Rajmund ŚWITAJSKI

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ JEDNOSTEK HANDLOWYCH A RÓWNOWAŻENIE RYNKU

Celem artykułu jest charakterystyka i ocena możliwości i warunków funkcjonowania przedsiębiorstw handlowych, sprzyjających realizacji jednego z głównych celów reformy gospodarczej, jakim jest wyzwolenie inicjatywy, przedsiębiorczości, w sferze uspołecznionego sektora gospodarki. Opowiadając się za reformą gospodarczą zdawano sobie sprawę, że nie można zapewnić efektywności makroekonomicznej, bez stworzenia warunków dla przejawiania się jej na szczeblu elementarnych jednostek gospodarczych.

Realizacja celu artykułu wymagała rozpatrzenia kilku problemów cząstkowych. Były to: charakterystyka istoty przedsiębiorczości, ocena aktywności przedsiębiorstw w nakazowo-rozdzielczym systemie zarządzania gospodarką, ocena faktycznych warunków rozwoju przedsiębiorczości w warunkach reformy, prezentacja wybranych procesów, realizowanych w obszarze przedsiębiorstw handlowych, posiadających znamiona działań przedsiębiorczych.

System planowania i zarządzania gospodarką w Polsce, obowiązujący do lat osiemdziesiątych, w mniejszym czy też większym stopniu zobowiązał przedsiębiorstwa, do respektowania ustaleń planowych. Ustalenia te były wypracowane poza przedsiębiorstwami. Stanowiły „swoiste piętno" narodowego planu społeczno-gospodarczego. Ograniczały swobodę decyzji, jak też możliwość i gotowość do przejawiania inicjatywy, zaradności, gospodarności, słowem do przejawiania postaw przedsiębiorczych.

Bezwzględnie obowiązujące ustalenia planów nie uwzględniały, bo i nie mogły uwzględniać w należytym stopniu, ani możliwości, ani też potrzeb poszczególnych przedsiębiorstw, a zatem nie spełniały, a w licznych przypadkach wręcz wykluczały możliwość wyboru najbardziej korzystnych, ekonomicznych i efektywnych decyzji oraz najbardziej rentownego i rozsądnego wykorzystania zasobów.

W praktyce funkcjonowania przedsiębiorstw uspołecznionych była respektowana jedynie ograniczona samodzielność. Określano ją mianem operatywnej. Istota jej sprowadzała się do autonomii w zakresie sposobów realizacji centralnie opracowywanych planów. Jednak i na tym wąskim odcinku

występowały ograniczenia. Przedsiębiorstwa nie posiadały bowiem prawa do swobodnego wyboru środków działania, niezbędnych do realizacji centralnie przydzielanych zadań.

1. Istota przedsiębiorczości

Problematyka przedsiębiorczości zaczęła pojawiać się na łamach licznych czasopism w Polsce, w zasadzie dopiero w latach osiemdziesiątych, szczególnie zaś od okresu wprowadzenia reformy gospodarczej. Sam problem przedsiębiorczości nie może być uważany za naukowo nowy. Zajmował się nim bowiem żyjący w latach 1767-1832 francuski ekonomista Jan Baptista Say, a jeszcze wcześniej pojęcie przedsiębiorcy, jako najważniejszej dramatis persone rozwoju, użył Cantillon[1].

Analizując treści definicyjnych interpretacji istoty przedsiębiorczości, i to interpretacji ekonomicznych, filozoficznych, socjologicznych, można wyciągnąć wniosek, że przedsiębiorczość to najogólniej proinnowacyjna postawa zdeterminowana cechami charakterologicznymi jednostek przedsiębiorczych (osób fizycznych i prawnych), która wraz z umiejętnością krytycznej analizy warunków i możliwości działania oraz przewidywania przyszłości prowadzi do podjęcia decyzji o możliwym do przyjęcia stopniu ryzyka, a w konsekwencji przyczynia się do realizacji wytyczonego celu, zapewniającego przedsiębiorcy sukces. Sukcesem tym np. dla przedsiębiorstwa handlowego może być wygrywanie sytuacji rynkowej, a przez to umocnienie pozycji zajmowanej na rynku.

Przedsiębiorczość, jako jedna z form aktywności społeczno-zawodowej, przejawia się w dwóch płaszczyznach działalności ludzkiej. Pierwszą z nich jest szeroko pojęty obszar gospodarstwa domowego. Do zabiegów o charakterze przedsiębiorczym zaliczamy tu m.in.: wykonywanie remontów mieszkań przez domowników, szycie odzieży na potrzeby rodziny, uprawianie ogródków działkowych, wyręczanie fryzjerów, naprawianie samochodów, sprzętu gospodarstwa domowego przez domowych majsterkowiczów, produkcję mebli we własnym zakresie, stawianie różnego rodzaju budowli systemem gospodarczym, itp.

