

ZYGMUNT KOWALCZYK

## PODSTAWOWE TRUDNOŚCI MAKROEKONOMICZNEGO RACHUNKU GOSPODARKI KAPITALISTYCZNEJ

Rachunkowość społeczna w gospodarce kapitalistycznej napotyka na szereg trudności natury statystycznej oraz teoretyczno-koncepcyjnej. Szczególnie dużo kłopotów przysparza organom zestawiającym „rachunki narodowe” uzyskanie dokładnych materiałów informacyjno-statystycznych. Nieuniknione jest to zwłaszcza przy rachunkowości społecznej bardziej szczegółowej. Poważnym źródłem tych trudności jest tajemnica handlowa, jaką otacza się w kapitalizmie tzw. świat interesów. Wątpliwości co do danych podawanych organom publicznym przez przedsiębiorców prywatnych wynikają także ze względów fiskalnych. Przedsiębiorcy zainteresowani są na ogół w ukrywaniu stanu faktycznego, co wpływa ujemnie na dokładność zbieranych materiałów statystycznych. Stopień nasilenia omawianych trudności może być różny, w zależności od kraju i okresu czasu, jakiego dotyczy rachunkowość społeczna. Dokładność poszukiwanych informacji zależy w dużej mierze od organizacji i sprawności aparatu powołanego do zbierania danych statystycznych. Dane rachunkowości społecznej dotyczą różnorodnych dziedzin działalności gospodarczej kraju. W związku z tym organa sporządzające rachunkowość muszą sięgać do różnych źródeł informacji. Wyłania się więc konieczność skoordynowania danych i oparcie ich na jednolitych jednostkach miary.

1. Jak podkreślano już, obok trudności natury statystycznej, rachunkowość społeczna w gospodarce kapitalistycznej musi pokonać szereg trudności o charakterze teoretyczno-koncepcyjnym, mogących w sposób zasadniczy podważyć zarówno poznawczą, jak i praktyczną wartość tej rachunkowości.

Zgodnie z burżuazyjną teorią czynników produkcji rachunkowość społeczna zalicza do produktu społecznego zarówno produkcję i usługi materialne, jak i usługi niematerialne<sup>1</sup>. Przy obliczeniach produktu spo-

<sup>1</sup> Francuski system rachunkowości społecznej odróżnia pojęcie produkcji od pojęcia produktu: w skład produkcji wchodzi wszystkie usługi „skomercjalizowane”, a pojęcie produktu zawiera oprócz tego usługi pracowników administracyjnych,

łecznego i dochodu narodowego odpada więc w teorii i w praktyce trudność rozgraniczenia sfery działalności od działalności o charakterze nieprodukcyjnym. Jak wiadomo, trudność ta występuje przy posługiwaniu się marksistowską teorią pracy produkcyjnej i nieprodukcyjnej. Jednakże charakterystyczne dla teorii burżuazyjnej połączenie sfery produkcyjnej i nieprodukcyjnej nie przekreśla niebezpieczeństwa podwójnego zarachowania pewnych wielkości w poczet produktu społecznego<sup>2</sup>. Chodzi o to, że produkty i usługi pewnych jednostek gospodarczych wchodzi w skład produkcji i usług innych jednostek jako element kosztów tejże produkcji. Ten sam produkt czy usługa jest wliczana raz do produktu społecznego jako produkcja gotowa czy globalna jednego przedsiębiorstwa, drugi raz — jako część składowa produkcji następnej jednostki gospodarczej. Oczywiście, takie podwójne zarachowanie tych samych wartości jest błędne, gdyż powiększa ono sztucznie wartość nowo wytworzoną przez społeczeństwo w danym okresie czasu. Im większe będą obroty wewnętrzne między podmiotami gospodarczymi wskutek istniejącego podziału pracy i związanej z nim kooperacją, tym większa będzie deformacja obrazu wielkości wartości nowo wytworzonych. Suma produkcji gotowej przedsiębiorstw wchodzących w skład większego zespołu produkcyjnego jest zatem z reguły większa o wartość bieżących obrotów wewnętrznych od produkcji gotowej tego zespołu<sup>3</sup>.

