

KLEMENS RATAJCZAK

## PRZESŁANKI I BARIERY REALIZACJI REFORMY GOSPODARCZEJ W WARUNKACH NIERÓWNOWAGI RYNKOWEJ

Przy podejmowaniu wszelkich prób oceny stanu i przewidywań realizacji reformy gospodarczej trzeba mieć świadomość, że jest to proces o charakterze systemowym, zmierzający do przebudowy struktur społeczno-gospodarczych, ich wzajemnych powiązań i współzależności, które ostatecznie sprzyjać powinny wyzwoleniu proefektywnościowych postaw wszystkich podmiotów gospodarowania, tj. państwa, przedsiębiorstw i obywateli. Jest to więc zadanie trudne, wymagające określonego czasu, tym bardziej, że jego realizacja odbywa się w warunkach dużych trudności gospodarczych. Co prawda większość społeczeństwa zaakceptowała już reformę gospodarczą jako właściwą drogę uzdrowienia naszego życia społeczno-gospodarczego, przedwczesne byłoby jednak wnioskowanie, że jej realizacja jest faktem nieodwracalnym, wymagającym dla ujawnienia swych pozytywnych rezultatów jedynie niewielkich korekt. Przeciwnie, istnieje aż nadto wiele powodów, aby stwierdzić, że o reformę trzeba w dalszym ciągu z uporem walczyć, tak pod względem obszaru działania, jak i samej jej konstrukcji.

W oparciu o doświadczenia, zwłaszcza ostatnich lat, istnieje niemal pełna zgodność poglądów na temat braku możliwości harmonijnego i efektywnego rozwoju gospodarki w warunkach znacznej nierównowagi rynkowej, zwłaszcza wówczas, kiedy ma ona charakter trwały z wyraźną tendencją do pogłębiania się. Bezpośrednim produktem takiej nierównowagi jest tzw. rynek producenta, którego skutkiem jest zanik bodźców do zwiększania produkcji i poprawy jej jakości. W sytuacji rynku producenta wytwórca znajduje się na uprzywilejowanej pozycji. Zamiast szukać nabywcy i spełniać jego życzenia, może sobie pozwolić na dyktowanie swoich warunków bez żadnej obawy, że poniesie z tego powodu jakiegokolwiek straty.

Najczęstszym objawem takiej postawy jest pogarszanie się jakości towarów i usług. Warto jednak zauważyć, że pogarszanie jakości produktów jest w istocie rzeczą obniżaniem produkcji i jej podaży na rynku, bowiem podaż to nic innego, jak określona oferta możliwości zaspokojenia zgłaszanych przez społeczeństwo potrzeb. Tymczasem gorszej jakości

towar lub usługa zaspokaja tylko część potrzeb, jakie mógłby zaspokoić towar lub usługa dobrej jakości.

Jest rzeczą zrozumiałą, że taka sytuacja prowadzi do jeszcze większego pogłębiania się nierównowagi rynkowej i umocnienia rynku producenta. Przedłużanie się tego stanu wywołuje trwałe zmiany w świadomości i postawach ludzi, które również przyczyniają się do obniżenia dynamiki rozwoju i zaostrzenia sytuacji rynkowej. Wyrazem tych nieracjonalnych postaw jest m. in. absurdalna w swej wymowie koncepcja aktywizacji według zasady szybszego od wydajności pracy wzrostu płac. Tymczasem, o ile takie twierdzenie może mieć swoją zasadność w indywidualnych przypadkach, jako wyraz pewnych nieprawidłowości systemów płacowych, o tyle w skali społecznej nie można niczego podzielić, co nie zostało jeszcze wytworzone (tzn. poprzedzone wkładem pracy produkcyjnej). Innymi słowy płaca (podział) nie może być wyższa od ilości i jakości pracy produkcyjnej danego społeczeństwa.

Wydawać by się mogło, że jest to jakiś paradoks, z którego nie ma wyjścia, przy czym paradoks tym większy, że występuje on w ramach gospodarki planowej. Jedynym wytłumaczeniem tego zjawiska jest stwierdzenie, że albo nasza gospodarka rozwijała się poza systemem planowania, albo on sam zawierał w sobie szereg niedoskonałości. Sprawa nie wymagałaby głębszego zastanowienia, gdyby zjawisko nierównowagi miało charakter przejściowy i znajdowało wytłumaczenie w nadzwyczajnych okolicznościach pochodzenia zewnętrznego lub wewnętrznego. Tymczasem pogłębienie się nierównowagi przybrało charakter trwały, występujący nawet w okresach dynamicznego rozwoju gospodarczego. Najlepszym tego przykładem był względnie szybszy w porównaniu z rozwojem gospodarczym spadek siły nabywczej pieniądza.

Jako przyczynę tej sytuacji wymienia się najczęściej obowiązujący w przeszłości system nakazowo-rozdzielczy. Oczywiście jeśli przyjmiemy założenie, że za wszystko, co się dzieje w danym kraju, jest odpowiedzialny system, a nie ludzie, którzy w tym systemie działają — to sprawca jest wtedy jednoznacznie określony, a i cel działania może i powinien zmierzać tylko w kierunku jego zmiany. Wiadomo jednak, że zmiana nie może być celem samym w sobie. Dokonując zmiany czegoś istniejącego nie unikniemy odpowiedzi na pytanie, czy nowy system usunie nam przyczynę, z powodu której likwidujemy dawny mechanizm działania.

Byłoby rzeczą nieuzasadnioną usprawiedliwianie dawnego systemu kosztem osób odpowiedzialnych za politykę społeczno-gospodarczą, gdyż winę za dostęp tych ludzi do podejmowania ważkich decyzji ponosi także obowiązujący system. Na tym przecież polega istota systemu, aby poprzez swój mechanizm zapewniał odpowiednią selekcję kadr oraz zakres ich praw i obowiązków. Nie zmienia to jednak oczywiście prawdy, że system

centralnego zarządzania stwarza najkrótszą i najdogodniejszą drogę w kształtowaniu struktur i ogólnej równowagi. Wskazują na to również światowe tendencje rozwoju i wzrost roli państwa w sterowaniu gospodarką. Jeśli się tak nie dzieje i gospodarka doznaje zakłóceń, to nie tyle jest winien sam system, ile rozbieżność między nim a postawami społeczeństwa, zwłaszcza dojrzałością kadry kierowniczej do działania w danym systemie.

Między systemem a dojrzałością danego społeczeństwa (szczególnie jego kadry kierowniczej) musi istnieć wzajemna równowaga. Jeśli jej nie ma, społeczeństwu nie pozostaje nic innego, jak sięgnięcie po system odpowiadający jego świadomości. Na obecnym etapie rozwoju jest to zwykle sięganie po modele o znacznie wyższym stopniu działania automatyzmu rynkowego. Nie należy przy tym zapominać, że po mechanizmy samosteregujące sięgamy zwykle w warunkach, kiedy tracimy zaufanie do umiejętności i chęci wykonania zadania poza przymusem ekonomicznym. Wszelkie mechanizmy mają jednak to do siebie, że muszą być najpierw odpowiednio skonstruowane i zabezpieczone niezbędnymi warunkami ich stosowania. Praktycznym przykładem przestawienia naszej gospodarki na tory nowej organizacji i zarządzania jest wprowadzenie mechanizmu reformy gospodarczej.

