

Wacław GRZYBOWSKI

### Przedsiębiorstwo w procesie wzrostu ekonomicznego

Предприятие в процессе экономического роста

Der Betrieb im Prozess der Wirtschaftssteigerung

#### I

Zadaniem teorii wzrostu ekonomicznego jest sformułowanie warunków optymalizacji tempa wzrostu dochodu narodowego, tj. maksymalnego jego zwiększenia przy zachowaniu założonej rzeczowej struktury tego dochodu. Z reguły przy tym, w rozwiązaniach modelowych przyrost dochodu narodowego ujmuje się bądź jako funkcję dwóch zmiennych — zatrudnienia i wydajności pracy — bądź też jako funkcję jednej zmiennej, tj. stopy inwestycji przy założonym, stałym współczynniku kapitałowym.<sup>1</sup>

Niewątpliwie rozwiązania modelowe mają szereg zalet, bo ukazują podstawowe zależności i trendy wzrostowe. Mają jednak również swoje wady, gdyż nie uwzględniają szeregu istotnych zależności społeczno-ekonomicznych oraz nie określają pułapu zwiększania nakładów czynników wzrostowych. A pułap taki istnieje zarówno w sensie maksymalnych rozmiarów zatrudnianych czynników, jak i w sensie rozmiarów minimalnych.

Istnienie dolnego pułapu albo minimalnych rozmiarów zatrudnianych czynników wzrostowych wynika z faktu, że gospodarka narodowa osiąga odczuwalny przyrost dochodu narodowego dopiero przy dostatecznie dużym przyroście nakładów. Zbyt niski przyrost nakładów czynników wzrostowych, np. zatrudnienia i wydajności pracy, nie spowoduje większych zmian w rozmiarach i strukturze dochodu narodowego. Przykładem tego może być wiele krajów słabo rozwiniętych ekonomicznie, które, nie mogąc przekroczyć dolnej granicy inwestycyjnej, nie są w stanie rozwiązać problemu przyspieszenia tempa wzrostu ekonomicznego.

<sup>1</sup> Por. M. Kalecki: *Zarys teorii wzrostu gospodarki socjalistycznej*, Warszawa 1963.

Istnienie górnej granicy jest nieco trudniejsze do udowodnienia, chociaż jest ona prawie intuicyjnie wyczuwalna. Na przykład w inwestycyjnym modelu wzrostu ekonomicznego, przy założeniu stałości współczynnika efektywnościowego, efekt wzrostowy jest tym większy, im wyższa jest stopa inwestycji. Maksymalny efekt wzrostowy  $\Delta D$  osiągnany jest przy maksymalnym, możliwym zwiększeniu stopy inwestycji  $\left(\frac{J}{D}\right)$ .

Otóż wynikający wprost z inwestycyjnego modelu wzrostu wymieniony wyżej wniosek jest fałszywy, gdyż nadmierne zwiększenie stopy inwestycji  $\left(\frac{J}{D}\right)$  musi doprowadzić do pogorszenia współczynnika efektywnościowego i w konsekwencji do załamania się założonego planem tempa wzrostu. Niebezpieczeństwo takie jest całkowicie realne i wynika nie tylko z trudności efektywnego wykorzystania zbyt dużych rozmiarów inwestycji, ale również z nieuniknionego w takim przypadku zahamowania wzrostu konsumpcji. W ciągu długiego okresu nie można utrzymać wysokiej stopy wzrostu, przy założeniu stałego poziomu konsumpcji już nie tylko ze względu na brak ekonomicznych bodźców zwiększania aktywności zawodowej pracowników, ale również ze względu na nieuniknione napięcia w strukturze produkcji społecznej.

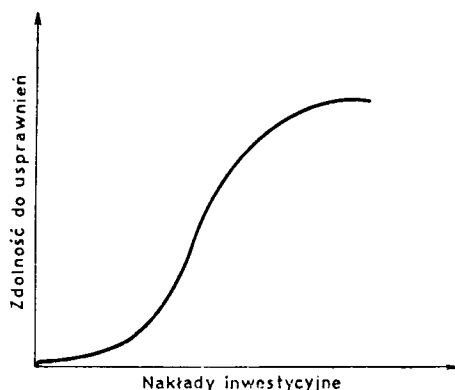
Można wykazać, że założenie stałości współczynnika efektywnościowego jest zasadne tylko dla określonego przedziału zmienności stopy inwestycji. Obszar tego przedziału nie jest co prawda stały, gdyż zależy on od stopnia sprawności funkcjonowania gospodarstwa narodowego. W przypadku, kiedy sprawność ta stale wzrasta, przedział zmienności stopy inwestycji może się zwiększać w kierunku przesunięcia górnej jej granicy. Możliwa jest wówczas poprawa współczynnika efektywności inwestycji. Efekt przyrostowy dochodu narodowego będzie wzrastał szybciej niż proporcjonalnie w stosunku do wzrostu stopy inwestycji  $\left(\frac{J}{D}\right)$ , nastąpi bowiem kumulacja przyrostu dochodu narodowego w wyniku działalności inwestycji i w wyniku usprawnienia funkcjonowania mechanizmów gospodarowania.

Na szczególną uwagę zasługuje efekt przyrostowy szeroko rozumianych usprawnień, odnoszących się do całej gospodarki narodowej i do różnych dziedzin działalności gospodarczej. Inwestycyjna działalność państwa i poszczególnych jednostek gospodarczych jest bowiem częścią działalności gospodarczej i dlatego efektywność inwestycji zależy od stopnia sprawności gospodarowania.

Ujmując oddzielnie efekt przyrostowy usprawnień musimy jednak brać pod uwagę, że jego wielkość nie jest całkowicie niezależna od stopy

inwestycji. Gdyby bowiem przyjąć, że stopa inwestycji  $\frac{J}{D} = 0$ , to znaczyłoby, że w danym okresie czasu nie będą realizowane żadne inwestycje, wówczas można byłoby przyjąć jako pewnik, że efekt przyrostowy usprawnień zacznie się również zmniejszać, a po dłuższym okresie czasu, w którym wyczerpią się możliwości dokonywania usprawnień, stworzone przez inwestycje zrealizowane we wcześniejszych okresach, efekt przyrostowy usprawnień zacznie się zbliżać do zera.

Istnieje więc ścisła zależność pomiędzy stopą inwestycji a zdolnością do dokonywania usprawnień. Zależność tę można przedstawić w ten sposób, że w przedziale, w którym współczynnik kapitałowy nie wzrasta mimo stopy inwestycji, zdolność do usprawnień funkcjonowania gospodarki, tak w zakresie makromechanizmów jak i mikromechanizmów, również wzrasta. Zależność tę przedstawia wykres 1.



Zdolność do usprawnień, a więc w przybliżeniu efekt przyrostowy usprawnień, zacznie jednak spadać po przekroczeniu przez stopę inwestycji pewnej wielkości granicznej, tj. wówczas, kiedy wyczerpują się możliwości efektywnego wykorzystania przyrostu nakładów inwestycyjnych. Przyrost ten może się łatwo przekształcić we względną nadwyżkę inwestycji, co w praktyce przejawia się w nadmiernym rozszerzeniu frontu działań inwestycyjnych i w wydłużeniu cykli inwestycyjnych.

Zdolności do usprawnień nie można jednak utożsamiać z rzeczywiście dokonywanymi usprawnieniami, gdyż część tej zdolności może nie zostać wykorzystana. Zdolność do usprawnień oznacza tylko możliwości dokonywania usprawnień. Nie zależą one jednak wyłącznie od rozmiarów stopy inwestycji, lecz także od innych czynników, np. osiągniętego poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego, modelu zarządzania jednostkami gospodarczymi, kultury produkcyjnej społeczeństwa itp.