W celu wyjścia z tego impasu teoria ekonomii sformułowała pojęcia produkcji finalnej oraz produkcji „dodanej”, czyli czystej. Przez produkcję finalną lub końcową rozumie się wszystkie dobra i usługi wytworzone w danym kraju i nie podlegające w tym samym okresie dalszej przeróbce. Są one dostarczane poza sferę ich wytworzenia lub pozostają w niej celem zużycia w okresie następnym. Ta ostatnia produkcja dotyczy oczywiście dóbr materialnych, gdyż trudno jest przechowywać usługi. Produkcja finalna z punktu widzenia jej zużycia składa się z konsumpcji nieprodukcyjnej i inwestycji oraz eksportu. Widzimy z tego, że w kategorii produkcji finalnej znikają obroty wewnętrzne między poszczególnymi podmiotami gospodarującymi jednego państwa<sup>4</sup>.

Produkcja „dodana” lub czysta obejmuje nadwyżkę wartości pro-

służby domowej oraz takie usługi, jak ubezpieczenia i czynsze od lokali administracyjnych. Można to wyrazić schematycznie następująco: Produkt — Produkcja + Usługi różne (J. Marchai, *Comptabilité Nationale Française*, Paryż 1959, s. 32).

<sup>2</sup> Niebezpieczeństwo podwójnego liczenia występuje także przy obliczaniu dochodu narodowego na podstawie marksistowskiej teorii pracy produkcyjnej i nieprodukcyjnej. Por. K. Łaski, *Przyczynek do zagadnień dochodu narodowego*, Zeszyty Naukowe SGPiS, nr XXXIV, Warszawa 1961, s. 4 i n.

<sup>3</sup> Ibidem, s. 5.

<sup>4</sup> Por. ibidem, s. 6 oraz L. Vallon, *La France fait ses comptes*, Paryż 1958, s. 3 i 4.

dukcji gotowej sensu largo (włącznie z usługami niematerialnymi), wytworzonej w danym okresie czasu, ponad wartość zużytych środków produkcji. Zgodnie z marksistowską teorią wartości, stanowi ona część wartości produkcji gotowej, nowo wytworzonej lub dodanej przez pracę żywą danego okresu, Produkcja „dodana” i wartość nowo wytworzona są więc synonimami<sup>5</sup>. Kategoria produkcji „dodanej” wyraża bezpośredni udział podmiotu gospodarującego w wytworzeniu produktu społecznego. Zasadniczym elementem dla uzyskania produkcji czystej jest amortyzacja potrącona od produkcji gotowej i wraz z wprowadzeniem tej kategorii do naszych szacunków produktu społecznego musimy wprowadzić pojęcie produkcji brutto i netto.

2. Według zaleceń ONZ oraz według systemu rachunkowości społecznej OECE, amortyzacja powinna odzwierciedlać ubytek wartości kapitału w badanym czasie z tytułu jego zużycia, zestarzenia lub zniszczenia. Nie uznaje się amortyzacji poza sferą produkcji sensu largo. W różnych jednak krajach rozmaicie stosuje się te zalecenia;

Występują tutaj te same problemy, co w rachunkowości mikroekonomicznej: czy oszacować amortyzację kapitału według ceny początkowej, po której nabyto dany element kapitału, czy też według obecnej ceny rynkowej, po której można byłoby zastąpić dany środek produkcji. Istnieją również wątpliwości co do zaliczenia w skład amortyzacji składek ubezpieczenia poszczególnych elementów kapitału. Jak powiedziano już wyżej, nie ma tutaj jednej reguły dla wszystkich krajów<sup>6</sup>.

Z problemem amortyzacji wiąże się zagadnienie wyliczenia inwestycji brutto i netto. Jeżeli produkcja netto = produkcja brutto — amortyzacja, wówczas: inwestycje netto = inwestycje brutto — amortyzacja.

Pojęcia produkcji netto i inwestycji netto mają znacznie większe wartości poznawcze aniżeli pojęcie produkcji brutto i inwestycji brutto. Wyrażają one bardziej dokładnie zmiany zachodzące w rzeczywistości

