Elżbieta CZERWIŃSKA

FINANSOWE PROBLEMY SAMODZIELNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW PAŃSTWOWYCH

1. Samodzielność i gospodarowanie

Samodzielność jest charakterystyką ludzi w celowym, powtarzalnym działaniu i oznacza prowadzenie takiego działania samemu, własnymi środkami, na własną korzyść i na własne ryzyko. Działanie samemu oznacza decydowanie samemu o przedmiocie, celach i sposobach swego działania i prowadzenie tego działania bez cudzej pomocy. Przedmiotem działania jest uzyskiwanie zamierzonych wytworów tego działania. Celem działania jest uzyskanie pożądanego zestawu wytworów działania, syntetycznie scharakteryzowanego ilościowo lub jakościowo. Sposobem działania jest jego technika, znajdująca wyraz w rozdzieleniu przeznaczonych do użycia środków między zaplanowane do uzyskania wytwory. Cechy samodzielności są wszystkie ze sobą powiązane w ten sposób, że dla każdej z nich wszystkie pozostałe są warunkami dla niej koniecznymi przy założeniu powszechnie przyjętych reguł ładu społecznego.

Z charakterystycznych dla samodzielności cech i zachodzących między nimi związków wynika, że samodzielny jest ten, kto: (1) posiada na trwałe do swej dyspozycji zasób środków działania; (2) sam ustala przedmiot swego działania; (3) sam ustala cele swego działania; (4) sam decyduje o rozdziale środków między zamierzone wyniki działania i sam to działanie prowadzi; (5) sam rozporządza wynikami swego działania jakie i ile ich zdoła osiągnąć, używając ich według swego uznania i swej oceny czerpanych z tego korzyści; (6) sam ponosi skutki niepowodzenia w swym działaniu; (7) sam ponosi uszczerbek na posiadanym zasobie środków lub na wynikach działania, jeśli zajdą niszczące lub pogarszające je zdarzenia losowe, (8) ma obowiązek wyrównywania szkód wyrządzonych innym przez składniki swego zasobu, przebieg swego działania lub jego wyniki.

Dla ochrony ładu społecznego, prowadzonemu samodzielnie działaniu są postawione ogólne, wszystkich w danym społeczeństwie obowiązujące, społecznie usankcjonowane granice. Obszar dozwolonego działania wyznaczają składniki posiadanego zasobu środków (1), powiększonego jedynie o środki dobrowolnie przez innych użyczone. Ograniczona jest swoboda wyboru przedmiotu i celów działania: za przedmiot swego działania (2) i jego cele (3) nie można obrać niczego, co społeczeństwo ogólnie obowiązującymi postanowieniami z tego obszaru wykluczyło. Ograniczona jest swoboda wyboru korzyści, czerpanych z wyników działania: swoją korzyścią (5) nie jest dozwolone uczynić niczego, co według społecznie przyjętych ocen jest uznane za zło społeczne. Ograniczona jest swoboda działania: kombinacja

środków i wyników, i przebieg działania (4) nie mogą naruszyć ogólnych, w społeczeństwie ustanowionych granic swobody działania. Ograniczenia swobody są zmienne w czasie i między krajami. Wzmocnieniem ograniczeń jest odpowiedzialność (8). Obejmuje ona zarówno odpowiedzialność wobec tych, co wykażą poniesione szkody, jak i odpowiedzialność wobec ogółu za szkody wyrządzone nie dającym się zidentyfikować poszkodowanym i za szkody w środowisku naturalnym.

Weźmy pod uwagę działanie, dzięki któremu z posiadanego zasobu środków uzyskuje się coś, co się nadaje do użytku w zaspokajaniu potrzeb życiowych lub w przygotowywaniu ich zaspokojenia. Potrzebami życiowymi są wszelkie przez ludzi odczuwane potrzeby (poczucie braku lub nadmiaru), których niezaspokojenie (nie uzupełnienie braku, nie usunięcie nadmiaru) zagraża życiu, obniża już osiągnięty standard życiowy lub jest odczuwane jako inna dolegliwość. Zaspokajanie potrzeb życiowych jest nazywane konsumpcją, wobec czego potrzeby życiowe są nazywane potrzebami konsumpcyjnymi. Potrzeba przygotowywania zaspokajania przyszłych potrzeb konsumpcyjnych jest potrzebą rozwojową. Prowadzenie w szczególnych warunkach działania na rzecz swej konsumpcji i rozwoju nosi nazwę gospodarowania.

Gospodarowanie oznacza prowadzenie z odległym horyzontem czasu wciąż powtarzanego działania, kierowanego na trwale posiadany, odczuwalnie ograniczony zasób środków w celu ciągłego zaspokajania swoich wciąż się ponawiających potrzeb konsumpcyjnych i rozwojowych na poziomie ocenionym jako osiągalny i zadowalający. Trwale posiadany, odczuwalnie ograniczony zasób nadających się do tego celu środków jest przedmiotem gospodarowania. Z powodu odczuwalnej ograniczoności przedmiotu gospodarowania i obowiązujących w społeczeństwie reguł ładu społecznego, gospodarowanie jest prowadzeniem działania wystawionego na ryzyko niepowodzenia, szkód losowych i odpowiedzialności. Koniecznym składnikim działania na własną korzyść i własne ryzyko jest swoboda ustalania celu działania, przedmiotu działania, techniki działania, i swoboda rozporządzania wytworami swego działania.

Biorąc pod uwagę definicję gospodarowania i dopowiedzenia do niej, zestawiam poniżej charakterystyczne cechy gospodarowania. Gospodaruje ten, kto w swoim działaniu nastawionym na zaspokajanie swych potrzeb konsumpcyjnych i rozwojowych: (I) posiada przedmiot gospodarowania, (II) sam ustala przedmiot swego działania, (III) sam ustala będący celem jego działania, zadowalający go osiągalny poziom zaspokojenia swych potrzeb konsumpcyjnych i rozwojowych, (IV) sam decyduje o rozdziale środków, czerpanych z posiadanego zasobu, między zaplanowane wytwory i doprowadza do realizacji zaplanowanego działania, (V) sam rozporządza wytworami swego działania, dzieląc je między zaspokojenie swoich potrzeb konsumpcyjnych i rozwojowych (wyrównanie ubytku zasobu i ewentualnie zwiększenie zasobu), i wreszcie, jest w swym działaniu wystawiony na (VI) ryzyko niepowodzenia, (VII) ryzyko szkód losowych, i (VIII) ryzyko odpowiedzialności.

Porównanie zestawu cech (I) – (VII) gospodarowania z zestawem cech (1) – (8) samodzielności pokazuje, że gospodarowanie jest szczególnym przypadkiem samodzielności. Gospodarowanie jest samodzielnością w działaniu, nastawionym na zaspokajanie bieżących i przygotowywanie zaspokajania przewidywanych przyszłych potrzeb konsumpcyjnych, gdy zasób nadających się do użycia w tym działaniu środków jest odczuwalnie ograniczony.

