

ZAGADNIENIA GOSPODARCZE
w świetle prasy i literatury ekonomicznej zagranicą

Nr 22
R.II

S p i s r z e c z y :

- | | |
|--|--|
| 1. A.C. PIGOU | "Income" An Introduction
to Economics. Rozdz.IV |
| Dochód społeczny
i zagadnienie mobilności
pracy | |
| 2. I. SZOŁOMOWICZ | Sowietskije Finansy
Nr 7 - 1947 |
| Polityka środków obrotowych
przedsiębiorstw i zasada
gospodarności | |

DOCHÓD SPOŁECZNY I ZAGADNIENIE MOBILNOŚCI PRACY

"Income"- 1946
Rozdział IV.

Spółeczeństwo każdego kraju wydaje swój dochód w określonych proporcjach na różnego rodzaju dobra i usługi. Biała Księga, wydana przez brytyjskiego ministra skarbu w kwietniu 1944 roku, podaje, że wydatki na konsumpcję, po odliczeniu podatków pośrednich, wyniosły w 1938 roku 3.500 miln.funtów szterlingów, co stanowi około $\frac{3}{4}$ całego dochodu narodowego. Wydatki te obejmowały następujące grupy towarów i usług: żywność, napoje wyskokowe i wyroby tytoniowe - około 39% wszystkich wydatków, czynsz za lokal, podatki, opał i światło oraz inne przedmioty domowego użytku - 24%, ubranie - 11%; pozycje te obejmują około $\frac{3}{4}$ wydatków na konsumpcję. Wydatki na podróż i komunikację wynosiły około 7%.

Moglioby się wydawać, że z analizy układu różnych pozycji dóbr i usług konsumpcyjnych można wnioskować bezpośrednio o rozmieszczeniu czynników wytwórczych w poszczególnych gałęziach produkcji. Gdyby kraj był samowystarczalny gospodarczo, można byłoby wyprowadzić taki wniosek. Ale w rzeczywistości nie wszystkie towary, konsumowane przez społeczeństwo, są wyrabiane w kraju. Wiemy już, że niektóre z nich są importowane z zagranicy w zamian za towary, produkowane w kraju. Tak więc żywność w olbrzymiej części opłacana jest eksportem towarów brytyjskich, węglem brytyjskim, usługami okrętów itd. Ostatecznie więc czynniki wytwórcze, zajęte produkcją tych dóbr, produkują dla nas pośrednio żywność. Oznacza to, że część czynników wytwórczych, zatrudnionych bezpośrednio w wytwarzaniu środków żywnościowych

w kraju, jest dużo mniejsza od części dochodu narodowego, wydawanego na artykuły spożywcze. Z tego względu na podstawie danych statystycznych, określających wielkość dochodu pieniężnego, wydawanego na poszczególne towary, nie możemy sądzić o rozmieszczeniu czynników wytwórczych, zatrudnionych w produkcji tych towarów.

Czynniki wytwórcze dzielimy na trzy główne grupy: ziemia, kapitał i praca. Szczegółowa statystyka, która obejmowałaby rozmieszczenie tych dwóch pierwszych czynników w poszczególnych gałęziach produkcji, jest trudna do zdobycia. Natomiast są dość obfite dane o czynniku pracy. Poświęcę im parę słów. Informacje statystyczne, uzyskane na podstawie rejestru ubezpieczeń od bezrobocia, wyjaśniają wiele, ale najbardziej wyczerpującym źródłem są dane, uzyskane przez spis z roku 1931. Znaczna jego część poświęcona jest podziałowi ludności, zatrudnionej w poszczególnych przemysłach. Podział ten należy odróżnić od podziału "zawodowego". Ten ostatni obejmuje czynności zawodowe, wykonywane przez pracownika bez względu na ich ostateczny cel i tak np. wszyscy stolarze, gdziekolwiek są zatrudnieni, klasyfikowani są razem. Przy podziale przemysłowym pracownicy zaliczani są do zakładu, w którym są zatrudnieni i tak np. stolarze zatrudnieni na kolei figurują w spisie jako kolejjarze. Do swych rozważań użyję materiału, uzyskanego na podstawie spisu z 1931 roku wg podziału przemysłowego.

Zastanówmy się nad tym, jakimi zasadami należy kierować się przy układaniu klasyfikacji przemysłowej i jak są one stosowane w naszym spisie. Dobrze byłoby, gdyby każdy przemysł składał się z jednej lub więcej firm, z których każda wyrażałaby tylko jeden ściśle określony artykuł. W rzeczywistości jest jednak inaczej. Na ogół każda gałąź przemysłu lub każda nawet firma wytwarza rozmaite towary, np. produkuje czekoladki

i drewniane pudełka do ich opakowania, co można byłoby uważać za dwa różne rodzaje przemysłu. Mamy więc już kłopoty z samą definicją.

Można stosować kilka metod klasyfikacji. Jedna metoda - to przyjęcie jako kryterium podziału celu, jakiemu służą dane przedmioty. A więc możnaby podzielić przemysł na spożywczy, ubraniowy, meblowy itd. Każdą z tych grup możnaby podzielić z kolei zależnie od celu, któremu głównie służą. I tak np. przemysł odzieżowy obejmowałby nakrycia głowy, nakrycia wierzchnie, obuwie itd, meblowy obejmowałby meble kuchenne, do sypialni, do salonu itd. Druga metoda - to podział na duże grupy, zależnie od materiału, używanego do produkcji. Tak więc będziemy mieli przemysły, produkujące wyroby bawełniane, wełniane, żelazne, stalowe itd. Trzecia metoda - to podział według produkcji, np. tkalnie, obejmujące wszystkie rodzaje tkanin, górnictwo - wszelkie rodzaje minerałów.

W naszym spisie zastosowano wszystkie trzy kryteria podziału, przy czym klasyfikację przeprowadzono jasno i przejrzysto. Zaliczono do poszczególnych przemysłów te osoby, które z rozmaitych powodów uważały, że do nich należą. Wyjaśnia to bliżej Austin Robinson w jednej ze swych książek.¹⁾

W praktyce możemy jedynie iść za przykładem tych, którzy są obecnie zatrudnieni w przemyśle. Niektórzy przedsiębiorcy uważają, że mają wspólne zainteresowania z pewnymi innymi przedsiębiorcami i skłonni są uważać, że tworzą jedną branżę przemysłu. Tą więzią może być końcowy produkt ich pracy, jak np. w przemyśle elektrotechnicznym, maszynowym, może nią być surowiec jak w przemyśle ceramicznym lub bawełnianym, wreszcie może być podobny proces wytwarzania lub używanie tego samego typu maszyn w produkcji, jak np. w przemyśle włókienniczym lub hutniczym. Trudno jest mówić o identyczności przemysłów.