Drugą płaszczyzną przejawiania się przedsiębiorczości jest płaszczyzna zinstytucjonalizowana, tj. obszar działalności jednostek społeczno-gospodarczych (przedsiębiorstw państwowych, spółdzielczych, prywatnych, firm polonijnych itp.). Charakter działań przedsiębiorczych będą tu posiadały zabiegi typu: różnicowania ilości i struktury zatrudnionego personelu, w zależności od rodzaju i poziomu realizowanych zadań; świadome, ekonomicznie i społecznie uzasadnione różnicowanie czasu pracy np. sklepów, jak też godzin ich otwarcia i zamknięcia; uelastycznienie czasu pra-

---

[1] Patrz: J. B. S a y, Traktat o ekonomii politycznej czyli prosty wykład sposobu, w jaki się tworzą, rozdzielają i spożywają bogactwa. Warszawa PWN 1960, s. XI.

cy personelu administracyjno-biurowego, np. wypracowywanie dziennej normy 8 godzin, niekoniecznie w godzinach od 7,00 do 15,00; uelastycznienie czasu pracy niektórych grup personelu operatywnego, w zależności od poziomu natężenia realizowanych zadań, np. natężenia ruchu nabywców; uruchamianie atrakcyjnych, zgodnych z upodobaniami i gustami nabywców form zaopatrzenia, np. dostawa towarów do domu, na podstawie zamówień telefonicznych; pozyskiwanie dostaw towarowych w wyniku zapewnienia producentom niezbędnych materiałów, surowców; zdobywanie nowych nabywców w drodze świadczenia wyższego poziomu usług handlowych, niż ma to miejsce w placówkach konkurencji; wiązanie części wynagrodzenia pracowników, zwłaszcza służb zaopatrzeniowych, z obrotem (zakupami); stosowanie nagród ze specjalnego funduszu motywacyjnego lub np. premii za dodatkowe zakupy; wiązanie awansu zawodowego każdego pracownika z wykazywaną przedsiębiorczością, itp.

Obok wymienionych płaszczyzn przejawiania się przedsiębiorczości można wyróżnić jeszcze jedną, pośrednią w stosunku do scharakteryzowanych. Jest nią tzw. przedsiębiorczość obywatelska[2]. Istota jej sprowadza się do podejmowania, zgodnie ze stosownymi przepisami, działalności gospodarczej, której efektem jest produkcja dóbr materialnych i usług przez indywidualne osoby, jak też przez tzw. zespoły gospodarcze. W upowszechnieniu tej formy aktywności społeczno-zawodowej upatrywać można istotnego narzędzia walki z plagą spekulacji. Za bezpieczniejszą bowiem należy uznać produkcję, czy działalność handlową, podejmowaną w wyniku np. wcześniejszego zarejestrowania zamiaru podjęcia działania, dokonania stosownej opłaty z tego tytułu i w konsekwencji skorzystania z ochrony prawnej działania, niż prowadzenie tej działalności nielegalnie. Rozwój przedsiębiorczości obywatelskiej może wydatnie wpłynąć na poprawę sytuacji rynkowej, w tym na uruchomienie dodatkowego źródła pozyskiwania masy towarowej, przez przedsiębiorstwa handlowe.

Za charakterystyczną cechę jednostki przedsiębiorczej można uznać fakt, że posiada ona dar tworzenia i urzeczywistniania różnego rodzaju pomysłów w obrębie zadań wchodzących w zakres obowiązków zawodowych, jak też w ramach prowadzonego gospodarstwa domowego. Pomysłowość ta znajduje odzwierciedlenie w umiejętności właściwej alokacji środków pieniężnych, znajdujących się w dyspozycji przedsiębiorczych jednostek (przedsiębiorstw, obywateli), we właściwym i pełnym zagospodarowaniu surowców, materiałów, towarów, w trafności podejmowanych decyzji kupna - sprzedaży, we właściwie ustawionej hierarchii zaspokajanych potrzeb, itp.

Urzeczywistnianie pomysłów zaczerpniętych od jednostek przedsiębiorczych prowadzić może do konkretnych, wymiernych korzyści. Przysparzają one z reguły „bogactwa" tym, którzy odważyli się zaryzykować i podjęli pomysł. Nie zawsze są nimi osoby generujące pomysły, lecz jednostki odważ-

[2] Por. A. D ą b k o w s k i, Przedsiębiorczość obywatelska i aktywizacja podaży „Przedsiębiorstwo i Rynek" 1984 z. 3/5, s. 30-37.

ne i energiczne, które weszły w posiadanie przemysłu, które z optymizmem podchodzą do przedsięwzięć ryzykownych. Samo oddzielenie osoby realizatora od pomysłodawcy nie zawsze musi wynikać z braku odwagi twórcy pomysłu do podejmowania nowych, nie wypróbowanych, a tym samym ryzykownych działań. Przyczyny są tu często głębsze. Dotyczą braku dostępu do właściwych składników bazy materialno-technicznej, ograniczoności środków finansowych, znajdujących się w dyspozycji pomysłotwórcy, bariery surowcowej, braku prawnego uregulowania aktywności gospodarczej twórcy pomysłu, zniechęcających do podejmowania działań przedsiębiorczych, rozwiązań systemu ekonomiczno-finansowego, itp.

Realizacja pomysłów tworzonych przez przedsiębiorcze jednostki charakteryzuje się określonym stopniem ryzyka. Jest ono tym większe, im pomysł jest bardziej pionierski, a tym samym nie wypróbowany. Ryzyko nie jest jednak charakterystyczne wyłącznie dla tego typu przedsięwzięć. Jest ono immanentną cechą każdego procesu gospodarczego. Można jedynie uważać, że jest ono generalnie większe w przypadku procesów nowych, dotychczas praktycznie nie sprawdzonych. Jest zatem większe w procesie realizacji pomysłów dostarczanych przez osoby przedsiębiorcze, niż w działaniach wykonywanych już tradycyjnie, i to często w sposób zrutynizowany. Rutynę uważa się przy tym za zjawisko niekorzystne, hamujące rozwój nowych, twórczych myśli.