Odczuwalna ograniczoność posiadanego zasobu środków, które mają służyć zaspokajaniu nie tylko obecnych, ale także przyszłych potrzeb życiowych, stawia ważne ograniczenie swobodzie rozporządzania wynikami swego działania. Mianowicie, nie wszystkie stopniowo pozyskiwane wytwory swego działania można przeznaczać wyłącznie do bieżącej konsumpcji, ale ich część trzeba użyć na wyrównanie spowodowanego działaniem ubytku zasobu (lub, jeśli własne wytwory się do tego nie nadają technicznie, trzeba je wymienić na cudze wytwory do tego celu odpowiednie). Odzyskanie z wykonanej produkcji równowartości ubytku zasobu i wyrównanie dzięki temu tego ubytku nosi nazwę zwrotu kosztu materialnego tej produkcji. Bez naruszania stanu posiadania można na zaspokajanie obecnych potrzeb konsumpcyjnych przeznaczać nie więcej niż nadwyżkę uzyskanej produkcji nad zwrotem kosztu materialnego, to jest nie więcej niż dochód. Powiększenie stanu posiadania w imię obfitszego zaspokajania swoich potrzeb konsumpcyjnych w przyszłości wymaga przeznaczenia pełnego zwrotu kosztu materialnego uzyskanej produkcji na wyrównanie ubytku zasobów i przeznaczenia na rzecz konsumpcji tylko części dochodu, a zainwestowania – czyli przeznaczenia na przyrost posiadanego zasobu – pozostałej części dochodu. Przeznaczenie na rzecz obecnej konsumpcji tak dużej części produkcji, że jej koszt materialny nie zostanie zwrócony powoduje, że część ubytku zasobu nie zostaje wyrównana, co oznacza stratę.

Rachunek kosztu materialnego jest niepotrzebny temu, kto jest tak bogaty (posiada tak wielkie zasoby), że nie odczuwa zmniejszania się posiadanych zasobów i, tym samym, nie odczuwa potrzeby wyrównywania ich ubytku. Kosztu materialnego nie ponosi w swym działaniu ten, czyim jedynym wkładem w to działanie jest wkład swego czasu i swego wysiłku, bez wkładu środków czerpanych z własnego zasobu. Tylko posiadanie odczuwalnie ograniczonego zasobu i korzystanie z niego w działaniu na rzecz swoich obecnych i przyszłych potrzeb życiowych czyni koniecznym rachunek kosztu materialnego i dochodu, dla zapobieżenia stratom wskutek nadmiernej – w świetle stanu posiadania – konsumpcji. Rachunek kosztu materialnego i dochodu jest nieodłącznym składnikiem gospodarowania, i tylko gospodarowania.

Ograniczoność posiadanego zasobu środków jest odczuwana poprzez odczuwanie ograniczoności ilości, rodzajów i jakości produktów pozyskiwanych dzięki niemu. Jeśli produkcja jest odczuwalnie ograniczona i przy tym obciążona zwrotem kosztu materialnego, to na zaspokajanie bieżących potrzeb konsumpcyjnych i powiększenie zasobu tym więcej jest dochodu, im produkcja jest większa i im jej koszt materialny jest mniejszy. Pragnienie obfitego zaspokajania swych potrzeb konsumpcyjnych – jeśli działający tego pragnie, co jest niemal powszechne – dołączone do odczuwania ograniczoności swego zasobu przyczynią się do wydajnego eksploatowania tego zasobu i do oszczędnego używania czerpanych z niego środków. Bez odczuwalnej ograniczoności zasobu, wydajność działania i oszczędność w działaniu nie są działającemu do niczego potrzebne. Dlatego wydajność i oszczędność są atrybutami gospodarowania i tylko gospodarowania.

2. Samodzielność przedsiębiorstwa państwowego

Różnorodne swoje działania prowadzą ludzie bądź to w pojedynkę, bądź też wspólnie. We wspólnym działaniu ludzie stowarzyszają się albo doraźnie, dla jednokrotnego osiągnięcia doraźnego wspólnego celu, albo też trwale, tworząc zespoły. Zespół trwale łączy należących do niego ludzi, współdziałających ze sobą we wciąż powtarzanym, wspólnym długofalowym działaniu. Samodzielność w swoim działaniu, albo – przeciwnie – niesamodzielność, cechuje zespoły tak samo, jak ludzi działających w pojedynkę, i tak samo jest rozumiana.

Zespołami są – między innymi – widziane z tego punktu widzenia przedsiębiorstwa, także przedsiębiorstwa państwowe. Widziane z tego punktu widzenia przedsiębiorstwo państwowe jest zespołem o charakterze osoby prawnej, powstałym z woli organów państwowych po to, aby używając środków z przydzielonego mu przez te organa zasobu wytwarzać swoje produkty i czerpać zarobek z pieniędzy uzyskanych z ich sprzedaży.

Przedsiębiorstwo państwowe, jak każde przedsiębiorstwo, wytwarza swoje produkty nie na własny, ale na cudzy użytek – na użytek tych, co jego produkty zechcą od niego kupić. Użytkowe cechy wykonalnych dla przedsiębiorstwa produktów przyciągają jego uwagę tylko z punktu widzenia ich sprzedawalności i zarobku, jaki rokuje ich sprzedaż. Przedsiębiorstwo widzi swoje produkty poprzez pieniężny przychód z ich sprzedaży i płynący z tego zarobek. Przedsiębiorstwo nie rozdziela swych produktów między ludzi należących do jego zespołu. Zamiast tego, otrzymują oni pieniężne zarobki wypłacane im z pieniężnego przychodu ze sprzedaży tych produktów, i z tych zarobków kupują dobra służące im do zspokojenia ich potrzeb życiowych. W przedsiębiorstwie jednak rzecz się kończy na wypłacie zarobków. Dla przedsiębiorstwa, zarobki pobrane od niego przez ludzi należących do jego zespołu grają rolę konsumpcji. Potrzebna przedsiębiorstwu kwota pieniędzy na wypłatę pracownikowm wynagrodzenia za pracę zgodnie z umową, wyraża jego potrzeby konsumpcyjne, a wypłata pracownikom wynagrodzenia za pracę jest dla niego zaspokojeniem jego potrzeb konsumpcyjnych.

