

Romuald Poliński

Zysk a efektywność produkcji w rozwinętej gospodarce socjalistycznej : problemy teorii i praktyki radzieckiej

Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia 10,
111-136

1976

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Romuald POLIŃSKI

**Zysk a efektywność produkcji w rozwiniętej gospodarce socjalistycznej
(problemy teorii i praktyki radzieckiej)**

Прибыль и эффективность производства в развитом социалистическом хозяйстве
(проблемы теории и советской практики)

Profit and Production Efficiency under the Conditions of Developed
Socialist Economy (Problems of Economic Theory and Practice in the Soviet Union)

ZYSK A MAKROEKONOMICZNA EFEKTYWNOŚĆ PRODUKCJI

Problem zastosowania zysku do mierzenia efektywności produkcji w rozwiniętej gospodarce socjalistycznej ma dwa aspekty: makroekonomiczny — jako zastosowanie zysku do oceny efektywności produkcji w skali gospodarki narodowej, a przede wszystkim, jako wskaźnik ekonomicznej efektywności inwestycji i jako regulator międzygałęziowych proporcji rozwoju gospodarczego, oraz mikroekonomiczny — wykorzystanie zysku do oceny bieżącej działalności przedsiębiorstw produkcyjnych.

Do podstawowych czynników określających wielkość zysku należą: poziom nakładów na produkcję, jakość wytworzonej produkcji i wielkość sprzedaży. Zysk jest nie tylko kategorią produkcji charakteryzującą wydajność pracy społecznej, lecz także kategorią podziału. Wielkość zysku zależy również od poziomu i dynamiki cen, relacji zachodzących między produktem niezbędnym a produktem dodatkowym oraz od istniejących proporcji między funduszami opłaty pracy a funduszami spożycia społecznego (zbiorowego).¹

Wielkość czystego dochodu społeczeństwa, a więc i zysku, uzależniona jest jednocześnie od proporcji podziału wytworzonego dochodu narodowego. Niedocenianie tego istotnego faktu prowadzi niektórych ekonomistów radzieckich do twierdzenia, że jedynym wskaźnikiem efektywności pro-

¹ W. W. Sitnin: *Problemy pribyli i choziajstwiennogo rasczota w promyszlenosti*, Izd. Finansy, Moskwa 1969, s. 64.

dukcji w gospodarce socjalistycznej jest zysk (i rentowność). Stąd ich pogląd, że tylko realizacja inwestycji zapewniających zysk umożliwi proporcjonalny rozwój gospodarki narodowej i ukształtowanie optymalnych więzi pomiędzy produkcją a spożyciem.²

Proporcje podziału dochodu narodowego, a szczególnie wielkość płacy roboczej, nie są wielkościami stałymi. Między efektywnością produkcji społecznej a stopą życiową społeczeństwa zachodzi sprzężenie zwrotne. Dotyczy ono szczególnie najważniejszego elementu stopy życiowej — poziomu wynagrodzeń za pracę. Im wyższa jest efektywność produkcji, tym większe są możliwości wzrostu dochodów ludności, wzrostu płacy roboczej, oczywiście w warunkach *ceteris paribus*.

Od określonego sposobu wzrostu stopy życiowej (poprzez wzrost funduszy spożycia zbiorowego lub poprzez wzrost funduszy spożycia indywidualnego) zależy wielkość zysku podmiotów gospodarujących. Tak więc, jeżeli stopa życiowa rośnie dzięki zwiększaniu przeciętnej płacy roboczej (przy założeniu stałości poziomu cen), to tempo wzrostu czystego dochodu maleje. Podobne zjawisko zachodzi przy obniżce indeksu cen. Jeżeli natomiast dochody realne ludzi pracy rosną przede wszystkim dzięki społecznym funduszom spożycia — czysty dochód rośnie szczególnie szybko.

Uznanie czystego dochodu za kryterium efektywności gospodarki narodowej oznaczałoby, że najbardziej pożądany staje się właśnie ostatni wariant wzrostu dochodów realnych. Wiadomo jednak, że zwiększanie funduszy spożycia zbiorowego poza określone granice odbija się negatywnie na osobistym materialnym zainteresowaniu pracą. W gospodarce socjalistycznej podstawowy wzrost dochodów realnych dokonuje się dzięki zwiększaniu osobistych dochodów z pracy, czyli zwiększaniu płacy roboczej, a nie dzięki zwiększaniu wypłat z funduszy spożycia zbiorowego (społecznego).

Z powyższych rozważań wynika wniosek, że zysk w skali całej gospodarki narodowej nie jest absolutnym lub głównym wskaźnikiem efektywności produkcji. Najogólniejszym, chociaż nie absolutnym wskaźnikiem (kryterium) efektywności socjalistycznej gospodarki społecznej, jest dochód narodowy. Z tego wynika, że zysk również nie może być regulatorem podziału nakładów inwestycyjnych między gałęzie gospodarki narodowej. Każdy wariant długookresowego narodowego planu gospodarczego powinien zapewniać przede wszystkim proporcjonalne zbilansowanie rozwoju gospodarki. Konieczne jest do tego zachowanie określonych propor-

² Ł. A. Waag, S. N. Zacharow: *Miethody ekonomiceskoj ocenki w energetiki*, Moskwa—Leningrad 1962, s. 173; N. J. Pietrakow: *Niekotoryje aspekty diskussii ob ekonomiceskich miethodach choziajstwowanija*, Izd. Ekonomika, Moskwa 1966, s. 54; G. S. Lisiczkin: *Plan i rynek*, Izd. Ekonomika, Moskwa 1966, s. 82.

cji rzeczowych (struktury rzeczowej produktu społecznego). Produkt społeczny stanowi jedność aspektu rzeczowego i wartościowego. Jakkolwiek efektywna, z punktu widzenia *maximum* zysku, produkcja jednego rodzaju, nie może zastąpić produkcji innego rodzaju. Zdolność wzajemnej substytucji produktów określana jest głównie przez ich wartość użytkową, a nie przez wartość czy rentowność. Dlatego nie można dokonywać w narodowym planie gospodarczym wyboru między różnymi wariantami nakładów inwestycyjnych wyłącznie na podstawie wskaźników wartościowych (pieniężnych). W gospodarce socjalistycznej wariant nakładów inwestycyjnych zapewniających *maximum* zysku wcale nie musi być najefektywniejszy.

Celem produkcji socjalistycznej w skali gospodarki narodowej jest wytwarzanie możliwie maksymalnego w danych warunkach dochodu narodowego w rozmiarach fizycznych i o odpowiedniej strukturze rzeczowej. Przy wyborze tempa i zasadniczych kierunków wzrostu gospodarki narodowej dominują procesy rzeczowe. Podstawą wyboru nie może być zysk jako zasadnicze kryterium podejmowania decyzji, chociażby z tego względu, że tak pojęta maksymalizacja zysku nie pozwala na zbilansowanie mocy produkcyjnych.

Konieczność wzrostu dochodu narodowego kraju jest ogólnie akceptowana. Dochód narodowy jako syntetyczna kategoria ekonomiczna w dostatecznym stopniu wiarygodności może być obliczany tylko w skali całej gospodarki narodowej i tylko w określonych warunkach. W praktyce gospodarowania przedsiębiorstw radzieckich posiadane informacje nie pozwalają jeszcze na określanie skali wytworzonego w każdym z nich dochodu narodowego. Dlatego do oceny rezultatów ich działalności produkcyjno-finansowej stosuje się zysk.

Intensyfikacja produkcji powinna znaleźć wyraz przede wszystkim w oszczędności nakładów pracy na wytwarzanie produkcji, a w mierniku wartościowym — we wzroście rozmiarów produkcji sprzedanej i zysku. Orientując załogi przedsiębiorstw na wzrost zysku państwo zapewnia ciągły wzrost produkcji towarów w celu zaspokajania potrzeb społeczeństwa. Zysk sam w sobie nie jest jakąś amorficzną kategorią pieniężną pozbawioną materialnej treści. Za zyskiem kryją się bowiem konkretne wartości materialne o przeznaczeniu zarówno produkcyjnym, jak nieprodukcyjnym.

