

JANUSZ WIERZBICKI

PODSTAWY SAMODZIELNOŚCI GOSPODARCZEJ PRZEDSIĘBIORSTW PAŃSTWOWYCH

1. Funkcje kierownictwa i zarządu w gospodarce przedsiębiorstw. 2. Zasada „gospodarczości” i zasada „interesu osobistego”. 3. Wymiana towarowa w gospodarce socjalistycznej. 4. Planowanie gospodarcze. 5. Istota ekonomiczna rozrachunku gospodarczego.

W literaturze ekonomicznej nie ma dotychczas powszechnej zgodności poglądów na istotę rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstw państwowych, jak też i na przyczynę ekonomicznej konieczności występowania tej instytucji w gospodarce socjalistycznej. Rozbieżności istniejące pod tym względem można by najogólniej ująć w następujących słowach: „jedni wyprowadzają istotę rozrachunku gospodarczego ze stosunków ekonomicznych występujących w obrębie państwowego sektora gospodarki socjalistycznej, drudzy z „działania prawa wartości” w gospodarce socjalistycznej”. Albo inaczej mówiąc „wyodrębnienie przedsiębiorstwa państwowego, stanowiące istotę ekonomiczną rozrachunku gospodarczego dla przedstawicieli pierwszego poglądu, jest dla przedstawicieli poglądu drugiego jedynie formą realizacji rozrachunku gospodarczego w jednym z rodzajów przedsiębiorstw socjalistycznych, działających na zasadach rozrachunku gospodarczego {mianowicie w przedsiębiorstwach państwowych)”¹. W ten sposób pojęcie rozrachunku gospodarczego, będące przedmiotem ożywionej i bynajmniej dotąd nie zakończonej dyskusji ekonomicznej², zostaje w każdym razie w tej dyskusji w pewien sposób powiązane z zagadnieniem samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw państwowych.

¹ M. Weralski, *Z problematyki rozrachunku gospodarczego w systemie finansowym przedsiębiorstw państwowych*, Państwo i Prawo, 1957, nr 12, s. 1035.

² Do najważniejszych wypowiedzi w tej dyskusji należałoby zaliczyć następujące: J. Kronroda, *Podstawy rozrachunku gospodarczego*, tłum. z ros., Warszawa 1954, s. 15—38; W. Diaczenki, *Obiektywne podstawy rozrachunku gospodarczego*, tłum. z ros., Finanse 1956, nr 4, s. 96—107; Z. Fedorowicza, *O prawie wartości i rozrachunku gospodarczym*, Warszawa 1957, s. 148—202 i inne.

Trzeba stwierdzić, że ta najistotniejsza kwestia — samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw oraz jej podstaw ekonomicznych — nie stała się węzłowym problemem toczącej się dyskusji na temat rozrachunku gospodarczego, z wyraźną szkodą dla jej wyników. W większości wypowiedzi popiera się wprost lub w sposób bardziej pośredni wiązanie pojęcia rozrachunku gospodarczego z „działaniem prawa wartości”, mimo że niczego się przez to nie wyjaśnia. W dyskusji tej najwięcej zresztą zainteresowania wywołał toczący się od pewnego czasu spór o to, czy rozrachunek gospodarczy jest „obiektywną kategorią ekonomiczną”, czy po prostu „metodą zarządzania” przedsiębiorstwami państwowymi, czy też może pojęcie to występuje jednocześnie w obydwu powyższych znaczeniach. Ożywiona na ten temat polemika opiera się częstokroć w większym stopniu na spekulacji filozoficznej, przeprowadzanej zresztą nieraz w sposób bardzo interesujący, aniżeli na analizie ekonomicznej. Dużo większe znaczenie musiałyby bez wątpienia posiadać próby wyjaśnienia pojęcia rozrachunku gospodarczego wychodzące od roli przedsiębiorstwa państwowego przy podejmowaniu i realizacji decyzji produkcyjnych w systemie gospodarki planowej.

Istnieją co prawda przedsiębiorstwa oparte na zasadzie rozrachunku gospodarczego mimo braku bezspornego sformułowania, tego pojęcia. Mogłoby się przeto wydawać, że zajmowanie się w tym stanie rzeczy zagadnieniem samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw państwowych, a tym bardziej pojęciem rozrachunku gospodarczego pozbawione jest większego praktycznego znaczenia. Przedmiotem prowadzonych tu rozważań nie ma być jednak jeszcze jedna próba uogólnienia obecnego znaczenia rozrachunku gospodarczego, co musiałoby ograniczać się w głównej mierze do deklaratywnego i formalnego opisu³. Wychodząc z założenia, że istotną treścią rozrachunku gospodarczego jest wyodrębnienie ekonomiczne przedsiębiorstw państwowych należy przede wszystkim ustalić, co ma oznaczać samodzielność gospodarcza przedsiębiorstw państwowych oraz jakie są jej podstawy. Szczupłość teoretycznych opracowań z zakresu ekonomii politycznej socjalizmu zmusza do zajęcia się przy tym wielu ubocznymi w stosunku do rozpatrywanego tu zagadnienia kwestiami, co czyni właściwy tok rozważań może nieco rozwlekłym, jest jednak nieodzowne dla należytego wyjaśnienia i uzasadnienia zajmowanego stanowiska.

Jak wiadomo, wszelkie zjawiska gospodarcze oraz występujące

³ Tego rodzaju charakter posiada właśnie znaczna większość opracowań z dziedziny rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstw.

między nimi podstawowe zależności mogą być ujmowane w uogólnieniu o charakterze prawidłowości ekonomicznych tylko wtedy, gdy decyzje jednostek gospodarujących, będące w zasadzie, o ile nie całkowicie, to w każdym razie do pewnego stopnia samodzielnymi, opierają się na racjonalnych przesłankach. Bez tego występowałby brak podstaw dla ustalenia jakichkolwiek prawidłowości w przebiegu procesów gospodarczych. Warunek ten jest na ogół przyjmowany jako oczywisty w rozważaniach dotyczących kapitalistycznych stosunków produkcji, nie bierze się go natomiast częstokroć pod uwagę przy rozpatrywaniu zagadnień gospodarki socjalistycznej, co jest powodem wielu nieporozumień, a nieraz także jałowości prowadzonych rozważań i sporów. Powyższe założenie stanowi metodyczną podstawę prowadzonych dalej rozważań.

Najbardziej chyba skomplikowaną w odniesieniu do gospodarki socjalistycznej kwestią jest właściwe ustalenie szczebla, na którym podejmowane mają być samodzielne dyspozycje gospodarcze, czyli decyzje dotyczące wyboru celów i środków działania gospodarczego⁴. Łączy się z tym całokształt zagadnień centralizacji i decentralizacji kierownictwa gospodarczego, a w szczególności rozdziału kompetencji w tym zakresie między naczelnym organem dyspozycji gospodarczej w państwie socjalistycznym oraz przedsiębiorstwami państwowymi, jako samodzielnymi ośrodkami działalności bezpośrednio produkcyjnej. Całokształt tych zagadnień przyjęto u nas ostatnio określać mianem „modelu gospodarczego”. Zagadnienia powyższe będą o tyle tylko przedmiotem dalszych rozważań, o ile jest to niezbędne dla określenia stopnia samodzielności i racjonalności decyzji produkcyjnych przedsiębiorstw państwowych w systemie gospodarki planowej.

1. FUNKCJE KIEROWNICTWA I ZARZĄDU W GOSPODARCE PRZEDSIĘBIORSTW

Zjawiska gospodarowania w ścisłym tego słowa znaczeniu nie występują zawsze wtedy, gdy mamy do czynienia z produkcją albo inną działalnością gospodarczą (jak wymiana, podział), lecz dopiero wtedy, gdy dokonuje się w działalności gospodarczej „wyborów” między różnymi współzawodniczącymi między sobą celami, z uwzględnieniem przy tym konieczności poświęcenia pewnej ilości rozporządzalnych środków dla osiągnięcia każdego z tych celów. Jako kryterium podejmowanych w tym zakresie decyzji służy ocena ze strony pod-

⁴ Inne decyzje nie mogą być przedmiotem prowadzonych tu rozważań, jako w ogólności wykraczające poza zasięg przedmiotu ekonomii politycznej.

miotu gospodarującego z jednej strony nasilenia występujących potrzeb, a z drugiej strony kosztu ich zaspokojenia, wyrażonego — w ujęciu najogólniejszym — w ilości pracy oraz środków produkcji, jakie muszą być poświęcone dla uzyskania każdego z możliwych do osiągnięcia celów. W warunkach gospodarki wymiennie-pięniężnej przybierają one postać efektywnego popytu oraz nakładów pieniężnych. Oznacza to, że decyzje, czy i jak wiele produkować, podejmuje się w tych warunkach po przeprowadzeniu odpowiedniej kalkulacji, na podstawie porównania możliwych do uzyskania dochodów, z uwzględnieniem rozmaitego stopnia ryzyka związanego z uzyskiwaniem tych dochodów⁵. Na tym właśnie polega funkcja kierownictwa gospodarczego w ogólności.

Gospodarowanie w podanym wyżej znaczeniu charakteryzuje zawsze istnienie albo choćby nawet możliwość istnienia wielości celów produkcji, wobec pewnej rozporządzalnej ilości środków mogących służyć dla ich realizacji. Mogą to być zresztą takie same cele, jeśli tylko są realizowane w niejednakowym czasie. Powoduje to konieczność zarówno wyboru celów, jak i rozkładania ograniczonych środków, zdalnych do różnych użytków, między rozmaite cele, konieczność ich wzajemnego ustosunkowania, wartościowania i tym podobne zjawiska społeczne. Nie jest przy tym nawet ważne, czy istnieje tylko jeden, czy też wielość podmiotów gospodarujących.

⁵ Kalkulacja ekonomiczna, czyli inaczej mówiąc rachunek ekonomiczny bądź gospodarczy (ten ostatni termin jest łatwo mylny, ze względu na jego podobieństwo do określenia „rozrachunek gospodarczy”), który polega na porównywaniu rezultatów z nakładami w różnych możliwych do pomyślenia kombinacjach produkcyjnych, jest ważną podstawą racjonalności podejmowanych decyzji produkcyjnych. Do niedawna kwestionowano w ogóle możliwość przeprowadzania kalkulacji ekonomicznej, a zatem i podejmowania racjonalnych decyzji produkcyjnych w gospodarce socjalistycznej. Obecnie nawet ekonomiści przeciwni ustrojowi socjalistycznemu na ogół przyznają, że kalkulacja jest w tym ustroju teoretycznie możliwa, natomiast w praktyce bardzo trudna do przeprowadzenia, mianowicie ze względu na wielką ilość i złożoność danych, jakie władza prowadząca gospodarkę musi brać pod uwagę (F. A. Hayek, *The present state of the debate* — w zbiorze *Collectivist economic planning*, London 1935; E. Barone, *The ministry of production in the collectivist state* — tamże; L. Robbins, *Economic planning and international order*, London 1937; E. Taylor, *Teoria produkcji*, Warszawa—Łódź 1947). Wielu innych ekonomistów przyjmuje wprost możliwość kalkulacji ekonomicznej w ustroju socjalistycznym (O. Lange and F. M. Taylor, *On the economic theory of socialism*, Minneapolis 1938; O. Lange, *Zagadnienie rachunku gospodarczego w ustroju socjalistycznym*, *Ekonomista* 1936, IV kw.; D. H. Dickinson, *Economics of socialism*, Oxford 1939; A. Bergson, *Socialist economics* — w zbiorze *A survey of contemporary economics*, Philadelphia — Toronto 1949; K. P. Hansel, *Einführung in die Theorie der Zentralverwaltungswirtschaft*, Stuttgart 1954).

W żadnym natomiast razie nie oznacza gospodarowania sam fakt przeprowadzania kalkulacji w postaci pieniężnej. We wszystkich przypadkach, w których mamy do czynienia z określonymi w sposób absolutny celami produkcji, dla osiągnięcia których mają być poświęcone rozporządzalne środki, występują zagadnienia wyłącznie „techniczne” — mianowicie technicznego doboru najodpowiedniejszych środków dla osiągnięcia wyznaczonych celów⁶.

Dobór najkorzystniejszej metody produkcji⁷ należy do kręgu zagadnień technicznych a nie ekonomicznych, mimo że technika wysuwa zazwyczaj możliwość alternatywnego zastosowania różnych metod dla otrzymania tego samego rezultatu, a metody najbardziej w danych warunkach korzystne kształtują się różnie, pod wpływem takich zjawisk ekonomicznych, jak przede wszystkim poziom cen i płac. Jedynym możliwym do zastosowania kryterium przy doborze metody produkcji jest ocena jej skuteczności w stosunku do postawionego celu. Nie występuje tu zatem zjawisko gospodarowania w istotnym słowa znaczeniu, choćby dążyło się przy tym do osiągnięcia najbardziej „ekonomicznego” rezultatu⁸. Czynności związanych z doбором najkorzystniejszych metod produkcji nie należy zatem utożsamiać z funkcją kierownictwa gospodarczego, lecz raczej określać — dla odróżnienia — mianem zarządu gospodarczego⁹.

Tego rodzaju rozróżnienie zagadnień ekonomicznych od technicznych nie jest bynajmniej powszechnie przyjęte w literaturze ekonomicznej. Takie samo w zasadzie stanowisko zajmuje na przykład F. A. Hayek, gdy stwierdza, że decyzje o zastosowaniu najlepszej metody produkcji w odniesieniu do jakichkolwiek dóbr na podstawie

⁶ Bor. E. Taylor, *Wstęp do ekonomiki*, wyd. II, Gdynia 1947, s. 28.

⁷ Przez metody produkcji w szerokim znaczeniu tego słowa należy rozumieć nie sam tylko przebieg procesów technologicznych, lecz także — przynajmniej w rozważaniach ekonomicznych — pewne kombinacje, czyli zestawienia czynników produkcji w zakresie rozporządzalnych środków.

⁸ Nie może tu mylić posługiwanie się terminem „ekonomiczny” w znaczeniu „oszczędnego”. Wieloznaczność określeń: „ekonomia” i „ekonomiczny” może łatwo wywoływać wiele podobnych nieporozumień.

⁹ Tego rodzaju terminologia stosowana jest w literaturze światowej w odniesieniu do gospodarki przedsiębiorstw kapitalistycznych, a w okresie międzywojennym przyjęła się też w Polsce. Por. J. Drewnowski, *Przyczynek do teorii przedsiębiorstwa*, Warszawa 1937, s. 23—25.

Według Drewnowskiego przedsiębiorcę stawia wobec zagadnień o charakterze typowo ekonomicznym dopiero wprowadzenie momentu niepewności (wyboru między rozmaitymi kombinacjami zysków z niepewnościami). Bez tego przedsiębiorca nie ma wielorakich celów, bo jedynym jego celem jest osiągnięcie maksymalnego zysku. Tego rodzaju działalność przedsiębiorcy należałoby przeto określać jako „techniczną” (tamże, s. 10—11).

danych cen dotyczą jedynie problematyki technicznej, przy czym jest to uwarunkowane przez jedyny tylko i określony w sposób absolutny cel, dla osiągnięcia którego mają być poświęcone rozporządalne środki. Hayek trzyma się konsekwentnie tego kryterium, wskazuje niemniej, że można by wysunąć pewne zastrzeżenie przeciwko podobnie jednostronnemu zakwalifikowaniu decyzji, dotyczących wyboru najlepszej metody produkcji. Występuje w nich mianowicie pewien element, który czyni te decyzje ekonomicznymi w ich końcowym efekcie. Jest nim fakt, że podstawą przeprowadzanej kalkulacji opłacalności poszczególnych, możliwych do zastosowania W danym przypadku metod są ceny, jakie występują na rynku¹⁰.

W sposób nieco odmienny przedstawia to samo zagadnienie Ch. Bettelheim. „Często przyjmuje się, że określenie środków, podczas gdy cel jest dany, jest kwestią czysto techniczną, jednak tak nie jest, ponieważ jest często możliwe osiągnąć ten sam cel różnymi drogami. Wybór między tymi drogami wysuwa wiele problemów, które szeroko przekraczają zwykłą domenę techniki. Tym więcej określenie czyli wybór celów, do których się zmierza, nie może odnosić się do samej tylko techniki”¹¹. Według Bettelheima każdy fakt wyboru, nie tylko celu, lecz i środków służących do osiągnięcia danego celu, należy zaliczać do rzędu zjawisk ekonomicznych, a to ze względu na to, że nie same tylko okoliczności natury technicznej stanowią o wyborze najkorzystniejszej metody produkcji, „technika proponuje najczęściej różne kombinacje dla osiągnięcia tego samego rezultatu, a kombinacja najbardziej korzystna zależy od okoliczności ekonomicznych, zwłaszcza od tempa akumulacji”¹². W ten sposób zatracą się w ujęciu Bettelheima wyraźne wyodrębnienie problematyki ekonomicznej od technicznej, a zatem i kierownictwa od zarządu gospodarczego, co zresztą może nie wywoływać trudności w zastosowaniu praktycznym, pociąga jednak za sobą ważne konsekwencje w poglądach na istotę gospodarczą przedsiębiorstw.

Można by z pewnością przytoczyć wiele argumentów przemawiających za przyjęciem jednego albo drugiego kryterium rozgraniczenia zjawisk ekonomicznych od technicznych. Jednakże ze względu na występującą w prowadzonych tu rozważaniach potrzebę wyraź-

¹⁰ F. A. Hayek, *Socialist calculation I: The nature and history of the problem* — w zbiorze *Individualism and economic order* (przedruk z *Collectivist economic planning*, London 1935), Routledge and Kegan Paul Ltd, London 1949, s. 120—124.

¹¹ Ch. Bettelheim, *Les problèmes théoriques et pratiques de la planification*, Presses Universitaires de France, wyd. II, Paris 1951, s. 6.

