

JERZY SZCZEPAŃSKI

FUNKCJE WŁAŚCICIELA, PRZEDSIĘBIORCY i ZAŁOGI W GOSPODARCE KAPITALISTYCZNEJ i SOCJALISTYCZNEJ

W teorii, jak i w praktyce gospodarczej socjalizmu zaczyna się coraz wyraźniej odróżniać właścicieli środków produkcji od ich użytkowników i organizatorów produkcji. Nie precyzuje się jednak często istoty funkcji właściciela środków produkcji, przedsiębiorcy i załogi z punktu widzenia ich treści, warunków i sposobu realizacji. Wydaje się więc niezbędne uczynienie próby w tym kierunku, w oparciu o kształtowanie się podobnych funkcji w warunkach gospodarki kapitalistycznej. Oczywiście rozważaniom poniższym daleko od wyczerpania tak istotnego i obszernego, a zarazem w poważnej mierze dyskusyjnego problemu.

Określony stopień rozwoju sił wytwórczych pozwalający na uzyskanie nadwyżek produkcji ponad własne potrzeby wytwórcy, istnienie odrębnych podmiotów własności środków produkcji (prywatnej lub społecznej) oraz społeczny podział pracy decydują o towarowym charakterze danej gospodarki. Czy jako odrębne podmioty społecznej własności środków produkcji można traktować np. całą własność spółdzielczą pojmowaną jako całość? W takim wypadku mielibyśmy do czynienia z dwoma odrębnymi podmiotami społecznej własności środków produkcji, przy czym każdy z nich stanowiłby jedno wielkie przedsiębiorstwo zarządzane bezpośrednio przez państwo bądź związek spółdzielni, jednak przy dzisiejszym stanie rozwoju sił wytwórczych, organizacji procesów produkcji i wymiany, trudno sobie wyobrazić funkcjonowanie pełnej gigantycznej, zautomatyzowanej, wielowydziałowej fabryki ogólnopaństwowej.

W praktyce mamy więc do czynienia z odrębnymi podmiotami społecznej własności środków produkcji w postaci określonych zespołów państwowych czy spółdzielczych środków produkcji. Zespoły te znajdują się w użytkowaniu pewnej ilości ludzi, tj. załóg, stanowiąc zorganizowaną jednostkę produkcyjną zwaną przedsiębior-

stwem. Przedsiębiorstwo uspołecznione jest więc zorganizowanym zespołem środków produkcji i ludzi, mającym na celu wytworzenie dóbr i usług materialnych. Zespół ten niekoniecznie musi stanowić całość z punktu widzenia miejsca czy przedmiotu wytwarzania, jest jednak jednolity ze względu na wspólny ośrodek dyspozycyjny i dlatego traktuje się go jako odrębny podmiot gospodarowania. W ramach tego podmiotu można wyodrębnić szereg różnorodnych funkcji. Do najważniejszych z nich należą niewątpliwie funkcje właściciela, przedsiębiorcy, kierownictwa i załogi.

Na czym polega istota tych funkcji w przedsiębiorstwie socjalistycznym? Jak przedstawia się ich realizacja z punktu widzenia podmiotu i mechanizmu? Jakie istotne zmiany zachodzą na tym odcinku w porównaniu z ustrojem kapitalistycznym? Odpowiedź na powyższe pytania wymaga krótkiej chociażby analizy kształtowania się funkcji właściciela, przedsiębiorcy, kierownictwa i załogi w gospodarce kapitalistycznej.

Funkcja przedsiębiorcy obejmuje najważniejsze decyzje dotyczące celów produkcji i środków ich realizacji. Oznacza to podejmowanie aktów wyboru między spodziewanymi zyskami z punktu widzenia ich rozmiarów i trwałości, pewności oraz wybór, odnośnie do wielkości i rodzajów, środków służących przedsiębiorstwu do realizacji postawionych celów¹.

Funkcja przedsiębiorcy zawiera w sobie elementy statyczne i dynamiczne. Pierwsze polegałyby przede wszystkim na dokonywaniu aktów wyboru w ramach istniejącego asortymentu produkcji i kombinacji czynników produkcji. Elementy dynamiczne funkcji przedsiębiorcy polegają na ustalaniu nowych kombinacji, to znaczy różnorodnych zastosowań ograniczonych środków produkcji, na inicjowaniu rozwoju gospodarczego. Ta część funkcji przedsiębiorcy obejmuje więc między innymi takie czynności, jak:

1. wytwarzanie i wprowadzanie na rynek nowych produktów albo nowych gatunków produktów.
 2. zastosowanie nowych metod produkcji,
 3. wprowadzanie nowej organizacji przemysłu (np. związków przedsiębiorstw),
 4. zdobywanie nowych rynków zbytu i źródeł surowców.
- Dynamiczna strona funkcji przedsiębiorcy polega więc przede

¹ E. Taylor, *Teoria produkcji*, Warszawa 1947, s. 15.

wszystkim na reformowaniu, bądź nawet rewolucjonizowaniu struktury produkcji. Działalność ta jest bardzo odpowiedzialna, ponieważ z jednej strony wykracza poza zadania objęte rutyną, a z drugiej strony może napotykać na opór otoczenia ze względu na konkurencję, wahania finansowania czy kupna czegoś nowego. Oprócz woli przezwyciężenia tych oporów potrzebne są również odpowiednie umiejętności. Z wykonywaniem funkcji przedsiębiorcy wiąże się określone ryzyko osobiste i kapitałowe. Może ono wynikać z ogólnego rozwoju gospodarczego, np. gruntowne zmiany popytu, długotrwała depresja, socjalizacja itp., ze specyfiki branży np. duże wahania mody (przemysł odzieżowy), z wkroczenia nowych konkurentów na rynek, z błędnych dyspozycji funkcjonariuszy przedsiębiorstwa. Ryzyko przedsiębiorcy nie wchodzi zwykle do rachunku kosztów, lecz zabezpieczone jest przez odpowiedni podział zysku (np. przeznaczenie części tego ostatniego na fundusz rezerwowy).

W gospodarce kapitalistycznej największą rolę odgrywa niepewność co do reakcji rzeczywistych i potencjalnych konkurentów oraz w zakresie ogólnego ukształtowania się stosunków gospodarczych. Te dwa rodzaje niepewności absorbują na ogół najwięcej uwagi, energii i wysiłku przedsiębiorcy².

Zależnie od rodzaju prywatnej własności środków produkcji przedsiębiorca może być:

1. fabrykantem lub kupcem łączącym własność przedsiębiorstwa i funkcje przedsiębiorcy (np. w przedsiębiorstwie prywatnym jednostkowym),
2. potentatem przemysłowym dysponującym kontrolnym pakietem akcji (w przedsiębiorstwie o charakterze prywatno-prawnej spółki akcyjnej),
3. dyrektorem (menażerem), który jako kierownik gospodarczy jest funkcjonariuszem przedsiębiorstwa (np. w wielu spółkach akcyjnych).

