Zdzisław FEDOROWICZ

FINANSOWE WŁĄCZENIE PRZEDSIĘBIORSTWA PAŃSTWOWEGO W SYSTEM GOSPODARCZY

1. Charakter przedsiębiorstwa państwowego i systemu gospodarczego w Polsce lat osiemdziesiątych

1.1. Charakter przedsiębiorstwa państwowego z punktu widzenia stosunków produkcji

Włączenie przedsiębiorstwa państwowego w system gospodarczy, nie tylko finansowe, ale i generalne, wynika z określenia charakteru ekonomicznego przedsiębiorstwa państwowego i charakteru systemu gospodarczego państwa w całości, tzn. mechanizmu funkcjonowania gospodarki.

Określenie charakteru ekonomicznego przedsiębiorstwa państwowego i systemu gospodarczego państwa nie może opierać się na przesłankach woluntarystycznych, lecz musi wynikać z uwzględnienia wymagań obiektywnie działających praw rozwoju społecznego i praw ekonomicznych w określonych, historycznych warunkach danego kraju. Tezę tę można uznać – jak sądzę – za bezsporną. Wątpliwości i spory zaczynają się wtedy, gdy zaczynamy dokładnie formułować i treść praw rozwoju społecznego oraz ekonomicznych, i płynące z nich wymagania dla organizacji mechanizmu funkcjonowania gospodarki oraz zasad działania przedsiębiorstw państwowych w tych mechanizmach. Stąd dalsze stwierdzenia w tym opracowaniu mają oczywiście charakter dyskusyjny, chociaż autor jest głęboko przekonany o ich słuszności.

Rozważania nasze rozpoczniemy od bardzo ogólnego zagadnienia stosunków produkcji w przedsiębiorstwach państwowych, które ma determinujące znaczenie dla określenia stosunków produkcji w całej gospodarce.

Marks w swoim czasie sformułował prawo rozwoju społecznego znane jako prawo koniecznej zgodności stosunków produkcji z charakterem sił wytwórczych. Prawo to stanowi fundament marksowskiej teorii rozwoju społecznego i marksowskiej teorii ekonomii politycznej. Niniejsze rozważania oparte są o te teorie, a więc powinny być oceniane na ich gruncie, a nie na gruncie jakichś innych założeń wyjściowych.

W tezach Marksa[1] jest zawarty jedyny naukowo uzasadniony klucz dla interpretacji przyczyn zjawisk kryzysowych, jakie wystąpiły w Polsce w latach osiem-

[1] K. Marks, Przyczynek do krytyki ekonomii politycznej, Warszawa KiW 1953, s. 5.

dziesiątych z największą ostrością, ale występowały i wcześniej. Był to – i jest niestety nadal – kryzys stosunków społecznych, występujących w przedsiębiorstwach państwowych, kryzys określonej formy władania środkami produkcji, stanowiącymi własność państwa. Dla obserwatora przebiegu polskiego kryzysu od 1980 r. jego społeczna strona prezentowała się w sposób znacznie bardziej dramatyczny, niż jego strona ściśle gospodarcza. Co więcej, widać było wyraźnie, że kryzys społeczny był potężną siłą napędową kryzysu gospodarczego. Wystarczy wspomnieć wpływ nagle skróconego czasu pracy i olbrzymiej fali strajków na spadek produkcji i podaży przy jednoczesnym wpływie wymuszonych podwyżek płac na wzrost popytu. Rezultatem działania tych czynników mogło być tylko załamanie równowagi na rynku konsumpcyjnym i zaopatrzeniowym, procesów inwestycyjnych i handlu zagranicznego. Od 1982 r. spadek importu był dodatkowo pogłębiony przez odmowę dalszego kredytowania polskich zakupów przez partnerów gospodarczych z II obszaru płatniczego.

Przyczyną wystąpienia kryzysu społecznego w Polsce było zepchnięcie bezpośrednich producentów – robotników do bytu społecznego najemnej siły roboczej. Uspołecznienie środków produkcji, które było warunkiem likwidacji kapitalistycznych stosunków produkcji i rozpoczęcia budowy socjalizmu w naszym kraju, dokonało się poprzez ich upaństwowienie. Samo upaństwowienie środków produkcji nie przesądza jednak charakteru stosunków produkcji, jakie powstaną w przedsiębiorstwach państwowych. Dla określenia charakteru stosunków produkcji determinujące znaczenie ma kwestia, kto włada środkami produkcji i produktami pracy, a więc kto decyduje o takim czy innym wykorzystaniu środków produkcji i o takim czy innym wykorzystaniu wytworzonych produktów.

Po upaństwowieniu środków produkcji w Polsce (jak również w ZSRR i innych krajach socjalistycznych, z wyjątkiem Jugosławii i to w późniejszym okresie) ustalono a d m i n i s t r a c y j n y system władania tymi środkami, jak też wytworzonymi produktami pracy. Oznacza to, że dla kierowania procesami gospodarczymi w przedsiębiorstwach państwowych wykorzystano takie same, wieloszczeblowe i hierarchicznie uporządkowane struktury organów wykonawczych, jakie znalazły zastosowanie w realizacji nie-gospodarczych funkcji państwa w obszarze administracji ogólnej, utrzymania porządku wewnętrzengo i wymiaru sprawiedliwości, obrony narodowej, oświaty, kultury, ochrony zdrowia itd. Nie trzeba dodawać, że przy organizacji tych organów szeroko wykorzystywano doświadczenia i tradycje organizacji organów państwa, nagromadzone przez państwa kapitalistyczne właśnie w dziedzinach działalności nie-gospodarczej. Doświadczenia tych państw w dziedzinie zarządzania przedsiębiorstwami państwowymi na zasadach „komercyjnych", przy nadawaniu tym przedsiębiorstwom organizacji i zasad działania zbliżonych do form spotykanych w przedsiębiorstwach należących do kapitału prywatnego, właściwie nie zostały wykorzystane.

W konsekwencji ustalone w przepisach prawnych zasady rozrachunku gospodarczego, takie jak wyodrębnienie majątkowe przedsiębiorstw państwowych i brak odpowiedzialności skarbu państwa za ich zobowiązania, autonomia przedsiębiorstw i obowiązek samofinansowania ich działalności, stały się formalnymi i w praktyce właściwie nie obowiązywały. Aparat finansowy państwa w najrozmaitszy

sposób subwencjonował działalność przedsiębiorstw deficytowych i przejmował na siebie spłatę niektórych ich zobowiązań (np. bankowych kredytów inwestycyjnych), odbierał przedsiębiorstwom „nadmiernie" rentownym ich nadwyżki finansowe itd. Samodzielność gospodarowania przez przedsiębiorstwa była nie tylko ograniczona systemowo drogą ustalania niekiedy bardzo drobiazgowych dyrektyw planistycznych, lecz także poza systemowo i poza-planowo wydawanie różnego rodzaju poleceń co do bieżącej działalności, co nazwano operatywnym kierowaniem. Państwowa administracja gospodarcza nie chciała i nie umiała działać inaczej. Powołani przez organy administracji gospodarczej i oceniani przez nią dyrektorzy przedsiębiorstw państwowych musieli się jej podporządkować. Administracyjne władanie środkami produkcji i produktami pracy bardzo szybko wykazało niską efektywność ekonomiczną. Ale nie to jeszcze było najważniejsze. Najważniejsze mianowicie było to, że administracyjne władanie środkami produkcji i produktami pracy doprowadziło do oddzielenia bezpośrednich producentów – robotników od środków produkcji i nadało im byt społeczny najemnej siły roboczej. Przez upaństwowienie środków produkcji robotnicy nie stali się dysponentami środków produkcji i produktów pracy; dysponowało nimi państwo przez swoje organy administracyjne i państwo też było pracodawcą.