Zysk jest kategorią nie tylko przedsiębiorstwa, lecz także zjednoczenia produkcyjnego i gałęzi jako sumy poszczególnych komórek produkcyjnych. Zysk jest wskaźnikiem służącym do określania proporcji ogólnogospodarczych. Jest on planowany według gałęzi (ministerstw) jako wskaźnik narodowego planu gospodarczego. Jednak kryterium efektywności produkcji społecznej jest nie zysk, lecz dochód narodowy.

W sytuacji, kiedy państwo w sposób planowy określa parametry składowe wzrostu zysku, a sam zysk jest przekształconą formą części wartości produktu dodatkowego i produktu niezbędnego, wykorzystanie zysku jako jednego z kryteriów efektywności produkcji, wskaźnika oceny i przedmiotu stymulowania jest zdeterminowane przez ogólnospołeczną celowość przyspieszania jego wzrostu. Analiza problemu ekonomicznych granic funkcjonowania zysku w gospodarce socjalistycznej prowadzi do wniosku, że zysk nie jest i nie może być makroekonomicznym kryterium efektywności produkcji.³

ZYSK JAKO MIKROEKONOMICZNY WSKAŹNIK EFEKTYWNOŚCI PRODUKCJI

W socjalizmie towary czy produkty nie są bezpośrednio porównywalne pod względem swej wartości użytkowej i wkładu w zaspokajanie potrzeb społecznych. Niemożliwe jest więc skonstruowanie jakiejś jednostki użyteczności dóbr i określanie efektywności decyzji gospodarczych lub rezultatów produkcji poprzez porównywanie przyrostów użyteczności. W gospodarce socjalistycznej nakłady pracy przejawiają się pośrednio, przez wartość, i dlatego efektywność produkcji można określać tylko przy pomocy kategorii pieniężnych. Jedną z nich jest zysk przedsiębiorstw socjalistycznych. Prawidłowa interpretacja kategorii towarowo-pieniężnych w socjalizmie jest możliwa tylko na gruncie marksistowskiej teorii wartości oparnej na pracy. Poza nią kategorie te tracą realną treść ekonomiczną.

W. I. Lenin traktował zysk jako jedno z kryteriów ekonomicznej efektywności produkcji socjalistycznej. Wskazywał na konieczność osiągania zysku przez każde przedsiębiorstwo państwowe pracujące na zasadach rachunku gospodarczego.

Zysk odzwierciedla wszystkie aspekty działalności przedsiębiorstwa przemysłowego, zarówno o charakterze produkcyjnym, jak i nieprodukcyjnym. Zysk przedsiębiorstwa zależy z jednej strony od wielkości sprzedaży towarów, która przy danych cenach określana jest przez ilość sprzedanej produkcji, jej asortyment i jakość. Z drugiej strony, wielkość zysku uzależniona jest od poziomu nakładów produkcyjnych. Zysk jest więc nadwyżką ponad nakłady produkcyjne i dlatego jest wskaźnikiem efektywności pracy przedsiębiorstwa.

Wzrost czystego dochodu społeczeństwa odzwierciedla nie tylko zmiany w wydajności pracy i liczebności zatrudnionych, ale także proporcje podziału dochodu narodowego, sposób podnoszenia stopy życiowej społeczeństwa (zwiększenie społecznych funduszy spożycia lub płacy roboczej),

³ Por. N. W. Garietowski: *Finansowyje metody stimulirowanija intensifikacyi proizvodstwa*, Izd. Finansy, Moskwa 1972, s. 104.

relacje między sferą produkcyjną a nieprodukcyjną, a więc czynniki nie dotyczące zmian w efektywności produkcji. W skali całej gospodarki narodowej poziom opłaty pracy nie jest wielkością wcześniej zadaną, natomiast w przedsiębiorstwach jest on wielkością ustalaną z góry, centralnie, w formie systemów płacy roboczej, a obecnie jeszcze również przez bezpośrednie limitowanie (reglamentowanie) globalnego (ogólnego) funduszu płac. Przedsiębiorstwo nie ma więc swobody w zakresie kształtowania proporcji podziału nowo wytworzonej wartości. Specjalizacja przedsiębiorstwa w wytwarzaniu określonych wartości użytkowych uwarunkowana jest, po pierwsze, samą formą rzeczową jego środków produkcji (np. zakład metalurgiczny nie może produkować wyrobów tekstylnych) i, po drugie, centralnym planowaniem przez państwo asortymentów produkcji. Dlatego właśnie problem funkcjonowania przedsiębiorstw polega w zasadzie nie na wyborze między produkcją różnorodnych wartości użytkowych, ale na wyborze między różnymi wariantami produkcji jednorodnych wyrobów. W takiej sytuacji w pełni uzasadnione jest stosowanie zysku jako kryterium efektywności przyjmowanych rozwiązań produkcyjnych. Celowe jest dążenie do tego, aby zmiany zysku poszczególnego przedsiębiorstwa mogły być ściśle związane z dynamiką efektywności produkcji (poziomem nakładów, rozmiarami sprzedaży, jakością produkcji itp.). Masa zysku w odróżnieniu od różnego rodzaju współczynników i wskaźników efektywności (np. nakładów na rubel produkcji towarowej) jest nie tylko syntetycznym wskaźnikiem jakości pracy przedsiębiorstwa, ale również częścią wartości wytworzonej produkcji, określonym funduszem pieniężnym, stanowiącym źródło reprodukcji rozszerzonej i stymulacji materialnej załóg oraz utrzymania sfery nieprodukcyjnej.

ZYSK A NAKŁADY PRACY SPOŁECZNIE NIEZBĘDNE

Wielkość zysku osiągniętego przez przedsiębiorstwo w sposób obiektywny charakteryzuje relacje zachodzące między indywidualnymi nakładami pracy a nakładami społecznie niezbędnymi. Rachunek pracy w socjalizmie dokonuje się nie bezpośrednio w jednostkach czasu pracy, lecz w sposób pośredni, poprzez wartość i jej pieniężny wyraz — cenę. Oznacza to, że ceny na poszczególne towary powinny być ustalane przez państwo socjalistyczne na poziomie społecznie niezbędnych nakładów pracy jednako dla wszystkich przedsiębiorstw. Istnienie cen rozliczeniowych, strefowych itp. odzwierciedla różnice, głównie naturalne, w warunkach produkcji lub zbytu i nie jest sprzeczne z tą ogólną prawidłowością. Z ogólnospołecznego punktu widzenia uzasadnienie mają tylko takie indywidualne nakłady pracy, które są zbliżone do nakładów społecznie niezbędnych. Osiągany przez przedsiębiorstwa socjalistyczne zysk świadczy właśnie

o stopniu takiej zgodności.⁴ Przy charakterystyce działalności przedsiębiorstw ten aspekt zysku był niedoceniany. Do reformy ekonomicznej efektywność jej była oceniana tylko na podstawie stopnia wykonania zadań planowych. Cały system planowania i ekonomicznego stymulowania zaształ się na indywidualnych normatywach i nie uwzględniał zgodności indywidualnej wartości produkcji z nakładami społecznie niezbędnymi.

W radzieckiej literaturze ekonomicznej taką praktykę gospodarczą uzasadniano twierdzeniem, jakoby w warunkach socjalizmu poziom nakładów na poszczególne rodzaje planowanej produkcji nie miał większego znaczenia i że nakłady przewyższają nawet znacznie średniogalęziowy poziom należy akceptować, jeżeli społeczeństwo zgłasza zapotrzebowanie na dane wartości użytkowe. W pracach wielu ekonomistów przeciwstawiano rentowności poszczególnych gałęzi i przedsiębiorstw jakąś szczególną, rzekomo specyficzną socjalistyczną formę rentowności — „wyższą ogólnogospodarczą rentowność”, umożliwiającą funkcjonowanie planowo deficytowych przedsiębiorstw, a nawet całych gałęzi. Zwolennicy tego punktu widzenia dowodzili, że „wyższa ogólnogospodarcza rentowność” ma w socjalizmie decydujące znaczenie, że jej funkcjonowanie ogranicza działanie prawa wartości.⁵ Koncepcja ta w istocie rzeczy prowadziła do negacji kategorii społecznie niezbędnych nakładów pracy. Wykazanie jej błędności wymaga przeanalizowania związku cen z nakładami społecznie niezbędnymi.