Połączenie albo oddzielenie przedsiębiorcy od właściciela wywiera określony wpływ na sprawność działania gospodarczego danego przedsiębiorstwa. Oddzielenie właściciela od przedsiębiorcy powoduje na ogół osłabienie zainteresowania osobistego, a podział odpowiedzialności między różne organa przedsiębiorstwa spółkowego hamuje często poczynania faktycznego przedsiębiorcy, stwarzając pole do antagonizmów między nim a właścicielami. Nowoczesny przedsiębiorca

² J. Schumpeter, *Kapitalismus, Sozialismus u. Demokratie*, Bern 1946.

nie jest często właścicielem przedsiębiorstwa. Zresztą nawet wtedy, gdy jest on na przykład akcjonariuszem, jego wola walki i inicjatywa jest mniejsza aniżeli człowieka kierującego się w pełni obowiązkami wynikającymi z tytułu własności. W tym kierunku działa zarówno rosnąca interwencja państwa kapitalistycznego, jak i techniczno-ekonomiczne warunki realizacji funkcji przedsiębiorcy w nowoczesnym społeczeństwie. Tak np. realizacja postępu technicznego staje się coraz bardziej czynnością zrutynizowaną, domeną grup specjalistów wykonujących na ogół sprawnie postawione przed nimi zadania.

Pokonywanie oporu wynikającego z zagrożenia interesów, związanego z wprowadzeniem nowości do procesu produkcji, pozostaje nadal aktualne tak długo, jak długo istnieje system kapitalistyczny. Jednakże opór ze strony konsumenta czy producenta przeciwko nowym produktom dlatego tylko, że są one czymś nowym, wygasł prawie zupełnie. Równocześnie mechanizm wyspecjalizowanej pracy biurowej i komisyjnej odsuwa coraz bardziej w cień indywidualną akcję i decyzję. W tych warunkach przedsiębiorca w swej postawie zbliża się do urzędnika organizacji biurokratycznej.

Wszystko to może zmniejszać sprawność działania przede wszystkim przedsiębiorstwa spółkowego osłabiając korzyści wynikające z jego wielkości (znacznym stopień trwałości, możliwość zaangażowania wysokokwalifikowanego kierownictwa itp.). Podobnie przedstawia się sprawa w przedsiębiorstwach publiczno-prawnych, z tym, że występują tam trudności z wyłonieniem się rzeczywistego przedsiębiorcy, a zwłaszcza z zapewnieniem mu niezbędnej swobody działania ze strony właściciela.

Stosunkowo najkorzystniej wygląda możliwość realizacji funkcji przedsiębiorcy w przedsiębiorstwach prywatnych jednostkowych, gdzie przedsiębiorca jest równocześnie właścicielem, a często i kierownikiem przedsiębiorstwa. W tych warunkach właściciel bezpośrednio zainteresowany wynikami produkcji wykazuje szczególną inicjatywę i wysiłek w zakresie wykonywania funkcji przedsiębiorcy. Zaleta ta przenosi się bezpośrednio lub pośrednio na kierownictwo przedsiębiorstwa, a w odniesieniu do jednostkowego gospodarstwa drobnotowarowego również i na jego pracowników. Wynika stąd możliwość dużej sprawności działania gospodarczego przedsiębiorstw jednostkowych.

Jednakże przedsiębiorstwa te posiadają ograniczone zdolności produkcyjne i kapitałowe, a losy ich związane są ściśle z osobą właściciela. Dlatego w pewnych dziedzinach produkcji wymagających na

przykład dużych rozmiarów przedsiębiorstw, jednostkowe przedsiębiorstwa mimo swych dużych możliwości sprawnego działania gospodarczego nie mogą konkurować z przedsiębiorstwami kapitalistycznymi typu spółkowego i jeżeli istnieją obok nich, to przeważnie jako kooperanci wytwarzający niektóre części produktów itp. Jeżeli jednak warunki techniczne i inne nie stwarzają przygniatającej wyższości wielkich przedsiębiorstw spółkowych, to przedsiębiorstwa jednostkowe mimo swych wad mogą nawet wykazywać przewagę nad przedsiębiorstwami zrzeszeniowymi, tj. spółkowymi i publicznoprawnymi z punktu widzenia sprawności gospodarowania, a często nawet ze względu na ogólną zdolność konkurencyjną. To ostatnie jest jednak bardzo trudne do urzeczywistnienia i wiąże się często z ograniczeniami w zakresie konsumpcji samego przedsiębiorcy. Zjawisko tego rodzaju występuje zwłaszcza w gospodarce drobnotowarowej.

*

We współczesnym kapitalizmie zarysowuje się coraz wyraźniej tendencja do osłabienia roli właściciela, zwłaszcza w przedsiębiorstwach o charakterze spółek akcyjnych. Z wyjątkiem przypadków, gdy spółka akcyjna znajduje się praktycznie w posiadaniu jednej osoby lub rodziny, oblicze właściciela i jego istotny wpływ na realizację funkcji przedsiębiorcy stają się mniej wyraźne i znacznie słabsze aniżeli w przedsiębiorstwie prywatnym, jednostkowym. Więksi posiadacze akcji wykazują skłonność do zajęcia pozycji opłacanych organów wykonawczych sprawujących w głównej mierze funkcje przedsiębiorcy i coraz rzadziej identyfikują swoje interesy z interesami akcjonariuszy. Mniejsi akcjonariusze, nawet wtedy, gdy swoje więzy z daną spółką akcyjną traktują jako długotrwałe, są ze względu na swój stosunkowo mały ciężar gatunkowy oddaleni od funkcji i postawy właściciela. Wreszcie grupa najmniejszych akcjonariuszy niewiele troszczy się o to, co dla większości z nich stanowi tylko niewielką część ogólnych dochodów.

Żadna spośród trzech powyższych grup akcjonariuszy nie zajmuje tak charakterystycznej dla jednostkowego właściciela pozycji zapewniającej mu istotny wpływ na decyzje wchodzące w zakres funkcji przedsiębiorcy. Z istotnych elementów funkcji właściciela pozostaje wtedy częściowe ponoszenie ryzyka produkcji (większość jego spada na przedsiębiorstwo jako takie, dysponujące dużymi funduszami rezerwowymi czy specjalnymi), związana z nim odpowiedzialność majątkowa za ewentualne straty oraz pobieranie części zysków (ta

ostatnia część funkcji właściciela odgrywa coraz mniejszą rolę, m. in. ze względu na rosnącą interwencję państwa w sferze podziału).

*

Oprócz funkcji przedsiębiorcy i właściciela poważna rola przypada kierownictwu i załodze przedsiębiorstwa. Funkcje kierownictwa polegają na wyborze czysto technicznych dróg dla osiągnięcia postawionych celów, w granicach oddanych mu do dyspozycji środków³. W procesie rozwoju kapitalizmu kierownictwo produkcji staje się coraz bardziej domeną specjalistów z różnych dziedzin; zanika natomiast bezpośrednia dyspozycja kierownicza właściciela czy przedsiębiorcy, przybierając charakter pośredni, często bardzo odległy. Wydaje się jednak, że zjawisko to może tylko w niewielkim stopniu wywierać ujemny wpływ na sprawność działania gospodarczego przedsiębiorstwa (przy wysokich kwalifikacjach dobrze opłacanego personelu kierowniczego). Oczywiście, funkcje kierownictwa pozostają nadal uzależnione od dyspozycji kapitału, chociaż na zewnątrz wydają się być innego pochodzenia, a mianowicie zdają się wynikać z ogólnych wymogów produkcji⁴. Uzależnienie to może przejawiać się przede wszystkim w sprawowaniu przez pojedynczego kapitalistę, grupę czy klasę kapitalistów, kontroli nad funkcjonowaniem własności kapitalistycznej, zachowaniem jej charakteru w warunkach wciąż rosnącego społecznienia procesu wytwarzania, wynikającego z szybkiego rozwoju sił wytwórczych.