Nie trzeba teoretycznego wywodu dla uzasadnienia tezy, że taki typ stosunków produkcji w przedsiębiorstwach państwowych musi prowadzić do konfliktów między najemną siłą roboczą a państwem – pracodawcą. Dowodzi tego praktyka społeczna lat 1980-1981. Robotnicy zepchnięci do bytu społecznego najemnej siły roboczej mieli też świadomość odpowiadającą temu bytowi, a więc bynajmniej nie identyfikowali swoich interesów z interesem państwa czy przedsiębiorstwa, ale formułowali postulaty dotyczące czasu pracy, wynagrodzeń, polityki mieszkaniowej itd. wyłącznie z własnego punktu widzenia, kierując je pod adresem państwa, które miało je spełniać bez względu na realne możliwości. Jest przy tym charakterystyczne, że robotnicy bezbłędnie odszyfrowali istotę systemu administracyjnego władania środkami produkcji i o swoich postulatach nie chcieli rozmawiać z dyrekcjami przedsiębiorstw, lecz tylko z komisjami państwowymi złożonymi z przedstawicieli najwyższych organów administracji państwowej pod przewodnictwem wicepremierów lub wyjątkowo ministrów. Nie ma co winić robotników za brak uświadomienia sobie własnych długofalowych interesów i możliwości państwa, jak też za brak poczucia, że to jest ich państwo, działające w ich interesie. Byłoby to idealistyczne, nie historyczno-materialistyczne podejście do tego problemu. Świadomość robotników jest zdeterminowana przez ich byt społeczny, a nie odwrotnie. Jeżeli świadomość robotników odpowiada formom świadomości, właściwym najemnej sile roboczej przeciwstawiającej się pracodawcy, to znaczy, że ich byt społeczny jest bytem najemnej siły roboczej, a nie czymś innym. A wypływa stąd wniosek, że jak długo byt społeczny bezpośrednich producentów nie zostanie zmieniony, ich świadomość również nie ulegnie zmianie.

Alternatywą administracyjnego władania środkami produkcji i produktami pracy jest ich oddanie w pełne władanie kolektywom pracowników, zorganizowanym w samorządy pracownicze, a więc bezpośrednim producentom. Tylko taka forma

władania środkami produkcji może znieść ich separację od bezpośrednich producentów. Ale to wymaga przejęcia przez samorządy pracownicze wszystkich funkcji przedsiębiorcy,, z funkcją pracodawcy włącznie. Wymaga to również zniesienia wszelkiej zależności samorządów pracowniczych jako przedsiębiorców od jakichkolwiek organów administracji państwowej w obszarze działalności gospodarczej, z wyjątkiem kwestii regulowanych przez ogólne przepisy prawa cywilnego, prawa administracyjnego, prawa pracy itd. w odniesieniu do wszystkich rodzajów przedsiębiorstw, tak państwowych, jak spółdzielczych czy prywatnych.

Trzeba od razu stwierdzić, że obowiązująca obecnie formuła „współudziału" samorządów pracowniczych w zarządzaniu przedsiębiorstwami państwowymi nie odpowiada tym wymaganiom. Z samej definicji przewiduje ona istnienie drugiego „współudziałowca" w zarządzaniu w postaci administracji państwowej, która uzależnia od siebie dyrektora przedsiębiorstwa przez jego mianowanie (niezależnie od takich czy innych form udziału samorządów w powoływaniu dyrekcji), przez ocenę jego działalności, przez wyznaczanie poziomu jego zarobków itd. Pozycje obu partnerów w systemie „współzarządzania" bywają różne, ale zawsze przewaga jest po stronie dyrekcji. Nie to jest jednak najważniejsze. Decydujące znaczenie ma fakt, że formuła „współudziału" w zarządzaniu nie zmienia stosunków pracy w przedsiębiorstwie państwowym i pozostawia państwo w roli pracodawcy, a pracowników przedsiębiorstwa w bycie społecznym najemnej siły roboczej. Układ taki pozostaje źródłem potencjalnych konfliktów i nie eliminuje przetargowego podejścia pracowników przedsiębiorstw i związków zawodowych do zagadnień płacowych i zagadnień warunków pracy, nie stawia ich w sytuacji przedsiębiorcy i pracodawcy. To oznacza, że stosunki produkcji w przedsiębiorstwach państwowych w wyniku działań reformatorskich nie uległy zmianie.

Zmianę stosunków produkcji w przedsiębiorstwach państwowych może przynieść jedynie całkowite przekazanie zarządzania przedsiębiorstwami samorządom pracowniczym, z upoważnieniem ich do regulowania wszystkich stosunków wewnętrznych, ze stosunkami pracy i wynagrodzenia włącznie, oczywiście pod warunkiem przestrzegania ogólnych norm ochrony pracowników (płaca minimalna, minimalny urlop wypoczynkowy, maksymalny wymiar czasu pracy itd.) i własnych możliwości finansowych. Samorząd pracowniczy w roli pracodawcy miałby do czynienia z pracownikami, którzy jako jednostki pozostawaliby w stosunku pracy do samorządu, a jako jego członkowie byliby własnymi pracodawcami. Nie jest to sytuacja prosta ani z punktu widzenia prawnego, ani z punktu widzenia rozwiązywania konfliktów między jednostką (czy grupą zawodową) a całością kolektywu pracowniczego. Ale ta sytuacja zawsze daje znacznie większe możliwości identyfikacji własnych interesów z interesami przedsiębiorstwa i przełamania oddzielenia bezpośrednich producentów od środków produkcji niż system administracyjnego władania środkami produkcji, nawet z formułą „współudziału" w zarządzaniu.

Całkowicie samorządny sposób administrowania przedsiębiorstwami uważany jest niekiedy za utopię, nie nadającą się do praktycznej realizacji. Pogląd taki opiera się najczęściej na nieporozumieniu dotyczącym bieżącego zarządzania takimi przedsiębiorstwami, co miałoby jakoby wymagać nieustannego wiecowania załóg dla

rozważania każdej decyzji produkcyjnej czy handlowej. Naturalnie na takiej zasadzie nie może funkcjonować żadne przedsiębiorstwo. Przedsiębiorstwo musi mieć dyrekcję upoważnioną do podejmowania bieżących decyzji w granicach ustalonych planów działania. Problem polega tylko na tym, kto (administracja państwowa czy samorząd) ma powoływać dyrekcję, kto ma wyznaczać dla niej zasadnicze kierunki działalności, na czyje ryzyko ma ono działać i przed kim ma ponosić odpowiedzialność. Jak wiadomo, kapitalistyczne korporacje nie są zarządzane przez permanentnie obradujące walne zgromadzenia akcjonariuszy, lecz przez dyrekcje (zawodowych menedżerów), którzy jednak realizują nie własną, lecz ustaloną przez walne zgromadzenie strategię gospodarczą i są kontrolowani przez rady nadzorcze. Podobnie może funkcjonować samorządne przedsiębiorstwo państwowe. Stąd nie należy przeciwstawiać sobie samorządnego i menadżerskiego sposobu zarządzania przedsiębiorstwami. Przeciwnie, jedynie przy samorządnym zarządzaniu przedsiębiorstwami menadżerowie mogą zyskać właściwe warunki działania. Przy formule „współuczestnictwa" w zarządzaniu administracji państwowej i załóg pozycja menadżera staje się nieokreślona, jest on „sługą dwóch panów", musi układać się i z samorządem, i z organem założycielskim, których cele i logika działania nie muszą być identyczne. Taki układ funkcjonalny – jak każdy układ zawierający wewnętrzne sprzeczności – nie zapewnia wysokiej efektywności działania.

Samorządny sposób administrowania przedsiębiorstwami bywa traktowany jako utopijny także dlatego, że nigdy nie został wypróbowany. Także jugosłowiańskie formy zarządzania nie zapewniają samorządom faktycznej pełnej niezależności od organów administracji państwowej i instancji politycznych. Ale wobec tego należy zgłosić postulat, ażeby wypróbować samorządne formy zarządzania przedsiębiorstwami państwowymi na drodze eksperymentu. Jeżeli można eksperymentować bazarową sprzedaż mięsa przez rolników, dlaczego nie można przeprowadzić eksperymentu z oddaniem 10, 20 czy 100 średnich przedsiębiorstw państwowych różnych branż w „ajencję" samorządów pracowniczych i przestać wtrącać się do ich działalności w jakikolwiek sposób, wyjąwszy pośrednie środki oddziaływania, głównie finansowej natury? Jest najwyższy czas po temu, ażeby rozpocząć praktyczne działania zmierzające w kierunku rozwiązania największego dylematu funkcjonowania naszej gospodarki i państwa: sprzeczności między stosunkami produkcji a rozwojem sił wytwórczych.