Cena jako pieniężny wyraz wartości powinna odzwierciedlać społecznie niezbędne nakłady pracy, którymi są nakłady przedsiębiorstw znajdujących się w przeciętnych dla danej gałęzi warunkach. Przedsiębiorstwa pracujące w lepszych warunkach osiągają dodatkowy zysk, a w gorszych — mają niższą rentowność, albo ponoszą straty. Stąd wynika, że jeżeli cena odpowiada wartości, to ani jedna gałąź przemysłu jako całość nie może być deficytowa. Średniogalęziowe koszty własne są zawsze mniejsze od ceny o wielkość produktu dodatkowego, wytworzonego przez pracowników danej gałęzi. Tylko niektóre przedsiębiorstwa o indywidualnych nakładach, znacznie przewyższających nakłady społecznie niezbędne, ponoszą straty. Prawidłowość ta zachodzi w przypadku określania wartości (cen) towarów tylko przez krajowe warunki produkcji. Nie analizujemy tutaj wpływu warunków światowych.

System cen nie pokrywających społecznie niezbędnych nakładów i powodujących znaczną redystrybucję nowo wytworzonej wartości nie jest immanentną cechą gospodarki socjalistycznej. Istnienie deficytowych gałęzi przemysłu jest związane tylko ze znacznymi odchyleniami cen w dół

⁴ Por. Sitnin: *op. cit.*, s. 69.

⁵ Pisze o tym W. W. Sitnin: *Pribyl i ekonomiceskije stimuly priedprijatija* [w:] *Ekonomiceskije stimuly w rabotie priedprijatij*, Izd. Nauka, Moskwa 1968, s. 41.

od wartości. Istnienie natomiast poszczególnych planowo deficytowych przedsiębiorstw nie jest wykluczone w systemie stanowienia cen opartym na średniogłęziowych nakładach pracy. Jednakże zasadnicza możliwość funkcjonowania przedsiębiorstw deficytowych nie oznacza, że jest to zjawisko normalne. Wydatkowanie pracy żywej i uprzedmiotowionej w rozmiarach znacznie przewyższających poziom średniogłęziowy stanowi marnotrawstwo zasobów społecznych.

Wśród zwolenników teorii optymalnego planowania istnieje pogląd, że ceny powinny być ustalane na podstawie nakładów gorzej pracujących przedsiębiorstw, tzw. zamykających. Za społecznie niezbędne nakłady uważa się nie przeciętne, lecz krańcowe nakłady pracy. „Jednym z dogmatów utrudniających przekształcenie cen, zysku i rentowności w rzeczywiste ekonomiczne bodźce rozwoju produkcji socjalistycznej — pisze N. J. Pietrakov — jest powszechna orientacja poziomu cen na nakłady przeciętne [...] Cena powinna zapewniać warunki oparte na zasadach rozrachunku gospodarczego wszystkim normalnie pracującym przedsiębiorstwom. Za normalnie pracujące przedsiębiorstwo należy uznać przedsiębiorstwo, którego produkcja jest niezbędna dla zaspokojenia potrzeb społecznych przy realnie kształtujących się warunkach reprodukcji. To [...] warunkuje orientację cen na poziom nakładów przedsiębiorstw krańcowych [...]”⁶

Z powyższego wynika wniosek, że każde przedsiębiorstwo wytwarzające produkcję potrzebną społeczeństwu powinno być rentowne. W praktyce takie rozwiązanie oznaczałoby, że w gospodarce socjalistycznej akceptuje się istnienie przedsiębiorstw, wydatkujących o wiele więcej pracy żywej i uprzedmiotowionej niż gros pozostałych, a więc stojących na niskim poziomie technicznym i organizacyjnym. Ciężenie cen ku kosztom najwyższym hamowałoby postęp techniczny i ekonomiczny produkcji.

R. G. Karagedow pisze, że idzie tu o alternatywę: ustalać ceny na poziomie nakładów przeciętnych czy na poziomie nakładów krańcowych. W pierwszym przypadku nieuchronna byłaby planowa deficytowość części przedsiębiorstw z warunkami technicznymi i naturalnymi produkcji gorszymi niż przeciętne. A to nie odpowiada zadaniu zapewnienia rentowności każdemu normalnie pracującemu przedsiębiorstwu. R. G. Karagedow uważa, że kształtowanie cen na podstawie kategorii nakładów krańcowych w warunkach gospodarki planowej wynika z dwóch przesłanek: obiektywnych różnic w efektywności wykorzystywanych przez różne przedsiębiorstwa środków produkcji oraz konieczności zapewnienia rentowności wszystkim normalnie pracującym przedsiębiorstwom.⁷

Nie idzie tu jednak o występowanie różnic jako takich w wielkości na-

⁶ Pietrakov: *op. cit.*, s. 87—88.

⁷ Por. R. G. Karagedow: *Problemy narodnochozjastwiennogo optimuma*, Nowosibirsk 1966, s. 493—494.

kładów, lecz o amplitudę wahań. Zbyt duże rozpiętości wahań w kosztach własnych produkcji między poszczególnymi przedsiębiorstwami nie są immanentną cechą gospodarki socjalistycznej. Nie można uznać za normalnie pracujące przedsiębiorstwo, którego wielkość nakładów na produkcję przewyższa sumę kosztów przeciętnych (średniogałęziowych) i realizowanego w cenie czystego dochodu.

Realizacja propozycji kształtowania cen na podstawie kategorii najwyższych nakładów indywidualnych w gałęzi doprowadziłaby do ogromnego wzrostu cen. W rezultacie konieczna byłaby weryfikacja (wzrost) wszystkich cen detalicznych i cen zakupu lub pokrywanie z budżetu powstających różnic między cenami hurtowymi i detalicznymi. W pierwszym przypadku mielibyśmy do czynienia ze wzrostem kosztów własnych w tychże zamykających przedsiębiorstwach. Poza tym wzrost cen detalicznych nieuchronnie pociągnąłby za sobą zmiany w strukturze popytu konsumpcyjnego i w poziomie dochodów realnych poszczególnych grup ludności. W drugim przypadku, rzecz nie dotyczy bezpośrednio interesów ludności, ale wzrosłaby skala redystrybucji czystego dochodu z jednych gałęzi do drugich.⁸ Za normalnie pracujące przedsiębiorstwo można uznać tylko takie, którego indywidualne nakłady są mniejsze od ceny.

Ocena działalności przedsiębiorstw na podstawie wskaźnika masy zysku odzwierciedla stopień zgodności ich nakładów indywidualnych z nakładami społecznie niezbędnymi, a więc rzeczywistą efektywność ich pracy. Metoda ta jest obiektywna, wyklucza subiektywizm i woluntaryzm, a poza tym stymuluje obniżkę kosztów własnych i osiąganie przez przedsiębiorstwa poziomu nakładów społecznie niezbędnych.

W socjalizmie zysk jako kategoria ekonomiczna jest organicznie związany z rozrachunkiem gospodarczym. Zysk może być kategorią ekonomicznej efektywności produkcji tylko w systemie ekonomicznie uzasadnionych cen zbytu. Podstawowe zasady stanowienia cen w ZSRR określone zostały w uchwałach wrześnieowego Plenum KC KPZR z 1965 r. Tylko przy coraz większym zbliżeniu cen do wartości czysty dochód, realizowany przez przedsiębiorstwo głównie w formie zysku, będzie wyrażał rzeczywisty rezultat pracy załóg przedsiębiorstw i ich wkład do dochodu gospodarki narodowej.

TEORIA OPTIMALIZACJI ZYSKU

Dynamiczny, a niekiedy i sprzeczny charakter zysku, zależność jego masy nie tylko od oszczędności pracy żywej i uprzedmiotowionej, ale i od poziomu cen na poszczególne rodzaje towarów, organizacji produkcji, wielkości środków trwałych i obrotowych, sprzyjały rodzeniu się różnych kon-

⁸ Por. Sitnin: *Problemy pribyli...*, s. 73.

cepcji ekonomicznych granic wykorzystania zysku w praktyce gospodarowania.