Ewolucja funkcji właściciela, przedsiębiorcy i kierownictwa nie wpływa zasadniczo na zmianę sytuacji robotników przedsiębiorstwa. Ich funkcja produkcyjna to oddziaływanie na środki produkcji przez wydatkowanie siły roboczej w celu wytworzenia wartości materialnych. Z punktu widzenia stosunków produkcji sytuację robotników w procesie produkcji kapitalistycznej Marks⁵ nazywa alienacją (wyobcowaniem) bezpośredniego wytwórcy. Ponieważ produkt wytworzony przez robotnika w ustroju kapitalistycznym nie należy do niego, zatem to oddzielenie, postawienie produktu poza zasięgiem jego wytwórcy stanowi alienację w najogólniejszym i podstawowym sensie.

W warunkach alienacji ekonomiczny i psychiczny stosunek robotników do produkcji wynika z aktu kupna-sprzedaży siły roboczej

³ Taylor, *Teoria produkcji*, s. 15.

⁴ Z. Mikołajczyk, *Rady Robotnicze a alienacja*, „Życie Gospodarcze”, 1957, s. 22.

⁵ K. Marks, *Kapitał*, t. I, Warszawa 1951, KiW, s. 772.

jako towaru. Zainteresowania robotników zostają zawężone do płac, norm, ogólnych warunków pracy itp. Nie znają oni całości ekonomicznych i technicznych problemów produkcji. Problemy te występują przede wszystkim jako domena przedsiębiorcy i jego personelu kierowniczego bądź właściciela - kapitalisty, są więc obce ze swej istoty zainteresowaniom (robotników). Z drugiej strony, w wielkiej produkcji maszynowej robotnik wykonując małą część procesu pracy nie posiada warunków umożliwiających mu całościowe ujęcie i zrozumienie procesu produkcji. Wychowanie ekonomiczne proletariatu zamyka się więc w sferze spożycia osobistego. Ta jednostronność zainteresowań klasy robotniczej w kapitalizmie stanowi niewątpliwie przeszkodę na drodze wzrostu wydajności pracy, zwłaszcza przy stosunkowo wysokiej realnej płacy roboczej, której rola jako bodźca ekonomicznego maleje. Nic więc dziwnego, że we współczesnym kapitalizmie podejmuje się próby rozszerzenia zakresu zainteresowania ekonomicznego robotników przez ich udział w zyskach, rozproszenie i rozdrobnienie akcji itp. Efekty tych posunięć są na ogół bardzo mierne.

Historycznie ukształtowane funkcje właściciela, przedsiębiorcy, kierownictwa i załogi występują niewątpliwie w zmienionej postaci również w gospodarce socjalistycznej. Na czym polegają istotne zmiany w charakterze tych funkcji z punktu widzenia ich treści oraz podmiotu i mechanizmu realizacji?

Rozważmy powyższy problem na tle istniejących współcześnie form ustroju socjalistycznego, w których kontrola nad środkami produkcji i nad samą produkcją oraz wymianą i podziałem należy na ogół do władz centralnych, a podstawową formą przedsiębiorstwa jest przedsiębiorstwo państwowe.

Właścicielem środków produkcji jest wprawdzie całe społeczeństwo, ale jego władza nad tymi środkami urzeczywistnia się za pośrednictwem państwa socjalistycznego, pobierającego zyski, pokrywającego ewentualne straty i wywierającego istotny wpływ na najważniejsze elementy funkcji przedsiębiorcy. Równocześnie współwłaścicielem przedsiębiorstwa jest załoga, ale jej rzeczywisty udział w realizacji funkcji właściciela nie jest automatyczny, zależy bowiem od wielu okoliczności, jak istniejącego systemu płac, udziału w zyskach, wpływu na niektóre decyzje o charakterze przedsiębiorczym czy udziału w zarządzaniu produkcją oraz zakresu ekonomicznych zainteresowań załogi.

Przy niepomyślnym układzie tych okoliczności realizacja funkcji właściciela ze strony załogi może mieć charakter czysto formalny, a ponadto pod znakiem zapytania stoi efektywna realizacja samych funkcji produkcyjnych załogi. Występująca u nas dotychczas nadmiernie scentralizowana forma władania społecznymi środkami produkcji, wadliwy system płac itp. dawały ujemne rezultaty ekonomiczne i społeczne.

Formy te nie stwarzały warunków dla wciągania robotników do zarządzania produkcją i przewyciężenia odziedziczonej po kapitalizmie jednostronności zainteresowań ekonomicznych załogi do spraw spożycia osobistego. Sprzyjało temu nieuchronne zachowanie cząstkowej roli pojedynczego robotnika w procesie produkcji, wynikające z jej nowoczesnego charakteru, a stwarzające, jak wiemy, trudności w zrozumieniu całokształtu zasadniczych ekonomicznych i technicznych problemów produkcji.

Wydaje się więc, że istotnym momentem w realizacji funkcji właściciela przez załogę byłoby zapewnienie jej wpływu nie tylko na takie sprawy, jak kształtowanie płac i norm, ale również udział w zyskach, ich podział, rozmiary i kierunki produkcji, uczestnictwo w zarządzaniu produkcją poprzez organy samorządu robotniczego itp.

Oczywiście, urzeczywistnienie tych postulatów wymagałoby odpowiedniego rozszerzenia zakresu samodzielności przedsiębiorstwa uspołecznionego w kierunku uczynienia z niego najważniejszego ośrodka realizacji funkcji przedsiębiorcy. Należy przy tym pamiętać, że coraz szersze urzeczywistnienie funkcji właściciela przez załogę nie może odbywać się kosztem zaniedbania jej obowiązków jako pracowników. Charakter nowoczesnej produkcji narzuca surową dyscyplinę pracy i posłuszeństwo decyzjom kierownictwa produkcji. Za to podporządkowanie się wymogom nowoczesnej produkcji robotnicy, jako współwłaściciele środków produkcji, otrzymywaliby społeczną i materialną rekompensatę nie tylko przez wpływ na podział wytworzonego produktu, lecz również przez udział w decyzjach o charakterze przedsiębiorczym oraz w zarządzaniu wytwarzaniem produktu.

Wszystko to sprzyjając rozszerzeniu sfery zainteresowania ekonomicznego robotników rozszerzyłoby podstawę wzrostu wydajności pracy poza bodźce wynikające z określonego poziomu płacy robotczej, niedostateczne zwłaszcza przy osiągnięciu stosunkowo wysokiego jej poziomu.