Efektywność przedsięwzięć ryzykownych okazuje się w licznych przypadkach znacznie wyższa, od efektywności procesów realizowanych tradycyjnie. Tak jak proces produkcyjny jest przedsięwzięciem podejmowanym z zamiarem tworzenia nowych dóbr materialnych, posiadających właściwości zaspokajania określonych potrzeb ludzkich, tak przedsiębiorczość można uważać za przedsięwzięcie nastawione w swej treści na uszlachetnianie tych dóbr, potanienie procesu ich wytwarzania, zwiększenie zysków realizowanych w procesie ich sprzedaży, zwiększenie funkcjonalności i wartości użytkowych, poprawę warunków produkcji, udoskonalenie technik oraz metod wytwarzania i obrotu, wprowadzania do produkcji i obrotu nowych dóbr, itp.

Czy korzyści płynące z rozwoju przedsiębiorczości w sektorze gospodarki uspołecznionej są na tyle istotne, aby się nad nimi zastanawiać? Czy uzasadnione było, tym samym, wkomponowanie ich w cele reformy gospodarczej? Uważam, że tak. Istotnego ich znaczenia można upatrywać w tym, że współoddziałują na interes załogi przedsiębiorstw, sytuację ekonomiczno-finansową przedsiębiorstwa, jak też na rozwój ogólnospołeczny.

Gdyby rozwiązania reformy gospodarczej stworzyły warunki do traktowania przedsiębiorczości jako jednego z wykorzystywanych, w każdym procesie gospodarczym, czynników wytwórczych, tj. gdyby przedsiębiorczość posiadała swoją cenę, doprowadzono by do pełniejszej koncentracji pracowników na obowiązkach zawodowych. Ograniczono by zainteresowanie robieniem „fuch" w godzinach pracy i to na terenie zakładu. Stworzono by warunki do racjonalnego, oszczędnego wykorzystywania surowców i materiałów, efektywnego wykorzystywania czasu pracy itp. Do korzyści, jakie z rozwoju przedsiębiorczości mogą czerpać jednostki gospodarcze, należą m.in.: po-

zyskiwanie nowych dostawców masy towarowej; potanienie procesów produkcji (obrotu) np. w wyniku usprawnienia procesu obsługi nabywców, pozyskanie nowych nabywców; umocnienie pozycji zajmowanej przez przedsiębiorstwo na rynku; poprawa warunków pracy załogi. Korzyści te oddziałują w konsekwencji na poprawę sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa.

Rozwój przedsiębiorczości przysparza również korzyści społeczeństwu jako całości. Można choćby wskazać na takie jak: poprawa zaopatrzenia rynku; podwyższenie poziomu handlowej obsługi nabywców: ustawiczna dbałość o walory użytkowe i wysoką jakość produkowanych dóbr i świadczonych usług; bardziej racjonalne zagospodarowanie, tak znacznie ograniczonych rezerw materiałowych i surowcowych; zabieganie o krajowe substytuty importowanych dotychczas środków produkcji, zwłaszcza nadmiernie dewizochłonnych itp.

Poszukując możliwości usprawnienia procesu obrotu towarowego tak znacznie odczuwającego skutki kryzysu gospodarczego, błędem byłoby pominięcie przedsiębiorczości. Czynnik ten może bowiem spełniać podwójną rolę w realizacji procesu intensyfikacji obrotu. Z jednej strony może wpływać na wzrost podaży dóbr i usług, potanienie procesu obrotu, usprawnianie obsługi nabywców, itp. Z drugiej strony, przedsiębiorczość może oddziaływać na zmniejszenie skali i zakresu spekulacji.

2. Reforma gospodarcza a przedsiębiorczość

Wprowadzona w styczniu 1982 r. reforma gospodarcza gruntownie zmieniła sytuację, warunki działania oraz metody i formy funkcjonowania przedsiębiorstw. Stały się one samodzielnymi, samorządnymi i samofinansującymi swoją działalność jednostkami gospodarczymi.

Usamodzielnienie przedsiębiorstw generalnie wyraża się tym, że samodzielnie dysponują one wydzieloną częścią mienia ogólnonarodowego, w ramach obowiązujących przepisów prawnych i zgodnie z celami narodowego planu społeczno-gospodarczego. Za znamiona autonomii jednostek gospodarczych uważa się: uprawnienia do dysponowania przydzielonymi środkami w sposób zapewniający nie tylko pokrycie wydatków, ale także zwiększenie własnych funduszów, z przychodów osiąganych ze sprzedaży towarów, samodzielne podejmowanie decyzji określających cele działalności, jak też środki ich realizacji; zainteresowanie i dążenie przedsiębiorstw do optymalizacji efektów gospodarowania.

Za podstawowe wyznaczniki reformy gospodarczej w Polsce uważa się charakter kryzysu lat osiemdziesiątych oraz nieskuteczność systemu nakazowo-rozdzielczego. Zasadniczymi cechami sytuacji kryzysowej była niezdolność systemu do pełnego i efektywnego wykorzystania kapitału wytwórczego, jak też potencjału czynnika ludzkiego oraz wysoki stopień wyobcowania przedsiębiorstw, spowodowany brakiem odczuwania roli współgospodarza. Z uwagi na to reformie stawiano za cele wyzwolenie oddolnej inicjatywy przedsiębiorstw w zakresie efektywnego wykorzystania potencjału ludzkie-

go i materialnego oraz uzdrowienie centralnej alokacji zasobów[3].

Założeniem reformy gospodarczej było zatem uznanie faktu, że dla przejawiania się efektywności działania jednostek gospodarczych niezbędne jest uruchomienie wewnętrznej siły w każdym przedsiębiorstwie, siły inspirującej do maksymalizacji celów działania.