<sup>5</sup> K. Łaski, op. cit., s. 9. Autor ten trafnie zauważył, że tworzenie produkcji czystej z jednej strony oraz dóbr gotowych z punktu widzenia gospodarki narodowej, a więc dóbr finalnych, z drugiej, nie stanowi identycznego procesu. Równość produkcji finalnej brutto działu oraz produkcji czystej brutto zachodzi tylko wówczas, gdy wartość przedmiotów pracy nabytych z zewnątrz działu (i zużytych bieżąco w dziale) równa się wartości przedmiotów pracy zbywanych na zewnątrz działu (i zużytych bieżąco w innych działach). Równość zaś produkcji finalnej netto działu oraz produkcji czystej działu zachodzi jedynie wtedy, gdy wartość środków pracy wytworzonych w dziale plus wartość przedmiotów pracy nabytych z zewnątrz działu (i zużytych bieżąco w dziale) równa się wartości środków pracy wytworzonych w dziale i przeznaczonych na odtworzenie zużytych środków pracy (w tym i pozostałych działach) plus wartość przedmiotów pracy zbywanych na zewnątrz działu (i zużywanych bieżąco w innych działach). Spełnienie się tych równości w jakimś dziale jest oczywiście dziełem przypadku (ibidem, s. 12, 14 i 15).

<sup>6</sup> A. Piatier, *Statistique et Observation Economique*, Paryż 1961, t. II, s. 786.

gospodarczej. Jednakże szereg decyzji arbitralnych w obliczeniach amortyzacji powoduje, że szacunki tej amortyzacji są dosyć niedokładne. W konsekwencji dane dotyczące produkcji netto i inwestycji netto są znacznie mniej precyzyjne niż dane dotyczące produkcji i inwestycji brutto<sup>7</sup>. Można także zauważyć, że w gałęziach o wysokim organicznym składzie kapitału szacunki amortyzacji są zawyżone, np. amortyzacja w transporcie sięga około 30% produktu brutto, gdy tymczasem w budownictwie wynosi ona zaledwie 6%<sup>8</sup>.

W tej sytuacji słuszny wydaje się postulat F. Perroux, aby w rachunkowości społecznej przedstawić kilka wariantów produktu i inwestycji brutto, zaznaczając w każdym przypadku, w jaki sposób obliczono amortyzację<sup>9</sup>. Zmniejszy się w ten sposób ryzyko błędnej oceny rozmiarów i wzrostu produktu oraz inwestycji netto.

W tym miejscu niektórzy autorzy podnoszą zarzut, że amortyzację powinno obliczać się nie tylko w sferze produkcji. Niektóre trwałe dobra konsumpcyjne nie zużywają się od razu, ich zużycie rozkłada się na kilka lat. Amortyzacja tego rodzaju dóbr powinna być — zdaniem tych autorów — uwzględniona w rachunku makroekonomicznym<sup>10</sup>. Jest rzeczą oczywistą, że przy tego rodzaju dobrach zakup nie odpowiada konsumpcji, ale mimo to wydaje się niecelowe, a co najmniej bardzo utrudnione uwzględnienie tego elementu w rachunku makroekonomicznym danej gospodarki narodowej. Amortyzacja w sferze konsumpcji pozostaje poza rachunkiem ekonomicznym<sup>11</sup>.

Inni autorzy idą jeszcze dalej w analizie kapitału i amortyzacji. Wychodząc z założenia, że najcenniejszy jest kapitał ludzki, domagają się również określenia w rachunku makroekonomicznym „amortyzacji ludzkiej”<sup>12</sup>. Według tej koncepcji, wydatki na konsumpcje można podzielić na wydatki stanowiące amortyzację „kapitału ludzkiego” oraz wydatki służące do powiększenia „kapitału ludzkiego” czyli na akumulację. Oczywiście, problem tzw. amortyzacji ludzkiej w badaniu procesów gospodarczych jest niezmiernie ważny i jego nieuwzględnienie w analizie gospodarki narodowej może prowadzić do błędnych wniosków. Możemy na

<sup>7</sup> Por. J. Marchai, op. cit., s. 54 i 55.

<sup>8</sup> A. Piatier, op. cit., s. 788. We Francji w 1957 r. amortyzacja wynosiła 8,6% produktu społecznego brutto (J. Marchall, op. cit., s. 56).

<sup>9</sup> F. Perroux w posłowie do książki L. Vallon, op. cit., s. 146.

<sup>10</sup> Por. np. A. Piatier, op. cit., s. 788 i 789.

<sup>11</sup> H. Faure w *Consommation* 1958, nr 3, podaje przykłady badań Cramera, który zastosował technikę demograficzną dla Określenia czasokresu używalności samochodów, oraz badań Pennocka, który obliczył używalność różnych dóbr trwałego użytku.