¹² Cytat zaczerpnięty z wyd. 1 wyżej wymienionej pracy, Paris 1946, s. 9.

nego określenia funkcji gospodarczej przedsiębiorstwa państwowego nie wystarcza mało sprecyzowane, jak właśnie na przykład w ujęciu Bettelheima, rozgraniczenie zjawisk ekonomicznych oraz technicznych. Gdyby każdy fakt wyboru, nie tylko celu, lecz i środków służących do osiągnięcia danego celu, zaliczało się do zjawisk ekonomicznych, funkcje kierownictwa w istocie rzeczy niczym by się nie różniły od funkcji zarządu gospodarczego. Powodowałoby to brak wyraźnych podstaw dla wyodrębnienia pojęciowego przedsiębiorstwa od zakładu wytwórczego w ogólności¹³.

Funkcje zarządu są bez wątpienia właściwe wszelkim w ogóle zakładom wytwórczym, jednakże nie wszystkie zakłady wytwórcze muszą posiadać określone kompetencje w zakresie kierownictwa gospodarczego. Funkcje kierownictwa mogą być właściwe jedynie „przedsiębiorstwom”. Kierownictwo gospodarcze sprawowane przez „przedsiębiorcę” może dotyczyć jednego zakładu wytwórczego, określonego ich zespołu (wyodrębnionego na zasadzie własnościowej lub jakiegokolwiek innej — terytorialnej, branżowej itp.) albo też nawet całości zakładów występujących w danym społeczeństwie. W tym ostatnim zresztą przypadku może być ono w praktyce pełnione wyłącznie przez państwo. Zachodzą niemniej istotne różnice w sprawowaniu funkcji kierownictwa gospodarczego (przedsiębiorcy) w warunkach gospodarki kapitalistycznej oraz socjalistycznej.

Przedsiębiorcy kapitalistyczni muszą się bez wątpienia opierać przy podejmowanych decyzjach, jakie należą do zakresu ich kompetencji, na istniejącym poziomie cen oraz płac. Ceny oraz płace stanowią rynkowe warunki gospodarowania, przedsiębiorcy nie mają najczęściej (poza przypadkami gospodarki monopolistycznej) większego wpływu na kształtowanie się tych wielkości. Można zatem przyjąć, że wyznaczanie rodzajów i ilości wytwarzanych dóbr, odpowiednie

¹³ Nieprawidłowość takiego ujęcia jest najzupełniej oczywista w odniesieniu do warunków gospodarki kapitalistycznej, gdzie wyodrębnienie zasięgu kierownictwa gospodarczego następuje na zasadzie własnościowej. Wyraźnie odróżniają się tu funkcje gospodarcze przedsiębiorcy, który decyduje — w oparciu o przeprowadzone kalkulacje nakładów z jednej oraz ryzyka i zysków z drugiej strony — o kierunkach i rodzajach prowadzonej działalności produkcyjnej, od funkcji zarządu podległych mu zakładów produkcyjnych. Kierownicy zakładów, mając określone przezeń cele działalności produkcyjnej, a częstokroć też nawet podstawowe metody ich realizacji, tak dobierają rozporządzanie środkami, by te cele terminowo i jak najoszczędniej osiągnąć. W ujęciu proponowanym przez Bettelheima różnica pomiędzy nimi mogłaby polegać jedynie na odmiennych kompetencjach, wynikających z przesłanek natury prawno-organizacyjnej, a nie na istotnej odmienności charakteru podejmowanych decyzji.

dobieranie ilości i składników nakładów i porównywanie wartości wytworów, czyli przychodu, z wartością poświęcanych nakładów, czyli z kosztami, na czym polega w istocie rzeczy kierownictwo gospodarcze, stanowi dopiero jedną część problematyki ekonomicznej. Niezbędnym dopełnieniem do całokształtu tej problematyki jest funkcjonowanie systemów cen oraz płać na rynku.

Przedmiotem decyzji gospodarczych, czyli poszukiwanymi (nieświadomymi) elementami gospodarowania są tu wyłącznie rodzaje i rozmiary prowadzonej produkcji, określane w oparciu o przewidywane kształtowanie się kosztów i przychodów. Poziom cen oraz płać są to natomiast „dane” warunki gospodarowania¹⁴, w zasadzie niezależne od decyzji poszczególnych przedsiębiorców. Z punktu widzenia tych decyzji są to rynkowe, a więc niejako zewnętrzne warunki gospodarowania. Możliwość tak wyraźnego rozgraniczenia elementów wewnętrznych od warunków zewnętrznych gospodarowania przedsiębiorstw kapitalistycznych pozwala na przeprowadzenie nie budzącego już chyba większych zastrzeżeń wydzielenia — w obrębie samych tylko wewnętrznych elementów gospodarki przedsiębiorstw — funkcji kierownictwa gospodarczego, odpowiadającego zasięgowi zagadnień ekonomicznych, oraz funkcji zarządu gospodarczego, odpowiadającego zasięgowi zagadnień technicznych w gospodarce przedsiębiorstw.

Na przeprowadzonym wyżej rozróżnieniu zagadnień ekonomicznych od technicznych w działalności produkcyjnej należy także oprzeć wyodrębnienie pojęcia przedsiębiorstwa oraz zakładu produkcyjnego w gospodarce socjalistycznej. I tak do funkcji „przedsiębiorcy” państwowego należy dokonywanie wyboru między różnymi rozmiarami i rodzajami wytwarzanych produktów, z uwzględnieniem przy tym wysokości ponoszonych nakładów, a więc bardzo podobnie — zdawałoby się — do decyzji poszczególnych kapitalistycznych producentów. Zachodzi niemniej istotnie odmienna sytuacja w obu porównywanych tu przypadkach, jeśli w charakterze „przedsiębiorcy” socjalistycznego występuje centralny organ planowania gospodarczego. Należą mianowicie wówczas do niego na równi decyzje w zakresie rozmiarów oraz struktury produkcji, jak i w zakresie poziomu cen oraz płać. Nie zachodziłoby tu zatem zjawisko wyodrębnienia wewnętrznych elementów od zewnętrznych warun-

¹⁴ Są to oczywiście elementy „dane” jedynie w kalkulacjach przeprowadzonych przez poszczególnych przedsiębiorców, w istocie rzeczy są to zaś tylko ich wyobrażenia o kształtowaniu się tych elementów w przyszłości, które mogą łatwo okazać się mylnymi. W takim razie mylnymi okazują się również podejmowane na ich podstawie decyzje.

ków gospodarowania. Już to samo komplikuje niezmiernie przeprowadzenie kalkulacji ekonomicznej w scentralizowanym systemie gospodarki socjalistycznej, nie mówiąc nawet o dodatkowych trudnościach wynikających z konieczności przeprowadzania tej kalkulacji jedynie w skali ogólnospołecznej (w poszczególnych zakładach wytwórczych nie zachodzi zjawisko rozdziału rozporządzalnych środków między rozmaite konkurujące z sobą cele, nie ma zatem też potrzeby, ani zresztą możliwości przeprowadzania kalkulacji ekonomicznej¹⁵). Może to łatwo prowadzić nie tylko do całkowicie arbitralnych, lecz i irracjonalnych decyzji produkcyjnych¹⁶.

Całkowicie odmienna jest natomiast sytuacja w przypadku występowania większej ilości przedsiębiorstw państwowych w gospodarce socjalistycznej, a więc w warunkach decentralizacji funkcji kierownictwa gospodarczego (funkcji socjalistycznego „przedsiębiorcy”). Wiąże się z tym bowiem, z natury rzeczy, występowanie rynku towarowego, a zatem rozdział wewnętrznych elementów od zewnętrznych warunków gospodarowania poszczególnych przedsiębiorstw, co w każdym razie bardzo upraszcza przeprowadzanie kalkulacji ekonomicznej. Następuje zatem rozdział funkcji kierownictwa gospodarczego między centralny organ planowania oraz poszczególne przedsiębiorstwa państwowe, który upodabnia w pewnej mierze warunki pracy przedsiębiorstw państwowych do przedsiębiorstw indywidualistycznych. Pozwala to, a nawet i stwarza potrzebę przeprowadzania kalkulacji ekonomicznej nie tylko w skali ogólnospołecznej, lecz i w poszczególnych przedsiębiorstwach państwowych. Można by mieć zatem w ogólności większą gwarancję

¹⁵ Odmienny charakter gospodarki socjalistycznej pociąga przeto za sobą pewne konsekwencje również w dziedzinie kalkulacji ekonomicznej. Dla ośrodka dyspozycyjnego gospodarki socjalistycznej nie może być w żadnym razie celem prosta maksymalizacja zysków, a przy tym ceny na równi z rozmiarami produkcji stanowią wielkości poszukiwane, w oparciu o założony poziom oraz tempo rozwoju konsumpcji i akumulacji społecznej. Z drugiej jednak strony nie potrzeba obawiać się w gospodarce socjalistycznej niekorzystnej, a przy tym niezależnej od decyzji kierownictwa gospodarczego zmiany cen w przyszłości, co zmniejsza stopień ryzyka, nieodłącznie związanego z działalnością kierownictwa gospodarczego.

¹⁶ Podobna obawa zachodzi — zdawałoby się — także w przypadku gospodarki monopolistycznej w kapitalistycznych stosunkach produkcji; trudności są tam jednak o tyle mniejsze, że monopolistyczni producenci dążą po prostu do bezwzględnej maksymalizacji zysku. Założenie to stanowi podstawę przeprowadzanej w tych warunkach kalkulacji rozmiarów produkcji oraz cen. Kalkulacja przeprowadzana w warunkach gospodarki socjalistycznej nie posiada podobnie konkretnego założenia.

racjonalności decyzji produkcyjnych podejmowanych ze strony poszczególnych przedsiębiorstw państwowych¹⁷.

W żadnym jednak razie nie można uznać za uzasadnione, zgodnie z poprzednio przyjętym rozdziałem zagadnień ekonomicznych od technicznych, traktowanie jako przedsiębiorstw po prostu poszczególnych zakładów produkcyjnych, na jakie dzieli się produkcję społeczną także w gospodarce socjalistycznej ze względów natury technicznej, organizacyjnej, czy administracyjnej. Zakłady te stanowią nie tyle środki dyspozycji gospodarczej, ile techniczno-administracyjnej, ich decyzje dotyczą bowiem czysto technicznego doboru najlepszych metod dla osiągnięcia wyznaczonych im celów i w granicach przydzielonych im środków. Jeśli nawet kierownictwo zakładu produkcyjnego ma możliwość dokonywania wyboru między rozmaitymi rodzajami i rozmiarami środków, poświęconych dla osiągnięcia wyznaczonych mu zadań produkcyjnych, zadania te są określone w sposób absolutny. Stwarza to wprawdzie pewną możliwość osiągania oszczędności przy wykonywaniu tych zadań, nie pozwala jednakże jeszcze na gospodarowanie w istotnym tego słowa znaczeniu¹⁸.

2. ZASADA „GOSPODARCZOŚCI” I ZASADA „INTERESU OSOBISTEGO”

W wielu wypowiedziach na temat samodzielności gospodarczej albo rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstw państwowych podkreśla się uwarunkowanie tej samodzielności czy rozrachunku przez

¹⁷ Nie znaczy to, że system zdecentralizowanego kierownictwa gospodarczego jest jedynie możliwy w warunkach gospodarki socjalistycznej, lecz tylko to, że w obecnym stanie wiedzy ekonomicznej, jak i praktyki gospodarczej, zdaje się on w większym stopniu zapewniać racjonalność podejmowanych decyzji gospodarczych. Jako milczące założenie przyjmuje się jednak przy tym, że racjonalnymi będą w pierwszym rzędzie decyzje centralnego organu planowania dotyczące ukształtowania warunków rynkowych (ceny, płace itp.). To ostatnie może nasuwać wiele wątpliwości, nie stanowi jednak przedmiotu prowadzonych tu rozważań.

¹⁸ Podobną w istocie rzeczy zasadę rozróżnienia przedsiębiorstw od zakładów wytwórczych w ogólności przyjmuje ostatnio J. Gajda, gdy stwierdza: „Funkcje przedsiębiorstwa odróżniające przedsiębiorstwo od zakładu nie dotyczą bezpośrednio sposobu produkowania, lecz dostosowania działalności produkcyjnej zakładu do potrzeb innych jednostek gospodarczych. Istotne cechy przedsiębiorstwa wynikają zatem z wzajemnych stosunków zakładów i innych jednostek gospodarczych, wynikają z całości organizacji produkcji społecznej”. *Przedsiębiorstwo przemysłowe w gospodarce socjalistycznej*, Ekonomista, 1958. nr 1, s. 147.

tw. zasadę gospodarczości¹⁹. I tak na przykład W. Diaczenko przyjmuje jako punkt wyjścia swoich rozważań na temat rozrachunku gospodarczego następujące stwierdzenie: „w warunkach socjalizmu racjonalne kierowanie gospodarką znajduje swój wyraz w osiaganiu, przy najmniejszych nakładach, jak najlepszych wyników w zakresie wykonywania planów, w celach najbardziej pełnego zaspokajania materialnych, kulturalnych potrzeb społeczeństwa”²⁰. Tę samą myśl zdają się między innymi zawierać stwierdzenia, (że niezbędnym wymaganiami rozrachunku gospodarczego jest zapewnienie współmierności między nakładami a osiągniętymi wynikami, albo też nawet wprost rentowności socjalistycznych przedsiębiorstw, z jakimi można się znacznie częściej spotkać w pracach poświęconych rozrachunkowi gospodarczemu.

Nie ulega wątpliwości, że zasada gospodarczości musi być ściśle przestrzegana w gospodarce przedsiębiorstw, ze względu jednak na jej znacznie ogólniejszy charakter, wykraczający nawet poza sferę działania gospodarczego w ścisłym tego słowa znaczeniu, nie może ona stanowić uwarunkowania żadnego określonego zjawiska ani kategorii ekonomicznej. W każdym zaś razie zajmowanie tego rodzaju stanowiska musiałoby znowu stanowić o zacieraniu odrębności zjawisk ekonomicznych od zjawisk pozagospodarczych w ogólności (między innymi także technicznych), a zatem i funkcji kierownictwa od zarządu gospodarczego.

Osiąganie jak najlepszych wyników, przy najmniejszych nakładach, stanowi w pewnym uproszczeniu treść zasady gospodarczości od dawna przyjmowanej w nauce ekonomii politycznej za podstawowe założenie wszelkiego działania gospodarczego. Zasadę tę formułowali już najdawniejsi klasycy, popełniając jednak przy tym zasadnicze błędy. J. St. Mill określał ją jako „pragnienie uzyskania największej ilości bogactwa najmniejszym nakładem pracy i samo-

¹⁹ Z trzech najczęściej stosowanych określeń: zasada gospodarza, zasada gospodarności i zasada gospodarczości najprawdopodobniej wydaje się to ostatnie, gdyż pozwala na usunięcie pewnej dwuznaczności, jaka jest związana z dwoma poprzednimi sformułowaniami. Z tego samego względu należy przeciwstawić się także próbom wprowadzenia w to miejsce określenia: zasada oszczędności (pomijając już nawet to, że to ostatnie określenie nie odpowiada całej rozciągłości zasady gospodarczości, odnosząc się najwyraźniej do zasięgu tzw. zasady najmniejszego środka). W literaturze niemieckiej można się wreszcie spotkać z jeszcze innym sposobem określania tej zasady — mianowicie jako zasady racjonalności (*Razionalprinzip*), który nie nasuwa żadnych zastrzeżeń. Najwłaściwsze wydaje się jednak pozostanie przy tradycyjnej nazwie.

²⁰ Diaczenko, *Obiektywne podstawy rozrachunku gospodarczego*, s. 96.

zaparcia"²¹. Obejmował on tym sformułowaniem nie tylko zasadę najmniejszego środka — jako formę wszelkiego celowego działania gospodarczego, lecz i zasadę maksymalizacji bogactwa — jako właściwy cel działania ludzkiego wraz z szeregiem psychologicznych motywów tegoż działania, zgodnie z rozpowszechnioną w klasycznej nauce ekonomii politycznej konstrukcją „homo oeconomicus”. Tego rodzaju założenie przetrwało z niewielkimi zmianami w burżuazyjnej literaturze ekonomicznej prawie do ostatnich czasów.

Zasadzie gospodarczości nie można nadawać znaczenia merytorycznego ani obiektywnego, co zawsze musiałoby się wiązać z jakąś konstrukcją „homo oeconomicus”, obejmującą cele i motywy działania ludzkiego. Zasada ta ma bowiem dotyczyć jedynie działania jako takiego, określać prawidłowość jego formy, bez względu na z natury rzeczy subiektywne cele i motywy postępowania ludzkiego. Poprawną z tego punktu widzenia treść nadał zasadzie gospodarczości K. Wicksell, wyodrębniając przy tym wyraźnie dwie strony zagadnienia: maksymalizację rezultatu oraz minimalizację środka²². Uważa on mianowicie za gospodarowanie dążenie do tego, aby przy pomocy dostępnych środków osiągnąć możliwie wielki rezultat, względnie dany rezultat osiągnąć możliwie najmniejszym nakładem środków²³.

W charakterze czysto metodologicznego i formalnego założenia gospodarczego przedstawia tę samą zasadę E. Taylor, nadając jej w zakresie obu jej części składowych następującą treść: w działaniu gospodarczym człowiek — 1. wyznaczwszy sobie cel, zmierza do osiągnięcia go najmniejszym według swego rozumienia

²¹ J. St. Mill, *A system of logic*, London 1875, t. II, s. 498.

W innym miejscu Mill formułuje tę zasadę w sposób znacznie prawidłowszy, bo nie absolutny, lecz bardziej względny, jako „przenoszenie większego zysku nad mniejszy” (tamże, s. 495). Przeciwno takiemu sformułowaniu nie można wysuwać poważniejszych zastrzeżeń, nie zawiera jednak i ono tej samej treści, jaką przyjęto określać mianem zasady gospodarczości. Mill zaznacza przy tym wyraźnie, że sformułowana przezeń zasada nie może służyć dla wyjaśnienia wszelkiego działania ludzkiego, lecz tylko działania zależnego od podanej grupy okoliczności. Następcy Milla zapominali na ogół o tym zastrzeżeniu, absolutyzując i obiektywizując cele i motywy wszelkiego działania ludzkiego.