Przyznanie przedsiębiorstwom uprawnień do samozarządzania i samodzielnego podejmowania decyzji, jak też zobowiązanie ich do samofinansowania działalności oznacza, że od jednostek gospodarczych należy oczekiwać znajomości i wykorzystania mechanizmu rynkowego przy samodzielnym wyznaczaniu celów ich działalności, jak też na etapie realizacji tych celów. Spełnienie wspomnianych oczekiwań zależy od możliwości i zdolności przedsiębiorstw do zmiany orientacji, z dotychczasowej, nakierowanej na układy z nadrzędnymi organami administracyjnymi, na orientację prorynkową, tj. na podporządkowanie działalności gospodarczej rynkowi, a za jego pośrednictwem - konsumentom. Jest to więc zmiana orientacji administracyjnej na przedsiębiorczą[4].

3. Ograniczenia przedsiębiorczości

Większość problemów, z którymi wzmagały się przedsiębiorstwa w ramach nakazowo-rozdzielczego systemu zarządzania gospodarką przetrwała i jest nadal aktualna w warunkach reformy oraz towarzyszącego jej kryzysu gospodarczego. Można tu choćby wskazać na takie problemy, jak: trudności zaopatrzenia materiałowo-technicznego; ograniczenia energetyczne; zabieganie o ulgi podatkowe; „negocjowanie" dotacji; zabieganie o dostawców i dostawy towarów, których brak jest szczególnie odczuwany na rynku; „przechwytywanie" pracowników z innych przedsiębiorstw, itp. Problemy te nie są zatem czymś nowym dla przedsiębiorstw. Inna jest jedynie skala ich występowania. Również możliwości rozwiązywania wspomnianych problemów nie powinny, w związku z tym, stanowić dla przedsiębiorstw całkowitego novum.

Przyjęcie założenia, że przedsiębiorstwa znają sposoby rozwiązywania trudnych problemów nasuwa pytanie: dlaczego zatem nie korzystały z nich w warunkach nakazowo-rozdzielczego systemu zarządzania gospodarką?

Podejmując próbę odpowiedzi na tak postawione pytanie można zaryzykować stwierdzenie, że nie wypracowano właściwych narzędzi ekonomicznych, uruchamiających dostatecznie silną aktywność gospodarczą przedsiębiorstw i nie stworzono warunków, zmuszających jednostki gospodarcze do przejawiania postaw przedsiębiorczych. Obowiązujące zasady opodatkowania, ustalania cen, planowania, kredytowania, dotowania, ograniczona samodziel-

---

[3] Patrz: W. Wilczyński, Żeglowanie czy dryfowanie, Quo vadis reformo? Artykuł dyskusyjny, „Wprost" 16 II 1986, nr 7/168, s. 6-9.

[4] Patrz i por.: T. Sztucki, Dylematy przedsiębiorczości. „Przedsiębiorstwo i Rynek" 1984 z. 1(3), s. 22.

BIBLIOTEKA AE Poznań

ność, systemy oceny przedsiębiorstw itp., sprzyjały raczej ukrywaniu możliwości produkcyjnych, ukrywaniu rezerw, niż rozwijaniu operatywności, zaradności, gospodarności. Do wyzwolenia aktywności jednostek gospodarczych doprowadzić może jedynie usamodzielnienie przedsiębiorstw, stworzenie warunków dla przejawiania się konkurencji oraz rygorystycznie przestrzegany przymus ekonomiczny. Oczekiwanie te miała urzeczywistnić reforma gospodarcza.

Podstawę zapewnienia przymusu ekonomicznego upatrywano we właściwej konstrukcji elementów ekonomiczno-finansowych reformy. Za główne wyznaczniki tego przymusu uważa się korzystne zmiany struktury produkcji i obrotu towarowego, wydatne obniżenie materiałochłonności i kosztochłonności oraz wzrost wydajności pracy. Praktyka życia gospodarczego dowodzi jednak, że szereg wprowadzonych i obowiązujących rozwiązań systemowych reformy nie stwarza dostatecznie silnego przymusu ekonomicznego. Skuteczność wykorzystania mechanizmów ekonomicznych była i nadal jest ograniczana, w głównej mierze przez kompromisowe ustalanie paramterów ekonomicznych. Szczególnie wyraźnie uwidoczniło się to na przykładzie mechanizmów kosztowo-cenowych oraz motywacyjno-płacowych. Względy te uważać można za istotny hamulec rozwoju, tak bardzo oczekiwanej przedsiębiorczości jednostek gospodarczych[5].

Szczególnie niekorzystny wpływ na wyzwalanie proinnowacyjnych postaw jednostek gospodarczych wywierała formuła państwowego funduszu aktywizacji zawodowej (PFAZ). Wysokość tej opłaty uzależniona była od przyrostu łącznej sumy wynagrodzeń w stosunku do okresu bezpośrednio poprzedniego. Konstrukcja PFAZ-u stawiała w sytuacji korzystnej załogi tych przedsiębiorstw, które w momencie wprowadzenia reformy realizowały zadania gospodarcze w stopniu zaniżonym, posiadające ukryte rezerwy, stosunkowo łatwych do uruchomienia możliwości wzrostu zysku. Obojętne przy tym było to, czy rezerwy te tkwiły w obniżce kosztów, czy też w możliwości zwiększenia produkcji (obrotu). Liczne przedsiębiorstwa uruchamiały posiadane rezerwy w sposób „wyważony", przemyślany, rozkładając ich pełne wykorzystanie na długi okres. Wiedziały bowiem, że w przeciwnym przypadku mogą sobie odciąć możliwość wykazywania się przyrostem zysku (z okresu na okres) a tym samym zablokować przyrost funduszu płac[6].

