



# **Ekonomia**

**8**

**Wiesław Samecki**

**Gospodarowanie  
za pomocą planowania**

**Analiza krytyczna**

**DAWNICTWO  
IWERSYTETU WROCŁAWSKIEGO**

W serii EKONOMIA ukazały się:

*Procesy dostosowawcze w gospodarce światowej w latach dziewięćdziesiątych*, pod red. L. Olszewskiego, Ekonomia 1, AUW No 1556, 1994

*Polityka ekonomiczna w procesie transformacji gospodarki*, pod red. L. Olszewskiego, Ekonomia 2, AUW No 1865, 1996

Wiesław Samecki, *Centralny Okręg Przemysłowy 1936–1939. Wstępna faza programu uprzemysłowienia Polski*, Ekonomia 3, AUW No 1958, 1997

*Ewolucja polityki ekonomicznej w gospodarce rynkowej*, pod red. L. Olszewskiego, Ekonomia 4, AUW No 2041, 1997

*Zmiany strukturalne w gospodarkach krajów Europy Centralnej i Wschodniej*, pod red. L. Olszewskiego, Ekonomia 5, AUW No 2074, 1998

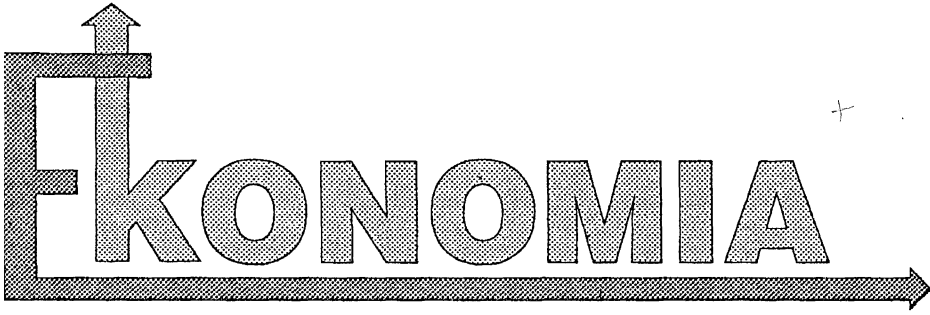
*Problemy globalizacji, regionalizacji i transformacji gospodarki dekady lat dziewięćdziesiątych*, pod red. L. Olszewskiego, Ekonomia 6, AUW No 2176, 1999

*Dynamika procesów wzrostu gospodarczego i integracji drugiej połowy XX wieku*, pod red. L. Olszewskiego, Ekonomia 7, AUW No 2233, 2000

# **Gospodarowanie za pomocą planowania**

**Analiza krytyczna**





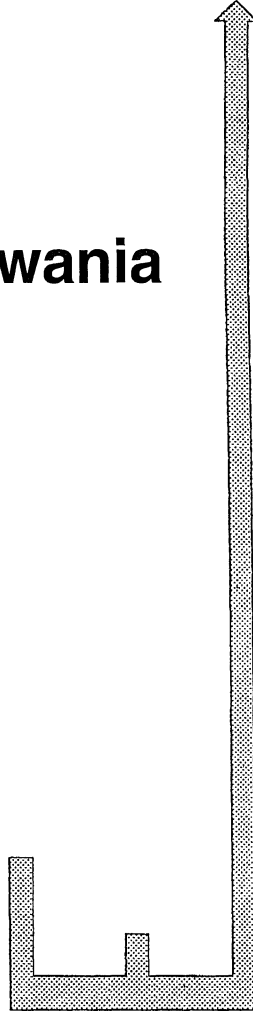
**Wiesław Samecki**

# **Gospodarowanie za pomocą planowania**

**Analiza krytyczna**

**8**

Wrocław 2000  
Wydawnictwo  
Uniwersytetu Wrocławskiego



Recenzent  
Ludwik Skiba

Redaktor Wydawnictwa  
Bogumiła Madej

Redaktor techniczny  
Teresa Netter

Okładkę i stronę tytułową projektował  
Leonard Szłapka

ISSN 0239-6661  
ISBN 83-229-2089-X

© Copyright by Wiesław Samecki 2000

Łamanie wykonano w Wydawnictwie Uniwersytetu Wrocławskiego Sp. z o.o.  
Wydrukowano we Wrocławskiej Drukarni Naukowej PAN im S. Kulczyńskiego Sp. z o.o.

141838



141838



## ERRATA

Strona, wiersz	Jest	Powinno być
66 <sup>7</sup>	degresji	depresji
68 <sup>21</sup>	który	które
70 <sup>15</sup>	gdzie w	gdzie $\bar{w}$

W. Samecki, *Gospodarowanie  
za pomocą planowania*

*The deductive science of Economics must be verified and rendered useful by the purely empirical science of Statistics. Theory must be invested with reality and life of fact ... But, before we attempt any investigation of facts, we must have correct theoretical notions.*

William Stanley Jevons

## Wstęp

Gospodarkę planową bardzo wielu uważa za synonim gospodarki socjalistycznej, tj. systemu gospodarczego, który istniał na obszarze Związku Sowieckiego i jego satelitów: Krajów Demokracji Ludowej. Gdyby pogląd ten polegał na prawdzie, musiałoby to oznaczać, że gospodarka planowa stanowi wyraz konieczności, wynikającej z określonego porządku społeczno-politycznego. W rzeczywistości jednak nie ma przesłanek, które by to potwierdzały. Gospodarka planowa nie jest wyrazem jakiegokolwiek konieczności, która mogłaby jej nadawać właściwości bytu naturalnego, stanowi natomiast twór ludzkiego umysłu, posługującego się myśleniem apriorycznym. Dlatego może ona reprezentować różnorodność typów. Gospodarka socjalistyczna stanowi tylko pewien typ gospodarki planowej.

Gospodarka staje się planową wówczas, gdy władze państwowe stosują przymus, który blokuje procesy rynkowe, mające swoje źródło w wolnej, tzn. niezakłóconej czynnikami zewnętrznymi konkurencji. Zablockowanie tych procesów czyni niemożliwym samoczynne uskutecznianie się celowości gospodarowania w skali społecznej, co Adam Smith nazwał zasadą niewidzialnej ręki. Skoro więc zasada niewidzialnej ręki nie może działać tam, gdzie występuje przymus państwowy w dziedzinie gospodarczej, miejsce to musi wypełnić jakaś forma apriorycznego kierowania całością gospodarstwa społecznego, które zwykło się nazywać planowaniem ekonomicznym lub planowaniem gospodarczym.

System ekonomiczny, istniejący na terenie Związku Sowieckiego i jego satelitów stanowi typ szczególny, który dla podkreślenia jemu właściwych cech nazwano kolektywistyczną gospodarką planową. Właściwością wyróżniającą ten typ gospodarki planowej jest upaństwowienie własności. Z tego powodu można go traktować jako przypadek krańcowy, ponieważ inne znane typy gospodarki planowej nie zakładają upaństwowienia własności.

Przedmiotem niniejszej rozprawy jest więc analiza funkcjonowania kolektywistycznej gospodarki planowej. Jest ona – z natury rzeczy – oparta na doświadczeniach Związku Sowieckiego i krajów satelickich, ponieważ – jak

dotąd (praca ukończona w 1977 r.) – żaden inny kraj nie przeszedł przez doświadczenia z kolektywistyczną gospodarką planową.

Pomysł napisania tej pracy pozostaje w związku z dyskusją nad gospodarką planową, która toczyła się w środowisku ekonomistów w latach dwudziestych i pierwszej połowy lat trzydziestych XX w. Asumptem do niej stała się słynna, oparta na ogólnych przesłankach (rzadkość, wrodzone cechy natury ludzkiej itp.) hipoteza ekonomisty austriackiego Ludwiga von Misesa z 1920 r., która stwierdzała, że gospodarka planowa nie stwarza podstaw do racjonalnego gospodarowania. Oznaczało to, że pozbawiona podstaw racjonalności gospodarka planowa jest ekonomicznie niewykonalna i wobec tego prędzej czy później musi się załamać. Od opublikowania tej hipotezy upłynęło ponad pięćdziesiąt lat, w ciągu których nagromadziło się dostatecznie dużo materiału empirycznego, by można pokusić się o jej sprawdzenie. Toteż celem tej rozprawy jest weryfikacja prawdziwości hipotezy von Misesa przez zbadanie doświadczeń narosłych przez lata praktykowania tej gospodarki. Dodatkową zachętą do badań był fakt, że w ferworze dyskusji marksistowski ekonomista Oskar Lange obiecał wystawić Misesowi złote popiersie w holu przyszłego polskiego ministerstwa ekonomii, jeśli jego hipoteza okaże się prawdziwa. Warto się zatem przekonać, komu należy się pomnik.

Rozważania przedstawione w niniejszej pracy opierają się na dwóch podstawowych założeniach badawczych. Pierwsze polega na stwierdzeniu, że kolektywistyczna gospodarka planowa jest synonimem gospodarki scentralizowanej, opartej na własności państwowej; oraz że narzędziem gospodarowania w tej gospodarce jest planowanie ekonomiczne. Drugie założenie ma charakter aprioryczny, ponieważ awansem przypisuje tej gospodarce właściwość utrzymania ciągłości pełnego zatrudnienia. Przyjęcie tego założenia było konieczne, ponieważ stanowi ono niezbędny instrument badawczy, bez którego nie można by było snuć teoretycznych rozważań, odnoszących się do tego typu gospodarki planowej. Każdy ekonomista, który zechce badać tę gospodarkę na płaszczyźnie teoretycznej, może się o tym przekonać. Nie występują tutaj bowiem obiektywne związki przyczynowe o charakterze monotematycznym, które w opisie rzeczywistości gospodarki rynkowej stwarzają podstawę do teoretycznych uogólnień. Natomiast gospodarka planowa nie daje tego rodzaju podstaw do uogólnień teoretycznych, ponieważ tutaj pierwotną przyczyną zjawisk gospodarczych jest nieprzenikniona wola urzędnika państwowego.

W badaniach przedstawionych w niniejszej pracy zastosowano właściwą dla nauki ekonomii metodę naukowej abstrakcji, wspartą rozumowaniem indukcyjnym i dedukcyjnym. Materiału do przemysłów dostarczyła ogólna obserwacja rzeczywistości, a także obserwacje szczegółowe, związane z zatrudnieniem autora w przedsiębiorstwach państwowych (ponad dwa lata



w przedsiębiorstwie rolnym, dwa lata w przedsiębiorstwie przemysłowym i cztery miesiące w przedsiębiorstwie handlowym), które pozwoliły na poznanie rzeczywistego obrazu kolektywistycznej gospodarki planowej niejako z pierwszej ręki. Natomiast w znikomym stopniu autor mógł się oprzeć na literaturze przedmiotu. Wprawdzie istnieje bardzo bogata literatura dotycząca gospodarki socjalistycznej, jednakże w przeważającej części nie przedstawia ona żadnej wartości naukowej z powodu jej apologetycznego charakteru.

Materiał badawczy, na którym oparte zostały rozważania zawarte w tej pracy, posłużył do stopniowego budowania przesłanek i wyciągania na ich podstawie uogólniających wniosków.

Tak więc rozprawa niniejsza nie jest traktatem o technice planowania ani o planowaniu wzrostu czy rozwoju gospodarczego. Nie ma też charakteru postulatywnego. Stanowi natomiast rozprawę z dziedziny teorii ekonomii. Jest próbą teoretycznej analizy kolektywistycznej gospodarki planowej. Jak większość prac teoretycznych pozostaje w ścisłym związku z badaną rzeczywistością gospodarczą; w tym wypadku z rzeczywistością krajów, które ten typ gospodarki planowej praktykowały.

Na zakończenie pragnę wyrazić moją głęboką wdzięczność Panu doc. dr. hab. Jerzemu Chodorowskiemu za umożliwienie mi przedyskutowania wielu problemów w trakcie pisania tej pracy oraz zadanie sobie trudu przeczytania maszynopisu i opatrzenia go cennymi uwagami.

*Wiesław Samecki*



Część pierwsza

# Pojęcia i definicje



# Gospodarka planowa

## 1.1. Planowanie ekonomiczne

Niniejsza praca oparta jest na indukcyjnym założeniu, że planowanie ekonomiczne jest narzędziem<sup>1</sup> gospodarowania społecznego, opartego na centralizacji decyzji i dyspozycji ekonomicznej. Aby tę myśl rozwinąć, wypada rozpocząć od przypomnienia pewnych elementarnych twierdzeń odnoszących się do istoty gospodarowania.

Faktem o podstawowym znaczeniu ekonomicznym jest zjawisko ograniczoności pozostających w dyspozycji ludzi zasobów, które wielu ekonomistów nie waha się określać prawem ograniczoności<sup>2</sup>, a którego – jak dotąd – nie zdołała wyeliminować ewolucja instytucji stwarzanych przez człowieka.

Ziemia, energia i kwalifikacje ludzi oraz zapasy przygotowanych przedmiotów materialnych są w każdym momencie ograniczone. Ściśle mówiąc, ilość tych środków jest względnie ograniczona, tzn. w stosunku do potrzeb, które za ich pomocą są zaspokajane<sup>3</sup>. Ograniczoność nie jest zjawiskiem sztucznie wymyślonym przez ekonomistów, lecz naturalnym elementem składowym rzeczywistości, w której żyje człowiek. W przeciwnym bowiem razie nie trzeba byłoby przedsięwziąć żadnej działalności, tak jak nie przedsięwzięto jej w stosunku do tych nielicznych środków, o których do niedawna sądzono, że występują w nadmiernej obfitości, nazywając je dobrami wolnymi<sup>4</sup>. Gdyby ludzie nie byli związani ograniczoną ilością rzeczy, których potrzebują, nie byłoby konieczności myślenia i działania w celu przeciwstawienia się ograniczeniom narzuconym człowiekowi przez naturę. Można bez przesady powiedzieć, że myślący i działający człowiek jest produktem świata, który

---

<sup>1</sup> Por. N. W. Chamberlain, *Private and Public Planning*, New York 1965, s. 4.

<sup>2</sup> Por. E. Lipiński, *O przedmiocie ekonomii i prawach ekonomicznych*, *Ekonomista* 1956, nr 5, s. 20; P. A. Samuelson, *Economics*, New York 1955, s. 15-17.

<sup>3</sup> Por. L. Walras, *Elements of Pure Economics*, Homewood 1954, s. 65-66; L. v. Mises, *Human Action. A Treatise on Economics*, New Haven 1953, s. 93.

<sup>4</sup> Ściślej biorąc, wolne są te dobra, na które popyt przewyższa podaż przy cenie równej zero. Stąd, ograniczone będą te dobra, na które popyt przewyższa podaż przy cenie równej zero. Por. *The Structure of Economic Science*, ed. S. R. Krupp, Englewood Cliffs 1966, s. 6. W rzeczywistości rozwój cywilizacji przemysłowej doprowadził do tego, że trzeba ponosić koszty związane z użyciem dóbr, które do niedawna uważane były za wolne, czyli otrzymywane za darmo. Koszty ich użycia ponoszone są pośrednio poprzez wydatki na ochronę środowiska naturalnego. Tak więc we współczesnym świecie praktycznie wszystkie dobra występują w ograniczonej ilości.

charakteryzuje ograniczoność, gdzie jakikolwiek dobrobyt może być osiągnięty za cenę trudu i zapobiegliwości, zwanych gospodarowaniem<sup>5</sup>.

W czysto ekonomicznym sensie zjawisko ograniczoności odnosi się do takiej ilości dóbr<sup>6</sup>, którymi ludzie mogą w danym momencie dysponować w celu zaspokojenia swoich potrzeb. Stanowi ono problem zarówno dla społeczeństw biednych, jak i bogatych<sup>7</sup>. Doświadczenie historyczne poucza, że zwiększenie zamożności nie likwiduje zjawiska ograniczoności. Wprawdzie wzrost produkcji zwiększa ilość dóbr pozostających w dyspozycji społeczeństwa, ale jednocześnie pomnaża potrzeby, które określają możliwość użycia tych pierwszych. Postęp cywilizacji związany z rozwojem produkcji niepomniernie rozwija i komplikuje strukturę potrzeb oraz pomnaża sposoby ich zaspokajania, a jednocześnie czyni ograniczonymi te dobra, o których tradycyjna nauka ekonomii sądziła, że występują w nadmiernej ilości. Ograniczona ilość środków i faktycznie nieograniczone potrzeby, a ściśle mówiąc nieograniczona ilość dóbr, które ludzie pragnęliby posiadać, czyni stale aktualnym podstawowe zagadnienie wyboru. Przy czym wybór ten może dotyczyć wykorzystania ograniczonych środków w konkurujących ze sobą dziedzinach ich zastosowania lub w tych samych dziedzinach, lecz w różnym czasie<sup>8</sup>.

Tak więc konieczność gospodarowania wynika z faktu względnej ograniczoności, którą narzuca ludziom otaczająca ich rzeczywistość. Stawia ona przed nimi nieustannie aktualny problem wyboru pomiędzy ograniczoną ilością środków a praktycznie nieograniczonymi możliwościami ich alternatywnego zastosowania<sup>9</sup>. Dokonywanie tego rodzaju wyboru stanowi właśnie o istocie gospodarowania. Każde gospodarujące społeczeństwo bez względu na formę, w jakiej to czyni – musi dokonywać wyboru, który odnosi się do trzech podstawowych kwestii: wielkości produkcji, jej struktury i metod

---

<sup>5</sup> Por. L. v. Mises, *op. cit.*, s. 236-237.

<sup>6</sup> W niniejszej pracy pad pojęciem dobra rozumie się każdą rzecz użyteczną w zaspokajaniu potrzeb ludzkich. Tak więc pojęcie to obejmuje zarówno rzeczy materialne; czyli dobra materialne, jak i użyteczną działalność ludzką, czyli usługi. Por. C. Menger, *Principles of Economics*, Glencoe 1950, s. 52 i 55.

<sup>7</sup> Nawet w krainie pełniej obfitości – gdyby taka istniała – zjawisko ograniczoności musiałoby wystąpić, dotyczyłoby ono czasu, którym dysponuje człowiek. Czas podlega gospodarowaniu podobnie jak dobra, jakkolwiek niezależnie od nich. Gdyby człowiek mógł zaspokoić swoje apetyty natychmiast bez jakiegokolwiek wydatkowania pracy, musiałby i tak gospodarować swoim czasem. Czas, którym rozporządza, jest ograniczony, młodość, energia i zdrowie człowieka przemijają. Ale nawet gdyby był on nieśmiertelny i wiecznie mógł zachować zdrowie i siły, to i wówczas ograniczoność czasu dałaby o sobie znać. Istnieją bowiem stany satysfakcji, które są wzajemnie niezgodne, wskutek czego nie mogą być spełnione w jednym i tym samym czasie. A zatem czas, którym dysponowałby nieśmiertelny człowiek, musiałby być w wielu wypadkach rozpatrywany w aspekcie: wcześniej – później. Por. L. v. Mises, *op. cit.*, s. 101-102.

<sup>8</sup> Por. E. Taylor, *Wstęp do ekonomiki*, Gdynia 1947, s. 25; *The Structure of Economic...*, s. 5-7.

<sup>9</sup> Por. H. Ellis, *The Economic Way of Thinking*, *The American Economic Review* 1950, March, vol. 40, s. 1.

wytwarzania oraz podziału wytworzonego dochodu społecznego. Inaczej mówiąc, gospodarowanie społeczne polega na dokonywaniu wyboru, czyli podejmowaniu decyzji w kwestii: ile, co i jak oraz dla kogo produkować. Decyzje dotyczące tych trzech podstawowych zagadnień gospodarowania są rzeczywistymi decyzjami ekonomicznymi. Można zatem powiedzieć, że gospodarowanie polega na podejmowaniu decyzji ekonomicznych.

Ile, co i jak oraz dla kogo produkować nie byłoby problemem, gdyby ilość dóbr była nieograniczona lub gdyby dowolna ich ilość mogła być wyprodukowana w dowolnie krótkim czasie, lub wreszcie, gdyby ludzkie potrzeby dały się w pełni zaspokoić. Nie przywiązywałoby się wówczas wagi do tego, że jakiegoś konkretnego dobra wyprodukowano za dużo albo że poszczególne kombinacje czynników produkcji są nieracjonalne. W sytuacji, kiedy każdy mógłby mieć tyle wszystkiego, ile tylko zapragnie, nie byłoby problemu podziału. Byłoby rzeczą obojętną, jak dobra i dochody rozdzielane są pomiędzy członków społeczeństwa. Nie byłoby wreszcie konieczności gospodarowania i studiowania rzeczywistości gospodarczej. Ponieważ jednak rzeczywisty świat charakteryzuje się brakiem pełnej obfitości, a ograniczoność jest naturalnym elementem środowiska, w którym żyją ludzie, zaspokajanie ich potrzeb przebiega na drodze stałego dokonywania wyboru jednego dobra kosztem innego; jednego czynnika produkcji zamiast innego<sup>10</sup>.

Podstawową cechą gospodarki planowej jest centralizacja decyzji ekonomicznych, czyli centralizacja gospodarowania. Znaczy to, że decyzje dotyczące wielkości produkcji, jej struktury i metod wytwarzania oraz zasad i form podziału produktu społecznego są podejmowane centralnie przez jeden ośrodek dyspozycyjny. Gospodarowanie jest więc tu realizowane przez jeden ośrodek woli. Wyklucza to mechanizm rynkowy, którego działanie jest niemożliwe bez decentralizacji gospodarowania, czyli bez realizacji gospodarowania przez wiele niezależnych ośrodków woli. Rolę narzędzia gospodarowania i koordynacji funkcjonowania gospodarki społecznej musi w gospodarce scentralizowanej przejąć planowanie ekonomiczne, innej możliwości nie ma. Decyzje ekonomiczne podejmowane na każdym szczeblu gospodarowania mają charakter *ex ante*, tzn. wybiegają swoimi konsekwencjami w przyszłość. Decyzje podejmowane centralnie nie stanowią wyjątku, ponieważ jednak dotyczą one całej gospodarki, wyznaczają jednocześnie cele, które gospodarka społeczna jako całość ma

---

<sup>10</sup> Mógłby ktoś – jak to się czasami zdarza – podać w wątpliwość ważne dla ekonomii znaczenie zjawiska ograniczoności i twierdzić, że współczesna technika i współczesne instytucje dają możliwość stworzenia pełnej obfitości dla wszystkich. Być może, ale w każdym razie – jak dotąd – pełna obfitość dla wszystkich nie jest obserwowanym faktem. A dopóki ta domniemana możliwość nie zostanie przekształcona w rzeczywistość, nie można twierdzić, że w ogóle istnieje; jest to bowiem jedyny sposób wykazania jej realności. Ale osiągnięcie bardzo wysokiego poziomu obfitości nie może zwolnić od konieczności gospodarowania pod rygorem bankructwa i chaosu gospodarczego. Por. J. K. Galbraith, *Affluent Society*, Boston 1957, s. 264.

osiągnąć przy określonej przyszłej dacie. Planowanie ekonomiczne polega natomiast na koordynacji *ex ante*, której zadaniem jest zapewnienie harmonijnej realizacji tych celów. Mówiąc ściślej, planowanie ekonomiczne stanowi koordynację *ex ante* czynników kontrolowanych dla osiągnięcia celów wyznaczonych przez decyzje ekonomiczne<sup>11</sup>. Przyjrzyjmy się bliżej tej definicji. Co oznacza koordynacja *ex ante*? Otóż, jest to koordynacja przyszłych posunięć; chodzi o przygotowanie przyszłego programu działania, z którego automatycznie wynikałyby wszystkie przyszłe posunięcia i akcje, zmierzające do osiągnięcia uprzednio wyznaczonych celów. W gospodarce scentralizowanej uprzednio wyznaczone cele określają decyzje ekonomiczne; koordynacja *ex ante* ma za zadanie uzgodnienie, czyli zharmonizowanie przyszłych posunięć i akcji poszczególnych elementów tworzących całość gospodarki w taki sposób, by cele te mogły być osiągnięte przy wyznaczonej przyszłej dacie. Koordynacja *ex ante* jest więc typową dla gospodarki scentralizowanej formą koordynacji funkcjonowania gospodarki społecznej.

Koordynacji *ex ante* nie mogą podlegać wszystkie bez wyjątku czynniki. Może ona dotyczyć tylko czynników kontrolowanych. A zatem problem planowania gospodarczego to przede wszystkim zagadnienie kontroli. Planifikator dokonujący koordynacji *ex ante* stoi zawsze w obliczu wydarzeń, które uformują przyszłe warunki gospodarowania, czyli przyszłą rzeczywistość gospodarczą. Ale przyszłość, wobec której stoi planifikator, nie ma jednolitego charakteru. Dla niego przyszłość gospodarcza składa się niejako z dwóch części. Pierwsza część obejmuje przyszłe warunki gospodarowania, które ukształtują się pod wpływem czynników działających niezależnie od woli planifikatora. Tę część można nazwać przyszłością koniunkturalną. Pozostała część ukształtowana pod wpływem czynników, których działanie i zachowanie się kierowane jest wolą planifikatora, będzie przyszłością kontrolowaną. Otóż planowanie jako koordynacja *ex ante* może się odbywać jedynie w obrębie przyszłości kontrolowanej, czyli może dotyczyć tylko tych czynników, które podlegają kontroli planifikatora. Nie może on bowiem żadną miarą koordynować tych elementów przyszłości, które nie podlegają jego kontroli. Podobnie jak nie może koordynować jazdy samochodu kierowca, który nie sprawuje kontroli nad jego mechanizmami. Stanowiąca istotę planowania ekonomicznego koordynacja *ex ante* nie może więc dotyczyć całej przyszłej rzeczywistości, lecz tylko jej kontrolowanej części.

Ostatnia kwestia, wymagająca wyjaśnienia w związku z przytoczoną definicją, dotyczy relacji pomiędzy planowaniem ekonomicznym a gospo-

---

<sup>11</sup> Definicja ta ma swoje intelektualne źródła w myślach i koncepcjach O. Langego, J. Elliotta i W. Kailhau'a. Por. *Zasady planowania gospodarczego*, [w:] *Pisma ekonomiczne i społeczne 1930-1960*, Warszawa 1961, s. 184-206; *Economic Planning Reconsidered*, The Quarterly Journal of Economic, 1958, vol. 72, nr 1, 55-76; *Principles of Private and Public Planning*, London 1951.



darowaniem. Przede wszystkim planowanie ekonomiczne nie eliminuje gospodarowania. Gospodarowanie stanowi specyficzny sposób zaspokajania potrzeb ludzkich w warunkach ograniczoności środków i jest pierwotne i niezależne od planowania ekonomicznego. To ostatnie z kolei jest rezultatem szczególnej organizacji gospodarstwa społecznego, polegającej na jego centralizacji. Ale logika każdego planowania zakłada istnienie określonego lub określonych celów. Jak wynika z przytoczonej wyżej definicji, w przypadku planowania ekonomicznego cele te są określone przez decyzje ekonomiczne, czyli przez akty wyboru, stanowiące o istocie gospodarowania. Innymi słowy, w gospodarce scentralizowanej kwestie gospodarowania są rozwiązywane przez stałe i systematyczne wybieganie w przyszłość. Decyzje ekonomiczne stanowią tu antycypowane rozstrzygnięcia trzech podstawowych kwestii gospodarowania: ile, co i jak oraz dla kogo produkować. Proces koordynacji *ex ante*, czyli planowanie ekonomiczne ma jedynie zapewnić harmonijną realizację tych decyzji przy określonej przyszłej dacie. W istocie więc planowanie ekonomiczne ma na celu zapewnienie w określonej przyszłości płynnego i harmonijnego pokierowania ruchem kontrolowanych czynników gospodarczych dla realizacji zadań wyznaczonych wcześniej przez akty gospodarczego wyboru. I na tej przesłance opiera się założenie o planowaniu ekonomicznym jako narzędziu gospodarowania<sup>12</sup>.

Przytoczona definicja planowania ekonomicznego może z pewnością pełnić funkcję narzędzia analizy teoretycznej; warto się jednak przekonać, czy może ona pełnić również funkcję odtwórczą, tzn. czy stanowi indukowany obraz tego, czym jest w istocie to planowanie<sup>13</sup>. Można to sprawdzić, posługując się metodą logicznej weryfikacji, opartej na podstawie rozgraniczenia pojęć blisko z planowaniem związanych. Nie jest to być może najlepszy sposób, nie widać jednak innej możliwości logicznego zweryfikowania przyjętej definicji. W każdym razie, jeśli takie rozgraniczenie uda się przeprowadzić, będzie to znaczyło, że wykorzystana na potrzeby niniejszej pracy definicja planowania ekonomicznego zbliża nas do prawdy.

Blisko związane z planowaniem ekonomicznym są następujące pojęcia: podejmowanie decyzji ekonomicznych, formowanie prognoz gospodarczych oraz przewidywania gospodarcze. Są one do tego stopnia blisko powiązane, że niektórzy ekonomiści utożsamiają je z planowaniem ekonomicznym<sup>14</sup>.

---

<sup>12</sup> Por. W. Kailhau, *op. cit.*, s. 67.

<sup>13</sup> Por. J. Chodorowski, *Definicje w systemach ekonomicznych*, Wrocław 1974, rozdział drugi: *Funkcje definicji w systemach ekonomicznych*.

<sup>14</sup> A. Woś twierdzi, że „...plan to zespół skwantyfikowanych decyzji, projektów decyzji i przewidywań...”. Wynika stąd, że planowanie *to nie* tylko przewidywanie i decydowanie, ale także projektowanie decyzji. Por. *Ekonomia polityczna socjalizmu*, red. M. Pohorille, Warszawa 1968, s. 398; P. Sumicki uważa, że „planowanie stanowi podjęcie umotywowane decyzji określonego podmiotu gospodarczego na temat właściwych dla tego podmiotu rodzaju, czasu i miejsca działania”.

Traktowanie tych pojęć jako synonimów nie jest jednak ścisłe, gdyż każde z nich, co innego znaczy.

Rozpocznijmy od przeprowadzenia rozgraniczenia pomiędzy planowaniem ekonomicznym a podejmowaniem decyzji ekonomicznych. Nie jest to zabieg łatwy. W rzeczywistości bardzo trudno oddzielić planowanie od decydowania. Nie tylko dlatego, że w obu wypadkach ma się do czynienia z wybieganiem w przyszłość, ale również dlatego, że sam proces koordynacji *ex ante* może zawierać pozory podejmowania decyzji. Decyzje mogą być podejmowane w różnych stadiach opracowywania planu, a czasami nawet trzeba skorzystać z planu, by dojść do decyzji. Stąd bardzo ściśle niekiedy splatanie się procesu planowania z aktami wyboru. Niemniej jednak istnieją wyraźne cechy, które pozwalają logicznie odróżnić od siebie te dwie rzeczy. Podjęcie decyzji „...oznacza, że jeden, dwa lub więcej aktów ma być wybranych lub zdecydowanych. Przy decydowaniu się na akt muszą być wzięte pod uwagę możliwe stany świata, jak również konsekwencje zawarte w każdym akcie dla każdego możliwego stanu rzeczywistości”<sup>15</sup>.

Mówiąc inaczej, podjęcie decyzji znaczy tyle, co dokonanie aktu wyboru. Konieczność podjęcia decyzji, czyli dokonania wyboru pojawia się wówczas, gdy dane posunięcie nie wynika automatycznie z określonej sytuacji, lecz musi być wybrane, czyli zdecydowane. A zatem przy podejmowaniu decyzji istotne znaczenie ma element wyboru. W przypadku planowania natomiast na czoło wysuwa się element koordynacji. Nie można więc decyzji ekonomicznych utożsamiać z planowaniem ekonomicznym. Są one przede wszystkim aktami jednorazowymi, co oznacza brak możliwości ich poprawienia, gdy zostaną uznane za błędne. Uznanie wadliwości decyzji jest równoznaczne z jej odrzuceniem i koniecznością podjęcia nowej. Jednakże zmiana decyzji niekoniecznie musi pociągać za sobą zmianę planu, który był na niej oparty. Bardzo często wystarcza wprowadzenie do niego drobnych poprawek i uzupełnień. W gospodarce scentralizowanej decyzje ekonomiczne zajmują pozycję nadrzędną w stosunku do planu nie tylko ze względu na to, że wyznaczają jego cele, ale także dlatego, że to nie proces koordynacji, lecz akty wyboru przesądzają o istocie gospodarowania. Zwią-

---

Tutaj planowanie jest synonimem podejmowania umotywowanych decyzji. Por. *Niektóre uwagi o hierarchii w planach gospodarczych*, [w:] *Problemy ekonomii, planowania i ekonometrii*, Warszawa 1967, s. 332; Według B. P. Beckwitha, planowanie „...polega na przewidywaniu pewnych wielkości ekonomicznych”. Dla niego planowanie oznacza więc przewidywanie. Por. *The Economic Theory of a Socialist Economy*, Stanford 1952, s. 168; natomiast E. Lindhall utrzymuje, że „...budżet (czyt. plan – W.S.) narodowy jest to jedna z możliwych prognoz, którą rząd przyjmuje jako program działania”. Dla niego planowanie oznacza formowanie prognoz. Por. *Swedish Experience in Economic Planning*, *The American Economic Review*, 1950, March, vol. 40, s. 15.

<sup>15</sup> L. J. Savage, *Foundation of Statistics*, New York 1954, s. 13.

zek między podejmowaniem decyzji ekonomicznych a planowaniem wynika stąd, że proces koordynacji musi być poprzedzony aktami wyboru. Rozwinięta w niniejszym rozdziale definicja planowania ekonomicznego związek ten uwzględnia.

Przy okazji warto podkreślić, że proces koordynacji *ex ante* w skali całej gospodarki może się odbywać albo za pomocą nakazów bądź też za pośrednictwem decyzji administracyjnych, których jednak w żadnym wypadku nie można utożsamiać z decyzjami ekonomicznymi.

Znaczeniowe rozgraniczenie planowania ekonomicznego od formowania prognoz i przewidywań gospodarczych przebiega wzdłuż wcześniej przeprowadzonej linii podziału na przyszłość kontrolowaną i koniunkturalną. Planowanie jest bowiem związane z tą pierwszą, podczas gdy prognozowanie i przewidywanie dotyczy ostatniej.

Formowanie prognoz gospodarczych polega na antycypowaniu szacunkowych wielkości poszczególnych zmiennych – ekonomicznych w drodze gromadzenia i przetwarzania obiektywnych danych<sup>16</sup>. Prognozy gospodarcze, jak każdy inny rodzaj prognoz, opierają się na założeniu, że to, co miało miejsce w przeszłości powtórzy się – przynajmniej w ogólnych zarysach – w przyszłości. Technika sporządzania prognoz sprowadza się bowiem do rachunkowych metod przepowiadania przyszłości, polegających na ekstrapolacji określonych wielkości, opierając się na znanych parametrach. Technika ta nadaje się do przepowiadania tych elementów przyszłości koniunkturalnej, które dają się ująć w grupy skwantyfikowanych wielkości.

Przewidywania gospodarcze natomiast, jakkolwiek również dotyczą przyszłości koniunkturalnej, różnią się od prognoz tym, że odnoszą się do niedających się kwantyfikować elementów tej przyszłości. Dlatego przewidywania są aktami kreatywnej wyobraźni; która stara się przeniknąć niepewną przyszłość. Stanowią one „...wyobrażone zdarzenia lub sytuacje związane z określoną przyszłą datą i traktowane jako możliwe następstwo określonego dostępnego działania”<sup>17</sup>. W gruncie rzeczy odzwierciedlają one subiektywne poglądy na temat spraw i rzeczy, które mogą nastąpić w przyszłości<sup>18</sup>. Natura przewidywań sprawia, że są one ściśle związane z osobowością człowieka, który je formułuje. W każdym wypadku jest to jego osobisty stosunek do tych elementów koniunkturalnej przyszłości, które nie dają się kwantyfikować. W sumie więc, przewidywania stanowią metodę antycypowania przyszłości

---

<sup>16</sup> Por. F. Newbury, *Business Forecasting*, New York 1951, s. 2-4; H. Theil, *Economic Forecasting and Policy*, Amsterdam 1961, s. 1 i nast.

<sup>17</sup> G. L. S. Shackle, *Decision Order and Time*, Cambridge 1961, s. 13.

<sup>18</sup> Por. G. Katona, *Business Expectation in the Framework of Psychological Economics*, [w:] *Expectation, Uncertainty and Business Behavior*, New York 1958, s. 59; N. Georgescu-Roegen, *The Nature of Expectation and Uncertainty*, [w:] *Expectation...*, s. 12.

gospodarczej w przypadkach, gdy nie ma zastosowania zobiektywizowana technika prognoz gospodarczych.

Formowanie prognoz i dokonywanie przewidywań, które wskutek tego, że wzajemnie się uzupełniają, określane są najczęściej wspólną nazwą przewidywań gospodarczych, łączą się organicznie z procedurą podejmowania decyzji ekonomicznych. Decyzje te podejmowane są w warunkach niepewności, ponieważ wybiegają swoimi konsekwencjami w przyszłość, która z powodu występowania elementów niekontrolowanych jest niepewna. Przewidywania gospodarcze, zmierzając do możliwie dokładnego przeniknięcia niepewnej przyszłości, stają się niezbędną przesłanką dochodzenia do tych decyzji. Pozwalają one nie tylko na systematyczne rozważenie dostępnych alternatyw, ale także są jedyną możliwą podstawą oceny konsekwencji, które z mocy samej definicji zawierają się w każdym akcie ekonomicznego wyboru. Decyzje ekonomiczne oparte na technice prognoz i przewidywań stwarzają większe szanse uniknięcia błędu w porównaniu z decyzjami podejmowanymi przypadkowo.

Jak więc widać, znaczenie pojęć prognozowanie i przewidywanie różni się od znaczenia pojęcia planowanie ekonomiczne. Służą one bowiem do określenia różnych zjawisk<sup>19</sup>. Natomiast związek, jaki pomiędzy nimi istnieje, ma charakter pośredni. Przewidywania gospodarcze są związane z planowaniem ekonomicznym za pośrednictwem wyznaczających jego cele decyzji ekonomicznych. Decyzje te muszą być oparte na prognozach i przewidywaniach, ponieważ są podejmowane w warunkach niepewności.

Przeprowadzona na podstawie logicznych przesłanek weryfikacja rozwinętej w niniejszym rozdziale definicji planowania ekonomicznego wskazuje na jej prawdziwość. Uwzględniając różnicę między planowaniem ekonomicznym a pojęciami, które są z nim powiązane, określa istotę tego, czym w rzeczywistości jest planowanie jako narzędzie gospodarowania w gospodarce scentralizowanej. Wolno zatem uznać, że definicja ta może pełnić zarówno funkcję nadrzędną, jak i odtwórczą<sup>20</sup>. Gdyby jednak planowanie ekonomiczne miało oznaczać co innego aniżeli to, co przypisuje mu przyjęta definicja, to w każdym razie nie mogłoby to być ani podejmowanie decyzji ekonomicznych, ani formowanie prognoz czy przewidywań gospodarczych.

Konkludując rozważania na temat planowania ekonomicznego, można powiedzieć, że gospodarka planowa stanowi typ scentralizowanej gospodarki społecznej, posługującej się narzędziem tego planowania. Warto przy tym dodać, że wszystko wskazuje na to, iż gospodarka scentralizowana innej

---

<sup>19</sup> Różnicę pomiędzy planowaniem ekonomicznym a przewidywaniami gospodarczymi można scharakteryzować jeszcze inaczej. Planowanie jest wyrazem czynnego, choć na ograniczonym obszarze – stosunku do przyszłości, podczas gdy przewidywanie wyraża stosunek bierny.

<sup>20</sup> Por. J. Chodorowski, *op. cit.*

alternatywy nie ma. W systemie gospodarki planowej problemy gospodarowania, tzn. zagadnienia wielkości produkcji, jej struktury i metod wytwarzania oraz podziału nie mogą być rozwiązywane w trybie posunięć bieżących, lecz muszą być rozwiązywane w trybie posunięć planowych, czyli *ex ante*.

## 1.2. Organizacja gospodarki planowej

Gospodarka społeczna, która posługuje się planowaniem ekonomicznym jako narzędziem gospodarowania, jest gospodarką planową. Gospodarka ta wymaga organizacji, zapewniającej centralizację decyzji i dyspozycji ekonomicznej. Spełnienie tego warunku jest niemożliwe bez uspołecznienia środków produkcji przez ich upaństwowienie. Dla ścisłości należy jednak podkreślić, że nacjonalizacja nie jest jedyną formą uspołecznienia własności. Własność społeczną mogą równie dobrze uosabiać ciała samorządu pracowniczego, ale wówczas gospodarka uspołeczniiona musi być zorganizowana na zasadach gospodarki zdecentralizowanej<sup>21</sup>. W takiej gospodarce następuje radykalne ograniczenie bezpośredniej ingerencji w sprawy gospodarcze ze strony systemu władzy. Gospodarka scentralizowana natomiast nie może obejść się bez faktycznego upaństwowienia własności, ponieważ jest to niezbędne do wyłonienia centralnego organu, będącego wyłącznym podmiotem gospodarowania w skali całej gospodarki. Podmiotem tym, który w niniejszej pracy nazywany jest Centralnym Planifikatorem (CP), musi być – z natury rzeczy – określony organ władzy państwowej. W ten sposób w gospodarce planowej kanały komunikacyjne w kierowaniu gospodarką pokrywają się z kanałami władzy.

Pomimo centralizacji gospodarowania, czyli centralizacji decyzji ekonomicznych, konkretne procesy produkcji i podziału muszą – ze względów technicznych – przebiegać w poszczególnych wyspecjalizowanych przedsiębiorstwach, podobnie jak to ma miejsce w gospodarce rynkowej. Z tą jednak różnicą, że w gospodarce planowej przedsiębiorstwa przestają pełnić funkcję ośrodków decyzji ekonomicznych i zostają sprowadzone do roli jednostek wykonawczych. Ta ich pozycja wynika z definicji gospodarki planowej rozwinętej w tym rozdziale. Wyłącznym zadaniem przedsiębiorstw jest technologiczna transformacja przydzielonych czynników produkcji w konkretne wyroby gotowe, określone co do ilości i jakości. Przedsiębiorstwa pozostają

---

<sup>21</sup> Por. O. Lange, *Budowa nowego modelu gospodarczego musi oprzeć się na dynamizmie klasy robotniczej i socjalistycznej inteligencji*, Nowe Drogi, 1956, nr 11-12, s. 25-30; E. Lipiński, „Model” gospodarki socjalistycznej, tamże, s. 31-37; E. Lipiński, *O przedmiocie ekonomii i prawach ekonomicznych*, Ekonomista, 1956, nr 5, s. 17-42.

tu producentami w sensie technicznym, podczas gdy jedynym producentem w sensie ekonomicznym jest CP.

Aby móc kierować całością gospodarki, która współcześnie stanowi niezwykle rozbudowany i skomplikowany twór, CP musi posługiwać się odpowiednim aparatem administracji gospodarczej. Z kolei, organizacja tego aparatu musi być oparta na zasadach hierarchicznego podporządkowania. Jest to konieczne co najmniej z dwóch powodów. Po pierwsze, aby zadania wynikające z decyzji podejmowanych centralnie mogły być doprowadzone w odpowiedniej formie do każdego przedsiębiorstwa. Po drugie, aby informacje płynące od przedsiębiorstw mogły być gromadzone, przetwarzane i opracowywane w takiej postaci, która czyniłaby je przydatnymi przy podejmowaniu decyzji na szczeblu CP oraz przy sprawowaniu przez niego kontroli nad funkcjonowaniem gospodarki. Organizacja gospodarki planowej opiera się więc na powiązaniach pionowych przy jednoczesnym braku w zasadzie powiązań poziomych. Przepływ informacji odbywa się jedynie w dwóch kierunkach: od centrali do przedsiębiorstw i od przedsiębiorstw do centrali. W pierwszym przypadku przepływ informacji ma charakter operacyjny. Znaczy to, że przedsiębiorstwa otrzymują w formie nakazów lub decyzji administracyjnych informacje, co mają robić. Natomiast w przypadku przepływu informacji od przedsiębiorstw w górę nie ma ona charakteru operacyjnego w podanym sensie. Ale w obu wypadkach przepływ informacji nie dokonuje się anonimowo.

Centralizacja dyspozycji wszystkimi zasobami ekonomicznymi kraju sprawia, że całe gospodarowanie w systemie gospodarki planowej jest podporządkowane woli CP. Jest to oczywiste, jeśli się zważy, że gospodarowanie polega na podejmowaniu decyzji ekonomicznych, a decyzje te w gospodarce planowej są zastrzeżone do wyłącznej kompetencji CP. Nie występuje tu zjawisko podporządkowania gospodarowania wielu niezależnym ośrodkom woli, jak to ma miejsce w gospodarce zdecentralizowanej, które współzawodnicząc ze sobą stwarzają niezbędne warunki do występowania obiektywnych procesów gospodarczych.

Zakres dysponowania środkami ekonomicznymi przez CP obejmuje całość zasobów kraju. Nie może on jednak dysponować wszystkimi zasobami w jednakowy sposób. Materiałną ich częścią dysponuje w sposób bezpośredni, rozdzielając je w formie przydziałów w wymiarze fizycznym do różnych zastosowań. Jednak nie może tak samo postępować z zasobami pracy, ponieważ oznaczałoby to faktyczny przymus pracy lub zgoła formę nowoczesnego niewolnictwa<sup>22</sup>. Nie dałoby się tego pogodzić z powszechnie przyjętymi w naszym stuleciu w cywilizowanym świecie prawami jednostki ludzkiej,

---

<sup>22</sup> Por. B. P. Beckwith, *op. cit.*, s. 134.

m.in. prawem do swobodnego wyboru zatrudnienia. Dlatego w rozdziale zasobów pracy między różne zastosowania CP zmuszony jest posługiwać się bodźcami ekonomicznymi, które zakładają wykorzystywanie form wymiennno-pieniężnych. Oznacza to zachowanie stosunków wymiennno-pieniężnych między upaństwowioną gospodarką a gospodarstwami domowymi obywateli. Mówiąc inaczej, sankcjonuje utrzymanie rzeczywistych stosunków wymiennno-pieniężnych w konsumpcyjnym sektorze gospodarki. Pracownicy zatrudnieni w upaństwowionych przedsiębiorstwach otrzymują za swoją pracę wynagrodzenie w formie pieniężnej (w upaństwowionej gospodarce jest to w zasadzie jedyna forma dochodów gospodarstw domowych). Zarobione pieniądze mogą dowolnie wydać na zakup dóbr dostarczanych przez państwową gospodarkę. Swoboda wyboru ogranicza się do przyjęcia oferty państwowej lub jej odrzucenia, ponieważ innych ofert nie ma. Chyba że ktoś potrafi się zaopatrywać w potrzebne dobra własnym przemysłem. W przypadku zakupu dóbr konsumpcyjnych mamy do czynienia z rzeczywistym aktem wymiany, ponieważ towar zmienia właściciela. Innymi słowy, w kolektywistycznej gospodarce planowej dobra konsumpcyjne są rzeczywistymi towarami. Natomiast nie są nimi w ścisłym tego słowa znaczeniu dobra kapitałowe. Wzajemne dostawy między przedsiębiorstwami odbywają się w obrębie tej samej własności i są realizowane na podstawie centralnie sporządzanych w wymiarze fizycznym rozdzielników. Jednakże ze względu na wzajemne powiązania występujące w każdej gospodarce oraz z przyczyn obrachunkowo-buchalteryjnych stosunki wymiennno-pieniężne są przenoszone z sektora konsumpcyjnego drogą imputacji na produkcję dóbr kapitałowych<sup>23</sup>. Tak więc, konieczność utrzymania form wymiennno-pieniężnych w sektorze konsumpcyjnym przenosi się na całość gospodarki. Stosując te formy, CP wykorzystuje wrodzone skłonności natury ludzkiej i instynkt interesu osobistego, by za pomocą różnicowania płac sterować rozdziałem siły roboczej zgodnie ze swoimi preferencjami. Jest to główny powód, dla którego kolektywistyczna gospodarka planowa zachowuje kategorię pieniądza. Nie jest to jednak pieniądz w ścisłym tego słowa znaczeniu, ponieważ z powodu stosowania zasady rozdzielnictwa w wymiarze fizycznym nie jest w pełni wymienialny na rynku wewnętrznym i zupełnie niewymienialny w obrotach z zagranicą. Stanowi raczej pewien rodzaj bonu konsumpcyjnego.

Treść wywodów zawartych w niniejszym rozdziale, określających w typowy dla nauki ekonomii abstrakcyjny sposób istotę gospodarki planowej, stanowi podstawowe założenie, na którym opiera się dalsze wnioskowanie odnoszące się do zasadniczego zagadnienia niniejszej pracy, mianowicie:

---

<sup>23</sup> Por. O. Lange, *Ekonomia polityczna socjalizmu*, [w:] *Materiały do studiowania ekonomii politycznej socjalizmu*, red. W. Brus, Warszawa 1964, s. 20.

gospodarowania za pomocą planowania. A zatem całe to wnioskowanie musi z tego założenia wynikać i nie może być z nim sprzeczne. Aby przeprowadzić rozważania w sposób możliwie kompleksowy, całość zasadniczych wywodów została podzielona na trzy części: planowanie wielkości produkcji, planowanie struktury produkcji oraz planowanie dochodów. Odpowiada to trzem podstawowym kwestiom gospodarowania: ile, co i jak oraz dla kogo produkować. Ponieważ jednak gospodarowanie za pomocą planowania zakłada ustawiczne wybieganie w przyszłość, gospodarka planowa jest silnie i w sposób szczególny uwikłana w czasie. Dlatego zanim przejdziemy do zasadniczych rozważań w rozdziale trzecim, w rozdziale drugim zastanowimy się nad znaczeniem czynnika czasu w ekonomii.



# Czas w ekonomii

## 2.1. Pojęcie czasu

Autorzy zajmujący się zagadnieniem czasu nie bez racji powołują się często na znaną i bardzo trafnie oddającą złożoność problemu wypowiedź św. Augustyna, który w swoich *Wyznaniach* stwierdza: „Cóż to jest czas? Gdy mnie nikt nie pyta, to wiem, lecz jeśli pragnę wytłumaczyć komuś, kto pyta, to wówczas nie wiem”<sup>1</sup>. W rzeczywistości zdanie to w niesłuchanie syntetyczny sposób uzmysławia trudności związane z każdą próbą określenia istoty czasu.

Ze zjawiskiem czasu człowiek spotyka się we wszystkich doznaniach, co sprawia, że pojęcie czasu bardzo trudno wyizolować, wyabstrahować w sposób jasny i przekonywający. Niemniej jednak nie można go pomijać, ponieważ stanowi on podstawowy problem dla wszystkich dziedzin współczesnej wiedzy. Analiza typów i przyczyn zmian zarówno w naukach przyrodniczych, jak i społecznych stanowi jedno z centralnych zagadnień każdej z tych dziedzin. Poważna część współczesnej wiedzy opiera się na badaniu i rejestrowaniu rodzajów zmian i odnoszeniu ich do tego, co stałe. Występowanie zmian zakłada więc pewien rodzaj rzeczywistości czasowej lub raczej rzeczywistości w czasie. Mierzenie zmian wymaga takiej właśnie rzeczywistości, która mogłaby być traktowana jako miara wydarzeń<sup>2</sup>. Ale zagadnienie czasu występuje nie tylko w nauce. Zaznacza się ono w sposób szczególny również w badaniach nad moralnością, etyką, estetyką czy religią. Człowiek prawie instynktownie przyznawał niemal zawsze większą wartość bardziej trwałym cechom swego świata. Na przykład, tęsknota za nieuchwytną wiecznością jest – jak się zdaje – ściśle związana z tęsknotą do nieprzemijających wartości. Kant uważał nawet, że wieczność, czyli nieskończoność w czasie jest niezbędna do realizacji wartości moralnych<sup>3</sup>.

Mimo że definicja czasu ma zasadnicze znaczenie dla nauki, światopoglądu filozoficznego i religii, ze zdziwieniem należy skonstatować jak różnie zjawisko to bywa interpretowane. Niekiedy czas jest traktowany jako akompaniament ruchu lub zmiany. Jako pojęcie podstawowe bywa w takich wypadkach zastępowane przez najbardziej regularne z cyklicznych zmian (jak np. wiosna, lato, jesień, zima). Kiedy indziej czas pojawia się jako warunek

---

<sup>1</sup> Augustyn św., *Wyznania*, XI, cyt. za H. Guittton, *A la recherche du temps économique* (b.m.) 1970, s. 18.

<sup>2</sup> Por. H. G. Alexander, *Time as Dimension and History*, Albuquerque 1945, s. 5.

<sup>3</sup> Cyt. za H. G. Alexander, *op. cit.*, s. 6.

zmian, bez którego nie mogą się one dokonać, lub jako z góry założona forma wszelkiej percepcji. Jeśli przyjmuje się *a priori*, że czas jest warunkiem mierzenia wydarzeń, to on sam nie wydaje się mierzalny, a staje się czymś, co jest tylko intuicyjnie wyczuwalne. Jeśli natomiast jednocześnie utożsamia się czas z jakimś szczególnym ruchem lub jakimś szczególnym uczuciem zmiany wewnątrz ludzkiego „ja”, to wówczas nie może posiadać on regularności, a tym samym traci swoją obiektywność. Zjawisku czasu przypisuje się różne właściwości. Mówi się, że jest realnie obiektywny, realnie subiektywny lub nierealny; że jest warunkiem ruchu, typem ruchu, miarą ruchu, zależny od ruchu; że stanowi kontinuum, zbiór zatomizowanych chwil, wymiar lub zmienną czasoprzestrzeni itp.<sup>4</sup> Przy takiej różnorodności opinii, odnoszących się do zjawiska czasu, jego konsystentna interpretacja zdaje się wymagać oparcia się na konstrukcji metafizycznej. W istocie, filozoficzne podejście do problemu skłania do skorzystania z pewnych metafizycznych założeń<sup>5</sup>.

Rozważania nad czasem prowadzone na potrzeby planowania ekonomicznego nie wymagają uciekania się do pomocy metafizyki. Wystarczy zająć się raczej pewnymi aspektami zjawiska czasu. Przedtem jednak należy zrobić dygresję na temat metody abstrakcji, co być może uczyni zasadnicze wywody jaśniejszymi.

Abstrakcja jest wynikiem myślowego procesu wyodrębniania, który polega na wyłączeniu pewnych cech dla intelektualnych rozważań. Innymi słowy, jest to proces analizy myślowej, polegający na skoncentrowaniu uwagi na wybranych cechach z wyłączeniem innych<sup>6</sup>. Wyróżnić można cztery podstawowe rodzaje abstrakcji.

Pierwszym i najprostszym jest wydzielenie części z całości, które się na tę całość składają. W ten sposób mamy do czynienia z zależnościami: część – całość, która charakteryzuje się tym, że części mogą być usuwane lub dodawane. W tym sensie można mówić o stronicy jako części książki, a o książce jako części biblioteki. Drugi rodzaj abstrakcji dotyczy jakości. Polega to na wydzieleniu określonej cechy jakościowej obiektu. Ten rodzaj abstrakcji różni się od poprzedniego. Cecha jakościowa może być oddzielona od obiektu jedynie w sposób idealny, tj. myślowo. Podczas gdy część może być wydzielona z całości zarówno w sposób idealny, jak i realny. Jakość obiektu jest bowiem wytworem nie fizycznej, lecz rozumowej analizy. Kolor obiektu lub sposób przebiegu zdarzenia mogą być wyobrażone tylko *in abstracto*, nie mogą być natomiast przedmiotem fizycznego oddzielenia. Funkcja jest kolejnym rodzajem abstrakcji. Jest to

---

<sup>4</sup> *Ibidem*.

<sup>5</sup> Por. J. Guittton, *Sens czasu ludzkiego*, Warszawa 1968; oraz R. Ingarden, *Czas i człowiek*, Warszawa 1938.

<sup>6</sup> Por. H. G. Alexander, *op. cit.*, s. 9.

wydarzenie, które jest przyporządkowane innemu wydarzeniu. Wreszcie ostatnim rodzajem abstrakcji jest relacja. A więc nie tylko część może być wyabstrahowana z całości, jakość z obiektu czy funkcja ze zdarzenia, ale także same relacje mogą podlegać temu procesowi. Dotyczy to zarówno związków wewnętrznych (np. typu: stosunek długości kadłuba samolotu do rozpiętości jego skrzydeł), jak i zewnętrznych (typu: stosunek samolotu do lotniska, na którym wylądował). Abstrakcje odnoszące się do relacji różnią się od abstrakcji odnoszących się do jakości tym, że opierają się na związku co najmniej dwóch cech. Dla ścisłości warto dodać, że jakość może również obejmować wewnętrzne zależności (np. kształt obiektu), ale w sensie jakości są one rozpatrywane jako jeden z aspektów całego obiektu, a nie jako zespół wewnętrznych zależności. Nie trzeba wcale przy okazji rozstrzygać, czy cechy jakościowe lepiej byłoby przedstawić w całości jako relacje, czy w całości jako funkcje lub, czy funkcje dają się zredukować do poziomu relacji, czy też na odwrót. Na potrzeby niniejszych badań całkowicie wystarczy świadomość, że każdy rodzaj abstrakcji: część, jakość, funkcja czy relacja, dostarcza szczegółowego i podstawowego punktu widzenia na istotę abstrakcji, z którą w konkretnym przypadku możemy mieć do czynienia.

Niekiedy zwykło się mówić o stopniu abstrakcji, przyjmując za kryterium rozróżnienia fakt, że jedne z nich są zbliżone bezpośrednio do poziomu empirycznego, inne natomiast są bardziej od tego poziomu oddalone. W rzeczywistości to wrażenie dystansu od poziomu empirycznego dotyczy przede wszystkim stopnia ogólności abstrakcji. Bezpośrednie abstrakcje są wyprowadzane z jednego przedmiotu lub zdarzenia, ogólne abstrakcje natomiast są wyprowadzane z wielu, co sprawia, że stają się one uogólnieniami, czyli pojęciami, które obejmują zespół podobnych jednostek. Jakkolwiek podobieństwo może być wyabstrahowane ze wszystkich tych jednostek, to generalizacja nie jest sama w sobie abstrakcją. Jest ona jedynie zależna od tej ostatniej ze względu na logikę łączenia w grupy. Abstrakcja odnosi się do cechy, która jest wyodrębniana niezależnie od tego, jak wielu przypadków takie wyodrębnianie dotyczy. Natomiast uogólnienie, czyli generalizacja odnosi się jednoznacznie do klasyfikacji i grupowania znaczeń oraz pojęć. Jednakże wszelkie abstrakcje są klasyfikowane na podstawie stopnia ich ogólności. Na przykład pojęcie koloru w ogólności jest uważane za wyższy stopień abstrakcji aniżeli kolor zielony, ponieważ wszystkie obiekty postrzegane wizualnie są kolorowe, ale tylko niektóre mają kolor zielony. Takie pojęcia, jak obiekt czy zdarzenie, są same przez się uogólnieniami wyższego szczebla. Pojęcie „obiekt” odnosi się z reguły do wszystkich pojedynczo wyobrażalnych lub dających się normalnie oddzielić jednostek znajdujących się na świecie. Pojęcie „zdarzenie” oznacza wszystkie pojedyncze wyobrażalne, elementarne składniki zmian. Jest rzeczą na ogół znaną, że uogólnienia stają się tym bardziej uniwersalne, im mniej jest cech wspólnych dających się

wyabstrahować dla poszczególnych jednostek. To właśnie sprawia wrażenie, że te wyabstrahowane cechy wydają się dalekie od konkretnej sytuacji<sup>7</sup>.

Istnieje jeszcze inny sposób szeregowania abstrakcji. Wychodząc z konkretnej sytuacji, proces analizy polega na wyłowieniu różnych dających się wyabstrahować cech. W wielu wypadkach zdarza się, że to, co jest początkowo uważane za jedyną abstrahowaną cechę, w trakcie dalszej analizy daje się podzielić tak, że w rezultacie powstają abstrakcje z abstrakcji. Można na przykład wyabstrahować prostokątny kształt z blatu stołu, a następnie kąt prosty z całego prostokąta. Kontynuowanie takiego postępowania doprowadza do pewnych elementarnych pojęć, które stanowią granice procesu abstrakcji w tym sensie, że poza nimi żadna sensowna abstrakcja nie da się przeprowadzić. Są to najprostsze abstrakcje, lecz jednocześnie najbardziej oddalone od konkretnej sytuacji.

Oprócz abstrahowania i generalizacji istnieją jeszcze dwa procesy myślowe związane z metodą abstrakcji, o których warto wspomnieć. Pierwszy z nich polega na negowaniu abstrakcji, drugi zaś na manipulowaniu nimi. Akt negowania abstrakcji przerzuca uwagę na zespół cech, pozostałych po wyabstrahowaniu szczególnej cechy. Proces manipulowania abstrakcjami polega natomiast głównie bądź na wydłużaniu lub redukowaniu kontinuuów, bądź też na dodawaniu lub odejmowaniu części (dyskretów). Pojęcie nieskończoności, na przykład, może być wyprowadzone albo przez wyabstrahowanie pojęcia granicy, a potem zaprzeczenie tej abstrakcji lub też przez wydłużenie wyabstrahowanych cech ciągłości. Podobnie rzecz się ma z pojęciem wieczności. Może być ono rezultatem negowania granic czasowych lub efektem wydłużania czasowego kontinuum. Istnieją wszakże abstrakcje, których negowanie nie miałoby sensu. Na przykład, negowanie przestrzeni nie pozostawiłoby miejsca, w którym można by umieścić nieskończenie mały punkt, a negacja czasu nie pozostawiłaby nawet czasowego „teraz”, sprowadzając rzeczywistość do całkowitej beczasowości. Takiej negacji nie można stosować, albowiem pojęcia przestrzeni i czasu obejmują całkowity kompleks cech przestrzennych i czasowych<sup>8</sup>.

---

<sup>7</sup> *Ibidem*.

<sup>8</sup> Wzmianka o nieskończoności i wieczności może służyć jako dodatkowa ilustracja istnienia elementarnych abstrakcji. Mówi się więc o ciągach i wydłużeniach jako znaczeniach przybliżających do pojęcia nieskończoności jako ich granicy, podczas gdy pojęcie nieskończonych ciągów nie ma mieć granicy. Istnieje tu milczące uznanie, że pojęcie nieskończoności i wieczności ma tylko sens jako domniemana granica procesu odczuwania i przekraczania granic. Bardzo trudno znaleźć dla nieskończoności i wieczności wyobraźalny odpowiednik. Dzieje się tak dlatego, że są to elementarne abstrakcje będące wynikiem manipulowania nimi. Nieskończone kontinuum posiada tę minimalną cechę, że nie ma granic, a proces wydłużania wielkości poza wszelkie wyobrażalne granice osiąga kres w tym typie wyobraźni, kiedy po prostu zaprzecza istnieniu wszelkich ostatecznych granic. Tak osiąga się granice myśli w procesie rozumowania, który neguje wszelkie granice. Por. H. G. Alexander, *op. cit.*, s. 11, 12.

Po tej niezbędnej dygresji odnoszącej się do metody abstrakcji powróćmy do naszego zasadniczego zagadnienia – czasu. Gdy się zestawi czas z całością ludzkiego doświadczenia, dochodzi się do wniosku, że nie da się go oddzielić od pozostałych elementów, składających się na to doświadczenie. Znaczący to, że nie istnieje zależność: część – całość pomiędzy czasem a pozostałymi elementami tego doświadczenia. Mówiąc jeszcze inaczej, czas nie może być fizycznie wyabstrahowany w postaci konkretnego obiektu, który można badać jako pojedynczy przedmiot naszego doświadczenia. W tym sensie czas jest do tego stopnia towarzyszem wszelkich doznań, że jesteśmy skłonni uważać go za najbardziej ogólną cechę wszystkich naszych doświadczeń. Niemniej jednak bardziej zdajemy sobie sprawę z upływu czasu w zestawieniu z ruchem Ziemi i zmianami, które zachodzą niż w zestawieniu ze stałością i trwałością. Sprawia to, że jesteśmy skłonni traktować czas jako abstrakcję zmian, zapominając, że są one abstrakcją z doświadczenia. Doświadczenie natomiast obejmuje to, co jest względnie stałe oraz to, co jest względnie niestałe, czyli zmieniające się; a więc obejmuje te dwie cechy jakościowe rzeczywistości, z których istnienia zdawali sobie sprawę starożytni Grecy<sup>9</sup>.

U przeważającej większości ludzi świadomość czasu łączy się – być może w sposób najbardziej wyobraźalny – z wydarzeniami i zmianami. Potocznie używa się terminu „czas” na określenie: 1) przerwy pomiędzy wydarzeniami, 2) trwania wydarzenia, 3) momentu wystąpienia wydarzenia, 4) szybkości, czyli tempa występowania wydarzeń i 5) przemijania samych wydarzeń (mówi się np. dobre lub złe czasy). Gdy następuje powtarzanie się wypadków, mówimy o czasie jako o momencie ponownego ich wystąpienia. Jeśli powtarzanie to następuje z pewną regularnością lub ma charakter zwyczajowy, wówczas mówi się o czasie jego wystąpienia.

Głębsze zastanowienie się nad zjawiskiem czasu ujawnia kilka podstawowych sprzeczności, które nieodparcie się nasuwają. Przede wszystkim narzuca się przeciwstawność pomiędzy „chwilowy” i „trwający”. Pobieżne potraktowanie jej mogłoby nasunąć myśl o różnicy pomiędzy wydarzeniami trwającymi stosunkowo krótko a wydarzeniami trwającymi stosunkowo długo. W istocie zaś chodzi o pojęcie trwającego kontinuum, w którym można

---

<sup>9</sup> *Ibidem*. Wyjaśnienie dylematu, dlaczego czas kojarzy się bardziej ze zmianą niż z trwałością, tkwi w wysokim stopniu uogólnienia, jaki reprezentuje pojęcie czasu. W istocie odnosi się wrażenie, że pełna niezmiennność zbliża do sytuacji, w której czas nie występuje. Wskazuje to na fakt, że świadomość czasu wpleciona jest w świadomość zmiany. Jeśli zmiany są generalizacją wydarzeń, a czas jest generalizacją zmian, jest on wobec tego generalizacją generalizacji, czyli reprezentuje bardzo wysoki poziom abstrakcji. Nie może być inaczej, ponieważ czas jest najbardziej uniwersalnym uogólnieniem doświadczenia.

wyróżnić moment lub chwilę<sup>10</sup>. W ten sposób kontinuum ma się tak do chwili czy momentu, jak w przestrzeni punkt przecięcia do nieskończonej prostej<sup>11</sup>.

Kolejną sprzecznością, jaka powstaje w związku z rozważaniami nad czasem, jest trwanie wydarzenia i przerwa między wydarzeniami. Od strony psychologicznej rozróżnienie to zdaje się być powodowane odczuwaniem okresu stosunkowej aktywności, w zestawieniu z odczuwaniem okresu spoczynku czy też braku aktywności. W okresie aktywności uwaga skierowana jest na samo wydarzenie, a w szczególności na elementy przejścia czy zmiany, jakie ono ze sobą niesie. Natomiast w okresie spoczynku uwaga koncentruje się na niezakłóconym upływie czasu urozmaiconego ewentualnie przepowiedniami na temat nadchodzącego okresu aktywności. Trzeba przy tym dodać, że rutynowa działalność sprawia wrażenie jednostajnego przepływu, czyli przerwy w czasie; emocjonująca i dramatyczna działalność pozostawia silne wrażenie przechodzenia zmian. Tak więc statyczne trwanie kojarzy się z pojęciem przerwy w czasie, czyli z okresem zawartym pomiędzy żywymi wydarzeniami. Natomiast wrażenie zmiany, przechodzenia, nowości kojarzy się z samym trwaniem wydarzenia.

I wreszcie, rozważania nad czasem nasuwają myśl o przeciwstawności pomiędzy identycznością powtarzających się wydarzeń a nowością różnych wydarzeń. W doświadczeniu ludzkim powtarzające się wydarzenia mają charakter rutynowy i, jak wspomniano wyżej, wykazują tendencję do ukazywania się jako jednostajny przepływ, czyli przerwa w czasie. Z punktu widzenia czasu istnieje ścisły związek pomiędzy powtarzaniem się a przerwą i to zarówno w doświadczeniu, jak i w abstrakcji. Nowość natomiast związana jest z przemijaniem, ponieważ stanowi ona o zróżnicowaniu końcowych warunków w porównaniu z początkowymi, co uwiadamia jej przemijający charakter. Warto przy tym zauważyć, że nowość musi być spowodowana kolejną odmiennością. Naturalnie nawet przy powtarzaniu musi być pewien niewielki stopień nowości, w przeciwnym bowiem razie nie byłoby w ogóle sposobu na odróżnienie kolejnych wydarzeń. Wobec tego nie byłoby oddzielnych wydarzeń podobnych do siebie, natomiast mielibyśmy znowu do czynienia z trwaniem w czasie. Wrażenie powtarzania się spowodowane jest niezauważeniem nowości; świadomość przemijania zaś wymaga raczej wyraźnego odczucia różnicy niż identyczności.

Kontynuowanie analizy skomplikowanego zjawiska czasu pozwala wyabstrahować pewne elementarne jego cechy. Procedura ta ułatwia lepsze

---

<sup>10</sup> Moment różni się od chwili. Moment, jakkolwiek krótki, trzeba pojmować jako zawierający nieskończoną ilość chwil, których większość można zignorować przez uznanie wydarzenia za przejście pomiędzy dwiema chwilami oddzielonymi skończonym odstępstwem czasu. Por. G.L.S. Shackle, *Decision Order and Time*, s. 20.

<sup>11</sup> Por. H. G. Alexander, *op. cit.*, s. 13.

zrozumienie tego zjawiska. Pierwszą w kolejności można rozważyć cechę trwania. Co prawda, z trudem daje się ona wyizolować z pojęcia czasu, ponieważ jest bardzo silnie związana z pozostałymi jego składnikami. Cecha trwania może być potraktowana w sposób negatywny jako to, co oddziela od siebie przerwy czasowe lub pozwala na rozgraniczenie wstępnej i końcowej fazy przemijania. W sensie bardziej pozytywnym trwanie stanowi zwykłą świadomość stałości doznań. Trwanie nie może być czystą permanencją ani też całkowitą zmiennością, są to bowiem dwie inne elementarne cechy czasu. Niemniej jednak trwanie jest potrzebne zarówno permanencji, jak i zmianie. Prawdziwy kontrast z pojęciem trwania stanowiłoby pojęcie chwilowości, które samo przez się zaprzeczałoby zarówno zmianie (przemijaniu), jak i permanencji (trwaniu).

Praktycznie, rozróżnianie trwania i chwilowości jako jedynych cech doświadczenia, mogłoby okazać się pozbawione większego sensu. Skoro jednak pojawiają się one jako możliwe do odróżnienia cechy, to mogą stać się pomocne do intelektualnej analizy zjawiska czasu. Można oczywiście bardziej dokładnie podkreślić współzależność pomiędzy tymi pojęciami.

Chwila jako całkowicie pozbawiona trwania albo nie wymaga przedłużającego się kontinuum, w którym mogłaby być umieszczona, albo przez zaprzeczenie całkowicie anuluje trwanie, co sprawia, że jako pozbawiona pozycji przestaje cokolwiek znaczyć. Jednocześnie zaś trwanie traktowane nawet jako zwykłe kontinuum wymaga założenia jakiegoś rodzaju ciągłości, co w tym przypadku oznacza postrzeganie następstwa: przed i po. Ale sekwencja ta zakłada przechodzenie, co z kolei wymaga rozeznania chwil o różnych stanach. Tak więc poprzez przemijanie następuje powrót do chwili. Skrajnie pojmowana permanencja, czyli doskonała statyczność traci każdą podstawę ciągłości, która wymaga świadomości następstwa, czyli zmiany. Podobnie rzecz się ma z krańcowo potraktowanym przemijaniem, gdy posuniemy się do granic absolutnej nowości. W tym przypadku wszelka ciągłość będzie sprowadzać się do serii fragmentarycznych epizodów, które w zasadzie nie będą właściwie seriami.

Drugą elementarną cechą, która da się wyabstrahować z kompleksu czasu, jest przerwa. Przerwa stanowi granicę lub jednostkę, która służy do przedzielenia każdego rodzaju kontinuum. Pojęcie przerwy ukazuje charakter czasowy dzięki temu, że kontinuum posiada właściwość trwania. Jeśli takie kontinuum pojmowane jest jako całkowicie jednolite lub jednofazowe, to wówczas nie zawiera ono wewnętrznej możliwości samego przez się określenia przerwy. Przerwa czasowa, podobnie jak centymetry czy metry, czyli jednostki miary długości, jest arbitralnie przypisywana ciągłości na potrzeby mierzenia.

Kolejną elementarną cechą czasu jest powtarzanie. Powtarzanie związane jest z pewną rozpoznawalną jednostką, która może być rozpatrywana w aspek-

cie serii i wobec tego zależy od jakiejś przerwy<sup>12</sup>. Jednostka przerwy jest wciąż na nowo stosowana jednostajnie w odniesieniu do kontinuum, aby nadać mu ilościowy charakter wymiaru. Zegar stanowi najlepszy przykład takiego modelu jednostajnego powtarzania jednostki odstępu. Każde urządzenie, o którym dałoby się powiedzieć, że wskazuje regularnie następujące okresy, przy czym jednostajność dotyczyłaby jednakowych długości kontinuum, wystarczyłoby do mierzenia trwania. Czasowe powtarzanie niekoniecznie musi być tego rodzaju jak opisane powyżej. Może ono również oznaczać powtarzanie się określonych szablonów wydarzeń, w których pewne wewnętrzne cechy samych wydarzeń sprawiają, że są one do siebie podobne. Cykle historyczne, cykle życia itp. są zależne nie tylko od długości czasu, który został przez nie pochłonięty, ale przede wszystkim od charakteru wydarzeń. W takich przypadkach granice przejścia (np. urodziny – śmierć) tak samo wyznaczają ramy okresu. Z punktu widzenia przemijania powtarzający się szablon określonego rodzaju jest tym, co nadaje podobieństwo wydarzeniu, a nie lata przez nie zużyte (np. narodziny – życie – śmierć, a nie liczbę lat przeżytych). Rozwój kultur może być podzielony na charakterystyczne epoki, które mają dosyć podobieństw, by można mówić o powtarzaniu. We wszystkich tego rodzaju przypadkach powtarzanie, to właśnie wewnętrzna natura samych wydarzeń, która rodzi pomysł o powtarzających się cyklach, nie zaś granice narzucone z zewnątrz przez miarę trwania czy jednostkę odstępu.

Czwartą z kolei elementarną cechą, która da się wyabstrahować z pojęcia czasu, jest tempo. Tempo polega na związku dwóch lub więcej odnoszących się do siebie i powtarzających się jednostek (obojętnie, czy są to jednostki typu odstępu, czy też typu przemijania) z reguły w celu określenia względnej częstotliwości powtarzania<sup>13</sup>. Pojęcie tempa używane jest w muzyce na określenie liczby uderzeń w odstępie zegarowego czasu. Chociaż może wystąpić tempo o charakterze odstępu lub o charakterze przemijania, wywołane uczuciem napięcia lub niepewności wewnątrz samego wydarzenia, które jest niezależne od względnej miary trwania.

W tym miejscu należy wtrącić pewną dygresję. Trwanie jest często określane jako kierunkowe kontinuum, w którym ruch jest nieodwracalny. Na pierwszy rzut oka mogłoby się wydawać, że jednokierunkowość i nieodwracalność zależy przede wszystkim od następstwa przed i po, które jest dostrzegalne tylko w przemijaniu. W rzeczywistości tym, co pozwala myśleć w kategoriach ukierunkowania w czasie, jest świadomość kolejnych różnic. Nie chodzi tu wszakże o kolejne różnice w ogóle, ponieważ mogłyby to być zmiany podobne do tych, jakie się obserwuje przy wahadle, które wychyla się

---

<sup>12</sup> *Ibidem*, s.16.

<sup>13</sup> *Ibidem*.



z jednej pozycji do drugiej i z powrotem. Chodzi natomiast o kolejne wydarzenia w ludzkim doświadczeniu, które mają cechy nowości. Otóż, właśnie te kolejne zabarwione nowością wydarzenia stanowią główną podstawę poczucia jednokierunkowości w czasie. Sekwencja: przeszłość – teraźniejszość – przyszłość, uważana niekiedy za podstawowy element czasu, może być związana z nieodwracalnym kontinuum trwania za pomocą jakiegoś szczególnego punktu czy wydarzenia, które jest uważane za teraźniejszość. Tworzy ona układ odniesienia oddzielający przeszłość od przyszłości. Jednakże następstwo: przeszłość – teraźniejszość – przyszłość zaznacza się wyraźniej i może być bardziej owocnie analizowane w powiązaniu z konkretną rzeczywistością czasową.

Wracając do przerwanych rozważań nad elementarnymi cechami kompleksu czasu, nasuwa się w sposób niejako naturalny potrzeba zastanowienia się, czy którakolwiek z nich nie zajmuje przypadkiem dominującej pozycji w tym kompleksie? Mówiąc inaczej, rodzi się pytanie, czy któraś z nich nie reprezentuje zasadniczej rzeczywistości czasu, która obejmowałaby wszystkie pozostałe? Otóż wolno wątpić, czy jakiegokolwiek intelektualne usiłowania zmierzające do uzyskania odpowiedzi na to pytanie mogłyby doprowadzić do pozytywnego wyniku. Każda bowiem z elementarnych cech czasu może być wyabstrahowana ze skomplikowanej rzeczywistości czasowej, w której żyją ludzie. O wiele bardziej celowe jest traktowanie ich jako wiązki światła skupiającego uwagę na różnych aspektach ludzkiego doświadczenia. Niemniej jednak, można spróbować potraktować każdą z tych cech tak, jak gdyby miała ona decydujące znaczenie w kompleksie czasu. Cecha trwania skupia uwagę na czystej trwałości z lekkim zaznaczeniem następstwa: „przed i po”. Silniejsze skoncentrowanie się na sekwencji przeszłość – teraźniejszość – przyszłość skierowuje naszą uwagę na przemijanie. I tak określona idea ciągłości następstwa skierowuje naszą uwagę ku pojęciu odstępu (przerwy), ale jeśli zapagniemy, możemy odwrócić naszą uwagę od tych jakości i skierować ją na powrót na pojęcie trwania tak oczyszczonego z nich, jak to jest tylko możliwe. Tak więc, jeżeli jakakolwiek z elementarnych cech zostanie potraktowana jako dominująca, to będzie ona stwarzała nowe perspektywy patrzenia na wszystkie pozostałe. Jeśli położymy nacisk na odstępy, czyli przerwy, dojdziemy do pojęcia czasu jako wymiaru. Jeśli jednocześnie położymy nacisk na przemijanie, stwierdzimy, że czas nabiera charakteru zbioru wydarzeń. Istotnie, wynika z tego, że nie tylko różne znaczenia nadawane pojęciu czasu, lecz różne teorie usiłujące wyjaśnić istotę czasu są w dużej mierze wynikiem wyeksponowania odmiennych cech elementarnych kompleksu czasu.

Terminy czas i zmiana same przez się odbijają odmienne położenie nacisku w ramach kompleksu doświadczalnych cech, które są bardzo blisko

ze sobą związane. Termin zmiana odnoszony bywa na ogół do typów wzorcowych działań, w których początkowe i końcowe formy przemijania są wyraźnie zaznaczone. Natomiast termin czas w większym stopniu bywa odnoszony do okresu trwania tych działań. W istocie jednak czyste trwanie i czyste przemijanie stanowią cechy elementarne, które muszą sobie wzajemnie nadawać właściwe znaczenie.

Różne przykłady zmian, które wynikają z doświadczenia, jako bardziej uniwersalne typy wymagają innego spojrzenia na zagadnienie czasu. W przypadku wydarzeń historycznych czy dramatycznych stwierdzamy, że przemijalność zdarzeń jest najważniejsza. Początek i koniec, warunki wstępne i kulminacje to cechy charakterystyczne tych wydarzeń, które nadają im ostrość i znaczenie, a nie liczba lat, w ciągu których się one toczą. Dlatego opowieść dotycząca kilku godzin może dostarczyć tyle samo napięcia, co opowieść, obejmująca kilka wieków. Tam bowiem, gdzie działalność i dramatyczne wydarzenia wchodzi w grę, uwaga jest przede wszystkim skoncentrowana na elemencie przemijania, a czas staje się głównie zmianą i przemijaniem. Jednocześnie, gdy w grę wchodzi przede wszystkim rutyna lub gdy zmiana oznacza jedynie mierzenie względnych ruchów i powtórek, w centrum uwagi pojawia się przerwa jako istota czasu. Mówiąc ściślej, uwaga skierowana jest na mierzenie podstaw trwania za pomocą jakiegoś nadzwyczaj regularnego ruchu (np. rotacji Ziemi). W takim przypadku czas staje się głównie wymiarem, tj. mierzalnym kontinuum. Wiele z naszego doświadczenia potwierdza ten punkt widzenia. Jako dowód mogą służyć wszystkie zjawiska stanowiące zwyczaj i rutynę, a które dokonują się według sezonowego, dniowego czy godzinowego porządku, pozostawiając wrażenie, że czas jest niczym innym jak tylko następstwem powtórzeń.

Podstawa trwania jest sama w sobie niewystarczająca zarówno dla dramatycznego, jak i rutynowego doświadczenia. W pierwszym przypadku odczuwanie początku i końca, narastanie napięć i ostateczne załamanie eksponuje przemijalność jako właściwość czasu. W drugim natomiast, odczuwanie powtarzania i nawrotów tych samych rzeczy, które stale od nowa przebiegają tymi samymi drogami, wysuwa na czoło przerwy i powtarzanie czasu. Ale w obu tych wypadkach podstawa trwania jest dana jako rzeczywistość, która umożliwia realizację potencjalności przemijania, lub jako kontinuum, które pozwala uczynić aktualną potencjalność mierzenia.

We współczesnej nauce zauważa się wpływ tych dwóch typów zmian na dwie różne koncepcje czasu. Nauki społeczne, a w ich liczbie ekonomia z jej koncepcją gospodarującego społeczeństwa, opierająca się na niekończącym się następstwie zmian, ciągłości kreacji i braku powtórzeń, skłaniają do traktowania czasu jako historii. Podobnie nauki biologiczne z ich ewolucyjnym podejściem, wymagają długofalowej koncepcji procesu, przypominają-

cego historię ludzkości, tylko o wiele bardziej rozległego. Natomiast nauki ściśle za przykładem fizyki interpretują izolowane wydarzenia na podstawie czasowego odmierzenia i jednolitości wzorców. Tutaj powtarzanie znajduje się w centrum zainteresowania. Nie przemijanie i nowość, ale cykle i nawroty stanowią tu elementy nadające charakter cechy. Te rozbieżności interpretacyjne, jakie narzuca skomplikowane zjawisko czasu, wpływają na odmienną ocenę jego istoty, pozostawiając ukrytą sprzeczność w nauce<sup>14</sup>.

Konkludując nasze rozważanie nad pojęciem czasu, można powiedzieć, że na poziomie empirycznym istnieje określona ilość elementarnych cech czasu, których analiza nie doprowadza jednak do stworzenia pojęcia ogólnego. W rezultacie wysiłków zmierzających do wyświeatlenia istoty czasu pozostają dwa elementy: czas jako wymiar i czas jako nieprzerwany ciąg wydarzeń, z których każdy jest tak realny jak samo doświadczenie. Jednakże żaden z tych elementów nie może być zredukowany do drugiego. Istotnych właściwości czasu nie można identyfikować wyłącznie ze zmianami. W przeciwnym bowiem razie nie mogłoby być mowy o istnieniu pojęcia czasu w przybliżeniu nawet przypominającego to, co pod tym terminem aktualnie rozumiemy. Nawet pojęcie czystego, trwającego kontinuum zawiera elementy uporządkowanego następstwa, które z kolei obejmuje zjawiska przechodzenia i nowości. Przechodzenie zaś oznacza zmianę. Stąd zmiana zawarta jest w koncepcji czasu jako zasadnicza część rzeczywistości, z której wywodzi się idea czasu. I chociaż zgodnie z tym, co powiedzieliśmy wyżej na temat abstrakcji, czas może być rozpatrywany na wyższym jej poziomie aniżeli zmiana, to jednak nie jest on z tego powodu mniej realny.

Czas nie może być również identyfikowany z wymiernością czasowo-przestrzenną, traktowaną jako powtarzające się trwanie oparte na powtarzalności bardzo regularnego ruchu. To znaczy: nie może być traktowany jedynie jako wymiar, jak to ma często miejsce w matematyce i fizyce. Charakterystyka czasu zależy bowiem od dwóch aspektów: historycznego i ruchowo-przestrzennego. Gdy traktujemy go jako przerywane trwanie, staje się on miarą czasowo-przestrzennego kontinuum. Kiedy rozpatrywany jest jako proces, staje się historią świata, oznaczającą stulecia nieodwracalnego postępu i wzrostu, które ludzkość doświadcza.

Nie można czasu odizolować ani od przestrzeni, ani od historii, ponieważ są one istotne dla utrwalonej koncepcji czasu. Nieodwracalność sama w sobie nie jest ani mierzalną relacją wydarzeń, ani wymiarem czasowo-przestrzennym. Wymierność sama w sobie – z drugiej strony – nie ma cechy przechodzenia i kumulatywności. Czas jest czymś więcej niż czasowo-przestrzennym wymiarem; jest on również czymś więcej niż historią wydarzeń. Jest on

---

<sup>14</sup> *Ibidem*, s. 18-21.

z pewnością czymś więcej niż zwykle „teraz”, obojętnie: chwilowe czy pozorne. Czas jest czynnikiem zarówno doświadczenia, jak i rozumienia otaczającej rzeczywistości, od którego uciec się nie da.

## 2.2. Czynniki czasu w teorii ekonomii

W rozwoju myśli ekonomicznej czynnik czasu został po raz pierwszy w sposób wyraźny uwzględniony w pracach autorów należących do szkoły historycznej. Czas w ich ujęciu traktowany był jako nieprzerwany ciąg ściśle ze sobą powiązanych wydarzeń społeczno-ekonomicznych. Opierali się oni bowiem na założeniu integralności zjawiska społecznego, które kazało traktować wydarzenie ekonomiczne jako integralną i nie dającą się wyizolować część całości zjawiska społecznego. Badając cechy tak rozumianych zjawisk ekonomicznych w ich następstwie czasowym, starali się uchwycić istniejące związki genetyczne. Teoretycy szkoły historycznej dopuszczali istnienie praw rozwojowych, odrzucając jednocześnie istnienie praw ekonomicznych w sensie związków przyczynowych pomiędzy współistniejącymi kategoriami. Czyniło to z ekonomii naukę idiograficzną, polegającą w głównej mierze na opisie zjawisk ekonomicznych. W rozumieniu szkoły historycznej czynnik czasu stanowił więc niezbędny element integralnego rozpatrywania zjawisk gospodarczych w aspekcie zmiennych zjawisk społecznych i ewolucji form instytucjonalnych<sup>15</sup>.

Niemal jednocześnie ze szkołą historyczną czynnik czasu w badaniach teoretycznych został wprowadzony przez szkołę marksistowską. Marksistowska teoria ekonomiczna należy do typu teorii rozwoju<sup>16</sup>. To przesądza o traktowaniu czynnika czasu przez tę teorię. Marksistowska koncepcja czasu ekonomicznego opiera się na założeniu występowania uporządkowanej kolejności społeczno-ekonomicznych stadiów rozwojowych. Stadia te następują po sobie na podstawie odkrytych przez Marksa praw rozwojowych, które wyjaśniają mechanizmy ekonomiczno-społeczne, będące motorem stałego rozwoju, który polega na zanikaniu starych elementów rzeczywistości społeczno-gospodarczej i rodzeniu się nowych. W aspekcie czasu ekonomicznego szkoła marksistowska traktuje zjawiska ekonomiczne jako integralną część zjawisk społecznych. Pod tym względem różni się od historyzmu ekonomicznego tym, że dopuszcza istnienie praw ekonomicznych jako związków

---

<sup>15</sup> Por. E. Taylor, *Historia rozwoju ekonomiki*, t. I. Poznań 1957, rozdz. XV; t. II, Poznań 1958, rozdz. XVII.

<sup>16</sup> Niektórzy ekonomiści dzielą teorie ekonomiczne na teorie rozwoju i teorie równowagi. Por. *Surveys of Economic Theory*, vol. I, New York 1967, s. 108.

przyczynowych pomiędzy współistniejącymi w ramach każdego stadium rozwojowego zjawiskami ekonomicznymi. Doktryna marksistowska zakłada również istnienie jednego podstawowego prawa ekonomicznego, właściwego tylko dla danego społeczno-ekonomicznego stadium rozwoju, które zanika wraz z przejściem do następnego stadium<sup>17</sup>. Tak więc, specyficzne traktowanie czasu ekonomicznego zarówno przez szkołę historyczną, jak i marksistowską związane jest z integralnym traktowaniem zjawiska ekonomicznego, tj. jako nierozłącznej części w kontekście zjawiska społecznego.

Kontrastuje z tym podejście ekonomistów, którzy starali się uwzględniać czynnik czasu w związku z badaniem zjawisk ekonomicznych wyizolowanych z ich otoczki społecznej. Pierwszym, który w ten sposób uwzględniał czynnik czasu w badaniach nad gospodarką, był W. S. Jevons<sup>18</sup>. Wysunął on zagadnienie przyszłych potrzeb, używał pojęcia okresów produkcyjnych, uzależniał fundusz płac od przewidywanych zysków itp. Jego teoria kapitału opiera się na wykorzystaniu pojęcia czasu. Jevons rozwija w niej zagadnienie produktywności czasu, który jednocześnie traktuje jako miarę kapitału<sup>19</sup>. Najprawdopodobniej pod jego wpływem E. v. Boehm-Bawerk wprowadza czynnik czasu do swojej teorii kapitału i procentu<sup>20</sup>, przy czym u Boehm-Bawerka czas jest traktowany przede wszystkim jako miara kapitału<sup>21</sup>.

W pracach niektórych późniejszych autorów (szczególnie ze szkoły matematycznej) czynnik czasu zostaje pominięty w celu zapewnienia analizie funkcji popytu i podaży większej ścisłości i matematycznej elegancji. Umożliwiło to konstruowanie modeli teoretycznych dopuszczających natychmiastowość dostosowań, niezbędnych do spełnienia funkcyjnych równań, z pominięciem tarć, które nieuchronnie musi zakładać wprowadzenie do rozumowania czynnika czasu<sup>22</sup>. Elegancję tych teorii osiągnęto jednak za cenę istotnego ograniczenia ich związku z realną rzeczywistością.

Alfred Marshall i zwolennicy jego metody osiągają w zasadzie to samo, co ekonomiści matematyczni, jednakże bez tak drastycznego ograniczenia związku ich teorii z rzeczywistością. Uprawiając czystą teorię, wprowadzając do rozważań pojęcie czasu jako kategorię ekonomiczną. Kategoria ta stawia problem wyboru przedziału czasowego do zrealizowania dostosowań, które

---

<sup>17</sup> Por. O. Lange, *Ekonomia polityczna*, t. I, Warszawa 1961, rozdz. II i III.

<sup>18</sup> Por. L. v. Mises, *Epistemological Problems of Economics*, New York 1960, s. 161.

<sup>19</sup> Por. W.S. Jevons, *The Theory of Political Economy*, London 1888, s. 174, 221-263; B.S. Keirstead, *The Theory of Economic Change*, Toronto 1948, s. 49-60.

<sup>20</sup> Por. E. Taylor, *op. cit.*, t. II, s. 182.

<sup>21</sup> Por. E. v. Boehm-Bawerk, *Positive Theorie des Kapitals* (b.m.), 1883; K. Wicksell, *Lecture on Political Economy*, vol. I, London 1951, s. 150, 172.

<sup>22</sup> Por. J. Hicks, R. Allen, *A Reconsideration of the Theory of Value*, Part II, *Mathematical Theory of Individual Demand Function*, *Economica*, New Series, vol. 1, 1934, nr 2, s. 147-219.

mają być zbadane, przy czym poza procesami dostosowawczymi do różnych pozycji równowagi nic innego w tym okresie się nie dzieje. A. Marshall odróżnia okres krótki od okresu długiego. Okres krótki stanowi długość czasu, w którym następuje doskonale dostosowanie ceny danego zapasu dóbr (uważanego za niezbędny w ramach tego okresu) do ujawnionego systemu potrzeb. Okres długi natomiast stanowi długość czasu, która pozwala na dostosowanie podaży i popytu tak, aby przeciętne koszty produkcji plus przeciętny zysk odpowiadały cenie popytu. Innymi słowy, długi okres jest przedziałem czasu, w którym formuje się marshallowska normalna cena<sup>23</sup>. Tak więc, gdy dana jest struktura potrzeb i zapas dóbr, rozdział tych ostatnich będzie różny stosownie do tego, czy krótki czy też długi okres jest brany pod uwagę. Każdy z nich musi być dokładnie zdefiniowany po to, by postępowanie mogło być niedwuznacznie zdeterminowane<sup>24</sup>. Oczywiście marshallowska koncepcja czasu ekonomicznego nie oznacza jeszcze przejścia do analizy dynamicznej. Czas stanowi dla niego po prostu jeszcze jedno narzędzie analityczne do badania równowagi, która jest w istocie pojęciem statycznym. Należy bowiem pamiętać, że jedyne zmiany, jakie dopuszcza Marshall w czasie ekonomicznym, to przesunięcia w kierunku równowagi.

Inaczej aniżeli u Marshalla przedstawia się pojmowanie czasu przez teoretyków zajmujących się badaniem cykli koniunkturalnych. W ich rozumieniu czas ekonomiczny utożsamiany jest ze zmianami warunków gospodarowania o charakterze ruchu okrężnego. Jest on bezustannym odpływem i przypływem cyklu: cen, inwestycji i zatrudnienia. Z nielicznymi wyjątkami aż do ostatnich czasów teoretycy koniunktur nie starali się łączyć cykli braku równowagi z koncepcjami równowagi w czasie w ujęciu marshallowskim. Istniały ściśle odgródzone od siebie dwa rodzaje teorii uwzględniające czynnik czasu. Rzeczywistość czasowa była interpretowana jako działanie sił, które pchają gospodarkę do pozycji równowagi, czyli spoczynku, oznaczającej doskonale dostosowanie. I jedynie tarcia czasowe i konserwatyzm mogą przeszkadzać w osiągnięciu tego dostosowania. Równocześnie zaś uważano, że zasadniczym procesem czasowym gospodarki jest proces cykliczny i wobec tego musi się ona znajdować w stanie chronicznego braku równowagi<sup>25</sup>. Wyjątek stanowi R. F. Harrod, który dokonał próby pogodzenia tych dwóch sposobów pojmowania czasu ekonomicznego<sup>26</sup>. Uznał on mianowicie, że w gospodarce działają pewne siły pełniące rolę stabilizatorów, które popychają gospodarkę w kierunku równowagi, oraz siły, będące desta-

---

<sup>23</sup> Por. A. Marshall, *Principles of Economics*, London 1961, s. 282, 290-291 i in.

<sup>24</sup> Por. P.N. Rosenstein-Rodan, *The Role of Time in Economic Theory*, *Economica*, New Series, vol. 1, 1934, nr 1, s. 78.

<sup>25</sup> Por. B. S. Keirstead, *op. cit.*, s. 57.

<sup>26</sup> Por. R. F. Harrod, *The Trade Cycles*, Oxford 1936.

bilizatorami, które odciągają gospodarkę od pozycji równowagi. Opierając się na koncepcji stabilizatorów i destabilizatorów Harrod stara się wyjaśnić cykl koniunkturalny jako wynik działania dwóch przeciwstawnych zespołów sił, występujących w tym samym czasie.

Jeszcze inną koncepcję czasu ekonomicznego reprezentuje twórczość naukowa J. M. Keynesa<sup>27</sup>. Keynes dochodzi do wniosku, że równowaga w stanie statycznym jest częściową równowagą ustanowioną w systemie, który porusza się w czasie poprzez całą serię możliwych pozycji równowagi ogólnej, przy czym tę ostatnią traktuje jako spełnienie wymogów racjonalności systemu poprzez określoną stopę inwestycji i zatrudnienia przy wszystkich innych rzeczach pozostających bez zmian. Metoda Keynesa polega na braniu pod uwagę serii momentów, z których każdy jest sam w sobie statyczny, i na porównywaniu równowag uzyskanych w tych momentach w celu określenia przyczyn przesunięć i dostosowań, które w nich wystąpiły. Dochodzi on do swojej syntezy przez zastosowanie metody, która w gruncie rzeczy należy do statyki ekonomicznej. Metoda ta bowiem polega na połączeniu statyki porównawczej z marshallowskim pojmowaniem czasu. W każdym rozpatrywanym momencie nie dzieje się nic innego oprócz dostosowywania się systemu do pozycji równowagi. W tym ujęciu tkwi pomijanie tego, co jest kwintesencją czasu, mianowicie, że wszystkie inne rzeczy również się zmieniają. Wzrost czy spadek dochodu społecznego spowodowany zmianami w rozmiarach zatrudnienia, doprowadzony do poziomu dostosowania dzięki danej stopie inwestycji, powoduje zmiany krańcowej skłonności do oszczędzania z odpowiednimi konsekwencjami dla stopy wydatków konsumpcyjnych, rozmiarów mnożnika i ostatecznie dla stopy inwestycji. Ponadto, wszystkie takie przesunięcia w ogólnej równowadze pociągają za sobą przekształcenia w sposobach wykorzystania czynników produkcji, ich kombinacji i alokacji; są przyczyną zmian w strukturze podaży dóbr; tworzą przekształcenia w strukturze popytu konsumpcyjnego, wywołując przesunięcia we wszystkich równowagach cząstkowych. Wszystko to wywołuje tarcia i aktywizuje dysekwilibrujące siły systemu, które zamiast zmierzać do statycznej pozycji równowagi, rodzą raczej dynamiczne kontinuum.

W keynesowskim pojmowaniu czasu istnieją również pewne dwuznaczności, wynikające w dużej mierze z rozbieżności pomiędzy jego definicjami a używaniem pojęć. Definiuje on np. dochód, wydatki konsumpcyjne, oszczędności i inwestycje jako zwykłe funkcje czasu, ale używa je jako stopy czasu<sup>28</sup>. Keynes przyjmuje, że w okresie stacjonarnym wielkość rze-

---

<sup>27</sup> W szczególności jego fundamentalna praca pt.: *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Warszawa 1956.

<sup>28</sup> Por. J. M. Keynes, *op. cit.*, s. 72, 81-86 i in.; B. S. Keirstead, *op. cit.*, s. 58.

czywistych oszczędności musi się równać wielkości rzeczywistych inwestycji, natomiast w okresie dynamicznym stopy oszczędności i inwestycji nie będą równe. Faktycznie muszą się one różnić o wielkość zmiany w stopie konsumpcji pomnożonej przez ilość jednostek czasu w tym okresie. Znaczy to, że dynamiczny brak równowagi pomiędzy oszczędnościami i inwestycjami jest częścią konkretności czasu; jest w istocie ilościowo związany z wielkością wymiaru czasu<sup>29</sup>. W sumie można jednak powiedzieć, że uwzględnianie czynnika czasu w rozważaniach Keynesa nie czyni z jego teorii analizy dynamicznej, należy ją raczej zaliczyć do statyki porównawczej.

Dążenie ekonomistów do zdynamizowania systemu keynesowskiego w połączeniu z zainteresowaniem problemami krajów opóźnionych w rozwoju gospodarczym doprowadziło do powstania nowej gałęzi ekonomii – teorii wzrostu<sup>30</sup>. Teorię tę z pewnymi zastrzeżeniami można zaliczyć do dynamiki ekonomicznej. Zastrzeżenia wynikają z niepełnego uwzględnienia konsekwencji wynikających z wprowadzenia do jej treści czynnika czasu. Teoria wzrostu analizuje zagadnienia długookresowe. Posługując się pewnymi niezmiennymi parametrami (skłonność do oszczędzania, współczynnik kapitałowy, kombinacje czynników produkcji, ceny), bada zmiany określonych wielkości ekonomicznych (dochód narodowy, zatrudnienie, konsumpcja), które uważa za wyznaczniki wzrostu gospodarczego. Niepełne uwzględnienie czynnika czasu polega właśnie na stosowaniu niezmiennych parametrów. W rzeczywistości czasowej zmianom podlegają również parametry, określające prawdziwe warunki wzrostu. Teoretycy wzrostu koncentrują się na niewielkiej ilości zmiennych, mających ich zdaniem istotne znaczenie dla stopy wzrostu. Jednocześnie przyjmują za dane określone warunki odnoszące się do pewnego kompleksu sił, które wpływają na rozwój gospodarczy. Tak więc czynnik czasu jest traktowany w teorii wzrostu częściowo w aspekcie historycznym jako nosiciel zmian, częściowo zaś w aspekcie wymiaru jako miernik stopy wzrostu niektórych wielkości ekonomicznych. Podobnie traktowany jest czas w teoriach stagnacji sekularnej, dotyczących gospodarki kapitalistycznej<sup>31</sup>.

---

<sup>29</sup> Por. H. G. Littler, *A Pure Theory of Money*, Canadian Journal of Economic and Political Sciences, vol. 10, 1944, nr 4, s. 432.

<sup>30</sup> Do znanych przedstawicieli teorii wzrostu należą; R. Baldwin, E. Domar, R. Harrod, M. Kalecki, B. Keirstead, J. Robinson, W. Rostow, R. Solow.

<sup>31</sup> Czołowym przedstawicielem tej teorii jest A. H. Hansen, który przyczyny stagnacji gospodarki kapitalistycznej upatruje w zaniku egzogenicznych bodźców aktywności gospodarczej. Por. J. Schumpeter, *History of Economic Analysis*, London 1955, s. 1272-1273, E. Taylor, *op. cit.*, t. II, s. 235.



## 2.3. Czas ekonomiczny

Każda gospodarka ludzka jest z natury rzeczy dynamiczna, ponieważ czas stanowi jej immanentną właściwość. Planowanie ekonomiczne jako jedna z form gospodarowania nie stanowi wyjątku; co więcej, przez chroniczne wybieganie w przyszłość jest ono związane z czasem w sposób szczególny. Dla praktycznego gospodarowania czas ekonomiczny nie może być jednak zwykłym następstwem stadiów rozwojowych zintegrowanych zjawisk społeczno-ekonomicznych, przebiegającym według zdeterminowanego schematu. Nie może nim być także następstwo krótko- czy długoterminowych dostosowań od jednej pozycji równowagi do następnej, kiedy to nic innego się nie dzieje. Czasu ekonomicznego nie można również utożsamiać z dziesięcio- czy dwunastoletnim cyklem przypływu pieniądza w postaci dochodów czy inwestycji. Ani nawet z następstwem zmian niektórych elementów rzeczywistości gospodarczej przy niezmienności pozostałych. Tym bardziej nie można traktować czasu ekonomicznego jako czasu słoneczny z jego sekwencją rocznych odcinków, które jakkolwiek nieodmiennie obejmują te same pory, to jednak nie odznaczają się tymi samymi cechami ekonomicznymi. Te koncepcje czasu ekonomicznego są mało przydatne w praktyce gospodarowania. Z tego punktu widzenia czas ekonomiczny jest przede wszystkim rzeczywistością pełną wydarzeń, stanowiących pojedyncze wyobrażalne składniki zmian warunków gospodarowania<sup>32</sup>, które są empirycznie dostrzegane przez każdego, kto doświadcza przemijania czasu.

Czas ekonomiczny stanowi integralną część rzeczywistości gospodarczej, którą tworzą natura i człowiek. Rzeczywistość ta nie składa się z kolejnych stanów spoczynku, lecz jest nieprzerwanym ciągiem wydarzeń. Wprowadzają one gospodarkę w nieprzerwany ruch, oznaczający ciągłe wyzwanie i zmianę<sup>33</sup> warunków gospodarowania, stanowiącą istotną treść ekonomicznego czasu.

Związana z czasem zmienność warunków gospodarowania ma swoje źródło w zmianach naturalnych oraz w przekształceniach, będących wynikiem decyzji i działań ludzkich. Zmiany naturalne dotyczą przekształceń warunków gospodarowania, które dokonują się bez ingerencji człowieka.

---

<sup>32</sup> Tworzące rzeczywistość ekonomiczną warunki gospodarowania stanowią całokształt okoliczności, które w danym momencie mają wpływ na decyzje ekonomiczne.