To spojrzenie na przedsiębiorstwo ukazuje jego działanie jako działanie nastawione na zaspokajanie swoich potrzeb życiowych. Dotyczy to każdego przedsiębiorstwa, także przedsiębiorstwa państwowego. Samodzielność w tym działaniu, jeśli zasób dostępnych działającemu środków jest odczuwalnie dla niego ograniczony, jest gospodarowaniem. Wynika z tego, że odpowiedź na pytanie, czy przedsiębiorstwo państwowe jest samodzielne, jest zarazem odpowiedzią na pytanie, czy przedsiębiorstwo państwowe gospodaruje. Przechodzę więc do tego pytania. Dla udzielenia odpowiedzi na nie, rozpatruję z osobna każdą z cech samodzielności w jej postaci „gospodarowanie" aby ocenić, czy w świetle obowiązujących w Polsce aktów prawnych i w świetle informacji o funkcjonowaniu przedsiębiorstw państwowych, prowadzenie przez nie ich działania tą się cechą odznacza. W niektórych przypadkach odpowiedź jest, choć nie całkowicie, twierdząca, w pozostałych zaś jest przecząca.

Spełnione są, choć nie całkowicie, warunki od (II) do (V) dotyczące swobody działania. Jak chodzi o (II) przedmiot działania, to powołanie przedsiębiorstwa

państwowgo do życia następuje w z góry ustalonej przez organa państwowe dziedzinie i gałęzi, a jego zdolności produkcyjne i ich wielkość są wyznaczone przez przydzielony mu zasób środków działania, przede wszystkim trwałych. Przydzielone mu środki trwałe na długo przesądzają o obszarze wykonalnej dla niego produkcji. Już istniejącym przedsiębiorstwom państwowym organa państwowe mogą narzucać zmiany składu lub powiększanie zdolności produkcyjnych, stawiając im zadania przebudowy lub rozbudowy ich majątku trwałego i czyniąc je przez to realizatorami inwestycji centralnych. Przedsiębiorstwo państwowe może jednak samo, według swego uznania, wprowadzać zmiany w przedmiocie swego działania, dzięki własnej działalności rozwojowej. Celu działania (III) nikomu narzucić nie można. Rzeczowy skład i technikę swej produkcji ustala przedsiębiorstwo państwowe samo (IV), ale organa państwowe mogą tu ingerować przez stawianie przedsiębiorstwom państwowym kryjących się pod różnymi nazwami zadań produkcyjnych i przez rozdzielnictwo. Szczególnym dla przedsiębiorstw państwowych ograniczeniem swobody podziału pieniężnego przychodu ze sprzedaży produktów (V) są środki państwowej ingerencji w wysokość wynagrodzeń, łącznie z podatkiem od ponadnormatywnych wypłat wynagrodzeń, i reguły i normy podziału zysku. Zmniejszenie swobody działania przedsiębiorstw państowych w porównaniu ze swobodą działania w granicach ogólnie dozwolonych jest tym większe, im więcej jest w systemie planowania ograniczeń szczególnych, obowiązujących przedsiębiorstwa państwowe, im więcej jest w nim dopuszczalnych środków indywidualnej ingerencji organów państwowych w decyzje przedsiębiorstw oraz, im częściej i im więcej dopuszczalnych środków indywidualnej ingerencji organa państwowe faktycznie stosują. Mimo jednak wszystkich szczególnych i indywidualnych ograniczeń, swoboda działania przedsiębiorstw państwowych w Polsce nie jest obecnie mała, a w każdym razie jest o wiele większa niż była w przeszłości.

Prowadzenie przez przedsiębiorstwo państwowe swej produkcji jest natomiast pozbawione cechy (I) posiadania przedmiotu gospodarowania. W związku z tym przedsiębiorstwo państwowe nie ponosi też ryzyka pogorszenia zaspokojenia swych potrzeb konsumpcyjnych i rozwojowych wskutek (VI) strat, (VII) szkód losowych i (VIII) ponoszenia odpowiedzialności cywilnej.

Majątek przedsiębiorstwa państwowego byłby dla niego przedmiotem gospodarowania, gdyby było ono na trwałe wyposażone w majątek i gdyby zmniejszenie się tego majątku pociągało za sobą zmniejszenie się przyszłych, albo obecnych i przyszłych wynagrodzeń pracowników.

Charakterystyczną cechą posiadania w produkcji majątku na trwałe jest to, że wyłączenie z pieniężnego przychodu ze sprzedaży produktów całego ich kosztu materialnego, i przeznaczenie na rzecz konsumpcji co najwyżej dochodu pozostałego po zapłaceniu podatków, zapewnia zachowanie niezmniejszonego majątku. Ten warunek dla przedsiębiorstw państwowych nie jest spełniony z powodu wpłat amortyzacji do budżetu lub tworzonych poza budżetem państwowych funduszy celowych. Zwrot kosztu materialnego obejmującego m. in. amortyzację nie przypada w całości przedsiębiorstwu państwowemu, gdyż część zwrotu amortyzacji przejmują organa państwowe na rzecz budżetu (lub funduszy celowych). Mimo że przydzielone przedsiębiorstwu państwowemu środki trwałe pozostają u niego aż do chwili ich

wycofania, to jednak jego majątek w miarę ich upłynniania – czego wyrazem jest amortyzacja – caeteris paribus maleje wskutek wpłat części amortyzacji do budżetu.

Ograniczoność posiadanegpo majątku nie jest dla przedsiębiorstwa państwowego odczuwalna dlatego, że rodzaje i ilość sprzedanych produktów, ich ceny i podatki obliczone według ogólnie obowiązujących stawek nie wyznaczają ostatecznie kwoty pieniądzy, jaką ono dysponuje. Znaczy to, że pozostałość pieniężnego przychodu ze sprzedaży produktów po odjęciu podatków obliczonych według ogólnie obowiązujących stawek nie stawia skutecznie granicy wydatkom przedsiębiorstwa na rzecz swych potrzeb konsumpcyjnych (wynagrodzenie pracowników za pracę) i rozwojowych (zakup środków produkcji). Jest tak dlatego, że organa państwowe mogą indywidualnie powiększać pieniężne przychody każdego z osobna przedsiębiorstwa państwowego ponad jego przychody ze sprzedaży produktów, i pomniejszać jego opodatkowanie, aby tą drogą doprowadzić kwotę pieniędzy, jaką ono będzie dysponować, do uznanej przez organa państwowe za właściwą wielkości jego wydatków na wynagrodzenia pracowników i na zakup środków produkcji. Służą organom państwowym do tego liczne i różnorodne środki budżetowej indywidualnej ingerencji w finanse przedsiębiorstw państwowych: dopłaty do cen sprzedanych produktów, dotacje na pokrycie strat, dotacje na zwrot niektórych kosztów, dotacje na zwiększenie funduszy celowych przedsiębiorstwa, zwolnienia i ulgi w podatku dochodowym, w podatku od ponadnormatywnych wypłat wynagrodzeń, w składkach ubezpieczenia społecznego, we wpłatach amortyzacji do budżetu, dotacje inwestycyjne. Organa państwowe korzystają z nich nie sporadycznie, dla wyjątkowego tylko łagodzenia ogólnie przestrzeganych ograniczeń i wymagań finansowych, ale powszechnie i obficie. Powszechnie i obficie stosowane, budżetowe środki indywidualnej ingerencji w finanse przedsiębiorstw państwowych powszechnie czynią nieodczuwalną dla nich ograniczoność posiadanego majątku. Wskutek tego zdejmują one z przedsiębiorstwa państwowego ryzyko zmniejszania się wynagrodzeń z powodu strat wskutek niepowodzeń w działaniu (produkcji i sprzedaży), szkód losowych i ponoszenia odpowiedzialności cywilnej.