²² Zaznacza on słusznie, że zwykłe wyrażenie „mit möglichst kleinen Mitteln das grösstmögliche Resultat erreichen” jest nielogiczne i powinno się go unikać. K. Wicksell, *Vorlesungen über Nationalökonomie*, Jena 1913, s. 2.

²³ Występuje tu jednak jeszcze wyodrębnianie przy pomocy tak ujętej zasady gospodarczości, wzorem J. St. Milla, przedmiotu ekonomii politycznej — gospodarowania — od dziedzin działalności pozagospodarczej, co nie jest ani potrzebne, ani uzasadnione.

kosztem, 2. poświęcając dany środek, pragnie uzyskać z niego maksimum rezultatu, jakie uważa za możliwe²⁴.

Zasada gospodarczości, w powyższym formalnym ujęciu, może być uznana za niewątpliwą właściwość wszelkiego celowego postępowania ludzkiego, a nie samego tylko działania gospodarczego. Każde racjonalne postępowanie opiera się na tej zasadzie, nie wyraża ona bowiem żadnych konkretnych celów czy motywów tego postępowania. W odniesieniu do każdego działania cele i warunki leżące u podstaw tegoż działania przyjmuje się jako dane, które muszą być określane przez różne dodatkowe założenia, dotyczące przebiegu rozpatrywanego procesu.

Zasada gospodarczości wydaje się przeto całkowicie nieużyteczna jako kryterium rozgraniczające zagadnienia ekonomiczne od pozagospodarczych, a w szczególności technicznych²⁵, a więc także jako ekonomiczne uwarunkowanie samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw. Przyjmowanie tej zasady jako istotnej podstawy wyodrębnienia ekonomicznego przedsiębiorstw musiałyoby zresztą prowadzić do utożsamienia przedsiębiorstw z zakładami wytwórczymi w ogólności, jako że stanowić ona musi na równi oparcie dla decyzji gospodarczych, jak i techniczno-administracyjnych.

Toteż znaczenie zasady gospodarczości polega w rozważaniach ekonomicznych w istocie rzeczy na czym innym. Będąc w swej postaci formalnej podstawową przesłanką wszelkiego działania ludzkiego, w rozważaniach ekonomicznych może ona stanowić kryterium racjonalności działania gospodarczego, bez czego nie można by wyprowadzać prawidłowości niezbędnych dla formułowania wniosków i ogólnych pojęć.

Działanie gospodarcze jest zawsze działaniem subiektywnie celowym, nie może też być ono pozbawione tych racjonalnych przesłanek, jakie ujęte zostały w powyższej zasadzie. W przypadku gdy zasada ta nie jest przestrzegana, działanie przestaje być 'racjonalne, celowe. Mimo że dotyczyć ono może sfery działalności produkcyjnej, przestaje być obejmowane zasięgiem uogólnień ekonomicznych. O tyle mają rację ekonomiści, 'traktujący zasadę gospodarczości jako punkt wyjścia rozważań na temat rozrachunku gospodarczego.

Ponieważ wreszcie zasada gospodarczości, w swym formalnym sformułowaniu, nie określa żadnych celów ani warunków leżących u podstaw działania gospodarczego, dotyczy samego działania jako ta-

²⁴ Taylor, *Wstęp do ekonomiki*, cyt. wyd. s. 96.

²⁵ Potwierdza to na przykład S. L. Zaleski, wyprowadzając z zasady gospodarczości istotę naukowej organizacji pracy. *Istota i rozwój naukowy organizacji pracy*, wyd. II. Poznań 1947. s. 5 i nast.

kiego, zachowuje ona swoją ważność zarówno w kapitalizmie, jak i w socjalizmie. Inne wysuwa cele gospodarka kapitalistyczna aniżeli socjalistyczna, niejednakowe są też warunki w jakich rozwijają się procesy gospodarcze w każdym z obu tych ustrojów społeczno-gospodarczych, natomiast forma działania określona przez zasadę gospodarczości pozostaje z pewnością ta sama.

Warto niemniej zwrócić uwagę na to, że zastąpienie dawnej konstrukcji „homo oeconomicus” przez formalną zasadę gospodarczości, pozbawioną jakiegokolwiek treści merytorycznej, mimo oczywistych korzyści metodycznych, posiada swoją słabą stronę. Należy bowiem stwierdzić, że przez wprowadzenie tej zasady pozbawiono się teorię ekonomiczną określenia „siły motorycznej” rozwoju gospodarczego, co odbiera jej większe praktyczne znaczenie, szczególnie w analizie działalności produkcyjnej, jeśli tylko nie uzupełnia się jej pewnymi dodatkowymi założeniami dotyczącymi właśnie motywów działania. Nie chodzi tu o wznowienie takich elementów dawnej konstrukcji „homo oeconomicus”, jak chciwość, egoizm, czy też w ogóle dążenie do maksymalizacji korzyści materialnej. Pierwsze z nich wyrażają pewne patologiczne skłonności natury ludzkiej, a ostatnia, chociaż odpowiada w szeregu przypadków naturalnej skłonności natury ludzkiej, może posiadać w rzeczywistości tylko ograniczony zasięg ważności, a to głównie ze względu na absolutny sposób sformułowania tej skłonności. Niewątpliwie powszechną ważność może natomiast posiadać stwierdzenie, że materialna korzyść podmiotu gospodarującego jest w ogólności najsilniejszą pobudką z jego strony dla wzmożenia wysiłków celem osiągnięcia maksimum rezultatu z danej działalności. Inaczej mówiąc, człowiek działający pod wpływem motywu interesu osobistego osiąga większe rezultaty, aniżeli działając bez tego motywu, bez względu zresztą na to, czy celem tego zainteresowania będzie chęć osiągnięcia zysku, premii, czy też w ogóle wynagrodzenia za pracę (albo obawa utraty tych korzyści)²⁶.

Stwierdzenie to można określić mianem zasady interesu osobistego. Zważywszy na względną, bynajmniej nie absolutną formę tej zasady, można by uznać jej ważność za powszechną, w każdym razie w dziedzinie działalności produkcyjnej (wyjątek mogą tu stanowić chyba tylko jednostki wysoce wyrobione społecznie). Nie może ona oczywiście stanowić podstawy dla wyprowadzania uogólnień w rozważaniach teoretycznych, nie jest przeto konkurencyjną dla formalnej zasady gospodarczości, niemniej stanowi cenne jej uzupełnienie w odniesieniu do sfery działalności produkcyjnej oraz

²⁶ Por. Taylor, *Wstęp do ekonomiki*, cyt. wyd., s. 54–60.

rozwoju gospodarczego. Zasada interesu osobistego niewątpliwie stanowi milczące założenie wszelkich rozważań na temat organizacji i rozwoju produkcji kapitalistycznej, wyraźne jej sprecyzowanie staje się zaś szczególnie ważne w warunkach gospodarki socjalistycznej.

Oparcie na zasadzie gospodarczości jest niezbędną podstawą przy ustalaniu prawidłowości w działaniu gospodarczym — w odniesieniu do dysponowania rozporządzalnymi materialnymi środkami zaspokajania potrzeb ludzkich dla osiągania wyznaczonych celów. Zasada ta wraz z opartą na niej kalkulacją ekonomiczną wyznacza warunki dokonywanych „wyborów”. Państwo socjalistyczne podejmując funkcję przedsiębiorcy musi kierować się wymaganiami zasady gospodarczości, jeśli tylko chce osiągnąć najlepsze zaspokojenie potrzeb całego społeczeństwa.

Zasiada interesu osobistego wyznacza natomiast kierunki dokonywanych „wyborów”, zapewniając rozwój działalności produkcyjnej zgody z wynikami kalkulacji ekonomicznej. Bez tego prawidłowości wyprowadzane w (rozważaniach teoretycznych mogłyby okazać się czystą abstrakcją, bez pokrycia w rzeczywistym przebiegu procesów gospodarczych. Zastosowanie tej zasady w gospodarce socjalistycznej wymaga odpowiedniej organizacji produkcji, przede wszystkim w sensie pewnej decentralizacji kierownictwa gospodarczego. Rozrachunek gospodarczy należy przeto opierać nie tylko na zasadzie gospodarczości, lecz także i na zasadzie interesu osobistego, zarówno w odniesieniu do kierownictwa, jak i załogi przedsiębiorstw.

Uniwersalny charakter zasady gospodarczości sformułowanej w sposób formalny i subiektywny, jak i zasady interesu osobistego sformułowanej w sposób relatywny, nie umniejsza wcale ich znaczenia teoretyczno- ani też praktyczno-poznawczego. Dodatkowe założenia dotyczące celów i środków prowadzonej 'działalności gospodarczej pozwalają na zastosowanie ich, w rozważaniach odnoszących się do wszelkich konkretnych warunków, jako ogólnych przesłanek racjonalnego gospodarowania²⁷.

²⁷ Rozważymy przy tej okazji, czy jest w ogóle celowe formułowanie jakichkolwiek wspólnych zasad działania gospodarczego dla wszelkich warunków gospodarowania? Czy nie byłoby może właściwsze zastąpienie tych niejako „uniwersalnych” zasad przez zasady szczególne, czy nie należałoby przyjąć w to miejsce zwłaszcza podstawowych praw ekonomicznych kapitalizmu i socjalizmu? Pewne sugestie w tym kierunku zdają się zawierać uwagi O. Langego. Stwierdza on mianowicie, że podstawowe prawo ekonomiczne „organizuje cały ustrój”, „określa cel użytkowania środków produkcji”, („w warunkach kapitalistycznych decyduje ono o tym, że produkcja ma na celu prywatny

3. WYMIANA TOWAROWA W GOSPODARCE SOCJALISTYCZNEJ

Celem bliższego określenia niezbędnych warunków samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw państwowych należy rozważyć z kolei ogólną problematykę wymiany towarowej w gospodarce socjalistycznej.

zysk; w warunkach socjalizmu, że produkcja ma na celu zaspokojenie potrzeb ludzkich"). *Ekonomia polityczna socjalizmu*, w zbiorze *Zagadnienia ekonomii politycznej socjalizmu*, Warszawa 1958, s. 15.

Zagadnienie podstawowych praw ekonomicznych nie jest na tyle w literaturze ekonomicznej opracowane, by wystarczyło krótko się tu na ten temat wypowiedzieć, obszerniejsze omówienie tego zagadnienia nie mieściłoby się natomiast w określonym na wstępie temacie pracy. Jednakże bez szczególnych nawet na ten temat dociekań można chyba stwierdzić, że podstawowe prawa ekonomiczne w obecnym stalinowskim ich sformułowaniu nie mogą być uznane za wystarczającą z punktu widzenia teoriopoznawczego podstawę działania gospodarczego w kapitalizmie oraz w socjalizmie.

Przez traktowanie podstawowego prawa ekonomicznego kapitalizmu, w jego dotychczasowym sformułowaniu jako ogólnej zasady działania gospodarczego w ustroju kapitalistycznym, przypisuje się wszelkim indywidualnym podmiotom gospodarującym określone konkretnie cele wraz z określonymi motywami tegoż działania, a więc nawraca się niejako do dawnej klasycznej konstrukcji „homo oeconomicus”, jedynie w innym ujęciu. Wydaje się, że pozostaje tu powtórzony zasadniczy błąd klasyków ekonomii politycznej, polegający na obiektywnym i merytorycznym ujmowaniu celów i motywów działania ludzkiego, i to jeszcze w absolutnym, a nie względnym wyobrażeniu tych celów, co musi doprowadzać do niewłaściwych uproszczeń w rozumowaniu teoretycznym. Charakterystyczne jest, że K. Marks, wykorzystując co się dało z dorobku klasyków, odrzucił całkowicie konstrukcję „homo oeconomicus”, nie wprowadzając też w to miejsce wyraźnie żadnego „podstawowego prawa”. Co prawda Stalin formułował swoje prawo podstawowe jako prawo ekonomiczne kapitalizmu współczesnego, a nie kapitalizmu w ogóle, co zmienia nieco postać rzeczy, gdyż we współczesnej gospodarce kapitalistycznej dominujące znaczenie odgrywają oligopole gospodarcze, którym można już łatwiej przypisać konkretne cele i motywy działania. Jednakże oligopole nie obejmują całości gospodarki we wszystkich państwach kapitalistycznych, a i państwa te nieraz oddziałują ze swej strony na rozwój gospodarki, kierując się przy tym innymi celami i motywami, aniżeli zostało to określone w podstawowym prawie ekonomicznym kapitalizmu (szczególnie w przypadku państw zacofanych gospodarczo). Sformułowanie tego „prawa” odznacza się zatem niewłaściwym z punktu widzenia teoretyczno-poznawczego uproszczeniem.

Podobnie przedstawia się sprawa z podstawowym prawem ekonomicznym socjalizmu, mimo istnienia albo choćby tylko dominującego znaczenia w tym ustroju jednego tylko podmiotu gospodarującego, jakim jest państwo. I tu występuje bowiem z natury rzeczy pewna dowolność przy określaniu konkretnych celów działania gospodarczego, co pozbawia i to „prawo” większego znaczenia teoretyczno-poznawczego. Na temat podstawowych praw ekonomicznych kapitalizmu oraz socjalizmu niezbędna jest szersza dyskusja.

W obrębie gospodarki socjalistycznej rozróżnia się dwa typy ustrojowe, zależnie od zasięgu kolektywnej własności materialnych środków zaspokajania potrzeb ludzkich. W systemie kolektywizmu pełnego czyli integralnego (jaki odpowiada warunkom komunizmu) nie tylko środki produkcji, lecz wszelkie w ogóle trwałe dobra użytkowe mają być własnością kolektywną. Stosownie do tego nie będzie tu możliwości swobodnego wyboru konsumpcji ani zatrudnienia ze strony członków społeczeństwa. Funkcje naczelnego kierownictwa gospodarczego musiałyby być w tym ustroju maksymalnie rozwinięte. Jednocześnie wysuwa się częstokroć twierdzenie o braku w tych warunkach wymiany towarowej i pieniężnego miernika wartości oraz wszelkich innych instytucji gospodarki wymiennie-pięniężnej, co może prowadzić do powątpiewania o możliwości sprawnego funkcjonowania podobnego systemu.

Niektórzy antymarksistowscy ekonomiści, jak na przykład N. G. Pierson i L. Mises, twierdzą zresztą, że nawet w warunkach kolektywizmu integralnego, które charakteryzują się nie tylko społeczną własnością środków produkcji, lecz i administracyjnym przydziałem na rzecz poszczególnych jednostek dóbr konsumpcyjnych, należałoby się zawsze liczyć z możliwością istnienia wymiany dóbr konsumpcyjnych. Nie jest bowiem konieczne, aby każdy człowiek konsumował wszystko co otrzymuje, może on część otrzymywanych dóbr wymieniać na inne, które mu bardziej odpowiadają, przy czym nie musi to być też tylko wymiana bezpośrednia towaru za towar. Istnienie wymiany towarowej stanowiłoby i w tych warunkach podstawę dla działania pieniądza, w znaczeniu powszechnego ekwiwalentu, jednakże rola tego pieniądza musiałaby być stosunkowo mało znaczna, skoro przedmiot wymiany ograniczony zostaje jedynie do środków bezpośredniej konsumpcji osobistej²⁸. Poglądowi temu przeciwstawić można jedynie rozpowszechnione pomiędzy zwolennikami komunizmu mniemanie, o charakterze jednak raczej programowym aniżeli naukowym, że istniejąca w komunizmie obfitość dóbr oraz stosowanie zasady podziału „każdemu według potrzeb” uczynią zagadnienie wymiany w tym ustroju bezprzedmiotowym.

Bardziej realny jest drugi typ ustroju kolektywistycznego, w którym jedynie środki produkcji są własnością kolektywną, trwałe dobra konsumpcji mogą natomiast stanowić własność osobistą. W tych warunkach z całą pewnością występuje wymiana towarowa w zakresie

²⁸ N. G. Pierson, *The problem of value in the socialist society* (s. 73 i nast.); L. Mises, *Economic calculation in the socialist commonwealth* (s. 89 i nast.) — w zbiorze *Collectivist economic planning*, wyd. V, London 1956.

dóbr konsumpcyjnych, przy zachowaniu przy tym pewnego rodzaju mechanizmu wzajemnego oddziaływania podaży i popytu oraz cen. Możliwość wymiany towarowej środków produkcji jest co najmniej zagadnieniem dyskusyjnym. Jednocześnie panuje zasada swobodnego wyboru zatrudnienia, znowu z możliwością zachowania! przy tym pewnego rodzaju mechanizmu wzajemnego oddziaływania wielkości: zapotrzebowania na pracę, pracy zaoferowanej oraz płac. Poza stopą procentową zachowane są tu przeto najważniejsze instytucje gospodarki wymiennie-pieniężnej, a zresztą i możliwość występowania w tym systemie stopy procentowej jest zagadnieniem dyskusyjnym, dotychczas ostatecznie nie rozstrzygniętym.

Środki produkcji są w powyższym systemie własnością kolektywną, przy czym występują dwie formy tej własności — państwowa, o dominującym znaczeniu, oraz spółdzielcza, stosowana głównie w rolnictwie. Można by go określić mianem kolektywizmu częściowego, albo lepiej — państwowego, a to ze względu na decydującą w tym ustroju rolę organizacji państwowej w rozwoju działalności gospodarczej. W systemie tym występuje ogólnopaństwowy ośrodek kierownictwa gospodarczego, dopuszczone są niemniej także wyodrębnione ośrodki dyspozycyjne gospodarki spółdzielczej, a w pewnej mierze także i terenowej, o podrzędnym jednak tylko znaczeniu. System tego rodzaju został wprowadzony w Związku Radzieckim i funkcjonuje tam już w ciągu czterdziestu lat²⁹, przy czym został w tej samej mniej więcej postaci przeniesiony do większości następnie utworzonych państw socjalistycznych³⁰.