Nie darmo wspomnieliśmy wyżej o średnich przedsiębiorstwach państwowych jako miejscu postulowanego eksperymentu (co dotyczy oczywiście i małych przedsiębiorstw). Prawa rozwoju społecznego mówią i o tym, że rozwój sił wytwórczych realizuje się w różnym tempie w różnych sferach i gałęziach gospodarki, co powoduje zróżnicowanie stopnia uspołecznienia pracy. Powinno to być uwzględnione w metodach zarządzania i organizacji różnych jednostek gospodarczych. Uspołecznienie pracy, wzajemne powiązanie i uzależnienie działalności ludzi w takich gałęziach produkcji, jak np. transport kolejowy, łączność czy energetyka są tak daleko posunięte, że nie ma tam miejsca na wyłącznie samorządne administrowanie, poddane tylko pośredniemu centralnemu regulowaniu przy wykorzystaniu mechanizmów rynkowych. Ale też i byt społeczny i świadomość pracowników tych organizacji tradycyjnie różnią się od powszechnie spotykanych w

produkcji materialnej. Odpowiadają one raczej formom służby społecznej, właściwym np. pracownikom służby zdrowia, oświaty, ochrony przeciwpożarowej itd. Dlatego więc organizacji przedsiębiorstw użyteczności publicznej, które nie mogą być nastawione na osiąganie bezpośrednich zysków, nie należy opierać na samorządnym władaniu środkami produkcji w każdej jednostce gospodarczej, lecz właśnie na centralnym zarządzaniu przez organy administracji państwowej przy współudziale samorządów w podejmowaniu decyzji dotyczących bezpośrednio spraw bytowych i socjalnych pracowników.

Teoria ekonomii politycznej socjalizmu zawiera wyraźną lukę w problematyce ukształtowania i rozwoju socjalistycznych stosunków produkcji w przedsiębiorstwach. W ujęciach podręcznikowych na ogół spotykamy się z lakonicznym stwierdzeniem, że zniesienie prywatnej własności środków produkcji daje pole do powstania nowych, socjalistycznych stosunków produkcji, wolnych od wyzysku człowieka przez człowieka. Takie kwestie, jak formy władania uspołecznionymi środkami produkcji i produktami pracy (administracyjne, samorządowe), ich wpływu na dalszy rozwój sił wytwórczych, ich następstw dla określenia bytu społecznego i świadomości bezpośrednich producentów i wiele innych, nie doczekały się dotąd pogłębionej teoretycznej analizy. A są to zagadnienia najwyższej wagi dla dalszego rozwoju społeczeństwa i gospodarki, których rozwiązywania dalej odkładać nie można bez ryzyka znalezienia się w permanentnej sytuacji kryzysowej.

1. 2 Charakter systemu gospodarczego

Gospodarka socjalistyczna ma charakter towarowo-pieniężny. Nie warto w tym miejscu podejmować analizy przesłanek towarowego charakteru naszej gospodarki. W literaturze przedmiotu są one szeroko omawiane, chociaż w sposób różnorodny i nie wolny od kontrowersji. Za ważniejsze zagadnienie uważamy konsekwencje jakie płyną z towarowo-pieniężnego charakteru gospodarki dla zasad funkcjonowania systemu gospodarczego.

Towarowo-pieniężny charakter gospodarki determinuje konieczność istnienia r y n k u. Należy podkreślić, że jest to konieczność obiektywna i że wobec tego kategoria rynku i prawa ekonomiczne, które rządzą jego funkcjonowaniem, nie mogą być wyeliminowane, choćby to nie odpowiadało takiej czy innej koncepcji funkcjonowania gospodarki socjalistycznej, a w szczególności koncepcji planowania gospodarczego i zarządzania gospodarką. W literaturze przedmiotu wiele miejsca poświęca się kontrowersjom między planowaniem a rynkiem, rozważaniu pytania „ile elementów planowania i ile elementów mechanizmu rynkowego" ma występować w mechanizmie gospodarczym, różnym zagadnieniom „ograniczania" rynku przez planowanie i „względy społeczne", a znacznie mniej miejsca poświęca się kwestii, jak ma wyglądać planowanie i mechanizm realizacji planów gospodarczych przy akceptacji towarowo-pieniężnego charakteru gospodarki i obiektywnego charakteru praw ekonomicznych, rządzących jej funkcjonowaniem.

To podejście do teoretycznej analizy problemu „plan a rynek" czy też „plan i rynek" wynika po części z omawianego poprzednio systemu administracyjnego zarządzania gospodarką i milczącego założenia, że inne formy władania uspołecznionymi środkami produkcji nie są możliwe. Administracja państwowa

ukształtowała się w tradycji bezpośredniego, hierarchicznego kierowania działalnością wszystkich instytucji państwowych przy pomocy szczegółowego wyznaczania zadań i środków dla ich realizacji. Takie formy zarządzania, właściwe dla realizacji zadań państwa w sferze nieprodukcyjnej, są zupełnie niewłaściwe i nieefektywne dla kierowania gospodarką towarową. Ale administracja państwowa nie ma tradycji kierowania pośredniego, traktuje podejrzliwie rynek i jego instrumenty, nie opanowała skutecznego posługiwania się tymi instrumentami i jeżeli nawet jest do tego zmuszana czy skłaniania przez różne posunięcia reformatorskie, przy każdym swoim niepowodzeniu przerzuca odpowiedzialność na przedsiębiorstwa i społeczeństwo, zarzucając im „partykularyzm", lekceważenie interesu społecznego i inne grzechy główne, w ślad za czym idzie reaktywowanie nakazów i zakazów i inne środki bezpośredniego działania, najczęściej przy ogólnikowym powoływaniu się na „względy społeczne", które jakoby tylko administracja państwowa właściwie rozumie i potrafi skutecznie chronić. Skutki tego rodzaju podejścia są znane i wyrażają się w powrotach do bezpośrednich form zarządzania gospodarką po wszystkich eksperymentach reformatorskich.

Konserwatywne podejście przedstawicieli administracji gospodarczej do form zarządzania gospodarką i własnego miejsca w mechanizmie jej funkcjonowania jest zrozumiałe. Trudniej zrozumieć akceptację tego podejścia w niektórych analizach teoretycznych zasad funkcjonowania gospodarki socjalistycznej. Za akceptację tego podejścia można uznawać tezy o konieczności stosowania bezpośredniego rozdzielnictwa surowców i materiałów, ustalania priorytetów inwestycyjnych, obowiązkowego pośrednictwa pracy itd. ze względu na braki równowagi czy innych warunków, które miałyby pozwolić na zastąpienie woluntarystycznie działającego systemu administracyjnego przez podporządkowany prawom rynku mechanizm pieniężnego podziału. Wyższość form bezpośredniego rozdzielnictwa nad mechanizmem rynkowym jest przy tym podawana jako pewnik (ma ono automatycznie zapewnić skierowanie „deficytowych" surowców i materiałów na zaspokojenie najważniejszych potrzeb społecznych) lub jest dowodzona tylko werbalnie. Trudno znaleźć próby rachunkowego jej wykazania. Zapomina się przy tym o fakcie, że w przeszłości to bezpośrednie rozdzielnictwo nie tylko nie pomogło przezwyciężyć dysproporcji rozwojowych różnych gałęzi gospodarki i doprowadzić do stanu pozwalającego na jego zaniechanie, ale towarzyszyło powstawaniu tych dysproporcji i było jedną z ich przyczyn.