1) F.A.G. Robinson: The structure of Competitive Industry

Raczej należy klasyfikować poszczególne zakłady tak, jak to jest w danym momencie wygodne. Zmiany techniki lub organizacji będą może wymagały nowej klasyfikacji i powstania nowych przemysłów.

Liczba zatrudnionych w Anglii i Walii w roku 1931 wynosiła 18.853.000, czyli o 10% więcej niż w 1921 roku. W tym samym czasie nastąpił wzrost ludności o 5 1/2%. Wskutek spadku współczynnika rozrodczości względna ilość zatrudnionych mężczyzn w wieku ponad 14 lat wynosiła 83%, kobiet w tym samym wieku - 14%.

Wszyscy pracujący, bez względu na to czy w dniu spisu byli zatrudnieni czy nie, zostali podzieleni na następujące grupy:

	<u>%</u>	<u>%</u>
Produkcja fabryczna	39,0	/
Rolnictwo i rybołówstwo	5,7	/ 50,7
Górnictwo i kamieniarstwo	6,0	/
Handel	15,8	/
Transport i komunikacja	6,8	/ 22,6
Obsługa osobista, łącznie z hotelami	12,8	
Administracja publiczna	6,5	
Zawody wolne	3,1	
Obrona	1,3	
Gazownie, wodociągi, elektrownie	1,0	
Przemysł rozrywkowy, sport i inne	1,8	

Pierwsza z tych grup dzieli się jeszcze na szereg podgrup:

	<u>%</u>	<u>%</u>
Metalowy, maszynowy itd.	11,6	
Włókienniczy	6,3	
Budowlany i dekoracyjny	6,0	
Odzieżowy	5,4	
Spożywczy	3,3	
Inne	8,3	

Zastanówmy się teraz, jakie czynniki i w jaki sposób oddziałują na rozmieszczenie siły roboczej w poszczególnych gałęziach przemysłu w danej chwili i jak wytłumaczyć różnice w rozmieszczeniu w różnych okresach czasu. Zagadnienie to jest

bardzo szerokie i stanowi jeden z ważniejszych odcinków badań ekonomicznych. Moim zadaniem jest jedynie próba podania zarysu odpowiedzi.

W czasie wojny wybór zajęcia jest ograniczony, a wolność wyboru należy do władz rządowych. Następuje przymusowy pobór do wojska lub skierowanie do danej pracy cywilnej. Nawet jeśli władze nie działają bezpośrednio, to przez ograniczenie dostaw surowców zmniejszają pośrednio możliwość zatrudnienia w pożądanym przez jednostkę gałęzi przemysłu. W takich warunkach, chociaż istnieją poważne praktyczne zadania do rozwiązania, nie ma problemu do analizy ekonomicznej. Ludzie pracują w poszczególnych zakładach zgodnie z nakazami władzy.

Jednak w czasach normalnych, kiedy nie ma ograniczenia wolności osobistej, sprawa wygląda inaczej. Każdy wybiera sobie zawód względnie rodzicie dokonywują wyboru za niego. Powstaje więc pytanie, jakie siły działają przy aktach wyboru. Wydaje się, że istnieją tu dwa główne czynniki, a mianowicie: podaż i popyt na pracę.

Założmy, że istnieje pewna ilość osób, posiadających jednakowe zdolności i cechy fizyczne, które mają do wyboru pewną ilość stanowisk w rozmaitych miejscach i rozmaitych gałęziach gospodarstwa. Jeśli korzyść netto z pracy w danym miejscu jest znacznie większa od korzyści netto z pracy w innym miejscu, będą one skłonne przenieść się z pierwszego miejsca na drugie, ponieważ chcą otrzymać możliwie najwyższe wynagrodzenie za swoje wysiłki. Tendencja do wędrówek z jednego zakładu pracy do drugiego będzie trwała dopóty, dopóki istnieje jakakolwiek różnica w korzyści, jaką można osiągnąć z różnych zajęć. W miarę tego, jak liczba oferujących swe usługi wzrasta, płaca, ofiarowana za te usługi, maleje. I odwrotnie, w miarę tego, jak ludzie opuszczają zajęcia mniej intratne,

płaca wzrasta, odczuwa się bowiem brak rąk do pracy. W ten sposób dochodzi do równowagi, tak, że korzyści, płynące z zajęć, wykonywanych w jakimkolwiek zakładzie, są te same lub prawie te same, co korzyści, płynące z zajęć, wykonywanych w innym zakładzie. Adam Smith wyjaśnia to w następujący sposób: "Suma korzyści i strat, płynących z rozmaitych zajęć, musi być w tym samym sąsiedztwie albo dokładnie równa albo zmierzać ciągle do wyrównania. Gdyby w sąsiedztwie istniało jakiekolwiek zajęcie, które byłoby korzystniejsze lub mniej korzystne niż pozostałe, to napływ w pierwszym wypadku, a odpływ w drugim wypadku doprowadziłby wkrótce do równowagi. Taki przebieg wypadków miałby miejsce w społeczeństwie wolnym, gdzie istnieje naturalny bieg rzeczy i nieograniczona wolność w wyborze zajęcia". Ogólna więc zasada podaży może być przedstawiona krótko. Należy jednak dodać jeszcze parę uzupełniających wyjaśnień.

Musimy się wystrzeżać błędów, powstających wskutek nadawania tej samej nazwy różnym rzeczom. W każdym zawodzie istnieją osoby o różnym stopniu uzdolnienia. Nie można powiedzieć, że istnieje tendencja do zrównania zarobków wszystkich, np. zawodowych bokserów, ale tylko, że ta tendencja przejawia się w podobnych grupach lub klasach. Lord Pethick - Lawrence podał w swojej znakomitej książce¹⁾, napisanej pół wieku temu, wiele przykładów, które wydawały się na pozór zagadkowe, zaś po dokładniejszym zbadaniu dały się wytłumaczyć prawem podaży.