Analizując stosunki produkcji kapitalistycznej K. Marks stwierdził w *Kapitale*, że warunkiem istnienia produkcji towarowej jest społeczny podział pracy, przy czym jako towary przeciwstawiają się sobie tylko produkty samodzielnych i niezależnych od siebie prac prywatnych³¹. Przyjmując drugą część powyższego twierdzenia

²⁹ W ostatnim czasie powiększa się w Związku Radzieckim stosunkowe znaczenie terenowych ośrodków kierownictwa gospodarczego, przy występujących równocześnie tendencjach do zwiększenia także samodzielności gospodarczej organizacji spółdzielczych.

³⁰ Powyższa odmiana gospodarki socjalistycznej będzie stanowiła ramy dalszych rozważań. Punktem wyjścia będzie przy tym konstrukcja teoretycznie najprostsza, w której nie występuje — obok własności kolektywnej — w jakiegokolwiek postaci prywatna własność środków produkcji, tzn. w której jedynym dochodem stwarzającym popyt na dobra konsumpcyjne są płace (obejmując tym również dochody z podziału czystej nadwyżki organizacji spółdzielczych). Dopiero na tej podstawie, po wprowadzeniu odpowiednich założeń dodatkowych, można by przejść do rozważań na temat systemu pośredniego.

³¹ K. Marks, *Kapitał*, Warszawa 1950, t. I, s. 44—45.

w dosłownym sformułowaniu, w ogóle nie można by mówić o produkcji towarowej w ustroju kolektywistycznym. Sformułowanie to odnosiło się jednak do gospodarki indywidualistycznej i miało na celu po prostu wyjaśnienie, że wymiana między robotnikami tego samego przedsiębiorstwa (w dosłownym sformułowaniu Marksa — tej samej fabryki) produktów ich pracy nie stwarza jeszcze towaru. „Aby stać się towarem, produkt musi przejść drogę wymiany do rąk tego, komu służy jako wartość użytkowa”³². W związku z tym można przyjąć za oczywiste, że i w gospodarce socjalistycznej wszelkie dobra konsumpcyjne, nabywane przez konsumentów, a bez wątpienia także i przez pośredników celem dalszej ich odsprzedaży konsumentom, są towarami, mimo że nie są produktem „samodzielnych i niezależnych od siebie prac prywatnych”, lecz zjednoczonych socjalistycznych producentów, choćby nawet i w postaci całkowicie zintegrowanej ogólnopaństwowej organizacji produkcyjnej. Istotne jest tu to, że ten, kto konsumuje, sam nie jest wytwórcą tego co konsumuje, jak i to, że konsumuje on produkty, które przeszły drogą wymiany do jego rąk.

Oznacza to jednak zarazem, że w gospodarce socjalistycznej występuje zawsze możliwość pewnych rozbieżności między produkcją a konsumpcją, wywołanych najogólniej mówiąc niemożnością ścisłego dostosowania a priori, to znaczy w sposób planowy, rodzajów i (rozmiarów produkcji do, z natury rzeczy, zmiennego popytu konsumpcyjnego. Wywołuje to konieczność — jak to się zazwyczaj ujmuje — „dokonywania w trakcie wymiany potwierdzenia społecznego charakteru zawartej w produktach pracy”.

Zajmując się zresztą zupełnie marginesowo stosunkami produkcji socjalistycznej Marks przyjmował co prawda, podobnie jak i Engels, że uspołecznienie środków produkcji będzie dostateczną przesłanką dla nadania pracy bezpośrednio społecznego charakteru, nie będzie zatem też występowało w tych warunkach zjawisko wymiany³³. Praktyka budownictwa socjalistycznego wykazała niesłuszność tego przewidywania, przynajmniej w odniesieniu do warunków kolektywizmu państwowego, co skłoniło niektórych ekonomistów do pod-

³² Tamże, s. 43.

³³ „Wewnątrz społeczeństwa zrzeszonego, opartego na wspólnej własności środków produkcji, wytwórcy nie wymieniają swych produktów; tak samo praca, zużyta na wytworzenie, nie przejawia się tu jako wartość tych produktów, jako rzeczowa cecha im właściwa, ponieważ teraz, w przeciwieństwie do społeczeństwa kapitalistycznego, praca indywidualna istnieje jako część składowa pracy zbiorowej już nie drogą okólną, lecz bezpośrednio”. K. Marks. *Krytyka programu gotajskiego*, Warszawa 1949, s. 20.

jęcia na nowo rozwiązań na ten temat. Zwracają tu uwagę wywody znanego ekonomisty radzieckiego J. Kronroda, a z ekonomistów polskich W. Brusa i ostatnio Z. Fedorowicza. Wychodzą oni zresztą przy tym od marksowskiego pojęcia towaru, trzymając się możliwie wierne sformułowań marksowskich. Kronrod dopatruje się przyczyny zachowania w gospodarce socjalistycznej produkcji towarowej w niejednakowej — w różnych typach przedsiębiorstw i przy różnych rodzajach produkcji — „dojrzałości” bezpośrednio społecznego charakteru pracy socjalistycznych wytwórców³⁴. W gruncie rzeczy podobne poglądy wyraża Brus³⁵. Fedorowicz stawia kwestię nieco jaśniej, gdy po prostu stwierdza, że praca w przedsiębiorstwach socjalistycznych nie ma wszystkich cech pracy bezpośrednio społecznej, gdyż działają przyczyny, dla których nakłady nie dostosowują się w procesie produkcji w pełni do potrzeb społecznych. Do najważniejszych z wyliczonych przezeń tego przyczyn można by zaliczyć ograniczone uspołecznienie spożycia, zwłaszcza w indywidualnej konsumpcji. W konsekwencji tego występuje konieczność dokonywania w procesie wymiany potwierdzenia społecznego charakteru pracy, jak i jej obrachunku w formie wartościowej³⁶.

W ogólności można stwierdzić, że w ustroju kolektywizmu państwowego, który opiera się na pełnej swobodzie wyboru konsumenta, przy zachowaniu zasady „każdemu według jego pracy”, nie można się w żadnym razie obyć bez wymiany towarowej. Zaspokojenie potrzeb ludności następuje w drodze zakupu odpowiednich środków; w ten sposób wszelkie bez wyjątku dobra konsumpcyjne, jako produkty pracy przeznaczone do wymiany, są w tym ustroju — zgodnie z klasyczną definicją — towarami. Pieniądz stanowi niezbędny pośrednik wymiany w obrocie towarowym, w pieniądzu musi też występować w tych warunkach wypłata wszelkich wynagrodzeń za pracę³⁷.

Wydaje się następnie, że dla wyjaśnienia charakteru towarowego

³⁴ J. Kronrod, *Pieniądz w społeczeństwie socjalistycznym*, tłum. z ros., Warszawa 1956, rozdz. 11, a w szczególności § 3, s. 118—131.

³⁵ W. Brus twierdzi mianowicie, że w socjalizmie nie każda praca ma wszystkie cechy pracy bezpośrednio społecznej — ma je w zasadzie praca wytwarzająca środki produkcji w przedsiębiorstwach państwowych, podczas gdy praca wytwarzająca towary (przedmioty spożycia) nie jest w pełnym tego słowa znaczeniu pracą bezpośrednio społeczną. *Prawo wartości a problematyka bodźców ekonomicznych*, Warszawa 1956, s. 41—45.

³⁶ Fedorowicz, *O prawie wartości i rozrachunku gospodarczym*, cyt. wyd., rozdz. II, zwłaszcza zaś podsumowanie rozważań na s. 80—83.

³⁷ Ogólny fundusz płac wyznacza rozmiary ogólnego popytu na dobra i usługi konsumpcyjne, badanie budżetów rodzinnych stanowi zaś niezbędną przesłankę planowego określania struktury tego popytu.

dóbr konsumpcyjnych nie trzeba bynajmniej zakładać — jak to uczyniono w stalinowskim ujęciu przesłanek występowania produkcji towarowej w gospodarce socjalistycznej³⁸ — konieczności istnienia dwóch, w zasadzie od siebie niezależnych, form własności socjalistycznej, tj. państwowej, czyli ogólnonarodowej i spółdzielczej, czyli grupowej. Zostało to spowodowane, jak się wydaje, chęcią utrzymania nadmiernie ścisłej analogii ze sformułowaniem Marksa o konieczności „istnienia niezależnych od siebie prac prywatnych wytwórców”.

Natomiast występowanie, obok jednej ogólnopaństwowej, wielu spółdzielczych organizacji wytwórczych zwiększa w sposób oczywisty zasięg obrotu towarowego. W tych warunkach może on bowiem obejmować już nie tylko dobra konsumpcyjne, lecz i środki produkcji, jeśli wymieniane są między państwem a spółdzielczością, albo też i między poszczególnymi organizacjami spółdzielczymi³⁹.

Pozostaje do rozważenia kwestia najważniejsza — mianowicie, czy w obrębie państwowego sektora produkcji produkty pracy poszczególnych zakładów wytwórczych występują jako towary? Zasadnicza odmienność sytuacji w tej sferze obrotu gospodarczego w porównaniu ze sferą poprzednio omawianą polega na tym, że zapotrzebowanie na produkty pracy w obrębie sektora państwowego nie występuje ze strony samodzielnych i niezależnych od siebie podmiotów gospodarstwa społecznego, z jakimi mamy do czynienia w przypadku obrotów dokonywanych między państwem a ludnością, państwem czy ludnością a organizacjami spółdzielczymi, podobnie jak też między samą ludnością czy samymi organizacjami spółdzielczymi.

Zapotrzebowanie poszczególnych zakładów wytwórczych sektora państwowego na produkty innych zakładów wytwórczych tegoż sektora, jak i rozmiary produkcji tych wszystkich zakładów, mogą podlegać jednemu naczelnemu ośrodkowi dyspozycyjnemu, jako że całość decyzji produkcyjnych może być w ustroju kolektywistycznym skoncentrowana w centralnym organie kierownictwa gospodarczego. W takich warunkach mogłyby następować jedynie administracyjny rozdział globalnej produkcji między poszczególne państwowe zakłady wytwórcze, zgodnie z ustalonym *a priori*, to znaczy w sposób planowy, zapo-

³⁸ J. Stalin, *Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSRR*, Warszawa 1952, s. 13 i nast.

³⁹ To samo powinno w zasadzie dotyczyć wymiany między państwem a organizacjami komunalnymi, podobnie jak i wymiany pomiędzy różnymi organizacjami komunalnymi. Jednakże, ze względu zapewne na brak wyodrębnienia w istniejących państwach socjalistycznych, może poza jedną tylko Jugosławią, własności komunalnej (gminnej) od własności państwowej, zagadnienie to było dotychczas pomijane w literaturze ekonomicznej.

trzebowaniem tych jednostek. Nie zachodziłaby przeto zjawisko wymiany towarowej w obrębie sektora państwowego. Jeśli pominąć błędy, zawsze możliwe w planowaniu gospodarczym, produkcja powinna się dokładnie (przynajmniej teoretycznie) zgadzać z zapotrzebowaniem społecznym. Wydaje się, że me zmienia opisanego tu stanu rzeczy ani fakt prowadzenia produkcji w wielu wyodrębnionych — ze względów natury organizacyjno-technicznej — zakładach wytwórczych, ani też fakt odpłatnego przekazywania produktów pracy między poszczególnymi zakładami.

Ustalanie „ceny” na poszczególne produkty znajdujące się w obrocie wewnętrznym państwowego sektora gospodarki oraz realizowanie na tej podstawie „należności” za zbywane produkty mogłoby mieć w omawianych tu warunkach, jedynie znaczenie rachunkowe. Pozwala ono bez wątpienia na określanie w postaci „wartościowej” zadań produkcyjnych oraz stopnia ich następnego wykonania⁴⁰, nie może jednak samo przez się stanowić o nadaniu dokonywanemu w ten sposób rozdziałowi produktów cech obrotu towarowego. Nie może tu mieć także większego znaczenia bałamutne stwierdzenie, że produkty pracy państwowych zakładów wytwórczych posiadają „zewnątrzną powłokę towarów” czyli „formę towarową”, jako że podlegają wycenie pieniężnej oraz realizacja ich rozdziału wymaga zapłaty pieniężnej. Nie ulega wątpliwości, że produkty pracy mogą uzyskiwać ceny we właściwym tego słowa znaczeniu jedynie w wyniku tego, że są przedmiotem wymiany na rynku towarowym, a bynajmniej nie mogą stać się towarami lub choćby tylko nawet uzyskać „formę towaru” dlatego, że wyznaczono na nie „ceny”. A taki właśnie pogląd zdaje się reprezentować Stalin, który wprowadził do rozważań ekonomicznych pojęcie „formy towarowej”⁴¹.

⁴⁰ Według określenia Stalina „jest to konieczne do kalkulacji, do rozrachunków, do określania dochodowości i deficytowości przedsiębiorstw, do sprawdzania i kontrolowania przedsiębiorstw”, *Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSRR*, cyt. wyd., s. 58.

⁴¹ Przyczynę zachowania „formy towarowej” przez produkty pracy nie będące w istocie rzeczy towarami upatrywał Stalin, jak to można wyrozumieć z wielu wzmianek w *Ekonomicznych problemach socjalizmu w ZSRR*, a między innymi i z poprzednio przytoczonego cytatu, w odziaływaniu prawa wartości na produkcję socjalistyczną. W ten sam sposób zagadnienie to jest powszechnie przedstawiane przez ekonomistów obozu socjalistycznego od ukazania się *Ekonomicznych problemów socjalizmu w ZSRR*. Odmienne stanowisko zajmują w odniesieniu do tej kwestii tylko nieliczni ekonomiści, m. in. także polscy. Warto tu wymienić z polskich ekonomistów Fedorowicza, który oddziaływanie prawa wartości na produkcję socjalistyczną uważa nie za przyczynę,

Aby produkty pracy znajdujące się w obrocie w obrębie państwowego sektora produkcji stały się rzeczywiście towarami koniecznymi, by zakłady wytwórcze tegoż sektora uzyskały określoną samodzielność gospodarczą, zarówno w zakresie produkcji, jak i zaopatrywania się w środki produkcji (niezbędne dla prowadzenia własnej działalności produkcyjnej). Konieczne jest zatem nadanie jednostkom państwowym pewnych cech gospodarki indywidualnej, a inaczej mówiąc — przekształcenie poszczególnych zakładów wytwórczych państwa w przedsiębiorstwa państwowe, uprawnione do podejmowania samodzielnych, chociażby tylko w pewnych granicach, decyzji gospodarczych. Samodzielne decyzje, dotyczące wyboru celów działalności produkcyjnej (choćby nawet w ograniczeniu do samych tylko rozmiarów produkcji, jej asortymentu, gatunkowości itp.), z uwzględnieniem przy tym nakładów związanych z każdym 'alternatywnym wyborem, mogą być podejmowane jedynie w warunkach produkcji towarowej na rynek⁴². Nie posiada tu zatem istotnego znaczenia fakt państwowej własności wszelkich jednostek przetwórczych, lecz tylko to, czy jednostki te posiadają możliwość samodzielnego kierownictwa gospodarczego, co stanowi w warunkach podziału pracy o istnieniu wymiany towarowej.

Przy takim jednak założeniu ustalanie *a priori* zapotrzebowania społecznego na środki produkcji napotyka z natury rzeczy na dużo większe przeszkody, aniżeli w poprzednio omawianym przypadku całkowicie scentralizowanego systemu kierownictwa gospodarczego, co powoduje znaczne trudności w ścisłym dostosowaniu nakładów dokonywanych w procesie produkcji do rzeczywistego zapotrzebowania społecznego na wytwarzane środki produkcji, podobnie jak to ma z reguły (miejsce w przypadku dóbr konsumpcyjnych. Jednakże trudności te są chyba z nadwyżką wyrównywane przez korzyści, polegające na możliwości — przy istnieniu odrębnych przedsiębiorstw w państwowym sektorze gospodarki — sprawdzania celowości produkcji w wielu

a za skutek posiadania przez środki produkcji oraz inne produkty formy towarowej. *O prawie wartości i rozrachunku gospodarczym*, cyt. wyd., s. 72 i nast.

Natomiast O. Lange nawraca najwyraźniej do dawnego ujęcia stalinowskiego, gdy stwierdza, że charakter towarowy nadawany jest środkom produkcji pośrednio przez imputację. Przez imputację przenosi się mianowicie charakter towarowy na środki produkcji, używane dla wytworzenia produktów końcowych, będących towarami (środki produkcji nazywa pseudotowarami). *Ekonomia polityczna socjalizmu*, s. 9.

⁴² Nie zmienia postaci rzeczy na przykład taka okoliczność, że produkcja ta objęta będzie w całości umową planową, jeśli tylko przy zawieraniu tej umowy przedsiębiorstwa będą miały pewną swobodę decyzji (choćby w ograniczeniu do rozmiarów produkcji i zbytu).

kolejnych punktach drogi produktu do konsumenta, a nie dopiero po przekazaniu go ostatecznemu konsumentowi⁴³.

Należałoby się także odnieść krytycznie do twierdzeń o „formie towarowej” produktów znajdujących się w obrocie wewnątrz sektora państwowego. Produkty te trzeba uznać, w omawianych tu warunkach, za towary w istotnym tego słowa znaczeniu, wraz ze wszelkimi tego konsekwencjami w zakresie zjawisk pieniężnych. Trudno negować, że występują pewne odrębności w przypadku wymiany dokonywanej w obrębie państwowego sektora gospodarki oraz wymiany dokonywanej między różnymi własnościowo podmiotami gospodarki narodowej, wydaje się jednak, że znaczenie przywiązywane przez niektórych ekonomistów do tych odrębności jest przesadzone⁴⁴.

⁴³ Por. Gajda, *Przedsiębiorstwo przemysłowe w gospodarce socjalistycznej*, s. 148.