W radzieckiej literaturze ekonomicznej występują dwie główne koncepcje granic wykorzystania zysku w warunkach wdrażania nowych metod planowania i ekonomicznego stymulowania. Autorzy pierwszej koncepcji za punkt wyjścia przyjmują teorię optymalizacji zysku, widząc w nim decydujący czynnik rozwoju gospodarki socjalistycznej. Istota teorii optymalizacji zysku polega na uznaniu zysku za ostateczny cel działalności, a więc i środek optymalizacji rozwoju gospodarki socjalistycznej.⁹ Druga koncepcja neguje przydatność kategorii zysku jako kryterium efektywności produkcji. Sprzeczny charakter zysku hamuje rzekomo postęp techniczny w gospodarce narodowej. Jeśli idzie o pierwszą koncepcję, to występują tu dwie hipotezy interpretacyjne w zakresie społeczno-ekonomicznych granic wykorzystania zysku. Pierwsza hipoteza interpretacyjna utożsamia osiągnięcie zysku z celem działalności produkcyjno-finansowej załogi przedsiębiorstwa socjalistycznego jako samodzielnego wytwórcy towarów. Według drugiej hipotezy, szerszej, cel działalności przedsiębiorstw i całej gospodarki narodowej jest identyczny i polega na maksymalizacji zysku.

Dla pierwszej hipotezy reprezentatywny jest pogląd N. N. Czerkowca, który odrzucając regulującą rolę zysku w kształtowaniu makroekonomicznych proporcji produkcji i spożycia, pisze, że „zysk dla przedsiębiorstwa to bliższy cel, wzrost dobrobytu materialnego wszystkich członków społeczeństwa i wszechstronny rozwój każdego — to cel ostateczny. Osiągnięcie bliższego celu przekształca się w środek realizacji celu ostatecznego.”¹⁰ Zysk jako wskaźnik oceny gospodarowania może być wykorzystany tylko w skali mikroekonomicznej (przedsiębiorstwa).

Drugą hipotezę interpretacyjną zysku jako jedności celu działalności przedsiębiorstw i gospodarki narodowej sformułował L. Abałkin. Przedsiębiorstwa produkcyjne, jako względnie odosobnieni producenci towarów, zainteresowane są przede wszystkim ich wartością wymienną czy raczej maksymalizacją dochodu a nie wartości użytkowej. Dlatego bezpośredni interes przedsiębiorstwa polega na osiąganiu zysku. Interes społeczeństwa — pisze L. Abałkin — także polega na osiąganiu zysku. Jest on bowiem źródłem środków na rozszerzenie produkcji, pokrycie społecznych

⁹ Por. W. L. Sztipielman, P. M. Bierdnik: *Nieobchodimost' i suszcznost' choziajstwiennoj rieforny* [w:] *Socjalno-ekonomiczeskije problemy choziajstwiennoj rieforny*, „Naucznyje zapiski Leningradzkiego finansowo-ekonomicznego instytutu im. N. A. Wozniesińskiego”. Wyp. 31, Leningrad 1969, s. 10; *Woprosy teorii i praktiki choziajstwiennoj rieforny*, Izd. Nauka i Tiekhnika, Mińsk 1969, s. 17.

¹⁰ W. N. Czerkowiec: *Mietod „Kapitała” i woprosy političzeskoj ekonomii socyjalizma*, Izd. MGU, Moskwa 1968, s. 152—153.

kosztów zarządzania i wzrostu dobrobytu ludzi pracy.¹¹ W późniejszej wypowiedzi ekonomista ten stwierdził nawet, że „bezpośredni interes przedsiębiorstwa w tej mierze, w jakiej on istnieje odrębnie od ekonomicznych interesów społeczeństwa, polega na osiągnięciu zysku”.¹² Z takiego ujęcia istoty interesów grupowych (kolektywnych) i społecznych wynika, że pobudzającym motywem ich przejawiania się jest przede wszystkim zysk. Cel działalności społeczeństwa i przedsiębiorstwa stanowi więc jedność. Granice wykorzystania zysku jako wskaźnika oceny gospodarowania L. Ałałkin rozciąga na cel produkcji w skali makroekonomicznej.

Zwolennicy koncepcji optymalizacji roli zysku jednostronnie ujmują problem granic wykorzystania tej kategorii, w izolacji od działania innych kategorii ekonomicznych gospodarki socjalistycznej. Sztucznie rozgraniczają społeczne i grupowe (kolektywne) zainteresowanie ciągłym wzrostem zysku jako źródła reprodukcji rozszerzonej. Poza tym, jeżeli podstawą bezpośredniego interesu ekonomicznego i bliższego celu socjalistycznych producentów towarów jest osiągnięcie zysku, to regulatorem produkcji nie może być ani podstawowe prawo ekonomiczne socjalizmu ani prawo planowego, proporcjonalnego rozwoju gospodarki narodowej, lecz prawo wartości. Nawet gdyby uznać, że zysk jest celem działalności tylko w skali mikroekonomicznej, to i tak wystąpi sprzeczność między działalnością przedsiębiorstw a makroekonomicznym celem produkcji socjalistycznej — wytwarzaniem stale rosnącej masy produktu coraz wszechstronnie zaspokajającego potrzeby społeczne. Uznanie zysku za cel działalności nie tylko przedsiębiorstw, ale i całej gospodarki narodowej w istocie rzeczy transformuje społeczno-ekonomiczny cel produkcji socjalistycznej i gospodarczo-organizatorską funkcję państwa. Zwolennicy teorii optymalizacji zysku w gospodarce socjalistycznej — jak pisze N. W. Garietowski — myślą zysk jako jeden z najważniejszych wskaźników oceny rezultatów gospodarowania z celem działalności produkcyjnej.¹³

ZYSK A STRUKTURA CELU PRODUKCJI SOCJALISTYCZNEJ

Wzrost zysku lub czystego dochodu nie jest celem produkcji socjalistycznej. W socjalizmie zysk nie określa bezpośrednio ani skali produkcji, ani podziału pracy społecznej między gałęziami, a osiąganie jego odbywa się w warunkach określonych przez państwo w sposób planowy. Jednocześnie jednak zysk spełnia funkcję wskaźnika efektywności działalności gospodarczej przedsiębiorstw socjalistycznych. Tak więc wykorzystanie zy-

¹¹ Por. L. Ałałkin: *Ekonomiczeskije intieriesy pri socyjalizmie*, „Woprosy ekonomiki”, 1969, nr 7, s. 59.

¹² L. J. Ałałkin: *Politiceskaja ekonomija i ekonomiczeskaja politika*, Izd. Mysl, Moskwa 1970, s. 197.

¹³ Garietowski: *op. cit.*, s. 97.

sku w gospodarce socjalistycznej — jak pisze W. W. Sitnin — związane jest z określoną sprzecznością: maksymalizacja masy zysku nie jest celem produkcji socjalistycznej, ale zysk jest najważniejszym wskaźnikiem efektywności pracy przedsiębiorstw socjalistycznych.¹⁴ Sprzeczność ta wynika z istnienia różnych form interesów ekonomicznych w socjalizmie i przeciwieństw o charakterze nieantagonistycznym.

Do prawidłowego określenia dialektyki celu gospodarki socjalistycznej i zasadniczego jej ogniwa — przedsiębiorstwa produkcyjnego niezbędne jest właściwe rozróżnienie interesów ekonomicznych uczestników produkcji i celu ich działalności. Interesy ekonomiczne i cel działalności to odrębne kategorie, których nie należy utożsamiać. Uświadomienie sobie przez uczestników produkcji obiektywnych interesów ekonomicznych wywołuje celową ich działalność. Interesy ekonomiczne kształtują cel gospodarowania. Cel produkcji socjalistycznej osiągany jest przez stosowanie konkretnych środków i metod, a przesłanką działalności państwa w tym zakresie jest konieczność maksymalnego zaspokajania potrzeb społeczeństwa na danym etapie jego rozwoju. Celowość produkcji socjalistycznej materializuje się w narodowych planach gospodarczych, których zadania adresowane są do każdego przedsiębiorstwa. Społeczna własność środków produkcji powoduje, że interesy ekonomiczne uczestników produkcji pozbawione są sprzeczności antagonistycznych. W tym sensie możemy mówić o jedności w socjalizmie żywotnych interesów ekonomicznych i zbieżności celu działalności społeczeństwa i załóg produkcyjnych w socjalizmie. Występowanie jednak sprzeczności tych interesów w krótkim okresie wywołuje konieczność przewyciężenia jej. Dokonuje się to drogą odpowiedniej konstrukcji systemu planowania i ekonomicznego stymulowania zarówno produkcji, jak załóg i poszczególnych pracowników. W tych warunkach możliwa jest również jedność działania wszystkich przedsiębiorstw przy osiągnięciu ogólnospołecznego celu, realizowanego poprzez narodowy plan gospodarczy.