Musimy również wyjaśnić, co rozumiemy pod pojęciem "równe korzyści netto". Po pierwsze równe korzyści netto niekoniecznie będą udziałem wszystkich ludzi o tych samych kwalifikacjach, jeśli mają oni zapewnioną tę samą płacę za wykonaną pracę. Różni robotnicy mogą być bowiem zajęci przy maszynach równej jakości lub mogą otrzymywać niejednakową pomoc ze stro-

1) Pethick Lawrence: Local Variations of Wages.

ny kierownictwa. Równe zarobki w stosunku do wykonanej sztuki nie mają tendencji do przyrównania równych korzyści - w sensie, w jakim ja używam to pojęcie - ludziom o podobnych kwalifikacjach, jeśli są zatrudnieni w innych warunkach. Po drugie równość korzyści netto w różnych zawodach i miejscach pracy niekoniecznie będzie zapewniona, kiedy te korzyści, uzyskane za godzinę pracy, dzień lub też nawet rok pracy o danym natężeniu, są równe. Trzeba uwzględnić fakt, że w niektórych zawodach granice zdolności do pracy są znacznie szersze i podaż pracy będzie regularna.

A więc korzyści netto za dzień pracy robotnika stocznikowego, zatrudnionego sezonowo, nie są równe korzyściom netto - w naszym rozumieniu - za dzień pracy kolejarza, który może liczyć na stałe zatrudnienie przez cały rok. W niektórych zawodach można liczyć na dłuższy okres zatrudnienia. Mistrz ping-ponga osiąga szczyt kariery w 18 roku życia, bokser lub sprinter w 20 roku, długodystansowcy ok. 30 roku życia. Kiedy Bill Tilden, znakomity tenisista, miał 38 lat, zaczęto pisać o nim w prasie, że jest już weteranem. Matematycy i artyści osiągają szczyty kariery we wczesnych okresach. Historycy osiągają dojrzałość później. Nauczyciele z Eton idą na emeryturę, mając 57, zaś profesorowie uniwersytetu w Cambridge w wieku 65 lat. Politycy natomiast osiągają pełnię kariery po 60-tce. Trzeba również uwzględnić, że niektóre zawody nie dają widoków na przyszłość. Chłopcy na posyłki muszą mieć wysokie zarobki, ponieważ poświęcają możliwość wykształcenia się w pewnym zawodzie. Z drugiej strony znów sekretarze parlamentarni pracują u ministrów nawet bezpłatnie, ponieważ mają okazję poznać kulisy życia politycznego.

Trzeba również pamiętać, że korzyści netto rozmaitych zajęć, chociaż często stoją w ścisłym związku z zarobkami pieniężnymi, nie są całkowicie przez nie reprezentowane. W niektórych zawodach istnieją konieczne wydatki, jak np. peruki dla sę-

dziów, togi dla dziekanów wydziałów uniwersyteckich. Natomiast w innych są dodatkowe dochody, np. deputaty węglowe dla górników, mieszkania dla robotników rolnych. Również należy tu wspomnieć o zaletach i wadach poszczególnych zawodów z punktu widzenia społecznego. W niektórych środowiskach ceni się wysoko zawód duchownego, natomiast zajęcie zawodowego karta uważa się za coś niższego. Dlatego, aby uzyskać równe korzyści netto, kart winien otrzymywać wyższe uposażenie. Można by jeszcze podać wiele dodatkowych uwag, ale nie wpłynie to na główną zasadę, którą jeszcze raz powtórzę. Wśród ludzi o jednakowym uzdolnieniu, zatrudnionych w produkcji rowerów, a mających się gorzej niż ci, którzy zajęci są przy produkcji kapeluszy, znajdują się zawsze tacy, którzy skłonni będą zmienić zajęcie aż do momentu wyrównania się zarobków. Oczywiście, procesy przystosowawcze nie nastąpią natychmiast. Po okresach zakłóceń gospodarczych może się zdarzyć, że dysproporcje w zarobkach w poszczególnych zawodach mogą mieć przez pewien okres charakter stały. Jednakże te tendencje, bez względu na przeszkody, ciągle istnieją. Najważniejszym bodźcem w pracy jest chęć uzyskania możliwie najwyższego wynagrodzenia.

Dotąd mówiłem o osobach o jednakowych uzdolnieniach. Ale można zasadę podać rozciągnąć i na inne wypadki. Założmy więc, że wszystkie dzieci, przychodzące na świat, mają jednakowe zdolności. Jeśli przyjmiemy nawet to założenie, to okaze się po dojściu do pełnoletności, że ^{młodzi} ludzie posiadają różne cechy na skutek różnic w wychowaniu i wykształceniu. Upraszczając to zagadnienie, możemy powiedzieć, że jest to wynikiem różnych nakładów i starań, jakie poniesiono przy wychowaniu. Łatwo się można przekonać, że zasada, o której mówię, musi działać w ten sposób, iż tendencje do inwestowania muszą być skierowane na tworzenie różnego rodzaju uzdolnień i to w takim st-

unku, że 100 funtów, zainwestowanych w przygotowaniu jednego człowieka w jednym rodzaju pracy, przyniesie lub raczej powinno przynieść taki sam zysk, jak 100 funtów, zainwestowane w przygotowanie innego człowieka do innego rodzaju pracy. Wobec tego, jeśli różne rodzaje umiejętności wymagają prawie równych nakładów w szkoleniu, zaistnieje tendencja do kształcenia ludzi w różnych zawodach w takich ilościach, że stawki płac w tych zawodach będą prawie równe. Oczywiście - procesy przystosowawcze są nie doskonałe, ponieważ nakłady są często czynione na szereg lat naprzód. Jeśli nauczyciele matematyki otrzymują wyższe uposażenie niż nauczyciele filologii klasycznej, wywołuje to pęd do studiowania matematyki, co w rezultacie spowoduje wzrost liczby matematyków i obniżenie ich uposażenia do wysokości uposażeń nauczycieli filologii klasycznej. Zanim jednak nakłady przyniosą efekty, relatywny popyt na nauczycieli matematyki i filologii klasycznej może ulec zmianie i wykształcenie dodatkowej ilości matematyków nie spowoduje wyrównania płac.