Uwzględniając negatywne zjawiska, jakie dla poszczególnych przedsiębiorstw, gospodarki narodowej, jak też całego społeczeństwa niosła formuła PFAZ-u, podważono zasadność jej stosowania. Na jej miejsce wprowa-

---

[5] Kierując się potrzebą zwiększenia skuteczności mechanizmów wyzwalających przymus ekonomiczny, w lipcu 1985 r. Sejm przyjął Ustawę o dostosowaniu niektórych ustaw określających funkcjonowanie gospodarki, do uwarunkowań i potrzeb dalszego rozwoju kraju. W aktach wykonawczych do tej Ustawy, przyjętych przez Radę Ministrów 4.X.1985 r. silnie zaakcentowano problematykę konsekwentnego przymusu ekonomicznego. Patrz: Aktualne problemy reformy gospodarczej (pytania i odpowiedzi). Redakcja Publikacji Wydz. Ideologicznego KC PZPR Warszawa, grudzień 1985, ss. 10-11.

[6] A. M a c i e j e w s k i, By opłacało się ryzykować, „Drożdże wszelkich innowacji to przymus ekonomiczny i konkurencja, a nie cieplarniane warunki dla maruderów, „Życie Gospodarcze" 22-29 XII 1985 nr 51/52,ss.8-9.

dzono tzw. podatek od ponadnormatywnych wypłat wynagrodzeń. Konstruując go, kierowano się dążeniem, aby stworzyć odpowiedni klimat dla oszczędnego gospodarowania. W oszczędnościach upatruje się możliwości znacznego wzrostu dynamiki produkcji, a przez to dopiero funduszu płac.

Istotnym hamulcem wyzwalania aktywności jednostek gospodarczych jest brak zaufania do reguł gry ekonomicznej, a to z uwagi na znaczną zmienność parametrów systemowych. Następstwem tego stanu jest ewidentne ograniczenie skłonności do podejmowania decyzji, które dotyczą rozwiązań długookresowych. Przeważają tym samym decyzje o skróconym horyzoncie czasowym.

Postulat stabilności wykazuje podporządkowanie bieżącej polityce gospodarczej i to mimo tego, że centrum gospodarcze wielokrotnie już deklarowało zamiar ustabilizowania reguł gry ekonomicznej. Cytując za A. Maciejewskim, można stwierdzić, że poszczególne parametry powinny być ustalane, w zależności od ich charakteru i rodzaju na okresy wieloletnie lub roczne. I tak np. stawka opodatkowania podatkiem dochodowym czy stawki odpisów na fundusz postępu techniczno-ekonomicznego powinny być ustalane na okresy wieloletnie, ale już stawki podatku obrotowego, czy dotacji - na okresy roczne, a nawet bieżące. Podejmując ryzyko gospodarcze niezbędne jest przekonanie, że kalkulacja ryzyka ma względnie stały charakter i nie okaże się chybiona wskutek zmiany, z roku na rok, wysokości opodatkowania podatkiem dochodowym. Wspomniane zmiany czynią bowiem bezużyteczną kalkulację zamierzeń gospodarczych[7].

Czynnikiem ograniczającym aktywność rynkową przedsiębiorstw, na drodze osłabienia zainteresowania rozwiązaniami długookresowymi są trudności zaopatrzeniowe. Zabiegi zmierzające do wejścia w posiadanie materiałów, surowców, towarów są w pewnym stopniu wspierane obowiązującymi zasadami zaopatrzenia materiałowo-technicznego, oraz systemem zamówień rządowych. Te jednak okazują się w praktyce mało skuteczne wobec występowania zjawiska stałej zmienności priorytetów.

Zmienność priorytetów zaopatrzenia nie stymuluje a wręcz ogranicza zamiary licznych przedsiębiorstw, zmierzające do zmian asortymentowych produkcji (obrotu), technologii wytwarzania, wprowadzania do produkcji i obrotu nowych wyrobów. Tego typu zmiany wymagają często poszerzenia a nawet wymiany potencjału substancji materialnej (środków pracy). Pewność co do możliwości nabycia niezbędnych maszyn i urządzeń (również towarów) nie stanowi dla jednostek gospodarczych w obecnych warunkach, dostatecznie wiarygodnego zapewnienia, że pożądana przez nie sytuacja zaopatrzeniowa posiadać będzie charakter trwały i umożliwi dokonanie zakupów w okresach przyszłych, tj. w wyznaczonym terminie realizacji przedsięwzięcia.

Nauczone doświadczeniem przedsiębiorstwa unikają siłą rzeczy podejmowania decyzji długookresowych. Zdają sobie sprawę z faktu niestabilności priorytetów zaopatrzeniowych. Środka zmniejszającego skalę niepewności

[7] Tamże, ss. 8-9.

działania przedsiębiorstw w omawianej kwestii, upatruje się w wyznaczeniu jednoznacznie trwałej tendencji, zmierzającej do ograniczenia zakresu obowiązującego pośrednictwa, a przez to rozszerzenie zakresu swobodnie zawieranych umów. Rozwiązanie to nie zwalnia jednak przedsiębiorstw z konieczności opracowywania prognoz w zakresie sytuacji rynkowo-zaopatrzeniowej[8]. Uwaga ta wydaje się tym bardziej istotna, kiedy zważy się na fakt, że przedsiębiorstwa funkcjonują w warunkach rynku niezrównoważonego. Trendy charakteryzujące rozwój gospodarczy nie upoważniają przy tym do stwierdzenia, jakoby oderwanie się gospodarki od sytuacji występowania licznych niedoborów materiałowych, surowcowych, towarowych, można było zapewnić w krótkim okresie.