Podobną, graniczną wielkość można wyznaczyć, kiedy za główny czynnik wzrostu dochodu narodowego przyjmiemy wzrost zatrudnienia przy

założeniu stałego poziomu wydajności pracy. Główny pułap wzrostu zatrudnienia przy danym poziomie technicznego uzbrojenia pracy i danych kwalifikacjach zawodowych pracowników jest prawie intuicyjnie wyczuwalny, gdyż jest on zdeterminowany przez stopę inwestycji, która — jak to już zauważyliśmy — nie może być nieograniczenie wysoka.

Prócz ekonomiczno-technicznych warunków efektywnego wykorzystania czynników wzrostu ekonomicznego występują również warunki społeczne, do których zaliczyć trzeba wzrost konsumpcji, bodźce materialnego zainteresowania, bodźce społeczno-psychologiczne, kwalifikacje zawodowe i ogólne oraz kulturę produkcyjną społeczeństwa.

Związki pomiędzy wzrostem ekonomicznym a wzrostem konsumpcji są częstym przedmiotem zainteresowań ekonomistów i są szeroko omawiane w literaturze ekonomicznej. Przeważnie konsumpcję traktuje się jako barierę wzrostu ekonomicznego. Niewątpliwie, konieczność stałego podnoszenia konsumpcji ogranicza możliwości zwiększenia stopy inwestycji nawet w przedziale możliwości efektywnego wykorzystania inwestycji. Stąd można mówić o górnej granicy stopy inwestycji z punktu widzenia konieczności zapewnienia pożądanego tempa wzrostu konsumpcji. Można też mówić z tego samego punktu widzenia o dolnej granicy stopy inwestycji, ze względu na konieczność utrzymania tempa wzrostu konsumpcji w długim okresie czasu.

Nie zawsze jednak wzrost konsumpcji staje się barierą wzrostu ekonomicznego, gdyż rozmiary konsumpcji a także i jej tempo wzrostu nie są rezultatem wyłącznie rozmiarów produkcji, ale również jej struktury rzeczowej. Podobnie, przyrost dochodu narodowego i tempo tego przyrostu są nie tylko efektem wysokości stopy inwestycji, lecz także skutkiem decyzji co do kierunków inwestowania. Konsumpcja jest nie tyle barierą wzrostu ekonomicznego, ile barierą struktury rzeczowej tego wzrostu. Jeśli bowiem inwestujemy zgodnie z wymogami potrzeb społecznych i konsumpcji, to nie ma możliwości, aby nie wzrastała konsumpcja przy osiągnięciu zamierzonego planem tempa wzrostu dochodu narodowego. Wzrost konsumpcji może być tylko szybszy lub wolniejszy, zależnie od zakresu uwzględnionych w planie szerszych preferencji społecznych, uwarunkowanych np. koniecznością dokonania manewru w stosowanej dotąd strategii rozwoju społeczno-ekonomicznego lub też dokonania koniecznych przekształceń w dotychczasowej strukturze ekonomiczno-społecznej.

Wyjaśnienia wymaga problem konsumpcji w krótkim i długim okresie czasu. Najczęściej bowiem uważamy, że wzrost konsumpcji w okresach krótkich hamuje możliwości wzrostu konsumpcji w długim okresie czasu. Niewątpliwie istnieją takie sytuacje, w których zwiększenie konsumpcji bieżącej musi prowadzić do obniżenia się tempa wzrostu ekonomicznego.

Z reguły jednak może się to zdarzyć wówczas, kiedy wzrost konsumpcji bieżącej jest bardzo wysoki i następuje w wyniku znacznego obniżenia stopy inwestycji. Znaczniejsze obniżenie stopy inwestycji na korzyść stopy konsumpcji będzie jednak rezultatem zaniedbań w zakresie konsumpcji w okresach poprzednich w postaci nadmiernego zaniżenia stopy konsumpcji na korzyść zwiększenia stopy inwestycji. W warunkach normalnych, kiedy stopa inwestycji jest wielkością kompromisową, tzn. uwzględnia zarówno potrzeby zwiększenia bieżącej konsumpcji społeczeństwa, jak i potrzeby wynikające z zadań w zakresie wzrostu ekonomicznego, znaczniejsze wahania w stopie inwestycji i w stopie konsumpcji są bardzo mało prawdopodobne. Nie występują także wówczas ostre sprzeczności między wymogami konsumpcji w krótkim i długim okresie czasu, gdyż wzrost konsumpcji w długim okresie czasu jest zabezpieczony przez coroczne przyrosty konsumpcji bieżącej.

Jak zauważono, nie ma realnych możliwości maksymalizacji konsumpcji w ciągu długiego okresu, jeśli zahamowanie wzrostu konsumpcji bieżącej jest zjawiskiem względnie trwałym, lub jeśli wzrost konsumpcji w krótkich okresach jest nadmiernie ograniczony. Nie może bowiem maksymalnie wzrosnąć konsumpcja w ciągu długiego okresu, jeśli nie wzrasta ona przez okresy krótkie. Co prawda, istnieje możliwość teoretycznego udowodnienia tezy przeciwnej, ale w praktyce zahamowanie wzrostu konsumpcji może nastąpić w wyniku całkowitego ograniczenia inwestycji produkcyjnych albo koncentracji inwestycji w produkcji dóbr niekonsumpcyjnych. Ten ostatni przypadek powoduje określone, niekorzystne z punktu widzenia wzrostu konsumpcji zmiany w strukturze produkcji i musi odbić się ujemnie na poziomie konsumpcji przyszłej.

Konsumpcję należałoby traktować nie jako barierę, ale jako warunek wzrostu ekonomicznego. Przemawia za tym nie tylko fakt, że wzrost konsumpcji uruchamia mechanizmy przyspieszające pełne wykształcenie mocy i rezerw produkcyjnych, ale również fakt, że stały wzrost konsumpcji jest podstawowym warunkiem aktywizacji czynników wzrostu wydajności pracy, do których należy przede wszystkim zaliczyć: zaangażowanie w wykonywanie obowiązków, maksymalne wykorzystanie kwalifikacji zawodowych, pobudzanie inicjatywy pracujących, podniesienie poziomu dyscypliny pracy, zwiększenie poczucia odpowiedzialności za jakościową stronę wykonywanych obowiązków, itp. Wymienione wyżej czynniki działania społeczno-ekonomicznego tworzą kulturę produkcyjną społeczeństwa, której wzrost warunkuje efektywność zastosowania społecznych nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej.

Kultura produkcyjna społeczeństwa wzrasta wraz ze wzrostem techniczno-ekonomicznej bazy produkcji, ale może ona wzrastać szybciej, jeśli zastosowanie nowych technik wytwarzania i nowych rozwiązań orga-

nizacyjnych wyraża się w systematycznym i dostatecznie odczuwalnym zwiększeniu poziomu konsumpcji indywidualnej i zbiorowej.

Aktywizacja i pełniejsze wykorzystanie społecznych warunków wzrostu ekonomicznego ma szczególnie istotne znaczenie przy przechodzeniu na intensywne metody gospodarowania. Intensyfikacja procesów gospodarowania oznacza bowiem wszechstronne wykorzystanie ludzkich umiejętności i twórczej myśli ludzkiej. Sprzężenie nowoczesnej techniki z ludzkim, twórczym działaniem zapewnia stałe doskonalenie mechanizmów funkcjonowania gospodarki narodowej, pozwala efektywniej rozwijać techniczne i społeczne warunki postępu techniczno-ekonomicznego.

