

Zakład Finansów i Rachunkowości
Wydziału Ekonomicznego UMCS

Alicja POMORSKA

Przyczyny niesprawności działania instrumentów ekonomiczno-finansowych w aktualnym systemie zarządzania gospodarką przedsiębiorstw

Причины неэффективности финансово-экономических инструментов
в настоящей системе управления хозяйством предприятия

The Causes of Inefficiency in the Functioning of Economic-financial Instruments
in the Present System of Managing the Economy of the Enterprise

Wyjątkowe znaczenie, jakie nadaje się obecnie w procesach zarządzania gospodarką socjalistyczną instrumentom ekonomiczno-finansowym, jest nierozzerwalnie związane z zakrojonymi na szeroką skalę we wszystkich państwach naszego obozu głębokimi reformami ekonomicznymi. Reformy te (niezależnie od ich charakteru i dotychczasowego stanu zaawansowania) realizowane są pod generalnym hasłem poprawy efektywności gospodarowania we wszystkich sferach i obszarach działania państwa i wyodrębnionych jednostek. Osiągnięcie tego pożądanego wzrostu efektywności możliwe jest tylko — jak dowodzi cały teoretyczny dorobek socjalistycznej myśli ekonomicznej i wieloletnie doświadczenia praktyki — przy przejściu na parametryczny model zarządzania, w którym instrumenty ekonomiczno-finansowe stają się podstawowymi, a często nawet jedynymi narzędziami sterowania przez Centrum działalnością przedsiębiorstw. Niestety — co również potwierdza praktyka socjalistyczna — takie parametryczne zarządzanie gospodarką natrafia na szereg barier i trudności i jak dotąd w żadnym z naszych państw nie udało się go w pełni i konsekwentnie wprowadzić w życie. W Polsce również podejmowane w całym okresie powojennym kolejne reformy gospodarcze, próbujące przywrócić właściwą rangę i znaczenie takim instrumentom ekonomiczno-finansowym, jak cena, podatek, zysk, stopa procentowa nie powiodły się. Co więcej, obecnie — zwłaszcza na tle

doświadczeń zebranych z realizacji I etapu reformy — wskazuje się powszechnie na nieskuteczność zastosowanych instrumentów.

Gdzie zatem tkwią główne przyczyny niesprawności działania aktualnego systemu ekonomiczno-finansowego przedsiębiorstw, jaki jest ich charakter?

W ożywionej dyskusji, jaka się toczy ostatnio w naszym kraju nad dotychczasowymi postępowaniami we wdrażaniu reformy przeważają głosy, upatrujące główną przyczynę niepowodzeń w funkcjonowaniu instrumentów ekonomiczno-finansowych w wyjątkowo trudnych warunkach gospodarczych i społecznych, w jakich przyszło im działać. W znacznie mniejszym stopniu za niesprawność systemu ekonomiczno-finansowego obciąża się jego ogólną koncepcję i przyjęte konstrukcje prawne. Czy należy ten dominujący pogląd podzielić w całej rozciągłości i główną winą obarczyć obiektywne warunki gospodarowania przedsiębiorstw? Jest wiele powodów, by próbować z tym dość uproszczonym poglądem polemizować.

Reprezentujemy stanowisko, że to właśnie sama ogólna koncepcja systemu, jak i jego konstrukcje prawne obciążone były od początku wieloma zasadniczymi błędami, a tzw. rozwiązania przejściowe wprowadzane z uwagi na trudne warunki gospodarowania były w istocie próbą częściowego choćby korygowania błędów systemowych i jako takie skazane — naszym zdaniem — na niepowodzenie.

