazowe prowadzi do skutków negatywnych z punktu widzenia sprawności i efektywności działania. Przedsiębiorstwa są bowiem traktowane jako zespoły zadaniowe, którym wyznacza się szczegółowe zadania rzeczowe i przydziela środki do wykonania tych zadań. W tych warunkach zespoły zadaniowe są z założenia pozbawione inicjatywności, dążenia do racjonalnego działania. Zamiast tego są nastawione na to, aby uzyskać możliwie dużo środków i możliwie niskie zadania. Zarządzanie parametryczne tworzy rozwiązanie jakościowo nowe. Nadaje ono zupełnie inną treść przedsiębiorstwu, czynią zeń aktywnie działający podmiot gospodarczy, który sam określa swoje zadania, sam prowadzi rachunek ekonomiczny i dobiera środki rzeczowe dla swojej działalności i który jest nastawiony na inicjatywę i adaptację do warunków rynkowych. Rodzi to jednak nowy problem związany z pogodzeniem samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw ze szczególnym jego obowiązkiem realizacji celów ogólnospołecznych w związku z wykorzystaniem społecznych środków produkcji. Z tych też względów nie nastąpiło jeszcze dotychczas upodmiotowienie przedsiębiorstw poprzez przyznanie im pełni praw do powierzonego majątku. Oponenci takiego pomysłu dowodzą, że utrata przez państwo kontroli nad własnym mieniem może mieć negatywne skutki w postaci nie tylko, nie realizowania celów społecznych, ale w postaci wyprzedaży majątku przez samodzielne przedsiębiorstwo, braku troski o mienie przedsiębiorstwa i jego pomnażanie. Z tych też względów pełna samodzielność gospodarcza przedsiębiorstw nie jest jeszcze ostatecznie przesądzona. Zależy ona w jakimś stopniu od kierunków i wyników dyskusji nad zagadnieniami własności socjalistycznej realizowanej w formie państwowej[4].

Oprócz maksymalnej granicy samodzielności przedsiębiorstwa istnieje także jej minimalna granica. Minimalny zakres decyzji przedsiębiorstwa jako jednostki względnie samodzielnej stanowią decyzje ekonomiczne, umożliwiające bieżące prowadzenie działalności gospodarczej. Są to zatem decyzje dotyczące pokrywania kosztów rzeczowych, tj. kosztów związanych ze zużywanymi materiałami oraz kosztów osobowych, tj. wynagrodzeń za pracę. W gospodarce towarowo-pieniężnej kosztom tym odpowiadają określone sumy pieniężne. Jeśli przedsiębiorstwu nie pozostawimy zatem środków pieniężnych, wystarczających na pokrycie tego rodzaju wydatków, nie można mówić nawet o względnej samodzielności.

[4] Ekonomiczne analizy charakteru własności państwowej należały przez wiele lat do tematów podejmowanych bardzo rzadko. W przeszłości uwagi krytyczne o istniejących stosunkach własnościowych traktowano jako atak na własność socjalistyczną.

Samodzielność - w minimalnym zakresie — wymaga pokrywania wyżej wspomnianych wydatków w sposób zdecentralizowany, tzn. na podstawie decyzji i z funduszów pieniężnych, znajdujących się w gestii przedsiębiorstwa[5].

Konkludując, określenie „samodzielność przedsiębiorstwa" nie może być rozumiane dosłownie jako autonomia, lecz jedynie jako samodzielność względna, oznaczająca określony stopień autonomii. Zakres i stopień tej samodzielności, jeśli ma być sensowny, musi objemować nie grupę spraw dowolnie dobranych, ale określony zespół spraw mających istotne znaczenie dla wyników działania. Chodzi o to aby nie czynić tego w sposób „woluntarystyczny".

## Wpływ wyodrębnienia majątkowego na samodzielność przedsiębiorstwa

Dla samodzielności przedsiębiorstwa duże znaczenie mają jego uprawnienia w sferze majątkowej omawiane szeroko przez prawników, rzadko natomiast przez ekonomistów[6]. W szczególności w literaturze wyodrębnić można trzy poglądy na temat praw przedsiębiorstwa do majątku[7]. Pierwszy z nich uważa, iż państwo jest wyłącznym podmiotem praw i obowiązków w zakresie majątku przydzielonego przedsiębiorstwu, wobec czego przedsiębiorstwom nie przysługują żadne prawa. Zgodnie z drugim, podmiotem praw i obowiązków w stosunkach cywilnoprawnych jest przedsiębiorstwo, a nie państwo. Trzeci uznaje w zasadzie istnienie podmiotowych praw przedsiębiorstw do przydzielonego majątku, ale w różny sposób interpretuje i uzasadnia charakter tych praw; określa je jako operatywny zarząd, prawo do użytkowania itp.

Nie wdając się w ocenę słuszności poszczególnych poglądów, stwierdzimy w tym miejscu, że w świetle ustawy o przedsiębiorstwach państwowych[8] socjalistyczna własność ogólnonarodowa przysługuje niepodzielnie państwu tzn. że przedsiębiorstwa nie mają żadnych uprawnień, które miogłyby państwu przeciwstawić. Przyznając przedsiębiorstwu określoną samodzielność majątkową, państwo samo się ograniczyło jedynie w dysponowaniu częścią swego majątku ze względów organizacyjno-gospodarczych. Przedsiębiorstwa państwowe jedynie wykonują w imieniu własnym uprawnienia wynikające z własności państwowej. W ustawie zachowano więc statut przedsiębiorstwa państwowego jako organu Państwa i utrzymano zasadę, że wielopodmiotowość gospodarki równoważona jest centralnym systemem planowania. Pewnym postępem w tym zakresie jest zapewnienie

---

5 Zob. L. F e d o r o w i c z, Finanse w gospodarce socjalistycznej. Warszawa PWE 1976, s. 139.

6 W literaturze ekonomicznej spotyka się najczęściej rozważania natury politycznej, dotyczące mienia ogólnonarodowego i społecznego.