<sup>12</sup> Zob. S. Varga, *Die Berechnung des Volkseinkommens*, „Weltwirtsch. Archiv.” 1942, maj, passim.

przykład dojść do takiego paradoksu, że im więcej w danym społeczeństwie chorych i rannych, tym większy będzie dochód narodowy, gdyż zwiększą się dochody lekarzy, aptekarzy itp. Jednakże rachunkowość społeczna badająca ruch strumieni materialnych między poszczególnymi podmiotami gospodarującymi nie może ujmować elementów ludzkich, gdyż są to dane nieporównywalne. Można by najwyżej, jak sugeruje A. Piatier, wyobrazić sobie sporządzenie jakiejś „Tablicy demograficznej i ludzkiej narodu”, która obok rachunku strumieni dóbr i usług przyczyniałaby się do ukazania najbardziej wiernego obrazu badanej gospodarki narodowej<sup>13</sup>.

3. Problemem nastroczającym pewne trudności w rachunkowości społecznej jest samo pojęcie produkcji narodowej i produktu narodowego czy społecznego. Należy tu rozstrzygnąć, czy chodzi o dobra i usługi wytworzone wewnątrz określonych granic państwowych, czy też o dobra i usługi wytworzone przez podmioty gospodarcze o danej narodowości, państwowości. W pierwszym przypadku mówi się najczęściej o produkcji czy produkcie wewnętrznym (terytorialnym), w drugim zaś przypadku o produkcji czy produkcie narodowym.

System rachunkowości społecznej OECE posługuje się pojęciem produktu narodowego w tym drugim wariantcie, we Francji natomiast rachunkowość społeczna operuje pojęciem produktu wewnętrznego.

Przejście z jednego pojęcia do drugiego nie jest rzeczą trudną: do produktu wewnętrznego dodaje się produkt wytworzony przez podmioty gospodarcze o tej samej narodowości zamieszkujące za granicą, a potrąca się produkt wytworzony wewnątrz kraju przez podmioty gospodarcze zagraniczne<sup>14</sup>.

4. Jednym z niezmiernie ważnych problemów rachunkowości społecznej, nie rozwiązanych zadowalająco zarówno w teorii, jak i w praktyce, jest problem cen. Ceny są niezbędne w rachunku makroekonomicznym dla przeprowadzenia „agregacji” wszystkich elementów produktu społecznego czy dochodu narodowego. Jak wiadomo, ceny w sposób bardzo niedokładny odzwierciedlają wartość. Wykazują one także dużą zmienność zarówno w czasie, jak i w przestrzeni, co niezmiernie utrudnia przeprowadzenie rachunku makroekonomicznego. Trzeba także sobie zdawać sprawę, że wiele produktów i usług nie przechodzi przez rynek i w związku z tym nie posiada cen. Natomiast rachunkowość społeczna musi uwzględniać w swoich obliczeniach tego rodzaju produkty. Dotyczy to przede wszystkim spożycia własnego ludności rolniczej. Im mniej

<sup>13</sup> Ibidem, s. 780 i 790.

<sup>14</sup> We francuskiej rachunkowości społecznej przez podmioty narodowe rozumie się nie te podmioty, które mają obywatelstwo francuskie, lecz te, których normalna siedziba znajduje się na terytorium francuskim (J. Marchal, op. cit., s. 56).

rozwinęty (gospodarczo jest dany kraj, tym większa ilość produktów omija rynek<sup>15</sup>). Należy również pamiętać, że ludność rolnicza wykonuje we własnym zakresie pewne elementy swego urządzenia produkcyjnego, co powinno znaleźć odbicie w rachunkowości społecznej. Występują przy tym trudności dwójakiego rodzaju: należy oszacować wolumen produktów i usług omijających rynek oraz ustalić cenę tych produktów. Szacunek omawianych produktów i usług wydaje się dosyć arbitralny. Technika przeprowadzenia tego szacunku nie jest podawana do publicznej wiadomości i trudno ocenić jego prawidłowość. Jeśli chodzi o cenę dóbr i usług zużywanych w gospodarstwie na cele konsumpcyjne i produkcyjne, to mogłoby się wydawać, że przy określaniu tych cen wystarczy uwzględnić ceny identycznych lub podobnych dóbr i usług występujących na rynku. Przeciwko tego rodzaju metodzie szacunku „per analogiam” można by podnieść zasadniczy zarzut: gdyby omawiane towary i usługi znalazły się na rynku, to ich cena rynkowa zmniejszyłaby się, ponieważ wzrosłaby wtedy ich podaż. W tej sytuacji statystycy większości krajów mają tendencję do szacowania spożycia własnego oraz części zużycia produkcyjnego według cen produkcji, a nie cen rynkowych<sup>16</sup>.