Nie oznacza to bynajmniej bagatelizowania przez nas zwłaszcza w konkretnej sytuacji polskiej gospodarki wagi różnorodnych barier zewnętrznych, zwłaszcza o charakterze zaopatrzeniowo-rynkowym. Stosowana w warunkach globalnej nierówności rynkowej reglamentacja surowców i materiałów oraz środków dewizowych, funkcjonujące programy operacyjne z nieodosobnionymi wcale przypadkami obowiązkowego w nich uczestnictwa niektórych grup przedsiębiorstw, zamówienia rządowe i związane z nimi priorytety w zaopatrzeniu powodują degradację roli pieniądza i instrumentów finansowych.¹ Wyznacznikiem bytu przedsiębiorstwa i jego załogi nie jest bowiem jego sytuacja finansowa, lecz faktyczne możliwości dostępu do surowców, materiałów, środków dewizowych.

Kolejne utrudnienie w skutecznym parametrycznym zarządzaniu gospodarką stanowi coraz bardziej widoczne zjawisko pogłębiania się różnic w zamożności przedsiębiorstw. Proces różnicowania się finansowych warunków działania przedsiębiorstw rozpoczął się już u progu reformy (mimo zapowiadanych prób zagwarantowania wszystkim przedsiębiorstwom równych warunków startu do reformy), a następnie spotę-

¹ Szerzej na ten temat zob. L. Szyszko: *Niektóre problemy zmian w systemie instrumentów zarządzania gospodarką narodową*. „Finanse” 1985, 5, s. 32.

gowany został wielce uznaniową i często protekcjonistyczną polityką finansową centralnych organów administracji oraz różnymi obiektywnymi warunkami gospodarowania i faktycznymi możliwościami samodzielnego i korzystnego dla przedsiębiorstwa kształtowania cen i kosztów. Fakt ten, wymagający w niektórych tylko przypadkach uzasadnionej indywidualizacji obciążeń finansowych, stał się — niestety — okazją do nadmiernie stosowanego „ręcznego” sterowania gospodarką i finansami wielu przedsiębiorstw. W takiej sytuacji starania przedsiębiorstw koncentrowały się głównie na zabieganiu u Ministra Finansów o uzyskanie ulg i zwolnień, aniżeli na podejmowaniu uciążliwych przedsięwzięć oszczędnościowych niosących ze sobą niewielkie korzyści natury finansowej.

Istotne ograniczenia we właściwym funkcjonowaniu instrumentów ekonomiczno-finansowych stwarzają zachowane w dalszym ciągu przestarzałe i nieefektywne struktury organizacyjne gospodarki a zwłaszcza brak zapowiedzianych zmian instytucjonalnych na szczeblu centralnym, określających nowy podział kompetencji, nowe metody i środki działania oraz nowy układ wzajemnych relacji centrum — przedsiębiorstwo.

Pozostające obecnie w gestii centrum takie instrumenty sterowania gospodarką przedsiębiorstw, jak: dotacje przyznawane na finansowanie deficytów, zasady podziału amortyzacji oraz system cen determinują — jak słusznie zauważa się w literaturze² — w znacznym stopniu uznaniowe a nie parametryczne kształtowanie strumieni zasileniowych przedsiębiorstw.

W pełni doceniając destrukcyjny wpływ na działanie systemu ekonomiczno-finansowego powyższych, kilku tylko zaprezentowanych i bynajmniej nie wyczerpujących problemu ograniczeń natury zewnętrznej, w tym i barier społecznych za główną jednak przyczynę niesprawności zastosowanego systemu uznajemy błędy w samej jego ogólnej koncepcji i przyjętych konstrukcjach prawnych.

Spośród wielu istniejących wad i słabości aktualnego systemu ekonomiczno-finansowego za najistotniejsze uznajemy:

- 1) niedostosowanie systemu do głównych celów i założeń reformy,
- 2) nierealność wielu przyjętych założeń koncepcyjnych,
- 3) brak stabilności zasad systemowych w dłuższych przedziałach czasowych,
- 4) brak wewnętrznej spójności podstawowych elementów systemu,
- 5) niewielką atrakcyjność finansową zastosowanych instrumentów, zwłaszcza systemu motywacyjnego,
- 6) nadmiernie skomplikowaną i nieczytelną konstrukcję wielu elementów systemu (zwłaszcza podatkowego).

² Zob. L. Swatler: *Dylematy ekonomiczno-finansowego przedsiębiorstwa*. „Bank i Kredyt” 1987, 5—6, s. 2.