Wróćmy przy tej okazji ponownie do poruszanej już sprawy nierównowagi rynkowej oraz rynku producenta, jako domniemanego produktu nakazowo-rozdzielczego modelu organizacji i zarządzania. Nie umieszczając słabych stron tego modelu zgodzić się trzeba, że twierdzenie to byłoby wtedy prawdziwe, gdyby w warunkach reformy gospodarczej, tj. znacznie wyższej samodzielności, samorządności oraz samofinansowania, oba te negatywne zjawiska uległy likwidacji lub wyraźnemu złagodzeniu.

Niestety, jak pokazuje praktyka, byłby to wniosek rozmiągający się z naszą rzeczywistością. Zbyt długo utrzymuje się głęboka nierównowaga rynkowa, a rynek producenta na wielu odcinkach nie tylko funkcjonuje nadal, lecz nawet poważnie się „rozwósł”. Nie ma się zresztą czemu dziwić, skoro restrykcje stosowane wobec producentów w dawnym modelu zostały usunięte, nowe natomiast jeszcze w niewielkim stopniu dały o sobie znać.

Rynek producenta jest, jak wiadomo, bezpośrednim produktem nierównowagi rynkowej. Różnica w położeniu jednostek gospodarczych w obu modelach polega jednak na tym, że w systemie nakazowo-rozdzielczym producent był ograniczany w korzystaniu z przywilejów płynących z nierównowagi rynkowej całym szeregiem nakazów i zakazów nie związanych bezpośrednio z sytuacją rynkową.

Natomiast w obecnym modelu dawny gorset przepisów został poważnie rozluźniony na rzecz bezpośredniego dostępu producentów do rynku i czerpania dla siebie wynikających stąd korzyści. Nierównowaga rynko-

wa w obecnych warunkach stała się dla producenta prawdziwym dobrodziejstwem, a tego typu ograniczenia, jak walka ze spekulacją, obniżaniem jakości czy kontrola cen mogą być przez niego przyjmowane z dużą pobłażliwością, a nawet wyrozumiałością. Zgodzić się więc trzeba, że w obecnych warunkach dążenie do zwiększenia dynamiki produkcji i likwidacji nierównowagi rynkowej nie leży w interesie producenta. Przeciwnie — równowaga rynkowa, a tym bardziej nierównowaga na korzyść popytu jest dla niego groźbą likwidacji przywilejów płynących z dotychczasowej sytuacji rynkowej.

Nawet w obliczu wszystkich obiektywnych przyczyn tego stanu jest jednak rzeczą zastanawiającą, dlaczego przeżywamy tak wydłużający się okres wychodzenia z kryzysu, który z każdym dniem przynosi niebezpieczeństwo coraz większego napięcia w oczekiwaniu na lepszą perspektywę. Nie jest też bez znaczenia pytanie, dlaczego w wielu dziedzinach tak niezdecydowanie wchodzi w życie zasady reformy gospodarczej, mimo tylu deklaracji i przyrzeczeń na rzecz jej realizacji. Co prawda reforma jest procesem wymagającym pewnego czasu, tym niemniej czas, jaki upłynął od jej wprowadzenia, oceniany jest w wielu środowiskach jako mało efektywny.

Jak widać, wszystko wskazuje na to, że nawet w warunkach reformy gospodarczej nie zdynamiczujemy produkcji i tempa wzrostu dochodu narodowego bez likwidacji nierównowagi rynkowej. Skoro tak, to trzeba szukać jej przyczyn, tym bardziej, że występowała ona w dawnym modelu nakazowo-rozdzielczym i obecnym, opartym na znacznie większej samodzielności przedsiębiorstw. Potwierdza to zarazem fakt, że przyczyn tych należy szukać nie tylko w samych modelach (mimo że mają one również swój niezaprzeczalny wpływ), lecz także w polityce społeczno-gospodarczej.

Zacznijmy więc od samej reformy gospodarczej, a jeszcze ściślej — od obszaru jej zastosowania. Sprawa ta jest o tyle istotna, że w miarę przedłużania się kryzysu może być ona uznana za nieskuteczną, w rezultacie czego mogą odrodzić się tendencje powrotu do dawnego modelu nakazowo-rozdzielczego. Niebezpieczeństwa tego nie można lekceważyć, tym bardziej, że w wielu przypadkach daje ono już o sobie znać w postaci nakazowego charakteru konstrukcji systemu cen, wzrostu dotacji, liczby ogniw centralnego zarządzania itp.

Najlepszym, jak się wydaje, kryterium określającym obszar działania reformy, a tym samym jej siłę oddziaływania, są źródła tworzenia i formy rozdysponowywania dochodu narodowego. O pełnym działaniu zasad reformy gospodarczej możemy mówić tylko w stosunku do tych jednostek, które zobowiązane są pokryć swoje wydatki dochodami z własnej działalności. Dwie pozostałe zasady, tj. samodzielności i samorządności, są nie tyle skutkiem reformy, ile warunkiem jej zastosowania. Nie można przecież obciążać przedsiębiorstwa odpowiedzialnością finansową za

jego działalność bez zagwarantowania mu niezbędnej samodzielności w podejmowaniu decyzji oraz wpływu na te decyzje całej jego załogi.

Jak wiadomo, najmniej lub w całości nie podlegają warunkom reformy gospodarczej wszystkie jednostki budżetowe. W jakim stopniu zwolnione są one od zabezpieczenia swoich wydatków dochodami z własnej działalności, w takim też stopniu nie podlegają rygorom reformy gospodarczej. Brak obowiązku zabezpieczenia wydatków własnymi dochodami nie stwarza w nich odpowiedniej atmosfery do walki o obniżkę kosztów. Przeciwnie, każda wywalczona złotówka z budżetu jest dla nich czystą korzyścią. Nic też dziwnego, że właśnie one podejmują największą walkę o udział w dochodzie narodowym, którego praktycznym wyrazem jest budżet państwa i jego podział. Rzecz znamienna, że w odróżnieniu od sfery produkcyjnej jednostki te w zasadzie nie odczuwają braku siły roboczej.

Sprawa ta nie miałaby większego znaczenia, gdyby udział tych jednostek w dochodzie narodowym był niewielki. Tymczasem, jak wynika z danych statystycznych, prawie połowa dochodu narodowego przechodzi przez budżet państwa. Obrazu tego nie zmienia również i ta okoliczność, że część tego budżetu trafia w różnych formach z powrotem do sfery produkcyjnej, gdyż środki te traktowane są najczęściej przez przedsiębiorstwa jak darowizna, nie mówiąc o tym, że deformują one prowadzony w nich rachunek ekonomiczny. Udział budżetu państwa jest jak gdyby pierwszą przymiarką określającą obszary wyłączone spod działania reformy gospodarczej lub w których działanie to jest poważnie ograniczone. Jeśli do tego dodamy, że wyłączone są również spod działania reformy niektóre gałęzie gospodarcze i utrzymujący się od kilku lat deficyt budżetu państwa, to uzyskamy w przybliżeniu nie tylko rzeczywisty jej obszar, lecz ponadto źródło inflacji i nierównowagi rynkowej.