W związku z opieraniem się na tezie, głoszącej, że wszelka praca przyczynia się do pomnażania dochodu narodowego, rachunkowość społeczna stosowana w krajach kapitalistycznych napotyka na trudność wliczenia do rachunku makroekonomicznego prac wykonywanych w gospodarstwie domowym<sup>17</sup>. Prace te — poza pracą służby domowej — nie znajdują wyrazu pieniężnego, co utrudnia sensowny szacunek tego rodzaju usług nieprodukcyjnych<sup>18</sup>. Po pierwszych próbach zaliczania tych usług w skład dochodu narodowego (przede wszystkim w Szwecji) zaniechano obecnie tego przedsięwzięcia.

Jak wiadomo, w statystykach krajów kapitalistycznych wielkości agregatowe, takie jak produkt społeczny i dochód narodowy, są przedstawione w dwóch wariantach: w cenie produkcji i w cenie rynkowej<sup>19</sup>.

<sup>15</sup> We Francji szacuje się spożycie własne na 20% produkcji rolnej, a podczas wojny sięgało ono 40% (A. Piatier, op. cit., s. 792).

<sup>16</sup> Ibidem, s. 193.

<sup>17</sup> Tego rodzaju usługi osobiste odgrywają stosunkowo bardzo poważną rolę w krajach gospodarczo nierozwinętych (Vide E. Gannagé, *Economie du développement*, Paryż 1962, s. 42).

<sup>18</sup> S. Kuznets oszacował wartość usług gospodyń domowych w USA w 1929 r. na 23 miliardy dolarów, co równało się więcej niż jednej czwartej dochodu narodowego Stanów Zjednoczonych (vide S. Kuznets, *National Income — A Summary of Findings*, National Bureau of Economic Research, 1946, rozdz. IV).

<sup>19</sup> Por. L. Zienkowski, *Jak się oblicza dochód narodowy*, W-wa 1959, s. 168—169, oraz Z. Kowalczyk, *Systemy rachunkowości społecznej a koncepcja budżetu ekonomicznego we Francji*, Zeszyty Naukowe WSE w Poznaniu, seria II, z. nr 21, Poznań 1961, s. 18—19.

Dochód narodowy w cenie produkcji określony jest przez wielkość, jaką producenci towarów i usług otrzymują za ich produkty. Dochód narodowy w cenie rynkowej zaś równa się dochodowi narodowemu w cenie produkcji, do którego dodaje się podatki pośrednie, a odejmuje się subwencje. Przejście od jednego wariantu do drugiego jest więc stosunkowo łatwe. Uwzględnienie obydwu wariantów obliczeń dochodu narodowego jest niezbędne dla uzyskania właściwego obrazu rzeczywistości gospodarczej.

Odrębny a zarazem poważny problem stanowi porównywalność dochodu narodowego w czasie i w przestrzeni (między krajami)<sup>20</sup>. Jak wiadomo, porównywalność dochodu narodowego w czasie można osiągnąć poprzez sprowadzenie cen bieżących do cen stałych czy porównywalnych. Można to uczynić za pośrednictwem jednej z trzech metod: przy pomocy wskaźnika kosztów utrzymania, poprzez tzw. deflację różnych elementów dochodu narodowego za pomocą różnych wskaźników oraz poprzez szacunek bieżącego produktu w jego postaci naturalnej, na podstawie cen roku podstawowego<sup>21</sup>. Każda z tych metod budzi pewne obiekcje i jest niedoskonała. W stosunku do pierwszej z nich można podnieść zarzut, że wskaźnik kosztów utrzymania obliczony jest w oparciu o towary będące przedmiotem konsumpcji i dlatego nie może stanowić w pełni wartościowej podstawy dla przeliczeń całego dochodu narodowego. Stosowanie różnych wskaźników przeliczeń dla poszczególnych części składowych dochodu narodowego nasuwa także wątpliwości co do pełnej porównywalności wielkości dochodów narodowych, pochodzących z dwóch różnych okresów czasu. Przeliczenie bieżącego produktu społecznego w jego rozmiarach naturalnych przez ceny roku wziętego za podstawę nastrocza także zastrzeżenia. Ceny w roku podstawowym odzwierciedlały bowiem inną strukturę produkcji oraz inne napięcia między podażą a popytem, w stosunku do występujących w badanym okresie.