Pierwszą, zasadniczą wadą systemu jest nieadekwatność jego koncepcji do aktualnych celów gospodarowania, jakimi są: stworzenie silnych impulsów do racjonalnego, efektywnego gospodarowania oraz stopniowe dochodzenie do równowagi ekonomicznej. Trudno dopatrzeć się w konstrukcji któregokolwiek z zastosowanych instrumentów ekonomiczno-finansowych wyraźniejszego mechanizmu motywującego przedsiębiorstwo do racjonalnego gospodarowania czynnikami produkcji a zwłaszcza do obniżek kosztów materiałowych. Całkowicie zawiódł na tym odcinku system cen. Oparcie wszystkich trzech kategorii cen na metodzie kosztowej uniemożliwia obiektywną weryfikację nakładów, jako że cena kosztowa pozostaje w zależności funkcyjnej od ich wysokości. W sytuacji rynku producenta występują szerokie możliwości nierzetelnej kalkulacji kosztów. Przedsiębiorstwa są żywotnie zainteresowane wzrostem kosztów pod warunkiem, że uda się je zaliczyć do kategorii kosztów uzasadnionych; wówczas bowiem stanowią one w pełni usprawiedliwioną podstawę do wprowadzenia podwyżek cen lub podjęcia starań o dotację przedmiotową. Manipulowanie kosztami ułatwia niewątpliwie brak w całej naszej gospodarce zweryfikowanych, obiektywnych i zaktualizowanych norm zużycia materiałów, prawidłowo odzwierciedlających zachodzące zmiany w procesach technologicznych i postępie technicznym. W praktyce nie funkcjonują ceny, które wyrażałyby rzeczywistą wartość wyrobów, surowców i materiałów. Sytuacja taka niesie ze sobą dwojakiego rodzaju negatywne konsekwencje, w postaci: 1) coraz szerszego dotowania przedsiębiorstw deficytowych, które w normalnych warunkach funkcjonowania obiektywnych cen mogłyby okazać się rentowne oraz 2) ograniczonych możliwości stosowania w praktyce rygorów przewidzianych w ustawie o poprawie gospodarki przedsiębiorstw i ich upadłości.³ Przyjęta kosztowa metoda ustalania cen akceptuje w gruncie rzeczy marnotrawstwo, rozrzutność i niegospodarność i pozostaje w rażącej sprzeczności z proefektywnościowym nastawieniem reformowanego mechanizmu ekonomicznego. Jeśli system finansowy ma wymuszać proefektywnościowe działania przedsiębiorstw ceny muszą mieć charakter zewnętrzny dla decyzji przedsiębiorstw, a wielkość przychodów przedsiębiorstwa powinna pozostawać w bezpośredniej zależności od poziomu faktycznie poniesionych kosztów.

Wzrostowi efektywności gospodarowania nie służy też system ich opodatkowania, a zwłaszcza obowiązująca od roku 1984 progresywna konstrukcja podatku dochodowego uzależniona od tzw. rentowności przetworu. Również wysokość obciążeń na rzecz PFAZ a obecnie z tytułu podatku od ponadnormatywnych wypłat wynagrodzeń w niekorzystny

³ Zob. szerzej na ten temat: Z. Zdyb: *Warunki efektywności systemu finansowego*. „Finanse” 1985, 3, s. 18.

sposób dla pracowników kształtowała relacje między osiągniętą obniżką kosztów materiałowych a poważnie okrojona przez podatek kwotą nagród i premii wypłacanych z tego tytułu.

System ekonomiczno-finansowy przedsiębiorstw nie zawiera też istotniejszych motywacji dla wzmożenia ich troski o właściwy stan i strukturę zatrudnienia oraz obniżkę kosztów osobowych. Wprawdzie — zgodnie z deklarowaną zasadą samodzielności przedsiębiorstw pozostawiono im swobodę w określaniu poziomu i struktury zatrudnienia, jak też wielkości środków przeznaczonych na wynagrodzenia, to równocześnie obowiązujący ostry system obciążeń dawniej na rzecz PFAZ, obecnie przekształconego na podatek od ponadnormatywnych wypłat wynagrodzeń stanowi istotną barierę ograniczającą wszelką motywacyjną rolę płac, nagród i premii.