W dążeniu do coraz szerszego urzeczywistnienia funkcji właścici-

ciela przez załogę należy pamiętać, że jest ona tylko współwłaścicielem i użytkownikiem określonego zespołu środków produkcji, stanowiącego własność ogólnospołeczną. Funkcja właściciela nie może więc być realizowana wyłącznie przez samą załogę, ale istotna jej część stanowi domenę ogólnospołeczną, a w szczególności sferę działalności występujących w imieniu społeczeństwa organów państwowej administracji gospodarczej czy terytorialnej. Rozdział funkcji właściciela między załogę a organa administracji gospodarczej (np. zjednoczenie, ministerstwa) i terytorialnej (rady narodowe) wydaje się być nieuchronny ze względu na konieczność zabezpieczenia wpływu tych organów na decyzje przedsiębiorcze o charakterze długofalowym, ogólnospołecznym oraz koordynację działalności różnych przedsiębiorstw w interesie rozwoju całej gospodarki narodowej. Skoncentrowanie funkcji właściciela w ręku załogi przedsiębiorstwa byłoby możliwe jedynie w warunkach zbliżonych do tzw. syndykalizmu w różnych jego odmianach. Właścicielem przedsiębiorstwa byłoby tutaj każdorazowe zmienne grono pracowników, uczestniczące w podziale zysków i odpowiedzialne materialnie za ewentualne straty. Przy występowaniu omawianej już jednostronności ekonomicznych zainteresowań załogi taka integracja funkcji właściciela z załogą danego przedsiębiorstwa spowodowałaby niewątpliwie — zwłaszcza w początkowym, lecz dość długotrwałym stadium działalności przedsiębiorstwa — zmniejszenie akumulacji wskutek wysuwania na plan pierwszy konsumpcyjnych potrzeb nie jednego (jak to ma miejsce np. w jednostkowym, a częściowo i spółkowym przedsiębiorstwie kapitalistycznym), lecz licznego grona współwłaścicieli.

W warunkach nieuchronnych nierówności w zakresie kosztów produkcji i rozmiarów zysków poszczególnych przedsiębiorstw, pozostawienie tych ostatnich danemu zrzeszeniu wytwórczemu powodowałoby wielką nierównomierność rozmiarów akumulacji w poszczególnych przedsiębiorstwach czy gałęziach produkcji, co niewątpliwie odbiłoby się niekorzystnie na rozwoju gospodarki narodowej jako całości. Integracja funkcji właściciela i załogi spowodowałaby niewątpliwie skupienie w poszczególnych przedsiębiorstwach funkcji przedsiębiorcy, a to z kolei utrudniłoby lub często wręcz uniemożliwiło koordynację działalności przedsiębiorstw i gałęzi produkcji w interesie gospodarki narodowej jako całości. Realizacja funkcji przedsiębiorcy przez poszczególne spółdzielnie wytwórcze oznaczałaby bowiem między innymi możliwość decyzji o rozmiarach produkcji i polityce cen. Interesy poszczególnych spółdzielni lub ich związ-

ków branżowych realizowałyby się w warunkach wolnej konkurencji (będącej, jak wiemy, w praktyce konkurencją niedoskonałą), konkurencji monopolistycznej albo monopolu (przy dużych tendencjach monopolistycznych). Zabezpieczenie długofalowych interesów ogólnospołecznych w zakresie powstawania nowych przedsiębiorstw, a zwłaszcza nowych gałęzi, wymagałoby interwencji ze strony państwa. Jeżeli jednak w tej dziedzinie posiadałoby ono jeszcze znaczne środki oddziaływania (np. kredyty, podatki itp.), to o wiele trudniejszy byłby wpływ państwa na podział dochodu narodowego między różne grupy ludności, kształtowanie rozmiarów jej spożycia oraz stosunku tego ostatniego do akumulacji itp.

Jeżeli chodzi o społeczne koszty produkcji, to w omawianych warunkach sukcesy w walce o ich obniżkę, wynikające z większego zainteresowania materialnego w skali przedsiębiorstwa, byłyby w poważnej mierze niwelowane przez straty w skali całej gospodarki narodowej w wyniku walki konkurencyjnej, okresowych kryzysów nadprodukcji, bezrobocia itp.

Wszystko to wskazuje na nieuchronność rozdziału funkcji właściciela społecznych środków produkcji między załogę i organy ogólnospołeczne, reprezentowane przez państwową administrację gospodarczą i terytorialną. Proporcje tego rozdziału powinny być ustalone pod kątem zabezpieczenia interesów rozwoju całej gospodarki narodowej, maksymalnego zainteresowania ekonomicznego współwłaścicieli i użytkowników społecznych środków produkcji, tj. załóg przedsiębiorstw oraz zapewnienia możliwie jak największej sprawności działania gospodarczego poszczególnych przedsiębiorstw, gałęzi produkcji i gospodarki narodowej jako całości.

Ten ostatni postulat wydaje się szczególnie trudny do realizacji, ponieważ rozdział funkcji właściciela między załogę i administrację gospodarczą i terytorialną oraz wynikający z niego rozdział funkcji przedsiębiorcy działają raczej w kierunku przeciwnym, tj. wpływają na zmniejszenie sprawności działania gospodarki przedsiębiorstw. I tutaj jednak odpowiednie proporcje w rozdziale wyżej wymienionych funkcji między przedsiębiorstwo a inne jednostki związane z gospodarowaniem mogą ograniczyć to zmniejszenie sprawności gospodarowania do minimum, przy którym ewentualne straty z tego tytułu w skali poszczególnego przedsiębiorstwa są skompensowane z nawiązką przez szereg wspomnianych korzyści ogólnospołecznych o charakterze makroekonomicznym. W zakresie realizacji funkcji właściciela przez załogę istotną trudność stanowi fakt, że

pracownicy — współwłaściciele przedsiębiorstwa zainteresowani są w takim ewidencjonowaniu wyników produkcji, aby uzyskać sztucznie jak najwyższy fundusz płac. Niewiele może zarządzić temu jakkolwiek kontrola, ponieważ w przeciwieństwie do kapitalizmu czynnik kontrolny ustawiony często jest ma jednej płaszczyźnie w stosunku do załogi czy kierownictwa, będąc w istocie zaangażowany w zмовie zmierzającej do podwyższenia wszelkimi drogami funduszu płac.

*

Z realizacją funkcji właściciela wiąże się urzeczywistnienie funkcji przedsiębiorcy. Dlatego rozdział funkcji właściciela między załogę, a państwową administrację gospodarczą i terytorialną powoduje nieuchronnie podobny rozdział w realizowaniu funkcji przedsiębiorcy, przy czym kwestią zasadniczą jest ustalenie proporcji tego rozdziału w oparciu o kryteria zbliżone do wysuniętych przy rozdziale funkcji właściciela oraz pewne dodatkowe elementy. Zanim przejdzie się do omawiania tych kryteriów należy sprecyzować istotną treść funkcji przedsiębiorcy w warunkach socjalizmu.

Podobnie jak i w warunkach kapitalizmu, funkcja ta polegałaby zarówno na dokonywaniu aktów wyboru w ramach istniejącego asortymentu produkcji i kombinacji czynników produkcji, jak i na kształtowaniu nowych kierunków produkcji oraz nowych kombinacji czynników produkcji; funkcja ta obejmowałaby więc zarówno elementy statyczne, jak i dynamiczne, a myślą przewodnią jej realizacji byłoby nie tylko możliwe najpełniejsze zaspokajanie już istniejących potrzeb społeczeństwa, przy jak najniższych nakładach pracy społecznej i środków materialnych, ale również stwarzanie nowych potrzeb lub szukanie nowych dróg zaspokojenia potrzeb już występujących.