7 W literaturze panują znaczne rozbieżności w kwestii, czy i jakie uprawnienia służą przedsiębiorstwu w stosunku do przydzielonego im majątku. Najbardziej wyczerpujące zestawienie poglądów zawarte jest w pracy: S. G r z y b o w s k i, O stosunkach cywilnoprawnych na tle zasady jednolitej własności państwowej. Studia Cywilistyczne 1968 T. VIII.

8 Ustawa z dnia 25 września 1981 r. o przedsiębiorstwach państwowych, Dz. U. z 1981 r, nr 24 poz. 122 – cytowana dalej jako ustawa.

stabilności sytuacji majątkowej przedsiębiorstwa przez zagwarantowanie względnej nienaruszalności substancji majątkowej, znajdującej się w dyspozycji przedsiębiorstwa. Gwarancją taką jest zakaz pozbawienia przedsiębiorstwa składników wydzielonego im lub nabytego przez przedsiębiorstwo mienia. Zakaz ten, w świetle ustawy, doznaje tylko jednego wyjątku na wypadek reorganizacji przedsiębiorstw, a więc ich łączenia, podziału i likwidacji. W wypadkach tych organ założycielski może wyłączyć część mienia i przekazać je innej państwowej jednostce organizacyjnej. Cały pozostały zakres uprawnień do dysponowania wydzielonym mieniem łącznie ze zbywaniem środków trwałych — pozostawiono przedsiębiorstwu, a przede wszystkim samorządowi załogi.

Przyjęta w ustawie formuła własności społecznej odróżnia zatem własność w znaczeniu prawnym i w znaczeniu ekonomicznym. Podczas gdy z punktu widzenia prawnego, majątek przedsiębiorstwa jest własnością państwa, to z punktu widzenia ekonomicznego jest on własnością przedsiębiorstwa. Ujęcie własności w znaczeniu prawnym określa tytuł prawny do posiadania majątku; jest to więc ujęcie formalne. Własność majątku w znaczeniu ekonomicznym natomiast oznacza faktyczne rozporządzanie tym majątkiem w procesie działalności wytwórczej, dotyczy więc treści stosunków. Tego rodzaju koncepcja własności majątku stanowi swego rodzaju barierę przeciwko bezpośredniej, administracyjnej ingerencji państwa w sferę samodzielności przedsiębiorstw, jak również nie likwiduje ustrojowej podstawy do planowania centralnego.

Przedsiębiorstwo państwowe w określonym zakresie swej działalności działa więc jak właściciel, choć nim nie jest (patrz specjalna zdolność prawna omawiana dalej). Przysługują mu uprawnienia do korzystania z majątku i rozporządzania nim w granicach ustalonych przez przepisy. Stanowi to *conditio sine qua non* samodzielności przedsiębiorstwa.

Skrajne rozwiązania w tym zakresie (w myśl których państwo lub przedsiębiorstwo miałoby nieograniczoną swobodę rozporządzania) nie prawadziłoby do prawidłowej realizacji ekonomicznej własności, uspołecznionych środków produkcji. Bardzo celnie ujmuje omawiany problem O. Lange wskazując, że socjalistycznemu charakterowi przedsiębiorstwa mogą zagrażać dwie krańcowości[9]. Jedna, to degeneracja biurokratyczna, w której pracownicy przedsiębiorstwa mają bardzo niewielki wpływ bezpośredni na praktyczne użytkowanie środków produkcji. Druga krańcowość, to degeneracja anarchosyndykalistyczna, w której brak powiernictwa interesu ogólnospołecznego. W tym wypadku własność środków produkcji, jakikolwiek byłby jej charakter formalno-prawny, staje się własnością grupową, pozbawioną wszelkiej odpowiedzialności wobec społeczeństwa. Dlatego też decyzje dotyczące funkcjonowania przedsiębiorstw stanowiących własność ogólnonarodową są w praktyce podzielone na dwie grupy, tj. na takie, których podejmowanie spoczywa w gestii państwa oraz takie, które są w kompetencji przedsiębiorstwa.

[9] O. L a n g e, Zagadnienia ekonomii politycznej socjalizmu. Warszawa KiW 1958, s. 22-23.

## Wpływ osobowości prawnej na samodzielność przedsiębiorstwa

Logicznym następstwem wyodrębnienia majątkowego przedsiębiorstwa jest jego wyodrębnienie prawne, wyrażające się w nadaniu osobowści prawnej. Jest ona podyktowana względami natury organizacyjnej, mianowicie metodą zarządzania gospodarką i nie narusza istoty jednolitej i niepodzielnej własności państwowej. Pozostaje ona, jak się twierdzi w literaturze, jednym z reliktów przyjętych wraz z podstawowym zasobem instytucji prawnych świata niesocjalistycznego, tracącym coraz bardziej na zanczeniu[10]. Prawo administracyjne i finansowe a także praktyka arbitrażowa nie przywiązują bowiem zbytniego znaczenia do osoby prawnej, gdyż jej konstrukcja na gruncie prawa cywilnego odbiega od dawniejszej tradycji cywilistycznej. Uprawnienie do występowania w obrocie we własnym imieniu, samodzielna odpowiedzialność majątkowa za zaciągnięte zobowiązania — zostały oderwane tu od prawa własności; nie wynikają z własności prawnej posiadanych zasobów majątkowych. W związku z tym w obrocie uspołecznionym coraz częściej operuje się pojęciem tzw. specjalnej zdolności prawnej, a coraz rzadziej pojęciem osoby prawnej. Zakresu zdolności prawnej nie precyzuje jednak ustawa o przedsiębiorstwach państwowych, a jedynie w kodeksie cywilnym zdolność prawna jest określona w sposób ograniczający przez stwierdzenie, iż nie obejmuje praw i obowiązków wyłączonych przez ustawę lub przez oparty na niej statut, jak również praw i obowiązków, które są związane z zakresem zadań osoby prawnej[11]. Jeżeli zatem jednostki organizacyjne nie mają osobowości prawnej, nie musi to wykluczać istnienia określonego zakresu ich samodzielności. Jest to przejaw posługiwania się pojęciem samodzielności na gruncie różnych gałęzi prawa (administracyjnego, finansowego). Zakres tej samodzielności należy jednak traktować jako pochodną osobowości prawnej, gdyż stanowi jeden z jej elementów[12]. Przekroczenie zakresu specjalnej zdolności prawnej rodzi ten skutek, że czynności takie uważa się za nieważne i nie rodzące skutków prawnych.