⁴⁴ Do tej grupy ekonomistów można by zaliczyć Fedorowicza, Pojęcie „formy towarowej” jest jego zdaniem „słuszne i zawiera głęboki sens poznawczy, ale uzasadnienie istnienia tej kategorii oraz określenie jej istoty jest w ujęciu stalinowskim daleko niezadowolające”. Według Fedorowicza produkty pracy uzyskują w gospodarce socjalistycznej postać towarową, gdyż praca przedsiębiorstw socjalistycznych nie ma jeszcze wszystkich cech pracy bezpośrednio społecznej. W związku z tym praca zjednoczonych socjalistycznych producentów musi być zorganizowana w formie odrębnych przedsiębiorstw, które znowu muszą wymieniać pomiędzy sobą swe indywidualne produkty. Jednakże postać towarowa produktów pracy w gospodarce państwowej różni się w sposób istotny od postaci towarowej produktów pracy w gospodarce opartej na prywatnej własności środków produkcji. Najistotniejszą różnicą w tym zakresie upatruje Fedorowicz w odmiennych warunkach reprodukcji środków produkcji oraz podziału produktów między bezpośrednich uczestników produkcji — w zależności od tego, czy mamy do czynienia z wymianą produktów w ramach tej samej formy własności, czy też z wymianą produktów w ramach różnych form własności. „Jest zrozumiałe, że w razie dokonywania wymiany wewnątrz jednej i tej samej formy własności (np. pomiędzy państwowymi przedsiębiorstwami), niezależnie od tego, jakby się kształtowały proporcje wymiany produktów, warunki reprodukcji i podziału w sektorze jako całości nie ulegają zmianie. Jeżeli natomiast wymiana produktów dokonywa się pomiędzy różnymi właścicielami produktów — od proporcji tej wymiany zależy międzysektorowy podział produktu społecznego, zależą w pewnym stopniu możliwości i proporcje rozwoju obu sektorów gospodarki socjalistycznej, zależy wysokość dochodów pracowników (np. poprzez wysokość dniówki obrachunkowej w spółdzielniach produkcyjnych) itp.”. Uzasadnia to według Fedorowicza w pełni określanie nazwą „towary” wyłącznie produktów zmieniających w trakcie wymiany właściciela oraz przyznanie nazwy jedynie „formy towarowej” produktom wymienianym w ramach tej samej formy własności (chodzi tu zwłaszcza o własność państwową). W całym swoim rozumowaniu Fedorowicz właściwie potwierdza istotnie towarowy charakter produktów pracy w gospodarce państwowej, uważa niemniej za wskazane zachowanie dla tych produktów pojęcia „formy towarowej” ze względu na szczególne znaczenie

. Uznając istnienie pewnych odrębności w przypadku wymiany dokonywanej w obrębie państwowego sektora gospodarki można oczywiście silić się na wprowadzenie odrębnego pojęcia dla oznaczenia odnośnej sfery gospodarki towarowej, jednakże, pomijając już nawet kwestię wątpliwej tego celowości, najmniej nadaje się do tego pojęcie „formy towarowej”. Po pierwsze zastosowanie określenia „forma” nie oznacza jeszcze samo przez się wprowadzenia nowego pojęcia. Po drugie — istnieje rozpowszechnione pojęcie „formy towarowej” w ujęciu stalinowskim, ciągle jeszcze szeroko stosowane w zupełnie swoistym, aczkolwiek niezbyt uzasadnionym znaczeniu (o czym już była mowa wyżej). W ogólności najwłaściwsze wydaje się pozostanie przy jednolitym i tradycyjnie uznanym sposobie pojmowania towaru, przy czym zasięg obrotu towarowego uzależniony jest, jak to zostało już wyżej wyjaśnione, bynajmniej nie od formy własności jednostek gospodarujących, lecz od ich istotnej samodzielności gospodarczej⁴⁵.

Odpowiednio zatem do zastosowanego rozwiązania organizacyjnego, a mianowicie: a) zachowania całości funkcji „przedsiębiorcy” dla naczelnego organu kierownictwa gospodarczego albo b) przyznania pewnego zakresu tych funkcji dla jednostek działalności bezpośrednio produkcyjnej — zasięg obrotu towarowego może być w gospodarce socjalistycznej rozmaity. W pierwszym przypadku obrót między poszczególnymi zakładami wytwórczymi sektora państwowego nie stanowi wymiany towarowej, natomiast w drugim — istnieje rynek towarowy na środki produkcji w obrębie sektora państwowego⁴⁶. Do-

stosunków własnościowych w procesie wymiany. Rozważania te zawarte są w rozdz. II pracy *O prawie wartości i rozrachunku gospodarczym*, a w szczególności na s. 51—80.

⁴⁵ Przypisywanie przesadnego pod tym względem znaczenia kategorii własności spowodowane być może obrazem gospodarki kapitalistycznej, w której jednostki samodzielnie gospodarujące są zarazem wyodrębnione własnościowo, przy czym to ostatnie wyodrębnienie rzuca się o wiele wyraźniej w oczy, aniżeli samodzielność decyzji gospodarczych, podejmowanych zresztą częstokroć w sposób podświadomy (instyktowny). Naturalna, jak się wydaje, tendencja do przesadzania znaczenia własności może być też łatwo pogłębiona i utrwalona brakiem wiary w to, by jednostki niewyodrębnione własnościowo (dotyczy to przede wszystkim własności państwowej) mogły w rzeczywistości skutecznie realizować przyznaną im samodzielność gospodarowania.

⁴⁶ Najpoważniejszym reprezentatem „nowatorskich” poglądów w powyższym zakresie jest u nas E. Lipiński, który w swym referacie na II Zjeździe Ekonomistów Polskich głosił, że tylko w przypadku gdybyśmy całe gospodarstwo wyobrazili sobie jako jedno wielkie przedsiębiorstwo, zarządzane bezpośrednio przez państwo, środki produkcji nie byłyby towarami. Jednakże koncepcja **taka** byłaby czystą abstrakcją. „Nie może istnieć ani funkcjonować

tychczasowa praktyka gospodarcza krajów obozu socjalistycznego opierała się na realizacji pierwszej z tych koncepcji. Obecnie zaczyna się przywiązywać coraz większe znaczenie do drugiej. Zagadnienie to jest zresztą ostatnio przedmiotem ożywionej dyskusji „modelowej”.

Rozszerzenie zasięgu wymiany towarowej na środki produkcji znajdujące się w obrocie wewnątrz sektora państwowego nie posiada bynajmniej tylko znaczenia pojęciowego. Stanowi ono bowiem o istotnym upodobnieniu warunków pracy ogółu przedsiębiorstw państwowych do warunków funkcjonowania przedsiębiorstw indywidualistycznych, przede wszystkim przez wyodrębnienie wewnętrznych elementów gospodarowania poszczególnych przedsiębiorstw w zakresie rozmiarów oraz struktury prowadzonej przez nie działalności produkcyjnej od zewnętrznych — w stosunku do tych przedsiębiorstw — warunków gospodarowania, jak poziom płac, cen itp. Upraszcza to w znacznej mierze mechanizm prowadzenia przedsiębiorstw państwowych w gospodarce socjalistycznej, usuwając wiele z trudności, jakie występują przy przeprowadzaniu kalkulacji ekonomicznej w scentralizowanym systemie kierownictwa gospodarczego⁴⁷.

jedno ogólnopaństwowe, całkowicie scentralizowane przedsiębiorstwo”. W rozumowaniu tym Lipiński zdaje się jednak utożsamiać pojęcie zakładu produkcyjnego oraz przedsiębiorstwa. Nie wyobraża on sobie w związku z tym w ogóle układu, w którym środki produkcji mogłyby nie być towarami. Stąd też dalsza argumentacja przybiera następującą postać: „Przedsiębiorstwo opiera swoją działalność na rachunku gospodarczym, a produkty swej pracy wymienia z innymi przedsiębiorstwami, a nie tylko z ostatecznymi konsumentami. Produkt przedsiębiorstwa wytworzony dla wymiany reprezentuje „wartość”, a zatem reprezentuje nakład pracy społecznej, w zamian za który otrzymuje ono prawo pobierania ekwiwalentu z ogólnego produktu pracy społeczeństwa. I to niezależnie od tego, czy przedsiębiorstwo wytwarza środki produkcji czy dobra konsumpcyjne. „Właścicielem” środków produkcji pozostaje państwo, ale przedsiębiorstwo „nabywa” środki produkcji, powinno za nie płacić określoną cenę, powinno tę cenę wkalkulować w cenę produktu gotowego, aby mieć możliwość wyrachować, czy produkcja była społecznie rentowna, czy nierentowna”. *O przedmiocie ekonomii i prawach ekonomicznych* — w zbiorze *Rewizje*, Warszawa, 1958, s. 20 i 21 (przedruk z *Ekonomisty* 1956, nr 5).

⁴⁷ Uproszczenia, o których tu mowa, dotyczą samej tylko gospodarki przedsiębiorstw. Centralne ustalenie cen jest czynnością podobnie skomplikowaną w scentralizowanym, jak i zdecentralizowanym systemie kierownictwa gospodarczego. Założywszy jednak należyte wywiązanie się z tego zadania, prawidłowe określenie rodzajów i rozmiarów produkcji musi być dużo łatwiejsze w zdecentralizowanym aniżeli w scentralizowanym systemie kierownictwa gospodarczego.

4. PLANOWANIE GOSPODARCZE

Należy rozważyć z kolei zasięg dopuszczalnej w systemie planowania gospodarczego swobody działania poszczególnych przedsiębiorstw państwowych. Zależy on od tego, co się przyjmuje za istotne cechy planowania, albo inaczej mówiąc za „granicę” planowania, po przekroczeniu której przechodzi się z warunków ustroju gospodarki planowej do ustroju konkurencyjnego. W literaturze ekonomicznej stosunkowo rzadko można się spotkać z rozważaniami na ten temat. Poprzestaje się na ogół na opisie planów, wyszczególnieniu zawartych w nich wskaźników, ewentualnie z pewnym ich hierarchicznym uporządkowaniem, jednakże nie wyodrębnia się na ogół tych cech, które stanowią „granicę” planowania.

Dwie próby takiego właśnie ujęcia zagadnienia w polskiej literaturze ekonomicznej mogą w każdym razie stanowić punkt wyjścia dla dalszych rozważań. Według E. Taylora istotną cechą planowania gospodarczego jest centralne ustalanie rozmiarów produkcji oraz cen⁴⁸. W istocie rzeczy dosyć podobnie ujmuje to samo zagadnienie O. Lange, który poza centralnym ustalaniem przez państwo cen oraz produkcji podstawowych dla gospodarki narodowej artykułów uważa za niezbędne objęcie przez planowanie dochodu narodowego wraz z jego podziałem na akumulację i konsumpcję, jak i jego rozdziałem między poszczególne klasy i warstwy społeczeństwa, a także zatrudnienia wraz z jego rozdziałem między podstawowe gałęzie gospodarki narodowej⁴⁹. W jeszcze innych wypowiedziach można spotkać się z twierdzeniem, że do niezbędnego zasięgu centralnego planowania powinny należeć również inwestycje.

⁴⁸ Rozpatrując proces przechodzenia od ustroju konkurencyjnego do planistycznego Taylor stwierdza: „Z gospodarczego punktu widzenia podstawy ustroju ulegają zmianie dopiero wtenczas, gdy interwencja państwa, dążąc do uzyskania pewnego stanu dochodu społecznego, wchodzi na pole już nie pośredniego, lecz bezpośredniego wpływu na zaspokojenie potrzeb społeczeństwa. Może się to dokonywać tylko wtedy, gdy rozmiary produkcji i ceny są ustanawiane nie na wolnym rynku, lecz przez państwo”. I dalej: „Naturalnie nie może to nosić cechy dowolności, gdyż w tym wypadku ustrój przestałby nosić cechy gospodarcze: ceny i produkcja wyznaczane być muszą z uwzględnieniem popytu społecznego i kierować się nim”. *Teoria produkcji*, cyt. wyd., s. 343.

⁴⁹ O. Lange, *Budowa nowego modelu gospodarczego musi być oparta na dynamice klasy robotniczej i socjalistycznej inteligencji* — w zbiorze *Dyskusja o polskim modelu gospodarczym*. Warszawa 1957, s. 10—12 (przedruk z *Nowych Dróg* 1956, nr 11—12). Należy tu podkreślić, że opracowanie to ma charakter publicystyczny, nie można zatem traktować zawartej w nim treści za ostateczne sprecyzowanie poglądów naukowych autora.

Pierwszym wymaganiem ustroju planowego jest bez wątpienia objęcie przez centralny plan gospodarczy ogólnych rozmiarów podstawowej produkcji, przede wszystkim w zakresie artykułów „pierwszej potrzeby” zaopatrzenia konsumpcyjnego ludności, podstawowych surowców i materiałów, dóbr inwestycyjnych, paliw oraz energii, podobnie usług transportu, z uwzględnieniem przy tym założonego tempa akumulacji społecznej oraz poziomu życiowego ludności. Nie jest natomiast wcale konieczne, by zadania produkcyjne w powyższym zakresie były w planie gospodarczym rozdzielane na poszczególne przedsiębiorstwa. Tego rodzaju rozdział może być zresztą w planie przeprowadzony, jednakże nie w postaci obowiązujących, lecz raczej tylko orientacyjnych wskaźników, w połączeniu z analizą wykonania odnośnych zadań produkcyjnych w okresie minionym oraz przewidywanych zmian w wykonaniu tych zadań w okresie planowanym. Nie jest bowiem wcale istotne, by zadania produkcyjne były wykonane w całości przez poszczególne przedsiębiorstwa, ważne jest natomiast, by zostały one w pełni wykonane w skali krajowej, choćby nawet nastąpiły w toku wykonywania planu przesunięcia tych zadań między przedsiębiorstwami.

Niezbędną podstawą oraz dopełnieniem planowania gospodarczego w powyższym zakresie jest programowanie produkcji, które polega z jednej strony na uzgadnianiu ogólnych rozmiarów podstawowej produkcji z popytem społecznym, wychodząc przy tym od rozporządzalnych zasobów, możliwości importu surowca, istniejącej zdolności produkcyjnej przedsiębiorstw, a z drugiej strony na rozdziale zadań produkcyjnych między poszczególne przedsiębiorstwa, jakie przedstawia się im do aprobaty. Planowanie produkcji nie może jednak polegać na samym tylko uzgadnianiu zamierzeń produkcyjnych poszczególnych przedsiębiorstw⁵⁰. Społeczna własność produkcji daje możliwość stosowania przez centralny organ planowania szerokiego wachlarza środków oddziaływania na gospodarkę podległych przedsiębiorstw państwowych dla skłonienia ich do przyjęcia i wykonania zadań określonych programem produkcji, począwszy od środków o charakterze ekonomicznym (ceny, kredyty, podatki), przez szereg środków o charakterze cywilno-prawnym (umowy i sankcje za ich nie wykonanie), aż do środków natury administracyjnej, do których należałoby

⁵⁰ „Musi ono także wyrażać inicjatywę państwa ludowego, wytyczającą kierunki rozwoju gospodarki narodowej, musi to więc być planowanie ...które nie tylko koordynuje inicjatywę przedsiębiorstw socjalistycznych, ale także wskazuje jej inicjatywie właściwe kierunki”. Lange, *Budowa nowego modelu gospodarczego*, s. 11.

też zaliczać rozdzielnictwo deficytowych surowców (materiałów znajdujących się w niedostatecznej ilości w stosunku do zapotrzebowania na nie w skali ogólnokrajowej). Planowanie pozwala nastawić we właściwym, z punktu widzenia ogólnonarodowego, kierunku produkcję poszczególnych przedsiębiorstw oraz gałęzi produkcji, uzgodnić jej rozmiary i rozwój z zamierzeniami importowo-eksportowymi z jednej oraz inwestycyjnymi z drugiej strony, a wreszcie także zabezpieczyć poszczególnym przemysłem zbyt ich produkcji⁵¹.

Następnym niewątpliwym wymaganiem ustroju planowego jest ustalanie w centralnym planie gospodarczym cen produkcji podstawowej, to znaczy w zakresie tych wszystkich artykułów, których produkcja jest planowana centralnie (łącznie z taryfami transportowymi). Ceny te, określane jako „ceny wyjściowe produkcji” albo nawet wprost jako „ceny produkcji”, stanowią ceny zbytu aparatu wytwórczego. W pewnych przypadkach ceny zbytu mogą się różnić od cen wyjściowych produkcji, nie można także wykluczać możliwości pewnego różnicowania ich poziomu. Ceny zbytu powinny być w ogólności raczej niezmiennie w dłuższych okresach czasu, realizując warunki długo-okresowej równowagi ekonomicznej, przy czym najogólniejszą zasadą kształtowania tych cen powinno być zastosowanie takich kryteriów, które by powodowały, że same ceny stanowiłyby o zainteresowaniu poszczególnych przedsiębiorstw wykonaniem planowych zadań produkcyjnych, przy równoczesnym zabezpieczeniu, o ile to tylko możliwe, postępu technicznego w pracy poszczególnych przedsiębiorstw⁵².

⁵¹ Dla właściwej realizacji tych celów niezbędne jest łączenie programowania produkcji z opracowaniem bilansów materiałowych, syntetycznych bilansów gospodarstwa narodowego, tablic międzygałęziowego przepływu produkcji (zwanych też tablicami input-output) oraz bilansów dochodów i wydatków ludności. Wskaźniki zawarte w tych bilansach nie posiadają bezwzględnie obowiązującego charakteru, wyrażają one raczej wielkości analityczno-porównawcze, nie można ich przeto uważać — mimo ich ogromnego znaczenia w planowaniu gospodarczym — za cechę, któraby mogła stanowić o występowaniu ustroju gospodarki planowej. Wszelkie te programy, bilanse czy tablice mogą być zresztą i w rzeczywistości też są wykorzystywane, aczkolwiek w bardziej ograniczonym zakresie, w gospodarce wielu współczesnych państw kapitalistycznych, dla zapewnienia „planowego” ich rozwoju gospodarczego, z utrzymaniem przy tym „korzyści”, jakie wynikają z zachowania prywatnej własności środków produkcji oraz konkurencji gospodarczej, a więc zasadniczo w ramach ustroju kapitalistyczno-konkurencyjnego.