Uznanie towarowo-pieniężnego charakteru gospodarki socajlistycznej wymaga w konsekwencji . zaakceptowania faktu, iż w gospodarce tej muszą działać prawa ekonomiczne, właściwe gospodarce towarowej. Jednym z tych praw, które nie może doczekać się pełnej akceptacji ani na gruncie teorii, ani – tym bardziej – na gruncie praktyki gospodarczej, jest prawo kształtowania się cen rynkowych na poziomie równoważącym popyt z podażą. Tymczasem w ustawie o cenach, która stanowi jeden z fundamentów zreformowanego systemu gospodarczego, mówi się jedynie, iż przy ich kształtowaniu należy dążyć do ustalenia równowagi rynkowej, o ile nie stoi to w sprzeczności ze względami społecznymi. Takie sformułowanie otwiera drogę do woluntarystycznego kształtowania cen w oderwaniu od warunków rynkowych, czego bezpośrednim następstwem musi być albo chaos na rynku (kolejki, wykupywanie

„deficytowych" towarów i spekulacji nimi, osiąganie nieuzasadnionych dochodów bez pracy itd.) albo też reglamentacja sprzedaży. Ta ostatnie nie jest bynajmniej zabiegiem niewinnym z punktu widzenia efektywności gospodarowania. Zawsze prowadzi ona do obniżenia wartości użytkowej pieniądza, którego zdolność do wymiany na poszukiwane produkty pracy ulega ograniczeniu. Powoduje to osłabienie działania wszystkich mechanizmów ekonomicznych, opartych o pieniądz. W sferze rozdziału dóbr konsumpcyjnych pociąga to za sobą obniżenie stymulującego działania płacy na podnoszenie ilości i jakości świadczonej pracy, jako że zaspokojenie potrzeb jednostki zależy nie od zarobków, a od kartki czy przydziału, które są dzielone nie według kryterium pracy, a według innych kryteriów. Ta degradacja znaczenia płac i zarobków jest tym silniejsza, im więcej dóbr konsumpcyjnych eliminuje się z rynku i poddaje bezpośredniemu rozdzielnictwu. W sferze produkcji reglamentacja pociąga za sobą brak troski o oszczędne wykorzystywanie materialnych czynników produkcji, gdyż są one przydzielane bez względu na wyniki finansowe przedsiębiorstw i jednostek gospodarczych. Razem z woluntarystycznym traktowaniem wyników finansowych (uznaniowe obciążenia i ulgi finansowe a także dotowanie różnych rodzajów produkcji i przedsiębiorstw) osłabia to znacznie – jeżeli nie eliminuje całkowicie – ekonomiczny przymus efektywnego gospodarowania, jaki powinien wywierać mechanizm rynkowy na producentów.

Jak wskazaliśmy wyżej, prawo kształtowania cen rynkowych wymaga zrównoważenia popytu z podażą. W krótkich okresach czasu podaż może być traktowana jako dana, gdyż wynika ona z uprzednio podjętych i zrealizowanych decyzji produkcyjnych. Do tej podaży musi dostosować się popyt. Jeżeli jego wielkość przekracza rozmiary podaży, to cena musi wzrosnąć, w wyniku czego popyt zmaleje. Wzrost ceny powodujący zmniejeszenie popytu do rozmiarów podaży zależy i od wielkości nadwyżki popytu w punkcie wyjścia, i od tzw. cenowej elastyczności popytu na określone dobro, która ze swej strony zależy od priorytetu nadawanego potrzebie, której zaspokojeniu ma służyć to dobro, pod warunkiem, że dochód w dyspozycji jednostki gospodarującej jest ograniczony. Przy nieograniczonych dochodach wszystkie potrzeby, także te o najniższym priorytecie, mogą być zaspokojone niezależnie od cen dóbr, które służą ich zaspokojeniu i wtedy popyt nie wykazuje w ogóle elastyczności cenowej. Jest to jednak sytuacja, której występowanie świadczy o rozregulowaniu mechanizmu gospodarczego. W naszej praktyce taka sytuacja zachodzi w wypadkach niektórych gałęzi gospodarki i przedsiębiorstw, których popyt na środki produkcji nie jest hamowany przez barierę dochodową, jako że mogą one liczyć zawsze na dofinansowanie ich wydatków „ze względów społecznych", dla uniknięcia ich likwidacji, pomimo marnotrawnego wykorzystywania środków produkcji. Rachunek strat społecznych, jakie wynikają z finansowania marnotrawstwa, nie jest najczęściej prowadzony. Gdyby zasada samofinansowania bieżącej działalności przedsiębiorstw była we wszystkich wypadkach konsekwentnie stosowana, zgodnie z obiektywnymi prawami rynku, także popyt na środki produkcji wykazywałby elastyczność cenową, a to hamowałoby ich nieefektywne wykorzystywanie dla produkcji nie odpowiadającej hierarchii pilności potrzeb społecznych i dla produkcji marnotrawnej.

W dłuższych okresach czasu ceny rynkowe, równoważące popyt z podażą

wywołują także procesy dostosowawcze po stronie podaży. Producenci towarów – działający w warunkach samofinansowania nakładów produkcyjnych z przychodów ze sprzedaży produkcji i zainteresowani materialnie nadwyżkami tych przychodów nad wydatkami – porównują ceny otrzymywane przy sprzedaży określonych produktów z kosztami własnymi ich wytwarzania i dostosowują strukturę produkcji do jednostkowej rentowności produkcji poszczególnych wyrobów. Przebieg tych procesów dostosowawczych realizuje się w dwóch etapach: najpierw w sposób bezinwestycyjny, w granicach tych samych zdolności produkcyjnych przez zmiany struktury produkcji, następnie – o ile producent ma możliwość sfinansowania inwestycji rozwojowych – przez wzrost zdolności produkcyjnych tych wyrobów, których produkcja jest dla niego najbardziej rentowna.

W warunkach, gdy ceny sprzedaży są cenami równowagi rynkowej lub są do nich proporcjonalne (np. przy obciążeniu jednakowym procentowym podatkiem obrotowym) dążenie producentów do kształtowania struktury produkcji według hierarchii jednostkowej rentowności wyrobów jest zgodne z dążeniem do zaspokojenia potrzeb społecznych według hierarchii ich pilności, odczuwanej przez odbiorców towarów, którzy są skłonni płacić wyższe ceny za towary bardziej potrzebne, a niższe, za towary mniej potrzebne. Tak więc z punktu widzenia zaspokojenia potrzeb społecznych jako celu gospodarowania podejmowanie starań o zmianę struktury produkcji zgodnie z hierarchią jednostkowych wskaźników rentowności poszczególnych wyrobów nie jest niczym zdrożnym. Jednak taki przebieg procesów dostosowawczych podaży do popytu nie znajduje uznania w aktualnej praktyce gospodarczej i u niektórych publicystów, określany jest epitetem „podmiany asortymentowej", traktowany jest niemal jak spekulacja, a płynące z niego zyski dla producentów są uważane za niezasłużone czy nieprawidłowe i są eliminowane z różnych wskaźników, od których zależą korzyści materialne producentów (np. wydatki na płace).

Można to w części wyjaśnić okolicznością, że skoro ceny rynkowe nie są cenami równowagi popytu i podaży (bo nie pozwalają na to względy społeczne), to i uruchomienie przez relacje cen sprzedaży procesów dostosowawczych podaży do popytu nie służy lepszemu zaspokojeniu potrzeb społecznych, gdyż relacje te nie wyrażają hierarchii pilności potrzeb społecznych. W ten sposób jednak woluntarystyczne zasady ustalania cen prowadzą do równie woluntarystycznego ustalania struktury produkcji, co nie zapewnia wysokiej efektywności funkcjonowaniu mechanizmu gospodarczego.

Procesy dostosowawcze podaży do popytu, przez zmiany podaży przy innych warunkach nie zmienionych, prowadzą do zmian poziomu cen równowagi rynkowej, do ich spadku przy wzroście podaży i do ich wzrostu gdy podaż pewnych towarów maleje. Gdyby procesy dostosowawcze przebiegały bez żadnych zahamowań, zwłaszcza w ich drugim, inwestycyjnym etapie, relacje cen równowagi rynkowej zbliżałyby się do relacji kosztów produkcji a jednostkowa rentowność produkcji poszczególnych wyrobów wykazywałaby tendencję do wyrównywania się. Jednak takiego nieskrępowanego przebiegu procesów dostosowawczych produkcji do popytu nie należy idealizować i uważać za najprostszą drogę do najpełniejszego zaspokojenia potrzeb społecznych.