Specjalna zdolność prawna ma więc chronić (poprzez groźbę uznania pewnych czynności prawnych za nieważne) mienie ogólnonarodowe, przydzielone przedsiębiorstwom, przed nieracjonalnym wykorzystaniem, co może mieć miejsce w przypadkach rozporządzenia nim w sposób niewłaściwy, niezgodny z celami, do realizacji których zostały utworzone.

## Zakres samodzielności przedsiębiorstwa w świetle unormowań jego zdolności prawnej

W dyskusji na temat zasady samodzielności przedsiębiorstwa istota problemu sprowadza się do sprecyzowania zakresu owej samodzielności wyrażonej w unormowaniach jego zdolności prawnej. Należy więc rozważyć, jak ukształtowany

10 Zob. A. S t e l m a c h o w s k i, Czy kryzys osoby prawnej. „Ruch Prawniczy Ekonomiczny i Socjologiczny" 1968 nr 3, s. 209.

11 Por. art. 36 Kodeksu Cywilnego.

12 Elementami osoby prawnej, obok specjalnej zdolności prawnej, są: kolektyw pracowniczy oraz przydzielony temu kolektywowi majątek.

został zakres zdolności prawnej przedsiębiorstw w ustawodawstwie polskim, i czy ukształtowana w aktach normatywnych zdolność prawna czyni zadość tej zasadzie.

Istnieją dwa sposoby unormowania zdolności prawnej przedsiębiorstwa. Pierwszy sposób polega na wyliczeniu jego uprawnień, a drugi na wyliczeniu uprawnień jednostki nadrzędnej. Posłużenie się pierwszą formułą określa „co przedsiębiorstwu wolno" — drugą — „czego nie wolno". Zastosowanie pierwszej formuły zakłada przyznanie skromnego zakresu kompetencji i jest typowe dla nieparametrycznego systemu zarządzania, drugiej natomiast — traktowanie przedsiębiorstwa jako jednostki samodzielnej, działającej w ramach systemu o przewadze elementów parametrycznych.

Jest rzeczą oczywistą, że pełne usamodzielnienie przedsiębiorstwa nie może następować przez zastosowanie formuły pierwszej. Należy wyjść z założenia, że kierownictwo przedsiębiorstwa w przeciwieństwie do organów nadzorczych, jeśli chodzi o sprawy przedsiębiorstwa, ma kompetencje nieograniczone.

W przeszłości sposób unormowania zdolności prawnej przedsiębiorstw handlowych związany był z formułą pierwszą. Przepisy prawne precyzowały bardzo szczegółowo zakres zagadnień przekazanych do samodzielnej decyzji przedsiębiorstwa handlowego. Były one unormowane bardzo fragmentarycznie w licznych normatywnych aktach i brakowało im właściwie myśli przewodniej, jeżeli nie uznać za nią brak zaufania. Związane to było z nakazowym systemem zarządzania, który silnie ograniczał samodzielność przedsiębiorstw państwowych. Ograniczenia te przejawiały się w tak drastycznych sytuacjach, jak niemożność określenia w oparciu o rachunek ekonomiczny własnych zadań i ustalenia najbardziej racjonalnych sposobów ich wykonywania: brak uprawnień do innych działań niż wynikające ze zleconych zadań i sposobu ich wykonywania, brak wpływu na strukturę organizacyjną przedsiębiorstwa, która w związku z tym była wiernym odbiciem organizacji jednostki zarządzającej.

Obecne unormowanie zdolności prawnej przedsiębiorstwa, wynikające z ustawy o przedsiębiorstwach państwowych z 1981 r. wskazuje na zastosowanie formuły drugiej.

Ustawa w przedmiocie samodzielności przedsiębiorstwa ogranicza się do bardzo syntetycznego określenia uprawnień przedsiębiorstwa stwierdzając, że „organy przedsiębiorstwa samodzielnie podejmują decyzje oraz organizują działanie we wszystkich sprawach przedsiębiorstwa zgodnie z przepisami prawa".

Przede wszystkim ustawa rozstrzyga podstawową kwestię z zakresu planowania w gospodarce. Ustala mianowicie, że przedsiębiorstwo działa na podstawie własnego planu, uchwalonego przez organy przedsiębiorstwa.

Ustawa przyznaje przedsiębiorstwu szerokie uprawnienie do podejmowania działalności w dziedzinie nie przewidzianej w akcie o jego utworzeniu pod warunkiem jednak niezaniedbania działalności określonej w akcie erekcyjnym. Możliwość zaniechania tej działalności pozbawiłaby sensu tworzenie przedsiębiorstw przez organy państwa w określonym interesie społecznym. Dlatego też organy założycielskie zachowują kontrolę nad zakresem działalności przedsiębiorstwa. Kontrola ta została jednak w ustawie ograniczona. Organa założycielskie

mogą ingerować tylko wtedy, gdy skutkiem podjęcia nowej działalności byłoby ograniczenie i to znaczne, działalności podstawowej. Na taką zmianę zakresu działalności przedsiębiorstwa wymagana jest zgoda organu założycielskiego.