Rozważmy teraz podział ludzi według zajęć, które wymagają różnych nakładów w kształceniu. W tym wypadku tendencje nie będą się objawiać wyraźnie w podziale, który wywołuje równe stawki płac, lecz raczej w podziale, który wywołuje różnice płac, odnoszące się mniej lub więcej do różnic, jakie potrzebne są przy wydatkach na szkolenie. Jeśli płaca rzemieślnika w porównaniu z płacą niewykwalifikowanego robotnika wykazuje zbyt małą różnicę, to społeczeństwo zniechęci się do kształcenia swych dzieci na rzemieślników; to stwierdzenie można rozciągnąć na wszystkie inne zawody. Chłopcy mogą być kształceni w zawodach, które wymagają wysokich nakładów tylko w tym wypadku, jeśli ojcowie ich są zamożni lub jeśli otrzymują stypendia szkolne. Jednak nawet, mimo istnienia pomocy w formie stypendiów, nakłady w tych zawodach będą napotykały na poważne trudności. Stawki

płac będą tam zbyt wysokie, zaś ilość ludzi w tych kosztownych zawodach zbyt mała.

Reasumując, stwierdzamy, że ludzie o podobnych wrodzonych zdolnościach, pragnąc zabezpieczyć sobie i swym rodzinom najlepsze warunki, dążą do uplasowania siebie przy takim zajęciu, aby nikt nie mógł uzyskać korzyści przez przeniesienie się ze swego zawodu do innego. Stąd też korzyści netto - w przybliżeniu stawki płac - są podobne w różnych zawodach, które wymagają równie kosztownego przygotowania; gdy zaś praca w jednym zawodzie wymaga większego przygotowania niż w innym, to wspomnianie wyżej korzyści będą wyższe w stopniu, mniej lub więcej odpowiadającym dodatkowym kosztem przygotowania. Tendencje te rozwijają się bardzo niedoskonale i czasami bardzo wolno. Są one dominującym czynnikiem podaży pracy, wywierając wpływ na kierunki, w jakich siły robocze rozdzielane są pomiędzy różne zawody.

A teraz zastanówmy się nad zagadnieniem popytu. Przy danych stawkach będzie zatrudniona taka ilość pracowników o określonych zdolnościach w jakiegokolwiek gałęzi przemysłu, na jaką istnieje aktualny popyt. Musimy zbadać, jakie czynniki wpływają na ilość zatrudnionych w danym przemyśle przy określonych płacach. Czynniki te można podzielić na trzy grupy: pierwsza - to zbiorowy popyt na dobra, jakie produkuje przemysł, druga - to związek pomiędzy ilością zatrudnionych, a wielkością przez nich otrzymanej produkcji, trzecia wreszcie - to warunki - konkurencja wolna lub monopol - w jakich wytwory przemysłu są sprzedawane.

A teraz parę przykładów do zilustrowania wpływu tych czynników. Cena na dany produkt przy użyciu danej ilości czynnika pracy i danym wynagrodzeniu będzie tym wyższa, im większy będzie popyt ze strony publiczności.

Popyt na pracę w danym przemyśle będzie tym większy, im zamożniejsi będą odbiorcy jego produktów. Bowiem najsilniejszy nawet popyt ze strony biednych prowadzi tylko do małych zakupów w przeciwieństwie do zamożnych, którzy, przy nieznacznie zwiększonym popycie, zwiększają wartość swych zakupów.

Co się stanie, jeśli wskutek ulepszeń technicznych i organizacyjnych zwiększy się wydajność pracy? Odpowiedź nie będzie miała charakteru zdecydowanego. W pewnych warunkach wzrośnie ilość robotników, potrzebnych w danym przemyśle przy danych płacach, w innych spadnie. Jeśli popyt społeczeństwa jest bardzo nieelastyczny, t.j. znaczne obniżenie ceny nie powoduje znacznego zwiększenia zakupów, wzrost wydajności umożliwi im zaspokojenie wszystkich potrzeb przy użyciu mniejszej ilości pracy. Jeśli natomiast popyt będzie bardzo elastyczny tak, że nawet nieznaczna obniżka wpłynie na powiększenie ilości, którą pragnie nabyć publiczność, wtedy w rezultacie potrzeba będzie więcej pracy, pomimo, że wydajność jednostek pracy znacznie wzrosła. Ogólnie możemy powiedzieć, że wzrost wydajności w przemysłach, które produkują artykuły codziennego użytku, spowoduje zatrudnienie mniejszych ilości robotników i maszyn, podczas gdy wzrost wydajności w przemysłach artykułów luksusowych doprowadzi do zatrudnienia większej ilości robotników i maszyn.

Jeśli produkuje się artykuły w warunkach wolnej konkurencji, pracodawcy będą zatrudniać nowych pracowników dopóty, dopóki cena ostatniej jednostki produkowanej zrówna się z płacami robotników, niezbędnych do jej wykonania (o ile pominie my inne czynniki). Jeśli jednostka pracy w ciągu dnia wytwarza dwie jednostki pewnego produktu, cena produktu będzie dążyła do zrównania się z połową dziennego zarobku robotnika. Ale jeśli mamy do czynienia z monopolem, będzie się opłacało przed-

siębiorem zmniejszyć produkcję, ażeby podnieść ceny. W rezultacie cena produktu będzie większa od połowy dziennego zarobku robotnika; mniej zakupi społeczeństwo, mniej zostanie wyprodukowane i zużyje się mniej pracy do wykonania produkcji. Wprowadzenie zasad monopolistycznych do jakiegokolwiek przemysłu oznacza, że mniej potrzeba czynnika pracy, niżby to miało miejsce w wypadku wolnej konkurencji.

W dotychczasowych swych rozważaniach pominąłem oczywisty fakt, że ludzie przychodzą na świat z różnymi zdolnościami. Nie mam tu na myśli tego, że pewne osoby są bardziej uzdolnione od otoczenia pod każdym względem. W rzeczywistości rozmaite osoby mają różne uzdolnienia w zależności od rodzaju pracy.