Analizując stopień przejawiania się postaw przedsiębiorczych przez jednostki gospodarcze, można dojść do wniosku, że w sektorze gospodarki uspołecznionej postawy te przejawiają się w stopniu ograniczonym. Niepokojący jest przy tym fakt, że rozwiązania reformy nie zdołały ich jak dotychczas wyzwolić. Pasywność postaw jednostek gospodarczych, tak bardzo charakterystyczna dla okresu funkcjonowania nakazowo-rozdzielczego systemu zarządzania przetrwała zatem i jest nadal cechą charakterystyczną, obecnie prowadzonej reformy tego systemu. Można zatem zaryzykować stwierdzenie, że przedsiębiorstwa unikają, obawiają się ryzyka. Wolą raczej podtrzymywać dotychczasową strukturę produkcji i obrotu, pozostawać przy tradycyjnych, często przestarzałych technologiach wytwarzania i technikach sprzedaży, podtrzymywać współpracę z dotychczasowymi partnerami (kontrahentami) itp. W hołdowaniu tego typu zasadom przedsiębiorstwa upatrują bowiem podstaw dla stabilizacji ekonomicznej przedsiębiorstwa (zwłaszcza finansowej), a tym samym sytuacji finansowej załogi.

Czy jednak jednostki gospodarcze obawiają się aż tak bardzo ryzyka? Wydaje się, że chyba nie. Przyczyn tego stanu rzeczy upatrywać raczej należy we wspomnianej uprzednio, wadliwej konstrukcji rozwiązań systemu ekonomiczno-finansowego, w braku stabilności warunków zaopatrzenia materiałowo-technicznego, w znacznej skali zmienności parametrów systemowych, itp. Do tego samego typu ograniczeń należy również faktyczny stan zgodności między popytem i podażą towarów i usług.

Występowanie przewagi popytu nad podażą stawia w uprzywilejowanej sytuacji te podmioty rynkowe, które są w posiadaniu deficytowych i poszukiwanych towarów. Są nimi generalnie wytwórcy dóbr, a w stosunkach z konsumentami - nabywcami, przedsiębiorstwa handlowe. Wspomniane podmioty doskonale zdają sobie sprawę z faktu, że zajmują pozycję nadrzędną, uprzywilejowaną wobec nabywców, że nabywcy „zmuszeni" są akceptować stawiane przez nich warunki, a przy tym z rozwagą podchodzą do egzekwowania postanowień umowy. Stan nierównowagi rynkowej osłabia siłą rzeczy zainteresowanie przedsiębiorstw, uruchamianiem produkcji i sprzedaży nowych towarów, nie stymuluje do unowocześniania produkowanych dóbr, usprawniania, zgodnego z upodobaniami nabywców, form i metod sprzedaży, itp. Wspomnia-

[8] Tamże, ss. 8-9.

ny stan ogranicza zatem a nie pobudza, rozwój aktywności rynkowej jednostek gospodarczych, hamuje rozwój przedsiębiorczości. Trudno się z tym stanem rzeczy pogodzić, ale takie są nieuchronne prawa rynku, na którym występuje przewaga popytu nad podażą.

Pobudzanie i wykorzystywanie proinnowacyjnych sił drzemiących w przedsiębiorstwach wymaga, jak już wcześniej podkreślono, rynkowego mechanizmu wymuszania aktywności gospodarczej przedsiębiorstw. Winna ona być oparta na konkurencji i orientacji prokonsumpcyjnej oraz pomocy państwa, wzmacniającej tą podstawową motywację proinnowacyjną[9].

Charakteryzując współczesny rynek w Polsce, T. Sztucki stwierdza, że jest to rynek, na którym jednostki gospodarcze - niezależnie od swego statusu, stopnia wyłączności i siły oddziaływania - dążą najchętniej do zdobycia i utrzymania pozycji monopolistycznej przez sam fakt posiadania czegoś, bądź działanie na wyłącznym terenie, natomiast nie konkurują ze sobą jakością produkcji, poziomem cen czy też obsługi, wobec niezakłóconej pewności swego istnienia, przy głębokiej przewadze popytu nad podażą[10].

Konkurencję można rozpatrywać nie tylko jako instrument sprzyjający zabiegom o nabywcę, za pomocą wytwarzania nowych dóbr, ustawicznego dostosowywania cen do faktycznych stanów równowagi rynkowej, wypracowywanie stale nowych sposobów oferowania i sprzedaży towarów zgodnie z oczekiwaniami i upodobaniami nabywców, w celu poprawy pozycji zajmowanej przez przedsiębiorstwo na rynku, poprawy dotychczas osiągniętej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa i jego załogi. Szczególne znaczenie konkurencji dla poszczególnych jednostek gospodarczych, jak również dla gospodarki narodowej polega na tym, że warunkuje ona przejawianie się mechanizmu wzajemnego dostosowywania podaży do popytu i służy przemieszczaniu środków produkcji, procesów produkcyjnych i handlowych z dziedzin o mniejszej efektywności ekonomicznej do tych, w których jest ona większa, a tym samym niższy jest społeczny koszt wytwarzania i obrotu[11]. Brak przejawiania się równowagi rynkowej, jak również konkurencji niweczy siłą rzeczy wszelkie oczekiwania, aby w przedsiębiorstwach wystąpiły takie pozytywne tendencje, jak np. zabieganie o obniżenie kosztów, poprawę jakości produkcji, postęp techniczny, itp.[12].