Zupełnie nowe rozwiązanie nastąpiło w zakresie nadzoru. Sprawą podstawową jest stwierdzenie, że nadzór, sprawowany przez organ założycielski lub radę nadzorczą, polega na dokonywaniu kontroli i oceny działalności przedsiębiorstwa oraz pracy dyrektora. W wyniku tej kontroli i oceny organ sprawujący nadzór nie może jednak podejmować wobec przedsiębiorstwa dowolnych działań. Ustawa precyzyjnie określa zarówno zakres, jak i formy tych działań. Przewiduje ona trzy przypadki i formy w jakich organ założycielski może wkroczyć w sprawy przedsiębiorstwa w sposób władczy:

1) nałożenie na przedsiębiorstwo obowiązku wprowadzenia do planu przedsiębiorstwa zadania lub wyznaczenia przedsiębiorstwu zadania poza planem, jeśli jest to niezbędne ze względu na potrzeby obrony kraju, w wypadku klęski żywiołowej, bądź w celu wykonania zobowiązań międzynarodowych;

2) wstrzymanie wykonania decyzji dyrektora sprzecznej z prawem;

3) zawieszenie dyrektora w jego czynnościach, gdy dalsze pełnienie przez niego funkcji prowadziłoby do istotnych naruszeń prawa lub zagrażałoby podstawowym interesom gospodarki narodowej.

Oprócz restryktywnego potraktowania możliwości władczej ingerencji organu nadzoru w sprawy przedsiębiorstwa, ustawa określa prawne środki ochrony przed taką ingerencją. Polegają one na zgłaszaniu sprzeciwu wobec decyzji organu nadzoru oraz prawie żądania odszkodowania w razie doznania szkody z powodu wykonania decyzji organu sprawującego nadzór. Dopuszczalność sprzeciwu wobec decyzji organu nadzoru oraz możliwość sporu z tym organem w trybie sądowym (a nie przed państwową komisją arbitrażową) jest rozwiązaniem bardzo radykalnym. W tym przedmiocie istotne znaczenie ma również fakt, że prawo to służy nie tylko dyrektorowi, ale również radzie pracowniczej.

Istotną sprawą określającą samodzielność przedsiębiorstwa jest unormowanie prawne problemu łączenia, podziału i likwidacji przedsiębiorstwa. Problemy te rozwiązane zostały w ustawie w sposób zupełnie odmienny niż dotychczas[13]. Podstawowym założeniem rozwiązań w zakresie łączenia (grupowania przedsiębiorstw) jest zerwanie z koncepcją zgrupowań, jako jednostek „nadrzędnych" nad przedsiębiorstwami, jako pośrednich szczebli zarządzania. Ustawa przewiduje w związku z tym tylko dwie możliwości grupowania się przedsiębiorstw (zrzeszenie i przedsiębiorstwo wspólne lub mieszane), które tworzone są na podstawie umowy przez zainteresowane przedsiębiorstwa za zgodą ich rad pracowniczych i podlegają zatwierdzeniu organów założycielskich. Zarówno pierwsze, jak i drugie stwarzają nowe możliwości dla wzrostu samodzielności przedsiębiorstw państwowych.

Tworzenie, łączenie, podział i likwidacja przedsiębiorstw państwowych należy wprawdzie wciąż do kompetencji organów administracji, ale ustawa wprowadza

---

13 Łączenie, podział i likwidacja przedsiębiorstw zostały unormowane Rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 30.XI. 1981 r. w sprawie wykonania ustawy o przedsiębiorstwach państwowych (Dz. U. z 1981 r. nr 31, poz. 170).

rozwiązania zapobiegające nieuzasadnionym ekonomicznie zmianom organizacyjnym przez wprowadzenie tzw. postępowania zespołu przygotowawczego. Postępowanie to ma na celu zbadanie i ocenę potrzeby utworzenia przedsiębiorstwa lub dokonania połączenia, podziału czy likwidacji przedsiębiorstw. Opinia tego zespołu wprawdzie nie jest wiążąca dla organu podejmującego decyzję, ale powzięcie decyzji niezgodnej z tą opinią wymaga ustosunkowania się do niej. W sprawie łączenia, podziału i likwidacji przedsiębiorstw istniejących, oprócz zespołu przygotowawczego musi wypowiedzieć się także samorząd załogi tych przedsiębiorstw i związki zawodowe. Przy tym połączenie lub podział przedsiębiorstw nie może nastąpić bez zgody rady pracowniczej przedsiębiorstwa.

Wyrazem wzrostu samodzielności przedsiębiorstw jest powierzenie im wyłącznej dyspozycji w sprawach organizacji struktury wewnętrznej przedsiębiorstwa. O organizacji i strukturze wewnętrznej przedsiębiorstwa decyduje jego statut, w którym przedsiębiorstwo samo określa swą organizację i strukturę, dostosowując ją do konkretnych warunków działania, tak aby działanie to było efektywne. Za tą efektywność przedsiębiorstwo samo ponosi odpowiedzialność. Jest to uprawnienie bardzo istotne, zapobiegające biurokratycznej unifikacji struktury organizacyjnej przedsiębiorstw. Statuty podlegają jedynie weryfikacji dokonywanej przez organ rejestrujący z punktu widzenia zgodności z prawem. Pozostaje jeszcze wspomnieć o zdolności prawnej przedsiębiorstw w zakresie zbywania i obciążania środków trwałych i mienia. Ustawodawca upoważnił w tym zakresie przedsiębiorstwa — do zbywania środków trwałych (za zgodą rad pracowniczych) przedsiębiorstwom uspołecznionym i nieuspołecznionym oraz osobom fizycznym, z którymi zawarły umowy agencyjne lub umowy o prowadzeniu punktów sprzedaży detalicznej, prowadzenie placówek gastronomicznych lub zakładów usługowych na podstawie umowy na warunkach zleceń. W przypadkach uzasadnionych przedsiębiorstwo może również ustanowić służebność gruntową (dzierżawa). Oznacza to radykalną zmianę w zakresie dotychczasowego rezimu środków trwałych. Odstąpiono w ten sposób od centralistycznego przekazywania tych składników majątku trwałego na rzecz zdecentralizowanego zbywania zbędnych urządzeń i maszyn na drodze cywilnoprawnej. Zakres zdolności prawnej przedsiębiorstw w tym zakresie czyni zadość istocie samodzielności przedsiębiorstw. Szerokie uprawnienia przedsiębiorstw w zakresie rozporządzania środkami trwałymi pozwalają bowiem na maksymalną efektywność w tym zakresie, zapewniając również optymalną alokację szczupłych zasobów podstawowych składników mienia ogólnonarodowego i wykorzystanie go w interesie ogólnospołecznym.