W miarę upływu czasu coraz bardziej staje się pewne, że tendencji na rzecz inflacji i nierównowagi rynkowej nie powstrzymamy tak długo, jak długo obszar działania reformy gospodarczej nie obejmie zdecydowanej większości naszego życia społeczno-gospodarczego. Poletkiem doświadczalnym nie uzdrowimy całej gospodarki. Wszystko wskazuje więc na to, że główna uwaga polityki gospodarczej powinna być skierowana na dwa obszary działania reformy. Pierwszy — to warunki i zasady funkcjonowania, a drugi — udział budżetu państwa w dochodzie narodowym oraz struktura jego wydatków.

W pierwszym przypadku chodzi o uporządkowanie systemu cen i podziału produkcji czystej w sferze produkcji materialnej. Zasady samodzielności przedsiębiorstw na odcinku samofinansowania nie będą mogły zadziałać w pełni tak długo, jak długo nie uzyskamy zdrowego, opartego na rzeczywistej wartości towarów i usług systemu cen oraz podziału wytworzonej przez jednostki gospodarcze produkcji czystej. Sam fakt istnienia różnych systemów cen: urzędowych, regulowanych i umownych,

świadczy oczywiście o nieporządku na tym odcinku oraz niemożliwości stosowania jednolitego dla wszystkich producentów rachunku ekonomicznego.

Utrzymywanie niższych cen od rzeczywistej wartości produktów, wyrównywanych następnie dotacjami, jest zamazywaniem rzeczywistego obrazu i struktury kosztów. Zjawisko to jest szkodliwe dla obu stron — producenta i konsumenta. Dla producenta, ponieważ deformuje jego rachunek ekonomiczny, stwarza poczucie niegospodarności lub brania nie wygospodarowanych przez siebie korzyści. Sytuacja taka nie zachęca producenta do obniżania kosztów jednostkowych i poprawy jakości produktów. W takich warunkach nieracjonalnie zachowuje się również konsument: kierując się obowiązującymi cenami narzuca sobie reżim oszczędnościowy zwykle w stosunku do tych produktów, które są najdroższe i na odwrót, wzmacnia spożycie, a niekiedy stosuje nieracjonalną gospodarkę wobec tych produktów, które są najtańsze, nie wiedząc, że rzeczywisty ich koszt wytwarzania jest zupełnie inny. Taka sytuacja ma miejsce począwszy od początku lat pięćdziesiątych m. in. w stosunku do artykułów żywnościowych. Społeczeństwo przyzwyczało się do niskich cen żywności, nie wiedząc o tym, że żywność w strukturze kosztów i cen światowych względnie drożeje.

Tego rodzaju polityka rolna uzasadniana jest najczęściej chęcią utrzymania realnych dochodów społeczeństwa lub niektórych jego grup, zwłaszcza tych o najniższych dochodach. W rzeczywistości prowadzi ona nie tyle do poprawy lub utrzymania realnych dochodów, ile do deformacji systemu cen oraz zniekształcania rachunku ekonomicznego. O realnych dochodach decyduje nie suma cen, a suma masy towarowej i usług przekazanych społeczeństwu do spożycia. Jeśli natomiast obniżamy ceny na jedne towary (poniżej ich wartości), to o tę samą wielkość musimy podnieść je na inne towary. Suma cen musi się zawsze pokrywać w danym momencie z sumą wartości towarów i usług, chyba że wprowadzimy na rynek dodatkową masę towarową uzyskaną z kredytu zagranicznego. Nie zmieni to jednak w niczym ogólnej zasady związku cen z wartością towarów, gdyż kredyt trzeba będzie spłacić, na dodatek z nadwyżką w postaci procentu.

Tego typu manipulacje cenowe mają pewne uzasadnienie w krajach o bardzo niskiej stopie życiowej i znacznie mniejszym wpływie państwa na gospodarkę kraju. Jeśli jednak ludność danego kraju egzystuje na takiej stopie życiowej, że każdy może żyć powyżej biologicznego minimum, a na dodatek większość środków produkcji znajduje się w rękach państwa, nie ma potrzeby regulowania stopy życiowej manipulacjami cenowymi. To samo można uzyskać drogami bardziej efektywnymi i zrozumiałymi przez społeczeństwo w postaci odpowiedniego poziomu płac, emerytur itp. Deformacje cenowe prowadzą nie tylko do osłabienia rachunku ekonomicznego i błędnych informacji w podejmowaniu decyzji, lecz utrzymując

się przez dłuższy czas, przyzwyczajają społeczeństwo do danego stanu rzeczy tak silnie, że zaczyna się ono bronić przed jakąkolwiek w tym zakresie zmianą.

Typowym tego przykładem jest przyzwyczajanie się do niskich cen artykułów żywnościowych. Społeczeństwo nie wnika w to, że w rzeczywistości nic na tym nie zarabia, gdyż to, co na artykułach żywnościowych zyska, na innych musi stracić. Wie ono jedynie, że ceny na te artykuły są przystępne i dlatego gotowe jest nabyć każdą ich ilość, nie oglądając się na to, czy jest to z punktu widzenia zaleceń żywieniowców wskazane, czy też nie. Przyzwyczajenie naszego społeczeństwa do tego stanu rzeczy jest tak głębokie, że każda próba zrjonalizowania i urealnienia cen na tym obszarze kończyła się zawsze gwałtownym jego protestem. Mało tego, postęp w kierunku urealnienia tych cen, jaki udało się niekiedy na społeczeństwie wymusić, zniwelowany został po pewnym czasie przez proces inflacji do tego stopnia, że dotacje do tych artykułów nie tylko osiągnęły poziom sprzed regulacji cen, ale nawet często go przekraczały.

Nie na tym się jednak kończyły skutki nierealnych cen. Sztucznie podwyższony popyt na artykuły żywnościowe wymagał zwiększenia ich produkcji. W stosunku do producenta rolnego ceny te miały działanie wręcz odwrotne. Państwo broniąc się przed szybkim wzrostem dotacji z budżetu, starało się hamować proces ustalając ceny na produkty rolne poniżej ich wartości. W konsekwencji obniżało to parytet dochodów ludności rolniczej, zniechęcając ją do zawodu rolniczego. Miało to także dalsze konsekwencje w kształtowaniu polityki gospodarczej, ponieważ państwo, przy podziale inwestycji centralnie finansowanych, traktowało rolnictwo najczęściej tak, jak notowane ono było w tworzeniu dochodu narodowego, tzn. poniżej rzeczywistego jego wkładu. Do dziś sprawa ta nie została uregulowana i nadal rynek artykułów żywnościowych stanowi najbardziej niebezpieczny i najmniej racjonalny obszar polityki gospodarczej.

Drugą, nie mniej ważną sprawą obok systemu cen jest kwestia podziału produkcji czystej. W końcowym rezultacie właśnie struktura podziału tej produkcji przesądzi o tym, czy główna zasada reformy gospodarczej, jaką jest samofinansowanie, przetrze się w trwałą rzeczywistość.