Makroekonomiczne teorie wzrostu ekonomicznego cechuje bardzo ogólny, modelowy charakter, co sprawia, że nie są one w stanie rozwiązywać wszystkich, nawet tylko teoretycznych problemów powiększania produkcji społecznej i dochodu narodowego. W sformułowaniu modelu wzrostu ekonomicznego efekt wzrostowy jest funkcją małej tylko liczby czynników, np. zatrudnienia i wydajności pracy albo, jak w modelu M. Kaleckiego, tylko funkcją stopy inwestycji.<sup>2</sup> Niewątpliwie, w ujęciach modelowych ograniczeń tych nie można uniknąć. W szerszym aspekcie, wzrost ekonomiczny nie może być jednak rozpatrywany wyłącznie jako efekt ilości zatrudnionych czynników produkcji, ale również jako rezultat stopnia racjonalności ich wykorzystania. To zaś zależy w znacznym stopniu od sprawności działania przedsiębiorstw, przez które realizowane są wszelkie produkcyjne zadania planów gospodarczych. Przyjmując nawet, przy dużym uproszczeniu, że wzrost ekonomiczny jest rezultatem stopy inwestycji, nie sposób oderwać efektywności procesów inwestowania od poziomu kosztów eksploatacyjnych. Uwzględnia je nawet obowiązująca dotąd formuła rachunku ekonomicznej efektywności inwestycji, chociaż nie można jej uważać za zbyt precyzyjne narzędzie oceny przedsięwzięć inwestycyjnych. Działanie inwestycyjne jest częścią procesu rozwoju ekonomicznego, i powinno być oceniane z punktu widzenia jego wpływu na rozmiary oraz ekonomiczność działania jednostek gospodarczych. Najlepiej opracowany plan wzrostu ekonomicznego i najlepiej rozmieszczone zasoby czynników produkcji nie gwarantują optymalnej stopy wzrostu rzeczywiście osiągniętej, jeśli będą realizowane niedostatecznie sprawnie przez przedsiębiorstwa produkcyjne.

Rola przedsiębiorstwa w procesie wzrostu ekonomicznego zasługuje na uwagę również dlatego, że tylko część przyrostu dochodu narodowego osiąga się przez zwiększenie zatrudnienia w drodze nakładów inwestycyjnych. Pewna część przyrostu dochodu narodowego jest rezultatem

---

<sup>2</sup> Przyjmujemy tutaj za podstawę uproszczoną formułę, przy założeniu, że  $\Delta u = \Delta a$ .

działalności bezinwestycyjnej, osiągniętym dzięki pełniejszemu wykorzystaniu wcześniej stworzonych zdolności produkcyjnych, tj. dzięki wcześniej zatrudnionym czynnikom produkcji, których efektywność rośnie bądź dzięki zastosowanym usprawnieniom, bądź też na skutek wzrostu kwalifikacji zawodowych. Stąd można zapisać, że:

$$\Delta D = \Delta D_i + \Delta D_u$$

gdzie:

- $\Delta D$  = przyrost dochodu narodowego w danym okresie — roku,
- $\Delta D_i$  = przyrost dochodu narodowego dzięki zatrudnieniu nowych, dodatkowych czynników produkcji,
- $\Delta D_u$  = przyrost dochodu narodowego uzyskany wskutek zwiększenia efektywności wcześniej zatrudnionych czynników.

Trzeba podkreślić, że wielkość  $\Delta D_i$  jest funkcją stopy inwestycji produkcyjnych i efektywności nowych obiektów produkcyjnych, natomiast  $\Delta D_u$  świadczy o skali doskonalenia procesów działalności gospodarczej. W przypadku, kiedy tempo doskonalenia procesów gospodarczych jest coraz szybsze,  $\Delta D_u$  wzrasta i społeczeństwo uzyskuje dodatkowe przyrosty dochodu narodowego. Należy wnioskować, że intensyfikacja procesów gospodarowania ma na celu, prócz technicznej rekonstrukcji procesów produkcji, uzyskanie zwiększonych efektów wzrostu kwalifikacji i szeroko rozumianych usprawnień.

Z punktu widzenia układu preferencji społecznych  $\Delta D_u$  jest najbardziej interesująca i można powiedzieć, że świadczy o rosnącej efektywności gospodarki narodowej jako całości oraz o rosnącej efektywności działalności przedsiębiorstw i zjednoczeń. Nie ulega bowiem wątpliwości, że stałe i maksymalne powiększenie  $\Delta D_u$  jest możliwe tylko dzięki stałej dynamizacji działalności przedsiębiorstw. Nie mamy tutaj na myśli tylko tych możliwości przyspieszania wzrostu produkcji społecznej, które tkwią w ukrytych rezerwach produkcyjnych — zasobowych i ludzkich, ale przede wszystkim te, które tkwią w bezinwestycyjnych możliwościach doskonalenia procesów produkcji, zaopatrzenia i zbytu oraz w stałym podnoszeniu stopnia wykorzystania ludzkich umiejętności, doświadczenia i aktywności.

Między zdolnością doskonalenia procesów gospodarczych (usprawnienia) a stopą inwestycji produkcyjnych istnieją ściśle zależności i konieczność łącznej oceny działalności przedsiębiorstwa tj. jego działalności inwestycyjnej i eksploatacyjnej, wydaje się w pełni uzasadniona. Na dłuższą metę efektywność działalności eksploatacyjnej zależy od rozmiarów i efektywności działań inwestycyjnych, ale istnieje również zależność odwrotna, gdy efektywność działalności eksploatacyjnej wpływa na przebieg działań inwestycyjnych.

Dążąc do maksymalizacji rocznego przyrostu dochodu narodowego ( $\Delta D = \Delta D_i + \Delta D_u$ ) należy mieć na uwadze potrzebę polepszenia społecznej użyteczności tego przyrostu. Chodzi o to, że nie każdy przyrost produkcji społecznej może być jednakowo użyteczny dla społeczeństwa. Są takie przyrosty produkcji społecznej, które reprezentują bardzo niską użyteczność, r.p. towary niechodliwe, buble, towary niskiej jakości. Stąd, wyrazem wzrostu społecznej użyteczności będą nie przyrosty produkcji w ogóle, ale przyrosty produkcji zrealizowane przez przedsiębiorstwa.

Wielkość produkcji zrealizowanej przez przedsiębiorstwo świadczy nie tylko o społecznej użyteczności tej produkcji, lecz także warunkuje czasokres zaangażowania środków gospodarczych, określając w ten sposób długość procesów gospodarczych. Trudności w zbyciu produktów przedsiębiorstwa oznaczają, że potrzebuje ono więcej środków obrotowych niż przy braku takich trudności. W skali ogólnogospodarczej oznacza to duże marnotrawstwo ekonomiczne i obniża możliwości przyspieszania tempa wzrostu ekonomicznego.

W tym samym kierunku działają wszelkie trudności przedsiębiorstwa w sferze zaopatrzenia. Przedsiębiorstwa, obawiając się możliwości wystąpienia zakłóceń w zaopatrzeniu tworzą nadmierne zapasy surowców, materiałów i różnych części, które podnoszą koszty produkcji i zwalniają tempo rotacji środków obrotowych. W konsekwencji przedsiębiorstwo produkuje zbyt drogo i jednocześnie napotyka bariery zwiększenia rozmiarów produkcji, zarówno ze względu na trudności zaopatrzeniowe jak i ze względu na brak środków, które w części zostały zamrożone w nadmiernych zapasach.

Przedsiębiorstwo wpływa na wielkość dochodu narodowego rozmiarami swojej produkcji czystej. Od strony procesu tworzenia dochodu narodowego nie ma potrzeby wyodrębniania poszczególnych części — elementów składowych produkcji czystej i podnoszenia problemu sprzeczności pomiędzy wysokością płac i akumulacji finansowej przedsiębiorstwa, gdyż są to zagadnienia związane przede wszystkim z procesem podziału produkcji czystej.

Produkcja czysta, stanowiąc sumę elementów wartości dodanej (nowo wytworzonej) przez przedsiębiorstwo, wyraża stopień produkcyjnego wykorzystania załogi, poziomu jej kwalifikacji zawodowych, zdolności organizatorskich i inicjatywy. W każdym razie wzrost produkcji czystej przedsiębiorstwa, przy założeniu stałości rozmiarów zatrudnienia, będzie wyrazem poprawy wydajności pracy żywej i względnego lub absolutnego zwiększenia jego udziału w procesie wzrostu ekonomicznego.