Przypuśćmy, że istnieje w różnych zajęciach q różnych typów osób, przy czym każda wyposażona jest w różne relatywne zdolności do pewnych zawodów. Współzawodnictwo sprawia, że za jednostkę jakiegokolwiek pracy ta sama stawka wynagrodzenia jest wypłacana bez względu na osobę. Innymi słowy wśród osób, spełniających te same czynności, człowiek, który jest dwa razy zdolniejszy, otrzymuje dwa razy większe wynagrodzenie. Całkowita ilość pracy każdego rodzaju, potrzebna dla wykonania produkcji, ustala się na tym poziomie, że cena wyznaczona przez popyt na tę ilość, jest równa jednostkowej płacy za ten właśnie rodzaj pracy.

A teraz musimy zrobić pewne uzupełnienia. Nikt nie poświęci się takiej pracy, która przyniesie mu mniej korzyści, niż jakakolwiek inna. Oznacza to, że relatywne zdolności do wykonywania różnych prac są elementem, który należy uwzględnić przy rozważaniu warunków podaży. Ułatwia to oznaczenie ilości osób, które zaoferują się do różnych prac, określenie płac jednostkowych i tygodniowych stawek osób o różnych relatywnych uzdolnieniach.

To, co powiedziałem, ma ścisły związek z kwestią, która budzi powszechne zainteresowanie. Chodzi tu mianowicie o tygodniowe stawki kobiet i mężczyzn. Założmy dla ułatwienia dalszego rozumowania, że wszyscy mężczyźni są jednakowi i że wszystkie kobiety mają również cechy zbliżone. Ułożmy sobie listę rozmaitych zajęć i ustalmy ilość jednostek pracy, jaką może wykonać mężczyzna i kobieta. Przekonamy się, że istnieje dążność do wyrównania zarobków, pobieranych przez kobiety jak też i płac wszystkich mężczyzn. Co określa jednak relatywne płace kobiet i mężczyzn? Jeśli istnieje jakikolwiek rodzaj pracy, którą wykonują zarówno kobiety jak i mężczyźni, jednostkowe wynagrodzenie będzie jednakowe niezależnie od rodzaju pracownika. Wobec tego, że w naszym modelu zarobkiienne mężczyźni są te same, a także zarobki kobiet są równe, wzajemny stosunek płac dziennych mężczyzn i kobiet jest taki sam, jak stosunek ich zdolności do wykonania prac w tych gałęziach produkcji, gdzie są jednocześnie zatrudnieni.

Im silniejszy jest popyt publiczności na wytwory tej gałęzi produkcji, w której zdolność mężczyzn jest relatywnie większa od kobiecej i im mniejsza jest ilość mężczyzn, chętnych do pracy, tym mniejsze jest prawdopodobieństwo, że jakikolwiek mężczyzna zostanie zatrudniony w tej gałęzi produkcji, gdzie są wymagane zdolności typowe kobiece. Tak więc zwiększenie popytu na wyroby przemysłu hutniczego, górniczego, cementowego itd. sprawi, że mężczyźni prawdopodobnie zarobią więcej na dzieł, ponieważ w tych gałęziach produkcji ich zdolność do pracy jest stosunkowo większa. Z drugiej strony wzrost popytu na takie usługi, jak: pielęgniarstwo, opieka nad niemowlęciem, gdzie zdolności kobiece są przede wszystkim wymagane, sprawi, że kobiety będą zarabiały dziennie więcej od mężczyzn. Dalej, zmniejszenie liczby mężczyzn, zdolnych do pracy np. wskutek strat wojennych, sprawi, że ich zarobki również wzrosną.

W analizie naszej przyjęto milcząco, że ilość osób z różnymi typami wrodzonych zdolności jest dana niezależnie od stawek płac, które te osoby zarabiają. W odniesieniu do kobiet i mężczyzn jest to dość oczywiste. Ilość chłopców i dziewcząt urodzonych i wychowywanych jest niezależna od zarobków, osiąganych przez mężczyzn i kobiety. Sprawa nie przedstawia się jednak dość jasno, jeśli weźmiemy pod uwagę inne cechy niż płeć. Np. olbrzymi i lilipuci mogą mieć nadzwyczajne dochody, co mogłoby wpłynąć na wielkość ich rodzin, zmniejszając lub zwiększając ilość członków rodziny. Tu widzimy więc wpływ wielkości zarobków na ilość osób, posiadających pewne wrodzone cechy. Rozumie się, że wpływ ten ma charakter długoplanowy, wskutek tego możemy go pominąć w rozważaniach, obejmujących problemy aktualne w krótkich okresach.

I. SZOŁOMOWICZ

POLITYKA ŚRODKÓW OBROTOWYCH PRZEDSIĘBIORSTW

I ZASADA GOSPODARNOSCI

Sowietskije Finansy Nr 7-1947.

Oslabienie stosowania zasady gospodarności oraz niedociągnięcia w dyscyplinie płatniczej, charakterystyczne dla wielu przedsiębiorstw w czasie wojny, nie zostały jeszcze usunięte.

W pierwszym półroczu r.1947 przemysł otrzymał poważne sumy z budżetu na zwiększenie własnych środków obrotowych w związku ze wzrostem produkcji oraz na uzupełnienie braków, powstałych z różnych przyczyn. Pomimo to suma nieuregulowanych zobowiązań płatniczych wobec banku i dostawców - chociaż zmalała - jest ciągle jeszcze zbyt dużą. Ten stan rzeczy tym bardziej zasługuje na uwagę, że ogromna większość przedsiębiorstw przemysłowych w I- półroczu bieżącego roku pomyślnie wykonała i przekroczyła plany produkcji oraz zadania, wyznaczone w zakresie zmniejszenia kosztów własnych.

Nawet dobrze pracujące przedsiębiorstwa odczuwają nieraz trudności finansowe. Wynikają one m.in. stąd, że przedsiębiorstwa te nie otrzymują w terminie należności od swoich odbiorców i odczuwają wskutek tego trudności kasowe i płatnicze. Dalszym ujemnym następstwem tych zjawisk jest wciągnięcie do obrotu przemysłowego poważnych sum pozaplanowych oraz pozbawienie przedsiębiorstwa koniecznej swobody w manewrowaniu własnymi środkami obrotowymi. Nie stanowią tu wyjątku również i te przedsiębiorstwa, które dysponują własnymi środkami w granicach normy, tj. w wysokości, wystarczającej na zaspokojenie planowych potrzeb, wynikających z procesów produkcji i obrotu.