Należy przede wszystkim zauważyć, że popyt pieniężny wyraża przede wszystkim

hierarchie preferencji pojedyńczych konsumentów (co dotyczy popytu na dobra konsumpcyjne, ale co dalej przenosi się i na strukturę popytu na środki produkcji pod wpływem popytu ze strony producentów dóbr konsumpcyjnych). Preferencje poszczególnych konsumentów mogą być jednak niezgodne z preferencjami społecznymi co do struktury spożycia. Typowym przykładem takich niezgodności preferencji jest popyt na wyroby alkoholowe, tytoniowe i inne używki, szkodliwe dla zdrowia. Podporządkowanie struktury produkcji strukturze popytu w takich przypadkach byłoby błędem i przyniosłoby szkody społeczne i jednostkowe. W takich wypadkach popyt musi być hamowany przy pomocy cen, zawierających wysoki podatek konsumpcyjny (akcyzę), a podaż musi być dostosowywana do hamowanego popytu. Innymi słowy, wysokie ceny rynkowe (zawierające akcyzę) takich towarów nie powinny skłaniać producentów do wzrostu ich produkcji i podaży, gdyż nie mogłoby to spowodwać obniżenia cen rynkowych do poziomu zapewniającego wchłonięcie przez rynek zwiększonej produkcji. Mogą wystąpić także sytuacje odwrotne, w których preferencje społeczne dla rozszerzenia konsumpcji pewnych rodzajów towarów (np. mleka i przetworów mlecznych) wymagałyby ustalania ich cen rynkowych na poziomie, nie zapewniającym pokrycia kosztów produkcji i normy zysku, dostatecznej dla zainteresowania producentów (zakładów przetwórczych i rolników) powiększania produkcji tych towarów odpowiednio do rosnącego popytu. W takich wypadkach realizacja preferencji społecznych wymaga ustalania dla takich towarów nie tylko względnie niskich cen rynkowych, ale i subwencjonowania ich produkcji przy pomocy dopłat, ażeby podaż nadążała za popytem, rosnącym na skutek względnie niskich cen rynkowych takich towarów.

Te dwa przykłady wystarczają dla sformułowania bardziej ogólnego stwierdzenia, iż – przy zachowaniu ogólnej zasady utrzymywania cen rynkowych towarów na poziomie równowagi popytu i podaży – można i należy sterować procesami przystosowawczymi podaży do popytu odpowiednio do preferencji społecznych. Potrzeba sterowania tymi procesami występuje przy tym nie tylko i nie głównie w wypadkach konieczności oddziaływania na strukturę spożycia. Potrzeba ta występuje w dość szerokiej skali wtedy, gdy procesy przystosowawcze wymagają powiększenia zdolności produkcyjnych określonych towarów, a więc podejmowania inwestycji rozwojowych przez ich producentów.

Przekształcenia struktury produkcji w granicach tych samych zdolności produkcyjnych wytwórców, zachodzące pod wpływem zróżnicowania popytu (a w efekcie i jednostkowej rentowności) na różne towary, nie powinny być hamowane przy pomocy instrumentów pośredniego oddziaływania. Jeżeli np. fabryki mebli będą zmieniały asortyment produkcji na korzyść wzorów, które cieszą się powodzeniem (co znajduje wyraz w stosunkowo wysokiej cenie równowagi rynkowej) i na niekorzyść wzorów, na które brak popytu – to prowadzi to do lepszego zaspokojenia potrzeb społecznych, choćbyśmy takie działania nazywali „podmianą asortymentową" i dążeniem do uzyskiwania korzyści przez pogoń za wyższymi cenami. Takie zmiany asortymentu powinny powodować zresztą dość szybko obniżanie rynkowych cen równowagi poszukiwanych towarów wobec wzrostu ich podaży. Jednak możliwość osiągania wzrostu zysków przez stałe doskonalenie

struktury produkcji, wprowadzenie na rynek nowych wzorów i modeli produktów, poprawę ich jakości w sposób atrakcyjny dla odbiorców itd. powinny stymulować dążenia producentów do systematycznego wdrażania postępu technicznego do produkcji, zgodnie z interesem jednostkowym i interesem społecznym.

Nieco inaczej ma się sprawa wtedy, gdy wzrost podaży towarów, cieszących się dużym popytem (co ma odbicie w stosunkowo wysokich ich cenach rynkowych i wysokiej jednostkowej rentowności) wymaga powiększenia zdolności produkcyjnych, a więc podejmowania inwestycji rozwojowych. Inwestycyjny etap przebiegu procesów przystosowawczych podaży do popytu w warunkach nieskrępowanego działania mechanizmu rynkowego ma w uproszczeniu przebieg następujący: pod wpływem stosunkowo wysokich cen rynkowych na określone towary ich producenci podejmują inwestycje, zmierzające do wzrostu produkcji (lub też powstają nowe przedsiębiorstwa produkujące te towary). To powoduje wzrost popytu na środki produkcji (maszyny, surowce, materiały) niezbędne dla wytwarzania wysoko rentownych towarów konsumpcyjnych. Pod wpływem wzrostu popytu dotychczasowe ceny rynkowe owych środków produkcji, będące cenami równowagi w punkcie wyjścia, rosną. Ten wzrost daje impuls producentom środków produkcji do inwestowania celem wykorzystania dobrej koniunktury. Powoduje to kolejny wzrost popytu, wzrost dotychczasowych cen równowagi innych środków produkcji i nowe impulsy inwestycyjne. W rezultacie impulsy procesów dostosowawczych rozchodzą się falowo w całej gospodarce, co może trwać dosyć długo. W międzyczasie część popytu pozostaje niezaspokojona, a wzrost cen środków produkcji powoduje niewykorzystanie czynników produkcji, a nawet i upadek niektórych producentów, którzy nie są w stanie płacić wyższych cen. Pociąga to za sobą koszty społeczne. Dalsze koszty mogą powstać przez niedostosowanie nowych zdolności produkcyjnych do popytu, jeżeli jego wzrost został przeszacowany przez inwestorów. Nie rozwijając i nie pogłębiając tego rozumowania możemy stwierdzić, że przebieg procesów dostosowawczych podaży do popytu na drodze inwestowania pod wpływem działania mechanizmu rynkowego jest kosztowny, a więc z punktu widzenia całej gospodarki nie najbardziej efektywny.

2. Finansowe włączenie przedsiębiorstwa państwowego w system gospodarczy

2.1. Oprocentowanie funduszów finansujących majątek produkcyjny

Uznając, że większość przedsiębiorstw państwowych (z wyjątkiem tych, które nie mogą funkcjonować na zasadach ściśle rynkowych) powinna być przekazana w pełne władanie samorządów pracowniczych, jednocześnie nie uważamy za możliwe przeniesienie na samorządy własności środków produkcji, należących do państwa. Te środki produkcji reprezentują wielki majątek, nagromadzony wysiłkiem całego społeczeństwa, a nie tylko grup osób, stanowiących załogi przedsiębiorstw. Tak więc załogi przedsiębiorstw, otrzymując społeczne środki w nieograniczone pod względem ekonomicznym władanie, zaciągają jednocześnie wobec społeczeństwa zobowiązanie, iż środki te będą zachowywać w nieuszczuplonym stanie i będą efektywnie wykorzystywać w interesie ogólnospołecznym i własnym. Można uznać, że wyko-

rzystywanie przez samorządy pracownicze środków produkcji, stanowiących własność państwową, powinno opierać się na umowie zbliżonej do dzierżawy, przewidującej odpłatność za wykorzystywanie tych środków.

Odpłatność taka może przybrać formę oprocentowania funduszów finansujących majątek produkcyjny przedsiębiorstwa. Dotyczyłoby funduszu statutowego, jako zobowiązania przedsiębiorstwa wobec państwa z tytułu majątku produkcyjnego, który ma pozostać trwale w jego dyspozycji, oraz oprocentowania kredytów bankowych, finansujących elementy majątku produkcyjnego, wykorzystywane czasowo lub przejściowo w działalności przedsiębiorstwa.