Przyjęcie za miarę udziału przedsiębiorstwa w procesie wzrostu ekonomicznego rozmiarów jego produkcji czystej nie oznacza, że produkcja



czysta może być jedynym lub nawet głównym miernikiem efektywności działania przedsiębiorstwa. Wzrost produkcji czystej może bowiem wynikać wyłącznie ze zmian w asortymencie produkowanych przez przedsiębiorstwa wyrobów, i wówczas nie będzie on odzwierciedleniem zwiększonego wysiłku przedsiębiorstwa, chociaż — obiektywnie rzecz biorąc — i takie zwiększenie produkcji czystej wpłynie na zwiększenie udziału przedsiębiorstwa we wzroście ekonomicznym.<sup>3</sup>

Wady produkcji czystej jako miary efektywności działania przedsiębiorstwa powodują, że w rozważaniach teoretycznych, jak zresztą i w praktyce, za syntetyczną miarę efektywności działania przedsiębiorstwa przyjmuje się wielkość osiągniętego zysku bądź w postaci stopy zysku, bądź też w postaci masy zysku. Takie ujęcie zysku posiada, z interesującego nas punktu widzenia, tę wadę, że zysk wyraża tylko część produkcji czystej przedsiębiorstwa. Ma jednak taką zaletę, co podkreśla Z. Madej, że jest wynikiem działalności przedsiębiorstwa i w kalkulacji planowanych przez przedsiębiorstwo przedsięwzięć jest jednoznacznie określony.<sup>4</sup> Natomiast inne elementy produkcji czystej przedsiębiorstwa, a więc płace i podatek obrotowy, nie są w stanie, ze względu na spełniane funkcje i miejsce w rachunku ekonomicznym przedsiębiorstwa, dynamizować działalności przedsiębiorstwa. Płace występują bowiem w rachunku ekonomicznym jako część składowa nakładów, natomiast podatek obrotowy jest co prawda częścią dodatkowego produktu społecznego wytworzonego przez przedsiębiorstwo, ale nie spełnia, przynajmniej w dotychczasowych rozwiązaniach modelowych, funkcji bodźcowych. Nie jest bowiem, jak dotąd, elementem kosztownym, ani też wynikiem działalności przedsiębiorstwa, na którego podstawie uruchamiane są bodźce ekonomiczne dla przedsiębiorstwa i pracowników. Jest on tylko wyrazem łączności ogólnego wyniku działalności przedsiębiorstwa — jego akumulacji finansowej z rachunkiem ogólnogospodarczym.

Zysk, jako wynik działalności przedsiębiorstwa, ma jeszcze i tę zaletę, że łączy część wartości dodanej przez przedsiębiorstwo z rozmiarami produkcji zrealizowanej, stwarzając antybodźce do tworzenia nadmiernych zapasów zarówno po stronie nabywanych przez przedsiębiorstwo środków produkcji, jak i po stronie wyrobów gotowych.

Przyjęcie zysku w tej czy innej postaci jako miary efektywności działania przedsiębiorstwa nie zrywa bezpośrednich zależności pomiędzy wielkością całej wartości dodanej (nowo wytworzonej) przez przedsiębiorstwo a dochodem narodowym. Wielkość zysku przedsiębiorstwa wpływa bowiem na wysokość jego udziału w procesie wzrostu ekonomicznego, oczywiście

<sup>3</sup> Mamy tu na myśli preferowanie przez przedsiębiorstwa asortymentów wysoce pracochłonnych o dużym udziale nakładów pracy żywej.

<sup>4</sup> Z. M a d e j: *Zysk w gospodarce socjalistycznej*, Warszawa 1963.

przy założeniu, że płace pracowników również wzrastają, bądź też pozostają na nie zmienionym poziomie.

Bardziej szczegółowe rozpatrzenie zysku przedsiębiorstwa na tle procesów wzrostu ekonomicznego wymaga jednak uprzedniego omówienia problematyki celu działalności przedsiębiorstwa socjalistycznego i wyjaśnienia niektórych aspektów sprzeczności celu ogólnoeconomicznego z celem działalności przedsiębiorstw.

## II

Cele działalności gospodarczej zdeterminowane są w pierwszym rzędzie przez układ istniejących stosunków społeczno-ekonomicznych. Przez układ tych stosunków zdeterminowany jest przede wszystkim podstawowy cel gospodarowania, zarówno w swym wyrażeniu ogólnym jak i w wyrażeniu skwantyfikowanym. Determinanty celu ogólnogospodarczego wpływają również na kształtowanie się celów działalności ekonomicznie wyodrębnionych jednostek gospodarujących, a także celów gospodarstw domowych i jednostek ludzkich. Są to tzw. cele niższego rzędu, czyli w hierarchicznej strukturze celów gospodarki socjalistycznej podporządkowane celowi podstawowemu.<sup>5</sup>

Cel działalności przedsiębiorstwa uwarunkowany jest również przez fakt, że jest ono częścią systemu gospodarki socjalistycznej, powołaną do życia na skutek obiektywnej konieczności, wynikającej ze społecznego podziału pracy, oraz na skutek strukturalnej złożoności podstawowego celu gospodarowania w socjalizmie. To właśnie strukturalna złożoność podstawowego celu gospodarowania narzuca taką organizację gospodarstwa narodowego, za pomocą której może on być realizowany w stopniu maksymalnie pełnym. Nie bez znaczenia jest również konieczność prowadzenia działalności na zasadzie ekonomiczno-społecznej racjonalności. Konieczność ekonomizacji procesów realizowania podstawowego celu gospodarowania, a także celów cząstkowych, odcinkowych uwarunkowana jest z kolei przez istnienie dysproporcji pomiędzy szybko wzrastającymi potrzebami społecznymi a realnymi możliwościami ich zaspokojenia. Stąd cele społeczno-ekonomicznego działania, niezależnie od miejsca zajmowanego w hierarchicznej strukturze celów, muszą być zawsze konfrontowane z możliwościami ich realizacji i muszą podlegać ograniczeniom wynikającym z tych możliwości.

Problem celów gospodarowania, niezależnie od miejsca zajmowanego w hierarchicznej strukturze celów, musi być rozpatrywany zarówno

<sup>5</sup> Por. *Ibid.*

z punktu widzenia krótkiego, jak i długiego okresu czasu.<sup>6</sup> Potrzeba taka istnieje przede wszystkim ze względu na zakres ograniczeń w możliwościach realizacji celów w długim i krótkim okresie. W okresie krótkim ograniczenia te są większe, bo możliwości są z reguły dane i nie mogą być w sposób istotny powiększone.

Analiza celów gospodarowania w długim i krótkim okresie czasu nie budzi na ogół większych niejasności w przypadku celów ogólnogospodarczych. Problem jednak komplikuje się w odniesieniu do celów cząstkowych, w tym również celu działalności przedsiębiorstwa. Nie ulega wątpliwości, że cel działalności przedsiębiorstwa musi wynikać wprost z celu wyższego rzędu. Stąd krótkookresowe zadania gospodarcze przedsiębiorstwa muszą zapewniać pełne zrealizowanie zadań gospodarki w dziedzinie wzrostu dochodu narodowego i zamierzonego planem wzrostu konsumpcji społecznej. Przedsiębiorstwo musi jednak działać nie tylko w oparciu o zadania planu rocznego, ale powinno znać perspektywy swego rozwoju zarówno w ujęciu rozmiarów działalności, jak i warunków ekonomicznych. Powinno ono po prostu posiadać długookresowy program swego rozwoju, niezależnie od tego, czy zwiększenie rozmiarów produkcji jest możliwe i ekonomicznie uzasadnione, czy też możliwości wzrostu ilościowego zostały już wyczerpane. Otóż proces rozwoju ekonomicznego, niezależnie od tego, czy chodzi o rozwój w skali makro- czy mikroekonomicznej, nie może być sprowadzany wyłącznie do zmian ilościowych. Pojęcie rozwoju ekonomicznego nabiera coraz więcej cech jakościowych, bez uwzględnienia których nie można już w sposób pełny realizować celów gospodarowania. Przedsiębiorstwo będąc częścią gospodarstwa narodowego i realizując część celu ogólnospołecznego zobowiązane jest tym samym do coraz ekonomiczniejszego działania i równoczesnego podnoszenia jakościowych standardów efektów działalności.