Oczywiście realizacja tych długofalowych i z punktu widzenia przedsiębiorstwa zawsze nieco pośrednich celów związana jest z warunkiem urzeczywistnienia szeregu celów odcinkowych, bieżących, bezpośrednich dla przedsiębiorstwa, jak np. rentowność danego rodzaju produkcji czy inwestycji. Warunki bieżącej działalności gospodarczej przedsiębiorstwa mogą sprzyjać lub nie — zgodności interesów bieżących wycinkowych z interesami długofalowymi, społecznymi. W tym drugim wypadku zachodzi rozbieżność między postulowanymi a faktycznie realizowanymi funkcjami przedsiębiorcy w ustroju socjalistycznym. Rozbieżności te, jeżeli nawet mogą być częściowo usunięte przy pomocy czynników pozaekonomicznych, to zawsze po-

wodują straty opóźniające rozwój gospodarki narodowej. Istotną sprawą jest więc istnienie warunków ekonomicznych umożliwiających i zmuszających przedsiębiorcę do realizacji zarówno swoich celów bezpośrednich, bieżących, jak celów długofalowych, ogólnospołecznych, narzucanych mu przez socjalistyczne stosunki produkcji. Wydaje się, że jednym z najważniejszych warunków racjonalnego — zarówno z punktu widzenia poszczególnego przedsiębiorcy, jak i całego społeczeństwa — gospodarowania jest możliwość rachunku gospodarczego w ustroju socjalistycznym. Szereg ekonomistów z L. Misesem⁶ na czele kwestionuje możliwość rachunku wychodząc z założenia, że wymaga on racjonalnego rachunku kosztów, a zatem ceny czynników kosztów, a więc rynku kształtującego ceny, zwłaszcza dóbr produkcyjnych. Dochodzą oni do wniosku, że w ustroju socjalistycznym, gdzie nie ma takiego rynku, brak wskaźników racjonalnej produkcji. Niektórzy ekonomiści, np. Hayek i L. Robbins⁷, nie przeczą teoretycznej możliwości ustalania cen jako wskaźników racjonalnego gospodarowania nawet przy braku rynku dóbr produkcyjnych. Jednakże kształtowanie tego rodzaju cen metodą prób i błędów w praktyce jest niemożliwe, ze względu na konieczność sporządzania wielkiej ilości równań równowagi i ich zbyt szybką dezaktualizację.

Polemikę z poglądami kwestionującymi teoretyczną i praktyczną możliwość rachunku gospodarczego w ustroju socjalistycznym podjął m. in. O. Lange⁸. Punktem wyjścia jest u niego twierdzenie, że dla racjonalnego gospodarowania wystarczą ceny kalkulacyjne, ustalone przez centralny organ planujący na poziomie równowagi popytu i podaży i będące dla podmiotów gospodarczych wielkościami stałymi niezależnymi od ich zachowania się, czyli parametrami.

W oparciu o te ceny podmioty gospodarujące dokonują wyboru kierunków i rozmiarów produkcji, ustalają określone kombinacje czynników produkcji pod kątem własnej rentowności. W ten sposób interesy bezpośrednie poszczególnych przedsiębiorstw uzgadniane są z interesami ogólnospołecznymi, których rzecznikiem powinien być

⁶ L. Mises, *Die Wirtschaftsrechnung ira sozialistischen Gemeinwesen*, „Arch. für Sozialwiss”, t. 47, 1920.

⁷ Artykuł I i V w *Collectivist economic planning*, ed. by F. A. Hayek, London 1935.

⁸ O. Lange, *Zgadnienie rachunku gospodarczego w ustroju socjalistycznym*, „Ekonomista”, nr IV, 1936.

centralny organ planujący, ustalający ceny — parametry w oparciu o szacunek bieżących i perspektywicznych potrzeb społecznych, zasoby posiadanych dóbr produkcyjnych i siły roboczej, orientację w zakresie typowych kombinacji czynników produkcji, kształtowanie się dochodów ludności. Ceny równowagi kształtowane byłyby przy pomocy metody prób i błędów, przy czym punktem wyjścia byłyby tutaj ceny ukształtowane historycznie. Ceny równowagi odnosiłyby się zarówno do środków spożycia, jak i w zasadzie do środków produkcji. Jeżeli chodzi o te ostatnie to nie wykluczone byłoby czasami stosowanie rozdzielnictwa. Przypuśćmy na przykład, że w związku z niewykonaniem planu produkcji żelaza walcowanego wystąpił ostry deficyt tego materiału. Przy podniesieniu cen tego surowca trzeba będzie podwyższać zarówno ceny dóbr inwestycyjnych, do których wyrobu zużywa się żelazo walcowane (np. maszyn, kotłów, wagonów itp.), jak również dóbr trwałej konsumpcji (np. samochodów osobowych). Przy niezmiennych funduszach przeznaczonych na zakup dóbr inwestycyjnych wzrost cen tych ostatnich spowoduje zmniejszenie zapotrzebowania na nie ze strony poszczególnych resortów. Trudno jednak przewidzieć, w jakim stopniu redukcja inwestycji w ogóle wpłynie na zmniejszenie popytu na żelazo walcowane. Podobnie przedstawia się sytuacja w zakresie dóbr trwałego użytku, gdzie podniesienie cen wywoła spadek popytu na te dobra, ale znowu trudno przewidzieć, w jakim stopniu i po jakim czasie. W celu zrównoważenia popytu ze zmniejszoną podażą żelaza walcowanego trzeba będzie podnieść ceny o tyle, aby redukcja popytu była dostateczna. Może to być osiągnięte tylko w drodze kolejnych prób. Jeżeli przy tym nie nastąpi znaczne zmniejszenie popytu w gałęziach szczególnie żelazochłonnych, jak np. wagony lub samochody, to ogólna redukcja inwestycji i konsumpcji może być dość znaczna. Osiągnięcie stanu równowagi będzie wymagało również sporo czasu, w którym zużycie stali przekroczy podaż, a więc topnieć będą zapasy.

Wydaje się więc, że o wiele prostszą i sprawniejszą w szeregu wypadków procedurą jest redukcja inwestycji, przy czym bierze się pod uwagę zarówno priorytety ogólne, jak i stopień zużycia żelaza oraz analogiczne ograniczenie konsumpcji dóbr 'trwałego spożycia, przy czym ceny tych dóbr przez zwiększenie podatku obrotowego podnosi się do poziomu, przy którym popyt równoważy się mniej więcej ze zmniejszoną podażą. Jednocześnie następuje zmniejszenie

przydziału żelaza dla poszczególnych resortów i modyfikacja planów produkcyjnych⁹.

Zresztą nawet przy tej metodzie podniesienie cen żelaza walcowanego jest wskazane, jeżeli deficyt jego ma charakter chroniczny. Niektórzy autorzy wskazują na trudności w kształtowaniu cen równowagi na środki produkcji, ze względu na przeszkody w ustaleniu ilości dóbr produkcyjnych dalszego rzędu, niezbędnych dla wytworzenia środków konsumpcji albo środków produkcji bliższego rzędu. Przeszkody te wiążą się z problemem substytucji dóbr przy określonej cenie, do czego dochodzi jeszcze ewentualna substytucja między środkami produkcji a siłą roboczą. Wydaje się jednak, że trudności te nie są nieprzezwyciężalne, jeżeli za podstawę ustalenia proporcji między czynnikami produkcji brane są, jak to już wspomniano, ceny ukształtowane historycznie, korygowane następnie metodą prób i błędów.

W przedstawionym powyżej mechanizmie gospodarczym poszczególne przedsiębiorstwo podejmowałoby akty wyboru zarówno w zakresie kierunku i rozmiarów produkcji, jak i kształtowania określonych kombinacji czynników produkcji pod kątem uzyskania największych efektów przy stosunkowo najniższych nakładach materialnych i siły roboczej.