Najbardziej wymownych dowodów na nieskuteczność proefektywnościowego działania aktualnych instrumentów ekonomiczno-finansowych dostarcza analiza czynników kształtujących wielkość akumulacji i wyników finansowych przedsiębiorstw przemysłowych w okresie wdrażania reformy. Wskazuje ona niezbicie, iż datująca się od 1982 roku poprawa (początkowo bardzo znaczna, w późniejszych latach — niewielka) akumulatywności przemysłu i jego wyników finansowych spowodowana była w głównej mierze gwałtownym, wręcz szokującym wzrostem cen, bardzo szybko wzrastającymi dopłatami budżetowymi oraz stosowanymi w szerokim zakresie uznaniowymi ulgami i zwolnieniami w systemie podatkowym. Znacznie słabszy wpływ na poprawę rentowności przedsiębiorstw miały tak społecznie pożądane czynniki, jak przyrost wolumenu sprzedaży, poprawa struktury asortymentowej, produkcji oraz oszczędności pracy żywej. Co smutniejsze — odnotowano wyraźne pogorszenie produktywności środków trwałych oraz wzrost materiałochłonności produkcji globalnej.⁴

Jednym z najsłabszych założeń koncepcyjnych systemu okazało się przyjęcie wyniku finansowego jako podstawowego miernika oceny działalności przedsiębiorstwa a zarazem i głównego wyznacznika sytuacji materialnej samego przedsiębiorstwa, jak i jego załogi i kierownictwa. Wprawdzie wynik finansowy jest najbardziej syntetycznym i wszechstronnym miernikiem oceny, jednakże — jak słusznie podnosi się w literaturze⁵ ten jego syntetyczny charakter stanowi zarazem główne źródło jego słabości. Fakt, iż na wielkość wyniku finansowego oddziałuje bardzo wiele różnorodnych czynników powoduje, że istnieją różne, nie

⁴ Zob. R. Korsak: *Wyniki finansowe w latach reformy*. „Finanse” 1986, Nr 10, s. 59.

⁵ Zob. E. Bieniasz, J. Kierczyński: *Jak budować tę tarczę*. „Życie gospodarcze” 1987, 3.

zawsze społecznie pożądane drogi jego wzrostu. Stąd dla całościowej i obiektywnej oceny działalności przedsiębiorstw, realizujących we współczesnych warunkach gospodarowania z reguły cały rozległy wachlarz różnych zadań posługiwanie się jednym miernikiem w postaci wyniku finansowego jest z reguły niewystarczające. Konieczne jest uzupełnienie go innymi, lecz logicznie z nim skoordynowanymi miernikami odcinkowymi. Wymóg ten rysował się tym wyraźniej, iż nie określono żadnego kryterium oceny wyniku, nie odniesiono go do jakiegokolwiek bazy, tj. kosztów, funduszków lub zasobów.

Rangę wyniku finansowego od samego początku wdrażania reformy poważnie ograniczały dwie okoliczności:

- 1) wadliwy system cen,
- 2) wyraźny fiskalizm systemu podatkowego.

Z uwagi na zakłamanie główne elementy determinujące wielkość wyniku, tj. cenę i koszty stał się on nieprawdziwym, mylącym miernikiem oceny działalności gospodarczej przedsiębiorstwa oraz zniekształconym źródłem jego samofinansowania i niewłaściwą podstawą uruchamiania systemu motywacyjnego dla załogi.