Tymczasem dotychczas nie widać w tym zakresie poważniejszych zmian. Udział budżetu państwa w wytworzonym dochodzie narodowym niewiele się zmienił, a środki własne wielu przedsiębiorstw na zapewnienia reprodukcji, często nawet prostej, są poważnie ograniczone. Nic też dziwnego, że przedsiębiorstwa te „spoglądają” w stronę budżetu państwa, bez pomocy którego realizacja wielu przedsięwzięć gospodarczych byłaby niemożliwa.

Pomijając znane w zasadzie ujemne skutki takiego zjawiska dla orga-

nizacji i zarządzania oraz możliwości realizacji zasad reformy gospodarczej, nie jest to jeszcze najsłabsza strona naszej polityki gospodarczej. Istotniejszą sprawą jest wpływ na rozwój społeczno-gospodarczy kraju tej części budżetu państwa, która przeznaczona jest na cele nieprodukcyjne lub pozornie produkcyjne.

W oficjalnych wypowiedziach dotyczących interpretacji struktury, poziomu, a nawet deficytu budżetu państwa podkreśla się jego socjalno-ochronny charakter. Co prawda, dla osób zajmujących się sprawami gospodarczymi nie tyle powinny liczyć się wypowiedzi, ile wymowa liczb, tym niemniej zgodzić się trzeba, że budżet nasz — nawet w tej części, w której wkracza w sferę produkcyjną, zwłaszcza w formie dotacji — rzeczywiście przepojony jest taką intencją. Warto więc zastanowić się, co oznacza budżet socjalno-ochronny i jakie ma znaczenie dla rozwoju gospodarczego oraz stopy życiowej społeczeństwa.

Pierwsze pytanie, jakie się w tej sprawie nasuwa, sformułować można następująco: na ile budżet państwa, w tym i samo państwo, są niezależne od rezultatów pracy społeczeństwa? Na ile państwo, jako wyraz politycznie i gospodarczo zorganizowanego społeczeństwa, może tworzyć i dzielić coś, czego to społeczeństwo najpierw samo nie wytworzyło? Aczkolwiek odpowiedź nasuwa się sama, tym niemniej błędem byłoby twierdzenie, że państwo jest tylko biernym obserwatorem procesu wytwarzania oraz podziału dóbr. Przeciwnie, o ile rzeczywiście samo poza społeczeństwem niczego wytworzyć nie może, to jednak pełniąc funkcję organizatorsko-kierowniczą może i powinno wpływać na przebieg społecznego procesu tworzenia i podziału. „Wpływać” to jednak nie to samo co „zastępować”.

Społeczeństwu trzeba to wyraźnie powiedzieć, nie łudzić go czymś, czego wielu ludzi nie rozumie lub nie chce zrozumieć. Socjalno-ochronny charakter powinna i musi mieć ta część budżetu, która odnosi się do osób fizycznie i umysłowo do pracy niezdolnych. Pozostała część społeczeństwa musi wybierać: albo chce lepiej żyć i wtedy musi więcej i efektywniej pracować, albo z tego wysiłku rezygnuje, ale nie może mieć wtedy pretensji, że się jej gorzej żyje. Rola Państwa jako organizatora życia społeczno-gospodarczego danego społeczeństwa nie polega na zobowiązaniu się do czegoś, czego dać nie może, lecz na racjonalnym organizowaniu wysiłku społeczeństwa.

Źle pod względem opiekuńczym rozumiany budżet może oddalać społeczeństwo od zamierzonego celu. Wróćmy ponownie do równowagi rynkowej jako głównego „sprawcy” rynku producenta, niskiej wydajności pracy, fluktuacji kadr itp. Zastanówmy się w tym miejscu, kto jest z kolei głównym sprawcą nierównowagi rynkowej? Jak wiadomo, nasza nierównowaga rynkowa wywołana była i jest nadal przewagą popytu nad podażą. Inaczej mówiąc — tempo strumienia środków pieniężnych wpro-

wadzonych do obiegu jest szybsze od przyrostu masy towarowej i usług oraz ich cen.

Jak dotychczas najczęściej spotykaną próbę zapobieżenia temu stanowi rzeczy jest apelowanie o szybszy wzrost wydajności pracy w stosunku do wzrostu płac. Dodać od razu wypada, że dotychczas apele te nie znalazły w praktyce odpowiedniego zrozumienia. Warto więc zastanowić się dlaczego, a ponadto — czy jest to rzeczywiście jedyna droga szukania środków zaradczych przeciwko utrzymującej się nierównowadze rynkowej.

Zacznijmy od samej istoty i źródeł kształtowania się wydajności pracy. Wydajność pracy jest — jak wiadomo — stosunkiem wytworzonej produkcji do liczby zatrudnionych. Z tej racji mówiąc o wydajności pracy mamy na myśli tylko sferę produkcji i zaangażowaną w niej liczbę pracowników. Zatrudnienie w sferze produkcji nie pokrywa się jednak z zatrudnieniem w ogóle. Środki pieniężne jako ekwiwalent pracy dostają się na rynek z tytułu działalności zarobkowej wszystkich zatrudnionych, a nie tylko zatrudnionych w sferze produkcji materialnej.

Dlatego też zachwianie równowagi rynkowej może być spowodowane nie tylko niskim tempem wzrostu wydajności pracy w stosunku do tempa wzrostu płac w sferze produkcji materialnej, lecz także naruszeniem struktury zatrudnienia w ogóle.

Zachodzi to zwłaszcza wtedy, kiedy zatrudnienie w sferze nieprodukcyjnej nie jest dostosowane do wydajności sfery produkcyjnej i kiedy nie spełnia ona swoich funkcji usługowych wobec tej ostatniej. Zdarzają się nawet przypadki, że sfera nieprodukcyjna w miejsce realizacji swych funkcji służebnych wobec sfery produkcyjnej zaczyna się jej wyraźnie przeciwstawiać. Nierzadkie są bowiem zjawiska udzielania nieuzasadnionych, zwolnień lekarskich, prowadzenie nikomu nieprzydatnych badań naukowych, kształcenie kadry niezgodnie z poziomem i strukturą potrzeb gospodarki narodowej, wydłużanie się okresu wdrożeń, dławienie inicjatyw gospodarczych przez nadmiernie rozbudowany aparat biurokratyczny itp.

Odrywanie się sfery nieprodukcyjnej od sfery produkcyjnej i wydajności pracy zauważyć można na przykładzie stanu zatrudnienia. I tak na przykład w gospodarce uspołecznionej, w produkcji materialnej w latach 1980-1984 zatrudnienie zmniejszyło się z 9 692 tys. do 9 068 tys. osób, tj. o 6,4%, zaś w sferze produkcji niematerialnej wzrosło z 2 308 tys. do 2 540 tys. osób, tj. o 10%<sup>1</sup>. Te przeciwstawne tendencje są tym bardziej zaskakujące, że dokonały się w latach ostrego kryzysu gospodarczego, którego źródłem jest osłabienie i niedowład sfery produkcji materialnej. Taka sytuacja byłaby nie do pomyślenia, gdyby sfera nieprodukcyjna została chociażby częściowo pozbawiona swego „niezależnego”\*

<sup>1</sup> Rocznik Statystyczny GUS, tab. 6(93), s. 59.

od produkcji źródła zasilania w postaci budżetu państwa. Wówczas musiałaby się ona znacznie silniej przystosować liczbowo i funkcjonalnie do rozmiarów i potrzeb sfery produkcji materialnej. Stworzyłoby to zarazem znacznie korzystniejsze warunki do poszerzenia obszaru funkcjonowania zasad reformy gospodarczej.