## Swoboda kontraktowa jako czynnik kształtujący samodzielność przedsiębiorstwa

Czynnikiem decydującym o samodzielności przedsiębiorstwa jest swoboda kontraktowa. Stwarza ona cywilno-prawne podstawy kształtowania powiązań między przedsiębiorstwami na zasadzie racjonalnego działania. Łączy się ściśle z instytucją osobowości prawnej oraz specjalnej zdolności osób prawnych.

Swoboda kontraktowa przejawia się w kilku działaniach: polega na smodzielnym decydowaniu o potrzebie zawarcia umowy, na swobodzie wyboru kontrahenta, na swobodzie ułożenia treści zawieranej umowy, na dopuszczeniu dokonywania zmian w zawartych umowach, a wreszcie przejawia się w swobodzie wyboru formy zawarcia umowy[14].

Problem swobody kontraktowej w obrocie uspołecznionym sprowadza się w istocie do stopnia obligatoryjności przepisów. Chodzi o to, w jakim stopniu przepisy bezwzględnie obowiązują przedsiębiorstwo uspołecznione, a w jakim stopniu przedsiębiorstwa te są urpawnione do regulowania w umowie wzajemnych praw i obowiązków odmiennie, niż to wynika z ogólnych warunków umów (dotyczy to także wyboru kontrahenta).

W rozważaniach ograniczymy się do przedstawienia kwestii zasadniczych, unormowanych w ogólnych warunkach umów mających podstawowe znaczenie w tym przedmiocie. Do roku 1982 system umów w sferze obrotu uspołecznionego charakteryzował się daleko posuniętym ograniczeniem swobody kontraktowej. Zgodnie z obowiązującym wówczas ustawodawstwem istniał w szerokim zakresie obowiązek zawierania umów, który ograniczał swobodę wyboru kontrahenta (reglamentacja, rejonizacja, uzgadnianie dostaw).

Państwo, ustalając pewne ograniczenia lub preferencje w zakresie wyboru wykonawców, realizuje wprawdzie określoną politykę społeczno-gospodarczą, lecz czyni to jednak na zasadzie ingerencji w dziedzinę udzielania przez przedsiębiorstwa państwowe zamówień na dostawy, roboty i usługi, nie pozostawiając im swobody wyboru wykonawców. Ograniczenia takie powinny być uznane za sprzeczne z ustawą o przedsiębiorstwach państwowych. Ograniczenia te należy również uważać za sprzeczne z właściwie pojętą samodzielnością gospodarczą, która wymaga rozwoju konkurencji i dania każdemu równych szans prawnych we wzajemnych stosunkach w obrocie, znoszenia zatem barier i ograniczeń w postaci przywilejów i dyskryminacji wynikających z przepisów regulujących ten obrót. Państwo powinno zatem różnicować w inny sposób sytuację prawną poszczególnych podmiotów obrotu, np. przez odpowiednie operowanie instrumentami polityki podatkowej, kredytowej, itp.

Ograniczenia dotyczące wyboru kontrahenta we wzajemnych stosunkach między przedsiębiorstwami uspołecznionymi są uwarunkowane również strukturą organizacyjną tych jednostek, w szczególności obecną strukturą aparatu zbytu i zarządzania, którą cechuje istnienie organów pośredniczących pomiędzy dostawcami a nabywcami, w postaci różnego rodzaju central. Ograniczenia te wypływają bezpośrednio z ogólnych przepisów o przydziałach i rozdzielnikach, statuujących instytucje rozdzielnictwa i rejonizacji. Ograniczenia wyboru kontrahenta mogą wpływać także z dobrowolnych lub przymusowych porozumień o współpracy i koordynacji. Nie ma też oczywiście mowy o swobodzie wyboru kontrahenta w przypadku, gdy wytwórcą jest faktyczny monopolista krajowy bądź

[14] Zob. J. L e w a n d o w s k i, Umowa sprzedaży jako instrument kształtowania stosunków rynkowych. W: Rynek w gospodarce socjalistycznej, Cz. I. Referaty na konferencję naukową. Jachranka – maj 1981 s. 143. Por. również J. S a l a, Uwagi o swobodzie przedsiębiorstw w umowach dostawy. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Wrocławskiego Seria A nr 10 Prawo III, s. 104.