Z tego, że majątek przedsiębiorstwa państwowego nie jest jego trwałym wyposażeniem i że nie jest on dla niego odczuwalnie ograniczony wynika, w zestawieniu z definicją przedmiotu gospodarowania, że posiadany majątek nie jest dla przedsiębiorstwa państwowego przedmiotem gospodarowania. Ponieważ nic innego jak majątek – wartościowo wyrażony zasób środków działania – nie może być przedmiotem gospodarowania, wynika z tego, że przedsiębiorstwo państwowe nie ma przedmiotu gospodarowania.

W tych warunkach nie ma podstawy aby przyjąć, że przedsiębiorstwo państwowe stawia sobie taki cel działania, który byłby celem gospodarowania (III). Uzasadnienie jest następujące.

Cel gospodarowania jest celem działania nastawionego na zaspokojenie dwóch rodzajów swoich potrzeb życiowych: obecnych potrzeb konsumpcyjnych i potrzeb rozwojowych. Potrzebami rozwojowymi są potrzeby majątkowe. Przyjmuję, że wyraża je zadowalająca wykonalna zmiana majątku. Stopień zaspokojenia potrzeb rozwojowych mierzy stosunek rzeczywistego przyrostu albo ubytku majątku do ocenianej przez siebie potrzeby rozwojowej. Włączenia zmiany swego majątku do celu

swego działania można i należy oczekiwać wówczas, gdy razem są spełnione trzy warunki: samemu się ustala, jaka powinna być zmiana swego majątku; zainwestowany zysk albo poniesiona strata wyznaczają zmianę wielkości majątku nie obciążonego długiem; wśród czynników kształtujących zysk /stratę nie ma takich, które pozwalałyby komuś z zewnątrz regulować zysk/stratę według jego uznania.

Od wielu lat te warunki nie były w Polsce dla przedsiębiorstw państwowych spełnione, i mimo dokonujących się zmian systemu gospodarczego nadal nie są spełnione.

Wśród czynników, kształtujących zysk/stratę przedsiębiorstwa państwowego znajdują się takie, które pozwalają organom państwowym całkowicie lub w jakimś stopniu zapobiegać stracie, albo nie tylko zapobiegać stracie, ale ponadto umożliwiać osiągnięcie zysku, albo wreszcie powiększać zysk. Należą do nich przedmiotowe dotacje w formie dopłat do cen sprzedaży produktów, dotacje na zwrot niektórych kosztów, i ulgi w świadczeniach na rzecz budżetu, wliczanych w koszty.

Niezależnie od tego, zysk i strata, rozumiane tak jak to ustalają przepisy finansowo-księgowe, nie przesądzają ani kierunku, ani wielkości zmiany majątku przedsiębiorstwa państwowego. Stawki podatku dochodowego nie wyznaczają wielkości opodatkowanego zysku, gdyż organa państwowe mogą przyznać ulgę w podatku dochodowym. Majątek przedsiębiorstwa państwowego może zmaleć mimo osiągnięcia zysku, jeśli pozostałość zysku po odjęciu podatku dochodowego nie wystarczy na opłacenie podatku od ponadnormatywnych wypłat wynagrodzeń i wpłat amortyzacji do budżetu; organa państwowe mogą jednak temu zapobiec, przyznając przedsiębiorstwu ulgi w podatku dochodowym, w podatku od ponadnormatywnych wypłat wynagrodzeń, lub we wpłacie amortyzacji do budżetu. Przyrost nieobciążonego długiem majątku przedsiębiorstwa państwowego może być większy od zainwestowanego zysku, jeśli otrzyma ono od organów państwowych dotacje inwestycyjne lub dotacje na fundusze celowe. Majątek przedsiębiorstwa państwowego, które poniosło startę, może mimo to nie zmaleć, jeśli otrzyma ono dotacje na pokrycie straty, a nawet może wzrosnąć mimo poniesionej straty, jeśli otrzyma dotacje na swoje fundusze celowe lub dotacje inwestycyjne; jego majątek może jednak zmaleć bardziej, niżby to powodowała strata, jeśli nie otrzyma ono żadnych dotacji, a ponadto musi opłacić podatek od ponadnormatywnych wypłat wynagrodzeń lub wpłatę amortyzacji do budżetu.

Organa państwowe ustalają, jaka powinna być zmiana majątku poszczególnych przedsiębiorstw państwowych, bez tego bowiem nie mogłyby dobierać i ustalać kwotowo kierowanych do każdego z nich uznaniowych środków budżetowej ingerencji – poprzez finanse – w jego majątek. Postanowiona przez organa państwowe zmiana majątku danego przedsiębiorstwa nie jest wyrazem przez nie samo odczuwanych potrzeb rozwojowych, ale jest wyrazem odczuwanej przez organa państwowe potrzeby zmiany majątku tego przedsiębiorstwa. Doprowadzenie do tej zmiany nie zależy od niego, gdyż wobec budżetowych środków uznaniowej ingerencji w jego majątek nie ma związku przyczynowo-skutkowego między jego zyskiem albo stratą a zmianą jego majątku. Wynika z tego, że jeśli majątek przedsiębiorstwa nie jest dla niego przedmiotem gospodarowania i, wskutek tego, zyski i straty nie wyznaczają kierunku i wielkości zmian tego majątku, to wśród odczuwanych przez nie potrzeb, które jest

ono zdolne zaspokajać dzięki własnemu działaniu, nie ma własnych potrzeb rozwojowych. Z tego zaś wynika, że przedsiębiorstwo państwowe, dla którego jego majątek nie jest przedmiotem jego gospodarowania, nie może włączyć zaspokajania własnych potrzeb rozwojowych do celu, jaki stawia swemu działaniu. Wobec tego cel, jako ono sobie stawia, nie jest celem gospodarowania (III).

Przyszłość jednak nie znika z pola widzenia przedsiębiorstwa, nawet jeśli własny rozwój znajduje się poza zasięgiem jego działania. Jako zespół, składa się ono z ludzi, którzy należą do niego z własnej woli i chcą jego przetrwania przynajmniej na najbliższy okres. W opisanych wyżej warunkach majątkowych jego przetrwaniu zagrażają nie straty, ale negatywna ocena organów państwowych wytwarzanej u niego produkcji. Przedłużaniu istnienia służy wówczas przedsiębiorstwu wytwarzanie takich produktów i w takiej ilości, aby organa państwowe uznały dalsze jego istnienie za bardziej uzasadnione, niż jego zamknięcie. W tych więc warunkach majątkowych potrzeba uzyskania akceptacji dalszego swego istnienia, od organów państwowych, zajmuje miejsce potrzeb rozwojowych w ustalonym przez przedsiębiorstwo celu swego działania.