Przedsiębiorstwa, które niedotrzymały terminów płatności w zakresie pożyczek bankowych lub w rozrachunkach z dostawcami, pozbawione zostają możliwości samodzielnego dysponowania środkami, wpływającymi na ich konta, a więc nie mogą terminowo regulować należności za nabywane materiały oraz wydatkować pieniędzy na inne cele. To powoduje z kolei dalsze narastanie ich trudności finansowych. Poza tym w szeregu wypadków dostawcy wstrzymują wysyłki zadłużonym przedsiębiorstwom. Prowadzi to do tworzenia się ponadnormalnych zapasów wyrobów gotowych u dostawców i do niedoboru niezbędnych dla produkcji materiałów u odbiorców, dotkniętych tymi rygorami. Lecz dostawcy znajdują się wtedy również w trudnej sytuacji finansowej. Znane są wypadki, gdy na skutek przerwania wysyłek swych wyrobów zalegającym płatnikom, przedsiębiorstwa te same przechodzą do szeregów płatników, nie wywiązujących się ze swych zobowiązań. Takie postępowanie prowadzi oczywiście nie do likwidacji zaległości, lecz do dalszego ich wzrostu. Powstaje więc konieczność zastosowania takich zarządzeń organizacyjno-finansowych, któreby lepiej skoordynowały produkcyjne i finansowe wyniki pracy przedsiębiorstw. Wydaje nam się, że wśród tych zarządzeń ważną rolę odegrać powinno usunięcie niedomagań w zakresie gromadzenia i użytkowania środków obrotowych przemysłu.

x x
 x

Główne zasady kształtowania funduszy obrotowych oraz tryb ich użytkowania, wprowadzone w r. 1931 z niektórymi późniejszymi zmianami, zachowują w pełni swoją moc do dnia dzisiejszego. Żywotność tych zasad i zgodność ich z wymaganiami opartego na zasadzie gospodarności kierowania przemysłem po-

~~potwierdzone zostały przez dotychczasową praktykę.~~

Dane sprawozdań rocznych za r.1946 wykazują, że własne środki obrotowe przedsiębiorstw bardzo nieznacznie odchylają się od ustalonej normy. Jednakże analiza danych stwierdza, że środki te rozłożone są bardzo nierównomiernie. W jednych przedsiębiorstwach istnieje ich nadmiar, inne odczuwają poważne trudności z powodu ich braku, co w wielu wypadkach bynajmniej nie jest ich winą. Nierównomierność ta poważnie pogarsza sytuację przemysłu jako całości, gdyż zaleganie z płatnościami ze strony przedsiębiorstw, nie posiadających własnych środków obrotowych, ma tendencję do rozszerzania się również na przedsiębiorstwa, dysponujące przewidzianymi w planie własnymi środkami.

Jednym z ważniejszych wymagań racjonalnej gospodarki jest zapewnienie każdemu przedsiębiorstwu pewnego niezbędnego minimum własnych środków obrotowych, którym operowałoby ono samodzielnie w granicach, ustalonych przez plan i prawo. Jednakże ministerstwa i główne zarządy nieraz wyciągały środki obrotowe od jednych przedsiębiorstw i przekazywały je innym nie na zasadzie ich potrzeb, wynikających z planu, lecz tylko dlatego, że jedno przedsiębiorstwo odczuwało trudności finansowe, inne zaś dysponowało w tym czasie pewnymi nadwyżkami na swoich kontach rozrachunkowych,

Rozmiar tej redystrybucji w ostatnich latach stale wzrastał. Oczywiście redystrybucja ta była legalna w tym zakresie, w jakim przewidywał ją plan, mając na względzie dostosowanie sumy środków obrotowych do potrzeb produkcji. W pewnym stopniu należy też usprawiedliwić wzrost bezwzględnej i względnej skali redystrybucji w latach 1945 i 1946, gdy zapotrzebowanie środków obrotowych przez przedsiębiorstwa przemysłowe mogło się poważnie zmienić w związku z przejściem na ^{wojnie} produkcję dla potrzeb cywilnych. Odbudowa i rozwój produkcji po/

wymagały z reguły wzrostu własnych środków obrotowych przedsiębiorstw. Przyrost środków powstawał z zysków oraz w drodze finansowania budżetowego. Planowe odprowadzanie/^{nadwyżki} środków obrotowych przewidywało się w rzadkich względnie wypadkach. Dlatego też zawarte w sprawozdaniach dane, dotyczące redystrybucji własnych środków obrotowych przedsiębiorstw, w wielu wypadkach świadczą o nieprzestrzeganiu planów finansowych i uprawnień gospodarczych przedsiębiorstw.

Tak np. stwierdzamy w jednym z zakładów Ministerstwa budowy obrabiarek, że własne środki obrotowe tego zakładu wzrosły w drodze redystrybucji w 1946 r. o 2.455 tys. rubli i zmniejszyły się w tymże okresie o nieco większą sumę, mianowicie o 2.565 tys. rubli. W drugim zakładzie tegoż Ministerstwa analogiczne liczby wynoszą 8.177 i 9.482 tys. rubli, w trzecim - 11.419 i 7.070 tys. rubli.

W tych wypadkach redystrybucja środków obrotowych nie tylko nie była metodą regulacji finansowej, lecz przeciwnie, stwarzała nieuzasadnione nadwyżki lub niedobory własnych środków obrotowych przedsiębiorstw, odchylając poważnie ich sumy od norm, co powtarzało się czasem kilka razy w roku.

Analogiczne fakty napotykamy w przedsiębiorstwach innych ministerstw. Nie trzeba dowodzić, że w tej sytuacji przedsiębiorstwo pozbawione jest w pewnym stopniu swej samodzielności w zakresie dysponowania środkami obrotowymi, a więc również zmniejsza się jego odpowiedzialność za właściwe ich użytkowanie.

W związku z tym w IV-kwartale 1946 r. Rada Ministrów ZSRR zabroniła ministerstwom i głównym zarządom ściągać bezzwrotnie własne środki obrotowe przedsiębiorstw przed zaawizowaniem ich sprawozdań rocznych.

Jednakże w praktyce redystrybucja własnych środków obrotowych przedsiębiorstw odbywa się w dalszym ciągu.

Przyczyny tego kryją się nie w formalnym nieprzestrzeganiu wymienionych decyzji rządu, lecz przede wszystkim w rozpowszechnionej ostatnio praktyce t.zw. centralnego kompensowania należności wzajemnych oraz w nieprawidłowym stosowaniu przez niektóre ministerstwa i główne zarządy istniejącego mechanizmu odliczeń z zysków do budżetu.