<sup>33</sup> Najogólniej zmiana oznacza odmienne zachowanie się jakiegoś obiektu w danych warunkach. Ale dane warunki są chwilowymi stanami i zmianami w zachowaniu się innych obiektów. Można również powiedzieć krócej, że zmiana jest to różnica ujawniająca się w miarę upływu czasu. Na ogół wyróżnia się cztery podstawowe typy zmian: 1) powstanie, 2) niszczenie, 3) ilościowe lub przesuwanie, 4) jakościowe.

Zalicza się do nich: 1) powtarzające się zmiany, które przebiegają na zasadzie ruchu okrężnego, jak np. zmiany pór roku czy też odradzające się w postaci coraz to nowych osobników cykle biologiczne, 2) zmiany ciągłe, takie jak wzrost i starzenie się organizmów żywych lub stopniowe fizyczne zużywanie się mechanizmów i innych urządzeń technicznych; 3) wreszcie takie zmiany, jak przypuszczalne ochładzanie się systemu słonecznego, które są jednak tak powolne, że nie wpływają na kalkulacje ludzkie<sup>34</sup>. Zmiany naturalne nie stwarzają na ogół większych problemów gospodarującym ludziom. Normalny sposób ich przejawiania się nie zaskakuje gwałtownym przekształceniem warunków gospodarowania. Przekształcają one te warunki raczej w drodze stopniowego narastania elementów. Zmiany o charakterze cyklicznym przeobrażają je w regularnych, następujących po sobie odstępach czasu. Nie mogą zatem stanowić zaskoczenia dla gospodarujących ludzi, ponieważ wystąpiły w przeszłości, a całe istniejące w związku z nimi doświadczenie uzasadnia pewność, że wystąpią również w przyszłości. Podobnie przekształcenia warunków gospodarowania, które mają charakter zmian ciągłych, nie mogą być źródłem niespodzianek w praktyce gospodarowania. Przebieg ich jest na tyle powolny, że gospodarujący ludzie mogą stopniowo i bez trudu dostosować do nich swoje postępowanie. Zdarzają się jednak okoliczności, w których zmiany naturalne stają się przyczyną radykalnych i skokowych zmian warunków gospodarowania. Ma to miejsce wówczas, gdy następują odchylenia od ich normalnego przebiegu. Skutki gospodarcze tak gwałtownych odchyłeń od normy, jak klęski nieurodzaju, powodzie, trzęsienia ziemi, fluktuacje w rocznym cyklu pogody, a także epidemie chorób żywych organizmów czy awarie mechanizmów i urządzeń technicznych stanowią dogodne przykłady. Jeśli odchylenia te następują w stosunkowo dużych odstępach czasu w porównaniu z długością ludzkiego życia, wówczas wnoszą do warunków gospodarowania element nowości, podobnie jak zmiany wynikające z decyzji i działalności ludzi<sup>35</sup>.

Te ostatnie są bardziej typowe dla warunków gospodarowania niż zmiany naturalne. Wnoszą one elementy rzeczywistej nowości, tj. czegoś, co nie było dotąd doświadczone. Nowość nadaje im charakter zmian postępujących, które w ciągu czasowym tworzą nową rzeczywistość gospodarczą. Postępujący charakter tych zmian wynika co najmniej z trzech przesłanek: 1) z kreatywności decyzji ludzkich, 2) ze zmian, jakim podlega w czasie sam człowiek, oraz 3) ze splotu działań ludzkich.

Mówiąc o kreatywności decyzji ludzkich, mamy na myśli nie tylko decyzje ekonomiczne, ale również wszystkie inne decyzje, które podejmują ludzie w ciągu swego życia, a które przesądzają o ich zachowaniu się i postępowaniu

---

<sup>34</sup> Por. F. H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, London 1933, s. 316.

<sup>35</sup> Por. J. Schumpeter, *Business Cycles*, vol. I, New York 1939, s. 7-13.

w różnych okolicznościach życiowych. Kreatywność decyzji ludzkich nie może budzić wątpliwości, ponieważ ich wynikiem jest nowa rzeczywistość tworzona w miarę upływu czasu. Są one motorem działań, które powołują do życia nowe wydarzenia i sytuacje, będące załącznikiem zmian, niekoniecznie wynikających nieuchronnie z przeszłości. Gdyby decyzje ludzkie nie były aktami kreatywnego wyboru, musiałyby to oznaczać, że każda z nich jest częścią, wypracowanego w jakimś momencie startu, absolutnie kompletnego programu działania dla wszystkich czasów. Mówiąc inaczej, w następstwie czasowym nic nowego nie mogłoby się zdarzyć, ponieważ akt kreacji raz na zawsze został spełniony w jakimś początkowym momencie. Historia jako następstwo wydarzeń przypominałaby raz napisaną książkę, której strony przewracane byłyby ręką czasu. W istocie, rzeczywistość nie jest dana w jednym akcie kreacji, lecz powstaje stale na podstawie aktów wyboru dokonywanych przez ludzi obdarzonych wolną wolą i kierujących się sobie właściwymi motywami. Każdy człowiek w ciągu swego dorosłego życia staje wielokrotnie przed koniecznością dokonania wyboru w najbardziej różnorodnych sprawach. Musi decydować w różnych kwestiach życiowych dotyczących nie tylko jego osoby, lecz także losów innych ludzi. Przystępując do podjęcia decyzji, człowiek waży w umyśle różne hipotezy odnoszące się do celów, które pragnie osiągnąć, oraz do sposobów, za pomocą których chce zmierzać do wybranych celów. Zakładając, że każdy człowiek wie, czego najbardziej w danym momencie pragnie, można uznać, że w każdym akcie wyboru zawrze to, co uzna dla siebie za najlepsze. Będzie to jednocześnie oznaczało odrzucenie alternatywnych celów lub alternatywnych schematów działania. W miarę realizacji wybranego celu będzie ulegała materializacji rzeczywistość istniejąca uprzednio w umyśle podejmującego decyzję, która by się nie pojawiła, gdyby jego wybór padł na inny z dostępnych celów lub inny z dostępnych schematów działania. W ten sposób decyzje ludzi podejmowane w miarę upływu czasu powołują do życia nowe elementy rzeczywistości. Te nowe elementy nie tylko przekształcają warunki gospodarowania, lecz także mogą stać się impulsem do pojawienia się kolejnych nowych wydarzeń i sytuacji w następującym ciągu czasowym<sup>36</sup>. Tak więc kreatywność jest realną cechą decyzji ludzkich; jako akty twórcze wprowadzają rzeczywistą nowość do sekwencji sytuacji i zdarzeń tak, że w rezultacie tworzenie nowej rzeczywistości odbywa się cały czas<sup>37</sup>.

---

<sup>36</sup> Technik, który wybiera drogę badań w celu skonstruowania nowej maszyny, opierając się na nowych odkryciach nauki, przystępuje do kreacji nowej rzeczywistości. W miarę realizacji pomysłu konstruktora to, co tkwiło w jego wyobraźni, powoli materializuje się jako nowy element rzeczywistości. Daje się on nie tylko zastosować w praktycznym działaniu i stwarza nowe możliwości kombinacji czynników produkcji, ale także pobudza wyobraźnię innych konstruktorów w kierunku poszukiwania jeszcze lepszych rozwiązań.

<sup>37</sup> Por. F. L. S. Shackle, *Time in Economics*, Amsterdam 1958, tenże, *Decision Orders and Time*.

Dla ścisłości dodać należy, że jakkolwiek kreatywność decyzji nie może budzić wątpliwości, to jednak nie zawsze bywa ona doprowadzana konsekwentnie do końca. Dowodzą tego przypadki zmiany decyzji przed osiągnięciem wyznaczonego przez nią celu. Zmiany te są z reguły wynikiem rozszerzenia informacji, które wpływają na motywacje podejmującego decyzję. Każda decyzja podejmowana jest w konkretnym momencie i może opierać się na informacji, która w danym momencie istnieje. Uruchamia ona działanie, które będzie przebiegać w następnych momentach. W czasie realizacji decyzji napływają nowe informacje, poszerzające wiedzę osoby, która ją podjęła, a której nie można było uzyskać przed właściwym czasem. Wiedza jest bowiem w ostatecznym rachunku funkcją czasu; nie można posiadać wiedzy o przyszłości<sup>38</sup>. Otóż nowa wiedza, która pojawi się w następnych momentach, może skłonić osobę do zaniechania podjętej decyzji i odstąpienia od rozpoczętej na jej podstawie akcji na rzecz nowego wyboru. Nie odbiera to decyzjom ich kreatywnego charakteru, a jest jedynie czynnikiem pogłębiającym zmienność warunków gospodarowania.

Człowiek, który jest podmiotem kreującym nową rzeczywistość, sam zmienia się w następstwie czasowym. Nie chodzi tu o zmiany natury ludzkiej, gdyż te następują najprawdopodobniej z częstotliwością przypominającą tempo zmian geologicznych. Chodzi natomiast o zmiany w postępowaniu człowieka. W miarę upływu czasu zmienia się osobowość człowieka. Zmieniają się jego oceny i jego preferencje; zmieniają się jego aspiracje i cele, do których dąży; zmienia się jego wola i jego działanie. Z upływem czasu staje się z wolna innym człowiekiem. Stąd nowość w jego zachowaniu, nowość postaw i motywacji, które kierują jego decyzjami i działaniem.

Nowość zawarta w zmianach, wynikających z decyzji i akcji ludzi ma wreszcie swoje źródło w społecznych skutkach tej działalności. Żaden człowiek nie decyduje ani nie działa w odosobnieniu. Decyzje i działania różnych ludzi oddziałują na siebie wzajemnie i wzajemnie się ze sobą splatają. W rezultacie powstaje ogromnie skomplikowana i zagmatwana struktura, będąca wynikiem splotu tych decyzji i działań. Sprawia to, że zmiany rzeczywistości gospodarczej, które są efektem decyzji i działań ludzkich, stanowią swoistą mieszaninę celowości i przypadku. Jeden człowiek lub grupa ludzi wybiera określony cel i decyduje się na określony schemat działania, inni robią to samo. Niektóre cele różnych ludzi mogą się wzajemnie uzupełniać i zazębiać, inne natomiast wzajemnie się wykluczać lub być ze sobą sprzeczne; to samo dotyczy schematów działania. W rezultacie splatania się różnorodnych decyzji i działań pojawiają się w ciągu czasowym zmiany warunków gospodarowania.

---

<sup>38</sup> Por. L. M. Lachman, *Professor Shackle on the Economic Significance of Time*, *Metroeconomica*, 1959, vol. 11, fasc. 1-2, s. 64-73.

wania, których nikt nie oczekiwał<sup>39</sup>. Ludzie bowiem podejmują decyzje i podejmują na ich podstawie świadome i celowe działania, ale wynik tych wysiłków bywa często inny od zamierzonego<sup>40</sup>.

Wszystko to razem wzięte nasuwa myśl, że w postępowaniu człowieka, który jest głównym twórcą zmiennej rzeczywistości gospodarczej, istnieje wiele nieokreśloności. Nieokreśloność ta stwarza jeden z podstawowych problemów współczesnej gospodarki. Nasuwa się zatem pytanie: jakie istnieją szanse przezwyciężenia jej przy istniejącym stanie wiedzy? Wiele wskazuje na to, że szanse te są bardzo nikłe. Główna trudność polega na tym, że nauka nie zna funkcji użyteczności, która by kierowała postępowaniem człowieka. Nie ma nawet pewności, czy taka funkcja w ogóle istnieje. Odgadywanie i przewidywanie intencji innych ludzi jest niezmiernie trudne, ponieważ nikt nie jest w stanie znać wszystkich dostępnych im możliwości, a gdyby nawet znał, nie byłby w stanie powiedzieć, która z nich w danym momencie zostanie wybrana. Istnieją bowiem obszary inspiracji i motywacji decyzji ludzkich, które nie mogą być poddane badaniu z zewnątrz. Ponadto, motywacje ujawnione dzisiaj mogą stać się nieaktualne jutro. Przy tym wszystkim nie wolno zapominać, że ludzie bardzo często mają zwyczaj rozmyślnego ukrywania swoich intencji<sup>41</sup>. Człowiek jako najważniejszy czynnik procesów gospodarczych posiada atrybuty, których nie mają obiekty należące do świata natury. Są nimi: świadomość, zdolność poznania i kalkulacji oraz wola. Prawdą jest, że w zachowaniu ludzkim bardzo często można zauważyć regularność właściwą obiektom należącym do świata fizyki czy chemii; zresztą bez tego niemożliwe byłyby jakiegokolwiek uogólnienia naukowe, a społeczeństwa dawno musiałyby ulec rozkładowi. Ale nawet najbardziej rutynowe decyzje i działania człowieka zawierają pierwiastek premedytacji, którego brak nawet w najbardziej spektakularnych procesach naturalnych. Zmiany warunków gospodarowania, których źródłem jest człowiek, nie polegają na wzajemnym oddziaływaniu anonimowych sił, jak to ma miejsce w przypadku zmian naturalnych, lecz są wypadkową współzawodniczenia i ścierania się niezależnych ośrodków ludzkiej woli<sup>42</sup>. Zmiany wywołane zachowaniem się ludzi należą do najbardziej typowych przekształceń warunków gospodarowania, które niesie czas. Ich cechą szczególną jest element nowości, który wnoszą do rzeczywistości gospodarczej, a który w szczególności sposób zaznacza świadomość zmienności i przemijania. Nowość, która ma swoje źródło w kreatywności ludzkich decyzji, w zmienności osobowości

---

<sup>39</sup> Por. O. Lange, *op. cit.*, s. 60.

<sup>40</sup> Por. M. Dobb, *Teoria ekonomii a socjalizm*, Warszawa 1959, s. 199.

<sup>41</sup> Por. G. L. S. Shackle, *Expectation, Enterprise and Profit*, London 1970, s. 92 i 139.

<sup>42</sup> Por. R.L. Heilbrener, *Economics – How Scientific a Science?*, *Economic Impact*, *A Quarterly Review of World Economics*, nr 2, s. 55.

człowieka oraz w splataniu się działań ludzkich, nadaje im charakter zmian postępujących.

Konkludując rozważania nad czasem ekonomicznym, należy podkreślić, że zmiany warunków gospodarowania są jego najbardziej podstawową cechą. Czas ekonomiczny można zatem traktować jako najbardziej ogólną formę rzeczywistości gospodarczej, której istotną treść stanowią zmiany warunków gospodarowania, będące ze swej strony głównym sposobem przejawiania się tego czasu. Tak więc istnieje rzeczywistość gospodarcza, w której czas i zmiany warunków gospodarowania pozostają ze sobą w ścisłym i nierozrwalnym związku.

## 2.4. Ekonomiczna teraźniejszość, przeszłość i przyszłość

Myśl o zmianie kryje w sobie myśl o czasowym następstwie. W istocie, zmiany warunków gospodarowania, a szczególnie zawarta w nich nowość, dają nieodpartą świadomość przemijania ekonomicznego czasu. Przemijanie sprawia, że ruch czasu jest jednokierunkowy i nieodwracalny. Nie można dowolnie wybrać miejsca w czasie, tak jak to można uczynić w przestrzeni. Człowiek znajdujący się w określonym punkcie w przestrzeni może z niego wyruszyć w dowolnym kierunku; nie może tego uczynić z określonego punktu w czasie. Z określonego miejsca w czasie można poruszać się tylko w jednym kierunku – stale w kierunku przyszłości. Ta jednokierunkowość i nieodwracalność nadaje kategorii czasu typowy charakter sekwencji przed i po, którą da się uchwycić tylko w przemijaniu. Wynikają stąd ściśle związane z czasem pojęcia teraźniejszości, przeszłości i przyszłości oraz ta charakterystyczna cecha czasu, że nigdy dwie jego części nie mogą być dane jednocześnie<sup>43</sup>.

Teraźniejszość jest najtrudniejszym do poznania i oceny momentem historii, ponieważ nigdy nie wiadomo, czy dane wydarzenie jest załącznikiem innych wydarzeń, czy też jest zupełnie bez znaczenia. Wydaje się, że nie ma nic bardziej nieuchwytnego niż chwila obecna. Aktualne teraz wciąż się staje, a stawszy się, natychmiast przestaje istnieć, przesuwając się nieustannie w przeszłość, którą wskrzesić może tylko pamięć. Przypomina to ruch morza, którego fale wznosząc się i opadając przepływają jedna w drugą i nigdy nie można uchwycić momentu, kiedy poprzednia fala rodzi następną. Toteż wielu

---

<sup>43</sup> Por. E. Cassirer, *Substance and Function and Einstein's Theory of Relativity*, Chicago 1923, s. 145.

filozofów uważa, że terażniejszość jest idealną granicą pomiędzy przeszłością i przyszłością, która realnie nie istnieje<sup>44</sup>.

Ten filozoficzny punkt widzenia nie odpowiada potrzebom ekonomii. Ekonomia jako nauka o przejawach praktycznej działalności człowieka wymaga bardziej pragmatycznego podejścia. Otóż, czas ekonomiczny dopuszcza istnienie pomiędzy przeszłością i przyszłością zupełnie realnej terażniejszości. Czymże więc jest ekonomiczna terażniejszość? Z poprzednich wywodów wynika, że treścią ekonomicznego czasu są zmiany zachodzące w warunkach gospodarowania, a zatem terażniejszość ekonomiczna musi się łączyć z jakimś szczególnym wydarzeniem w nieprzerwanym przepływie czasu. Tym wydarzeniem jest dokonanie wyboru, czyli podjęcie decyzji ekonomicznej. Jest to oczywiste, gdyż tylko w aktualnej rzeczywistości, czyli w terażniejszości, istnieje świadomość i możliwość bezpośredniego doznawania wrażeń, bez których podjęcie decyzji staje się niemożliwe. Innymi słowy, terażniejszość ekonomiczna to czas podejmowania decyzji ekonomicznych. Nie można tego dokonać ani w przeszłości, ani w przyszłości. Moment, który trwa, ofiarowuje podmiotowi gospodarującemu okazję wyboru celów ekonomicznych, na co było dotąd za wcześnie i na co będzie odąd za późno. Terażniejszość ekonomiczna może odpowiadać czasowi kalendarzowemu różnej długości. Będzie to zależało od tego, jak długo gospodarujący podmiot waży daną decyzję. A czas dochodzenia do decyzji może trwać tak długo, dopóki podejmujący ją będzie mógł uważać istniejące warunki za ciągle aktualne do jej podjęcia. Najmniejszą kalendarzową jednostką terażniejszości istotną dla życia gospodarczego jest jeden dzień. Jest to bowiem przedział czasu, po którego upływie przedsiębiorstwo może zrewidować swoje decyzje odnoszące się do wielkości i struktury produkcji<sup>45</sup>.

Jeżeli zakłada się realność wydarzeń, to również trzeba przyjąć realność związanych z nimi momentów. Dlatego nie ma powodów, które skłaniałyby do zaprzeczenia realności przeszłych i przyszłych wydarzeń. Przeszłość ekonomiczna jest to okres historii poprzedzający moment podjęcia decyzji w sprawach gospodarowania. Istnieje ona tylko w pamięci, która jest myślowym aktem terażniejszości. Mówiąc o przeszłości, mamy na myśli moment i związane z nim wydarzenia, które przestały być aktualne. Można ją wskrzesić i zatrzymać w pamięci, nie można natomiast powołać jej jeszcze raz do rzeczywistości. Nic bardziej od pamięci nie daje tak silnego poczucia przemijania zdarzeń i nieodwracalności porządku czasowego. Pamięć pozwala dostrzec w przeszłości warunki, które istniały do podejmowania decyzji

---

<sup>44</sup> Por. J. Guitton, *op. cit.*, s. 99; H. Bergson, *Matière et memoire*, Paris 1911, s. 205; E. Husserl, *Vorlesungen zur Phänomenologie des inneren Zeitbewusstseins*, Jahrbuch für Philosophie und Phänomenologische Forschung 1928, nr 11, s. 391.

<sup>45</sup> Por. J. M. Keynes, *op. cit.*, s. 63.

i przeprowadzenia działań. To, co mogło być w tych warunkach zdecydowane, zrobione czy skonsumowane, nie będzie już mogło być skutecznione, ponieważ okazja po temu minęła bezpowrotnie. Nie znaczy to jednak, że bezpowrotna przeszłość nie przedstawia żadnej wartości dla gospodarujących ludzi. Trwałym śladem, który w świadomości ludzkiej pozostawia mijający czas, jest doświadczenie, czyli wiedza odnosząca się do zapamiętanych okoliczności. Doświadczenie jest ważnym elementem w procesie dochodzenia do decyzji. Dostarcza ono wiedzy o tym, jaki przebieg mogą mieć niektóre wydarzenia w przyszłości oraz jakie istnieją szanse, że to, co miało miejsce w przeszłości, powtórzy się w przyszłości.

Ostatnim składnikiem w następstwie ekonomicznego czasu jest przyszłość. Przyszłość ekonomiczna jest okresem historycznym związanym z wydarzeniami, które nastąpią po podjęciu decyzji. W gospodarce planowej jest to okres, w którym ma nastąpić realizacja planów ekonomicznych. Atrybutem ekonomicznej przyszłości jest niepewność warunków gospodarowania. Fakt ten w sposób oczywisty wynika z obserwowanej zmienności tych warunków. Stąd wniosek, że jedyną pewną rzeczą związaną z gospodarowaniem jest niepewność przyszłości ekonomicznej. Źródłem tej niepewności są przekształcenia warunków gospodarowania, które niesie ze sobą upływający czas, w postaci zmian postępujących (niosących nowość). Zmiany postępujące środowiska ekonomicznego sprawiają, że przyszłe warunki gospodarowania zawierają element zaskoczenia, który jest istotną cechą niepewności.

W gospodarce planowej decyzje ekonomiczne, stanowiące istotną treść gospodarowania, skierowane są w stronę przyszłości. Oznacza to, że muszą być podejmowane w warunkach niepewności, tj. w warunkach, w których nie mogą być oparte na wiedzy kompletnej w stopniu praktycznie niezbędnym. W tych warunkach podejmowanie decyzji musi opierać się na różnych technikach antycypowania przyszłości, zwanych ogólnie przewidywaniami. Specyfika gospodarki planowej powoduje, że przewidywanie przyszłych warunków gospodarowania musi stać się stanem organicznym. Trafność decyzji ekonomicznych zależy od dokładności i trafności przewidywań. Trafność i dokładność przewidywań zależy co najmniej od następujących dwóch czynników: od ich specjalizacji i od długości wyprzedzenia (liczonego czasem kalendarzowym), z jakim przewidywania są formowane, czyli od horyzontu czasowego. Specjalizacja przewidywań polega na dążeniu do ograniczenia ich do możliwie najmniejszego odcinka rzeczywistości. Im dalej posunięta specjalizacja, tym większa liczba hipotez odnoszących się do możliwego przebiegu przyszłych zmian warunków gospodarowania może być wzięta pod uwagę i tym dokładniej każda z nich może być zbadana i przeanalizowana. Podobnie rzecz się ma z horyzontem czasowym. Im dłuższy horyzont dla formowania przewidywań, tym więcej potencjalnych zmian musi być wzię-



tych pod uwagę, tym trudniej je przewidzieć, i *vice versa*. Zwłaszcza że symptomy wielu zmian, które wystąpią w bliższej przyszłości, mogą być zauważalne w momencie podejmowania decyzji, co najczęściej nie da się powiedzieć o zmianach, które wystąpią w bardziej odległym czasie.

W gospodarce planowej horyzont czasowy przewidywań, stanowiących podstawę decyzji ekonomicznych, musi się pokrywać z horyzontem planowania. Nie istnieją żadne przesłanki teoretyczne dla określenia kryteriów wyboru horyzontu czasowego. Zmienna rzeczywistość gospodarcza nie zawiera żadnych punktów odniesienia, które by umożliwiały sprecyzowanie takich kryteriów. Gdyby określona przyszłość ekonomiczna mogła być traktowana jako kres ewolucji pewnych form i zdarzeń zawierających się w teraźniejszości, po której następuje okres spoczynku, wówczas istniałaby wskazówka, jaki horyzont czasowy wybierać. Niestety, rzeczywistość gospodarcza jest z natury dynamiczna, cechuje się ciągłą zmianą, wzajemnym przenikaniem się form i zdarzeń, zanikaniem starych struktur i powstawaniem nowych oraz ogólnym brakiem spoczynku. W tych warunkach każdy horyzont czasowy musi być dziełem bardziej lub mniej arbitralnego wyboru.

Skoro jednak – jak zauważyliśmy – krótszy horyzont czasowy jest bardziej wskazany od dłuższego, problem ten należałoby raczej rozpatrywać nie w kategoriach ogólnych, lecz w kategorii możliwie najkrótszego odcinka kalendarzowego czasu. Otóż w przypadku planowania ekonomicznego traktowanego jako narzędzie gospodarowania rozwiązanie wydaje narzucać się samo. Najkrótszym horyzontem czasowym w tym wypadku będzie okres roku. Istnieją co najmniej trzy mocne argumenty pozwalające uzasadnić tę hipotezę. Po pierwsze, planowanie ekonomiczne obejmuje swoim zasięgiem również produkcję rolną, która charakteryzuje się rocznym cyklem produkcyjnym (w każdym razie w strefie umiarkowanej). Po drugie, planowanie jest połączone wieloma więzami z budżetem państwa, który jest preliminowany na okresy roczne. Wreszcie rzecz ostatnia, chociaż nie mniej ważna. Przygotowanie planu obejmującego całość gospodarki społecznej jest przedsięwzięciem wymagającym skoordynowanej pracy wielu zespołów ludzkich i pochłaniającym czas. Z tego powodu odcinki roczne dla planowania ekonomicznego stanowią granicę, poniżej której przygotowanie planu całej gospodarki staje się technicznie niewykonalne.

Oczywiście, roczny horyzont czasowy dla planowania ekonomicznego nie rozwiązuje problemu zmienności warunków gospodarowania tak samo, jak nie może go rozwiązać każdy inny horyzont możliwy do zastosowania. Na wielu odcinkach rzeczywistości gospodarczej okres jednego roku pozostawia dość czasu dla wystąpienia zmian, których nie dało się przewidzieć. Mimo to planowanie ekonomiczne nie może się obejść bez wyraźnie określonego horyzontu czasowego, ponieważ leży to w jego naturze.

## 2.5. Czas a racjonalność ekonomiczna

Racjonalność jest pojęciem prakseologicznym odnoszącym się do działalności ludzkiej. Działanie racjonalne w odróżnieniu od działania zwyczajowego czy emocjonalnego opiera się na rozumowaniu<sup>46</sup>. Nie polega więc ono ani na przyzwyczajeniach, ani na odruchach, ale na rozumowej analizie celów i metod postępowania. Jakkolwiek działanie racjonalne, jak każde inne działanie ludzkie, jest celowe, nie należy go utożsamiać ze zwykłą celowością. Celowe może być równie dobrze działanie emocjonalne. Ogarnięty pasją człowiek zmierza do osiągnięcia celu, który widzi jako coś bardzo pożądanego. Nie zwraca większej uwagi na cenę, jaką przyjdzie zapłacić za jego osiągnięcie. Cena ta z reguły wydaje się mniej wygórowana, niżby to wynikało z chłodnej kalkulacji. Natomiast człowiek postępujący racjonalnie ocenia na podstawie kalkulacji myślowej nakłady i wyniki swego działania. Tak więc myślenie polegające na trzeźwej kalkulacji jest podstawą racjonalnego działania.

Nauka ekonomii – najlepiej rozwinięty dział prakseologii<sup>47</sup> – formułuje sobie właściwe kryteria racjonalności działań gospodarczych, czyli racjonalności gospodarowania. Tradycyjnie przyjmuje ona dwa kryteria, w założeniu służące jako narzędzia zewnętrznej oceny racjonalności gospodarowania. Pierwsze z nich odnosi się do działalności gospodarczej zmierzającej do jednego celu i rozpatrywane jest z reguły w związku z działalnością produkcyjno-zarobkową. Drugie dotyczy działalności gospodarczej, która ma na uwadze więcej niż jeden cel i najczęściej rozpatrywane jest w związku z prowadzeniem gospodarstwa domowego, czyli z wykorzystaniem efektów działalności pierwszego typu.

W tradycyjnej nauce ekonomii przyjmuje się jako aksjomat, że celem działalności produkcyjno-zarobkowej jest maksymalizacja dochodu. Inaczej mówiąc, cel ten określony jest w sposób obiektywny. Osiągnięcie go w największym, możliwym w danych warunkach, wymiarze ilościowym jest kryterium racjonalności gospodarowania w zakresie produkcyjno-zarobkowym. Innymi słowy, tylko ten sposób postępowania jest racjonalny, który gwarantuje maksymalizację dochodu. Zakłada to istnienie tylko jednego schematu działania, który jest racjonalny, tj. zapewniający maksymalny dochód<sup>48</sup>.

Dla działalności gospodarczej z większą ilością celów tradycyjna nauka ekonomii formułuje inne kryterium oceny. W tym przypadku za racjonalne uważane jest postępowanie, które przebiega według z góry określonej skali

---

<sup>46</sup> Por. O. Lange, *op. cit.*, s. 134.

<sup>47</sup> Por. L. v. Mises, *Human Action. A Treatise on Economics*, New York 1953, s. 1-10.

<sup>48</sup> Por. O. Lange, *op. cit.*, rozdz. 5.

preferencji. Zakłada się, że gospodarująca jednostka szereguje cele, które pragnie osiągnąć, w taki sposób, że alternatywy tworzące skalę preferencji zachowują cechę przechodniości<sup>49</sup>. Znaczy to, że jeśli A jest bardziej pożądane od B, zaś B bardziej niż C, to również A musi być bardziej pożądane od C. Jeśli zatem działanie przebiega zgodnie z tak rozumianą skalą preferencji, niezależną od niego i poprzedzającą je, to można powiedzieć, że jest ono racjonalne. W odróżnieniu od poprzednio rozpatrywanego kryterium racjonalności, skala preferencji może być określona jedynie w sposób subiektywny. Od oceny bowiem konkretnej jednostki, przygotowującej działanie, zależy podporządkowanie celów na tej skali. Ona decyduje, jaka kolejność realizacji celów jest najbardziej pożądana. Decyzje te opiera na subiektywnych ocenach i wartościowaniu, które znajdują się poza zasięgiem dysputy nad racjonalnością. W tym przypadku ocena racjonalności dokonywana z zewnątrz może sprowadzać się tylko do stwierdzenia przestrzegania wcześniej ujawnionej skali preferencji.

Przedstawione powyżej tradycyjne kryteria oceny ekonomicznej racjonalności stanowią w istocie konstrukcje myślowe, oparte na logice racjonalnego postępowania. W teorii ekonomii służą za narzędzie rozumowania, natomiast ich przydatność praktyczna jest drastycznie ograniczona. Nie uwzględniając czynnika czasu, nabierają one bowiem charakteru kryteriów statycznych, co w zestawieniu z dynamiczną rzeczywistością gospodarczą jest poważnym mankamentem.

Maksymalizacja dochodu, podobnie jak maksymalizacja każdej wielkości, wymaga pewnego stałego układu odniesienia. Tym układem odniesienia dla maksymalizacji dochodu mogłaby być jedynie stałość warunków gospodarowania. Warunki te określałyby dane wymogi maksymalizacji dochodu; na ich podstawie można byłoby wybrać racjonalne metody postępowania i stosować je tak długo, dopóki cel nie zostałby osiągnięty, czyli dopóki nie spełniłaby się racjonalność działania. Gdyby więc kryterium maksymalizacji dochodu miało mieć zastosowanie w praktycznym gospodarowaniu, musiałby być spełniony jeden z następujących warunków: albo maksymalizacja dochodu musiałaby następować natychmiast, albo też rzeczywistość gospodarcza nie mogłaby ulegać zmianom od momentu wyboru schematu postępowania do momentu osiągnięcia maksymalnego dochodu w danym konkretnym działaniu. Trudność jednakże polega na tym, że pierwszy warunek nie może być spełniony, drugi natomiast nie odpowiada rzeczywistości. Rzeczywistość bowiem jest zmienna i twierdzenie to nie wymaga specjalnego dowodu. Zmienność warunków gospodarowania sprawia, że pojęcie maksymalizacji dochodu pozostaje nieokreślone. Tak więc w rzeczywistej zmien-

---

<sup>49</sup> Por. *The Structure of Economic Science*, ed. E. S. Krupp, Englewood Cliffs 1968, s. 233.

ności rozpływa się maksymalizacja dochodu jako kryterium oceny rzeczywistych działań gospodarczych.

Skala preferencji jako kryterium oceny racjonalności gospodarowania ma również charakter statyczny. Nie uwzględnia bowiem asynchroniczności konkretnych działań gospodarczych. Asynchroniczność tych działań polega na tym, że dwie akcje jednej i tej samej jednostki nie mogą mieć miejsca jednocześnie, czyli nie mogą być zsynchronizowane. Ich związek czasowy opiera się na sekwencji: wcześniej – później. Synchronizacja jako pojęcie prakseologiczne może być odnoszone do zgodnych wysiłków różnych ludzi. Natomiast indywidualne działania jednostek następują po sobie i nigdy nie mogą być spełnione w jednej chwili. Mogą jedynie podążać jedne za drugimi w mniejszym lub większym tempie. Istnieją oczywiście działania, które służą jednocześnie kilku celom, ale błędem byłoby traktować je jako zbieg różnych działań<sup>50</sup>.

Otóż synchronizm, którego nie można odnieść do różnych działań tych samych ludzi, zawarty jest w skali preferencji. Stanowi ona bowiem konstrukcję logiczną, a w procesie rozumowania synchronizacja działań jest możliwa. Ponadto skala preferencji jest kryterium racjonalności, które przeciwstawia się działaniu. Podejście takie ignoruje fakt, że rzeczywista skala preferencji może ujawnić się tylko w konkretnym działaniu. Nie można jej przeciwstawiać temu działaniu tak, jak się to robi w rozważaniach teoretycznych. Jeśli w jednej akcji A jest preferowane w stosunku do B, a w innej akcji B jest preferowane w stosunku do C i jakkolwiek krótka byłaby przerwa pomiędzy tymi akcjami, to nie ma żadnego uzasadnionego powodu, by tworzyć na tej podstawie jednolitą skalę preferencji, w której A poprzedza B, zaś B poprzedza C. Nie można również zakładać, że następna trzecia akcja zbiega się z dwiema poprzednimi i dlatego działająca jednostka zechce ją podporządkować tej samej skali preferencji. Wynika stąd wniosek, że oceny wartościujące niekoniecznie są stałe, a skala preferencji, która jest rozpatrywana w oderwaniu od różnych, z istoty niezsynchronizowanych działań, może być w zestawieniu z nimi wewnętrznie sprzeczna.

Zaznaczyliśmy wcześniej, że zarówno kryterium maksymalizacji dochodu, jak i kryterium przechodniości preferencji stanowią narzędzia rozumowania, uwzględniające wymogi logicznej zgodności. Jeśli się jednak zważy różnice pomiędzy pojęciem zgodności w sensie logicznym i w sensie prakseologicznym, to okaże się, że stosowanie kryteriów logicznych do działań, które są kategoriami prakseologicznymi, prowadzi do zaskakujących wyników. W sensie logicznym zgodność oznacza brak sprzeczności, natomiast w sensie prakseologicznym oznacza stałość w przestrzeganiu ustalonych schematów.

---

<sup>50</sup> Por. L. v. Mises, *op. cit.*, s. 102.

Zgodność logiczna znajduje zastosowanie w rozumowaniu, stałość natomiast – w działaniu<sup>51</sup>. Jeśli więc kryteria racjonalności wymagają stałości w działaniu, to nie mogą być one stosowane w zmieniającej się rzeczywistości gospodarczej. Stałość i racjonalność stanowią w takim wypadku zupełnie odmienne pojęcia. Gdy w miarę przepływu czasu zmieniają się warunki gospodarowania, trzymanie się raz przyjętego schematu działania tylko ze względu na jego stałość nie ma nic wspólnego z racjonalnością, a wiele wspólnego z tępym uporem.

Zmieniające się warunki lub cele wymagają zmian w postępowaniu gospodarujących ludzi. Wierność schematom, które się zdezaktualizowały, jest sprzeczna ze zdrowym rozsądkiem i nie może być utożsamiana z racjonalnością. Konstrukcja logiczna musi być zgodna i wolna od sprzeczności, ponieważ zakłada koegzystencję różnych jej części i twierdzeń. Natomiast w działaniu, które przebiega w myśl porządku czasowego, tego rodzaju zgodność nie może mieć zastosowania. Działanie musi być podporządkowane zasadzie skuteczności, ta zaś wymaga dostosowania go do zmieniających się okoliczności.

Jak więc widać, zagadnienie racjonalnego gospodarowania niepomrotnie się komplikuje w zestawieniu z rzeczywistością czasową. W rzeczywistości tej nie jest całkowicie jasne, co należy uważać za racjonalne gospodarowanie, zwłaszcza że racjonalność jest kategorią względną i może być zdefiniowane tylko w związku z określonym kryterium<sup>52</sup>. Ale przy zmienności warunków gospodarowania, trudno znaleźć kryterium, które by umożliwiło obiektywną ocenę racjonalności konkretnych działań gospodarczych. Jak ustaliliśmy, nie mogą nimi być teoretyczne kryteria maksymalizacji dochodu czy przechodności preferencji. W zmieniającej się rzeczywistości nie tylko nie można zdefiniować maksymalizacji dochodu, ale także niepodobna ocenić racjonalności gospodarowania na podstawie porównywania rzeczywistych działań z wcześniej przygotowanymi schematami. Wczoraj ustalone cele dla dzisiejszego działania mogą bowiem okazać się inne aniżeli te, do których osiągnięcia naprawdę dzisiaj się dąży. Jednocześnie schematy działania, które jeszcze wczoraj prowadziły do pożądanых celów, w dzisiejszych zmienionych warunkach mogą się okazać zupełnie nieprzydatne. Ale w takim razie wczorajsze schematy działania nie mogą stanowić bardziej obiektywnego kryterium racjonalności dzisiejszego działania niż jakiegokolwiek inne normy. Również stałość preferencji nie może świadczyć o racjonalności postępowania. Trzymanie się raz ustalonej skali preferencji, podczas gdy one same w rzeczywistości ulegają zmianom, nie może być poczytane za objaw racjonalności.

---

<sup>51</sup> *Ibidem*, s. 103.

<sup>52</sup> Por. R. J. Ball, *Inflation and the Theory of Money*, London 1966, s. 92.

Tylko w jednym wypadku dopuszczalna jest stałość, mianowicie w preferowaniu rzeczy bardziej wartościowych od mniej wartościowych<sup>53</sup>. Ale nawet w tym wypadku zakładając, że pojęcie wartości jest jednoznacznie zdefiniowane, dążenie do uzyskania większej wartości nie może opierać się na stałości metod postępowania.

Ponadto, teoretyczne kryteria łączące racjonalność z celami działania nie biorą pod uwagę faktu, że zmienna rzeczywistość gospodarcza nie stwarza podstaw do obiektywizacji celów konkretnych działań gospodarczych tak, by można było je traktować jako aksjomaty niezbędne przy tworzeniu tych kryteriów. W rzeczywistości bowiem ostateczny cel każdego konkretnego działania gospodarczego jest spełnieniem istniejących w danym momencie pragnień działającej jednostki lub grupy ludzi. Dlatego twierdzenie, że z punktu widzenia celów działanie danej jednostki jest racjonalne czy też nie, pozbawione jest znaczenia. Nie warto na próżno poddawać ocenie aktów cudzej woli. Nikt nie jest w stanie zastąpić swoimi ocenami osądów tych, którzy działają, ponieważ oni wiedzą najlepiej, czego w danym momencie najbardziej pragną. Nikt z zewnątrz nie jest powołany do twierdzenia, co innemu człowiekowi może dać więcej zadowolenia. Krytyk, co najwyżej, może powiedzieć, do czego sam by zmierzał, gdyby był na miejscu oceniającego, ale to nie stwarza żadnych podstaw do oceny racjonalności postępowania tego ostatniego.

Wszystko to prowadzi do wniosku, że w dynamicznej rzeczywistości rozpatrywanie racjonalności ekonomicznej w związku z celami gospodarczymi musi być dokonywane w innym aspekcie. Oczywiście, nie może tu chodzić o wskazywanie celów, gdyż nie jest to zadaniem nauki ekonomii. Gospodarujący ludzie mogą dowolnie wybierać spośród różnych możliwych alternatyw. Ekonomię interesuje zagadnienie co robić, by te wybrane cele osiągnąć najniższym kosztem, ponieważ środki, za pomocą których są one osiągane, występują w ograniczonej ilości. A zatem nie jest rzeczą obojętną, jaką cenę trzeba płacić za realizację wybranych celów. Zwraca to myśl w kierunku sposobów wykorzystania środków ekonomicznych, których ograniczoność jest najbardziej stałym elementem rzeczywistości gospodarczej. Otóż sposób ich wykorzystania staje się główną przesłanką oceny racjonalności gospodarowania w zmieniającym się świecie. Jeśli przyjąć, że ocena użyteczności rzeczy, które dostarcza gospodarka, należy do ludzi, którzy z nich korzystają, i że w tej ocenie nikt ich nie może zastąpić<sup>54</sup>, to gospodarowanie będzie tym bardziej racjonalne, im więcej rzeczy użytecznych dostarcza gospodarka z tej ilości środków, którymi w danym momencie dysponuje. Mówiąc inaczej,

---

<sup>53</sup> Por. L. v. Mises, *loc. cit.*

<sup>54</sup> Por. E. Taylor, *op. cit.*, s. 34-35.

gospodarka jest tym bardziej racjonalna, im mniejsze jest marnotrawstwo ograniczonych środków.

Tak więc, racjonalność gospodarowania polega na nieustannym uczeniu się: jakie postępowanie jest w danym momencie rzeczywiście racjonalne i na ciągłym przystosowywaniu do zmieniających się warunków. Tylko w ten sposób można ograniczyć marnotrawstwo środków do możliwego minimum<sup>55</sup> i zbliżyć się do prawdziwej racjonalności.

---

<sup>55</sup> Całkowita likwidacja marnotrawstwa ekonomicznego jest przy obecnym stanie wiedzy niemożliwa ze względu na zjawisko niepewności.





Część druga

# **Planowanie wielkości produkcji**



# Wprowadzenie

Planowanie wielkości produkcji dotyczy rozwiązywania jednego z trzech podstawowych problemów gospodarowania, mianowicie problemu, który sprowadza się do uzyskania odpowiedzi na pytanie: ile produkować? Mówiąc inaczej, chodzi tu o zagadnienie rozmiarów produkcji społecznej, które – jak wszystkie pozostałe kwestie gospodarowania w gospodarce planowej – rozwiązywane jest *ex ante*.

W praktyce gospodarki planowej problem ten łączy się przede wszystkim z koniecznością określenia pożądanych rozmiarów produkcji, do których osiągnięcia należy dążyć przy określonej przyszłej dacie, a które stanowiłyby jednocześnie makroekonomiczny cel planowania. Towarzyszy temu konieczność uwzględnienia takich czynników, jak: poziom zatrudnienia, postęp techniczny, inwestycje i akumulacja, które warunkują uzyskanie tych rozmiarów produkcji. Planowanie wielkości produkcji jest więc związane z makroekonomicznymi aspektami gospodarowania. Nie wolno przy tym zapominać, że podział na makro- i mikroekonomię ma znaczenie bardziej logiczne niż praktyczne. W rozważaniach teoretycznych oddzielanie makro- od mikroekonomii może być pożyteczne, a nawet wskazane ze względów metodologicznych. W rzeczywistości natomiast nie da się fizycznie oddzielić jednego od drugiego. W praktyce gospodarowania nie istnieje taka rzecz jak niezależna makroekonomia. Konkretność działań gospodarczych sprawia, że są one z natury jednostkowe, mikroekonomiczne. Makro jest tylko sumą działań jednostek tworzących system makroekonomiczny. Poziom zatrudnienia to nic innego jak suma zatrudnionych w poszczególnych przedsiębiorstwach.

Postęp techniczny w skali całej gospodarki stanowi sumę pomysłów i wynalazków indywidualnych wynalazców i wyspecjalizowanych organizacji naukowo-badawczych. Wzrost poziomu wydajności, który jest następstwem tego postępu, wynika z sumy innowacji wprowadzonych w poszczególnych przedsiębiorstwach. Rozmiary inwestycji to suma konkretnych przedsięwzięć inwestycyjnych, podejmowanych przez konkretne przedsiębiorstwa. Wreszcie, rozmiary akumulacji tworzy suma nieskonsumowanych zysków poszczególnych przedsiębiorstw i oszczędności poszczególnych gospodarstw domowych. Jak więc widać, oddzielenie makroekonomii od mikroekonomii jest praktycznie niemożliwe. Co więcej, koniecznym warunkiem dobrego funkcjonowania gospodarki w skali makroekonomicznej jest sprawne jej działanie w skali mikroekonomicznej; innej drogi nie ma<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Por. P. Wiles, *Cost Inflation and the State of Economic Theory*, The Economic Journal, 1973, vol. 83, June, s. 390.

Badania zawarte w tej części pracy obejmują rozważania odnoszące się do tych wszystkich makroekonomicznych problemów planowania produkcji, o których była już mowa. Są one oparte – jak to zwykle bywa w badaniach nad makroekonomią – na dość ogólnych przesłankach, co miejscami może zwiększać abstrakcyjność wywodów. Nie należy jednak ani na chwilę zapominać o podstawowym fakcie, że niezależnie od form gospodarowanie w skali makroekonomicznej, tzn. w skali całej gospodarki społecznej, może być realizowane tylko za pośrednictwem jednostek tworzących tę całość.

# Efektywne rozmiary produkcji

## 3.1. Pełne zatrudnienie

Niezależnie od tego, czy stosowana jest zasada mechanizmu rynkowego, czy też zasada planowania ekonomicznego, efektywne rozmiary produkcji gospodarka jako całość osiąga wówczas, gdy nie można za pomocą rozporządzalnej pracy i środków produkcji wytworzyć zestawu dóbr konsumpcyjnych i produkcyjnych, dającego więcej jednych rzeczy użytecznych bez dostarczenia innych rzeczy użytecznych w mniejszej ilości<sup>1</sup>. Mówiąc inaczej, za efektywne można uznać takie rozmiary produkcji społecznej, które pozwalają utrzymać stan pełnego zatrudnienia. Wolno więc sądzić, że nie tylko w gospodarce rynkowej, ale tym bardziej w gospodarce planowej, pełne zatrudnienie jest wskaźnikiem efektywności produkcji w skali społecznej. Różnica polega jedynie na tym, że w pierwszym przypadku do efektywnych rozmiarów produkcji dochodzi się w drodze posunięć bieżących, podczas gdy w drugim przypadku – w drodze posunięć planowych, czyli dokonywanych *ex ante*. Traktowanie stanu zatrudnienia jako kryterium efektywności w skali całej gospodarki nie powinno budzić zastrzeżeń, ponieważ praca jest pierwotnym czynnikiem produkcji, który przy danej technice wyznacza granice wykorzystania pozostałych czynników.

Efektywne rozmiary produkcji są kategorią względną, ponieważ określa się je względem stanu zatrudnienia. Nie należy wobec tego utożsamiać efektywnych rozmiarów produkcji z jej absolutnym poziomem. W dynamicznej gospodarce absolutny poziom efektywnych rozmiarów produkcji będzie różny w różnych momentach.

Przyjęcie pełnego zatrudnienia za kryterium efektywności gospodarowania w skali makroekonomicznej wymaga zdefiniowania go, zwłaszcza że nie jest to pojęcie jednoznaczne. Ponieważ jednak sformułowanie zadowalającej definicji pełnego zatrudnienia przysparza nie dających się przezwyciężyć trudności, posłużymy się metodą opisową. Najdogodniej będzie zacząć od stwierdzeń negatywnych. Otóż przede wszystkim pełne zatrudnienie nie oznacza całkowitego wykorzystania istniejących zasobów siły roboczej<sup>2</sup>. A więc nie oznacza ono, że każdy, kto znajduje się w tzw. wieku produkcyj-

---

<sup>1</sup> Por. R. Solew, *Teoria kapitału i stopa przychodu*, Warszawa 1967, s. 23.

<sup>2</sup> Por. *Ekonomia polityczna socjalizmu*, red. M. Pohorille, Warszawa 1968, s. 154-155.

nym, musi pracować określoną liczbę dni w roku i określoną liczbę godzin w ciągu dnia. Zawsze pewna liczba osób z różnych powodów wybiera pozostawanie poza pracą zawodową. Studiująca młodzież, kobiety zajmujące się wychowywaniem swoich dzieci i prowadzeniem gospodarstwa domowego, ludzie, którzy ze względów psychicznych nie są w stanie poddać się dyscyplinie, jaką narzuca systematyczna praca zawodowa, stanowią typowy przykład. Wszyscy oni tworzą tzw. bezrobocie dobrowolne, którego nie wyklucza pełne zatrudnienie. Nie polega ono bowiem na przymuszaniu do pracy tych, którzy wolą nie pracować zawodowo<sup>3</sup>.

Jak więc widać, pełne zatrudnienie nie wyklucza bezrobocia dobrowolnego. Ale nie wyklucza ono również pewnego rodzaju bezrobocia przymusowego. Rozważmy to jednak bardziej szczegółowo. Przyczyną bezrobocia przymusowego może być po pierwsze – brak odpowiedniej liczby miejsc pracy; po drugie – rozbieżność pomiędzy kwalifikacjami i zamieszkaniem ludzi a rodzajem i lokalizacją wakansów; może ono mieć swoje źródło w nagłym spadku popytu na określony rodzaj pracy bądź może wynikać z sezonowości produkcji lub z faktu, że część ludzi znajduje się w trakcie zmiany zatrudnienia. Pierwszy rodzaj przymusowego bezrobocia z reguły nazywa się bezrobociem deflacyjnym<sup>4</sup>, ponieważ jest spowodowane niedostatkiem globalnego popytu na siłę roboczą, wynikającym z niedostatecznych rozmiarów produkcji. Drugi rodzaj przymusowego bezrobocia określa się najczęściej jako frykcyjne, gdyż wynika ono przede wszystkim z tarć czasowo-przestrzennych, które uniemożliwiają dokładne dopasowanie struktury podaży pracy do struktury popytu na nią.

Jeśli istnieje duże bezrobocie deflacyjne we wszystkich okręgach kraju i we wszystkich działach produkcji, to jedynym sposobem jego likwidacji jest zwiększenie rozmiarów produkcji. Musi to prowadzić do zwiększenia liczby wolnych miejsc pracy, a ponieważ bezrobocie istnieje we wszystkich działach gospodarki, nowe posady są obsadzane i w ten sposób zmniejsza się bezrobocie. Jednakże w miarę przedłużania się procesu powiększania produkcji nowo kreowane miejsca pracy coraz trudniej zapełnić pracownikami. Coraz bardziej rośnie zapotrzebowanie na siłę roboczą o określonych kwalifikacjach i w określonym miejscu. W rezultacie może pojawić się sytuacja, w której istnieją z jednej strony nieobsadzone stanowiska pracy, a z drugiej – ludzie poszukujący zajęcia. Jeśli jednak wolnych posad jest mniej od osób poszukujących pracy, to istnieje ciągle możliwość zwiększenia zatrudnienia przez zwiększenie produkcji. Niektóre z nowych posad zostaną objęte, co wpłynie

---

<sup>3</sup> *Ibidem*.

<sup>4</sup> Por. A. P. Lerner, *Economics of Employment*, New York 1951, s. 18.

na dalsze zmniejszenie bezrobocia deflacyjnego. Istnieją jednak w każdej gospodarce granice wielkości produkcji, po których przekroczeniu kontynuowanie procesu tworzenia nowych stanowisk pracy przestaje dawać pożądane rezultaty. Dalsze rozszerzanie produkcji nie zwiększa liczby aktualnie poszukiwanych posad ani nie zmniejsza istniejącego bezrobocia. Czy wobec tego można by zdefiniować pełne zatrudnienie jako sytuację, w której liczba poszukujących pracy odpowiada liczbie wolnych posad? Okazuje się, że nie, ponieważ taka definicja nie byłaby ścisła. Mogłoby się bowiem zdarzyć, że pracownicy nie mogliby objąć posad, które oferują pracodawcy, a ci ostatni nie mogliby uzyskać fachowców do pracy, która ma być wykonana. Osiągnięcie więc zwykłej równości pomiędzy poszukującymi pracy a liczbą wolnych posad niekoniecznie musi prowadzić do rozwiązania problemu przymusowego bezrobocia.

Od momentu, w którym liczba posad odpowiada liczbie poszukujących pracy, każde zwiększenie produkcji powiększa liczbę wakansów w porównaniu z liczbą bezrobotnych. Stwarza to szanse zatrudnienia, które jednak całkowicie nie mogą być wykorzystane. Ale chociaż zwiększenie liczby wakansów przy jednoczesnym zmniejszeniu liczby bezrobotnych nie rozwiązuje całkowicie problemu bezrobocia, to jednak przynosi określone korzyści. Zwiększenie zatrudnienia stanowi o poprawie, nawet jeśli prowadzi do powstania liczby miejsc pracy przekraczających rozmiary bezrobocia. Z wielu względów, o których będzie mowa później, niemożność obsadzenia wolnej posady jest mniejszym złem aniżeli niemożność znalezienia pracy.

W nauce ekonomii wyrosłej na tradycji keynesowskiej zwykło się definiować pełne zatrudnienie jako stan gospodarki, w którym każdy, kto chce pracować przy istniejących stawkach płac może znaleźć pracę bez większych trudności<sup>5</sup>. Definicja ta nie jest wszakże dość precyzyjna ze względu na użyty w niej zwrot „bez większych trudności”, o którym nie wiadomo, co dokładnie oznacza. Aby więc jaśniej wyrazić, co w myśl przytoczonej definicji oznacza pełne zatrudnienie, należy podjąć próbę wyjaśnienia tego zwrotu. Otóż we współczesnej gospodarce pewne kłopoty mogą wystąpić, zanim jeszcze wyczerpią się wszystkie możliwości zwiększenia zatrudnienia drogą zwiększania produkcji. W miarę jak rośnie liczba wolnych posad, a zmniejsza się liczba ludzi poszukujących pracy, coraz bardziej narastają naciski inflacyjne. Pracodawcy starają się oferować coraz lepsze warunki pracy i płacy, zwłaszcza gdy pozyskanie potrzebnej liczby odpowiednio kwalifikowanych pracowników jest warunkiem wykonania zadań przedsiębiorstwa<sup>6</sup>. Prowadzi to do

---

<sup>5</sup> *Ibidem*, s. 17; *Ekonomia polityczna...*, s. 195-196.

<sup>6</sup> Obojętne, czy zadaniem tym jest osiągnięcie zysku, czy też wykonanie zadań wyznaczonych przez władze zwierzchnie.

wzrostu wydatków związanych z zatrudnieniem danej liczby pracowników, co z jednej strony podnosi koszty wytwarzania, z drugiej natomiast zwiększa dopływ gotówki na rynek. Wynikiem są naciski w kierunku zwyżki poziomu cen. Tak więc, dopóki da się podnosić poziom zatrudnienia przez zwiększanie rozmiarów produkcji bez wywoływania nacisków inflacyjnych, tak długo można mówić, że trudność w znalezieniu nowego zatrudnienia nie jest „zbyt-  
nia”. Gdy jednak liczba wakansów jest tak duża, że zwiększanie ogólnych wydatków pieniężnych związanych z tworzeniem nowych miejsc pracy spowoduje inflację, trudności w uzyskaniu zatrudnienia nie da się łatwo ominąć i dlatego nikt nie będzie mógł twierdzić, że zatrudnienie można uzyskać „bez większych trudności”. Po tych wyjaśnieniach przytoczona definicja staje się bardziej jednoznaczna. Okazuje się bowiem, że w myśl tej definicji pełne zatrudnienie oznacza poziom zatrudnienia, przy którym rozpoczyna się inflacja<sup>7</sup>, rozumiana jako wzrost poziomu cen. Ale mimo tych dodatkowych wyjaśnień definicja ta nie może się utrzymać w obliczu nowych faktów. Łączy ona pełne zatrudnienie z inflacją, tymczasem najnowsze doświadczenia wskazują, że inflacja może występować w parze z deflacyjnym bezrobociem. Traktowanie więc inflacji jako kryterium pełnego zatrudnienia może okazać się mylące. Przeto lepiej będzie rozumieć pod pojęciem pełnego zatrudnienia taki jego poziom, przy którym z mocy samej definicji jest niemożliwe zatrudnienie dalszych pracowników bez względu na wysokość stawek płac, co oznacza, że tylko ograniczenia podaży siły roboczej uniemożliwiają zwiększenie wolumenu produkcji społecznej<sup>8</sup>. Nie jest to również zbyt ostra definicja, niemniej jednak jest lepsza od poprzedniej, ponieważ nie zawiera nieadekwatnego we współczesnych warunkach kryterium inflacji. Ale najbardziej istotne jest to, że wskazuje ona na związek pomiędzy efektywnymi rozmiarami produkcji a pełnym zatrudnieniem. W niniejszej pracy pojęcie pełnego zatrudnienia jest używane w znaczeniu podanym przez tę definicję.

Tak rozumiane pełne zatrudnienie również nie wyklucza bezrobocia frykcyjnego, które – jak wiemy – jest rezultatem ujawniającej się w następstwie czasowym rozbieżności pomiędzy strukturą podaży pracy a strukturą popytu na nią. To niedopasowanie ma swoje głębsze źródła przede wszystkim w niedostatecznej mobilności siły roboczej zarówno względem przestrzeni, jak i względem czasu. Przy czym ta ostatnia dotyczy różnic w kwalifikacjach, jakie w danym momencie posiada siła robocza w stosunku do zapotrzebowania. Wszelkie zabiegi zmierzające do zwiększenia mobilności siły roboczej

---

<sup>7</sup> Por. A. P. Lerner, *op. cit.*, s. 23.

<sup>8</sup> Por. R. J. Ball, *Information and the Theory of Money*, London 1966, s. 72.



podnoszą poziom pełnego zatrudnienia. Każde bowiem zwiększenie mobilności przekształca pewną część bezrobocia frykcyjnego w bezrobocie deflacyjne. Stwarza to możliwości uzyskania większego zatrudnienia przed osiągnięciem punktu, w którym dalsze zwiększanie wolumenu produkcji jest niemożliwe.

Pełne zatrudnienie oznacza teraz wyższy poziom zatrudnienia, a jednocześnie frykcyjne bezrobocie staje się mniejsze. Zwiększenie mobilności siły roboczej umożliwia obsadzenie pewnych stanowisk pracy ludźmi, którzy się przedtem do jej wykonywania nie nadawali bądź też nie byli osiągalni drogą zwiększenia stawek płac.

Zwiększanie zatrudnienia poprzez wydatki na tworzenie nowych miejsc pracy oraz w drodze poprawy mobilności siły roboczej wywołuje odmienne efekty. Gdy bezrobocie jest redukowane przez tworzenie nowych posad, wówczas zmieniają się relacje pomiędzy liczbą bezrobotnych a liczbą wolnych miejsc pracy. Pierwsza maleje, a druga rośnie, w rezultacie praca staje się coraz bardziej rzadkim czynnikiem produkcji. Osiąga się poziom zatrudnienia, którego nie można podnieść przez zwykłe tworzenie nowych stanowisk pracy. Gdy natomiast zwiększa się zatrudnienie drogą poprawy mobilności siły roboczej, nie zmienia się stosunek pomiędzy liczbą wakansów a liczbą bezrobotnych. Po prostu następuje lepsze dopasowanie wolnych miejsc pracy i poszukujących jej pracowników. To umożliwienie pracodawcom znalezienia pracowników, a pracownikom znalezienia pracy nie wzmacnia specjalnie pozycji przetargowej żadnej ze stron. Wynikiem jest bowiem mniej wolnych posad i mniej bezrobotnych. Dlatego zwiększanie zatrudnienia drogą likwidacji frykcji zwiększa poziom zatrudnienia w danej gospodarce. Obrazowo wyjaśnia to Lerner, używając następującej analogii. Jeśli osiąganie pełnego zatrudnienia przez tworzenie nowych stanowisk pracy przypomina napełnianie zbiornika wodą, to polepszanie mobilności siły roboczej jest jak powiększanie rozmiarów tego naczynia, by można zmieścić w nim więcej wody<sup>9</sup>.

Wolno powątpiewać w możliwość osiągnięcia idealnej mobilności siły roboczej, która pozwoliłaby całkowicie zlikwidować bezrobocie frykcyjne. Problemy mobilności są zbyt silnie uwikłane w czasie i przestrzeni. Tak więc pełne zatrudnienie nie wyklucza bezrobocia frykcyjnego, którego dopuszczalne rozmiary mogą być różne dla różnych społeczeństw. Ocena tych rozmiarów zależy natomiast od konkretnych warunków miejsca i czasu.

---

<sup>9</sup> Por. A. P. Lerner, *op. cit.*, s. 26.

## 3.2. Makroekonomiczny cel planowania ekonomicznego

Naturalnym niejako, makroekonomicznym celem planowania ekonomicznego jest zapewnienie gospodarce ciągłości pełnego zatrudnienia<sup>10</sup>. Ponieważ przy danej technice wytwarzania zatrudnienie jest funkcją wolumenu produkcji<sup>11</sup>, osiągnięcie tego celu wymaga wytworzenia odpowiedniej wielkości produkcji. Inaczej mówiąc, CP musi zapewnić taką koordynację *ex ante* wykorzystania czynników produkcji, by ciągłość pełnego zatrudnienia mogła być utrzymana. Tak więc w gospodarce planowej makroekonomiczny cel planowania rozwiązuje jednocześnie podstawowy problem wielkości produkcji społecznej (ile produkować), która w każdym momencie musi odpowiadać poziomowi pełnego zatrudnienia.

Z uwagi na możliwość istnienia innych hipotez w kwestii makroekonomicznego celu planowania i rozmiarów produkcji społecznej w gospodarce planowej, wysunięta wyżej hipoteza wymaga szczegółowego uzasadnienia. Wśród alternatywnych hipotez dotyczących celu planowania następujące należą do najczęściej wysuwanych: wzrost gospodarczy, wzrost dobrobytu i wzrost zaspokojenia potrzeb społecznych<sup>12</sup>.

Wzrost gospodarczy, rozumiany jako długookresowy wzrost realnego dochodu narodowego, nie może być traktowany jak cel planowania co najmniej z kilku powodów. Przede wszystkim planowanie ekonomiczne jako narzędzie gospodarowania nie może ograniczać się jedynie do zagadnień wzrostu. Ponadto, gdyby przyjąć, że wzrost gospodarczy jest celem planowania, to zanik czynników wzrostu (np. ujemny przyrost naturalny) musiałby oznaczać jego koniec. Musiałoby to również nasuwać myśl, że planowanie ekonomiczne jest narzędziem programowania wzrostu gospodarczego, co byłoby sprzeczne z jego definicją rozwiniętą w rozdziale pierwszym. Oczywiście, jeśli konkretna gospodarka zawiera czynniki wzrostu, to planowanie rozmiarów produkcji jest jednocześnie planowaniem wzrostu. Jeśli więc na przykład gospodarka notuje dodatnią stopę przyrostu naturalnego, to wówczas planowanie ciągłości pełnego zatrudnienia i planowanie wzrostu to dwie

---

<sup>10</sup> Por. *Zarys teorii gospodarki socjalistycznej*, red. A. Wakar, Warszawa 1965, s. 55; W. A. Bazarow, *Principy postrojenija pierspektiwnogo plana*, cyt. za A. Łukaszewicz, *Przyspieszony wzrost gospodarki socjalistycznej w związku z teorią G. Feldmana*, Warszawa 1965, s. 31.

<sup>11</sup> Por. J. M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Warszawa 1956, s. 34 i n., 312-323, 358 i n.

<sup>12</sup> Por. *Materiały do studiowania ekonomii politycznej socjalizmu*, Warszawa 1964, część IX, *Planowanie*; K. Rotschild, *Uwagi na temat długookresowego planowania rozwoju przemysłowego*, [w:] *Problemy ekonomii, planowania i ekonometrii*, Warszawa 1969, s. 269; N. Chamberlain, *Private and Public Planning*, New York 1965, s. 64-66.

strony tego samego medalu. Wzrost dobrobytu jako cel planowania ekonomicznego budzi również zastrzeżenia. Dobrobyt należy do tych pojęć, które nie dają się precyzyjnie określić. Zależy on bowiem od wielu różnorodnych czynników i subiektywnych ocen zainteresowanych ludzi. Można by oczywiście na potrzeby planowania przyjąć sztuczne kryterium w postaci wielkości dochodu na jednego mieszkańca. Wówczas, zakładając dane zasady podziału dochodu, wzrost tego dochodu oznacza wzrost dobrobytu, i można by uczynić go celem planowania. Ale byłaby to tylko inna forma planowania wzrostu, różniąca się od poprzedniej tym, że przyrost realnego dochodu narodowego musiałby być dzielony przez przyrost naturalny. Innymi słowy, planowanie wzrostu byłoby w tym wypadku wstępnym etapem planowania wzrostu dobrobytu. Nie wolno przy tym zapominać, że wzrost dochodu na jednego mieszkańca przeważnie zależy od wzrostu wydajności pracy, a ta z kolei *ceteris paribus* jest funkcją postępu technicznego. Ponieważ jednak postęp techniczny stanowią zewnętrznie zdeterminowane zmiany metod wytwarzania, wobec tego wzrost dobrobytu, który od nich zależy, nie może być przedmiotem dyskrejonanego planowania. Ponadto, wzrost dobrobytu nie byłby dostatecznie ogólnym celem planowania. Ścisłej mówiąc, jego stosowanie mogłoby się ograniczać jedynie do krajów ubogich. W krajach bogatych, w których wzrost dobrobytu jest zadaniem marginesowym, stosowanie go jako celu planowania ekonomicznego pozbawione byłoby sensu. Stąd przyjmowanie wzrostu dobrobytu jako makroekonomicznego celu planowania byłoby równoznaczne z dopuszczaniem stosowania tego narzędzia gospodarowania tylko w krajach ubogich. Kryterium wzrostu zaspokojenia potrzeb jako cel planowania ekonomicznego przysparza trudności nie do przewyciężenia. Potrzeby społeczne stanowią wielkość, której nie da się określić. Nie ma bowiem sposobu, w jaki mogłyby się one wyrażać i objawiać. W gospodarce potrzeby mogą się uzewnętrzniać tylko jako pragnienia konkretnych osób. Mogą to być potrzeby konkretnych konsumentów bądź też pragnienia planistów. Jeśli nawet przyjąć – co jest prawdopodobnie bardzo dużym uproszczeniem – że te ostatnie są odpowiednikami potrzeb społecznych, to i tak ujawniają się one jako preferencje konkretnych ludzi, czyli planistów.

Jak więc widać, alternatywne w stosunku do ciągłości pełnego zatrudnienia hipotezy, odnoszące się do makroekonomicznego celu planowania, nie dadzą się utrzymać. Pełne zatrudnienie jest natomiast logicznie i prakseologicznie uzasadnioną alternatywą. Przede wszystkim, jako cel planowania może być określone na poziomie empirycznym. Może być przedmiotem dyskrejonanego planowania. Wyraża dostatecznie ogólny cel planowania w tym sensie, że może być stosowane zarówno w krajach ubogich, jak i bogatych. Wreszcie jest to cel, który spełnia podstawowy warunek racjonalnego gospo-

darowania, ponieważ ciągłość pełnego zatrudnienia oznacza pełne wykorzystanie zasobów pracy w każdym momencie. Prowadzi to do wniosku, że ciągłość pełnego zatrudnienia stanowi najbardziej adekwatny, makroekonomiczny cel gospodarki opartej na koncepcji planowania ekonomicznego, traktowanego jako specyficzne narzędzie gospodarowania.

Oprócz przytoczonych argumentów istnieją jeszcze inne powody przemawiające za pełnym zatrudnieniem jako ogólnogospodarczym celem planowania. Chodzi o korzyści, jakie ono przynosi. Nieprzerwane pełne zatrudnienie jest ważne przede wszystkim ze względu na ilość produkowanych dóbr, która jest jego wynikiem. Najbardziej rzucającą się w oczy korzyścią są dodatkowe dobra, z których może korzystać społeczeństwo, a których by nie było, gdyby istniało bezrobocie. Bezrobocie jest nie tylko obciążeniem gospodarki i plagą społeczną, ale nade wszystko jest to najbardziej uderzająca forma marnotrawstwa, która nie da się pogodzić z zasadami racjonalnego gospodarowania<sup>13</sup>. Jest ono gorsze w swoich efektach aniżeli niewykorzystanie ziemi czy środków produkcji. Marnotrawstwo pracy jest stratą trwałą i bezpowrotną. Jego miarą jest całkowity, potencjalny produkt pracy ludzkiej, który nie mógł być wykonany, ponieważ ludzie nie mieli zajęcia. Produkt ten stracony jest bezpowrotnie, albowiem ludzie, którzy mogli go byli wytworzyć, stracili czas, który na ten cel mógł być przeznaczony. Stracony czas nie może być odzyskany, gdyż nikt nie jest w stanie przeżyć tego samego czasu więcej niż jeden raz. Inaczej rzecz się ma z ziemią i środkami produkcji. Leżąca odłogiem ziemia nie zawsze przynosi straty, a czasem nawet korzyści, nieuprawiana bowiem przez pewien okres zwiększa wręcz swoją urodzajność. Nieużycie zaś środków produkcji i straty, jakie stąd wynikają, są mało znaczące, jeśli spojrzeć na to z perspektywy dłuższego czasu<sup>14</sup>.

Byłoby rzeczą niewłaściwą wnioskować o potencjalnych rozmiarach produkcji przy pełnym zatrudnieniu na podstawie tego, co się wie o rozmiarach bezrobocia. Pełne zatrudnienie stwarza bowiem warunki dodatkowego zwiększenia produkcji. Ludzie, którzy są zajęci przy względnie nieprodukcyjnych pracach, mogą być wykorzystani do robienia bardziej potrzebnych rzeczy. Robotnicy nie muszą markować wydajności w obawie przed utratą posad. W okresie regresji istnieje zatem oprócz jawnego bezrobocia również bezrobocie ukryte, obejmujące ludzi, którzy wprawdzie otrzymują pensje, ale nie dają z siebie w pracy tyle, ile mogliby dać. Eliminacja wynikających z tego strat daje znaczną część tego przyrostu produkcji, który niesie ze sobą

---

<sup>13</sup> Por. J. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, London 1957, s. 63; J. K. Galbraith, *Affluent Society*, Boston 1958, s. 117.

<sup>14</sup> Por. A. K. Das-Gupta, *Planning and Economic Growth*, London 1965, s. 76.

przejście od bezrobocia do pełnego zatrudnienia<sup>15</sup>. Dodatkowy przyrost produkcji przy przejściu do pozycji pełnego zatrudnienia może wynikać również ze zwiększenia mobilności siły roboczej. Z jednej strony może ono wynikać ze wzrostu bezpieczeństwa znalezienia pracy, które towarzyszy pełnemu zatrudnieniu; równocześnie zaś względna ograniczoność pracy sprawia, że łagodzi się wiele restrykcji, dzięki czemu może być ona łatwiej przenoszona od mniej do bardziej produktywnego zastosowania<sup>16</sup>.

Dodatkowa ilość dóbr, które społeczeństwo otrzymuje dzięki temu, że gospodarka znajduje się w stanie pełnego zatrudnienia, a nie w stanie depresji, nie jest być może korzyścią najważniejszą. Bardzo istotną – dla dobrobytu człowieka – konsekwencją pełnego zatrudnienia jest towarzyszące mu ekonomiczne bezpieczeństwo. Ciągłość pełnego zatrudnienia zwalnia gospodarstwa domowe od obaw o podstawy ich materialnej egzystencji. Świadomość każdego, że jest on w stanie zachować swoje obecne zajęcie lub łatwo znaleźć inne w przypadku jego utraty, zwalnia od obaw przed niepewnym jutrem i daje poczucie spokoju i bezpieczeństwa<sup>17</sup>.

Poczucie bezpieczeństwa ekonomicznego jest sprzymierzeńcem postępu. Gdy istnieje bezrobocie i związane z nim trudności w znalezieniu pracy, ludzie starają się zastąpić bezpieczeństwo zatrudnienia bezpieczeństwem pracy. Polega to na dążeniu do uniknięcia za wszelką cenę utraty posady. Tego rodzaju zamiana staje się przyczyną spadku efektywności gospodarki. Dążenie do zabezpieczenia sobie pracy opiera się przede wszystkim na przypodobaniu się zwierzchnikowi. W takiej sytuacji inicjatywa i samodzielność myślenia staje się niebezpieczna dla podwładnego. Lepiej działać pod dyktando szefa lub nie robić nic i przerzucać odpowiedzialność na kogoś innego. W ten sposób można sobie zapewnić indywidualne bezpieczeństwo. Gdy natomiast istnieje pełne zatrudnienie i łatwo o pracę, ludzie zdolni mogą podejmować pracę tam, gdzie ich talent może być wykorzystany z pożytkiem dla wszystkich. Oczywiście postęp oznacza zmianę, co dla niektórych ludzi łączy się z utratą dotychczasowych wygodnych pozycji. Toteż ci, którzy ucierpieliby w wyniku zmian, bardzo często są w stanie zmobilizować wystarczającą ilość przychylności, aby im zapobiec. Byłoby najlepiej, gdyby można było zapewnić pełną kompensatę tym, którzy coś tracą, ponieważ wprowadza się zmiany w interesie ogółu. Jeśli zmiany warte są wprowadzenia, to zawsze musi pozostać jakaś korzyść, nawet jeśli wypłacane kompensaty są wspianiałomyślne. Jednak nie zawsze i nie w każdych okolicznościach można zapewnić zadośćuczynienie tym, którzy jako indywidua tracą na

---

<sup>15</sup> Por. A. P. Lerner, *op. cit.*, s. 32.

<sup>16</sup> *Ibidem*.

<sup>17</sup> Por. J. K. Galbraith, *op. cit.*, s. 33.

postępie. Ale zachowanie ciągłości pełnego zatrudnienia sprawia, że nikt nie musi się zbytnio obawiać zmian wprowadzanych w interesie społeczeństwa. Pogorszenie osobistej sytuacji tych, którzy stracili na postępie, nie oznacza, że są oni zrujnowani ekonomicznie. Mają zawsze szanse znalezienia swego miejsca w nowej sytuacji. Tak więc pełne zatrudnienie usuwa przynajmniej niektóre przeszkody stojące na drodze postępu<sup>18</sup>.

Dzięki temu, że przyczynia się do zachowania godności ludzkiej, pełne zatrudnienie ma również aspekt humanitarny. Człowiek wykonujący określoną pracę czuje się społecznie potrzebny. Natomiast brak zajęcia bez względu na to, jak wysokie są zasiłki dla bezrobotnych – stwarza poczucie poniżenia nie tylko dlatego, że człowiek bezrobotny czuje się społecznie bezużyteczny, ale także dlatego, że pobieranie zasiłków pozostawia piętno korzystania z dobroczynności. Zachowaniu godności ludzkiej pomaga poprawa warunków pracy, której sprzyja pełne zatrudnienie. Pracodawcy zmuszeni są konkurować o pracowników, oferując lepsze warunki pracy, płacy i awansu. Poprawa warunków pracy stwarza przesłanki do wytworzenia atmosfery poszanowania podwładnego przez zwierzchnika. Godność pracownika jako człowieka musi być szanowana, gdyż w przeciwnym razie może on znaleźć sobie pracę tam, gdzie będzie należycie traktowany. Wreszcie, pełne zatrudnienie ogranicza lub nawet likwiduje konieczność podejmowania takich zajęć, które w opinii wielu ludzi uważane są za poniżające<sup>19</sup>. Łatwość znalezienia pracy jest więc pod tym względem rzeczywistym zabezpieczeniem pracownika, który działa skuteczniej niż zarządzenia władz i ustawy<sup>20</sup>.

Niekiedy spotyka się poglądy, szczególnie ze strony ekonomistów-praktyków, że pełne zatrudnienie sprzyja spadkowi wydajności, ponieważ osłabia dyscyplinę pracy. Bezrobocie natomiast zmusza zatrudnionych do utrzymania wysokiego poziomu wydajności. Wychodzi się przy tym z założenia, że człowiek pracuje zazwyczaj pod wpływem dwóch podstawowych bodźców: pieniężnego wynagrodzenia za pracę oraz obawy przed jej utratą, co równa się jego osobistej klęsce ekonomicznej. Zapewnienie bezpieczeństwa ekonomicznego likwiduje połowę tych bodźców. Poglądy tego rodzaju są nie tylko jednostronnym i bardzo uproszczonym pojmowaniem rzeczywistości, ale także nie odpowiadają dającym się zaobserwować faktom<sup>21</sup>. Poziom

<sup>18</sup> Por. A. P. Lerner, *op. cit.*, s. 34-35.

<sup>19</sup> Np. praca służby domowej.

<sup>20</sup> Por. A. P. Lerner, *op. cit.*

<sup>21</sup> Na przykład z badań nad gospodarką amerykańską wynika, że wzrost wydajności na jedną roboczogodzinę w latach 1900-1929, a więc w okresie, kiedy produkcja w Ameryce podlegała dużym wahaniom, wynosił rocznie 1,2 centa. Natomiast w latach 1940-1950, a więc w latach ustabilizowanej na względnie wysokim poziomie produkcji, wzrost ten wynosi 4,8 centa, czyli równo czterokrotnie więcej (oczywiście w porównywalnych dolarach). Por. J. A. Estay, *Cykle koniunkturalne*, Warszawa 1959, s. 26; J. K. Galbraith, *op. cit.*, s. 112, 114, 115. Po drugiej wojnie światowej również w wielu innych krajach zaznaczył się duży wzrost wydajności przy względnie wysokim poziomie zatrudnienia.

wydajności w rzeczywistości nie zależy od poziomu zatrudnienia, lecz od autentycznego zainteresowania wykonywaną pracą, przy czym zainteresowanie to niekoniecznie musi wynikać tylko i wyłącznie z motywacji ekonomicznej; faktycznie opiera się ono w poważnym stopniu na motywacjach psychologicznych, socjologicznych, politycznych, a nawet patriotycznych. Oczywiście zawsze i w każdych warunkach można spotkać ludzi sfrustrowanych, którzy pracują opieszale, ale brak bezpieczeństwa ekonomicznego i niepewność jutra zniechęca tych, którzy chcą i mogą pracować dobrze.

Nie ulega wątpliwości, że pełne zatrudnienie musi rodzić określone tarcia w gospodarce. Może wywoływać zakłócenia w dostawach; stwarzać konieczność oderwania najlepszych pracowników od ich właściwych zajęć i kierowania ich do szkolenia nowo przyjętych pracowników; może wreszcie pociągać za sobą pewne napięcia w sferze monetarnej. Jednakże żaden z tych ujemnych skutków nie jest w stanie przewyższyć tych wszechstronnych korzyści, które niesie ze sobą pełne zatrudnienie. Ostatecznym celem wszelkiego gospodarowania jest człowiek i jego dobrobyt, a pełne zatrudnienie jest koniecznym warunkiem realizacji tego celu.

### 3.3. Demograficzne podstawy planowania rozmiarów produkcji

Założenie o ciągłości pełnego zatrudnienia jako kryterium wyboru rozmiarów produkcji społecznej w gospodarce planowej kieruje myśl w stronę zagadnień demograficznych. Przyrost naturalny staje się bowiem punktem wyjściowym przy decydowaniu i planowaniu ogólnego poziomu produkcji. Wywody zawarte w niniejszej pracy opierają się na hipotezie, że przyrost naturalny – obojętnie: zerowy, dodatni czy ujemny jest zmienną niezależną, tzn. nie jest funkcją ekonomiczną. Nie jest to jednak pogląd, który byłby powszechnie akceptowany w nauce ekonomii. Są bowiem uczeni<sup>22</sup>, którzy uważają, że zmiany populacyjne są zdeterminowane ekonomicznie. Wypada zapoznać się w podstawowych zarysach z ich poglądami, by lepiej można było ocenić, czy pogląd na zagadnienie przyrostu naturalnego prezentowany w niniejszej pracy jest uzasadniony.

---

<sup>22</sup> Oprócz T. R. Malthusa, który jest ojcem tego typu podejścia do zagadnień demograficznych, wśród współczesnych można wymienić: T. A. Haavalemo, *Study in the Theory of Economic Evolution*, Amsterdam 1954; R. M. Solow, *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, Quarterly Journal of Economics, 1956, vol. 70, February; H. Leibenstein, *Economic Backwardness and Economic Growth*, New York 1957; N. Kaldor, *A Model of Economic Growth*, Economic Journal, 1957, vol. 67, December; J. Niehans, *Economic Growth and Two Endogenous Factors*, Quarterly Journal of Economics, 1963, vol. 77, August.

Zgodnie z duchem poglądów Malthusa na zagadnienia populacyjne, podaż siły roboczej przy pełnym zatrudnieniu jest doskonale elastyczna względem płacy realnej, odpowiadającej minimum egzystencji. Liczba ludności rośnie według jakiegokolwiek stopy, która zapewni ten poziom płacy. Oznacza to, że płaca jest zewnętrźnie zdeterminowana, a stopa przyrostu ludności  $n$  jest zmienną zależną. Tak więc stopa oszczędności równoznaczna ze stopą inwestycji określa stopę przyrostu naturalnego, ponieważ od nich zależy dodatkowa liczba jednostek płac na poziomie minimum egzystencji<sup>23</sup>. Dodać należy, że traktowanie przyrostu naturalnego jako zmiennej endogenicznej nie wymaga uciekania się do założenia o doskonałej elastyczności podaży siły roboczej względem określonej płacy realnej.

Niektórzy teoretycy opierają się na innej, bardziej skomplikowanej funkcji populacyjnej. Przyjmują oni, że stopa przyrostu siły roboczej  $n$  przy pełnym zatrudnieniu jest rosnącą funkcją płacy realnej  $w$ . Funkcja ta może przyjąć następującą postać:  $n = a(w - \bar{w})$ , gdzie  $w$  oznacza płacę realną na poziomie minimum egzystencji, przy której liczba ludności się nie zmienia. Przyjmują ponadto, że istnieją granice przyrostu naturalnego wyznaczone przez tzw. biologiczne maksimum  $\bar{n}$ . Stąd funkcja populacyjna może się zbliżać asymptotycznie do  $\bar{n}$ . Funkcja ta ustanawia prostą zależność pomiędzy stopą przyrostu naturalnego a płacą realną. Stosując określone założenia dotyczące funkcji produkcji i funkcji oszczędności, można wykazać, że podobnie jak w modelu maltuzjańskim, stopa przyrostu naturalnego zależy od stopy oszczędności równoznacznej ze stopą inwestycji. Różnica polegałaby jedynie na tym, że tutaj stopa oszczędności przyczynia się do wzrostu płacy realnej, co jest właśnie tym czynnikiem, który wywołuje wysoką stopę przyrostu naturalnego<sup>24</sup>. Zakłada to zatem postęp techniczny, bez którego wzrost płacy realnej przy pełnym zatrudnieniu byłby niemożliwy<sup>25</sup>.

Przyrost naturalny, indukowany przez wzrost płacy realnej wywołanej postępowaniem technicznym, może być rozpatrywany przy założeniu niewystępowania zjawiska malejących przychodów z ziemi. Jeśli funkcja wyznaczająca zależność pomiędzy stopą przyrostu naturalnego a wielkością płacy realnej nie ma górnej granicy, to można dojść do absurda wniosku, że stopa ta stale rośnie. Jeśli natomiast górna granica istnieje w postaci biologicznego maksimum, to zostanie ona ostatecznie osiągnięta, ponieważ postęp

---

<sup>23</sup> Por. *Surveys of Economic Theory*, New York 1967, vol. 2, s. 23.

<sup>24</sup> *Ibidem*, s. 25.

<sup>25</sup> Dla ścisłości należy dodać, że wzrost produkcji na głowę ludności można osiągnąć bez postępu technicznego w drodze produkcji na wielką skalę. Zwracali na to uwagę ekonomiści na długo przed pojawieniem się nowoczesnej teorii wzrostu gospodarczego. Wymaga to wszakże szybkiego wzrostu ludności. W omawianym przypadku nie chodzi jednak o wpływ przyrostu ludności na wzrost produkcji, ale na odwrót. Por. *Surveys...*, s. 55-56.



techniczny zapewnia wzrost dochodu realnego na głowę ludności w miarę upływu czasu. Wynika stąd wniosek, że indukowane zmiany w stopie przyrostu naturalnego mogą następować w określonej fazie przebiegu procesu wzrostu gospodarczego. Stopa przyrostu naturalnego osiąga swoje maksimum w pewnym momencie, a następnie może być traktowana jako zewnętrznie zdeterminowana wielkość. Gdy to nastąpi, wzrost dochodu na jednego mieszkańca będzie określony przez postęp techniczny. W początkowych stadiach procesu wzrostu stopa przyrostu dochodu realnego na głowę ludności będzie niższa od stopy postępu technicznego mierzonego przyrostem produkcji na jednego zatrudnionego. Wywołane to będzie względnym brakiem kapitału, który ma swoje źródło w postępującym podnoszeniu się stopy przyrostu naturalnego. W konsekwencji będzie to działało hamująco na stopę wzrostu gospodarczego. Innymi słowy, we wcześniejszych stadiach stopa przyrostu dochodu realnego na głowę ludności natrafi na przeszkody, ponieważ jej przyrost stanie się bodźcem dla szybszego przyrostu ludności.

To samo zagadnienie można rozważyć jeszcze raz, przyjmując działanie prawa malejących przychodów z ziemi. Jeśli stopa przyrostu naturalnego  $n$  nie ma górnej granicy, to wzrost dochodu na głowę ludności musi doprowadzić  $n$  do poziomu, w którym efekty zmniejszających się przychodów zostaną skompensowane przez postęp techniczny. W takim wypadku dochód realny na jednego mieszkańca pozostanie stały, a  $n$  przestanie dalej rosnąć. Wysoka stopa postępu technicznego prowadzi więc do wysokiego poziomu dochodu i wysokiej stopy przyrostu naturalnego, ale nie zapewnia permanentnego wzrostu dochodu realnego na głowę ludności. Rzecz ma się inaczej, gdy istnieje maksimum biologiczne. Jeśli postęp techniczny jest wystarczająco szybki, by skompensować zmniejszające się przychody z ziemi, gdy  $n$  osiągnęło swoje maksimum, sytuacja staje się podobna do tej, która występuje przy braku malejących przychodów z ziemi. Stały wzrost staje się możliwy. Płyną stąd dość ciekawe wnioski. Różnice w stopie postępu technicznego poniżej krytycznego poziomu, który pozwala  $n$  na osiągnięcie maksimum, oddziałują na poziom dochodu realnego na głowę ludności. Gdy natomiast stopa postępu technicznego przekracza ten krytyczny poziom, a dochód realny na głowę ludności jest niski w momencie startu, proces wzrostu będzie składał się z dwóch faz. W pierwszej fazie ludność wzrasta w przyspieszonym tempie przy akompaniamencie wolnego przyrostu dochodu realnego na jednego mieszkańca. W drugiej fazie ludność wzrasta w wysokim, ale stałym tempie, dochód zaś na głowę rośnie szybciej niż poprzednio<sup>26</sup>.

Nietrudno zauważyć, że przedstawiona w ogólnych zarysach teoria zmian populacyjnych, opierająca się na założeniu, że przyrost naturalny jest funkcją

---

<sup>26</sup> Por. N. Kaldor, *loc. cit.*

ekonomiczną, ma głównie na celu dostarczenie teoretycznych podstaw budowy konsystentnych modeli wzrostu gospodarczego. Jednakże, dla zachowania logicznej elegancji modele te są zazwyczaj oparte na jednostronnych założeniach, wskutek czego obraz rzeczywistości, jaki przedstawiają, bywa z reguły drastycznie uproszczony. W rzeczywistości nie można wykluczyć wpływu czynnika ekonomicznego na przyrost naturalny, ale jak wynika z powszechnie dostępnej obserwacji nie może to być wpływ wyłączny ani nawet decydujący<sup>27</sup>. Co prawda, dla wygody planistów byłoby rzeczą dobrą, gdyby taka wyłączna zależność istniała, ponieważ zwiększałoby to zakres ich kontroli. Fakty dowodzą, że niekoniecznie musi istnieć związek pomiędzy rozrodczością i umieralnością a fluktuacjami ekonomicznymi<sup>28</sup>. Bieda jest równie często związana z rzadkim, jak i gęstym zaludnieniem<sup>29</sup>. Dobrobyt różnie wpływa na decyzje powiększenia rodziny. Czasami jest to wpływ pozytywny, kiedy indziej jest on negatywny. Nie ma dowodu na to, że liczba urodzin wzrasta wraz ze wzrostem gospodarczym mierzonym przyrostem dochodu realnego na głowę ludności<sup>30</sup>. Dlatego traktowanie zmian populacyjnych jako funkcji ekonomii jest podejściem mało obiecującym<sup>31</sup>.

W istocie, przyrost naturalny jako zmienna czasowa jest określanej głównie przez czynniki pozaekonomiczne. Zależy on przede wszystkim od stopy urodzeń i zgonów, czyli od rozrodczości społeczeństwa i od długości życia jego członków, a te pozostają pod wpływem wielu różnorodnych czynników. Dlatego też traktowanie przyrostu naturalnego jako zmiennej niezależnej, stanowiącej daną dla gospodarki warunkującą pewne zjawiska ekonomiczne, bardziej odpowiada rzeczywistości<sup>32</sup>.

Rozrodczość społeczeństwa określa stopa urodzeń, czyli liczba urodzeń na tysiąc mieszkańców. Przy normalnych biologicznych możliwościach człowieka decyzja o posiadaniu czy nieposiadaniu dzieci związana jest przede wszystkim z motywacją społeczną we wszystkich społeczeństwach, które uznają związek pomiędzy instytucją małżeństwa a reprodukcją gatunku. Toteż liczbę zawieranych małżeństw uznaje się powszechnie za jeden z głównych czynników, określających liczbę urodzin. Ważna jest przy tym struktura zawieranych małżeństw według wieku. Uwzględniając bowiem pewne odchylenia w niektórych grupach społecznych, odpowiednie badania wykazały,

---

<sup>27</sup> Por. J. Schumpeter, *Business Cycles*, New York 1939, vol. 1, s. 13.

<sup>28</sup> *Ibidem*, s. 10.

<sup>29</sup> Na przykład Indie i dorzecze Amazonki. Por. J. K. Galbraith, *Economic Development*, Cambridge Mass. 1964, s. 17-18.

<sup>30</sup> Por. W. A. Lewis, *The Theory of Economic Growth*, Homewood 1955, s. 305.

<sup>31</sup> Por. P. H. Landis, P. K. Hatt, *Population Problems*, New York 1954, s. 48.

<sup>32</sup> Por. J. Schumpeter, *op. cit.*, s. 74; R. Baldwin, *Economic Development and Growth*, New York 1966, s. 26; A. Marshall, *Principles of Economics*, London 1961, s. 141-169; B. S. Keirstead, *The Theory of Economic Change*, Toronto 1948, s. 113-131.

że małżeństwa zawierane w wieku 18 lat mogą mieć dwa razy więcej dzieci aniżeli małżeństwa zawierane w wieku 28 lat<sup>33</sup>. Niezależnie od względów czysto biologicznych starsze małżeństwa mają więcej zahamowań natury psychologicznej. Obawy przed trudnościami związanymi z ciążą w późnym wieku czy też obawa przed osieroceniem późno urodzonych dzieci mogą służyć jako przykład.

W ostatnich latach rozwody stają się istotnym czynnikiem wpływającym na liczbę urodzin. Niektóre dane wskazują na rozwody jako przyczynę spadku urodzin<sup>34</sup>. Szczególnie istotne są psychologiczne efekty łatwego uzyskiwania rozwodu, które czynią z małżeństwa romantyczny eksperyment. W tych okolicznościach decydowanie się na posiadanie dzieci może być w wielu wypadkach odkładane do czasu, gdy obie strony dojdą do przekonania, że ich małżeństwo ma szansę stania się trwałym związkiem.

Innym czynnikiem wpływającym na rozrodczość jest praktyka przerywania lub zapobiegania ciąży. Szczególnie w społeczeństwach, w których jest ona usankcjonowana przepisami prawnymi, praktyka ta odgrywa poważną rolę w utrzymaniu stopy urodzeń na niskim poziomie. To samo można powiedzieć o pracy zawodowej kobiet i związanej z nią emancypacją. Niezależnie od wykonywanego zawodu kobiety pracujące mają na ogół mniej dzieci aniżeli kobiety niepracujące zawodowo<sup>35</sup>.

Omówione podstawowe czynniki wpływające na rozrodczość należą do tych, które da się określić i zanalizować. Niewiele jednak mówią one o bezpośrednich przyczynach konkretnego zachowania się ludzi w obliczu problemu reprodukcji gatunku. Każdy z wymienionych czynników ma swoje pierwotne przyczyny, których dokładne zbadanie jest praktycznie niewykonalne. Jest to bowiem sfera najbardziej osobistych i intymnych doznań. Cokolwiek by się na ten temat powiedziało, to ostateczna decyzja należy do dwojga ludzi, którzy zostaną lub nie zostaną rodzicami. Motywy, jakie nimi kierują, mogą być liczne i zróżnicowane. Mogą wśród nich być takie, których istnienia obserwator z zewnątrz nawet nie podejrzewa, a wyniki badań ankietowych i wywiady nasuwają wątpliwości co do prawdziwości podawanych przyczyn<sup>36</sup>. Przy obecnym stanie wiedzy ludzie dysponują sposobami kontroli swoich naturalnych odruchów tak, że rozrodczość jest dziś raczej dziełem dowolnego wyboru aniżeli produktem nieodwracalnego działania czynnika naturalnego<sup>37</sup>. Jednakże skuteczność tej kontroli ogranicza się ciągle do ram

---

<sup>33</sup> Por. *An Introduction to Sociology*, Boston 1931, s. 351; C. Clark, *Condition of Economic Progress*, London 1957, s. 168.

<sup>34</sup> Por. *Statistical Bulletin*, Metropolitan Life Insurance Company, 1941, vol. 30, February, s. 6.

<sup>35</sup> Por. F. H. Landis, P. K. Hatt, *op. cit.*, s. 170.

<sup>36</sup> *Ibidem*.

<sup>37</sup> *Ibidem*, s. 32-33.

rodziny. W obrębie społeczeństwa natomiast próby kontroli rozrodczości są na ogół mało skuteczne. Częściowo przyczyną tego jest najprawdopodobniej fakt, że na ogół nie ma zgody co do większej liczby ludności jako celu, do osiągnięcia którego należy dążyć, częściowo zaś przyczyną jest brak dostatecznej wiedzy na temat społecznej psychologii, społecznej inżynierii i efektywnego manipulowania ludzkimi motywami dla pełnego osiągnięcia celów społecznych<sup>38</sup>. Tym bardziej że jest to bardzo delikatne pole ingerencji, po którym należy poruszać się ostrożnie i z wielkim umiarem, w przeciwnym bowiem razie można spowodować więcej szkód niż osiągnąć pożytku.

Drugim obok rozrodczości podstawowym czynnikiem, od którego zależy przyrost naturalny, jest długotrwałość życia ludzkiego. Wielu demografów uważa nawet, że dodatni przyrost pochodzi głównie ze zmniejszenia stopy zgonów i przedłużenia życia. Długotrwałość życia zależy prawdopodobnie od bardzo wielu czynników, wśród których określa się cztery jako podstawowe. Należą do nich: 1) odżywianie, 2) ochrona zdrowia, 3) wypadki, 4) wojny i zamieszki społeczne. Relatywna ważność tych czynników zmienia się wraz z rozwojem kultury i cywilizacji<sup>39</sup>.

Pierwszym, podstawowym czynnikiem, wpływającym na długość życia, jest sposób i jakość odżywiania. Oczywiście krańcowym przypadkiem jest głód spowodowany brakiem żywności. Brak odpowiedniej ilości żywności lub mało urozmaicona dieta – przy względnej jej obfitości – może być przyczyną przedwczesnej śmierci. Zła dieta pozbawia organizm składników uodporniających na pewne choroby, które zbierają swoje żniwo<sup>40</sup>. Oznacza to, że odżywianie jako czynnik wpływający na długowieczność zależy nie tylko od obfitości żywności, ale także od czynników społeczno-kulturowych. Wyższy poziom kultury i oświaty stwarza niezbędne przesłanki do przełamania złych przyzwyczajeń stosowanych w diecie.

Wpływ ochrony zdrowia na długowieczność ludzką nie może być kwestionowany. Postęp medycyny doprowadził w krajach cywilizowanych do likwidacji i zapobiegania epidemiom chorób, które w przeszłości dziesiątkowały ludność, powodując przedwczesną śmierć setek tysięcy. Rozwój nauki i techniki w dziedzinie leczenia ludzi, szczególnie postęp w zapobieganiu epidemiom chorób zakaźnych wpłynął na przedłużenie życia i zmniejszenie stopy zgonów. Oczywiście, niezbędnym warunkiem wykorzystania zdobyczy medycyny jest organizacja służby zdrowia, obejmująca swym zasięgiem możliwie jak największą liczbę ludzi. W przeciwnym bowiem razie mogą zdarzać się niepotrzebne zgony, spowodowane tym, że ludzie nie mogą sobie

---

<sup>38</sup> *Ibidem*.

<sup>39</sup> *Ibidem*, s. 136.

<sup>40</sup> *Ibidem*, s. 40.

pozwoić na pokrycie kosztów leczenia<sup>41</sup>. Powszechna służba zdrowia sama przez się nie rozwiązuje naturalnie problemu zapewnienia ludziom możliwości korzystania z osiągnięć medycyny. Jeśli personel medyczny, który ma czuwać nad zdrowiem społeczeństwa, nie rozumie swego posłannictwa i nie ma odpowiednich kwalifikacji moralno-etycznych lub gdy służba zdrowia jest wadliwie zorganizowana, wówczas ochrona zdrowia będzie działała źle. Integralną częścią ochrony zdrowia jest stan higieny społecznej i osobistej. Przestrzeganie zasad higieny zależy od istnienia odpowiednich urządzeń i organizacji, działających w sferze higieny publicznej, równocześnie zaś od kultury społeczeństwa i jego oświaty sanitarnej.

W każdych warunkach życiowych występuje pewna ilość nienaturalnych, gwałtownych zgonów. W warunkach prymitywnego bytowania wypadki gwałtownej śmierci wynikały z zetknięcia się człowieka z innym człowiekiem, ze zwierzęciem lub naturą. Wprawdzie człowiek żyjący w cywilizowanym świecie zabezpieczył się przed niszczącym działaniem sił natury, to jednak nie jest to zabezpieczenie zupełne. Rozwój cywilizacji stwarza dodatkowe zagrożenie dla życia człowieka, które może wynikać z jego zetknięcia się z maszyną. Wypadki przy obsłudze maszyn i wypadki drogowe stanowią w społeczeństwach przyczynę przedwczesnych zgonów.

Długości życia ludzkiego zagrażają wojny, rewolucje oraz wszelkiego rodzaju zaburzenia i niepokoje społeczne. Wskazuje to na wpływ pierwiastka politycznego na długość ludzkiego życia, który zresztą na ogół nie budzi wątpliwości. Niektórzy socjologowie uważają, że ubóstwo jest wyłączną przyczyną konfliktów i zaburzeń społecznych. A zatem dobrobyt likwidowałby podstawy tych konfliktów<sup>42</sup>. Prawdopodobnie w wielu konkretnych warunkach miejsca i czasu pogląd ten odpowiada prawdzie, jednakże dostrzegalne gołym okiem fakty dowodzą, że wysoki poziom dobrobytu nie jest całkowicie skutecznym zabezpieczeniem przed konfliktami społecznymi. Wolno sądzić, że głównych ich przyczyn należy szukać w sferze psychologii, w dążeniu jednostek i grup ludzkich do doskonałości, które to dążenia przybierają bardzo często formy gwałtu i przemocy. Przede wszystkim na tym właśnie polu, a nie w dziedzinie ekonomii należy szukać sposobów zapobiegania im.

Wszystko to, co powiedziano na temat czynników wpływających na przyrost naturalny, wskazuje na fakt dużo większej złożoności funkcji populacyjnej, niżby to mogło wynikać z poglądów tych ekonomistów, którzy widzą ją jako jednostronny związek z rozmiarami strumienia dóbr. W rzeczywistości decydujący wpływ na zmiany populacyjne mają czynniki biologiczne i socjo-

---

<sup>41</sup> *Ibidem*, s. 143-144.

<sup>42</sup> *Ibidem*, s. 142.

kulturowe, co oznacza, że dla ekonomii mają one charakter danych egzogenicznych. Stwierdzenie to ma istotne znaczenie z punktu widzenia planowania ogólnych rozmiarów produkcji. Wynika z niego, że planowanie to nie może być arbitralne, lecz musi być dostosowane do przewidywanych zmian ludnościowych.

Konieczność uwzględnienia zmian ludnościowych w planowaniu produkcji nie stanowi zbyt wielkiego utrudnienia. Krótkoterminowe prognozy demograficzne niezbędne na potrzeby tego planowania należą do najłatwiejszych. Nietrudno bowiem ustalić, jaka będzie podaż siły roboczej za rok czy za pięć lat, jeśli się wie, ilu ludzi aktualnie ukończyło piętnasty rok życia. Trudniej natomiast dokonywać dokładnych prognoz demograficznych obejmujących kilkanaście czy kilkadziesiąt lat. Jest to okres, w którym nawet w dziedzinie demografii mogą wystąpić zaskakujące zmiany. Uprzemysłowienie i urbanizacja zmieniają trendy populacyjne. Przekształcenia te mają swoje źródło w modyfikacjach socjalno-cywilizacyjnych i kulturowych. Zmieniają się idee i poglądy, które nie tylko mają wpływ na porządek społeczny, ale także oddziałują na biologiczne zachowanie się człowieka, ustanawiając nowe normy tego zachowania. We współczesnym świecie poglądy i zapatrywania ulegają niejednokrotnie radykalnym zmianom w stosunkowo krótkim czasie, a ułatwienia komunikacyjne umożliwiają szybkie rozprzestrzenianie się tych zmian. Zmienność, a w wielu wypadkach nieokreśloność czynników socjokulturowych sprawia, że długoterminowe prognozy trendów populacyjnych mają znikomą wartość praktyczną<sup>43</sup>. Zmiany populacyjne jako istotny element czasowej rzeczywistości zawierają w sobie pierwiastek niespodzianki. Dotyczy to nie tylko społeczeństw, które przechodzą przez fazę przyspieszonego rozwoju, ale może być to również udziałem tych, które osiągnęły stadium dojrzałości ekonomicznej czy też wysoki poziom masowej konsumpcji<sup>44</sup>. Wszystko to jednak nie może utrudniać planowania ekonomicznego, traktowanego jako narzędzie praktycznego gospodarowania. W tym wypadku wybieganie poza horyzont czasowy wyznaczony przez okres jednego roku nie byłoby wskazane.

---

<sup>43</sup> Por. B. S. Keirstead, *op. cit.*, s. 125.

<sup>44</sup> Por. W. W. Rostow, *The Stages of Economic Growth*, Cambridge 1960.

## Postęp techniczny

### 4.1. Ponownie o rozmiarach produkcji społecznej

W poprzednim rozdziale rozpatrywaliśmy zagadnienie produkcji społecznej z punktu widzenia efektywności jej rozmiarów. Doszliśmy do wniosku, że efektywne rozmiary produkcji odpowiadają stanowi pełnego zatrudnienia, ponieważ spełnia ono warunek racjonalności gospodarowania w skali makroekonomicznej. Wspomnieliśmy również, że uznanie pełnego zatrudnienia jako warunku efektywności wolumenu produkcji nie oznacza, że poziom zatrudnienia określa jednostronnie absolutne rozmiary produkcji. Efektywność produkcji społecznej jest bowiem pojęciem względnym, definiowanym tylko w związku z wykorzystaniem zasobów siły roboczej. Absolutne rozmiary produkcji są – jak wiadomo – funkcją dwóch zmiennych: zatrudnienia i wydajności, przy czym tę ostatnią definiuje się zazwyczaj jako wielkość produkcji przypadającą na jedną roboczogodzinę. Korzystając z logicznego podejścia w celu uwypuklenia podstawowych związków, można by powiedzieć, że przy danej wydajności pracy wielkość produkcji zależy od poziomu zatrudnienia, natomiast przy danym zatrudnieniu – od poziomu wydajności pracy. W dynamicznej rzeczywistości nie da się od siebie oddzielić działania tych czynników, wpływają one łącznie na wielkość produkcji. Należy jednak podkreślić, że znaczenie tych czynników dla określenia wielkości produkcji nie ma charakteru symetrycznego. Poziom zatrudnienia może być dla danego momentu zdecydowany w sposób dyskrejonalny, nie można natomiast tego samego osiągnąć w odniesieniu do poziomu wydajności. Ta ostatnia bowiem, jest w ostatecznym rachunku funkcją wiedzy, która z kolei jest funkcją czasu. Oznacza to, że nie można w dowolnym czasie posiadać dowolnej wiedzy. Stąd wniosek, że nie można mieć również dowolnej wydajności w dowolnym momencie.