Pojawia się w związku z tym pytanie, jaką postawę wobec bieżących potrzeb konsumpcyjnych wywołuje taka postawa wobec własnej przyszłości. Zgodnie z przedstawioną na str. 10 interpretacją potrzeb konsumpcyjnych przedsiębiorstwa państwowego, stopień ich zaspokojenia jest tym wyższy, im większą kwotę przeznacza ono na wynagrodzenie swych pracowników za pracę. Praca wymaga wysiłku. Gdy zysk/strata nie wyznacza kierunku i wielkości zmiany majątku i nie przesądza o majątkowej zdolności przedsiębiorstwa do przetrwania, to nie ma względów dyktowanych myślą o przyszłości, które rywalizowałyby o pieniądze z płacami; nic wtedy od strony innych potrzeb nie powściąga przedsiębiorstwa przed przeznaczeniem na wynagrodzenia za pracę, wymagającą danego wysiłku („wynagrodzenie według jakości i ilości pracy"), największej kwoty pieniędzy dozwolonej przez obowiązujący system wynagrodzeń dla pracy o tym wysiłku. Wzgląd na przyszłość, przedstawiony w poprzednim akapicie, nie wymaga poniesienia wydatków pieniędzy, ale za to wyznacza on dolną granicę wysiłku koniecznego do przetrwania na następny okres: jest to wysiłek konieczny do wytworzenia takich produktów i w takiej ilości, aby organa państwowe uznały dalsze istnienie przedsiębiorstwa za bardziej uzasadnione od jego rozwiązania.

Wynika z tego następujący wniosek w sprawie celu, jaki sobie w tych warunkach stawia przedsiębiorstwo, to jest celu, jakim się kieruje przy układaniu swego działania w granicach swej swobody działania: maksymalizować, przy danym systemie wynagrodzeń, kwotę wynagrodzenia pracowników za pracę, podejmując wysiłek dostateczny na wytworzenie takich produktów i w takiej ilości, aby organa państwowe uznały dalsze istnienie tego przedsiębiorstwa za bardziej uzasadnione od jego likwidacji. Sądząc z postępowania przedsiębiorstw państwowych w Polsce, kierują się one – choćby otwarcie tego nie wypowiadały – takim właśnie celem, dołączając do niego koniunkturalnie różne poboczne cele.

Stawianie sobie takiego celu cechuje tego, kto działa w roli wykonawcy zadań. Wykonawcą zadań nazywam tego, kto w swym działaniu używa środków powierzonych mu przez tego kto mu zadania stawia, a sam w to działanie wnosi tylko

wkład swej pracy. Przedsiębiorstwo państwowe wciąż zajmuje w Polsce pozycję wykonawcy zadań w stosunku do organów państwowych. Wprawdzie zmiany w systemie planowania zredukowały nakazowe stawianie zadań, ale rozdzielnictwo i uznaniowa ingerencja budżetowa w finanse przedsiębiorstw państwowych, kształtujące ich majątek według zaakceptowanej przez organa państwowe wielkości i rzeczowego składu produkcji, są także stawianiem im zadań, tyle że okrężną drogą. Okrężnie, przez kształtowanie majątku stawiane zadania są zadaniami ramowymi, co wprawdzie daje przedsiębiorstwom państwowym dość dużo swobody w ustalaniu szczegółów swej produkcji, ale jest to wciąż tylko swoboda wykonawcy zadań. Skoro nie ma związków przyczynowo-skutkowych między jego zyskami i stratami a zmianami jego majątku i, w konsekwencji, zmianami jego majątkowej zdolności do dalszego istnienia i działania, czyli skoro majątek nie jest dla niego przedmiotem gospodarowania, to przedsiębiorstwo państwowe wciąż jest wykonawcą zadań, czyli producentem zależnym, a nie jest samodzielnym producentem.

Wartą szczególnej uwagi konsekwencją zajmowania przez przedsiębiorstwa państwowe pozycji wykonawców zadań i układania swego działania według odpowiedniego do tej pozycji celu jest usunięcie z pola ich widzenia wydajnego korzystania z posiadanych zasobów i oszczędnego używania czerpanych z nich środków materialnych.

Kwota wynagrodzenia pracowników za pracę nie jest zróżnicowana według tego, jaki jest stosunek wielkości produkcji do posiadanych zasobów, ani też według tego, jaki jest stosunek wielkości produkcji do zużycia materialnych środków produkcji. Maksymalizacja produkcji przy danych zasobach, ani minimalizacja zużycia materialnych środków dla osiągnięcia danej produkcji nie są konieczne dla przyszłości wykonawcy zadań, nie wyznaczają bowiem kierunku i wielkości zmiany jego majątku i jego majątkowej zdolności do dalszego istnienia i działania. Rola wykonawcy zadań uwalnia przedsiębiorstwo państwowe od samoczynnie ponawiającego się nacisku jego własnych potrzeb życiowych na wydajne wyzyskiwanie posiadanych zasobów i oszczędne używanie czerpanych z nich środków, nacisku na nastawiony na wydajność i oszczędność postęp techniczny we wszelkich jego nurtach. Przedsiębiorstwo państwowe postawione w roli wykonawcy zadań nie gospodaruje zasobami, bo posiadany majątek nie ma dla niego cech przedmiotu gospodarowania. Uważam to za ważną przyczynę niskiej wydajności i technicznego opóźnienia systemu produkcyjnego Polski w porównaniu z wieloma cywilizacyjnie podobnymi krajami, a także za ważną przyczynę chronicznego niedoboru produktów, zarówno przeznaczonych do systemu produkcyjnego jako środki produkcji, jak i kierowanych do konsumentów jako dobra konsumpcyjne, jak wreszcie kierowanych za granicę jako dobra eksportowane.

Dla społeczeństwa suwerennego kraju, zasoby jego bogactw naturalnych, materialne techniczne dziedzictwo przeszłości, odziedziczona wiedza i świeży obecny dorobek materialny i wiedzy, składają się na trwale posiadany i odczuwalnie ograniczony zasób środków działania. Majątek społeczeństwa suwerennego kraju, ma dla niego cechy przedmiotu gospodarowania, wobec czego wydajność, oszczędność i nastawiony na nie postęp techniczny ma znaczenie dla obecnego dobrobytu, dla przyrostu i zmiany struktury majątku krajowego, i dla eksportu, w tym – w

przypadku długów zagranicznych – dla tempa uwalniania się eksportem z tych długów. Wynika z tego, że społeczeństwo suwerennego kraju, posiadając majątek który ma dla niego cechy przedmiotu gospodarowania, nie tylko może, ale powinno gospodarować zasobami w imię pożytku całego społeczeństwa.