Sprawą niezwykle ważną jest stworzenie warunków niezbędnych do identyfikacji interesu jednostki z interesem przedsiębiorstwa. Przeświadczenie (twierdzenie) o zgodności interesu ogólnego z interesem jednostkowym jest prawdziwe tylko w długim okresie czasu, natomiast w okresach krótkich, a nawet średnich może być i często jest błędne. Podobnie jest z interesem przedsiębiorstwa. Dominacja interesu ogólnego była zrozumiała w warunkach realizacji celów wymagających wielkich wyrzeczeń, kiedy to ogólny cel gospodarki socjalistycznej urzeczywistniał się w długim okresie, i tak często w sposób pośredni. Identyfikacja interesów jednostki i społeczeństwa musi być kilkuszczelbowa. Pierwszy i podstawowy szczebel

¹⁴ Sitnin: *Problemy pribyli...*, s. 62.

identyfikacji powinien przebiegać między pracownikiem a jego przedsiębiorstwem. W długim okresie zachodzi identyfikacja interesu jednostki i przedsiębiorstwa z interesem ogólnospołecznym. W średnim okresie zmienia się ona w identyfikację interesu przedsiębiorstwa z interesem jednostki, zaś w krótkim decydujący jest interes jednostki. Tylko bowiem w takim układzie możliwe jest skuteczne działanie systemu stymulacji ekonomicznej uczestników produkcji.

W radzieckiej literaturze ekonomicznej rozpowszechniła się obecnie koncepcja, której autorzy, sprowadzając interes ekonomiczny przedsiębiorstwa socjalistycznego do osiągnięcia maksymalnego zysku, twierdzą, że cel produkcji rozdwa się: „na górze” — na szczeblu ogólnospołecznym polega on na maksymalnym zaspokojeniu potrzeb członków społeczeństwa, a zysk jest tu tylko środkiem realizacji celu produkcji, a „na dole” — w przedsiębiorstwie zysk przekształca się już w bezpośredni cel produkcji.

„Interes ekonomiczny przedsiębiorstwa — pisze J. M. Zinowjew — można krótko określić jako ekonomiczny interes osiągnięcia zysku [...] Jeżeli dla poszczególnego przedsiębiorstwa jako producenta towarów zysk jest bezpośrednim interesem ekonomicznym, to dla społeczeństwa jako całości zysk jako forma czystego dochodu społeczeństwa jest już środkiem realizacji celu społeczeństwa socjalistycznego, źródłem rozszerzenia produkcji społecznej i wzrostu dobrobytu materialnego ludzi pracy”.¹⁵ Nie można zgodzić się z poglądem reprezentowanym np. przez S. S. Dzarasowa, że każde przedsiębiorstwo socjalistyczne w ramach ogólnego zadania określonego przez podstawowe prawo ekonomiczne socjalizmu ma „własny, lokalny cel” — zysk.¹⁶ Jest to uwarunkowane jakoby rozróżnieniem trzech poziomów planowej organizacji i zarządzania gospodarką socjalistyczną: przedsiębiorstwa, gałęzi i społeczeństwa. Każde z tych ogniw organizacji i zarządzania ma własny krąg interesów ekonomicznych, zgodnie z którymi występuje również własny cel, odrębny od celu innego ogniw.

Proponowana bifurkacja celu produkcji (według szczebli) jest bezzasadna. Jeżeli każda oddzielna komórka produkcyjna dąży tylko do osiągnięcia zysku, to maksymalne zaspokojenie potrzeb społecznych nie może być bezpośrednim celem całej produkcji społecznej. Byłoby ono tylko jej celem ostatecznym.

W przedsiębiorstwach socjalistycznych nie ma celu bliższego i ostatecznego produkcji, jak to próbują wykazać zwolennicy teorii optymalizacji zysku. Niesłuszne jest również uznawanie dwóch celów gospodarki

¹⁵ J. M. Zinowjew: *Pribyl i powyszenije effiektiwnosti socyjalistycznego proizwodstwa*, Izd. Mysl, Moskwa 1968, s. 74—75.

¹⁶ S. S. Dzarasow: *Głos w dyskusji [w:] Pribyl i rientabielnost' w ustowijach choziajstwiennoj rieformy*. Materiały naukowej konferencji. Izd. Finansy, Moskwa 1968, s. 23.

socjalistycznej: celu gospodarowania przedsiębiorstw i celu funkcjonowania społeczeństwa. Działalność przedsiębiorstw jest podporządkowana osiągnięciu jednego celu produkcji socjalistycznej, a problem może polegać tylko na etapowości osiągania tego ogólnego celu z uwzględnieniem osiągniętego poziomu rozwoju produkcji i odpowiadających mu stosunków podziału.

W socjalistycznym społeczeństwie istnieje jedność zasadniczych interesów ekonomicznych, a zatem jedność celu funkcjonowania produkcji i wszystkich jej ogniów. W tych warunkach wykonanie zadań narodowego planu gospodarczego jest celem funkcjonowania przedsiębiorstw socjalistycznych i pracy załóg produkcyjnych. Zadania narodowego planu gospodarczego polegają na zapewnieniu planowego i proporcjonalnego rozwoju gospodarki narodowej w celu maksymalnego zaspokajania potrzeb społeczeństwa.

Właściwe ujęcie treści interesu ekonomicznego przedsiębiorstwa przesądza o jego granicach. Zaspokojenie wszystkich potrzeb powstających i przejawiających się na szczeblu przedsiębiorstwa jest związane nie tylko z osiągnięciem zysku. Interes załogi przedsiębiorstwa uzależniony jest w głównej mierze od wielkości funduszu płac a dopiero w następnej kolejności od wielkości premii wypłacanych z funduszy tworzonych z zysku zdecentralizowanego.

Zysk jest najważniejszym wskaźnikiem efektywności produkcji w skali mikro- i mezzoeconomicznej, jest on podstawowym wskaźnikiem jakości pracy podmiotów gospodarujących. W gospodarce socjalistycznej celem produkcji bezpośrednim i ostatecznym jest optymalne zaspokojenie potrzeb społeczeństwa. Stwierdzenie to odnosi się zarówno do przedsiębiorstw, jak i do całej gospodarki narodowej.

Określenie celu gospodarki socjalistycznej jako dążenia do maksymalizacji stopnia zaspokojenia stale rosnących potrzeb społecznych wywodzi się z definicji podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu, sformułowanej przez J. Stalina w pracy *Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSRR*.¹⁷ Ujęcie to nie było jeszcze pełną formułą celu gospodarki socjalistycznej, gdyż przez taką formułę należy rozumieć cel gospodarowania wyrażony jakimś miernikiem i obejmujący pewien okres (horyzont) czasu. Przy określaniu ogólnospołecznego kryterium optymalności pojawiają się jednak zasadnicze trudności. Samo pojęcie „potrzeby społeczeństwa socjalistycznego” stanowi kategorię społeczną a nie indywidualną.¹⁸ W związku z tym, niektórzy ekonomiści uważają, że celu gospodarki nie można skwan-

¹⁷ J. Stalin: *Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSRR*, Warszawa 1953, s. 44.

¹⁸ N. Fiedorienko: *O razrabotkie sistemy optimalnogo funkcionirowanija socjalistycznej ekonomiki*, „Woprosy ekonomiki”, 1972, nr 6.

tyfikować, przynajmniej przy obecnym stanie rozwoju instrumentacji nauk ekonomicznych.