W gospodarce planowej problemy absolutnych rozmiarów produkcji społecznej muszą być rozwiązywane *ex ante*, tj. za pomocą planowania ekonomicznego. Mówiąc inaczej, rozmiary zatrudnienia i poziom wydajności decydujące o bezwzględnych rozmiarach produkcji muszą być określone z góry. Część tego zagadnienia została omówiona w zasadzie w rozdziale III. Z wywodów tam zawartych wynika, że planowane rozmiary zatrudnienia będą określone przez oczekiwaną podaż siły roboczej, która przy pełnym

zatrudnieniu wynika z przyrostu naturalnego. Planowana wydajność natomiast będzie zależała od zmian w technicznych metodach wytwarzania, które są wynikiem postępu technicznego. Jeśli bowiem wykluczyć brak kompetencji i złą wolę, postęp techniczny, który jest procesem jednokierunkowym, stanowi w zasadzie jedyne źródło stałego wzrostu wydajności w miarę upływu czasu. Istnieją co prawda dwie inne możliwości podnoszenia wydajności, w drodze zwiększania skali produkcji i przez zmiany kombinacji czynników produkcji, nie dorównują one jednak postępowi technicznemu. Przy istniejącej współcześnie strukturze przemysłu możliwości osiągania wzrostu wydajności przez powiększanie skali produkcji są raczej ograniczone. Natomiast zmiany kombinacji czynników produkcji mogą wprawdzie przynosić wzrost wydajności pracy, ale tylko kosztem zwiększenia nakładu innych czynników produkcji na jednostkę gotowego wyrobu, podczas gdy postęp techniczny daje wzrost wydajności pracy, który nie wymaga zwiększania nakładów pozostałych czynników produkcji. Ponadto tkwi on korzeniami w pomysłowości ludzkiej, co daje mu walor prawie niewyczerpanego źródła.

Tak więc w gospodarce planowej rozmiary produkcji społecznej w wymiarze fizycznym będą zależały od przyrostu naturalnego i postępu technicznego. Problemy tego ostatniego są przedmiotem rozważań zawartych w niniejszym rozdziale.

## 4.2. Pojęcie postępu technicznego

Postęp techniczny jest zjawiskiem wielopłaszczyznowym o rozlicznych konsekwencjach ekonomicznych. Podstawową jego konsekwencją jest pojawianie się z biegiem czasu coraz doskonalszych metod wytwarzania i nowych dóbr, których żaden wysiłek ani żadne środki nie były w stanie dotąd wytworzyć. Ale niezależnie od tego postęp techniczny jest oprócz przyrostu naturalnego podstawowym czynnikiem wzrostu gospodarczego. Stwarza okazje do inwestowania. Działa stale w kierunku zmniejszenia uciążliwości pracy ludzkiej. Ułatwia rozwiązanie problemów, które dotąd wydawały się nierozwiązalne, ale też przynosi ze sobą nowe problemy, takie jak np. ochrona środowiska. Postęp techniczny może być podstawą obniżki cen, ale także może być źródłem inflacji. Przeciwdziała prawu malejących przychodów z ziemi. Sprzyja zwiększeniu rozmiarów przedsiębiorstw, działając w kierunku likwidacji doskonałych rynków. Prowadzi do skokowych zmian warunków gospodarowania, stając się jedną z przyczyn niepewności przy podejmowaniu decyzji ekonomicznych. Do niektórych z wymienionych aspektów postępu



technicznego powrócimy jeszcze w późniejszych rozważaniach. Obecnie natomiast ograniczymy się do rozwinięcia jego definicji.

Postęp techniczny, który jak z samej nazwy wynika zakłada nową wiedzę i umiejętności, jest dziełem pomysłowości ludzkiej, która od stuleci podsyłana jest naturalnym dążeniem człowieka do poszerzenia wiedzy, chęcią ulżenia trudowi pracy i bytowania ludzkiego. Tylko ekonomiści zajmujący się teorią wzrostu sprawiają wrażenie, jak gdyby sami odkryli postęp techniczny przed kilkudziesięciu laty. Tymczasem postęp techniczny towarzyszy człowiekowi niemal od zarania jego dziejów.

Użycie przedmiotów jako narzędzi, kontrolowane wykorzystanie ognia, wynalezienie koła, udomowienie zwierząt i roślin, wykorzystanie brązu i wprowadzenie żelaza czy wreszcie produkcja naczyń glinianych mogą służyć za przykłady o najbardziej podstawowym znaczeniu. Współczesna epoka odróżnia się jednakże od poprzednich zasięgiem i tempem postępu technicznego. W przeszłości był on sporadyczny, nierówny i powolny. Dzisiaj odznacza się szybkim tempem zachodzących zmian, stałością dopływu strumienia nowej techniki oraz szerokim zasięgiem oddziaływania. Wynika to nie tylko z faktu, że obecnie wielu uczonych i techników pracując w pojedynkę czy w zorganizowanych zespołach, korzysta z nieznanych dotychczas pomocy i udogodnień, ale także z faktu, że ogólny poziom wiedzy jest teraz wyższy niż poprzednio. Istnieje ponadto bardziej sprzyjający klimat wokół postępu technicznego, ponieważ ugruntowało się przekonanie o korzyściach, jakie on przynosi<sup>1</sup>.

Postęp techniczny dotyczy zarówno procesów, jak i dobra. W zakresie procesów polega na konstruowaniu nowych maszyn, wynalezieniu nowych procesów technologicznych, odkryciu nowych surowców do produkcji, a także wykryciu nowych sposobów organizacji produkcji, dystrybucji i finansów. W zakresie dobra postęp techniczny polega na wynalezieniu nowych dóbr, wykryciu nieznanych dotąd surowców, z których mogą być produkowane nowe lub stare dobra, wytwarzanych dotychczas ze starych surowców, odkryciu nowych źródeł zaopatrzenia w znane surowce oraz nowych zastosowań dla starych dóbr<sup>2</sup>. Do postępu w zakresie dobra zalicza się również wynalezienie nowych opakowań<sup>3</sup>.

Jak więc widać, postęp techniczny jest przede wszystkim faktem naukowym lub technicznym, który ma jednak istotne znaczenie ekonomiczne,

---

<sup>1</sup> Por. Z. Madej, *Nauka i rozwój gospodarczy*, Warszawa 1970, s. 19 i n.; R. Gill, *Economic Development: Past nad Present*, Englewood 1965, s. 17-18.

<sup>2</sup> Por. J. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, Warszawa 1960, s. 104; R. M. Solow, *Teoria kapitału i stopa przychodu*, Warszawa 1967, s. 44.

<sup>3</sup> Por. W. E. Salter, *Wydajność a postęp techniczny*, Warszawa 1971, s. 52.

ponieważ umożliwia stosowanie nowych kombinacji czynników produkcji. Stąd wniosek, że postęp techniczny staje się faktem ekonomicznym dopiero wówczas, gdy zostanie zastosowany w produkcji w postaci nowych kombinacji czynników produkcji. Ale wprowadzenie nowych kombinacji ma sens ekonomiczny tylko wtedy, gdy przynosi korzyści gospodarcze. Korzyści te mogą się wyrażać bądź w zmniejszeniu nakładu na jednostkę gotowego produktu, bądź w przyroście satysfakcji konsumenta. To drugie kryterium należy jednak odrzucić ze względu na jego subiektywny charakter. Pozostaje zatem przyrost produktu na jednostkę nakładu jako kryterium uzasadniające wprowadzenie nowych kombinacji<sup>4</sup>. Innymi słowy, nie każda nowość techniczna może być uznana za postęp techniczny w sensie ekonomicznym.

Zarówno postęp w zakresie procesów, jak i postęp w zakresie dobra, stwarzają możliwości stosowania nowych kombinacji czynników, które zmniejszają w wymiarze fizycznym ich nakłady na jednostkę gotowego wyrobu<sup>5</sup>. Wbrew pozorom dotyczy to także dóbr, które dają początek nowym dziedzinom produkcji. Nawet w takich wypadkach można z reguły znaleźć układ odniesienia do poczynienia niezbędnych porównań. Jako przykład może służyć telewizor, czyli urządzenie do przekazywania obrazów na odległość, które można porównać z tradycyjną techniką fotograficzną. Można mianowicie porównać nakłady czynników produkcji, jakie trzeba by było ponieść w celu przekazania na daną odległość i w danej jednostce czasu tej ilości obrazów, jaką przekazuje się za pomocą techniki telewizyjnej. Podobnie samochód można porównać z lokomotywą parową czy z pojazdem konnym. Wolno więc do zupełnych wyjątków zaliczyć przypadki nowych kombinacji czynników produkcji, których nie dałoby się porównać z jakimiś innymi kombinacjami dla ustalenia korzyści wprowadzenia tych pierwszych.

Powyższe rozważania prowadzą do przedstawienia ekonomicznej istoty postępu technicznego w bardziej precyzyjnej formie i zdefiniowania go jako zewnętrznie zdeterminowane i następujące po sobie zmiany sposobów wytwarzania, przynoszące w czasie wzrost produkcji, która może być wytworzona przy jakiegokolwiek kombinacji czynników produkcji<sup>6</sup>. A więc skutkiem postępu technicznego jest zmniejszenie wszystkich rodzajów nakładu na jednostkę produkcji, w tym również nakładów pracy. Oznacza to, że rezultatem postępu technicznego jest wzrost wydajności pracy. W kontekście rozmiarów produkcji społecznej postęp techniczny oznacza jej wzrost.

W tym względzie działa on podobnie jak przyrost naturalny przy pełnym zatrudnieniu. Przyrost ludności zwiększa rozmiary zatrudnienia. Postęp tech-

---

<sup>4</sup> Por. R. M. Solow, *op. cit.*; Z. Dobrska, *Uwagi o stopie postępu technicznego w krajach wysoko i słabo rozwiniętych*, [w:] *Problemy ekonomii, planowania i ekonometrii*, Warszawa 1967, s. 24-32.

<sup>5</sup> Por. J. Schumpeter, *op. cit.*, s. 103; *Business Cycles*, vol. 1, New York 1939, s. 87.

<sup>6</sup> Por. *Surveys of Economic Theory*, vol. 2, New York 1967, s. 47.

niczny podnosząc wydajność pracy powiększa zasób siły roboczej mierzonej w jednostkach wydajności. Przyrost naturalny sprawia, że w miejsce jednego pracownika pojawia się dwóch. Postęp techniczny może sprawić, że jeden pracownik będzie mógł odtąd wytworzyć dwa razy więcej, niż był to w stanie uczynić dotychczas. Różnica dotyczy jedynie sposobów mierzenia. W pierwszym wypadku miarą są osoby fizyczne, w drugim natomiast jednostki wydajności<sup>7</sup>.

### 4.3. Źródła postępu technicznego

Postęp techniczny opiera się na wykorzystaniu naturalnych zasobów mózgów ludzkich. Ilość dobrych i sprawnych umysłów jest w ostatecznym rachunku jedynym czynnikiem ograniczającym rozmiary postępu. Wynika stąd, że pierwotnym źródłem postępu technicznego są kobiety i mężczyźni wyposażeni w wiedzę, obdarzeni darem pomysłowości i kreatywnej wyobraźni, które to zdolności mogą ich uczynić twórcami postępu.

Tak więc postęp techniczny wymaga ludzi o wysokich kwalifikacjach intelektualnych i rozlicznych zdolnościach, których wysiłek poszerza horyzonty wiedzy i tworzy wynalazki. Ale jest on także nie do pomyślenia bez innowatorów, czyli ludzi obdarzonych zmysłem przedsiębiorczości, którzy nową technikę potrafią spożytkować w produkcji z korzyścią dla społeczeństwa. Przygotowanie przyszłych twórców postępu technicznego spada przede wszystkim na system nauki i oświaty<sup>8</sup>. Bo chociaż w dziedzinie postępu technicznego przypadek nierzadko odgrywa istotną rolę, to jednak na ogół pomaga on umysłom przygotowanym do jego zrozumienia. Kształcenie przyszłych twórców postępu technicznego wymaga integralnie otwartego systemu oświaty i nauki. Chodzi tu o system, który nie tylko dostarcza pewnego zasobu wiedzy, ale także formuje umysły w ten sposób, by były one pozbawione skłonności do zasklepiania się w rutynie i by były otwarte na przyjęcie zmian i nowości. Tylko takie kształcenie rozwija talenty umysłów twórczych, zdolnych do kreowania nowej techniki, oraz przygotowuje specjalistów gotowych wykorzystać dla dobra społecznego możliwości, jakie ona stwarza.

W dzisiejszych czasach postęp techniczny w zasadniczej mierze zależy od intelektualnych i charakterologicznych predyspozycji jednostki ludzkiej oraz od inwestycji w oświatę i naukę, rozwijających te predyspozycje. Inwestycji tych, które są w istocie inwestycjami w człowieka, nie można wzorem

---

<sup>7</sup> Por. *Surveys...*, s. 50.

<sup>8</sup> Por. C. F. Carter, B. R. Williams, *Industry and Technical Progress*, London 1957, s. 191; R. Baldwin, *Economic Development and Growth*, London 1966, s. 95.

dziewiętnastowiecznej ekonomii traktować jako wydatki konsumpcyjne. Coraz bardziej rozprzestrzenia się pogląd, że brak wiedzy i umiejętności jest poważniejszą przeszkodą wzrostu gospodarczego aniżeli brak akumulacji. Stanowi to dowód mniej mechanistycznego podchodzenia do zagadnień dynamiki gospodarczej i dostrzegania znaczenia jakościowych aspektów ludnościowych, szczególnie kwalifikacji i przedsiębiorczości. Toteż inwestycje w kapitał ludzki są co najmniej tak samo ważne jak inwestycje w kapitał rzeczowy<sup>9</sup>.

Niektórzy ekonomiści, ze względów doktrynalnych, natrafiają niekiedy na trudności w zrozumieniu tego faktu. Czasami nawet trudno się temu dziwić. W istocie, wybudowanie nowej fabryki jest osiągnięciem, namacalnie zwiększającym zasoby majątku produkcyjnego. Natomiast kształcenie naukowców, inżynierów czy kwalifikowanych robotników nie jest dobrem dotykalmym. Ale to, że ci specjaliści mogą poprawić wydajność tej fabryki lub zastąpić ją nową, lepszą fabryką, wymyka się bardzo często uwadze. Uruchomienie nowej fabryki obrabiarek czy rafinerii ropy oznacza dokonanie dotykalmego przedsięwzięcia gospodarczego. Ale – być może – ważniejszą częścią zadania jest zapewnienie nowemu przedsiębiorstwu kompetentnego zarządzania, sprawnej organizacji, wysokiej jakości wytwarzanych dóbr, niskiego kosztu produkcji oraz dochodów, które nie tylko zapewnią amortyzację wyłożonego kapitału, ale także dostarczą środków na rozwój. Bez odpowiednio przygotowanych ludzi inwestycje w kapitał rzeczowy mogą dawać wzrost produkcji, ale będzie to wzrost drogi i mało efektywny<sup>10</sup>.

Pomimo że znaczenie inwestycji w człowieka jako rzeczywistego twórcę nowej techniki nie może budzić wątpliwości, istniejące systemy rozdziału środków inwestycyjnych z reguły działają na korzyść inwestycji rzeczowych. Inwestycje rzeczowe są rozdzielane pomiędzy różne gałęzie na podstawie rachunku ekonomicznego lub systemu priorytetów o charakterze doktrynalnym. Ten system alokacji środków inwestycyjnych działając z lepszą lub gorszą skutecznością, dostarcza w każdym razie uchwytnych kryteriów wyboru. Natomiast system ten działa nieskutecznie i niepewnie, gdy chodzi o rozdział funduszy na inwestycje rzeczowe i inwestycje w człowieka. W istocie te ostatnie znajdują się poza systemem rachunku ekonomicznego.

To, że przychody spowodowane ulepszeniem metod rafinacji ropy naftowej mogą być większe od dochodów pochodzących z eksploatacji nowo wybudowanej rafinerii wcale nie oznacza, że fundusze przeznaczone na jej budowę zostaną skierowane na pokrycie wydatków związanych z kształceniem chemików. Chociaż inwestycje w ludzi stają się coraz ważniejsze,

---

<sup>9</sup> Por. J. K. Galbraith, *Affluent Society*, Boston 1958, s. 271-272.

<sup>10</sup> Por. J. K. Galbraith, *Economic Development*, Cambridge Mass., 1964, s. 74-78.

w miarę rozwoju nauki i techniki oraz w miarę wyczerpywania się zasobów kuli ziemskiej, związanego z rozwojem cywilizacji przemysłowej, żadna gospodarka nie stworzyła – jak dotychczas – mechanizmu, który by automatycznie rozdzielał fundusze pomiędzy inwestycje rzeczowe i inwestycje w ludzi<sup>11</sup>. Brak takiego mechanizmu oraz pokutujące jeszcze dziewiętnastowieczne poglądy o bezproduktywności wydatków na kształcenie ludzi sprawia, że inwestycje w kapitał ludzki są mniej atrakcyjną alternatywą angażowania funduszy inwestycyjnych. Rzadko zdarza się, by zrezygnowano z budowy fabryki na rzecz budowy uniwersytetu, sytuacje odwrotne bywają regułą.

Tu i ówdzie panuje przeświadczenie, że inwestycje w człowieka są wysoce niepewnym przedsięwzięciem. Umysł niezbyt wyrobionym wydawać się może, że jest to pogląd oczywisty. Tymczasem w rzeczywistości inwestycje te należą do najbardziej pewnych, ponieważ ostateczny ich wynik jest znany i pożądaný. Są one wbrew pozorom pewniejsze niż budowa nowej fabryki. Fabryka może okazać się inwestycją chybioną czy to ze względu na zmiany w technice, czy też z powodu zmian popytu, które się tymczasem dokonały. Natomiast inwestycje w ludzi dają w rezultacie powiększenie ogólnego zasobu kapitału wiedzy, bez którego nie ma postępu technicznego.

Jest rzeczą samą przez się zrozumiałą, że inwestycje w człowieka mogą okazać się wysoce niepewne, a nawet stanowić objaw marnotrawstwa, w przypadku gdy nie ma warunków wykorzystania wiedzy i talentów wykształconych ludzi. Aby myśl ludzka, jako pierwotne źródło postępu technicznego, mogła być w pełni wykorzystana, nie wystarcza kształcić umysły. Potrzebny jest jeszcze system organizacji ekonomicznej społeczeństwa, który sprzyjałby wykorzystaniu zdolności kreatywnych rozwiniętych w procesie kształcenia. W przeciwnym bowiem razie zdolności twórcze należące do najcenniejszych talentów człowieka są marnowane, rodząc nastroje frustracji i zniechęcenia, prowadzące do technicznej stagnacji<sup>12</sup>.

## 4.4. Rodzaje postępu technicznego

Współczesna teoria ekonomii rozróżnia dwa rodzaje postępu technicznego: postęp ucieleśniony i postęp nieucieleśniony. Chociaż w obu wypadkach mamy do czynienia z wprowadzeniem nowej funkcji produkcji<sup>13</sup>, to

---

<sup>11</sup> Por. J. K. Galbraith, *Affluent Society*, s. 293 i n.

<sup>12</sup> *Ibidem*, s. 172.

<sup>13</sup> Funkcja produkcji wyraża techniczną zależność, jaka istnieje pomiędzy ilością produktu a ilościami czynników, które „współpracują ze sobą w różnych proporcjach w celu wyworzenia go”. Por. J. Schumpeter, *History of Economic Analysis*, New York 1954, s. 260.

jednak różnią się one formami przejawiania się. Postęp ucieleśniony ma miejsce wówczas, gdy nowa funkcja produkcji związana jest z nowymi formami środków produkcji, a inwestycje są jedynym sposobem wprowadzenia jej do produkcji. Postęp nieucieleśniony polega na wszelkiego rodzaju usprawnieniach, w tym również organizacyjnych, które chociaż umożliwiają wprowadzenie oszczędniejszych metod wytwarzania, nie wymagają inwestycji<sup>14</sup>.

### a. Postęp techniczny ucieleśniony

Ucieleśniony postęp techniczny jest związany z inwestycjami brutto, ponieważ każdy przypadek instalowania nowych maszyn nie pozostawia za sobą statusu *quo ante*. Nowe maszyny ucieleśniają postęp wiedzy technicznej, jaki się tymczasem dokonał. Zwiększa to produktywność maszyn zbudowanych w późniejszym okresie, nie zwiększa natomiast produktywności maszyn już istniejących. Ten rodzaj postępu technicznego pojawia się więc z najmłodszą generacją maszyn instalowanych w produkcji w wyniku inwestycji<sup>15</sup>.

W teoriach wzrostu ucieleśniony postęp techniczny klasyfikuje się według kapitałochłonności metod wytwarzania, które niesie on ze sobą. Kapitałochłonność postępu technicznego definiuje się jako stosunek względnego przyrostu kapitału trwałego na jednego zatrudnionego do względnego przyrostu produkcji na jednego zatrudnionego, przy czym oba te przyrosty spowodowane są inwestycjami, które ucieleśniony postęp techniczny wprowadzają do produkcji. Algebra wzrostu gospodarczego nie może obejść się bez tego wskaźnika, ponieważ jest on nieodzowny przy określaniu stopy wzrostu. Przyjmując kapitałochłonność za kryterium, teoria wzrostu rozróżnia postęp techniczny kapitałochłonny, kapitałoszczędny i kapitałoneutralny. W rzeczywistości te trzy rodzaje ucieleśnionego postępu technicznego odzwierciedlają różny stopień substytucji pomiędzy środkami produkcji a pracą, która jest jego rezultatem. Kapitałoneutralny postęp oznacza proporcjonalną oszczędność obu rodzajów nakładów w nowych technikach wytwarzania. Kapitałochłonność lub kapitałoszczędność wyrażają tendencję postępu technicznego do nieproporcjonalnego oszczędzania tych dwóch czynników produkcji. Postęp kapitałochłonny oznacza wzrost udziału kapitału w nowych technikach produkcji, natomiast postęp kapitałoszczędny oznacza tendencję odwrotną<sup>16</sup>.

---

<sup>14</sup> Por. R. M. Solow, *op. cit.*, s. 49-50

<sup>15</sup> Por. *Surveys...*, s. 59-60.

<sup>16</sup> Por. M. Kalecki, *Zarys teorii wzrostu gospodarki socjalistycznej*, Warszawa 1963, s. 63-64; W. E. Salter, *op. cit.*, s. 68-79.

Pojęcie kapitałochłonności jako kryterium podziału postępu ucieleśnionego opiera się na milczącym założeniu, że gospodarka wytwarza tylko jedno dobro. Jeśli jednak odrzuci się to upraszczające założenie, wniosek o wyłącznej zależności kapitałochłonności przyrostu produkcji od rodzaju ucieleśnionego postępu technicznego przestaje być prawdziwy. W rzeczywistości kapitałochłonność będzie zależała nie tylko od postępu technicznego w każdej gałęzi produkcji, ale także od względnego tempa tego postępu w każdej z nich, jak również od względnego ich udziału w całości produkcji społecznej. Oczywiście kapitałochłonność będzie neutralna dla całej gospodarki, gdy postęp techniczny dokonujący się w każdej gałęzi w jednakowym tempie będzie miał charakter neutralny i gdy struktura produkcji nie będzie się zmieniała. Ale może to mieć miejsce również w wyniku kompensujących się wpływów. Jeśli na przykład postęp techniczny jest szybszy w gałęziach produkujących dobra kapitałowe niż w gałęziach produkujących dobra konsumpcyjne, to samo przez się stwarza to tendencje kapitałoszczędne. Ale mogą być one skompensowane, jeśli postęp techniczny w obrębie każdej z nich miał charakter kapitałochłonny. Niezależnie od tego zmiany we względnym udziale gałęzi mniej lub bardziej kapitałochłonnych będą wpływały na przeciętną kapitałochłonność w skali całej gospodarki. Wynika stąd ciekawy wniosek, że kapitałochłonność nie jest wyłączną sprawą charakteru ucieleśnionego postępu technicznego, ale także pozostaje pod wpływem popytu<sup>17</sup>.

Przytoczone wyżej uwagi na temat kapitałochłonności w związku z rodzajami ucieleśnionego postępu technicznego miały na celu podkreślenie ścisłego związku tej kategorii z nowoczesną teorią wzrostu gospodarczego, co pozwoli – być może – uniknąć ewentualnych nieporozumień w toku dalszych wywodów. W rzeczywistości życia gospodarczego pojęcie to ma znaczenie jedynie w tych przypadkach, gdy substytucja czynników produkcji w obrębie jednej funkcji produkcji jest niemożliwa<sup>18</sup>. Mówiąc inaczej, w przypadkach, gdy funkcja produkcji zakłada tylko jedną kombinację czynników. W praktyce gospodarowania tego rodzaju sytuacje należą raczej do rzadkości, a dany rodzaj wyposażenia technicznego umożliwia z reguły więcej niż jedną kombinację czynników produkcji dla wytworzenia danej ilości gotowych wyrobów<sup>19</sup>.

## b. Postęp techniczny nieucieleśniony

Drugim rodzajem postępu technicznego jest postęp nieucieleśniony. Różni się on od poprzedniego tym, że nie zakłada wprowadzenia nowych form wypo-

---

<sup>17</sup> Por. W. J. Fellner, *Appraisal of Labor-saving and Capital-saving Character of Innovations*, [w:] *The Theory of Capital*, ed. F. A. Lutz and D. C. Hague, London 1961.

<sup>18</sup> Por. J. S. Deussenberry, *Business Cycles and Economic Growth*, New York 1958, s. 217.

<sup>19</sup> Por. P. A. Samuelson, *Economics*, New York 1955, s. 475-487.

sażenia kapitałowego. Reprezentuje raczej pewien rodzaj poszerzenia wiedzy, wynikający z uczenia się przez doświadczenie, które jest funkcją rozmiarów produkcji<sup>20</sup>. Innymi słowy, nieucieleśniony postęp techniczny jest rezultatem pomysłowości ludzkiej podsycanej przez doświadczenie związane z produkcją. Następuje on w miarę upływu czasu w postaci doskonalenia sposobów i nawyków produkcji: poprawek i uzupełnień konstrukcyjnych zainstalowanych maszyn i urządzeń technicznych. Odzwierciedla usprawnienia organizacyjne dokonywane w przedsiębiorstwach. Jest wreszcie odbiciem zmian jakości przepracowanych roboczogodzin spowodowanych szkoleniem i podwyższaniem kwalifikacji robotników<sup>21</sup>.

W sumie ten rodzaj postępu technicznego jest efektem doskonalenia się producentów w lepszym wykorzystywaniu posiadanego wyposażenia technicznego, polegającym na zmniejszaniu nakładów czynników produkcji na jednostkę gotowego wyrobu bez instalowania nowych maszyn i urządzeń<sup>22</sup>. I jeśli uczenie się jest produktem doświadczenia, a to ostatnie mierzymy ilością wyprodukowanych dóbr, to im większa jest produkcja, tym większe możliwości uczenia się, tym szybsze tempo nieucieleśnionego postępu technicznego<sup>23</sup>.

Cechą charakterystyczną nieucieleśnionego postępu technicznego jest tendencja do słabnięcia jego tempa. Znaczy to, że w miarę upływu czasu następuje zmniejszanie się przyrostu korzyści, mierzonych przyrostem produkcji na jedną roboczogodzinę, a wynikających z uczenia się. Staje się to oczywiste, jeśli się zważy, że ten rodzaj postępu technicznego nie jest związany z nowymi formami środków produkcji, lecz polega na usprawnieniach w obrębie istniejących form. Z reguły nieucieleśniony postęp techniczny dokonuje się w konkretnych przedsiębiorstwach, po czym drogą naśladownictwa może być przenoszony do innych przedsiębiorstw. Wygasanie tempa tego postępu w pojedynczym przedsiębiorstwie wynika z faktu, że z biegiem czasu wyczerpują się stopniowo możliwości usprawnień przy starym wyposażeniu technicznym, aż do całkowitego ich zaniku. Z kolei rozpowszechnianie usprawnień w całej branży czy też w całej gospodarce narodowej ma również swoje granice. Osiąga się je po wprowadzeniu usprawnień do wszystkich przedsiębiorstw, które mogą z nich skorzystać. Dyfuzja jakiego-

---

<sup>20</sup> Por. K. J. Arrow, *The Economic Implication of Learning by Doing*, Review of Economic Studies, 1962, vol. 29, June, cyt. za *Surveys...*, s. 67.

<sup>21</sup> Por. M. R. Solow, *op. cit.*, s. 49.

<sup>22</sup> Według często cytowanego świadectwa znanego szwedzkiego ekonomisty E. Lundberga, horndalska huta żelaza w Szwecji nie dokonując żadnych inwestycji w ciągu 15 lat potrafiła w tym okresie utrzymać 2-procentowy średnioroczny przyrost wydajności na jedną roboczogodzinę. Por. *Surveys...*, s. 68.

<sup>23</sup> *Ibidem*, s. 67.



kolwiek usprawnienia ma więc swoje granice w stuprocentowym rozpowszechnieniu go<sup>24</sup>.

Warto zauważyć, że tendencja do wygasania tempa nieucieleśnionego postępu technicznego może występować w poszczególnych przedsiębiorstwach czy branżach produkcyjnych przy jednoczesnym jej braku w skali całej gospodarki. Gdy gospodarka dysponuje aparatem wytwórczym różnych generacji i gdy ich wymiana następuje stopniowo, wówczas możliwości usprawnień w poszczególnych przedsiębiorstwach i branżach są różne. Spadek ilości usprawnień w przedsiębiorstwach dysponujących starym aparatem będzie kompensowany zwiększoną ich ilością w przedsiębiorstwach, w których zainstalowano nowe maszyny i urządzenia. W ten sposób nieucieleśniony postęp techniczny w skali całej gospodarki może się stać procesem nie-  
wygasającym<sup>25</sup>.

Można sobie zatem wyobrazić następujący schemat procesu nieucieleśnionego postępu technicznego. Na początku tempo tego postępu wzrasta po przewyciężeniu trudności związanych z poszukiwaniem możliwości usprawnień, jakie stwarzają nowo zainstalowane urządzenia techniczne. Następnie tempo to stopniowo zamiera jako rezultat wyczerpywania się możliwości dalszego uczenia się na aparacie, którego chłonność w tym zakresie powoli ulega wyczerpaniu, aż do zupełnego wygaśnięcia. Zainstalowanie w tym momencie nowych maszyn i urządzeń stwarza nowe możliwości usprawnień, podsycając od nowa wygasające tempo nieucieleśnionego postępu technicznego. Tak więc inwestycje stają się łącznikiem pomiędzy dwoma rodzajami postępu technicznego. Są narzędziem wprowadzania do produkcji ucieleśnionego postępu technicznego, równocześnie zaś podsycają stale od nowa proces usprawnień, stanowiący treść nieucieleśnionego postępu technicznego.

Wszystko to zwraca uwagę na rolę ucieleśnionego postępu i związanych z nim inwestycji. Ten rodzaj postępu ma znaczenie decydujące, ponieważ nieucieleśniony postęp ma charakter wtórny i bez postępu ucieleśnionego nastąpiłby jego zanik. Przy braku pomysłów materializujących się w postaci nowych wynalazków technicznych oraz bez inwestycji cały proces postępu technicznego musiałby ulec atrofii.

## 4.5. Fazy postępu technicznego

Postęp techniczny jest procesem bardzo trudnym do opisania. Powodem tego jest nie tylko fakt, że struktura występujących tu uwarunkowań jest niesły-

---

<sup>24</sup> *Ibidem*, s. 68.

<sup>25</sup> *Ibidem*, s. 68-69.

chanie skomplikowana, ale także dlatego, że dokonuje się on na wielu przenikających się wzajemnie płaszczyznach oraz na wiele rozmaitych sposobów. Logicznie można wszakże dokonać pewnego uporządkowania, wyróżniając trzy podstawowe fazy tego procesu. Pierwsza faza obejmuje badania naukowe, zwane również podstawowymi, druga faza to badania stosowane, czyli etap opracowywania pomysłów i tworzenia wynalazków, faza trzecia obejmuje innowacje, czyli wprowadzanie do produkcji nowych jej funkcji, opartych na innych pomysłach i wynalazkach<sup>26</sup>.

### a. Badania naukowe

W sekwencji faz postępu technicznego badania podstawowe, które prowadzą się do badań w dziedzinie czystej nauki, mają znaczenie pierwotne i podstawowe. Badania te, prowadząc nieustannie do poszerzenia granic ludzkiej wiedzy o otaczającej rzeczywistości, wywierają decydujący wpływ na postęp techniczny. Poszerzają one z biegiem czasu zakres tego, co anglosasi nazywają *technological opportunity*<sup>27</sup>, a co po polsku można by nazwać możliwościami technicznymi. Jedynie na ich podstawie może przebiegać postęp techniczny w dalszych jego fazach. Jak to trafnie określił profesor N. J. Silberling, nieprzerwany postęp w ogólnym poziomie życia wypływa nie z siły kupna zasilanej przez oszczędności, lecz ze zdolności produkcyjnej zasilanej przez naukę<sup>28</sup>.

Postęp techniczny zależy nie tylko od poszerzenia wiedzy odnoszącej się do rzeczy martwych czy organizmów żywych, lecz także wiedzy o człowieku i jego stosunkach z innymi ludźmi. Często w kontekście postępu technicznego kładzie się przesadny nacisk na pierwszą część problemu wiedzy zapominając, że wiedza o człowieku i społeczeństwie ma co najmniej takie samo znaczenie. Znajomość zasad zarządzania wielkimi przedsiębiorstwami i organizacjami gospodarczymi, zdolność tworzenia instytucji zwiększających wydajność gospodarowania społecznego jest tak samo ważna jak wiedza o zasadach hodowli nowych odmian roślin czy budowy większych zapór wodnych<sup>29</sup>.

Rozwój wiedzy przyjmuje formę zasad, czy – jak wolą niektórzy praw nauki. Zasady tworzenia związków chemicznych odkrywane przez chemię, zasady elektryczności zbadane przez fizykę czy prawo podaży i popytu

---

<sup>26</sup> Por. Z. Madej, *op. cit.*, s. 9.

<sup>27</sup> Por. N. Kamien, N. Schwartz, *Market Structure and Innovations. A Survey*, Journal of Economic Literature, 1975, vol. 13, March, s. 6.

<sup>28</sup> N. J. Silberling, *The Dynamics of Business*, New York 1943, s. 70.

<sup>29</sup> Por. W. A. Lewis, *The Theory of Economic Growth*, Homewood 1955, s. 164.

sformułowane przez ekonomię mogą tu służyć jako przykłady. Postęp techniczny wynika z wykorzystania tych zasad przy opracowywaniu rozwiązań praktycznych zmierzających do usprawnienia procesów produkcyjnych i tworzenia nowych dóbr.

Badania w dziedzinie czystej nauki są prawie całkowicie domeną szkół wyższych i innych organizacji o charakterze akademickim, chociaż zdarzają się przypadki przeprowadzania takich badań w laboratoriach przemysłowych. Niezależnie jednak od tego, gdzie są prowadzone, wspólną ich cechą jest niepewność odnosząca się do odkrycia prawdziwej zasady oraz abstrahowanie od praktycznej ich przydatności. Naukowiec działa na terenie zupełnie nieznanym, niezbadanym. Toteż w momencie rozpoczynania badań nie może znać ich wyniku. Tym bardziej nie może wiedzieć, jakie będą możliwości ich praktycznego zastosowania. Oznacza to, że w dziedzinie czystej nauki nie można arbitralnie preferować jednych badań w stosunku do innych. Wyniki dociekań naukowych torujące drogę nowemu są prawie niemożliwe do przewidzenia, ponieważ najczęściej przeczą przyjętym powszechnie poglądom i hipotezom. Wszystko to sprawia, że badania te i ich wyniki nie mogą mieć charakteru komercyjnego. Stanowią one dobro ogółu i służą wszystkim, którzy chcą z nich korzystać. Zasada swobody przepływu i wymiany myśli naukowej zapewnia bowiem nieprzerwany postęp wiedzy.

Rozwój wiedzy jest oczywiście niemożliwy bez naukowców, a ściślej mówiąc bez motywacji, które nimi kierują. Fakt, że odkrycia naukowe nie podlegają ochronie patentowej nasuwa myśl, że w motywacjach uczonych nie mogą dominować elementy korzyści materialnych. Uczony z prawdziwego zdarzenia jest powodowany zainteresowaniem w dążeniu do prawdy, dowodu i pewności. Naukowy dowód jest dowodem prawdy, a naukowa pewność jest pewnością dowodu<sup>30</sup>. Nienasycona ciekawość pokoleń badaczy w poszukiwaniu prawdy i dowodu nieustannie przesuwają granice poznania. Wsparta zamiłowaniem do eksperymentu i spekulacji intelektualnej, przyciąga zainteresowanie naukowca sprawami nawet wówczas, gdy nie mają one natychmiastowego i bezpośredniego związku z praktycznymi problemami bieżącej chwili. Co nie znaczy, że jego zamiłowanie do celowych przemysłów nie może być również dopingowane przez zagadnienia, które aktualnie wymagają rozwiązania.

Zapewnienie stałego rozwoju wiedzy wymaga nieprzerwanego dopływu do nauki młodych umysłów, zaprawionych w dociekliwości intelektualnej, zdolnych do stawiania problemów i eksperymentu. Podstawowym warunkiem formowania takich umysłów jest eliminacja wszelkiego rodzaju indoktrynacji i wszelkich ograniczeń w zdobywaniu wiedzy oraz otwarcie wszel-

---

<sup>30</sup> Por. R. B. Perry, *Realms of Value*, Cambridge Mass. 1954, s. 296-322.

kich kanałów komunikacji i informacji, jak również zapewnienie całkowitej swobody dyskusji. Dopuszczalna jest tylko jedna forma indoktrynacji, a mianowicie indoktrynacja przeciwko indoktrynacji. Kandydat na przyszłego naukowca w okresie, kiedy kształtuje się jego osobowość, musi nauczyć się otwarcie i bez jakichkolwiek przesądów podchodzić do zjawisk i zdarzeń<sup>31</sup>.

Współcześnie wiele uwagi poświęca się stosunkowi pomiędzy nauką i praktyką. Problem ten, wokół którego nagromadziło się w ostatnich czasach wiele nieporozumień, sprowadza się w istocie do wzajemnych stosunków pomiędzy naukowcami-badaczami a ludźmi czynu – politykami. W skomplikowanej rzeczywistości współczesnego świata badacz i polityk nie mogą się bez siebie obejść. Na czym wobec tego ma polegać ich wzajemny stosunek? Przede wszystkim nie może on polegać na wzajemnym zastępowaniu się tych kategorii ludzi w ich działalności, każda z nich ma do spełnienia swoje zadanie. Naukowiec pełni w stosunku do polityka rolę konsultanta-eksperta. Stosunek ten przypomina współpracę kapitana statku z nawigatorem. Kapitan, pragnący dowieść ładunek do portu przeznaczenia, bierze do pomocy nawigatora, którego wiedza jest mu potrzebna do osiągnięcia celu. Sukces kapitana jest dowodem przydatności nawigatora. Ale zadania kapitana i nawigatora nie są takie same. Pierwszy dowodzi statkiem, drugi musi dokonać obserwacji i obliczeń, zanim zaoferuje swoją radę. W tych swoich poczynaniach kieruje się raczej kryteriami wiedzy, a nie kryterium sukcesu swego kapitana. Podstawowa różnica pomiędzy praktykiem a naukowcem sprowadza się do odmienności motywacji, które nimi kierują. Człowiek czynu, gdy poszerza zakres swojej praktyki, nie przestaje być mniej praktycznym. Człowiek nauki staje się coraz bardziej teoretykiem. Musi usunąć się poza scenę praktycznej działalności i bez przerwy się uczyć. Musi wycofać się do bibliotek, pracowni i laboratoriów po to, by robić rzeczy, które pozwolą mu poznać prawdę o rzeczywistości w sposób dowodny i pewny. Gdy polityk i naukowiec startują z punktu określonego przez konkretną sytuację w kierunku uogólnień, to zmierzają do różnych celów. Polityk jest zainteresowany sprawowaniem i poszerzaniem kontroli i dlatego ostatecznie staje się miłośnikiem władzy. Naukowiec zainteresowany jest poszukiwaniem prawdy i dlatego ostatecznie staje się miłośnikiem wiedzy. U naukowca liczy się siła intelektu, u polityka natomiast – siła woli<sup>32</sup>.

To wszystko oczywiście nie znaczy, że stosunek pomiędzy nauką i polityką jest jednostronny. Wiedza daje władzę i może być warunkiem jej posiadania, ale prawdą jest również, że władza warunkuje wiedzę. Aby wiedzieć,

---

<sup>31</sup> Por. F. H. Knight, *Economic Objectives in Changing World*, [w:] *Economic and Public Policy*, Washington 1957, s. 49-80.

<sup>32</sup> Por. R. B. Perry, *op. cit.*, s. 310; J. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, Warszawa 1960, s. 85.

naukowiec musi mieć możliwość zdobywania wiedzy, tzn. musi posiadać narzędzia, za pomocą których jest ona osiągana. Narzędzia te, jak również warunki zdobywania wiedzy są w dużej mierze dziełem praktyki. We współczesnym świecie rozszerzanie granic poznania jest procesem coraz bardziej skomplikowanym, niezależnie od tego, czy chodzi o dociekania matematyka czy wyposażenie laboratorium chemicznego. Innymi słowy, musi istnieć przemysł i technika wiedzy, w których rezultaty wiedzy są stosowane na jej użytek. Praktyka oddziałuje na naukę również w postaci swoistego sprzężenia zwrotnego. Praktyka jest polem ostatecznego zastosowania wiedzy, a uwieńczone powodzeniem jej zastosowanie w praktyce jest ostatecznym dowodem jej prawdziwości. Ale wiedza nie stanowi praktyki, tak jak praktyka nie stanowi wiedzy. Nieoświetlona promieniem wiedzy polityka stosowana na oślep nie przestaje być polityką, tak samo niewykorzystana wiedza nie przestaje być wiedzą.

## b. Badania stosowane

Drugą fazą w procesie postępu technicznego są badania stosowane. W tej fazie zasady sformułowane przez czystą naukę znajdują zastosowanie przy tworzeniu wynalazków, odkrywaniu nowych procesów i formowaniu nowych modeli organizacji. Jej cechą charakterystyczną jest koncentracja badań na specyficznych celach. Cele te są wyraźnie określone, a metody postępowania częściowo znane, częściowo zaś muszą być wypracowane. Badania stosowane cechuje również niepewność odnosząca się do technicznej wykonalności zamierzonych celów i ekonomicznych kosztów ich realizacji<sup>33</sup>.

Postęp badań stosowanych jest uzależniony od rozszerzenia wiedzy w wyniku badań podstawowych. Nie oznacza to jednak, że każda zasada naukowa musi natychmiast zaowocować serią nowych wynalazków i pomysłów. Czasami jest to nawet niemożliwe. Może się bowiem okazać, że istniejące warunki ekonomiczne czynią nieopłacalnym praktyczne wykorzystanie aktualnie opracowanej zasady naukowej. Dopiero zmiany warunków gospodarowania, które następują z upływem czasu, mogą uczynić ekonomicznie opłacalnym wykorzystanie zasad nauki, które już wcześniej poszerzyły zasięg wiedzy, stwarzając niejako *ex ante* nowe warunki techniczne. Na przykład, zmiany cen środków produkcji mogą skłaniać do poszukiwania nowych rozwiązań technicznych przy niezmienionym zasobie wiedzy. Tak więc w danym momencie postęp w badaniach stosowanych może być rezultatem poszerzenia wiedzy naukowej, jak również skutkiem zmian warunków eko-

---

<sup>33</sup> Por. Z. Madej, *op. cit.*, s. 21; M. Kamien, N. Schwartz, *op. cit.*, s. 2.

nomicznych<sup>34</sup>. Postęp techniczny w fazie badań stosowanych zależy od możliwości technicznych i czynników ekonomicznych. W większości praktycznych przypadków trudno jednak dokładnie ustalić, w jakim stopniu konkretny wynalazek jest rezultatem nowej wiedzy, a w jakim wynikiem zmian warunków gospodarowania<sup>35</sup>.

Współcześnie badania stosowane są przeważnie domeną wyspecjalizowanych organizacji techniczno-badawczych, finansowanych z funduszy publicznych lub wchodzących w skład organizacji gospodarczych. Część tych badań wykonywana jest również przez uniwersytety i politechniki, jednak nie mogą one być głównym zadaniem tych instytucji naukowych. Zorganizowana, w przeważającej mierze, forma badań stosowanych wynika z ugruntowanego przekonania o szczególnych zaletach badań zespołowych, angażujących grupy wysoko kwalifikowanych specjalistów do rozwiązywania konkretnych problemów technicznych. Przekonanie to nie zawsze jest w pełni uzasadnione. Badania zespołowe nie są jednakowo owocne we wszystkich dziedzinach. Jak poucza doświadczenie, dają one najlepsze wyniki w dziedzinie chemii, radiotechnice, atomistyce i w dziedzinie obróbki stali. Natomiast w dziedzinie mechanizacji, genetyki zwierząt i roślin wiele wynalazków jest ciągle dorobkiem indywidualnie pracujących umysłów<sup>36</sup>. W istocie, pomysłowość i kreatywne zdolności ludzi rozwijają się, niekiedy nawet pełniej, poza ramami zorganizowanego zespołowego wysiłku. Wiele poważnych osiągnięć w technice jest nie tylko produktem pracy dużych i kosztownych zespołów, ale także wynika z drobnych kroków ewolucyjnego rozwoju, który dokonuje się dzięki wysiłkowi intelektualnemu ludzi pracujących samotnie<sup>37</sup>. Nie tylko naukowców i techników, ale także racjonalizatorów, którzy spędzając codziennie po kilka godzin na swych stanowiskach pracy potrafią dostrzec i wykorzystać możliwości usprawnień, oraz amatorów, którzy wynalazczość traktują jako odprężenie po trudach codziennej pracy.

Wynalazki powstające w wyniku badań stosowanych podlegają ochronie z tytułu praw autorskich lub ochronie patentowej. Oznacza to, że wynalazcy mogą czerpać korzyści materialne z wyników swojej pracy. Wskazywałoby to na możliwość dominacji w motywacjach wynalazków elementów ekonomicznych. Co prawda, można sobie bez trudu wyobrazić inne rodzaje motywacji, jak satysfakcja z osiągniętego sukcesu, chęć wyróżnienia się czy wreszcie wewnętrzna potrzeba tworzenia. Jeśli jednak przyjąć, że w większości wypadków wynalazca jest głównie motywowany ekonomicznie, to wysiłek, na jaki zechce się on zdobyć, musi zależeć od wysokości korzyści. Praca

---

<sup>34</sup> Por. W. E. Salter, *op. cit.*, s. 57.

<sup>35</sup> *Ibidem*.

<sup>36</sup> Por. W. A. Lewis, *op. cit.*, s. 97 i 169.

<sup>37</sup> Por. C. F. Carter, B. R. Williams, *op. cit.*, s. 14.

wynalazców należy do najbardziej wyczerpujących wysiłków, na jakie może się zdobyć człowiek, dlatego w interesie społecznym jest, by byli oni wynagradzani odpowiednio i na czas. Musi zatem istnieć bezpośredni związek pomiędzy wysiłkiem wynalazczym mierzonym wydatkami na badania stosowane a ilością pojawiających się wynalazków. Ale związek ten nie może mieć charakteru liniowego, ponieważ transformacja istniejącej wiedzy w nowy wynalazek może zależeć również od innych czynników niż sam ten wysiłek<sup>38</sup>.

### c. Innowacje

Ostatnią fazą procesu postępu technicznego, najistotniejszą ze społecznego punktu widzenia, są innowacje. Polegają one na ekonomicznym wykorzystaniu wynalazków przez wprowadzenie ich do produkcji. Innowacje przekształcają postęp techniczny z faktu naukowo-technicznego w fakt ekonomiczny. Mają one na celu wdrożenie nowych funkcji produkcji, które pozwalają na stosowanie nowych, oszczędniejszych kombinacji czynników produkcji, w porównaniu z metodami dotychczas stosowanymi<sup>39</sup>. Innowacje w każdym wypadku oznaczają wprowadzenie nowego w miejsce rutyny. Jak każda nowość, wprowadzają one element niepewności do działalności gospodarczej, dotyczącej kosztów i czasu opanowania nowych metod, reakcji i rozmiarów rynku oraz możliwych dat wprowadzenia podobnych innowacji przez rzeczywistych i potencjalnych rywali<sup>40</sup>.

Do wprowadzenia innowacji najbardziej predystynowani są ludzie, posiadający talent przedsiębiorczości. Polega on na zdolności dostrzegania i wynajdywania możliwości innowacyjnych, analizowania ich praktycznej przydatności oraz forsowania ich w produkcji. Człowiek obdarzony tym talentem nazywany jest najczęściej przedsiębiorcą, rzadziej innowatorem<sup>41</sup>, przy czym pojęcie przedsiębiorcy-innowatora niekoniecznie musi być związane z pojęciem własności. Czynnik przedsiębiorczości może również dobrze uosabiać właściciel, jak i najemny pracownik. Nie ulega jednak wątpliwości, że innowator może spełniać swoje funkcje pod warunkiem posiadania możliwości podejmowania decyzji produkcyjnych i inwestycyjnych oraz dysponowania środkami niezbędnymi do ich realizacji<sup>42</sup>.

---

<sup>38</sup> Por. M. Kamien, N. Schwartz, *op. cit.*, s. 5-6.

<sup>39</sup> Por. J. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, London 1957, s. 97.

<sup>40</sup> Por. M. Kamien, N. Schwartz, *op. cit.*, s. 2.

<sup>41</sup> W celu zaoszczędzenia czytelnikowi niewłaściwych skojarzeń będę używał terminów: czynnik przedsiębiorczości i innowator.

<sup>42</sup> Por. J. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, Warszawa 1960.

Talent innowatorski zakłada przede wszystkim łatwość przewycięzania rutyny we własnym myśleniu i postępowaniu. Wykorzystanie wynalazku czy pomysłu jako podstawy innowacji wymaga swobody myślenia i wyobraźni, ułatwiających odejście od dotychczasowych dróg postępowania i dostrzeganie korzyści przedsięwzięcia zanim się ono zmaterializuje. Innowator operuje w warunkach niepewności, dlatego nie może odczuwać lęku przed pewnym hazardem, który mógłby paraliżować jego wolę. Siła woli i wytrwałość czynią z innowatora czynnik postępu ekonomicznego, bez którego nie może się współcześnie obejść żadne gospodarujące społeczeństwo. Innowacje wymagają nie tylko przełamania rutyny i przyzwyczajzeń w myśleniu i postępowaniu innych ludzi, ale także przewycięzania oporu tych, których dotychczasowe pozycje mogą być przez nie zagrożone. Inaczej mówiąc, talent przedsiębiorczości zakłada wizjonerską odwagę, energię, siłę woli i wytrwałość, zdrową ocenę ekonomiczną, zdolność doboru właściwych współpracowników oraz zdolność do inspirowania lojalności członków organizacji<sup>43</sup>. Ludzie wyposażeni w te przymioty stanowią czynnik przedsiębiorczości każdego społeczeństwa. Jest to czynnik, który reprezentuje specyficzny talent i, jak każdy rodzaj talentu, jest ograniczony w ilości. Dlatego należyte jego wykorzystanie leży w interesie postępu ekonomicznego każdego społeczeństwa. Społeczeństwo gospodarujące za pomocą planowania nie może stanowić wyjątku.

Przedstawiony przebieg procesu kreowania postępu technicznego opiera się na logicznym wyodrębnieniu podstawowych faz tego procesu. W rzeczywistości niekoniecznie musi on zawsze przebiegać według przytoczonego wyżej schematu. Zamiast tego bardzo często mogą występować zachodzące na siebie i przeplatające się sprzężenia zwrotne<sup>44</sup>. Wiele zagadnień, jakie wyłaniają się przy badaniach stosowanych, może stanowić oryginalne problemy naukowe, których rozwikłanie na tym etapie postępu technicznego rozszerza horyzonty wiedzy. Równocześnie rozwiązanie problemu naukowego może wymagać wielu prac weryfikacyjnych o charakterze badań stosowanych. Również etap innowacji może wymagać dodatkowych badań. W wielu wypadkach ci sami specjaliści mogą być zaangażowani w pracach wszystkich trzech faz postępu. Postęp techniczny jest bowiem zjawiskiem wielopłaszczyznowym, a jednocześnie procesem czasowym o rozgałęzionych i skomplikowanych powiązaniach. Jest rezultatem wysiłku na wszystkich poziomach wiedzy od czystej nauki do zwykłego doświadczenia. Jest wynikiem wysiłków skoordynowanych i samotnych, wysiłków, w których rola przypadku bywa niekiedy decydująca. Postęp techniczny ucieleśnia się w nowych

---

<sup>43</sup> Por. R. Maclaurin, *The Process of Technological Innovation. The Launching of a New Scientific Industry*, *American Economic Review*, 1950, vol. 40, January, s. 111.

<sup>44</sup> Por. M. Kamien, N. Schwartz, *op. cit.*, s. 2.



formach lub jest tylko usprawnieniem starych form. Jego zakres i tempo zależą od harmonijnej kombinacji zdolności intelektualnych, pozwalających stawiać i rozwiązywać problemy o podstawowym znaczeniu dla wiedzy ludzkiej, eksperymentatorskich, sprawdzających rzeczywistość za pomocą narzędzi dostarczonych przez naukę, innowatorskich, w których siła woli i wytrwałość przekształcają rezultaty pracy uczonych i eksperymentatorów w praktyczne osiągnięcia gospodarcze dla dobra ludzi<sup>45</sup>.

## 4.6. Innowacje w gospodarce planowej

Dwie pierwsze fazy postępu technicznego są realizowane w sferze nauki i techniki, dlatego są one w dużej mierze niezależne od systemu gospodarczego. Innowacje natomiast należą do sfery ekonomii, toteż spożytkowanie w interesie społecznym tego, co oferuje nauka, technika, zależy w decydującym stopniu od form gospodarowania, jakie stosuje dane społeczeństwo. Kraj może posiadać wybitnych naukowców i wynalazców, ale korzyści społeczne wynikające z tego faktu będą niedostateczne, jeśli system gospodarczy nie będzie zawierał dość silnych bodźców wzmagających procesy innowacyjne. Innowacje są ukoronowaniem całego procesu postępu technicznego, bez których traci on swój społeczny sens.

Działalność innowacyjna zakłada decyzje i dyspozycję środkami ekonomicznymi. Znaczy to, że innowatorem może być ten, kto podejmuje decyzje produkcyjne i inwestycyjne oraz dysponuje środkami ich realizacji. W zdecentralizowanej gospodarce rynkowej, gdzie przedsiębiorstwo jest ośrodkiem decyzji i dyspozycji, innowacje z natury rzeczy są domeną przedsiębiorców, obojętnie właścicieli czy najemnych kierowników. Przejście do gospodarki scentralizowanej zmienia ten stan rzeczy. Dyspozycje i decyzje ekonomiczne zostają scentralizowane, skutkiem czego przedsiębiorstwo traci swoje dotychczasowe funkcje ekonomiczne, przekształcając się w jednostkę wykonawczą, głównie o charakterze techniczno-produkcyjnym. CP staje się ośrodkiem dyspozycji i decyzji ekonomicznych, w szczególności zaś decyzji produkcyjnych i inwestycyjnych. Wynika stąd, że w gospodarce planowej czynnik przedsiębiorczości zlokalizowany jest na szczyblu CP, który skupia funkcje rzeczywistej innowatora.

Centralizacja funkcji innowacyjnych nie tylko ogranicza wykorzystanie talentów innowacyjnych tkwiących w gospodarce, co jest rzeczą oczywistą, ale jednocześnie stwarza w tej dziedzinie sytuację dotychczas nieznaną.

---

<sup>45</sup> Por. R. Maclaurin, *op. cit.*, s. 108; W. A. Lewis, *op. cit.*, s. 170.

Rozbija mianowicie integralność procesu innowacyjnego, przekształcając go w proces dwupoziomowy, w którym faza pomysłu, koncepcji i wyboru jest oddzielona od fazy realizacji. Innowacje, które polegają na wprowadzaniu nowych funkcji produkcji<sup>46</sup>, związane są zawsze z konkretnymi procesami produkcyjnymi, zlokalizowanymi w konkretnych przedsiębiorstwach. Dlatego nie ma innego sposobu przeprowadzenia innowacji, jak tylko w wyspecjalizowanych przedsiębiorstwach. W gospodarce zdecentralizowanej cały proces innowacji od pomysłu do całkowitej jego realizacji zintegrowany jest w przedsiębiorstwie, co należy uznać za bardziej zgodne z naturą tego procesu. Przejście do gospodarki planowej wprowadzie odbiera przedsiębiorstwom możliwość podejmowania decyzji innowacyjnych, jednak nie może zmienić faktu, że konkretne innowacje muszą być zlokalizowane w konkretnych przedsiębiorstwach. Jest to konieczne ze względów technicznych i organizacyjnych<sup>47</sup>. A więc, w gospodarce planowej etap koncepcji i wyboru zastrzeżony jest w zasadzie dla poziomu CP, natomiast etap realizacji musi pozostawać w gestii przedsiębiorstwa. Ta swoista dychotomia procesu innowacyjnego, właściwa gospodarce planowej, niekoniecznie musi wpływać korzystnie na jej funkcjonowanie w tej najbardziej newralgicznej dziedzinie.

Utrzymanie odpowiedniego nasilenia aktywności innowacyjnej zakłada działanie bardzo silnych bodźców. Ze wszystkich znanych, bodźcem najsilniej działającym w kierunku innowacji jest konkurencja<sup>48</sup>. Konkurencja w sposób najbardziej dotkliwy daje odczuć, jak bardzo przestarzała jest produkcja i jak pilnie potrzebne są zmiany. Postępowanie konkurentów zmusza do opuszczenia wygodnej ścieżki utrwalonej rutyny i wytężenia całej inteligencji i siły woli w celu sprostania ich wyzwaniu. Działania konkurencji nie jest w stanie zastąpić analiza kosztów produkcji, jako metoda określania stopnia przestarzałości technik wytwarzania. Pomijając fakt, że porównywanie kosztów produkcji (aktualnych do przewidywanych po modernizacji) niekoniecznie musi być silnym bodźcem innowacyjnym, jest to metoda pracochłonna, która w dodatku nie prowadzi do jednoznacznych rozwiązań. Porównywanie kosztów nie wskazuje wyraźnie, które z przedsiębiorstw czy branż produkcyjnych najbardziej wymagają modernizacji w danym momencie. Różne przedsiębiorstwa mogą wykazywać ten sam stosunek kosztów (aktualnych do przewidywanych), ale ich warunki zewnętrzne mogą być diametralnie różne, o czym już analiza kosztów nie informuje. W rezultacie

---

<sup>46</sup> Por. O. Lange, *Uwaga o innowacjach*, [w:] *Pisma ekonomiczne i społeczne 1930-1960*, Warszawa 1961, s. 160.

<sup>47</sup> Por. E. Taylor, *Teoria produkcji*, Warszawa 1949, s. 156.

<sup>48</sup> Por. J. Beksia, *Spółeczeństwo gospodarujące*, Warszawa 1976, s. 131 i n.

stosowanie tej metody może prowadzić do forsowania innowacji na tych odcinkach, na których w danym momencie nie jest to najbardziej konieczne.

Istotne cechy gospodarki planowej, zdefiniowane w rozdziale pierwszym, usprawiedliwiają pogląd, że pod naciskiem konkurencji może tu pozostawać jedynie CP. Chodzi o konkurencję na rynkach międzynarodowych, której nie da się uniknąć, gdy gospodarka uczestniczy w międzynarodowym podziale pracy. W tym przypadku konkurują nie poszczególne przedsiębiorstwa, lecz gospodarka jako całość. Dzieje się tak dlatego, że CP bezpośrednio kontroluje wszystkie obroty z zagranicą. Stawia to CP w pozycji najlepiej zorientowanego w konkurencyjności stosowanych przez jego gospodarkę metod wytwarzania oraz w tym, jak bardzo potrzebuje ona innowacji. Wolno jednak wątpić, by wpływ konkurencji w handlu zagranicznym mógł się okazać wystarczający dla uzyskania takiej ilości innowacji, w danym przedziale kalendarzowego czasu, jaka byłaby możliwa do osiągnięcia, gdyby działała konkurencja wewnętrzna pomiędzy poszczególnymi producentami. Wątpliwość ta opiera się na co najmniej dwóch przesłankach. Po pierwsze, nie wszystkie gałęzie produkcji uczestniczą w wymianie międzynarodowej. Ta zaś część produkcji, która tej wymianie podlega, może być lokowana na rynkach o różnym nasileniu konkurencji. Oznacza to, że w niektórych dziedzinach produkcji nacisk konkurencji wynikający z wymiany międzynarodowej może okazać się niedostatecznie silny. Po wtóre, mimo pozostawania pod naciskiem konkurencji międzynarodowej CP nie jest w stanie dostrzec i odkryć wszystkich możliwości innowacyjnych. Kierując całością gospodarki narodowej CP znajduje się na tak wysokim szczeblu agregacji, że z natury rzeczy nie jest w stanie dostrzec tylu możliwości innowacji, jakie stwarza technika, ile mogliby dostrzec z perspektywy pojedynczego przedsiębiorstwa wszyscy ich kierownicy razem wzięci. Nie mówiąc już o ocenie ewentualnych ich korzyści i możliwych reakcjach rynku, do czego niezbędny jest ten wyspecjalizowany rodzaj wiedzy, który można zdobyć działając na szczeblu przedsiębiorstwa. Dalej, CP nie może znać dokładnie specyficznych warunków każdego przedsiębiorstwa z osobna, które określają najbardziej właściwy rozdział innowacji. Ale wynalezienie i analiza możliwości innowacyjnych to dopiero połowa zadania. Pozostaje jeszcze wprowadzenie ich do produkcji. Wymaga to pokierowania na miejscu, w przedsiębiorstwie, procesami instalowania nowych metod, przełamywania rutyny członków organizacji, wpajania nowych nawyków myślenia i postępowania. Jeśli to wszystko przemnożyć przez liczbę przedsiębiorstw składających się na gospodarkę narodową, będących terenem potencjalnych procesów innowacyjnych, powstaje zadanie, którego bezpośrednie wykonanie przekracza możliwości każdego centralnego ośrodka dyspozycji gospodarczej. Krótko mówiąc, CP nie jest w stanie samodzielnie

i bez niczyjej pomocy podjąć wszystkich decyzji innowacyjnych, które w danym momencie mogłyby być podjęte, oraz wprowadzić je w życie<sup>49</sup>.

Wszystko więc wskazywałoby na to, że w dziedzinie innowacji CP nie może obejść się bez pomocy ludzi pracujących w przedsiębiorstwach, którzy z natury rzeczy mogą być lepiej zorientowani w konkretnych potrzebach i możliwościach innowacyjnych. Pomoc ta musi przy tym dotyczyć sugestii innowacyjnych kierowanych pod adresem CP, równocześnie zaś bezpośredniego kierowania wprowadzaniem do produkcji konkretnych innowacji. Innymi słowy, gospodarka planowa musi w dziedzinie innowacji posiadać system współpracy pomiędzy ośrodkiem decyzyjnym a szczeblem wykonawczym. Trudno sobie nawet wyobrazić, by jakakolwiek gospodarka planowa w warunkach współczesnego świata mogła bez takiego systemu funkcjonować. Spróbujmy się zastanowić nad możliwą efektywnością działania takiego systemu.

Jak staraliśmy się wykazać wcześniej, CP nie jest w stanie objąć w niezbędnych szczegółach całości gospodarki, toteż kluczowe znaczenie w takim systemie współpracy mają talenty innowacyjne i dobra wola kierowników przedsiębiorstw. Niestety, charakter gospodarki planowej nie sprzyja wyławianiu i rozwijaniu talentów innowatorskich na szczeblu przedsiębiorstwa. Logika gospodarki planowej wyznacza przedsiębiorstwu rolę jedynie wykonawczą. Ta pozycja przedsiębiorstwa przyczynia się w dużej mierze do uformowania typu kierownika produkcji, zaprawionego raczej do rutyny punktualnego wykonywania nałożonych zadań planowych, niż rozumowania kategoriami zmian, motywowanego troską o przyszłość przedsiębiorstwa. Nie ma innego sposobu oceniania jego przydatności jako kierownika, jak tylko na podstawie wykonywania przez niego wyznaczonych zadań. Na tych ocenach buduje on swój dobrobyt materialny i prestiż w oczach zwierzchników. Jest to raczej typ dyrektora-administradora produkcji niż przedsiębiorcy-innowatora, który świadomie czy podświadomie jest przekonany, że w każdej przełomowej sytuacji centrala będzie służyła wskazówkami, co należy robić. Prawdopodobnie nie bez znaczenia jest również fakt, że perspektywa obowiązku wykonywania nakazów niejako na cudzy rachunek musi zniechęcać jednostki obdarzone inicjatywą i skłonnością do samodzielnego myślenia, do podejmowania funkcji kierowników przedsiębiorstw.

Scentralizowany system gospodarki planowej wyklucza wszelką konkurencję pomiędzy poszczególnymi producentami. Konkurencja tego rodzaju jest sprzeczna z tym typem gospodarki. Zakłada ona bowiem współzawodnictwo na rynku aż do całkowitego wyeliminowania konkurenta. Jest rzeczą

---

<sup>49</sup> Por. K. Porwit, *Zagadnienia rachunku ekonomicznego w planie centralnym*, Warszawa 1964, s. 261 i in.

oczywistą, że warunek ten nie może być spełniony w gospodarce planowej. Tutaj każde przedsiębiorstwo wykonuje swoją część ogólnogospodarczego planu, a warunkiem wykonania całości jest wykonanie zadań odcinkowych przez wszystkie przedsiębiorstwa, które były brane pod uwagę przy opracowywaniu planu dla całej gospodarki. Co więcej, każde z tych przedsiębiorstw ma zagwarantowany planem zbyt swoich wyrobów. Nie może być zatem mowy o eliminacji któregośkolwiek z tych przedsiębiorstw w trakcie realizacji wcześniej opracowanego planu, ponieważ musiałoby to oznaczać, że CP *a priori* zakłada niewykonanie planu produkcji i zbytu, które sam opracował. Przekreślałoby to sens samej zasady planowania. Brak konkurencji, a co za tym idzie systemu ocen przedsiębiorstw na podstawie jej wyników, pozbawia dyrektorów nie tylko istotnego bodźca popychającego do wysiłku innowacyjnego, ale także konkretnego i obiektywnego wskaźnika unaoczniającego nieodzowność zmian.

Problem funkcjonowania systemu współpracy centrali dyspozycyjnej z przedsiębiorstwami w dziedzinie innowacji nie ogranicza się jedynie do zagadnienia wyławiania i rozwoju talentów innowatorskich. Czysto wykonawczy charakter przedsiębiorstwa w gospodarce scentralizowanej może zniechęcać dyrektorów do wysuwania sugestii innowacyjnych pod adresem CP i to niezależnie od talentów przedsiębiorczości, jakimi dysponują. Dotyczyć to musi przede wszystkim przypadków, gdy działalność innowacyjna nie może nie iść w parze z działalnością eksploatacyjną. Procesy innowacyjne, które nigdy nie przebiegają gładko, wymagają znużonego i uporczywego przełamywania rozlicznych trudności. Są męczące i zawsze niepewne co do czasu i kosztu ich realizacji. Otóż, gdy są one realizowane równocześnie z zadaniami eksploatacyjnymi, mogą zaważyć na wykonaniu tych ostatnich. Jeśli przedsiębiorstwo jest oceniane na podstawie wykonania zadań eksploatacyjnych, co w gospodarce planowej należy uznać za regułę (ze względu na konieczność bilansowania *ex ante* produkcji w skali całej gospodarki), jego dyrektor zostaje nie tylko pozbawiony części dochodów, ale także zyskuje opinię złego kierownika w oczach władz zwierzchnich. W rezultacie zainicjowanie innowacji może się obrócić przeciw samemu inicjatorowi. Może to rodzić tendencję do unikania inicjatywy innowacyjnej za wszelką cenę. Pojawienie się tego rodzaju tendencji jest szczególnie niebezpieczne, ponieważ grozi wyjąłowieniem aktywności na najbardziej newralgicznym odcinku każdej współczesnej gospodarki.

System współpracy pomiędzy CP a przedsiębiorstwami w dziedzinie innowacji nie może obejść się bez rozbudowanego aparatu administracji gospodarczej, którym musi się posługiwać centrala w kierowaniu produkcją. Toteż ewentualne sugestie innowacyjne dyrektorów przedsiębiorstw muszą być kierowane do centrali za pośrednictwem tego aparatu, który musi opara-

cować je i przedstawić w takiej formie, by CP mógł podjąć konkretną decyzję innowacyjną. Opiniując sugestie innowacyjne aparat ten musi siłą rzeczy przejąć część odpowiedzialności za ich realizację. Tymczasem badania empiryczne dowodzą, że duże organizacje biurokratyczne niechętnie podejmują tego rodzaju odpowiedzialność<sup>50</sup>. Im większa organizacja, tym trudniej ze względów czysto technicznych dokładnie rozpatrzyć problemy wymagające rozwiązania. Każda duża i dobrze ustabilizowana organizacja prawie zawsze jest zadowolona z istniejącego stanu rzeczy i wykazuje pewną awersję do zmian. Rozwija pole dla specjalnych interesów, niezależnie od tego, jak bardzo pragnie być podatna na przyjmowanie nowych idei. Czasami gotowa jest do podjęcia ryzyka, ale bardzo rzadko w związku z przedsięwzięciami, które nie toczą się utartymi szlakami. Stwarza ona gorszą atmosferę dla poczynąń innowacyjnych, objawiającą się w braku zrozumienia dla inicjatywy innowacyjnej, a nawet lekceważeniu jej autorów. Może to opóźniać, a nawet blokować wiele inicjatyw zmierzających do zmian. Niezależnie więc od względów, o których była mowa wyżej, czynnikiem hamującym inicjatywę dyrektorów przedsiębiorstw w zakresie innowacji może okazać się konieczność forsowania sugestii innowacyjnych w celu doprowadzenia do podjęcia odpowiednich decyzji przez CP.

Aktywność innowacyjna w gospodarce planowej zależy – jak staraliśmy się to wykazać – w decydującej mierze od funkcjonowania w tej dziedzinie systemu wzajemnej współpracy pomiędzy centralą dyspozycyjną a przedsiębiorstwami. Istotne właściwości gospodarki scentralizowanej nie dają jednak podstaw do twierdzenia, że system ten może działać skutecznie. W jego funkcjonowaniu zawierają się bowiem tarcia, które uniemożliwiają rozwinięcie aktywności innowacyjnej na skalę, jaka byłaby możliwa w warunkach ześrodkowania zarówno decyzji innowacyjnych, jak i dyspozycji środków potrzebnych do ich realizacji na szczeblu przedsiębiorstwa, z uwzględnieniem wszystkich konsekwencji takiej decentralizacji.

Niezależnie od własnych, każda gospodarka może korzystać z cudzych innowacji, na podstawie zakupu licencji. Imitacja cudzych wzorów ma swoje dobre strony, ponieważ uzupełnia niedostatki własnej inicjatywy innowacyjnej i pozwala na pewne zmniejszenie kosztów innowacji. Nie rozwiązuje jednak problemu wprowadzania nowych funkcji produkcji. Proces wprowadzania nowych metod do produkcji jest tak samo uciążliwy i pełen tarć, niezależnie od tego, czy innowacja została przygotowana w kraju, czy zakupiona za granicą. Cudze metody wprowadzane po raz pierwszy w jakimkolwiek przedsiębiorstwie są na jego terenie nowością, wymagającą wysiłku w celu jej opanowania. Ale działalność imitacyjna zawiera również niebez-

---

<sup>50</sup> Por. M. Kamien, N. Schwartz, *op. cit.*, s. 10; R. Maclaurin, *op. cit.*, s. 110.

pieczeństwa. Jeśli jest prowadzona na zbyt szeroką skalę i nie idzie w parze z własną inicjatywą, grozi uzależnieniem gospodarki od zagranicy na jednym z najważniejszych odcinków. Może prowadzić do zabójczej dla każdej współczesnej gospodarki atrofii myśli i inicjatywy innowacyjnej, skazując ją na permanentne pozostawanie w tyle za innymi w dziedzinie postępu technicznego. Dlatego każda gospodarka musi przede wszystkim opierać się na własnych talentach innowacyjnych, stwarzając dogodne warunki ich rozwoju i wykorzystania.

Na zakończenie sprawa ostatnia, chociaż nie mniej ważna. Gospodarka planowa zakłada, że wprowadzanie innowacji nie może odbywać się na bieżąco, lecz w sposób planowy, tzn. w odstępach czasu kalendarzowego, określonych przez okresy planowania. Oznacza to, że w danym momencie mogą być przeprowadzone zmiany technik wytwarzania, uwzględnione w planie. Ponieważ jednak zmiany wynikające z postępu technicznego niekoniecznie muszą się pokrywać z arbitralnie dobranymi okresami planistycznymi, zachodzi obawa, że gospodarka planowa nie będzie w stanie całkowicie uchronić się przed wprowadzaniem przestarzałych technik wytwarzania.

## Inwestycje

W celu utrzymania ciągłości pełnego zatrudnienia oraz trwałego dopływu nowej techniki do produkcji drogą innowacji, gospodarka planowa musi zapewnić odpowiednie rozmiary inwestycji brutto. Inwestycje te bowiem nie tylko dostarczają nowych stanowisk pracy, ale także są sposobem wprowadzenia postępu technicznego do produkcji. Zwiększając zasób kapitału trwałego oraz przyczyniając się do instalacji nowych urządzeń technicznych, inwestycje brutto prowadzą do zwiększenia mocy wytwórczych zainstalowanych w poszczególnych przedsiębiorstwach, co sprawia, że przy pełnym zatrudnieniu produkcja społeczna w rozmiarach fizycznych może wzrastać.

To zwiększanie zdolności wytwórczych poszczególnych przedsiębiorstw drogą inwestycji brutto składa się niejako z dwóch członów. Rezultatem tych inwestycji jest instalowanie dodatkowych maszyn i urządzeń technicznych i wówczas mówi się o zwiększaniu mocy wytwórczych przez ich poszerzanie, czyli przez inwestycje netto. Równocześnie zaś inwestycje brutto polegają również na wymianie starych urządzeń na nowe. W takim wypadku nowe urządzenia reprezentują wyższą jakość w porównaniu ze starymi, ponieważ ucieleśniają postęp techniczny, jaki się w tym czasie dokonał. Mając to na uwadze, mówi się o zwiększaniu mocy wytwórczych przez ich pogłębianie. Błędem byłoby jednak proces poszerzania mocy wytwórczych kojarzyć z inwestycjami netto, natomiast pogłębianie ich z inwestycjami restytucyjnymi czy, mówiąc ściślej, modernizacyjnymi. W rzeczywistości nie da się przeprowadzić wyraźnego podziału między inwestycjami netto a inwestycjami modernizacyjnymi. W jednym i drugim wypadku wzrost mocy produkcyjnych ma miejsce, a występujące przyczyny działają łącznie<sup>1</sup>. Inwestycje netto nie tylko zwiększają liczbę stanowisk pracy, ale jednocześnie są nosicielem postępu technicznego, ponieważ instalowane urządzenia techniczne są efektem tego postępu. Wzrost produkcji, pochodzi zarówno z poszerzenia, jak i z pogłębienia zdolności wytwórczych. Podobnie rzecz się ma z inwestycjami modernizacyjnymi, które polegają na zastępowaniu mniej wydajnych stanowisk pracy bardziej wydajnymi.

Dzięki temu następuje nie tylko pogłębienie mocy wytwórczych, ale także ich poszerzenie, ponieważ zwalniają one część siły roboczej, co w gospodarce planowej może wymagać nakładów inwestycyjnych na nowe stanowiska pracy. Tak więc, rozróżnianie inwestycji netto od inwestycji moder-

---

<sup>1</sup> Por. J. S. Duesenberry, *Business Cycles and Economic Growth*, New York 1958, s. 88.



nizacyjnych może mieć co najwyżej znaczenie dydaktyczne. W rzeczywistości tak wyraźnego podziału nie da się przeprowadzić. Dlatego problem inwestycji w gospodarce planowej, który jest przedmiotem rozważań zawartych w niniejszym rozdziale, jest rozpatrywany w kategoriach brutto z uwzględnieniem rozmiarów inwestycji, kierunków inwestowania i wyboru wariantów inwestycyjnych.

## 5.1. Rozmiary inwestycji brutto

Zagadnienie rozmiarów inwestycji brutto spróbujemy zbadać w dwóch przypadkach: w pierwszym zakładając dodatni przyrost naturalny, w drugim natomiast brak przyrostu naturalnego.

### a. Dodatni przyrost naturalny

Dodatni przyrost naturalny stanowi okoliczność sprzyjającą z punktu widzenia planowania inwestycji brutto. Jest to dogodny punkt wyjścia do planowania rozmiarów tych inwestycji. W gospodarce planowej, gdzie utrzymanie ciągłości pełnego zatrudnienia jest podstawową zasadą, prognozy demograficzne stają się w tym przypadku podstawą planowania inwestycji, które przede wszystkim będą miały na celu dostarczenie odpowiedniej liczby dodatkowych miejsc pracy w nowych obiektach produkcyjnych. Elementarna logika racjonalnego gospodarowania wymaga jednak, by przy decydowaniu o rozmiarach inwestycji zwiększających liczby miejsc pracy brać pod uwagę również możliwości zwiększenia zatrudnienia drogą pełniejszego wykorzystania zdolności wytwórczych w istniejących zakładach produkcyjnych. Byłoby bowiem marnotrawstwem ograniczonych środków inwestycyjnych zwiększanie zatrudnienia jedynie na podstawie inwestycji netto, przy jednocześnie niepełnym wykorzystaniu istniejącej mocy produkcyjnych. Innymi słowy, planowanie inwestycji przy dodatnim przyroście naturalnym wymaga wnikliwej oceny wykorzystania zainstalowanych w przedsiębiorstwach mocy produkcyjnych.

W ekonomii odróżnia się pojęcie mocy produkcyjnej gospodarki jako całości od mocy produkcyjnej poszczególnych przedsiębiorstw. W pierwszym przypadku moc produkcyjna jest rozumiana jako pułap, którego nie mogą przekroczyć w żadnym momencie rozmiary produkcji społecznej danej gospodarki<sup>2</sup>. Oznacza to, że pełne wykorzystanie mocy produkcyjnej gospo-

---

<sup>2</sup> Por. E. D. Domar, *Szkice z teorii wzrostu gospodarczego*, Warszawa 1962, s. 106.

darki narodowej odpowiada ciągłości pełnego zatrudnienia, ponieważ określa ono granice produkcji społecznej w każdym momencie. Definicja mocy produkcyjnej przedsiębiorstwa przysparza znacznie więcej trudności natury koncepcyjnej. Moc produkcyjna przedsiębiorstwa zależy nie tylko od ilości maszyn i urządzeń zainstalowanych, lecz także od stosowanego systemu pracy w sensie długości zmian i ich liczby w ciągu dnia roboczego. Przyjmując zatem, że czas pracy urządzeń nie może się zbytnio różnić od czasu pracy ludzi, wygodnie jest dla celów praktycznych i analitycznych posługiwać się pojęciem normalnej zdolności produkcyjnej. Odpowiada ona wielkości produkcji, którą przedsiębiorstwo może wytworzyć przy pełnym wykorzystaniu posiadanych maszyn na wszystkich zmianach w obowiązującym systemie pracy, we wszystkie ustawowe dni pracy, z potrąceniem niezbędnych prze stojów dla celów remontu i konserwacji<sup>3</sup>.

Można zatem powiedzieć, że moc produkcyjna przedsiębiorstwa jest w każdym momencie określona przez ilość i jakość posiadanego przez nie sprzętu technicznego. Praktycznym sprawdzianem pełnego wykorzystania mocy produkcyjnej jakiegokolwiek przedsiębiorstwa jest kryterium kosztu zmiennego. Jeśli przedsiębiorstwo znajduje się na granicy wykorzystania swojej normalnej zdolności produkcyjnej, to jakkolwiek wzrost jego produkcji wywoła gwałtowny wzrost jednostkowego kosztu zmiennego<sup>4</sup>. Rozróżnienie mocy produkcyjnej gospodarki jako całości od mocy produkcyjnej przedsiębiorstw, które w jej ramach funkcjonują, jest uzasadnione, ponieważ stopień ich wykorzystania niekoniecznie musi się ze sobą pokrywać. Pełne wykorzystanie mocy produkcyjnej gospodarki jest do pogodzenia z niepełnym wykorzystaniem mocy poszczególnych przedsiębiorstw. Na przykład, pojawienie się nowych zakładów produkcyjnych może wywołać transfer siły roboczej z innych zakładów, których moce nie będą mogły być dłużej w pełni wykorzystane<sup>5</sup>.

Gospodarka planowa stwarza specyficzne warunki, które sprawiają, że inwestycjom kreującym nowe stanowiska pracy mogą towarzyszyć niewykorzystane moce produkcyjne w poszczególnych przedsiębiorstwach. Czysto wykonawcza rola, jaka przypada przedsiębiorstwom w tej gospodarce, powoduje, że są one zobowiązane do dokładnego wykonywania wyznaczonych im zadań produkcyjnych. Jest to zresztą zgodne z logiką gospodarki planowej i trudno tu dostrzec inne możliwości. Wykonanie planu produkcyjnego przez jedno przedsiębiorstwo warunkuje wykonanie go przez inne przedsiębiorstwa oraz gospodarkę jako całość. Od tego zależy zapewnienie realności odpo-

---

<sup>3</sup> Por. A. Maddison, *Economic Growth in the West*, New York 1967, s. 82.

<sup>4</sup> Por. J. Robinson, *The Accumulation of Capital*, London 1956, s. 184; J. K. Galbraith, *The Affluent Society*, Boston 1958, s. 214.

<sup>5</sup> Por. E. D. Domar, *op. cit.*, s. 129.

wiednich powiązań i proporcji w gospodarce. Nie należy się zatem dziwić, że cały nacisk administracyjny na przedsiębiorstwa oraz system bodźców ekonomicznych musi być nastawiony na realizację tego celu.

Wykonanie planu produkcyjnego jest więc siłą rzeczy podstawową miarą sukcesu przedsiębiorstwa i jego dyrektora. Jest on zatem zainteresowany w tym, by jego przedsiębiorstwo regularnie wykonywało plany. Łatwym i stosunkowo bezpiecznym sposobem osiągnięcia tego celu jest ukrywanie rzeczywistych mocy produkcyjnych przed CP. Chroni to z jednej strony przed zbyt wygórowanymi zadaniami produkcyjnymi, równocześnie zaś ułatwia wykonywanie wyznaczonych zadań. Pokusa wykorzystania tego sposobu może okazać się silniejsza, jeśli się zważy, że CP nie jest w stanie skutecznie kontrolować wszystkich zakamarków tak rozległego i skomplikowanego organizmu, jakim jest gospodarka narodowa. W szczególności CP nie może oceniać stopnia wykorzystania mocy produkcyjnej poszczególnych przedsiębiorstw na podstawie analizy zmian jednostkowego kosztu zmiennego.

Praktyczne wykorzystanie tego narzędzia może nastąpić przez stopniowe zwiększanie produkcji aż do momentu, gdy koszt jednostkowy zacznie gwałtownie rosnąć. Aby to przeprowadzić, przedsiębiorstwo musi mieć swobodę podejmowania decyzji produkcyjnych, a jego dyrektor musi być zainteresowany w zwiększaniu produkcji tak długo, dopóki to jest opłacalne. Ale to wszystko wymaga decentralizacji ekonomicznej i sukcesu rynkowego jako kryterium oceny sukcesu przedsiębiorstwa. Nie da się to jednak pogodzić z koncepcją planowania jako narzędzia gospodarowania. Natomiast sam CP nie byłby w stanie przeprowadzić tego rodzaju prób dla każdego przedsiębiorstwa z osobna, ponieważ przekraczałoby to w sposób oczywisty jego fizyczne możliwości, zarówno ze względu na złożoność gospodarki, jak i na zmiany, którym ona podlega.

Tak więc wiele wskazuje na to, że gospodarka planowa może stwarzać tendencję do niepełnego wykorzystania mocy produkcyjnych na szczeblu przedsiębiorstw<sup>6</sup>. W utrzymującym się stanie pełnego zatrudnienia rezerwy mocy produkcyjnych nie mogą być jednak tak duże, by wystarczyły na wchłonięcie całego przyrostu naturalnego, zwłaszcza gdy jest on duży. Niemniej jednak występowanie tendencji do niepełnego wykorzystywania mocy produkcyjnych przedsiębiorstw pozwala sądzić, że zapewnienie ciągłości pełnego zatrudnienia w gospodarce planowej przy dodatnim przyroście naturalnym będzie pochłaniało więcej środków inwestycyjnych niż to jest rzeczywiście konieczne.

---

<sup>6</sup> Por. O. Lange, *Ekonomia polityczna socjalizmu*, [w:] *Materiały do studiowania ekonomii politycznej socjalizmu*, Warszawa 1984, s. 21.

Co prawda, bez trudu można sobie wyobrazić sytuację, w której konkretne przedsiębiorstwo nie może w pełni wykorzystać swoich mocy produkcyjnych ze względów od niego niezależnych. Może to być na przykład spowodowane nadmierną rozbudową jego mocy wytwórczych w przeszłości (co mogło być zresztą wynikiem zatajania wówczas jego mocy produkcyjnych) lub spadkiem popytu na jego wyroby. Oczywiście tego rodzaju przypadki nie mogą umniejszać nakładów inwestycyjnych, mających na celu wchłonięcie przyrostu podaży siły roboczej. Nie zmienia to jednak faktu, że gospodarka planowa stwarza warunki sprzyjające utrzymywaniu produkcji przedsiębiorstw poniżej zdolności produkcyjnej.

Jakkolwiek dodatni przyrost naturalny stanowi dogodny punkt wyjścia do planowania rozmiarów inwestycji brutto, to jednak nie rozwiązuje całości tego problemu. Pozostaje jeszcze zagadnienie rozmiarów inwestycji, polegających na wymianie starych obiektów aparatu produkcyjnego na nowe, a które przyjęliśmy określać terminem inwestycji modernizacyjnych.

W elementarnym wykładzie ekonomii zwykło się wyjaśniać, że dla podtrzymania trwałego kapitału produkcyjnego w stanie nienaruszonym, jego elementy ulegają stopniowo wymianie w miarę zużywania się. Sam proces wymiany, który jest finansowany z funduszu amortyzacyjnego, określa się zazwyczaj mianem inwestycji restytucyjnych. Ta podręcznikowa formuła zdaje się sugerować, że wymiana poszczególnych urządzeń technicznych dokonuje się w następstwie ich fizycznego zużycia. Podejście to polega na daleko idącym uproszczeniu rzeczywistości.

W rzeczywistości bowiem wymiana poszczególnych elementów aparatu wytwórczego następuje nie tylko na skutek fizycznego zużycia, ale także z powodu zużycia ekonomicznego. To ostatnie ma swoje źródło w postępie technicznym, który sprawia, że dalsze użytkowanie konkretnych urządzeń technicznych przestaje się opłacać i konieczna staje się ich wymiana, mimo że fizycznie są one nadal sprawne. Wolno nawet sądzić, że w dobie szybkiego postępu technicznego wyprzedzenie zużycia fizycznego przez zużycie ekonomiczne może się stać regułą. Inaczej mówiąc, postęp techniczny powoduje, że żywotność urządzeń technicznych będzie określana przede wszystkim na podstawie stopnia ich przestarzałości, a nie na podstawie fizycznej wytrzymałości<sup>7</sup>.

Niezależnie jednak od tego, która z tych dwóch podstaw jest przyczyną wymiany sprzętu technicznego, instalowane urządzenia różnią się pod względem jakości od urządzeń zastępowanych. W przypadku restytucji następującej z powodów ekonomicznych jest to oczywiste, ponieważ w przeciwnym wypadku wymiana nie miałaby sensu. Ale to samo odnosi się do wymiany,

---

<sup>7</sup> Por. A. Maddison, *op. cit.*, s. 88.

która następuje z przyczyn fizycznych. W takim wypadku nowy sprzęt również reprezentuje wyższą jakość, ponieważ jest efektem postępu technicznego, jaki dokonał się od chwili zakupu złomowanych obecnie urządzeń. Pod tym względem nie ma różnicy pomiędzy inwestycjami restytucyjnymi i inwestycjami netto; w obu wypadkach mamy do czynienia z narzędziem wprowadzania postępu technicznego do produkcji. W jednym i drugim przypadku wprowadzenie postępu technicznego następuje w momencie zainstalowania nowej generacji maszyn, która wprowadza nową funkcję produkcji<sup>8</sup>. Szczególna rola, jaką inwestycje restytucyjne odgrywają w procesach innowacyjnych oraz fakt, że restytucja następuje często w postaci nowego zakładu o odmiennej lokalizacji, pozwala sądzić, że używanie określenia inwestycje modernizacyjne zamiast inwestycje restytucyjne bardziej odpowiada istocie rzeczy.

Koncepcyjnie zagadnienie rozmiarów inwestycji modernizacyjnych nie przysparza większych trudności. Patrząc z tego punktu widzenia wolno sądzić, że ich rozmiary mogą być określone przez fundusz amortyzacyjny gospodarki, odpowiadający środkom, które w danym momencie mogą być przeznaczone na cele modernizacji. W rzeczywistości problem ten jest znacznie bardziej skomplikowany i nie ma żadnych zasad ogólnych, które by wskazywały, jak należy postępować w każdym konkretnym przypadku. Można natomiast wskazać co najmniej cztery podstawowe czynniki, które należy brać pod uwagę przy określeniu udziału inwestycji modernizacyjnych w inwestycjach brutto. Przede wszystkim przy ustalaniu tej wielkości trzeba wziąć pod uwagę zasób kapitału trwałego, którym dysponuje gospodarka, następnie strukturę tego kapitału według wieku, co oczywiście zależy od stopy inwestycji, jaka się utrzymywała w przeszłości. Z kolei, musi być wzięta pod uwagę stopa postępu technicznego mierzona przyrostem wydajności na jedną roboczogodzinę. I wreszcie, stopa przyrostu naturalnego, która określa tempo przyrostu inwestycji niezbędnych do utrzymania ciągłości pełnego zatrudnienia<sup>9</sup>. CP nie ma więc łatwego zadania, gdy stoi wobec konieczności podjęcia decyzji w sprawie inwestycji modernizacyjnych. Jeśli ma na uwadze wymogi racjonalnej gospodarki, musi decydować inteligentnie, z uwzględnieniem postulatów wynikających z oddziaływania wyżej przytoczonych czynników.

W sytuacji, gdy występuje dodatni przyrost naturalny, podstawowy jest postulat ciągłości pełnego zatrudnienia. W gospodarce planowej rozmiary przyrostu naturalnego mogą zmusić CP do ograniczenia udziału inwestycji modernizacyjnych w globalnej sumie inwestycji. Będzie to miało miejsce wówczas, gdy rozmiary akumulacji, jakie może zgromadzić gospodarka, są niewystarczające do sfinansowania inwestycji niezbędnych do wchłonięcia

---

<sup>8</sup> Por. B. S.-Keirstead, *The Theory of Economic Change*, Toronto 1948, s. 140.

<sup>9</sup> Por. A. Maddison, *op. cit.*, s. 83-92.

przyrostu siły roboczej. Ciągłość pełnego zatrudnienia zostanie zrealizowana kosztem odłożenia lub opóźnienia inwestycji modernizacyjnych. Nie ma innego wyjścia, jeśli pełne zatrudnienie w każdym momencie jest naczelną zasadą gospodarki planowej.

Ograniczenie inwestycji modernizacyjnych jest posunięciem niebezpiecznym dla każdej współczesnej gospodarki. Ujemne konsekwencje, które się z tym łączą, są tym groźniejsze, im większy jest zasób produkcyjnego majątku trwałego, im bardziej przestarzała jest jego struktura i im szybsze jest tempo postępu technicznego. Jeśli jednak to ograniczenie następuje na skutek wzrostu udziału inwestycji netto, to ujemne skutki odłożenia inwestycji modernizacyjnych są w skali całej gospodarki częściowo łagodzone przez fakt, że te pierwsze są również nośnikami nowej techniki. I jeśli roczna stopa inwestycji netto jest dostatecznie duża, to udział nowego sprzętu w strukturze kapitału trwałego gospodarki szybko wzrasta. Ale gospodarka narodowa nie jest abstrakcyjnym tworem, lecz składa się z konkretnych jednostek, toteż odłożenie inwestycji modernizacyjnych pogarsza sytuację konkretnych przedsiębiorstw i branż, które ominęła modernizacja, nie może to jednak pozostać bez wpływu na sytuację całości.

Branże i przedsiębiorstwa, w których inwestycje modernizacyjne zostały odroczone, wykazą najprawdopodobniej wzrost kosztów wytwarzania i pogorszenie jakości produkcji. Przestarzałe urządzenia techniczne wymagają zwiększonych wydatków na remonty i konserwacje, a produkowane wyroby w wielu wypadkach nie tylko nie będą mogły utrzymać dotychczasowej jakości, ale na tle postępu dokonywanego gdzie indziej może zaniknąć w ogóle ich konkurencyjność<sup>10</sup>. Opóźnienia w wymianie urządzeń zużytych ekonomicznie doprowadzają do tego, że konkretne przedsiębiorstwa muszą czerpać do produkcji swoich wyrobów więcej środków, jakimi dysponuje społeczeństwo, niżby potrzebowały, gdyby modernizacja sprzętu umożliwiająca stosowanie bardziej ekonomicznych technik wytwarzania następowała bez opóźnień. W gospodarce otwartej wszystko to może wpływać ujemnie na obroty z zagranicą, które w dobie wszechstronnych powiązań gospodarki światowej wywierają istotny wpływ na gospodarkę wewnątrz kraju.

Odwlekanie modernizacji jest niebezpieczne również z innego powodu, może ono bowiem stworzyć swoistą lukę technologiczną w przedsiębiorstwach, których odroczenie to dotyczy. Chodzi o to, że odłożona, modernizacja może stanowić dla nich skok w postępie technicznym z pominięciem ogniw pośrednich. Dotyczy to w szczególności przypadków, gdy modernizacja opiera się na wzorach zagranicznych, udostępnionych na podstawie sprzedaży licencji. Skok taki może stać się źródłem szczególnych trudnoś-

---

<sup>10</sup> Por. *Ekonomia polityczna socjalizmu*, s. 297-289.

ci i dodatkowych kosztów związanych z opanowywaniem nowej techniki. W krańcowych przypadkach może to prowadzić do rabunkowej eksploatacji nowego sprzętu.

Jeśli opóźnienia modernizacyjne okażą się zbyt duże, to wówczas powstaje konieczność przeprowadzenia szeroko zakrojonych manewrów modernizacyjnych, które z reguły wymagają większych kosztów, aniżeli dokonywane stopniowo i bez opóźnień odnawianie kapitału trwałego, zainstalowanego w poszczególnych dziedzinach produkcji i przedsiębiorstwach. Oczywiście przeprowadzenie takich manewrów wymaga sprzyjających okoliczności (np. poważna nadwyżka w bilansie płatniczym, możliwość uzyskania poważnych kredytów zagranicznych na dogodnych warunkach), bez których możliwość pomyslnego zrealizowania ich staje się raczej problematyczna.

## **b. Brak dodatniego przyrostu naturalnego**

Gdy gospodarka nie odnotowuje dodatniego przyrostu naturalnego, znika okazja do inwestowania, która jest szczególnie dogodna z punktu widzenia planowania inwestycji brutto. Wówczas miejsce przyrostu naturalnego zajmuje postęp techniczny, stając się główną okazją do inwestowania<sup>11</sup>. Pozwala to zakładać, że brak dodatniego przyrostu naturalnego spowoduje wzrost udziału inwestycji modernizacyjnych w planowanych inwestycjach brutto. Udział inwestycji, które mają na celu stwarzanie nowych stanowisk pracy, będzie w takim przypadku zależał od przewidywanego przyrostu wydajności, spowodowanego modernizacją aparatu produkcyjnego. Podnosząc wydajność pracy, inwestycje modernizacyjne stwarzają możliwość pojawienia się nadwyżki siły roboczej, która w gospodarce planowej nie może być pozostawiona swemu losowi, lecz musi być wchłonięta za pomocą dodatkowych inwestycji.

W zasadzie rozmiary inwestycji modernizacyjnych mogłyby być określone przez ilość możliwych i pożądanых innowacji, wymagających nowego wyposażenia technicznego. W takim wypadku planowanie rozmiarów inwestycji modernizacyjnych nie przedstawiałoby zbyt skomplikowanego problemu. Nie zawsze jednak osiągnięcie tego rodzaju *optimum* jest możliwe w praktyce gospodarowania. Może się bowiem zdarzyć, że zasób środków, które gospodarka może zgromadzić w danym momencie na cele modernizacji, okaże się mniejszy od zasobu, który jest potrzebny do zrealizowania możliwych i pożądanых innowacji. Wówczas problem zaczyna się komplikować. Trzeba bowiem wybierać, które innowacje uwzględnić, a z których zrezyg-

---

<sup>11</sup> Por. E. D. Domar, *op. cit.*, s. 110.

nować, tym bardziej że trzeba pamiętać o konieczności zapewnienia pracy ludziom, którzy ją utracą w wyniku inwestycji modernizacyjnych. Jest to już jednak zagadnienie dotyczące kierunków inwestowania.

## 5.2. Kierunki inwestowania

Zwiększanie produkcyjnego majątku gospodarki oraz poprawianie jego struktury, które ma na celu utrzymanie pełnego zatrudnienia i zwiększenia wydajności, sprowadza się w istocie do inwestowania pewnej ilości dostępnych dzisiaj środków dla uzyskania wzrostu przyszłej produkcji lub polepszenia jej jakości. Określenie globalnych rozmiarów inwestycji dla osiągnięcia tych celów stanowi część zadania, przed którym stoi CP. Ta globalna suma inwestycji musi zostać rozszyfrowana przez rozłożenie jej na konkretne przedsięwzięcia inwestycyjne; CP musi podjąć decyzje dotyczące poszczególnych projektów inwestycyjnych tak, aby ich suma mogła się zmieścić w granicach wcześniej określonych globalnych nakładów inwestycyjnych oraz by każda inwestycja spełniała wymogi co do stosunku między spodziewanym rezultatem a jej kosztem<sup>12</sup>. Innymi słowy, musi on dokonać wyboru celów, na których osiągnięcie mają być użyte ograniczone środki inwestycyjne, czyli zdecydować o kierunkach inwestowania. Jeśli pominąć tzw. inwestowanie prestiżowe<sup>13</sup>, jako nieoparte na przesłankach ekonomicznych, w wyborze kierunków inwestowania CP może oprzeć się na jednej z dwóch zasad: 1) maksymalnego przyrostu produkcji lub 2) selektywnego wyboru.

### a. Wybór kierunków inwestowania na podstawie maksymalizacji przyrostu produkcji

Wybór kierunków inwestowania na podstawie kryterium przyrostu produkcji stanowi szczególnie pociągającą alternatywę z punktu widzenia planowania alokacji przedsięwzięć inwestycyjnych. Metoda ta umożliwia bowiem stosowanie jednoznacznie i obiektywnie określonych kryteriów postępowania, które znakomicie ułatwiają każde planowanie. Rozdział nakładów inwestycyjnych brutto jest tu dokonywany stosownie do ich efektywności, mierzonej za pomocą współczynników kapitałochłonności przyrostu produkcji. Ozna-

---

<sup>12</sup> Por. M. Dobb, *Szkice z teorii wzrostu i planowania*, Warszawa 1963, s. 36; K. Secomski, *Problemy planowania perspektywicznego*, wyd. II, Warszawa 1967, s. 266.

<sup>13</sup> Por. J. K. Galbraith, *Economic Development*, Cambridge Mass., 1964, s. 4-5.



cza to, że sprawdzianem poprawności wyboru kierunków inwestowania jest wielkość, o którą wzrasta całkowita produkcja<sup>14</sup>.

Maksymalizacja przyrostu produkcji społecznej jako kryterium alokacji inwestycji<sup>15</sup> skłania do forsowania rozwoju tych dziedzin produkcji, które zapewniają możliwie najwyższy przyrost produkcji w określonym czasie. Pierwszorzędnego znaczenia nabiera tu stopa przyrostu produkcji, natomiast jej struktura staje się sprawą drugorzędną<sup>16</sup>. Dlatego ogranicza to najczęściej rozbudowę mocy produkcyjnych w tych gałęziach produkcji oraz te rodzaje importu, które planiści uznają za mniej ważne z punktu widzenia omawianego kryterium. Maksymalizacja przyrostu produkcji jako kryterium doboru kierunków inwestowania z reguły prowadzi do preferowania w dziedzinie inwestycji przemysłów produkujących dobra kapitałowe. Wymianę z zagranicą nastawia to w głównej mierze na import niezbędny do osiągnięcia zaplanowanej stopy wzrostu i pod tym kątem ocenia się efektywność handlu zagranicznego.

Jak wspominaliśmy wcześniej, kryterium maksymalizacji produkcji stanowi bardzo wygodne narzędzie planowania struktury inwestycji w gospodarce centralnie kierowanej. Pozwala oprzeć wybór kierunków inwestowania na stałym i zewnątrznie określonym wskaźniku kapitałochłonności. W ten sposób CP ma ułatwione zadanie, ponieważ uzyskuje jednoznaczne kryterium postępowania, dzięki temu może uniknąć wyczerpującego rozpatrywania i sprawdzania różnych możliwości na podstawie zróżnicowanych i niepewnych przesłanek. Jednakże pomimo niewątpliwej atrakcyjności, jaką ta metoda może mieć dla planistów, ma ona istotne wady, jeśli spojrzeć na nią przez pryzmat pojęć o racjonalnym gospodarowaniu,

Przede wszystkim kapitałochłonność produkcji, która stanowi podstawowy wskaźnik określający rozdział środków inwestycyjnych pomiędzy różne zastosowania, musi w poważnym stopniu opierać się na arbitralnej ocenie planistów. Kapitałochłonność pozostaje pod wpływem wielu czynników, wśród których postęp techniczny, stopień wykorzystania mocy wytwórczych oraz rozmiary odnowy zużytego kapitału trwałego należą do najważniejszych<sup>17</sup>. Zachowania się tych czynników nie można dokładnie z góry przewidzieć w momencie podejmowania decyzji. Nie można zatem dokładnie wiedzieć, czy dokonany *ex ante* wybór kierunków inwestowania zapewnia rzeczywiście największy z możliwych przyrost produkcji. Ale nie jest to najpoważniejsza wada omawianej metody. Znacznie groźniejsza w skutkach

---

<sup>14</sup> *Ibidem*, s. 6.

<sup>15</sup> Por. J. Pajestka, *Z zagadnień planowania rozwoju gospodarczego*, [w:] *Materiały do studiowania ekonomii politycznej socjalizmu*, Warszawa 1964, s. 688.

<sup>16</sup> Por. J. K. Galbraith, *op. cit.*, s. 5.

<sup>17</sup> Por. J. S. Duesenberry, *op. cit.*, s. 217 i in.

jest dominacja elementów podaży nad popytowymi, jaką ona zakłada. Wskazuje na to drugorzędne znaczenie struktury przyrostu produkcji przy podejmowaniu decyzji o kierunkach inwestowania, co łączy się z niedocenianiem możliwych zmian w strukturze popytu. W rezultacie może to prowadzić do przeinwestowania niektórych dziedzin produkcji, wyrażającego się w nadmiernej rozbudowie mocy produkcyjnych w stosunku do popytu.

Skutkiem tego będzie stałe występowanie nadwyżek jednych dóbr i niedoborów innych. To z kolei stwarza zagrożenie dla dalszego postępu gospodarczego. Odzyskanie bowiem zainwestowanych środków i uzyskanie nadwyżek na cele rozwoju musi natrafiać na trudności. Dobra produkowane w nadmiarze lub zgoła niepotrzebnie – tworzą zapasy, które zamrażają część akumulacji, a więc zmniejszają ilość środków, które mogą być użyte na dalszą rozbudowę i modernizację aparatu produkcyjnego.