Bodźcową funkcję zysku osłabiał też, jeśli nie niweczył całkowicie ostro, fiskalny system opodatkowania przedsiębiorstw. Zbyt duża ilość tytułów obciążeń na rzecz budżetu, wyraźna dominacja podatków bezpośrednio obciążających zysk i ich ostre stawki powodują, iż w dyspozycji przedsiębiorstw pozostaje zaledwie 20% nadwyżki finansowej, co oznacza ograniczone odpisy zarówno na fundusz rozwoju, jak i fundusz załogi.⁶ W takiej sytuacji zysk przestaje pełnić funkcję głównego źródła samofinansowania się przedsiębiorstw, jak też istotnego instrumentu motywacyjnego dla kierownictwa i załogi przedsiębiorstwa. Udział załogi w zysku nie stanowi znaczącej wielkości finansowej, odczuwalnej w ogólnym systemie uposażenia pracowników, stąd załoga zainteresowana jest nie zyskiem, lecz maksymalizacją płacy roboczej i wynagrodzeń zaliczanych w ciężar kosztów przedsiębiorstw.

Kolejny przykład niedostosowania systemu ekonomiczno-finansowego przedsiębiorstw do głównych założeń i celów reformy stanowią liczne i poważne systemowe ograniczenia fundamentalnej w koncepcji reformy zasady samofinansowania się przedsiębiorstw. Doznaje ona uszczerbku nie tylko poprzez nadmiernie podatkowo okrojony zysk do podziału

⁶ Na zjawisko wyraźnego zmniejszania się w latach 1983—1985 ogólnej masy zysku wielu przedsiębiorstw i zysku do podziału oraz spadku wielkości środków przelewanych na fundusz rozwoju wskazały wyniki wielu zespołów badawczych. (Zob. m. in. J. Szczepański: *Ocena funkcjonowania celowych funduszy przedsiębiorstw tworzonych z zysku*. „Finanse” 1984, 4 oraz wyniki ankiety: dodatek Nr 44 do „Rzeczypospolitej” z dnia 27 września 1984 r.).

i niewystarczającą wielkość odpisów dokonywanych na f. rozwoju, lecz także przez przyjęte zasady kredytowania i dotowania przedsiębiorstw.

Oparcie gospodarki przedsiębiorstw na zasadzie samofinansowania oznacza, że wszystkie tzw. zewnętrzne źródła zasilania przedsiębiorstw winny mieć charakter uzupełniający i wspomagający przedsiębiorstwo w przypadku braku własnych środków. W tym kontekście jedynie słuszną wydaje się polityka ograniczania dopływu do przedsiębiorstw zarówno środków kredytowych, jak przede wszystkim — środków budżetowych oraz zachowania zgodności polityki kredytowej i dotacyjnej w zakresie stosowanych preferencji.

Przyjęte obecnie zasady kredytowania przedsiębiorstw oraz praktyka ich stosowania budzą szereg wątpliwości. Prowadzenie polityki trudnego, selektywnego kredytu zgodne z obowiązującą zasadą samofinansowania jest uzasadnione tylko wówczas, gdy zapewni się przedsiębiorstwom wszystkie obiektywne możliwości zgromadzenia wystarczających własnych środków, umożliwiających im sfinansowanie stałych, bieżących potrzeb. W sytuacji polskich przedsiębiorstw, gdy istnieją zarówno ograniczenia systemowe (coraz bardziej pogłębiająca się centralizacja w sferze cenotwórstwa, zbyt wysokie opodatkowanie zysku), jak też poważne bariery rynkowo-zaopatrzeniowe w żadnym razie nie można twierdzić, iż stworzono przedsiębiorstwom odpowiednie warunki do samofinansowania się; oznacza to, iż dalsze usztywnianie zasad kredytowania nie znajduje merytorycznego uzasadnienia.

Krytycznie ocenić też należy istniejącą dość rozległą płaszczyznę uznaniowości aparatu bankowego w zakresie udzielanej pomocy kredytowej. Sprzyja temu zarówno nadrzędna pozycja banku w relacji z przedsiębiorstwami, które występują nie jako równoprawne strony umowy kredytowej, lecz jako potrzebujący pomocy petenci, jak też brak jednoznacznie uregulowanych prawnie kryteriów i warunków korzystania z kredytu. Ta znaczna uznaniowość polityki kredytowej banku nierzadko przybiera postać protekcyjnej ochrony i sztucznego podtrzymywania przedsiębiorstw słabych ekonomicznie, źle pracujących i zagrożonych utratą zdolności kredytowej.