Na funkcjonowanie społeczeństwa w układzie produkcyjnym składa się funkcjonowanie wszystkich w tym społeczeństwie producentów. Wielkością posiadanych zasobów i wytwarzanej produkcji dominują wśród nich w Polsce przedsiębiorstwa państwowe. Od tego więc, czy w swym działaniu gospodarują one zasobami materialnymi, zależy wydajność, oszczędność i nastawiony na nie postęp techniczny całego systemu produkcyjnego. Wynika z tego, że jeśli pożytek, jaki przynosi społeczeństwu wydajne korzystanie z zasobów, oszczędność w zużywaniu czerpanych z nich środków i nastawiony na to postęp techniczny jest obecnie na tyle cenny, że warto o niego zabiegać, to przedsiębiorstwa państwowe powinny być przestawione z pozycji wykonawców zadań na pozycję samodzielnych producentów, którzy naciskiem własnych potrzeb życiowych byliby nieustannie, samoczynnie przymuszani do gospodarowania zasobami. Postulat usamodzielnienia przedsiębiorstw państwowych jest postulatem doprowadzenia do tego, aby przedsiębiorstwa państwowe gospodarowały zasobami materialnymi.

3. Zarys koncepcji systemu finansowego samodzielnych przedsiębiorstw państwowych

Pozycję albo producenta zależnego, czyli wykonawcy zadań, albo samodzielnego producenta wyznaczają przedsiębiorstwu państwowemu relacje między nim a organami państwowymi, ustalone w obowiązujących przepisach, między innymi w przepisach składających się na system finansowy przedsiębiorstw państwowych. Dotychczas wyznaczają one przedsiębiorstwom państwowym pozycję wykonawców zadań. Jeśli, w imię m. in. wydajności systemu produkcyjnego, przedsiębiorstwa państwowe mają przejść na pozycję samodzielnych producentów, przepisy te musiałyby być w jakimś stopniu zmienione, m. in. zmieniony musiałby też być ich system finansowy.

Sprawą dla samodzielności producenta podstawową jest posiadanie przedmiotu gospodarowania. Z tego względu usamodzielnienie przedsiębiorstw państwowych wymaga zastąpienia uznaniowego przydzielania im zasobów, czyli uznaniowego kształtowania ich majątku, przez trwałe ich wyposażenie w odczuwalnie dla nich ograniczony majątek. Jest to propozycja wprowadzenia kapitału własnego do systemu finansowego przedsiębiorstw państwowych. Kapitał własny przedsiębiorstwa państwowego powstawałby z wkładu kapitałowego, wniesionego do przedsiębiorstwa państwowego przez Skarb Państwa. Skarb Państwa byłby właścicielem wkładu kapitałowego, ze wszystkim uprawnieniami i zobowiązaniami właściciela wkładu, ustalonymi w umowie wkładu. Dla przedsiębiorstwa państwowego powstały z tego wkładu jego kapitał własny byłby dla niego kapitałem własnym w podobnym sensie, jak dla przedsiębiorstwa spółki akcyjnej lub spółki z ograniczoną odpowiedzialnością jego kapitałem własnym jest kapitał zakładowy, powstały z wkładów wniesionych przez akcjonariuszy lub udziałowców. Formalna regulacja prawna tego rodzaju stosunków kapitałowych między Skarbem Państwa a przedsiębiorstwem państwowym jest odrębnym zagadnieniem.

Wyposażenie przedsiębiorstwa państwowego w kapitał własny wymagałoby dołączenia do organów przedsiębiorstwa, obok zarządu i samorządu pracowników, organu o charakterze rady nadzorczej, reprezentującego interesy Skarbu Państwa jako właściciela wkładu kapitałowego. Skład tego organu jest sprawą dyskusji, ale sądzę, że nie mógłby do niego wchodzić nikt z pracowników przedsiębiorstwa, pobierający wynagrodzenie za pracę w roli pracownika.

Ustanowienie kapitału własnego przedsiębiorstwa państwowego wymaga usunięcia budżetowych dotacji inwestycyjnych, które z natury swojej mają charakter uznaniowy. Nie wyklucza to jednak zwiększenia kapitału własnego przedsiębiorstwa z uzyskania nowych wkładów kapitałowych od Skarbu Państwa lub innych właścicieli wkładów, na warunkach regulujących prawnie uzyskiwanie takich wkładów. Pojawia się w związku z tym problem regulacji rynku kapitałowego.

Kapitał własny przedsiębiorstwa państwowego wzrastałby o skapitalizowany zysk. Skapitalizowany zysk, przeznaczony na utworzenie kapitału rezerwowego, nie zwiększałby wartości wkładów kapitałowych, natomiast pozostała część skapitalizowanego zysku zwiększałaby wartość wkładów kapitałowych właścicieli wkładów. Strata pociągałaby za sobą zmniejszenie lub pochłonięcie kapitału rezerwowego, a strata wyższa od kapitału rezerwowego pociągałaby za sobą stratę właścicieli wkładów przez zmniejszenie wartości ich wkładów.

Sprzeczne z wyposażeniem producenta w kapitał własny jest przejmowanie od niego na rzecz budżetu / lub pozabudżetowych funduszy celowych / wpłaty amortyzacji. Wpłatę części amortyzacji do budżetu można wprawdzie traktować jako odmianę podatku majątkowego, ale podatek majątkowy od producenta ma sens tylko wtedy, gdy jest on podatkiem nominalnie majątkowym i nie zagraża dekapitalizacją. Tego warunku wpłata części amortyzacji do budżetu, bez uznaniowych ulg, nie spełnia i dlatego nie widzę dla niej miejsca w systemie finansowym samodzielnych przedsiębiorstw państwowych.

Producent posiadający kapitał własny, powstały z wkładów kapitałowych, ma obowiązek wypłacania właścicielom tych wkładów renty kapitałowej, zgodnie z warunkami na jakich te wkłady uzyskał. Pochłania ona część opodatkowanego zysku, przeznaczoną do podziału między właścicieli wkładów i zwaną dywidendą. Wypłaty z podziału dywidendy, do budżetu lub na odrębny rachunek kapitałowy Skarbu Państwa, oraz na rzecz właścicieli obligacji, stałyby się nowym składnikiem systemu finansowego przedsiębiorstw państwowych. Wpływy z tytułu dywidendy zastąpiłyby organom państwowym utratę wpływów z tytułu amortyzacji, ale gospodarcze znaczenie tych dwóch rodzajów świadczeń jest dla przedsiębiorstw państwowych całkowicie różne.

Pieniężne świadczenia samodzielnych przedsiębiorstw państwowych na rzecz budżetu składałyby się z podatku od wartości dodanej, akcyzy i podatku dochodowego.