Niedoskonałe są także stosowane dotychczas metody porównywania dochodu narodowego między krajami. Wydawałoby się, że najprostszą metodą byłoby tutaj przeliczenie dochodu narodowego na wspólną walutę w oparciu o oficjalne kursy walut poszczególnych krajów. Okazuje się jednak, że metoda ta jest bardzo zawodna, kursy walut kształtują się bowiem na podstawie tych towarów, które wchodzi do wymiany międzynarodowej, natomiast wiele produktów i usług stanowiących część dochodu narodowego nie wchodzi do tej wymiany. Ponadto oficjalny kurs walut nie odpowiada często sile nabywczej pieniądza w poszczególnych krajach. Najczęściej bowiem istnieje brak równowagi na rynku

<sup>20</sup> Problem ten przekracza ramy niniejszego opracowania i dlatego ograniczymy się tutaj do krótkiego jego zasygnalizowania.

<sup>21</sup> P. Studenski, *The Income of Nations*, Nowy Jork 1958, s. 218—219.

międzynarodowym, a ponadto koszty transportu, taryfy celne, marże handlowe oraz podatki mogą powodować różne dystorsje w sile nabywczej waluty w różnych krajach<sup>22</sup>. Należy przy tym pamiętać, że identyczny dochód narodowy przypadający na głowę ludności może zaspokajać różne potrzeby w zależności od warunków klimatycznych i czynników instytucjonalnych występujących w danym kraju<sup>23</sup>.

Najbardziej poprawną metodą porównywania dochodu narodowego poszczególnych krajów jest metoda opracowana przez M. Gilberta, I. Krawisa w ramach prac Europejskiej Organizacji Współpracy Gospodarczej (obecnie Współpracy i Rozwoju). Znana jest ona również pod nazwą „podwójnego porównania”. Metoda ta polega na przeliczeniu poszczególnych części składowych produktu globalnego przez ceny danych elementów, obowiązujące w innym kraju, oraz przeliczenie części składowych produktu globalnego drugiego kraju przez ceny pierwszego kraju<sup>24</sup>. Jednakże metoda ta spotkała się również z krytyką<sup>25</sup>. Wynikałby stąd pesymistyczny wniosek, że przy aktualnym stanie wiedzy ekonomicznej problem cen z punktu widzenia rachunku makroekonomicznego jest nie do rozwiązania.

5. Współczesne państwo kapitalistyczne, które odgrywa coraz większą rolę w życiu gospodarczym kraju, stanowi osobny sektor w systemie rachunkowości społecznej. Ujmowanie całokształtu działalności państwa nastęrcza szereg trudności; elementy składowe tej działalności mają bowiem charakter heterogeniczny. We współczesnych państwach kapitalistycznych na przykład istnieje dość pokaźny sektor produkcyjny w gestii państwa. Układ ten ma wiele cech wspólnych z sektorem produkcyjnym prywatnym i dlatego zaliczany jest do sektora produkcyjnego, a nie sektora państwowego. Działalność sektora produkcji publicznej prowadzona jest na ogół na zasadach rentowności, przy pomocy mechanizmu rynkowego. Sektor produkcyjny w rachunkowości społecznej można więc podzielić na sektor prywatny i sektor publiczny.

Po wyeliminowaniu sektora produkcyjnego państwa pozostaje „czysty sektor państwowy”<sup>26</sup>. Tutaj napotykamy także na trudność: obok organów państwowych i samorządowych istnieje szereg organizmów, instytucji publicznych i prywatnych, można by rzec parapaństwowych, które

<sup>22</sup> Vide L. Zienkowski, op. cit., s. 183.

<sup>23</sup> P. Studenski, op. cit., s. 222—223.

<sup>24</sup> M. Gilbert and I. Krawis, *An International Comparison of National Products and the Purchasing Power of Currencies*, OEEC, Paryż 1954, s. 17.

<sup>25</sup> Vide art. J. L. Nicholsona w „Economic Journal”, 1955, czerwiec, oraz J. van Yzerena w „The Netherlands Central Bureau of Statistics-Statistical Studies” 1954, nr 7.

<sup>26</sup> To, co Anglicy nazywają „Pure Government Activity”.



również muszą znaleźć swoje odbicie w systemie rachunkowości społecznej<sup>27</sup>. Ilość sektorów nie może być liczna, gdyż komplikowałoby to system zapisów i dlatego wchodzi one do sektora państwa.