Jeszcze więcej uwag krytycznych zgłasza się pod adresem rozległego systemu dotowania przedsiębiorstw, który powoduje iż strumień środków budżetowych zasilających przedsiębiorstwa jest zbyt obfity. Przyjęte wadliwe metody ustalania stawek dotacji, opierające się na indywidualnych kosztach jednostkowych, skalkulowanych przez same przedsiębiorstwa nie tylko nie służą ich obniżce, lecz uniemożliwiają obiektywizację wyniku finansowego i rachunku ekonomicznego. W szczególności tracą rację bytu jako zasadniczo sprzeczne z założeniami reformy i samofinansowania stosowane w szerokim zakresie dotacje podmiotowe.

Drugą istotną wadą aktualnego systemu ekonomiczno-finansowego jest nierealność wielu jego założeń koncepcyjnych. Projektując określone rozwiązania systemowe ich twórcy musieli przecież zdawać sobie sprawę z rzeczywistych warunków gospodarczych i społecznych, w jakich będą one realizowane a zwłaszcza z charakteru i czasokresu utrzymywania się głównych trudności ekonomicznych oraz istniejących restrykcji i ograniczeń. Co więcej — instrumenty finansowe miały stanowić swego rodzaju receptę na te obiektywnie trudne warunki. Niestety, ogólna koncepcja systemu mająca w założeniu twórców realizować pięknie brzmiące hasła samodzielności i samofinansowania przedsiębiorstw robi wrażenie wymyślonej „na wyrost” z zupełnym pominięciem tych właśnie polskich realiów. Ten brak dostosowania ogólnej koncepcji systemu do aktualnych warunków gospodarowania w kraju starano się częściowo choćby niwelować poprzez wprowadzanie różnych rozwiązań przejściowych, które w gruncie rzeczy oznaczały stopniowe odchodzenie od pierwotnego kształtu założeń systemowych. Wprowadzone bardzo często zmiany i to o charakterze zasadniczym w zasadach systemu ekonomiczno-finansowego rodzą w przedsiębiorstwach poczucie niepewności i braku stabilnych „reguł gry”, tak niezbędnych przy podejmowaniu decyzji produkcyjnych i finansowych.

W ten sposób ujawniła się kolejna poważna słabość systemu, tj. b r a k stabilności jego zasad w dłuższym horyzoncie czasowym.

Widoczny przykład niestabilności systemu stanowią liczne zmiany systemu podatkowego przedsiębiorstw wprowadzone na przestrzeni zaledwie 6-letniego okresu wdrażania reformy i to zmiany zapoczątkowane już w niespełna pół roku od rozpoczęcia reformy. I tak, w 1982 r. wprowadzono jednorazowy podatek stabilizacyjny, w 1983 roku zmieniono wysokość stawek podatku dochodowego, by następnie w 1984 r. przekształcić go w podatek liniowy. Równie częste zmiany zachodziły w podstawie wymiaru oraz zakresie ulg i zwolnień w obciążeniach na rzecz PFAZ, przekształcony później na podatek od ponadnormatywnych wypłat wynagrodzeń. Ta ilość i charakter dokonywanych korekt systemu opodatkowania przedsiębiorstwa świadczy o generalnej słabości i niedojrzałości pierwotnej jego koncepcji.

Kolejną wadą systemu jest brak wewnętrznej, wzajemnej spójności poszczególnych jego elementów.⁷ Głównych przyczyn tej niespójności systemu upatrywać należy w nadmiarze funkcji i zadań, jakie postawiono do realizacji przed poszczególnymi jego ogni-

⁷ Na szczególną rolę wewnętrznej spójności systemu finansowego zwracają uwagę m. in. W. Jaworski, B. Gruszka, B. Pietrzak: *Wewnętrzna zgodność polityki finansowej jako warunek skuteczności polityki kredytowej*. „Finanse” 1985, 5, s. 16.

wami oraz w wielości zastosowanych w tej mierze instrumentów i instytucji prawno-finansowych.