Podział zobowiązań przedsiębiorstwa pomiędzy skarb państwa (fundusz statutowy) i banki (kredyty) nie ma znaczenia z punktu widzenia ich obciążenia oprocentowaniem (przy stosowaniu jednakowej stopy procentowej do obu rodzajów zobowiązań), ale ma istotne znaczenie z punktu widzenia spłaty tych zobowiązań. Zobowiązania z tytułu funduszu statutowego mają charakter bezzwrotny, podobnie jak bezzwrotnym (z wyłączeniem wypadków likwidacji przedsiębiorstw) jest kapitał zakładowy przedsiębiorstwa kapitalistycznego. Natomiast kredyty bankowe z swej natury muszą mieć charakter zwrotny, co wymaga stworzenia dla nich systemowego źródła zwrotności. To zagadnienie nigdy nie było zadowalająco uregulowane w przepisach systemu finansowego przedsiębiorstw. Zwrotność kredytów inwestycyjnych, finansujących środki trwałe, a więc te, które powinny być stale związane w działalności przedsiębiorstwa, przy umożliwieniu ich systematycznej renowacji i modernizacji, opiera się w części na funduszu amortyzacyjnym (co wyklucza jego wykorzystanie dla finansowania inwestycji odtworzeniowych i modernizacyjnych i stawia pod znakiem zapytania utrzymanie w stanie nieuszczuplonej wartości i sprawności technicznej majątku trwałego), w części zaś na zysku, co wymaga wyższej od przeciętnej efektywności inwestowania. Jest to możliwe w odniesieniu do niektórych inwestycji, ale nie może być powszechną regułą. W żadnym systemie gospodarki rynkowej nie żąda się od przedsiębiorstwa i oprocentowania kapitału (dywidendy) i dodatkowo jego zwrotu w wyrazie pieniężnym, przy zachowaniu kapitału realnego (rzeczowego) w nienaruszonym stanie. Jest to błąd logiczny, który dotyczy nie tylko kredytów inwestycyjnych, ale i kredytu obrotowego na stałe potrzeby przedsiębiorstw.

Obliczanie oprocentowania funduszów finansujących majątek produkcyjny przedsiębiorstwa wymaga określenia podstawy oprocentowania i stopy procentowej. Podstawą oprocentowania powinien być fundusz statutowy, odpowiadający wartości netto majątku produkcyjnego przedsiębiorstwa w momencie przekazywania go do dyspozycji samorządu. Kwota tego funduszu powinna być doprowadzona do wartości środków, które powinny pozostawać stale w dyspozycji przedsiębiorstwa, co obejmuje nie tylko majątek trwały, ale i stałe zapasy (z wyłączeniem sezonowych). Wymagałoby to oczywiście spłaty części kredytów bankowych, inwestycyjnych i obrotowych, które ciążyły na przedsiębiorstwie przed oddaniem go w administrację samorządu. Taka spłata kredytów przez skarb państwa nie wymaga jednak żadnych środków z bieżącego budżetu państwa, jest operacją czysto księgową, która może być łatwo przeprowadzona. Dalszemu kredytowaniu w takich warunkach podlegałyby jedynie zapasy sezonowe i należności.

Fundusz statutowy, odpowiadający wartości majątku produkcyjnego w momencie przekazania administracji samorządowi, powinien być wielkością stałą, a więc nie pomniejszaną np. z tytułu umorzenia wartości majątku trwałego. Obok tego funduszu statutowego pownien funkcjonować rachunek funduszu własnego przedsiębiorstwa, nie oprocentowanego, który byłby pomniejszany o odpisy amortyzacyjne (stąd mógłby być przejściowo wielkością ujemną), a powiększany o wartość nowych obiektów majątku trwałego, finansowanych przez przedsiębiorstwo z funduszu amortyzacyjnego i innych własnych zasobów. Można rozważyć i taki wariant, w którym – dla wyeliminowania możliwości automatycznego odtwarzania budynków i infrastruktury technicznej przedsiębiorstwa (drogi, urządzenia wodno-kanalizacyjne itd.) te składniki majątku byłyby nadal finansowane przy pomocy kredytów bankowych, spłacanych z funduszu amortyzacyjnego, gromadzonego od wartości tych obiektów. Fundusz statutowy odpowiadałby wtedy wartości majątku trwałego, stanowiącego wyposażenie techniczne przedsiębiorstwa i wartości majątku obrotowego, stanowiącego jego stałe zapasy. Tylko ten majątek byłby odtwarzany i modernizowany w wyniku samofinansowania, natomiast infrastruktura techniczna i budynki podlegałyby tylko remontom i konserwacji. Dla ich odtworzenia po całkowitym zużyciu – podobnie jak dla inwestycji, tworzących nowe zdolności produkcyjne – potrzebna byłaby centralna decyzja, uwzględniająca i celowość dalszego utrzymywania określonych branż produkcyjnych, i lokalizację zakładów w zmienionych warunkach gospodarki przestrzennej, i inne okoliczności, których uwzględnienie nie mieści się w horyzoncie decyzyjnym jednostkowego przedsiębiorstwa.

Stopa oprocentowania funduszów statutowych i kredytów bankowych powinna wynikać z makroekonomicznego rachunku zapotrzebowania na inwestycje rozwojowe. Średnioroczna kwota takich nakładów, wynikająca z planu pięcioletniego, zrelacjonowana do wartości majątku produkcyjnego w całej gospodarce narodowej, dawałaby stopę procentową, którą należałoby obciążyć zobowiązania funduszowe i kredytowe przedsiębiorstw. W ten sposób oprocentowanie dawałoby źródło sfinansowania inwestycji rozwojowych, a jednocześnie, w kalkulacji projektów inwestycyjnych, wyznaczałoby minimalny poziom ich efektywności ekonomicznej. Do tej kalkulacji stopy procentowej nie należałoby wliczać ani inwestycji o charakterze nieprodukcyjnym, ani wartości nieprodukcyjnego majątku trwałego. Nakłady na inwestycje nieprodukcyjne (administracyjne, socjalne, mieszkaniowe itd.) powinny być uważane za ostateczne wydatki konsumpcyjne, finansowane z wydzielonej na spożycie części dochodu narodowego.

Oprocentowanie funduszów, finansujących majątek produkcyjny przedsiębiorstw, powinno stanowić jeden z głównych kanałów finansowego włączenia przedsiębiorstw w system gospodarczy, kanałów o podwójnej roli, fiskalnej jako źródła finansowania inwestycji rozwojowych i sterującej, jako normy minimalnej efektywności wykorzystywania majątku produkcyjnego.

2.2. Finansowe obciążenia wydatków płacowych.

Schemat podziału ogólnego funduszu spożycia, podany przez Marksa w cytowanej poprzednio obszernie „Krytyce Programu Gotajskiego", zawiera dwie pozycje,

które łącznie można określić jako finansowanie spożycia zbiorowego (administracja oraz potrzeby zdrowotno-kulturalne) i trzecią, którą można nazwać finansowaniem ubezpieczenia społecznego (fundusze dla niezdolnych do pracy). Aktualnie w naszych warunkach większość tych nakładów jest finansowana z zasobów społecznych: ich finansowanie z dochodów jednostek, korzystających z określonych świadczeń, występuje w ograniczonej bardzo skali. Można do niego zaliczyć wnoszenie opłat administracyjnych za niektóre czynności urzędowe, częściową odpłatność za leki osób korzystających z usług uspołecznionej służby zdrowia, częściową odpłatność za korzystanie z wypoczynku (wczasy, kolonie letnie itd.) wreszcie skromny stosunkowo udział zasobów pieniężnych ludności w finansowaniu budownictwa mieszkaniowego. W naszej praktyce nie występuje zupełnie obciążanie dochodów jednostkowych na rzecz tworzenia funduszów ubezpieczenia społecznego, z wyjątkiem szczególnych wypadków ubezpieczenia emerytalnego rzemieślników, twórców i niektórych innych grup zawodowych. Przesunięcie lwiej części finansowania spożycia zbiorowego i ubezpieczenia społecznego na fundusze społeczne ogranicza oczywiście bardzo wysokość płac i zarobków, a także eliminuje odpowiedzialność jednostki za zaspokojenie własnych potrzeb np. mieszkaniowych czy emerytalnych przez oszczędzanie. Te tradycyjne metody finansowania wydatków w omawianych tutaj sferach wymagają rewizji, ale nie ma w tym opracowaniu miejsca na omawianie tych zagadnień. Musimy przyjąć, że jakiś system finansowania tych wydatków został ustalony i że odpowiednio do niego trzeba nagromadzić fundusze pieniężne w drodze potrąceń od produkcji czystej przedsiębiorstw, jeszcze przed wypłatą zarobków indywidualnych.