Decydowanie o kierunkach inwestowania na podstawie kryterium maksymalizacji przyrostu produkcji może prowadzić do jednostronnej rozbudowy aparatu wytwórczego, utrudniającej korzystną wymianę z zagranicą. Powstałe w ten sposób nadwyżki eksportowe mogą nie znajdować nabywców na rynkach międzynarodowych bądź muszą być lokowane tam, gdzie warunki wymiany są mało korzystne. Będzie to miało ujemny wpływ na rozmiary tej części akumulacji, która przechodzi przez handel zagraniczny, ograniczając możliwość importu dóbr inwestycyjnych potrzebnych do powiększenia zasobu produkcyjnego majątku gospodarki i poprawy jego jakości.

Tak więc, wiele wskazuje na to, że zorientowanie decyzji inwestycyjnych na maksymalizację przyrostu produkcji nie da się pogodzić z zasadami racjonalnego gospodarowania. Grozi bowiem marnotrawstwem ograniczonych środków inwestycyjnych, skutkiem czego utrzymanie jakiegokolwiek postępu gospodarczego będzie wymagało ponoszenia przez społeczeństwo coraz większego ciężaru oszczędności, które jednak nie będą mogły przynosić oczekiwanych efektów.

## **b. Inwestowanie selektywne**

Wiele nieporozumień w dyskusjach teoretyków ekonomii i niemało szkód w praktyce gospodarowania przynosi nieodróżnianie aspektów technicznych i ekonomicznych zjawisk gospodarczych. Dotyczy to w poważnej mierze również wyboru kierunków inwestowania, o czym świadczy dopuszczalność stosowania maksymalizacji przyrostu produkcji jako kryterium tego wyboru. Każda inwestycja ma dwie strony: techniczną i ekonomiczną. Wiele z nich stanowi imponujące i wymagające dużego kunsztu inżynierskiego zadanie techniczne. Ale nawet najbardziej spektakularne wydarzenie techniczne, ja-

kim jest konkretna inwestycja, może okazać się kompletnym fiaskiem gospodarczym. Z punktu widzenia ekonomii każda inwestycja jest przedsięwzięciem wymagającym wysiłku ekonomicznego, który musi się opłacać, w przeciwnym bowiem razie nie warty jest zachodu. Wysiłek ten polega na uszczupleniu konsumpcji bieżącej i przeznaczenie zaoszczędzonych w ten sposób środków na zakup i instalację kosztownego sprzętu technicznego w celu zwiększenia produkcji lub poprawienia jej jakości. Aby wysiłek ten był ekonomicznie opłacalny, trzeba, żeby zainstalowany sprzęt mógł przez wiele przyszłych lat przyczyniać się do produkcji dóbr, które dawałyby ludziom więcej satysfakcji aniżeli dobra, których kosztem zostały one wytworzone. Jak więc widać, nie jest ważne, jaki przyrost produkcji przynosi dana inwestycja i jak jest ona technicznie skomplikowana, ale jak dany przyrost produkcji przyczynia się do zwiększenia dobrobytu ludzi przez zwiększenie satysfakcji, jakiej dostarcza. Podstawą bowiem ekonomicznej wartości wszystkiego, co się wytwarza, jest w ostatecznym rachunku zaspokojenie potrzeb konsumenta<sup>18</sup>.

Metoda selektywnego doboru kierunków inwestowania różni się od metody omówionej w poprzednim paragrafie tym, że na pierwsze miejsce wysuwa ekonomiczne aspekty inwestycji. Polega ona na dążeniu do takiego rozdziału inwestycji, aby dobra, które się w ich wyniku pojawiają, miały wyższą użyteczność w porównaniu z wszystkimi innymi dobrami, które mogłyby być wyprodukowane przez te same środki inwestycyjne, gdyby były one wolne (opiera się ona na ogólnym założeniu, że każda produkcja ma sens ekonomiczny tylko wtedy, gdy pozostaje w związku z określonym zapotrzebowaniem na nią). Wybór kierunków inwestowania w związku z planowaniem inwestycji brutto przy zastosowaniu metody selektywnej obejmuje dwa zagadnienia: rozdysponowanie inwestycji związanych z kreowaniem nowych miejsc pracy oraz lokalizację inwestycji modernizacyjnych.

Rezultatem inwestycji netto jest rozszerzenie mocy produkcyjnych w dziedzinach, w których są one lokowane. Stąd wniosek, że inwestycje te muszą być kierowane do przedsiębiorstw i gałęzi, w których spodziewany jest największy ich niedobór. A zatem cały problem planowania kierunków inwestycji, związanych z kreacją nowych miejsc pracy sprowadza się do wskazania przedsiębiorstw i gałęzi produkcji, w których mogą w przyszłości wystąpić niedostatki mocy produkcyjnych. Problemu tego w gospodarce planowej nie da się z kilku powodów rozwiązać za pomocą koordynacji *ex ante*. Po pierwsze, CP nie jest w stanie narzucić wyboru konsumentowi krajowemu, ponieważ istniejące formy podziału zapewniają mu swobodę wyboru. A zatem centrala nie może dokładnie wiedzieć, co i ile będą chcieli w przyszłości

---

<sup>18</sup> Por. J. Pen, *Współczesna ekonomia*, Warszawa 1972, s. 260.

kupować konsumenci krajowi, czyli nie może dokładnie wiedzieć, które moce wytwórcze będą wymagały rozbudowy. To samo, tylko być może w jeszcze większym stopniu, dotyczy konsumentów zagranicznych. Po wtóre, CP nie może skutecznie kontrolować postępu technicznego, który współcześnie nabrał charakteru międzynarodowego, co oznacza, że nie może on dokładnie wiedzieć, jak będą się kształtowały przyszłe warunki produkcji i sprzedaży. Tak więc, chociaż zakres kontroli, jaką sprawuje CP, jest niepomrotnie większy w porównaniu z kontrolą, jaką sprawuje indywidualny przedsiębiorca, to jednak w kluczowym zagadnieniu wyboru kierunków inwestowania musi się on opierać na przewidywaniach. Elementarne wymogi racjonalności gospodarczej sprawiają, że punktem wyjścia muszą tu być przewidywania odnoszące się do popytu konsumpcyjnego, ostatecznym bowiem sprawdzianem ekonomiczności wszelkiego użycia środków inwestycyjnych jest uzyskany w wyniku tego użycia wzrost zaspokojenia potrzeb konsumentów. Należy więc dokonać antycypacji stanu popytu na wszystkich możliwych rynkach konsumpcyjnych przy różnych określonych przyszłych datach, aby oprzeć na nich decyzje o rozdziale środków inwestycyjnych pomiędzy różne przedsiębiorstwa i gałęzie sektora konsumpcyjnego. Na tej podstawie należy określić kierunki inwestycji w sektorze produkcyjnym. Dla ścisłości warto dodać, że te ostatnie niekoniecznie muszą być zwykłym następstwem tych pierwszych.

Bez trudu bowiem można sobie wyobrazić sytuację, w której niedobór mocy produkcyjnych może mieć miejsce jedynie na pewnych odcinkach produkcji środków wytwarzania. Ale gdy rozbudowa mocy produkcyjnych ma dotyczyć sektora konsumpcyjnego, przewidywania muszą pokrywać większe wyprzedzenie aniżeli wówczas, gdy w grę wchodzi ich rozbudowa jedynie w sektorze produkcyjnym. W pierwszym wypadku moment rozpoczęcia produkcji z reguły przesunąć się o czas potrzebny do zrealizowania inwestycji niezbędnych do odpowiedniego zwiększenia produkcji środków wytwarzania.

Decyzje inwestycyjne wymagają przewidywań długoterminowych, ponieważ najczęściej dotyczą zakupu drogich urządzeń produkcyjnych; po zainstalowaniu muszą one przez wiele następnych lat przyczyniać się do produkcji dóbr, które by chcieli kupować odbiorcy w kraju i za granicą tak, aby można było pokryć koszty inwestycji i uzyskać nadwyżkę środków na sfinansowanie dalszego postępu<sup>19</sup>. Oczywiście przewidywania te nie mogą gwarantować całkowitej niezawodności decyzji inwestycyjnych, zawsze bowiem mogą wystąpić zmiany, których nie można było przewidzieć. Ale zaletą ich jest to, że stwarzają sposobność do przeprowadzenia usystematyzowa-

---

<sup>19</sup> Por. J. K. Galbraith, *op. cit.*, s. 74-75.

nych i celowych przemysłów; na podstawie pewnej wiedzy *ex post* i gry kreatywnej wyobraźni pozwalają wskazać, który z alternatywnych projektów inwestycyjnych daje największe szanse powodzenia. Aby jednak przewidywania mogły nabrać praktycznego znaczenia, muszą spełniać warunek specjalizacji, tzn. muszą być ograniczone do możliwie wąskiego odcinka produkcji, gdyż tylko taka specjalizacja pozwala na wszechstronne poznanie problemów, dokładniejsze ich przeanalizowanie z uwzględnieniem szerszego zakresu możliwych okoliczności, przy użyciu takiej ilości czasu, która nie czyni ich bezowocnymi. W praktyce odpowiada to systemowi przewidywań na szczeblu przedsiębiorstwa.

W związku z tym nasuwa się pytanie, czy w gospodarce planowej stworzenie wyspecjalizowanego systemu przewidywań w celu podejmowania decyzji inwestycyjnych jest możliwe. Otóż można w to wątpić. Na szczeblu przedsiębiorstwa nie da się tego przeprowadzić, ponieważ przewidywania zawsze są związane z konkretnymi decyzjami, a w gospodarce planowej z mocy samego założenia przedsiębiorstwa nie podejmują decyzji inwestycyjnych. A poza tym, trudno nawet wskazać, na czym mogłyby się one oprzeć przy formowaniu swoich przewidywań. Można również wątpić, czy tego rodzaju system przewidywań mógłby być stworzony na szczeblu CP. Musiałoby to bowiem oznaczać, że CP dokonuje przewidywań dla każdego przedsiębiorstwa z osobna, aby ustalić, w którym z nich inwestować w rozbudowę mocy. Wymagałoby to ogromu pracy. CP musiałby więc zbadać możliwość rozszerzenia popytu na wszystkich możliwych rynkach konsumpcyjnych, prześledzić wszystkie dobra, jakie będzie można produkować za pomocą nowo zainstalowanych środków produkcji oraz skonfrontować je ze wszystkimi możliwymi przyszłymi stanami popytu na nie<sup>20</sup>. CP musiałby przewidzieć nie tylko możliwy wzrost zapotrzebowania na dobra usprawiedliwiający rozbudowę mocy produkcyjnych, ale także kształtowanie się przyszłych kosztów i cen wyrobów, które pojawiają się w wyniku inwestycji, aby sprawdzić opłacalność przedsięwzięcia. Centrala musiałaby również ocenić wagę tych dóbr, które nie zostaną wyprodukowane, ponieważ ograniczone środki inwestycyjne zostały użyte na inne cele. Wreszcie CP musiałby ocenić, które przedsiębiorstwa mogą sprostać spodziewanemu wzrostowi popytu bez rozbudowy mocy produkcyjnych oraz na jakich odcinkach zwiększenie podaży dóbr konsumpcyjnych będzie wymagało rozbudowy mocy produkcyjnych tylko w sektorze produkującym środki wytwarzania. Wskazawszy w ten sposób na najbardziej pożądane kierunki inwestowania w sektorze konsumpcyjnym, CP może przystąpić na koniec do rozdziału inwestycji w sektorze produkcyjnym. Krótko mówiąc, stworzenie wyspecjalizowanych przewidy-

---

<sup>20</sup> Por. G. L. S. Shackle, *Expectation, Enterprise and Profit*, s. 77.

wań na szczeblu CP musiałoby oznaczać, że stara się on szczegółowo przewidzieć wszystkie możliwe skutki każdej bez wyjątku decyzji inwestycyjnej; zbadać wszystkie możliwe alternatywy tak, aby uniknąć rozbudowy mocy produkcyjnych w tych gałęziach i przedsiębiorstwach, gdzie mogłoby się to okazać niepotrzebne.

Sprostanie tym zadaniom wymagałoby od ludzi kierujących całością gospodarki tej specjalistycznej wiedzy, którą można nabyć pracując w konkretnym przedsiębiorstwie, nadzwyczajnej inteligencji i nieograniczonej kreatywnej wyobraźni. Ale nawet gdyby te atrybuty dopisały, czas potrzebny do wykonania tych zadań musiałby się okazać zbyt długi, by mogło to mieć jakiegokolwiek praktyczne znaczenie w obliczu zmienności warunków,

Nie bez znaczenia jest również fakt, że przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych CP nie może korzystać z takich obiektywnych wskaźników wyboru ekonomicznego, jak cena rynkowa, procent i renta, które w każdym momencie pełnią funkcję rzeczywistych mierników rzadkości<sup>21</sup>. Tego rodzaju wskaźniki może bowiem produkować jedynie gospodarka oparta na decentralizacji gospodarowania, a więc sprzeczna z gospodarką planową. Jakkolwiek informują one tylko o bieżących alternatywach wyboru, a nie o przyszłych (takich wskaźników nie dostarcza zresztą żadna gospodarka), to jednak mogą odegrać pozytywną rolę przy podejmowaniu decyzji planowych. Stwarzają mianowicie solidną i obiektywną podstawę wyjściową dla formowania przewidywań, ponieważ wskazują, w jakim kierunku powinny one podążać. W przeciwnym razie może się okazać poniewczasie, że decyzje inwestycyjne zawierały błąd w samym zarodku, gdyż przewidywania od początku oparte były na fałszywych przesłankach i prowadzone w niewłaściwym kierunku.

Wszystko to prowadzi do konkluzji, że w gospodarce planowej decyzje o kierunkach inwestycji netto nie mogą być oparte na systemie wyspecjalizowanych przewidywań. Działając na wysokim szczeblu agregacji CP może jedynie korzystać z przewidywań opartych na bardzo ogólnych przesłankach, a więc nie dość dokładnych. Uzasadnia to wniosek, że w gospodarce planowej decyzje dotyczące kierunków inwestowania będą narażone na większe niebezpieczeństwo błędu aniżeli podobne decyzje w gospodarce rynkowej. I to nie tylko dlatego, że ta ostatnia stwarza niezbędne warunki dla systemu wyspecjalizowanych przewidywań, ale również dlatego, że zmiany decyzji inwestycyjnych mogą następować na bieżąco, a nie w sposób planowy, czyli w określonych odstępach czasu.

W gospodarce planowej decyzje inwestycyjne dotyczące kierunków modernizacji aparatu wytwórczego stanowią – być może – jeszcze bardziej

---

<sup>21</sup> Por. B. Balasa, *Growth Strategies in Semi-Industrial Countries*, Quarterly Journal of Economics, 1970, vol. 84, February, s. 26.

skomplikowany problem aniżeli podobne decyzje odnoszące się do inwestycji netto. W tym ostatnim bowiem wypadku na czoło wysuwają się zagadnienia ilościowe, podczas gdy w poprzednim – zagadnienia jakościowe. Gdyby w grę wchodziło jedynie fizyczne zużywanie się urządzeń technicznych, problem modernizacji dałby się rozwiązać stosunkowo prosto na podstawie zwykłych kryteriów czasowych. To znaczy, lokalizacja inwestycji modernizacyjnych byłaby określona przez sam upływ czasu. Ponieważ fizyczne zużywanie się następuje z reguły stopniowo, a wiek urządzeń jest różny, modernizacja poszczególnych obiektów mogłaby następować w sposób uporządkowany. Rzeczywistość jest jednak inna. W rzeczywistości o wiele większe znaczenie ma ekonomiczne zużywanie się urządzeń technicznych, co niepomrotnie komplikuje problem podejmowania decyzji modernizacyjnych w gospodarce planowej.

Pierwszą rzeczą, która przychodzi na myśl w związku z koniecznością wyboru kierunków inwestycji modernizacyjnych, są innowacje, których wprowadzenie wymaga nowych form wyposażenia kapitałowego. Można by zatem sądzić, że kierunki innowacji mogłyby określać kierunki inwestycji modernizacyjnych<sup>22</sup>. Nie jest to jednak tak oczywiste, jak by się mogło wydawać na pierwszy rzut oka. Może się okazać, że ilość potencjalnych innowacji jest większa od ilości innowacji, które można zrealizować ze względu na dostępne środki inwestycyjne, poza tym nie wszystkie możliwości innowacyjne opłaca się w danym momencie wykorzystać. Potrzebne jest zatem jakieś kryterium, pozwalające określić, które innowacje są w danym momencie najpilniejsze, i na tej podstawie wyznaczać kierunki inwestycji modernizacyjnych. Najbardziej miarodajnym ze znanych, a jednocześnie obiektywnym kryterium, jest konkurencja pomiędzy producentami. Wskazuje ona w sposób najbardziej odczuwalny na pilność potrzeb modernizacyjnych poszczególnych przedsiębiorstw i gałęzi produkcji. Umożliwia stwierdzenie rzeczywistego stopnia przestarzałości stosowanych funkcji produkcji oraz pozwala unaocznnić rzeczywistą jakość produkowanych wyrobów.

Niestety, gospodarka planowa wyklucza konkurencję pomiędzy producentami, a tym samym pozbawia się najodpowiedniejszego wskaźnika, na którym można by oprzeć decyzje o kierunkach inwestycji modernizacyjnych<sup>23</sup>.

Z powodu braku konkurencji wybór kierunków inwestycji modernizacyjnych w gospodarce planowej może opierać się na kryterium kosztów jednostkowych lub na kryterium wydajności pracy. W pierwszym przypadku chodzi o porównanie stosunku aktualnych jednostkowych kosztów wytwa-

---

<sup>22</sup> Por. B. S. Keirstead, *op. cit.*, s. 135-149.

<sup>23</sup> Por. J. Kornai, *Overcentralization in Economic Administration*, Oxford 1959, s. 190.

rzania do przewidywanych jednostkowych kosztów produkcji przy zastosowaniu nowych urządzeń<sup>24</sup> i lokowanie inwestycji modernizacyjnych w tych przedsiębiorstwach, w których stosunek ten jest najkorzystniejszy dla nowych metod. Ten sposób postępowania zawiera jednak wiele mankamentów. Angażuje on zbyt wiele pracy i czasu, ponieważ wymaga zbadania i porównania kosztów wszystkich przedsiębiorstw, które są potencjalnymi kandydatami do modernizacji. Porównanie kosztów nie wskazuje wyraźnie, które z tych przedsiębiorstw najbardziej wymagają modernizacji w danym momencie. Różne przedsiębiorstwa mogą wykazywać ten sam stosunek kosztów, podczas gdy ich warunki zewnętrzne mogą się diametralnie różnić, o czym już koszty nie informują. Analiza kosztów konkretnego przedsiębiorstwa może wskazywać na konieczność modernizacji, podczas gdy popyt na jego wyroby może być w stanie zaniku i modernizacja byłaby bezcelowa, zwłaszcza że pewne przedłużenie żywotności urządzeń technicznych jest zawsze możliwe.

W gospodarce planowej, gdzie z powodu braku mechanizmu rynkowego ceny w dużej mierze mają charakter arbitralny, analiza kosztów niekoniecznie musi stanowić wierne odbicie rzeczywistości. A nawet gdyby przyjąć, że ceny są rzeczywistymi miernikami rzadkości, porównywanie aktualnych kosztów z przewidywanymi dostarcza informacji wątpliwej wartości, ponieważ koszty przewidywane nie są pewne. Wreszcie metoda ta nie daje dostatecznej orientacji co do jakości i nowoczesności wyrobów, które są i mogą być produkowane po przeprowadzeniu modernizacji. Tak więc porównywanie kosztów jednostkowych nie gwarantuje, że środki inwestycyjne zostaną skierowane do tych przedsiębiorstw, które najbardziej potrzebują modernizacji w danym momencie.

Inwestycje modernizacyjne, podobnie jak inwestycje netto zwiększają moce produkcyjne z tą tylko różnicą, że dzieje się to nie za cenę przyrostu stanowisk roboczych, ale przez zwiększenie wydajności już istniejących<sup>25</sup>. Dlatego w motywacjach CP przy podejmowaniu decyzji o kierunkach inwestycji modernizacyjnych może dominować ten aspekt modernizacji, szczególnie, gdy pragnie on utrzymać dany poziom produkcji społecznej przy zmniejszającej się stopie przyrostu naturalnego. Modernizacja będzie wówczas sposobem do wygospodarowania potrzebnych nadwyżek siły roboczej. Ale kryterium wydajności pracy nie jest wskaźnikiem ułatwiającym rozdział inwestycji modernizacyjnych pomiędzy różne przedsiębiorstwa i gałęzie.

---

<sup>24</sup> Por. *Ekonomia polityczna...*, s. 133.

<sup>25</sup> Por. J. Corwall, *The Role of Demand and Investment in Long Term Growth*, Quarterly Journal of Economics, 1970, vol. 84, February, s. 67.



Zwolnienie pewnej części siły roboczej można uzyskać, zwiększając wydajność przez modernizację jakiejkolwiek gałęzi produkcji.

Dotąd zajmowaliśmy się zagadnieniem rozdziału inwestycji brutto z pominięciem handlu zagranicznego. Jeśli odrzucimy to upraszczające założenie, to okaże się, że w gospodarce otwartej dla każdego niemal przedsięwzięcia inwestycyjnego w kraju alternatywą może być handel zagraniczny. Handel zagraniczny stanowi specyficzny dział produkcji, za pomocą którego drogą okrężną można produkować różne dobra, przy czym jest to dział, w którym produkcja nie przysparza trudności technicznych znajdujących odbicie w oczekiwaniu, aż czynniki produkcji zostaną przetworzone na wyroby gotowe<sup>26</sup>. Podstawą dla oceny faktycznych korzyści, jakie stwarza alternatywa handlu zagranicznego, są oprócz ekonomicznych cen krajowych realne kursy walutowe. Informują one na bieżąco o rzeczywistych możliwościach wyboru, a jednocześnie ułatwiają formowanie przewidywań na przyszłość. Ale utrzymanie realności kursów wymaga wymienialności walut. Tymczasem doprowadzenie do wymienialności waluty kraju, który ma gospodarkę planową, natrafia ze względów zasadniczych na nie dające się przewyciężyć trudności<sup>27</sup>. Tak więc w gospodarce planowej możliwości, jakie stwarza handel zagraniczny dla inwestycji krajowych, nie mogą być w sposób należyty i obiektywny ocenione i wybrane.

Handel zagraniczny jako alternatywa dla inwestycji krajowych stwarza specyficzny problem. Wybranie tej alternatywy oznacza specjalizację i rozbudowę mocy produkcyjnych określonych przedsiębiorstw czy też całych gałęzi produkcji. Otóż każde takie przedsięwzięcie musi mieć pewne zaplecze na rynku krajowym na wypadek załamania koniunktury na rynkach międzynarodowych. Chodzi o to, by rynek krajowy był w stanie wchłonąć nadwyżkę produkcji, która w wyniku tego nie będzie mogła być skierowana za granicę<sup>28</sup>.

Rozważania nad problemem wyboru kierunków inwestowania można doprowadzić do następującej konkluzji. Wiele wskazuje na to, że gospodarka planowa nie stwarza warunków dla dostatecznej racjonalizacji decyzji dotyczących rozdziału inwestycji brutto. Nie dające się przewyciężyć trudności w stworzeniu systemu wyspecjalizowanych przewidywań, brak konkurencji pomiędzy poszczególnymi producentami oraz obiektywnych wskaźników informujących na bieżąco o rzeczywistych możliwościach wyboru sprawia, że w gospodarce tej decyzje inwestycyjne będą w większym lub mniejszym stopniu podejmowane w sposób arbitralny.

---

<sup>26</sup> Por. J. Beksiak, *Spółeczeństwo gospodarujące*, wyd. II, Warszawa 1976, s. 70-71.

<sup>27</sup> Do problemu tego powrócimy w części czwartej.

<sup>28</sup> Por. B. Balasa, *op. cit.*, s. 29.

### 5.3. Wybór wariantów inwestycyjnych

W gospodarce planowej wybór kierunków inwestowania, czyli ustalenie zadań inwestycyjnych, stanowi pierwszy etap podejmowania decyzji inwestycyjnych przez CP, po którym musi nastąpić wybór wariantów inwestycyjnych. Zazwyczaj bowiem istnieje w każdym momencie więcej aniżeli jeden sposób wykonania danej inwestycji. Racjonalność ekonomiczna wymaga, aby spośród dostępnych inżynierskich metod wykonania zaprogramowanych inwestycji wybrać wariant, który jest ekonomicznie uzasadniony.

Wybór ekonomicznie uzasadnionego wariantu inwestycyjnego obejmuje dwa zagadnienia: 1. Wybór najtańszego sposobu zrealizowania programu inwestycyjnego gospodarki. 2. Wybór funkcji produkcji, które by umożliwiły eksploatację nowych obiektów możliwie jak najdłużej, w sposób ekonomicznie opłacalny. Omówimy te dwa zagadnienia po kolei.

1. Rozwiązanie pierwszego problemu zakłada, że CP musi zapewnić wykonanie zaplanowanego programu inwestycyjnego możliwie najniższym kosztem mierzonym nakładami środków inwestycyjnych. Ponieważ w gospodarce planowej program inwestycyjny jest agregatem, składającym się z poszczególnych konkretnych przedsięwzięć inwestycyjnych, nie można mieć jednego łącznego najkorzystniejszego wariantu. Najkorzystniejsze wykonanie całego programu inwestycyjnego jest możliwe jedynie wówczas, gdy poszczególne zadania inwestycyjne będą wykonane za pomocą najoszczędniejszych metod. Aby więc ograniczyć do możliwego minimum koszt wykonania zaplanowanych inwestycji, CP musi znaleźć najkorzystniejszy wariant wykonania każdego z osobna zadania inwestycyjnego. Innymi słowy, najkorzystniejszy wariant wykonania programu inwestycyjnego może mieć miejsce wówczas, gdy poszczególne przedsięwzięcia inwestycyjne są realizowane według ekonomicznie uzasadnionych wariantów.

Aby zapewnić racjonalność realizacji przyjętego programu inwestycyjnego, CP musiałby przede wszystkim znać wszystkie możliwe techniczne metody wykonania każdego zadania inwestycyjnego. Ponadto musiałby wiedzieć, które ze środków potrzebnych do jego wykonania występują w danym momencie we względnej obfitości, a które są względnie rzadkie. Ta ostatnia informacja jest szczególnie ważna, ponieważ wskazuje, która z możliwych do zastosowania metod technicznych jest w danym momencie ekonomicznie uzasadniona. Tak więc bez znajomości pewnego wachlarza technicznych metod oraz bez wiedzy o względnej rzadkości poszczególnych czynników inwestycyjnych nie ma możliwości określenia najkorzystniejszego wariantu wykonania poszczególnych projektów inwestycyjnych.

Powstaje zatem pytanie, czy CP może dysponować odpowiednią wiedzą, niezbędną do racjonalizacji decyzji dotyczących wykonania poszczególnych

zadań inwestycyjnych? Wiele wskazuje na to, że odpowiedź na postawione pytanie musi być negatywna. Już samo zebranie informacji na temat alternatywnych technik wykonania każdego przedsięwzięcia inwestycyjnego stanowi gigantyczne zadanie, nawet przy nowoczesnych sposobach gromadzenia, przetwarzania i przekazywania danych. Jeśli gospodarka inwestuje dużo, to ilość informacji, którą trzeba zebrać i przetworzyć tak, by nadawała się do użycia na szczeblu CP, będzie wymagała ogromnej pracy i czasu. Zwłaszcza że każda inwestycja zakłada wykonanie bardzo zróżnicowanych robót, z których wiele może być wykonanych przy zastosowaniu wachlarza technik od bardzo prymitywnych do wysoce zmechanizowanych (np. roboty budowlane)<sup>29</sup>. Znacznie trudniejszy problem stanowi zdobycie aktualnej informacji odnoszącej się do względnej rzadkości poszczególnych środków inwestycyjnych. Wobec braku mechanizmu rynkowego, który dostarcza bieżących wskaźników rzadkości w postaci cen rynkowych, w gospodarce planowej zbieranie informacji odnoszącej się do względnej rzadkości wyspecjalizowanych środków inwestycyjnych może opierać się tylko na analizie sprawozdań i tabel statystycznych<sup>30</sup>.

Korzystając ze statystyk trzeba byłoby obliczyć nie tylko ilość poszczególnych czynników produkcji, którymi w danym momencie może dysponować gospodarka na cele inwestycyjne, ale także określić rzeczywisty koszt ich dostarczenia. Należałoby również ustalić wszystkie możliwości wykorzystania każdego z nich. Ponadto wypadałoby zbadać, w jakich alternatywnych zastosowaniach każdy z tych czynników może być wykorzystany najbardziej wydajnie, czyli prześledzić wszystkie możliwe kombinacje, w których każdy z nich mógłby być użyty<sup>31</sup>. Nietrudno sobie wyobrazić, że aby tego dokonać, trzeba byłoby sporządzić i przeanalizować miliony zestawień i tabel statystycznych opartych na jeszcze większej ilości szczegółowych obliczeń<sup>32</sup>. Ale przy dużej zmienności warunków gospodarowania cały ten trud musiałby się okazać daremny, gdyż zaszły w tym czasie zmiany wymagałyby rozpoczęcia całej pracy od nowa, najprawdopodobniej z takim samym skutkiem. Tak więc zastosowanie techniki statystyczno-sprawozdawczej nie jest w stanie z natury rzeczy zapewnić CP aktualnej informacji o względnej rzadkości poszczególnych czynników produkcji, używanych do celów inwestycyjnych<sup>33</sup>. W tej sytuacji jedyną metodą, którą da się praktycznie zasto-

---

<sup>29</sup> Por. E. D. Domar, *op. cit.*, s. 345.

<sup>30</sup> Zakładając, że są one wiarygodne. Tam, gdzie zatrudnieni są ludzie przy gromadzeniu danych, nigdy nie można wykluczyć złej woli.

<sup>31</sup> Por. L. Robbins, *Wielkie przesilenie gospodarcze*, Kraków 1937, s. 127-129.

<sup>32</sup> *Ibidem*.

<sup>33</sup> Nawet przy zastosowaniu nowoczesnej techniki obliczeniowej nie da się tego osiągnąć. Komputery dokonują wprawdzie obliczeń błyskawicznie, jednak odpowiednie przygotowanie ma-

sować na szczeblu CP, jest metoda bilansowa<sup>34</sup>. Polega ona na rozdziale środków inwestycyjnych, którymi dysponuje gospodarka z uwzględnieniem handlu zagranicznego w taki sposób, żeby zapotrzebowanie na nie zgłaszane przez poszczególne przedsięwzięcia inwestycyjne mogło być zrównoważone. Przy stosowaniu tej metody cała uwaga planistów musi być skierowana na manipulowanie zależnościami bilansowymi w taki sposób, by przy danych współczynnikach technicznych program inwestycyjny mógł być wykonany. Metoda bilansowa jest bardzo pracochłonna, ponieważ wymaga jednoczesnego sporządzania dużej ilości bilansów i wielu innych korekt w celu uzyskania zgodności pomiędzy stroną przychodową i rozchodową<sup>35</sup>. Niemniej jednak nie wymaga ona skomplikowanej techniki obliczeniowej. Z tak dopasowanych równowag bilansowych wynikają określone warianty wykonania poszczególnych zaplanowanych zadań inwestycyjnych. Mówiąc inaczej, stosowanie metody bilansowej narzuca jeden zbiór wariantów inwestycyjnych, ucieleśniających program inwestycyjny gospodarki, ten mianowicie, który spełnia warunki bilansowe. Ale jeśli suma wariantów wykonania poszczególnych inwestycji mieści się w granicach bilansowych, nie oznacza to wcale, że każda z nich uwzględnia wariant ekonomicznie najkorzystniejszy. W istocie przedstawiają one jedną z wielu istniejących możliwości. Tylko, że za pomocą metody bilansowej nie można stwierdzić, czy jest ona ekonomicznie uzasadniona. Metoda ta bowiem nie stwarza podstaw do sprawdzenia innych możliwości. A tymczasem sprawdzenie ich mogłoby wykazać, że dobranie innych kombinacji wariantów inwestycyjnych umożliwiłoby wykonanie programu inwestycyjnego gospodarki mniejszym nakładem środków lub uczyniłoby wykonalnym program uznany za nierealny<sup>36</sup>. Jeśli więc przyjąć, że metoda bilansowa jest jedyną nadającą się do praktycznego zastosowania przy wyborze metod wykonania poszczególnych zadań inwestycyjnych w gospodarce planowej, to CP nie ma możliwości ekonomicznej weryfikacji wariantów inwestycyjnych. Mówiąc inaczej, nie ma możliwości obiektywnego

---

teriału wymaga nadal pracy ludzkiej i czasu, a dane produkowane przez gospodarkę stale się zmieniają.

<sup>34</sup> Rachunek ekonomicznej efektywności inwestycji nie może być uznany za metodę praktycznie zadowalającą. Łączy on w sobie zagadnienie wyboru najlepszego sposobu realizacji inwestycji z poszukiwaniem najniższych kosztów eksploatacji przyszłego obiektu. Pierwsze dotyczy istniejących warunków gospodarowania, drugie natomiast przyszłych. Rachunek ten opiera się na arbitralnie ustalonych cenach, które mogą nie odzwierciedlać rzeczywistych relacji rzadkości w danym momencie. Wreszcie rachunek ten wymaga bardziej skomplikowanej techniki obliczeniowej niż metoda bilansowa, nie gwarantując lepszych wyników. Por. K. Porwit, *Zagadnienia rachunku ekonomicznego w planie centralnym*, Warszawa 1964, s. 190-191.

<sup>35</sup> Por. *Ekonomia polityczna...*, s. 530-531.

<sup>36</sup> Por. J. Lipiński, *Ocena efektywności inwestycji w gospodarce socjalistycznej*, [w:] *Materiały do studiowania ekonomii politycznej socjalizmu*, Warszawa 1964, s. 440.

sprawdzenia, czy kombinacja wariantów wykonania programu inwestycyjnego jest racjonalna<sup>37</sup>.

2. Przyjęcie skreślonego wariantu danego przedsięwzięcia inwestycyjnego obejmuje również wybór funkcji produkcji dla obiektów, które powstaną w wyniku inwestycji. Wybór przyszłej funkcji produkcji różni się zasadniczo od wyboru metod realizacji zadań inwestycyjnych. Każdy z nich wymaga odmiennego podejścia. Wybór metod realizacji wymaga znajomości bieżących warunków gospodarowania, przy wyborze funkcji produkcji tego rodzaju wiedza nie wystarcza. W pierwszym wypadku wybór opiera się na danych aktualnych, w drugim natomiast należy uwzględnić również długofalowe przewidywania.

Wybór przyszłej funkcji produkcji sprowadza się w istocie do decyzji o zakupie nowych maszyn i urządzeń technicznych. Nowo instalowane wyposażenie techniczne ucieleśnia bowiem postęp techniczny, który się w tym czasie dokonał i któremu odpowiada nowy zbiór alternatywnych metod wytwarzania<sup>38</sup>. W momencie wyboru wariantu inwestycyjnego CP może wybierać tylko ten sprzęt techniczny, który realnie lub potencjalnie jest produkowany w kraju lub może być sprowadzony z zagranicy. Wolno zatem powiedzieć, że nowoczesność funkcji, jakie ma do wyboru inwestor, zależy od nowoczesności urządzeń, produkowanych przez sektor wytwarzania dóbr kapitałowych. Nowoczesność produkcji tego sektora zależy od jego sprawności innowacyjnej<sup>39</sup>. Można powiedzieć, że sprawność innowacyjna sektora produkcyjnego jest wysoka, gdy wykorzystuje on w produkcji wszystkie możliwości, jakie stwarza bieżący rozwój techniki oraz gdy nie zaniedbuje żadnego starego osiągnięcia techniki, którego wykorzystanie staje się ekonomicznie korzystne w nowych warunkach gospodarowania. Sprawność innowacyjna przemysłów produkujących dobra inwestycyjne ma istotne znaczenie dla rentowności inwestycji w dobie szybkiego postępu technicznego. Od tego bowiem zależy długotrwałość opłacalnej eksploatacji kosztownego sprzętu technicznego instalowanego w fabrykach za pomocą inwestycji. Skoro nie da się dokładnie przewidzieć wszystkich zmian, wynikających z postępu technicznego, dotrzymywanie kroku postępowi technicznemu w produkcji dóbr inwestycyjnych stwarza większą szansę, że nie staną się one przedwcześnie przestarzałe.

Są dwa czynniki, które głównie wpływają na sprawność innowacyjną sektora produkującego środki produkcji: system gospodarczy, w którym

---

<sup>37</sup> *Ibidem*.

<sup>38</sup> Por. F. Machlup, *Essays on Economic Semantics*, Englewood 1963, s. 257.

<sup>39</sup> Por. H. Simon, *The Role of Expectation in an Adaptive or Behavioristic Model*, [w:] *Expectation, Uncertainty and Business Behavior*, ed. M. J. Bowman, New York 1958, s. 56.

funkcjonują przedsiębiorstwa należące do tego sektora, oraz działalność jego biur projektowo-konstrukcyjnych.

Jak staraliśmy się to wykazać w poprzednim rozdziale, gospodarka planowa nie wyzwala bodźców dopingujących skutecznie aktywność innowacyjną. Nie działają tu najsilniejsze bodźce innowacyjne: ekonomiczna samodzielność przedsiębiorstwa i związana z nią konkurencja, która zmusza do rozumowania kategoriami przyszłości, a nie tylko chwili bieżącej. Innowacje jednych producentów nie zagrażają pozycji innych producentów, dlatego nie zmuszają tych ostatnich do wzmożenia własnej działalności innowacyjnej<sup>40</sup>. Środki produkcji są rozdzielane centralnie, wobec czego ich użytkownicy nie mogą wybierać dostawców. W gospodarce planowej nie ma więc miejsca na wyścig innowacyjny pomiędzy producentami środków produkcji, który by podtrzymywał wysoką sprawność innowacyjną tego przemysłu. Innowacje sektora produkcyjnego, podobnie jak innowacje w innych dziedzinach, są bezpośrednio kontrolowane przez CP. Ponieważ z wywodów zawartych w poprzednim rozdziale wiadomo, jakie to stwarza problemy, wolno wysunąć przypuszczenie, że system gospodarki planowej nie może sprzyjać wysokiej sprawności innowacyjnej przemysłu produkującego środki wytwarzania.

Drugim czynnikiem wpływającym na sprawność innowacyjną sektora produkcyjnego jest praca jego biur projektowo-konstrukcyjnych. We współczesnej gospodarce wybór nowych funkcji produkcji dokonuje się już na etapie projektowania i konstruowania nowych urządzeń. W momencie podejmowania decyzji inwestor może wybierać tylko spośród tych urządzeń, które są realnie lub potencjalnie dostępne ze względu na istniejącą wiedzę techniczną. Byłoby sprzeczne z ogólnymi zasadami racjonalności, gdyby biura projektowe przygotowywały przestarzałe konstrukcje lub konstrukcje nie odpowiadające bieżącym i przewidywanym warunkom gospodarowania. Konstruktorzy muszą uwzględniać w swoich pracach tendencje ujawniające się zarówno w nauce i technice, jak i w ewolucji rzeczywistości gospodarczej. Dopóki konstrukcja nie jest gotowa, dopóty może być poprawiana i uzupełniana tak, by mogła uwzględniać najnowszą wiedzę. Przy czym projektanci nowych urządzeń muszą brać pod uwagę aktualne i przewidywane warunki gospodarowania nie tylko potencjalnych użytkowników tych urządzeń, ale także ich producentów.

W związku z tym powstaje problem danych, które by umożliwiały orientowanie działalności biur projektowo-konstrukcyjnych. W gospodarce kierującej się wskazaniem rynku problem ten w poważnym stopniu rozwiązuje działanie jego mechanizmu. Mechanizm ten formuje ceny rynkowe, które jako wskaźniki rzadkości informują o aktualnych warunkach gospodarowa-

---

<sup>40</sup> *Ibidem*.

nia. Projektanci nowych konstrukcji kierują się w swojej pracy ocenami opartymi na aktualnych i przewidywanych relacjach cen czynników produkcji. W gospodarce zdecentralizowanej jest to nieodzowne. W gospodarce rynkowej nikt bowiem nie będzie kupował od producenta, który wytwarza konstrukcje przestarzałe lub uniemożliwiające stosowanie ekonomicznie uzasadnionych metod wytwarzania. Producent takich urządzeń wzmacniałby jedynie pozycję swoich konkurentów na rynku. Tak więc w gospodarce, która dopuszcza działanie mechanizmu rynkowego, wstępny wybór funkcji produkcji na etapie projektowania i konstruowania nowych urządzeń oparty jest nie tylko na najnowszych osiągnięciach nauki i techniki, ale także na aktualnych i przewidywanych relacjach cen czynników produkcji<sup>41</sup>.

A jak ten sam problem może być rozwiązywany w gospodarce planowej? Nie działa tu mechanizm rynkowy, skutkiem czego nie ma wskaźników, na podstawie których biura projektowe mogłyby na bieżąco korygować i dostosowywać swoje założenia konstrukcyjne do zmieniającej się rzeczywistości gospodarczej. W gospodarce planowej, w której inicjatorem i regulatorem wszelkich poczynąń produkcyjnych jest CP, biura te muszą swoją działalność opierać głównie na dyrektywach płynących z centrali. Ta z kolei może swoje żądania pod adresem biur projektowo-konstrukcyjnych opierać jedynie na analizie bilansów zaopatrzenia gospodarki narodowej w czynniki produkcji oraz na obserwacji poczynąń ewentualnych konkurentów w handlu zagranicznym. Analiza zapotrzebowania na wyspecjalizowane czynniki produkcji daje wyraźne wskazania odnoszące się do technik wytwarzania dopiero wówczas, gdy doprowadza do wniosku, że na jakimś odcinku gospodarki mogą w przyszłości pojawić się tzw. wąskie gardła. Stwarza to podstawy do wysuwania konkretnych poleceń dla biur projektowo-konstrukcyjnych. Będą one zobowiązane do poszukiwania takich konstrukcji, które by ucieleśniały funkcje produkcji, umożliwiające likwidację wąskich gardeł. Równocześnie zaś w dążeniu do utrzymania konkurencyjności eksportowych wyrobów CP może żądać, by biura projektowo-konstrukcyjne kierowały się rozwiązaniami zagranicznymi, o których sądzą, że reprezentują wyższy poziom od krajowego. Oczywiście biura projektowo-konstrukcyjne będą mogły realizować dyrektywy CP, jeśli istniejąca wiedza techniczna stwarza możliwości uzyskania pożądanych rozwiązań. W przeciwnym razie wszystko zależy od rozwoju tej wiedzy, a to już jest sprawą uczonych i czasu. W tym względzie niczego zaplanować się nie da, po prostu trzeba czekać na wyniki badań naukowych.

Z punktu widzenia sprawności innowacyjnej sektora produkującego dobra kapitałowe opieranie pracy jego biur projektowo-konstrukcyjnych na systemie dyrektyw płynących z centrali ma podstawową wadę. Dyrektywy

---

<sup>41</sup> W. E. G. Salter, *Wydajność a postęp techniczny*, Warszawa 1971, s. 41.

z natury rzeczy mogą napływać w pewnych określanych odstępach czasu. Uniemożliwia to bieżące modyfikowanie koncepcji i założeń konstrukcyjnych tak, by w momencie ukończenia konstrukcji mogła być ona możliwie najbardziej dostosowana do aktualnych warunków ekonomicznych oraz ich zmian w dającej się przewidzieć przyszłości. Ponadto, skonstruowanie nowych urządzeń ucieleśniających techniki wytwarzania, które pozwalają na obejście przewidywanych wąskich gardeł, niekoniecznie musi oznaczać, że są to urządzenia umożliwiające stosowanie technik najkorzystniejszych. Metoda bilansowa, stosowana na szczeblu CP przy wyborze funkcji produkcji, do czego powrócimy jeszcze w części trzeciej, nie stwarza bodźców do wypróbowania alternatyw, gdy warunki bilansowe są spełnione. Niezależnie od tego CP może bardzo łatwo pomylić się w ocenie i lokalizacji przyszłych wąskich gardeł, ponieważ gospodarka narodowa jest tworem ogromnie skomplikowanym, który w dodatku znajduje się w ciągłym ruchu. Co prawda, przewidywania mogą okazać się błędne w każdej gospodarce, ale po pierwsze, w gospodarce opartej na samodzielności przedsiębiorstwa szansa popełnienia błędu jest mniejsza, ponieważ można się oprzeć na przewidywaniach wyspecjalizowanych, a po drugie, błędy popełnione przez CP rozprzestrzeniają się na całość gospodarki, podczas gdy w gospodarce zdecentralizowanej błędy jednych przedsiębiorców mogą być kompensowane trafnymi przewidywaniami innych. Otóż, jeśli CP pomyli się w swojej ocenie, a wszystkie biura projektowe opierają swoją działalność na tych ocenach, gospodarka w pewnym momencie może znaleźć się w sytuacji, gdy nie tylko nie będzie urządzeń dla technik najkorzystniejszych, ale także nie będzie ich dla technik spełniających warunki bilansowe, ponieważ zmiany, jakie się jednocześnie dokonały, mogą doprowadzić do pojawienia się wąskich gardeł na odcinkach, gdzie się ich nie spodziewano.

Korzystanie z wzorów zagranicznych przy projektowaniu nowych konstrukcji niekoniecznie musi być wskazane. Szczególnie, gdy biura projektowo-konstrukcyjne nie mogą praktycznie dysponować dość szczegółową i na czas aktualizowaną informacją na temat rzeczywistych warunków gospodarowania. Każdy kraj ma swoje specyficzne możliwości produkcyjne i korzystanie z cudzych wzorów w zakresie technik wytwarzania niekoniecznie musi odpowiadać miejscowym warunkom. Warunki gospodarowania w kraju mogą wymagać zupełnie innych rozwiązań aniżeli te, które narzucają wzory zagraniczne, nawet gdy reprezentują wyższy poziom.

Brak kryteriów sukcesu rynkowego w gospodarce planowej pozbawia projektantów i konstruktorów bodźców skłaniających do najwyższego wysiłku twórczego. Stwarza natomiast możliwości łatwego uzyskiwania dosyć wysokich zarobków na podstawie efektownych wyników statystycznych. CP nie może posiadać wiedzy, która pozwoliłaby mu ocenić merytorycznie



jakość pracy projektantów i konstruktorów. Może tego dokonać jedynie na podstawie sprawozdań opracowywanych przez nich samych.

W sprawozdaniach tych muszą być wykazane efekty ekonomiczne nowych rozwiązań, bez czego wprowadzanie ich do produkcji pozbawione byłoby sensu. Wobec jednak braku cen rynkowych efekty te muszą być oparte w mniejszym lub większym stopniu na arbitralnych przesłankach. Sprawozdania te stanowią w gospodarce planowej jedyną podstawę do wypłacenia premii innowacyjnych projektantom i konstruktorom. Otóż wypłacanie premii na podstawie kalkulacji korzyści ekonomicznych ludziom, którzy te kalkulacje sporządzają, stawia w wątpliwym świetle realność tych kalkulacji, zważywszy znane słabości natury ludzkiej. Ale stwarza to możliwość łatwych zarobków kosztem wysiłku twórczego niewspółmiernie mniejszego aniżeli ten, który jest niezbędny do uzyskania rzeczywiście oryginalnych rozwiązań. Technicy i konstruktorzy zawsze mogą wykazać, że ich nowe konstrukcje przynoszą ogromne korzyści ekonomiczne i przy braku kryteriów rynkowych nie ma sposobu, by wykazać, czy przypadkiem rzecz nie ma się odwrotnie. Przedsiębiorstwa użyją tych urządzeń, ponieważ otrzymają je na podstawie przydziału centrali, który nie daje możliwości wyboru. Dopiero potem będzie się można przekonać, jaka jest rzeczywiście wartość ekonomiczna nowego sprzętu, ale wówczas może się okazać, że odrobienie strat jest niemożliwe.

Z powyższych wywodów wyłania się wniosek, że gospodarka planowa nie stwarza warunków, które by powodowały utrzymanie sprawności innowacyjnej przedsiębiorstw wytwarzających środki produkcji na możliwie najwyższym poziomie. W sytuacji, gdy wybór przyszłej funkcji produkcji zależy praktycznie od urzędów, które mógłby zaoferować przemysł dóbr produkcyjnych, okoliczność ta może rodzić groźną tendencję w gospodarce planowej. Może to być tendencja do stosowania przestarzałych technik wytwarzania.

# Akumulacja

## 6.1. Akumulacja budżetowa

Rozważania nad zagadnieniem akumulacji w gospodarce planowej najwygodniej będzie oprzeć na zasadzie kolejnych przybliżeń. Na początek przyjmijmy upraszczające założenie, że gospodarka ta nie wykazuje oszczędności indywidualnych oraz nie korzysta z oszczędności zagranicznych. Oznacza to, że cała akumulacja pozostaje pod kontrolą CP, który określa z góry jej rozmiary. Wielkość akumulacji będzie zależała od rozmiarów inwestycji, ponieważ z mocy powyższego założenia decyzje inwestycyjne CP są równoznaczne z decyzjami o akumulacji.

Centralizacja dyspozycji całością zasobów sprawia, że określenie wielkości akumulacji musi następować w wymiarze fizycznym. CP musi określić *ex ante*, jaka ilość poszczególnych wyspecjalizowanych czynników produkcji ma być skierowana na potrzeby inwestycji. Nie wyczerpuje to jednak zagadnienia. Gospodarka planowa jest jednocześnie gospodarką pieniężną i dlatego rozdziałowi środków w wymiarze fizycznym musi towarzyszyć odpowiedni rozdział funduszy pieniężnych. Chodzi o to, że do planowanego podziału środków na cele produkcji konsumpcyjnej i inwestycyjnej należy dostosować odpowiednie fundusze pieniężne. Ten rozdział środków w wymiarze fizycznym określa planowanie rozmiaru produkcji dóbr konsumpcyjnych i inwestycyjnych. Przy danych cenach kontrolowanych centralnie produkcja tych wszystkich dóbr przedstawia określoną wartość pieniężną. Ale tylko część całej tej produkcji, mianowicie dobra konsumpcyjne, jest przeznaczona na pokrycie pieniężnych dochodów ludności i znajduje się w wolnej sprzedaży na rynku. A zatem przy danych cenach strumień dochodów ludności musi być dostosowany do wartości rynkowej strumienia dóbr konsumpcyjnych. Mówiąc inaczej, wartość realna tych dochodów musi być dostosowana do wartości produkcji sektora konsumpcyjnego. Nie wolno przy tym zapominać, że dostosowanie tych wielkości musi być dokonane w sposób planowy, czyli *ex ante*. W zasadzie istnieje tylko jeden sposób takiego dostosowania przez zachowanie pożądanego stosunku pomiędzy planowanym poziomem cen a planowanym poziomem płac. Spróbujmy przekonać się, co to oznacza. Dochody pieniężne w postaci płac otrzymują wszyscy pracownicy niezależnie od tego, gdzie są zatrudnieni, natomiast dobra na pokrycie tych dochodów wytwarzają tylko pracownicy zatrudnieni w sektorze konsumpcyjnym. Aby

więc przyszły strumień dochodów pieniężnych odpowiadał wartości przyszłego strumienia dóbr konsumpcyjnych, planowany poziom płac musi być odpowiednio niższy od planowanego poziomu cen dóbr konsumpcyjnych. Różnica będzie stanowiła źródło oszczędności budżetowych, służących do sfinansowania realnej akumulacji.

Zapewnienie *ex ante* odpowiedniej relacji pomiędzy poziomem cen a poziomem płac jest praktycznie wykonalne tylko przez wykorzystanie jakiejś formy podatku pośredniego doliczanego do ceny. Najlepiej do tego celu nadaje się podatek obrotowy. Zryczałtowana stawka tego podatku może być określana z góry, a następnie wmontowywana do cen dóbr konsumpcyjnych, które mają obowiązywać w okresie planowym. Stosując technikę naliczania podatku obrotowego, CP może na podstawie asortymentowego planu produkcji sektora konsumpcyjnego planować rozmiary akumulacji budżetowej stosownie do potrzeb, wynikających z programu inwestycyjnego. Dzięki tej technice plan akumulacji staje się funkcją asortymentowego planu produkcji sektora wytwarzającego dobra konsumpcyjne. Stawka podatku obrotowego stanowi narzędzie, za pomocą którego CP może planować pożądaną w danym momencie różnicę pomiędzy poziomem płac a poziomem cen dóbr konsumpcyjnych. Różnica ta w postaci odpowiednich wpłat kierowanych do budżetu państwa stanowi akumulację budżetową<sup>1</sup>, która w gospodarce planowej jest finansowym odbiciem programu inwestycyjnego zaplanowanego pierwotnie w wymiarze fizycznym.

Tak więc w gospodarce planowej rozmiary produkcji konsumpcyjnej i inwestycyjnej w wymiarze fizycznym określają popyt pieniężny inaczej aniżeli w gospodarce rynkowej, gdzie rozmiary produkcji w wymiarze fizycznym zależą od popytu pieniężnego<sup>2</sup>.

Planowanie akumulacji za pośrednictwem podatku obrotowego wymaga ścisłego wykonania asortymentowego planu produkcji sektora konsumpcyjnego. Spełnienie tego wymogu jest wprawdzie niezbędnym warunkiem wykonania planu akumulacji, ale nie jest to warunek wystarczający. Trzeba jeszcze, aby towary wyprodukowane na podstawie tego planu zostały sprzedane konsumentom. Dopiero w rezultacie sprzedaży dóbr konsumpcyjnych na rynku następuje faktyczna realizacja planu akumulacji budżetowej. Dopóki to nie nastąpi, akumulacja ta znajduje się tylko na papierze. Aby to jednak mogło nastąpić, struktura podaży na rynku dóbr konsumpcyjnych określona *ex ante* przez asortymentowy plan produkcji musi odpowiadać strukturze popytu w momencie, gdy towary znajdują się na półkach sklepowych. Osiąg-

---

<sup>1</sup> Por. Z. Fedorowicz, *Podstawy teorii pieniądza w gospodarce socjalistycznej*, Warszawa 1975, s. 105, 121, 131.

<sup>2</sup> Por. B. P. Beckwith, *The Economic Theory of Socialist Economy*, Stanford 1952, s. 151.

nięcie tej zgodności musi jednak nastroczać duże trudności. Struktura produkcji sektora konsumpcyjnego jest ustalana na podstawie decyzji CP, podejmowanych w określonych odstępach czasu, które pokrywają się z okresami planowanymi. W tym czasie nie może ona się zmieniać, ponieważ zmiany wymagałyby również pozostałe elementy planu ekonomicznego, które są funkcją planu produkcji.

Wypada wątpić, czy przebudowa całej skomplikowanej konstrukcji planu gospodarki narodowej byłaby możliwa w czasie, który byłby do przyjęcia ze względów praktycznych. Natomiast struktura popytu może ulegać zmianom w dowolnym momencie. Zależy to od decyzji konsumentów, którzy dysponują swobodą wyboru na rynku i mogą ją zmieniać w każdej chwili. Przy dużej zmienności popytu okresy następowania zmian w strukturze popytu mogą być krótsze od czasu, który trzeba zużyć na przebudowę planu. Istnieje zatem duże prawdopodobieństwo, że gospodarka planowa będzie stwarzała tendencję do pozostawiania zmian w strukturze podaży w tyle za zmianami, które zachodzą w strukturze popytu konsumpcyjnego.

Odbieganie struktury podaży od struktury popytu musi pociągać za sobą ujemne konsekwencje dla realizacji planu akumulacji. Przede wszystkim będzie to znaczyło, że nie da się sprzedać części wyprodukowanych towarów lub nie będzie można ich sprzedać po cenach planowanych. Zwolni się w ten sposób część siły nabywczej ludności, którą tworzą dochody nominalne wypłacane zgodnie z planem. Natomiast w przedsiębiorstwach zostanie zamrożona pewna ilość środków w postaci gotowych wyrobów, które nie mogą być sprzedane. Pojawi się w rezultacie nacisk popytu pieniężnego na rynku konsumpcyjnym.

W gospodarce planowej nie może to automatycznie wywołać przesunięć środków w wymiarze fizycznym do sektora produkującego dobra konsumpcyjne. Przydział środków następuje na podstawie decyzji CP w momencie sporządzania planu i bez zmiany jego decyzji żadnych przesunięć nie można dokonywać. Jeśli więc na skutek zmian w strukturze popytu pojawi się nadwyżka siły nabywczej, wówczas okaże się, że ilość środków przydzielona *ex ante* sektorowi konsumpcyjnemu jest niewystarczająca, ponadto jeśli okaże się, że rozmiary produkcji tego sektora nie będą mogły być zmniejszone, CP będzie zmuszony w planie na następny okres zwiększyć przydział środków sektorowi konsumpcyjnemu kosztem sektora inwestycyjnego – pełne zatrudnienie nie daje innych możliwości. Dla danego okresu planowego będzie to oznaczało faktyczne zmniejszenie akumulacji przy jednoczesnym wykonaniu planu akumulacji na papierze. Jeśli natomiast jednocześnie wymóg ciągłości pełnego zatrudnienia uniemożliwi ograniczenie rozmiarów produkcji sektora inwestycyjnego, nie będzie można pokryć nadwyżki popytu konsumpcyjnego, która się uformowała w poprzednim okresie. Powtarzanie

się takiej sytuacji w kolejnych okresach planowych musi doprowadzić do pojawienia się tak zwanych oszczędności wymuszonych. Cechą charakterystyczną tych oszczędności jest brak charakteru kapitałowego właściwy normalnym oszczędnościom, tzn. że nie zwalniają one żadnych środków dla celów inwestycji. W tym przypadku nie nastąpi wprawdzie zmniejszenie ilości środków w wymiarze fizycznym zaangażowanych w sektorze inwestycyjnym, będzie to jednak korzyść doraźna. Na dłuższą metę finansowanie inwestycji kosztem sektora konsumpcyjnego prowadzi z reguły do pogorszenia wydajności, co samo przez się obniża możliwości akumulacyjne gospodarki.

Opisana technika planowania akumulacji budżetowej, dla której trudno znaleźć jakąkolwiek alternatywę, zawiera nie dającą się usunąć sprzeczność. Planowanie akumulacji przez włączenie stawki podatku obrotowego do formuły planowanych cen zmusza do ścisłego wykonania asortymentowego planu produkcji konsumpcyjnej. Ale dokładne wykonanie tego planu może oznaczać wykonanie planu akumulacji tylko na papierze. Takie papierowe wykonanie planu akumulacji może w rzeczywistości prowadzić do fiaska na tym odcinku. Rzeczywiste wykonanie planu akumulacji zależy bowiem od zmiennego zachowania się konsumentów, od których decyzji zależy, czy zestaw dóbr, który przygotowali planiści, zostanie sprzedany. Dlatego w wielu wypadkach niewykonanie asortymentowego planu produkcji konsumpcyjnej może okazać się wyjściem bardziej racjonalnym z punktu widzenia potrzeb akumulacji aniżeli jego ścisłe wykonanie. Tak więc swoboda wyboru konsumenta w połączeniu ze zmiennością popytu czyni problematyczną skuteczność planowania akumulacji budżetowej.

W dotychczasowych rozważaniach abstrahowaliśmy od handlu zagranicznego, żeby niepotrzebnie nie komplikować wywodów. Obecnie możemy je uzupełniać, zwracając uwagę na niektóre konsekwencje, jakie dla planowania akumulacji wynikają z wymiany międzynarodowej. W gospodarce otwartej – co we współczesnym świecie jest regułą – część akumulacji przechodzi przez handel zagraniczny. Część środków, którymi dysponuje gospodarka, przeznaczona jest do produkcji dóbr inwestycyjnych za pomocą handlu zagranicznego. Ścisłe mówiąc, część wpływów dewizowych z eksportu służy do finansowania importu urządzeń inwestycyjnych. W gospodarce planowej staje się to źródłem specyficznych trudności natury planistycznej, wynikających z faktu wymykania się wymiany międzynarodowej spod kontroli CP. Planowanie wymaga określenia z góry wielkości, których ono dotyczy, tymczasem bardzo trudno dokładnie określić *ex ante*, jakie dobra i w jakich ilościach zechcą kupować zagraniczni nabywcy w określonej kalendarzowej przyszłości. To samo dotyczy cen, które będą oni skłonni płacić za te dobra. Co prawda, część produkcji eksportowej może mieć pokrycie

w długoterminowych kontraktach ułatwiających niewątpliwie planowanie eksportu, ale jednocześnie kontrakty te najczęściej zawierają klauzulę zmienności cen<sup>3</sup>, pozbawiającą to planowanie oparcia w najbardziej istotnym punkcie. Przeważająca większość dóbr eksportowana jest na zasadzie własnej akwizycji, której wyniki są z reguły niepewne, lub na podstawie dorywczych zamówień, które w przypadku planowania eksportu wymagają antycypacji. Nawet wymiana międzynarodowa w ramach zintegrowanych bloków gospodarczych może być źródłem niespodzianek w handlu zagranicznym, które mają swoją przyczynę w nieoczekiwanych zmianach warunków gospodarowania w poszczególnych krajach wchodzących w ich skład.

Jeśli przyjąć, że gospodarka może wyeksportować dowolną ilość dóbr – co nie jest zbyt nierealistycznym założeniem – fizyczne rozmiary akumulacji przechodzącej przez handel zagraniczny będą zależały od zmiennych *terms of trade*. *Terms of trade* określają bowiem wolumen eksportu potrzebny do sfinansowania niezbędnego importu dóbr inwestycyjnych. Aby więc skutecznie planować rozmiary tej części akumulacji w wymiarze fizycznym, CP musiałoby wiedzieć, jak będą się kształtowały *terms of trade* w okresie realizacji planu handlu zagranicznego. Spełnienie tego postulatu musi natrafiać jednak na nie dające się przewyżyć trudności. Wahania cen na międzynarodowych rynkach pozostają pod wpływem zbyt wielu różnorodnych czynników, aby można było przewidzieć wszystkie, mogące wystąpić zmiany. Jeśli więc w okresie realizacji planu handlu zagranicznego wystąpią nieprzewidziane zmiany *terms of trade*, to w konsekwencji pojawią się odchylenia od planu akumulacji. Gdy zmiany *terms of trade* będą następowały na korzyść cen eksportowych, będzie to oznaczało możliwość zmniejszenia wolumenu eksportu przy danych celach importowanych, w przeciwnym razie zwiększenie eksportu będzie konieczne, gdy program inwestycyjny nie będzie mógł ulec ograniczeniu. W pierwszym wypadku planowana w wymiarze fizycznym akumulacja okaże się za duża, co w pewnych okolicznościach może stwarzać trudności w utrzymaniu ciągłości pełnego zatrudnienia, jeśli program inwestycyjny nie będzie mógł się zwiększyć. W drugim wypadku akumulacja okaże się za mała, uniemożliwiając realizację zdecydowanego wcześniej programu inwestycyjnego. Tak czy inaczej, brak możliwości dokładnego antycypowania przyszłych *terms of trade* ogranicza skuteczność planowania akumulacji.

W otwartej gospodarce planowej, nawet przy uwzględnieniu nierealistycznych założeń o braku oszczędności indywidualnych oraz o niekorzystaniu z oszczędności zagranicznych, skuteczność planowania jest bardzo ograniczona. Wynika to z faktu, że wykonanie planu akumulacji zależy z jednej

---

<sup>3</sup> Por. L. Osiatyński, *Ryzyko w transakcjach handlu zagranicznego*, Warszawa 1973, s. 80-83.

strony od decyzji konsumentów, z drugiej zaś od zachowania się *terms of trade*, a więc od czynników, które praktycznie znajdują się poza zasięgiem kontroli CP.

## 6.2. Oszczędności indywidualne

Założenie o braku oszczędności indywidualnych w gospodarce planowej należy odrzucić jako drastycznie upraszczające rzeczywistość. W gospodarce planowej bowiem oszczędności te muszą również występować. Wniosek ten wypływa z faktu koniecznego różnicowania dochodów pieniężnych ludności. Niezależnie od form gospodarowania każda współczesna gospodarka musi zatrudniać specjalistów o różnym poziomie kwalifikacji. To wymaga różnicowania płac (w gospodarce planowej jest to jedyne źródło dochodów) w celu wykorzystania ich bodźcowego efektu. W przeciwnym razie nie byłoby zachęty do ponoszenia trudów zdobywania kwalifikacji oraz podejmowania prac nakładających większą odpowiedzialność lub gorzej zlokalizowanych. W warunkach współczesnego świata płace coraz bardziej stają się kategorią socjologiczną, co pozwala sądzić, że będą one w coraz większym stopniu różnicowane wzwyż od poziomu określonego przez koszty utrzymania, który to poziom może wyznaczać wynagrodzenie za pracę niewykwalifikowaną. Płace przekraczające ten poziom potencjalnie stają się źródłem oszczędności.

Niezależnie od różnicowania płac gospodarstwa domowe różnią się między sobą liczbą osób pracujących zarobkowo. *Ceteris paribus*, gospodarstwa z większą liczbą pracujących osób będą miały większe możliwości oszczędzania aniżeli te, w których zarobkowo pracuje tylko jedna osoba. Tak więc istnienie płac, przekraczających koszty egzystencji oraz zróżnicowanych dochodów gospodarstw domowych, wskazuje na źródło oszczędności indywidualnych w gospodarce planowej. Oszczędności te pod pewnymi warunkami mogą stać się poważnym źródłem akumulacji. Powstaje zatem problem wmontowania oszczędności indywidualnych do planu akumulacji.

Każdy może się zgodzić z twierdzeniem, że oszczędności gospodarstwa domowego stanowią różnicę pomiędzy jego dochodem pieniężnym a wydatkami na bieżące zakupy dóbr konsumpcyjnych, które można określić jako konsumpcję bieżącą, obejmującą stałe składniki wydatków. Mówiąc inaczej, oszczędności indywidualne stanowią nadwyżkę dochodów gospodarstw domowych ponad ich konsumpcję bieżącą. Są więc wynikiem decyzji gospodarstw domowych, dotyczących rozdysponowania ich dochodów. Jeśli decyzje te nie są wymuszone przez okoliczności zewnętrzne, to oszczędności stają

się nadwyżką dochodów pozostałą po pokryciu bieżącej konsumpcji, którą w danym momencie gospodarstwo domowe uważa za pożądaną i konieczną. W takim wypadku oszczędności indywidualne nabierają charakteru akumulacji, ponieważ zwalniają część środków do celów innych niż konsumpcja, czyli stają się kapitałem.

Wynika stąd, że w gospodarce planowej rozmiary akumulacji w skali całej gospodarki będą częściowo uzależnione od decyzji gospodarstw domowych. Oznacza to, że część akumulacji znajdzie się poza zasięgiem skutecznej kontroli CP. Planując więc rozmiary akumulacji CP będzie zmuszony przewidzieć, jaka jej część zostanie pokryta przez oszczędności indywidualne. Innymi słowy, będzie musiał określić przyszłe rozmiary tych oszczędności w celu wprowadzenia ich do planu akumulacji. W przeciwnym bowiem razie mogłaby się pojawić grożąca bezrobociem nadwyżka produkcji w sektorze konsumpcyjnym. I jakkolwiek konieczność uwzględnienia oszczędności indywidualnych w planowaniu akumulacji nie może budzić wątpliwości, to jednak niepomierne je komplikuje. Wymaga bowiem antycypacji przyszłych rozmiarów tych oszczędności. Antycypacje te natomiast muszą nastroczać wiele trudności, ponieważ funkcja oszczędzania nie jest jednoznacznie określona<sup>4</sup>.

Przed wszystkim istnieje podstawowa zależność pomiędzy globalną sumą oszczędności indywidualnych a poziomem pieniężnych dochodów poszczególnych gospodarstw domowych. Poziom tych dochodów zależy w gospodarce planowej co najmniej od dwóch zmiennych. Wyznaczony jest przez rozmiary produkcji sektora konsumpcyjnego, równocześnie zaś zależy od miejsca, jakie dane gospodarstwo zajmuje w podziale tych dochodów w sensie rozkładu Lorenza. Pozycja gospodarstwa domowego w strukturze tego rozkładu decyduje o poziomie jego dochodu pieniężnego, natomiast wielkość produkcji sektora konsumpcyjnego określa możliwą wysokość tego poziomu. Relacja pomiędzy oszczędnościami a dochodem jest oczywista, ponieważ ten ostatni narzuca budżetowe granice oszczędzaniu. Nie oznacza to jednak, że oszczędności są jednoznacznie określone przez dochód. Nie stanowią one, jak do niedawna dość powszechnie przypuszczano<sup>5</sup>, rezydualnej wielkości pozostającej po potrąceniu wydatków na bieżącą konsumpcję, o której sądzone, że może być wielkością względnie stałą<sup>6</sup>. Oszczędności nie są również jednoznacznie określone przez poziom przyszłego dochodu<sup>7</sup>. Najnowsze

---

<sup>4</sup> Por. D. Johnson, J. Chiu, *The Saving-Income Relation in Under-Developed and Developed Countries*, *Economic Journal*, 1968, vol. 78, June, s. 321-322.

<sup>5</sup> Por. B. Strumpel, *Saving Behavior in Western Germany and the United States*, *American Economic Review*, 1975, vol. 65, May, s. 210-216.

<sup>6</sup> Por. J. M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, pieniądza i procentu*, Warszawa 1958, s. 117-147 i in.

<sup>7</sup> Por. J. S. Duesenberry, *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Cambridge Mass., 1952, s. 77-89 i in.



badania<sup>8</sup> dowodzą, że związek pomiędzy bieżącymi oszczędnościami i bieżącym dochodem nie jest ani tak wyłączny, ani tak silny jak do niedawna zakładano. W rzeczywistości zależność ta ma raczej charakter ograniczeń bilansowych, które określają istotny sens tej relacji.

Stąd wniosek, że ludzie oszczędzają nie tylko dlatego, że pozostaje im pewna nadwyżka dochodu po opłaceniu bieżącej konsumpcji, ale również dlatego, że istnieją inne powody, które ich do tego zmuszają. Ludzie oszczędzają na tzw. czarną godzinę, starając się zabezpieczyć materialnie na wypadek choroby, kalectwa czy innych niepomyślnych zdarzeń losowych, które mogą postawić ich w ekonomicznie trudnej sytuacji. Oszczędzanie może być uzasadniane chęcią zapewnienia dzieciom lepszej pozycji materialnej w chwili startu do samodzielnego życia. Przejście na emeryturę łączy się zazwyczaj ze spadkiem dochodów, toteż oszczędzanie może mieć na celu podtrzymanie standardu życiowego po przekroczeniu wieku emerytalnego. Rodziny oszczędzają na zakup dóbr trwałego użytku, których wartość przekracza możliwość sfinansowania zakupu z dochodów bieżących. Oczywiście, tego rodzaju zakupy mogą być również finansowane za pomocą kredytu konsumpcyjnego. Ale nie wszyscy są skłonni korzystać z tego źródła ze względów psychologicznych i wolą dysponować własnymi funduszami. A poza tym korzystanie z kredytu nie oznacza braku oszczędności, ale stanowi jedynie przesunięcie oszczędzania w czasie, przy zmienionej ewentualnie stopie oszczędzania, która w przypadku kredytu będzie określona przez raty jego spłat. Zmiana zasobu dóbr trwałego użytku gospodarstw domowych również może wpływać na oszczędności. Na przykład wzrost dochodów może doprowadzić rodzinę do wniosku o celowości zwiększenia zasobu dóbr trwałego użytku przez dodatkowe zakupy. Zostaną sfinalizowane albo przez zmniejszenie stanu oszczędności bądź też za pomocą kredytu. Następnie gospodarstwa domowe stopniowo odbudują swoje oszczędności lub spłacą kredyt; ułatwią im to wpływy zwiększonego dochodu, równocześnie zaś dłuższy okres użytkowania trwałych dóbr konsumpcyjnych. Tego rodzaju operacje spowodują gwałtowny spadek oszczędności w okresie zmiany zasobu tych dóbr i zwiększenie oszczędności w późniejszym czasie w porównaniu z tymi, które miałyby miejsce, gdyby cały przyrost dochodu został przeznaczony na zakup dóbr nietrwałego użytku<sup>9</sup>. Podobny efekt może wywołać

---

<sup>8</sup> Por. A. Ando, F. Modigliani, *The „Life” Cycle Hypothesis of Saving Aggregate Implication and Tests*, American Economic Review, 1963, vol. 53, January, s. 55-84; H. Leland, *Saving and Uncertainty*, Quarterly Journal of Economics, 1968, vol. 82, nr 3, s. 465-473; F. T. Juster, L. D. Taylor, *Towards a Theory of Saving Behavior*, American Economic Review, 1975, vol. 85, May, s. 203-210; *Cele oszczędzania w PKO w świetle badań ankietowych GUS*, Prace Statystyczno-Socjologiczne, 1969, nr 2; D. Johnson, J. Chiu, *op. cit.*

<sup>9</sup> Por. B. Strumpel, *op. cit.*, s. 214.

pojawienie się nowego produktu, które powoduje realokację budżetu rodzinnego pomiędzy wydatki na trwałe i nietrwałe dobra konsumpcyjne. Trzeba jednak przyznać, że wpływ tych dwóch efektów jest znacznie zredukowany przez fakt, że nie wszystkie gospodarstwa domowe reagują na zmienione warunki w tym samym czasie<sup>10</sup>.

Jak więc widać, ludzie odkładają pieniądze, ponieważ uważają oszczędności za konieczny instrument realizacji zróżnicowanych celów gospodarstwa domowego. Wśród nich mogą być również cele uważane również za irracjonalne – na przykład oszczędzanie w celu zadowolenia, jakie daje świadomość posiadania pewnego majątku w płynnej postaci<sup>11</sup>. Otóż, przy danym poziomie dochodów celowe oszczędności gromadzone w gospodarstwach domowych będą zależały: 1) od siły oddziaływania celu, który ma być osiągnięty za pomocą oszczędności; 2) od subiektywnej oceny skuteczności oszczędzania, tzn. w jakim stopniu oszczędzanie przybliża osiągnięcie celu oraz 3) od siły motywacji do wydawania pieniędzy. Ponieważ wydawanie i oszczędzanie stanowią alternatywy przy dysponowaniu ograniczonym dochodem, silna motywacja do wydawania pieniędzy ogranicza oszczędności i *vice versa*<sup>12</sup>. Jeśli się więc uwzględni fakt, że oszczędności w gospodarstwach domowych są wynikiem celowego wyboru, to suma oszczędności indywidualnych będzie zależała od subiektywnych i zmiennych ocen oraz takiegoż zachowania się poszczególnych osób.

W oszczędzaniu motywowanym przez cele gospodarstwa domowego, mogą wystąpić elementy cyklu biologicznego<sup>13</sup>, które odbiją się na globalnej sumie oszczędności indywidualnych w postaci pewnych ich fluktuacji. Suma tych oszczędności zależy zarówno od oszczędności tych, którzy znajdują się w pełni sił produkcyjnych, jak i tych, którzy przeszli na emeryturę. Ludzie, którzy wkroczyli w wiek emerytalny, albo zużywają nagromadzone wcześniej oszczędności, albo żyją na koszt rodziny, albo otrzymują emeryturę. W każdym z tych wypadków możliwości oszczędzania ulegają drastycznemu ograniczeniu w porównaniu z okresem zawodowo czynnego życia. Zwłaszcza jeśli prawdziwa jest hipoteza Duesenberry'ego o wpływie przeszłych dochodów na konsumpcję bieżącą. Tak więc zwiększanie się udziału ludzi starych w całej populacji najprawdopodobniej zaznaczy się tendencją do zmniejszenia ogólnej sumy oszczędności. Podobnie w pewnym sensie ma się sprawa z młodzieżą poniżej 16 lat. Młodzież ta nie pracuje, a więc nie otrzymuje dochodów, z których mogłaby odkładać oszczędności.

---

<sup>10</sup> Por. J. S. Duesenberry, *Business Cycles and Economic Growth*, New York 1958, s. 175.

<sup>11</sup> Por. J. S. Duesenberry, *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, vol. 2, s. 24.

<sup>12</sup> Por. B. Strumpel, *op. cit.*, s. 210-211.

<sup>13</sup> Por. A. Ando, F. Modigliani, *op. cit.*; *Surveys of Economic Theory*, vol. 2, New York 1967, s. 21.

Zmniejszenie zatem udziału młodzieży w całej populacji czyni możliwe zwiększenie sumy oszczędności indywidualnych. Nie można jednak tych dwóch grup łączyć w jedną całość na podstawie kryterium bierności zawodowej. Nie ma wprawdzie danych na temat ujemnego oszczędzania ludzi starych, ale wydaje się całkiem prawdopodobne, że zwiększanie się liczby ludzi w wieku emerytalnym powoduje większą redukcję oszczędności aniżeli taki sam wzrost liczby dzieci. Jeśli tak jest w istocie, to efekty oszczędnościowe zmniejszania się liczby dzieci i zwiększenia się liczby osób starych powinny się w przybliżeniu znosić tak, że łączny efekt tych dwóch rodzajów zmian populacyjnych będzie raczej mało znaczący<sup>14</sup>.

Istnieje jeszcze jeden aspekt zmian demograficznych łączący się z zagadnieniem oszczędności indywidualnych. Ludzie znajdujący się w pobliżu wieku emerytalnego oszczędzają na ogół znacznie więcej niż młodsze grupy zawodowo czynne. Twierdzenie to nie wymaga specjalnego dowodu, gdyż odpowiada powszechnie obserwowanej rzeczywistości. Poza innymi przyczynami, które mogą wchodzić w grę, młodzi ludzie oszczędzają mniej, ponieważ urządzając swoje życie mają większe wydatki. Stąd płynie wniosek, że efektem netto wzrostu populacji w wieku produkcyjnym i wzrostu populacji w wieku od 50 do 64 lat będzie raczej wzrost oszczędności aniżeli ich zmniejszenie<sup>15</sup>.

Wpływ na rozmiary oszczędzania może mieć również niepewność przyszłych dochodów oraz ich realnej wartości. Jeśli jednak przyjąć, że gospodarka planowa konsekwentnie stosuje zasadę ciągłości pełnego zatrudnienia, to likwiduje ona niepewność zatrudnienia, a co za tym idzie możliwość zmniejszenia lub nawet zaniku dochodów wielu gospodarstw domowych. Nie ma natomiast podstaw do wypowiadania twierdzeń, że gospodarka planowa jest w stanie zagwarantować w każdym momencie pożądaną wysokość dochodom realnym, ponieważ nie jest ona w stanie zapewnić skutecznej kontroli ruchu cen, jak to postaramy się wykazać w części IV. A zatem dochody realne rodzin żyjących w gospodarce planowej mogą być również niepewne.

Niepewność dochodów realnych ma swoje źródło w procesach inflacyjnych. Badania wykazują, że wyraźny i jednoznaczny wpływ na rozmiary oszczędzania wywiera hiperinflacja. Spodziewany wzrost poziomu cen jest w tym wypadku tak wysoki, że niszczy zaufanie do funkcji pieniądza jako narzędzia magazynowania wartości. Następstwem tego jest gwałtowny spadek oszczędności, spowodowany ucieczką od pieniądza do bardziej trwałych wartości<sup>16</sup>. Natomiast w warunkach bardziej umiarkowanej inflacji zachowa-

---

<sup>14</sup> Por. J. S. Duesenberry, *op. cit.*, s. 63.

<sup>15</sup> *Ibidem*, s. 63-64.

<sup>16</sup> Por. R. J. Ball, *Inflation and the Theory of Money*, London 1966, s. 262, 273; B. Strumpel, *op. cit.*, s. 214-215.

nie się gospodarstw domowych nie jest już tak jednoznaczne. Mogą tu występować różnice w zależności od cech kulturowo-cywilizacyjnych danego społeczeństwa oraz od predyspozycji psychicznych poszczególnych jego członków<sup>17</sup>. W społeczeństwach o głęboko zakorzenionej cnocie oszczędzania umiarkowana inflacja może nie wywierać wpływu na rozmiary oszczędności. Gospodarstwa domowe będą oszczędzały nadal motywowane silnie celami, które pragną osiągnąć za pomocą oszczędności. Może tu zresztą działać tzw. *money illusion*, czyli przesadna ocena wartości pieniądza lub przekonanie, że stopa procentowa płacona przez kasy oszczędności kompensuje albo przynajmniej niweluje skutki inflacji. Krótko mówiąc, w społeczeństwach tych umiarkowana inflacja nie niszczy przekonania o przydatności oszczędzania jako sposobu przenoszenia siły nabywczej z teraźniejszości w przyszłość. Natomiast w społeczeństwach, w których cnota oszczędzania nie jest cechą dominującą, nawet umiarkowana inflacja może spowodować spadek zaufania do pieniądza jako właściwego środka magazynowania siły nabywczej i w konsekwencji zmniejszenia rozmiarów oszczędności<sup>18</sup>.

W pewnym sensie podobne różnice w podejściu do problemu oszczędzania w obliczu inflacji obserwuje się u poszczególnych osób. Badania wykazują, że oszczędzający ludzie kierują się najczęściej własnymi ocenami odnoszącymi się do przypuszczalnego wzrostu przyszłego poziomu cen. Dlatego rozmiary oszczędności mogą pozostawać w większym stopniu pod wpływem tych subiektywnych ocen aniżeli pod wpływem przewidywań na temat najbardziej prawdopodobnych zmian cen<sup>19</sup>. Te oceny z kolei będą uzależniane od cech osobowości poszczególnych ludzi. Optymiści mogą oszczędzać mniej, uważając, że przyszłość nie zapowiada się zbyt ponuro bądź też uznając osiągnięty standard życiowy za dość przyzwoity, a oszczędności odłożone w przeszłości za wystarczające, wobec czego nie przeraża ich możliwość pewnej deprecjacji oszczędności. Ponadto mogą być oni bardziej odporni na obciążenie psychiczne związane z pożyczaniem pieniędzy pod zastaw dopływu przyszłych dochodów, gdy nadejdą lepsze czasy<sup>20</sup>. Pesymiści ze swej strony mogą przesadnie oceniać nadchodzącą przyszłość. U jednych znajdzie to odbicie w postaci zwiększonej skłonności do oszczędzania w celu lepszego przygotowania się do ciężkich czasów, u innych w dążeniu do likwidacji oszczędności w drodze ich zamiany na dobra realne<sup>21</sup>. Zapewne istnieją jeszcze inne motywy kierujące oszczędzaniem w obliczu niepewności realnych dochodów. Nie wiadomo jednak, czy odkrycie i zbadanie ich jest

---

<sup>17</sup> Por. F. T. Juster, L. D. Taylor, *op. cit.*, s. 205; B. Strumpel, *op. cit.*, s. 216.

<sup>18</sup> *Ibidem*, s. 215.

<sup>19</sup> Por. F. T. Juster, L. D. Taylor, *op. cit.*

<sup>20</sup> Por. B. Strumpel, *op. cit.*, s. 212-213.

<sup>21</sup> *Ibidem*, s. 212-215.

w ogóle możliwe, ponieważ należą one do najbardziej subiektywnych motywów ludzkiego postępowania.

Wypada jeszcze poświęcić nieco uwagi kwestii wpływu zmian w preferencjach czasowych na decyzje o oszczędzaniu. Przy obecnym stanie badań nauka ekonomii ma niewiele do powiedzenia na ten temat. Trudno zatem powiedzieć, czy ludzie przypisują względnie większe znaczenie przyszłości czy też nie. Nie wiadomo na pewno, czy jest to prawda, ale istnieje pogląd, że motyw dochodowy nie może być zbyt silną pobudką dla poświęcenia obecnych dochodów na rzecz przyszłych. Wiadomo bowiem, że szanse wzbogacenia się za pomocą składanego procentu płaconego przez kasy oszczędności były zawsze mizerne. A ci, którzy mogą otrzymać wysoki dochód w postaci procentu, nie muszą go brać pod uwagę, ponieważ dysponują dużymi sumami pieniędzy. W kwestii preferencji czasowych motyw bezpieczeństwa ekonomicznego w oszczędzaniu wobec niepewnej przyszłości działa zapewne znacznie silniej niż motyw dochodowy. W tym względzie pewnym wskaźnikiem mogą być ubezpieczenia na życie i od nieszczęśliwych wypadków jako forma długoterminowych kontraktowych oszczędności. Ubezpieczenia te świadczą o istnieniu pewnych preferencji czasowych, tym bardziej że niezaoszczędzenie odpowiedniej kwoty dla opłacenia stawki ubezpieczeniowej powoduje rozwiązanie kontraktu<sup>22</sup>.

Dotychczasowe rozważania nad zagadnieniem akumulacji w gospodarce planowej można podsumować w następującej konkluzji. Pieniężny charakter tej gospodarki sprawia, że konsumenci wywierają wpływ na faktyczne rozmiary akumulacji w podwójnym sensie. Wpływają oni na rozmiary akumulacji budżetowej przez swoje decyzje o zakupach, równocześnie zaś, podejmując decyzje o podziale swoich dochodów pieniężnych, określają rozmiary oszczędności indywidualnych, które stanowią część globalnej akumulacji gospodarki, ponieważ zwalniają środki na cele inwestycyjne. Żadne z tych decyzji nie mogą być poddane skutecznej kontroli z zewnątrz, co pozwala wnioskować, że skuteczność planowania akumulacji w skali całej gospodarki musi być drastycznie ograniczona.

Na zakończenie należy jeszcze rozważyć problem nadmiernych oszczędności oraz oszczędności nie mających znaczenia akumulacyjnego.

W gospodarce planowej, w której występują gromadzone na podstawie autonomicznych decyzji gospodarstw domowych oszczędności indywidualne, istnieje możliwość pojawienia się nadmiernej akumulacji. Może to mieć miejsce wówczas, gdy suma tych oszczędności zwalnia taką ilość środków, która przekracza potrzeby akumulacyjne gospodarki wynikające z programu inwestycyjnego. W każdym razie nic nie wskazuje na to, by gospodarka

---

<sup>22</sup> Por. J. S. Duesenberry, *op. cit.*, s. 89-98.

planowa zawierała mechanizm zapobiegający raz na zawsze takiej ewentualności. Konieczność utrzymania pełnego zatrudnienia w tym typie gospodarki nie pozwala na pozostawienie nadwyżki akumulacji jej własnemu losowi. CP będzie zmuszony poszukać dodatkowych okazji do inwestowania i odpowiednio zmodyfikować plan inwestycji, w celu wchłonięcia powstałej nadwyżki. Istnienie oszczędności indywidualnych stwarza więc możliwość powstania sytuacji, która narzuca konieczność podporządkowania planu inwestycyjnego rzeczywistym rozmiarom akumulacji. Podporządkowanie odwrotne nie może być zatem uznane za uniwersalną zasadę gospodarki planowej, jak sądzą niektórzy ekonomiści<sup>23</sup>.

Gospodarka planowa stwarza warunki dla pojawienia się oszczędności indywidualnych, które nie mają wartości akumulacyjnej. Mogą one wynikać z co najmniej dwóch przyczyn. Pierwszą z nich może być przedłużająca się rozbieżność pomiędzy podażą, kontrolowaną przez CP a strukturą popytu, kontrolowaną przez konsumentów. Okoliczność ta zmusi konsumentów do zrezygnowania z części zakupów w oczekiwaniu na towary bardziej odpowiadające ich potrzebom. Powstanie w ten sposób zjawisko popytu odłożonego, czyli oszczędności, które zostały wymuszone przez okoliczności zewnętrzne. Nie będą one miały wartości kapitałowej, ponieważ nie odpowiadają żadnym wolnym środkom. Oszczędności te będą odpowiadały środkom, które zostały zmarnowane w sensie ekonomicznym, gdyż zostały zużyte na wyprodukowanie dóbr nie odpowiadających żadnemu konkretnemu popytowi. Rozmiary tych papierowych oszczędności będą tym większe, im dłużej będzie się utrzymywała rozbieżność pomiędzy strukturą podaży i popytu.

Drugim źródłem papierowych oszczędności może być nieprzewidziane w planie zwiększanie akumulacji rzeczowej. Jak można sądzić z wcześniejszych naszych rozważań, nie jest to przypadek o charakterze czysto hipotetycznym. Nieplanowane przesunięcie środków na korzyść sektora inwestycyjnego nie spowoduje automatycznej zwwyżki cen na rynku dóbr konsumpcyjnych, ponieważ nie działa tu automatyzm. Ceny te mogą pozostać przez krótszy lub dłuższy okres na niezmiennym poziomie, tj. do chwili, w której CP zdecyduje się dopasować je do nowych warunków podaży. Ale zanim to nastąpi, konsumenci będą dysponowali pewną nadwyżką siły nabywczej, ponieważ przy zmniejszonej podaży dóbr konsumpcyjnych i niezmiennych cenach nie starczy dóbr dla wszystkich, którzy po tych ocenach chcieliby je kupić. Nadwyżka ta siłą rzeczy będzie się musiała zamienić w oszczędności. Będą one miały również charakter oszczędności papierowych, ponieważ nie

---

<sup>23</sup> Por. M. Dobb, *Szkice z teorii wzrostu i planowania*, Warszawa 1963, s. 11; M. Ostrowski, Z. Sadowski, *Wzrost i równowaga ekonomiczna a handel zagraniczny*, [w:] *Materiały do studiowania ekonomii politycznej socjalizmu*, Warszawa 1984, s. 610.

zwalniają one żadnych dodatkowych środków inwestycyjnych. Są raczej rezultatem wcześniej dokonanej realokacji środków, której nie towarzyszył równoczesny ruch cen, dostosowujący ich poziom do nowych warunków gospodarowania. Gdyby to nastąpiło, oszczędności, o których mowa, nie pojawiłyby się, ponieważ wchłonąłby je wzrost cen. Przypadek ten odpowiada finansowaniu programu inwestycyjnego gospodarki za pomocą inflacji, która na skutek kontroli cen przyjmuje formę oszczędności papierowych.

## 6.3. Oszczędności zagraniczne

W gospodarce planowej, jak w każdej innej gospodarce, istnieje możliwość pokrywania części akumulacji za pomocą oszczędności zagranicznych. Zazwyczaj korzystanie z tych oszczędności przyjmuje formę inwestycji zagranicznych albo formę kredytów zagranicznych zaciąganych na sfinansowanie własnych inwestycji<sup>24</sup>. Korzystanie z cudzych oszczędności jest w pewnych okolicznościach pociągnięciem celowym i ekonomicznie uzasadnionym, pod warunkiem jednak właściwego ich wykorzystania. Może się to okazać szczególnie wskazane w sytuacji, gdy kraj nie jest w stanie sprostać ciężarowi akumulacji bez drastycznego ograniczenia stopy życiowej<sup>25</sup> swoich obywateli. Takie obniżenie stopy życiowej z reguły prowadzi do ujemnych, a nawet niebezpiecznych następstw. Ekonomiści wykazują dużą zgodność co do tego, że obniżenie wcześniej osiągniętego standardu życiowego na rzecz akumulacji pociąga za sobą niekorzystne konsekwencje w postaci spadku wydajności i zmniejszenia się zainteresowania pracą w ogóle.

Poglądy te mają solidne oparcie w obserwowanych realiach życia. Dążeniem każdego normalnego człowieka jest poprawianie swego losu przede wszystkim przez zapewnienie sobie lepszej sytuacji materialnej. Stałą poprawę swego dobrobytu ekonomicznego spodziewa się on uzyskać dzięki pracy, a ściślej mówiąc dzięki dochodom, które ona przynosi. Mówiąc inaczej, człowiek spodziewa się, że dochód płynący z pracy dostarczy środków, które pozwolą mu urządzić się zgodnie z jego zmiennymi aspiracjami i wyobrażeniami o dostatnim i wygodnym życiu. Jeśli więc widzi, że istnieje związek pomiędzy ilością i jakością jego pracy a stopniem realizacji jego celów jako konsumenta, będzie starał się osiągnąć tym większą sprawność produkcyjną, im silniej będzie pożądał osiągnięcia swoich celów konsumpcyjnych. W przeciwnym wypadku, to znaczy gdy przedłuża się stan rozbieżności pomiędzy

---

<sup>24</sup> Por. J. K. Galbraith, *Economic Development*, Cambridge Mass. 1964, s. 78.

<sup>25</sup> Używam określenia „stopa życiowa”, a nie „poziom konsumpcji”, ponieważ to ostatnie sugeruje brak oszczędności indywidualnych, co nie odpowiada rzeczywistości.

poziomem aspiracji konsumenta uznanym za usprawiedliwiony a poziomem jego możliwości wyznaczanym przez dochód realny, pojawia się zjawisko apatii produkcyjnej. Ludzie tracą zainteresowanie dla pracy jako sposobu realizacji celów konsumpcyjnych. Jest ona traktowana jako uciążliwy element bytowania pozbawiony wszelkich dodatnich cech. Jako przykry obowiązek stanowiący dopust losu, praca staje się mało wydajna i jakościowo kiepska<sup>26</sup>.

Wśród ekonomistów szeroko rozpowszechnione jest przekonanie, że gospodarka pragnąca ustrzec się przed spadkiem stopy życiowej swoich konsumentów, w przyszłości musi akumulować część swego dochodu. Jest to pogląd niewątpliwie słuszny tak długo, dopóki nie korzysta się z niego dla usprawiedliwiania nadmiernego zwiększania akumulacji na rzecz wzrostu stopy życiowej w przyszłości. W gospodarce scentralizowanej może to bowiem prowadzić do zamrożenia stopy życiowej lub hamowania jej wzrostu w imię znacznego podniesienia jej w bliżej nieokreślonej przyszłości. Istnieje wiele argumentów nie do odparcia, za pomocą których można wykazać niewłaściwość takiego postępowania. Wystarczy chociażby wskazać na tak oczywisty fakt, że konsumpcja jest procesem, który przebiega w czasie. Jeśli się bowiem przyjmie zgodnie z rzeczywistością, że konsumpcja jest procesem czasowym, to twierdzenie, że ograniczenie dobrobytu w krótkim okresie zostanie skompensowane z nadwyżką w długim okresie (przy czym dokładnie nie wiadomo, co oznaczają te pojęcia), jest argumentem wątpliwej wartości. W długim okresie – jak to sarkastycznie określił J. M. Keynes – wszyscy bez wyjątku znajdziemy się w grobie<sup>27</sup>. To zjadliwe powiedzenie Keynesa prowadzi na myśl najbardziej rzucający się w oczy fizjologiczny aspekt zagadnienia. W istocie, kto chce doczekać odległej przyszłości, musi dbać przede wszystkim o zaspokajanie swoich bieżących potrzeb. Zaspokojenie potrzeb biologicznych oraz związanych z ochroną zdrowia jest warunkiem konsumpcji w mniej lub bardziej odległej przyszłości. Ale fizjologiczny aspekt sprawy nie łączy się tylko z kwestią przetrwania. Człowiek nigdy nie może mieć pewności, czy stan jego zdrowia pozwoli mu zaspokajać w odległej przyszłości te potrzeby, które mogą być zaspokojone obecnie lub w niedalekiej przyszłości (np. na skutek możliwego pogorszenia się wzroku nie będzie mógł prowadzić własnego samochodu). To częściowo pozwala zrozumieć, dlaczego w obliczu rzeczywistych faktów otaczającego świata ludzie bardziej preferują zaspokojenie potrzeb bieżących aniżeli przyszłych. Jest rzeczą ważną, żeby dokładnie rozumieć, iż zaspokajanie jakiegokolwiek potrzeby

---

<sup>26</sup> Por. A. Hodoly, *Problemy spożycia w Polsce Ludowej*, Warszawa 1966, s. 38-39; E. Rychlewski, *O dwóch pułapkach w stopie wzrostu inwestycji w 1959 r.*, *Gospodarka Planowa*, 1960, nr 5.

<sup>27</sup> Por. J. M. Keynes, *Monetary Reform*, New York 1924, s. 88.



implikuje preferencję aktualności nad przyszłością. Odnosi się to nie tylko do faktów z zakresu fizjologii, które najsilniej trafiają do przekonania, ale także do wszystkich innych potrzeb, które nie są związane z biologicznym trwaniem<sup>28</sup>.

Sam fakt zaspokajania potrzeby zakłada, że zaspokojenie jej w chwili bieżącej jest bardziej pożądane od zaspokojenia w chwili późniejszej. W przeciwnym bowiem razie nikt nie zaspokajałby swoich potrzeb. Można to wyjaśnić za pomocą bardzo prostego rozumowania. Ktoś, kto kupuje kolorowy telewizor zamiast odłożyć zakup na bliżej nieokreśloną przyszłość daje dowód, że przykłada większe znaczenie do bieżącego zaspokojenia swojej potrzeby niż do przyszłego jej spełnienia. Gdyby było inaczej, ten ktoś odkładałby zaspokojenie swoich potrzeb na przyszłość, ale w ten sposób nie konsumowałby nigdy. Nie dokonałby aktu zaspokojenia potrzeby dzisiaj, ale nie uczyniłby tego również jutro, ponieważ dzień jutrzejszy stawiałby go wobec takiej samej alternatywy.

Pogląd, że zwiększenie akumulacji dzisiaj pozwoli radykalnie podnieść dobrobyt w nieokreślonej dalszej przyszłości opiera się na milczącym założeniu istnienia jakiegoś modelu stopy życiowej, który w przyszłości może być osiągnięty przez powiększanie bieżącej akumulacji. Oznacza to, że gospodarka ma przez lata zmierzać do tego celu przez stałe powiększanie zasobów środków produkcji. W takim obrazie rzeczywistości nie ma jednak miejsca na żadne inne zmiany poza zmianami zasobu dóbr kapitałowych. Nie uwzględnia on tych wszystkich zmian i nowości, które są realną właściwością procesów gospodarczych przebiegających w czasie. Przepływ czasu ekonomicznego przebiega na zasadzie nieodwracalnego następstwa wydarzeń, stanowiących elementarne składniki zmian.

Zmienia się technika i potrzeby, zmieniają się ludzie i stosunki pomiędzy nimi. W zmiennej sytuacji nadmierne ograniczanie stopy życiowej nie może być uznane za posunięcie racjonalne. Któż może zapewnić, że gromadzone za cenę wyrzeczeń zasoby środków produkcji okażą się przydatne do zaspokojenia potrzeb, które się pojawiają przy określonej przyszłej dacie? Kto może zapewnić, że z punktu widzenia tych potrzeb nagromadzone środki produkcji nie okażą się bezwartościowym złomem? Historia gospodarcza daje wiele dowodów na to, że w tej kwestii nie ma nic pewnego.

Czas, jaki człowiek ma do swej dyspozycji, jest czynnikiem najbardziej ograniczonym. Człowiek rodzi się, dojrzewa, starzeje się i wreszcie umiera. Nie może dokupić sobie czasu na rynku ani pożyczyć od przyjaciół. Każdy wie na pewno, że umrze, tylko nie wie, kiedy to nastąpi. Dlatego stara się wynieść z życia maksimum zadowolenia. Wie, że potrzeba niezaspokojona

---

<sup>28</sup> Por. L. v. Mises, *Human Action*, New Haven 1953, s. 480-485.

dzisiaj, może nie być zaspokojona nigdy. Dlatego dobra zaspokajające potrzeby bieżące są w subiektywnej ocenie ludzi więcej warte aniżeli dobra, które mają zaspokajać ewentualne przyszłe potrzeby i pragnienia. Toteż produkcja musi zaspokajać przede wszystkim potrzeby, które są oceniane przez konsumentów jako ważniejsze i bardziej pilne niż korzyści, które przedłużający się okres zaciskania pasa może ewentualnie przynieść. Jeśli ilość dóbr dostarczanych przez produkcję nie jest wystarczająca do zaspokojenia tych potrzeb, wówczas skrócenie czasu oczekiwania będzie uważane za korzystne. Natomiast znaczne zwiększenie ilości dóbr lub nawet poprawianie ich jakości w drodze przedłużającego się okresu oczekiwania nie będzie uważane za wystarczającą kompensatę ograniczeń konsumpcji, jakie występowały w ciągu tego okresu<sup>29</sup>.

Powyższe uwagi na temat ważności konsumpcji bieżącej nie oznaczają niedoceniań znaczenia akumulacji dla normalnego funkcjonowania każdej gospodarki. Akumulacja jest potrzebna nie tylko ze względu na pożądane zwiększenie ilości środków produkcji w przyszłości i poprawy ich jakości, ale również w interesie osiągniętego poziomu stopy życiowej. Celowo przejawione wywody na temat znaczenia konsumpcji bieżącej miały na celu podkreślenie myśli, że w zmieniającym się świecie względy racjonalności wymagają maksymalnego poziomu stopy życiowej w każdym momencie, przy czym maksymalny, znaczy najwyższy poziom stopy życiowej, który jest osiągalny bez redukowania przyszłych możliwości konsumpcyjnych<sup>30</sup>. Jest to zgodne z wymogiem nieobniżania stopy życiowej określonej historycznie. Jeśli więc pożądane rozmiary akumulacji grożą obniżeniem tego poziomu stopy życiowej, lepsze może okazać się skorzystanie z oszczędności zagranicznych aniżeli dalsze ograniczanie produkcji sektora konsumpcyjnego.

Dopływ kapitałów i pożyczek zagranicznych powoduje zmniejszenie bieżącego i przyszłego ciężaru akumulacji, pod warunkiem że są one właściwie wykorzystane, tzn. z uniknięciem niepotrzebnego ich marnotrawstwa. Finansowanie inwestycji za pomocą oszczędności zagranicznych stanowi nierzadko formę udostępniania krajowi, który z nich korzysta, nowej wiedzy technicznej i organizacyjnej. Ponadto dysponowanie zagranicznymi kapitałami umożliwia zwiększenie podaży dóbr konsumpcyjnych i zmianę struktury bez tworzenia nowych dochodów pieniężnych w kraju. Ułatwia to zwalczanie nacisków inflacyjnych, które nieodłącznie towarzyszą wielkim programom inwestycyjnym.

Chociaż korzyści z używania cudzych oszczędności mogą być niewątpliwe, to jednak pożyczki czy też bezpośrednia lokata obcych kapitałów tworzy

---

<sup>29</sup> *Ibidem*, s. 484.

<sup>30</sup> Por. B. Solow, *Teoria kapitału i stopy przychodu*, Warszawa 1987, s. 50.

zobowiązania wobec zagranicy. Powstaje problem kosztów korzystania z cudzych środków. Koszty te obejmują, w przypadku kredytów wypłaty kwot z tytułu oprocentowania, jak i spłaty samego kredytu; w przypadku inwestycji bezpośrednich – wypłaty kwot z tytułu zysków od zainwestowanych kapitałów. Koszty korzystania z cudzych oszczędności obciążają bilans płatniczy. Na pozór wydawać by się mogło, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne są z punktu widzenia kosztów korzystniejsze od kredytów, ponieważ nie podlegają spłacie. W istocie inwestycje bezpośrednie stwarzają zobowiązania bezterminowe (z wyjątkiem przypadków, gdy data repatriacji kapitałów jest ściśle określana). Wobec tego zyski odprowadzane za granicę mogą przewyższać koszt obsługi odpowiedniego kredytu. Tym bardziej że chociażby częściowe reinwestowanie zysków zwiększa wartość obecnego majątku bez dodatkowego dopływu kapitału z zewnątrz.

Zyski zarabiane z tych reinwestycji będą przynajmniej częściowo odprowadzane za granicę. Jeśli muszą być one wypłacane w dewizach, to nadwyżka odpływu kapitału nad dopływem nie wystąpi w pewnym momencie, pod warunkiem że kraj zapewni sobie stały dopływ strumienia obcych oszczędności według określonej rocznej stopy<sup>31</sup>. W przeciwnym razie musi wystąpić pogorszenie bilansu płatniczego w miarę upływu czasu. Istnieją jednak możliwości dopuszczania obcych inwestycji na bardziej dogodnych warunkach. Przede wszystkim spłaty z tytułu zysków mogą następować w drodze dostaw towarów lub dostaw kooperacyjnych pochodzących z produkcji przedsiębiorstw, które powstały w wyniku bezpośredniego inwestowania kapitałów zagranicznych. Pozwala to uniknąć ujemnego wpływu, jaki na bilans płatniczy mogą mieć obce inwestycje. Dalej, reinwestowane zyski można traktować jako oszczędności miejscowe i wprowadzić zakaz odsyłania ich za granicę w jakimkolwiek momencie. Można również zapewnić sobie wykup na dogodnych warunkach obiektów produkcyjnych, które powstały w wyniku obcych inwestycji. Wreszcie władze kraju dopuszczającego obce kapitały mogą zapewnić sobie prawo określonego uczestnictwa w zyskach płynących z obcych inwestycji. W sumie im mniejsze będą wypłaty w dewizach kwot z tytułu zysków, tym mniejsze obciążenie dla bilansu płatniczego.