⁵² Jak stwierdza Lange: „ustalanie cen stanowić musi istotną dźwignię kierowania gospodarką narodową. Dlatego nie może ono być przekazane poszczególnym przedsiębiorstwom, ale winno w zasadzie pozostawać w rękach państwa, tj. władz centralnych lub terenowych, zależnie od charakteru i ogólnie-

W przeciwieństwie do cen zbytu, ceny detaliczne mogą być elastyczne, dla realizowania krótkookresowej równowagi rynkowej, nie koniecznie zawsze w skali całego kraju, lecz także i w skali regionalnej. W związku z tym ceny rynkowe nie muszą być ustalane wyłącznie przez centralne organy planowania, pewne kompetencje w tym zakresie mogą posiadać organy terenowe. Ceny te mogą być ustalane częściowo jako ceny maksymalne (szczególnie w odniesieniu do produktów rolnictwa). W ten sposób produkcja może być w pewnej mierze uniezależniona od sezonowych czy też „konjunkturalnych” wahań rynkowych, dzięki czemu następuje uzgodnienie warunków równowagi długo i krótkookresowej.

Nie jest bynajmniej konieczne centralne planowanie produkcji we wszystkich działach gospodarki narodowej, ani też centralne planowanie cen dla całości wytwarzanych produktów. Ustalanie rozmiarów oraz cen pozostałej produkcji, poza produkcją podstawową, której zasięg został wyżej najogólniej zakreślony, może być pozostawione do decyzji władz terenowych lub w pewnych przypadkach nawet samych przedsiębiorstw, które będą się przy tym kierowały warunkami rynkowymi (w skali regionalnej), zawsze jednak przy pewnej kontroli ze strony władz państwowych. Uwzględniając natomiast zewnętrzne stosunki gospodarcze, dochodzi jeszcze konieczność centralnego planowania importu oraz eksportu tych wszystkich produktów, które są także przedmiotem centralnego planowania wewnątrz kraju.

Trudno sobie wprost wyobrazić możliwość istnienia gospodarki planowej bez przestrzegania obu postawionych wyżej wymagań. Planowanie jedynie ogólnych rozmiarów produkcji oznaczałoby w praktyce wprowadzenie systemu konkurencyjnego przy zachowaniu kolektywnej własności środków produkcji, co na pewno wykracza poza właściwy sens ustroju planowego, którym jest, najogólniej mówiąc, dostosowanie *a priori* produkcji do popytu społecznego. Z drugiej strony planowanie jedynie cen nie byłoby zapewne wystarczającym regulatorem produkcji. Pod tym względem zaznaczają się co prawda dosyć nawet poważne rozbieżności w poglądach wyrażanych w literaturze ekonomicznej⁵³, można jednak przyjąć, że podobne rozwiązanie

gospodarczej wagi danego produktu”. *Budowa nowego modelu gospodarczego*, s. 10.

Procedura ustalania tych cen może być oczywiście różna, pewne kompetencje w tym zakresie mogą także posiadać zjednoczenia branżowe przedsiębiorstw, przy zachowaniu jednak ścisłego nadzoru ze strony państwa.

⁵³ Por. W. Brus, *O roli prawa wartości w gospodarce socjalistycznej* — w zbiorze *Ekonomiści dyskutują o prawie wartości*, Warszawa 1956 (artykuł ten, opracowany na podstawie referatu wygłoszonego na II Zjeździe Ekono-

musiałyby prowadzić do poważnych zakłóceń w dostosowaniu produkcji do popytu społecznego.

Trudno jednak sobie także wyobrazić prawidłowo funkcjonujące planowanie gospodarcze bez określenia wielkości dochodu narodowego, jak i udziału akumulacji oraz konsumpcji w dochodzie narodowym. Określenie wielkości dochodu narodowego jest przecież jednym z głównych zadań planowania gospodarczego, proporcje jego podziału stanowią w znacznej mierze o popycie społecznym, z drugiej zaś strony zależy od nich tempo wzrostu dochodu narodowego, a przy tym zazwyczaj także różnicowanie poziomu konsumpcji społecznej na bliższą oraz dalszą przyszłość. Jednocześnie musi być objęty centralnym planem minimalny poziom realnego dochodu członków społeczeństwa, który warunkuje dopuszczalne w okresie planowanym tempo wzrostu inwestycji, a tym samym i dochodu narodowego⁵⁴. Szczególne znaczenie posiada przy tym nadanie obowiązującej mocy wskaźnikom minimalnej płacy realnej, zakreślają one bowiem granicę, której nie można przekroczyć przy wyznaczaniu proporcji między akumulacją i spożyciem, bez obawy przekroczenia zarazem „bariery inflacyjnej”, wraz ze wszelkimi tego społecznymi i gospodarczymi następstwami⁵⁵.

W systemie, w którym planuje się ogólne rozmiary oraz ceny produkcji podstawowej, z myślą o osiągnięciu określonej równowagi gospodarczej, niezbędne jest przeto także centralne planowanie wielkości oraz podziału dochodu narodowego. To trzecie wymaganie ustroju planowego stanowi zresztą nieodzowne uwarunkowanie dwóch poprzednich. Szczególne przy tym znaczenie posiada określanie wysokości ogólnego funduszu płac, jak i minimalnych oraz średnich stawek płac, z uwzględnieniem założonej w planie liczebności zatrudnienia oraz poziomu kosztów utrzymania⁵⁶.

mistów Polskich w czerwcu 1956, został także zawarty wśród materiałów zjazdowych w *Ekonomiście*, 1956, nr 5); M. Pohorille, *Na marginesie dyskusji o roli prawa wartości w ustroju socjalistycznym* — tamże; A. Dost, J. Mischner, *Zur Frage der Lenkung der sozialistischen Wirtschaft durch den Preis*, *Wirtschaftswissenschaft*, 1957, nr 5; L. Gatowski, *Ob ispolzovanii zakona stoimosti w socjalistичесkom chozjajstwie*, *Kommunist*, 1957, nr 9.

⁵⁴ Por. M. Kalecki, *Dynamika inwestycji i dochodu narodowego w gospodarce socjalistycznej*, *Ekonomista*, 1956, nr 5.

⁵⁵ Por. P. Sulmicki., *Pojęcie inflacji w gospodarce socjalistycznej*, *Myśl gospodarcza*, 1957, nr 5, s. 138—140.

⁵⁶ Szczegółowe uregulowanie płac może być pozostawione umowom zbiorowym, zawieranym pod nadzorem państwa. Pewne kompetencje w tym zakresie mogłyby też posiadać organy terenowe, oczywiście w granicach przypadających na poszczególne regiony części ogólnego funduszu płac.

Planowanie liczebności zatrudnienia niezbędnego dla wykonania planowej produkcji, przy danym wyposażeniu technicznym przedsiębiorstw, oraz jej rozdziału między podstawowe gałęzie gospodarki narodowej posiada bez wątpienia niemniej istotne znaczenie. Musi jednak budzić poważne wątpliwości traktowanie planowych zadań w tym zakresie w sposób (analogiczny do planowania na przykład rozmiarów produkcji. Można bowiem łatwo popaść przy tym w sprzeczność z założeniem wolnego wyboru pracy, będącym jedną z podstaw ustrojowych kolektywizmu państwowego. Zagadnienie zatrudnienia nie może być pominięte w planie, tak samo jak nie jest też w planie pomijana konsumpcja; nie można jednak regulować zatrudnienia, podobnie jak i konsumpcji, w trybie administracyjnym. Podstawowe znaczenie przy regulowaniu zatrudnienia musi posiadać planowanie płac (podobnie jak w przypadku konsumpcji — planowanie cen)⁵⁷.

Wreszcie i centralne planowanie inwestycji, stanowiąc prostą konsekwencję planowania rozmiarów produkcji oraz akumulacji społecznej, będąc przeto w nich implicite zawarte, nie stanowi samostnej cechy planowania gospodarczego. Dlatego też do istotnych wymagań ustroju planowego należałoby zaliczyć wyłącznie centralne wyznaczanie przez państwo rozmiarów i cen produkcji podstawowej oraz rozmiarów i podziału dochodu narodowego, ze szczególnym przy tym uwzględnieniem poziomu płac i dochodu realnego członków społeczeństwa.

Uwagi te nie odnoszą się bynajmniej do pełnego, czy też jakiegoś optymalnego zasięgu planowania, określają one raczej pewne minimalne wymagania, poniżej których nie można zejść, nie wykraczając poza właściwy sens planowania, jakim jest zabezpieczenie trwałej równowagi gospodarczej, przy postulowanym poziomie dochodu narodowego, jak i postulowanym tempie jego wzrostu. Wymagania te zakreślają zatem „granicę” ustroju gospodarki planowej. Jak widać planowanie gospodarcze w swoim minimalnym zasięgu nie wykracza zasadniczo poza to, co zostało poprzednio określone jako zewnętrzne

⁵⁷ „Centralne planowanie zatrudnienia, wytyczając ogólne linie polityki ekonomicznej w tej dziedzinie na podstawie wnikliwej analizy danych demograficznych, tendencji migracyjnych, rozmiarów i struktury produkcji i inwestycji w przekroju branżowym i terytorialnym itp. itp., jest oczywiście niezbędne i nie ma nic wspólnego z biurokratycznym podziałem dyrektywnych limitów na ministerstwa, centralne zarządy, przedsiębiorstwa, do tego jeszcze w grupach, podgrupach i podpodgrupach”. W. Brus, *Spór o rolę planu centralnego* — w zbiorze *Dyskusja o polskim modelu gospodarczym*, cyt. wyd., s. 148 (przedruk z *Życia Gospodarczego*, 1957, nr 12).

warunki gospodarowania przedsiębiorstw, nie stoi więc na przeszkodzie idei usamodzielnienia gospodarczego przedsiębiorstw państwowych⁵⁸.

Jeśli bowiem przyjąć, że zadania planowe nie muszą dotyczyć całkowitej produkcji, lecz tylko podstawowej, a następnie że rozmiary produkcji ujmowane są w planach w skali ogólnokrajowej, a nie poszczególnych przedsiębiorstw, nie stałoby to na przeszkodzie pewnej decentralizacji kierownictwa gospodarczego, w rozumieniu, że samodzielne decyzje przedsiębiorstw dotyczyłyby głównie asortymentu i rozmiarów prowadzonej przez nie produkcji, w oparciu o określone w sposób planowy warunki rynkowe. Przedsiębiorstwa państwowe pracowałyby formalnie w sposób niejako analogiczny do przedsiębiorstw indywidualistycznych, jednakże przy równoczesnym znacznym nasileniu państwowego interwencjonizmu gospodarczego⁵⁹.

Granicznym przypadkiem gospodarki planowej byłyby przeto ustrój, w którym wielka ilość występujących obok siebie przedsiębiorstw państwowych określałaby w sposób samodzielny, o ile tylko by na to pozwalały obowiązujące wskaźniki narodowego planu gospodarczego oraz zmierzające do ich realizacji środki polityki gospodarczej państwa, rozmiary produkcji, kierując się przy tym dążeniem do optymalnego rozwoju przedsiębiorstw oraz zapewnienia przez to

⁵⁸ Niektórzy ekonomiści są nawet skłonni dopatrywać się w tym, co zostało wyżej określone jako graniczny przypadek planowania, optymalnych cech planowania gospodarczego. Występuje to na przykład, jak się wydaje, u Cz. Bobrowskiego w słowach „zakres centralnego planowania powinien być dostatecznie szeroki, aby zawierać: a) wszystkie makrodecyzje o generalnym zasięgu, b) tę część wyborów o zasięgu węższym, gdzie w braku elementów rachunku szczególną rolę odgrywa długodystansowe przewidywanie kierunku rozwoju całości gospodarki (podstawowe inwestycje). Natomiast wydaje się zbędnym obciążeniem i obniżaniem sprawności planowania centralnego, przekraczaniem zakresu użyteczności tego planowania, powierzanie centralnemu organowi planującemu wszystkiego tego, co może być bądź rozstrzygnięte wyłącznie na podstawie rachunku (opartego na danych z rynku czy na logicznych wcześniejszych decyzjach planu centralnego), bądź nosi wyraźny charakter odcinkowy i krótkofalowy”. *Przed zmianą modelu gospodarczego*, w zbiorze *Dyskusja o polskim modelu gospodarczym*, cyt. wyd., s. 206—233.

⁵⁹ Powyższe nie wyklucza wcale możliwości występowania odcinkowych trudności w realizacji planowej równowagi ekonomicznej na skutek na przykład występowania tzw. wąskich gardeł w zakresie poszczególnych czynników produkcji. Zjawisko to należy jednak traktować odrębnie, nie jest ono związane z systemem zdecentralizowanego kierownictwa gospodarczego, jako że najbardziej nawet szczegółowe, integralne planowanie nie mogłoby tego zjawiska wyeliminować (a może nawet wprost odwrotnie).

swoim pracownikom możliwie najkorzystniejszych warunków pracy i płacy. Musiałoby tu z konieczności występować zjawisko pewnej „konkurencyjności” między tymi przedsiębiorstwami, zarówno w zakresie uzyskiwania odpowiednich surowców, najwyżej wykwalifikowanych pracowników, jak i osiągania najszerzego zbytu, wszystko to zresztą ograniczone nie tylko warunkami zorganizowanego rynku, tzn. rynku znajdującego się pod kontrolą państwa, lecz niemniej i warunkami organizowanego przez państwo wyposażenia tych przedsiębiorstw w środki, a w szczególności warunkami korzystania z kredytu, udzielanego przez banki znajdujące się pod bezpośrednią kontrolą państwa itp. Najistotniejszym ograniczeniem swobody rozwijania działalności produkcyjnej musiałaby być jednak wyłączność decyzji państwa (w pewnych zresztą przypadkach pozostawionych terenowym organom władzy państwowej) w zakresie tworzenia nowych oraz likwidowania już istniejących przedsiębiorstw. Planowanie określa w każdym razie dopuszczalne granice samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw⁶⁰.

⁶⁰ Nie znaczy to jednak, by należało wyprowadzać — jak to czyni wielu ekonomistów — niewątpliwą konieczność pewnego ograniczenia samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw państwowych z działania prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju gospodarki narodowej. Jest ono bowiem nie tylko uzasadnieniem mglistym i enigmatycznym, ale — jeśli się nawet to pominie — merytorycznie nie uzasadnionym.

Wydaje się mianowicie, że u podłoża tego rodzaju rozumowania leży niewłaściwe pojmowanie prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju gospodarki narodowej (pomijając już nawet to, że „prawo” to jest obecnie często kwestionowane). Przez prawo planowego rozwoju rozumie się częstokroć nie tylko świadome kierownictwo procesów gospodarczych przez zorganizowane, socjalistyczne społeczeństwo, nie tylko istnienie koniecznych proporcji rozwoju gospodarki narodowej, ze względu na wymagania warunków przyrodniczych i technicznych w jakich się ten rozwój dokonuje, lecz również istnienie koniecznych zadań rozwoju gospodarki narodowej, ze względu na wymagania podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu lub choćby nawet i pomijając działanie tego nieraz obecnie kwestionowanego prawa. Prawo planowego, proporcjonalnego rozwoju ma przeto wyrażać w części określone oraz w części bliżej nie sprecyzowane, lecz niemniej nieodzowne zadania w zakresie wzrostu produkcji, podziału dochodu narodowego itp., które są wyrażane w narodowych planach gospodarczych. Plany te, opracowywane przez specjalnie do tego celu powołane organy państwa, z natury rzeczy swego idealnego wzoru, w postaci wymagań prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju nie osiągają, mniej lub bardziej jedynie się doń zbliżając.

Otóż jeśli nawet istnienie określonych proporcji przyrodniczych, technicznych, a w części także i ekonomicznych (choćby w sensie konieczności równoważenia poszczególnych elementów gospodarki) jest oczywiste, tak że w odniesieniu do tej kwestii powyższe rozumowanie może być jeszcze uznane za

5. ISTOTA EKONOMICZNA ROZRACHUNKU GOSPODARCZEGO

Podstawowe ekonomiczne przesłanki rozrachunku gospodarczego można sprowadzić w rezultacie dotychczasowych rozważań do następujących konkluzji.

Funkcja przedsiębiorcy, a więc kierownictwa gospodarczego nie pokrywa się z funkcją zarządu wyodrębnionymi jednostkami działalności bezpośrednio produkcyjnej (w szerokim tego słowa znaczeniu). Pierwsza oznacza występowanie samodzielnego ośrodka dyspozycji gospodarczej, dotyczącej „wyborów” dokonywanych zarówno w zakresie celów działalności gospodarczej, jak i środków służących realizacji wyznaczonych celów (aczkolwiek nieraz w mniejszym lub większym stopniu ograniczonych regulującym działaniem państwa). Druga obejmuje całość decyzji o charakterze administracyjno-technicznym, służących realizacji wyznaczonych zadań gospodarczych.

U podstaw obu tych rodzajów decyzji — kierownictwa i zarządu gospodarczego — leży zasada gospodarczości, określająca warunki racjonalnego działania w dziedzinie gospodarczej oraz techniczno-administracyjnej. Istnieje niemniej pewna różnica w zasięgu stosowności tej zasady w przypadkach decyzji kierownictwa oraz decyzji zarządu gospodarczego. Dyspozycje gospodarcze dotyczą zarówno maksymalizacji korzyści z danego zasobu środków, jak i oszczędności środków poświęcanych dla realizacji danych celów; decyzje techniczno-administracyjne mogą dotyczyć natomiast jedynie tej drugiej strony zasady gospodarczości, jako że cele są w tym przypadku ustalone uprzednio. Kierownictwo oraz zarząd gospodarczy muszą na równi opierać się przy tym na zasadzie interesu osobistego, która dzięki zastosowanym bodźcom zainteresowania materialnego sprzy-

logiczne i uzasadnione, to istnienie określonych wymagań rozwoju gospodarczego, mających polegać na wskazywaniu koniecznego stopnia wzrostu konsumpcji, akumulacji społecznej itp., zgodnie z wymaganiami tak zwanego podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu, jest oczywistą fikcją. W rzeczywistości należy to bowiem do sfery polityki gospodarczej państwa, tak że w odniesieniu do tej kwestii powyższe rozumowanie jest nielogiczne i nieuzasadnione. Plany nie mogą być dostosowywane pod tym względem do żadnego idealnego wzoru, stanowią natomiast niejako pierwotną wytyczną działania gospodarczego, są wynikiem kierowniczej roli państwa w rozwoju produkcji.