Przy systemie centralnego rozliczania wzajemnych należności oraz przy kompensowaniu zadłużenia zakładów przemysłowych z ich należnościami z tytułu finansowania budżetowego, środki pieniężne napływają nieraz do przedsiębiorstw, nie odzwierciedlających ich potrzeby i - odwrotnie - wyciągane są z innych przedsiębiorstw z naruszeniem ustalonych przez plan norm własnych środków obrotowych.

Tak na przykład w wyniku jednego z rozliczeń w 1946 r. niektóre zakłady Ministerstwa Przemysłu Lotniczego, posiadające już nadwyżkę własnych środków obrotowych w stosunku do normy, otrzymały pomimo to znaczne sumy środków dodatkowych. W tym samym zaś czasie w innym zakładzie tegoż Ministerstwa, któremu przed rozrachunkiem brakło własnych środków obrotowych na sumę 14,9 miln. rubli, brak ten - po dokonaniu rozliczeń - wzrósł o dalsze 1,9 miln. rubli.

Do takich wyników doprowadzają nieprawidłowości w podziale odliczeń od zysków pomiędzy przedsiębiorstwami, gdy rozrachunki z budżetem prowadzone są w sposób centralny przez główne zarządy. Niektóre główne zarządy wyciągają z przedsiębiorstw środki pieniężne z tytułu odliczeń od zysków nie w stosunku do rzeczywistego procesu akumulacji, lecz w stosunku do sum, znajdujących się na kontach rozrachunkowych.

Oznacza to, że prawo przymusowego ściągania wpłat do budżetu wykorzystuje się w tych wypadkach nielegalnie jako sposób redystrybucji środków obrotowych.

Niezgodna z planem redystrybucja środków obrotowych jest jedną z ważnych przyczyn nierównomiernego ich rozkładu między przedsiębiorstwa, nierównomierność zaś ta ze swej strony powoduje konieczność dalszej redystrybucji celem przywrócenia naruszonej równowagi między sumą posiadanych środków obrotowych a potrzebami przedsiębiorstwa. Przywrócenie równowagi jednak w wielu wypadkach się nie udaje. Z drugiej strony nierównomierny podział środków obrotowych pomiędzy poszczególne przedsiębiorstwa prowadzi do tego, że niektóre z nich z braku własnych środków obrotowych zalegają z płatnościami i tracą prawo samodzielnego dysponowania swymi kontami bankowymi.

W tych warunkach główne zarządy i ministerstwa zaczynają dążyć do koncentrowania wolnych sum oraz kierowania zarówno sum przeznaczonych na finansowanie z budżetu jak i innych wpływów scentralizowanych na konta rozrachunkowe przedsiębiorstw, niezalegających z płatnościami. W ten sposób tworzy się swego rodzaju nielegalna "kasa" środków obrotowych. Tą drogą potęguje się jednak jeszcze bardziej nierównomierność podziału środków obrotowych między przedsiębiorstwa i tworzy się warunki, sprzyjające dalszej ich nieplanowej redystrybucji. Takie są ujemne konsekwencje nieprzestrzegania praw, przysługujących przedsiębiorstwom w zakresie użytkowania własnych środków obrotowych.

Osiągnięcie zmiany tego rodzaju postępowania wymaga przede wszystkim autorytatywnego stwierdzenia, że w myśl prawa sumy własnych środków obrotowych, obliczone zgodnie z rocznym planem finansowym, stanowczo pozostawać mają do dyspozycji przedsiębiorstw.

Redystrybucja środków obrotowych pomiędzy przedsiębiorstwami, należącymi do danego układu organizacyjnego, dopuszczona być może tylko zgodnie z planem rocznym. Należy zaprzestać bezzwrotnego, a nawet i czasowego podnoszenia tych sum obrotowych z kont przedsiębiorstw, co powoduje u nich niedobór środków obrotowych w porównaniu z planem.

Z tych względów wskazane jest zlikwidowanie centralnego sposobu rozliczania wzajemnych zadłużeń, gdyż doprowadza on do nieuzasadnionej redystrybucji środków obrotowych; poza tym należy usunąć zaznaczone wyżej uchybienia, zachodzące czasem przy centralnych rozrachunkach z budżetem z tytułu odliczeń od zysków.

W ten sposób wzmocniona będzie samodzielność przedsiębiorstw w operowaniu własnymi środkami obrotowymi oraz odpowiedzialność ich za całość tych funduszy i właściwe ich uzupełnianie. Przedsiębiorstwo powinno czuć się gospodarzem swych sum obrotowych.

x x x

Obrona uprawnień przedsiębiorstw w zakresie operowania własnymi środkami obrotowymi wymaga jednocześnie wzmocnienia kontroli prawidłowego ich użytkowania. Prawidłowość ich użycia polega na takim operowaniu środkami obrotowymi, któreby zapewniało ciągłość procesów produkcyjnych w sposób najbardziej oszczędny. Przede wszystkim chodzi tu o osiągnięcie maksymalnej szybkości obrotu tych środków.

Zagadnienie to związane jest z całym szeregiem ważnych problemów z zakresu pracy przemysłu, banku państwowego oraz całego systemu finansowego. Oświetlenie tych zagadnień wychodzi jednak poza ramy naszego artykułu.

Tu zastanowimy się tylko nad sprawą szybkości obrotu środków obrotowych, jako nad pewnym wskaźnikiem ekonomicznym, który jest zwykle niedoceniany w praktyce przemysłowej i finansowo-kredytowej.

Wiadomo, że jednym z istotnych czynników, pogarszających sytuację finansową wielu przedsiębiorstw, jest zwolnienie ^{obiegu} szybkości/~~ich~~ środków obrotowych, wynikające z gromadzenia się nadmiernych zapasów towarów i materiałów. Przed wojną powstawanie nieplanowego zadłużenia przemysłu związane było głównie z brakiem własnych środków obrotowych w niektórych przedsiębiorstwach, istnienie zaś nadmiernych zapasów odgrywało tu znacznie mniejszą rolę.