Nieco inaczej przedstawia się problem kosztów korzystania z zagranicznych kredytów inwestycyjnych. Kredyty te wraz z odsetkami podlegają zwrotowi. Korzyści, jakie daje kredyt inwestycyjny, zależą od kosztów jego obsługi oraz od sposobów ich pokrywania. Roczne obciążenie gospodarki z tytułu obsługi kredytu zależy od wielkości kredytu, okresu karencji, stopy

---

<sup>31</sup> Por. E. D. Domar, *Szkice z teorii wzrostu gospodarczego*, Warszawa 1962, s. 204-235; M. Kalecki, I. Sachs, *Z zagadnień finansowania rozwoju krajów o gospodarce mieszanej*, Warszawa 1967, s. 66.

procentowej i od okresu spłaty długu. Obciążenie to zmniejsza się, gdy następuje wydłużenie okresu karencji i spłaty długu oraz zmniejszenie stopy procentowej, przy czym koszt obsługi kredytu jest bardziej czuły na zmianę pierwszych dwóch czynników<sup>32</sup>, chociaż wydłużony okres spłaty długu może kryć w sobie podwyższoną stopę procentową. Naturalnie im niższy roczny koszt obsługi kredytu, tym dogodniejsza jest pożyczka dla kraju, który ją bierze. Forma spłaty długu ma tu również istotne znaczenie, ponieważ w grę wchodzi stan bilansu płatniczego. Spłata kredytu wraz z odsetkami może nastąpić w wymienialnych dewizach, w niewymienialnej walucie kraju dłużnika bądź też w dostawach towarów. W pierwszym przypadku spłata obciąża bilans płatniczy, w pozostałych natomiast nie ma to miejsca. Najdogodniejszą i nieobciążającą bilansu płatniczego formą spłaty zagranicznych kredytów inwestycyjnych są dostawy towarów lub dostawy wynikające z umów kooperacyjnych z fabrykami, których budowa została sfinansowana za pomocą tych kredytów; taka forma spłaty ma cechy samoczynnie likwidującego się kredytu<sup>33</sup>.

Tak więc, jeśli kraj potrafi zapewnić sobie dogodne warunki korzystania z zagranicznych oszczędności oraz postara się o ich lokowanie oceniane *ex post* jako korzystne, to przyciągnięcie obcych inwestycji kapitałowych i obcych kredytów inwestycyjnych pozwala łagodzić ciężar niezbędnej akumulacji przez rozłożenie jej w czasie. Jednocześnie wzrost produkcji, wynikający z inwestowania zagranicznych oszczędności daje ludziom zatrudnienie bez konieczności drastycznego obniżania poziomu ich stopy życiowej. Wprawdzie z punktu widzenia planowania ekonomicznego korzystanie z cudzych oszczędności ma jedną niedogodność, a mianowicie ogranicza zakres kontroli CP, jednakże korzyści są tak duże, że ta okoliczność nie może zaważyć na wyborze. Tym bardziej że opieranie się na wewnętrznych źródłach akumulacji wcale nie gwarantuje całkowitej skuteczności planowania jej rozmiarów.

---

<sup>32</sup> Por. M. Kalecki, I. Sachs, *op. cit.*, s. 57.

<sup>33</sup> *Ibidem*, s. 58.

Część trzecia

# **Planowanie struktury produkcji**

20



# Wprowadzenie

Planowanie struktury produkcji wiąże się z rozwiązywaniem drugiego podstawowego zagadnienia, przed którym stoi każde gospodarujące społeczeństwo, mianowicie: co i jak produkować. Dotyczy więc wyboru struktury produkcji dóbr konsumpcyjnych i produkcyjnych oraz wyboru ekonomicznie uzasadnionych metod wytwarzania. Przy czym nie wolno zapominać, że jak zwykle w gospodarce planowej kwestia ta musi być rozwiązywana *ex ante*, czyli w sposób planowy.

Planowanie struktury produkcji łączy się z mikroekonomicznymi aspektami gospodarowania. W istocie stanowi ona niezbędną konkretyzację planowania wielkości produkcji. Wielkość produkcji odzwierciedla poziom aktywności gospodarczej, struktura produkcji jest natomiast odbiciem konkretnych form, które się na tę aktywność składają. Dlatego planowanie wielkości produkcji musi się zawierać w konkretności planowania jej struktury. Jest to nieuniknione, ponieważ nie istnieje makroekonomia niezależna od mikroekonomii. A działalność gospodarcza ludzi, której dotyczy planowanie ekonomiczne, jest z natury swej mikroekonomiczna, ponieważ musi dokonywać się poprzez akcję konkretnych jednostek, czyli niepodzielnych składników, których suma tworzy całość danej gospodarki<sup>1</sup>. Rzeczywistość makroekonomiczna stanowi jedynie sumę akcji tych jednostek. Innej możliwości nie ma. W przeciwnym bowiem razie mielibyśmy do czynienia z agregatami i wielkościami statystycznymi, o których nie wiadomo byłoby skąd się biorą<sup>2</sup>.

Planowanie w skali makroekonomicznej wymaga często dłuższej perspektywy, ponieważ odnosi się ono do rozbudowy lub modernizacji mocy produkcyjnych, a wiele inwestycji charakteryzuje się wydłużonymi cyklami. Natomiast planowanie struktury produkcji związane jest z wykorzystaniem istniejących mocy produkcyjnych, nie wymaga zatem tak odległego horyzontu czasowego. Można je wobec tego traktować umownie jako planowanie długofalowe i osobno planowanie bieżące. Jednakże w realnej rzeczywistości planowanie jako narzędzie gospodarowania nie może być uskuteczniane dwutorowo: osobno planowanie długofalowe i osobno planowanie bieżące. Nie dałoby się tego przeprowadzić, ponieważ realizacja długofalowych planów jest niemożliwa bez bieżącej produkcji i konsumpcji.

Najbardziej nawet długofalowe plany muszą być realizowane poprzez wiele kolejnych bieżących etapów. Żadne tego rodzaju planowanie nie może

---

<sup>1</sup> Por. J. Kornai, *Anti-Equilibrium*, Warszawa 1973, s. 67, 81 i in.

<sup>2</sup> Por. P. Wiles, *Cost Inflation and the State of Economic Theory*, *Economic Journal*, 1973, vol. 83, June, s. 390.

się od nich oderwać ani ich przeskoczyć. Realizacja długofalowych planów rozwojowych jest niemożliwa bez bieżącej produkcji dóbr inwestycyjnych. W planach określających strukturę produkcji musi to znaleźć swoje odbicie. Tworzenie bowiem nowych mocy produkcyjnych jest wykonalne tylko za pomocą istniejących mocy produkcyjnych. Istnieje więc nierozzerwalna więź pomiędzy istniejącymi i przyszłymi mocami produkcyjnymi. Dlatego planowanie struktury produkcji stanowi wyraz nie dającej się uniknąć konkretności gospodarowania w społeczeństwie, które posługuje się planowaniem ekonomicznym jako jego narzędziem.

Gospodarka każdego kraju stanowi całość złożoną z elementów ściśle ze sobą powiązanych i wzajemnie od siebie uzależnionych. Dlatego efektywność funkcjonowania gospodarki jako całości zależy od wzajemnego oddziaływania na siebie sfery makro- i mikroekonomii. Wysoki poziom aktywności gospodarczej w skali całej gospodarki, mierzony wielkością produkcji, jest niezbędnym warunkiem sprawnego i wydajnego funkcjonowania poszczególnych jednostek, które tę całość tworzą. Jednocześnie jednak sprawne i wydajne funkcjonowanie jednostek jest konieczne dla ciągłego podtrzymywania wysokiego poziomu aktywności całej gospodarki.

W odróżnieniu od planowania wielkości produkcji, planowanie jej struktury nie stwarza podstaw do wyłonienia jednego wspólnego celu. Punktem wyjścia przy planowaniu struktury produkcji jest określenie *ex ante* rozmiarów produkcji poszczególnych dóbr konsumpcyjnych zgodnie z założeniem, że w normalnych warunkach sens gospodarowania sprowadza się do zaspokojenia potrzeb konsumentów. Skoro więc, dobra konsumpcyjne służą zaspokajaniu potrzeb, wolno wobec tego powiedzieć, że plan struktury produkcji sektora konsumpcyjnego wyznacza cele, które muszą być osiągnięte ze względu na potrzeby konsumentów, uznane przez CP za konieczne do zaspokojenia w okresie planowanym. Nie należy jednak sądzić, że podejście to stoi w sprzeczności z makroekonomicznym celem planowania ekonomicznego, jakim jest ciągłość pełnego zatrudnienia. Planowanie struktury produkcji jest istotnym elementem realizacji tego celu. Jego realizacja bowiem w dużej mierze będzie uzależniona od trafności tego planowania wyznaczonej przez stopień zgodności struktury produkcji konsumpcyjnej określonej *ex ante* i struktury potrzeb określonej *ex post*.



# Potrzeby

Ostatecznym celem działalności produkcyjnej w każdej gospodarce jest zaspokojenie potrzeb konsumentów<sup>1</sup>. W istocie, gdy nie ma wojny i gdy gospodarka nie znajduje się w stanie klęski żywnościowej, wszystkie inne względy muszą być podporządkowane sprawie dobrobytu człowieka. Nie ma uzasadnionych powodów, dla których w normalnych warunkach produkcja miałaby być nastawiona na inne cele. Dlatego też podstawą wartości ekonomicznej wszystkiego, co się produkuje, jest w ostatecznym rachunku zaspokojenie potrzeb konsumenta<sup>2</sup>.

## 7.1. Natura i rodzaje potrzeb

Na podstawie powszechnie dostępnej obserwacji można stwierdzić, że każdy człowiek podlega zespołowi bodźców, które stanowią pewne stany organiczne skłaniające do działania. Działania te są skierowane na ograniczenie lub przekształcenie tych stanów w sposób, który prowadzi do zadowolenia. Inaczej mówiąc, stany te nadają kierunek zachowaniu się człowieka, ponieważ wskazują na rzeczy, za pomocą których te przynoszące zadowolenie przekształcenia mogą nastąpić. Tak więc, stają się one stanami zorientowanymi na pewne obiekty, czyli potrzebami. Wolno zatem powiedzieć, że potrzeba jest to stan organiczny wyrażający się w pragnieniu posiadania określonego dobra w celu spełnienia stanu zadowolenia w określonym miejscu i czasie<sup>3</sup>.

Człowiek ma liczne potrzeby i przeważnie istnieje więcej niż jedno dobro, za pomocą którego można każdą z nich zaspokoić. Dobra te nie tylko są po prostu różne, ale także jedne są lepsze od innych; stwarza to jakościowo różne sposoby zaspokajania tych samych potrzeb. Z tą tylko różnicą, że w jednych przypadkach może chodzić o różne jakości w sensie fizycznym, w innych natomiast może chodzić o różne jakości w sensie estetycznym. Równocześnie zaś istnieją dobra, które zaspokajają więcej niż jedną potrzebę.

---

<sup>1</sup> Por. J. M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Warszawa 1956, s. 62.

<sup>2</sup> Por. J. Pen, *Współczesna ekonomia*, Warszawa 1972, s. 260.

<sup>3</sup> Por. *The Structure of Economic Science*, ed. S. R. Krupp, Englewood 1966, s. 225; J. S. Duesenberry, *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Cambridge Mass. 1952, s. 20; L. Abbot, *Quality and Competition*, New York 1955, rozdz. 3 i 4.

W każdym jednak razie potrzeby ludzkie są pragnieniami posiadania specyficznych dóbr, które służą specyficznym celom. Cele te mogą być związane z podtrzymaniem biologicznej egzystencji, zapewnieniem przyjemności lub fizycznej wygody albo mogą być związane z działalnością uboczną niezbędną do uzyskania dóbr zaspokajających inne potrzeby<sup>4</sup>.

W europejskiej formacji kulturowej, w której żyjemy, potrzeby ludzkie ze względu na sposób ich powstawania można podzielić na: 1) potrzeby absolutne, 2) potrzeby względne i 3) potrzeby zależne.

1. Do absolutnych zalicza się te potrzeby, które człowiek odczuwa bez względu na sytuację ludzi będących w jego otoczeniu. Mają one swoje źródła w fizjologii człowieka, dlatego można je traktować jako odchylenia od homeostazy, która stanowi warunek równowagi procesów życiowych z towarzyszącym temu uwolnieniem od fizycznej i psychicznej niewygody<sup>5</sup>. Potrzeby te stanowią stany, których ze względów fizjologicznych człowiek pragnie się pozbyć. Są nimi: głód, apetyt, skrajne temperatury, nieprzyjemny smak i zapach, nadmierny wysiłek itp. Zaspokojenie potrzeb absolutnych stanowi najczęściej warunek podtrzymania biologicznej egzystencji człowieka. Istnieją również potrzeby, które nie mają charakteru biologicznego. Człowiek musi się odżywiać, mieć schronienie i odzież. Ale nie jest mu obojętne, w co się ubiera i jak mieszka oraz co i jak je. Chce spożywać smaczne posiłki w miłym i przyjemnym otoczeniu, ubierać się estetycznie i mieszkać wygodnie.

2. Potrzeby względne są rezultatem oddziaływania społecznego na jednostkę. Ludzie nie żyją w izolacji, lecz w społeczeństwie, dlatego nie mogą się wyzwolić od jego wpływu na swoje postępowanie. W dziedzinie konsumpcji znajduje to odzwierciedlenie w ich wysiłkach zmierzających do utrzymania lub wyprzedzenia standardu życiowego grupy społecznej, do której się zaliczają, lub środowiska, w którym żyją. W wielu wypadkach proces tworzenia się potrzeb względnych przybiera szerszy zakres. W epoce kina, telewizji oraz rozwoju masowej turystyki ludzie mają możliwość obserwowania standardu życiowego osiągniętego przez inne narody, który porównują ze swoim własnym. Dzięki temu proces tworzenia się potrzeb względnych coraz bardziej nabiera charakteru uniwersalnego, przynajmniej w zasięgu krajów należących do tej samej formacji kulturowo-cywilizacyjnej.

Relatywność omawianych potrzeb polega właśnie na tym, że ich zaspokojenie pozwala odczuć równość bądź wyższość w stosunku do innych ludzi. Kreowanie tych potrzeb przebiega na zasadzie efektu demonstracji, u którego

---

<sup>4</sup> Por. J. S. Duesenberry, *op. cit.*

<sup>5</sup> Por. C. R. Noyes, *Economic Man in Relation to His Natural Environment*, vol. 1, New York 1948, s. 29 i n.

podstaw leży wrodzone każdemu normalnemu człowiekowi dążenie do wyróżnienia się. Człowiek, który obserwuje sposoby zaspokajania potrzeb przez innych ludzi, może doznawać uczucia niezadowolenia z własnego sposobu zaspokajania tych samych potrzeb. Pojawienie się takiego uczucia staje się źródłem nowych pragnień. W ten sposób konsumpcja innych ludzi staje się jego potrzebą. Ale zaspokojenie powstałej w ten sposób potrzeby może wywołać nowe pragnienia u jeszcze innych ludzi. Tak więc proces kreowania potrzeb względnych przypomina reakcję łańcuchową. Zaspokajanie tych potrzeb jest jednocześnie procesem ich tworzenia. Jest to prosta konsekwencja faktu, że człowiek żyje i zaspokaja swoje potrzeby w środowisku społecznym, a nie w odosobnieniu jak Robinson Crusoe. Potrzeby względne nie są potrzebami, które człowiek zaspokaja w jakikolwiek sposób, lecz są to potrzeby zaspokajane zgodnie z określonymi konwencjami społecznymi. Nie oznacza to oczywiście, że wszyscy mają identyczne potrzeby. Proces kreowania potrzeb względnych polega bowiem na poszukiwaniu różnorodności w naśladownictwie, a więc zawiera zarówno elementy identyczności, jak i zróżnicowania<sup>6</sup>.

Proces tworzenia potrzeb względnych oraz ich psychologiczna motywacja sprawiają, że są one niezaspokajalne. W każdym razie nie da się wykazać widocznego postępu w tej dziedzinie. Gdy człowiek zaspokoi swoje potrzeby fizyczne, wówczas w większości przypadków psychologicznie motywowane potrzeby biorą górę. Te natomiast trudno jest zaspokoić. Im więcej się ich spełni, tym więcej nowych się pojawia, zwłaszcza że postęp techniczny i rozwijająca się produkcja stwarzają możliwości zaspokojenia coraz to nowych pragnień<sup>7</sup>. Ten, kto ma wystarczającą ilość żywności, może nasycić swój głód, ale ten, kto posiada samochód, może być owładnięty pragnieniem posiadania lepszego i ładniejszego samochodu, takiego, jaki właśnie kupił sobie jego sąsiad. Dla większości ludzi naturalne jest dążenie do poprawy materialnych warunków bytowania. Pragną oni lepszego jedzenia, ubrania, mieszkania i tysięcy dóbr, którymi dysponują inni ludzie, poszukują obfitości – obojętnie – rzeczywistej czy wyimaginowanej<sup>8</sup>. Dlatego nie jest rzeczą korzystną ani naukowo uzasadnioną spekulować na temat warunków zaspokajalności tych potrzeb.

3. Trzeci rodzaj potrzeb to potrzeby kreowane przez sam proces produkcji, a więc przez działalność gospodarczą, która – jakby się mogło wydawać – z natury rzeczy powołana jest raczej do zaspokajania potrzeb, a nie ich tworzenia. Jednakże w pewnych warunkach pojawiają się potrzeby, które są

---

<sup>6</sup> Por. W. S. Houthakker, *Obecny stan teorii konsumpcji*, Przegląd Informacyjny Burżuazyjnych Czasopism Ekonomicznych, 1962, nr 1-2, s. 90.

<sup>7</sup> Por. J. M. Keynes, *Essays in Persuasion*, New York 1932, s. 365 i n.

<sup>8</sup> Por. L. v. Mises, *Human Action*, New Haven 1953, s. 96.

rezultatem tzw. efektu zależności pomiędzy produkcją a konsumpcją<sup>9</sup>. Efekt ten oznacza, że niektóre potrzeby mają swoje źródło w procesie produkcji nie zaś w spontanicznych pragnieniach konsumentów. Są one efektywnie wymyślane przez producentów i dlatego nazywa się je potrzebami zależnymi. Ten mechanizm kreowania potrzeb nie dotyczy wszystkich warunków miejsca i czasu. Jest on raczej rezultatem osiągnięcia przez dane społeczeństwo stadium wysokiej masowej konsumpcji<sup>10</sup>, określonej według kryteriów W.W. Rostowa<sup>11</sup>. W społeczeństwach, które osiągnęły to stadium, odnosi się do poważnej liczby potrzeb. Wywoływanie u konsumentów potrzeb zależnych odbywa się za pomocą psychotechniki perswazyjnej, na której opiera się reklama prowadzona przez producentów. Jej zadaniem jest przekonanie konsumentów, że mają potrzeby, z których nie zdawali sobie dotychczas sprawy. Chodzi o to, że jeśli produkuje się dobra, na które nie ma dostatecznie dużego zapotrzebowania, producenci muszą przekonać rzesze konsumentów, że mają potrzeby, które te właśnie dobra zaspokajają.

Skuteczność tego sposobu kreowania potrzeb wymaga spełnienia co najmniej dwóch warunków: doskonałej znajomości psychiki konsumenta operującego na danym rynku oraz wysokiego poziomu nasycenia go dobrami. Znajomość psychiki pozwala umiejętnie wykorzystywać jego emocje i słabości; nasycenie zaś czyni go bardziej podatnym na perswazję. Człowiek głodny czy nie posiadający mieszkania nie potrzebuje, by mu perswadowano, że powinien jeść czy zdobyć mieszkanie. Jest on inspirowany przez swój apetyt i dokuczliwy stan niewygody, którego chce się pozbyć, toteż jest mało podatny na wpływ specjalistów od reklamy. Natomiast ludzie, którzy pozbyli się troski o zaspokojenie swoich najbardziej podstawowych potrzeb, są dogodnym polem oddziaływania reklamy. Tutaj reklama może przynosić zadowalające wyniki, ponieważ ludzie ci bardzo często nie wiedzą, czego im potrzeba. W tym stanie stają się bardziej podatni na perswazję<sup>12</sup>. Toteż społeczeństwa, które przekroczyły pewien krytyczny poziom dobrobytu i dążą do jego dalszego podnoszenia, muszą się liczyć z rzeczywistością potrzeb zależnych, czyli kreowanych przez samą produkcję.

Opisany proces kreowania potrzeb rzuca pewne światło na zagadnienie racjonalności w zachowaniu się konsumenta. Sam proces powstawania potrzeb wskazuje na wiele elementów nieracjonalności w sposobie ich zaspokajania. Pragnienie zaspokojenia potrzeb względnych polega na chęci uzyskania tego, co mają inni, lub uzyskania więcej i to przede wszystkim w sensie

---

<sup>9</sup> Por. J. K. Galbraith, *Affluent Society*, Boston 1958, s. 160 i n.

<sup>10</sup> *Ibidem*.

<sup>11</sup> Por. *The Stages of Economic Growth*, Cambridge 1980, s. 73-92.

<sup>12</sup> Por. J. K. Galbraith, *op. cit.*, s. 158.

jakościowym. Naśladowanie innych, nawet gdy zawiera pierwiastki różnicowania, oznacza przewagę motywacji emocjonalnej nad wyrozumowaną. Producent usiłujący efektywnie wmówić potrzeby konsumentowi stara się oddziaływać na jego psychikę, a nie intelekt. Wykorzystuje jego odruchy i słabości, a nie logikę myślenia. Sama więc natura tych potrzeb pozwala wątpić o przewadze elementów racjonalności w postępowaniu konsumenta dążącego do ich zaspokojenia. Ale brak racjonalności konsumentów występuje nie tylko w związku z zaspokajaniem potrzeb względnych i zależnych. Postępują oni nieracjonalnie przy zaspokajaniu potrzeb absolutnych.

Fizjologowie starają się ustalić, jaki rodzaj diety daje organizmowi ludziemu największe korzyści. Z tego punktu widzenia rozróżniają oni rzeczywiste potrzeby człowieka od wymaginowanych. Pouczają ludzi, jak powinni się odżywiać, by jak najdłużej zachować zdrowie i energię. Doniosłość tych doktryn jest oczywista. Dostarczają one nie tylko wyraźnych kryteriów racjonalnego postępowania w dziedzinie odżywiania, ale również wskazują, jakie postępowanie jest sensowne, a jakie nie. I jakkolwiek fizjologowie mają rację, potępiając niektóre sposoby odżywiania się, ludzie jedzą nie to, co powinni, a to, co im smakuje, niejednokrotnie w nadmiernych ilościach. Nadużywają alkoholu i nikotyny, mimo że są one powszechnie uważane za trucizny. Tak więc, nawet w dziedzinach konsumpcji, w których istnieją nie podlegające dyskusji kryteria racjonalności, ludzie postępują nieracjonalnie<sup>13</sup>.

Dla nauki, a tym bardziej praktyki ekonomii, dla których zagadnienie zaspokajania potrzeb ma istotne znaczenie, liczy się jednak nie to, jak człowiek powinien postępować, ale to, jak rzeczywiście postępuje. Fizjologia może mieć rację lub się mylić, twierdząc, że nadużywanie tłuszczów zwierzęcych jest szkodliwe dla człowieka. Ekonomia natomiast musi wyjaśnić funkcjonowanie rynku i wysokość ceny masła tak, jak to rzeczywiście ma miejsce, a nie w warunkach, które powstałyby jako rezultat zachowania się konsumentów posłusznych fizjologicznym kryteriom racjonalności. W sferze zainteresowań ekonomii nie ma miejsca na inną skalę potrzeb niż ta, która ujawnia się w rzeczywistym i aktualnym zachowaniu konsumenta. Ekonomia bowiem ma do czynienia z rzeczywistym, słabym i podatnym na błędy człowiekiem, a nie z doskonałą i wszytkowiedzącą istotą. Jeśli jednak pod wpływem innych dziedzin wiedzy człowiek bardziej zrjonalizuje swoje potrzeby, powstanie nowa rzeczywistość jako nowe pole działalności i badań ekonomicznych<sup>14</sup>.

---

<sup>13</sup> Por. L. v. Mises, *op. cit.*, s. 96-97.

<sup>14</sup> *Ibidem*.

## 7.2. Zmienność potrzeb

Zmienność potrzeb w czasie jest łatwo zauważalnym faktem dla każdego, kto chce sobie zadać trud obserwacji otaczającej rzeczywistości gospodarczej<sup>15</sup>. Ale zbadanie wszystkich przyczyn tego zauważalnego faktu nie należy do rzeczy łatwych i wymaga połączonego wysiłku badawczego specjalistów wielu dziedzin wiedzy. Ekonomista może co najwyżej wskazać na te z nich, które da się określić na podstawie obserwacji zachowania się konsumentów.

Potrzeby konsumenta stanowią wyraz jego specyficznych pragnień, które stara się on zaspokoić. Muszą one być zatem związane z tą częścią jego osobowości, która kontroluje skalę tych pragnień. Jeśli to odpowiada prawdzie, to zmiany zachodzące w osobowości konsumenta będą podstawową przyczyną zmienności potrzeb. Dla ekonomisty mechanizm powstawania zmian w osobowości konsumenta jest trudny do zbadania i opisania. Są one bowiem najprawdopodobniej wynikiem procesów genetycznych, które u każdego człowieka rozpoczynają się w dzieciństwie. Ale osobowość wielu ludzi wyzwała w nich dążenie do zmiany dla niej samej, ponieważ nie znoszą oni stałości, która ich nudzi<sup>16</sup>. Przekształcenia w nastawieniu człowieka sprawiają, że zmienia on swoje upodobania, aspiracje i życzenia wraz z upływem czasu. Stanowi to źródło zmienności potrzeb zarówno tych, które wynikają z przesłanek fizycznych, jak i tych, które wynikają z przesłanek estetycznych czy społecznych.

Wiele wskazuje na to, że zmienność potrzeb jest uzależniona od stopnia nasycenia konsumenta dobrami. Kiedy stopień tego nasycenia jest niewielki, potrzeby konsumenta są ograniczone i nieskomplikowane. Stara się on zaspokoić głód, zdobyć ubranie i zapewnić schronienie. W miarę zwiększania się tego nasycenia stara się zwiększyć ilość spożywanych kalorii przez zmianę diety oraz dąży do poprawy warunków mieszkaniowych. Gdy jednak osiągnie taki stopień nasycenia, że znika obawa o zaspokojenie potrzeb fizycznych, wówczas na pierwszy plan wysuwają się potrzeby motywowane psychicznie. Doświadczenie krajów, które osiągnęły wysoki standard życiowy, dowodzi, że nie można osiągnąć takiego postępu w zaspokajaniu tych potrzeb, które wskazywałyby na zbliżanie się do ich nasycenia<sup>17</sup>. A zatem duże nasycenie konsumenta dobrami wcale nie musi oznaczać, że zaspokajanie potrzeb staje się mniej pilne. Potrzeba jest kategorią subiektywną i jeśli się pojawi chęć jej zaspokojenia, działa zawsze z dużą siłą. I nie jest wcale rzeczą zupełnie pewną, czy konsument osiągał większą satysfakcję z polepszenia

---

<sup>15</sup> Por. A. Marshall, *Principles of Economics*, London 1961, s. 93-77.

<sup>16</sup> Por. J. S. Duesenberry, *op. cit.*, s. 24 in.

<sup>17</sup> Por. J. K. Galbraith, *op. cit.*, s. 143-144.

diety i warunków mieszkaniowych wtedy, gdy był biedny, od satysfakcji, którą osiąga z powodu kupna nowego samochodu, kiedy stał się człowiekiem zamożnym.

Tego rodzaju porównania są zresztą bardzo niebezpieczne, ponieważ wiele mogło się zmienić w czasie, w którym konsument z biednego stał się bogatym. W tym czasie jego psychika mogła stać się przedmiotem nowych głębszych przeżyć, w których wyniku mógł on stać się człowiekiem o nowej osobowości z innymi potrzebami. Znika w ten sposób realna podstawa dla porównań. Dlatego błędne wydaje się twierdzenie, że lepiej zaopatrzony w dobra konsument odczuwa większe zadowolenie z zaspokojenia swoich potrzeb od konsumenta gorzej zaopatrzonego<sup>18</sup>. Różnica polega jedynie na tym, że biedny konsument ma potrzeby bardziej ograniczone i niewyszukane, podczas gdy potrzeby zamożnego konsumenta są większe, bardziej wyszukane, a nawet ekstrawaganckie. Konsument, który przekroczył pewien poziom nasycenia dobrami, staje się bardziej wybredny. Poszukuje stałej poprawy jakości i różnorodności w zaspokajaniu potrzeb, co w sumie prowadzi do większej ich zmienności. Toteż w społeczeństwach bogatych struktura potrzeb jest bardziej skomplikowana i podatna na zmiany aniżeli w społeczeństwach biednych.

Kolejnym czynnikiem wpływającym na zmienność potrzeb jest moda. W odniesieniu do wielu potrzeb jest to czynnik decydujący o zmianach. Pod pojęciem mody rozumie się na ogół przeważający styl konsumpcji w zakresie ubioru, mieszkania, rozrywki, podróżowania, spędzania wolnego czasu, a nawet odżywiania się<sup>19</sup>. Mechanizm mody działa w sposób bardzo skomplikowany. Wprawdzie nikt dotąd nie wyjaśnił zadowalająco działania tego mechanizmu, to jednak niektóre jego właściwości wskazują, że najlepiej daje się on tłumaczyć w kategoriach psychologii grupy<sup>20</sup>. Producenci mogą za pomocą reklamy przyczynić się do rozpowszechnienia nowego stylu, ale zainicjowanie go czy powstrzymanie konsumentów od stosowania istniejącego stylu może im się udać jedynie wówczas, gdy ich wybór odpowiada nieujawnionym potrzebom tych ostatnich<sup>21</sup>. Ogół konsumentów wydaje się korzystać ze swego prawa weta w tej dziedzinie. Ale istnieją konsumenci, którzy w swoich środowiskach stają się przywódcami w dziedzinie mody. Tworzone przez nich nowe formy i nowy styl życia są naśladowane przez innych. Czasami dzieje się to samo za sprawą zorganizowanych ruchów społecznych<sup>22</sup>. Wszyscy uczestniczą w zmianach mody, jedni jako przywódcy, inni

---

<sup>18</sup> *Ibidem*, s. 148-149.

<sup>19</sup> Por. W. W. Coghane, C. S. Bell, *The Economics of Consumption*, New York 1956, s. 88.

<sup>20</sup> *Ibidem*, s. 89.

<sup>21</sup> Por. J. Schumpeter, *Business Cycles*, vol. 1, New York 1939, s. 72 i n.

<sup>22</sup> *Ibidem*, s. 74.

jako naśladowcy. I mimo że można wyodrębnić liderów mody, to bardzo trudno wskazać na rzeczywiste źródło jej zmian. Gdzie na przykład biorą początek skokowe zmiany mody odzieżowej? Jedni twierdzą, że mają one źródło w erotyzmie, inni, że ich źródłem jest dążenie do konsumpcji na pokaz, która ma być symbolem prestiżu; jeszcze inni uważają, że przyczyną zmian mody jest nieustanne poszukiwanie piękna i harmonii oraz ucieczka od nudy i powszedniości<sup>23</sup>.

Zmiany mody rozpowszechniają się falami naśladownictwa, co sprawia, że nie są to zmiany o charakterze zmian kompensujących się. Polegają one na kopiowaniu nowych idei z zachowaniem różnorodności w naśladownictwie w dziedzinie odżywiania się, stylu w ubiorze, meblowaniu mieszkań i architekturze itp. Przy czym w dzisiejszym świecie naśladowanie nowych idei dzięki nowoczesnym środkom komunikacji nabiera coraz większego zasięgu. Niezależnie od moralnej oceny, proces naśladownictwa w konsumpcji może mieć korzystny wpływ na wszystkich, których dotyczy. Rozprzestrzenianie się nowych idei i stylów stanowi potężną siłę przynoszącą nowe pomysły, związane z urozmaicheniem i powiększeniem ilości dóbr, a tym samym zmieniającą i rozwijającą strukturę ludzkich potrzeb.

Przyczyną zmienności potrzeb jest również przyrost naturalny, a w szczególności wzrost liczby urodzeń. Przyrost ludności wprowadza nie tylko zmiany ilościowe w strukturze potrzeb, lecz także przekształca je jakościowo. Jakkolwiek przyrost naturalny może oznaczać również zwiększenie liczby ludzi starych, to idący z nim w parze wzrost liczby ludzi młodych jest wskaźnikiem zmian jakościowych dokonujących się w strukturze potrzeb ludności. Młode pokolenie wkraczające w życie dorosłe niesie ze sobą nowe aspiracje, dążenie i styl. Potrzeby tego pokolenia mogą się na wielu odcinkach radykalnie różnić od potrzeb pokolenia starszego. Ale także istnieją dowody na to, że młodzi ludzie potrafią w pewnym zakresie narzucić swój styl starszym. Ze wzrostem udziału w populacji ludzi młodych łączy się wzrost poziomu wykształcenia i jego oddziaływanie na strukturę potrzeb.

Zakładając, że wzrost wiedzy jest funkcją czasu, można powiedzieć, że każde następne pokolenie jest lepiej wykształcone od poprzedniego. Lepsze zaś wykształcenie wzbogaca strukturę potrzeb, zwiększa ich zakres i różnorodność, a także wpływa na ich zmienność. Potrzeby człowieka wykształconego w porównaniu z potrzebami człowieka prymitywnego są bardziej rozległe i urozmaicone. Rozszerzony wykształceniem zakres zainteresowań jest

---

<sup>23</sup> *Ibidem*; J. K. Galbraith, *op. cit.*; J. S. Duesenberry, *op. cit.*, W. W. Cochrane, C. S. Bell, *op. cit.*



bodźcem do poszukiwania zmiany, która przeciwdziała, rutynie w dziedzinie konsumpcji<sup>24</sup>.

W warunkach współczesnego świata bardzo ważnym źródłem zmienności potrzeb konsumentów są innowacje w zakresie dobra. Trudno bowiem zakładać, żeby samochody, telewizory czy nowoczesne środki piorące pojawiły się jako odpowiedź producentów na potrzeby istniejące przed pojawieniem się tych dóbr. Innowacje w zakresie dobra wpływają na zmiany potrzeb częściowo za pośrednictwem mechanizmu potrzeb zależnych, częściowo zaś w drodze kreowania nowych potrzeb względnych. Innowacje powodują dopływ nowych dóbr, stwarzających nowe alternatywy, z których jedne łączą się z powstaniem nowych potrzeb, inne natomiast stwarzają możliwości lepszego zaspokojenia istniejących. Na alternatywy te zwracają uwagę konsumenci producenci za pomocą różnych form reklamy. Reklama nie zawsze musi być skuteczna, ale jeśli za jej pomocą uda się przekonać do nowego dobra pewną liczbę konsumentów, to mechanizm kreowania potrzeb względnych dokona reszty. Zmiana struktury potrzeb stanie się prędzej czy później faktem dokonanym. Tak więc innowacje, których zasięg oddziaływania bardzo szybko przekracza granice kraju macierzystego, są istotną przyczyną zmian w strukturze i skali potrzeb<sup>25</sup>.

Przedstawiony obraz kreowania oraz zmian potrzeb wskazuje na pewne właściwości natury ludzkiej. Jeśli odpowiada on rzeczywistości, to znaczy, że zachowuje swoją wartość teoretyczną również w odniesieniu do gospodarki planowej. Nic bowiem nie wskazuje na to, by przejście na tory tej gospodarki dawało początek przekształceniom natury ludzkiej do tego stopnia, żeby powodowało radykalne zmiany w mechanizmie kreowania i rozwoju potrzeb. Pozostają one nadal kategorią subiektywną, związaną z pragnieniem posiadania w określonym miejscu i czasie konkretnych dóbr, pozwalających osiągać specyficzne indywidualne cele. Ich tworzenie dokonuje się pod wpływem fizycznego uczucia niewygody, oddziaływania społecznego czy oddziaływania na psychikę konsumenta. Ale niezależnie od mechanizmu kreowania potrzeb, konsument w ostatecznym rachunku decyduje, jakie są jego potrzeby w danym momencie i nikt inny nie może go w tym zastąpić. Nawet jeśli ma do czynienia z próbami narzucenia mu wyboru, sam decyduje, czy ulec perswazji, czy też ją odrzucić. Nie należy również oczekiwać, by zmiany potrzeb konsumentów żyjących w gospodarce planowej następowały w jakichś regularnych odstępach czasu, na przykład stosownie do okresów planowania. Nic bowiem takich oczekiwań nie uzasadnia. W gospodarce planowej

---

<sup>24</sup> Por. *Zarys teorii...*; *Ekonomia polityczna...*, s. 84-88.

<sup>25</sup> Por. W. W. Cochrane, C. S. Bell, *op. cit.*, s. 91-92.

potrzeby konsumentów są kontrolowane przez nich samych i wobec tego mogą oni je zmieniać w dowolnej chwili, nawet jeśli już mają plany swoich potrzeb<sup>26</sup>.

Fakt, że mechanizm kreowania potrzeb nie ulega zasadniczym przekształceniom wraz z przejściem do gospodarki planowej, nie powinien nikogo dziwić. Albowiem to nie instytucje tworzone przez człowieka decydują o działaniu tego mechanizmu, lecz immanentne cechy natury ludzkiej, która zmienia się znacznie wolniej niż epoki historyczne. Dlatego przekształcenia natury ludzkiej pozostają daleko w tyle za zmianami instytucjonalnymi.

---

<sup>26</sup> Por. R. A. Pollak, *Consistent Planning*, *Review of Economic Studies*, 1968, vol. 35, nr 102, s. 201-203.

## Popyt konsumpcyjny

Ceny rynkowe są instrumentem, który przekształca potrzeby w popyt konsumpcyjny. Aby mogło to nastąpić, konsumenci<sup>1</sup> muszą dysponować pewnym dochodem, ponieważ przy dochodzie zerowym potrzeby nie mogą się przekształcić w popyt rynkowy. Potrzeby konsumenta są niewątpliwie podstawą każdego popytu, co nie oznacza jednak, że może on zaspokoić wszystkie swoje pragnienia, które w danym momencie posiada. Jest to niemożliwe z co najmniej dwóch powodów: po pierwsze, dóbr, które je zaspokajają, nie może otrzymać za darmo; a po wtóre, jego dochody są z reguły ograniczone. Nie jest zatem w stanie kupić wszystkich dóbr, które życzyłby sobie posiadać. Musi wobec tego wybierać te spośród nich, które chce i może kupić ze względu na istniejące ceny i rozporządzalny dochód. I jeśli wybierze jedno dobro, to z reguły musi zrezygnować z pewnej ilości innego dobra. Alternatywny koszt tego wyboru określają ceny rynkowe. Mówiąc inaczej, przy istniejących ograniczeniach konsument musi ustalić, co woli kupować w danym momencie, a z czego godzi się zrezygnować. Potrzeby, które konsument decyduje się zaspokoić w danym momencie, określa się zazwyczaj jako jego preferencje. Preferencje kierują popyt konsumenta na rynki dóbr, które chce on mieć. Tak więc ceny przekształcają potrzeby w popyt, ale dokonuje się to za pośrednictwem preferencji.

Aby uniknąć ewentualnych nieporozumień, należy podkreślić, że preferencje dotyczą nie tylko różnych dóbr, ale także różnych gatunków tych samych dóbr. Ma to miejsce wówczas, gdy istnieją alternatywne możliwości zaspokojenia tej samej potrzeby. Na przykład, konsument pragnący zaspokoić potrzebę podróżowania może nie tylko wybierać pomiędzy własnym samochodem a autobusem, ale także pomiędzy gorszym i lepszym samochodem lub pomiędzy autobusem zwykłym i pospiesznym.

### 8.1. Struktura popytu konsumpcyjnego

Tradycyjna teoria ekonomii wychodziła z założenia, że konsument zachowuje się na rynku racjonalnie. To znaczy, że zawsze stara się wybrać najtańszy

---

<sup>1</sup> Pod pojęciem konsumenta rozumie się tę stronę osobowości człowieka, która zaspokaja swoje potrzeby za pomocą dóbr sprzedawanych na rynku. Por. T. Scitovsky, *On the Principle of Consumer Sovereignty*, American Economic Review, 1962, vol. 52, May, s. 286.

sposób zaspokojenia swoich preferencji, czyli że wyborem jego rządzą ceny. Na pierwszy rzut oka wydaje się to oczywiste, gdyż przy danym dochodzie im taniej będą zaspokajane preferencje, tym więcej będzie ich można zaspokoić. Wnikliwsza obserwacja wzbudza pewne wątpliwości co do prawdziwości takiego podejścia. Można przytoczyć niektóre argumenty, które przeczą modelowi racjonalnego konsumenta, opisanego przez tradycyjną teorię ekonomii. Sama istota konsumpcji sprawia, że bardzo trudno znaleźć obiektywne kryteria zewnętrznej oceny racjonalności wydatków poszczególnych osób<sup>2</sup>. Jak staraliśmy się wykazać w poprzednim rozdziale, właściwości natury ludzkiej powodują zadowolenie konsumentów, które jest rażąco sprzeczne z najbardziej oczywistymi zasadami tradycyjnej racjonalności. Używają tytoniu, chociaż wiedzą, że szkodzi ich zdrowiu; kupują drogie antyki, chociaż znacznie taniej można urządzić mieszkanie za pomocą nowoczesnych mebli; płacą dużo pieniędzy za możliwość obejrzenia obcych krajów, chociaż znacznie taniej można to wszystko zobaczyć na kolorowych pocztówkach czy w kinie. Ale niezależnie od niedoskonałości natury ludzkiej istnieją inne okoliczności, które dodatkowo utrudniają racjonalizację wydatków konsumentów. Podstawową jednostką konsumpcyjną jest rodzinne gospodarstwo domowe. Otóż jednostka ta jest przeważnie za mała, by mogła funkcjonować w pełni racjonalnie. Jej rozmiary uniemożliwiają ekonomiczne wykorzystanie wielu zakupionych dóbr. Na przykład, pralka w punkcie pralniczym może być wykorzystana przez 12 godzin na dobę, podczas gdy taka sama pralka w gospodarstwie domowym stoi bezużytecznie przez 99 na każde 100 godzin. To samo można powiedzieć o możliwości wykorzystania samochodu w rodzinie w porównaniu z przedsiębiorstwem taksówkowym. Nawet wykorzystanie artykułów żywnościowych nie może tu osiągnąć tak wysokiej racjonalizacji jak w restauracji.

Gospodarstwo domowe nie jest jednostką wyspecjalizowaną<sup>3</sup>. Jest bowiem nie tylko jednostką konsumpcyjną, ale także pełni wiele innych funkcji. Chroni człowieka przed samotnością; jest instytucją, w której ramach zaspokaja on swoją potrzebę posiadania i wychowywania dzieci. Dokonywaniem zakupów na potrzeby rodziny zajmują się z reguły gospodynie domowe. Kupowanie potrzebnych dóbr, inteligentne ich używanie oraz zapamiętywanie i analizowanie wyników zakupów jest zajęciem absorbującym i pochłaniającym wiele czasu. Gospodyni domowa nie może sprostać tym zadaniom, ponieważ oprócz prowadzenia domu spadają na nią obowiązki matki, towarzyszek życia, a nierzadko również praca zawodowa. Dlatego nie jest ona

---

<sup>2</sup> Por. W. C. Waite, R. Cassady, *The Consumer and the Economic Order*, New York 1949, s. 6.

<sup>3</sup> Według O. Langego specjalizacja jest niezbędnym warunkiem racjonalnego postępowania. Por. *Ekonomia polityczna*, t. 1, Warszawa 1961, rozdz. 5.

w stanie poświęcić się wyłącznie gromadzeniu wiedzy i informacji w celu pełnego zrationalizowania swoich zakupów tak, jak mogą to robić szefowie zaopatrzenia w przedsiębiorstwach.

Przedsiębiorstwo może oceniać racjonalność swego postępowania na podstawie kryterium zysku. Gospodarstwo domowe jest pozbawione takiej obiektywnej miary. Co prawda, tradycyjna nauka ekonomii uważa, że taką miarą mógłby być poziom użyteczności przypadającej na każdą jednostkę pieniężną wydaną na zakup konkretnego dobra; racjonalnym zaś postępowanie zmierzające do wyrównania użyteczności przypadającej na ostatnią jednostkę pieniężną wydawaną przy wszystkich zakupach. Ale na przeszkodzie praktycznej realizacji tego modelu stoją z jednej strony rozmiary gospodarstw domowych, z drugiej zaś fakt, że nikt nie odkrył dotąd funkcji użyteczności i w ogóle nie wiadomo, czy taka funkcja istnieje<sup>4</sup>. W rzeczywistym, zmieniającym się świecie, w którym postępowanie konsumenta oparte jest na mieszaninie zmiennych racji, emocji i kaprysów, jedynym realnym miernikiem racjonalności jego postępowania mogłaby być ilość zakupów, których będzie on żałował *ex post*<sup>5</sup>. Ale jest to kryterium subiektywne i zupełnie nieprzydatne do antycypowania zachowania się konsumenta na rynku. Ocena błędności zakupów może być dokonana wyłącznie przez samych zainteresowanych i to dopiero po ich sprawdzeniu w użyciu<sup>6</sup>.

Konkluzja wydaje się oczywista. Jeśli przez racjonalne zachowanie się konsumenta rozumieć sprawdzalne z zewnątrz postępowanie oparte na chłodnej kalkulacji rozumowej, prowadzące do osiągnięcia celu konsumpcyjnego najniższym kosztem, to trzeba przyznać, że konsumenci są nieracjonalni. Na przeszkodzie do osiągnięcia pełni tak rozumianej racjonalności stoją ułomności natury ludzkiej oraz ograniczenia, którym podlegają konsumenci.

Badanie źródeł motywacji ludzkich przekracza naturalne kompetencje nauki ekonomii, jest to raczej zadanie dla innych dziedzin wiedzy. Ekonomia może jedynie wnioskować o nich na podstawie konkretnego zachowania się ludzi, które stanowi formę uzewnętrznienia się ich motywacji. Otóż każdy, kto zechce zadać sobie trud obserwacji postępowania konsumenta na rynku, musi dojść do wniosku, że tego ostatniego interesuje nie tylko cena, ale także jakość, którą w zamian za tę cenę otrzymuje. Musi on być zatem motywowany nie tylko przez cenę – jak sądziła tradycyjna nauka ekonomii – ale także przez swój stosunek do jakościowych właściwości dobra, które kupuje. Jakość subiektywnie oceniana przez konsumenta obejmuje wszystkie elementy aktu wymiany. A więc cechy fizyczne i estetyczne dobra, uprzejmość, solid-

---

<sup>4</sup> Por. T. C. Koopmans, *Three Essays on the State of Economic Science*, New York 1957, s. 153; O. Lange, *Optymalne decyzje*, Warszawa 1964, s. 212.

<sup>5</sup> Por. L. Abbot, *Quality and Competition*, New York 1955, s. 65.

<sup>6</sup> Por. W. C. Waite, R. Cassady, *loc. cit.*

ność i punktualność świadczonych usług oraz ich umiejscowienie w przestrzeni i czasie<sup>7</sup>. Tak rozumiana jakość uwzględnia różnice jakościowe zarówno pomiędzy dobrami „konkurującymi” o względy konsumenta w danym momencie<sup>8</sup>, jak i dobrami następującymi w czasie<sup>9</sup>. Tak więc preferencje konsumenta są konfrontowane na rynku z różnymi dobrami różniącymi się jakością oraz mającymi różne ceny. Od pierwszych zależy, ile satysfakcji może dostarczyć konsumentowi zakup konkretnego dobra, ostatnie natomiast określają, ile za tę satysfakcję trzeba będzie zapłacić, czyli ile trzeba będzie poświęcić innych dóbr. Ceny konsument musi traktować jako wielkości dane; natomiast jakość, czyli satysfakcja, jaką zakup danego dobra dostarcza, jest wielkością subiektywną, ponieważ zależy od oceny samego konsumenta. A zatem w momencie dokonywania wyboru uwaga konsumenta musi być skierowana na obie te wielkości. Trudno wyjść z podziwu, że w nauce ekonomii dość długo nie zauważano tego oczywistego faktu, traktując wymianę w sposób jednostronny jako proces czysto ilościowy<sup>10</sup>. W istocie, wybór dokonywany na rynku przez konsumenta jest zjawiskiem dwuwymiarowym. Następuje on bowiem na podstawie dwóch zmiennych: ceny i jakości, a nie tylko na podstawie ceny. Wyjątek stanowić mogą przypadki całkowitej standaryzacji, przy której nie występują różnice jakościowe. W warunkach normalnego rynku z dobrami różniącymi się pod względem ceny i jakości, wielkość różnicy cen w zestawieniu z wielkością różnicy jakości, określanej subiektywnie, ma istotne znaczenie przy decyzji zakupu. Na wielocenowym i wielojakościowym rynku konsument porównuje różnice jakościowe sprzedawanych towarów z relacjami ich cen<sup>11</sup>. Można zatem przyjąć, że postępowanie konsumenta będzie przebiegało w przybliżeniu według następującego schematu. Przystępując do zakupu, ma on wyrobiony pogląd co do stopnia satysfakcji, jaki mogą mu dostarczyć znajdujące się na rynku dostępne dla niego alternatywne jakości. Następnie te różne jakości porównuje z relacjami ich cen, aby przekonać się, ile trzeba poświęcić jednej jakości w zamian za inną. Skoro ceny na rynku są dane, konsument może jedynie różnicować subiektywne jakości dóbr, które odpowiadają jego preferencjom. Tak oszacowane jakości waży przeciwko ich cenom. Mówiąc inaczej, stara się w sposób subiektywny ustalić stosunek jakości dobra do jego ceny. Jeśli dla różnych dostępnych alternatyw stosunek ten jest pozytywny, konsument wybierze ten

---

<sup>7</sup> Por. L. Abbot, *op. cit.*, s. 4, 125.

<sup>8</sup> Nazywa się to niekiedy dyferencjacją lub heterogenicznością dóbr albo też niedoskonałością substytutów. Por. L. Abbot, *op. cit.*, s. 4.

<sup>9</sup> Związane zazwyczaj z pojawieniem się nowych produktów lub modeli.

<sup>10</sup> W sposób systematyczny problem ten przedstawił Lawrence Abbot w swojej fundamentalnej i przywołanej w niniejszym rozdziale pracy.

<sup>11</sup> Por. L. Abbot, *op. cit.*, s. 64, 173.

najkorzystniejszy. Innymi słowy, konsument wybierze jakość zapewniającą mu w danym momencie najwyższy poziom satysfakcji z danej sumy pieniędzy, którą trzeba wydać przy zakupie. Wolno zatem wnioskować, że w ramach swoich możliwości finansowych konsument zapłaci każdą cenę za dobro, jeśli według jego subiektywnej oceny jakość, którą otrzymuje, warta jest żądanej ceny.

Stawia to w nieco innym świetle zagadnienie ograniczeń budżetowych, pod których presją operuje przeważająca większość konsumentów. Z przytoczonej wyżej interpretacji zachowania się konsumenta na rynku wynika, że niekoniecznie dąży on do zaspokojenia największej ilości swoich potrzeb przy danych dochodach. Dopuszcza ona możliwość szerszego lub lepszego zaspokojenia jednych potrzeb kosztem innych. Oczywiście, gdy dochody konsumenta są ograniczone, bo większy wydatek związany z zakupem jednego dobra może nie pozostawić pieniędzy na zakup innych dóbr lub na zakup innych dóbr określonej jakości. Jeśli ktoś kupi kolorowy telewizor, może mu zabraknąć gotówki na zakup pralki automatycznej. Ale jeśli tak postąpił, to znaczy, że uznał to rozwiązanie za korzystniejsze dla siebie niż kupno zwykłego telewizora i pralki mechanicznej. Ten ktoś może postąpić jeszcze inaczej. Może mianowicie dojść do wniosku, że w danym momencie kupno samochodu dostarczy mu więcej satysfakcji niż nowa pralka, telewizor kolorowy i wycieczka zagraniczna. Młoda urzędniczka, która kupuje parę modnych bucików za cenę dziesięciu obiadów stołówekowych, daje dowód, że w jej subiektywnej ocenie stosunek jakości do ceny w przypadku bucików jest w danym momencie korzystniejszy od tego samego stosunku w przypadku obiadów. Tak więc obojętnie, jakie byłyby możliwości dostępne konsumentowi, ostateczny wybór należy do niego. Przy podejmowaniu decyzji będzie się on kierował subiektywnym osądem, co w danym momencie i przy danych cenach uważa dla siebie za najkorzystniejsze.

Przeważająca większość zakupów na rynku konsumpcyjnym nabiera charakteru zjawiska dwuwymiarowego z różnym nasileniem ważności ceny i jakości. Siła oddziaływania każdego z tych czynników w każdym akcie zakupu będzie zależała od wielu czynników, wśród których najprawdopodobniej dużą rolę będą odgrywały: wysokość dochodów i intensywność pragnień. Niemniej jednak w normalnych warunkach wymiany konsument będzie motywowany zarówno przez cenę, jak i przez jakość. Nie wyklucza to możliwości występowania przypadków krańcowych. Konsument może być motywowany tylko przez cenę, bez względu na stopień jego zamożności na rynku, gdzie różnice jakościowe sprzedawanych dóbr są nieosiągalne. To samo może dotyczyć konsumenta bardzo ubogiego, operującego na jakimkolwiek rynku. Podobnie, konsument może być motywowany tylko przez jakość, bez względu na zamożność, na rynku nie uwzględniającym różnic cen. Może się to odnosić do konsumenta bardzo zamożnego, operującego na jakimkolwiek rynku.

Prawdziwość przedstawionej hipotezy o zachowaniu się konsumenta na rynku zdaje się potwierdzać doświadczenia z niepowodzeniami przy wprowadzaniu do sprzedaży nowych produktów oraz zjawisko towarów niezbywalnych, zwanych potocznie bublami. Znany fakt, że niektórych nowych produktów rynek nie przyjmuje, tłumaczy się tym, że konsumenci dokonujący tzw. zakupów eksperymentalnych oceniają negatywnie *ex post* stosunek jakości do ceny. Rozprzestrzenianie się tych opinii powoduje odrzucenie nowego produktu przez rynek. W pewnym sensie podobnie postępuje rynek z bublami. Z doświadczenia wiadomo, że nawet drastyczne obniżki cen nie powodują widocznego wzrostu ich sprzedaży. Oznacza to, że dla wszystkich wskazanych cen konsumenci oceniają negatywnie stosunek jakości tych towarów do ich ceny. Doświadczenia z bublami dowodzą jeszcze jednej ważnej rzeczy. Wskazują mianowicie, że rola cen w określaniu popytu konsumpcyjnego nie jest tak decydująca, jak sądził niegdyś ogół ekonomistów. Jej rola w określaniu popytu pozostaje zazwyczaj w związku z subiektywną oceną jakości dobra, która musi uzasadniać koszt jego nabycia.

Preferencje konsumentów ujawniane na rynku są zmienną czasową. Przy danych dochodach źródłem ich zmienności są z jednej strony przesunięcia w subiektywnej ocenie jakości towarów oferowanych na rynku, które mogą wynikać ze zmiany potrzeb lub z niezadowolenia z wcześniej dokonanych zakupów, z drugiej zaś – zmiany cen rynkowych. Zmiany te powodują przesunięcia w ocenie stosunku jakości – cena. Staje się to przyczyną zmian w strukturze popytu konsumpcyjnego, które mogą nastąpić w dowolnym momencie i to nie tylko ze względu na dużą rolę elementów subiektywnych w ocenie konsumenta, ale także dlatego, że on sam kontroluje swoje własne preferencje. W przypadku zmiany cen możliwe jest badanie relacji pomiędzy względnym przyrostem popytu a względnym przyrostem ceny znanej w teorii ekonomii pod pojęciem elastyczności popytu. Elastyczność popytu ma jednak bardzo ograniczoną wartość prognostyczną, ponieważ dokładnie daje się obliczyć *ex post*. Jest ona wynikiem właściwego dla danego momentu zachowania się konsumentów, wywołanego zmianą cen. W warunkach zmienności preferencji nigdy nie można mieć pewności, że to, co miało miejsce w przeszłości, powtórzy się w przyszłości.

## 8.2. Wielkość popytu konsumpcyjnego

W poprzednim paragrafie staraliśmy się wykazać, że konsument dokonuje wyboru na rynku, porównując ceny różnych dóbr z jakością, jaką te dobra reprezentują, i jeśli porównania te wypadną pozytywnie, wybiera te z nich,



które w danym momencie zapewniają najlepszy stosunek jakości do ceny. Innymi słowy, wybiera taki zestaw zakupów, który subiektywnie pozwala osiągnąć najwyższy stopień spodziewanego zadowolenia. W rezultacie subiektywne oceny jakości wspólnie z cenami rynkowymi określają strukturę popytu konsumpcyjnego w danym momencie. Rozumowanie opierało się na domniemanym założeniu, że dochody są dane, czyli zakres wyboru konsumenta jest określony. Obecnie próbujemy bliżej zbadać to zagadnienie.

Przy danym stanie zaopatrzenia rynku zakres wyboru, jakim dysponują poszczególni konsumenci, zależy od ich dochodów, które narzucają ograniczenia budżetowe. Im większy dochód, tym większy zakres wyboru i *vice versa*. Nie oznacza to jednak, że ktoś, kto ma dochód nieco wyższy, musi wydawać więcej od tego, który ma dochód nieco niższy. Wynika stąd wniosek, że rozmiary popytu konsumpcyjnego nie będą zależały od wysokości dochodów, lecz od ich podziału na wydatki bieżące i oszczędności. W istocie o wielkości popytu zgłaszanego na rynku przez poszczególnych konsumentów decyduje wielkość ich dochodów pomniejszona o oszczędności. Konsekwentnie, rozmiary popytu konsumpcyjnego w skali całej gospodarki zależą od sumy dochodów gospodarstw domowych pomniejszonych o sumę ich oszczędności. Aby się więc przekonać, od czego zależą rozmiary popytu konsumpcyjnego i ich zmiany, należy badać zachowanie się gospodarstw domowych w kwestii wysokości wydatków bieżących.

Jak wspomniano o tym wcześniej, wydaje się rzeczą psychologicznie uzasadnioną, że naturalnym dążeniem każdego normalnego człowieka jest poprawa warunków bytowania. Poprawa ta polega zazwyczaj na lepszym zaspokajaniu potrzeb. Czasami może to oznaczać konsumowanie więcej tych samych dóbr, ale bardzo często oznacza konsumowanie innych dóbr, z reguły jakościowo lepszych. Dobra wyższej jakości są z reguły droższe, dlatego lepsze zaspokajanie potrzeb wymaga wyższych wydatków. Jeśli więc gospodarstwo domowe, dysponujące dochodem umożliwiającym oszczędności, pragnie podwyższyć swój standard życiowy, musi podjąć decyzję zmieniającą podział jego dochodu na wydatki bieżące i oszczędności. Innymi słowy, przy pewnym poziomie dochodu, jakim dysponuje gospodarstwo domowe, jego podział na część wydawaną i oszczędzaną musi być rezultatem kompromisu pomiędzy dążeniem do utrzymania lub poprawienia bieżącego standardu życiowego a oszczędzaniem<sup>12</sup>.

Przy bardzo niskich dochodach presja potrzeb bieżących jest tak silna, że oszczędzanie przestaje być możliwe. Natomiast przy bardzo wysokich dochodach nacisk na zwiększenie konsumpcji bieżącej jest bardzo słaby, ponieważ osiągnięty poziom jest względnie wysoki. Pozwala to na przezwycięzenie

---

<sup>12</sup> Por. J. S. Duesenberry, *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, s. 20-25.

preferencji czasowych, dzięki czemu ustalają się pewne stałe proporcje pomiędzy wydatkami bieżącymi a oszczędnościami. Jeśli jednak pominąć te krańcowe przypadki, większość gospodarstw domowych przy dysponowaniu swoimi dochodami stoi wobec wyboru pomiędzy zwiększeniem wydatków bieżących a oszczędzaniem.

Na podstawie dostępnej obserwacji można wysunąć hipotezę, że każde gospodarstwo domowe dochodzi do pewnego standardu życiowego, który odpowiada wysokości jego dochodów. Standard ten pragnie utrzymać przeznaczając określoną część swego dochodu na zakupy bieżące. Innymi słowy, tworzy pewien zwyczaj wydatkowania swego dochodu. Reszta, która pozostaje po dokonaniu wydatków zapewniających utrzymanie tego standardu, jest oszczędzana. Można zatem powiedzieć, że w danym momencie rozmiary wydatków gospodarstw domowych będą zależały od pewnych przyzwyczajzeń konsumpcyjnych, uformowanych wcześniej. Ale nie oznacza to wcale, że jeśli w danym momencie gospodarstwo domowe kieruje się pewnymi przyzwyczajeniami, to będzie się nimi kierowało również później. Zwłaszcza że może ono zmienić swoje decyzje konsumpcyjne w dowolnej chwili. Wypada się więc zastanowić, co rzadzi zmianami tych przyzwyczajzeń.

Proces przekształcania się przyzwyczajzeń gospodarstw domowych w dysponowaniu ich dochodami musi być w rzeczywistości niezmiernie skomplikowany i trudny do prześledzenia. Dotyczy on bowiem indywidualnych ocen i skojarzeń myślowych osób bezpośrednio zainteresowanych. Spróbujmy go zatem prześledzić na podstawie roboczej hipotezy, opartej na ogólnych obserwacjach. Załóżmy, że w danym momencie zwyczaje wydatkowania dochodów są dane, czyli że wszystkie gospodarstwa domowe podtrzymują jakiś ukształtowany standard życiowy. Gdyby przyjąć, że gospodarstwa te są izolowane, to podtrzymywanie danego standardu konsumpcyjnego oznaczałoby, że są one z niego zadowolone. Jeśli jednak następują jakieś zmiany w zwyczajach wydatkowania dochodów, musi to oznaczać, że gospodarstwa domowe nie są zadowolone z dotychczasowego stanu. Niezadowolenie to może się rodzić przede wszystkim na podstawie porównywania różnych standardów konsumpcyjnych. Dowodzi to, że przyzwyczajenia konsumpcyjne gospodarstw domowych nie formują się w izolacji, lecz pozostają pod wpływem oddziaływania społecznego. Fakt oddziaływania społecznego na zwyczaje konsumpcyjne gospodarstw domowych Duesenberry nazywa efektem demonstracji<sup>13</sup>.

Otóż za pomocą efektu demonstracji można wyjaśnić zmiany w sposobie dysponowania dochodami gospodarstw domowych. Dążenie do zmiany w tym wypadku musi rodzić się z pragnienia posiadania dóbr wyższej jakości,

---

<sup>13</sup> Por. J. S. Duesenberry, *op. cit.*, s. 27.

co wynika z niezadowolenia z dotychczasowego standardu. To niezadowolenie konsumenta może powstać na podstawie wiedzy o istnieniu dóbr wyższej jakości. Ale każdy, kto zada sobie trud wnikliwej obserwacji, dojdzie do wniosku, że sama wiedza o istnieniu dóbr wyższej jakości nie jest dość efektywnym bodźcem skłaniającym do zmian standardu życiowego. Istotne znaczenie ma częstotliwość kontaktu z tymi dobrami<sup>14</sup>. W rzeczywistości więc efekt demonstracji działa poprzez częsty kontakt z dobrami wyższej jakości.

Najbardziej typowym polem działania efektu demonstracji są kontakty towarzyskie ludzi z tych samych kręgów społecznych o podobnych bądź zbliżonych dochodach. Jeśli niektóre rodziny należące do tego kręgu zapewniły sobie – w ocenie pozostałych rodzin – wyższy standard życiowy, to każde towarzyskie spotkanie będzie jednocześnie dla tych ostatnich kontaktem z wyższym standardem życiowym, czyli z dobrami wyższej jakości. Każdy taki kontakt będzie wzmacniał uczucie niezadowolenia z własnego standardu. Im częściej będą się one powtarzały, tym silniej będzie narastała chęć zmiany dotychczasowego zwyczaju dysponowania dochodami. Przy dużej częstotliwości tych kontaktów opór gospodarstwa domowego przeciwko zwiększaniu wydatków bieżących może zostać złamany. Jeśli to nastąpi, zwiększone zostaną wydatki bieżące aż do chwili, gdy częstotliwość kontaktów z dobrami wyższej jakości spadnie do poziomu, który pozwoli skutecznie opierać się impulsom w kierunku zwiększania bieżących wydatków.

Przy danych dochodach zwiększanie wydatków odbywa się oczywiście kosztem oszczędności, a siła oporu przeciwko temu zwiększaniu zależy od siły, z jaką działa pragnienie oszczędzania. Rozumowanie to można doprowadzić do następującej konkluzji. Przy pewnym poziomie dochodów, a przy danych wydatkach bieżących porównywalnych gospodarstw domowych częstotliwość i siła impulsów w kierunku zwiększania bieżących wydatków danego gospodarstwa domowego zależy od stosunku jego wydatków do wydatków tych gospodarstw domowych, z którymi porównuje ono swój standard życiowy<sup>15</sup>. Hipoteza ta, której – jak dotąd – nie obaliły badania empiryczne<sup>16</sup>, tłumaczy mechanizm zmian zwyczajów w wydatkowaniu dochodów gospodarstw domowych przy danym poziomie ich dochodów.

---

<sup>14</sup> Przed wojną w Polsce samochód był znanym środkiem lokomocji, jednakże pęd do posiadania własnego samochodu nie był tak silny i tak powszechny, jak obecnie.

<sup>15</sup> Por. J. S. Duesenberry, *op. cit.*

<sup>16</sup> Por. S. Kuznets, *Uses of National Income in Peace and War*, Occasional Paper, nr 6, New York 1942; R. Centers, H. Cantril, *Income Satisfaction and Income Aspiration*, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1946, vol. 41, January; E. W. Gilboy, *Applicants for Work Relief*, Cambridge Mass. 1940.

Działanie efektu demonstracji nie ogranicza się jedynie do rodzin, należących do danych kręgów społecznych czy do danych grup dochodowych. We współczesnym społeczeństwie każdy może obserwować zwyczaje konsumpcyjne ludzi lepiej i gorzej sytuowanych. Skoro jednak naturalnym dążeniem każdego człowieka jest poprawa bytu materialnego, będzie się on raczej starał porównywać swój standard ze standardem ludzi, którzy jego zdaniem żyją lepiej. A dzięki filmowi, telewizji i turystyce tego rodzaju porównania mogą być dokonywane w skali międzynarodowej. W ten sposób zwiększa się ilość impulsów, które mogą podsycać niezadowolenie z osiągniętego poziomu bytowania.

Funkcjonowanie efektu demonstracji w obrębie grup o różnych dochodach może prowadzić do odmiennych skutków niż to ma miejsce w ramach grup o tych samych lub zbliżonych dochodach. Jeśli jakaś rodzina podlega wpływowi wzorca konsumpcyjnego ludzi bardziej zamożnych, to wzorzec ten może stać się dla niej celem, który chce ona osiągnąć w przyszłości. W takim wypadku zamiast zwiększać wydatki bieżące, zacznie zwiększać oszczędności, zwłaszcza gdy nie przewiduje odpowiedniego wzrostu dochodów w przyszłości. Zważywszy więc, że ludzie żyjący w społeczeństwie mogą wchodzić w kontakt zarówno ze zbliżonymi, jak i z wyższymi standardami konsumpcyjnymi, splot czynników wpływających na zmienność zwyczajów wydankowania dochodów przez gospodarstwa domowe staje się niezmiernie skomplikowany i pogmatwany. Pod wpływem jego działania, jedne rodziny mogą w danym momencie zwiększać swoje wydatki w celu uzyskania dóbr wyższej jakości, a będących w zasięgu ich możliwości finansowych, inne natomiast mogą dążyć do ograniczenia swoich wydatków bieżących w celu zgromadzenia funduszy potrzebnych na zakup dóbr, których uzyskanie nie leży w zasięgu ich bieżących możliwości finansowych. Ale w każdym wypadku decyzja zależy od subiektywnych ocen poszczególnych jednostek dysponujących swoimi dochodami, ocen, które w danym momencie różnią się między sobą i są zmienne w czasie.

Działanie efektu demonstracji nie wyczerpuje zagadnienia zmienności zwyczajów wydawania dochodów przez gospodarstwa domowe. Zmienność tych zwyczajów pozostaje również pod wpływem zmian w poziomie dochodów. Zmiany dochodów mogą być związane z cyklem biologicznym lub wahaniami w nasileniu aktywności ekonomicznej, które sprawiają, że w pewnych okresach łatwiej jest zarobić więcej pieniędzy niż w innych. Zmiana dochodów gospodarstw domowych może przekształcać przyzwyczajenia w ich wydawaniu. Przypuśćmy, że dochód jakiejś rodziny zmniejszył się i że według jej oceny spadek ten ma charakter trwały. Otóż może się okazać, że bezpośrednio po tej zmianie rodzina będzie wydawała swoje pieniądze według utartego sposobu. Jeśli tak uczyni, to po pewnym czasie przekona się, że

zaczną się zmniejszać jej oszczędności lub że pod koniec okresu dochodowego będzie musiała zrezygnować z zakupów, które uzna za ważniejsze od dokonanych wcześniej. Jeśli w następnych okresach będzie powtarzało się to samo, to z czasem nauczy się rezygnować z pewnych zakupów i zacznie nabywać tańsze substytuty w miejsce używanych dotychczas dóbr wyższej jakości. W ten sposób osiągnie nowy standard konsumpcyjny odpowiadający nowemu poziomowi dochodów<sup>17</sup>.

Podobny mechanizm uczenia się może działać w przypadku wzrostu dochodów. Jeśli bezpośrednio po jego zmianie gospodarstwo domowe trzyma się dotychczasowych zwyczajów w jego wydatkowaniu, to niebawem przekona się, że rosną jego oszczędności. Jeśli nie jest zainteresowane w ich wzroście, zacznie stopniowo zwiększać swe zakupy i stosować substytuty wyższej jakości. Oczywiście, gospodarstwo domowe może przecenić wzrost swoich możliwości związany ze wzrostem dochodów i wówczas mogą się pojawić zakupy, których się żałuje *ex post*. Można się jednak spodziewać, że w rezultacie metodą prób i błędów ukształtuje się nowy standard konsumpcyjny, odpowiadający zwiększonym dochodom. Jest to oczywiście niesłychanie uproszczony obraz tego, co w rzeczywistości musi być niesłychanie skomplikowanym procesem. Jak nietrudno zauważyć, nie uwzględnia on tego, co można by nazwać racjonalnym planowaniem wydatków konsumenta. W istocie, człowiek skonfrontowany ze spadkiem czy wzrostem swego dochodu może z góry określić swój wzorzec konsumpcyjny. Nie zmienia to jednak w zasadniczy sposób opisanego procesu uczenia się. Planowanie wydatków konsumpcyjnych wynika bowiem ze zdolności człowieka do wyobrażenia sobie rzeczy zanim się one zmaterializują. Zamiast sprawdzać wyniki pewnego zachowania się poprzez rzeczywisty eksperyment, może on to zrobić za pomocą eksperymentu intelektualnego. Nie oznacza to jednak, że konsumenci, którzy planują swoje wydatki konsumpcyjne, dokładnie je realizują<sup>18</sup>. Odstępstwo od planu może mieć miejsce, gdy gospodarstwo domowe przecenia podwyżkę dochodu w momencie, gdy ona następuje. Dopiero w miarę wydatków dokonywanych w ramach nowych ograniczeń budżetowych można ocenić rzeczywisty zakres zmiany. Dotyczy to w szczególności przypadków, gdy ocena zmiany dochodów dokonuje się pod wpływem zjawiska zwanego iluzją pieniądza.

Wreszcie, przesunięcia w zwyczajach wydawania pieniędzy mogą następować pod wpływem przewidywania zmian w poziomie dochodów. Może to mieć miejsce, gdy ktoś z członków rodziny ma rozpocząć pracę zarobkową

---

<sup>17</sup> Por. J. S. Duesenberry, *op. cit.*, s. 24.

<sup>18</sup> Por. R. H. Strotz, *Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization*, cyt. za R. A. Pollak, *Consistent Planning*, *The Review of Economic Studies*, 1968, vol. 39, nr 102, s. 201 i n.

lub gdy głowa rodziny ma przejść na emeryturę. W pierwszym wypadku reakcja na przewidywany wzrost dochodów może polegać na zwiększeniu bieżących wydatków rodziny w celu podwyższenia jej standardu życiowego kosztem oszczędności. W drugim natomiast, przewidywanie spadku dochodów może prowadzić do zwiększenia oszczędności kosztem wydatków bieżących w celu zgromadzenia pewnej rezerwy pieniężnej na okres zmniejszonych dochodów związanych z przejściem na emeryturę. Żaden z tych przypadków nie wyklucza możliwości popełnienia *ex ante* błędu w ocenie rzeczywistej zmiany dochodu.

Przedstawione robocze hipotezy dotyczące formowania i zmian zwyczajów gospodarstw domowych w wydatkowaniu ich dochodów odnoszą się do typowych sposobów reagowania na typowe sytuacje. Oznacza to, że nie w każdym konkretnym przypadku miejsca i czasu konkretne osoby muszą zachowywać się w sposób wyżej opisany. Rzeczywistość jest o wiele bardziej skomplikowana i dopuszcza o wiele większą różnorodność reakcji. Reakcje te mogą odbiegać znacznie od tych, które zwykło się uważać za typowe. Różnorodność reakcji konsumenta zależy od różnorodności ich motywacji, które nie dają się zbadać do końca. Chadzają one bardzo różnymi i niekiedy dziwnymi drogami, dlatego każda próba pełnego ich zbadania musiałaby się okazać przedsięwzięciem jałowym.

Zakończone przed chwilą rozważania na temat kształtowania się struktury i rozmiarów popytu konsumpcyjnego oraz ich zmian prowadzą do wniosku, że obie te wielkości pozostają pod wpływem woli konsumentów, którzy w ostatecznym rachunku sami decydują, co będą kupować i jaką część zarobionych dochodów będą wydawać. Przejście do gospodarki planowej nie może wprowadzać radykalnych zmian w nastawieniu konsumenta, ponieważ, po pierwsze, nie zmienia to radykalnie jego natury, a po wtóre, nadal zaspokaja on swoje potrzeby za pomocą zakupów na rynku. Nic zatem nie wskazuje na to, by był on skłonny podporządkować się wyborowi CP. Jeśli odpowiada to prawdzie, to wynikają stąd bardzo ważne konsekwencje dla gospodarki planowej. Okazuje się bowiem, że gdy wymiana zakładająca stosunki towarowo-pieniężne jest dominującą formą podziału produktu społecznego, skuteczna kontrola struktury i rozmiarów popytu konsumpcyjnego jest niemożliwa.

## Struktura produkcji sektora konsumpcyjnego

W gospodarce planowej asortymentowy plan produkcji sektora konsumpcyjnego określa strukturę podaży dóbr konsumpcyjnych przy określonej przyszłej dacie. Opiera się on bowiem na decyzjach centrali wyznaczających *ex ante* rozmiary produkcji poszczególnych rodzajów dóbr konsumpcyjnych, które będą stanowiły ofertę podażową na poszczególnych rynkach, przy czym jest rzeczą obojętną, czy decyzje te będą dotyczyły produkcji wykonywanej w kraju czy też za pośrednictwem handlu zagranicznego. Decyzje dotyczące struktury produkcji dóbr konsumpcyjnych należą do decyzji ekonomicznych, które są brzemienne w najdalej idące skutki. Od nich bowiem zależy wydajność ekonomiczna całej gospodarki. Wydajność w sensie ekonomicznym różni się od wydajności w sensie technicznym tym, że jest ona określana nie przez stosunek pomiędzy nakładem pracy a ilością gotowego produktu, lecz przez rozdział czynników produkcji pomiędzy różne alternatywne zastosowania. Chodzi mianowicie o to, by ich rozdział zapewniał produkcję zestawu dóbr konsumpcyjnych, z których żadne nie miałoby mniejszej wartości z punktu widzenia konsumenta aniżeli jakiegokolwiek inne dobro, które mogłoby być wyprodukowane, gdyby czynniki produkcji były wolne do innych celów. Zważywszy, że sens każdego gospodarowania sprowadza się do zaspokojenia potrzeb ludzkich, decyzje określające strukturę produkcji sektora konsumpcyjnego przesadzają o racjonalności wykorzystania wszystkich środków, którymi dysponuje gospodarka. Jeśli bowiem struktura podaży dóbr konsumpcyjnych nie odpowiada strukturze popytu, to zmarnowane zostają nie tylko czynniki użyte bezpośrednio do wytworzenia pewnej ich ilości, ale także czynniki, które zostały użyte do wytworzenia tych bezpośrednich środków produkcji. Tak więc dla zapewnienia możliwie wysokiego poziomu wydajności ekonomicznej w skali całej gospodarki konieczne jest, aby struktura produkcji sektora konsumpcyjnego określająca podaż na poszczególnych rynkach odpowiadała możliwie dokładnie popytowi na tych rynkach w momencie, gdy towary znajdują się na półkach sklepowych.

Osiągnięcie tego celu w żadnej gospodarce nie należy do rzeczy łatwych ze względu na występowanie zjawiska niepewności. W gospodarce planowej przysparza ono szczególnych trudności. Jak staraliśmy się wykazać w poprzednich dwóch rozdziałach, CP nie może skutecznie kontrolować ani struktury, ani wielkości popytu konsumpcyjnego, a zatem nie może stworzyć konsysten-

tnego systemu planowania produkcji konsumpcyjnej, w ramach którego zharmonizowanie struktury podaży ze strukturą popytu nie przedstawiałoby problemu. Wobec tego, teoretycznie rzecz biorąc, pozostają do wyboru trzy drogi postępowania. Decyzje dotyczące struktury produkcji konsumpcyjnej CP może oprzeć na tzw. wzorcu konsumpcji albo na przewidywaniach struktury popytu bądź też na danych *ex post*. Spróbujemy zbadać po kolei realność tych trzech możliwości.

## 9.1. Model konsumpcji

Niektórzy teoretycy gospodarki planowej są zdania, że podstawą planowania struktury produkcji konsumpcyjnej może być tzw. model lub wzorzec konsumpcji. Model ten definiuje się jako odpowiadającą ukształtowanym przyzwyczajeniom wielkość zakupów konsumpcyjnych oraz szczegółową ich strukturę<sup>1</sup>. Zakłada się przy tym, że model ten może być kształtowany *ex ante*, tworząc integralną część ogólnogospodarczego planu<sup>2</sup>. Wynika stąd, że koncepcja modelu konsumpcji przyznaje CP nie tylko możliwość dokładnego poznania z góry wielkości i struktury zakupów konsumpcyjnych, ale także możliwość wpływania na przyszły ich kształt. Spróbujmy rozważyć bliżej to zagadnienie.

Koncepcja modelu konsumpcji ma pewne uzasadnienie, ale tylko pod warunkiem że jest on traktowany jako konstrukcja logiczna (podobnie jak np. doskonała konkurencja) przydatna przy budowie konsystentnych modeli teoretycznych gospodarki planowej. Natomiast traktowanie go jako praktycznego instrumentu planowania struktury produkcji sektora konsumpcyjnego wydaje się polegać na nieporozumieniu. Już samo określenie modelu konsumpcji przysparza nie dające się przezwyciężyć trudności. Jeśli miałby on być podstawą przy planowaniu produkcji CP, musiałby nie tylko wiedzieć, jaki jest aktualnie rzeczywisty model konsumpcji, ale także musiałby przewidzieć, jak długo zachowa on swoją ważność, oraz wiedzieć, jak może się on przedstawiać przy określonej przyszłej dacie.

Punktem wyjścia dla rozwiązania problemu modelu konsumpcji w gospodarce planowej musiałoby być określenie jego aktualnego stanu. Najłatwiej można się o tym przekonać na podstawie struktury bieżących zakupów. Aby wynikły stąd obraz był miarodajny, trzeba, by na rynku następowała konfrontacja wszystkich możliwych ofert z wszystkimi możliwymi pragnie-

---

<sup>1</sup> Por. *Zarys teorii gospodarki socjalistycznej*, red. A. Wakar, Warszawa 1965, s. 151; *Ekonomia polityczna socjalizmu*, red. M. Pohorille, Warszawa 1968, s. 77.

<sup>2</sup> Por. *Zarys teorii...*; *Ekonomia polityczna...*, s. 84-88.



niami. Spełnienie tego warunku może natrafiać w gospodarce planowej na ogromne przeszkody. Kierowanie z jednego centralnego punktu całością produkcji, jakie tu ma miejsce, wymaga objęcia ogromnej ilości szczegółów, skutkiem czego CP może bardzo łatwo przeoczyć wiele możliwości produkcyjnych, które potencjalnie istnieją. To z kolei zmniejsza ilość ofert rynkowych. Mówiąc inaczej, centralizacja decyzji produkcyjnych nie sprzyja ujawnianiu wszystkich możliwych ofert na rynku. Jeśli więc konsument na rynku nie jest skonfrontowany z pełnym wachlarzem ofert, jego zakupy nie ujawniają całości jego rzeczywistych pragnień. Wobec tego wzorzec konsumpcji oparty na strukturze bieżących zakupów będzie przedstawiał zniekształcony obraz rzeczywistości. Jak więc widać, samo określenie bieżącego modelu konsumpcji w gospodarce planowej przedstawia się raczej problematycznie.

W gospodarce planowej istotne znaczenie ma wszakże nie aktualny model konsumpcji, lecz przyszły. Należy jednak wykluczyć możliwość arbitralnego kształtowania przyszłego modelu konsumpcji przez CP. Byłoby to możliwe tylko wówczas, gdyby CP mógł skutecznie kontrolować wielkość i strukturę zakupów konsumpcyjnych. Tymczasem – jak to staraliśmy się wykazać w poprzednich dwóch rozdziałach – zakupy te są kontrolowane przez samych konsumentów, którym bardzo trudno narzucić wybór wbrew ich woli. A zatem praktycznym instrumentem określania przyszłego modelu konsumpcji mogłyby być swego rodzaju referenda ludowe organizowane okresowo, w których konsumenci mogliby zgłosić swoje intencje rynkowe. Można jednak wątpić, czy ten sposób ustalania przyszłego modelu konsumpcji jest wykonalny, ze względu na ogromną ilość dóbr, które należałoby wziąć pod uwagę. Nie wiadomo przy tym, jak można byłoby zapewnić *ex post* posłuszeństwo ze strony konsumentów zgłoszonym wcześniej zamiarom rynkowym. Tak więc i tego rozwiązania nie można traktować jako realną alternatywę.

Niektórzy ekonomiści uważają, że problem wzorca konsumpcji można rozwiązać na podstawie pewnych obiektywnych prawidłowości odkrytych i opisanych przez naukę ekonomii albo na podstawie wzorów, obserwowanych w krajach bardziej zaawansowanych w rozwoju gospodarczym<sup>3</sup>.

Uogólnienia nauki ekonomii takie, jak prawo Engla, dochodowa czy cenowa elastyczność popytu<sup>4</sup>, nie są wystarczającą podstawą do formowania przyszłych wzorców konsumpcji, nawet gdy znany jest planowany wzrost dochodów. Nauka ekonomii nie jest nauką ścisłą i prawidłowości, jakie ona formułuje, są niczym więcej jak tylko bardziej lub mniej ogólnymi stwierdzeniami pewnych tendencji, bardziej lub mniej pewnych, bardziej lub mniej

---

<sup>3</sup> Por. *Ekonomia polityczna...*

<sup>4</sup> *Ibidem*, s. 77-89.

określonych<sup>5</sup>. Tendencje te mogą przekształcić się w rzeczywistość, gdy nie nie zakłóci ich przebiegu. Jednakże w praktycznym gospodarowaniu występuje taka gmatwanina przyczyn, że nigdy nie można mieć co do tego pewności. Prawdliwości odkrywane przez naukę ekonomii są jedynie ogólnym wyrazem pewnej regularności stwierdzonej *ex post* w zachowaniu się ludzi w określonych warunkach. Warunki się jednak zmieniają i postępowanie ludzi się zmienia, przeto nigdy nie można wiedzieć na pewno, że określona regularność powtórzy się dokładnie w przyszłości. Ale nawet, gdyby to miało miejsce, to i tak prawidłowości nauki ekonomii nie mogą służyć jako bezpośredni instrument przy podejmowaniu decyzji produkcyjnych.

Po pierwsze, praktyczna działalność gospodarza wymaga konkretów, a nie uogólnień. Przystępując do podejmowania decyzji produkcyjnych CP nie może opierać się na ogólnych tendencjach, ponieważ nie wystarcza to do określenia, jakie konkretne dobra i w jakich ilościach oraz po jakich cenach będą chcieli kupować konsumenci na poszczególnych wyspecjalizowanych rynkach przy określonej przyszłej dacie. Po drugie, prawidłowości nauki ekonomii dotyczą z reguły relacji ilościowych, podczas gdy na nowoczesnym rynku konsumpcyjnym relacje jakościowe mają co najmniej tak samo ważne znaczenie. Trudno się zatem zgodzić, by prawidłowości odkrywane przez naukę ekonomii mogły służyć jako narzędzie antycypowania wielkości i struktury zakupów na rynku dóbr konsumpcyjnych.

To samo – w pewnym sensie – dotyczy możliwości określenia przyszłego modelu konsumpcji na podstawie struktury zakupów konsumpcyjnych w krajach bardziej zaawansowanych w rozwoju gospodarczym<sup>6</sup>. Trzeba jednak podkreślić, że we współczesnym świecie korzystanie z doświadczeń krajów bardziej rozwiniętych w dziedzinie konsumpcji może dotyczyć co najwyżej strony ilościowej zagadnienia. Tylko w tym sensie można mówić o przesunięciu czasowym w stosunku do krajów bardziej rozwiniętych. Przykład tych krajów informuje np. o wzroście spożycia białka, wzroście motoryzacji czy zapotrzebowaniu na usługi. Gdy chodzi natomiast o aspekty jakościowe, które mają najbardziej istotne znaczenie przy określaniu struktury produkcji dóbr konsumpcyjnych, nie ma żadnego przesunięcia w czasie. Przy współczesnej technice komunikacji efekt naśladownictwa działa niemalże natychmiast, niezależnie od granic politycznych czy różnic gospodarczych. Kolekcja odzieży pokazana w Paryżu czy nowy model samochodu prezentowany w Londynie jeszcze tego samego dnia będzie znany całemu światu dzięki telewizji. Płaszczki ortalionowe i maszynki do golenia rozprzestrzeniły

---

<sup>5</sup> Por. A. Marshall, *Principles of Economics*, London 1961, s. 27; O. Lange, *Ekonomia polityczna*, t. 1, Warszawa 1959, s. 53-54.

<sup>6</sup> Por. *Ekonomia polityczna...*, s. 87.

się na całym świecie niezależnie od różnic potencjałów gospodarczych poszczególnych krajów. Ludzie nie chcą czekać, aż ich kraj osiągnie konwencjonalnie określony poziom zaawansowania gospodarczego, natomiast chcą kupować to, o czym wiedzą, że jest udziałem innych. Tym bardziej że nigdy nie wiadomo, czy przyszłość nie przyniesie nowych dóbr, które zdeprecjonują te, które są dzisiaj przedmiotem szczególnego pożądanego.

Ponadto, pomimo zauważalnej tendencji do pewnej ogólnej unifikacji wzorców konsumpcyjnych w skali międzynarodowej, każdy kraj zachowuje pewne obszary odrębności w tej dziedzinie. Toteż kopiowanie cudzych wzorów przy określaniu przyszłego modelu konsumpcji może stać się szczególnym źródłem marnotrawstwa.

Wszystko więc wskazuje na to, że problemu planowania struktury produkcji w sektorze konsumpcyjnym nie da się rozwiązać za pomocą modelu konsumpcji. Niezależnie od przytoczonych argumentów pojęcie wzorca konsumpcji jest z istoty rzeczy konstrukcją statyczną. Zakłada on pewną petryfikację popytu konsumpcyjnego w postaci mniej lub bardziej stałej struktury zakupów, która wynika z mniej lub bardziej stałych zwyczajów konsumpcyjnych gospodarstw domowych, przy czym struktura ta miałaby jeszcze zachowywać zdolność do powtarzania się w niezmienionej postaci w następstwie czasowym. Wszystko to razem wzięte pozostaje w sprzeczności z naturą potrzeb ludzkich i z naturą popytu konsumpcyjnego, które staraliśmy się zanalizować w poprzednich dwóch rozdziałach. Jako konstrukcja statyczna model konsumpcyjny nie może być narzędziem planowania, które z mocy założenia jest wyrazem praktycznego gospodarowania, które ze swej istoty jest dynamiczne, a nie statyczne. W dynamicznej rzeczywistości gospodarczej nie ma takiej rzeczy, jak wzorzec konsumpcji, w każdym razie nikomu – jak dotąd – nie udało się go określić do celów planowania gospodarczego. Są natomiast zmienne czasowe w postaci potrzeb i preferencji konsumentów, które nieustannie przekształcają strukturę i wielkość popytu konsumpcyjnego nie pozostawiając miejsca dla chociażby względnej stabilizacji jakichkolwiek struktur w tej dziedzinie.

## 9.2. Przewidywanie popytu konsumpcyjnego

Alternatywą dla wzorca konsumpcji przy rozwiązywaniu problemu planowania struktury produkcji w sektorze konsumpcyjnym jest przewidywanie popytu konsumpcyjnego. Elementarne zasady racjonalności wymagają, by każda produkcja miała swoje ekonomiczne uzasadnienie w konkretnym popycie, który ze względu na czas, jaki ona pochłania, musi być w każdej gospodarce,

a tym bardziej w gospodarce planowej określony z góry. Jednakże uwikłanie niepewności w naturę gospodarowania sprawia, że nikt nie może dysponować szczegółową wiedzą na temat przyszłego popytu, wobec tego może on być określany z góry tylko za pomocą przewidywań. Jak dotąd, nie stworzono gospodarki, która, stosując formy wymiennopieniężne, potrafiłaby w inny sposób rozwiązać problem wiedzy o przyszłym popycie. Mówiąc inaczej, nie ma innego sposobu określania przyszłego popytu jak tylko na podstawie przewidywań, opartych na ugruntowanej znajomości różnych wyspecjalizowanych rynków. W istocie, przewidywanie popytu konsumpcyjnego stanowi we współczesnej gospodarce jedyne racjonalne podejście do zagadnienia wyboru struktury produkcji w sektorze konsumpcyjnym.

Potencjalnie najbardziej odpowiednim miejscem formowania przewidywań popytu na potrzeby określenia struktury produkcji sektora konsumpcyjnego są bezpośredni producenci, czyli przedsiębiorstwa tworzące ten sektor. W przedsiębiorstwie istnieją najlepsze możliwości zgromadzenia wiedzy o szczególnych okolicznościach miejsca i czasu, związanych z produkcją i sprzedażą dóbr; w przedsiębiorstwie istnieją również najlepsze możliwości efektywnego wykorzystania tej wiedzy przy podejmowaniu decyzji produkcyjnych<sup>7</sup>. Stykając się stale i bezpośrednio z produkcją, ludzie zatrudnieni tutaj mają największe szanse zdobycia wszechstronnej i adekwatnej wiedzy o istniejących szczególnych warunkach technicznej transformacji wyspecjalizowanych czynników produkcji w konkretne dobra. Podobnie, operując stale i bezpośrednio na tych samych rynkach, mają oni najwięcej szans dokładnego i wszechstronnego poznania specyfiki tych rynków, konwencji, jakie na nich panują, niespodzianek, jakie one kryją. Dobra znajomość rynku stwarza solidne podstawy antycypowania popytu, ograniczenie zaś zainteresowań producenta do własnego rynku umożliwia konieczną dla trafności przewidywań ich specjalizację. Zawężając przewidywania tylko do własnego rynku, producent może dokładnie i systematycznie zanalizować wszystkie czynniki, które mogą mieć wpływ na przyszłe zachowanie się konsumentów, jak również może dokładnie i systematycznie zbadać okoliczności i tendencje, które mogą mieć wpływ na kształt przyszłego popytu na jego wyroby. Równocześnie zaś dokładna znajomość specyficznych warunków produkcji własnego przedsiębiorstwa sprawia, że bezpośredni producent bardziej niż ktokolwiek inny lepiej zdaje sobie sprawę z rzeczywistych możliwości przedsiębiorstwa sprostania spodziewanym wymogom rynku.

Bezpośredni kontakt z rynkiem i dobra jego znajomość umożliwia producentom stosowanie techniki marketingu do celów antycypowania popytu

---

<sup>7</sup> Por. K. J. Arrow, *Optimization, Decentralization and Internal Pricing in Business Firms*, [w:] *Contribution of Scientific Research in Management*, Los Angeles 1961, s. 11.

na ich wyroby. Technika marketingu składa się niejako z trzech członów. Po pierwsze, polega na dążeniu do ustalenia, gdzie konsumenci znajdują się w chwili obecnej i w jakim kierunku będą się najprawdopodobniej posuwali. Po drugie, marketing zakłada, że producent stara się znaleźć sposoby dotarcia do utajonych preferencji konsumentów, podchwycić je i sprawić, by stały się odczuwalne. I wreszcie, po trzecie, producent stosujący technikę marketingu stara się ustalić, czy istnieją możliwości wpływania na zachowanie się konsumentów za pomocą psychotechniki perswazyjnej stosowanej w reklamie<sup>8</sup>. Można więc powiedzieć, że technika marketingu w decydującej mierze polega na dążeniu producenta do odgadnięcia preferencji konsumenta, nie zaś na próbach kształtowania ich<sup>9</sup>. W istocie, gdy decyzje produkcyjne zostały podjęte i środki bezpowrotnie zaangażowane, a towar znalazł się na półkach sklepowych, producent może już tylko oczekiwać na wyniki swego marketingu. Jeśli okaże się, że producent się pomylił, pozostaje mu tylko selling, to znaczy zachęcanie wszystkimi sposobami konsumentów, by zechcieli kupować to, co zostało wyprodukowane<sup>10</sup>. Co jednak wcale nie oznacza, że wszyscy oni ulegną jego namowom. Jak więc widać, technika marketingu nie ma nic wspólnego – jak sądzą niektórzy ekonomiści – z zasadą suwerenności producenta na rynku, która przypisuje mu możliwość kształtowania preferencji konsumentów i narzucania im swego wyboru<sup>11</sup>. W rzeczywistości producent takich możliwości nie ma, jest to raczej domena dietetyków, psychologów, artystów, pedagogów i socjologów. Zadaniem producenta jest dostarczanie w odpowiednim miejscu i czasie dóbr, które konsumenci będą chcieli kupować po odpowiednich cenach. Aby się z tego zadania należycie wywiązać, musi on dążyć do możliwie dokładnego określenia przyszłego popytu. Do tego celu służy technika marketingu, który jest po prostu szczególną formą przewidywania popytu opartą na bardzo dobrej znajomości wyspecjalizowanych rynków.

Przekształcenie potencjału przedsiębiorstwa w dziedzinie przewidywań w rzeczywistość wymaga decentralizacji gospodarowania, czyli warunków, które są sprzeczne z gospodarką planową. W gospodarce tej przedsiębiorstwo jest producentem tylko w sensie technicznym, tzn. jest jednostką produkcyjną, w której na podstawie zadań wyznaczonych przez czynnik zewnętrzny, realizuje się procesy technicznej transformacji wyspecjalizowanych czynników produkcji w konkretne wyroby gotowe. Producentem w sensie ekonomi-

---

<sup>8</sup> Por. J. K. Galbraith, *Economics as a System of Belief*, American Economic Review, 1970, vol. 60, May, s. 469-478.

<sup>9</sup> Por. W. S. Houthakker, *Obecny stan teorii konsumpcji* (artykuł przeglądowy), Przegląd Informacyjny Burżuazyjnych Czasopism Ekonomicznych, 1962, nr 1-2, s. 92.

<sup>10</sup> Por. J. K. Galbraith, *op. cit.*, s. 470.

<sup>11</sup> *Ibidem*, s. 470-478.

cznym jest CP, który zajmuje się faktycznym gospodarowaniem przez to, że podejmuje decyzje produkcyjne i ponosi odpowiedzialność za ich skutki. Przedsiębiorstwo nie jest tu zainteresowane w formowaniu przewidywań popytu, ponieważ okoliczności tego od niego nie wymagają. W szczególności nie jest zainteresowane w korzystaniu z techniki marketingu. A gdyby nawet chciało to robić, to: po pierwsze, nie miałoby to większego sensu, a po drugie, nie wiadomo, czy byłoby w ogóle możliwe. Wobec braku kompetencji przedsiębiorstwa do podejmowania decyzji produkcyjnych pierwsza wątpliwość wydaje się oczywista. Druga natomiast wymaga pewnego komentarza. W gospodarce planowej nie występują procesy gospodarcze, które są wynikiem swobodnej gry autonomicznych ośrodków woli. Procesy te mają to do siebie, że powołują do życia mechanizmy gospodarcze, które nieustannie produkują dane dające orientację przy formowaniu przewidywań. Zaletą tych danych jest ich obiektywność, ponieważ kreowane są one bez świadomego udziału ludzi; ponadto są dostarczane bez potrzeby czekania. W gospodarce planowej całość gospodarowania podporządkowana jest woli jednego centralnego ośrodka, a zatem nie ma tu miejsca na procesy gospodarcze w podanym wyżej sensie. Inaczej mówiąc, gospodarka planowa nie może wytworzyć mechanizmów automatycznie produkujących dane potrzebne do podejmowania decyzji. Tak czy inaczej w gospodarce planowej nie ma warunków do wykorzystania naturalnego ośrodka formowania antycypacji popytu konsumpcyjnego, jakim jest przedsiębiorstwo.

Jedynym logicznym rozwiązaniem jest system przewidywań na szczeblu CP. Decyzje dotyczące struktury produkcji sektora konsumpcyjnego, które w gospodarce planowej podejmuje CP, są ściśle związane z przewidywaniami popytu konsumpcyjnego. Nikt zatem nie może go wyręczyć w formowaniu tych przewidywań. Powstaje jednak pytanie, czy istnieje możliwość stworzenia na szczeblu CP systemu przewidywań, który umożliwiłby uzyskiwanie danych antycypacyjnych dostatecznie dokładnych i wiarygodnych do podejmowania możliwie trafnych decyzji produkcyjnych. Niestety, istnieje wiele przesłanek pozwalających w to wątpić.

Na pozór można by sądzić, że przewidywanie popytu w gospodarce planowej nie powinno stanowić problemu. Mogłoby się wydawać, że kontrolując całą gospodarkę, CP może stosunkowo łatwo określić przyszły popyt na poszczególnych rynkach, zwłaszcza że sam ustala ceny. Otóż pogląd taki bardzo łatwo może się nasunąć przy badaniach nad gospodarką planową. Przy tego rodzaju badaniach trudno zachować świadomość różnicy pomiędzy makro- i mikroekonomicznym punktem widzenia. W makroekonomicznym punkcie widzenia na czoło wysuwają się aspekty ogólne – ilościowe; natomiast w mikroekonomicznym podejściu na pierwszy plan wysuwają się aspekty konkretne – jakościowe. W gospodarce planowej z natury rzeczy oba

te punkty widzenia stale wzajemnie się przenikają. Stąd ogromnie trudno utrzymać właściwą orientację. Zagadnienie określenia przyszłego popytu konsumpcyjnego na poszczególnych rynkach ma charakter mikroekonomiczny – jakościowy. Trzeba przewidzieć, jakie konkretne dobra konsumenci operujący na tych rynkach będą chcieli kupować przy określonej przyszłej cenie. Można zatem sądzić, że na przeważającej większości rynków konsumpcyjnych jakość będzie miała znaczenie pierwotne w stosunku do ilości. Znaczy to, że rozmiary sprzedaży na tych rynkach będą zależały od jakości sprzedawanych na nich dóbr. Być może zależność ta nie występuje na rynkach podstawowych artykułów żywnościowych takich jak mleko, masło czy chleb. I tu podejście makroekonomiczne może okazać się wystarczające. Ale już nawet na takich podstawowych rynkach o ustalonym popycie, jak rynek obuwia czy odzieży podejście ilościowe nie może dawać rozwiązania. Na przykład, łatwiej określić rozmiary agregatowego zapotrzebowania na obuwie w nadchodzącym roku, aniżeli odpowiedzieć na pytanie, ile par butów w tym samym czasie sprzeda konkretnie fabryka. Ilość butów, jaką w ciągu roku nabywa ogół konsumentów, jest wielkością względnie stałą, natomiast ilość butów sprzedawanych przez każde przedsiębiorstwo z osobna może ulegać znacznym wahaniom z roku na rok. Jest to jeden z tych paradoksów, który wskazuje na różnice pomiędzy makro- i mikroekonomicznym punktem widzenia. W skali całej gospodarki ilość sprzedawanych butów łatwo można przewidzieć porównując przeciętne rozmiary sprzedaży z ubiegłych lat i uwzględniając poprawkę na przyrost naturalny. Natomiast rozmiary sprzedaży konkretnej fabryki będą zależały od wzorów modeli i produkowanych fasónów. Jeśli jakość produkowanych butów odpowiada konsumentom, fabryka, która je produkuje, sprzeda całą zaplanowaną produkcję. W przeciwnym razie część produkcji pozostanie w magazynach<sup>12</sup>. Oczywiście wynikające stąd braki mogą być pokryte przez import i ogół konsumentów otrzyma potrzebną ilość butów, ale nie zmieni to faktu strat, jakie ponosi gospodarka na skutek złego przewidywania na poziomie mikroekonomicznym. Tak więc kontrolowanie całości gospodarki niekoniecznie musi ułatwiać przewidywanie popytu konsumpcyjnego. Wolno sądzić, że występujące tu silne uwarunkowania jakościowe sprawiają, że przewidywanie popytu konsumpcyjnego z jednego centralnego punktu musi natrafiać na nieprzezwyciężalne trudności. Centrala planująca staje przed gigantyczną niewiadomą, którą trzeba odgadnąć. Tysiące wyspecjalizowanych rynków, miliony konsumentów z ich racjonalnymi i irracjonalnymi potrzebami w wyrażalnymi i podświadomymi preferencjami, które w dodatku podlegają nieustannym zmianom. Trudno sobie wyobrazić, w jaki sposób CP mógłby się postarać, aby to wszystko przewidzieć. Zapew-

---

<sup>12</sup> Por. *Studies in Income and Wealth*, t. 5, New York 1955, s. 17.

nienie przewidywaniom zadowalającej dokładności wymagałoby ze strony CP dokładnego poznania wszystkich bez wyjątku rynków konsumpcyjnych funkcjonujących w obrębie kontrolowanej przez niego gospodarki. Zarówno podstawowych, jak i marginalnych, lokalnych, jak i tych, które mają zasięg ogólnokrajowy. Dopiero na tej podstawie można by stworzyć system bardzo dokładnych przewidywań. To jednak zakłada daleko posuniętą ich specjalizację. Specjalizacja natomiast oznacza, ściśle powiązanie przewidywań z poszczególnymi wyspecjalizowanymi rynkami. Jedynie wyspecjalizowane przewidywania mogą mieć praktyczne znaczenie. Pozwalają one bowiem na wychwycenie możliwie największej ilości czynników mogących mieć wpływ na kształt przyszłego popytu oraz poddanie ich systematycznej i dokładnej analizie. Ułatwia to nie tylko dokładne zbadanie możliwego rozwoju wyrażonych preferencji konsumentów, ale także odgadnięcie i podchwycenie preferencji utajonych, które mogą rozszerzać istniejące rynki lub otwierać nowe. Mówiąc inaczej, w celu określenia struktury produkcji w sektorze konsumpcyjnym CP musiałby zastosować technikę marketingu do każdego z osobna możliwego rynku konsumpcyjnego. Otóż, gdyby nawet przyjąć nierealne założenie, że CP jest tworem wszechwiedzącym o nadzwyczajnej inteligencji i nieograniczonych możliwościach uczenia się, to czas potrzebny do uformowania wyspecjalizowanych przewidywań z jednego centralnego punktu musiałby się okazać zbyt długi, by przewidywania te mogły mieć jakiegokolwiek praktyczne znaczenie.

Dodatkowym utrudnieniem w rozpoznawaniu rynków konsumpcyjnych i przewidywaniu tendencji w zachowaniu się konsumentów jest brak cen rynkowych. W gospodarce centralnie kierowanej ceny mają charakter planowy, to znaczy są ustalane *ex ante* przez CP w określonych odstępach czasu. Nie są to ceny, które mogłyby pełnić te same funkcje, które pełnią ceny rynkowe formowane w drodze swobodnej gry konkurencji pomiędzy nabywcami i sprzedawcami. Ceny rynkowe są przede wszystkim syntetycznym odbiciem warunków gospodarowania istniejących w danym momencie<sup>13</sup>. Ich zmiany ogniskują jak w soczewce bardziej zasadnicze zmiany zachodzące zarówno w sferze produkcji, jak i w dziedzinie sprzedaży<sup>14</sup>. Ułatwiają one tym samym zdecentralizowanym producentom orientowanie się w przesunięciach i zarysowujących się tendencjach w strukturze preferencji konsumentów. Pozwala to szybciej i skuteczniej reagować na zachodzące zmiany. Tym bardziej że na podstawie cen czynników produkcji wytwórcy mają szanse orientowania się, jakie są ich rzeczywiste możliwości sprostania wyzwaniu

---

<sup>13</sup> Por. H. Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy*, London 1933, s. 28.