Zbyt duża ilość środków finansowych dostarczanych społeczeństwu poprzez budżet wpływa także ujemnie na kształtowanie się stanu zatrudnienia w sferze materialnej oraz zatrudnienia w ogóle. Jak wynika z danych statystycznych, w latach 1980 - 1984 ogólna liczba pracujących zmniejszyła się z 17324,7 tys. do 16998,0 tys. osób<sup>2</sup>. Warto się więc zastanowić, czy na spadek liczby pracujących wpłynęła zmiana struktury wieku na niekorzyść ludności w wieku produkcyjnym? Okazuje się jednak, nie tu należy szukać przyczyn tego spadku, gdyż ludność w wieku produkcyjnym wzrosła w tym okresie z 21211 tys. do 21740 tys.<sup>3</sup> Skoro więc liczba ludności w wieku produkcyjnym wzrosła, a pracujących zmniejszyła się, musiały zaistnieć takie okoliczności, które umożliwiły społeczeństwu uzyskiwanie środków pieniężnych poza pracą.

Oznacza to, że struktura podziału dochodu narodowego przechyla się coraz bardziej na korzyść osób korzystających z wytworzonych dóbr, a na niekorzyść tych, którzy te dobra tworzą. Pomijając niesprawiedliwość i zarazem niesocjalistyczny charakter takiego kierunku rozwoju, warto zwrócić uwagę, że jest on sprzeczny z samym pojęciem racjonalności oraz celem działalności gospodarczej w ogóle. Dostarczenie określonej sumy środków pieniężnych nie oznacza dostarczenia takiej samej sumy środków zabezpieczających zaspokojenie potrzeb. O tym, w jakim stopniu zaspokojone będą potrzeby ludzkie, zadecyduje wytworzona masa środków rzeczowych i usług przeznaczonych do podziału, a ściślej — liczba i wydajność pracy osób zatrudnionych w sferze produkcji materialnej. Im mniej korzystna struktura społeczeństwa na rzecz osób wytwarzających te dobra, tym niższy poziom życia wszystkich obywateli danego społeczeństwa.

Jeśli tego typu sposób wytwarzania i podziału dochodu narodowego nabierze cech trwałości, to jego skutki nie ograniczą się tylko do obniżania tempa wzrostu ogólnej stopy życiowej społeczeństwa. Ich działanie zaczyna wkraczać w samą sferę wytwarzania dochodu narodowego. Stosunkowo duża łatwość dostępu do środków pieniężnych poza pracą w ogóle nie może być nie zauważona przez pracowników sfery produkcyjnej po pierwsze dlatego, że muszą zapracować na własne i cudze środki pieniężne, a po drugie — wykonywać pracę pod względem wysiłku fizycznego i warunków pracy z reguły cięższą od pracy innych pracowników, nie mówiąc o tych, którzy te środki otrzymują poza pracą.

<sup>2</sup> Ibidem, tab. 2(89), s. 55

<sup>3</sup> Ibidem, tab. 6(68), s. 39.

Stwarza to zachętę do wycofania się z produkcji lub też zmniejszenia nominalnego czasu pracy. Potwierdzają to dane statystyczne, z których wynika, że w latach 1980 - 1984 nominalny czas pracy w sferze produkcji materialnej zmniejszył się z 13558,1 mln h do 10638,7 mln h,<sup>4</sup> tj. o 21,4%. Jest to rezultat niższego stanu zatrudnienia oraz mniejszej liczby godzin przepracowanych w ciągu tygodnia pracy. Tendencja wycofywania się z produkcji materialnej ujawniła się w szczególności wśród pracowników na stanowiskach robotniczych. I tak na przykład liczba pracowników pełnozatrudnionych na stanowiskach robotniczych w gospodarce uspołecznionej zmniejszyła się w tym czasie z 7612,6 tys. do 7201,4 tys. osób<sup>5</sup>.

Wielkości te mają aż nadto jednoznaczną wymowę. Wskazują one wyraźnie, że bez radykalnej zmiany struktury wytwarzania i podziału dochodu narodowego nie da się zahamować procesu inflacji i zlikwidować rynku producenta. Przeciwnie, będziemy nadal świadkami wyścigu wzrostu zasobów pieniężnych ludności oraz poziomu cen, a społeczeństwo zamiast twórczo pracować będzie niepotrzebnie mitrzyć czas w kolejkach i na naradach nad podziałem dóbr, których nie będzie.

Wiadomo, że właśnie brak środków jest przyczyną domagania się od państwa „parasola ochronnego”. Nie zawsze jednak zdajemy sobie sprawę z tego, że realność tego parasola jest wprost proporcjonalna do realnych zasobów, jakimi samo społeczeństwo, a w jego imieniu państwo rozporządza. Ale państwo właśnie dlatego, że jest właścicielem podstawowych środków produkcji oraz organizatorem procesu wytwarzania i podziału dóbr, musi mieć jednoznaczną i — chciałoby się powiedzieć — racjonalną koncepcję polityki społeczno-gospodarczej.

To, że w dotychczasowej polityce społeczno-gospodarczej państwo wchodziło coraz głębiej w obszar funkcji ochronnych i wynikających stąd, nie zawsze możliwych do zrealizowania zadań, wywodzi się — jak sądzę — z dziedzictwa dawnych funkcji państwa i braku doświadczenia na odcinku pełnienia funkcji gospodarczych. Nic też dziwnego, że w sprawach gospodarczych państwo, dopingowane często postawami obywateli, przywiązywało większą wagę do sfery podziału aniżeli wytwarzania.

Państwo socjalistyczne, jako główny organizator życia społeczno-gospodarczego, nie może się uwolnić od pełnienia obu tych funkcji. Byłoby też błędem twierdzenie, że podział oraz funkcje ochronne państwa nie mają wpływu na przebieg funkcji sfery wytwarzania. Przeciwnie, w zależności od tego, jak głęboko sfera podziału wkracza w sferę wytwarzania, zależy cały rozwój gospodarczy kraju. W gruncie rzeczy nie chodzi tu jednak o samą zależność ani głębokość tej zależności. Istota problemu sprowadza się do pytania: w jaki sposób sfera podziału wpływa na sferę

<sup>4</sup> Ibidem, tab. 17(104), s. 67.

<sup>5</sup> Ibidem, tab. 7(94), s. 60.

wytwarzania? Jak wiadomo, wpływ ten może być pozytywny lub negatywny. Pozytywny, jeśli działa na procesy wytwarzania pobudzająco, negatywnie — kiedy powoduje obniżenie tempa rozwoju, a nawet (jak to wykazały lata ostatnie) zmusza sferę wytwarzania do przejścia na pozycje reprodukcji zwężonej.