Zgodność preferencji przedsiębiorstw z preferencjami ogólnospołecznymi reprezentowanymi przez centralny organ planujący zapewniona byłaby drogą ustalania cen równowagi jako wskaźników racjonalnego wyboru obowiązujących poszczególne przedsiębiorstwa. Ewentualne rozbieżności między wyborem przedsiębiorstwa a intencjami centralnego planifikatora byłyby korygowane metodą prób i błędów. Jednakże zgodność preferencji przedsiębiorstwa i centralnego planifikatora nie wystarcza, ponieważ w grę wchodzi jeszcze najistotniejsze chyba preferencje, tj. preferencje konsumenta. W gospodarce planowanej zawsze istnieje poważne niebezpieczeństwo rozbieżności między preferencjami konsumentów a preferencjami centralnego organu gospodarczego, a nawet zastąpienia pierwszych przez drugie. Niebezpieczeństwo to, stające się realną rzeczywistością przy dowolności decyzji centralnego planifikatora, niewiele zmniejsza się nawet wtedy, gdy usiłuje on oprzeć się na uzasadnionych podstawach, jak np. szacunku potrzeb społecznych w oparciu o dane demo-

⁹ M. Kalecki, *Rady robotnicze a centralne planowanie*, „Nowe Drogi”, nr 11/12, 1956.

graficzne, normach wyżywienia, zasobach posiadanych środków materialnych i siły roboczej, prawidłowości kształtowania się popytu itp. Zastosowanie bowiem metody prób i błędów na odcinku kształtowania się cen w warunkach centralizacji decyzji w tym zakresie, napotyka na duże trudności. Zanim wskazówki o ewentualnej niezgodności podaży i popytu dojdą do góry, do władz decydujących, musi upłynąć dłuższy okres czasu.

Nowe ceny równowagi nie od razu mogą stać się wskaźnikami w zakresie odpowiedniego wyboru kierunków czy rozmiarów produkcji, ze względu na trudności związane z przebudową planów gospodarczych poszczególnych przedsiębiorstw czy gałęzi gospodarki. Trudności te pogłębia stosowanie zasady stałości cen w stosunkowo długich odcinkach czasu. Zerwanie z tą zasadą zmniejszyłoby może czas dostosowania produkcji do potrzeb spożycia, ale utrudniłoby znowu wybór kierunków produkcji przez poszczególne przedsiębiorstwa komplikując rachunek rentowności.

Skoncentrowanie w ręku centralnego planifikatora tak istotnego elementu funkcji przedsiębiorcy, jak kształtowanie cen, a pośrednio kierunków i rozmiarów produkcji, nie gwarantuje więc pełnego uwzględnienia preferencji konsumentów, przynajmniej w zakresie środków spożycia zaspokajających masowe, nietypowe i zmieniające się szybko potrzeby.

Wydaje się więc, że w tych dziedzinach produkcji kształtowanie cen można by pozostawić poszczególnym przedsiębiorstwom, które lepiej potrafią wtedy dostosować produkcję do potrzeb spożycia.

Realizacja funkcji przedsiębiorcy na tak kluczowym odcinku jak kształtowanie cen pozostawałaby więc zasadniczo w ręku centralnego organu planującego, a w niewielkiej mierze urzeczywistniałyby ją poszczególne przedsiębiorstwa. Kształtowanie większości cen przez centralnego planifikatora decydowałoby pośrednio o wyborze kierunków rozmiarów produkcji przez określone przedsiębiorstwa. Zachowanie pośredniego charakteru decyzji w tym zakresie jest bardzo istotne ze względu na możliwość rozmieszczenia produkcji w zakładach posiadających stosunkowo najniższe koszty produkcji, zmniejszenie kosztów utrzymania nadrzędnej administracji gospodarczej, której rozbudowa związana jest m. in. z tendencją do bezpośredniego ustalania kierunków i rozmiarów produkcji przez centralny organ planujący. Oczywiście, problemu podmiotu i charakteru kształtowania cen nie można rozpatrywać w oderwaniu od ich podstawy wyjściowej. Chociaż ujęcie takie byłoby wskazane,

przekracza jednak ramy niniejszego artykułu. Znajduje ono zresztą wyraz w dyskusji o cenach, toczącej się na przestrzeni ostatnich lat w naszym piśmiennictwie ekonomicznym¹⁰.

Realizacja zasady pośredniego kształtowania kierunków i rozmiarów produkcji nie wyklucza w pewnych uzasadnionych wypadkach stosowania metod bezpośrednich, o charakterze przeważnie dyrektywno-administracyjnym.

Urzeczywistnienie działalności przedsiębiorczej przez poszczególne jednostki gospodarujące w kierunku zgodnym z ich interesami własnymi oraz interesami ogólnospołecznymi, wyrażonymi mniej lub bardziej dokładnie przez centralnego planifikatora, wymaga nie tylko odpowiednich warunków zewnętrznych w postaci m. in. wskaźników racjonalnego wyboru, jakimi powinny być ceny, ale również szeregu wewnętrznych bodźców działających w tym kierunku. Bodźce te ujęte byłyby w odpowiednie ramy organizacyjne w postaci na przykład systemu rozrachunku gospodarczego.

Jednym z istotnych bodźców winien się niewątpliwie stać system płac oparty na normach technicznych i możliwie najpełniej realizujący zasadę podziału według ilości i jakości pracy. Do tego rodzaju bodźców należy niewątpliwie udział załogi w zyskach przedsiębiorstwa, chociaż znaczenia tego bodźca nie należy przeceniać ze względu na praktyczne trudności w jego urzeczywistnieniu.

Na niektóre z nich wskazuje M. Kalecki w przytaczanym już artykule na temat rad robotniczych i centralnego planowania¹¹. Według niego, przy różnicach w zakresie wyposażenia technicznego poszczególnych zakładów, aktywności produkcyjnej załóg, trudno o zachowanie postulatów sprawiedliwości społecznej w podziale zysku między przedsiębiorstwa. Ograniczona rola udziału w zyskach jako bodźca materialnego wiąże się również z trudnościami w ustaleniu odpowiedniego stosunku dochodów z tytułu udziału w zysku do płacy podstawowej. Wreszcie tendencja do wygospodarowania jak największego zysku drogą obniżki kosztów m. in. robocizny może w pewnych przypadkach bardziej sprzyjać wzrostowi bezrobocia niż podniesieniu dochodu na głowę ludności.

W konkretnych warunkach, jakie panują obecnie w Polsce, zysk może być zwiększony bez wzrostu produkcji i bez obniżenia kosztów

¹⁰ *Ekonomiści dyskutują o prawie wartości*, Praca zbiorowa, Warszawa 1956, KiW; *Dyskusji o prawie wartości ciąg dalszy*, Warszawa 1957, KiW.

¹¹ Kalecki, *Rady robotnicze a centralne planowanie*.

przez przestawianie się na asortymenty, w których marża zysku jest większa wskutek wadliwego układu cen. Z powyższych rozważań wynika, że nawet gdyby brak ten został usunięty, oparcie systemu gospodarczego całkowicie na udziale w zyskach przedsiębiorstwa niekoniecznie stanowiłoby gwarancję szybkiego postępu gospodarczego. Zysk bowiem jako syntetyczny wskaźnik działalności przedsiębiorstwa posiada swoje mocne i słabe strony, o których wspomniano już powyżej.