Celów działalności gospodarczej nie można bowiem odrywać od procesów postępu techniczno-organizacyjnego, a ten jest coraz szybszy i wymaga dynamizacji działań w możliwości dotrzymania mu kroku. Stąd o ekspansywności działania przedsiębiorstwa można mówić nawet wówczas, jeśli nie rozszerza zakresu swojej działalności, jeśli nie opanowuje nowych rynków zbytu, ale dostarcza na te rynki produkty coraz tańsze i o coraz wyższych walorach użytkowych.

Z reguły jednak istnieją możliwości dokonywania zarówno zmian ilościowych, jak i jakościowych. Jest to przejaw postępu ekonomicznego, który charakteryzuje się dążeniem do umasowienia produkcji i jej potaniania. W gospodarce socjalistycznej konieczność ta staje się jednym z najpilniejszych zadań społeczno-ekonomicznych, wynikających zarówno

<sup>6</sup> Tak też ujmuje problem celu O. Lange: *Ekonomia polityczna*, t. I, Warszawa 1969, s. 232.

z ogólnospołecznego celu gospodarowania, jak i z obiektywnych prawidłowości postępu ekonomicznego. Zadanie to narzuca na istniejące i tworzone przedsiębiorstwa konieczność systematycznego badania takich możliwości i podejmowania niezbędnych przedsięwzięć w odpowiednim czasie.

Cel długookresowy przedsiębiorstwa powinien wytyczać główne kierunki działania przedsiębiorstwa, a cele krótkookresowe być narzędziem realizacji celu o dłuższej rozpiętości czasowej. Powstaje jednak problem zgodności celów długookresowych przedsiębiorstwa z długofalowymi celami wyższego rzędu. Nie jest to zadanie łatwe ze względu na możliwość wystąpienia nie przewidzianych pierwotnie zmian w warunkach działania jednostek gospodarczych. Ponadto nie można tu uniknąć pewnych sprzeczności uwarunkowanych ograniczonością pola działania celu przedsiębiorstwa, zróżnicowanego jeszcze w różnych horyzontach czasowych.

Powstaje pytanie, czy utożsamiać cel działalności przedsiębiorstwa z otrzymywanymi zadaniami planowymi. W przypadku odpowiedzi twierdzącej otrzymujemy sytuację wielorakości celów przedsiębiorstwa, nawet w jednym ujęciu czasowym. Z wielorakością celów łączy się konieczność stosowania wielorakości mierników oceny efektów działalności, co może poważnie utrudnić obiektywizm oceny i jej stymulujące działanie. Ponadto istnieją wtedy poważne trudności w synchronizacji celów przedsiębiorstwa z celami kolektywów pracowniczych i poszczególnych pracowników. Wydaje się, że na szczególną uwagę zasługują poszukiwania takiej wielkości ekonomicznej, która w sposób syntetyczny odzwierciedlałaby efektywność działania przedsiębiorstwa, pozwalając jednocześnie na związanie tej wielkości z dochodem narodowym i z celami kolektywów oraz poszczególnych pracowników. Za taką kategorię uważa się zysk przedsiębiorstwa w tej czy innej postaci.<sup>7</sup>

Uznanie zysku za syntetyczny cel przedsiębiorstwa posiada tę zaletę, że zwiększenie zysku prowadzi do powiększenia przyrostu dochodu narodowego, zwiększenia tej części dochodów pracownika, które zależą od poprawy efektywności działania przedsiębiorstwa.

Od wielkości osiągniętego zysku zależą, chociaż do tej pory w zbyt skąpej mierze, możliwości podejmowania przedsięwzięć w związku z realizacją programu rozwoju w długim okresie czasu.

Samo uznanie zysku za cel działalności przedsiębiorstwa nie rozwiązuje jeszcze wszystkich trudności związanych z doskonaleniem mechanizmu funkcjonowania przedsiębiorstwa, chociaż jest to ważny krok na tej drodze. Przeciwnicy tak rozumianej kategorii zysku w gospodarce socjalistycznej wysuwają kontrargumenty wskazujące na możliwości powięk-

---

<sup>7</sup> Chodzi tu o zysk wyrażony w postaci stopy lub masy zysku.

szczenia zysku przedsiębiorstwa sprzeczne z wymogami racjonalności działania. Nie tyle jest to jednak wada zysku, ile wynik braku systemu cen zaopatrzenia oraz zbytu niedostatecznych więzi przedsiębiorstwa z rynkiem. Zresztą nie mniej zarzutów można wytoczyć przeciw każdej innej wielkości uznanej za cel działalności przedsiębiorstwa. W warunkach wielorakości celów przedsiębiorstwa można także mnożyć przykłady pozornej obniżki kosztów, zwiększania produkcji na składowanie, ukrywanie rezerw produkcyjnych, itp. Uznanie zysku za cel działalności przedsiębiorstwa socjalistycznego stwarza więc tylko realne szanse ekonomizacji i dynamizacji jego działania w krótkim i długim okresie czasu.

Najtrudniejszy problem polega na znalezieniu kryterium zgodności maksymalizacji zysku rocznego z dążeniem do maksymalizacji zysku w okresie kilkuletnim. Maksymalizacja zysku rocznego może prowadzić do obniżenia szans na zwiększenie zysku w latach następnych, jeśli zmaksymalizowany zysk roczny nie zostanie wykorzystany w dostatecznym stopniu na realizację przedsięwzięć ułatwiających ekonomizację działania w latach następnych. Przyjmując jednak założenie, że istnieje ścisła zależność pomiędzy wielkością zysku przedsiębiorstwa osiąganą w danym roku a możliwościami ekonomizacji jego działania, można stwierdzić, że sprzeczności między maksymalizacją zysku rocznego i długookresowego, np. w okresie 5 lat, są do przewyciężenia dzięki zmianom w podziale zysku przedsiębiorstwa i przeznaczeniu większej jego części na cele rozwojowe przedsiębiorstwa. Nie sama wielkość zysku będzie więc motywem ekonomizacji działań, ale również wpływ tej wielkości na możliwości ekonomizacji.

Cele działalności gospodarczej przedsiębiorstwa socjalistycznego należy jeszcze rozpatrywać z punktu widzenia ich atrakcyjności i skutecznego oddziaływania na przedsiębiorstwo jako jednostkę gospodarczą, na poszczególne grupy zawodowe i na każdego pracownika. Z tego punktu widzenia zysk, a raczej jego maksymalizacja, posiada przewagę nad innymi wielkościami ekonomicznymi, stanowiącymi końcowy efekt działalności przedsiębiorstwa. Ale i tutaj trzeba podkreślić, że o atrakcyjności zysku decyduje nie tylko jego wysokość, lecz także jego przeznaczenie, wpływ na dochody indywidualne pracownika, na pozycję przedsiębiorstwa na rynku i wobec innych przedsiębiorstw tego typu. Zwiększenie zysku przedsiębiorstwa powinno zatem prowadzić do zwiększenia jego zdolności do aktywizacji działalności, do dalszej poprawy jego pozycji ekonomicznej i dochodów pracowniczych. Maksymalizacja zysku powinna bowiem ułatwiać podejmowanie nowych inicjatyw w zakresie dalszego usprawnienia działalności przedsiębiorstwa.