Wzrost zysku jest o tyle uzasadniony, o ile jest on związany z zaspokajaniem potrzeb społeczeństwa. Innymi słowy, zysk jest wskaźnikiem poziomu nakładów niezbędnych do produkcji zaspokajającej potrzeby społeczeństwa. Suma zysku w znacznej mierze odzwierciedla wkład przedsiębiorstw i zjednoczeń (organizacji gospodarczych) w tworzenie dochodu narodowego kraju. Dążenie do wzrostu zysku nie jest sprzeczne z interesami gospodarki narodowej jako całości, ale, wprost przeciwnie, oznacza jednoczesne zainteresowanie we wzroście dochodu narodowego. Wykorzystanie zysku w charakterze wskaźnika planu centralnego i kryterium efektywności pracy przedsiębiorstwa odpowiada zadaniu zapewnienia jedności interesów społeczeństwa, przedsiębiorstw i każdego pracownika, pozwala państwu regulować relacje pomiędzy produktem niezbędnym i dodatkowym oraz spożyciem i akumulacją.¹⁹ Wszystkie podstawowe aspekty pracy przedsiębiorstwa, a przede wszystkim wydajność pracy, obniżka kosztów własnych produkcji i wzrost jej jakości, znajdują odbicie we wzroście zysku.

S. Strumilin uważa, że pomiędzy kryterium optymalności przedsiębiorstw polegającym na maksymalizacji zysku a kryterium globalnym polegającym na maksymalizacji produktu społecznego zachodzi sprzeczność, gdyż zysk można przy danej produkcji zwiększyć przez manewrowanie cenami.²⁰

Obawy S. Strumilina są bezzasadne, gdyż istniejące metody pozwalają oddzielać z zysku tę jego część, która powstaje z przyczyn niezależnych od pracy przedsiębiorstwa. Taki zweryfikowany zysk jest właśnie wskaźnikiem oceny działalności przedsiębiorstw radzieckich.

W nowych warunkach gospodarowania ocena działalności załóg przedsiębiorstw dokonuje się nie tylko według zysku, ale również według wartości sprzedaży towarów (produktów i usług). Bierze się więc pod uwagę nie tylko wartość towarów, ale również ich wartość użytkową. Znaczenie wartości użytkowej towarów w warunkach planowego systemu gospodarowania zdeterminowane jest przez obiektywną konieczność i cel socjalistycznej produkcji społecznej. Dlatego pełne zaspokojenie zapotrzebowania społeczeństwa na konkretne wartości użytkowe jest decydującym motywem rozszerzania produkcji.²¹ Realizacja grupowych (kolektywnych) interesów ekonomicznych socjalistycznych producentów towarów znajdu-

¹⁹ Por. G. J. Kipierman: *Sowierszenstwowaniejije pokazatielej statistiki promyszlennosti*, Izd. Statistika, Moskwa 1971, s. 178.

²⁰ Por. S. G. Strumilin: *O kritierijach w optimalnom planirowanii*, „Woprosy ekonomiki”, 1969, nr 4.

²¹ Por. G. Arietowski: *op. cit.*, s. 99.

je wyraz w wykonaniu kompleksu zadań (wskaźników) zawartych w narodowym planie gospodarczym. „Traktowanie zysku jako zasadniczej konstytuującej kategorii socjalizmu — jak słusznie stwierdza W. A. Miedwiediew — oznacza ignorowanie jego najgłębszych jakościowych właściwości, wynikających ze społecznej własności środków produkcji”.²²

ZYSK A POSTĘP TECHNICZNY

Przeanalizujemy obecnie drugą koncepcję granic wykorzystania zysku w warunkach nowych metod planowania i ekonomicznego stymulowania. Jej autorzy negują zgodność zysku z zasadami gospodarki socjalistycznej i utrzymują, jakoby sprzeczny charakter tej kategorii hamował postęp techniczny.

Zysk, jako jeden z głównych wskaźników efektywności, powinien odzwierciedlać rezultaty technicznego doskonalenia produkcji, wdrażania nowej techniki. Doświadczenie pokazuje, że liczne przedsiębiorstwa radzieckie przez szereg lat nie wykonują zadań państwowego planu wdrażania nowej techniki, a jednocześnie wykonują plany wzrostu zysku. Z tego faktu niektórzy ekonomiści wysnuli wniosek, że osiągnięty poziom zysku hamuje wdrażanie nowej techniki. Rzeczywisty problem polega na ściślejszym ekonomicznym powiązaniu planów produkcji i zysku z planami organizacyjno-technicznymi przedsiębiorstw. Plany zysku nie odzwierciedlają jeszcze we właściwym stopniu efektu ekonomicznego przedsięwzięć w zakresie technicznego doskonalenia produkcji. Poza tym trzeba uwzględnić występowanie w planie centralnym niedoborów urządzeń przeznaczonych na przebrojenie techniczne (modernizację) produkcji przedsiębiorstw. Wskazuje się również na niedoskonałości systemu planowania, finansowania i ekonomicznego stymulowania inwestycji. W celu rozwiązania problemu przyspieszenia tempa postępu naukowo-technicznego — pisze N. W. Garetowski — powinno się stosować specjalny system planowania i finansowania przedsięwzięć w zakresie opracowywania, opanowywania i wdrażania nowej techniki.²³ Doświadczenie reformy gospodarczej dowodzi, że wykorzystanie zysku w systemie wskaźników oceny przedsiębiorstw nie stało się jeszcze aktywnym instrumentem przyspieszenia tempa technicznego doskonalenia produkcji.

Dla państwa realizującego zadania przyspieszonego rozwoju społeczno-gospodarczego nie jest obojętne, jakie efekty i w jakim okresie czasu zostaną osiągnięte dzięki zamierzonym inwestycjom. Musi więc ono prowadzić rachunek efektywności inwestycji. Rachunek efektywności gospo-

²² Por. W. A. Miedwiediew: *Razwitijs lenińskich princypow rukowodstwa choziajstwom w sowriemiennych usłowijach*, Lenizdat. 1970, s. 16—17.

²³ Garetowski: *op. cit.*, s. 196.

darki narodowej ZSRR, gospodarki republik związkowych i gałęzi gospodarki narodowej dokonywany jest przez porównanie przyrostu dochodu narodowego (produkcji czystej) z wartością inwestycji w sferze produkcji materialnej, tj. inwestycji, które wywołały ten przyrost. W poszczególnych gałęziach przemysłu i przedsiębiorstwach wymieniony rachunek polega na określeniu stosunku przyrostu zysku do wartości inwestycji w obiektach o przeznaczeniu produkcyjnym.

Centralne miejsce w określaniu ekonomicznej efektywności inwestycji zajmuje sprawa normatywu efektywności. Wprowadzenie do praktyki planowania i zarządzania planowych normatywów ekonomicznej efektywności inwestycji stało się przesłanką tezy o niezgodności zysku z zasadami gospodarki socjalistycznej. „Wywołują zdziwienie wystąpienia niektórych ekonomistów przeciwko rachunkowi efektywności nowej techniki opartemu na czasie zwrotu — pisze słusznie A. M. Rumiancew. — Wątpliwe jest, czy można widzieć w ustalaniu normatywnych okresów zwrotu bariery na drodze postępu technicznego. Gospodarce narodowej potrzebne są nie nowości jako takie, ale ekonomicznie efektywna nowa technika — w przeciwnym wypadku nie ma ona prawa wyjść poza bramę warsztatów eksperymentalnych”.²⁴ Stosowanie zysku i normatywu efektywności inwestycji jako kryteriów efektywności orientuje inwestorów na oszczędności nakładów, ale nie stwarza bariery przy podejmowaniu konkretnych przedsięwzięć inwestycyjnych, jeżeli są one niezbędne z makroekonomicznego punktu widzenia.

Analizowany związek pomiędzy zyskiem a postępem technicznym charakteryzuje procesy ekonomiczne w ujęciu dynamicznym. W ujęciu statycznym, w krótkim okresie czasu mogą powstawać sprzeczności między interesami poszczególnych załóg a interesami ogólnospołecznymi. Wykonanie planu zadań inwestycyjnych w zakresie technicznego doskonalenia produkcji może spowodować okresowe obniżenie poziomu rentowności produkcji i produktywności (fondootdacza) środków produkcji. Odnosi się to szczególnie do wielkich inwestycji, zapewniających jakościowy skok we wzroście społecznej wydajności pracy.