Tymczasem, skoro nie można niczego więcej podzielić aniżeli się wytworzyło, najlepszą polityką ochronną państwa jest skierowanie całego wysiłku społeczeństwa właśnie na sferę wytwarzania. Im większe zasoby, tym sprawiedliwszy może być ich podział. Sprawiedliwość ubóstwa jest najgorszą sprawiedliwością. Największa ochrona, wyrażona udziałem w dochodzie narodowym, należy się tym, którzy ten dochód wytwarzają zgodnie z zasadą ilości i jakości włożonej pracy. Natomiast źródła ochronne w dosłownym tego słowa znaczeniu należą się tylko tym, którzy z powodu wieku lub stanu zdrowia nie mogą na siebie zapracować. Ale i tu nie należy popadać w przesadę.

Ku zadowoleniu wszystkich, po drugiej wojnie światowej odnotowuje się wzrost średniej długości życia, a także zwiększa się liczba roczników starszych (powyżej 60 lat). Proporcjonalnie do długości życia wydłuża się także wiek konsumpcji. Nie wydłuża się jednak czas pracy. Przeciwnie, coraz później młodzież podejmuje pracę, chociażby z powodu wydłużenia się okresu kształcenia i coraz wcześniej pracujący przechodzą na renty, emerytury itp. W wyniku obu tych przeciwstawnych tendencji coraz większą część swego życia ludzie spędzają poza pracą. Poza pracą nie oznacza, że poza konsumpcją.

Na tym właśnie polega różnica między kosztami utrzymania środków produkcji i siły roboczej, że te ostatnie istnieją niezależnie od tego, czy siła robocza znajduje swe zaangażowanie w pracy czy też nie. Jeśli dany człowiek sam nie zapracuje na pokrycie swych kosztów utrzymania, musi to zrobić ktoś inny, kosztem swej własnej stopy życiowej. Tymczasem nasza dotychczasowa polityka zatrudnienia była bardziej wyrozumiała dla tych, którzy swój czas pracy chcieli skrócić, aniżeli dla tych, którzy chcieli go wydłużyć. Łatwiej było różnymi sposobami udowodnić, że jeszcze się ma czas, aby pracę podjąć, a następnie, że się już ma jej dosyć i należy przejść na zasłużony odpoczynek, aniżeli przedłużać czas przejścia na emeryturę lub podjąć pracę w czasie jej trwania, aby nie narazić się na konsekwencje finansowe z tytułu naruszenia tzw. limitu „dobrobytu” poprodukcyjnego.

Pewne pozytywne zmiany, jakie dokonały się ostatnio w dynamice wzrostu dochodu narodowego, dalekie są jeszcze od wyrównania strat z początkowanych już w 1979 roku, a następnie pogłębianych w roku 1980 i 1981, tym bardziej że czekają nas w następnych latach skutki pogłębiającej się luki technologicznej. Temu stanowi, i to od zaraz, trzeba będzie podporządkować politykę społeczno-gospodarczą. Przede wszystkim

państwo musi w sposób jednoznaczny określić swoje miejsce i zadania w sprawach systemowych oraz organizacji i zarządzania.

Nie może bowiem ująć uwadze pytanie, dlaczego w naszej reformie mieszczą się wszyscy, i ci najlepsi, i ci najgorsi, a nawet — jak twierdzą niektórzy — że najlepsze szanse poprawy swojej sytuacji mają ci ostatni. Być może są to opinie przesadzone, faktem jednak jest, że jak dotychczas z sita reformy jeszcze nikt nie odpadł i prawdopodobnie nie odpadnie, jak długo będzie skutecznie działać, a nawet umacniać się rynek producenta i kosztowa formuła cen. W wyniku tej sytuacji weszły niejako na trwałe do naszej praktyki gospodarczej dwa niekorzystne zjawiska. Pierwsze dotyczy zaniechania lub poważnego ograniczenia przez producentów działań na rzecz poprawy wyników ekonomicznych drogą obniżki kosztów jednostkowych oraz drugie — wyrażające się wprowadzeniem do programów gospodarczych znacznych podwyżek cen. Aczkolwiek są to na pozór dwa różne zjawiska, tym niemniej istnieje między nimi nieomal organiczny związek. Znaczny wzrost cen w warunkach rynku producenta jest aż nadto wystarczającym powodem, aby producenci skorzystali z dobrodziejstw kosztowej formuły cen na niekorzyść postępu techniczno-organizacyjnego jako źródła obniżki kosztów.

Postęp techniczno-organizacyjny oraz technologiczny wymaga od przedsiębiorstw określonego wysiłku. Przedsiębiorstwa chętnie ten wysiłek ominą, jeśli nie zmusza ich do tego sytuacja ekonomiczna. Jak dowiodła praktyka, wszystkie źródła nacisku, a zwłaszcza odwoływanie się do świadomości załóg i dyrekcji, nie przynoszą pożądanych efektów. Zresztą gdyby taka świadomość w społeczeństwie istniała, nie musielibyśmy w ogóle mówić o modelach i mechanizmach ekonomicznych. Ponieważ rzeczywistość jest inna, stąd w relacjach popytowo-podażowych musi dojść do takiej równowagi, aby straciła swe znaczenie kosztowa formuła cen nie w tym sensie, że straci swe praktyczne zastosowanie markowska teoria zależności cen od społecznych kosztów produkcji. Przeciwnie — odrywanie cen od społecznych kosztów produkcji było największym błędem dotychczasowej polityki cenowej w naszym kraju. Doprowadziło to w konsekwencji do kompletnego rozregulowania systemu cen, unicestwienia rachunku ekonomicznego oraz racjonalnego postępowania w sferze produkcji i konsumpcji.

Mówiąc o potrzebie odstępowania od kosztowej formuły cen mamy na myśli zmianę warunków i mechanizmów zachęcających producentów do podnoszenia kosztów jako podstawy ustalania cen na rzecz zmuszania ich do obniżenia kosztów jako źródła poprawy efektywności gospodarowania. Chodzi tu przede wszystkim o taką zmianę warunków, która doprowadziłaby do likwidacji panującego dotychczas wszechwładnie rynku producenta. Mamy tu, jak widać, do czynienia z pewną strukturą Wzajemnie powiązanych z sobą przyczyn i skutków, których porządko-

wanie musi objąć cały mechanizm życia społeczno-gospodarczego. Dość powszechnie spotykany sposób interpretacji przyczyn wzrostu cen, zwłaszcza przez przedstawicieli centrum, jest zarazem dobrą wykładnią nieznamości mechanizmów gospodarczych, a w konsekwencji umiejętności podejmowania decyzji. Nie jest dziełem przypadku, że najczęściej poszukuje się przyczyn tego zjawiska we wzroście cen światowych, a zwłaszcza cen surowców, które musimy nabyć z zewnątrz. To prawda, że ceny światowe mają pewien wpływ na ceny krajowe, tym niemniej twierdzenie to w niewielkim stopniu przyczynia się do wyjaśnienia źródeł wzrostu cen krajowych. Gdyby od ruchu cen światowych zależał nasz wewnętrzny ruch cen, to powinniśmy mieć najbardziej ustabilizowane ceny, chociażby dlatego, że wśród krajów ościennych mamy najniższe obroty międzynarodowe w przeliczeniu na jednego mieszkańca, a ponadto import i eksport surowców w naszym handlu zagranicznym prawie się pokrywają. Jeśli wpływ oddziaływania zewnętrznego w postaci cen istnieje, to odnosi się on głównie do nierównowagi importowo-eksportowej w grupie surowców pochodzenia roślinnego i zwierzęcego oraz towarów żywnościowych.