<sup>14</sup> Por. M. A. Eggers, A. D. Tussing, *The Composition of Economic Activity*, New York 1985, s. 34 i n.



tych zmian. W gospodarce planowej CP, nie mogąc korzystać z informacyjnej funkcji cen rynkowych, pozbawiony jest bardzo czułego i obiektywnego wskaźnika ułatwiającego orientację w zawiłościach struktury popytu konsumpcyjnego.

Wywody zawarte w tym paragrafie uzasadniają wniosek, że stworzenie systemu wyspecjalizowanych przewidywań na szczeblu CP jest zadaniem praktycznie niewykonalnym. Wymagałoby to stałego i bezpośredniego kontaktu z wszystkimi przejawami produkcji i zbytu<sup>15</sup>, czyli spełnienia warunków, którym CP fizycznie nie może sprostać. A gdyby to nawet okazało się możliwe, to czas, jaki pochłonęłoby formowanie przewidywań, musiałby się okazać zbyt długi, by oparte na nich decyzje produkcyjne mogły mieć jakiegokolwiek praktyczne znaczenie. Tak więc decyzje dotyczące struktury produkcji sektora konsumpcyjnego nie mogą w gospodarce planowej opierać się na systemie wyspecjalizowanych przewidywań.

### 9.3. Dane *ex post*

W poprzednim paragrafie staraliśmy się wykazać, że stworzenie systemu wyspecjalizowanych przewidywań w związku z decyzjami dotyczącymi struktury produkcji sektora konsumpcyjnego jest w gospodarce planowej praktycznie niewykonalne. Jedyną alternatywą pozostaje zatem oparcie tych decyzji na danych *ex post*. W istocie, zważywszy ogrom zadań, przed którymi stoi CP, jest to jedyna realna możliwość istniejąca w gospodarce planowej. Dlatego wiele racji ma O. Lange dowodząc, że dane *ex post* są niezbędnym warunkiem wykonalności planowania, które realizuje się historycznie, a nie przez rozumowanie *a priori*<sup>16</sup>.

Dane *ex post*, które stanowią podstawę decyzji dotyczących struktury produkcji sektora konsumpcyjnego, można podzielić na dwie grupy. Do pierwszej zaliczają się sprawozdania i statystyki z wykonania ilościowo-asortymentowych planów produkcji przedsiębiorstw wytwarzających towary rynkowe. Druga natomiast obejmuje dane odnoszące się do zauważonych zmian popytu, które wystąpiły na poszczególnych rynkach i dotarły do wiadomości CP przed podjęciem odpowiednich decyzji. Mówiąc inaczej, decyzje będąc podstawą opracowania ilościowo-asortymentowego planu produkcji sektora konsumpcyjnego opierają się w zasadzie na strukturze produkcji tego sektora

---

<sup>15</sup> Por. E. Neuberger, *Libermanism, Computopia and Visible Hand*, American Economic Review, 1966, vol. 56, May, s. 140; K. J. Arrow, *op. cit.*

<sup>16</sup> Por. O. Lange, *Zasady planowania gospodarczego*, [w:] *Pisma ekonomiczne i społeczne 1930-1960*, Warszawa 1961, s. 189.

właściwej dla okresu sprawozdawczego<sup>17</sup>, skorygowanej o zmiany, które zostały ujawnione do chwili ich podjęcia<sup>18</sup>.

Zasada opierania decyzji na danych *ex post* niekoniecznie musi oznaczać, że struktura produkcji nie ulega przekształceniom w czasie. Pomijając zmiany wprowadzane w wyniku zauważanych przesunień w popycie konsumpcyjnym, musi ona pozostawać pod wpływem postępu technicznego. Postępy nauki stwarzają nowe możliwości techniczne, z kolei rozwój techniki dostarcza nowych możliwości innowacyjnych. Poza tym gospodarka każdego kraju znajduje się współcześnie pod silną presją innowacji w zakresie dóbr dokonywanych za granicą. Postęp techniczny sprawia, że pomimo opierania decyzji na danych *ex post*, również w gospodarce planowej struktura produkcji konsumpcyjnej musi ewoluować wskutek wprowadzania fabrykacji nowych produktów. Gospodarkę planową będzie wyróżniała w tym względzie tendencja do niepełnego wykorzystania możliwości innowacyjnych. Wydaje się to oczywiste. Centralizacja inicjatywy ekonomicznej sprawia, że nie wszystkie talenty innowacyjne tkwiące w społeczeństwie mogą być wykorzystane. Często zaś wykonawcza rola przedsiębiorstw, które są faktycznym polem innowacji staje się powodem braku ich zainteresowania innowacjami<sup>19</sup>. Niemniej jednak, chociaż z oporami, pewne zmiany struktury produkcji konsumpcyjnej muszą stale następować bądź w wyniku wprowadzania nowych produktów własnego pomysłu, bądź też w drodze imitacji cudzych wzorów. Ale obojętnie, co jest źródłem innowacji, wprowadzenie nowego produktu na dany rynek jest przedsięwzięciem bardzo niepewnym. Nigdy bowiem nie wiadomo, jak zareagują na nowy produkt konsumenci. Dlatego operacja wprowadzania do sprzedaży nowego dobra wymaga doskonałej znajomości konkretnego rynku. Opieranie decyzji produkcyjnych na danych *ex post*, jak i inne przyczyny, o których była mowa poprzednio, sprawiają, że CP nie może dokładnie znać poszczególnych wyspecjalizowanych rynków. Dlatego wolno sądzić, że w gospodarce planowej może wystąpić tendencja do wprowadzania nowych produktów na rynek mniej lub bardziej przypadkowo. Myśl o skutkach takiego postępowania musi narzucać się sama. Będzie to prowadziło do nadwyżek podaży na jednych rynkach i jej niedoboru na innych. Może to również powodować kierowanie innowacji w zakresie dobra na te odcinki, które w danym momencie pilnie ich nie potrzebują, przy jednoczesnym ogółaniu odcinków, dla których są one sprawą palącą.

---

<sup>17</sup> Okres sprawozdawczy niekoniecznie musi oznaczać czas bezpośrednio poprzedzający okres obowiązywania planu.

<sup>18</sup> Por. K. Porwit, *Zagadnienie rachunku ekonomicznego w planie centralnym*, Warszawa 1964, s. 99-100, 160-170 i in.; J. Kornai, *Overcentralization in Economic Administration*, Oxford 1959, rozdz. 1.

<sup>19</sup> Por. wywody zawarte w rozdziale czwartym.

Decyzje oparte na danych *ex post* oraz mniej lub bardziej uzasadnionych przesłankach dotyczących nowego produktu stanowią podstawę opracowania szczegółowego ilościowo-asortymentowego planu produkcji poszczególnych przedsiębiorstw sektora konsumpcyjnego. W praktyce oznacza to, że wiele pozycji nowego planu będzie przepisanych z planu poprzedniego okresu, czyli nowy plan będzie w pewnej mierze przypominał plan poprzedni z uwzględnieniem zmian wynikających z wprowadzenia nowych produktów oraz zauważonych przesunień w popycie konsumpcyjnym, które wystąpiły przed podjęciem decyzji. Plan ten musi być sporządzony z wyprzedzeniem co najmniej jednego roku. Jest on bowiem ściśle powiązany z planem produkcji rolnej, która zamyka się w cyklu rocznym, oraz z budżetem państwa za pośrednictwem wskaźnika akumulacji. W zasadzie plan ten nie może być zmieniany w ciągu roku pod wpływem rozwoju sytuacji rynkowej. Byłoby to, po pierwsze, zaprzeczeniem samej idei planowania ekonomicznego. Planowanie z samej swej istoty jest narzędziem organizowania przyszłej działalności ekonomicznej; nie miałoby sensu sporządzanie planu, a następnie nietrzymanie się go. W takim wypadku należałoby raczej obchodzić się bez planowania, które w dodatku wymaga kosztów związanych z utrzymaniem planistów. Po drugie, ilościowo-asortymentowy plan produkcji stanowi w pewnym sensie fundament całego planowania gospodarczego. Dlatego każdorazowa jego zmiana wymagałaby zmiany wszystkich pozostałych części planu, które są jego funkcją. Byłaby to jednak tak ogromna praca, że wątpić należy, czy każdorazowo mogłaby być wykonana na czas. Natomiast ograniczenie się tylko do zmian w planie produkcji musiałoby prędzej czy później prowadzić do nie dającego się opanować chaosu gospodarczego, zwłaszcza że w gospodarce planowej nie działają samoregulujące mechanizmy ekonomiczne.

Jeśli przyjąć, że ostateczne opracowanie planu ekonomicznego całej gospodarki, którego integralną częścią jest ilościowo-asortymentowy plan produkcji konsumpcyjnej, wymaga pół roku, okaże się, że zasięg planowania dla produkcji konsumpcyjnej wyniesie półtora roku. Konieczne stanie się wobec tego oparcie tego planowania na założeniu, że konsumenci za półtora roku będą chcieli kupować te same ilości tych samych dóbr tej samej jakości, które kupowali w momencie podejmowania decyzji produkcyjnych. Innymi słowy, wymaga to sztucznego zamrożenia popytu konsumpcyjnego na cele planowania. Jest to jednak bardzo ryzykowny zabieg. W dzisiejszych czasach popyt konsumpcyjny należy do najbardziej dynamicznych zmiennych ekonomicznych. Dlatego okres półtora roku stanowi zbyt dużą lukę czasową, by można było uniknąć rozbieżności pomiędzy rzeczywistością i planem<sup>20</sup>.

---

<sup>20</sup> Por. J. Kornai, *op. cit.*, s. 17; Ch. C. Helt, *Forecasting Requirements from the Business Standpoint*, [w:] *The Quality and Economic Significance of Anticipation Data*, Princeton 1960, s. 19 i in.

Dotąd w naszych rozważaniach nad planowaniem produkcji sektora konsumpcyjnego nie uwzględnialiśmy handlu zagranicznego. Obecnie należałoby to uzupełnić, wychodząc z założenia, że w warunkach współczesnego świata żaden kraj nie może sobie pozwolić na prowadzenie gospodarki zamkniętej. Konieczność uwzględnienia handlu zagranicznego dodatkowo komplikuje planowanie. Wymaga to bowiem zdecydowania, jakie rodzaje dóbr i w jakich ilościach będzie się produkować za pośrednictwem handlu zagranicznego. Odmiennosc warunków produkcji w poszczególnych krajach sprawia, że niektóre dobra bardziej opłaca się importować aniżeli produkować w kraju. Ale ustalenie, co i ile bardziej opłaca się produkować za pomocą handlu zagranicznego, stanowi w gospodarce planowej szczególnie skomplikowany problem. Aby to określić z zadowalającą dokładnością, trzeba dysponować co najmniej dwoma podstawowymi wskaźnikami wyboru: cenami rynkowymi i kursem walutowym. Gospodarka planowa tych wskaźników nie „produkuje”. Centralizacja gospodarowania wyklucza mechanizmy rynkowe, a zatem uniemożliwia istnienie cen rynkowych, które informują na bieżąco o rzeczywistych alternatywnych kosztach uzyskania poszczególnych dóbr konsumpcyjnych. Realny kurs waluty krajowej informuje z kolei o rzeczywistych warunkach handlu z zagranicą, co w połączeniu z krajowymi cenami rynkowymi daje pojęcie o opłacalności produkcji za pośrednictwem handlu zagranicznego<sup>21</sup>. Ale realność kursu waluty krajowej jest nieosiągalna bez jej wymienialności, to zaś wymaga decentralizacji gospodarowania. Tak więc w gospodarce planowej decyzje o imporcie dóbr konsumpcyjnych będą musiały być – z natury rzeczy – oparte na mniej lub bardziej arbitralnych przesłankach, co zwiększa możliwość popełnienia błędu przy ich podejmowaniu.

Planowanie struktury produkcji sektora konsumpcyjnego na podstawie danych *ex post* musi rodzić w gospodarce planowej tendencję do chronicznego odbiegania struktury podaży od struktury popytu na rynkach konsumpcyjnych. Rzeczywista struktura popytu może zmieniać się z dowolną częstotliwością, podczas gdy struktura podaży może być zmieniana w odpowiednich odstępach czasu, określonych okresami planistycznymi. Zauważone na szczeblu CP zmiany rynkowe mogą być uwzględnione dopiero w następnym planie, co jednak zawsze może okazać się bezowocne z powodu zmian, które jednocześnie nastąpią. Wprowadzanie zaś na bieżąco odpowiednich zmian do planu produkcji nie tylko przeczyłoby samej zasadzie planowania, ale także byłoby niemożliwe ze względów technicznych, ponieważ wymagałoby to przebudowy całej struktury planu, która jest zbyt

---

<sup>21</sup> Por. B. Balasa, *Growth Strategies in Semi-Industrial Countries*, Quarterly Journal of Economics, 1970, vol. 84, February, s. 41.

rozbudowana i skomplikowana, by mogła być zmieniana w dowolnie krótkich odstępach czasu<sup>22</sup>.

Jeśli by nawet założyć, że CP jest doskonale poinformowany w momencie podejmowania decyzji o strukturze produkcji sektora konsumpcyjnego, to i tak przesunięcia rynkowe następujące w trakcie wykonywania planu musiałyby doprowadzić do rozdziewięku pomiędzy strukturą podaży i popytu. Ale założenie o doskonałej wiedzy CP jest mało realne. We współczesnej gospodarce struktura popytu rynkowego jest tak skomplikowanym i niestałym tworem, że ogarnięcie jej w niezbędnych szczegółach z jednego centralnego ośrodka decyzyjnego jest rzeczą niemożliwą, nawet przy zastosowaniu nowoczesnej techniki informacyjno-obliczeniowej<sup>23</sup>. Wolno wobec tego sądzić, że decyzje CP dotyczące struktury produkcji konsumpcyjnej mogą być obciążone błędem nawet z punktu widzenia danych *ex post*.

Nienadążanie zmian struktury produkcji za zmianami struktury popytu konsumpcyjnego jest źródłem marnotrawstwa ograniczonych środków pozostających w dyspozycji społeczeństwa. Rozbieżność ta oznacza, że w konkretnych momentach i przy danych cenach na jednych rynkach jest towarów za dużo, na innych zaś za mało w stosunku do popytu; na jeszcze innych natomiast towary zalegają półki, ponieważ ich forma nie odpowiada preferencjom konsumentów. Inaczej mówiąc, na jednych rynkach wszystkie towary zostaną sprzedane po planowanych cenach, ale nie starczy ich dla wszystkich konsumentów, którzy chcieliby się w nie zaopatrzyć po tych cenach; na innych natomiast towary będą zalegały. Twierdzenie, że skutki niedopasowania struktury podaży można łagodzić za pomocą elastycznego systemu cen byłoby nie na miejscu, gdyż do stworzenia takiego systemu potrzebna jest gospodarka zorganizowana na zasadach mechanizmu rynkowego, o którym wiemy, że nie działa w gospodarce planowej. Nie można przy tym zapominać, że nawet elastyczne ceny nie mogą zlikwidować marnotrawstwa, spowodowanego niewłaściwym użyciem środków. Tak czy inaczej społeczeństwo będzie w danym momencie dysponowało mniejszą ilością środków niżby to miało miejsce, gdyby zostały one *ex ante* użyte zgodnie ze strukturą popytu ujawnioną *ex post*.

Dla ścisłości należy dodać, że żadna gospodarka nie chroni przed błędami przy podejmowaniu decyzji produkcyjnych. Decyzje te z natury rzeczy wy-

---

<sup>22</sup> Por. O. Lange, *Rola planowania w gospodarce socjalistycznej*, [w:] *Pisma ekonomiczne...*, s. 144; J. Pajestka, *System informacji planistycznej*, Ekonomista, 1964, nr 2, s. 250-259.

<sup>23</sup> Por. J. Schwartz, *The Pernicious Influence of Mathematics on Science*, nadb., [w:] *Logic, Methodology and Philosophy of Science*, Proceedings of the 1960 International Congress, (b.m.) 1962, s. 356-360; W. Pugaczow, *Woprosy optimalnogo planirowanija narodnego chozjajstwa s pomoszczju jedinoj gosudarstwiennoj sieti wyczislitelnych centrow*, Woprosy Ekonomiki, 1964, nr 7, s. 97-101; *Matematicheskie metody w ekonomike*, Woprosy Ekonomiki, 1980, nr 8, s. 100-128.

biegają w przód, skutkiem czego podejmowane są w warunkach niepewności. Jednakże w gospodarce planowej odchylenia struktury podaży od struktury popytu mogą mieć swoje źródło nie tylko w obiektywnym zjawisku niepewności, lecz także w formach instytucjonalnych, które są tworem ludzkim.

Zarysowująca się tendencja do chronicznego pozostawania w tyle struktury podaży za strukturą popytu musi w gospodarce planowej stać się źródłem wielu trudności w handlu zagranicznym. Jeśli bez obawy popadania w abstrakcje przyjąć, że dzięki nowoczesnym środkom komunikacji tendencje i zmiany w strukturze popytu konsumpcyjnego nabierają charakteru międzynarodowego, to chroniczne nienadążanie struktury podaży za tymi przemianami oznacza, że struktura produkcji sektora konsumpcyjnego jest stale przestarzała w stosunku do tendencji światowych. Dobra konsumpcyjne produkowane w kraju nie mogą więc osiągnąć wymaganego na rynkach międzynarodowych poziomu konkurencyjności. Nie wolno przy tym zapominać, że w sektorze konsumpcyjnym nie da się skutecznie oddzielić produkcji przeznaczonej na rynek wewnętrzny od produkcji eksportowej, ponieważ z reguły wyroby tego sektora są wytwarzane dla anonimowego odbiorcy, a nie na podstawie specyfikacji składanych z wyprzedzeniem, umożliwiającym odpowiednie przygotowanie produkcji.

Tendencja do chronicznego odbiegania struktury podaży od struktury popytu musi stać się również źródłem trudności w dziedzinie akumulacji liczonej w wymiarze fizycznym. Jak to staraliśmy się wykazać wcześniej<sup>24</sup>, realizacja planu akumulacji zależy od zakupu na rynkach konsumpcyjnych oraz od *terms of trade*. Przestarzała struktura podaży dóbr konsumpcyjnych utrudnia zarówno utrzymanie pożądanych rozmiarów sprzedaży na rynkach krajowych po planowanych cenach, jak i osiągnięcie wymaganej efektywności handlu zagranicznego, co w konsekwencji uniemożliwia utrzymanie rzeczywistej akumulacji na planowanym poziomie.

Jeśli można uznać za udowodnioną hipotezę o tendencji do utrzymywania się niezgodności pomiędzy strukturą podaży i popytu na rynkach konsumpcyjnych w gospodarce planowej, oznacza to, że społeczeństwo, które gospodaruje za pomocą planowania, będzie przeważnie produkowało i konsumowało poniżej swoich możliwości.

---

<sup>24</sup> Por. rozdział szósty.

## **Struktura produkcji sektora produkcyjnego**

### **10.1. Podstawy planowania produkcji środków produkcji**

W gospodarce planowej struktura produkcji sektora wytwarzającego środki produkcji jest zdeterminowana przez ilościowo-asortymentowy plan produkcji konsumpcyjnej oraz przez plan inwestycji. Mówiąc ściślej, CP jako jedyny ośrodek dyspozycji gospodarczej, dokonując wyboru struktury produkcji rynkowej i kierunków inwestowania, w istocie decyduje równocześnie o strukturze produkcji środków produkcji. Tak więc, o ekonomicznej wydajności sektora produkcyjnego przesądza trafność decyzji rynkowych oraz trafność doboru przedsięwzięć inwestycyjnych.

Podporządkowanie struktury produkcji dóbr kapitałowych planowi produkcji dóbr konsumpcyjnych jest oczywiste. Środki produkcji są przerabiane na środki spożycia i wytwarzanie określonych rodzajów dóbr konsumpcyjnych jest niemożliwe bez użycia odpowiednich rodzajów dóbr produkcyjnych. Dlatego produkcji określonej ilości konkretnych dóbr konsumpcyjnych musi odpowiadać produkcja odpowiednich ilości wyspecjalizowanych środków produkcji. To samo dotyczy dóbr inwestycyjnych.

Dobra inwestycyjne stanowią tę część środków produkcji, które są przeznaczone na rozszerzenie i modernizację mocy produkcyjnych zainstalowanych w poszczególnych przedsiębiorstwach, czyli na realizację inwestycji brutto. Plan inwestycji brutto, który obejmuje przyszłe konkretne przedsięwzięcia inwestycyjne, określa zapotrzebowanie na dobra inwestycyjne, niezbędne do realizacji tych przedsięwzięć. Mówiąc inaczej, wynikający z programu inwestycyjnego ilościowo-asortymentowy plan produkcji dóbr inwestycyjnych, stanowi konkretyzację planu inwestycyjnego, a jednocześnie przesądza o jego wykonalności. W tym punkcie najsilniej uwidacznia się ścisły związek pomiędzy makro- i mikroekonomicznymi aspektami gospodarowania, które posługuje się planowaniem. Plan inwestycji, który jest związany przede wszystkim z makroekonomiczną stroną gospodarowania, powiązany jest ściśle z ilościowo-asortymentowym planem produkcji środków wytwarzania, który ucieleśnia mikroekonomiczną stronę gospodarowania. Cykle poszczególnych przedsięwzięć inwestycyjnych mogą być różne.

Jedne zamykają się w granicach jednego roku, inne wymagają kilku, a jeszcze inne kilkunastu lat, ale żadna inwestycja nie może być zrealizowana bez bieżącej produkcji dóbr inwestycyjnych. Tworzenie nowych mocy produkcyjnych, które następuje w wyniku inwestycji, dokonuje się dzięki bieżącemu wykorzystaniu istniejących mocy produkcyjnych. Tak więc nawet inwestycje o najdłuższym cyklu mogą być realizowane tylko przez bieżącą produkcję konkretnych dóbr inwestycyjnych, które w gospodarce planowej ujęte są w ilościowo-asortymentowym planie produkcji sektora produkcyjnego. Innej drogi nie ma. Dlatego spotykane niekiedy przeciwstawianie planowania długofalowego związanego z inwestycjami, czyli procesem tworzenia nowych mocy produkcyjnych, planowaniu krótkofalowemu, które związane jest z wykorzystaniem istniejących mocy produkcyjnych, pozbawione jest ekonomicznego znaczenia<sup>1</sup>. Gospodarowanie bez względu na formy, jakie przyjmuje, jest działalnością konkretną, dlatego związany z mikroekonomią plan struktury produkcji nie przeciwstawia się związanemu z makroekonomią planowi wielkości produkcji społecznej, lecz jest jego konieczną konkretyzacją. W praktyce nie można makroekonomii przeciwstawiać mikroekonomii i uważać, że mogą one egzystować niezależnie od siebie, są to bowiem „dwie strony tego samego medalu”, który nazywa się gospodarowaniem.

Abstrahując od trudności technicznych, planowanie struktury produkcji środków wytwarzania w gospodarce planowej nie przedstawia koncepcyjnie zbyt skomplikowanego problemu. Jeśli istnieje szczegółowy plan produkcji dóbr konsumpcyjnych oraz szczegółowy plan inwestycji, to plan produkcji dóbr kapitałowych wynika z nich niejako automatycznie. Nie trzeba chyba dodawać, że ze względu na powiązania z planem produkcji rynkowej i planem akumulacji struktura produkcji sektora produkcyjnego musi być również planowana w odstępach rocznych.

Problem powstaje jednak wówczas, gdy CP musi zdecydować, które rodzaje środków produkcji wyprodukować w kraju, a które mają być wytworzone za pośrednictwem handlu zagranicznego. Dotyczy to oczywiście tych środków produkcji, które taką alternatywę dopuszczają. Ekonomicznym kryterium wyboru jednej z tych alternatyw może być tylko ich względna opłacalność. To znaczy wybór może jedynie wynikać z porównania ilości i jakości środków, które trzeba zaangażować w obu wypadkach dla zdobycia tej samej ilości wyspecjalizowanych środków produkcji. I jeśli pominąć względy pozaekonomiczne, wybór narzuci się sam z tego porównania.

Problem, przed jakim w związku z tym stoi CP, polega na tym, że w gospodarce planowej nie można dysponować miarodajnymi wskaźnikami,

---

<sup>1</sup> Por. P. Wiles, *Cost Inflation and the State of Economic Theory*, Economic Journal, 1973, vol. 83, June, s. 390; N. Chamberlain, *Public and Private Planning*, New York 1965, s. 72.



na podstawie których dałoby się ustalić rzeczywistą opłacalność każdej z alternatyw. Jak była wcześniej o tym mowa, w gospodarce planowej nie istnieją ceny rynkowe, a w szczególności cen takich nie mają środki produkcji. Ustalane arbitralnie ceny środków produkcji mają raczej znaczenie obrachunkowe, ponieważ w gospodarce planowej dostawy pomiędzy przedsiębiorstwami dokonywane są na podstawie przydziałów, określonych w wymiarze fizycznym. Nie są to więc ceny, które informowałyby na bieżąco, jaki jest rzeczywisty alternatywny koszt wyprodukowania i dostarczenia poszczególnych rodzajów dóbr kapitałowych. Jeśli się zważy, że CP musi wziąć pod uwagę miliony dóbr, używanych w gospodarce narodowej jako środki produkcji, to trudno sądzić, by bez cen rynkowych mógł się on dostatecznie dokładnie orientować w rzeczywistych alternatywnych kosztach ich uzyskania w danym momencie. Drugim wskaźnikiem, który jest niezbędny do określenia rzeczywistej opłacalności handlu zagranicznego, a którym CP nie może dysponować, jest – jak wiadomo z wcześniejszych wywodów – realny kurs waluty krajowej. Bez tego wskaźnika nie można należycie ocenić rzeczywistych warunków handlu z zagranicą. Innymi słowy, bieżąca ocena rzeczywistej opłacalności handlu zagranicznego, która wymaga uwzględnienia wielu różnych dóbr, jest praktycznie niemożliwa bez cen rynkowych i bez realnego kursu waluty krajowej<sup>2</sup>. Dlatego stając przed alternatywą produkcji środków produkcji bezpośrednio w kraju czy za pośrednictwem handlu zagranicznego, CP będzie zmuszony oprzeć swój wybór w większym lub mniejszym stopniu na przesłankach arbitralnych, narażając się tym samym w większym stopniu na możliwość podjęcia błędnych decyzji.

Zasada planowania w gospodarce opartej na centralizacji decyzji ekonomicznych zakłada kompleksowość w rozwiązywaniu problemów gospodarowania społecznego. Oznacza to, że planowe regulowanie wszystkich przejawów tego gospodarowania musi odnosić się do tych samych odcinków kalendarzowego czasu. Planowanie produkcji w sektorze konsumpcyjnym i produkcyjnym nie może stanowić wyjątku. Plany obu tych sektorów muszą być opracowywane dla tych samych odcinków czasu. Ta jednolitość planowania stwarza problem synchronizacji produkcji środków wytwarzania względem produkcji dóbr konsumpcyjnych. Chodzi o to, że produkcja tych pierwszych musi wyprzedzać w pewnym sensie produkcję środków spożycia tak, by w momencie rozpoczęcia ich fabrykacji istniał odpowiedni zapas środków produkcji. Mówiąc inaczej, wyprzedzenie wytwarzania środków produkcji musi być na tyle duże, by starczyło czasu na dostarczenie ich w odpowiedniej ilości i asortymencie, zanim ruszy produkcja wytwarzanych

---

<sup>2</sup> Por. B. Balasa, *Growth Strategies in Semi-Industrial Countries*, Quarterly Journal of Economics, 1970, vol. 84, February, s. 41.

za ich pomocą dóbr konsumpcyjnych. Otóż, w gospodarce planowej rozwiązanie problemu takiej synchronizacji może przysparzać w pewnych wypadkach poważnych trudności.

Problem synchronizacji powstaje z chwilą, gdy przesunięcia w popycie rynkowym wymagają wprowadzenia zmian w planie następnego okresu w porównaniu z planem okresu bieżącego<sup>3</sup>. Czyli ma to miejsce wówczas, gdy zmiany produkcji rynkowej wymagają wyspecjalizowanych środków produkcji, które nie są bieżąco produkowane. W takim wypadku potrzebne jest zsynchronizowane wyprzedzenie przy produkcji tych środków. Jednakże w gospodarce planowej synchronizacja ta jest trudna do przeprowadzenia, ponieważ nie da się tu uniknąć jednolitości okresów planowania, która wynika z centralizacji decyzji i koniecznej kompleksowości planowania. Ta jednolitość okresów planowania powoduje, że wszystkie przedsiębiorstwa muszą w jednakowych odstępach czasu wprowadzać zmiany w swojej produkcji, tzn. na początku nowego okresu planowego. Gdy więc przesunięcia rynkowe wywołują konieczność zmian w produkcji dóbr konsumpcyjnych, odpowiadające im konieczne zmiany w produkcji wyspecjalizowanych środków produkcji muszą następować jednocześnie. Nie ma tu miejsca na konieczne wyprzedzenie.

Powstaje zatem kwestia, co robić z mocami produkcyjnymi, które plan przeznaczył do produkcji nowych dóbr konsumpcyjnych. Nie mogą być one użyte od początku okresu planowego do produkcji tych dóbr, ponieważ dopiero od tej chwili rozpocząć się może produkcja potrzebnych środków wytwarzania. Czas czekania wywołany koniecznością wyprodukowania odpowiedniego zapasu tych środków może być dłuższy lub krótszy w zależności od tego, czy może on być wykonany za pomocą istniejących mocy produkcyjnych, czy też wymaga inwestycji. W każdym razie rozpoczęcie produkcji nowych asortymentów dóbr konsumpcyjnych ulegnie przesunięciu. Aby nie dopuścić do przestoju mocy produkcyjnych przeznaczonych do tego celu, CP może wybrać jedną z możliwości. Po pierwsze, może wstrzymać produkcję aż do chwili dostarczenia potrzebnych środków produkcji. Mogłoby to jednak prowadzić do okresowego bezrobocia, co byłoby sprzeczne z podstawowym postulatem gospodarki planowej. Po drugie, może zarządzić kontynuację produkcji, która jest możliwa ze względu na istniejące zapasy środków produkcji. To wprawdzie zapobiegałoby bezrobociu, ale mogłoby być sprze-

---

<sup>3</sup> Problem synchronizacji produkcji nie występuje, gdy zachowana jest ciągłość tego samego rodzaju produkcji lub gdy zmiany w jej strukturze następują z inicjatywy producentów, np. w wyniku postępu technicznego. W tym ostatnim wypadku producenci dysponują czasem do odpowiedniego przygotowania produkcji.

czne z logiką gospodarowania. Mogłoby się bowiem okazać, że wyprodukowane w ten sposób dobra nie są nikomu potrzebne. Wreszcie po trzecie, CP może zaopatrywać przedsiębiorstwa w potrzebne środki produkcji w drodze zakupów zagranicznych aż do czasu uzyskania ich ze źródeł krajowych. Aby to mogło nastąpić bez dłuższego czekania, kraj musi dysponować odpowiednimi rezerwami dewiz. W przeciwnym bowiem razie oczekiwanie na dostawy z importu może okazać się nieuniknione, podobnie jak w przypadku dostaw krajowych. Okres oczekiwania będzie tu określony przez czas potrzebny do zdobycia dewiz, który z reguły pokrywa się z czasem potrzebnym do wyprodukowania odpowiednich towarów i sprzedania ich za granicą. Jeśli bowiem wykluczyć kredyty zagraniczne, jedynym sposobem zdobywania dewiz w gospodarce planowej jest eksport.

Dla kontrastu warto może dodać, że jakkolwiek problem synchronizacji produkcji występuje również w gospodarce zdecentralizowanej, to jednak wiele wskazuje na to, że można łatwiej sobie z nim radzić. Decentralizacja decyzji umożliwia bardziej elastyczne dostosowanie się do zmian. Przedsiębiorstwa nie muszą oczekiwać z tym do nowego okresu planowego, mogą natomiast wprowadzać przesunięcia w strukturze produkcji w chwili, którą uznają za bardziej stosowną. Decentralizacja umożliwia specjalizację przewidywań, co stwarza szansę lepszych i gorszych przewidywań. Istnieje zatem możliwość, że niektórzy producenci środków produkcji będą lepiej przewidywali od innych, przygotowując na czas odpowiedni zapas potrzebny do pokrycia nowego zapotrzebowania wyspecjalizowanych środków produkcji. Wreszcie, w zdecentralizowanej gospodarce przedsiębiorstwa w wielu wypadkach mogą zaopatrywać się w potrzebne do sfinansowania niezbędnego importu dewizy w drodze wymiany waluty krajowej na potrzebne waluty zagraniczne. Skracą to okres oczekiwania na dostawy z importu.

## 10.2. Metoda bilansowa

Najbardziej odpowiadającą potrzebom gospodarki planowej techniczną metodą planowania struktury produkcji w sektorze wytwarzającym środki produkcji jest metoda bilansowa. Polega ona na szczegółowym bilansowaniu zapotrzebowania na poszczególne wyspecjalizowane środki produkcji z możliwymi ich dostawami, z uwzględnieniem źródeł krajowych i zagranicznych. Niezastępowalna przydatność tej techniki w gospodarce planowej opiera się na co najmniej dwóch przesłankach. Po pierwsze, umożliwia ona planowanie zadań produkcyjnych sektora wytwarzającego środki produkcji oraz plano-

wanie ich rozdziału w wymiarze fizycznym. A o to właśnie chodzi w gospodarce planowej, gdzie planowanie w jednostkach naturalnych nie ma alternatywy<sup>4</sup>, ponieważ CP kontroluje jednocześnie całość zapotrzebowania na środki produkcji, jak i całą ich produkcję; zarówno wykonywaną bezpośrednio w kraju, jak i za pośrednictwem handlu zagranicznego. Po drugie, metoda bilansowa zapewnia niezbędną konkretność planowania struktury produkcji środków produkcji. Alternatywna metoda *input-output*, która zresztą też polega na bilansowaniu, nie może mieć zastosowania w praktycznym gospodarowaniu, gdyż jest ona za mało konkretna. Operuje bowiem nie konkretnymi dobrami, lecz wiązkami dóbr łączonymi w taki sposób, by być na tyle znaczącymi, na ile pozwala statystyka i wymogi liczenia<sup>5</sup>.

Dla metody bilansowej, jakkolwiek bardzo prostej i nie wymagającej wyrafinowanych metod rachunkowych, angażuje się ogrom prac technicznie wykonawczych pochłaniających wiele czasu. Trzeba bowiem zestawzić listę potrzebnych wyrobów, z których każdy musi być zdefiniowany, z uwzględnieniem jego technicznych, handlowych i geograficznych odrębności<sup>6</sup>. Oznacza to zestawienie milionów pozycji, z których każda musi obejmować sposoby zbilansowania z uwzględnieniem źródeł krajowych i zagranicznych. Wszystko to wymaga takiego skoordynowania *ex ante* w skali całej gospodarki ze zwróceniem uwagi na wszelkie niezbędne szczegóły, by wpływające środki produkcji zasilaty gospodarkę w odpowiednim miejscu i czasie bez zahamowań i tarć. W przeciwnym bowiem razie nie da się zapobiec brakom zaopatrzeniowym na różnych odcinkach produkcji w czasie realizacji planu. Ogrom zadań planistycznych, jaki pozostaje do wykonania w związku z koniecznością stosowania metody bilansowej, budzi wątpliwości, czy CP byłby w stanie uwzględnić w swoich bilansach wszystkie bez wyjątku dobra, które mogą pełnić funkcje środków produkcji. Gdyby w rzeczywistości nie był w stanie tego przeprowadzić, znaczyłoby to, że część środków produkcji używanych w gospodarce byłaby produkowana poza zasięgiem jego faktycznej kontroli, co przy braku regulującego oddziaływania mechanizmu rynkowego musiałoby przybierać cechy żywiołowości.

Narzędziem, bez którego metoda bilansowa planowania produkcji byłaby nie do pomyślenia, jest system norm określających zużycie poszczególnych wyspecjalizowanych środków produkcji na jednostkę gotowego wyrobu. Normy tworzące taki system muszą spełniać postulat jednolitości nie tylko dlatego, że samo pojęcie normy kryje w sobie myśl o unifikacji, ale przede wszystkim dlatego, że normy w gospodarce planowej są jednym z podstawo-

---

<sup>4</sup> Por. O. Lange, *Zasady planowania gospodarczego*, [w:] *Pisma ekonomiczne i społeczne 1930-1960*, Warszawa 1961, s. 184 i 204.

<sup>5</sup> Por. G. L. S. Shackle, *Expectation, Enterprise and Profit*, London 1970, s. 34.

<sup>6</sup> *Ibidem*.

wych instrumentów kontroli w rękach CP. Toteż jednakowe normy zużycia poszczególnych rodzajów środków produkcji muszą obowiązywać w skali całej gospodarki.

Najbardziej racjonalnym sposobem opracowywania norm byłoby oparcie ich na danych uzyskanych w drodze dokładnej analizy konkretnych procesów technologicznych. Największe szanse na właściwe przeprowadzenie analizy i zdobycie dokładnej wiedzy o tych procesach mają ludzie zatrudnieni w poszczególnych przedsiębiorstwach. W przedsiębiorstwach bowiem następuje techniczna transformacja środków produkcji w wyroby gotowe, czyli tu jedynie można stwierdzić faktyczne ich zużycie. A zatem ludzie zatrudnieni w przedsiębiorstwach są najbardziej predestynowani do opracowywania norm. Pomimo to możliwość zastosowania w gospodarce planowej tego sposobu postępowania jest z kilku powodów mało realna. Przede wszystkim nie ma prawdopodobnie dwóch przedsiębiorstw danej branży, które miałyby w danym momencie identyczne warunki produkcji. Stąd normy opracowane w różnych przedsiębiorstwach musiałyby się między sobą różnić. Przeczyłoby to zasadzie jednolitości norm, co jest wymogiem wynikającym z logiki gospodarki planowej. Okazałoby się bowiem, że to nie CP kontroluje gospodarkę na odcinku wykorzystania środków produkcji, lecz poszczególne przedsiębiorstwa. Byłoby to nie do pogodzenia z zasadą centralnej dyspozycji ekonomicznej. Ponadto zasada jednolitości norm zmusiłaby CP do przekształcenia zróżnicowanych norm w normy jednolite. Inaczej mówiąc, trzeba byłoby przyjąć za podstawę norm zużycie przeciętne lub zużycie krańcowe. Wszystko to jednak mijałoby się z celem, ponieważ to samo można osiągnąć mniejszym nakładem pracy i czasu za pomocą statystycznej metody obliczania norm. Nie wymaga ona przeprowadzania żmudnych badań w przedsiębiorstwach; wystarczą sprawozdania statystyczne, na podstawie których można opracować na miejscu w centrali planującej jednolite normy dla całej gospodarki. Fakt, że opracowywanie norm statystycznych może się odbywać w centrali sprawia, że bardziej odpowiadają one potrzebom gospodarki planowej<sup>7</sup>. Normy statystyczne nie mogą oczywiście dotyczyć nowo produkowanych wyrobów. W tym wypadku normy zużycia mogą być opracowywane w dwojaki sposób. Mogą być one formowane na zasadzie analogii do tych samych wyrobów wytwarzanych za granicą lub do porównywalnych wyrobów produkowanych w kraju. Mogą być również określane na podstawie opinii i rad zespołów ekspertów. Tak więc postulat jednolitości systemu norm da się w gospodarce planowej spełnić za pośrednictwem norm statystycznych, norm opracowanych na zasadzie analogii lub na podstawie orzeczeń ekspertów.

---

<sup>7</sup> Por. K. Porwit, *Zagadnienie rachunku ekonomicznego w planie centralnym*, Warszawa 1964, s. 188-191.

Podstawowym mankamentem jednolitych norm jest to, że nie mogą być one odbiciem konkretnych warunków produkcji, które występują w poszczególnych przedsiębiorstwach. Nie może to nie wpływać negatywnie na racjonalność gospodarowania środkami produkcji w gospodarce planowej. Różnorodność warunków produkcyjnych poszczególnych przedsiębiorstw w zestawieniu z unifikacją norm musi rodzić ujemne konsekwencje ekonomiczne. Jedne przedsiębiorstwa będą otrzymywały za duże przydziały, co przy braku kryteriów sukcesu rynkowego musi prowadzić do rozrzutnej gospodarki. Inne natomiast będą odczuwały braki w zaopatrzeniu, powodujące zakłócenia w rytmie produkcji. Tak więc przy globalnym zbilansowaniu zapotrzebowania na środki produkcji za pośrednictwem jednolitych norm na szczeblu CP zawsze może się zdarzyć, że jedne przedsiębiorstwa będą miały nadmiar, w innych natomiast zabraknie ich dla konkretnego zastosowania lub w konkretnej chwili.

Opracowanie systemu jednolitych norm zużycia środków produkcji z uwzględnieniem wszystkich możliwych ich zastosowań wymaga olbrzymiego nakładu pracy i pochłania wiele czasu. Uzasadnia to wątpliwości, czy aktualizacja systemu norm może być dokonywana stosownie do zachodzących zmian warunków produkcji, które mogą następować w kolejnych rocznych okresach planowania, w rezultacie innowacji. Jeśli w rzeczywistości weryfikacja norm nie mogłaby być skorelowana z kolejnymi planami i dany system norm obowiązywałby w kilku lub nawet kilkunastu rocznych okresach planowych, musiałoby dojść do tego, że w pewnym momencie normy stałyby się przestarzałe. Planowanie produkcji środków produkcji na podstawie przestarzałych norm stwarzałoby szczególnie rodzaj marnotrawstwa ograniczonych środków, taki mianowicie, który ma charakter *a priori*, ponieważ jest zawarty w samej procedurze planowania.

Jakkolwiek normy zużycia stanowią szkielet rachunków bilansowych, to jednak nie są one jedynym narzędziem bilansowania produkcji środków wytwarzania. W przypadku, gdy te ostatnie są produkowane za pomocą handlu zagranicznego, dodatkowo rolę tego narzędzia pełnią *terms of trade*. Jeśli gospodarka planowa nie zaciąga *per saldo* kredytów zagranicznych, jedynym źródłem finansowania importu jest eksport. Otóż *terms of trade* określają siłę nabywczą eksportu. Mówiąc inaczej, określają w wymiarze fizycznym rozmiary eksportu, niezbędne do sfinansowania określonych rozmiarów importu. Z punktu widzenia bilansowej techniki planowania produkcji fakt, że *terms of trade* muszą pełnić funkcję narzędzia bilansowania, stanowi wysoce niesprzyjającą okoliczność. *Terms of trade* są zmienną czasową i nie podlegają kontroli CP. Bilansowanie produkcji wytwarzanej za pośrednictwem handlu zagranicznego musi się więc opierać na *terms of trade*, co do których oczekuje się, że utrzymają się w okresie planowym. Jeśli jednak w rzeczywistości nastąpią odchylenia od tych oczekiwań, zbilansowanie

produkcji według planowych założeń nie będzie możliwe. Wpływ *terms of trade* stawia pod znakiem zapytania skuteczność planowania całej produkcji środków wytwarzania. W rzeczywistości nie da się mechanicznie oddzielić produkcji za pomocą handlu zagranicznego od produkcji wykonywanej w kraju. Dlatego wywołane niezależnością i zmiennością *terms of trade* trudności w utrzymaniu planowanych relacji bilansowych, odnoszące się do importowanych środków produkcji, muszą oddziaływać negatywnie na bilansowanie całej ich produkcji.

Planowanie produkcji środków wytwarzania ma charakter wtórny, ponieważ zapotrzebowanie na te środki wynika z planu produkcji dóbr konsumpcyjnych oraz z programu inwestycyjnego. Planując inwestycje oraz produkcję sektora konsumpcyjnego, CP kontroluje całość zapotrzebowania na środki produkcji. Dlatego stosowanie metody bilansowej przy planowaniu ich produkcji koncepcyjnie wydaje się rzeczą prostą i oczywistą. Skoro zapotrzebowanie na środki produkcji jest określone, należy je tylko zbilansować przez produkcję (bezpośrednią i za pośrednictwem handlu zagranicznego) odpowiedniej ilości określonego rodzaju środków wytwarzania, by cały plan produkcji i plan inwestycji stały się wykonalne. W rzeczywistości gospodarczej występują jednak zawsze pewne tarcia i nie wszystko przebiega tak gładko, jakby to mogło wynikać z przedstawionej koncepcji. Planowanie za pomocą bilansowania tarć tych nie uwzględnia. Opiera się ono na założeniu stałości oczekiwanych warunków produkcji, co przesądza o jego statycznym charakterze. Zastosowanie do dynamicznej z natury rzeczywistości musi ujawniać poważne niedostatki. W rzeczywistości bowiem warunki produkcji ulegają nieustannym przekształceniom spowodowanym przez nie dające się kontrolować z pozycji CP czynniki. Konieczność importowania pewnej ilości środków produkcji poddaje warunki ich wytwarzania wpływowi niekontrolowanych czynników zewnętrznych. Nie dające się kontrolować zmiany *terms of trade*, o których była już mowa wyżej, przekształcają warunki produkcji realizowanej za pośrednictwem handlu zagranicznego. Podobnie mogą oddziaływać zakłócenia w transporcie morskim spowodowane odchyleniami od normalnego układu warunków atmosferycznych. Również wewnętrzne warunki produkcji krajowej mogą się zmieniać przez czynniki niezależne. Mogą to być klęski nieurodzaju, klęski żywiołowe, awarie mechanizmów, epidemie chorób ludzi i zwierząt czy inne zdarzenia losowe, które odbijają się negatywnie na gospodarce. Wszystkie te wydarzenia mogą prowadzić do odchylenia rzeczywistych warunków wytwarzania od warunków oczekiwanych, na których oparte zostały rachunki bilansowe. Jeśli to nastąpi, utrzymanie relacji bilansowych założonych w planie staje się niemożliwe, co z kolei czyni plan produkcji sektora konsumpcyjnego oraz plan inwestycji niewykonalnymi.

Widoczne braki metody bilansowej rodzą pewne pomysły mające na celu jej usprawnienie. Sprowadzają się one w zasadzie do jednego postulatu, mianowicie: zamiast zakładać całkowitą zbieżność bilansowanych wielkości, metoda bilansowa powinna zakładać świadome operowanie niezbieżnościami. Znaczy to, że powinna ona stwarzać masy manewrowe sukcesywnie rozdysponowywane w zależności od przebiegu wykonania planu produkcji<sup>8</sup>. Spróbujmy się nad tym zastanowić. Przede wszystkim uwaga natury zasadniczej. Utrzymywanie mas manewrowych w celu ich wykorzystania stosownie do rozwoju wypadków przeczy zasadzie planowania. Planuje się przecież po to, by określić wszystkie przyszłe posunięcia; jeśli się natomiast zakłada, że posunięcia te mają zależeć od rozwoju przyszłych wydarzeń, utrzymywanie kosztownego aparatu planowania staje się bezcelowe. Dalej, utrzymywanie mas manewrowych oznacza faktyczne wycofanie z produkcji pewnej ilości środków i przetrzymywanie ich w postaci rezerw. Może to w wielu wypadkach prowadzić do naruszenia podstawowej zasady gospodarki planowej, jaką jest ciągłość pełnego zatrudnienia. Wreszcie powstaje problem, co zrobić z masami manewrowymi, których nie będzie można wykorzystać. Dotyczy to głównie wyspecjalizowanych środków produkcji, które egzystują w konkretnych formach materialnych, wskutek czego nadają się tylko do konkretnych zastosowań. Otóż tego rodzaju rezerwy również podlegają wpływowi zmian, które niesie czas. Postęp techniczny i zmiany potrzeb konsumentów wymagają ciągle nowych form wyspecjalizowanych środków produkcji.

Nikt oczywiście nie jest w stanie przewidzieć wszystkich skutków swoich decyzji produkcyjnych; decyzje te, jak wiadomo, podejmowane są w warunkach niepewności. Zmniejszenie ujemnych skutków, które mogą stąd wynikać dla gospodarki ludzkiej, leży w szybkim i elastycznym dostosowywaniu się do zmian, które te warunki tworzą. W gospodarce planowej spełnienie tego warunku natrafia na poważne trudności. Planowanie bowiem wyklucza elastyczność, gdyż dostosowanie produkcji do zachodzących zmian może następować tylko w określonych odstępach czasu<sup>9</sup>. W tej sytuacji jedyną formą rezerw, które mają realne znaczenie, są zapasy wymiennalnych walut zagranicznych. To jednak wymaga wysokiej sprawności ekonomicznej całej gospodarki oraz dodatniego bilansu płatniczego w wymianie z zagranicą.

Na zakończenie tych wywodów należy jeszcze zwrócić uwagę na pewną istotną konsekwencję stosowania metody bilansowej w planowaniu produkcji. Stosowanie tej metody skłania planistów do myślenia kategoriami celów.

---

<sup>8</sup> Por. C. Bobrowski, *Plany wieloletnie: budowa i realizacja*, [w:] *Materiały do studiowania ekonomii politycznej socjalizmu*, Warszawa 1964, s. 701.

<sup>9</sup> Por. O. Lange, *Od buchalterii do matematyki*, [w:] *Materiały do studiowania...*, s. 653.



Staje się to oczywiste, jeśli się zważy, że realizacja celów planowych w dziedzinie produkcji środków wytwarzania jest koniecznym warunkiem utrzymania ustalonych uprzednio relacji bilansowych. Utrzymanie tych relacji decyduje z kolei o wykonalności całego planu produkcji i planu inwestycji. Narzuca to dążenie do realizacji celów planowych za wszelką cenę. Rozumowanie kategoriami celu, właściwe raczej dla myślenia inżynierskiego, jest niebezpieczne dla myślenia ekonomicznego. Prowadzi bowiem do wypaczenia i atrofii tego myślenia, dla którego bardziej typowe jest rozumowanie kategoriami kosztu. Warto jednak pamiętać, że zanik właściwego myślenia ekonomicznego może okazać się zgubny dla gospodarki społecznej.

# Metody wytwarzania

## 11.1. Wybór metod wytwarzania. Uwagi ogólne

Omawiając w poprzednich dwóch rozdziałach zagadnienie planowania struktury produkcji, staraliśmy się zbadać, w jaki sposób w gospodarce planowej rozwiązuje się jedno z podstawowych zagadnień gospodarowania streszczające się w pytaniu: co produkować? Obecnie spróbujemy prześledzić zagadnienie wyboru metod wytwarzania w gospodarce planowej, czyli zbadać, jak w gospodarce tej rozwiązywana jest kwestia: jak produkować. Zanim jednak do tego przejdziemy, poświęcimy nieco miejsca bardziej ogólnym rozważaniom odnoszącym się do problemu wyboru metod wytwarzania, co być może uczyni jaśniejszymi dalsze wywody.

Gdy mowa o technikach produkcji, z reguły w związku z tym rozróżnia się dwa podstawowe pojęcia: pojęcie funkcji produkcji i pojęcie metody lub techniki wytwarzania. Funkcja produkcji wyraża fizyczną zależność która istnieje pomiędzy ilością gotowego produktu a ilościami czynników produkcji, używanymi w różnych proporcjach do wytworzenia tej ilości produktu<sup>1</sup>. Metoda wytwarzania oznacza konkretną kombinację czynników produkcji<sup>2</sup>, stanowiącą podstawowy element każdej funkcji produkcji. Innymi słowy, funkcja produkcji stanowi zbiór możliwych metod wytwarzania, za pomocą których można wytworzyć tę samą ilość gotowego wyrobu. Jeśli więc funkcję produkcji można sobie wyobrazić jako krzywą, to metody wytwarzania są punktami na tej krzywej.

Funkcja produkcji jest zawsze związana z określonym wyposażeniem technicznym przedsiębiorstwa. Wybór funkcji produkcji musi następować zatem w chwili podjęcia decyzji o zakupie tego wyposażenia. Oznacza to, że wybór funkcji produkcji związany jest z decyzjami inwestycyjnymi<sup>3</sup>. Natomiast wybór metod, czyli techniki wytwarzania, związany jest z określoną funkcją produkcji, nie wymaga więc inwestycji<sup>4</sup>. Wyjątek stanowią te rzadkie

---

<sup>1</sup> Por. J. Schumpeter, *History of Economic Analysis*, New York 1954, s. 260.

<sup>2</sup> Tradycyjnie rozróżnia się trzy czynniki produkcji: praca, ziemia (przyroda) i kapitał (środki produkcji). Są to – jak zwykle w ekonomii – kategorie abstrakcyjne, z których każda reprezentuje ogromne bogactwo konkretnych form. Pierwsze dwa są czynnikami pierwotnymi, z tą tylko różnicą, że ziemia jest czynnikiem niepomnażalnym.

<sup>3</sup> Por. G. L. S. Shackle, *Expectation, Enterprise and Profit*, London 1970, s. 62.

<sup>4</sup> *Ibidem*.

przypadki<sup>5</sup>, gdy dane wyposażenie techniczne dopuszcza tylko jedną technikę wytwarzania. Na ogół jednak dane wyposażenie umożliwia stosowanie więcej niż jednej metody wytwarzania, dlatego wybór jej oznacza z reguły wybór miejsca na funkcji produkcji<sup>6</sup>. Przeważnie istnieją warunki kombinowania czynników produkcji w różnych proporcjach dzięki temu, że wiele z nich może się dosyć łatwo wzajemnie zastępować<sup>7</sup>. Prawie każdy rodzaj wyposażenia technicznego dopuszcza pewien określony zakres tego rodzaju zastępowalności. Można np. zwiększać proporcje udziału pracy w stosunku do pozostałych czynników produkcji przez zastosowanie większej ilości pracy niewykwalifikowanej, gdy praca kwalifikowana staje się przejściowo czynnikiem bardziej ograniczonym. Gdy różnego rodzaju surowce i materiały, czyli elementy kapitału są w danym momencie czynnikiem najbardziej ograniczonym, można zwiększyć udział pracy w kombinacji czynników w stosunku do kapitału, która może być wykorzystana przy odzyskiwaniu surowców wtórnych. Wreszcie dopuszczalna jest zastępowalność jednych materiałów i surowców przez inne, gdy wzajemne relacje stopnia ich rzadkości chwilowo ulegają zmianie, co może jednocześnie iść w parze ze zwiększeniem udziału robocizny, gdy substytuty są jakościowo gorsze i wymagają dodatkowej obróbki<sup>8</sup>. Jak więc widać, dzięki możliwości pewnego wzajemnego zastępowania się wielu czynników produkcji prawie każdy rodzaj wyposażenia technicznego zapewnia mniejszy lub większy zakres wyboru alternatywnych metod wytwarzania.

Aby móc swobodniej i w sposób bardziej zrozumiały prześledzić zagadnienie wyboru metod wytwarzania w gospodarce planowej, dobrze będzie przedtem przypomnieć, jak problem ten przedstawia się w gospodarce zdecentralizowanej. W gospodarce tej wybór metod wytwarzania jest dokonywany w miejscu najbardziej odpowiednim, tzn. w przedsiębiorstwie. Zarząd przedsiębiorstwa musi odpowiedzieć na pytanie: za pomocą jakich metod ma być wykonana zadana produkcja wyrobów gotowych. W celu uzyskania odpowiedzi na to pytanie, trzeba przede wszystkim znać funkcję produkcji właściwą dla wyposażenia, którym dysponuje przedsiębiorstwo. Innymi słowy, trzeba znać wszystkie techniki wytwarzania możliwe do zastosowania ze względu na kapitał trwały, zainstalowany w przedsiębiorstwie. Następnie spośród tych wszystkich technik trzeba wybrać tę, która w danym momencie jest ekonomicznie uzasadniona, czyli optymalna. Wybór techniki wytwarzania składa się więc niejako z dwóch członów: z przeglądu technicznych metod wytwarzania oraz z wyboru spośród możliwych alternatyw tej, która spełnia

---

<sup>5</sup> Por. P. A. Samuelson, *Economics*, New York 1955, s. 485.

<sup>6</sup> *Ibidem*, s. 485-487.

<sup>7</sup> Por. W. E. G. Salter, *Wydajność a postęp techniczny*, Warszawa 1971, s. 42, 57, 236-237 i n.

<sup>8</sup> *Ibidem*, s. 236-237.

warunki optymalności. Wybór metod wytwarzania wymaga zatem zarówno wiedzy technicznej, jak i ekonomicznej. Inżynierowie muszą określić zbiór możliwych do zastosowania technik wytwarzania, a ekonomiści zweryfikować pod względem ekonomicznym i wskazać, która z nich jest optymalna dla danych warunków miejsca i czasu<sup>9</sup>. W celu ekonomicznej weryfikacji metod wytwarzania trzeba znać rzeczywiste relacje względnej rzadkości poszczególnych czynników produkcji. Ekonomicznie uzasadniona bowiem jest ta metoda wytwarzania, która zakłada najmniejszy udział w kombinacji czynnika w danym momencie najbardziej ograniczonego. W gospodarce zdecentralizowanej miarami rzadkości są ceny rynkowe czynników produkcji.

Można mieć wiele zastrzeżeń do różnych aspektów funkcjonowania mechanizmu rynkowego w gospodarce zdecentralizowanej, jednak – jak dotąd – nie wynaleziono urządzenia, które by dostarczało lepszych informacji o bieżących rzeczywistych warunkach gospodarowania<sup>10</sup>. Rynek bowiem umożliwia konfrontację wszystkich możliwych ofert z wszystkimi możliwymi cenami. Każdy uzyskuje tu możliwość złożenia swojej oferty wymiany na wybranych przez siebie warunkach (cenach) i każdy może ograniczyć się do wybrania tej z nich, którą uważa za najbardziej korzystną dla siebie<sup>11</sup>. W ten sposób rynek ogarnia wszystkie składniki gospodarki od najbardziej podstawowych do najbardziej peryferyjnych, rejestrując na bieżąco wyniki procesu wymiany, czyli ceny wszystkich bez wyjątku dóbr znajdujących się w obrocie gospodarczym. Na rynkach dóbr konsumpcyjnych sprzedawcy przejmują inicjatywę oferowania transakcji, konsumenci działają natomiast jako sędziowie, wybierając transakcje, które uważają za bardziej korzystne; odrzucają zaś te, które uważają za mniej korzystne dla siebie. Na rynkach czynników produkcji role są na ogół odwrócone. Tutaj nabywcy współzawodniczą między sobą, przejmując inicjatywę składania ofert na wybranych przez siebie warunkach, podczas gdy jednostki czy firmy dysponujące czynnikami produkcji oceniają i wybierają oferty<sup>12</sup>. Nie znaczy to oczywiście, że w pewnym momencie procesu rynkowego posiadacze czynników produkcji nie mogą przejąć inicjatywy w określeniu wyników wymiany. Producenci poszukujący czynników produkcji są jednocześnie nabywcami i sprzedawcami; toteż

---

<sup>9</sup> Por. G. L. S. Shackle, *op. cit.*, s. 52, 59.

<sup>10</sup> Por. J. K. Galbraith, *Affluent Society*, Boston 1958, s. 224. Tezę tę potwierdza słynna wypowiedź J. Stalina, że bawełna w ZSRR musi kosztować więcej od pszenicy, ponieważ taka jest relacja na rynkach światowych. Por. *Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSRR*, Warszawa 1952, s. 24.

<sup>11</sup> Por. F. Knight, *Economic Objectives in Changing World*, [w:] *Economic and Public Policy*, Washington 1957, s. 72.

<sup>12</sup> Por. L. Abbot, *Quality and Competition. An Essay in Economic Theory*, New York 1955, s. 105.

określając warunki oferowanych transakcji czynnikami produkcji, kierują się swoimi wyspecjalizowanymi przewidywaniami co do cen gotowych wyrobów, które pragną wytworzyć za pomocą tych czynników. Te oferty są niejako wyrazem ocen, jakie poszczególni producenci przypisują poszczególnym zróżnicowanym czynnikom produkcji co do ich wartości przyczyniania się do produkcji rozmaitych wyrobów gotowych<sup>13</sup>. Ponieważ wszyscy producenci składają swoje oferty na zakup różnych czynników produkcji, dlatego łączna ich oferta określa warunki popytu na wszystkich rynkach czynników produkcji, jakie w danym momencie rzeczywiście istnieją. Równocześnie zaś posiadacze czynników produkcji ważą i oceniają oferty potencjalnych nabywców tych czynników, wybierając te, które najbardziej odpowiadają ich interesom, lub wysuwają kontroferty, które mogłyby doprowadzić do ewentualnego sfinalizowania transakcji. Gdy chodzi o interesy sprzedawców czynników produkcji, to sprowadzają się one do uzyskania takich warunków wymiany, które zapewniłyby pokrycie kosztów dostarczenia ich na rynek. W przeciwnym bowiem razie dostarczenie ich na rynek przestałoby się opłacać. Tak więc warunki, na jakich poszczególni posiadacze czynników produkcji mogą się zgodzić dostarczać je na rynek, określają rzeczywiste warunki podaży wszystkich tych czynników, jakie w danym momencie istnieją. W rezultacie wzajemnych konkurencyjnych zabiegów pomiędzy nabywcami o zdobycie pożądaných czynników produkcji od ich sprzedawców oraz wzajemnych konkurencyjnych zabiegów sprzedawców o zdobycie pieniędzy ich nabywców, a także w rezultacie przetargów pomiędzy nabywcami i sprzedawcami formuje się cena rynkowa poszczególnych wyspecjalizowanych rodzajów czynników produkcji. Ceny te, stanowiące wypadkową rozlicznych przetargów, odzwierciedlają rzeczywiste, istniejące w danym momencie, warunki podaży i popytu na wszystkie bez wyjątku czynniki produkcji lub inaczej, określają rzeczywiste warunki gospodarowania tymi czynnikami. Cena rynkowa może spełniać tę funkcję informacyjną, ponieważ jest wynikiem przetargów wielu różnych sprzedawców z wieloma różnymi nabywcami, którzy ze sobą handlują. Warunki podaży i popytu, których odbiciem jest cena rynkowa, ulegają ustawicznym zmianom. Zmieniają się potrzeby i technika: osiągalność poszczególnych zasobów naturalnych, różnych rodzajów robocizny oraz różnych form kapitału znajduje się w trakcie ciągłych przemian. Przemiany te, które odbijają całe bogactwo i nieskończoną różnorodność życia gospodarczego, skupiają się w cenie rynkowej jak w soczewce. Można zatem powiedzieć, że cena rynkowa jest nie tylko odbiciem warunków gospodarowania, ale także rejestruje na bieżąco zmiany, którym one podlegają z upływem czasu. Jeśli w danym momencie cena rynkowa jakiegos

---

<sup>13</sup> Por. L. Robbins, *Wielkie przesilenie gospodarcze*, Kraków 1937, s. 128.

czynnika produkcji jest wysoka, to znaczy, że jest on w danym momencie względnie rzadki. Powiedzieć, że coś jest rzadkie, oznacza, że jest bardzo poszukiwane. Jeśli coś jest poszukiwane, znaczy, że dwie rzeczy są prawdziwe w związku z nim: że to coś jest bardzo potrzebne i że istnieją ogromne trudności do pokonania na drodze do zdobycia go<sup>14</sup>. Jeśli dany czynnik produkcji jest rzadki, znaczy, że jest bardzo potrzebny producentom wyrobów gotowych i że posiadacze tego czynnika musieli ponieść wysokie koszty w związku z dostarczeniem go na rynek. Niska cena oznacza sytuację odwrotną. W pierwszym wypadku mamy do czynienia z czynnikiem, który czasowo jest względnie rzadki; w drugim z czynnikiem, który czasowo jest względnie obfity. Ceny rynkowe czynników produkcji są w gospodarce zdecentralizowanej miarami ich rzadkości, które określają warunki, na jakich dane są alternatywy ich wyboru<sup>15</sup>. Informują one zdecentralizowanych producentów, jak ważne w danym momencie jest produkowanie więcej określonych dóbr oraz jak ważna jest oszczędność w używaniu różnych czynników produkcji<sup>16</sup>. Jak dotąd, nikomu nie udało się wynaleźć lepszej miary rzadkości od cen rynkowych. Jest to przy tym wskaźnik najbardziej wiarygodny, ponieważ określany jest „anonimowo”, nie wymaga niepotrzebnego czekania (jak wskaźniki, które wymagają liczenia na podstawie danych statystycznych), jest uzyskiwany za darmo oraz informuje na bieżąco i jednocześnie wszystkich uczestników procesu produkcji. Z tego, co powiedzieliśmy, wynika, że jeśli funkcja produkcji jest określona, wybór metod wytwarzania będzie w gospodarce zdecentralizowanej zależał od relacji cen rynkowych czynników produkcji. Ceny te będą wskazywały, które czynniki są względnie rzadkie, a które są względnie obfite i jak należy je kombinować, by używać czynników rzadkich w możliwie najbardziej oszczędnych proporcjach. Technika, która będzie spełniała ten postulat, będzie techniką optymalną dla danych warunków gospodarowania czynnikami produkcji, czyli pozwoli wykonać zadaną produkcję możliwie najniższym kosztem. Zmiany cen będą jednocześnie informowały producentów, jak w ramach technicznych możliwości modyfikować na bieżąco metody wytwarzania, aby utrzymać się na poziomie możliwie najniższego kosztu. Przedsiębiorstwa, które ze względu na nieudolne zarządzanie nie będą w stanie przez dłuższy czas utrzymać się w granicach tego kosztu, muszą ulec likwidacji. Zwolnione w ten sposób czynniki produkcji popłyną do innych przedsiębiorstw, które będą w stanie zapłacić ich cenę rynkową, a więc zrobić z nich lepszy użytek<sup>17</sup>.

---

<sup>14</sup> Por. G. L. S. Shackle, *op. cit.*, s. 24.

<sup>15</sup> Por. P. H. Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy*, London 1933, s. 28.

<sup>16</sup> Por. A. Lerner, *Economic of Employment*, New York 1951, s. 297.

<sup>17</sup> Por. B. P. Beckwith, *The Economic Theory of a Socialist Economy*, Stanford 1952, s. 187-188.

## 11.2. Wybór metod wytwarzania w gospodarce planowej

W gospodarce planowej metody wytwarzania nie mogą być uzależnione od relacji cen rynkowych czynników produkcji, ponieważ brak tu mechanizmu rynkowego oraz związanej z nim decentralizacji decyzji ekonomicznych. Nie oznacza to, by nie można było tutaj dążyć do rozwiązywania tego problemu na drodze poszukiwania optymalnych technik wytwarzania. Wolno jednak wątpić, czy mogłoby to mieć jakiegokolwiek praktyczne znaczenie. Wątpliwość tę nietrudno uzasadnić. Wyboru optymalnych technik wytwarzania dla każdego przedsiębiorstwa z osobna musiałby dokonać CP. Jest to oczywiste, jeśli się zważy, że przy braku cen rynkowych jedynie CP, który sprawuje kontrolę nad całością zasobów, może się orientować w relacjach rzadkości poszczególnych czynników produkcji. Aby dokonać wyboru optymalnych metod wytwarzania, CP musiałby przede wszystkim znać wszelkie możliwe techniki wytwarzania wszystkich wyrobów gotowych, znajdujących się w planie produkcji. Następnie musiałby ustalić zużycie różnych wyspecjalizowanych czynników produkcji przy zastosowaniu każdego możliwego zestawu metod wytwarzania i porównać z dostępnymi im zasobami z uwzględnieniem handlu zagranicznego. Musiałby próbować tak długo, dopóki nie znalazłby takiej kombinacji metod wytwarzania, które zapewniałaby najmniejsze ze wszystkich możliwych zapotrzebowanie na czynniki produkcji do wykonania planu wyrobów gotowych. Albo inaczej, dopóki nie znalazłby zestawu technik wytwarzania dających maksymalną produkcję z danych zasobów<sup>18</sup>. Wszystko to musiałoby być wykonane z odpowiednim wyprzedzeniem tak, by przedsiębiorstwa mogły przed rozpoczęciem okresu planowego otrzymać przydziały czynników produkcji, stosownie do wybranych dla nich optymalnych technik wytwarzania.

Trudno jednak przypuszczać, aby to wszystko było praktycznie wykonalne, nawet przy użyciu elektronicznej techniki obliczeniowej. Wymagałoby to bowiem dokonania milionów obliczeń i kalkulacji na podstawie milionów tabel statystycznych, opartych na jeszcze większej ilości szczegółowych danych i odrębnych obliczeń. Do wykonania tej pracy niezbędna byłaby kosztowna organizacja złożona z wysoko kwalifikowanych specjalistów. Nie wolno przy tym zapominać, że tam, gdzie przy gromadzeniu i przetwarzaniu danych zaangażowani są ludzie, nie można wykluczyć złej woli oraz ewentualnych zniekształceń w kanałach komunikacyjnych. Gdyby jednak mimo wszystko zestaw optymalnych technik został określony w sposób prawidło-

---

<sup>18</sup> Por. *Zarys teorii gospodarki socjalistycznej*, red. A. Wakar, Warszawa 1965, s. 87.

wy, to w końcu musiałby się okazać nieaktualny. Czas potrzebny do wykonania tej pracy musiałby się okazać za długi, ponieważ zmiany, jakie by się w nim dokonały, zdezaktualizowałyby dane, na których opierały się kalkulacje. Całą robotę trzeba byłoby rozpocząć od nowa z takim samym skutkiem. Tak więc, w gospodarce planowej zadanie wyboru optymalnych metod wytwarzania jest praktycznie niewykonalne<sup>19</sup>.

W gospodarce centralnie sterowanej jedynym realnym sposobem określania metod wytwarzania są normy oraz bilanse czynników produkcji. Narzędziem kontroli metod wytwarzania w rękach CP są wszelkiego rodzaju normy zużycia czynników produkcji. A więc: normy pracy, normy zużycia środków produkcji, normy obsługi urządzeń technicznych, normy powierzchni i czasu itp. Wszystkie one określają zużycie wyspecjalizowanych czynników produkcji na jednostkę wyrobu gotowego. Praktycznie normy te mogą być formowane na podstawie danych statystycznych, przez analogię lub na podstawie szacunków i opinii zespołów ekspertów<sup>20</sup>. Tylko w ten sposób można zapewnić ich jednolitość; jest to warunek, który musi być spełniony, jeśli normy mają pełnić skutecznie funkcję narzędzia kontroli. Jak więc widać, gospodarka planowa nie może się obejść bez norm, które są niezbędne nie tylko przy planowaniu struktury produkcji środków wytwarzania, ale także przy planowaniu metod produkcji.

Z punktu widzenia ogólnie przyjętych ekonomicznych standardów jednolite normy zużycia czynników produkcji, jako podstawa określenia zestawu metod wytwarzania dla całej produkcji społecznej, nie mogą prowadzić do zadowalających rozwiązań. Przede wszystkim nie mogą być one dostatecznie precyzyjne, tzn. nie mogą dokładnie odzwierciedlać zróżnicowanych warunków produkcji panujących w poszczególnych przedsiębiorstwach. Ogromna praco- i czasochłonność formowania systemu norm sprawia, że bieżąca ich aktualizacja stosownie do zmian zachodzących w warunkach produkcji staje się niemożliwa. Ale najbardziej istotnym mankamentem jest to, że określanie technik wytwarzania na podstawie jednolitych norm wyklucza w zasadzie możliwość wypróbowania alternatywnych technik wytwarzania. Aby się o tym przekonać, trzeba pobieżnie chociażby prześledzić możliwą do zastosowania w gospodarce planowej procedurę określania metod wytwarzania.

Opracowanie norm zużycia czynników produkcji nie wyczerpuje procedury określania metod wytwarzania w gospodarce planowej, jakkolwiek stanowi jego podstawową fazę. Następnym etapem jest zbilansowanie na podstawie norm zapotrzebowania na czynniki produkcji, wynikającego z pla-

---

<sup>19</sup> Por. *Zarys teorii...*, s. 97 i 102; K. Porwit, *Zagadnienia rachunku ekonomicznego w planie centralnym*, Warszawa 1964, s. 145.

<sup>20</sup> Por. rozdział dziesiąty niniejszej pracy. Wszystko, co tam powiedziano, dotyczy każdego rodzaju zunifikowanych norm.



nu produkcji. Innego sposobu nie ma w sytuacji, gdy CP dysponuje całością czynników produkcji, a rozdział ich musi być dokonany w wymiarze fizycznym. Jeśli przy danym planie produkcji i danym systemie norm zapotrzebowanie na czynniki produkcji da się zbilansować, plan staje się wykonalny. Nie ma wówczas potrzeby poszukiwania zestawu innych metod wytwarzania. Tego rodzaju zbilansowanie zapotrzebowania na czynniki produkcji nie musi oznaczać, że metody produkcji wynikające z norm są ekonomicznie uzasadnione, czyli optymalne. Gdyby to nastąpiło, byłoby to raczej dziełem przypadku, a nie świadomego wyboru. Problem powstaje dopiero wówczas, gdy zamierzonego planu produkcji nie można zbilansować na podstawie istniejących norm. Może się zawsze zdarzyć, że nie da się zbilansować jakichś wyspecjalizowanych czynników produkcji przy danej technice wytwarzania, czyli przy kombinacji czynników produkcji wynikającej z obowiązujących norm. W języku planistów nazywa się to zazwyczaj wąskim gardłem. Pojawienie się wąskich gardeł ujawnia czynniki względnie rzadkie i względnie obfite z punktu widzenia ograniczeń bilansowych. Jest to w gospodarce planowej jedyna okazja, która skłania do wypróbowania alternatywnych technik, a ściślej mówiąc do poszukiwania technik spełniających warunki bilansowe<sup>21</sup>.

Określeniem nowych technik musiałyby się zająć zespoły techników. Na podstawie swojej wiedzy inżynierskiej musieliby oni ustalić, czy istnieje możliwość opracowania takich norm, by oparte na nich metody wytwarzania spełniały warunki bilansowe dla danego planu produkcji. Jeśliby takie techniki dało się określić, niekoniecznie musiałyby to oznaczać, że są one optymalne w sensie ekonomicznym. Technicy nie mogliby dysponować obiektywnymi miarami rzadkości, którym można by podporządkować wybór. Gospodarka planowa nie jest w stanie takich miar dostarczyć. Jeśli nawet nowe metody wytwarzania spełniałyby warunki bilansowe, to odnosiłoby się to do czynników, które są czasowo rzadkie, ale tylko z punktu widzenia warunków bilansowych. Gdy jakiś czynnik jest rzadki z punktu widzenia wymogów bilansowania, nie musi to wcale znaczyć, że jest on rzeczywiście rzadki. Gdyby bowiem można było wypróbować wszystkie możliwe techniki wytwarzania, mogłoby się okazać, że dany czynnik nie jest w danym momencie najbardziej rzadki. Tak więc, system norm, który spełnia warunki bilansowe, nie musi gwarantować optymalności technik wytwarzania w sensie ekonomicznym<sup>22</sup>. Jeśli natomiast inżynierom nie uda się wynaleźć nowych możliwości zbilansowania czasowo rzadkich czynników produkcji, CP będzie zmuszony ograniczyć rozmiary produkcji do poziomu, który umożliwia zbi-

---

<sup>21</sup> Por. *Zarys teorii...*, s. 99.

<sup>22</sup> Por. K. Secomski, *Podstawy planowania perspektywicznego*, Warszawa 1967, s. 118.

lansowanie czynników produkcji na podstawie starych norm. Przy braku obiektywnych miar rzadkości nie ma sposobu sprawdzenia, czy aż takie bądź czy w ogóle ograniczenie produkcji jest konieczne.

Dążenie do likwidacji wąskich gardeł w gospodarce planowej przypomina w pewnym sensie poszukiwanie optymalnych technik wytwarzania na podstawie relacji cen rynkowych czynników produkcji w gospodarce zdecentralizowanej, jakkolwiek nie jest to zupełnie to samo. Analogia ogranicza się do tego, że w obu przypadkach dąży się do zastępowania czynników względnie rzadkich czynnikami względnie obfitymi. Różnica polega jednak na tym, że w gospodarce planowej względna rzadkość jest określana z punktu widzenia wymogów bilansowych, co przy danych normach nie musi odpowiadać rzeczywistości; w gospodarce zdecentralizowanej ceny czynników produkcji są rzeczywistymi miarami rzadkości, ponieważ są wypadkową rzeczywistych warunków podaży i popytu (niezależnie od przesłanek, jakie leżą u podstaw tych warunków). Ceny czynników produkcji jako zmienne czasowe umożliwiają bieżące śledzenie zmian zachodzących w relacjach rzadkości, podczas gdy bilanse odzwierciedlają bilansowe relacje rzadkości, które istnieją tylko w danym momencie. Ludzie sporządzający bilanse mogą przeoczyć pewne drobne czy marginesowe szczegóły, podczas gdy ceny rynkowe oddają rzeczywiste możliwości zaopatrzenia gospodarki we wszystkie bez wyjątku czynniki produkcji<sup>23</sup>.

### 11.3. Kontrola metod wytwarzania

Metody wytwarzania, określone za pomocą norm i bilansów na szczeblu CP, nabierają praktycznego znaczenia dopiero po wprowadzeniu ich do konkretnych procesów produkcyjnych, zlokalizowanych w poszczególnych przedsiębiorstwach. Powstaje zatem problem kontroli z zewnątrz metod wytwarzania. Zgodnie z logiką gospodarki planowej kontrola ta powinna mieć charakter bezpośredni, czyli odbywać się na podstawie przydziałów wyspecjalizowanych czynników produkcji<sup>24</sup>, które są przyznawane, wykonującym planowe zadania przedsiębiorstwom produkcyjnym. Decydując o zadaniach produkcyjnych oraz określając normy zużycia poszczególnych rodzajów czynników produkcji, CP może określić ilość różnych czynników produkcji potrzebnych do wykonania tych zadań. W rzeczywistości jednak problem polega na tym, że przydział ma inne znaczenie w odniesieniu do środków produkcji,

---

<sup>23</sup> Por. *Zarys teorii...*

<sup>24</sup> *Ibidem*, s. 342.

a inne w odniesieniu do siły roboczej. Jeśli przedsiębiorstwo otrzymuje przydział materialnych czynników produkcji, to jest to równoznaczne z oddaniem ich do jego dyspozycji w odpowiedniej ilości i w odpowiedniej kombinacji. Natomiast przydział siły roboczej oznacza faktycznie zezwolenie przedsiębiorstwu na zatrudnienie określonej liczby ludzi o odpowiednich kwalifikacjach. Wynika stąd, że bezpośrednia kontrola metod wytwarzania może dotyczyć jedynie udziału środków produkcji w poszczególnych kombinacjach czynników produkcji. Udział pracy natomiast nie może być kontrolowany bezpośrednio. Gospodarka planowa nie zakłada bowiem reglamentacji pracy, lecz opiera się na swobodzie wyboru zatrudnienia. Tak więc utrzymanie planowanego udziału pracy w kombinacjach czynników produkcji w poszczególnych przedsiębiorstwach będzie zależało nie tylko od przydziałów tego czynnika, ale także od decyzji potencjalnych ich pracowników. CP może starać się wpływać na te decyzje, nie może natomiast kierować ludźmi do pracy w określonych przedsiębiorstwach.

Jedynym w zasadzie narzędziem, za pomocą którego CP może starać się wpływać na decyzje ludzi w dziedzinie zatrudnienia, jest system bodźców ekonomicznych. Innych rodzajów bodźców sterowanych ze szczebla centralnego nie da się zastosować, ponieważ z reguły wymaga to zindywidualizowanych metod postępowania oraz bezpośredniego kontaktu z ludźmi zatrudnionymi przy produkcji.

W sumie można powiedzieć, że w gospodarce planowej musi występować swoista dwutorowość w kontrolowaniu metod wytwarzania. Udział środków produkcji może być bardziej w zgodzie z logiką gospodarki planowej – kontrolowany bezpośrednio za pomocą rozdzielników; udział pracy natomiast – tylko w sposób pośredni za pomocą bodźców ekonomicznych.

Stosowanie bodźców ekonomicznych jako narzędzia rozdziału siły roboczej w gospodarce planowej jest możliwe dzięki wrodzonemu każdemu normalnemu człowiekowi dążeniu do poprawy warunków bytowania. Gdy przeważającą formą podziału dochodu społecznego jest wymiana, może on to osiągnąć przez zwiększenie swoich zarobków. Toteż działanie systemu bodźców musi polegać na różnicowaniu zarobków. Wielowiekowe doświadczenia ludzkości z gospodarką wymiennopieniężną wpoili przekonanie o nieograniczonej wymienialności pieniądza, wobec czego, *ceteris paribus*, im wyższy zarobek pieniężny, tym większa ilość dóbr określonej jakości, którymi można dysponować. Przekonanie to zakorzeniło się do tego stopnia, że w wielu pracach z dziedziny ekonomii przyjmowane jest *implicite* jako założenie. Tymczasem niekoniecznie musi to być ściśle w odniesieniu do gospodarki planowej. Gospodarka planowa narażona jest na sytuacje, w których wymienialność pieniądza natrafia na przeszkody. Zasada scentralizowanej kontroli produkcji oraz cen musi rodzić w gospodarce tendencję do

pozostawiania ich w tyle za zmianami popytu. Dopasowywanie struktury produkcji i cen do przesunięć zachodzących w popycie może następować w określonych odstępach czasu, podczas gdy zmiany popytu mogą zachodzić w dowolnej chwili. Takie opóźnienia mogą prowadzić do okresowych trudności w zapewnieniu wymienialności pieniądza na rynku konsumpcyjnym. Dlatego w gospodarce planowej należyte funkcjonowanie systemu bodźców ekonomicznych wymaga nie tylko różnicowania płac, lecz także utrzymania nieograniczonej wymienialności pieniądza na rynku dóbr konsumpcyjnych. Bez spełnienia tego ostatniego warunku system bodźców byłby oparty na kruchej podstawie iluzji pieniądza. W przeważającej większości przypadków ludziom, którzy za cenę wyższych płac godzą się na zwiększenie wysiłku czy ponoszenie większych niewygód, nie chodzi o zdobycie większej sumy pieniędzy tylko dla samego ich posiadania. Chodzi im natomiast o zdobycie w ten sposób możliwości dysponowania większą ilością dóbr określonej jakości<sup>25</sup>. Aby większa ilość pieniędzy oznaczała większą ilość dóbr, którymi można dysponować, czyli by system bodźców opierał się na zdrowych podstawach, niezbędna jest nieograniczona wymienialność pieniądza na dobra konsumpcyjne określonej jakości.

Najbardziej przemysłanego systemu bodźców ekonomicznych nie można traktować jako całkowicie skutecznego instrumentu kontroli rozdziału pracy pomiędzy różne kombinacje czynników produkcji. O atrakcyjności różnych zajęć decydują nie tylko różnice płacowe. Różne inne czynniki są brane pod uwagę przez pracownika przy porównywaniu względnych korzyści jednego zatrudnienia z innymi<sup>26</sup>. Nie przekreśla to oczywiście znaczenia bodźców ekonomicznych, które są związane z odczuwalną przez każdego człowieka potrzebą zabezpieczenia materialnych podstaw egzystencji; toteż muszą one odgrywać rolę w motywacjach ludzkich. Niemniej jednak wskazuje to na mogące wystąpić trudności przy rozwiązywaniu problemu kontroli wykorzystania siły roboczej w gospodarce planowej. Niekoniecznie musi odpowiadać prawdzie twierdzenie, że łatwiej jest kontrolować pracę za pomocą bodźców ekonomicznych w społeczeństwie biednym aniżeli w bogatym. Waga czynnika ekonomicznego w motywacjach różnych ludzi może się zmieniać różnie w miarę wzrostu dobrobytu, mierzonego stopniem nasycenia dobrami gospodarstw domowych. Stosunkowo wysoki dobrobyt u jednych może powodować wzrost znaczenia czynników pozaekonomicznych w motywacjach przy wyborze pracy. U innych natomiast wysoki dobrobyt może wzmacniać zainteresowanie korzyściami ekonomicznymi przy wyborze zajęcia. Co może tłumaczyć się obawą przed utratą osiągniętego standardu życiowego. Jak więc

---

<sup>25</sup> Por. *Ekonomia polityczna socjalizmu*, red. M. Pohorille, Warszawa 1968, s. 81.

<sup>26</sup> Por. G. Walker, *Economic Planning in Great Britain*, London 1957, s. 85-89.

widać, trudno o cokolwiek z góry przesądzać. Nie ulega jednak wątpliwości, że ostatecznie wszystko zależy od decyzji bezpośrednio zainteresowanych pracowników, którzy przy ich podejmowaniu kierują się sobie właściwymi motywami, chociaż i te ostatnie ulegają zmianom w miarę upływu czasu. Każdy pracownik decyduje ostatecznie sam o rodzaju i miejscu swego zatrudnienia i od niego zależy, jakie znaczenie przypisuje korzyściom materialnym związanym z wybraną pracą. Wolno zatem sądzić, że bodźce ekonomiczne nie mogą być całkowicie niezawodnym instrumentem scentralizowanej kontroli wykorzystania pracy w określonych kombinacjach czynników produkcji, ponieważ nie dają one CP pełnej kontroli nad motywacjami pracowników.

W odróżnieniu od siły roboczej materialne czynniki produkcji, czyli środki produkcji mogą być kierowane do poszczególnych kombinacji w sposób bardziej odpowiadający istocie gospodarki planowej, tj. na podstawie rozdzielników. Pozwala to CP bezpośrednio kontrolować ich rozdział. Rozdział środków produkcji jest określony przez zadania produkcyjne przedsiębiorstw oraz przez system norm. Normy określają udział różnych rodzajów środków produkcji w poszczególnych kombinacjach czynników produkcji. Nie musi to jednak oznaczać, że przez cały czas realizacji planu odpowiednie ilości środków produkcji będą trafiały do odpowiednich kombinacji zgodnie z podjętymi wcześniej decyzjami. Środki produkcji są dostarczane sukcesywnie, a wiele z nich musi przejść przez handel zagraniczny. W grę zatem wchodzi czas, w ciągu którego mogą wystąpić zmiany obalające pierwotne oczekiwania CP. W rezultacie zawsze może się okazać, że nie będzie on w stanie dysponować takim zestawem środków produkcji, jakim spodziewał się dysponować w momencie bilansowania planu<sup>27</sup>.

Zasada planowego rozdziału środków produkcji zakłada, że przedsiębiorstwa mogą otrzymywać przydział tych środków tylko w określonych odstępach czasu oraz że dostawy płyną tylko z określonego źródła. Inaczej aniżeli w gospodarce zdecentralizowanej, w której przedsiębiorstwa mogą wybierać nie tylko moment zakupu, ale także dostawcę. Negatywną konsekwencją stosowanej w gospodarce planowej zasady rozdziału środków produkcji jest zwolnienie ich rotacji. Zmniejsza to wolumen produkcji, który z ich pomocą można wytworzyć w porównaniu z produkcją, którą dałoby się osiągnąć, gdyby ich przepływ był bardziej swobodny. Jest to oczywiste. Środki produkcji przeznaczone do danej kombinacji czynników produkcji nie mogą być wykorzystane w innej, w okresie zamykającym się kolejnymi terminami ich przydziału, pomimo że przez krótszy lub dłuższy okres mogą pozostawać

---

<sup>27</sup> Por. M. Kalecki, *O podstawowych zasadach planowania wieloletniego*, [w:] *Materiały do studiowania ekonomii politycznej socjalizmu*, Warszawa 1964, s. 658.

„bezczyenne” w oczekiwaniu na moment ich produkcyjnego użycia. Gdyby nie zasada przydziału, mogłyby one być w tym czasie wykorzystane w innych kombinacjach. System rozdzielnictwa w połączeniu z niepewnością przyszłych dostaw musi stwarzać tendencję do gromadzenia wyolbrzymionych zapasów w przedsiębiorstwach. Co w gospodarce planowej jest możliwe, ponieważ CP nie jest w stanie bezpośrednio kontrolować wszystkich zakamarków gospodarki, którą kieruje. Ten naturalny odruch przedsiębiorstw do wykorzystania każdej okazji w celu zwiększenia zapasów środków produkcji będzie motywowany obawą przed trudnościami wykonywania planowych zadań produkcyjnych wywołanych zakłóceniami w zaopatrzeniu<sup>28</sup>. Będzie to dodatkowa przyczyna ograniczająca rotację środków produkcji w gospodarce planowej.

W konkluzji można powiedzieć, że kontrola metod wytwarzania w gospodarce planowej nie może przebiegać konsekwentnie. Częściowo musi być realizowana pośrednio za pomocą bodźców ekonomicznych, częściowo zaś może być realizowana bezpośrednio poprzez rozdzielniki. Ale również i w tym drugim wypadku nie da się osiągnąć całkowitej skuteczności.

## 11.4. Problem wyboru producenta w gospodarce planowej

Problem wyboru producenta łączy się z zagadnieniem wyboru metod wytwarzania. Chodzi o to, by produkcja była wykonywana przez przedsiębiorstwa, które potrafią to robić dobrze zarówno ze względu na zadowolenie odbiorców, jak i ze względu na koszty.

W gospodarce zdecentralizowanej problem wyboru producenta rozwiązywany jest w sposób następujący. W gospodarce tej czynniki produkcji występują w postaci kapitału płynnego, czyli określonej sumy pieniędzy. Jest to możliwe, a zarazem dość wygodne, ponieważ pieniądź zachowuje tu nieograniczoną wymienialność, skutkiem czego nie ma trudności w wymienieniu określonej sumy pieniędzy na wyspecjalizowane czynniki produkcji. Leży w interesie każdego zdecentralizowanego przedsiębiorstwa, żeby mieć obfitą podaż kapitału po możliwie niskiej cenie, która przyjmuje formę przeważającej w danym momencie stopy procentowej od kapitału. Każde przedsiębiorstwo będzie mogło więc dysponować tym większym zasobem kapitału, im wyższy procent będzie w stanie za niego zapłacić. Innymi słowy, przy danych cenach wyspecjalizowanych czynników produkcji każde przedsiębiorstwo będzie mogło dysponować tym większą ich ilością, im większą

---

<sup>28</sup> Por. G. Walker, *op. cit.*, s. 133.

sumę kapitału potrafi zgromadzić. Ale im wyższa będzie stopa procentowa, tym trudniejszy dostęp do czynników produkcji będą miały przedsiębiorstwa, które nie będą potrafiły zrobić z nich należytego użytku. Oznacza to, że w gospodarce zdecentralizowanej ograniczane czynniki produkcji popłyną przede wszystkim do przedsiębiorstw, które będą w stanie zapłacić za nie najwyższą cenę, tzn. do tych, które potrafią z nich zrobić najlepszy użytek<sup>29</sup>. Wynika stąd, że przedsiębiorstwa, które nie będą mogły przez krótszy lub dłuższy czas pokryć ceny kapitału, czyli te, które nie będą potrafiły zrobić należytego użytku z czynników produkcji, będą musiały ulec likwidacji. Używane przez nie czynniki produkcji popłyną tam, gdzie będą mogły być lepiej wykorzystane.

Przedstawiony mechanizm polaryzacji producentów zakłada więc konkurencję nie wykluczającą bankructwa; równocześnie zaś implikuje, że przedsiębiorstwa kierują się kryteriami sukcesu rynkowego. Mechanizm ten reguluje przepływ ograniczonych środków od producentów mniej wydajnych do bardziej sprawnych.

Gospodarka planowa tego rodzaju mechanizmu nie zawiera; wyklucza ona zarówno konkurencję pomiędzy producentami, jak i kryteria rynkowego sukcesu. CP rozdziela czynniki produkcji pomiędzy przedsiębiorstwa, a jedynym kryterium przydziału są zadania produkcyjne, które wynikają dla nich z planu produkcji. Podstawowym zaś kryterium oceny ich działalności jest punktualność wykonywania tych zadań. Czynniki muszą być tak rozdzielane, by przy obowiązujących normach przedsiębiorstwa mogły wykonać wyznaczone przez centralę zadania. Cały ten rozdział musi być oczywiście zbilansowany tak, żeby cały plan produkcji, który przedsiębiorstwa mają zrealizować, był wykonalny. Wynika stąd, że każde przedsiębiorstwo, które otrzymało zadanie produkcyjne do wykonania, musi otrzymać czynniki produkcji bez względu na to, z jaką efektywnością je wykorzystuje. Jest to zrozumiałe. Od wykonania tych zadań zależy utrzymanie zaplanowanych relacji bilansowych, co warunkuje wykonalność całego planu produkcji. Dlatego zagadnieniem pierwszej wagi w gospodarce planowej jest wykonanie planu. Niewykonanie planu na jednym odcinku uniemożliwia jego realizację na innych odcinkach. Nie ma tu miejsca na rywalizację pomiędzy przedsiębiorstwami i przerzucanie środków od producentów niesprawnych do producentów bardziej wydajnych. Wszystko więc wskazuje na to, że w gospodarce planowej możliwe jest funkcjonowanie przez krótszy lub dłuższy czas przedsiębiorstw mało sprawnych i przestarzałych, powodujących gorsze wykorzystanie ograniczonych czynników produkcji, niżby to mogło mieć miejsce, gdyby działał mechanizm polaryzacji producentów.

---

<sup>29</sup> Por. B. P. Beckwith, *op. cit.*





Część czwarta

# **Planowanie dochodów**



# Wprowadzenie

Planowanie dochodów odzwierciedla właściwy dla gospodarki scentralizowanej sposób rozwiązywania *ex ante* trzeciego podstawowego zagadnienia gospodarowania, które mieści się w pytaniu, dla kogo produkować. Polega to na planowym określeniu udziału gospodarstw domowych w dochodzie społecznym. Udział ten przyjmuje formę funduszu płac. Uspołecznienie własności w gospodarce planowej powoduje, że jedynym tytułem do dochodu jest tutaj praca; stąd powszechną formą dochodu jest płaca otrzymywana w zamian za wykonywaną pracę. Mówiąc zatem ściślej, udział gospodarstw domowych w dochodzie społecznym jest określony przez poziom płac realnych. Tak więc problem planowania dochodów sprowadza się w gospodarce centralnie kierowanej do planowania płac realnych.

W warunkach współczesnej gospodarki płace realne zależą od poziomu cen artykułów konsumpcyjnych. Albowiem płace nominalne, będące drugą zmienną określającą poziom płac realnych, wykazują tendencję stałego wzrostu. We współczesnym cywilizowanym świecie główną tego przyczyną jest zasada praw nabytych, regulująca poziom płac nominalnych. Działanie tej zasady oznacza, że raz osiągnięty poziom płac nie może być obniżony. Osiągnięty poziom płac uważany jest przez świat pracy za prawo nabyte, które nie może być kwestionowane, a ruch zawodowy stoi na straży tego prawa. Inaczej mówiąc, każda podwyżka płac nominalnych jest zmianą nieodwracalną, a związki zawodowe pilnują, by zmieniały się tylko w górę.

Działanie zasady praw nabytych oraz inne przyczyny (pełne zatrudnienie, ceny administrowane i in.), sprawiają, że ceny artykułów konsumpcyjnych stają się elastyczne w kierunku w górę i nieelastyczne w kierunku w dół. We współczesnej gospodarce powstrzymuje to poziom cen przed obniżaniem się, równocześnie zaś rodzi stałą presję inflacyjną. Dlatego też planowanie płac realnych musi się sprowadzać w istocie rzeczy do kontrolowania ruchu cen na rynkach konsumpcyjnych.

W związku z tym część czwarta tej pracy jest poświęcona w głównej mierze problemom inflacji w gospodarce planowej. Spróbujemy zbadać czynniki mogące karmić inflację oraz ustalić, czy gospodarka centralnie sterowana może skutecznie kontrolować ruch poziomu cen na rynku dóbr konsumpcyjnych.

# Pieniądz w gospodarce planowej

## 12.1. Kreacja pieniądza papierowego

W rozdziale pierwszym niniejszej pracy staraliśmy się wykazać, że w warunkach współczesnego świata gospodarka planowa nie może rozwiązywać problemu podziału na zasadzie bezpośredniego rozdzielnictwa dóbr, czyli na zasadzie reglamentacji konsumpcji. Wymiana musi pozostać nadal przeważającą formą podziału dochodu społecznego. Wymiana zaś zakłada dochody pieniężne jako formę wynagrodzenia za pracę, które następnie zużywane są do swobodnego zakupu dóbr konsumpcyjnych znajdujących się na rynku. Droga nie dającej się uniknąć imputacji stosunki towarowo-pieniężne sektora konsumpcyjnego są przenoszone na całość gospodarki. Wprowadza to formy towarowo-pieniężne do dziedzin obrotu (obróć pomiędzy przedsiębiorstwami), które z racji centralizacji gospodarki mają charakter *quasi*-stosunków towarowo-pieniężnych. Występowanie pieniądza w gospodarce planowej jest więc zdeterminowane przez konieczny wymiennopieniężny charakter tej gospodarki<sup>1</sup>.

Najbardziej odpowiednim dla gospodarki planowej rodzajem emisji pieniądza papierowego jest emisja na zasadach kredytowych, tj. kreowanie pieniądza na pokrycie określanych potrzeb obrotu<sup>2</sup>. Zawiera ona mechanizm dostosowywania emisji pieniądza do określonego zapotrzebowania na płynność. W gospodarce planowej zapotrzebowanie na pieniądz jest określone przez zadania produkcyjne regulowane centralnie i wyrażone w wymiarze fizycznym. Zadania te determinują realny obrót gospodarczy, który wymaga określonej ilości pieniądza do swego obsłużenia. Emisja pieniądza musi być zatem podporządkowana programowi produkcji. Mówiąc inaczej, w gospodarce planowej kreacja pieniądza następuje na podstawie kredytowania produkcji.

Przedsiębiorstwa otrzymują pieniądze potrzebne na opłacenie przydzielonych czynników produkcji oraz pokrycie kosztów zbytu gotowych wyrobów, wszystko w formie kredytu bankowego. Pieniądze te wpisywane są na ich dobro na ich rachunkach w banku państwa. Od chwili uruchomienia

---

<sup>1</sup> Por. Z. Fedorowicz, *Podstawy teorii pieniądza w gospodarce socjalistycznej*, Warszawa 1975, s. 96 i in.

<sup>2</sup> *Ibidem*, s. 89.

kredytu przedsiębiorstwa mogą dysponować przydzielonymi pieniędzmi, pokrywając należności za dostawy od innych przedsiębiorstw oraz dokonując wypłat na rzecz swoich pracowników. W ten sposób kreowany za pomocą techniki kredytowej pieniądź dostaje się do obiegu. Nietrudno zauważyć, że ta technika emisyjna ma na celu rzeczywiście bezpośrednie dostarczenie przedsiębiorstwom niezbędnej ilości środków płatniczych potrzebnych do zrealizowania planowych zadań produkcyjnych. Mówiąc inaczej, popyt na pieniądź w gospodarce planowej jest określony przede wszystkim przez plan produkcji. Dotyczy to przede wszystkim działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstw. Działalność inwestycyjna bowiem może być w gospodarce planowej finansowana z dotacji budżetowych otrzymywanych za darmo. Nie wyklucza to naturalnie możliwości kredytowania inwestycji na podstawie nadwyżki budżetowej formowanej z wpłat podatku obrotowego<sup>3</sup>. Likwidacja pieniądza kreowanego na zasadzie emisji kredytowej następuje w momencie spłaty kredytu. Oznacza to, że wycofywanie pieniądza z obiegu może nastąpić tylko w wyniku spłaty kredytu. Gdy np. przedsiębiorstwa otrzymują pieniądze na sfinansowanie określonej produkcji, to powrót tych pieniędzy do banku emisyjnego może nastąpić dopiero po sprzedaży ich wyrobów. Jeśli jednak przedsiębiorstwa nie będą w stanie sprzedać całej swojej produkcji, a ich działalność będzie kontynuowana, wysokość udzielanych im kredytów będzie przekraczała kwoty spłat. Powstała stąd różnica odpowiadająca przyrostowi ich zadłużenia netto będzie stanowiła przyrost zasobów pieniężnych<sup>4</sup>. Przyrost ten może przekształcić się w nadwyżkę pieniądza w obiegu, której nie będzie można wycofać. System kredytowego pieniądza papierowego w odróżnieniu od pieniądza manipulowanego nie zawiera mechanizmu, który pozwalałby na wycofywanie jego nadwyżki z obiegu.

Dla ścisłości należy dodać, że jakkolwiek emisja kredytowa jest podstawowym źródłem kreacji pieniądza w gospodarce planowej, to nie jest to źródło wyłączne. Dodatkowym źródłem kreacji pieniądza jest dopływ dewiz, będący rezultatem wymiany międzynarodowej. Przedsiębiorstwa eksportujące będą otrzymywały zapłatę w walucie krajowej. Odpowiednikiem tych płatności będzie wzrost rezerw dewizowych na rachunku aktywów banku państwa. Wypłaty te będą więc miały charakter dodatkowej emisji, ponieważ nie będą się łączyły ze zmniejszeniem się ilości pieniądza na jakimś innym rachunku, lecz będą odpowiadały przyrostowi składników majątkowych banku państwa<sup>5</sup>. To samo dotyczy skupu dewiz lub złota od obywateli. Likwidacja pieniądza kreowanego na podstawie dopływu dewiz będzie następowała,

---

<sup>3</sup> Por. M. Kucharski, *Pieniądź, dochód, proporcje wzrostu*, Warszawa 1972, s. 50, 67.

<sup>4</sup> Por. I. Fisher, *The Theory of Interest*, New York 1954, s. 66.

<sup>5</sup> Por. Z. Fedorowicz, *op. cit.*, s. 137.

gdy przedsiębiorstwa będą płaciły walutą krajową za dostawy z importu oraz przy sprzedaży dewiz obywatelom. Będzie to związane ze zmniejszaniem się aktywów banku państwa.

W celu lepszego zobrazowania mechanizmu emisyjnego gospodarki planowej najlepiej będzie posłużyć się schematem bilansu banku państwa<sup>6</sup>, którego lewa strona informuje, na jakiej podstawie pieniądz jest kreowany, prawa natomiast określa ilość pieniądza w obiegu.

#### Schemat bilansu banku państwa

AKTYWA	PASYWA
1. Złoto i dewizy. 2. Gotówka w skarbcu. 3. Krótkoterminowe kredyty dla przedsiębiorstw.	1. Gotówka w cyrkulacji. 2. Depozyty przedsiębiorstw. 3. Depozyty budżetowe (rachunek skarbu państwa). 4. Nadwyżka budżetowa (kapitał).

Z przedstawionego schematu wynika, że aby zorientować się, jak następuje emisja pieniądza, wystarczy wiedzieć, w jaki sposób powoływane są do życia dwa podstawowe rodzaje aktywów banku państwa: złoto i dewizy oraz krótkoterminowo kredyty dla przedsiębiorstw. Mechanizm formowania tych aktywów został w ogólnych zarysach przedstawiony wcześniej. Natomiast od strony techniki bankowej działa on w sposób następujący. Udzielenie przez bank krótkoterminowych kredytów przedsiębiorstwom znajdzie odbicie w jego bilansie przede wszystkim jako wzrost krótkoterminowego kredytu po stronie aktywów, któremu odpowiada taki sam wzrost na rachunku depozytów przedsiębiorstw po stronie pasywów. Nowy pieniądz może być wydany w jeden z trzech sposobów. Po pierwsze, przedsiębiorstwa mogą użyć kredytu na zakup przydzielonych środków produkcji od innych przedsiębiorstw. Nie zmieni to nic w bilansie banku państwa, ponieważ depozyt sprzedawców zwiększy się o taką samą sumę, o jaką zmniejszy się depozyt nabywców. Rachunek depozytów przedsiębiorstw jako pozycja pasywów w bilansie banku nie zmieni się. Po drugie, przedsiębiorstwa mogą zużyć otrzymane pieniądze na pokrycie swoich zobowiązań względem budżetu państwa, wynikających z tytułu podatku obrotowego. W takim wypadku zmniejszy się rachunek depozytów przedsiębiorstwa, natomiast wzrośnie o taką samą kwotę nadwyżka budżetowa, która w gospodarce planowej ma charakter akumulacji kapitałowej<sup>7</sup>. Znajdzie to odbicie w odpowiednich pozycjach bilansu banku

<sup>6</sup> Por. M. Kucharski, *op. cit.*, s. 13, 67, 70-71; Z. Fedorowicz, *op. cit.*, s. 136, 149, 164; F. Holzman, *Soviet Inflationary Pressure 1928-1957*, Quarterly Journal of Economics, 1960, vol. 74, May, s. 178.