Trudności zastosowania koncepcji udziału w zyskach wynikają z istoty ustroju socjalistycznego. W kapitalizmie bowiem nikt nie przejmuje się „niesprawiedliwymi” różnicami wynagrodzenia poszczególnych kapitalistów w różnych gałęziach przemysłu czy też w różnych zakładach tej samej gałęzi. Z drugiej strony, fluktuacje dochodów kapitalistów nie są dla nich tak dotkliwe, jak fluktuacje opartych na zysku dochodów robotniczych. Wynika to z faktu, że poważna część dochodów kapitalistów jest akumulowana i dlatego nawet znaczne zmiany tych dochodów mogą nie odbijać się na konsumpcji kapitalistów.

Obok udziału w zysku i systemu płac jednym z ważnych wewnętrznych bodźców właściwej realizacji funkcji przedsiębiorcy jest udział załogi w jej sprawowaniu. Jak już wspomniano przy omawianiu funkcji właściciela, w socjalizmie uczestnictwo załogi w wykonywaniu funkcji przedsiębiorcy może sprzyjać przewyżczeniu jednostronności zainteresowania ekonomicznego robotników, ograniczającego się dotychczas do spraw płac, norm itp. Nie oznacza to jednak negowania roli racjonalnego systemu płac czy udziału w zyskach jako materialnej podstawy realizacji udziału załogi w sprawowaniu funkcji przedsiębiorcy. Jakie elementy tej funkcji wymagałyby współudziału załogi w ich realizacji?

Określenie ich jest bardzo trudne ze względu na fakt, że funkcja przedsiębiorcy stanowi splot elementów demokracji i fachowości autorytetu i samorządu, wolności i podporządkowania, hierarchii i równości. Istnieją jednak takie odcinki funkcji przedsiębiorcy, które nie mogą być jednocześnie spełnione na podstawie dwóch zasad postępowania, np. funkcje wyboru techniki produkcji, asortymentu produktów i przyszłego rozwoju przedsiębiorstwa są domeną zasady autorytetu, fachowości i nie mogą być zasadniczo wykonywane w oparciu o zasadę demokracji. Niemniej i tutaj załoga przedsiębiorstwa lub jej reprezentacja w postaci samorządu robotniczego powinna współdziałać w przygotowaniu decyzji. Reprezentując spo-

łączny punkt widzenia, załogi są wysoce zainteresowane techniką produkcji i asortymentem produktów. Dlatego opinie załogi powinny być brane pod uwagę, gdyż jej udział w przygotowaniu odnośnych decyzji jest środkiem, za pomocą którego podnosi się poziom wiedzy ogólnej pracowników jako producentów, stanowiąc znakomitą szkołę dla talentów kierowniczych.

W zakresie niektórych dziedzin funkcji przedsiębiorcy, jak np. ustalanie udziału w zyskach, zatwierdzanie systemu płac i norm oraz rocznych i kwartalnych planów produkcji, schematu organizacyjnego przedsiębiorstwa, analizy kosztów — samorząd robotniczy mógłby odgrywać decydującą rolę, jednakże zawsze liczyć się trzeba z istnieniem pewnych sprzeczności interesów między załogą jako przedsiębiorcą oraz państwem jako reprezentantem całego społeczeństwa. Korzystniejsze warunki dla przezwyciężenia tych sprzeczności wystąpią niewątpliwie przy dominującej roli elementów wyboru ekonomicznego w oparciu o parametry określone przez centralnego planifikatora. Dotychczasowa przewaga elementów dyrektywno-administracyjnych w zakresie np. kierunków i rozmiarów produkcji, przy równoczesnym udziale samorządu w tych dziedzinach, wpływa ujemnie na respektowanie interesów ogólnospołecznych. Wyraża się to w tendencji do ustalania niższych planów produkcyjnych, w celu łatwiejszego wygospodarowania funduszu zakładowego przeznaczonego m. in. do podziału wśród załogi.

Podobnie przedstawia się sprawa odchyień w asortymencie produkcji planowanym i faktycznie realizowanym, gdzie rozbieżnościom między interesami przedsiębiorstwa a państwa sprzyja niewłaściwy stosunek cen do kosztów produkcji. Możliwe są również pewne sprzeczności interesów poszczególnych osób jako pracowników przedsiębiorstwa z interesami całej załogi jako przedsiębiorcy. Istnienie tych dwu rodzajów sprzeczności interesów wpływać będzie na stosunki produkcyjne w przedsiębiorstwach i nie może być niedoceniane w kierowaniu przedsiębiorstwami i gospodarką narodową jako całością.

Udział załogi w realizacji funkcji przedsiębiorcy nie wyklucza, a przeciwnie — zakłada realizację zasady jednoosobowego kierownictwa, podejmującego decyzje w zakresie wyboru najlepszych dróg osiągnięcia celu wyznaczonego rozstrzygnięciami przedsiębiorcy, w granicach będących do dyspozycji środków. W dziedzinie kierowania bieżącym procesem produkcji dyrekcja przedsiębiorstwa jako organ wykonawczy samorządu robotniczego, a częściowo nadzrzed-

nych jednostek administracji gospodarczej, powinna dysponować odpowiednimi, szerokimi uprawnieniami. Zasada jednoosobowego kierownictwa wynika z wymagań nowoczesnej produkcji, organizacji pracy w przedsiębiorstwie i naruszanie jej przyniosłoby gospodarce poważne szkody.

W naszych dotychczasowych rozważaniach zajmowaliśmy się raczej problemem realizacji statycznej strony funkcji przedsiębiorcy, odnoszącej się do podejmowania aktów wyboru w ramach istniejącego asortymentu produkcji i kombinacji czynników produkcji. Jednakże, jak wspomnieliśmy, funkcja ta obejmuje (również inicjowanie rozwoju gospodarczego drogą wytwarzania i wprowadzania na rynek nowych produktów lub nowych gatunków produktów, ustalania nowych metod produkcji, organizacji pracy i organizacji przemysłu, zdobywanie nowych rynków zbytu i źródeł surowców.

Według niektórych autorów¹², w ustroju socjalistycznym o wiele łatwiejsza jest racjonalna realizacja statycznej strony funkcji przedsiębiorcy aniżeli strony dynamicznej. W procesie stacjonarnym życia gospodarczego, w którym wszystko powtarza się prawie w niezminionej postaci, większość problemów stojących przed przedsiębiorcą może być prawidłowo przewidziana i stosunkowo niewiele czynników przeszkadza realizacji planu. Znacznie większe trudności wyłaniają się, gdy wyjdziemy poza proces stacjonarny, uwzględniając czynniki związane ze zmianami w przemyśle. Dlatego dla sukcesu ustroju socjalistycznego ważne jest, aby rozpoczynał on swą karierę w oparciu o dotację (w postaci doświadczenia produkcyjno-organizacyjnego, poziomu techniki itp.) swego poprzednika kapitalistycznego, który spełniając swoją misję historyczną zbliżył gospodarke do stanu stacjonarnego. Wynika to nie tyle z niezdolności wskazania jednoznacznie określonych i racjonalnych dróg rozwoju w ustroju socjalistycznym, ile z postulatów związanych z ulepszeniem aparatu przemysłowego. Bodźcem dla realizacji przez poszczególne przedsiębiorstwa dynamicznej funkcji rozwoju gospodarczego może być m. in. osiąganie swego rodzaju zysku nadzwyczajnego, odpowiednio regulowane przez centralny organ planujący. Nawet potencjalne jego występowanie w obrachunku kierownictwa wystarczałoby dla wypełnienia jednej z jego funkcji, a mianowicie określania jednolicie ustalonego sposobu, kierunku i rozmiarów nowego rozdziału sił pro-

¹² Por. J. Schumpeter, *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*, s. 285.

dukcyjnych, którego wprowadzenie jest teraz racjonalne z punktu widzenia rozwoju gospodarczego.