Dodać jednak wypada, że nierównowaga w tej grupie towarów i surowców jest wynikiem nie tyle istniejących warunków glebowo-klimatycznych w Polsce, ile braku wyobraźni o konsekwencjach płynących z zaniedbania tego działu produkcji w polityce gospodarczej. Aczkolwiek gospodarka żywnościowa nie jest działem dynamizującym siły wytwórcze, a jej udział w potencjale wytwórczym w miarę rozwoju systematycznie spada, to jednak ze względu na swój charakter musi być ona uwzględniona w ogólnym rozwoju naszej gospodarki znacznie silniej aniżeli dotychczas. Przemawia za tym z jednej strony niesubstytucyjny charakter produktów żywnościowych, z drugiej zaś strony niebezpieczeństwo braku możliwości zaspokojenia potrzeb społeczeństwa, jeśli produkcja żywności zbyt silnie uzależniona jest od zaopatrzenia zagranicznego.

Przykładem takiego niebezpieczeństwa były ostatnie lata, w których na skutek odcięcia nam źródeł zaopatrzenia w paszę musieliśmy gwałtownie zmniejszyć produkcję żywności i przejść na odcinku jej dystrybucji na system kartkowy. Potrzeba silniejszego aniżeli dotychczas rozwoju rolnictwa, a nawet całej gospodarki żywnościowej wynika nie tylko z powodu nie zaspokojonych potrzeb żywnościowych społeczeństwa, lecz także z szeroko pojętego rachunku ekonomicznego. Jak wiadomo, nasza gospodarka odczuwa stale brak środków dewizowych na skutek zbyt słabego eksportu. Brak chociażby zrównoważonego bilansu artykułami żywnościowymi zmusza nas do wydawania dewiz na żywność. W praktyce oznacza to, że w tej części, w jakiej import żywności przekracza eksport, zmuszeni jesteśmy inwestować w cudze rolnictwo w twardej walucie, gdy tymczasem inwestując we własne rolnictwo moglibyśmy realizować to głównie w oparciu o własne środki.

Brak zrozumienia tej sprawy ma jednak swe głębsze i zarazem historyczne podłoże. Wiąże się ono z oceną sprawności poszczególnych modeli organizacji i zarządzania. Właśnie rolnictwo stanowi najbardziej wdzięczny i miarodajny w tej sprawie przykład oceny. Jak wiadomo, w rolnictwie działają obok siebie trzy sektory: indywidualny, spółdzielczy i państwowy. Niewielką jak dotychczas rolę odegrał sektor spółdzielczy, który do czasu wprowadzenia reformy gospodarczej w zasadzie nie różnił się pod względem organizacji i zarządzania od sektora państwowego, centralnie zarządzanego. Można więc bez większej szkody dla meritum problemu powiedzieć, że w naszym rolnictwie do czasu reformy działały dwa sektory, a ściślej dwa modele organizacji i zarządzania. Wystarczy więc spojrzeć na wyniki obu tych modeli, aby uzyskać odpowiedź, który z nich w naszych warunkach dawał lepsze efekty i w jakim kierunku powinna rozwijać się nasza gospodarka.

Mówiąc o efektach nie można pominąć sprawy mierników oceny, ponieważ nie ma w tej kwestii jednolitego poglądu ani ze strony producentów, ani też przedstawicieli nauki. Pomijając wszystkie możliwe do zastosowania w tej sprawie kryteria oceny, warto wymienić dwa najczęściej stosowane, tj. produkt finalny oraz produkcję czystą. W zależności od tego, który z nich zastosujemy, uzyskamy różny obraz oceny efektywności poszczególnych jednostek gospodarczych albo — inaczej mówiąc — funkcjonujących w nich modeli organizacji i zarządzania. Na przykładzie rolnictwa okazuje się, że pod względem produkcji finalnej poszczególne modele niewiele różnią się między sobą. W 1980 roku, tj. roku poprzedzającym reformę gospodarczą, produkcja finalna z jednego hektara użytków rolnych wyniosła w gospodarstwach państwowych 54,2 tys. złotych, a indywidualnych 59,2 tys. złotych. Zupełnie inny jednak obraz uzyskamy przy uwzględnieniu produkcji czystej, tj. dochodu narodowego, który wyniósł odpowiednio: 7,3 tys. złotych i 37,1 tys. złotych<sup>6</sup>. Są to zbyt duże różnice, aby nie postawić sobie pytania, gdzie są tego przyczyny, tym bardziej że nie produkcja finalna, a właśnie dochód narodowy przesądza o dzisiejszej i jutrzejszej stopie życiowej. Dochód narodowy w rolnictwie, podobnie jak w całej gospodarce narodowej, jest różnicą między produkcją finalną i nakładami rzeczowymi. Złe gospodarowanie nakładami rzeczowymi odbija się ujemnie na wielkości dochodu narodowego. Nic też dziwnego, że w gospodarstwach państwowych produkcja czyta była tak niska, skoro na 1000 złotych produkcji finalnej nakłady rzeczowe wyniosły w nich 805 złotych, a w indywidualnych tylko 351 złote. Tak zdecydowanie różny sposób gospodarowania nakładami rzeczowymi w obu systemach organizacji i zarządzania wywarł swe piętno także na wielkości produkcji czystej w przeliczeniu na jednego

<sup>6</sup> *Analiza sytuacji produkcyjno-ekonomicznej rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 1984 r.*, Warszawa 1985, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, tab. VIII, 2, s. 97.

pełnozatrudnionego, która w 1980 roku wyniosła w gospodarstwach państwowych 50,3 tys. złotych<sup>7</sup>, a w indywidualnych 131,0 tys. złotych<sup>8</sup>. Różnice te są klasycznym przykładem skutków obowiązywania w obu typach gospodarstw różnych systemów organizacji i zarządzania oraz działającej niepodzielnie w gospodarstwach państwowych kosztowej formuły cen.

Co prawda w rolnictwie nie było i nie ma możliwości swobodnego ustalania cen, gdyż obowiązują tu ceny urzędowe. Nie zmienia to jednak faktu, że w gospodarstwach państwowych kosztowa formuła cen działała, z tą tylko różnicą, że przejawiała się ona nie w cenach, a w dotacjach, nazywanych często wprost dopłatą do cen. Zależność efektów gospodarczych od modelu zarządzania uwidoczniła się także po wprowadzeniu w 1981 roku do gospodarstw państwowych zasad reformy gospodarczej. I tak na przykład według danych Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej w Warszawie w państwowych gospodarstwach rolnych produkcja czysta w przeliczeniu na jednego pełnozatrudnionego wzrosła z 50,3 tys. złotych w 1980 r. do 167,7 tys. złotych w 1984 r. Jest to poważny krok naprzód, chociaż daleko im jeszcze pod względem gospodarowania zasobami materiałowymi do gospodarstw typu rodzinnego. Gwoli prawdy dodać należy, że gospodarstwa wielkoobszarowe będą miały zawsze produkcję bardziej materiałochłonną w przeliczeniu na jednostkę powierzchni użytkowej i jednostkę produkcji.