Negatywny wpływ na funkcjonowanie rynku, w tym na rozwój ducha przedsiębiorczości w sektorze gospodarki uspołecznionej wywierają tendencje monopolistyczne. Źródłem ich przejawiania się są ograniczenia liczby przedsiębiorstw, które zostały dopuszczone do pośredniczenia w obrocie określo-

---

[9] T. S z t u c k i, Rynek konsumenta, IRWiK, Monografie i syntezy, Warszawa 1984 nr 24, s. 65.

[10] Tamże, s. 67.

[11] Tamże, s. 68.

[12] Patrz: J. K r a w c z y k, Trzy „S" funkcjonują tylko razem „Życie Gospodarcze" 8 XII 1985 nr 49, s. 5.

nymi dobrami, ograniczenia terytorialnego zasięgu działalności jednostek gospodarczych, niemożność podjęcia produkcji określonych towarów, przez większą liczbę przedsiębiorstw. W naszej gospodarce mamy do czynienia z wyraźnymi tendencjami monopolistycznymi. Centralnie przeważają monopoliści, których jednak nie stworzyły warunki rynkowe, lecz powołały do życia decyzje administracyjnych organów centralnych[13].

Podejmując decyzję uruchamiającą reformę gospodarczą w Polsce zdawano sobie sprawę, że dla rozbudzenia aktywności rynkowej przedsiębiorstw, rozbudzania przedsiębiorczości, niezbędne jest usamodzielnienie jednostek gospodarczych. W tym też duchu przystąpiono do konstruowania takich przepisów regulujących zakres samodzielności, które nie stwarzają barier dla przejawiania się autonomicznej działalności przedsiębiorstw. Oceniając rozwiązania zawarte we wspomnianych przepisach można dojść do przekonania, że pod względem formalnym zapewniono odpowiednie warunki dla przejawiania się samodzielności, a tym samym dla wyzwolenia inicjatywy jednostek gospodarczych. Praktyka dowodzi jednak, że faktyczny stan usamodzielnienia trudno określić mianem zadowalającego. Stan ten stanowi niewątpliwie konsekwencję działania w warunkach kryzysu, „uczenia się" reformy, itp., które to zjawiska hamują proces pełnego urzeczywistniania autonomii.

Bariery samodzielności stwarzane są w dużym stopniu przez centralne organa administracyjno-gospodarcze, w tym ministerstwa branżowe. Namacalnym tego przykładem mogą być decyzje dotyczące ilości i źródeł zakupu deficytowych towarów w przemyśle, podejmowane poza przedsiębiorstwami handlowymi. W szeregu przypadkach zapadają one w Ministerstwie Handlu Wewnętrznego i Usług, jak też w urzędach wojewódzkich.

Przykładem ograniczenia samodzielności przedsiębiorstw są również decyzje cenowe, podejmowane tak często poza autonomicznymi jednostkami gospodarczymi. Niepokojące są zwłaszcza te przypadki, gdzie spotykamy się z ingerencją organów centralnych i wojewódzkich, w oddziaływaniu na ceny i marże umowne.

Szereg zastrzeżeń budzą praktyki ograniczania autonomii przez zrzeszenia. Zastrzeżenia te można uważać za tym bardziej uzasadnione kiedy uwzględni się fakt, że zrzeszenia miały świadczyć funkcje usługowe, wobec należących do nich przedsiębiorstw.

Uchylenie Uchwały nr 192 Rady Ministrów z dnia 3 sierpnia 1973 r. w sprawie umów sprzedaży i umów dostawy między jednostkami gospodarki uspołecznionej pozwoliło sądzić, że została zapewniona swoboda zawierania umów kupna - sprzedaży. Realia życia dowodzą jednak, że praktyki ingerowania w stosunki umowne nie należą jeszcze do przeszłości. Liczne przepisy nadal umożliwiają różnego typu ingerencje. Faktyczny wpływ przedsiębiorstw handlowych na treść zawieranych umów okazuje się siłą rzeczy znacznie ograniczony. Zależy on od stopnia zrównoważenia rynku, trudności

[13] Patrz i por.: T. S z t u c k i, Rynek ..., op. cit., s. 69; Koncentracja, jaka jest nam potrzebna, a jaka szkodzi. „Życie Gospodarcze" 1 XII 1985 nr 48.

surowcowych, materiałowych, kadrowych itp., jak też od obowiązujących zasad podziału masy towarowej.

W ostatnim okresie znacznie wzrosła liczba różnego typu nakazów kierowanych do przedsiębiorstw. W pierwszym roku funkcjonowania reformy zjawisko to występowało w wymiarze ograniczonym. Źródłem wspomnianych nakazów są m.in. ministerstwa branżowe, zrzeszenia, urzędy wojewódzkie. Omawiane zjawisko jednoznacznie wskazuje na proces ograniczania, a nie jak należało oczekiwać, rozszerzania autonomii jednostek gospodarczych. Tendencje ograniczające samodzielność elementarnych podmiotów gospodarczych nie mogą siłą rzeczy wspierać procesu wyzwalania inicjatywy i aktywności przedsiębiorstw. Działanie ich jest odwrotne, hamuje rozwój przedsiębiorczości. Stan ten stawia pod znakiem zapytania realizację szczególnie istotnego celu reformy, jakim jest wyzwolenie inicjatywy i stworzenie dla niej dogodnych warunków działania, zgodnego z interesem społecznym i ekonomiką przedsiębiorstwa[14].