## III

Przedsiębiorstwo socjalistyczne działa jako jednostka gospodarki społecznej, ekonomicznie i organizacyjnie wyodrębniona z systemu gospodarki narodowej, co przejawia się w wyposażeniu przedsiębiorstwa w atrybuty podmiotu gospodarującego. Oznacza to, że przedsiębiorstwo socjalistyczne działając w interesie ogólnogospodarczym uzyskuje status jednostki o wyodrębnionym majątku produkcyjnym, z prawem samodzielnego angażowania załogi niezbędnej do racjonalnego gospodarowania posiadanymi środkami gospodarczymi. Kryterium racjonalności działania legło u podstaw struktury organizacyjnej gospodarki socjalistycznej i było ono jednym z głównych czynników wyodrębnienia rachunku działania przedsiębiorstwa z rachunku ogólnospołecznego.

Przedsiębiorstwo socjalistyczne działa więc w interesie ogólnospołecznym, ale efektywność tej działalności wyraża się przez wyodrębniony rachunek ekonomiczny, którego jedną z najważniejszych części jest rachunek kosztów i zysków. W zasadzie przedsiębiorstwo powinno dążyć do osiągnięcia stałej poprawy wyników działalności, wyrażających się obniżeniem kosztów i zwiększeniem zysku. Zysk przedsiębiorstwa rozumiany jako różnica pomiędzy ceną sprzedaży a kosztem własnym wytworzenia wyrobu jest również funkcją rozmiarów produkcji.<sup>8</sup> Już przy stałym poziomie jednostkowego kosztu własnego i stałej cenie sprzedaży wyrobów masa osiągniętego przez przedsiębiorstwo zysku zależna będzie od wielkości produkcji. Przy malejącym jednostkowym koszcie własnym wytworzenia masa zysku będzie rosła szybciej od wzrostu rozmiarów produkcji przedsiębiorstwa. Przy rosnącym jednostkowym koszcie własnym masa zysku także będzie rosła aż do zrównania się kosztu krańcowego z ceną sprzedaży. Z powyższego wynika, że zwiększenie rozmiarów produkcji jest jednym z głównych środków polepszenia rentowności działania przedsiębiorstwa, a gdy jeszcze zwiększenie produkcji związane jest ze wzrostem potrzeb społecznych, wtedy znajdzie ono szersze uzasadnienie, wykraczające poza ramy rachunku ekonomicznej opłacalności. Dodać trzeba, że stałe zwiększanie rozmiarów produkcji jest jedną z dróg jej potaniaenia i umasowienia konsumpcji wielu atrakcyjnych produktów, głównie dóbr trwałej konsumpcji.

Zdajemy sobie sprawę z faktu, że nie wszystkie przedsiębiorstwa mogą powiększać rozmiary swej produkcji, gdyż możliwości wzrostu popytu na część wytwarzanych produktów są bardzo małe lub w ogóle nie istnieją.

---

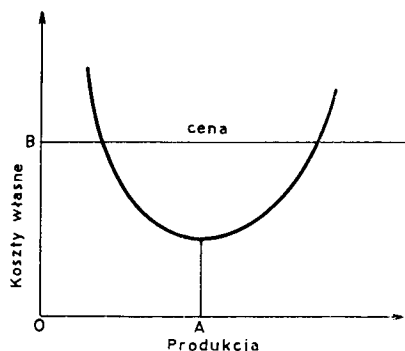
<sup>8</sup> Zależność funkcyjna pomiędzy zyskiem a wielkością produkcji występuje niezależnie od tego, czy cena realizacji jest stała, czy też zmienia się. W tym ostatnim przypadku tylko dostatecznie duże obniżenie ceny powodować może spadek zysku mimo wzrostu rozmiarów produkcji.

Z drugiej strony problem wielkości produkcji przedsiębiorstwa jest jednym z warunków określających możliwości stosowania najnowocześniejszych metod technicznych i organizacyjnych. Dlatego tak ważne znaczenie przypisuje się czynnikom, które wpływają na wzrost produkcji przedsiębiorstwa socjalistycznego.

Nie każdy wzrost rozmiarów produkcji przedsiębiorstwa można uznać za ekonomicznie uzasadniony, tak ze względu na ewentualne trudności zbytu jak i groźbę zwiększenia kosztów produkcji. Stąd ekonomiści od dawna już poszukują optymalnych rozmiarów produkcji przedsiębiorstwa.

Optymalna wielkość produkcji przedsiębiorstwa socjalistycznego jest problemem zarówno trudnym, jak też dość rzadko podejmowanym w literaturze ekonomicznej.<sup>9</sup>

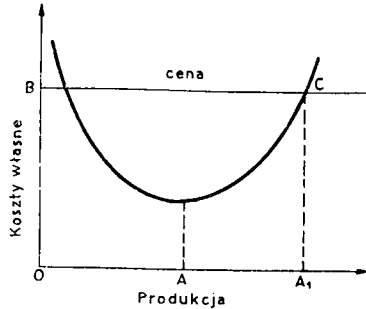
W zasadzie optimum rozmiarów produkcji przedsiębiorstwa można rozpatrywać z różnych punktów widzenia. Jednym z najważniejszych jest kryterium kosztu własnego produkcji. Z tego punktu widzenia produkcja przedsiębiorstwa osiąga optimum w punkcie, w którym jednostkowy koszt własny produkcji jest najniższy.



Stosowanie kryterium minimalizacji jednostkowego kosztu własnego może okazać się niewystarczające (jak na wykresie 2), jeśli efektywność działania przedsiębiorstwa będzie oceniana za pomocą masy zysku. Masa zysku przedsiębiorstwa będzie wzrastała również po przekroczeniu rozmiarów produkcji OA. Jeśli bowiem posłużymy się wykresem z oznaczoną ceną jednostki produktu, to przedsiębiorstwu opłaca się zwiększać produkcję aż do momentu zrównania się krzywej kosztu z ceną.<sup>10</sup> Zależność tę ukazuje wykres 3.

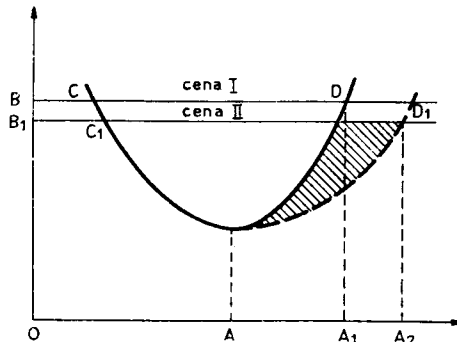
<sup>9</sup> Problem ten z punktu widzenia techniczno-ekonomicznego optimum produkcji przedsiębiorstwa porusza B. M i n c: *Ekonomia polityczna socjalizmu*, Warszawa 1972, s. 215.

<sup>10</sup> Wypadek ten nie może być upowszechniany, gdyż stanowi pewien wyjątek w kształtowaniu się funkcji kosztu.



Zakreskowana część wykresu przedstawia masę osiągniętego przez przedsiębiorstwo zysku w przypadku zwiększenia rozmiarów produkcji z  $OA$  do  $OA_1$ . Punkt  $A_1$  będzie wyznaczał optymalne rozmiary produkcji tylko wówczas, jeśli cena wytwarzanego dobra pozostanie nie zmieniona i będzie się równała wielkości  $OB$ . Najczęściej jednak znaczniejsze powiększenie rozmiarów produkcji jakiegoś dobra zmusza do obniżenia ceny, gdyż zwiększona podaż może być zrealizowana w całości tylko pod warunkiem obniżenia ceny, np. do punktu  $B_1$ . Nowa cena, przy nie zmienionym przebiegu krzywej kosztu, wyznaczy nowy punkt optymalnej wielkości produkcji przedsiębiorstwa i w efekcie zwiększy ono swoją produkcję nie o  $AA_1$  lecz tylko o wielkość  $AA_2$ .

Jeszcze inny punkt optymalnej produkcji przedsiębiorstwa otrzymamy w przypadku zmiany krzywej kosztu przy równoczesnym obniżeniu się ceny do  $OB_1$ . Przedstawia to wykres 4.