Ujmowanie sektora państwa w rachunkowości społecznej nastęrcza jeszcze inne trudności. Należy rozstrzygnąć pod teoretycznym kątem widzenia, czy traktować państwo jako konsumenta, czy też jako producenta usług. Jeśli przyjmujemy, że państwo jest producentem usług, pozostaje problem, czy usługi te świadczone są konsumentom czy też innym producentom, czy usługi państwa mają charakter finalny, czy też pośredni. Wiele trudności sprawia także kwestia szacunku wartości omawianych usług. Najczęściej usługi państwa nie mają odpowiednika na rynku i dlatego trudno ustalić ich cenę przez tzw. imputację.

Przez dłuższy czas uważano, że państwo należy traktować jako producenta usług. Cenę tychże usług stanowią dochody państwa w postaci podatków. Pogląd taki reprezentował przez dłuższy czas czołowy specjalista w zakresie obliczeń dochodu narodowego, ekonomista amerykański Simon Kuznets<sup>28</sup>. Stanowisko to zostało jednak podważone przez podstawowy zarzut, iż dochody rządu (podatki) nie równają się wartości produkcji usługowej państwa; różnica, tj. deficyt lub nadwyżka budżetowa powinna być wówczas potraktowana podobnie jak w sektorze prywatnym, tzn. jako strata lub zysk państwa.

Trudno przeprowadzić rozgraniczenie między usługami państwa świadczonymi ludności a usługami dla producentów. Duża część tych usług musi pozostać „nierozpoznana”, korzysta bowiem z nich zarówno ludność, jak i producenci. Usługi państwa dla producentów powinny wchodzić w skład kosztów produkcji przy obliczeniu produkcji czystej, przy wyliczeniu dochodu narodowego. Należy wyeliminować je. Jednakże większość tych usług ma charakter nieodpłatny i dlatego nie są brane pod uwagę przy kalkulacji ceny towarów. Podatki płacone przez producentów nie muszą się równać wartości usług otrzymanych od państwa.

Traktowanie państwa jako producenta nastęrcza więc wiele trudności nie do przeczywienia i dlatego ze względów raczej praktycznych niż doktrynalnych przyjmuje się powszechnie państwo jako konsumenta finalnego<sup>29</sup>. Teza ta przyjęta została w większości krajów kapitalistycz-

<sup>27</sup> Chodzi tu np. o partie polityczne, związki zawodowe, stowarzyszenia wyznaniowe, sportowe itp.

<sup>28</sup> Vide S. Kuznets, *National Income and Capital Formation 1919—1935*, Nowy Jork 1937, oraz tego samego autora *National Income and its Composition 1919—1938*, Nowy Jork 1940.

<sup>29</sup> Z tych to właśnie względów francuska rachunkowość społeczna traktuje państwo jako konsumenta, a konsumpcję administracji na równi z konsumpcją gospodarstw domowych (A. Piatier, op. cit., s. 814).

nych i lansowana jest przez takie autorytety o zakresie rachunkowości społecznej, jak R. Stone i M. Gilbert<sup>30</sup>. Przyjmując tę tezę wystarczy doliczyć do konsumpcji prywatnej i inwestycji prywatnych netto zakupy dóbr i usług dokonanych przez państwo, stanowiących pewnego rodzaju konsumpcję kolektywną.

Podstawowa trudność polega tutaj na niemożności ścisłego rozgraniczenia konsumpcji kolektywnej od konsumpcji indywidualnej. Tego rodzaju makrokonsumpcja opiera się bowiem na przesłance, że społeczność, jaką stanowi państwo, jest rozgraniczona od jej członków, że można odróżnić cały kolektyw (państwo) od jej członków składowych, tj. ludności. Oczywiście, w praktyce trudno przeprowadzić tego rodzaju rozgraniczenie. Jednakże zwolennicy omawianej tezy uważają tę fikcję za niezbędną dla uproszczenia kalkulacji w systemie rachunkowości społecznej<sup>31</sup>. Uproszczenie to pociąga za sobą niebezpieczeństwo niewłaściwego odzwierciedlenia stanu gospodarki badanego kraju. Nie można uważać za konsumpcję wszystkich inwestycji państwowych. W rachunkowości społecznej inwestycje państwa powinny być potraktowane raczej na równi z inwestycjami prywatnymi i znaleźć odrębny swój wyraz na rachunek sektora państwowego.