Wzrost zysku w przemyśle radzieckim odzwierciedla podnoszenie efektywności produkcji. Jest to proces prawidłowy, a występujące w poszczególnych latach wahania poziomu zysku są rezultatem wzajemnego oddziaływania poszczególnych elementów procesu produkcji. Idzie tu o nowe inwestycje, ich strukturę rzeczową i gałęziową, zmiany cen, centralnie realizowaną politykę podwyższania opłaty pracy itd. Wzajemne oddziaływanie wszystkich tych elementów może być uchwycone w planie pro-

²⁴ A. M. Rumiancew: *Problemy sowniejnnojj nauki ob obszczestwie*, Izd. Nauka, Moskwa 1969, s. 273.

dukcyjno-finansowym podmiotu gospodarującego. Wpływ nowej techniki jako jednego z wielu czynników kształtujących wielkość zysku może być planowo regulowany przez państwo. Nie ma więc podstaw do przesadnego ujmowania wpływu nowej techniki na poziom rentowności. Można zatem stwierdzić, że funkcjonowanie zysku w charakterze wskaźnika oceny efektywności produkcji i inwestycji nie hamuje tempa postępu technicznego w gospodarce socjalistycznej.

Przeanalizowanie dwóch głównych koncepcji pozwala wysnuć wniosek, że szersze zastosowanie zysku w nowym systemie planowania i ekonomicznego stymulowania dało podstawę jednej grupie ekonomistów do hipertrofii jego znaczenia w mechanizmie funkcjonowania produkcji socjalistycznej. Jednocześnie niedostateczne wykorzystanie w warunkach reformy ekonomicznej zalet gospodarki socjalistycznej i właściwych jej stosunków ekonomicznych w rozwiązywaniu takich problemów ogólnogospodarczych, jak: przyspieszenie tempa wzrostu wydajności pracy, postępu naukowo-technicznego, polepszenia jakości produkcji zrodziło u innych ekonomistów określony sceptycyzm co do celowości dalszego wykorzystywania zysku jako wskaźnika oceny działalności przedsiębiorstw i wskaźnika fundusztwórczego.

ZYSK A PLAN

W dyskusjach na temat istoty i roli zysku w gospodarce socjalistycznej pomija się często ten moment, że żadne przedsiębiorstwo nie osiąga zysku jako celu samego w sobie. Celem przedsiębiorstw jest wytwarzanie produkcji, a czy osiągają one przy tym zysk, zależy od zgodności ich działania z ustalonymi przez państwo parametrami: wielkością i asortymentem produkcji, cenami, taryfami i in. Osiągnięcie zysku oznacza, że przedsiębiorstwo uwzględniło państwowe normy, strata natomiast świadczy o naruszeniu tych norm. Zysk odzwierciedla więc wzrost wydajności pracy, oszczędność materiałów, obciążenie urzędzeń, doskonalenie struktury produkcji społecznej, racjonalność rozmieszczenia sił wytwórczych i polepszenie jakości produkcji.

Dążenie do maksymalizacji produkcji w ujęciu naturalnym wymaga ścisłego wyliczania jej wartości i stałego obniżania jej kosztów. Te lub inne produkty nie dlatego są drogie, że jest ich mało, ale dlatego jest ich mało, że są one drogie, że na każdy z nich wydatkuje się zbyt dużo pracy społecznej. Warunkiem realizacji celu produkcji socjalistycznej — coraz pełniejszego zaspokojenia potrzeb społeczeństwa (poprzez wartości użytkowe) — jest przy danych zasobach stałe obniżanie nakładów na produkcję, czyli wzrost jej efektywności, przy czym stopień efektywności w ujęciu wartościowym określa wielkość zysku i rentowności.

R. G. Karagedow, przeciwnik wykorzystania zysku w charakterze

wskaźnika efektywności pracy przedsiębiorstw, pisze, że planowanie centralne znosi konieczność regulowania proporcji ogólnogospodarczych poprzez rynek, a tym samym konieczność istnienia uniwersalnego wskaźnika efektywności pracy przedsiębiorstw. Ponieważ proporcje te ustalane są w planie, rentowność odgrywa przede wszystkim rolę pomocniczej dźwigni ekonomicznej, stymulującej realizację zadań planu najbardziej ekonomicznymi metodami. Regulujące funkcje rentowności nie wykraczają poza ramy wymienionych zadań. Nieuniknione są istotne ograniczenia, nakładane na wykorzystanie tego wskaźnika przez system planowania dyrektywnego.²⁵ Nieprzydatność zysku jako wskaźnika efektywności uzasadnia tym, że wyraża on co najwyżej w jakimś stopniu dobrobyt ekonomiczny, ale w żadnym wypadku poziom dobrobytu społecznego. Teza o zysku jako o jedynym kryterium efektywności przedsiębiorstw opiera się rzekomo na idei równowagi rynkowej. Karagedow jednocześnie uważa, że w obecnych warunkach przedsiębiorstwo orientuje się nie na jedno kryterium, lecz na zespół wskaźników stosowanych do oceny jego działalności. Zespół ten w gospodarce planowej powinien obejmować: wielkość i asortyment wytwarzanej produkcji oraz maksymalizację osiąganego przy tym zysku. W takiej sytuacji przedsiębiorstwa podejmowałyby prawidłowe decyzje gospodarcze, odpowiadające interesom rozwijającej się według jednolitego planu gospodarki narodowej.

Jest rzeczą zrozumiałą, że zysk nie charakteryzuje w ogóle poziomu dobrobytu społecznego. Jest on bowiem wskaźnikiem efektywności *stricto* ekonomicznej. Przy regulowaniu tempa i proporcji rozwoju gospodarki narodowej oprócz efektywności ekonomicznej uwzględnia się czynniki polityczne, socjalne, narodowe, międzynarodowe i inne. Państwo powinno jednak dysponować wiarygodną i obiektywną oceną stopnia efektywności pracy przedsiębiorstw i gałęzi, nawet wówczas, gdy podejmuje decyzje wynikające z przesłanek pozaekonomicznych.

W socjalizmie wzajemne oddziaływanie różnych elementów produkcji i jej czynników odbywa się nie żywiołowo, ale na podstawie planowej działalności socjalistycznego państwa. Państwo i jego instytucje, umożliwiając przedsiębiorstwom szerokie wykorzystanie zysku jako jednego z kryteriów efektywności produkcji, zachowują prawo regulowania jego wzrostu przez system normatywów techniczno-ekonomicznych i finansowych, takich jak: dyrektywne ustalanie tempa wzrostu produkcji sprzedanej, jej asortymentu i jakości, ceny, normy zużycia surowców i materiałów, wielkość podstawowej i dodatkowej opłaty pracy, tempo wzrostu wydajności pracy itd. Wykorzystanie takiego instrumentarium ekonomicznego ma zapew-

²⁵ R. G. Karagedow: *Rientabielnost' i effiektiwnost' sotsyalistycznych priedprijatij*, Izd. Nauka, Moskwa 1971, s. 86.

nić poziom zysku odpowiadający zadaniom kojarzenia interesów ogólnospołecznych z interesami załóg przedsiębiorstw i poszczególnych pracowników.

Wzrost zysku w warunkach planowo określanych normatywów produkcji, sprzedaży i spożycia — to jedna z głównych alternatyw socjalistycznego systemu gospodarowania. Wykorzystanie zysku jako jednego z najważniejszych kryteriów oceny orientuje przedsiębiorstwa na takie źródła wzrostu, które odzwierciedlałyby jego rzeczywiste miejsce jako syntetycznego wskaźnika wzrostu produkcji oraz oszczędności nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej. Taki pogląd reprezentuje obecnie znany teoretyk i inspirator radzieckiej reformy ekonomicznej Jewsiej G. Liberman.²⁶

Powszechnie uznaje się, że proporcje należy ustalać w planie, ale powstaje problem, czym powinny kierować się i czym kierują się organy planowania przy ustalaniu różnych proporcji dla poszczególnych gałęzi. Sam R. G. Karagedow twierdzi, że zysk spełnia rolę pomocniczą regulatora przy orientowaniu się w wyborze prawidłowych decyzji gospodarczych w warunkach alternatywnych wariantów, i dodaje, że warianty wyboru ograniczone są zadaniami narodowego planu gospodarczego. Jeżeli przyjąć, że plan określa wszystko, to niezrozumiała jest nieodzowność i znaczenie rozrachunku gospodarczego. Jeżeli natomiast wskaźnik zysku odgrywa tak ważną rolę w planie, to być może plan opiera się na idei równowagi rynkowej. W ten sposób, pozostaje jedyna konkretna propozycja — dodanie do wskaźnika zysku wskaźnika wykonania planu wielkości i asortymentu produkcji.