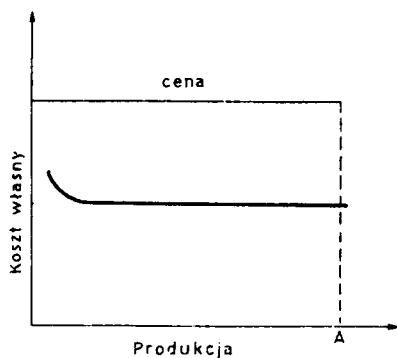


Zmiana kształtu krzywej kosztu może nastąpić w wyniku zastosowania udoskonaleń produkcyjnych, np. technicznych i organizacyjnych. Nie rozpatrujemy tutaj problemu opłacalności zwiększenia rozmiarów produkcji przedsiębiorstwa, chociaż nie ulega wątpliwości, że będą ją wyznaczały różnice pomiędzy spadkiem zysku spowodowanym obniżeniem ceny wyrobu i wzrostem zysku uzyskanym na skutek przyrostu produkcji. Dokład przyrost zysku uzyskany z nowej produkcji  $AA_2$  jest większy od straty zysku



spowodowanej obniżeniem ceny z  $OB$  do  $OB_1$ ; to zwiększenie rozmiarów produkcji przedsiębiorstwa jest przedsięwzięciem opłacalnym, oczywiście z punktu widzenia kryterium masy zysku.

Znacznie trudniej wyznaczyć jest optimum produkcji przedsiębiorstwa, jeśli krzywa przeciętnego jednostkowego kosztu własnego jest równoległa do osi  $x$ -ów. Wtedy każde zwiększenie rozmiarów produkcji przedsiębiorstwa, przy stałej cenie, jest opłacalne zarówno z punktu widzenia kryterium masy zysku, jak i z punktu widzenia stopy zysku mierzonej stosunkiem masy zysku do kosztów zmiennych.<sup>11</sup>



Wydaje się, że w przedstawionej sytuacji jedynym kryterium określenia rozmiarów produkcji może być tylko pełne wykorzystanie mocy produkcyjnych, pod warunkiem, że taka produkcja znajdzie w całości zbyt na rynku wewnętrznym i na rynkach zagranicznych.

Bardziej realną sytuację uzyskamy, jeśli uwzględnimy całkowity jednostkowy koszt własny wytworzenia. Nie będzie to jednak miało większego wpływu na ostateczny wynik kalkulacji, gdyż koszty stałe kształtują się, przynajmniej w pewnym przedziale, niezależnie od rozmiarów produkcji i mogą być w analizie pominięte.

W ostatnim przykładzie dodatkowym kryterium optymalizacji produkcji przedsiębiorstwa mogą być elementy organizacyjne, gdyż po przekroczeniu pewnego pułapu produkcji rosną trudności w organizacji i w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Trudności te są coraz łatwiejsze do pokonania dzięki wykorzystaniu najnowocześniejszych rozwiązań organizacyjnych, które mogą być wdrożone do praktyki. Te zaś mogą być wdrażane tylko w przedsiębiorstwach dostatecznie dużych, o tendencjach stałego zwiększania rozmiarów produkcji.

Problemem pierwszorzędnej wagi staje się natomiast określenie minimalnej wielkości produkcji przedsiębiorstwa, tj. takich rozmiarów, które

<sup>11</sup> Oznacza to proporcjonalność produkcyjną czynników produkcji.

są ekonomicznie opłacalne i przy których przedsiębiorstwo osiąga zdolność do wdrażania postępu technicznego i ekonomicznego. Problemu tego nie da się rozwiązać bez uwzględnienia kosztów stałych, gdyż przy mniejszych rozmiarach produkcji są one istotnym elementem w kalkulacji jej opłacalności.

Ustalenie minimalnych rozmiarów produkcji przedsiębiorstwa posiada duże znaczenie praktyczne i wpływa na tempo rozwoju przedsiębiorstwa, na długość okresu dochodzenia do docelowych mocy produkcyjnych. Zbyt niska produkcja powoduje bowiem konieczność ustalenia odpowiednio wysokich cen realizacji, które mogą zniechęcać do szybkiego zwiększania rozmiarów produkcji, gdyż wówczas ceny spadają, a planowany zysk jest trudniejszy do osiągnięcia, ponieważ przy wzroście rozmiarów produkcji i obniżeniu ceny musi wzrosnąć jakość wytwarzanych dóbr. Zwiększone rozmiary produkcji, niższa cena realizacji, zwiększają swobodę wyboru dla nabywcy, i produkty niskiej jakości nie znajdują nabywcę.

Problem wpływu ceny na rozmiary produkcji trzeba jeszcze rozpatrywać z punktu widzenia jej wpływu na rozmiary produkcji przedsiębiorstw już funkcjonujących. Jeśli na dobra wytwarzane przez przedsiębiorstwo ustalono wysoką cenę, to nieznaczne nawet zwiększenie produkcji nie znajdzie zrównowazenia we wzroście popytu, albo wzrost popytu będzie niższy od wzrostu podaży. Nawet proporcjonalne obniżenie ceny może się okazać przedsięwzięciem mało skutecznym, gdyż większy wzrost popytu byłby możliwy dopiero po odpowiednio dużym obniżeniu ceny rynkowej. Uwaga ta dotyczy głównie dóbr wytwarzanych dla nabywców o wysokich dochodach indywidualnych, które znacznie przekraczają przeciętne indywidualne dochody. Znaczne przyrosty popytu można osiągnąć dopiero po takim obniżeniu ceny, która staje się dostępna dla osób zbliżonych do średnio zarabiających. Sytuacja taka występowała na rynku samochodowym w Polsce i można się spodziewać, że ustalenie ceny Fiata 126 na poziomie 69 tys. zł, chociaż nie przesądza jeszcze o powstaniu możliwości nabycia samochodu przez ludzi o przeciętnym dochodzie indywidualnym, ale stanowi punkt wyjścia umasowienia produkcji samochodów i następnie dalszego obniżenia ceny rynkowej.

Przy przejściu od niższych do wyższych rozmiarów produkcji następuje obniżenie jednostkowego kosztu wytworzenia, co powinno z nadwyżką zrekompensować straty zysku powodowane obniżeniem ceny rynkowej. W gospodarce socjalistycznej obniżenie ceny rynkowej może nie powodować straty zysku przedsiębiorstwa na jednostce produkcji, bo może następować w wyniku obniżenia przez państwo opodatkowania produktu.

Rachunek ekonomiczny przyrostu rozmiarów produkcji sprowadza się więc do kalkulacji jej opłacalności, tzn. do badania wielkości przyrostu zysku w stosunku do zysku osiąganego przed zwiększeniem produkcji.

Wysokość przyrostu zysku zależy jednak nie tylko od ceny, ale i poziomu kosztów własnych, które, jeśli założyć wzrost wydajności pracy społecznej, powinny maleć na skutek potaniaenia środków produkcji.

Optimum produkcji przedsiębiorstwa socjalistycznego nie jest wielkością stałą. Zmienia się ono wraz z postępem w technikach wytwarzania i metodach organizacji procesów gospodarczych. Można wysunąć tezę, że optimum to stale wzrasta, co wydaje się oczywiste ze względu na rosnący zasób wiedzy techniczno-ekonomicznej i umiejętności w zakresie sprawnego kierowania dużymi jednostkami gospodarczymi. Rewelację w tej dziedzinie może spowodować szerokie wykorzystanie maszyn matematycznych i elektronicznych.

O stałym wzroście ekonomicznego optimum produkcji świadczy przykład światowego rynku samochodowego, na którym liczą się praktycznie producenci: USA, Japonii, RFN, Włoch, Francji. Podobne tendencje można zaobserwować w krajach socjalistycznych, które przyjmują drogę tworzenia wielkich przedsiębiorstw produkcji samochodów osobowych, czego przykładem może być ZSRR, czy też programowana w Polsce produkcja samochodu małolitrażowego.