<sup>7</sup> Por. M. Kucharski, *op. cit.*, s. 67, 68.

państwa. Wreszcie po trzecie, przedsiębiorstwa będą mogły użyć uzyskanych na podstawie kredytu pieniędzy na wypłacenie wynagrodzeń swoim pracownikom. Będzie to wymagało konwersji części ich depozytów bankowych w pieniądź gotówkowy. Spowoduje to dopływ dodatkowej gotówki do obiegu kosztem spadku gotówki znajdujących się w sejfach banku państwa lub przez wydrukowanie dodatkowej ilości biletów bankowych. W bilansie banku centralnego po stronie pasywów zmniejszy się w rezultacie rachunek depozytów przedsiębiorstw, wzrośnie natomiast rachunek gotówki w cyrkulacji. Podobnie może wzrosnąć każda pozycja pasywów w bilansie banku państwa w wyniku zwiększenia zapasów złota i dewiz.

Szczególną pozycję pasywów w bilansie banku państwa w gospodarce planowej stanowi nadwyżka budżetowa, będąca nadwyżką dochodów nad wydatkami państwa. Są to oszczędności państwa, które przede wszystkim przeznaczone są na finansowanie programu inwestycyjnego, przy czym z punktu widzenia systemu monetarnego jest w zasadzie rzeczą obojętną, czy finansowanie to odbywa się w formie dotacji budżetowych, czy też za pośrednictwem kredytowania inwestycji. W jednym i drugim wypadku oszczędności muszą odpowiadać przy danych cenach środków produkcji uprzednio zaplanowanym realnym rozmiarom akumulacji. W gospodarce planowej nadwyżka budżetowa ma charakter trwałych i celowo tworzonych rezerw pieniężnych, stanowiących największą część zasobów pieniężnych banku państwa. Oprócz funkcji finansowania inwestycji przypada jej w udziale również funkcja głównego czynnika równoważącego krótkoterminowe operacje kredytowe tego banku<sup>8</sup>.

W gospodarce planowej, jeśli pominąć bilon, pieniądź może występować pod dwiema postaciami: w formie biletów bankowych, czyli pieniądza gotówkowego, oraz w formie wkładów na rachunkach bankowych, czyli pieniądza bankowego. Tym dwom rodzajom pieniądza odpowiadają dwie sfery obiegu: sfera obiegu gotówkowego i sfera obiegu bezgotówkowego. Pierwsza sfera obejmuje transakcje angażujące gospodarstwa domowe, a więc transakcje dokonywane na detalicznym rynku dóbr konsumpcyjnych. Przedsiębiorstwa wypłacają pracownikom pensje w gotówce, która wraca do nich z powrotem w zamian za sprzedane towary. Druga sfera obejmuje transakcje pomiędzy przedsiębiorstwami, które jakkolwiek wiążą się z przepływami pieniądza – nie wymagają gotówki. Wzajemne dostawy pomiędzy przedsiębiorstwami regulowane są centralnie za pomocą systemu rozdzielnictwa. Na tej podstawie przedsiębiorstwa otrzymują odpowiednią ilość pieniędzy potrzebną do sfinansowania tych dostaw. Przydział pieniędzy przyjmuje postać wpisu odpowiedniej kwoty na dobro przedsiębiorstwa na jego rachunku w

---

<sup>8</sup> Por. Z. Fedorowicz, *op. cit.*, s. 136 i in.; F. Holzman, *op. cit.*, s. 179.

banku. Następnie rachunki bankowe przedsiębiorstw są odpowiednio obciążane lub uznawane na podstawie dowodu dostawy. W rezultacie rachunek odbiorcy jest pomniejszany o odpowiednie kwoty, natomiast rachunek dostawcy jest powiększany o te same kwoty. Również rozliczenia przedsiębiorstw z budżetem państwa mogą odbywać się w trybie bezgotówkowym. Występowanie w gospodarce planowej dwóch sfer obiegu pieniądza nie wyklucza możliwości konwersji pieniądza bankowego w gotówkowy i *vice versa*. Konwersja pieniądza bankowego w gotówkowy jest centralnie kontrolowana głównie za pomocą planowania zatrudnienia i funduszu płac. Mówiąc ściślej, przedsiębiorstwa mogą w zasadzie przekształcać swoje wkłady bankowe w pieniądź gotówkowy jedynie do wysokości przydzielonego przez CP funduszu płac. Równocześnie zaś gospodarstwa domowe dokonują zakupów na rynku, w wyniku czego wpływający na rachunki przedsiębiorstw pieniądź gotówkowy przekształca się w pieniądź bankowy, który na powrót może przejść do sfery obrotu bezgotówkowego.

W gospodarce planowej pieniądź papierowy może występować pod postacią pieniądza gotówkowego i bezgotówkowego. Dlatego przytoczone wyżej wywody na temat kreacji pieniądza papierowego uwzględniają całość jego zasobów bez podziału na dwa jego rodzaje. Byłoby to zresztą niecelowe, ponieważ są to tylko dwie różne formy tego samego pieniądza kreowanego na zasadzie kredytu. Mechanizm emisji kredytowej sam przez się nie przesądza o podziale pieniądza na gotówkowy i bankowy. Podział ten jest określony poza systemem monetarnym przez plany produkcji i plany zatrudnienia.

## 12.2. Szybkość obiegu pieniądza

Podstawowym zadaniem pieniądza jest jego funkcja narzędzia wymiany, którą pełni on pośrednicząc w transakcjach. Każda ilość transakcji może być dokonana za pomocą większej lub mniejszej ilości pieniądza w obiegu, tj. za pomocą biletów bankowych i wkładów na bieżących rachunkach bankowych. Potrzebna ilość pieniądza może być tym mniejsza, im szybszy jest jego obrót i *vice versa*. W skali całej gospodarki podwojenie ilości pieniądza w obiegu przy danej szybkości jego cyrkulacji ma taki sam skutek, co podwojenie szybkości cyrkulacji przy danej jego ilości. W jednym i w drugim wypadku ilość transakcji, które mogą być obsłużone, będzie taka sama<sup>9</sup>. Już bowiem Rzymianie wiedzieli, że pieniądź spełnia funkcję cyrkulacji *...non tam ex substantia quam ex quantitate*<sup>10</sup>. Tak więc ilość transakcji i szybkość obiegu

---

<sup>9</sup> Por. J. Schumpeter, *History of Economic Analysis*, New York 1954, s. 315.

<sup>10</sup> Por. K. Wicksell, *Lectures on Political Economy*, vol. 2, London 1956, s. 19.



pieniądza określają kwotę pieniądza w cyrkulacji. Dobra wymieniane na pieniądź znikają z rynku i na ich miejsce pojawiają się nowe, te same natomiast pieniądze stale powracają na rynek. Jeśliby dla danego okresu porównać ilość pieniądza kasowego z dobrami przepływającymi przez rynek, można by ustalić, ile razy pieniądze robią to, co towary mogą zrobić tylko raz. W tym sensie szybkość obiegu jest szczególną cechą pieniądza, która nie ma odpowiednika w świecie towarów<sup>11</sup>.

Pojęcie szybkości obiegu pieniądza określa się zazwyczaj w stosunku do rocznego okresu. Jeśli jednostka pieniężna pozostaje w portfelu swego właściciela przez jeden miesiąc, to znaczy, że dokonuje dwunastu obrotów w ciągu roku, czyli dwanaście razy zmienia właściciela. Innymi słowy, szybkość obiegu pieniądza określa tempo, w jakim pieniądź zmienia swego właściciela i jest ono mierzone czasem pozostawania pieniądza w jednych rękach<sup>12</sup>. Jak więc widać, koncepcyjnie szybkość obiegu pieniądza nie przedstawia poważniejszych trudności. W praktyce gospodarowania natomiast stanowi ono jeden z trudniejszych problemów. W rzeczywistości szybkość obiegu pieniądza wykazuje poważne zmiany zarówno w odniesieniu do każdej porcji zasobu pieniądza w kraju, jak również w odniesieniu do pojedynczych jednostek monetarnych<sup>13</sup>. Powodem tego jest fakt, że niezależnie od zwyczajów płatniczych i handlowych szybkość obiegu pieniądza zależy od niecierpliwości ludzi do wydawania pieniędzy, która stanowi szczególnie rodzaj preferencji czasowej<sup>14</sup>. Sprawia to, że szybkość cyrkulacji może ulec przyspieszeniu lub zwolnieniu bez jakichkolwiek zmian w częstotliwości zwyczajowo określanych rodzajów wypłat pieniężnych<sup>15</sup>. Niecierpliwość do wydawania pieniędzy pozostaje pod wpływem wielu czynników subiektywnych, z których każdy jest konglomeratem tak wielu zmiennych czasowych, że wynikająca stąd szybkość obiegu pieniądza może zmieniać się w sposób nieciągły i niespodziewany<sup>16</sup>.

W tym miejscu wypada poczynić pewną dygresję. Niektórzy ekonomiści uważają, że zjawisko kreacji pieniądza bankowego jest najsilniejszym narzędziem przyspieszenia cyrkulacji pieniądza<sup>17</sup>. W rzeczywistości pogląd ten opiera się na pewnym nieporozumieniu, które dotyczy operacji bankowych.

---

<sup>11</sup> Por. J. Schumpeter, *op. cit.*

<sup>12</sup> Por. K. Wicksel, *op. cit.*, s. 60.

<sup>13</sup> *Ibidem.*

<sup>14</sup> Por. I. Fisher, *op. cit.*, s. 66.

<sup>15</sup> por. N. Kaldor, *The Radcliff Report. Review of Economics and Statistics*, 1960, vol. 42, February, s. 19.

<sup>16</sup> Por. I. Fisher, *op. cit.*, s. 72-85; A. Day, S. Beza, *Money and Income*, New York 1960, s. 276-279; G. Garvy, *Structural Aspects of Money Velocity*, Quarterly Journal of Economics, 1959, vol. 73, August, s. 430-431.

<sup>17</sup> Por. K. Wicksell, *op. cit.*, s. 65.

Bank, który udziela kredytu przez wypłatę pieniędzy aktualnie zdeponowanych w jego kasach, sprowadza swoje funkcje nie tylko do gromadzenia drobnych sum beczynnych pieniędzy w celu przekazania ich tym, którzy potrafią je uruchomić. W istocie rzeczy bank wypożycza w kółko te same sumy pieniędzy zanim pierwszy pożyczkobiorca spłaci swój dług. Innymi słowy, funkcje banku nie sprowadzają się do sukcesywnego angażowania powierzonych mu sum, lecz do jednoczesnego angażowania ich w wielu kierunkach. Odpowiada to rzeczywistości zarówno wtedy, gdy bank pożyczka gotówkę lub udziela kredytu na rachunek czekowy (w którym to wypadku zapas gotówki pełni funkcję rezerwy), jak również wówczas, kiedy wypożycza pieniądze z otrzymanych depozytów, podobnie jak zrobiłby to właściciel depozytu, gdyby pieniądze pozostały w jego portfelu. W istocie, praktyki bankowe nie mogą być uważane za narzędzie przyspieszenia obiegu pieniądza, tym bardziej że musiałoby to być niezwykle przyspieszenie, ponieważ musiałoby to oznaczać znajdowanie się tego samego banknotu w różnych miejscach w tym samym czasie. Pożyczki bankowe nie wpływają na zwyczaję wydawania pieniędzy przez ludzi, którzy nimi dysponują. Nie zmieniają one „ilości stacji, przez które przechodzi jednostka monetarna, ani nie skracają czasu, który jest potrzebny do przejścia przez nie”<sup>18</sup>. Nie wpływają również na ludzką niecierpliwość do wydawania pieniędzy. Pożyczkobiorca traktuje kredyt jako dopływ dodatkowych środków płatniczych, które tak samo dobrze służą do finalizowania transakcji jak własny pieniądz. Ponadto banki jako system instytucji kredytowych mogą zwiększać depozyty, czyli kreować pieniądz bankowy. A zatem system bankowy dzięki swoim operacjom raczej „produkuje” pieniądz, a nie zwiększa szybkości jego obrotu czy też działa w tej dziedzinie w imieniu swoich klientów<sup>19</sup>. Wszystko to wskazuje na fakt, że kreacja pieniądza bankowego nie oznacza przyspieszenia cyrkulacji pieniądza, lecz zwiększenie jego podaży w granicach wyznaczonych przez wiele czynników, z których ustawowa rezerwa bankowa obowiązująca w danym systemie bankowym odgrywa zasadniczą rolę.

Po tej dygresji powróćmy do właściwych rozważań. Pojęcie szybkości obiegu pieniądza może mieć praktyczne znaczenie jedynie w gospodarce rynkowej. Urzeczywistnienie się bowiem odpowiadającego mu zjawiska wymaga decentralizacji decyzji ekonomicznych. Jedynie decentralizacja gospodarowania umożliwia swobodne krążenie pieniądza w całej gospodarce bez wyraźnego rozgraniczenia obiegu pomiędzy przedsiębiorstwami od obiegu między konsumentami a przedsiębiorstwami, które narzuca gospodarka planowa. W warunkach decentralizacji gospodarowania cyrkulacja pieniądza

---

<sup>18</sup> J. Schumpeter, *op. cit.*, s. 320.

<sup>19</sup> *Ibidem*.

oznacza nie tylko przechodzenie pieniądza od jednego właściciela do drugiego, ale także powstawanie za każdym razem nowego dochodu, któremu odpowiada przepływ dóbr w przeciwnym kierunku. Jeśli ludzie zaczną szybciej wydawać swoje pieniądze, pociągnie to za sobą wzrost dochodów w danej jednostce czasu. Ten wzrost dochodów może iść w parze ze wzrostem produkcji. Jest to oczywiste, gdyż ten sam pieniądz powracający na rynek musi być za każdym razem wymieniony na inne dobro. Jeśli więc pieniądz szybciej wraca na rynek, więcej towarów musi przezeń przepłynąć w jednostce czasu. Gdyby jednak okazało się, że wzrost produkcji jest niemożliwy, wzrost dochodów wynikający z przyspieszenia cyrkulacji pieniądza będzie miał swoje źródło w zwyczajce cen. Będzie to więc papierowy wzrost dochodów.

Opisany wyżej mechanizm nie może funkcjonować w gospodarce planowej. Przyspieszenie wydawania pieniędzy przez konsumentów nie może uruchomić całej sekwencji transakcji prowadzących do automatycznego wzrostu dochodów, produkcji czy ewentualnie cen, ponieważ wszystkie te wielkości nie zależą od popytu pieniężnego, lecz są regulowane za pomocą centralnego planowania. Jeśli więc konsumenci szybciej zaczną wydawać swoje pieniądze, może to jedynie doprowadzić do szybszego sprzedania towarów wyprodukowanych w danym czasie na podstawie wcześniej opracowanego planu. Pieniądze uzyskane przez przedsiębiorstwa ze sprzedaży ich wyrobów zostaną odprowadzone kanałami emisyjnymi do kas banku państwa. Konsumenci, którzy nie zdążą wydać swoich pieniędzy, będą zmuszeni przekształcić je w oszczędności. Tak więc w gospodarce planowej głównym skutkiem przyspieszenia wydatków pieniężnych konsumentów mogą być oszczędności przymusowe<sup>20</sup>.

W gospodarce planowej szybkość obiegu pieniądza staje się pojęciem bez znaczenia, głównie na skutek rozgraniczenia dwóch sfer cyrkulacji: sfery transakcji, dokonywanych pomiędzy przedsiębiorstwami, i sfery transakcji na detalicznym rynku konsumpcyjnym<sup>21</sup>. Rozmiary i częstotliwość tych pierwszych reguluje plan zaopatrzenia przedsiębiorstw w środki produkcji oraz system rozdzielnictwa. Na tej podstawie otrzymują one niezbędną ilość środków płatniczych w postaci zapisu przyznanych kwot na kontach bankowych, które będą służyły do finansowania planowanych transakcji w trybie bezgotówkowym. Sposób i tempo wydawania pieniędzy przez konsumentów nie może mieć bezpośredniego wpływu na rozmiary i częstotliwość tych transakcji. Na detalicznym rynku konsumpcyjnym cyркуluje natomiast pieniądz gotówkowy. Rozmiary i tempo dokonywanych transakcji nie są tu regulowane w sposób planowy. Sposób i szybkość wydawania pieniędzy są

---

<sup>20</sup> Por. M. Kucharski, *op. cit.*, s. 47.

<sup>21</sup> *Ibidem*, s. 53-55.

kontrolowane przez indywidualnych konsumentów według ich swobodnego uznania. Ale pomimo to pieniądz wydany przez konsumenta na zakup towarów na rynku może dokonać w zasadzie tylko jednego obrotu. Przedsiębiorstwa, które sprzedają konsumentowi produkty wytworzone w sposób planowy, muszą zarobione pieniądze, odprowadzić do banku tytułem spłaty kredytów, otrzymanych wcześniej na cele finansowania produkcji i zbytu. A zatem nie mogą zarobionych pieniędzy puszczać w obieg według własnego uznania. Pieniądz gotówkowy, który w gospodarce planowej pojawia się w postaci dochodów ludności, wydany na rynku powraca do kas banku po dokonaniu jednego obrotu. Za każdym razem rozpoczyna i kończy swój ruch w banku. Inaczej aniżeli w gospodarce zdecentralizowanej, gdzie pieniądz przechodząc z rąk do rąk nie wraca za każdym razem do swego źródła<sup>22</sup>. Ruch, jaki wykonuje pieniądz gotówkowy w gospodarce planowej, przypomina raczej ruch wahadłowy aniżeli okrężny. Wzajemne zakupy pomiędzy gospodarstwami domowymi nie mogą tego ruchu zmienić, mogą go co najwyżej przedłużyć<sup>23</sup>. Jak więc widać, w gospodarce planowej pojęcie szybkości obiegu pieniądza traci ekonomiczne znaczenie, przy czym odnosi się do zarówno sfery obrotu gotówkowego, jak i bezgotówkowego.

Na zakończenie warto zauważyć, że konsekwencją specyficznego ruchu pieniądza w gospodarce planowej jest to, że problem podaży pieniądza gotówkowego nie musi obejmować zagadnienia szybkości obiegu. Rozwiązywanie tego problemu sprowadza się w zasadzie do utrzymania emisji pieniądza gotówkowego w odpowiednim stosunku do planowanych dochodów pieniężnych ludności<sup>24</sup>. Stosunek ten mógłby być określony przez władze monetarne na podstawie częstotliwości powrotów wypłacanej gotówki do kas banku. W gospodarce planowej nie może to przysparzać większych trudności z uwagi na specyficzny charakter ruchu pieniądza. Zresztą, ewentualne pomyłki w tym zakresie mogą być szybko naprawione, ponieważ przy centralizacji decyzji ekonomicznych dodatkowa emisja pieniądza gotówkowego nie przedstawia problemu.

### 12.3. Wymienialność pieniądza

Ekonomiczne znaczenie pieniądza papierowego opiera się na jego nieograniczonej wymienialności, co sprawia, że nabiera on cech najbardziej płynnego

---

<sup>22</sup> Por. M. Kucharski, *op. cit.*, s. 55.

<sup>23</sup> Por. B. Minc, *Problemy teorii pieniądza*, [w:] *Teoria pieniądza w gospodarce socjalistycznej*, Warszawa 1966, s. 16.

<sup>24</sup> Por. M. Kucharski, *op. cit.*, s. 47, 49 i in.

dobra<sup>25</sup>. Pełna wymienialność sprawia, że pieniądz papierowy staje się w istocie najbardziej wygodną formą ogólnego roszczenia, które każdy, kto jest jego właścicielem, posiada w stosunku do dóbr, których charakter może określić w dowolnym momencie<sup>26</sup>. Mówiąc ściślej, chodzi o wymienialność pieniądza papierowego na dwóch płaszczyznach. Pierwsza obejmuje wymianę pieniądza na dobra stanowiące składniki realnego bogactwa bądź też elementy realnego dochodu. Druga natomiast dotyczy wymiany pieniądza papierowego na zagraniczne pieniądze papierowe, czyli na dewizy. Tak więc w zakres pojęcia wymienialności pieniądza papierowego wchodzi wymienialność na dobra oraz wymienialność na inne waluty papierowe. Tylko w pełni wymienialny pieniądz papierowy jest pieniądzem w ścisłym tego słowa znaczeniu, ponieważ tylko pod tym warunkiem może on pełnić wszystkie możliwe funkcje pieniądza.

W gospodarce planowej wymienialność pieniądza papierowego podlega poważnym ograniczeniom. Dlatego gospodarka planowa nie może dysponować pieniądzem w ścisłym znaczeniu. Wynika to w sposób oczywisty z istotnych cech tej gospodarki. W wewnętrznych stosunkach pieniężnych wymiana pieniądza ogranicza się do transakcji na detalicznym rynku konsumpcyjnym. Tutaj konsumenci, zgodnie ze stosowanymi formami podziału dochodu społecznego, mogą swobodnie wymieniać zarobione pieniądze na towary znajdujące się na półkach sklepowych. Natomiast poza tym rynkiem wymienialność pieniądza jest ograniczana przez plan. Wszystkie transakcje dotyczące dostaw środków produkcji dla przedsiębiorstw produkcyjnych oraz dostaw dóbr konsumpcyjnych do detalicznej sieci organizacji handlowych mają charakter planowy. Znaczy to, że mogą być one finalizowane tylko na podstawie wcześniej ustalonych przydziałów i rozdzielników, które określają ich rozmiary, warunki realizacji oraz strony w nich uczestniczące. W tych przypadkach pieniądz pozbawiony jest swego ekonomicznego znaczenia, ponieważ posiadanie go nie kreuje ogólnego roszczenia ani w stosunku do dóbr będących środkami produkcji, ani nawet w stosunku do dóbr konsumpcyjnych sprzedawanych hurtowo. Roszczenie takie stwarza natomiast przydział wyrażony w wymiarze fizycznym. Pieniądz w takim wypadku pełni rolę jednostki obrachunkowej, używanej ze względu na konieczność kalkulacji cen towarów nabywanych detalicznie przez gospodarstwa domowe. Wolno zatem twierdzić, że w gospodarce planowej pieniądz papierowy może mieć naturę ogólnego roszczenia w wymianie wewnętrznej tylko w stosunku do dóbr

---

<sup>25</sup> Por. J. Beksiak, *Zjawiska inflacyjne w gospodarce socjalistycznej*, [w:] *Teoria pieniądza...*, s. 71.

<sup>26</sup> Por. A. Day, *Economics of Money*, London 1959, s. 9; A. Day, S. Beza, *op. cit.*, s. 4; G. L. S. Shackle, *Expectation, Enterprise and Profit*, London 1970, s. 154; B. P. Beckwith, *The Economic Theory of Socialist Economy*, London 1952, s. 115.

sprzedawanych na detalicznym rynku konsumpcyjnym, co oczywiście nie wyklucza możliwości ograniczenia jego wymienialności również i na tym rynku.

Ograniczona wymienialność pieniądza papierowego w wymianie wewnętrznej przesądza w pewnym sensie o jego wymienialności w wymianie międzynarodowej. W istocie trudno byłoby wykazać, w jaki sposób kraj o gospodarce planowej mógłby zapewnić wymienialność swojej walucie na rynkach międzynarodowych. Obroty handlu zagranicznego są regulowane przez plan centralny. Plan określa zadania poszczególnych przedsiębiorstw w dziedzinie eksportu; równocześnie zaś przesądza o podziale dostaw pochodzących z importu. Z racji centralizacji handlu zagranicznego obroty te są realizowane nie przez poszczególne przedsiębiorstwa eksportujące czy korzystające z importu, lecz przez wyspecjalizowane centrale eksportowo-importowe, które są organizacjami wykonawczymi CP na odcinku handlu zagranicznego. Alternatywne rozwiązanie polegające na dopuszczeniu bezpośrednich kontaktów handlowych przedsiębiorstw krajowych z kontrahentami zagranicznymi nie dałoby się pogodzić z istotą gospodarki planowej. Przedsiębiorstwa uczestniczące w wymianie międzynarodowej mogą wyeksportować tyle, ile pozwala plan; podobnie mogą z importu otrzymać tylko tyle, ile przydzielono im z centralnego planu importu. Produkcja eksportowa tych przedsiębiorstw ma określonego adresata, którym z reguły jest określona centrala eksportowa. Podobnie odpowiednie centrale importowe są źródłem, z którego poszczególne przedsiębiorstwa zaopatrują się w dobra importowane. Kontrahenci zagraniczni muszą więc zawierać transakcje z tymi centralnymi organizacjami handlowymi. Innymi słowy, zagraniczny importer czy zagraniczny eksporter musi negocjować i finalizować transakcje nie na szczeblu przedsiębiorstwa, lecz na szczeblu centrali. Innego sposobu nie ma, jeśli chce sprzedać lub kupić towary w kraju o gospodarce planowej. Rozliczenia z tytułu transakcji międzynarodowych dokonywane na szczeblu centralnym w każdej gospodarce następują wyłącznie w dewizach. Wynika stąd, że kontrahentom zagranicznym handlującym z krajem o gospodarce planowej niepotrzebna jest waluta tego kraju, ponieważ nie uczestniczy ona jako środek płatniczy w transakcjach międzynarodowych. Importerzy zagraniczni nie muszą starać się o zdobycie tej waluty, gdy chcą dokonać zakupów. Byłoby to bezcelowe, ponieważ przedsiębiorstwa nie mogą sprzedawać swoich wyrobów każdemu, kto może je kupić. Wyroby te mają bowiem z góry określone planowe przeznaczenie. Skoro więc importerzy zagraniczni nie potrzebują waluty krajowej, nie może istnieć popyt na nią. Jeśli zaś nie ma popytu, to nie tylko pieniądze, ale każde inne dobro nie może być wymienione.

Jak więc widać, gospodarka planowa likwiduje warunki, które tworzą zapotrzebowanie za granicą na jej walutę, i to jest główna przyczyna, dla

której możliwość wymiany jej waluty na rynkach międzynarodowych wydaje się mocno problematyczna. Zbyteczne byłoby dodawać, że potrzeba wymienialności waluty po stronie importerów krajowych tym bardziej nie występuje.

Nie oznacza to, że potrzeba wymiany waluty krajowej w warunkach gospodarki planowej w ogóle nie występuje. Wymiana taka staje się konieczna na przykład z powodu turystyki czy wpływów dewizowych na rzecz indywidualnych obywateli (darowizny, zarobki, renty zagraniczne itp.) czy wreszcie z powodu konieczności utrzymania obcych przedstawicielstw dyplomatycznych. Jakikolwiek byłyby jednak rozmiary wymiany z tego tytułu w gospodarce planowej, będzie ona miała raczej charakter skupu czy sprzedaży dewiz niż swobodnej wymiany.

Niewymienialność waluty ma ujemne strony z punktu widzenia racjonalności gospodarowania w skali całej gospodarki. Przede wszystkim uniemożliwia to orientowanie się w rzeczywistej opłacalności handlu zagranicznego. Orientacji takiej dostarczają rzeczywiste kursy dewizowe, których nie da się dokładnie określić bez wymienialności pieniądza krajowego. Ponadto brak wymienialności utrudnia wymianę międzynarodową i ogranicza jej elastyczność.

Na zakończenie rozważań na temat wymienialności pieniądza w gospodarce planowej należy przypomnieć jedynie dla porządku – rzecz oczywista – że warunki wymienialności pieniądza kontroluje tu CP<sup>27</sup>. Warunki wymienialności pieniądza zależą od jego wartości, która w przypadku pieniądza papierowego jest określona przez ilość dóbr, które można kupić za określoną jednostkę monetarną. To z kolei zależy od cen, które w gospodarce planowej ustalane są centralnie.

---

<sup>27</sup> Por. Z. Fedorowicz, *op. cit.*, s. 111 i in.

## Zasady określania płac nominalnych

W warunkach współczesnego świata płaca nie jest kategorią czysto ekonomiczną. Jest to raczej kategoria socjoekonomiczna<sup>1</sup>. Dlatego stworzenie konsystentnej ekonomicznej teorii płac, która mogłaby być wykorzystana do celów planowania płac nominalnych, jest raczej niemożliwa<sup>2</sup>; w każdym razie wydaje się to niemożliwe przy obecnym stanie wiedzy. Niemniej jednak nauka ekonomii dostarcza pewnych wskazówek dotyczących czynników, które należy brać pod uwagę przy ustalaniu poziomu płac nominalnych. Następujące trzy można zaliczyć do podstawowych: zatrudnienie, wydajność pracy i ceny. Spróbujemy je omówić po kolei.

Podstawowym postulatem gospodarki planowej jest utrzymanie ciągłości pełnego zatrudnienia. Postulat ten ułatwia dostrzeganie zależności pomiędzy poziomem płac a rozmiarami zatrudnienia. W zmiennych warunkach gospodarowania utrzymanie ciągłości pełnego zatrudnienia wymaga odpowiednich rozmiarów akumulacji niezbędnych do sfinansowania inwestycji dostarczających nowych miejsc pracy. Płyne stąd wniosek, że poziom płac musi być dostosowany do zmiennych rozmiarów akumulacji. Jeśli więc iloczyn poziomu płacy przez ilość zatrudnionych określa udział dochodów indywidualnych w dochodzie społecznym, to poziom płac będzie określony przez rozmiary akumulacji, które przy danej technice wytwarzania będą z kolei zależały od przyrostu naturalnego. Skoro pełnemu zatrudnieniu przypisuje się w gospodarce planowej znaczenie naczelnej zasady, to poziom płac określający udział dochodów indywidualnych w dochodzie społecznym musi być podporządkowany interesom pełnego zatrudnienia. Wynika stąd pewna zasada praktyczna. Planując płace, CP musi brać pod uwagę oczekiwany przyrost podaży siły roboczej, by określić rozmiary akumulacji, które w okresie planowym zapewnią wchłonięcie przez gospodarkę nowej siły roboczej. Im mniejszy spodziewany przyrost siły roboczej, tym – *ceteris paribus* – mniejsze rozmiary akumulacji, tym wyższy poziom płac, i *vice versa*. Dla ścisłości należy dodać, że zagadnienie nie jest tak proste, jakby to mogła sugerować przytoczona przed chwilą relacja. W rzeczywistości przyrost podaży siły roboczej jest zmienną czasową, raz może być mniejszy, innym razem większy. Przy pełnym zatrudnieniu zależy to bowiem od przyrostu naturalnego. Płace no-

---

<sup>1</sup> Por. Z. Morecka, *Płace w gospodarce socjalistycznej*, [w:] *Materiały do studiowania ekonomii politycznej socjalizmu*, Warszawa 1964, s. 998 i n.; *Płaca ekonomiczna czy socjoekonomiczna*, *ibidem*, s. 1013 i n.; J. Pen, *Współczesna ekonomia*, Warszawa 1972, s. 261.

<sup>2</sup> Por. J. Pen, *op. cit.*, s. 258-263, 273.



minalne w warunkach współczesnej gospodarki zmieniają się z reguły w jednym kierunku, tzn. w górę. Wprowadzone podwyżki płac nominalnych są zazwyczaj nieodwracalne<sup>3</sup>. Przyczyną tego jest działanie zasady praw nabytych, która jest broniona przez związki zawodowe i uważana przez świat pracy za niewzruszoną. Jeśliby więc w kolejnych okresach planowych istniała konieczność obniżenia płac nominalnych ze względu na potrzeby akumulacji, CP nie mógłby tego przeprowadzić z uwagi na wspomnianą sztywność płac nominalnych w kierunku w dół. Na szczęście dynamiczna gospodarka stwarza możliwości zwiększania rozmiarów akumulacji bez potrzeby obniżania osiągniętego poziomu płac nominalnych. Nie zmienia to jednak faktu, że poziom zatrudnienia stanowi wskazówkę o istotnym znaczeniu przy planowaniu poziomu płac.

Związek pomiędzy poziomem płac a rozmiarami zatrudnienia musi w gospodarce planowej przejawiać się również na innej płaszczyźnie. Jak w każdej gospodarce, także i tu stanowi pełnego zatrudnienia muszą towarzyszyć pewne napięcia na rynku pracy. Napięcia te będą rodziły tendencję do popychania płac w górę. Kierownicy przedsiębiorstw w dążeniu do wykonania wyznaczonych im zadań produkcyjnych będą skłonni podnosić płace swoich pracowników środkami półlegalnymi, ilekroć okaże się to konieczne dla przyciągnięcia odpowiedniej liczby pracowników. Tym bardziej że gospodarka planowa nie zakłada reglamentacji pracy, czyli jest to jedyny czynnik produkcji, w który przedsiębiorstwa mogą zaopatrywać się poza systemem rozdzielników. W tych warunkach obietnica wyższych zarobków staje się głównym instrumentem przyciągania pracowników do poszczególnych przedsiębiorstw. Można przypuszczać, że tego rodzaju praktyki kierowników przedsiębiorstw niekoniecznie muszą powodować zdecydowaną przeciwakcję centrali. Jej również zależy na wykonaniu zadań produkcyjnych przez poszczególne przedsiębiorstwa. Decyduje to o wykonalności planu w skali całej gospodarki. Plan całej gospodarki musi być zbilansowany w wymiarze fizycznym i gdy na jakimś odcinku jest on niewykonywany, powstają trudności w bilansowaniu całości. Konieczność bilansowania produkcji w wymiarze fizycznym, która wynika z logiki gospodarki planowej, sprawia, że gospodarka ta rodzi priorytety wykonania zadań produkcyjnych nad zadaniami finansowymi. I to właśnie tłumaczy przypuszczenie, że CP niekoniecznie będzie zbyt rygorystyczny w stosunku do kierowników przedsiębiorstw, których praktyki popychają płace nominalne w górę.

W sumie można powiedzieć, że w gospodarce planowej wpływ rozmiarów zatrudnienia na poziom płac nominalnych może przejawiać się w dwójakiej postaci: jako zasada planowania płac wskazująca na konieczność do-

---

<sup>3</sup> Por. G. Ackley, *Administered Prices and Inflationary Process*, American Economic Review 1959, vol. 49, May, s. 424.

stosowania ich poziomu do wymogów akumulacji; równocześnie zaś w postaci nieformalnego ruchu płac wywołanego tarciami na rynku pracy, które wynikają ze stanu pełnego zatrudnienia.

Drugim z kolei czynnikiem, który musi być brany pod uwagę przy określaniu poziomu płac, jest wydajność. W ostatecznym rachunku wydajność pracy rośnie dzięki postępowi technicznemu, któremu towarzyszy jednocześnie zwiększanie się zasobu dóbr kapitałowych. Zarówno jedno, jak i drugie materializuje się za pośrednictwem inwestycji. Wzrost wydajności znajduje swoje odbicie we wzroście płac nominalnych, ponieważ mechanizm dostosowawczy do wzrostu wydajności, który jest wywołany postępowem technicznym, jest raczej mechanizmem dochodowym, a nie cenowym. To znaczy, że korzyści płynące z postępu technicznego nie są rozdzielane w drodze obniżki cen, lecz poprzez podwyżkę płac. W związku z tym pracownik w ciągu godziny wytwarza więcej niż dotychczas, co przy danych stawkach płacowych musi podnosić poziom płacy; równocześnie zaś wyższa jakość dóbr kapitałowych wymaga wyższych kwalifikacji od pracowników, którzy będą je obsługiwać, a wzrost kwalifikacji również oznacza wzrost płac. Tak więc poziom płac podnosi się, gdy wydajność rośnie<sup>4</sup>. Jeśli jednocześnie poziom cen nie ulegnie zmianie, to danemu wzrostowi płac nominalnych będzie odpowiadał wzrost płac realnych. A gdy wzrost płac realnych będzie odpowiadał wzrostowi wydajności, udział dochodów indywidualnych w dochodzie społecznym nie ulegnie zmianie.

Planując wzrost wydajności na podstawie zamierzonych inwestycji CP musi jednocześnie planować wzrost poziomu płac. Gdyby tego nie uczynił, oznaczałoby to faktyczną obniżkę poziomu płac w stosunku do wartości produkcji sektora konsumpcyjnego. Mogłoby to doprowadzić do nadwyżki akumulacji finansowej i naruszenia postulatu pełnego zatrudnienia. Przy danych cenach wielkość popytu pieniężnego mogłaby się okazać mniejsza od podaży dóbr, wymuszając ograniczenie produkcji konsumpcyjnej. Jeśli w tym samym czasie nie istniałoby możliwości zwiększenia produkcji sektora inwestycyjnego, pojawiłoby się bezrobocie typu deflacyjnego. Innymi słowy, wzrost wydajności musi w gospodarce planowej pociągać za sobą wzrost poziomu płac nominalnych.

Wzrost wydajności jest jednocześnie tym czynnikiem, który ułatwia dostosowanie poziomu płac do zmiennych wymogów akumulacji przy założeniu, że płace nominalne nie mogą ulegać obniżaniu<sup>5</sup>. Dostosowywanie udziału dochodów indywidualnych w dochodzie społecznym do zmiennych potrzeb akumulacji może być osiągnięte przez planowe manipulowanie przyrostem płac realnych. Chodzi o to, że przez zachowanie w planie odpowied-

---

<sup>4</sup> Por. J. Pen, *op. cit.*, s. 275.

<sup>5</sup> Por. R. J. Ball, *Inflation and the Theory of Money*, London 1966, s. 139.

nich relacji pomiędzy przyrostem poziomu płac nominalnych a przyrostem poziomu cen dóbr konsumpcyjnych, można sprostać zmiennym potrzebom akumulacji bez obniżania osiągniętego poziomu płac realnych. Po prostu w okresach zwiększonej podaży siły roboczej proporcje te mogą ulec zwiększeniu i *vice versa*. Wskazuje to jednocześnie na fakt, że w warunkach postępu technicznego i dodatniego przyrostu naturalnego gospodarka planowa nie może zapobiec wzrostowi poziomu cen na rynku konsumpcyjnym. Wynika to z trzech podstawowych przesłanek: postulatu ciągłości pełnego zatrudnienia, zasady praw nabytych w odniesieniu do płac nominalnych oraz dochodowego efektu postępu technicznego. Taki sam wniosek można wydedukować na podstawie warunków równowagi w systemie równowagi ogólnej. Ogólny poziom cen musi wzrastać, jeśli indywidualne ceny mają być utrzymane w przemysłach, w których rośnie wydajność. Spadek kosztów w jednym przemyśle wywoła redukcję cen jego produktu względem cen wszystkich innych produktów. To dostosowanie relacji cen może się dokonać albo przez spadek cen produktu, który wymaga teraz mniejszej ilości pracy na jednostkę aniżeli przedtem, albo przez wzrost cen wszystkich innych produktów. Dlatego utrzymanie niezmiennych cen dóbr, które są wytwarzane taniej, zakłada, że równowaga może być przywrócona poprzez wzrost poziomu cen<sup>6</sup>.

Trzecim z kolei czynnikiem mającym wpływ na poziom płac nominalnych jest poziom cen. Jeśli ceny dóbr konsumpcyjnych idą w górę, rosną koszty utrzymania, co skłania związki zawodowe do żądania podwyżek płac. W ten sposób poziom płac musi się podnosić, gdy ceny rosną<sup>7</sup>. Odnosi się to również do gospodarki planowej, w której dochody pieniężne wymieniane są na dobra realne na rynku, wskutek czego ceny tych dóbr mają wpływ na koszty utrzymania. Jeśli więc centrala zakłada w planie wzrost kosztów utrzymania, musi planować jednocześnie wzrost płac, przy czym podobnie jak w poprzednich przypadkach musi brać pod uwagę interesy akumulacji. Oczywiście zaniechanie podwyżki płac w obliczu planowanego wzrostu cen artykułów konsumpcyjnych jest w gospodarce możliwe. Jednakże stosowanie tego rodzaju praktyk na dłuższą metę byłoby niewskazane ze względu na funkcjonowanie systemu bodźców, które jest w zasadzie jednym narzędziem kontroli pracy w rękach CP. Wypada dodać, że wzrost cen często ułatwia podwyżkę płac, ponieważ w wielu wypadkach oznacza to większe zyski.

Problem płac w gospodarce planowej nie ogranicza się jedynie do zagadnienia ich poziomu. Obejmuje on również kwestię struktury płac, która odzwierciedla ich różnicowanie w ramach ogólnego funduszu płac. W gospodarce planowej system zróżnicowanych płac dzięki swej funkcji bodźcowej ma do

---

<sup>6</sup> Por. F. Machlup, *Essays on Economic Semantics*, Englewood Cliffs 1963, s. 265-268.

<sup>7</sup> Por. J. Pen, *op. cit.*

spełnienia ważną rolę narzędzia kontroli wykorzystania siły roboczej. Praca stanowi czynnik produkcji, który – jak wiadomo – nie może być bezpośrednio kontrolowany za pomocą rozdzielników, ponieważ nie podlega reglamentacji tak jak pozostałe czynniki produkcji. Gospodarka planowa zakłada bowiem swobodę wyboru zajęcia. Wobec tego dysponowanie siłą roboczą może odbywać się jedynie na podstawie bodźców ekonomicznych, których działanie polega na różnicowaniu korzyści ekonomicznych płynących z różnych rodzajów zatrudnienia. Otóż system zróżnicowanych płac spełnia warunek różnicowania korzyści materialnych wynikających z wyboru różnych zajęć. Jeśli więc przyjąć, że u przeważającej większości ludzi korzyści materialne grają rolę w motywacjach leżących u podstaw wyboru pracy, znaczy to, że odpowiednio różnicując płace można osiągnąć pożądaną rozdział siły roboczej pomiędzy różne zastosowania.

Z uwagi na socjoekonomiczny charakter płac we współczesnym świecie ich różnicowanie musi się opierać na podstawie tzw. płacy minimalnej. Jest to płaca, która przy istniejących czy planowanych kosztach utrzymania gwarantuje rodzinie utrzymanie na poziomie godziwej egzystencji. Pojęciu „godziwa egzystencja” należy przy tym przypisywać takie znaczenie, jakie się zwykło w danym społeczeństwie pod nie podkładać. Poczynając od tego poziomu płace muszą być różnicowane według przemysłów; w ramach zaś przemysłów – według zawodów, uciążliwości pracy, wymaganych kwalifikacji oraz lokalizacji pracy. Warto również pamiętać, że poszczególne społeczeństwa mogą hołdować tradycji utrzymywania określonych różnic płacowych pomiędzy określonymi zawodami, które muszą być wzięte pod uwagę przy różnicowaniu płac<sup>8</sup>.

W gospodarce planowej, w której pełne zatrudnienie stanowi zasadę, należy zawsze liczyć się z napięciami, na rynku pracy. W tej sytuacji rozdysponowywanie siły roboczej stanowi niesłychanie skomplikowany problem, zwłaszcza że nie można tego dokonać w drodze bezpośrednich przesunięć. Trzeba to osiągać na podstawie indywidualnych wyborów sterowanych niejako przez system zróżnicowanych płac. Toteż stworzenie takiego systemu, który by to ułatwiał, stanowi zagadnienie o podstawowym znaczeniu planistycznym. Jest to konieczny warunek kontroli rozmieszczenia siły roboczej zgodnie z intencjami planistów, gdy nie można tego robić w sposób bezpośredni.

Rozważania na temat zasad formowania płac nominalnych zawarte w niniejszym rozdziale mają charakter bardzo ogólnych uwag. Chodziło o zwrócenie uwagi na pewne ogólne zasady, które wymagają przestrzegania przy planowaniu płac. Stanowią one jednocześnie rodzaj wprowadzenia do następnych dwóch rozdziałów, których treść obejmuje m.in. bardziej szczegółowe badania poruszonych tu kwestii.

---

<sup>8</sup> Por. J.H. Olivera, *On Structural Inflation and Latin American „Structuralism”*, Oxford Economic Papers (N.S.), 1969, vol. 16, November, s. 325.

## Dochody realne I

### 14.1. Dwa szczeble negocjacji płacowych

Gospodarka planowa stwarza warunki do występowania zjawiska dwuszczeblowości w ustalaniu stawek płacowych. Polega ono na faktycznym istnieniu dwóch rodzajów stawek płac. Pierwszy rodzaj stanowią tzw. stawki taryfowe negocjowane na szczeblu centralnym; drugi natomiast stanowią stawki płac, będące wynikiem negocjacji na szczeblu przedsiębiorstwa pomiędzy pracownikami a bezpośrednimi pracodawcami<sup>1</sup>. Pierwszy rodzaj stawek jest podstawą przy planowaniu kosztów produkcji, dochodów ludności oraz planu dostaw artykułów konsumpcyjnych. Drugi natomiast określa sumę pieniędzy, którą konkretni pracownicy otrzymują przy wypłacie, czyli stanowi rzeczywistą stawkę płac. Różnice pomiędzy taryfowymi i rzeczywistymi płacami, które mogą wynikać z nielegalnych lub półlegalnych zaszeregowień płacowych, uzgodnionych premii wynagrodzeń za godziny nadliczbowe itp. tworzą swego rodzaju lukę płacową<sup>2</sup>. W gospodarce planowej luka ta drastycznie ogranicza skuteczność kontroli funkcjonowania gospodarki na odcinku dochodów.

Dwuszczeblowość kształtowania płac w gospodarce planowej jest nieunikniona z powodu mechanizmu dysponowania siłą roboczą, który faktycznie funkcjonuje na zasadzie decentralizacji. Istnieje kilka przesłanek, które uzasadniają ten pogląd. Na pierwszy plan wysuwa się tu zasada swobody wyboru zajęcia, która oznacza, że każdy może wybierać je według własnego uznania. Skoro tak jest w istocie, to wolno sądzić, że pracownicy będą starali się uzyskać zatrudnienie tam, gdzie spodziewają się znaleźć najlepsze warunki. Warunki te będą obejmowały płace oraz inne elementy, które nie dadzą się wyrazić finansowo. Jedynym narzędziem kontroli rozmieszczenia siły roboczej, pozostającym w ręku CP, jest zróżnicowany system płac. Ale narzędzie to może działać całkowicie skutecznie jedynie wówczas, gdy różnice płac w każdym konkretnym przypadku będą kompensowały również ujemne strony danego zatrudnienia, których nie da się wyrazić w pieniądzu, a które oceniane są subiektywnie. Stworzenie tak idealnego systemu płac na szczeblu CP jest rzeczą fizycznie niemożliwą. Wymagałoby to zgromadzenia ogromnej

---

<sup>1</sup> Por. *Ekonomia polityczna socjalizmu*, red. M. Pohorille, Warszawa 1968, s. 347.

<sup>2</sup> Por. R. J. Ball, *Inflation and the Theory of Money*, London 1966, s. 144.

wiedzy dotyczącej milionów konkretnych przypadków, która na dodatek musiałaby być bez przerwy aktualizowana ze względu na zmieniającą się rzeczywistość. Dlatego zawsze może się okazać, że planowane zróżnicowanie płac nie odpowiada rzeczywistym wymogom rozdziału siły roboczej. Te niedomagania centralnego planowania płac muszą być skorygowane na szczeblu przedsiębiorstwa, które ma do czynienia z konkretnymi ludźmi, niezbędnymi do wykonania konkretnych robót.

Każdy kierownik przedsiębiorstwa jest zainteresowany w wykonaniu planowych zadań produkcyjnych, które mu wyznaczyła centrala, podobnie jak w gospodarce rynkowej kierownik zainteresowany jest osiągnięciem przez jego przedsiębiorstwo możliwie największego zysku. W gospodarce planowej od wykonania zadań produkcyjnych zależy nie tylko sytuacja materialna kierownika przedsiębiorstwa, ale także jego prestiż w oczach zwierzchników. W hierarchicznym systemie podporządkowania, jaki rodzi gospodarka planowa, ten ostatni czynnik nabiera istotnego znaczenia jako motyw postępowania. Oczywiście do wykonania zadań produkcyjnych kierownik przedsiębiorstwa otrzymuje czynniki produkcji. Przydziela mu się odpowiednią ilość środków produkcji oraz zezwala na zatrudnienie siły roboczej w granicach przyznanых limitów. Innymi słowy, materialne czynniki produkcji otrzymuje na podstawie rozdzielników, a o siłę roboczą musi natomiast postarać się sam na rynku pracy. Jeśli się zważy, że gospodarka planowa z zasady znajduje się ciągle w stanie pełnego zatrudnienia, nacisk popytu na rynku pracy może stale utrudniać wielu przedsiębiorstwom utrzymanie zatrudnienia na poziomie przyznanых limitów<sup>3</sup>. Może bowiem wystąpić nadwyżka popytu na prace w konkretnych gałęziach produkcji lub w konkretnych rejonach kraju. Zwłaszcza że poszczególne przedsiębiorstwa będą usilnie zmierzały do zapewnienia sobie odpowiednich zespołów ludzkich dla wykonania stojących przed nimi zadań produkcyjnych. Tym bardziej że uzyskanie dodatkowej ilości tego czynnika produkcji leży w granicach możliwości przedsiębiorstwa, ponieważ nie podlega on bezpośredniej kontroli centrali. To wszystko musi rodzić tendencje do rywalizacji przedsiębiorstw o zdobycie potrzebnych pracowników. Rywalizacja ta musi naturalnie wzmacniać pozycję przetargową tych ostatnich. W rezultacie będzie to zmuszało przedsiębiorstwa do oferowania wyższych stawek płac od stawek taryfowych. Może to następować drogą różnego rodzaju nieautoryzowanych podwyżek płac<sup>4</sup> w stosunku do płac taryfowych, które kierownicy przedsiębiorstw będą zmuszeni dokonywać w celu utrzymania zatrudnienia w przedsiębiorstwach na

<sup>3</sup> Por. F. Holzman, *Soviet Inflationary Pressure 1928-1957. Causes and Cures*, Quarterly Journal of Economics, 1960, vol. 74, May, s. 175.

<sup>4</sup> Por. W. Krencik, *Zagadnienia płac w gospodarce socjalistycznej*, [w:] *Materiały do studiowania ekonomii politycznej socjalizmu*, Warszawa 1984, s. 1034 i in.

odpowiednim poziomie lub przyciągnięcia specjalistów. Tym bardziej że tego rodzaju praktyki nie mogą grozić poważniejszymi konsekwencjami, ponieważ CP nie jest w stanie kontrolować wszystkich bez wyjątku płac, gdyż byłoby to zadanie przekraczające jego fizyczne możliwości. Nieautoryzowane podwyżki płac mogą iść w parze z przekraczaniem przez przedsiębiorstwa limitów zatrudnienia. Może to być wynikiem celowych posunięć zmierzających do stworzenia przedsiębiorstwu dogodniejszych warunków wykonania planu produkcji w sytuacji, gdy praca stanowi jedyny czynnik produkcji, którego uzyskanie nie wymaga rozdzielnika<sup>5</sup>. Wystarczy, żeby kierownik przedsiębiorstwa wykazał dość talentów i pomysłowości w przekonywaniu władz zwierzchnich o konieczności przyznania mu dodatkowej gotówki lub zezwolenia na dodatkową konwersję depozytów na gotówkę na potrzeby płacowe. Zważywszy, że gospodarka planowa z natury rzeczy stawia cele produkcyjne przed finansowymi, wolno sądzić, że przydział dodatkowej gotówki zostanie udzielony przedsiębiorstwu, jeśli tylko ich kierownicy zdołają przekonać władze zwierzchnie, że od tego zależy wykonanie planów produkcji<sup>6</sup>.

Skutki dwuszczeblowego negocjowania płac w dziedzinie monetarnej wydają się oczywiste. Najbardziej rzucający się w oczy jest brak możliwości skutecznego kontrolowania ruchu płac przy występowaniu luki płacowej, które przynajmniej w pewnym zakresie będą regulowane poza systemem centralnej kontroli. Musi to pociągać za sobą wzrost kosztów wytwarzania w tych dziedzinach produkcji, w których nieformalny wzrost płac będzie miał miejsce. Przy sztywnych planowanych cenach musi to doprowadzić do spadku lub zaniku rentowności w przedsiębiorstwach należących do tych dziedzin produkcji<sup>7</sup>. Stanie się to źródłem nacisków inflacyjnych. W gospodarce planowej nie musi to być równoznaczne z inflacją, tzn. ze wzrostem poziomu cen na rynku dóbr konsumpcyjnych<sup>8</sup>. CP może bowiem podtrzymywać te ceny na niezmiennym poziomie za pomocą systemu dotacji budżetowych<sup>9</sup>. W scentralizowanej gospodarce jest to możliwe do osiągnięcia w drodze przelewów pieniędzy z tych dziedzin produkcji, które są bardziej rentowne. Ale podtrzymywania poziomu cen przy rosnących kosztach nie da się na dłuższą metę utrzymać. Jeśli produkcja wypłaca ponadplanowe dochody, powstaje niebezpieczeństwo, że oparty na planie dochodów plan dostaw

---

<sup>5</sup> Por. *Ekonomia polityczna...*, s. 706.

<sup>6</sup> Por. *Kreditnoje i kassowoje planirowanije*, red. W. B. Butyriew, Moskwa 1947, s. 61; *Gossudarstwiennyj Bank SSSR*, red. W. F. Popow, Moskwa, 1957, s. 165; G. Grossman, *Soviet Statistics of Physical Output of Industrial Commodities*, New York 1960, s. 62.

<sup>7</sup> Por. F. Holzman, *op. cit.*, s. 174-175.

<sup>8</sup> Por. F. Machlup, *Essays on Economic Semantics*, Englewood Cliffs 1963, s. 242.

<sup>9</sup> Por. A. G. Zwieriew, *Woprosy nacyonalnogo dochoda i finansow*, Moskwa 1958, s. 212-213.

towarów rynkowych nie będzie w stanie zrównoważyć rzeczywistej siły nabywczej gospodarstw domowych. Sytuacja może się pogorszyć, gdy nieformalne podwyżki płac będą się rozprzestrzeniały na inne gałęzie produkcji. W końcu CP będzie zmuszony zarządzić podwyżkę cen, gdyż utrzymująca się nadwyżka dochodów grozi dezorganizacją rynku i jest niebezpieczna dla interesów rozwoju całej gospodarki<sup>10</sup>.

Jak więc widać, zjawisko dwuszczeblowości negocjowania płac może stać się w gospodarce planowej jedną z głównych przyczyn inflacyjnego ruchu cen w sektorze konsumpcyjnym. W rezultacie nie dający się skutecznie kontrolować wzrost stawek płac na szczeblu poszczególnych przedsiębiorstw, który przyczynia się do wzrostu bieżących dochodów niektórych gospodarstw domowych, może następnie stać się powodem spadku dochodów realnych lub źródłem poważnych trudności w dążeniu do utrzymania ich poziomu.

## 14.2. Rozprzestrzenianie się wzrostu płac

Negocjacje płacowe na szczeblu przedsiębiorstw mogą doprowadzić w gospodarce planowej do dysproporcji w strukturze płac. Znajdą one odzwierciedlenie w większym wzroście płac w jednych sektorach gospodarki w porównaniu z innymi. Grozi to w rzeczywistości niekontrolowanymi ruchami siły roboczej, co w gospodarce planowej może okazać się niebezpieczne w skutkach. Siła robocza będzie odpływała lub jej dopływ będzie niedostateczny w dziedzinach produkcji, w których poziom płac będzie względnie niski. Może to zagrozić wykonaniu planowych zadań produkcyjnych tych dziedzin, a tym samym narazić funkcjonowanie całego organizmu gospodarczego na dodatkowe tarcia. Naturalnie może temu zapobiec nieformalna podwyżka płac uzgodniona na szczeblu przedsiębiorstw. Jeśli się jednak okazało, że nieautoryzowane podwyżki płac nie rozwiązują problemu, CP byłby zmuszony zarządzić podwyżkę płac w sektorach, które na skutek nieformalnych podwyżek płac, dokonywanych wcześniej gdzie indziej, pozostały pod tym względem w tyle. Co zresztą nie oznacza, że taki zabieg nie mógłby się stać źródłem nowych dysproporcji płacowych. Niemniej jednak CP będzie zmuszony to uczynić w celu utrzymania zatrudnienia koniecznego do wykonania zadań produkcyjnych, wyznaczonych tym sektorom. Można zatem wyobrazić sobie mechanizm niekontrolowanego wzrostu płac w gospodarce planowej, którego działanie opiera się na dwuszczeblowym ustalaniu płac, a który przy pełnym zatrudnieniu może drogą tzw. naśladownictwa płacowego rozprzestrzeniać się na całą gospodarkę. CP będzie zmuszony

---

<sup>10</sup> *Ibidem*.



dostosowywać do tego swoje posunięcia, jeśli będzie mu zależało na uniknięciu ogoławania pewnych gałęzi produkcji z siły roboczej<sup>11</sup>.

W gospodarce planowej naruszenie proporcji w strukturze płac, które daje impuls do rozprzestrzeniania się wyrównawczych podwyżek płac, niekoniecznie musi być spowodowane nieformalnymi, spontanicznymi ruchami płac. Może się ono pojawić również w wyniku kontrolowanych przez CP planowanych posunięć. CP może na przykład planować wyższy przyrost płac dla przyciągnięcia odpowiednio kwalifikowanej siły roboczej do gałęzi produkcji, na których w danym momencie szczególnie mu zależy. To samo może dotyczyć wybranych gałęzi produkcji, które mają dynamizować gospodarkę, a w których planuje się wysoki przyrost wydajności. Wreszcie może się to odnosić do przemysłów eksportowych, w których planowane zwiększenie przyrostu płac ma na celu aktywizację i podniesienie jakości produkcji, w szczególności w okresach spodziewanej ekspansji eksportu. Tak selektywnie planowany wzrost przyrostu płac w niektórych dziedzinach produkcji może doprowadzić do pojawienia się tzw. kominów płacowych. Kominy płacowe prędzej czy później będą musiały doprowadzić do powstania nacisków ze strony grup zatrudnionych, których płace nie wzrosły w tym samym stopniu. Mogą one przyjąć formę bezpośrednich żądań podwyżek płac prowadzonych kanałami związków zawodowych lub mogą się one przejawiać w formie pośredniej w postaci ucieczki pracowników z gałęzi produkcji wykazujących względną stagnację płac. W rezultacie tych nacisków CP prędzej czy później będzie zmuszony przywrócić proporcje w globalnej strukturze płac przez odpowiednią ich podwyżkę w sektorach, które do tej pory były pod tym względem zaniedbane. W ten sposób będzie następowało pewne wyrównywanie tempa wzrostu płac w skali całej gospodarki.

Na mechanizm wyrównywania tempa wzrostu płac w skali całej gospodarki, który działa pod wpływem efektu naśladownictwa płacowego, może mieć wpływ mobilność siły roboczej. Jeśli mobilność siły roboczej jest mała, to mniejsze są szanse przepływania siły roboczej do przedsiębiorstw, w których można lepiej zarobić. Różnice w płacach plus mała mobilność siły roboczej wzmaga niezadowolenie, które prowadzi do silnego nacisku określonych grup zawodowych w kierunku podwyżki płac. Nie można jednak zapominać, że wszelkie przywileje i ułatwienia wynikające ze stałości pracy działają na rzecz zmniejszenia mobilności siły roboczej<sup>12</sup>. W tym kontekście mała mobilność siły roboczej posiada jeszcze jeden aspekt. Im mniejsza mobilność siły roboczej, tym bardziej zróżnicowane muszą być płace dla

---

<sup>11</sup> Por. *Ekonomia polityczna...*, s. 336.

<sup>12</sup> Por. A. Kuhn, *Market Structures and Wage-Push Inflation*, *Industrial Labour Review*, 1959, vol. 12, January, s. 243-251.

spowodowania niezbędnych jej przesunięć<sup>13</sup>. Ma to istotne znaczenie w przypadku wielkich przedsięwzięć inwestycyjnych lub przy powstawaniu nowych regionów uprzemysłowionych, które wymagają dopływu odpowiednio kwalifikowanej siły roboczej. Przy niskiej mobilności zapewnienie takim przedsięwzięciom odpowiedniej liczby ludzi będzie najprawdopodobniej wymagało większych wydatków niż przy dużej mobilności siły roboczej.

Można więc powiedzieć, że w gospodarce planowej zarówno niekontrolowane, jak i kontrolowane ruchy płac rodzą tendencje do wyrównywania się tempa wzrostu płac w zasięgu ogólnej ich struktury<sup>14</sup>. Oznacza to, że drogą naśladownictwa płacowego wzrost płac w gałęziach, które pod tym względem przodują, rozprzestrzenia się na całość gospodarki. Wyklucza to możliwość trwałego utrzymania się sytuacji, w której więcej niż przeciętny wzrost płac w jakiejś gałęzi mógł towarzyszyć więcej niż przeciętnemu wzrostowi wydajności.

Wiele uniwersyteckich podręczników ekonomii zawiera wywody wskazujące na konieczność zachowania pewnych proporcji pomiędzy przyrostem wydajności a przyrostem płac nominalnych w celu uniknięcia inflacji. Chodzi o to, by przyrost płac nominalnych był utrzymany w granicach przyrostu wydajności. Otóż w praktyce gospodarowania mechanizm wyrównywania tempa przyrostu płac na podstawie naśladownictwa płacowego utrudnia lub wręcz uniemożliwia spełnienie postulatów wynikających z tej zasady. W warunkach współczesnej gospodarki występuje duże zróżnicowanie pomiędzy różnymi gałęziami produkcji pod względem przyrostu wydajności<sup>15</sup>. Wynika to z różnic w tempie postępu technicznego w różnych dziedzinach. Mechanizm rozprzestrzeniania wzrostu płac działa niezależnie od zmian w technice wytwarzania, które niesie postęp techniczny w poszczególnych gałęziach produkcji. Wzrost płac inicjujący działanie tego mechanizmu będzie z reguły następował w gałęziach o wysokiej dynamice wydajności lub w gałęziach, na których rozwoju CP szczególnie w danym momencie zależy. Natomiast wywołane tym naciski w kierunku podwyżek płac mogą wychodzić z gałęzi o względnie wolniejszym przyroście wydajności, a mogą również obejmować sektory, w których zdefiniowanie wzrostu wydajności jest trudne do osiągnięcia<sup>16</sup>. W rezultacie po rozprzestrzenieniu się podwyżek płac w skali całej gospodarki może się okazać, że w niektórych gałęziach przyrost płac nomi-

---

<sup>13</sup> Por. V. Agry, *Structural Inflation in Developing Countries*, Oxford Economic Papers (N.S.), 1970, vol. 22, March, s. 74.

<sup>14</sup> Dotyczy to również gospodarki rynkowej, chociaż tam tendencja do wyrównanego wzrostu płac może wynikać z nieco innych przesłanek. Por. R. J. Ball, *op. cit.*, s. 139; W. E. Salter, *Wydajność pracy i postęp techniczny*, Warszawa 1971, s. 201 i in.

<sup>15</sup> Por. A. Łukaszuk, *Wzrost wydajności pracy a płace*, [w:] *Materiały do studiowania...*, s. 1043.

<sup>16</sup> Por. R. J. Ball, *op. cit.*, s. 142.

nalnych przekroczył przyrost wydajności, a w innych zachwiane zostały konieczne proporcje pomiędzy tymi wielkościami. Jeśli więc hipoteza o wyrównaniu się tempa wzrostu płac drogą naśladownictwa płacowego jest prawdziwa, to trudno wskazać, w jaki sposób można by było w dynamicznej gospodarce utrzymać przyrost płac w granicach przyrostu wydajności. Niespełnienie zaś tego warunku rodzi inflację. Oczywiście rozwiązaniem optymalnym byłoby, gdyby płace we wszystkich gałęziach produkcji mogły wzrastać w proporcji do następującego w nich wzrostu wydajności<sup>17</sup>. Przy zróżnicowanym tempie wzrostu wydajności nie da się jednak tego osiągnąć, gdyż musiałoby to prowadzić do zbyt wielkiego zróżnicowania płac, a przy pełnym zatrudnieniu byłoby nie do pogodzenia z konkurencją przedsiębiorstw o zdobycie pracowników do wykonania ich zadań planowych, połączoną z różną elastycznością podaży siły roboczej w różnych gałęziach produkcji<sup>18</sup>.

W rzeczywistości utrzymanie proporcji pomiędzy przyrostem płac a przyrostem wydajności może okazać się niemożliwe również z innych powodów. W każdej gospodarce występują tzw. zanikające sektory, które odznaczają się stagnacją w dziedzinie postępu technicznego lub pozostają w tyle za innymi sektorami z przyczyn naturalnych. Do tych ostatnich zalicza się z reguły przemysły wydobywcze, w których następuje wyczerpywanie się złóż kopalin<sup>19</sup>. Jeśli w interesie całej gospodarki będzie utrzymanie produkcji tych sektorów, to staną się one źródłem nacisków inflacyjnych. Wydajność w tych sektorach będzie musiała wykazywać względny spadek, natomiast wzrost płac może okazać się konieczny dla utrzymania zatrudnienia, tym bardziej że warunki pracy będą tam ulegały pogorszeniu w porównaniu z pozostałymi sektorami gospodarki. Naciski inflacyjne płynące z tego źródła będą tym silniejsze, im większe będzie zróżnicowanie wydajności pomiędzy sektorami dynamicznymi i zanikającymi<sup>20</sup>.

Mechanizm rozprzestrzeniania się wzrostu płac w gospodarce planowej pozwala na wysnucie następujących wniosków. Ze względu na socjoekonomiczny charakter płac oraz tarcia wynikające z pełnego zatrudnienia, wzrost

---

<sup>17</sup> *Ibidem*, s. 294; W pewnych okolicznościach niewystarczający może okazać się przeciętny wzrost poziomu płac w granicach przeciętnego wzrostu wydajności. Zjawisko rozprzestrzeniania się płac może spowodować, że przyrosty płac w poszczególnych gałęziach będą następowały odwrotnie w stosunku do przyrostów wydajności. W ten sposób w niektórych gałęziach przyrost płac będzie wyprzedzał przyrost wydajności, rodząc na niektórych rynkach tendencje inflacyjne. Wzrost cen na jednym rynku może pociągnąć wzrost poziomu cen w górę.

<sup>18</sup> Por. *Surveys of Economic Theory*, vol. 1, New York 1967, s. 69.

<sup>19</sup> Por. V. Giscard d'Estaing, *Four Types of Inflation, Economic Impact*, A Quarterly Review of World Economic, nr 7, s. 19.

<sup>20</sup> Por. V. Agry, *loc. cit.*

płac w poszczególnych gałęziach nie może być ściśle związany ze wzrostem wydajności. Tempo wzrostu płac w skali całej gospodarki będzie miało tendencję do wyrównywania się. Tendencja ta w połączeniu z występowaniem sektorów zanikających może uczynić niemożliwe utrzymanie przyrostu płac nominalnych w granicach przyrostu wydajności, tworząc tym samym naciski inflacyjne, które mogą przekształcić się w inflację.

### 14.3. Postęp techniczny

W świecie klasycznej nauki ekonomii hołdowano hipotezie, że postęp techniczny prowadzi do spadku poziomu cen, a w dalszej kolejności do wzrostu płac realnych. Tymczasem współcześnie w krajach wysoko uprzemysłowionych obserwuje się stały wzrost poziomu cen, pomimo że postęp techniczny następuje w niespotykanym dotychczas tempie. Przy bliższym zbadaniu wychodzi na jaw, że postęp techniczny ma również udział w tym modyfikującym dochody realne wzroście poziomu cen.

Postęp techniczny jest jednokierunkowym procesem narastania zmian w technice wytwarzania, które następują w miarę upływu czasu. Pociąga on za sobą wprowadzanie do produkcji coraz bardziej skomplikowanego i wyspecjalizowanego sprzętu technicznego, co wymaga coraz wyższych kwalifikacji od ludzi, którzy mają je obsługiwać. Toteż postępowi technicznemu musi towarzyszyć stopniowy wzrost poziomu kwalifikacji pracowników, pociągający za sobą wzrost poziomu zarobków. Tak więc, przesuwanie się w górę poziomu płac ma swoje źródło w postępie technicznym. Nie stoi to w sprzeczności z twierdzeniem, że postęp techniczny prowadzi do zmniejszenia nakładu czynników produkcji na jednostkę gotowego wyrobu. Zmniejszeniu ulega również nakład pracy, co oznacza wzrost wydajności pracy, a wyższa wydajność wynagradzana jest wyższą płacą. Jeśli postęp techniczny wymaga podnoszenia kwalifikacji i przynosi wzrost wydajności pracy, to łącznym jego efektem będzie wzrost poziomu płac.

W warunkach współczesnej gospodarki postęp techniczny daje efekt dochodowy, a nie cenowy, jak przypuszczali klasycy ekonomii. Co się wobec tego dzieje, gdy związanemu z postępem technicznym wzrostowi wydajności nie towarzyszy spadek cen, lecz wzrost dochodów? Otóż jeśli wydajność rośnie, a ceny nie ulegają odpowiedniej obniżce, rośnie udział płacy w cenie<sup>21</sup>. Wzrost udziału kosztów robocizny w cenie, będący wynikiem rozpro-

---

<sup>21</sup> Por. *Surveys...*, s. 50 i n.

wadzenia korzyści postępu technicznego za pomocą mechanizmu dochodowego, staje się czynnikiem popychającym poziom cen w górę. Oznacza to, że produkcja wypłaca wyższe dochody nominalne na każdą jednostkę produkcji aniżeli dotychczas. Przypomina to w pewnym sensie przypadek tzw. produkcji nietrafionej, którą trzeba sprzedawać po niższej cenie niż ta, której spodziewano się uzyskać. Ponieważ cena spada, a koszt robocizny nie może się już zmniejszyć, wobec tego jego udział w cenie rośnie. Należy jednak dodać, że całe to rozumowanie w połączeniu z postępowaniem technicznym ma znaczenie tylko o tyle, o ile istniejący popyt pozwala na nieobniżanie ceny. Jest to zresztą całkiem realne, jeśli się zważy, że rosnące dochody pieniężne pozwalają nie tylko na utrzymanie poziomu cen, ale także są w stanie wchłonąć pewną jego podwyżkę.

Postęp techniczny jest czynnikiem wzrostu wydajności pracy o decydującym znaczeniu<sup>22</sup>. Nie następuje on w sposób równomierny we wszystkich gałęziach produkcji. Zgodnie z dochodowym efektem postępu technicznego zarobki w gałęziach bardziej dynamicznych rosną szybciej aniżeli w gałęziach, gdzie postęp przebiega wolniej lub wykazuje stagnację. W ten sposób postęp techniczny staje się jednym z głównych czynników inicjujących proces rozprzestrzeniania się wzrostu płac drogą naśladownictwa płacowego, którego skutki zostały zbadane w poprzednim paragrafie.

Postęp techniczny przyczynia się w jeszcze inny sposób do zwiększenia dochodów pieniężnych, stwarzającego naciski na poziom cen. Otóż postęp techniczny jest jedną z istotnych przyczyn bezrobocia frykcyjnego. Ten rodzaj bezrobocia może pojawić się w każdej szybko rozwijającej się gospodarce bez względu na stosowane rozwiązania instytucjonalne. Bezrobocie frykcyjne wynika z rozbieżności pomiędzy strukturą popytu na siłę roboczą a strukturą jej podaży, która ma swoje źródło w postępie technicznym. Usługi pewnych specjalistów stają się niepotrzebne na skutek zmian w technice wytwarzania. Powoduje to niemożność obsadzenia pewnej liczby miejsc pracy, ponieważ nie ma odpowiednio kwalifikowanych pracowników; równocześnie zaś pewna liczba ludzi nie może znaleźć pracy, ponieważ nie mają oni kwalifikacji do obsadzenia wakansów. Wszystko to może stwarzać pewne niebezpieczeństwo w dziedzinie monetarnej. Bezrobocie frykcyjne będzie stwarzało nadwyżkę popytu na pracę określonych specjalistów, co daje pożywkę dla niekontrolowanych podwyżek płac. Dążenie do jego likwidacji, co w gospodarce planowej jest imperatywem, będzie związane ze zwiększeniem wypłat niezbędnych do sfinansowania przeszkolenia pracowników w nowych specjalnościach.

---

<sup>22</sup> Por. W. E. Salter, *op. cit.*, s. 245 i n.

## 14.4. Import

W gospodarce otwartej wzrost kosztów produkcji, który zagraża dochodom realnym, niekoniecznie musi wypływać z kontrolowanych czy niekontrolowanych ruchów płac nominalnych. Jego źródłem może być wzrost kosztów importu<sup>23</sup>.

Najbardziej oczywistą przyczyną wzrostu kosztów importu jest zwyżka cen dóbr importowanych. Oznacza to bowiem, że przy danym kursie waluty producenci krajowi zmuszeni są płacić za dostawy z importu więcej niż dotychczas. Musi to spowodować wzrost kosztów wytwarzania produktów, które zawierają importowane dobra. Stanowi to źródło nacisków w kierunku podnoszenia cen tych produktów. Jeśli nacisk ten będzie miał charakter trwały, prędzej czy później taka zwyżka musi nastąpić. Wzrost cen importowych wywołuje efekt kosztowy bez uruchamiania efektu dochodowego, jak to ma miejsce wówczas, gdy wzrost kosztów produkcji jest spowodowany wzrostem płac nominalnych. Dlatego wzrost cen wywołany wzrostem kosztów importu stanowi szczególne zagrożenie dla dochodów realnych ludności.

Wzrost cen dóbr importowanych może wynikać z różnych przyczyn. Jego źródłem może być wzrost popytu światowego na określone dobra przy mało elastycznej lub malejącej ich podaży, jak na przykład w przypadku wyczerpywania się pewnych zasobów. Może wypływać ze wzrostu płac, wymuszonego akcją związków zawodowych eksportera. Może mieć swoje źródła w polityce dyskryminacyjnej dostawców, którzy kontrolując międzynarodowy rynek danego dobra są zdolni wymusić na importerach akceptację wyższych cen. Wreszcie wzrost cen dóbr importowanych może wypływać z przesłanek politycznych. Jest to przypadek, gdy kraje eksporterów obejmują zakazem wywóz pewnych towarów do określonych krajów. Wówczas te ostatnie mogą być zmuszone do płacenia wyższych cen za te same towary, ale pochodzące z reeksportu.

Wzrost cen towarów importowanych może mieć swoje źródło we wzroście kosztów obsługi importu. Zalicza się do nich wzrost kosztów transportu oraz zwiększenie stawek ubezpieczeniowych.

Wzrost opłat za frachty może mieć źródła popytowe, jak i podażowe, podobnie jak w przypadku wszystkich innych towarów. Mogą wynikać ze wzrostu popytu światowego na usługi transportowe lub ze wzrostu kosztów własnych przedsiębiorstw transportowych, chociaż wzrost kosztów transportu może mieć przyczynę w wydłużaniu się tras komunikacyjnych. Wydłużanie się tych szlaków może wynikać z konieczności unikania obszarów obję-

---

<sup>23</sup> Por. R. J. Ball, *op. cit.*, s. 264.

tych konfliktami zbrojnymi albo z konieczności przeniesienia się na bardziej odległe rynki zaopatrzenia.

Wzrost stawek ubezpieczeniowych najczęściej łączy się z występowaniem konfliktów zbrojnych w różnych częściach świata. Międzynarodowe rozprzestrzenianie się inflacji, które powstało w okresie II wojny światowej i bezpośrednio po niej, miało swoje źródło również w podniesieniu stawek ubezpieczeniowych spowodowanych zwiększeniem ryzyka w transporcie międzynarodowym<sup>24</sup>. Również konflikty zbrojne o znaczeniu lokalnym powodują podniesienie stawek ubezpieczeniowych w transporcie na terenach objętych konfliktem lub sąsiadujących z nimi.

Specyficznym źródłem wzrostu kosztów importu może stać się brak odpowiedniego zapasu dewiz lub nieregularny ich dopływ. Sprawia to, że importerzy krajowi zmuszeni są korzystać z różnych źródeł dostaw, dokonywać niewielkich zakupów, zawierać transakcje w ostatniej chwili, a niekiedy nawet korzystać z zakupów wprost ze statku znajdującego się na morzu na podstawie oferty wysyłanej drogą radiową. W takich wypadkach importer nie może mieć udziału w korzyściach, jakie daje znajomość konwencji oraz wyrobione stosunki na rynkach, na których się stale operuje. Nie mogą korzystać z rabatów, jakie uzyskuje stały nabywca przy masowych zakupach. Dokonywanie zakupów w ostatniej chwili lub drogą radiową wprost ze statku naraża importera na koszty wynikające ze złej jakości zakupionych towarów, której nie można było wcześniej sprawdzić.

Omówione przyczyny wzrostu cen importowych wprawdzie leżą poza zasięgiem kontroli CP, to jednak wpływają na wykonanie kontrolowanych przez niego planów. Wzrost kosztów importu bez względu na źródło, z którego pochodzi, musi być w ostatecznym rachunku przenoszony na ceny krajowe. Zwłaszcza że odpowiednie rozmiary produkcji muszą być utrzymane z uwagi na postulat pełnego zatrudnienia<sup>25</sup>. Wymuszony w ten sposób wzrost poziomu cen wpływa negatywnie i niezamierzenie na wysokość dochodów realnych. Wynika stąd, że faktyczny brak kontroli nad ruchem kosztów importu jest jeszcze jednym czynnikiem, który drastycznie ogranicza skuteczność kontroli płac realnych w gospodarce planowej.

W gospodarce planowej pewną rolę w kształtowaniu kosztów dóbr importowanych mogą mieć kursy waluty krajowej. W gospodarce tej kursy walutowe muszą mieć w większym lub mniejszym stopniu charakter arbitralny. Wynika to z faktu, że gospodarka planowa nie może dysponować walutą wymieniałną, która jest koniecznym warunkiem ekonomicznej weryfikacji

---

<sup>24</sup> Por. A. J. Brown, *The Great Inflation 1939-1951*, London 1956, s. 225.

<sup>25</sup> Por. A. Rolow, *Względne wskaźniki efektywności handlu zagranicznego*, [w:] *Materiały do studiowania...*, s. 617.

kursów. Oczywiście kursy ustalane przez CP są podstawą planowania. Można by nawet przyjąć, że w momencie ustalania kursu CP był doskonale poinformowany, to znaczy, że kurs ten odpowiada warunkom, jakie w tym momencie istniały. Ale kurs walutowy obowiązuje w całym okresie planowym, a zawsze może się zdarzyć, że w okresie tym warunki ulegną zmianie. Wówczas planowy kurs waluty przestaje odpowiadać rzeczywistym warunkom. Jeśli okaże się, że jest on zaniżony w stosunku do kursu rzeczywistego, wówczas przedsiębiorstwa korzystające z dostaw importowanych będą płaciły za nie w walucie krajowej więcej niż by to było konieczne, gdyby kursy walutowe dopasowywały się na bieżąco do zmiennych warunków handlu zagranicznego. Tak więc arbitralność kursów walutowych w gospodarce planowej może być przyczyną nacisków inflacyjnych w kraju<sup>26</sup>.

Problem kursów walutowych jako źródła wzrostu kosztów importu posiada w gospodarce planowej jeszcze inny aspekt. Jak wiadomo, waluta takiej gospodarki nie uczestniczy w wymianie międzynarodowej, ponieważ nie jest wymienialna. Wszystkie płatności z tytułu importu dokonywane są w dewizach, jak zwykle, gdy rozliczenia z tytułu wymiany międzynarodowej następują na szczeblu centralnym, a nie na szczeblu przedsiębiorstwa. Otóż struktura zasobu dewiz, którymi dysponuje gospodarka planowa, może stać się przyczyną wzrostu kosztów importu. Może to mieć miejsce wówczas, gdy kursy dewiz, które przeważają w strukturze dopływającego ich strumienia, spadają w stosunku do dewiz, którymi płaci się za import lub – co na to samo wychodzi – gdy podniesie się kurs waluty kraju, z którego import pochodzi<sup>27</sup>.

Wzrost kosztów importu może skłaniać w wielu wypadkach do przedsięwzięcia pewnych posunięć w celu ograniczenia importu. Najczęściej przybierają one formę produkcji antyimportowej. Ale mogą również polegać na zmniejszaniu importu surowców przez bardziej oszczędne ich używanie, czy też przez zastępowanie nakładów surowca nakładami pracy. Przedsięwzięcia te, jakkolwiek ograniczają wydatki dewizowe, niekoniecznie muszą eliminować naciski inflacyjne<sup>28</sup>. Różnica pomiędzy inflacją, która wynika ze wzrostu kosztów importu, a inflacją, którą rodzi produkcja antyimportowa, polega na odmienności czynników generujących tendencje inflacyjne.

Rozważmy przypadek działalności antyimportowej, który polega na bardziej ekonomicznym wykorzystaniu importowanych surowców w celu zmniejszenia wydatków dewizowych na finansowanie importu. Może to dotyczyć dwóch przypadków. Pierwszy, kiedy następuje dodatkowe zatrudnienie w celu zaoszczędzenia importowanych surowców (np. dodatkowe zatrud-

---

<sup>26</sup> *Ibidem*, s. 624.

<sup>27</sup> Por. A. J. Brown, *op. cit.*, s. 259.

<sup>28</sup> Por. V. Agry, *op. cit.*, s. 97-80.



nienie przy odzyskiwaniu surowców z odpadów produkcyjnych, czyli surowców wtórnych). W warunkach pełnego zatrudnienia z reguły oznacza to pracę w godzinach nadliczbowych. Drugi przypadek odnosi się do oszczędzania surowców przez zatrudnionych w normalnym wymiarze godzin<sup>29</sup>. W obu przypadkach następuje wzrost udziału kosztów robocizny w kosztach produkcji, ponieważ rosną płace.

W pierwszym przypadku wzrastają płace w przedsiębiorstwach, stosujących tego typu oszczędności, co zwiększa wysokość zarobku wypłaconego w związku z produkcją każdej sztuki wyrobu. Chociaż oszczędzanie surowca pozwala na wyprodukowanie dodatkowych jednostek gotowego wyrobu, to jednak wytworzenie każdej z nich jest związane z dodatkowymi kosztami robocizny. Przyrost produkcji wynikły z oszczędzania surowców nie absorbuje przyrostu kosztów robocizny, ponieważ odzyskanie surowców wtórnych wymaga dodatkowych wypłat. W warunkach pełnego zatrudnienia nadwyżka ta będzie większa niż przy jego braku. Albowiem przedsiębiorstwa mogą być zmuszone do korzystania z pracy swoich pracowników w godzinach nadliczbowych, która jest wyżej opłacana aniżeli praca wykonywana w czasie normalnym.

W drugim przypadku oszczędności surowca importowanego również mogą się łączyć ze wzrostem udziału płac w kosztach produkcji. Oszczędności te mogą stać się podstawą do wypłacania różnego rodzaju premii, na rzecz tych, którzy się do nich przyczynili<sup>30</sup>. W zależności od tego, w jakim stosunku będzie pozostawała wysokość wypłaconych premii do wartości zaoszczędzonego surowca liczonej w walucie krajowej, wzrost udziału kosztów robocizny w koszcie produkcji będzie przedstawiał różną wielkość. W krańcowych przypadkach wzrost udziału kosztu robocizny może prowadzić do wzrostu kosztu jednostkowego. Będzie to miało miejsce wówczas, gdy dla wywołania odpowiednich oszczędności importowanych surowców niezbędna wysokość premii przekroczy równowartość zaoszczędzonego surowca. W gospodarce planowej tego rodzaju sytuacja jest zupełnie realna. Gdy wystąpią niedobory dewiz (co jest zresztą z reguły główną przyczyną przedsięwzięć antyimportowych), naturalne dla gospodarki planowej priorytety w dążeniu do realizacji celów produkcyjnych w wymiarze fizycznym mogą skłaniać CP do poważnych wypłat, aby wywołać odpowiednie oszczędności importowanych surowców. Tak więc oszczędności importowanych surowców prowadzą do zmniejszenia wydatków dewizowych gospodarki kosztem zwiększenia wypłat w walucie krajowej.

---

<sup>29</sup> Por. M. Ostrowski, Z. Sadowski, *Wzrost i równowaga ekonomiczna a handel zagraniczny*, [w:] *Materiały do studiowania...*, s. 614.

<sup>30</sup> Por. M. Kalecki, S. Polaczek, *Uwagi w sprawie ustalania cen surowców podstawowych*, [w:] *Materiały do studiowania...*, s. 625.

Warto przy tym zauważyć, że wzrost udziału pracy w koszcie produkcji spowodowany oszczędnościami importowanych surowców może przenosić się na ceny nie tylko w sposób bezpośredni, ale także pośrednio poprzez wzrost dochodów. Wzrost dochodów, który nastąpił w związku z dodatkowymi wypłatami, z biegiem czasu rodzi dochody wtórne zgodnie z mechanizmem mnożnikowym<sup>31</sup>. W warunkach pełnego zatrudnienia proces mnożnikowy w określonych okolicznościach staje się przyczyną inflacji, przy czym im wyższy mnożnik, tym większy efekt inflacyjny początkowej oszczędności importowanego surowca<sup>32</sup>. Podobne skutki może wywołać produkcja anty-importowa, która polega na zastępowaniu dóbr importowanych dobrami produkowanymi w kraju. Wymaga to najczęściej przygotowania produkcji od początku, tj. opracowania dokumentacji produkcji, przygotowania prototypów oraz przeprowadzenia pewnych inwestycji. Wszystko to łączy się z wypłatą dodatkowych pieniędzy, które rodzą procesy mnożnikowe.

## 14.5. Ceny administrowane

W gospodarce planowej, gdzie zostaje ograniczona rola rynku w formowaniu cen, mają one charakter cen administrowanych<sup>33</sup>. Ceny administrowane są to takie ceny, które są ustalane albo przez przedsiębiorstwo, albo przez organ państwowy i które mogą być utrzymane – jeśli nie odbiegają zbyt od pewnego poziomu – przez pewien krótszy lub dłuższy okres niezależnie od zmiennych warunków rynkowych<sup>34</sup>. Z natury swej są one względnie nieczułe na zmiany popytu: są natomiast bardzo czułe na zmiany kosztu<sup>35</sup>. Można zatem wysunąć pogląd, że podstawową funkcją cen administrowanych jest funkcja pokrywania kosztu<sup>36</sup>, którą w odniesieniu do gospodarki planowej należałoby uzupełnić o funkcje akumulacji. Akumulacja budżetowa bowiem w gospodarce planowej zawiera się w formule ceny, w postaci podatku pośredniego<sup>37</sup>. Tak więc ceny administrowane nie są cenami rynkowymi, których podstawowymi funkcjami są: funkcja alokacji środków i funkcja wyciszczania rynku. Nie są one również tym samym, co ceny monopolowe,

<sup>31</sup> Działanie mnożnika zostanie szerzej omówione w następnym rozdziale.

<sup>32</sup> Por. M. Kalecki, S. Polaczek, *op. cit.*, s. 626-627; M. Ostrowski, Z. Sadowski, *op. cit.*, s. 615.

<sup>33</sup> Por. P. Wiles, *Cost Inflation and the State of Economic Theory*, *Economic Journal*, 1973, June, s. 389.

<sup>34</sup> *Ibidem*, s. 382.

<sup>35</sup> Por. R. J. Bal, *op. cit.*, s. 96.

<sup>36</sup> Por. P. Wiles, *op. cit.*, s. 386.

<sup>37</sup> Por. Z. Fedorowicz, *Podstawy teorii pieniądza w gospodarce socjalistycznej*, Warszawa 1975, s. 105, 121, 130.

które w istocie są również cenami rynkowymi zapewniającymi dodatkowy zysk w krótkich odcinkach czasu<sup>38</sup>. Ceny administrowane nie są więc cenami wyczyszczającymi rynek ani maksymalizującymi zyski. Nie są one bowiem elastyczne względem zmiennych warunków rynkowych, ponieważ ustala się je na podstawie mechanizmów biurokratycznych, a nie na podstawie automatyzmu rynkowego.

W systemie cen administrowanych każda podwyżka kosztów będzie rodziła tendencję do zwyczajki poziomu cen. W ten sposób może pojawić się inflacja przy braku nadwyżki popytu. W istocie ceny administrowane są koniecznym warunkiem występowania inflacji typu podażowego. W przeciwnym razie trudno byłoby sobie wyobrazić, w jaki sposób wzrost kosztów mógłby stać się przyczyną inflacji przy braku nadwyżki popytu pieniężnego. Wzrost kosztów oraz ceny administrowane stanowią „siostry syjamskie” procesu inflacyjnego typu podażowego.

W skali całej gospodarki wzrost cen administrowanych będzie miał swoje główne źródło we wzroście kosztów robocizny. Z punktu widzenia ruchu poziomu cen koszty robocizny w ujęciu agregatowym mają znaczenie decydujące, koszty materiałowe bowiem wzajemnie się znoszą w transakcjach w skali całej gospodarki<sup>39</sup>, z wyjątkiem oczywiście kosztów materiałów importowanych. Nie zmienia to faktu, że to, co dla całej gospodarki będzie wzrostem kosztu robocizny, dla poszczególnych przedsiębiorstw może przybrać formę wzrostu kosztów materiałowych. Jeśli na skutek wzrostu płac wzrosną ceny surowców i materiałów, to dla przedsiębiorstw przerabiających je będzie to oznaczało wzrost kosztów materiałowych. Nie dotyczy to wzrostu cen materiałów importowanych. W tym wypadku będzie to wzrost kosztów materiałowych zarówno dla poszczególnych przedsiębiorstw, jak i dla całej gospodarki. Nie wyklucza to jednak możliwości, że ma to swoje źródło we wzroście kosztów robocizny za granicą.

Ponieważ podstawową funkcją cen administrowanych jest pokrywanie kosztu, można powiedzieć, że zakładają one następującą sekwencję: wzrost kosztów robocizny pociąga za sobą w następnej kolejności wzrost cen. Trzeba się nad tym bliżej zastanowić. Nietrudno sobie wyobrazić wzrost kosztów robocizny, który może być zabsorbowany przez istniejącą cenę. Jak wobec tego wyjaśnić przytoczoną wyżej sekwencję? Otóż wzrost kosztu robocizny w skali całej gospodarki powoduje wzrost udziału dochodów indywidualnych w dochodzie społecznym, co przy danych cenach zmniejsza rozmiary akumulacji budżetowej. Ponieważ w gospodarce planowej akumulacja budżetowa

---

<sup>38</sup> Por. G. Ackley, *Administered Prices and the Inflationary Process*, American Economic Review, 1959, vol. 49, May, s. 420, 430.

<sup>39</sup> *Ibidem*, s. 423.

jest głównym źródłem finansowania pełnego zatrudnienia, zmniejszenie jej grozi naruszeniem podstawowego postulatów tej gospodarki. Tak więc w zmieniających się warunkach gospodarowania wzrost poziomu płac prędzej czy później musi wywołać wzrost poziomu cen administrowanych. To samo dotyczy wzrostu kosztów importu. Jest to prawdziwe, nawet jeśli przyjąć, że gospodarka planowa ma lepsze możliwości dotowania poszczególnych dziedzin produkcji aniżeli gospodarka rynkowa.

Jakkolwiek w gospodarce planowej ustalanie cen administrowanych opiera się na zasadzie pokrywania kosztów społecznych (koszty produkcji + akumulacja budżetowa) nie znaczy to, że mogą być one całkowicie niezależne od wpływu popytu. Byłoby to zresztą niemożliwe, ponieważ żadna rzeczywista cena nie może być całkowicie oderwana od warunków rynkowych. Problem polega jednak na tym, że ceny ustalone na podstawie kalkulacji kosztowej, jeśli zbyt nie odbiegają od pewnego poziomu, mogą przez pewien czas utrzymać się niezależnie od przesunięć w popycie. Dlatego wolno sądzić, że w gospodarce planowej ceny administrowane będą ustalone tak, by zapewnić zbilansowanie popytu z podażą na dłuższy czas<sup>40</sup>, co byłoby zresztą zgodne z bilansową techniką planowania. Ale gdy z biegiem czasu zmiany popytu na poszczególnych rynkach powodują zbytne odbieganie cen administrowanych od wspomnianego wyżej krytycznego poziomu, niezbędna staje się ich korekta. Utrzymywanie cen administrowanych na stałym poziomie musiałoby w końcu doprowadzić do rozbudowy systemu dotacji, którego nie dałoby się dłużej utrzymać, a w dalszej konsekwencji do dezorganizacji całej gospodarki. Wskazuje to na nieuchronny długofalowy wpływ zmian w popycie na ceny administrowane.

W istocie, w systemie cen administrowanych sprawy uległy odwróceniu w porównaniu z hipotezami szkoły neoklasycznej. Alfred Marshall utrzymywał, że popyt wpływa na ceny głównie w krótkim okresie, podczas gdy warunki podaży wpływają na cenę głównie w dłuższym okresie<sup>41</sup>. Tymczasem w przypadku cen administrowanych popyt wpływa na cenę raczej w ciągu dłuższego czasu.

Jak już wspomnieliśmy wcześniej, ceny administrowane nie spełniają funkcji wyczyszczania rynku, ponieważ nie zmieniają się wraz ze zmianami w warunkach popytu i podaży. Przy ich ustalaniu administratorzy kierują się motywem pokrycia kosztu i zapewnienia akumulacji budżetowej. Nie oznacza to – jak wiemy – że ceny administrowane mogą być całkiem nieczułe na zmiany warunków rynkowych (byłoby to niemożliwe ze względu na wymogi racjonalnej gospodarki), tylko że w przypadku cen administrowanych zmiany

---

<sup>40</sup> Por. R. J. Ball, *op. cit.*, s. 119.

<sup>41</sup> Por. A. Marshall, *Principles of Economics*, London 1961, Book 5.

warunków rynkowych przenoszone są na ceny na podstawie specjalnych decyzji, a nie automatycznie. Musi to z natury rzeczy następować z pewnym opóźnieniem, a jednocześnie ewentualne podwyżki cen administrowanych mogą wykazywać tendencję do pozostawiania poniżej cen, które by się ukształtowały na podstawie mechanizmu rynkowego. Hipotezę tę uzasadnia fakt, że mechanizm cen administrowanych nie jest mechanizmem anonimowym, lecz opiera się na decyzjach ludzi, którzy mogą się czuć za nie odpowiedzialni.

Opóźnienie w dostosowaniu cen do zmiennych warunków rynkowych może wynikać z różnych powodów. Może to być wynik zwykłej inercji biurokratycznej lub potrzeby uzgadniania stanowisk, gdy decyzje podejmowane są kolegiąlnie. Powodem opóźnień może być przekonanie, że zmiana warunków ma charakter przejściowy, a powrót do stanu poprzedniego jest tylko kwestią czasu. Każda podwyżka cen jest posunięciem niepopularnym, ponieważ zagraża dochodom realnym ludności. Władze będą się starały w miarę możliwości ich unikać, gdyż angażują one autorytet rządu. W gospodarce planowej trudniej rządowi podejmować niepopularne decyzje gospodarcze niż w gospodarce zdecentralizowanej. Przy braku planu nie ma kryterium, na podstawie którego społeczeństwo ocenia funkcjonowanie rządu jako agencji zarządzającej gospodarką społeczną<sup>42</sup>.

W gospodarce planowej ceny administrowane są narzędziem ułatwiającym przenoszenie wzrostu kosztów na ceny, powodując wzrost ich poziomu na rynku dóbr konsumpcyjnych. Badania nasze wykazały, że w rzeczywistym zmieniającym się świecie gospodarka planowa, starająca się utrzymać ciągłość pełnego zatrudnienia, nie jest w stanie uniknąć wzrostu płac nominalnych, powodującego zwiększenie się udziału kosztów robocizny w kosztach wytwarzania. Składają się na to różne przyczyny, z których jedne mogą być poddane kontroli, inne natomiast nie. Wzrost kosztów wytwarzania powoduje również wzrost kosztów importu. W rezultacie w gospodarce planowej nie da się uniknąć kontrolowanego bądź wymuszonego wzrostu poziomu cen w sektorze konsumpcyjnym, który w każdym wypadku zagraża dochodom realnym gospodarstw domowych.

---

<sup>42</sup> Por. N. Chamberlain, *Private and Public Planning*, London 1965, s. 95.

## Dochody realne II

W poprzednim rozdziale staraliśmy się zbadać zagrożenia dla dochodów realnych gospodarstw domowych, które mogą wynikać z nacisków inflacyjnych, spowodowanych wzrostem kosztów produkcji, w szczególności zaś wzrostem kosztów robocizny i importu. W tym rozdziale przedmiotem naszych rozważań w dalszym ciągu będzie zagadnienie dochodów realnych w gospodarce planowej. Postaramy się jednak spojrzeć na nie z innej strony. Spróbujemy się mianowicie przekonać, czy w gospodarce planowej zagrożenie dla dochodów realnych gospodarstw domowych może przyjść od strony tendencji inflacyjnych mających swoje źródło w nadwyżce popytu pieniężnego na rynku dóbr konsumpcyjnych.

### 15.1. Inwestycje

W gospodarce wymiennopieniężnej inwestycje mają podwójny charakter. W wyniku procesów inwestycyjnych dobra produkcyjne przekształcają się w nowe moce produkcyjne, równocześnie zaś wydatki pieniężne związane z inwestycjami tworzą dochody pieniężne ludzi zajmujących się ich realizacją<sup>1</sup>. Warto jednak pamiętać, że ta dwoistość odnosi się jedynie do inwestycji produkcyjnych, inwestycje nieprodukcyjne bowiem dają tylko efekt dochodowy.

Odróżnienie efektu produkcyjnego od efektu dochodowego inwestycji stwarza dogodny punkt wyjścia do interpretacji tendencji inflacyjnych we współczesnej gospodarce, które mają swe przyczyny w nadwyżce popytu pieniężnego.

Nie wymaga specjalnego dowodu twierdzenie, że czas ujawniania się efektu produkcyjnego różni się od czasu ujawniania się efektu dochodowego. Musi upłynąć mniej lub więcej czasu zanim przedsięwzięcia inwestycyjne doprowadzą do zwiększenia mocy produkcyjnych, które po wejściu do eksploatacji doprowadzą do wzrostu produkcji i spływu dodatkowej ilości dóbr konsumpcyjnych na rynek<sup>2</sup>. Dochody pieniężne natomiast wypłacane

---

<sup>1</sup> Por. E. D. Domar, *Szkice z teorii wzrostu*, Warszawa 1963, s. 38, 144 i in.

<sup>2</sup> Por. A. A. Aftalion, *The Theory of Economic Cycles Based on Capitalistic Technique of Production*, cyt. za E. D. Domar, *op. cit.*, s. 169.

w związku z tymi inwestycjami pojawiają się na bieżąco zanim pojawi się dodatkowa ilość dóbr na rynku<sup>3</sup>. Powstaje zatem swoista luka czasowa pomiędzy działaniem efektu produkcyjnego i efektu dochodowego inwestycji, która będzie tym większa, im dłuższy cykl poszczególnych przedsięwzięć inwestycyjnych i im większy udział w ogólnej strukturze inwestycji mają inwestycje w sektorze kapitałowym. Występowanie tej luki może stać się odpowiedzialne za to, że dochody wypłacane przez inwestycje przekształcą się w nadwyżkę popytu pieniężnego. Hipoteza ta wymaga wszakże bliższego zbadania.

Uwzględniając czynnik czasu, dochody pieniężne wypłacane przez inwestycje można podzielić na dwie części. Pierwszą stanowią dochody płynące z nakładów inwestycyjnych, których wysokość odpowiada kwotom wydatkowanym w okresach poprzednich. Drugą natomiast stanowią dochody, które płyną z przyrostu wydatków inwestycyjnych, następujących w miarę upływu czasu. W pierwszym wypadku dane wydatki inwestycyjne nie powodują zmian w wolumenie dochodów pieniężnych ludności. Natomiast przyrost wydatków inwestycyjnych jest przyczyną zmian w wolumenie tych dochodów, powodując wielokrotny ich wzrost w stosunku do przyrostu tych wydatków. Liczba określająca stosunek przyrostu wolumenu dochodów pieniężnych do przyrostu wydatków inwestycyjnych znana jest w nauce ekonomii pod nazwą mnożnika inwestycyjnego<sup>4</sup>. Innymi słowy, przyrosty dochodów pieniężnych płynące z przyrostów wydatków inwestycyjnych są wielokrotnością tych ostatnich. W wyniku bowiem procesu mnożnikowego część dochodów zarobionych pierwotnie w sektorze inwestycyjnym przekształca się w dochody wtórne osób zatrudnionych przy produkcji i dystrybucji dóbr konsumpcyjnych. Tak więc wydatki na inwestycje przekształcają się w dochody nominalne gospodarstw domowych, przy czym górna część tych wydatków, tzn. ich przyrost, tworzy w postaci dochodów swoją wielokrotność. Nie można jednak spodziewać się, że ludzie będą czekali z wydawaniem tych dochodów aż do chwili, gdy rozpocznie się spływ dodatkowej masy towarów, które pojawią się w wyniku eksploatacji nowych mocy produkcyjnych powołanych do życia przez inwestycje, które wypłaciły te dochody. Wolno raczej sądzić, że poważna część tych dochodów będzie wydawana na zakupy bieżące jeszcze przed nadejściem tej chwili. W stanie pełnego zatrudnienia będzie to musiało wywołać naciski inflacyjne. Pojawi się bowiem nadwyżka popytu pieniężnego, która do chwili spływu dodatkowych towarów na rynek nie będzie mogła być niczym zrównoważona, chyba że gospodarka *per saldo* zaciągnie kredyt zagraniczny na zakup dóbr konsumpcyjnych.

---

<sup>3</sup> Por. F. Oules, *Economic Planning and Democracy*, London 1966, s. 173.

<sup>4</sup> Por. J. M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Warszawa 1956, s. 149-150 i n.

Powyższe uwagi na temat dochodowej funkcji inwestycji należy traktować jako niezbędne wprowadzenie do rozważenia szczególnego przypadku, jakim jest gospodarka planowa.

Gospodarka planowa z mocy samego założenia utrzymuje ciągłość pełnego zatrudnienia, tzn. utrzymuje się stale na poziomie maksimum produkcji. Stwarza to sytuację, w której przyrost wydatków inwestycyjnych musi rodzić tendencje inflacyjne. Rozważmy to dokładniej. Zrealizowane na podstawie wcześniej opracowanego planu inwestycje zwiększają moce produkcyjne, które w następnych momentach mogą być wykorzystane do zwiększenia produkcji i zatrudnienia. Część tych nowych mocy produkcyjnych może być przeznaczona na cele produkcji inwestycyjnej, czyli cele akumulacji. Jeśli teraz planowana wielkość wydatków inwestycyjnych będzie w kolejnych latach taka sama, nie nastąpi kumulatywny wzrost dochodów nominalnych, ponieważ nowe inwestycje będą finansowane z oszczędności, które odpowiadają części nowych mocy produkcyjnych przeznaczonych na cele produkcji inwestycyjnej. Zapewni to pełne wykorzystanie wcześniej kreowanych mocy produkcyjnych, równocześnie zaś pozwoli uniknąć nacisków inflacyjnych. Model ten może być jednak spełniony, gdy przyrost naturalny i tempo pojawiania się nowych konstrukcji technicznych jest tego rodzaju, że dla zapewnienia pełnego zatrudnienia i modernizacji aparatu wytwórczego wystarczy inwestować stale te same sumy pieniędzy. Rzeczywistość gospodarcza jest jednak znacznie bardziej skomplikowana. W rzeczywistości zarówno przyrost naturalny, jak i tempo postępu technicznego są zmiennymi czasowymi, które najczęściej powodują konieczność zwiększania wydatków inwestycyjnych. Planując zatem wzrost wydatków inwestycyjnych, CP musi się liczyć z kumulatywnym narastaniem dochodów nominalnych jako wynikiem działania mnożnika, przy czym działanie mnożnika będzie miało tendencję do tworzenia nacisków inflacyjnych, ponieważ gospodarka planowa zakłada pełne zatrudnienie.

Dla jaśniejszego przedstawienia dalszych wywodów wypada zrobić w tym miejscu dygresję dotyczącą zagadnienia okresu realizacji procesu mnożnikowego, tzn. czasu potrzebnego do całkowitego przekształcenia przyrostu wydatków inwestycyjnych we wzrost strumienia dochodów nominalnych<sup>5</sup>.

Formułując swoją teorię mnożnika inwestycyjnego, Keynes prawie całkowicie pominął problem czasu. Nie badał dokładnie opóźnień w działaniu mechanizmu mnożnikowego. Przyjął, że okres upływający pomiędzy kolejnym wpływem dochodów jest jednakowy dla wszystkich jego odbiorców. Stąd upraszczające założenie, że wszystkie wydatki konsumpcyjne opóźniają się o jeden okres dochodowy<sup>6</sup>, jest to dość arbitralna i odbiegająca

---

<sup>5</sup> Por. H. Hegeland, *The Multiplier Theory*, London 1954, s. 124-125.

<sup>6</sup> *Ibidem*, s. 123.



od rzeczywistości hipoteza. Keynes miał jednak prawo oprzeć się na niej, ponieważ jego metoda jest metodą statystyki porównawczej, w której zagadnienie wszelkich opóźnień jest wykluczone na zasadzie zwykłej logiki. Rozważania nad skutkami pewnych zmian w dopływie dochodów sprowadzają się tu do zbadania prostych relacji pomiędzy wzrostem wydatków inwestycyjnych a przyrostem wolumenu dochodów. Nie oznacza to wszakże, że teoria mnożnika nie przedstawia żadnej praktycznej wartości. Wprost przeciwnie, jest ona bardzo cennym narzędziem badania rzeczywistości gospodarczej, pod warunkiem że zostanie bardziej realistycznie potraktowana i uzupełniona zagadnieniem opóźnień<sup>7</sup>.