Najbardziej właściwą drogą utworzenia takich funduszów jest obciążenie wydatków płacowych w samorządnych przedsiębiorstwach państwowych (i to tak wydatków zaliczanych do kosztów, jak do podziału zysku), w innych przedsiębiorstwach uspołecznionych i nieuspołecznionych oraz w indywidualnych gospodarstwach rolnych) w których jednak podstawą naliczania obciążeń musiałby być szacunkowy czysty przychód) składkami na ubezpiecznie społeczne i podatkiem od płac.

Wysokość składek na ubezpieczenie społeczne musiałaby być liczona zgodnie z przyjętą „filozofią" funkcjonowania ubezpieczenia społecznego. Gdyby np. przyjąć, że zasiłki rodzinne w wysokości minimum socjalnego na drugą i dalsze osoby niepracujące w rodzinie są finansowane z oddzielnego podatku rodzinnego, płaconego przez osoby pracujące, nie mające nikogo na utrzymaniu, wpłynęłoby to na zmniejszenie składek na ubezpieczenie społeczne. Gdyby dalej przyjąć, że emerytury z tego funduszu są ograniczone także do wysokości minimum socjalnego, a ich podwyższenie wymaga dobrowolnego uczestnictwa w systemach ubezpieczeniowych, opartych o składki wnoszone przez zainteresowane osoby, obciążenia na rzecz funduszu ubezpieczeń społecznych uległyby dalszej redukcji itd. W każdym razie, decyzja co do zakresu świadczeń z ubezpieczenia społecznego, przy uwzględnieniu właściwych dla gospodarki zasad gromadzenia takich funduszów łącznie z rezerwami, powinna wyznaczać wysokość tych świadczeń, które obciążałyby koszty przedsiębiorstw.

Podobnie decyzje co do niezbędnych wydatków na spożycie zbiorowe, oparte o przyjęte zasady udziału jednostkowych dochodów w ich finansowaniu (zwłaszcza w

budownictwie mieszkaniowym) powinny wyznaczać – w relacji do szacunkowo określonych wydatków płacowych – stopę proporcjonalnego podatku od płac. Trzeba przy tym wziąć pod uwagę i to, że część wydatków na konsumpcję zbiorową będzie finansowana z innych źródeł, przede wszystkim z podatków konsumpcyjnych (po potrąceniu od nich dotacji), a także z opłat administracyjnych itd.

Tak, jak oprocentowanie funduszów finansujących majątek produkcyjny przedsiębiorstw powinno zapewnić środki dostateczne na finansowanie inwestycji rozwojowych, tak wspomniane obciążenia finansowe wydatków płacowych powinny wystarczyć (obok innych wspomnianych źródeł ich pokrycia) na sfinansowanie wydatków państwa w całej sferze nieprodukcyjnej. Wynika stąd, że inne obciążenia finansowe przedsiębiorstw (z wyjątkiem jeszcze składek z tytułu ubezpieczenia od skutków zdarzeń losowych, o których przedtem nie wspominaliśmy) są zbędne, przynajmniej z punktu widzenia fiskalnego. Z punktu widzenia sterowania działalnością gospodarczą przedsiębiorstw omówimy jeszcze kwestię podatku obrotowego i renty. Natomiast – także z punktu widzenia sterowania – wypowiadamy się przeciwko takim podatkom, jak podatek od ponadnormatywnych wypłat wynagrodzeń i podatek wyrównawczy. Te podatki w samym założeniu są sprzeczne z zasadą wynagradzania według ilości i jakości pracy, czy to „robotnika zbiorowego", czy to pojedynczego pracownika. Tym samym osłabiają one stymulujące działanie płac w kierunku podnoszenia efektywności pracy, które jest w gruncie rzeczy najważniejszą siłą napędową rozwoju gospodarki socjalistycznej.

2.3. Obciążenia przychodów ze sprzedaży

Przy założeniu, że wymagania praw ekonomicznych są przestrzegane w polityce gospodarczej państwa, producenci powinni otrzymywać za sprzedane produkty albo wprost rynkowe ceny równowagi (gdy sprzedaż odbywa się bezpośrednio między przedsiębiorstwami wytwórczymi), albo też ceny równowagi rynkowej pomniejszone o marże handlowe (gdy sprzedaż odbywa się za pośrednictwem jednostek handlowych). W wypadku sprzedaży na eksport producenci powinni otrzymywać ceny transakcyjne sprzedanych towarów, pochodzące od cen dewizowych przeliczonych według dewizowych kursów równowagi (tzn. według kursów, przy których popyt wewnętrzny na dewizy równoważy się z ich podażą). W tych warunkach ceny otrzymywane przez producentów obiektywnie odzwierciedlają dostosowanie ich produkcji do popytu na rynku wewnętrznym i rynkach zagranicznych, przy uwzględnieniu w tym ostatnim wypadku także równowagi płatności zagranicznych całego kraju.

Powstaje kwestia, czy osiągane przez producentów wpływy ze sprzedaży produkcji po cenach równowagi powinny być obciążane świadczeniami finansowymi w postaci np. podatku obrotowego (nie rozważamy tutaj sprawy podatków konsumpcyjnych, o których była mowa wcześniej, a które powinny obciążać wpływy ze sprzedaży towarów o popycie ograniczanym ze względów społecznych). Na to pytanie nie można jednak dać odpowiedzi o charakterze generalnym. Decyzja o stosowaniu bądź niestosowaniu podatku obrotowego od sprzedaży towarów określonej branży produkcji powinna zależeć od porównania wpływów ze sprzedaży tych towarów po cenach dla producentów, ustalonych w omówiony wyżej sposób, ze s p o ł e c z n y m i k o s z t a m i p r o d u k c j i tych towarów. Termin „społeczne koszty produkcji" jest

tu użyty w znaczeniu umownym. Oznacza on przeciętne materialne koszty produkcji z amortyzacją włącznie, przeciętne koszty płac (liczone według przeciętnej dla branży wydajności pracy na jednego pracownika i przeciętnej płacy jednostkowej) oraz przeciętne koszty finansowe (obejmujące przeciętne dla branży obciążenie z tytułu oprocentowania funduszów i kredytów, z tytułu składek na ubezpieczenie społeczne, podatku od płac, składek na ubezpieczenie rzeczowe itd.) oraz ew. inne przeciętne koszty, nie objęte poprzednimi pozycjami. Gdyby okazało się, że w określonej branży wpływy ze sprzedaży po cenach równowagi (czy pochodnych od nich) przekraczają społeczne koszty produkcji, oznaczałoby to, że popyt na te towary nie jest zaspokojony w racjonalnie uzasadnionych granicach; za racjonalne zaspokojenie popytu uważamy takie, które następuje przy cenie równowagi popytu i podaży odpowiadającej społecznym kosztom produkcji w wyżej podanym znaczeniu. Biorąc pod uwagę to, że w rozważanym wypadku nadwyżka cen równowagi nad społecznymi kosztami produkcji dotyczy całej grupy towarów określonej branży, trzeba przyjąć, że procesy dostosowawcze podaży do popytu w granicach istniejących zdolności produkcyjnych nie doprowadzą do ustalenia cen równowagi na poziomie społecznych kosztów produkcji. Inaczej mówiąc, dla racjonalnego zaspokojenia popytu na te towary konieczny jest drugi, inwestycyjny etap procesów dostosowawczych.