#### РЕЗЮМЕ

Статья состоит из трех частей, тесно связанных друг с другом.

В первой части рассматриваются основные предпосылки теории экономического роста, указывается на существование верхней и нижней границы увеличения участия факторов экономического роста (например капитальных вложений в однофакторной или многофакторной модели). Существование нижней и верхней границы вытекает из принятия в моделях роста упрощения, заключающегося в устойчивости коэффициента эффективности. Такая предпосылка обоснована только для определенного интервала изменчивости факторов роста, например, нормы производственных капиталовложений.

В пользу принятия ограниченной области стабильности коэффициента эффективности свидетельствует также факт существования зависимости между величиной нормы производственных капиталовложений и высотой коэффициента организационно-технических усовершенствований. Приростовый эффект этих усовершенствований будет увеличиваться только в некотором интервале величины инвестиционной нормы. Если же мы предположим исключительно простое воспроизводство, то в течение продолжительного времени приростовый эффект организационно-технических усовершенствований не только уменьшится, но даже начнет приближаться к нулю. Точно также может уменьшаться приростовый эффект усовершенствований после достижения верхнего потока величины инвестиционной нормы. Причиной этого будут трудности в области эффективного использования новосоздаваемых производственных мощностей.

Слишком общий характер макроэкономических моделей экономического роста вызывает необходимость расширения или дополнения их путем учета в процессах роста роли хозяйственных микроорганизмов. Об этом свидетельствует не только тот факт, что каждый процесс увеличения производства происходит

в производственных предприятиях, но и тесная зависимость, существующая между высотой приростового эффекта и качеством участвующих факторов роста.

Вторая часть статьи посвящена рассмотрению целей деятельности предприятия и его места в иерархической структуре хозяйственных целей при социализме. Проблема цели деятельности социалистического предприятия не может рассматриваться исключительно с перспективы короткого отрезка времени, т.к. постоянно изменяющиеся общественно-экономические условия создаются при помощи широко понимаемого технико-организационного прогресса. Большие возможности тесной связи текущей деятельности предприятия с программой развития его деятельности имеются также в течение более продолжительного времени, причем возникает необходимость большей обусловленности будущих возможностей развития от эффективности текущей деятельности предприятия.

Последняя часть работы посвящена проблематике экономических размеров продукции предприятия. При этом автор выделяет экономические *optimum* и *minimum* этих размеров продукции предприятия. Экономический *optimum* продукции можно рассматривать с разных точек зрения. Если за меру эффективности действия предприятия мы примем величину прибыли, то определителями оптимальной продукции будут себестоимость продукции и цена его реализации, имеющие решающее влияние на величину полученной прибыли. *Optimum* продукции рассматривается не как пункт функции, а как интеграл наиболее экономических размеров продукции. Зато экономический *minimum* продукции предприятия понимается как та величина продукции, при которой предприятие достигает способности как качественного, так и количественного развития продукции. Он имеет большое практическое значение, т.к. слишком низкие размеры продукции, вырабатываемой предприятием, даже при предполагаемых высоких ценах ее реализации, не вызывают желания быстро использовать производственные резервы и значительно увеличить продукцию (низкая продукция и высокие цены реализации позволяют легко сбывать изделия даже плохого качества).

## ZUSAMMENFASSUNG

Der Artikel besteht aus drei fest miteinander verketteten Teilen

Im ersten Teil hat man die Grundlagen der Theorie der Wirtschaftssteigerung besprochen und dabei hat man an das Vorhandensein der Unter- und Obergrenze der Anwendungssteigerung von Anstiegsfaktoren, zum B. von Investitionsaufwänden in Ein- oder Vielfaktorenmodell, hingewiesen. Das Vorhandensein der Unter- und Obergrenze geht aus der in Steigerungsmodellen angenommenen Vereinfachung hervor, die auf der Beständigkeit des Effektivitätskoeffizienten besteht. Solche Annahme ist nur für einen bestimmten Veränderlichkeitsbereich von Anstiegsfaktoren, zum B. von der Stufe der Produktionsinvestitionen begründet.

Für die Annahme des begrenzten Beständigkeitsbereiches des Effektivitätskoeffizienten spricht auch die Tatsache des Vorhandenseins der Abhängigkeit zwischen der Höhe von Produktionsinvestitionssatz und der Höhe von Verbesserungskoeffizient. Der Zuwachseffekt von Verbesserungen wird auch nur in einem bestimmten Grössebereich von Investitionssatz anwachsen. Während der langen Periode wird der Zuwachseffekt von Verbesserungen nicht nur abnehmen, aber auch sich zum Nullwert nähern, wenn wir zugleich ausschliesslich eine einfache Reproduktion voraus-

setzen werden. Ebenso nach der Durchschreitung der Höchstgrenze von der Grösse der Investitionssatz in Anbetracht des Vorhandenseins von Schwierigkeiten betreffs der effektiven Ausnutzung von neuentstandenen Produktionskapazitäten, wird der Zuwachseffekt von Verbesserungen abnehmen.

In Anbetracht des sehr allgemeinen Charakters von makroökonomischen Anstiegsfaktoren besteht die Notwendigkeit sie zu erweitern oder durch die Berücksichtigung der Rolle von Wirtschaftsmikroorganismen in Anstiegsprozessen zu ergänzen. Dafür spricht nicht nur die Tatsache, dass jeder Prozess des Produktionsanstiegs in Produktionsbetrieben stattfindet, aber auch die enge Abhängigkeit zwischen der Anstiegseffekthöhe und die Güte der angewandten Anstiegsfaktoren.

Im zweiten Teil ist der Zweck der Betriebswirksamkeit und seine Stelle in der hierarchischen Struktur von Zielen des Wirtschaftens in dem Sozialismus behandelt. Das Problem des Wirkungsziel des sozialistischen Betriebs kann dabei nicht ausschliesslich vom Standpunkt der kurzen Zeitperiode aus verstanden werden, weil die immer sich ändernden sozial-ökonomischen Bedingungen durch den weit verstandenen Technik- und Organisationsfortschritt gestaltet werden. Während der langen Zeitspanne besteht es die grössere Möglichkeit, die aktuelle Betriebswirksamkeit eng mit dem Programm seiner Entwicklungswirksamkeit zu verbinden. Dabei ist es notwendig, die künftigen Entwicklungsmöglichkeiten mehr von der aktuellen Wirksamkeitseffektivität des Betriebes abhängig zu machen.

Der letzte, dritte Teil der Bearbeitung wird der Problematik von Wirtschaftsausmassen der Betriebsproduktion gewidmet. Der Verfasser unterscheidet ökonomische Optimum und das ökonomische Minimum dieser Ausmasse der Betriebsproduktion. Das ökonomische Optimum der Produktion kann man unter verschiedenen Gesichtspunkten untersuchen. Bei der Annahme der Gewinnspanne als des Effektivitätsmasses der Betriebswirksamkeit werden die Selbstkosten der Produktion und ihr Realisationspreis als Determinanten von der Optimalproduktion dienen, weil sie den entscheidenden Einfluss auf die Höhe des erworbenen Gewinnes ausüben. Das Optimum von Betriebsproduktion ist auf dem Diagramm nicht als ein Punkt, sondern als ein Intervall von den meistökonomischen Produktionsausmassen. Das ökonomische Minimum von Betriebsproduktion wird dagegen als solche Produktionshöhe verstanden, bei welcher der Betrieb die Fähigkeit von Produktionsentwicklung sowohl im quantitativen als auch im qualitativen Aspekt erreicht. Es ist von grosser praktischen Bedeutung, weil sehr niedrige Höhe von Betriebsproduktion, bei der Annahme von verhältnismässig hohen Realisationspreisen, in der schnellen Auswertung von Produktionsreserven und der beträchtlichen Erhöhung der Produktion entmutigt, da die niedrige Produktionshöhe und die hohen Realisationskosten einen leichten Abgang selbst der Erzeugnisse von niedrigen Qualität ermöglichen.