Mnożnik z samej swej istoty jest pojęciem dynamicznym. Działanie jego mechanizmu rozciąga się w czasie, co wymaga uwzględnienia konsekwencji wynikających z tego faktu. Dochody płynące z przyrostu wydatków inwestycyjnych nie spływają do swoich odbiorców w jednakowych odstępach czasu. Poza tym rozdział tych dochodów nie jest jednakowy. Jedni otrzymują mniej z tego źródła, inni więcej. Wydawanie tych dochodów następuje z niejednakowym opóźnieniem. Krańcowa skłonność do konsumpcji różnych jednostek dochodowych w tym samym czasie bywa różna. Bywa ona różna dla tych samych jednostek w różnych okresach. Może się wreszcie różnić w kolejnych etapach procesu mnożnikowego. Jeśli się weźmie to wszystko pod uwagę, znika zadziwiająca prostota formuły matematycznej, przedstawiającej relacje pomiędzy przyrostem wydatków inwestycyjnych a przyrostem wolumenu dochodów pieniężnych. Powróćmy do naszych właściwych rozważań.

Okres realizacji procesu mnożnikowego nabiera istotnego znaczenia, gdy przyrost wydatków inwestycyjnych następuje w warunkach pełnego zatrudnienia, co musi stanowić typowy przypadek w gospodarce planowej. Przyrost ten nie ma wówczas pokrycia we wcześniej kreowanych mocach produkcyjnych, ponieważ dopiero w wyniku tych wydatków nowe moce powstaną. Inaczej mówiąc, wzrost wydatków inwestycyjnych przy pełnym zatrudnieniu oznacza pewne wyprzedzenie przyrostu dochodów w stosunku do przyrostu produkcji mogącej stanowić pokrycie dla tego pierwszego. W tej sytuacji stabilizacja monetarna będzie zależała w przeważającej mierze od stosunku okresu mnożnikowego do cyklu inwestycyjnego. W gospodarce planowej, podobnie jak w każdej gospodarce pieniężnej, okres realizacji procesu mnożnikowego będzie zależał od indywidualnego stosunku poszczególnych gospodarstw domowych do wydawania i oszczędzania zarobionych pieniędzy<sup>8</sup>. W gospodarce tej źródłem dochodów są płace otrzymywane za wykonywaną pracę. Można zatem przyjąć, że okresem dochodowym jest okres dwóch tygodni lub jednego miesiąca. Jeśli więc bieżące wydatki konsumpcyjne

---

<sup>7</sup> *Ibidem*.

<sup>8</sup> *Ibidem*.

następują w czasie po otrzymaniu dochodów, można by stąd wnosić, że w gospodarce planowej proces mnożnikowy przebiega stosunkowo szybko, przyjmując, że wydatki na konsumpcję bieżącą pokrywają się z okresem dochodowym. W rzeczywistości problem jest nieco bardziej skomplikowany, niżby się to mogło wydawać na pierwszy rzut oka. W przypadku mechanizmu mnożnikowego nie chodzi o wydatki konsumpcyjne z otrzymywanych dochodów, lecz o wydatki z przyrostu dochodów. Jeśli przyrost dochodów indywidualnych pochodzących z przyrostu wydatków inwestycyjnych jest udziałem grup zawodowych o stosunkowo wysokich płacach, to dodatkowo zarobione pieniądze mogą być stosunkowo wolniej wydawane. Może minąć kilka czy nawet kilkadziesiąt okresów dochodowych, zanim zaczną one wydawać te pieniądze. Może się zdarzyć, że będą one wydane po zakończeniu cyklu inwestycyjnego, z którym związany był przyrost tych dochodów. Rzecz będzie się miała odwrotnie, gdy przyrost dochodów płynący z przyrostu wydatków inwestycyjnych stanie się głównie udziałem ludzi o niskich dochodach. Trzeba jednakże pamiętać, że w każdym z tych przypadków w różnych okresach mogą przeważać różne tendencje. W rezultacie nie da się dokładnie określić, jak długo w konkretnych warunkach miejsca i czasu trwać będzie okres realizacji procesu mnożnikowego. W gospodarce planowej CP wie, jaki będzie przyrost wydatków inwestycyjnych, ponieważ jest to przedmiotem jego własnych decyzji. Nie może natomiast dokładnie wiedzieć, jaki będzie efekt dochodowy przyrostu tych wydatków, albowiem nie jest w stanie określić, z jaką szybkością będzie działał mechanizm mnożnikowy<sup>9</sup>. Opieranie się zaś na danych dotyczących przeszłości niekoniecznie musi dawać właściwe rozwiązania. W ekonomii wszelkie tego rodzaju dane mają charakter *ex post*, nigdy nie ma pewności, że to, co miało miejsce w przeszłości, powtórzy się w przyszłości. Zmieniają się warunki, zmieniają się ludzie i ich motywacje, zmienia się ich stosunek do wydawania i oszczędzania zarobionych pieniędzy. CP może w miarę dokładnie planować długość cykli inwestycyjnych, nie może tego samego osiągnąć w stosunku do długości

---

<sup>9</sup> Por. G. Ackley, *The Multiplier Time Period*, American Economic Review 1951, vol. 41, May, s. 351-352. Pewne podobieństwa pomiędzy mechanizmem mnożnikowym a zjawiskiem dochodowej szybkości obiegu pieniądza sprawiły, że po ukazaniu się artykułu R. F. Kahna, *The Relation of Home Investment to Unemployment* (Economic Journal, 1931, vol. 41, June), w którym po raz pierwszy wyłożona została teoria mnożnika, niektórzy ekonomiści starali się wykazać, że jest to tylko inna forma przedstawienia zjawiska szybkości obiegu. Tego rodzaju podejście opierało się na pewnym nieporozumieniu, wynikającym z faktu, że niektóre wielkości ekonomiczne można przedstawić w różny sposób w zależności od celu badań, którym mają one służyć. Mnożnik i szybkość obiegu, jakkolwiek są zjawiskami monetarnymi o pewnych podobieństwach, to jednak wykazują jednocześnie istotne różnice, co sprawia, że nie mogą być wzajemnie utożsamiane. Czytelnik znajdzie wyczerpujące omówienie podobieństw i różnic pomiędzy mnożnikiem a dochodową szybkością obiegu pieniądza w przywołanych tu pracach H. Hegelanda i G. Ackleya.

cyklu mnożnikowego, ponieważ czynniki, od których to zależy, znajdują się poza zakresem jego bezpośredniej kontroli. Dlatego przyrost wydatków inwestycyjnych może w gospodarce planowej powodować naciski inflacyjne w formie nadwyżki popytu pieniężnego wynikającego z nadwyżki dochodów<sup>10</sup>.

Dla ścisłości należy dodać, że jakkolwiek przyrost dochodów stanowi wielokrotność przyrostu wydatków inwestycyjnych, a przyrost zdolności wytwórczych tylko jego ułamek, to jednak przyrost dochodów pochodzi jedynie od górnej warstwy wydatków inwestycyjnych (ich przyrostu), podczas gdy przyrost mocy produkcyjnych pochodzi od całości wydatków inwestycyjnych. Ponadto przyrost dochodów ma charakter zanikający, natomiast przyrost zdolności wytwórczych ma charakter trwały. Znaczy to, że jeśli z roku na rok nie będzie przyrostu wydatków inwestycyjnych, kumulatywny przyrost dochodów wynikający z poprzednich przyrostów inwestycji wyczerpie się i mechanizm mnożnikowy przestanie działać. Natomiast przyrost zdolności produkcyjnych będzie miał miejsce również wówczas, gdy wydatki inwestycyjne pozostaną stale na tym samym poziomie. Ale jeżeli dodatni przyrost naturalny oraz postęp techniczny będą wymagały stałego przyrostu wydatków inwestycyjnych dla utrzymania pełnego zatrudnienia, procesy mnożnikowe będą stale od nowa zasilane, „produkując” inflację<sup>11</sup>.

W gospodarce planowej istnieje także możliwość, że procesy mnożnikowe będą zasilane przez niekontrolowany przyrost wydatków inwestycyjnych. Centralizacja decyzji inwestycyjnych sprawia, że na ośrodek dyspozycyjny spada odpowiedzialność za wybór, przygotowanie i realizację wszystkich przedsięwzięć inwestycyjnych w kraju. Jest to gigantyczne zadanie, które wymaga koordynacji pracy tysięcy ludzi i setek przedsiębiorstw. Jest rzeczą niepojętą, by można było skutecznie kontrolować z jednego centralnego ośrodka cały program inwestycyjny gospodarki zarówno na etapie przygotowania, jak i realizacji. W tych warunkach zawsze może się zdarzyć, na zasadzie zwykłego niedopatrzenia (nie mówiąc o złej woli), że kosztorysy szacowane będą zbyt nisko lub planowane cykle inwestycyjne okażą się zbyt krótkie<sup>12</sup>. W czasie realizacji konkretnych przedsięwzięć inwestycyjnych zawsze mogą wystąpić zakłócenia natury technicznej, zwiększające ich koszty i przesuwające czas oddania ich do eksploatacji. Wynika stąd, że wysunięte wcześniej twierdzenie wymaga pewnego uściślenia. CP może dokładnie

---

<sup>10</sup> Por. M. Kalecki, S. Polaczek, *Uwagi w sprawie metody ustalania cen surowców podstawowych*, [w:] *Materiały do studiowania ekonomii politycznej socjalizmu*, Warszawa 1964, s. 628; E. D. Domar, *op. cit.*, s. 175.

<sup>11</sup> Por. F. Oules, *op. cit.*

<sup>12</sup> Por. M. Kalecki, *O podstawowych zasadach planowania wieloletniego*, [w:] *Materiały do studiowania...*, s. 658.

znać planowany przyrost wydatków inwestycyjnych, nie może natomiast dokładnie wiedzieć, jaki będzie ich rzeczywisty przyrost.

Na zakończenie wypada zwrócić uwagę na jeszcze jedną kwestię. Decyzje inwestycyjne podejmowane są w warunkach niepewności. Nie można zatem wykluczyć możliwości, że niektóre z tych decyzji okażą się chybione, tzn. pewne moce produkcyjne okażą się niepotrzebne. Gospodarka planowa jest szczególnie narażona na niebezpieczeństwo takich błędów, ponieważ nie można tu stworzyć systemu wyspecjalizowanych przewidywań, które są niezbędnym oparciem dla decyzji podejmowanych w warunkach niepewności. Pieniądze wtłoczone do gospodarki za pośrednictwem chybionych inwestycji będą stanowiły trwałą nadwyżkę w stosunku do realnej produkcji, ponieważ powołane do życia nowe moce produkcyjne nie będą mogły być wykorzystane. Podobny w pewnym sensie efekt przynoszą inwestycje nieprodukcyjne, które wypłacają dochody mogące inicjować procesy mnożnikowe, ale nie dają równoważącego je dopływu dóbr.

## 15.2. Eksport

Eksport podobnie jak inwestycje wywołuje efekt dochodowy. Pod tym względem występują pomiędzy nimi wyraźne analogie. W obu wypadkach czynniki produkcji służą do wytworzenia produktu, który nie dostaje się bezpośrednio do rąk konsumenta (krajowego). Podobnie jak w przypadku inwestycji, dochody wypłacane przez produkcję eksportową kreują siłę nabywczą, która na razie nie ma pokrycia w dopływie dóbr konsumpcyjnych na rynek. W przypadku inwestycji trzeba czekać na strumień nowych dóbr do czasu, aż dobra produkcyjne zostaną przekształcone w drodze procesu inwestycyjnego w nowe moce wytwórcze w sektorze konsumpcyjnym. W przypadku eksportu dobra wyprodukowane w kraju nie pojawią się na rynku wewnętrznym, ponieważ ich przeznaczeniem jest rynek zagraniczny. Nie znaczy to, że dochody wypłacane przez produkcję eksportową muszą powodować naciski inflacyjne. Nie będzie to miało miejsca, gdy do kraju importuje się w tym samym czasie dobra przeznaczone do pokrycia dochodów kreowanych przez eksport. Tym bardziej że dochody wypłacane w związku z produkcją importowanych dóbr pozostają za granicą. Jeśli więc dochody płynące z eksportu zostaną zużyte na zakup dóbr konsumpcyjnych za granicą, efekt dochodowy eksportu nie będzie najprawdopodobniej powodować zakłóceń w sferze monetarnej. W takim wypadku eksport służy do wytworzenia dochodu pieniężnego, import natomiast do jego pokrycia<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> Por. J. Pen, *Współczesna ekonomia*, Warszawa 1972, s. 138-139.

Obraz ten będzie wyglądał nieco inaczej w przypadku przyrostu eksportu. Wzrost eksportu powoduje nie tylko odpływ dodatkowej ilości dóbr na rynki zagraniczne, ale jednocześnie przyczynia się do przypyływu dodatkowej siły nabywczej do kraju<sup>14</sup>. Zwykły efekt dochodowy eksportu przekształca się w efekt mnożnikowy, ponieważ przyrost eksportu pociąga za sobą takie same skutki dochodowe jak przyrost wydatków inwestycyjnych<sup>15</sup>. Część dodatkowo zarobionych pieniędzy w sektorze eksportowym, która zostanie wydana na zakup dóbr konsumpcyjnych, da początek mnożnikowemu wzrostowi dochodów nominalnych rozchodzącemu się w całej gospodarce<sup>16</sup>. Wzrost eksportu może więc wywołać efekt mnożnikowy, który przy pełnym zatrudnieniu wywoła naciski inflacyjne, ponieważ nowych dochodów przekształconych w nadwyżkę popytu na rynku konsumpcyjnym nie będzie w danym momencie czym pokryć.

Z technicznego punktu widzenia wzrost eksportu może oznaczać bądź dopływ dodatkowej ilości dewiz do kraju, bądź też dodatkowe kredytowanie gospodarki importerów. Zbadajmy po kolei te dwa przypadki.

W gospodarce planowej decyzje dotyczące wykorzystania zarobionych w eksporcie dewiz należą do kompetencji CP. Jeśli zdecyduje on, że dodatkowe wpływy dewizowe zostaną przeznaczone na zakup dóbr konsumpcyjnych w ilości kompensującej bieżące wydatki pokrywane z dochodów pochodzących z przyrostu eksportu, to nadwyżka popytu najprawdopodobniej się nie pojawi. Proces mnożnikowy ustanie, gdy popyt mający swe źródło w przyroście eksportu zostanie zaspokojony przez import<sup>17</sup>. Ale CP może z tym dodatkowym wpływem dewiz postąpić inaczej. Może je przeznaczyć na zakup dóbr inwestycyjnych lub na spłacenie długów zagranicznych, jeśli gospodarka korzystała z nich w przeszłości. W obu tych wypadkach trudno wskazać na barierę, która mogłaby spowodować ustanie działania mnożnika eksportowego.

Wzrost eksportu może następować na warunkach kredytowych, przy czym oprócz zwykłego kredytu może tu występować kredytowanie dostaw, które można by nazwać wymuszonym. Ten ostatni przypadek może mieć miejsce wówczas, gdy obroty międzynarodowe odbywają się na zasadach wymiany naturalnej, tzn. w drodze równoważenia wzajemnych dostaw. Jeśli się zdarzy, że kraj-dłużnik nie posiada w danym momencie nadwyżek dóbr, których potrzebuje kraj-wierzyciel, wówczas ten ostatni z konieczności musi

---

<sup>14</sup> Por. A. J. Brown, *The Great Inflation 1939-1951*, London 1956, s. 253.

<sup>15</sup> Warto przypomnieć, że oprócz inwestycji i eksportu efekty mnożnikowe wywołuje również przyrost wydatków rządowych. Por. J. Pen, *op. cit.*, s. 162,

<sup>16</sup> Por. M. Kalecki, S. Polaczek, *op. cit.*

<sup>17</sup> Por. J. Pen, *op. cit.*, s. 140.

kredytować gospodarkę importera tak długo, dopóki nie zlikwiduje on długu odpowiednimi dostawami.

Niezależnie jednak od sposobu finansowania eksportu, każdy przyrost produkcji eksportowej idzie w parze z przyrostem dochodów nominalnych ludzi, którzy w kraju uczestniczą w jej realizacji i otrzymują wypłaty w walucie krajowej. Może to zapoczątkować działanie mnożnika eksportowego, który będzie produkował nadwyżkę popytu. Ta nadwyżka mogłaby być zrównoważona, gdyby – *ceteris paribus* – wzrost podaży dóbr konsumpcyjnych był większy od przyrostu pierwotnych dochodów wypłacanych w związku z przyrostem produkcji eksportowej. Jednakże przy pełnym zatrudnieniu, jakie zakłada gospodarka planowa, osiągnięcie tego celu w czasie krótszym od okresu mnożnikowego może okazać się niemożliwe<sup>18</sup>. W dodatku, gdyby ten ostatni okazał się krótszy od okresu trwania kredytu, odpadałaby możliwość wyhamowania procesu mnożnikowego.

Dla stabilizacji monetarnej kraju prowadzącego gospodarkę otwartą istotne znaczenie ma struktura rosnącego eksportu. Z monetarnego punktu widzenia, w warunkach pełnego zatrudnienia okolicznością niekorzystną jest przewaga dóbr konsumpcyjnych w strukturze wywozu. Zwiększanie ich eksportu nie tylko tłoczy dodatkową siłę nabywczą do kraju, ale jednocześnie przyczynia się do zmniejszania podaży na krajowym rynku. Szczególny przypadek stanowi tu eksport żywności. Wzrost eksportu żywności łączy się ze wzrostem dochodów rolników. Specyfika produkcji rolnej sprawia – jak wskazują na to badania niektórych ekonomistów – że krańcowa skłonność do konsumpcji u rolników jest wyższa przy wyższych dochodach aniżeli przy niższych<sup>19</sup>. Jeśli w konkretnych warunkach miejsca i czasu hipoteza ta okaże się prawdziwa, to zwiększenie eksportu żywności da w rezultacie większą wartość mnożnika, niżby to miało miejsce przy wzroście eksportu dóbr nieżywnościowych.

Zwiększanie eksportu kryje w sobie jeszcze inne niebezpieczeństwa. Jak powszechnie wiadomo, popyt na eksport zależy od warunków panujących za granicą. Występujący tam wysoki poziom aktywności gospodarczej oznacza nie tylko duży popyt na eksportowane dobra, ale także korzystne warunki ich sprzedaży. Dlatego w interesie każdego kraju, który dąży do ekspansji swego eksportu, leży dobra koniunktura gospodarcza za granicą<sup>20</sup>. Każdy kraj o gospodarce otwartej, obojętnie czy gospodaruje za pomocą planowania czy też nie, dąży do zapewnienia sobie w każdym momencie odpowiedniej zdolności płatniczej na rynkach międzynarodowych. Dlatego dobra koniun-

---

<sup>18</sup> Por. E. Lundberg, *Business Cycles and Economic Policy*, London 1957, s. 177.

<sup>19</sup> Por. V. Agry, *Structural Inflation in Developing Countries*, Oxford Economic Papers (N.S.), 1970, vol. 22, March, s. 75-77.

<sup>20</sup> Por. J. Pen, *op. cit.*, s. 353.

ktura na tych rynkach stanowi bardzo silny bodziec dla ekspansji eksportu, tym bardziej że nigdy nie wiadomo, jak długo ona potrwa. Poza efektami mnożnikowymi może to wywołać jeszcze inne skutki. Dobra koniunktura eksportowa powoduje z reguły wzrost zarobków w przemysłach eksportujących. Dla zwiększenia produkcji eksportowej i utrzymania jej konkurencyjności stosuje się bowiem różnego rodzaju premie i nagrody windujące płace w górę. Płace te mogą pozostać na tym poziomie, gdy hossa eksportowa minie. Przy pełnym zatrudnieniu wzrost zarobków w przemysłach eksportujących może się dosyć łatwo przenosić na całą gospodarkę narodową drogą naśladownictwa płacowego. Tak więc ekspansja eksportowa może doprowadzić do ogólnego wzrostu poziomu płac, który wobec znanego faktu ich nieelastyczności w kierunku w dół, nie będzie mógł być skompensowany, gdy koniunktura eksportowa zacznie opadać<sup>21</sup>.

Ponadto, wzrost wpływów z eksportu może stanowić silną zachętę dla rządu do zwiększania swoich wydatków. Mogą to być wydatki na podniesienie płac urzędników lub zatrudnienie dodatkowej ich ilości; zwiększenie wydatków na spożycie zbiorowe czy podniesienie cen skupu artykułów rolnych itp.<sup>22</sup> Ale wiele wskazuje na to, że każdy rząd będzie miał ogromne trudności z obniżeniem swoich wydatków, gdy dobra koniunktura na rynkach międzynarodowych minie i wpływy z eksportu zaczną spadać<sup>23</sup>.

### 15.3. Zmiany struktury popytu konsumpcyjnego

W poprzednich dwóch paragrafach niniejszego rozdziału rozpatrywaliśmy problem nadwyżki popytu konsumpcyjnego jako zagadnienia nadwyżki dochodów pieniężnych w stosunku do produkcji dóbr konsumpcyjnych. Rozważania te prowadzą do wniosku, że w gospodarce planowej istnieją warunki stwarzające możliwość pojawienia się takiej nadwyżki popytu w wyniku naruszenia proporcji pomiędzy przyrostem dochodów nominalnych a przyrostem produkcji realnej, co w danym momencie może w konsekwencji doprowadzić do naruszenia stabilizacji monetarnej, rozumianej jako stabilizacja poziomu cen na rynku konsumpcyjnym. Nie oznacza to jednak, że zachowanie tych proporcji automatycznie gwarantuje utrzymanie poziomu cen. Otóż w naszych dotychczasowych rozważaniach zakładaliśmy milcząco, że struktura podaży odpowiada strukturze popytu<sup>24</sup>. Na tej podstawie wolno było

---

<sup>21</sup> Por. V. Agry, *op. cit.*

<sup>22</sup> Por. M. Kalecki, S. Polaczek, *op. cit.*, s. 625.

<sup>23</sup> Por. V. Agry, *op. cit.*

<sup>24</sup> Por. R. J. Ball, *Inflation and the Theory of Money*, London 1966, s. 31-34.

sądzić, że zapewnienie równowagi monetarnej w sensie bilansowym wystarcza do stabilizacji poziomu cen. Obecnie możemy odrzucić to założenie, przyjmując zmiany zachodzące w kompozycji popytu konsumpcyjnego.

Rozbieżność pomiędzy strukturą podaży a strukturą popytu może pojawić się na dwóch płaszczyznach: ilościowej i jakościowej. W pierwszym przypadku chodzi o nadwyżkę popytu nad podażą na jednych rynkach oraz nadwyżkę nad popytem na innych. W drugim zaś rozbieżność ta polega na tym, że w ramach globalnej struktury podaży część towarów nie odpowiada preferencjom konsumentów, przeważającym w danym momencie. Naturalnie, jest to klasyfikacja czysto logiczna i wolno sądzić, że w rzeczywistości sytuacje mieszane będą najbardziej typowe. Niemniej jednak dla celów badawczych wygodnie jest trzymać się tego podziału.

Rozbieżności pomiędzy strukturą podaży i popytu o charakterze ilościowym mają swoje źródło w zmianach ilościowych, które nastąpiły po podjęciu decyzji produkcyjnych kształtujących aktualną podaż. Rezultatem tego są nadwyżki na jednych rynkach i niedobory na innych. W jednym wypadku sytuacja ta nie pociągnęłaby za sobą konsekwencji o charakterze monetarnym. Wówczas mianowicie, gdyby nacisk na rynkach z niedostatkami towarów mógł być skompensowany zelżeniem nacisku popytu na rynkach z nadmiarem towarów. Mówiąc ściślej, gdyby wzrost cen na rynkach źle zaopatrzonych mógł być zrównoważony ich spadkiem na rynkach przeładowanych, przesunięcia w popycie nie spowodowałyby wzrostu poziomu cen. Musiałoby to jednak oznaczać, że przeciwległe zmiany popytu na wszystkich rynkach następują w jednakowym stopniu, z jednakową szybkością i są tak rozłożone, by mogły się wzajemnie kompensować oraz że na wszystkich rynkach ceny zarówno w górę, jak i w dół przesuwają się z jednakową elastycznością<sup>25</sup>. Są to oczywiście wymogi dalekie od rzeczywistości. W rzeczywistości bowiem ani popyt nie zmienia się na wszystkich rynkach w jednakowym stopniu, ani ceny nie reagują z jednakową elastycznością na wzrost i spadek popytu. We współczesnej gospodarce ceny są mniej elastyczne w dół aniżeli w górę, co tłumaczy się tym, że płace nominalne odznaczają się tą samą właściwością. Stąd wzrost popytu na jednych rynkach i wynikający z niego wzrost cen z reguły nie jest kompensowany odpowiednim spadkiem cen na innych rynkach. Zwłaszcza gdy przyczyną ilościowych zmian popytu jest stały wzrost dochodów pieniężnych lub gwałtowny spadek oszczędności indywidualnych<sup>26</sup>. Tak więc w warunkach współczesnej gospodarki nadwyżka popytu pieniężnego na jakimkolwiek konkretnym rynku, powstała w wyniku zmian

---

<sup>25</sup> Por. J. H. Olivera, *On Structural Inflation and Latin American „Structuralism”*, Oxford Economic Papers (N.S.), 1964, vol. 16, November, s. 322-324.

<sup>26</sup> Por. E. Lundberg, *op. cit.*, s. 198.



ilościowych w jego strukturze (popytu), najczęściej staje się przyczyną wzrostu poziomu cen. Albowiem wzrost cen na tym rynku pociągnie za sobą ogólny poziom cen w górę, ponieważ na pozostałych rynkach ceny nie spadają w ogóle lub spadają nie w takim samym stopniu<sup>27</sup>.

Odchylenia struktury podaży od struktury popytu, które mają charakter jakościowy, jako zjawisko rodzące tendencje inflacyjne, stanowią przypadek bardziej oczywisty. Rozbieżności te są rezultatem złej oceny rozwoju preferencji konsumentów w momencie podejmowania decyzji produkcyjnych lub wynikają ze zmian, którym one podlegają w miarę upływu czasu, a których nie dało się przewidzieć. Skutkiem tego pewna ilość wyprodukowanych towarów nie będzie odpowiadała im w momencie spływu na półki sklepowe. Może się zdarzyć, że towary te nie będą mogły być sprzedane bez względu na stopień obniżki ceny. Powstanie w ten sposób zapas towarów zalegających magazyny. Siła nabywcza, która została kreowana na podstawie ich produkcji, nie będzie miała realnego pokrycia, przy czym ulega ona powiększeniu w następnych momentach o dochody wypłacane w związku z ich magazynowaniem.

Monetarne skutki sytuacji mieszanej, tzn. gdy niedopasowanie struktury podaży do struktury popytu ma jednocześnie charakter ilościowy i jakościowy, nie mogą budzić wątpliwości w świetle tego, co wyżej zostało powiedziane.

Gospodarka planowa stwarza dogodne warunki do tego, by rozbieżność pomiędzy strukturą podaży a strukturą popytu przerodziła się w stan chroniczny. Centralizacja dyspozycji gospodarczej sprawia, że decyzje produkcyjne muszą być podejmowane z poważnym wyprzedzeniem, w każdym razie nie mniejszym niż jeden rok. Zmiany w strukturze produkcji mogą być zatem wprowadzane w tych samych odstępach czasu. Jeśli się zważy, że preferencje konsumentów nieustannie ewoluują, to okres roku stanowi dostatecznie długi czas dla wystąpienia na tym polu istotnych zmian. Wymaga to oparcia decyzji produkcyjnych na wnikliwych przewidywaniach dotyczących tendencji w przyszłym rozwoju preferencji konsumentów oraz zapewnienia warunków szybkiego dostosowania produkcji do zachodzących zmian, ponieważ nie wszystkie one dadzą się przewidzieć. Tymczasem gospodarka planowa nie może spełnić obu tych warunków. Centralizacja decyzji uniemożliwia stworzenie systemu wyspecjalizowanych przewidywań, bez których nie można sprowadzić ilości błędnych decyzji do możliwego minimum. Decyzje produkcyjne – jak staraliśmy się to wcześniej wykazać – mogą tu być głównie oparte na danych *ex post* z uwzględnieniem zmian, które się uzewnętrznily bezpośrednio przed ich podjęciem. Tak więc plan produkcyjny

---

<sup>27</sup> Por. J. H. Olivera, *loc. cit.*

w momencie rozpoczęcia jego realizacji może się okazać przestarzały. Planowanie produkcji w skali całej gospodarki wyklucza jej elastyczność. Pewna sztywność tkwi w naturze każdego planowania. Ta sztywność planu utrudnia elastyczne dostosowanie struktury produkcji do zachodzących zmian na rynku. W sumie więc, planowanie produkcji w skali całej gospodarki tworzy tendencję stałego pozostawiania struktury produkcji w tyle za zmianami w strukturze popytu, które stanowią odbicie zmian preferencji konsumentów.

Dodatkowy problem powstaje w związku z obowiązującą w gospodarce planowej zasadą centralnego administrowania cenami. Zasada ta musi rodzić tendencję do stałego opóźniania ruchu cen w stosunku do zmian rynkowych. Staraliśmy się to uzasadnić przy okazji omawiania cen administrowanych w poprzednim rozdziale. Centralne administrowanie cenami sprawia, że pojawienie się nadwyżki popytu pieniężnego nie prowadzi do automatycznego wzrostu cen. Zakłada to pojawienie się pewnej luki czasowej pomiędzy pojawieniem się nadwyżki popytu a decyzją podwyższającą ceny. Podjęcie odpowiednich decyzji może się opóźniać, gdy CP oceni tę nadwyżkę jako symptom przejściowy. Zwłoka może nastąpić również z przyczyn pozaekonomicznych. Każda podwyżka cen jest niechętnie przyjmowana przez konsumentów, ponieważ godzi w ich dobrobyt. W gospodarce rynkowej dla przeciętnego człowieka jest ona przede wszystkim dziełem anonimowych sił rynkowych i trudno tu wskazać bezpośredniego winowajcę; w gospodarce planowej natomiast można to uczynić, ponieważ każdy wie, że decyzje o zmianach cen należą do wyłącznej kompetencji CP. Z tych też powodów będzie się on najprawdopodobniej starał możliwie odwlec niepopularne decyzje cenowe w obawie przed krytyką ze strony ludności, tym bardziej że ma dogodnie możliwości zorganizowania systemu dotacji. Gdy więc występuje nadwyżka popytu pieniężnego, a ceny nie idą w górę, część pieniędzy nie będzie mogła być wymieniona na dobra. Niezmieniony poziom cen nie będzie w stanie wchłonąć nadwyżki siły nabywczej przy danej podaży. Pieniądze te mogą przekształcić się w tzw. popyt odłożony, który różni się tym od zwykłych oszczędności, że może być skierowany na rynek w każdej chwili, gdy tylko pojawi się okazja zakupu towarów. Popyt odłożony stanowi pewne niebezpieczeństwo dla sfery monetarnej, najprawdopodobniej nie może go radykalnie zlikwidować spóźniona podwyżka cen, ponieważ w tym czasie dochody są nieustannie wypłacane. Potrzebna jest zatem nowa produkcja, która by zaspokajała zmienne potrzeby konsumentów i umożliwiała wchłonięcie odłożonego popytu. Ale produkcja uwzględniająca ten cel sama będzie wypłacać nowe dochody, które też muszą znaleźć pokrycie. Jak więc widać, zmiany w strukturze popytu w połączeniu z systemem centralnie administrowanych cen mogą stać się w gospodarce planowej dodatkowym źródłem nacisków inflacyjnych.

Przy okazji nie od rzeczy będzie ustosunkować się do wysuwanej w teorii ekonomii hipotezy, według której w gospodarce planowej istnieje ścisły związek pomiędzy wytwarzaniem i rozdysponowywaniem produktu społecznego *in natura* a gromadzeniem i podziałem zasobów pieniężnych, dzięki czemu proces kumulowania się skutków zaburzeń może być poddany kontroli i zredukowany do minimum<sup>28</sup> (z kontekstu wynika, że chodzi o zaburzenia natury monetarnej). Otóż hipoteza ta nasuwa pewne wątpliwości.

Przed wszystkim można wątpić w istnienie ścisłego związku pomiędzy rozdysponowywaniem produktu społecznego *in natura* a rozdysponowywaniem zasobów pieniężnych. Nie ulega wątpliwości, że w gospodarce planowej dysponowanie realnym produktem społecznym pozostaje w rękach CP; nie dysponuje on natomiast całością zasobów pieniężnych, ponieważ część ich znajduje się w dyspozycji poszczególnych gospodarstw domowych. Jeśli następuje rozdział pomiędzy rozdysponowaniem produktu *in natura* a preferencjami gospodarstw domowych, następuje równocześnie zerwanie związku pomiędzy ruchem zasobów realnych a ruchem pewnej części strumieni pieniądza. Konsumenci nie zechcą wydawać swoich pieniędzy zgodnie ze strukturą podaży będącej wynikiem wcześniej zadysponowanej centralnie *in natura* struktury produkcji. Będzie to oznaczało, że część wypłaconych dochodów pieniężnych nie ma faktycznie pokrycia w realnych dobrach. Jeśli struktura podaży będzie odbiegała od struktury preferencji konsumentów, wyrażonej popytem rynkowym, to będą się gromadziły zapasy towarów, których nie będzie można sprzedać, równocześnie zaś będą wzrastały zasoby pieniądza, których istnienie będzie stwarzało presję inflacyjną na rynku dóbr konsumpcyjnych. Tak więc fakt centralnego dysponowania zasobami *in natura* niekoniecznie musi chronić gospodarkę planową przed zakłóceniami w sferze monetarnej. A nawet ścisłe wykonanie planu produkcji może stać się źródłem takich zakłóceń, gdy odpowiadająca mu struktura podaży nie odpowiada istniejącej w danym momencie strukturze popytu.

## 15.4. Produkcja rolna

Rolnictwo stanowi dział produkcji charakteryzujący się specyficznymi warunkami wytwarzania. Ziemia jest tu podstawowym czynnikiem produkcji w tym sensie, że nie można bez jej udziału wytwarzać płodów rolnych. W produkcji rolnej najsilniej uwydatnia się wpływ czynników naturalnych, nie dających się – jak dotąd – skutecznie kontrolować. Ścisła współpraca

---

<sup>28</sup> Por. *Ekonomia polityczna socjalizmu*, red. M. Pohorille, Warszawa 1968, s. 277.

człowieka z naturą przy produkcji płodów rolnych sprawia, że na ogół warunki pracy w rolnictwie są gorsze aniżeli w przemyśle. Stąd też wydajność pracy w rolnictwie jest przeciętnie niższa niż w przemyśle<sup>29</sup>. Cykl produkcji trwa rok (przynajmniej w strefie umiarkowanej). Wreszcie, rolnictwo jest wyłącznym producentem żywności, czyli artykułu, bez którego nie może się obejść żaden człowiek, przy czym jest to dobro, które nie posiada substytutów. Wprowadzenie gospodarki planowej nie może zmienić tych specyficznych cech produkcji rolnej, ponieważ nie zależą one w decydującej mierze od instytucji stworzonych przez człowieka.

Fakt, że każde gospodarstwo domowe musi uwzględniać żywność w swoich wydatkach bieżących, powoduje, że ceny żywności mają istotny wpływ na kształtowanie ich dochodów realnych, a wzrost poziomu tych cen odgrywa istotną rolę w percypowaniu inflacji przez ludność<sup>30</sup>. Sam zaś problem wzrostu cen żywności stanowi wyjątkowo skomplikowany przypadek, ponieważ wykazuje wielostronne powiązania i uwarunkowania<sup>31</sup>.

Wzrost cen żywności może mieć swoje źródło w nadwyżce popytu pieniężnego na żywność. Postęp urbanizacji i przyrost ludności zwiększają popyt na żywność. Ograniczoność podstawowego czynnika produkcji, jakim jest ziemia, oraz to, że zwiększenie jej wydajności wymaga często długotrwałych zabiegów<sup>32</sup>, sprawia, że rolnictwo nie zawsze jest w stanie sprostać temu zwiększanemu zapotrzebowaniu. Stąd presja inflacyjna na rynku żywnościowym<sup>33</sup>. Do tego dochodzą pewne niesprzyjające okoliczności. Wpływ czynnika naturalnego może powodować z roku na rok znaczne wahania w rozmiarach produkcji żywności. Równocześnie zaś roczny cykl produkcji rolnej czyni podaż żywności nieelastyczną w stosunkowo długim okresie. Oba te czynniki razem wzięte mogą dodatkowo zwiększać naciski inflacyjne. Lata nieurodzaju są najczęściej przyczyną wzrostu cen żywności, szczególnie gdy gospodarka nie potrafi zgromadzić większych jej zapasów. Nadejście następnie lat bardziej urodzajnych niekoniecznie musi oznaczać powrót do pierwotnego poziomu cen, zwłaszcza w kraju, gdzie udział żywności w wydatkach gospodarstw domowych jest stosunkowo wysoki. Mogą tu działać różne przyczyny powstrzymujące spadek cen, zmniejszenie importu lub wzrost eksportu żywności, zniesienie subsydiowania produkcji rolnej, wzrost dochodów, postępy urbanizacji itp.<sup>34</sup>

---

<sup>29</sup> Por. *Ekonomia polityczna...*, s. 160.

<sup>30</sup> Por. V. Giscard d'Estaing, *Four Types of Inflation*, Economic Impact, A Quarterly Review of World Economics, 1971, nr 7, s. 20.

<sup>31</sup> *Ibidem*.

<sup>32</sup> Por. *Ekonomia polityczna...*, s. 282.

<sup>33</sup> Por. V. Agry, *op. cit.*, s. 77-79.

<sup>34</sup> Por. D. Seers, *A Theory of Inflation and Growth in Under-Developed Economies Based on Experience of Latin America*, Oxford Economic Papers (N.S.), 1962, vol. 41, June, s. 187.

Nadwyżka popytu na rynku żywności nie jest wyłączną przyczyną wzrostu jej cen. Mogą być one pchane w górę przez wzrost kosztów. Utrzymanie odpowiedniego zatrudnienia w rolnictwie wymaga, aby płace ludzi pracujących w tym dziale produkcji wzrastały mniej więcej w takim samym tempie jak w całej gospodarce. Jest to tym bardziej nieodzowne w gospodarce planowej, w której likwidacja prywatnej własności zakłada zrównanie statusu pracowników rolnictwa ze statusem pracowników przemysłu. Ponieważ jednak przeciętna wydajność w rolnictwie jest niższa niż w przemyśle, dążenie do podtrzymania dochodów pracowników rolnych łatwo może naruszyć w tym dziale proporcje pomiędzy przyrostem płac a przyrostem wydajności<sup>35</sup>.

W rolnictwie, podobnie jak w niektórych przemysłach wydobywczych, wzrost kosztów produkcji może mieć swoje źródła w ograniczoności stałych czynników produkcji<sup>36</sup>. W rolnictwie unikalnym czynnikiem stałym jest ziemia. W krajach, których obszar jest stosunkowo nieduży, tak że nie ma wolnych ziem, które mogłyby być dodatkowo wzięte pod uprawę, zwiększenie produkcji żywności idzie w parze z szybkim wzrostem kosztów. Jeśli dodatkowo kraj taki podlega szybkiej industrializacji, należy się liczyć z pogorszeniem sytuacji w tej dziedzinie, ponieważ część ziemi zabierana jest pod zabudowę.

Specyfika produkcji rolnej sprawia, że nie zawsze daje się ona zorganizować na zasadach regularności i rytmiczności, jak to można uczynić w przemyśle. W cyklu produkcji rolnej występują momenty, kiedy konieczne jest wzmoczenie wysiłku i przyspieszenie tempa pracy. W rolnictwie, którego podstawą jest gospodarstwo rodzinne, ten dodatkowy wysiłek jest najprawdopodobniej w dużym stopniu motywowany względami pozaekonomicznymi. W gospodarce rolnej, zorganizowanej na zasadach bardziej przemysłowych, jak to ma miejsce w gospodarce planowej, każdy dodatkowy wysiłek musi być dodatkowo opłacany. Rolnik pracujący we własnym gospodarstwie nie pobiera dodatkowego wynagrodzenia za godziny nadliczbowe, pracę w nocy i w dni ustawowo wolne od pracy. Pracownikowi pracującemu w gospodarstwie państwowym za dodatkową pracę trzeba płacić podwójnie. Tak więc – *ceteris paribus* – taka sama produkcja w drugim wypadku wypłaca większe dochody pieniężne.

Pewne znaczenie dla analizy wzrostu poziomu cen żywności mogą mieć zmiany w strukturze jej zakupów, które związane są z ogólnym wzrostem dochodów pieniężnych gospodarstw domowych. Empirycznie ustalono, że

---

<sup>35</sup> Por. V. Giscard d'Estaing, *op. cit.*

<sup>36</sup> Por. A. Ackley, *Administered Prices and Inflationary Process*, American Economic Review, 1959, vol. 49, May, s. 420.

wzrost tych dochodów zmienia strukturę odżywiania się ludności w kierunku zwiększania spożycia artykułów żywnościowych wyższej jakości. W diecie zwiększa się udział pokarmów białkowych, tj. mięsa, przetworów nabiałowych kosztem spożycia węglowodanów, takich jak chleb czy ziemniaki<sup>37</sup>. Pociąga to za sobą przesunięcia w podaży żywności na rzecz droższych jej rodzajów.

Wzrost cen artykułów żywnościowych kryje w sobie niebezpieczeństwo przerodzenia się w samoindukowaną inflację znaną pod nazwą spirali cen i płac<sup>38</sup>. Zwyżka cen żywności odgrywa poważną rolę w społecznym reagowaniu na inflację. W krajach o stosunkowo wysokim udziale wydatków na żywność w dochodach gospodarstw domowych jest to rola decydująca. Gdy więc percepcja wzrostu cen żywności stanie się dominującym czynnikiem w żądaniach płacowych świata pracy, zostaje ustanowiony mechanizm wzajemnego wpływania na siebie cen artykułów rolnych i przemysłowych, który „samoczynnie karmi” inflację. W gospodarce planowej – z natury rzeczy – musi to przyjąć formę zarządzeń podwyżek cen wymuszanych na CP przez niezależne okoliczności ekonomiczne. Wzrost cen żywności podnosi koszty utrzymania. Z kolei wzrost kosztów utrzymania wzmacnia naciski ze strony świata pracy w kierunku podwyżki płac, która powoduje wzrost kosztów wytwarzania w przemyśle, co w systemie cen administrowanych prowadzi do podniesienia ich poziomu. Jeśli w gospodarce występuje tendencja do utrzymania mniej lub bardziej stałych relacji pomiędzy cenami produktów rolnych a cenami wyrobów przemysłowych nabywanych przez rolników, wzrost tych ostatnich musi pociągać za sobą podnoszenie się tych pierwszych. Gdy mechanizm ten zostanie puszczony w ruch, zatrzymanie go należy w każdej gospodarce pieniężnej do najtrudniejszych zadań polityki ekonomicznej<sup>39</sup>.

## 15.5. Rekapitulacja

We współczesnej gospodarce zagadnienie dochodów realnych zwykło się łączyć z problemem inflacji. Jest to zrozumiałe, jeśli się zważy, że inflacja, czyli wzrost poziomu cen na rynku dóbr konsumpcyjnych godzi w dochody realne gospodarstw domowych. Zmniejsza ona ilość dóbr, które mogą otrzymać w zamian za swoje dochody pieniężne. Dlatego dwa ostatnie rozdziały poświęcone zagadnieniu dochodów realnych w gospodarce planowej zawie-

---

<sup>37</sup> Por. J. K. Galbraith, *The Affluent Society*, Boston 1958, s. 221.

<sup>38</sup> Por. J. K. Galbraith, *The Theory of Price Control*, Cambridge Mass. 1952.

<sup>39</sup> Por. V. Giscard d'Estaing, *op. cit.*, s. 21.

rają rozważania, w których główny nacisk został położony na zbadanie najważniejszych przyczyn mogących rodzić inflację w tej gospodarce.

Badania stanowiące treść tych rozdziałów uzasadniają wniosek, że w zmieniającej się rzeczywistości gospodarka planowa nie jest w stanie wyeliminować przyczyn rodzących inflację. Przyczyny te da się wyraźnie podzielić na dwie grupy. Pierwsza to struktury generujące wzrost kosztów produkcji; druga zaś obejmuje splot czynników, które tworzą nadwyżkę popytu monetarnego. W pierwszym wypadku zwykło się mówić o inflacji typu podażowego (pchanej), w drugim natomiast o inflacji typu popytowego (ciągnionej). Oznacza to, że poziom cen może wzrastać, gdy istnieje nadwyżka popytu, ale może się zachowywać w ten sam sposób, gdy nadwyżki takiej nie ma. Należy podkreślić jednak, że podział ten ma charakter czysto logiczny; chodzi o to, by wskazać na możliwe przyczyny zjawiska. W rzeczywistości nie da się jednak oddzielić tak wyraźnie wszystkich działających przyczyn. W rzeczywistości inflacja zależy od współdziałania splotu przyczyn kreujących nadwyżkę popytu oraz splotu przyczyn powodujących wzrost kosztów, w szczególności wzrost kosztów robocizny<sup>40</sup>. Wzrost płac nominalnych, który popycha poziom cen w górę, może zasilać nadwyżkę popytu poprzez wzrost dochodów pieniężnych. Podobnie nadwyżka popytu, która ciągnie poziom cen w górę, może stać się przyczyną wzrostu płac. Jednakże w przypadku konkretnej inflacji jest niesłychanie trudno wskazać, która z możliwych przyczyn zapoczątkowała obserwowane zjawisko. Zjawiska monetarne zachowują z reguły pewną ciągłość, a okres obserwacji konkretnego przypadku inflacji jest z konieczności arbitralnie dobrany. Stąd też nie można mieć pewności, czy obejmuje on faktyczne przyczyny badanej inflacji. Trudno w dowolnie dobranym momencie wskazać, jaka konkretna przyczyna zrodziła obserwowane zjawisko<sup>41</sup>. Jak więc widać, żadna monistyczna interpretacja zjawiska inflacji nie tylko nie może mieć większej wartości poznawczej, ale także jest niebezpieczna dla praktyki gospodarowania<sup>42</sup>.

Na podstawie przeprowadzonych badań wolno wysunąć przypuszczenie, że głównym powodem, dla którego gospodarka planowa nie może wyeliminować skutecznie zjawisk inflacyjnych (pomijając fakt, że jest to gospodarka pieniężna z właściwymi jej zjawiskami monetarnymi), jest faktyczna niemożność stworzenia systemu, za pomocą którego CP mógłby skutecznie kontrolować czynniki karmiące inflację<sup>43</sup>. Działając pod presją pełnego zatrudnie-

---

<sup>40</sup> Por. R. J. Ball, *op. cit.*, s. 266-267.

<sup>41</sup> Z wyjątkiem być może takich przypadków, jak podwyżka cen ropy naftowej z 1973 r., kiedy to początek procesu inflacyjnego jest łatwo uchwytne.

<sup>42</sup> Por. F. Machlup, *Essays on Economic Semantics*, Englewood Cliffs, 1983, s. 247.

<sup>43</sup> Należy przy tym pamiętać, że w gospodarce planowej nie działają automatyczne mechanizmy, które w pewnym zakresie kontrolują gospodarkę oraz dostarczają pewnych danych za darmo. Rolę tych mechanizmów muszą tu spełniać płatni urzędnicy.

nia i kierując rozległym i skomplikowanym organizmem gospodarki społecznej, CP nie jest w stanie skutecznie kontrolować poziomu i ruchu płac, dochodowych efektów inwestycji i eksportu, gustów konsumentów oraz sposobów dysponowania zarabianymi przez nich pieniędzmi. Nie może skutecznie kontrolować wpływu postępu technicznego oraz wpływu czynników naturalnych. Nie zmienia tego fakt, że decyzje dotyczące ustalania i zmiany cen należą do wyłącznych kompetencji CP. Istotne znaczenie ma to, że w gospodarce planowej mogą powstać sytuacje, w których CP nie ma wyboru i pod naporem okoliczności musi postąpić w określony sposób. To zaś, że na przykład wymuszona przez niezależne okoliczności podwyżka cen wymaga urzędowej aprobaty, jest wyłącznie kwestią techniki.

Na zakończenie warto dodać, że wzrost poziomu cen pociąga za sobą wzrost podaży pieniądza. W gospodarce planowej oznacza to zarówno wzrost podaży pieniądza gotówkowego, jak i bankowego (bezgotówkowego). Może to nastąpić bez dodatkowej emisji pieniądza w drodze udzielania kredytów, dla których podstawą jest nadwyżka budżetowa lub rezerwy budżetowe zgromadzone w poprzednich okresach. Zdeponowana na rachunku budżetowym w banku państwa nadwyżka budżetowa jest w gospodarce planowej głównym czynnikiem równoważącym operacje kredytowe tego banku, w szczególności zaś operacje krótkoterminowe<sup>44</sup>. Jeśli bank nie dysponuje tego rodzaju rezerwą pieniądza, dodatkowa jego podaż potrzebna do pokrycia wyższego poziomu cen wymaga wypuszczenia dodatkowej jego emisji<sup>45</sup>, tym bardziej że w gospodarce planowej nie ma możliwości zwiększenia podaży pieniądza przez przyspieszenie szybkości jego obrotu. Wynika stąd wniosek, że wyrażona przez monetarystów myśl o istnieniu zależności pomiędzy podażą pieniądza a poziomem cen zawiera ziarno prawdy nawet w odniesieniu do gospodarki planowej. Błąd ich polegał jednak na uznawaniu tej zależności za jedyną, na podstawie której można tłumaczyć zjawisko inflacji.

---

<sup>44</sup> Por. Z. Fedorowicz, *Podstawy teorii pieniądza w gospodarce socjalistycznej*, Warszawa 1975, s. 136, 164-165; F. Holzman, *Soviet Inflationary Pressure 1928-1958, Causes and Cures*, Quarterly Journal of Economics, 1960, vol. 74, May, s. 179.

<sup>45</sup> Por. Z. Fedorowicz, *op. cit.*



## Zakończenie

Kolektywistyczna gospodarka planowa związana jest z upaństwowieniem własności, którego konsekwencją staje się centralizacja gospodarowania. Oznacza ona skupienie decyzji oraz dyspozycji ekonomicznej w wyłącznej kompetencji wyspecjalizowanego organu władzy państwowej zwanego Centralnym Planifikatorem (CP). Gospodarstwo społeczne traktowane jest jako jednostka gospodarująca, a problemy gospodarowania rozwiązane są bezpośrednio w skali społecznej. Centralizacja gospodarowania blokuje procesy rynkowe, które w gospodarce opartej na swobodzie prywatnej przedsiębiorczości są przyczyną samoczynnej koordynacji funkcjonowania gospodarstwa społecznego oraz instrumentem realizacji celowości gospodarowania. Ich miejsce zajmuje planowanie ekonomiczne, które staje się niezastąpionym narzędziem kierowania gospodarką społeczną. W rezultacie gospodarowanie w warunkach centralizacji nabiera charakteru apriorycznego, co oznacza, że problemy gospodarowania nie mogą być rozwiązywane na bieżąco, lecz *ex ante*, czyli w sposób planowy przez ustawiczne wybieganie w przyszłość.

Planowanie ekonomiczne to przede wszystkim zagadnienie sprawowania kontroli nad czynnikami podlegającymi koordynacji *ex ante*. Nie ulega żadnej wątpliwości, że centralizacja gospodarki wprowadza ogromne poszerzenie kontroli w porównaniu z gospodarką rynkową. Podczas gdy w gospodarce rynkowej jednostką kontrolowaną może być jedno przedsiębiorstwo lub co najwyżej ich grupa, to w gospodarce planowej jednostką bezpośrednio kontrolowaną jest całe gospodarstwo społeczne. Tak duży zakres kontroli stwarza jednak nie dające się przewidzieć problemy natury technicznej, co sprawia, że kontrola ma w dużej mierze charakter czysto formalny. Współczesna gospodarka jest bowiem organizmem niesłychanie rozbudowanym i skomplikowanym, który w dodatku podlega nieustannym zmianom. Dlatego nie daje się objąć skuteczną kontrolą z jednego centralnego ośrodka. Nie można zatem wykluczyć, że jakieś jej odcinki będą umykały jego kontroli, i że będzie on stale narażony na przeoczenie istotnych zagadnień. Staje się to przyczyną niekończących się tarć i trudności, które gnębią gospodarstwo społeczne. Ale na tym nie koniec. Jakkolwiek zakres kontroli CP jest ogromny, to jednak nie obejmuje ona wszystkich elementów rzeczywistości, od których zależy wykonanie planu. Jak wynika z badań zawartych w niniejszej pracy, wiele jej elementów pozostaje poza zasięgiem tej kontroli. Motywacje i aspiracje ludzi, inwencja twórcza, sytuacja międzynarodowa czy siły przyrody mogą służyć za przykłady. Kontrola obejmująca zbyt duży zasięg pociąga za sobą nieprzezwyciężalne trudności natury technicznej, co razem z czynnikami, które pozostają poza zasięgiem kontroli CP, sprawia, że nawet najbardziej misterny

plan może się okazać wielką pomyłką. Tak więc, poszerzanie kontroli przez centralizację decyzji i dyspozycje ekonomiczne nie rozwiązuje samego problemu kontroli. Na podstawie doświadczeń kolektywistycznej gospodarki planowej można nawet zaryzykować twierdzenie, że skuteczność kontroli pozostaje w stosunku odwrotnym do jej zakresu i to niezależnie od techniki jej sprawowania.

Centralizacja gospodarowania eliminuje zasadę wolnej konkurencji, która jest pierwotną przyczyną występowania procesów ekonomicznych. Procesy te stanowią bowiem przyczynowo-skutkowe ciągi zdarzeń gospodarczych, będących wynikiem funkcjonowania konkurujących ze sobą autonomicznych jednostek gospodarujących, które w swej działalności kierują się własnym interesem. Kolektywistyczna gospodarka planowa, skupiając decyzje ekonomiczne w obrębie jednego ośrodka woli, czyni niemożliwym występowanie procesów ekonomicznych. Tymczasem podtrzymywanie tych procesów ma podstawowe znaczenie nie tylko dla uogólnień o charakterze teoretycznym, ale przede wszystkim dla celów praktycznych. Produktem tych procesów są bowiem różne wskaźniki, które obiektywnie i na bieżąco informują o rzeczywistych warunkach gospodarowania. Używając analogii z dziedziny mechaniki, można je porównać do zegarów kontrolnych zainstalowanych na maszynach, które pozwalają śledzić prawidłowość ich funkcjonowania. Wskaźnikami o podstawowym znaczeniu ekonomicznym są ceny rynkowe, kształtowane w warunkach wolnej konkurencji. Odpowiada to sytuacji, w której każdy może przedstawić na rynku swoją ofertę i każdy może wybrać tę ofertę, która mu najbardziej odpowiada. Tak ukształtowane ceny stają się obiektywnymi wskaźnikami rzadkości ograniczonych środków zaspokajania potrzeb, a tym samym obiektywnymi miarami opłacalności produkcji. W gospodarce opartej na swobodzie prywatnej inicjatywy ceny rynkowe stanowią podstawę racjonalności gospodarowania. Kolektywistyczna gospodarka planowa eliminując swobodę konkurencji między producentami, pozbawia się tym samym fundamentu racjonalnego gospodarowania. Obiektywne wskaźniki ekonomiczne zastępuje się tu drobiazgowymi sprawozdaniami i statystykami. Mają one tę wadę, że ich sporządzanie wymaga czasu i dodatkowych kosztów, a ponadto ich wiarygodność jest stale wystawiana na próbę, ponieważ ich opracowywaniem zajmują się ludzie zainteresowani ich wyglądem. Nie mogą być zatem uznane za opracowania obiektywne. Gospodarka zaś pozbawiona obiektywnych kryteriów gospodarowania musi stać się źródłem bezprecedensowego marnotrawstwa ograniczonych środków zaspokajania potrzeb. Brak obiektywnych miar opłacalności produkcji jest główną i podstawową wadą gospodarki planowej.

Następną wadą gospodarki planowej jest, wynikająca z centralizacji gospodarowania, centralizacja inicjatywy ekonomicznej, która pozostaje w wy-

łącznej kompetencji CP. Uniemożliwia to wykorzystanie pokładów inicjatywy tkwiącej potencjalnie w ludziach obdarzonych zmysłem przedsiębiorczości, zubożając tym samym gospodarstwo społeczne. Odbija się to szczególnie niekorzystnie na najbardziej newralgicznym odcinku współczesnej gospodarki, jakim są innowacje. Nie jest to wszakże jedyny powód słabości innowacyjnej tej gospodarki. Wprowadzanie nowości do produkcji wymaga od innowatorów ogromnego wysiłku woli i intelektu w celu przełamania własnych przyzwyczajeń i przełamania rutyny całych zespołów ludzkich. Aby się zdobyć na taki wysiłek, potrzebne jest działanie bardzo silnych bodźców. W gospodarce rynkowej takim bodźcem jest konkurencja i motyw zysku, który jest nagrodą innowatora i obiektywną miarą jego sukcesu. Działanie konkurencji jest dlatego bardzo silnym bodźcem, ponieważ stanowi ona śmiertelne zagrożenie dla przedsiębiorstwa, które nie potrafi sprostać jej wymogom. Ponadto, konkurencja pomiędzy producentami ma jeszcze tę dogodną cechę, że pozwala orientować się, które odcinki gospodarki najpilniej potrzebują innowacji w danym momencie. Kolektywistyczna gospodarka planowa, pozbawiona struktur konkurencyjnych i konkurencji między producentami (nie likwidując konkurencji między konsumentami), nie tylko nie posiada najsilniejszego bodźca forsującego innowacje, ale także pozbawiona jest orientacji co do najbardziej pożądanych w danym momencie kierunków modernizacji produkcji.

Kolejnym czynnikiem, który stanowi o niewydolności ekonomicznej scentralizowanej gospodarki, jest istniejący tu podział na szczebel decyzyjno-rozkazodawczy i szczebel wykonawczy. Podział ten prowadzi do negatywnych skutków ze stanowiska efektywności gospodarowania. Efektywność gospodarowania wyraża się nie tylko w rzeczach fizycznie namacalnych, takich jak nowe fabryki, linie kolejowe, rafinerie ropy naftowej czy nowe autostrady. Istnieją również efekty nienamacalne. Należą do nich: zapewnienie nowym przedsiębiorstwom sprawnego zarządzania i organizacji, wysokiej jakości produkowanych wyrobów, niskich kosztów eksploatacyjnych oraz dochodów gwarantujących amortyzację kapitału i dostarczających nadwyżki na potrzeby finansowania postępu. Zbyteczne byłoby dodawać, że osiągnięcie tej pierwszej efektywności jest bez porównania łatwiejsze aniżeli osiągnięcie tej drugiej. Tutaj dotykamy zagadnienia motywacji gospodarczej.

Kolektywistyczna gospodarka planowa nie zawiera bodźców, które by skutecznie popychały do osiągania tego drugiego rodzaju efektywności gospodarowania. Likwidując własność prywatną, gospodarka ta unicestwia samą podstawę najbardziej skutecznego ze znanych systemu motywacyjnego. W rezultacie pozbawia się potężnej siły napędowej, której nie ma czym zastąpić. Własność państwowa z powodu swej nieokreśloności nie jest w sta-

nie spełniać funkcji motywacyjnej, jaką spełnia własność prywatna. Zasada własności prywatnej stwarza warunki, w których materialne owoce wysiłków i zapobiegliwości właściciela stają się jego własnością. Może on nimi dowolnie dysponować, a także przekazać swoim spadkobiercom. Własność prywatna pozostaje w ścisłym związku z wolnością gospodarczą, będącą jednocześnie jej wyrazem i niezbędnym warunkiem. Istnieje konieczna zależność między własnością prywatną a swobodą gospodarowania, ponieważ jedna bez drugiej nie może przynosić właściwych rezultatów. Własność bez wolności traci swoje główne zalety ekonomiczno-społeczne. Zalety te wyrażają się: w największych i najbardziej skutecznych wysiłkach właściciela, kierującego się interesem osobistym; w maksimum sprężystości, pilności i oszczędności w prowadzeniu czynności gospodarczych; oraz w przezorności co do zabezpieczenia przyszłości, czyli w kapitalizacji. Nie ma skuteczniejszego bodźca, który mógłby zastąpić motyw działania na własny rachunek pod wpływem zysku i przywiązania do własnego warsztatu pracy. Motyw zysku zakotwiczony we własności prywatnej, stanowi podstawę systemu motywacyjnego, który pozwala wpręgnąć naturalne skłonności człowieka, by służyły najsukuteczniej jego dobru i dobru wspólnemu; to potężna siła motoryczna, która ożywia działalność gospodarczą. Tego wszystkiego pozbawiona jest kolektywistyczna gospodarka planowa.

Upaństwowiona własność z jej podziałem na stosunkowo nieliczną grupę rozkazodawców i masy wykonawców, którzy najczęściej nie utożsamiają się z wykonywaną pracą, ponieważ mają poczucie, że są wykonawcami cudzej woli, nie stanowi podstawy, na której dałoby się zbudować skutecznie działający system motywacyjny. W konsekwencji gospodarka planowa pozbawiona jest siły napędowej, którą dałoby się porównać z tym, czym dysponuje gospodarka rynkowa.

System gospodarki scentralizowanej posługuje się planowaniem ekonomicznym jako narzędziem gospodarowania. Oznacza to, że nie może się ono odbywać na podstawie decyzji bieżących, lecz musi ustawicznie wybiegać w przyszłość. W tych warunkach decyzje ekonomiczne muszą dawać rozstrzygnięcia *ex ante* podstawowych zagadnień gospodarowania (ile, co i jak produkować oraz dla kogo produkować) w skali całego gospodarstwa społecznego. Zgodnie z logiką planowania decyzje te określają jego cele. Mówiąc inaczej, plan ekonomiczny jest programem przyszłego działania w sferze gospodarczej. Przyszłość gospodarcza jest jednak niepewna, ponieważ niesie ze sobą zmiany warunków gospodarowania, których nie da się przewidzieć. Elementarne wymogi racjonalności ekonomicznej wskazywałyby więc na konieczność takiego organizowania gospodarstwa społecznego, by zapewnić możliwie największą elastyczność w dostosowywaniu produkcji do zachodzących zmian. Tymczasem elastyczność gospodarcza i planowanie ekono-

miczne to dwie rzeczy, które się wzajemnie wykluczają. Każde planowanie z natury rzeczy narzuca pewną sztywność działania, przy czym jest ona tym większa, im większy jest zakres zagadnień objętych koordynacją *ex ante*. Plan ekonomiczny, który jest bardzo rozbudowaną i skomplikowaną konstrukcją, sporządza się po to, by było wiadomo, jak postępować w dziedzinie gospodarczej w przyszłości, w przeciwnym razie całe to planowanie nie miałoby sensu. Ale postępowanie zgodne ze wskazówkami wynikającymi z planu ekonomicznego opiera się w istocie na sztucznym zamrożeniu warunków gospodarowania, istniejących w momencie jego sporządzania. W zestawieniu z nieustannie zmieniającą się rzeczywistością nie może to dawać zadowalających rezultatów. Planowanie narzuca statyczny sposób myślenia, podczas gdy natura gospodarki wymaga myślenia dynamicznego (uwzględniania zmian, które niesie upływ czasu). Planistom wydaje się, że w okresie wykonywania planu wszystko będzie się układało tak jak w czasie, gdy był on przygotowywany, że taka sama będzie struktura popytu i że ogólne warunki gospodarowania będą takie same. W ten sposób plan ekonomiczny staje się czymś w rodzaju sztywnego gorsetu, który krępuje funkcjonowanie żywego organizmu gospodarki społecznej. Cały ten problem byłby oczywiście bezprzedmiotowy, gdyby centralizacja gospodarki rozwiązywała zagadnienie kontroli; wówczas CP mógłby koordynować *ex ante* całość jej funkcjonowania w sposób dyskrejonalny. Niestety, dynamiczna natura gospodarki sprawia, że jest to nieosiągalne, ponieważ zmienna rzeczywistość gospodarcza nie daje się objąć skuteczną kontrolą.

W konkluzji wolno stwierdzić, że cel tej pracy postawiony na wstępie został osiągnięty. Hipoteza Ludwiga von Misesa została zweryfikowana pozytywnie. Badania nad kolektywistyczną gospodarką planową przedstawione w niniejszej rozprawie dowodzą niezbicie, że system ten nie zapewnia warunków racjonalnego gospodarowania. Wprost przeciwnie, jest on źródłem marnotrawstwa nie mającego precedensu w historii. Ogłoszona w 1920 r. hipoteza von Misesa stwierdzająca, że kolektywistyczna gospodarka planowa nie może być racjonalna, jest prawdziwa.

W chwili, gdy piszę te słowa (luty 2000 r.), kolektywistyczna gospodarka planowa już nie istnieje. Zbankrutowała i rozpadła się jak domek z kart, zgodnie z prognozą von Misesa. Jeszcze raz okazało się, że nie ma nic bardziej praktycznego od dobrej teorii.

We wstępie do tej pracy kolektywistyczną gospodarkę planową określono jako typ krańcowy, ponieważ istnieją inne typy gospodarki planowej, które nie zakładają upaństwowienia własności (w sprawie typów gospodarki planowej por. W. Samecki, *Prolegomena do teorii ekonomii*, Wrocław 1998, s. 54-95). Były one praktykowane w przeszłości, a także obecnie w dobie utopijnych pomysłów globalizacyjnych stosuje się je w wielu kra-

jach. Dlatego warto się zastanowić, jak wnioski wynikające z analizy kolektywistycznej gospodarki planowej mają się do innych jej typów.

Spróbujmy prześledzić to na przykładzie gospodarki, którą z braku lepszego nazwy można określić jako koncesyjno-reglamentacyjną. Ten typ gospodarki planowej został wprowadzony w Polsce po roku 1990, a także jest praktykowany w obrębie Unii Europejskiej. W systemie tym zachowana zostaje własność prywatna, a przymus państwowy przybiera formę koncesjonowania inicjatywy ekonomicznej i drobiazgowej reglamentacji życia gospodarczego. Aby uniknąć nieporozumień, posłużymy się przykładem. Jeśli ktoś żyjący w tym systemie gospodarczym zechce zarabiać na życie jako taksówkarz, musi nie tylko posiadać prawo jazdy określonej kategorii, ale także musi uzyskać koncesję, czyli zezwolenie od władz na uprawianie swojej działalności. Co więcej, władze określają jego dochody przez ustalenie opłaty (taryfy), jaką może pobierać od pasażerów. Oczywiście nie wyklucza to konkurencji, wszak różnym osobom przyznaje się prawo uprawiania tej samej działalności gospodarczej. Jest to jednak konkurencja kontrolowana, dopuszcza bowiem na rynek oferty tylko tych osób, które wcześniej uzyskały od władz koncesję na określony rodzaj działalności gospodarczej. Jakie są konsekwencje kontrolowanej konkurencji? Po pierwsze, uniemożliwia ona wyłonienie najlepszych, czyli najtańszych producentów. Nigdy bowiem nie wiadomo, czy pośród tych, którzy nie otrzymali koncesji, nie ma przedsiębiorców, którzy byliby w stanie dostarczyć te same dobra taniej aniżeli ci, którzy koncesje otrzymali. W rezultacie potrzeb, które zostają zaspokojone, jest mniej od tych, które byłyby zaspokojone, gdyby nie było koncesjonowania działalności gospodarczej. Po drugie, kontrolowana konkurencja nie produkuje cen, które byłyby obiektywnymi miernikami opłacalności produkcji. Koncesjonowanie działalności gospodarczej uniemożliwia bowiem przedstawienie wszystkich ofert i sprawdzenie wszystkich metod. Dzięki koncesjonowaniu gospodarki państwo gwarantuje arbitralność cen. W ten sposób gospodarka koncesyjno-reglamentacyjna pozbawia się podstaw racjonalnego gospodarowania. Nie ma więc istotnej różnicy w kwestii racjonalności gospodarowania między gospodarką kolektywistyczną a gospodarką koncesyjną. Obie posiadają źródło marnotrawstwa bijące z braku obiektywnych podstaw racjonalnego gospodarowania.

Drugim czynnikiem, który przesądza o niewydolności gospodarki planowej typu koncesyjno-reglamentacyjnego, jest brak skutecznego systemu motywacji gospodarczej. W tym względzie nie różni się ona od kolektywistycznej gospodarki planowej w sposób istotny. Podobnie jak ta ostatnia, niszczy ona podstawę – najlepszego ze znanych – systemu motywacyjnego, którą jest ekonomiczno-społeczna funkcja własności prywatnej. Stwierdzenie to wielu czytelników może wprowadzić w osłupienie. Jak to, przecież gospodarka konce-

syjna zachowuje własność prywatną? To prawda, tylko że koncesjonowanie i drobiazgowo reglamentowanie gospodarki uniemożliwia posiadaczom wykonywanie prawa własności. Albowiem wykonywanie tego prawa wymaga wolności gospodarczej, a koncesjonowanie i reglamentacja stwarzają warunki przymusu zewnętrznego. Istnienie zaś przymusu państwowego sprawia, że prywatny przedsiębiorca szybko dowiaduje się, że nie może swobodnie rozporządzać swoim kapitałem, lecz musi się stosować do zarządzeń i polityki władz. Pod wpływem tej świadomości zmienia się jego stosunek do jego własnej działalności. Przekonuje się bowiem, że jego osobista pomyślność i pomyślność jego przedsiębiorstwa nie zależą już od maksimum jego zapobiegliwości, oszczędności i przezorności, lecz od tego, co postanowią władze państwowe. Toteż cały swój wysiłek kieruje na ułożenie najlepszych stosunków z przedstawicielami władz w celu uzyskania korzystnych warunków funkcjonowania dla swego przedsiębiorstwa. Zapewnienie sobie przychylności władz staje się nadrzędnym celem, który za wszelką cenę trzeba osiągnąć. W ten sposób gospodarka staje się instrumentem korumpowania elit politycznych. Degeneracji ulega sam charakter własności prywatnej. Zatraca ona swą naturalną funkcję ekonomiczno-społeczną, jaką pełni w gospodarce rynkowej; z powodu braku wolności gospodarczej traci swoje główne zalety ekonomiczne. Konsekwencją jest erozja najbardziej skutecznego systemu motywacji gospodarczej, zakotwiczonego we własności prywatnej. Rozkład ten pozbawia gospodarstwo społeczne siły napędowej, która jest źródłem jego dynamizmu, sprężystości i rozmachu. W rezultacie ekonomiczna funkcja własności prywatnej przekształca się w gospodarce koncesyjno-reglamentacyjnej w funkcję korupcyjną. Krótko mówiąc, własność prywatna w gospodarce planowej nie może spełniać swej funkcji społeczno-ekonomicznej, czyli nie może służyć budowaniu ogólnego dobrobytu. W zamyśle protagonistów tej gospodarki ma ona służyć lepszemu wykonywaniu zadań, wynikających z decyzji centralnych planistów. Bowiem metoda planowania ekonomicznego oparta na upaństwowieniu własności okazała się nieskuteczna.

Podobieństwa między gospodarką kolektywistyczną a gospodarką koncesyjną dotyczą również określania wielkości i struktury produkcji w skali społecznej. W gospodarce kolektywistycznej narzędziem określania tej wielkości jest plan ekonomiczny; w koncesyjnej narzędziem tym jest system koncesji. W obu wypadkach te podstawowe wielkości ekonomiczne są wyznaczane w trybie *ex ante*. Koncesjonowanie gospodarki, podobnie jak planowanie ekonomiczne, jest wyrazem apriorycznego myślenia w sprawach gospodarczych. Koncesja jest bowiem zezwoleniem na określoną działalność gospodarczą, udzielonym na określony przyszły okres. Jakaż jest zatem różnica między planem pięcioletnim a koncesją udzieloną na pięć lat? Istotnej różnicy nie ma. Odmierna jest tylko technika postępowania planistów. I oni

właśnie i tylko oni odnoszą z tej różnicy korzyści. Nie muszą bowiem zajmować się szczegółami i całą techniką gospodarczą, które spadają na koncesjonowanych przedsiębiorców prywatnych. Ponadto, nie muszą sporządzać planu ekonomicznego, który w gospodarce kolektywistycznej jest formalnym, publikowanym dokumentem państwowym, który stanowi kryterium, będącym dla opinii publicznej podstawą do oceny osiągnięć rządu na polu gospodarczym. Brak takiego kryterium w gospodarce koncesyjno-reglamentacyjnej pozwala przerzucać odpowiedzialność za błędy swoich decyzji na tajemnicze siły rynkowe i niewidzialną rękę, które w gospodarce koncesjonującej inicjatywę ekonomiczną działać nie mogą.

Brak swobody inicjatywy gospodarczej to jeszcze jedna cecha wspólna gospodarki kolektywistycznej i gospodarki koncesyjnej. Obie te gospodarki, chociaż w niejednakowym stopniu, ograniczają wolność inicjatywy ekonomicznej. Pierwsza przez centralizację inicjatywy, druga przez jej faktyczną reglamentację. W jednym i drugim przypadku prowadzi do zubożenia gospodarstwa społecznego. Reglamentacja inicjatywy gospodarczej podobnie jak jej centralizacja uniemożliwia wykorzystanie dla dobra ogólnego talentów wszystkich ludzi obdarzonych zmysłem przedsiębiorczości. Dlatego w obu tych systemach osiąga się gorsze wyniki niżby to było możliwe, gdyby gospodarka oparta była na swobodzie inicjatywy ekonomicznej.

Kończąc tę z konieczności krótką analizę porównawczą dwóch typów gospodarki planowej, dochodzimy do następującej konkluzji: Wspólną i nadrzędną ich cechą jest stosowanie przymusu państwowego w dziedzinie gospodarowania. Odnosi się to zresztą do wszystkich typów gospodarki planowej. Przymus państwowy wprowadza do gospodarki elementy polityki, a więc elementy arbitralności. Decyzje ekonomiczne stanowiące istotę gospodarowania nie są tu oparte na obiektywnych kryteriach ekonomicznych, lecz na subiektywnych kryteriach politycznych. Polityka zaś może doprowadzić do ruiny nawet najlepiej prosperującą gospodarkę. Historia gospodarcza dostarcza na to dostatecznie dużo dowodów. Jeśli więc decyzje ekonomiczne we wszystkich typach gospodarki planowej nie są oparte na obiektywnych kryteriach ekonomicznych, to znaczy, że w tych systemach gospodarowanie pozbawione jest fundamentów racjonalności. I to właśnie jest główną i podstawową przyczyną wszelkich braków, niedomagań i ogólnej niewydolności gospodarki planowej jako systemu organizacji gospodarstwa społecznego. Wynikające stąd marnotrawstwo jest widzialną konsekwencją nieobecności niewidzialnej ręki.



# Managing National Economy by Means of Planning

## Summary

The general purpose of this book is to verify famous Ludwig von Mises's hypothesis published in 1920 which read that planned economy of Soviet type could not be rational.

This study is based on the general assumption that economic planning is an instrument of managing centralized economy; that means: an economy which centralizes decisions concerning volume of national production, its structure, methods of production and distribution of national income. In other words, economic planning is an instrument of managing the economy which centralizes economic decisions. In this book economic planning has been defined as coordination *ex ante* of controllable factors in order to achieve goals specified by economic decisions. Economy utilizing economic planning is planned economy. Such an economy excludes normally functioning market mechanism.

Detailed considerations on solving, by means of planning, problems of production and distribution in national economy scale, which constitutes the main content of the book, bring to following conclusions:

1. Centralization of economic decisions accompanied by introduction of economic planning does not solve the problem of control, essential to any kind of planning. However, the formal scope of control in planned economy is much wider than in market economy.

2. Planned economy liquidates conditions for normal economic processes. Thus it lacks the mechanism which produces objective indicators informing in time about the real conditions of economy. Indispensability of such an information for adequate of economic decision making is quite obvious.

3. Relying on centralization of decisions, planned, economy restricts utilization of economic initiative potentially existing in the society. This situation exerts negative influence on general effectiveness of national economy and particularly on activity in the field of technological progress and innovations.

4. Economic planning means that fundamental economic problems have to be solved in *ex ante* manner, since the economic plan is a scheme of coordinated future moves which are to ensure achieving goals (at defined future date) specified by economic decisions. In other words, economic plan is a programme of future activity in the sphere of economy. But, economic future is uncertain due to unforeseeable changes of economic conditions in the future. Elementary economic rationality would appeal for flexibility in economic activity. Unfortunately, flexibility and planning remain contradictory. Any planning makes activity conducted under its regulations inflexible. At the same time the activity is more rigid the wider is scope of *ex ante* coordination. Actually, conduct according to plan relies on artificial freezing of economic conditions prevailing at the moment of completing the plan. In changing economic reality the results cannot be satisfactory. Plan becomes a kind of stiff corset which makes impossible normal functioning of the economy living organism.

5. Thus Ludwig von Mises's hypothesis has been positively verified. That is to say that it has been proved true. Planned economy of Soviet type cannot be rational. In conclusive remarks of the book author shows that the same refers to any type of planned economy.

Wiesław Samecki

# Indeks rzeczowy

- abstrakcja 24\*-27, 33, 58
  - granice 26
  - część-całość 24, 25
  - funkcja 24, 25
  - jakość 24, 25
  - relacja 25
- akumulacja 52, 82, 112, 128-130, 132, 134, 139, 140, 142-144, 146, 185-188, 190, 220, 221, 230, 233, 248, 254
  - budżetowa 129, 131, 248-250
- antycypacja 15, 17, 46, 132, 134, 163, 176, 178, 180
- apatia produkcyjna 142
- asortymentowy plan produkcji 129
- asynchroniczność 56
- bank emisyjny 219
- bezrobocie 60, 61, 63, 66, 67
  - deflacyjne 60-63, 232
  - dobrowolne 60
  - frykcyjne 60, 62, 63, 243
  - przymusowe 60, 61
- bilans
  - banku emisyjnego 220
  - płatniczy 145, 146
- biura projektowo-konstrukcyjne 124-126
- buble zob. towary niezbywalne
- budżet państwa 221, 222
- cele planowania ekonomicznego 64, 65, 185, 199
- centralny planifikator (CP) 19-21, 95-100, 105, 107, 110, 111, 113-116, 118, 120-125, 128-130, 133, 140, 146, 150, 172-176, 180-184, 186, 187, 189-197, 205-209, 211-213, 222, 228-233, 235, 237-240, 245-247, 254, 256, 257, 259, 264, 265, 268-271, 273
- ceny 36, 38, 52, 62, 78, 91, 115, 116, 118, 119, 121, 124, 125, 127-132, 134, 137, 138, 140, 141, 155, 161-165, 167, 176, 179, 180, 182, 186, 191, 202-208, 210, 217, 221, 225, 227, 229, 230, 232, 233, 237, 238, 242-244, 248-250, 261-264, 266, 268, 270, 272, 276
- ceny administrowane 217, 248-250, 264, 268
- cykle koniunkturalne 36, 37
- czas 22-24, 27-29, 31-39, 41-47, 63, 66, 71, 77, 86, 93, 104, 111, 116, 121, 125, 130, 142, 143, 146, 154, 158, 164, 166, 170, 172, 179, 182, 184-186, 191, 194, 196, 202, 206, 210, 211, 223, 242, 249, 250, 253, 254, 256, 260, 263, 272
  - a abstrakcja zmian 27
  - jako ciąg wydarzeń 33
  - jako kontinuum 24, 26-28, 30, 31, 33
  - jako miara wydarzeń 23, 24, 32
  - jako moment trwania 24
  - jako powtarzanie 29, 33
  - jako przemijanie 27-32
  - jako przerwa 27-31
  - jako przeszłość, teraźniejszość i przyszłość 31, 44, 45
  - jako stałość i trwałość 27, 28
  - jako tempo występowania wydarzeń 27, 30
  - jako trwanie 27-32
  - jako warunek ruchu 24
  - jako wymiar 33
  - jako zmiany 23, 24, 27-30, 32
- czas ekonomiczny 39, 44, 45, 143
- czynniki produkcji 13, 63, 64, 78, 119, 121, 125, 128, 173, 179, 182, 200, 202-209, 212, 213, 218, 234, 236, 266, 267
- dane *ex post* 174, 183-186
- decyzje 40-43, 45-47, 73, 100, 105, 111-120, 123, 128, 130, 164, 168, 173, 175, 180, 183-185, 187, 189, 191, 193, 198, 200, 211, 256, 258, 259, 263, 264, 274
  - administracyjne 17, 20, 251
  - ekonomiczne 13, 15-18, 20, 40, 45-47, 78, 95, 191, 205, 209, 271, 272, 274, 278
- demografia 69, 72, 73, 76
- destabilizatory 36, 37

---

\* Pogrubione cyfry oznaczają strony, na których podano definicję hasła.

- dobra 12, 13, 21, 36, 67, 78, 79, 85, 89,  
113-115, 119, 132, 144, 151, 152, 154,  
156, 159, 162, 164, 169, 173, 176-179,  
181, 184-186, 193, 210, 223, 225, 227,  
244, 248, 253, 259  
inwestycyjne zob. dobra kapitałowe  
kapitałowe 21, 85, 111, 123, 125, 131, 132,  
143, 149, 150, 189-191, 232, 258, 259,  
276  
konsumpcyjne 21, 85, 115, 128, 129, 133,  
135, 136, 140, 144, 149-151, 173, 186,  
188-191, 197, 202, 210, 218, 233, 252,  
253, 258-260, 265  
produkcyjne zob. dobra kapitałowe wolne 11  
dobrobyt 12, 113, 141, 277  
dochodowa elastyczność popytu 175  
dochody 13, 21, 39, 82, 128, 129, 133-135,  
138, 139, 141, 161, 165, 167, 170-172,  
175, 217, 225, 230, 235, 237, 255-263  
nominalne zob. dochody pieniężne  
pieniężne 218, 243, 252-255, 259, 260,  
261, 267  
dochód  
narodowy zob. dochód społeczny  
realny 71, 72, 137, 138, 142, 235, 238, 242,  
244, 245, 251, 252, 266, 268  
społeczny 37, 38, 65, 218, 227, 230  
  
efekt demonstracji 152, 168, 170  
efektywne rozmiary produkcji 59, 62, 77  
ekonomiczna przeszłość zob. przeszłość eko-  
nomiczna  
ekonomiczna przyszłość zob. przyszłość eko-  
nomiczna  
ekonomiczna teraźniejszość zob. teraźniej-  
szość ekonomiczna  
ekonomiczno-społeczna funkcja własności pry-  
watnej 276, 277  
eksport 112, 132, 196, 239, 258-261, 270  
elastyczność popytu 166, 175  
emisja pieniądza 218-220, 270  
*ex ante* 13-17, 19, 57, 59, 64, 77, 91, 99, 111,  
113, 128-131, 149, 150, 172-174, 182,  
194, 217, 271, 274, 275, 277  
*ex post* 115, 146, 150, 163, 166, 171, 175, 176,  
187, 256, 263  
  
fundusz płac 35, 238  
  
fundusze  
inwestycyjne 83  
pieniężne 128  
funkcja  
czasu 37, 42  
pieniądza 137  
podaży 35  
popytu 35  
produkcji 83, 93, 100, 107, 117, 120, 123-  
127, 200, 201, 204  
użyteczności 43, 163  
  
gospodarka  
koncesyjno-reglamentacyjna 276, 277  
planowa 5, 6, 13, 18-20, 46, 57, 59, 64, 69,  
77, 78, 95, 97-113, 115-122, 124-134,  
137, 139-141, 159, 160, 172-175, 178-  
180, 183-186, 188-196, 198, 200, 201,  
205-210, 212, 213, 217-219, 221, 224-  
241, 243, 245-248, 250-252, 254-258,  
260, 263-270  
narodowa zob. gospodarka społeczna  
rynkowa 19, 59, 95, 129, 224, 236, 250,  
264, 271, 273, 274, 277  
socjalistyczna 5, 7  
społeczna 13-15, 18, 19, 86, 97, 130, 191,  
200, 261, 271, 272, 274, 275, 278  
gospodarowanie 12, 13, 15, 16, 18-20, 22, 46,  
48, 50-53, 57, 58, 66, 76, 77, 103, 109,  
111, 112, 116, 149, 173, 176, 178, 180,  
189-191, 193, 204, 217, 224, 229, 271-  
274, 278  
gospodarstwo  
domowe 21, 48, 60, 67, 133, 134, 136-139,  
162, 163, 167, 168-172, 177, 210, 217,  
221, 222, 226, 227, 238, 251-253, 255,  
265-268  
społeczne zob. gospodarka społeczna  
  
handel zagraniczny 97, 111, 112, 119, 122,  
125, 131, 132, 173, 186, 188, 190, 191,  
194, 196, 197, 205, 211, 228, 229, 246  
hiperinflacja 137  
horyzont czasowy 46, 47, 76, 149  
  
import 132, 193, 196, 220, 244, 246, 251, 252,  
258, 259, 266  
imputacja 21, 218

- indoktrynacja 89, 90  
inflacja 61, 62, 78, 137, 138, 141, 217, 237, 238-242, 245, 246, 248, 249, 257, 266, 268, 269  
    podażowa 269  
    popytowa 269  
innowacje 57, 93-102, 107, 109, 117, 123-125, 159, 184, 196, 273  
inwestowanie selektywne 112, 113  
inwestycje 36, 38, 39, 57, 81, 83, 84, 87, 101-103, 106-111, 113, 115, 117, 119, 121, 123, 128, 140, 149, 189, 190, 192, 199, 232, 248, 252-254, 258, 270  
inwestycje zagraniczne 145  
  
kapitalizacja 274  
kapitał 82, 83, 102, 106-109, 134, 145, 201, 212, 213, 273  
kapitałochłonność 84, 85, 111  
kasa oszczędności 138, 139  
kierunki inwestowania 110-114, 116, 117, 120  
kolektywistyczna gospodarka planowa 5, 7, 21, 271-277  
kombinacja czynników produkcji zob. techniki wytwarzania  
kominy płacowe 239  
konflikty społeczne 74, 75  
konkurencja 96-99, 108, 117, 124, 188, 213, 244, 272, 273, 276  
konkurencja kontrolowana 276  
konsumpcja 38, 76, 133-136, 142, 144, 149, 152-155, 158, 159, 162, 176, 189  
kontraktowe oszczędności zob. oszczędności kontraktowe  
korupcyjna funkcja własności prywatnej 277  
koszty 104, 108-110, 114, 115, 117, 118, 120, 121, 136, 145, 146, 161, 163, 166, 186, 191, 199, 203, 204, 212, 218, 235, 237, 243-250, 252, 267, 269  
koszty kredytów zagranicznych 145, 146  
koszty utrzymania 133, 233, 234, 268  
kraje demokracji ludowej 5  
krańcowa skłonność do oszczędzania 37  
kreacja pieniądza 218-220, 222, 223  
kreatywność decyzji 41, 42  
  
kredyt bankowy 218, 220, 221  
kredyty zagraniczne 141, 145, 146, 193, 196, 253  
kurs walutowy 119, 186, 191, 229, 244, 246  
  
luka płacowa 235, 237  
  
majątek produkcyjny 82, 112  
makroekonomia 57, 58, 63, 77, 149, 150, 180, 181, 189, 190  
maksymalizacja dochodu 48-51  
marketing 178-180, 182  
marnotrawstwo 53, 66, 103, 144, 187, 275, 276, 278, 279  
mechanizm rynkowy 13, 118, 121, 125, 186, 194, 202, 205, 251  
metoda bilansowa 122, 126, 193, 197, 198  
metoda input-output 194  
metody wytwarzania zob. techniki wytwarzania  
miara kapitału 35  
mikroekonomia 57, 149, 150, 180, 181, 189, 190  
mnożnik 37, 248, 253-256  
mobilność siły roboczej 62, 63, 67, 239, 240  
moce produkcyjne 103-106, 112-116, 119, 149, 189, 190, 192, 252, 255, 257, 258  
modernizacja 96, 102, 106-110, 116 119, 189, 273  
*money illusion* 138, 171, 210  
motywacja gospodarcza 273, 274, 276  
myślenie  
    aprioryczne 5, 183  
    ekonomiczne 199  
    inżynierskie 199  
  
nadwyżka budżetowa 220, 221  
nakazy 17, 20  
naśladownictwo płacowe 238-240, 261  
nauka ekonomii 48, 52, 61, 139, 175, 176, 230, 242  
niepewność 17, 18, 46, 53, 69, 78, 83, 89, 91, 93, 94, 99, 111, 132, 137-139, 173, 178, 184, 188, 198, 258, 274  
nieskończoność 26  
nieszczęśliwe wypadki 74, 75  
niewidzialna ręka 278

- normy 194-196, 206-208, 211
- obiektywne związki przyczynowe 6
- ochrona zdrowia 74, 75
- odżywianie 74
- ograniczoność 11-13
- opłacalność 190, 191
- organizacja gospodarki planowej 19-22
- oszczędności 38, 128, 133-141, 145, 167, 168, 170-172, 262, 264
- budżetowe 129
- kontraktowe 139
- papierowe 140, 141
- wymuszone 131, 225
- zagraniczne 141, 146
- pełne zatrudnienie 6, 59, 60, **61**, **62**, 70, 77, 80, 102, 104, 105, 107, 108, 110, 130, 132, 140, 150, 217, 230, 232-236, 241, 245, 248, 250, 251, 253-255, 259-261
- pieniądz 21, 39, 209, 210, 212, 218, 219, 221-224, 226, **227**, 237, 248, 256, 264, 265, 270
- plan ekonomiczny 46
- planowanie ekonomiczne 5, 11, 13, **14-17**, **18**, 19, 22, 24, 39, 47, 59, 64-66, 76, 77, 149, 150, 185, 271, 274, 277
- płace 128, 129, 133, 230, 231, 234, 235, 237-240, 242, 244, 247, 261, 267, 270
- minimalne 217, 234
- nominalne 230, 231, 233, 241, 244, 262
- realne 70, 217, 232, 233, 242, 245
- podatek 129, 219, 220, 248
- podaż pieniądza 226
- popyt 161, 178-183, 192, 210, 248-250, 257, 259, 260, 262-264, 266, 267, 269
- konsumpcyjny 37, 114, 161, 173, 178, 180, 181, 183-185, 261, 262
- na pieniądze zob. zapotrzebowanie na pieniądze
- postęp techniczny 57, 65, 70, 71, 78, 79, **80-86**, 88, 89, 91, 94, 95, 100, 102, 106-109, 111, 114, 123, 153, 184, 198, 232, 233, 240-243, 254, 257, 270
- fazy 88-95
- nieucieleśniony 83-87
- ucieleśniony 83-85, 87
- źródła 81, 83
- potrzeba **151**
- potrzeby 11-13, 15, 36, 64, 114, 142-144, 150, 152-157, 159, 161, 162, 177, 203, 272, 276
- absolutne 152, 155
- konsumenta 150, 151, 160, 165, 198
- względne 152, 154, 155, 159
- zależne 152-155, 159
- prakseologia 48, 50
- praktyka gospodarowania 39, 194, 233, 240, 269
- prawa
- ekonomiczne 34, 35
- rozwoju 34
- prawo
- Engla 175
- malejących przychodów 71, 78
- ograniczoności 11
- podaży i popytu 88
- preferencje konsumentów 139, 142, 143, 161, 162, 164, 166, 168, 177, 181, 182, 187, 223, 263-265
- problem
- kontroli 14
- wyboru w krainie obfitości 12
- procent 116
- składany 139
- procesy ekonomiczne 20, 43, 272
- gospodarcze zob. procesy ekonomiczne
- produkcja
- antyimportowa 246-248
- rolna 185, 260, 265-267
- żywności zob. produkcja rolna
- produktywność 84
- prognozy
- demograficzne 76
- gospodarcze 15, 17, 18
- program inwestycyjny 120, 122, 123, 129, 132, 139, 197, 221, 257
- przedsiębiorczość 81, 93, 99, 271, 273, 278
- przedsiębiorstwo 19, 20, 61, 78, 82, 86, 87, 95-100, 102-106, 108, 109, 113, 115-119, 124, 126, 127, 130, 162, 163, 178-180, 183, 185, 189, 192, 193, 195, 196, 200, 205, 206, 208, 211-213, 219, 220, 222, 226, 228, 231, 235-238, 244, 246-248, 257, 271, 273, 277

- handlowe 6
- państwowe 6, 267
- przemysłowe 6
- rolne 7
- przeszłość ekonomiczna 45, 46
- przewidywania gospodarcze 15, 17, 18, 46, 114-116, 119, 123, 125, 126, 171, 172, 177-180, 182, 193, 213, 263
- przymus państwowy 5, 277, 278
- przyrost naturalny 69, 70, 72, 74, 75, 77, 80, 81, 103, 106, 109, 158, 233, 254, 257
- przyszłość
  - ekonomiczna 46, 47
  - koniunkturalna 14
  - kontrolowana 14
- rachunek ekonomiczny 82
- racjonalność 48-53, 66, 77
  - ekonomiczna 48, 49, 52, 77
- renta 116
- rentowność 123, 237
- rozmiary popytu 166-172
- rozumowanie
  - dedukcyjne 6
  - indukcyjne 6
- równowaga ogólna 37
- rynek 93, 97, 98, 119, 124, 128, 143, 155, 163-167, 172, 173, 176, 178-181, 183, 187, 189, 192, 196, 202, 213, 218, 223, 225, 226, 236, 238, 244, 245, 248, 252, 253, 258, 260, 262, 264, 266
  - konsumpcyjny 115, 130, 165, 176, 182, 186, 188, 210, 217, 221, 225, 227, 228, 232, 250-252, 259, 268
- ryzyko 100, 185
- sektor
  - inwestycyjny zob. sektor produkcyjny
  - konsumpcyjny 21, 112, 115, 129, 130, 134, 144, 178, 180, 183, 185, 188, 191, 197, 218, 232, 238, 251, 258
  - produkcyjny 114, 115, 123-125, 189-191, 232
- selling 179
- skala
  - potrzeb 155
  - preferencji 49, 50
  - produkcji 78
- skłonność do oszczędzania 38, 138
- specjalizacja 119, 182
  - przewidywań 46, 119, 180-183, 263
- społeczeństwo 12, 13
- stabilizatory 36, 37
- standard życiowy zob. stopa życiowa
- stopa
  - inwestycji 37, 38, 70
  - konsumpcji 38
  - oszczędności 38, 70
  - procentowa 145, 146, 212, 213
  - przyrostu naturalnego 70, 71, 118
  - urodzeń 72, 73
  - wzrostu 38, 71
  - zgonów 72, 74
  - życiowa 141-144, 146, 152, 156, 167-169, 172, 210
- stosunki wymiennie-pieniężne 21
- struktura
  - podaż 130, 140, 144, 173, 174, 186-188, 261-263, 265
  - popytu 112, 130, 140, 161, 167, 172, 174, 186-188, 261-265, 275
  - potrzeb 158, 159, 190
  - produkcji 149, 150, 184, 200, 210, 264
  - produkcji sektora konsumpcyjnego 130, 173, 174, 176, 177, 182, 183, 186-188
  - produkcji sektora produkcyjnego 189, 190, 193
- synchronizacja 192, 193
- szybkość obiegu pieniądza 222-224, 256
- środki
  - produkcji 91, 114, 115, 123, 124, 127, 143, 144, 189-199, 209, 211, 225
  - inwestycyjne 82, 111, 114, 115, 117, 120-122, 144
- techniki wytwarzania 38, 41, 64, 78, 80, 84, 85, 93, 97, 100, 120, 125, 126, 149, 200-202, 204-208, 210-212, 230
- teoria
  - ekonomii 34, 83, 162, 166, 265
  - kapitału 35
  - płac 230
  - wzrostu 38, 79, 84, 85
- teraźniejszość ekonomiczna 45, 47
- terms of trade* 132, 133, 188, 196, 197

- towary niezbywalne 166
- upaństwowienie 5, 19, 20, 274
- użyteczność 52, 59, 163
- warianty inwestycyjne 120, 122, 123
- wartość 52
- warunki gospodarowania 36, 39-47, 49, 51, 78, 91, 92, 121, 123, 124, 126, 132, 141, 182, 202, 203, 230, 272, 274, 275
- wąskie gardła 207, 208
- wieczność 26
- wolna wola 41
- wolność gospodarcza 274, 277
- współczynnik kapitałowy 38, 110, 111
- wybór producenta 212
- wydajność 65, 68, 69, 77, 78, 80, 81, 88, 107, 109, 117-119, 141, 142, 173, 213, 230, 232, 240, 242, 243, 266, 267
- wydatki konsumpcyjne 37, 82
- wymienialność pieniądza 226-229
- wzorzec konsumpcji 174, 176, 177
- wzrost gospodarczy 38, 64, 72, 82
- zapotrzebowanie na pieniądze 218, 219
- zatrudnienie 36-38, 57, 59-64, 69, 77, 80, 103, 137, 146, 209-211, 230, 231, 234-236, 238, 241, 247, 253, 254, 267, 270
- zgodność
- logiczna 50, 51
  - prakseologiczna 50, 51
- zjawisko
- ekonomiczne 34, 35
  - społeczne 34, 35
- zmiana 39
- zmiany 36, 40-42, 44, 46, 47, 51, 67, 76, 79, 81, 83, 85, 91, 96, 98, 106, 114, 116, 121, 123, 126, 130, 132, 137, 139, 143, 156, 158, 159, 166, 167, 170-172, 176, 181-186, 192, 193, 196, 198, 203, 206, 208, 210, 231, 232, 236, 242, 250, 261-264, 268, 271, 274
- Związek Sowiecki 5
- zysk 35, 145, 163, 249, 273, 274
- zagadnienie wyboru 12
- zamrożenie warunków gospodarowania 275

# Spis treści

Wstęp 5

## Część pierwsza. Pojęcia i definicje

Rozdział 1. Gospodarka planowa 11

- 1.1. Planowanie ekonomiczne 11
- 1.2. Organizacja gospodarki planowej 19

Rozdział 2. Czas w ekonomii 23

- 2.1. Pojęcie czasu 23
- 2.2. Czynniki czasu w teorii ekonomii 34
- 2.3. Czas ekonomiczny 39
- 2.4. Ekonomiczna terażniejszość, przeszłość i przyszłość 44
- 2.5. Czas a racjonalność ekonomiczna 48

## Część druga. Planowanie wielkości produkcji

Wprowadzenie 57

Rozdział 3. Efektywne rozmiary produkcji 59

- 3.1. Pełne zatrudnienie 59
- 3.2. Makroekonomiczny cel planowania ekonomicznego 64
- 3.3. Demograficzne podstawy planowania rozmiarów produkcji 69

Rozdział 4. Postęp techniczny 77

- 4.1. Ponownie o rozmiarach produkcji społecznej 77
- 4.2. Pojęcie postępu technicznego 78
- 4.3. Źródła postępu technicznego 81
- 4.4. Rodzaje postępu technicznego 83
  - a. Postęp techniczny ucieleśniony 84
  - b. Postęp techniczny nieucieleśniony 85
- 4.5. Fazy postępu technicznego 87
  - a. Badania naukowe 88
  - b. Badania stosowane 91
  - c. Innowacje 93
- 4.6. Innowacje w gospodarce planowej 95

Rozdział 5. Inwestycje 102

- 5.1. Rozmiary inwestycji brutto 103
  - a. Dodatni przyrost naturalny 103
  - b. Brak dodatniego przyrostu naturalnego 109
- 5.2. Kierunki inwestowania 110
  - a. Wybór kierunków inwestowania na podstawie maksymalizacji przyrostu produkcji 110
  - b. Inwestowanie selektywne 112
- 5.3. Wybór wariantów inwestycyjnych 120



**Rozdział 6. Akumulacja 128**

- 6.1. Akumulacja budżetowa 128
- 6.2. Oszczędności indywidualne 133
- 6.3. Oszczędności zagraniczne 141

**Część trzecia. Planowanie struktury produkcji****Wprowadzenie 149****Rozdział 7. Potrzeby 151**

- 7.1. Natura i rodzaje potrzeb 151
- 7.2. Zmienność potrzeb 156

**Rozdział 8. Popyt konsumpcyjny 161**

- 8.1. Struktura popytu konsumpcyjnego 161
- 8.2. Wielkość popytu konsumpcyjnego 166

**Rozdział 9. Struktura produkcji sektora konsumpcyjnego 173**

- 9.1. Model konsumpcji 174
- 9.2. Przewidywanie popytu konsumpcyjnego 177
- 9.3. Dane *ex post* 183

**Rozdział 10. Struktura produkcji sektora produkcyjnego 189**

- 10.1. Podstawy planowania produkcji środków produkcji 189
- 10.2. Metoda bilansowa 193

**Rozdział 11. Metody wytwarzania 200**

- 11.1. Wybór metod wytwarzania. Uwagi ogólne 200
- 11.2. Wybór metod wytwarzania w gospodarce planowej 205
- 11.3. Kontrola metod wytwarzania 208
- 11.4. Problem wyboru producenta w gospodarce planowej 212

**Część czwarta. Planowanie dochodów****Wprowadzenie 217****Rozdział 12. Pieniądz w gospodarce planowej 218**

- 12.1. Kreacja pieniądza papierowego 218
- 12.2. Szybkość obiegu pieniądza 222
- 12.3. Wymienialność pieniądza 226

**Rozdział 13. Zasady określania płac nominalnych 230****Rozdział 14. Dochody realne I 235**

- 14.1. Dwa szczeble negocjacji płacowych 235
- 14.2. Rozprzestrzenianie się wzrostu płac 238
- 14.3. Postęp techniczny 242
- 14.4. Import 244
- 14.5. Ceny administrowane 248

**Rozdział 15. Dochody realne II 252**

- 15.1. Inwestycje 252

- 15.2. Eksport **258**
- 15.3. Zmiany struktury popytu konsumpcyjnego **261**
- 15.4. Produkcja rolna **265**
- 15.5. Rekapitulacja **268**

Zakończenie **271**

Managing National Economy by Means of Planning (Summary) **279**

Indeks rzeczowy **280**

# ACTA UNIVERSITATIS WRATISLAVIENSIS

## SERIE

Anglica Wratislaviensia	Prace Kulturoznawcze
Antiquitas	Prace Literackie
Bibliotekoznawstwo	Prace Ogrodu Botanicznego
Bibliotheca Judaica	Uniwersytetu Wrocławskiego
Bibliothecalia Wratislaviensia	Prace Pedagogiczne
Classica Wratislaviensia	Prace Psychologiczne
Ekonomia	Prace Zoologiczne
Estudios Hispánicos	Prawo
Ethnologica	Probability and Mathematical Statistics
Filozofia	Przegląd Prawa i Administracji
Germanica Wratislaviensia	Romanica Wratislaviensia
Góry – Literatura – Kultura	Slavica Wratislaviensia
Historia	Socjologia
Historia Sztuki	Studia Antropologiczne
Hydrogeologia	Studia Archeologiczne
Język a Kultura	Studia Filmoznawcze
Kształcenie Językowe	Studia Geograficzne
Literatura i Kultura Popularna	Studia i Materiały z Dziejów
Logika	Uniwersytetu Wrocławskiego
Neerlandica Wratislaviensia	Studia Linguistica
Niemcoznawstwo	Studia nad Faszyzmem i Zbrodniami
Politologia	Hitlerowskimi
Prace Botaniczne	Studium Generale. Seminaria
Prace Geologiczno-Mineralogiczne	Interdyscyplinarne
Prace Instytutu Geograficznego	Wrocławskie Studia Wschodnie



1180001672

PAd

Sprzedaż wysyłkową publikacji  
Wydawnictwa Uniwersytetu Wrocławskiego  
prowadzi

Dział Marketingu

Wydawnictwa Uniwersytetu Wrocławskiego

50-137 Wrocław, pl. Uniwersytecki 9/13

tel./fax (071) 3752735, tel. (071) 3752823

e-mail: [marketing@uwur.com.pl](mailto:marketing@uwur.com.pl)

<http://www.uwur.com.pl>

Uniwersytet Wrocławski  
Biblioteka Wydziału Prawa,  
Administracji i Ekonomii

141838

Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego  
zaprasza do swoich księgarni:

- Księgarnia Uniwersytecka

50-137 Wrocław, pl. Uniwersytecki 9/13, tel. (071) 3752923

- Księgarnia Naukowa im. Mikołaja Kopernika

50-138 Wrocław, ul. Kuźnicza 30/33, tel. (071) 3432977

Księgarnia prowadzi również sprzedaż wysyłkową wszystkich książek  
znajdujących się w jej ofercie handlowej.



**Cena 39,00 zł**

ISSN 0239-6661

ISBN 83-229-2089-X



9 788322 920893 >