Najbardziej charakterystycznych przykładów takiego „przeładowania” wieloma różnymi funkcjami dostarczają: system podatkowy i system cen, które obarczono równoległą realizacją określonych zadań stymulacyjnych, regulacyjnych i fiskalnych, a w przypadku cen — ponadto zadaniami natury społecznej. Nadmiar funkcji przekreśla w praktyce szanse skutecznego spełnienia jakiegokolwiek z nich, prowadzi do wzajemnej ich sprzeczności a w ostatecznym rezultacie powoduje ogólną niesprawność systemu. Brak podporządkowania wszystkich podstawowych ogniw systemu jednej wybranej funkcji był konsekwencją nie rozwiązania już u progu wdrażania reformy znanych dylematów, streszczających się w odpowiedzi na pytania: do jakich granic można na gruncie socjalistycznego egalitaryzmu akceptować wynikające z działania agresywnego systemu motywacyjnego rozwarstwienie dochodowe poszczególnych grup społecznych i zawodowych i na ile w sytuacji istniejącej głębokiej nierównowagi gospodarczej i pokaźnego nawisu inflacyjnego dopuszczalne są wypłaty wysokich, dodatkowych premii i nagród.

Skuteczność działania zastosowanych instrumentów ekonomiczno-finansowych w poważnym zakresie ogranicza też ich niewielka atrakcyjność finansowa. Zarówno wysokość nagród i premii wypłacanych z zysku na skutek wysokiego ich opodatkowania, jak też przyznawanych różnych, ustawowo wyliczonych ulg w obciążeniach, nie stanowi wystarczająco silnego bodźca, by zainteresować kierownictwo i załogi przedsiębiorstw wzrostem efektów gospodarczych.

Inną słabością systemu jest nadmiernie rozbudowana jego konstrukcja, składająca się z wielu niezwykle skomplikowanych mechanizmów ekonomicznych i instytucji prawno-finansowych. Konsekwencją powyższego jest słaba znajomość i rozumienie zasad systemowych przez głównych ich adresatów, tj. załogi pracownicze. Sytuacja ta jest szczególnie niekorzystna w przypadku mało komunikatywnego i przejrzystego systemu motywacyjnego.

Powyższe, przykładowo tylko zasygnalizowane wady i słabości obecnego systemu instrumentów ekonomiczno-finansowych, ich ilość i charakter w pełni uzasadniają krytyczną ocenę ich założeń koncepcyjnych i przyjętych rozwiązań normatywnych.

РЕЗЮМЕ

Содержанием работы является критический анализ и оценка правильности и эффективности действия основных инструментов финансово-экономической системы предприятий. Главные причины неисправности функционирования

финансово-экономической системы, автор видит в ошибочности концептуальных предпосылок и принятых правовых решений. Наиболее существенные недостатки, по мнению исследователя, это:

- 1) несоответствие системы главным целям и предпосылкам реформы;
- 2) нереальность многих принятых концептуальных предпосылок;
- 3) нестабильность системных принципов в больших отрезках времени;
- 4) отсутствие внутренней логической связности между главными звеньями системы;
- 5) небольшая финансовая привлекательность примененных инструментов;
- 6) излишне сложная и неясная её конструкция.

SUMMARY

The author analyzes and evaluates the regularities and efficiency of the basic instruments of the economic-financial system in the enterprises. She finds the main causes of inefficiency of the economic-financial system of enterprises in the latter's false conceptual assumptions and adopted legal solutions. She considers the following shortcomings and weaknesses of the system as most important: 1) poor fitting between the system to the principal goals and assumptions of the reform, 2) unreality of many accepted conceptual assumptions, 3) lack of stability of the systemic principles in longer periods of time, 4) lack of the logical coherency of the basic links of the system, 5) little financial attractiveness of the instruments used, 6) excessively complicated and unclear construction of the system.