Właściwym wydaje się przeto pogląd wyrażony na II Zjeździe Ekonomistów w 1956 przez E. Lipińskiego, że można raczej mówić o działaniu prawa proporcjonalnego aniżeli planowego rozwoju, przy czym prawo to musi posiadać charakter uniwersalny, nie odnosząc się bynajmniej tylko do warunków gospodarki socjalistycznej. Por. *O przedmiocie ekonomii i prawach ekonomicznych*, s. 39.

ja w pierwszym przypadku właściwemu rozwojowi produkcji dla najlepszego zaspokojenia potrzeb społecznych, a w drugim — najlepszemu wykorzystaniu istniejących zasobów produkcyjnych i pracy dla wykonania wyznaczonych zadań. Zasady te, a szczególnie zasada gospodarczości, nie stanowią same przez się podstawy dla wyodrębnienia działalności gospodarczej od pozagospodarczej (na przykład technicznej), nieprzestrzeganie tych zasad wyłącza niemniej prowadzoną działalność — jako subiektywnie nie celową — z zakresu uogólnień ekonomicznych.

Istota ekonomiczna rozrachunku gospodarczego związana jest z decentralizacją funkcji kierownictwa gospodarczego. Kierownictwo to może w ogólności dotyczyć całości elementów gospodarczych (w warunkach gospodarki monopolistycznej) lub samych tylko wewnętrznych elementów gospodarowania poszczególnych przedsiębiorstw (w warunkach gospodarki wolnorynkowej). Możliwe są też rozwiązania pośrednie, gdy przedsiębiorcy mogą w jakimś nieznacznym stopniu stanowić o ukształtowaniu warunków rynkowych (formy gospodarki quasi-monopolistycznej).

Podjęcie przez państwo niektórych funkcji kierownictwa gospodarczego stanowi o interwencjonizmie gospodarczym, który może dotyczyć samych tylko warunków rynkowych, albo też i wewnętrznych elementów gospodarowania poszczególnych przedsiębiorstw⁶¹. Z planowaniem gospodarczym mamy zaś do czynienia dopiero wtedy, gdy celem regulującego działania państwa staje się osiągnięcie określonej równowagi ekonomicznej, przy postulowanym poziomie: dochodu narodowego, podstawowej produkcji oraz dochodu realnego członków społeczeństwa. Państwo reguluje przy tym w odniesieniu do gospodarki poszczególnych przedsiębiorstw co najmniej zewnętrzne warunki gospodarowania (ceny i płace). Tego rodzaju warunki są z natury rzeczy właściwe gospodarce socjalistycznej.

W gospodarce socjalistycznej możliwe są w szczególności dwa systemy ustrojowe produkcji. Pierwszy, scentralizowany — gdy państwo przejmuje w całości funkcje kierownictwa gospodarczego; mamy wówczas do czynienia niejako z jednym tylko ogólnopaństwowym „przedsiębiorstwem”, składającym się z rozlicznych zakładów bezpośrednio produkcyjnych, przy czym może występować rynek towarowy jedynie na dobra konsumpcyjne. Drugi, zdecentralizo-

⁶¹ W warunkach ustrojowych gospodarki kapitalistycznej odrębnym przejawem interwencjonizmu państwowego jest tworzenie nowych przedsiębiorstw państwowych (zjawisko zwane etatyzmem gospodarczym).

wany — gdy państwo ogranicza swe centralne kierownictwo do regulowania warunków rynkowych; może wówczas istnieć znaczna ilość jedno- lub wielozakładowych przedsiębiorstw państwowych, przy czym rynek towarowy może wówczas obejmować nie tylko dobra konsumpcyjne, lecz i środki produkcji. Są także możliwe do pomyślenia systemy pośrednie, w których państwo bezpośrednio reguluje w pewnym stopniu także wewnętrzne elementy gospodarowania przedsiębiorstw państwowych (np. asortyment produkcji) lub też na odwrót, gdy pozwala poszczególnym przedsiębiorstwom państwowym wpływać w pewnym stopniu na ukształtowanie się warunków rynkowych. W obu tych przypadkach łatwo jest jednak przekroczyć granice ustrojowe, i to w obu kierunkach: bądź przez faktyczną likwidację samodzielności gospodarczej poszczególnych przedsiębiorstw, bądź przez faktyczne rozszerzenie tej samodzielności w sposób naruszający warunki planowania gospodarczego.

Określenie niezbędnych wymagań planowania gospodarczego wyjaśnia, że nie ma bynajmniej potrzeby koncentrowania w centralnym ośrodku kierownictwa gospodarczego państwa socjalistycznego całości decyzji gospodarczych. Ośrodkami kierownictwa gospodarczego są także w pewnym zakresie przedsiębiorstwa państwowe, przy czym podstawą dla ich decyzji powinna być kalkulacja ekonomiczna przeprowadzana w oparciu o dane elementy rynkowe. Do zasięgu centralnego planowania musi natomiast w każdym razie należeć — jak wyżej wskazywano — określanie ogólnych warunków równowagi rynkowej, w tym także ogólnych rozmiarów podaży oraz cen produkcji podstawowej. Rzeczą polityki gospodarczej i finansowej państwa jest doprowadzenie działalności zindywidualizowanych przedsiębiorstw do zgodności z planowanymi centralnie zadaniami gospodarczymi w skali ogólnonarodowej⁶². Podobne rozgraniczenie kompetencji centralnego i zdecentralizowanych ośrodków kierownictwa gospodarczego sprzyja dostosowaniu produkcji do popytu społecznego, przede wszystkim konsumpcyjnego, lecz w części także i produkcyjnego.

Zasadniczymi kryteriami rozdziału dyspozycji gospodarczych między państwo oraz przedsiębiorstwa państwowe powinno być zatem: zapewnienie dla państwa kierowniczej roli w rozwoju produkcji, akumulacji i konsumpcji społecznej z jednej strony, przy rów-

⁶² Kompetencje centralnego ośrodka kierownictwa gospodarczego mogą być w pewnym zakresie przeniesione na terenowe organy kierownictwa gospodarczego, mianowicie w odniesieniu do regionalnych zagadnień rozwoju gospodarczego.

noczesnym zabezpieczeniu dla przedsiębiorstw państwowych określonej samodzielności gospodarczej z drugiej strony. Najważniejszym narzędziem realizacji pierwszego — jest tworzenie przez państwo nowych przedsiębiorstw państwowych (względnie likwidowanie istniejących) oraz wyposażanie tych przedsiębiorstw w większą lub mniejszą ilość środków gospodarowania. Pomocniczym, niemniej bardzo ważnym narzędziem jest przy tym polityka finansowa państwa, umowy „planowe”, a w ostateczności także możliwość zastosowania przez państwo nakazów administracyjnych⁶³. Podstawą drugiego — jest oparcie działalności przedsiębiorstwa na zasadach „komercyjnych”, przy równoczesnym zainteresowaniu materialnym kierownictwa i załogi przedsiębiorstw w osiąganych wynikach działalności produkcyjnej, prowadzonej w ogólnych ramach planów centralnych, czy też nawet i terenowych.

Oznacza to, że przedsiębiorstwa państwowe przestają być jedynie zakładami wytwórczymi o kompetencjach ograniczonych do technicznego wykorzystywania przydzielonych im środków dla wykonania wyznaczonych zadań produkcyjnych. Muszą one być wyposażone w odpowiedni udział w kierownictwie gospodarczym, główną treścią podejmowanych przez nie decyzji powinno zaś być określanie, co i w jakiej ilości produkować, przy czym zachowana zostaje, jak wiadomo, szeroka możliwość regulującego oddziaływania ze strony państwa na te decyzje.

W ten sposób dochodzimy do istoty ekonomicznej pojęcia rozrachunku gospodarczego, która polega właśnie na wyposażeniu przedsiębiorstw państwowych w określoną samodzielność kierownictwa gospodarczego — w zakresie „wyboru” celów, jak i środków gospodarowania. Rozrachunek gospodarczy oznacza zatem ekonomiczne wyodrębnienie od siebie przedsiębiorstw w ramach wspólnej własności państwowej, ograniczone zadaniami ustalonymi dla nich centralnie w narodowych planach gospodarczych.

Zasięg wyodrębnienia organizacyjnego przedsiębiorstw państwo-

⁶³ Te ostatnie środki, polegające na administracyjnym oddziaływaniu ze strony państwa na gospodarkę przedsiębiorstw, powinny zasadniczo być ograniczone do przypadków, w których interes ogólnospołeczny nie pokrywa się z interesem „osobistym” poszczególnych przedsiębiorstw. Charakterystyczne jest przy tym, że właśnie w tym zakresie skuteczność nakazów czy też zakazów administracyjnych okazała się właśnie w gospodarce socjalistycznej znikoma, w każdym zaś razie mniejsza, aniżeli się to stwierdza w państwie kapitalistycznym. Przykładem mogą być liczne u nas przypadki niewłaściwej (z punktu widzenia przyjętych zasad) lokalizacji przedsiębiorstw państwowych, nie przestrzegania wymagań bezpieczeństwa i higieny pracy itp.

wych może być w zdecentralizowanym systemie gospodarki socjalistycznej niejednakowy. Mogą one być bowiem prowadzone w postaci wielkich jednostek, obejmujących zintegrowane poziomo lub pionowo „przemysły”⁶⁴, albo też w postaci niewielkich jedno- lub kilkozaładowych jednostek, na jakie dzieli się poszczególne „przemysły”⁶⁵. W pierwszym przypadku samodzielność gospodarza pozostawiona jest niewielkiej tylko ilości przedsiębiorstw, przy czym decyzje gospodarcze, podejmowane na stosunkowo wysokim szczeblu zjednoczeń branżowych lub innego rodzaju koncernów muszą być z natury rzeczy w znacznej mierze ograniczone wskazaniem centralnego kierownictwa gospodarczego. W drugim przypadku występuje wielka ilość samodzielnych jednostek gospodarujących, przy czym decyzje gospodarcze, dotyczące dużo węższego kręgu zagadnień, mogą być bez wątplenia stosunkowo bardziej zindywidualizowane. Swoista konkurencja między przedsiębiorstwami-koncernami rozwija się jedynie w skali „międzyprzemysłowej”, co z natury rzeczy bardzo pomniejsza jej znaczenie, podczas gdy w pozostałym przypadku konkurencja ta rozwija się między pojedynczymi przedsiębiorstwami w obrębie każdego z „przemysłów”, co nadaje jej znacznie swobodniejszy charakter.

Zarówno jedna, jak i druga forma organizacyjna przedstawia swoje zalety oraz wady, które rozpatrywać należy nie tylko z punktu widzenia sprawności wykonania narodowych planów gospodarczych, lecz i wprost z punktu widzenia lepszego dostosowania produkcji do konsumpcji, czyli lepszego zaspokojenia popytu społecznego. Dlatego też trudno byłoby dać jednobrzmiącą odpowiedź o bezwzględnej wyższości jednego lub drugiego rozwiązania organizacyjnego⁶⁶. W zależności od rodzaju prowadzonej wytwórczości w praktyce należy się liczyć z równoczesnym występowaniem obu powyższych form organizacyjnych.

W związku też z tym samodzielność poszczególnych przedsiębiorstw, w ogólności ograniczona przez centralne planowanie, będzie nadto jeszcze w poszczególnych działach produkcji niejednakowa, za-

⁶⁴ W tym kierunku zmierza reforma systemu kierownictwa gospodarczego, zapoczątkowana w 1957 r. w Czechosłowacji.

⁶⁵ Typowym tego przykładem zdaje się być system kierownictwa gospodarczego zastosowany w Jugosławii.

⁶⁶ Istnieją niemal także wspólne dla wszystkich rodzajów wytwórczości przesłanki, na których powinny się opierać decyzje dotyczące wyboru najefektywniejszej formy organizacyjnej przedsiębiorstw państwowych. Należałoby tu przede wszystkim zaliczyć możliwość samodzielnego regulowania w każdym z obu możliwych rozwiązań postępu technicznego w produkcji. Zagadnienie to wymagałoby bez wątpienia oddzielnego studium.

leżnie od zasięgu wyodrębnienia organizacyjnego tych przedsiębiorstw. W przypadku produkcji podstawowych środków produkcji samodzielność gospodarcza przedsiębiorstw, zorganizowanych z reguły w postaci wielkich koncernowych zjednoczeń, będzie na przykład mniejsza, aniżeli w przypadku produkcji środków spożycia osobistego, prowadzonej najczęściej w zindywidualizowanych mniejszych jednostkach. W obrębie każdego z obu tych podstawowych działów będzie musiało występować dalsze zróżnicowanie samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw i to nie tylko w zależności od rodzaju produkowanych wyrobów, lecz i rodzaju podstawowych materiałów służących do produkcji, zasięgu rynku zbytu itp.

Konkretne rozwiązania rozrachunku gospodarczego mogą się przeto w poszczególnych działach gospodarstwa narodowego nieraz nawet znacznie od siebie różnić, mimo to istota ekonomiczna rozrachunku gospodarczego pozostaje we wszystkich przypadkach ta sama. Będziemy przeto mieli do czynienia w każdym z takowych rozwiązań na równi z rozrachunkiem gospodarczym, jedynie o większym albo mniejszym zasięgu, zależnie od tego, czy państwo przyznało danej kategorii przedsiębiorstw większą albo mniejszą swobodę podejmowania decyzji gospodarczych.

Rozrachunek gospodarczy, jako forma ekonomicznego wyodrębnienia przedsiębiorstw państwowych, przy zachowaniu kierowniczej roli państwa w rozwoju produkcji, wiąże najlepsze zaspokojenie popytu społecznego z maksymalizacją dochodu narodowego, a zarazem dochodu jednostkowego przedsiębiorstw. Stąd wywodzi się powszechne na ogół wymaganie, by przedsiębiorstwa na rozrachunku gospodarczym były rentowne, a przy tym jeszcze częstokroć postulat maksymalizacji tej rentowności. Wymaga to pewnych uzupełniających wyjaśnień.

Maksymalizacja wyników działalności produkcyjnej nie może polegać w gospodarce socjalistycznej na bezwzględnym dążeniu do uzyskania największego zysku o najmniejszym stopniu ryzyka, jak to ma miejsce w przypadku przedsiębiorstw kapitalistycznych. Zadaniem gospodarki socjalistycznej nie może być jednak także bezwzględna maksymalizacja produkcji, to znaczy bez względu na wysokość ponoszonych kosztów produkcji. Zachodzi przeto i w tym ustroju konieczność dokonywania wyboru nie tylko między różnymi rodzajami wytwarzanych produktów, lecz także i między różnymi rodzajami oraz rozmiarami poświęcanych środków produkcji, a to oznacza — inaczej mówiąc — konieczność przeprowadzania dokładnej kalkulacji polegającej na porównywaniu wartości wytworów, czyli uzyskiwanego przychodu z wysokością ponoszonych nakładów, czyli

kosztów. W ten sposób w warunkach wymiennie-pieniężnej gospodarki socjalistycznej podstawą dla oceny efektywności podejmowanych decyzji gospodarczych musi być mimo wszystko dochód względnie zysk z działalności produkcyjnej.

Istotnym wskaźnikiem rozwoju gospodarczego jest w tym ustroju wzrost dochodu narodowego, który stanowi o możliwości rozszerzania konsumpcji społecznej, zarówno w teraźniejszości — przez kierowanie części dochodu narodowego na cele spożycia indywidualnego i zbiorowego, jak i w przyszłości — przez kierowanie części tegoż dochodu na cele akumulacji społecznej. Maksymalizacja dochodu narodowego stanowi przeto istotny cel rozwoju gospodarczego w warunkach zdecentralizowanego systemu organizacji produkcji społecznej, maksymalizacja dochodu narodowego musi się zaś pokrywać z maksymalizacją dochodów względnie zysków wygospodarowanych przez przedsiębiorstwa państwowe. Pociąga to za sobą konieczność ustalania w gospodarce socjalistycznej dochodowości poszczególnych przedsiębiorstw, czego dokonuje się za pomocą rachunku rentowności w zakresie działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstw, jak i rachunku opłacalności w zakresie dokonywanych inwestycji (tzw. rachunku efektywności inwestycji). Można by zatem w pewnym uproszczeniu przyjąć, że rachunek rentowności oraz rachunek efektywności inwestycji są jedynymi możliwymi w praktyce sprawdzianami maksymalizacji dochodu narodowego.

W ten sposób zagadnienie dochodowości staje się integralnie związane z pojęciem kierownictwa gospodarczego w ogólności oraz rozrachunku gospodarczego. Zagadnienie to może jednak występować, w każdym z obu wymienionych tu pojęć, w odmiennym nieco znaczeniu. Rozpatrując problematykę kierownictwa gospodarczego w ogólności, a więc nie ograniczonego jedynie do zasięgu poszczególnych przedsiębiorstw, mamy możliwość rozpatrywania rentowności w szerokim tego słowa znaczeniu, z punktu widzenia całej gospodarki narodowej lub gospodarki określonego regionu oraz w przekroju wieloletnim. Jest to tzw. wyższa forma rentowności⁶⁷ lub może raczej ogólna efektywność gospodarcza, która może być wyrażana na przykład przez stosunek przyrostu w określonym wieloletnim okresie

⁶⁷ Rachunek rentowności oraz rachunek efektywności inwestycji stanowią techniczne metody przeprowadzania kalkulacji ekonomicznej w praktyce kierownictwa gospodarczego. Bliższe rozpatrzenie zagadnienia rentowności oraz efektywności inwestycji przekracza ramy tematyczne niniejszego opracowania.