Lista czynników ograniczająca rozwój proinnowacyjnych postaw jednostek gospodarczych nie ogranicza się do przedstawionych. Czynników tych jest znacznie więcej. Można choćby wskazać na zasady tworzenia odpisów dewizowych, system motywowania pracowników, zasady kredytowania jednostek gospodarczych przez banki, system zabezpieczania się przed ryzykiem. Dla bardziej kompleksowej prezentacji stymulatorów i barier przedsiębiorczości posłużono się syntetycznym zestawieniem opracowanym przez T. Sztuckiego[15].

Komu i czemu przedsiębiorczość

zagraża	sprzyja
- biurokratycznej centralnej administracji	- całej gospodarce
- przeciwnikom reformy gospodarczej	- reformie gospodarczej
- lobbym gospodarczym	- przedsiębiorczym przedsiębiorstwom
- monopolistom	- przedsiębiorczym jednostkom
- niefachowej kadrze kierowniczej	- konsumentom
- mało przedsiębiorczym jednostkom	- racjonalizatorom i wynalazcom
- tym, których cechuje „bezinteresowna zawiść"	- rozwojowi konkurencyjności
	- równoważeniu podaży i popytu

Co przedsiębiorczości

przeszkadza	pomaga
- uproszczone rozumienie sprawiedliwości społecznej i równości członków społeczeństwa socjalistycznego	- stwierdzenie nieskuteczności administracyjnych metod i sposobów zarządzania działalnością gospodarczą
- długoletnie nawyki i doświadczenia tłumienia przedsiębiorczości	- cele, zasady i założenia reformy gospodarczej
- mało przedsiębiorcza kadra kierownicza przedsiębiorstw	

[14] Patrz i por. E. B u d z i c h, Poradnik kierownika sklepu. ABC reformy gospodarczej, Materiały informacyjno-szkoleniowe, Seria Reforma rynku, IRWiK Warszawa 1983, s. 5.

[15] T. S z t u c k i, Dylematy..., ss. 27-28.

- zagrożenie „centralnej przedsiębiorczości" instytucji administracyjnych
- nieostrość granicy między przedsiębiorczością a spekulacją w warunkach kryzysu gospodarczego
- podejrzliwość i nieufność wobec jednostek przedsiębiorczych
- ambiwalentność stosunku różnych grup społecznych do maksymalizacji osobistych dochodów i zysku przedsiębiorstwa
- utrudnianie formalne i biurokratyczne w tworzeniu nowych przedsiębiorstw i swobodnym wchodzeniu na rynek
- brak rozwiniętego rynku motywującego jednostki i organizacje gospodarcze do działań przedsiębiorczych
- system podatkowy eliminujący efekty wyróżniającej się i ponadprzeciętnej działalności jednostkowej i zinstytucjonalizowanej i zniechęcający do przedsiębiorczości
- niespójność modelu kariery życiowej z przedsiębiorczością i jej efektami
- brak powszechnej aprobaty dla przedsiębiorczości
- zły stan zaspokojenia potrzeb oraz nierównowaga rynku i konieczność pokonania kryzysu za pomocą wyzwolenia inicjatywy i pomysłowości przedsiębiorstw
- pozytywne przykłady efektów działań przedsiębiorczych na naszym rynku
- pozytywne doświadczenia w rozwijaniu różnych form przedsiębiorczości w krajach socjalistycznych
- polityka twardego pieniądzy i przestrzeganie reguł gry rynkowej bez chronienia i przedłużania życia nieefektywnych przedsiębiorstw

Truizmem może być choćby stwierdzenie faktu, że o potencjalnych możliwościach zakupów decydują w dużym stopniu bezpośrednie, prywatne kontakty służb zaopatrzenia z dostawcami. Znane są przykłady wprowadzania do tradycyjnej oferty towarowej nowych branż, z inicjatywy konkretnych pracowników, gdzie inicjatywa ta nie była poparta żadnymi, bardziej istotnymi czynnikami motywującymi działanie. Nieodosobnione są również sytuacje, gdzie zakupy towarów stanowiły skutek wcześniejszego zasilenia producentów, przez przedsiębiorstwo handlowe w niezbędne surowce, materiały itp. W odniesieniu do przytoczonych przykładów można już mówić o pewnych przejawach rodzącej się przedsiębiorczości w sektorze gospodarki uspołecznionej. Znaczenia tego faktu nie pomniejsza nawet to, że motywem podejmowania zabiegów przedsiębiorczych nie zawsze była chęć poprawy wyniku finansowego, lepsze zaspokojenie rynku, poprawa pozycji zajmowanej na rynku itp., lecz groźba zakłócenia rytmu sprzedaży itp.

Przedsiębiorczość to inicjatywa i pomysłowość, dzięki którym przedsiębiorstwo osiąga sukcesy na rynku wytwarzając to, czego inne nie produkują, wytwarzając lepiej i taniej, pozyskując nabywców, sprawniej ich obsługując, świadcząc nowe usługi, a równocześnie zwiększa efektywność gospodarowania i poziom realizowanych zysków, stanowiących zasłużoną rekompensatę dla przedsiębiorstwa i pracowników za to, że robią coś lepiej niż inni[16].

[16] Patrz i por. T. S z t u c k i, Rynek..., op. cit., ss. 94-95.