lokalny. Opisany stan rzeczy uległ znacznej zmianie z wejściem w życie uchwały nr 207 Rady Ministrów z dnia 27.09. 1982 r. W sprawie umów sprzedaży oraz umów dostawy między jednostkami gospodarki uspołecznionej, zwanej dalej o.w.u.s.[15]. Zmiany, jakie uchwała ta wprowadziła na odcinku zawierania umów, sprowadzają się - najogólniej biorąc — do zastąpienia funkcji administracyjnej funkcją organizującą obrót gospodarczy. Ustawa zakłada, że w obrocie działają samodzielne przedsiębiorstwa, zaś organy administracji gospodarczej nie zajmują się bezpośrednio kwestiami uczestnictwa w wymianie, lecz stworzeniem ram, uwarunkowań dla uczestników wymiany. Polega to na wprowadzeniu do o.w.u.s wyraźnej dyspozytywności przepisów, co umożliwia nawiązanie przez przedsiębiorstwa stosunków prawnych, zgodnie z własną wolą i interesem. Zakres przepisów bezwzględnie obowiązujących został ograniczony do minimum i obejmuje tylko przepisy w sprawie maksymalnej wysokości cen urzędowych i regulowanych oraz przepisy o rękojmi za wady fizyczne towaru i z tytułu gwarancji powstającej z mocy prawa[16]. W zakresie nie uregulowanym o.w.u.s. stosuje się przepisy kodeksu cywilnego. Oznacza to, że przedsiębiorstwa zawierają umowy sprzedaży (dostawy) w drodze dwustronnej czynności prawnej (zgodna wola obu stron). Źródłem ograniczenia samodzielności przedsiębiorstw, polegającym na obowiązku zawarcia umowy sprzedaży (dostawy), może być tylko przepis ustawowy oraz decyzja uprawnionego organu nakładająca na strony obowiązek zawarcia umowy. Wykonanie wymienionych umów następuje na podstawie porozumienia między przedsiębiorstwem a jednostką organizacyjną, wskazaną przy nakładaniu zadania.

Istotnym z punktu widzenia swobody kontraktowej jest odstępstwo w uchwale 207 od poglądu, że każde przedsiębiorstwo uspołecznione może żądać od każdego przedsiębiorstwa uspołecznionego zawarcia każdej umowy z powołaniem się na dyspozycję art. 389 kodeksu cywilnego, który brzmi: „Jednostki gospodarki uspołecznionej powinny ze sobą współpracować zarówno przy zawieraniu umów, jak i przy ich wykonywaniu, mając na względzie obowiązki wynikające z narodowych planów gospodarczych, ekonomiczności produkcji i obrotu oraz zabezpieczenia gospodarki narodowej przed stratami". Praktyczną konsekwencją wynikającą z tej dyspozycji była możliwość wyegzekwowania obowiązku zawarcia umowy w drodze sporu przedumownego przed komisją arbitrażową. Obecnie wystąpić do państwowej komisji arbitrażowej o zawarcie umowy (spór przedumowny) można tylko w razie, gdy strona nie wyrażająca zgody na zawarcie umowy jest zobowiązana do jej zawarcia z mocy przepisu ustawowego lub decyzji uprawnionego organu albo z mocy umowy przedwstępnej. Oznacza to odstępstwo od formalizmu na rzecz inicjatywy, aktywności, a także zrozumienia sytuacji i problemów parntera umowy. Wyrażona w art. 389 tzw. zasada współdziałania ma jednak nadal podstawowe

15 M. P. z 1982 r. nr 26, poz. 235.

16 Ogólne warunki umów sprzedaży i umów dostawy określają zasady wyłącznie obrotu niereglamentowanego, a więc nie dotyczą one obrotu artykułami rozdzielanymi oraz artykułami objętymi tzw. obowiązkowym pośrednictwem sprzedaży. Z o.w.u.s. zostały wykreślone wszystkie postanowienia wiążące się z problematyką rozdzielnictwa surowców, materiałów i innych środków produkcji. Dlatego właśnie przepisy o.w.u.s. stanowią, że zawieranie umów sprzedaży i umów dostawy jest dobrowolne, z wyjątkiem ograniczeń wynikających z przepisów ustawowych.

znaczenie jako reguła postępowania przedsiębiorstw w ogóle we wszystkich tych wypadkach, gdy konkretny obowiązek współdziałania nie wynika ze szczególnych przepisów.

Ograniczenie swobody kontraktowej związane jest z treścią umowy. Ograniczenia te polegają głównie na ograniczeniu kształtowania treści wzajemnych stosunków umownych w zakresie takich elementów umowy, jak ustalanie cen, marż, rękojmi za wady, gwarancji i form rozliczeń.

Do roku 1982 ceny nie należały do istotnych elementów, które powinny być w treści umowy. W obowiązującym obecnie systemie cen zarówno ceny urzędowe, jak i regulowane są cenami maksymalnymi[17]. Podobnie jest z marżami. Strony związane są tylko górną wysokością cen i marż. Mogą więc w granicach ich pułapów uzgadniać cenę i marżę w umowie. Na wypadek, gdy w akcie zawarcia umowy nie można określić ceny regulowanej lub umownej, przewidziano uprawnienia stron do ustalenia w umowie limitu ceny. Ogólne warunki umów sprzedaży ustalają, że gwarancja co do jakości towaru powstaje z mocy prawa albo wynika z umowy stron.

Producent towaru objętego gwarancją z mocy prawa nie może w dokumentach gwarancyjnych, a więc i w umowie, zamieścić postanowień ustalających ograniczenie odpowiedzialności z tytułu gwarancji. Takie postanowienia są nieważne z mocy prawa, a w ich miejsce stosuje się zasady odpowiedzialności z tytułu gwarancji określone w przepisach. Gwarancja wynikająca z umowy może mieć miejsce tylko wtedy, gdy dotyczy towarów nie objętych wykazem z mocy prawa.

W świetle ogólnych warunków umów sprzedaży i dostawy strony mają całkowitą swobodę przy ustalaniu w umowie formy odpowiedzialności odszkodowawczej. Przyjęto zasadę, w myśl której strony mają według swego wyboru ustalić, czy naprawienie szkody wynikłej z niewykonania lub nienależytego wykonania umowy nastąpi przez zapłatę kary umownej, czy też przez zapłatę odszkodowania na zasadach ogólnych przewidzianych w kodeksie cywilnym.