Podatkiem od wartości dodanej byłyby opodatkowane wszystkie przedsiębiorstwa. Opodatkowanie tylko wartości dodanej, a nie całego przychodu ze sprzedaży, samoczynnie zapobiega wielokrotnemu opodatkowaniu tego samego wkładu materiałowego w kolejnych stadiach przybliżania go do produktu konsumpcyjnego, i dlatego podatek od wartości dodanej może być powszechny. Znika tym samym cała

mglista problematyka wyboru miejsca (stadium) opodatkowania obrotu. Ustalenie wysokości stawki podatku od wartości dodanej wymaga wstępnych badań, aby nie doprowadził on do nagminnych strat. Stawka podatku od wartości dodanej powinna być jedna dla wszystkich przedsiębiorstw, państwowych i innych, gdyż różnicowanie stawek podatku włącza do systemu podatkowego uznaniowość, co podważa gospodarowanie.

Nie budzi wątpliwości opodatkowanie sprzedaży niektórych produktów akcyzą. Akcyza jest pośrednim podatkiem konsumpcyjnym, służy specjalnym celom i te cele uzasadniają różnicowanie stawek akcyzy.

Nie budzi też wątpliwości opodatkowanie zysku. Podobnie jak podatek od wartości dodanej, podatek dochodowy powinien być pobierany według jednej wysokości stawki dla wszystkich przedsiębiorstw państwowych, tej samej co dla pozostałych przedsiębiorstw. Przy zachowaniu jednej dla wszystkich wysokości stawki, na ponowną dyskusję zasługuje progresja, którą z opodatkowania przedsiębiorstw państwowych usunięto. Powrót do powiększania stawki podatku dochodowego w miarę wzrostu opłacalności produkcji byłby oczywistym błędem, gdyż jest to progresja wypaczona, sprzeczna z gospodarowaniem. Na uwagę zasługuje tylko powiększenie stawki podatku dochodowego w miarę wzrostu podstawy opodatkowania, czyli – w przypadku producenta – zysku. Ustalenie wysokości stawki podatku dochodowego wymagałoby zbadania skutków usunięcia dotacji dla przedsiębiorstw państwowych, uwzględnienia wysokości stawki podatku od wartości dodanej i ciężaru dywidendy w stosunku do opodatkowanego zysku. W każdym razie podatek o dotychczasowej stawce 65% wydaje mi się nie do udźwignięcia, za punkt wyjścia można by przyjąć stawkę stałą 40%, albo – w przypadku progresji – stawkę 5% i umiarkowaną progresję. Ulg w opodatkowaniu dochodu uniknąć nie sposób. Rzecz w tym, aby tytułów ulg było bardzo mało, i aby udzielenie ulgi i jej wysokość zależały od warunku, którego spełnienie można sprawdzić bez wątpliwości – na przykład od kwoty zainwestowanego zysku.

Dla jednego z obecnie stosowanych podatków nie widzę miejsca w systemie finansowym samodzielnych przedsiębiorstw: dla podatku od ponadnormatywnych wypłat wynagrodzeń. Już sama jego nazwa świadczy, że u jego podłoża leży normatyw wynagrodzeń, będący zaprzeczeniem charakterystycznej dla gospodarowania swobody podziału dochodu. Reguły obliczania wysokości normatywnego wynagrodzenia pracownikom są zmienne i zawiłe, a obowiązujące przy jego obliczaniu stawki są ustalane wyłącznie uznaniowo z dowolnym – w zakresie zmienności – zróżnicowaniem, tak że podatek od ponadnormatywnych wynagrodzeń nie ma nic prócz nazwy „podatek" wspólnego z pojęciem podatku, zgodnym z powszechnie przyjętą definicją. Udział podatku od ponadnormatywnych wypłat wynagrodzeń w dochodach budżetu jest bardzo mały, tak że odstąpienie od niego nie przyniesie uszczerbku dochodom budżetowym.

Dotacje dla przedsiębiorstw, póki są stosowane, przyciągają wiele uwagi, ale postulat ich usunięcia nie wymaga wielu argumentów. Od dotacji trzeba odstąpić, bo niszczą one gospodarowanie, usuwając barierę stawianą wydatkom przez wielkość pieniężnego przychodu ze sprzedaży produktów.

Sprawę części dotacji inwestycyjnych rozwiązuje usunięcie wpłat do budżetu z

tytułu amortyzacji. Sprawę pozostałych dotacji inwestycyjnych rozwiązuje zastąpienie ich przyjmowaniem nowych wkładów kapitałowych. W obu przypadkach znika tylekroć piętnowana darmowość przydzielania przedsiębiorstwom państwowym środków działania, a uruchomione zostają hamulce powściągające nieumiarkowaną skłonność do inwestowania, gdy inwestuje się za darmo i bez ryzyka. Natomiast nie zostałyby niczym zastąpione dotacje ochronne, czyli dopłaty do ocen sprzedanych produktów, i dotacje na pokrycie strat. I o to właśnie chodzi. Straty, nie wyrównane z kapitału rezerwowego, pochłaniałyby kapitał własny. Zagrożenie stratą i, w razie wielkich lub powtarzających się strat, zagrożenie kresem istnienia z powodu wyczerpania zasobu środków, jest jedynym samoczynnym środkiem, skutecznie przymuszającym do wynajdywania produkcji opłacalnych produktów, do zadowalającej wydajności zużywanych środków materialnych i do ich oszczędzania.

Usunięcie dopłat do cen sprzedanych produktów i dotacji na pokrycie strat wystawia przedsiębiorstwo w całej pełni na ryzyko szkód losowych i ryzyko odpowiedzialności cywilnej. Czyni to życiową dla samodzielnego przedsiębiorstwa państwowego sprawą kupowanie sobie ochrony ubezpieczeniowej. Ubezpieczenie nie przynosi wyrównania z zewnątrz poniesionych szkód i strat, gdyż odszkodowanie otrzyma tylko ten, kto zapłacił odpowiednią składkę, a więc poniósł wydatek na zakup ochrony ubezpieczeniowej. Przeciwnie niż to czynią dotacje, ubezpieczenie nie zdejmuje z ubezpieczonego ryzyka, ale tylko ułatwia mu poniesienie ciężaru szkód i strat przez rozłożenie ich składkami w czasie i na wspólnotę ryzyka. Ubezpieczenie nie koliduje z gospodarowaniem, lecz je ułatwia. Samodzielne przedsiębiorstwa państwowe musiałyby sięgać po ubezpieczenie, gdzie tylko czują ryzyko. Monopol ubezpieczeniowy zagrażałby wielkim drenażem pieniędzy z samodzielnych przedsiębiorstw państwowych. W tym miejscu usamodzielnienie przedsiębiorstw państwowych splata się ze zmianą systemu ubezpieczeniowego.