Inicjatorem i koordynatorem tego rozwoju byłby również centralny organ planujący poprzez odpowiednią politykę kredytową, podatkową oraz bezpośredni udział w powstawaniu nowych przedsiębiorstw albo nowych gałęzi przemysłów. Podejmowanie przez niego najważniejszych decyzji w tym zakresie opierałoby się na większej, w porównaniu z przedsiębiorstwem, znajomości ogólnych, perspektywicznych potrzeb gospodarki narodowej w ich całości. Oczywiście nie wyklucza to rozbieżności między preferencjami inwestycyjnymi planifikatora a rzeczywistymi, ciągle zmieniającymi się potrzebami społeczeństwa. Niebezpieczeństwo tej rozbieżności może być zmniejszone nie tylko przez uniknięcie dowolności ze strony planifikatora, ale również przez decentralizację pewnych decyzji inwestycyjnych, odnoszących się np. do zmiany lub rozszerzenia środków pracy wewnątrz przedsiębiorstwa.

Ważne jest również uwzględnienie inicjatywy inwestycyjnej ludności zwłaszcza w zakresie inwestycji nieprodukcyjnych, jak budownictwo szkolne, mieszkalne, komunalne itp.

Z zabezpieczeniem środków niezbędnych dla realizowania określonych rozmiarów i rodzajów działalności inwestycyjnej wiąże się problem akumulacji. Ustalenie jej rozmiarów stanowi niewątpliwie istotną część składową dynamicznej strony funkcji przedsiębiorcy. Niezmiernie ważną sprawą jest kwestia prawidłowej podstawy akumulacji. Chodzi o to, aby realizowana była ona z rzeczywistego, w sensie ekonomicznym wygoszparowanego czystego dochodu. Przy praktykowanym dotychczas sztucznym narzucaniu wysokości marży przez centralnego planifikatora, kwestia ta nie zawsze wygląda prawidłowo. Nie oznacza to bynajmniej negowania roli centralnego organu planującego w określeniu rozmiarów akumulacji. Przejmowanie bowiem przez niego zasadniczych decyzji w tym zakresie umożliwi dostosowanie wielkości akumulacji do rozmiarów planowanych inwestycji i zabezpieczenia potrzeb perspektywicznych w dziedzinie produkcji, spożycia i zatrudnienia.

Jednakże centralizacja decyzji odnośnie do rozmiarów akumulacji ma również swoją stronę ujemną, gdyż zależna jest od woli i przekonania centralnego planifikatora, który często nie jest w stanie dostosować swoich decyzji do życzeń i potrzeb ludności. Odbija się to ujemnie nie tylko na zaspokojeniu potrzeb bieżących, ale i perspektywicznych. Dlatego też w pewnych przypadkach i określonych

granicach niezbędne jest oddolne ustalanie rozmiarów akumulacji zarówno przez przedsiębiorstwa, jak i przez ludność. Umożliwia to bowiem nie tylko lepsze dostosowanie produkcji do potrzeb spożycia, ale również kształtowanie się wśród ludności cech gospodarności. Cechy te zanikają bowiem w warunkach, gdy państwo w oparciu o scentralizowaną akumulację bierze na siebie zaspokojenie większości potrzeb mieszkaniowych ludności, rezygnując z możliwości akumulacji przynajmniej średnio i lepiej zarabiających jej grup. Oczywiście, dla naszego państwa jest to ciężar ponad siły. Ograniczone środki materialne nie wystarczają nie tylko na dostateczny rozwój budownictwa mieszkaniowego, ale również odtworzenie tak istotnego składnika majątku trwałego nieprodukcyjnego, jakim jest zasób domów mieszkalnych.

Niezależnie od tego, brak bezpośrednio udziału ludności w procesie akumulacji społecznej i towarzyszący mu zanik cnoty gospodarczości odbija się ujemnie na działalności ludzi w procesach gospodarowania w przedsiębiorstwie.

Z realizacją statycznej i dynamicznej strony funkcji przedsiębiorcy przez poszczególne przedsiębiorstwa oraz centralny organ planujący wiążą się określone koszty. Część ich nie miałaby miejsca w warunkach pełnej samodzielności przedsiębiorstw. Jednakże przy położeniu głównego nacisku na wybór ze strony przedsiębiorstwa zadań i środków ich realizacji w oparciu o określone parametry (jak np. określenie rozmiarów i asortymentu produkcji na podstawie cen oferowanych przez centralny organ planujący) i ograniczeniu do uzasadnionego minimum elementów dyrektywno-administracyjnych, koszty utrzymania nadrzędnej administracji gospodarczej obciążałyby dochód narodowy w znośnych rozmiarach. Niemniej jednak obciążenie to należy wziąć pod uwagę. W poważnej mierze mogłoby ono być wyrównane przez zmniejszenie innego rodzaju kosztów kształtujących się stosunkowo wysoko w warunkach pełnej samodzielności przedsiębiorstw, np. kosztów handlowych (przez usunięcie zbędnej, niepożytecznej reklamy, wyeliminowanie nadmiernego pośrednictwa itp.).

Podobnego obniżenia można by dokonać również w zakresie kosztów produkcji, np. przez lepsze i bardziej równomierne wykorzystanie technicznej zdolności produkcyjnej przedsiębiorstw, zbliżenie optimum ekonomicznego do wyższego od niego zwykle w warunkach kapitalizmu optimum technicznego albo poprzez większą specjalizację poszczególnych przedsiębiorstw.

Reasumując więc możemy stwierdzić, że w gospodarce socjalistycznej istnieją potencjalne możliwości prawidłowej realizacji funkcji właściciela i przedsiębiorcy i to zarówno w sensie statycznym, jak i dynamicznym.

Przekształcenie tych możliwości w rzeczywistość zależy od szeregu bodźców o charakterze ekonomicznym, organizacyjnym, bodźców działających na zewnątrz i wewnątrz przedsiębiorstwa. Zdolność uruchomienia i doskonalenia tych sił motorycznych decyduje w poważnym stopniu o efektywności gospodarowania w warunkach socjalizmu i o realizacji postulatów programowych tego ustroju.

Niestety, w dotychczasowej praktyce gospodarczej krajów socjalistycznych spotykaliśmy niewiele zrozumienia zarówno dla obiektywnie istniejących nieuchronnych współzależności ekonomicznych, jak i prawidłowości zachowania się człowieka w grupie społecznej. Na plan pierwszy wysuwano, słusznie zresztą, postulaty moralno-społeczne, które próbowano realizować w sposób mniej lub bardziej woluntarystyczny, bez należytego docenienia przesłanek i współzależności ekonomicznych.

Wydaje się, że w pojmowaniu tego zagadnienia nastąpił ostatnio zwrot na lepsze, jednakże długo jeszcze chyba trzeba będzie czekać na prawidłową realizację funkcji właściciela, przedsiębiorcy i załogi w gospodarce socjalistycznej.