Nadwyżka wpływów ze sprzedaży nad społecznymi kosztami produkcji teoretycznie daje i impuls do podjęcia inwestycji rozwojowych w tej branży, i środki finansowe dla ich realizacji. Jednak trzeba pamiętać, że przedsiębiorstwa w administracji samorządów pracowniczych mogą przedkładać wykorzystanie nadwyżki wpływów ze sprzedaży nad kosztami na powiększenie płac, a nie na finansowanie inwestycji. Wobec tego, dla uniknięcia konsumpcyjnego wykorzystania nadwyżek rynkowych cen równowagi nad społecznymi kosztami produkcji, można i należy zastosować podatek obrotowy od sprzedaży tych towarów, o stawce procentowej równej relacji procentowej wspomnianej nadwyżki do wpływów ze sprzedaży po cenach równowagi rynkowej. Jednakowa stawka procentowa podatku obrotowego nie będzie hamowała procesów dostosowawczych podaży do popytu w granicach istniejących zdolności produkcyjnych, gdyż nie będzie zmieniała relacji jednostkowych cen równowagi do jednostkowych kosztów. Natomiast zapoczątkowanie inwestycyjnego etapu procesów dostosowawczych w takich warunkach zależy od centralnej decyzji planistycznej i od przydziału środków pieniężnych z centralnych zasobów. Źródłem ich gromadzenia byłyby wpływy z podatku obrotowego, dodatkowo powiększające możliwości inwestowania, stworzone zasadniczo przez dochody z oprocentowania funduszów.

Trzeba wskazać, że operowanie podatkiem obrotowym na podanych wyżej zasadach przez centralne organy administracji finansowej musi być bardzo elastyczne. Powiększenie zdolności produkcyjnych i wzrost podaży, przy innych warunkach niezmienionych, powinno wywołać obniżenie rynkowej ceny równowagi, a w ślad za tym powinna nastąpić obniżka stawek podatku obrotowego, ażeby przychody producentów ze sprzedaży nie uległy redukcji, i nie wywołały u nich trudności finansowych, które mogłyby doprowadzić do spadku produkcji. W tych warunkach nie może więc być utrzymywana obecnie obowiązująca zasada systemowa, iż stawki

podatku obrotowego są zmieniane tylko raz w roku. Organy finansowe powinny obserwować pilnie ruchy rynkowych cen równowagi i na ich tendencje spadkowe powinny reagować obniżeniem stawek podatku obrotowego, o ile do określonej branży podatek ten znajduje zastosowanie.

Gdyby w określonej branży wystąpiło zjawisko odwrotne do rozważanego poprzednio, a mianowicie ukształtowanie wpływów ze sprzedaży na poziomie nie pokrywającym społecznych kosztów produkcji, świadczyłoby to o względnym przeinwestowaniu tej branży i o nadmiarze podaży w stosunku do racjonalnej skali popytu. Gdyby taki popyt miał być utrzymywany a nawet rozszerzony ze względu na preferencje społeczne co do struktury konsumpcji (wspomniany poprzednio wypadek mleka i produktów mlecznych) – to utrzymanie podaży na poziomie równoważącym popyt wymagałoby procentowych dotacji przedmiotowych do produkcji tych towarów. Jeśli jednak takie preferencje społeczne w określonej branży nie występują, przydzielanie dotacji dla producentów tej grupy towarów nie byłoby uzasadnione. W rezultacie musiałoby dojść do spadku produkcji i podaży tych towarów przez wypadnięcie z rynku producentów, którzy je wytwarzają przy najwyższych kosztach jednostkowych. Następstwem tego byłby jednoczesny wzrost rynkowych cen równowagi i spadek społecznych kosztów produkcji, aż do ich wzajemnego zrównania.

Gdyby zastosować przedstawiony wyżej w uproszczeniu system regulowania wpływów ze sprzedaży towarów u ich producentów, sytuacja finansowa poszczególnych przedsiębiorstw tej samej branży byłaby zróżnicowana. Przyczyną tych różnic byłyby odchylenia indywidualnych kosztów produkcji w poszczególnych przedsiębiorstwach od poziomu przeciętnego, który ma być podstawą obliczania społecznych kosztów produkcji i ew. stawek podatku obrotowego. Różnice te odbijałyby się przede wszystkim na poziomie płac i innych form zarobków (np. premii), osiąganych przez pracowników różnych przedsiębiorstw. Wynika to z mechanizmu podziału przychodów pieniężnych ze sprzedaży, jaki obowiązywałby samorządne przedsiębiorstwa.

Przychody ze sprzedaży, po wstępnym pomniejszeniu o podatek konsumpcyjny i podatek obrotowy (jeżeli miałyby one zastosowanie do danej branży) i ew. powiększeniu o dotacje przedmiotowe, byłyby wykorzystane w pierwszej kolejności na pokrycie materialnych kosztów produkcji (odtworzenie drogą zakupu zużytych materiałów, opłacenie zużytej energii, stworzenie funduszu amortyzacyjnego, pokrycie kosztów remontów itd.), a dalej na pokrycie obowiązkowych świadczeń na rzecz systemu finansowego państwa (składki na ubezpieczenia rzeczowe, składki na ubezpieczenie społeczne, podatek od płac, oprocentowanie funduszów). Pozostałość tworzyłaby fundusz do podziału między członków załogi w postaci płac, premii itd. Przedsiębiorstwa mogłyby same decydować, jaką część zarobków zaliczą do kosztów własnych, a jaką do podziału zysku, czy zysk w całości rozdziela między pracowników, czy też w części wykorzystają na samofinansowanie rozwoju itd. Powinny one być jedynie zobowiązane do tworzenia z całej nadwyżki, przed wydzieleniem płac, funduszu rezerwowego dla zabezpieczenia interesów wierzycieli w wypadku upadłości. W systemie tym natomiast nie ma potrzeby wprowadzania podatku dochodowego, płaconego od zysku.

Ta zasada wynika z założenia, że różnice kosztów własnych produkcji w przedsiębiorstwach tej samej branży odzwierciedlają różnice ich sprawności technicznej i ekonomicznej, a więc różnice jakości i ilości pracy, świadczonej przez „zbiorowego robotnika". W ślad za tym może i powinno iść zróżnicowanie poziomu średnich zarobków w różnych przedsiębiorstwach tej samej gałęzi produkcji. Niwelowanie tych różnic drogą wprowadzania obciążeń finansowych i dopłat byłoby sprzeczne z podstawowymi założeniami omawianego tu systemu, które polegają na maksymalizacji nacisku finansowego i bodźcowego oddziaływania w kierunku powiększania efektywności produkcji.

Od tej zasady mogą być i powinny być stosowane wyjątki w wypadkach, gdy zróżnicowanie indywidualnych kosztów własnych produkcji w poszczególnych przedsiębiorstwach nie wynika z przyczyn zależnych od samorządów pracowniczych, lecz jest rezultatem zróżnicowania naturalnych warunków produkcji. Odnosi się to (poza rolnictwem) głównie do przemysłu wydobywczego. W różnych gałęziach tego przemysłu koszty wydobycia i uzdatnienia surowców są różne na skutek różnic warunków geologicznych, bogactwa złóż, głębokości ich zalegania itd. Powoduje to, że przy jednakowej cenie sprzedażnej takich produktów pewne przedsiębiorstwa mogą realizować rentę różniczkową w porównaniu do innych, działających w mniej korzystnych warunkach naturalnych. Te różnice kosztów i płynąca z nich renta różniczkowa nie powinny jednak zwiększać zarobków pracowników przedsiębiorstw uprzywilejowanych od strony naturalnych warunków produkcji. Stąd powstaje konieczność obciążania przedsiębiorstw takich rentą różniczkową, liczoną w stosunku do jednolitej ceny sprzedażnej, i stosowania dopłat do produkcji takich przedsiębiorstw, którym jednolita cena równowagi nie pokrywa kosztów własnych, zwiększonych na skutek niekorzystnych warunków naturalnych.

* * *

Oprócz przedstawionych w tym opracowaniu, wiele jest jeszcze innych istotnych elementów finansowego włączenia przedsiębiorstw państwowych w system gospodarczy. Autorowi jednak chodziło nie o prezentację wszystkich problemów i szczegółowych zasad ich rozwiązywania, lecz o przedstawienie ogólnej idei, iż funkcjonowanie i systemu gospodarczego w całości, i poszczególnych przedsiębiorstw poddane jest działaniu obiektywnych praw rozwoju społecznego i praw ekonomicznych, których wymagania muszą znaleźć odzwierciedlenie w zasadach finansowego włączenia przedsiębiorstw w system gospodarczy o ile cała gospodarka i przedsiębiorstwa mają wykazywać wysoką efektywność ekonomiczną.