Rozliczenia mogą być dokonywane w formie ustalonej przez strony w umowie przy przestrzeganiu warunków określonych dla danej formy. Trzeba jednak zaznaczyć, że stronom przysługuje swobodny wybór formy rozliczenia spośród podanych w przepisach[18].

Ograniczenia swobody kontraktowej nie są związane z innym jej elementem, tj. zmianami w zawartych umowach. Strony mogą bowiem w każdym czasie zmienić lub rozwiązać umowę. Jednakże zmiana postanowień umowy jak i jej rozwiązanie wymagają dojścia stron do porozumienia.

Wobec przestrzegania w obrocie uspołecznionym zasady realnego wykonywania umów polegającej na tym, że jednostka będąca dłużnikiem nie może zaspokoić jednostki będącej wierzycielem zastępczym świadczeniem pieniężnym, lecz winna wykonać swoje zobowiązanie w naturze, nie przewidziano w nowych o.w.u.s

17 Zob.: Ustawa z dnia 26.02.1982 r. o cenach (Dz. U. nr 7, poz. 52).

18 Podstawowym aktem normującym formy rozliczeń jest Zarządzenie Prezesa NBP z dn. 30,VII. 1982 r., w sprawie szczegółowych zasad rozliczeń pieniężnych jednostek gospodarki uspołecznionej (M. P. nr 18, poz. 159) oraz Rozporządzenie Rady Ministrów z dn. 28.06.1982 r. w sprawie zasad rozliczeń pieniężnych jednostek gospodarki uspołecznionej (Dz. U. nr 22, poz. 158).

uprawnienia sprzedawcy do odstąpienia od umowy, co nie wyklucza zastrzeżenia przez strony w umowie takiego prawa. Postanowienia o.w.u.s w omawianym elemencie swobody kontraktowej sprzyjają więc samodzielności przedsiębiorstwa.

Analiza ostatniego z elementów swobody kontraktowej, tj. swobody wyboru formy zawarcia umowy wskazuje, że przedsiębiorstwa nie są skrępowane obowiązkiem zachowania jakiejś szczególnej formy.

Zasadą jest zawieranie umów na piśmie bądź w postaci aktu podpisanego przez obie strony, bądź w drodze pisemnego potwierdzenia zamówienia lub oferty sprzedawcy, złożonych na piśmie. W wypadkach nagłych albo gdy wykształcił się taki zwyczaj, umowa może być zawarta także ustnie, telegraficznie lub dalekopisem, jeśli choć jedna ze stron potwierdzi ją na piśmie wysłanym w terminie 3 dni, albo jeśli sprzedawca w tym terminie dostarczy towar.

Przeprowadzona analiza swobody kontraktowej w przedsiębiorstwie w świetle obowiązujących przepisów o.w.u.s. wskazuje, iż przepisy te zapewniają formalnoprawną równorzędność stron umowy. Ingerencja administracyjna ograniczona została do niezbędnej ochrony interesu społecznego i przejawia się w wyjątkowym obowiązku zawierania umów, przestrzeganiu cen i marż maksymalnych oraz określonych zasad rękojmi i gwarancji, których źródłem jest decyzja administracyjna. Przedsiębiorstwa mogą dążyć do realizacji własnych interesów, z uwzględnieniem interesów drugiej strony, współdziałając z nimi nawet w wypadkach gdy obowiązek współdziałania nie wynika wprost z nakazu. Przepisy o.w.u.s. w wysokiem stopniu ułatwiają więc nawiązywanie stosunków umownych na zasadzie kompromisu między sprzecznymi interesami stron umowy, tj. bez wykorzystania przewagi ekonomicznej i dyktowania drugiej stronie niekorzystnych warunków.

Z konstatacji tych należy wyprowadzić co najmniej jeden istotny wniosek. Przede wszystkim — że dopiero renesans systemu umownego między przedsiębiorstwami — jako przeciwnieństwo inercji w tej dziedzinie związane z formami istniejącego od lat przymusu kontraktowego — będzie świadczyć o tym, że samodzielność kontraktowa funkcjonuje w praktyce gospodarczej. Niestety, istniejące wciąż ograniczenia swobody kontraktowej w praktyce — związane z brakiem równowagi rynkowej i monopolem wielu producentów dostawców — w znacznym stopniu tę samodzielność przekreślają.

## Uwagi końcowe

Wyniki prezentowanych analiz i przemyśleń dają w miarę syntetyczny obraz charakteryzujący zakres samodzielności przedsiębiorstwa handlowego. Zakres tej samodzielności uwarunkowany potrzebami efektywnego gospodarowania nie oznacza pełnej swobody działania. Jest to samodzielność względna rozumiana jako posiadanie i wykonywanie przez organa kierownicze przedsiębiorstwa prawa do decydowania w sprawach przedsiębiorstwa jednak w ramach obowiązujących norm prawnych, stanowionych przez państwo. Dla tak rozumianej samodzielności przedsiębiorstwa, duże znaczenie mają jego uprawnienia w sferze majątkowej.

Rozwązania wdrożone przez reformę gospodarczą zachowały w tym zakresie statut przedsiębiorstwa państwowego jako organu Państwa — co gwarantuje przedsiębiorstwu jedynie względną stabilność majątkową. Konsekwencją tego jest utrzymanie obok osobowości prawnej, tzw. specjalnej zdolności prawnej. Przepisy o specjalnej zdolności prawnej usztywniają struktury i zakresy działania przedsiębiorstw uspołecznionych szczególnie zaś upośledzają w tym zakresie przedsiębiorstwa państwowe. Nie sprzyja to ich upodmiotowieniu.