Przy traktowaniu państwa jako konsumenta finalnego nie znajdują także odbicia w rachunku makroekonomicznym tzw. transfery państwa. Są to płatności jednostronne państwa na rzecz ludności lub instytucji o celach niezarobkowych (emerytury, ubezpieczenia społeczne, stypendia). Płatności te stanowią bardzo ważne narzędzie redystrybucji dochodu narodowego.

Rzeczą niełatwą jest także ocena wartości tej makrokonsumpcji państwa. Najprostszym, choć wcale nie doskonałym sposobem wyliczenia tej konsumpcji jest ocena wartości usług według ich kosztu, przy założeniu, że usługi państwa mają charakter finalny. W tym celu zliczyć należy wszelkie zakupy dóbr i usług dokonywane przez państwo dla wykonywania swych funkcji (np. pobory urzędników, zakup sprzętu dla administracji itp.). Jednakże przy takim ujęciu uchodzi z naszego pola obserwacji efektywność usług państwa, co w rachunku makroekonomicznym nie jest bez znaczenia. Obliczone w ten sposób koszty usług państwa nie biorą także pod uwagę zużycia majątku publicznego w świadczeniu usług państwa, co stanowi już poważne uchybienie rachunku makroekonomicznego.

Przez dłuższy czas uważano, że wartość usług sektora państwowego można obliczyć przy pomocy wyliczenia dochodu państwa. Sądono, że

<sup>30</sup> Ibidem, s. 809.

<sup>31</sup> Ibidem, s. 810 i 815.

podatki i usługi państwa są wielkościami równoważnymi<sup>32</sup>. Jak wspomniano już, tego rodzaju arbitralna teza nie znajduje potwierdzenia w rzeczywistości. W związku z tym omawiany sposób wyliczenia wartości usług państwa został zaniechany.

Swoiste, oryginalne rozwiązanie tego problemu próbowali dać Francuzi w swej rachunkowości społecznej. Uważali oni, że wartość usług państwa można obliczyć według „ceny rynkowej globalnej”, która wynikałaby z „popytu globalnego” wyrażonego przez parlament podczas uchwalenia budżetu państwa. (Stanowi to niewątpliwie oddźwięk idei umowy społecznej J. Rousseau). W celu określenia produktu globalnego należy od całości produkcji (sektor produkcji + sektor państwa) odjąć wartość usług świadczonych przez państwo sektorowi produkcyjnemu. Ponieważ podatki płacone przez firmy nie muszą się równać usługom otrzymanym od państwa, to różnica ta wymaga zbadania. Jeżeli będzie ona równała się  $r$  — to każde podwyższenie bezpośrednich podatków o  $r$ , zmierzające do ustanowienia równowagi między podatkami a usługami, odbije się nie tylko na wartości produkcji poprzez, wyżkę cen, lecz pociągnie za sobą także odpowiednie zmniejszenie podatków pośrednich o  $r$ . Te dwie zmiany bilansują się<sup>33</sup>. Rozumowanie to opiera się na założeniu doskonałej konkurencji oraz neutralności systemu fiskalnego — co, jak wiadomo, nie odpowiada rzeczywistości — i dlatego jest ono nie do przyjęcia,

Z powyższej analizy wynika, iż rachunkowość społeczna, stosowana w krajach kapitalistycznych, napotyka poważne trudności w ustanowieniu rachunku makroekonomicznego badanego kraju. Wiele problemów z tym związanych nie zostało jeszcze rozwiązanych w sposób zadowalający, zarówno teoretycznie, jak i praktycznie, i to nie tylko z punktu widzenia metodologii marksistowskiej, ale nawet przy pozostawaniu na gruncie metodologii niemarksistowskiej. Wiele decyzji w tej dziedzinie podejmowanych jest bez uzasadnienia teoretycznego, ze względu na pewną praktyczną wygodę czy możliwość uzyskania danych statystycznych. Momenty te niewątpliwie zmniejszają wartość poznawczą rachunkowości społecznej i podważają realność rachunku makroekonomicznego.

<sup>32</sup> Takie poglądy reprezentowali statystycy amerykańscy, a ich oponentami w tej sprawie byli statystycy niemieccy (wg A. Piatier, op. cit., s. 813).

<sup>33</sup> *Etudes et Conjoncture*, w: *Les comptabilités nationales dans le monde*, Paryż 1952, s. 185,