Niekiedy spotyka się pogląd, że wyższej efektywności gospodarowania w gospodarstwach indywidualnych należy dopatrywać się w ich rodzinnym charakterze. Dla podkreślenia tej właśnie cechy nazywa się je coraz częściej, w odróżnieniu od gospodarstw pozostałych sektorów, gospodarstwami rodzinnymi. Z ekonomicznego punktu widzenia trudno uznać twierdzenie to za przekonujące. Rodzinny charakter tych gospodarstw sprawia, że są one narażone na dużą zmienność i słabą podzielność podstawowego czynnika produkcji, jakim jest siła robocza. Niewielkie rozmiary siły roboczej utrudniają właściwą organizację pracy, zwłaszcza w tych technikach i technologiach, które wymagają zaangażowania większych zespołów ludzkich. Jeśli mimo tych trudności gospodarstwa rodzinne osiągną dobre rezultaty, to nie ulega wątpliwości, że ich źródła znajdują się poza czynnikami produkcji. Wszystko wskazuje na to, że źródłem tych efektów jest konsekwentnie stosowany w nich system organizacji i zarządzania. System ten odpowiada w całej pełni wszystkim podstawowym zasadom reformy gospodarczej. Co więcej, jest to jedyny sektor, w którym te zasady działały bez żadnych odstępstw przez cały okres Polski Ludowej. Najbardziej jednak przestrzegana w nich była zasada samofinansowania.

<sup>7</sup> Analiza sytuacji, tab. VIII, 12, s. 136.

<sup>8</sup> Ibidem, tab. VIII, 10, s. 126.

To dzięki tej zasadzie, w miejsce kosztowej formuły cen, z żelazną konsekwencją realizowana była zasada maksymalizacji wzrostu produkcji przy danych nakładach lub minimalizacji nakładów przy danej produkcji. Widoczne to było chociażby na przykładzie różnicy nakładów rzeczowych na jednostkę produkcji w gospodarstwach państwowych i gospodarstwach rodzinnych. Jest to zarazem wskazówka, w jakim kierunku powinna pójść reforma gospodarcza i jakie można z nią wiązać nadzieje. Chodzi tu przede wszystkim o konsekwentne jej stosowanie oraz stwarzanie dla niej odpowiednich warunków. Nie jest to zwykłe retoryczne stwierdzenie znanych na ogół spraw, lecz zwrócenie uwagi na specyfikę reformy w warunkach własności społecznej oraz trwałości struktur instytucjonalnych wyrosłych na gruncie administracyjno-nakazowego modelu zarządzania. Prawdopodobnie w ogóle lub jeszcze długo zasady reformy nie będą mogły być w ramach własności państwowej z taką konsekwencją realizowane, jak w ramach drobnej własności rodzinnej, ponieważ tylko te ostatnie działają bez reszty na rachunek i ryzyko własne.

Dlatego też wszędzie tam, gdzie taka forma produkcji jest możliwa (a jak wykazują doświadczenia krajów wysoko rozwiniętych, możliwości te są bardzo duże, szczególnie w rolnictwie), nie należy jej ograniczać, ponieważ jest to równoznaczne z ograniczaniem zasad reformy oraz efektywności gospodarowania. W pozostałych formach gospodarowania, szczególnie w ramach własności państwowej, konieczne jest dalsze umacnianie zasad reformy gospodarczej, w pierwszym rzędzie poprzez doskonalenie tych rozwiązań, które sprzyjają wzrostowi z jednej strony samodzielności przedsiębiorstw, a z drugiej — ich odpowiedzialności za osiągnięte rezultaty produkcyjno-ekonomiczne. W świadomości dyirekcji i załóg przedsiębiorstw powinien jednocześnie ugruntować się pogląd, że w parze ze wzrostem samodzielności w podejmowaniu decyzji pogłębiać się musi odpowiedzialność za ich wyniki. Samofinansowanie stanowi bowiem ekonomiczny warunek samodzielności i zarazem przejaw odpowiedzialności w gospodarowaniu.

Natomiast dla osiągnięcia zgodności decyzji gospodarczych przedsiębiorstw z wymogami społecznej racjonalności niezbędne jest doskonalenie parametrów rachunku ekonomicznego, cen, płac, podatków itd. Powinno ono zmierzać w kierunku realnego przywrócenia tym kategoriom właściwej treści ekonomicznej. Jest to jedno z podstawowych zadań związanych ze skuteczną realizacją funkcji gospodarczych przez państwo na obecnym etapie naszej gospodarki. Godzi się tutaj podkreślić, że parametry rachunku ekonomicznego powinny być „zmiennymi niezależnymi” dla przedsiębiorstw, tzn. docierać do nich z zewnątrz. Jak długo poziom cen określany będzie przez przedsiębiorstwa, tak długo nie będą one miały bodźców do zwiększania ilości i jakości produkcji, obniżki kosztów czy też podejmowania innych działań stymulujących poprawę efektywności gospodarowania. Nie rozwiążą tego również podejmowane

obecnie coraz częściej próby administracyjnej ingerencji państwa w działalność przedsiębiorstw (np. kontrola poprawności kalkulacji cen, kontrola jakości towarów). Co więcej — działania tego typu same stanowią dodatkowe zagrożenie dla procesu wdrażania reformy gospodarczej i uzyskania równowagi rynkowej. Tylko konsekwentne stosowanie prawidłowego rachunku ekonomicznego może zmuszać przedsiębiorstwa do podejmowania społecznie racjonalnych decyzji gospodarczych i do podnoszenia pełnej odpowiedzialności za rezultaty swej działalności. Jest to zarazem jedyna droga prowadząca do stopniowej rezygnacji nie tyle z zasilania, ile z zakłócania procesu wdrażania reformy gospodarczej elementami systemu administracyjnego kierowania gospodarką.

#### PREREQUISITES OF AND OBSTACLES TO IMPLEMENTING THE ECONOMIC REFORM IN CONDITIONS OF UNBALANCED MARKET

##### S u m m a r y

Assuming that the economic reform in Poland is the process encompassing the whole system, the author attempts to present the causative factors of both accomplishments and difficulties in implementing the reform. Having carried out a comprehensive theoretical and empirical analysis of the unbalanced market and of the producer's market as the main barriers for harmonious and dynamic socio-economical development of the country, the author justifies the thesis that the causes of the existence of those obstacles should not be sought only in hitherto applied systems of managing the economy, since those barriers existed both before the introduction of the economic reform as well as during its functioning.

Further parts of the article are concerned with the sources of the lack of the economical balance of the country, both dependent and independent of the economic reform. Much attention has been devoted to the problems of the areas into which the reform has been introduced and of those which remain beyond its reach. Taking the contribution of the State budget to the national income, its section-branch structure and the directions of distribution as the measures delimiting those areas, the author states that in order to redress the market balance the economic reform should be introduced also to other areas and that most of the present budgetary units should be subordinated to the direct production sphere. It means that the incomes of such units must be placed in the phase of the primary distribution of the national income to a greater extent than it has been so far. It should be favourable to the improvement of supply, the structure of employment and to social productivity.