Na przepływy pieniędzy między przedsiębiorstwem państwowym a drugą instytucją finansową – bankiem – składa się zaciąganie kredytu obrotowego, średnioterminowego i inwestycyjnego, i ich spłata wraz z odsetkami. W imię przejrzystości systemu kredytowego, konieczne jest odejście od kredytu sezonowego, będącego trwałym, tylko zakamuflowanym, zadłużeniem przedsiębiorstwa państwowego w banku, na rzecz zwykłego kredytu obrotowego (rewolwingowego), którego szczątkową pozostałością jest obecny kredyt na należności. Średnioterminowy kredyt nazywany, nie wiadomo czemu, rozwojowym nie budzi uwag. Natomiast rozbudowy wymaga kredyt inwestycyjny, którego jedna tylko forma nie wystarczy samodzielnym przedsiębiorstwom państwowym. Co więcej, potrzebny byłby powrót do specjalistycznych instytucji bankowych – banków kredytu długoterminowego, banków hipotecznych. Wreszcie, nie do utrzymania jest zasada przypisania każdego przedsiębiorstwa państwowego jednemu tylko oddziałowi jednego z dwóch banków. Usamodzielnienie przedsiębiorstw państwowych splata się ze zmianą systemu bankowego.

Z przepływami pieniędzy między przedsiębiorstwem państwowym a jego kontrahentami wiążą się sprawy cen, wzajemnego kredytowania i wkładów kapitałowych. Wobec zastąpienia, w zarysowanym tu systemie finansowym, zróżnicowanego według produktów podatku obrotowego jednolitym podatkiem od

wartości dodanej i zniesienia dopłat do cen sprzedaży produktów, państwowa ingerencja w ceny ograniczałaby się do ustalania cen maksymalnych nie wspartych instrumentami finansowymi. Im cena maksymalna produktu, nie uzupełniona dotacją, jest dla producenta mniej korzystna, tym mniejsza jest z konieczności podaż takiego produktu, co się kłóci z ideą ustalania cen maksymalnych dla zapewnienia obfitego i taniego zaopatrzenia niezamożnych konsumentów w produkty im – w opinii organów państwowych – niezbędne. Przydatność cen maksymalnych do sterowania produkcją i konsumpcją bardzo by zmalała, co musiałoby doprowadzić do rzadkiego tylko ich stosowania. W systemie samodzielnych przedsiębiorstw państwowych transakcje między przedsiębiorstwami państwowymi byłyby zawierane przede wszystkim po cenach umownych. Ingerencja organów państwowych w produkcję musiałaby się niemalże ograniczyć do zamówień rządowych, w umowach zawieranych z przedsiębiorstwami państwowymi także po cenach umownych, i to – aby przyjęcie zamówienia rządowego było dość pewne – konkurencyjnych w stosunku do cen w transakcjach zawieranych między przedsiębiorstwami państwowymi. Po jakich cenach te produkty byłyby sprzedawane przez odpowiednie agendy organów państwowych, to dla przedsiębiorstw państwowych miałoby znaczenie o tyle, o ile by te agendy organów państwowych były zdolne przechwycić od przedsiębiorstw państwowych popyt na te produkty. Gdy natomiast chodzi o wzajemne kredytowanie się przedsiębiorstw państwowych, i o lokowanie przez jedne przedsiębiorstwa państwowe swych wkładów kapitałowych w innych, to nie widzę powodu, aby takie transakcje nie miały być dozwolone.

Najważniejszym przepływem pieniędzy między przedsiębiorstwem państwowym a jego otoczeniem społecznym, tym przepływem, ze względu na który ludzie do przedsiębiorstwa państwowego przystępują, są wynagrodzenia. W samodzielnym przedsiębiorstwie państwowym wynagrodzenia pochodziłyby z podziału nowo wytworzonej wartości na płace i zysk. Sprawą organów samodzielnego przedsiębiorstwa państwowego: rady nadzorczej, samorządu pracowniczego i zarządu, byłoby uzgodnienie między sobą poziomu wynagrodzeń i wymagań stawianych pracy. Od tego, na jakim zostaną poziomie uzgodnione wynagrodzenia i stawiane pracy wymagania zależy, jak łatwo i jak dobrych znajdzie przedsiębiorstwo pracowników, a również czy w swym działaniu, mającym szanse powodzenia, ale przecież zagrożonym niepowodzeniem i wystawionym na ryzyko, osiągnie ono zysk, czy poniesie stratę. Ze względu na zagrożenie stratą samodzielne przedsiębiorstwo państwowe nie mogłoby gwarantować pracownikom stałego wysokiego zarobku, ale stały zarobek niewysoki i premie z zysku. Ingerencja organów państwowych w sprawy poziomu wynagrodzeń miałaby postać ustalenia minimalnej wysokości zarobków. Nie widzę uzasadnienia dla ustalania górnego pułapu prawnie dozwolonych zarobków. Gdyby względy społeczne przemawiały za zapobieganiem zróżnicowaniu dochodów indywidualnych, przekraczającemu akceptację społeczną trzeba by było powrócić do zarzuconego, progresywnego podatku od wynagrodzeń.

W tak pomyślanym systemie finansowym, w samodzielnym przedsiębiorstwie państwowym dochodzą do głosu jego finanse: jego pieniężne przychody widziane przez pryzmat jego wydatków. Decyzja samodzielnego przedsiębiorstwa państwowego w każdej, jakiejkolwiek sprawie ma swoją stronę finansową, wszystko bowiem, co się

u producenta dzieje, wymaga poniesienia wydatków pieniężnych i jest wywoływane z myślą o osiągnięciu przychodów pieniężnych. W każdej decyzji: o przyjęciu cudzego wkładu kapitałowego, o ulokowaniu w innym przedsiębiorstwie własnego wkładu, o inwestowaniu w przyrost swojego majątku, o podjęciu produkcji poszczególnych wyrobów, o używaniu w produkcji poszczególnych środków produkcji, o zatrudnieniu, o zaciągnięciu kredytu, o zawarciu poszczególnych rodzajów ubezpieczeń – w każdej decyzji samodzielne przedsiębiorstwo państwowe powinno brać pod uwagę wyniki badania tej sprawy w świetle rachunku opłacalności. Decyzja może być inna niż wskazana wynikami tego rachunku, ale podjęta być musi ze świadomością tego, co się na niej traci.

Z tego powodu życiową koniecznością samodzielnego przedsiębiorstwa państwowego jest pełna i wiarygodna informacja o wszystkim, co musi być brane pod uwagę w rachunku opłacalności. Informacji takiej dostarcza rzetelny rachunek kosztów. Ponadto życiową koniecznością samodzielnego przedsiębiorstwa państwowego jest analiza finansowa działania w okresie ubiegłym, analiza finansowa wariantów przyszłego działania, analiza przewidywanej swej płynności finansowej i wszechstronna analiza finansowa przedsięwzięć inwestycyjnych. Rachunek kosztów i analiza finansowa wchodzą w skład informacyjnej obsługi działania samodzielnego przedsiębiorstwa państwowego.