W związku z tym, wydaje się za celowe, z chwilą podziału majątku społecznego na będącego własnością przedsiębiorstwa, będący własnością skarbu państwa — do czego zmierza reforma gospodarcza — powrócenie do pojęcia osobowości prawnej według znaczenia dawniejszej tradycji cywilistycznej. W tym przypadku pojęcie tzw. specjalnej zdolności prawnej nie powinno funkcjonować jako samoistna kategoria prawna.

Dla wprowadzenia większej jasności co do samodzielności przedsiębiorstwa, pożytecznym byłoby przypomnieć zarzuconą u nas terminologię prawa administracyjnego, które rozróżniało pojęcie decentralizacji i dekoncentracji. Ta ostatnia jest niższą formą usamodzielniania przedsiębiorstw. Usamodzielnienie jest tu ograniczone i warunkowe: o stopniu tego usamodzielnienia decydują względy organizacyjno—techniczne, a decyzje usamodzielnionego przedsiębiorstwa mogą być zmienione decyzją organu naczelnego. Natomiast decentralizacja w ścisłym tego słowa znaczeniu polega na zapewnieniu przedsiębiorstwu pełnej niezależności i samodzielności. Niezależność taka polega na tym, że żadne inne organy administracyjne nie mają prawa wkraczać w kompetencje niezależnego przedsiębiorstwa, a w szczególności nie mają prawnej możliwości zmieniania jego decyzji ani zobowiązać go drogą aktów administracyjnych do podjęcia lub zaniechania działania.

Samodzielność ograniczona, względna czy warunkowa jest synonimem dekoncentracji. Decyzje rozszerzające uprawnienia przedsiębiorstwa w Polsce — jak dotychczas, związane były więc z dekoncentracją, a nie decentralizacją, która w krańcowym wypadku wiedzie do tzw. socjalizmu rynkowego. Dekoncentracyjny charakter miały wszystkie dotychczasowe poczynania reformatorskie. Żadna z dotychczasowych reform nie zmieniła bowiem istoty stosunków prawnych istniejących w naszej gospodarce. W rezultacie tego utrzymuje się monocentryczny typ struktury podmiotowej gospodarki — co oznacza, że przedsiębiorstwa funkcjonują w oparciu o scentralizowaną regulację, która, jak wykazało doświadczenie, wiedzie do niskiej sprawności, małej efektywności, rażąco niskiej wydajności pracy itp. Istoty stosunków prawnych nie zmienia też wprowadzenie planowo regulowanej gospodarki rynkowej. Ten system gospodarczy zmienia głównie metody zarządzania, wymuszające wprawdzie większy zakres samodzielności przedsiębiorstw, ale nie narusza podstawowych instytucji poprzedniego systemu. Jest więc mało stabilny i wykazuje tendencję powrotu do systemu poprzedniego.

Warunkiem postępu w procesie ekonomizacji działalności przedsiębiorstw jest korekta infrastruktury prawnej dotyczącej swobody kontraktowej i instytucji

nadzoru. Stwierdzony w tym zakresie stan nie skłania do optymizmu. Przede wszystkim konieczne jest zbudowanie zapór przeciw ingerencji w przyznaną przedsiębiorstwu ustawowo samodzielność. Centrum z różnych przyczyn nie zapewnia lepszej realizacji celów społecznych niż aparat gospodarczy samodzielnych przedsiębiorstw. Powinno ono zatem nakierowywać przedsiębiorstwa na ich realizację, głównie poprzez instrumenty polityki gospodarczej, w tym przez parametry. Jak wynika z doświadczeń współczesnych krajów o wysokim poziomie rozwoju, efektywna działalność przedsiębiorstw wynika nie tyle z zasad kreowanych przez państwo, ile z przymusu ekonomicznego wynikającego głównie z układu stosunków rynkowych.

Z tych powodów konieczne jest wdrażanie takich rozwiązań, które stwarzałyby przymus ekonomiczny. Tylko w ten sposób można zmusić przedsiębiorstwo do racjonalnego działania. Przymusu ekonomicznego nie można jednak osiągnąć przy pomocy instrumentów narzucających sposób postępowania, gdyż podważają one często racjonalność mikroekonomiczną przedsiębiorstwa. Należy to uczynić przez stworzenie sytuacji, w której przedsiębiorstwo dążąc do realizacji własnych celów, realizowałoby przez to cele ogólnospołeczne w sposób efektywny. Wymaga to istnienia między przedsiębiorstwami więzi typu rynkowego. Mechanizm rynkowy, oparty na prawie własności, odegrać musi tu istotną rolę. Oznacza to rezygnację z centralnej ingerencji w sferę realizacji decyzji przedsiębiorstw, na rzecz synchronizacji procesu samoregulacji rynku i regulacji pośredniej państwa w jednolity proces. Naturalną konsekwencją tego jest uznanie samodzielności przedsiębiorstwa stymulowanego ekonomicznie na podstawie samofinansowania.

Adolf MICHALAK

## The Independence of Trade Enterprise and Its Determinants in a Regulated Market Economy

(Summary)

In treating the independence of trade enterprises as a fundamental condition for the improvement of efficient running of a regulated market economy certain elements of practical creation of independent enterprise in Poland were considered from the standpoint of changes in the system made in the Eighties. The following reciprocally influencing elements were analysed: independent property, legal status and capacity, freedom of contract, forms of coordination. The starting point of these considerations was the essence of independence of enterprise.

The results of our analysis do not lead to optimism. The condition for the growth in independence of enterprises i.e. of the increasingly economic nature of their activity is the appropriate legal system particularly in the field of ownership of the enterprise property, freedom of contract, institutional supervision and coordination. In this respect it is necessary to create solutions which would create economic restraint. This requires limiting state intervention in the independent decisions of enterprises in favour of controlling market processes in an indirect way.