⁶⁸ W powyższym zakresie nie straciły nic na znaczeniu uwagi Stalina, zamieszczone na ten temat w *Ekonomicznych problemach socjalizmu w ZSRR*, cyt. wyd., s. 27—28.

czasu dochodu narodowego do przyrostu w tym samym okresie czasu majątku narodowego (zarówno bezpośrednio, jak i pośrednio produkcyjnego). Rozrachunek gospodarczy oznacza natomiast kierownictwo gospodarcze ograniczone z jednej strony przez centralne planowanie, a z drugiej strony przez zasięg wyodrębnienia organizacyjnego poszczególnych przedsiębiorstw. W wyniku tego rentowność może tu występować tylko w wąskim znaczeniu słowa: jako stosunek wygoszpodarowanego zysku pieniężnego do wartości zaangażowanego w przedsiębiorstwach majątku produkcyjnego lub też do rozmiaru dokonanych dla osiągnięcia tego zysku nakładów produkcyjnych. Ogranicza to niepomrotnie znaczenie rentowności przedsiębiorstw w porównaniu do znaczenia wyższej formy rentowności. Nie niweczy to jednak jej istotnego znaczenia ekonomicznego⁶⁹, pozwala zaś w szczególności na uczynienie z zysku istotnego kryterium dla oceny prawidłowości wywiązywania się poszczególnych przedsiębiorstw ze sprawowanych funkcji kierownictwa gospodarczego. Pozostaje niemniej kwestią otwartą i wymagającą szerszej dyskusji naukowej, o ile dążenie do maksymalizacji zysku ze strony zindywidualizowanych przedsiębiorstw państwowych, a więc do maksymalizacji rentowności w wąskim tego słowa znaczeniu, może być uznane za właściwą dźwignię wzrostu dochodu narodowego i rozwoju gospodarczego w państwie socjalistycznym⁷⁰.

Przedsiębiorstwa państwowe mogą co prawda istnieć, nawet gdy nie są rentowne; państwo dysponuje bowiem środkami, które umożliwiają pokrywanie ponoszonych przez nie strat. Straty te nie muszą

⁶⁹ Por. Brus: „Zasada wyższej rentowności nie tylko nie usuwa z porządku dziennego rentowności w wąskim tego słowa znaczeniu, lecz na odwrót, realizacja tej zasady wymaga pełnego wykorzystania kategorii rentowności (w wąskim znaczeniu) jako niezbędnej w warunkach oddziaływania prawa wartości na produkcję formy, w których wyraża się efektywność pracy społecznej — niezbędnego bodźca w walce o oszczędność i osiągnięcie planowych proporcji w gospodarce narodowej. *Prawo wartości a problematyka bodźców ekonomicznych*, cyt. wyd., s. 67.

⁷⁰ „Nie zysk jest głównym celem przedsiębiorstwa, lecz ogólnospołeczna korzyść. Zysk stanowi jedynie wskaźnik korzyści społecznej, treść społeczna kategorii zysku ulega całkowitej zmianie”. E. Lipiński, *Uwagi o socjalistycznym przedsiębiorstwie* — w zbiorze *Przedsiębiorstwo samodzielne w gospodarce planowej*, Warszawa 1957, s. 10.

Poza tego rodzaju ogólnikowe stwierdzenia nie wychodzi się na ogół w literaturze ekonomicznej. Nie może jednak ulegać wątpliwości, że prosta maksymalizacja zysku nie może jeszcze świadczyć o lepszym zaspokojeniu potrzeb społecznych. Pozostaje zatem kwestią do rozstrzygnięcia, w jakich warunkach i o ile zysk poszczególnych przedsiębiorstw może być uznany za wskaźnik korzyści ogólnospołecznej w gospodarce socjalistycznej.

być zresztą spowodowane złą, marnotrawną gospodarką, mogą one być rezultatem świadomych decyzji kierownictwa gospodarczego, gdy dla uzyskania pewnych korzyści o charakterze ogólniejszym rezygnuje się z zysku lub też godzi na straty w niektórych przedsiębiorstwach, zwanych wtedy „planowo-deficytowymi”. Zasadniczo przyjmuje się przy tym, że deficytowość tych przedsiębiorstw jest tylko przejściowa. Ponoszenie przez przedsiębiorstwo strat, zarówno zamierzonych (planowych) jak i niezamierzonych, nie wyłącza ich z zasięgu pojęcia rozrachunku gospodarczego. Przedsiębiorstwa te stanowią bowiem samodzielne ośrodki kierownictwa gospodarczego mimo negatywnych wyników finansowych i kierowania się w swej działalności zasadą gospodarczości oraz interesu osobistego. Jeśli natomiast nie przestrzegają powyższych zasad, a przede wszystkim zasady gospodarczości, pozostają przedsiębiorstwami na rozrachunku gospodarczym tylko formalnie, a działalność ich wychodzi wtedy z konieczności w ogóle poza przedmiot badań ekonomicznych. Podobnie zresztą i występowanie zysku nie świadczy jeszcze o samodzielności gospodarczej, może on bowiem powstać w wyniku zbiegu okoliczności, a nie świadomej, celowej działalności. Jak widać sama rentowność lub deficytowość poszczególnych przedsiębiorstw nie stanowią jeszcze o występowaniu lub niewystępowaniu rozrachunku gospodarczego, rentowność stanowi niemniej — jak o tym była mowa — istotną właściwość rozrachunkowo-gospodarczej formy organizacji produkcji w gospodarce socjalistycznej.

Nie mają przeto racji ekonomiści, którzy — jak na przykład W. Diaczenko i wielu innych w Związku Radzieckim, w Polsce oraz innych krajach obozu socjalistycznego — za niezbędną cechę rozrachunku gospodarczego uznają zasadę „samoopłacalności” czyli „samowystarczalności”, to znaczy uzależnienia wszelkich wydatków od dochodów osiągniętych przez przedsiębiorstwa w wyniku prowadzonej działalności gospodarczej⁷¹. Identyfikuje się tutaj istotną bez wątpienia właściwość funkcjonowania wyodrębnionych jednostek działalności bezpośrednio produkcyjnej z samym faktem tegoż wyodrębnienia.

W niektórych mniej precyzyjnych wypowiedziach występują nawet próby dopatrywania się istoty rozrachunku gospodarczego jedynie we współmierności dochodów i nakładów poszczególnych przedsiębiorstw. W takim ujęciu rozrachunek gospodarczy występowałby

⁷¹ Por. Diaczenko, *Obiektywne podstawy rozrachunku gospodarczego*, s. 97; Gajda, *Przedsiębiorstwo przemysłowe w gospodarce socjalistycznej*, s. 149 i inni.

wszędzie tam, gdzie sporządza się okresowe bilanse majątkowe, rachunki wyników, bez względu już w ogóle na to, czy dana jednostka bilansująca stanowi samodzielny ośrodek dyspozycyjny w odniesieniu do wydzielonych środków oraz realizowanych przy pomocy tych środków celów działalności produkcyjnej⁷². Nie zwraca się przy tym dostatecznej uwagi na to, że sporządzanie samodzielnych bilansów, podobnie jak i korzystanie z kredytów bankowych czy zawieranie umów z innymi przedsiębiorstwami są to tylko rozwiązania organizacyjne, których celem jest po prostu upodobnienie warunków pracy przedsiębiorstw państwowych do przedsiębiorstw indywidualistycznych (niepaństwowych), dla łatwiejszej realizacji samodzielnego kierownictwa gospodarczego ze strony tych jednostek⁷³.

Niesłuszne jest przy tym także utożsamianie rozrachunku gospodarczego z określonego rodzaju systemem finansowym przedsiębiorstw. Czyni tak na przykład J. Kronrod, gdy w pracy *Podstawy rozrachunku gospodarczego* omawia kolejno, po krótkim przedstawieniu istoty ekonomicznej rozrachunku gospodarczego, poszczególne elementy systemu finansowego przedsiębiorstw państwowych. System finansowy stanowi o funkcjonowaniu jednej tylko ze stron działalności przedsiębiorstwa, mianowicie jego gospodarki finansowej. Natomiast rozrachunek gospodarczy określa warunki funkcjonowania przedsiębiorstwa państwowego we wszelkich dziedzinach jego działalności gospodarczej. System finansowy przedsiębiorstw powinien być w każdym razie jednym z czynników sprzyjających realizacji założeń i zadań rozrachunku gospodarczego, a przy tym także kontroli realizacji tych zadań⁷⁴.

Wszelkie te oraz inne podobne nieporozumienia wyjaśniają się,

⁷² Wyrażając tego rodzaju pogląd można by się dopatrywać wielości przedsiębiorstw państwowych opartych na zasadach „rozrachunku gospodarczego” nawet w systemie ściśle scentralizowanej gospodarki socjalistycznej.

⁷³ Właściwe odgraniczenie ekonomicznego punktu widzenia na istotę rozrachunku gospodarczego od jego strony organizacyjnej daje Fedorowicz w pracy *O prawie wartości i rozrachunku gospodarczym*, cyt. wyd., s. 84–88 oraz s. 148 i nast.

⁷⁴ System finansowy musi być dostosowany do formy organizacyjnej przedsiębiorstw oraz warunków pracy. System finansowy przedsiębiorstwa państwowego będzie na przykład uzależniony od tego, czy przedsiębiorstwo to obejmuje całą gałąź wytwórczości („przemysł”), czy też stanowi drobną, zindywidualizowaną jednostkę, jak i od stopnia samodzielności gospodarczej przyznanej przedsiębiorstwu. Inny system finansowy odnosić się musi do przedsiębiorstwa państwowego, spółdzielczego, czy kapitalistycznego (o ile w tym ostatnim przypadku w ogóle mówić możemy o systemie obowiązującym ogół przedsiębiorstw tego rodzaju).

jeśli istoty rozrachunku gospodarczego dopatrywać się będzie jedynie w wyodrębnieniu ekonomicznym przedsiębiorstw państwowych, w wyposażeniu ich kierownictwa w pewien zasięg samodzielności gospodarczej — w oparciu o 'zasadę gospodarczości oraz zasadę interesu osobistego. Zasadę „samowystarczalności" można traktować jedynie jako określoną formę organizacji finansowej sprzyjającą stosowaniu (rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstw państwowych. Okaże się w takim razie w sposób oczywisty, że przedsiębiorstwa sporządzające własne okresowe bilanse i rachunki wyników, a przy tym nawet także ściśle przestrzegające współmierności między dochodami i nakładami, mogą w rzeczywistości nie stanowić wyodrębnionego ośrodka kierownictwa gospodarczego, będąc tylko formalnie na rozrachunku gospodarczym. Mogłoby się tak samo zdarzyć, że jednostki budżetowe będą miały możliwość sprawowania samodzielnego kierownictwa gospodarczego, będąc przez to faktycznie na rozrachunku gospodarczym⁷⁵.

Ostatnim wreszcie nieporozumieniem jest rozciąganie pojęcia rozrachunku gospodarczego na organizacje spółdzielcze⁷⁶. Tymczasem tam gdzie występuje wyodrębnienie własnościowe przedsiębiorstw nie ma potrzeby wyodrębniania prawno-organizacyjnego, które polega właśnie na upodabnianiu warunków pracy przedsiębiorstw państwowych do przedsiębiorstw wyodrębnionych własnościowo. Instytucja rozrachunku gospodarczego w państwowym sektorze gospodarki ma zastąpić brak wyodrębnienia własnościowego poszczególnych jednostek od siebie, a to dla umożliwienia oparcia działalności przedsiębiorstw państwowych na wynikach kalkulacji ekonomicznej⁷⁷. Ponieważ jest to z natury rzeczy właściwe wszelkim przedsiębiorstwom spółdzielczym, podobnie zresztą jak i kapitalistycznym, nie ma potrzeby konstruowania instytucji rozrachunku gospodarczego w odniesieniu do tych jednostek.

⁷⁵ W tym właśnie znajdują uzasadnienie twierdzenia o elementach rozrachunku gospodarczego w pracy Państwowych Ośrodków Maszynowych, mimo że były one prowadzone jako jednostki budżetowe.

⁷⁶ Czyni tak na przykład za wzorem Dyaçenki M. Weralski w pracy *System finansowy spółdzielczości*, Warszawa, 1957, s. 255 i nast. Odmienne stanowiska zajmują między innymi: Fedorowicz, *O prawie wartości i rozrachunku gospodarczym*, cyt. wyd., s. 168—169; S. Szer, *Z zagadnień własności spółdzielczej*, Państwo i Prawo, 1957, nr 12, s. 1005—1008.

⁷⁷ Nieporozumienie to mogło być spowodowane utożsamianiem, często nawet nieświadomym, instytucji rozrachunku gospodarczego z pojęciem kalkulacji ekonomicznej. Czyni tak na przykład W. Caban w recenzji pracy Z. Fedorowicza, *O prawie wartości i rozrachunku gospodarczym* „*Ekonomista*”, 1958, nr 2, s. 491.

Pojęcie rozrachunku gospodarczego dotyczy z natury rzeczy sfery prywatnogospodarczej działalności państwa socjalistycznego, nastawionej ma zaspokojenie potrzeb indywidualnych społeczeństwa, w której występuje działalność produkcyjna z reguły o „zarobkowym” charakterze. Wyłącza to z zakresu prowadzonych tu rozważań sferę publicznogospodarczej działalności państwa socjalistycznego, nastawioną na zaspokojenie potrzeb zbiorowych społeczeństwa⁷⁸. I ta działalność posiada co prawda w znacznej części charakter produkcyjny, jednak ze względu na rodzaj świadczonych usług jednostki tej sfery w żadnym razie nie mogą posiadać swobody decydowania o rozmiarach prowadzonej działalności produkcyjnej, a tym mniej kierować się przy tym jej opłacalnością (na przykład w przypadku zaopatrywania miast w wodę, komunikacji miejskiej, a także i kolei czy poczty państwowej). Toteż ten rodzaj działalności państwa socjalistycznego z reguły nie posiada charakteru zarobkowego. Nadawanie jednostkom prowadzącym tego rodzaju działalność formy rozrachunkowogospodarczej, w przedstawionym wyżej znaczeniu tego słowa, nie może posiadać rzeczywistego znaczenia, aczkolwiek mogą one być nieraz, ze względu na uboczne korzyści związane z tą formą (o charakterze głównie kontrolnym), prowadzone organizacyjnie niejako na zasadach „rozrachunku gospodarczego”, szczególnie gdy stanowią wielkie jednostki⁷⁹.

Związanie pojęcia rozrachunku gospodarczego ze zdecentralizowanym systemem kierownictwa gospodarczego w państwie socjalistycznym, a więc niejako z „komercjalizacją” przedsiębiorstw państwowych⁸⁰, posiada duże znaczenie nie tylko dla ekonomicznego,

⁷⁸ Interesujący sposób wyodrębnienia pojęciowego działalności prywatnogospodarczej daje J. Libicki w pracy *Granice opodatkowania*, Kraków, 1936, s. 3–5.

⁷⁹ W obrębie działalności publicznogospodarczej można bez trudu wyodrębnić dwa rodzaje jednostek: 1) których dochody nie pozostają w żadnym określonym stosunku do ponoszonych nakładów (jednostki o działalności z reguły nieprodukcyjnej), 2) w których występuje współmierność między nakładami i dochodami, aczkolwiek nie są one nastawione na zysk (najczęściej w przypadku jednostek o działalności produkcyjnej). Ta ostatnia cecha nie jest jednak jeszcze równoznaczna z samodzielnością gospodarczą tych jednostek.

⁸⁰ „Komercjalizacja” przedsiębiorstw państwowych, o której parokrotnie w pracy wspomniano, nie posiada w pełni tego samego znaczenia co „rozrachunek gospodarczy”. Komercjalizacją nazywano opieranie istniejących w gospodarce kapitalistycznej przedsiębiorstw państwowych na zasadach „handlowych”, tzn. nastawianie ich — wzorem przedsiębiorstw kapitalistycznych — na dążenie do maksymalizacji zysku. Dążenie to, aczkolwiek częstokroć postulowane i w odniesieniu do przedsiębiorstw socjalistycznych, nie może być w jego abso-

lecz także i prawniczego ujęcia rozrachunku gospodarczego. O ile oparcie działalności poszczególnych „przedsiębiorstw” w scentralizowanym systemie gospodarki socjalistycznej na tzw. zasadzie „rozrachunku gospodarczego” ma tylko znaczenie prawne (nadanie osobowości prawnej tym przedsiębiorstwom), a w żadnym razie nie ekonomiczne, to w zdecentralizowanym systemie gospodarki socjalistycznej rozrachunek gospodarczy posiada ściśle odpowiadające sobie znaczenia w dziedzinie ekonomicznej oraz prawnej (wyodrębnienie zarówno pod względem gospodarczym, jak i prawnym określonych jednostek działalności produkcyjnej). Tylko w tym ostatnim przypadku instytucja prawnicza rozrachunku gospodarczego odpowiada konkretnym potrzebom rzeczywistości, posiada więc istotne uzasadnienie, co bywa często zapoznawane w literaturze, jak i w praktyce gospodarczej.

lutnej postaci uznawane w warunkach gospodarki socjalistycznej, przy czym — jak już wyżej wskazywano — w ogóle musi budzić wątpliwości, o ile może być ono uważane w tych warunkach za „drogowskaz” rozwoju gospodarczego kraju.

Dalsza odmiennność przedsiębiorstw skomercjalizowanych i przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym polega na tym, że pierwsze pracują w warunkach rynku kapitalistycznego, dostosowując przeto z konieczności swą działalność do warunków tego rynku (na przykład opierając się w swych kalkulacjach na cenach i płacach, jakie kształtują się na podstawie konkurencji między przedsiębiorstwami kapitalistycznymi), podczas gdy drugie pracują w warunkach rynku zorganizowanego przez centralne planowanie (gdzie zarówno ceny, jak i płace wynikają z założeń równowagi planowej).

Zarówno z tych, jak i wielu innych przyczyn, nie powinno się utożsamiać obu powyższych pojęć.