Obecnie wpływ tych dwóch czynników, bezpośrednio powodujących zadłużenie przedsiębiorstw, gruntownie się zmienił. Główną przyczyną zalegania z płatnościami jest w olbrzymiej większości wypadków powstawanie ponadnormalnych zapasów, nie ^{brak} zaś/własnych środków obrotowych, jak to było przed wojną. Z ogólnej sumy uruchomionych poza granicami planu funduszy na 1 stycznia 1941 r. zużyto na pokrycie braku własnych środków obrotowych przedsiębiorstw 71%, na pokrycie zaś niezakredytowanych nadnormalnych zapasów - 29%. Natomiast na dzień 1 stycznia 1947 r. otrzymujemy obraz odwrotny: na cel pierwszy zużytkowano 31% ponadplanowych sum, na cel drugi - 69%.

W tych warunkach samo tylko dostosowanie własnych środków obrotowych przedsiębiorstw do normy i ewentualne uzupełnienie ich w drodze finansowania z budżetu nie da radykalnych wyników, jeśli nie nastąpi obniżenie, a następnie i zupełna likwidacja nadmiernych i zbędnych zapasów, poważnie hamujących szybkość obiegu środków obrotowych przedsiębiorstw przemysłowych.

Rozwiązanie tego zadania wymaga od wszystkich ogniw organizacyjnych przemysłu systematycznych i długotrwałych wysiłków.

skierowanych przede wszystkim na likwidację poważnych niedociągnięć w zakresie zaopatrzenia materiałowo-technicznego, na bardziej elastyczne dysponowanie zasobami materiałowymi w głównych zarządach i ministerstwach oraz na usunięcie ujawnionych nadwyżek.

Jednocześnie konieczne jest stworzenie takiej sytuacji, w której przedsiębiorstwa byłyby zainteresowane gospodarczo w przyspieszeniu tempa obrotu swoich środków płynnych.

W wypadkach zalegania z płatnościami, co powoduje wciągnięcie do obrotu poważnych sum ponadplanowych, przedsiębiorstwo może nawet nie odczuć natychmiastowo efektu przyspieszenia obrotu swych środków, tym bardziej, że efekt ten narazie może być osłabiony przez zwłokę w płatnościach ze strony odbiorców lub innych kontrahentów. W rzeczywistości jednak, jak widzieliśmy wyżej, właśnie zwolnienie szybkości obrotu jest główną przyczyną powstawania ponadplanowego zadłużenia.

Plany finansowe przemysłu nie stosują wskaźnika szybkości obrotu środków własnych przedsiębiorstwa i nie zawierają konkretnych zadań w zakresie przyspieszenia tempa tego obrotu. Pomysły wprowadzenia takiego wskaźnika do systemu naszych planów były już wysuwane lecz nie zostały zrealizowane.

Wskaźniki szybkości obrotu nie mogą być zastąpione przez ustalone w planach finansowych normy zapasów, wyrażone w dniach. Normy te nie obejmują wszystkich składników środków obrotowych. W szeregu gałęzi przemysłu nie ustala się na przykład norm zapasów narzędzi i półproduktów. Poza tym przestrzeganie norm poszczególnych zapasów bynajmniej jeszcze nie oznacza, że szybkość obiegu wszystkich środków obrotowych odpowiada planowi. Oczywiście, przestrzeganie norm zapasów decydująco wpływa na tempo ich obrotu, lecz wpływać na to może również

struktura kosztów produkcji. Obrót rzeczywisty może się nie zgadzać z planem, nawet przy ścisłym przestrzeganiu norm, jeśli następują przesunięcia w strukturze kosztów produkcji, co w praktyce zachodzi dość często.

Wreszcie przy obecnym sposobie planowania przedsiębiorstwo nie posiada wskaźnika, któryby dawał jakościową charakterystykę użytkowania środków obrotowych i świadczyłby o osiągnięciach lub brakach w tej dziedzinie, analogicznie na przykład do wskaźników wydajności pracy lub kosztów własnych. Z tych względów wskaźnik szybkości obiegu środków obrotowych ustalać się powinno dla każdego przedsiębiorstwa, jako obowiązujący, planowy i stanowiący integralną część jego planu finansowego.

Dla większej jasności wskaźnik szybkości obrotu wyrażać można nie w dniach (jak to się praktykuje w stosunku do norm zapasów), lecz w postaci stosunku ogólnej sumy środków obrotowych do wartości sprzedanej produkcji, obliczonej według planowego kosztu własnego; albo też - w kopiejkach środków obrotowych, przypadających na 1 rubel osiągnięty ze zbytu produkcji.

Analogiczny wskaźnik, oparty na danych faktycznych, wprowadzić również należy do obowiązującej sprawozdawczości przedsiębiorstw. Technika obliczeń jest tu bardzo prosta, a niezbędne dane zawarte są w cyfrach, objętych planem i sprawozdawczością.

Usprawnienie szybkości obiegu środków obrotowych powinno znaleźć się w szeregu najważniejszych zadań przedsiębiorstwa. Nie można się ograniczać jedynie do włączenia odpowiedniego wskaźnika do planów i sprawozdań. Konieczne jest, ażeby przy ocenie pracy przedsiębiorstwa i przyznawaniu nagród za dobre wyniki brane było pod uwagę obok innych wskaźników również i wykonanie zadania, dotyczącego usprawnienia obiegu środków obrotowych.

Wielkość tego wskaźnika należy uwzględniać również przy premiowaniu kierowników zakładów przemysłowych i innych pracowników za wykonanie i przekroczenie planów oraz przy określaniu wysokości odliczeń na fundusz dyrektora.

x x x

Ramy artykułu nie pozwalają obszerniej potraktować najważniejszych zagadnień, dotyczących kształtowania i użytkowania środków obrotowych przedsiębiorstw przemysłowych. Nie dotknęliśmy tu organizacji rozrachunków i kredytów bankowych, trybu finansowania obrotu ze środków budżetowych oraz innych, związanych z tym zagadnień.

Sądzimy jednak, że pozostawienie przedsiębiorstwom większej samodzielności w dysponowaniu własnymi środkami obrotowymi, przy jednoczesnym wzmocnieniu kontroli finansowej z punktu widzenia prawidłowości użytkowania tych środków, a obok tego premiowanie za przyspieszenie obrotu przyczyniłoby się do ugruntowania zasady gospodarności i dyscypliny płatniczej w przedsiębiorstwach.