W przypadku gdy wskaźniki zysku są zgodne ze wskaźnikami produkcji, problemu nie ma. Problem powstaje wtedy, gdy wykonaniu planu produkcji towarzyszy niewykonanie planu zysku i odwrotnie.

Obecnie wielkość produkcji i jej asortyment są wskaźnikami narodowego planu gospodarczego, ale wskutek wzrostu nasycenia rynku towarami może zaistnieć w ciągu 2—3 lat realna możliwość rezygancji z efektywności tych dwóch wskaźników. Właściwą strukturę asortymentową można będzie zapewnić przez bezpośrednie powiązanie między podmiotami gospodarującymi. Dyrektywne planowanie struktury asortymentowej produkcji nie jest więc w stadium rozwiniętego socjalizmu warunkiem *sine qua non* realizacji celu produkcji społecznej.

Poglądy R. G. Karagedowa zawierają więc dwa błędne postulaty: po pierwsze, żeby konkretny wskaźnik efektywności niezbędny dla każdej organizacji gospodarczej był globalnym wskaźnikiem ogólnego poziomu

²⁶ Por. Jewsiej G. Liberman: *Ekonomiczeskije metody powyszenija effiektiwosti obszczestwiennogo proizwodstwa*, Izd. Ekonomika, Moskwa 1970.

rozwoju społeczeństwa, warunków życia ludności, i, po drugie, żeby wskaźnik efektywności wyrażał „cel ostateczny” przedsiębiorstwa socjalistycznego.

WADY WSKAŹNIKA ZYSKU

Zysk jest ważnym syntetycznym wskaźnikiem oceny działalności przedsiębiorstw funkcjonujących na zasadach rozrachunku gospodarczego. Zastosowanie wskaźnika zysku ustala bezpośrednią więź między produkcją a obrotem. Osiągnięcie przez przedsiębiorstwo zysku świadczy o zrealizowaniu wytworzonej produkcji, o zaakceptowaniu przez odbiorców jej społecznej przydatności.

W latach poprzedzających reformę gospodarczą na łamach radzieckich czasopism ekonomicznych rozwinęła się dyskusja nad zagadnieniem zysku jako kryterium jakości pracy przedsiębiorstw. Niektórzy ekonomiści proponowali traktowanie zysku jako jedynego i uniwersalnego wskaźnika pracy przedsiębiorstw. Poszukiwanie takiego uniwersalnego wskaźnika — utrzymywali inni — jest skazane na niepowodzenie, ponieważ efektywność produkcji społecznej nie może być mierzona wyłącznie według jednego kryterium. Nawet w skali mikroekonomicznej nie należy absolutyzować znaczenia zysku i podnosić go do rangi absolutnego wskaźnika efektywności. Wskaźnik zysku, oprócz zalet, ma również określone wady, które zmniejszają jego obiektywność. Wzrost zysku może bowiem wynikać zarówno z naruszenia przez przedsiębiorstwo zadań planowych, jak i z przyczyn zewnętrznych, niezależnych od działalności przedsiębiorstwa, i wskutek tego może nie odzwierciedlać rzeczywistej efektywności produkcji, szczególnie jej dynamiki. Idzie tu więc o zawyżanie cen, oszczędności w zakresie nakładów na bhp, zmiany planowego asortymentu produkcji oraz odgórne zmiany cen, taryf, stawek podatku obrotowego itp.

Wiarygodność oceny pracy przedsiębiorstwa, według wskaźnika zysku, zmniejsza się nie tylko z powodu dużego wpływu istotnych produkcyjnych, a niekiedy i subiektywnych czynników, na które przedsiębiorstwa nie mają wpływu, ale również wskutek braku „czystości teoretycznej” tego wskaźnika. G. J. Kiperman pisze, że wynika to z wykorzystania zysku w systemie wskaźników oceny pracy przedsiębiorstw i jako środka stymulacji ekonomicznej produkcji.²⁷ Skład zysku nie w pełni odpowiada bowiem jego treści teoretycznej. Zawiera on w sobie elementy produktu niezbędnego (część środków kierowanych na materialne zainteresowanie), a jednocześnie nie obejmuje niektórych właściwych mu elementów produktu dodatkowego (odpisy na ubezpieczenia społeczne). Wszystko to obniża w określonym stopniu przydatność zysku do celów analitycznych.

²⁷ Por. Kiperman: *op. cit.*, s. 178.

Nie zawsze zysk przedsiębiorstwa odzwierciedla w pełni faktyczną efektywność produkcji. Może on np. rosnać nawet wtedy, gdy obniża się efektywność wykorzystania środków produkcji.²⁸ Poza tym, jeżeli z tytułu inwestycji centralnych wprowadza się nowe moce produkcyjne, to związanego z nimi przyrostu zysku nie należy uważać w pełni za zasługę załogi przedsiębiorstwa, chociaż przypada jej decydująca rola w opanowaniu tych mocy.

Wiadomo, że poszczególne przedsiębiorstwa różnią się między sobą nie tylko pod względem poziomu pracy, ale również skali produkcji. Nawet jedno i to samo przedsiębiorstwo wykazuje różną wielkość produkcji w kolejnych latach. Dotyczy to szczególnie gałęzi rozwojowych. Wielkość absolutnej masy zysku odzwierciedla jednocześnie oba te aspekty działalności przedsiębiorstw. Dlatego właśnie niemożliwe jest porównywanie poziomu pracy przedsiębiorstw różniących się skalą produkcji na podstawie tylko tego wskaźnika. Również nie w pełni przydatny jest wskaźnik procentowy faktycznie osiągniętego zysku w stosunku do zysku zaplanowanego. Ma on bowiem szereg wad, wynikających m. in. z niedoskonałości funkcjonującego systemu planowania. Zysk planowy nie zawsze odzwierciedla w sposób obiektywny wszystkie możliwości podnoszenia poziomu pracy przedsiębiorstw; w wielu przypadkach jest on odbiciem poziomu faktycznego, a tym samym sankcjonuje go. Nie mobilizuje to przedsiębiorstw do przyjmowania napiętych planów zysku i niekiedy stwarza skłonność do ukrywania na etapie planowania wewnętrznych rezerw produkcyjnych.²⁹ Odpowiednim wskaźnikiem byłyby tu taki wskaźnik, który relatywizowałby kwotę zysku do wielkości nakładów na produkcję lub do wielkości środków produkcji, dzięki którym został on osiągnięty. W pierwszym przypadku relacja taka charakteryzuje rentowność produkcji, w drugim zaś — rentowność przedsiębiorstwa. Dlatego na równi z zyskiem ustala się dla przedsiębiorstw radzieckich także wskaźnik rentowności liczony obecnie jako stosunek zysku do sumy środków trwałych produkcyjnych i normowanych środków obrotowych. Przed reformą gospodarczą wskaźnik rentowności miał charakter li tylko analityczny i był liczony jako stosunek zysku do kosztów własnych produkcji. Wprowadzenie wskaźnika rentowności przedsiębiorstw daje możliwość pełniejszej oceny efektywności ich pracy, w szczególności wykorzystania środków produkcji. Takie rozwiązanie sprzyja zadaniom intensyfikacji produkcji społecznej.

²⁸ Por. *Choziajstwiennaja rieforma. Opyt i pierspektiwy*, pod red. N. J. Drogczinskogo i D. I. Cariewa, Izd. Ekonomika, Moskwa 1969, s. 87.

²⁹ Por. W. M. Batyriew: *Towarno-dienieżnyje odnoszenija, finansy i kriedit w socyjalistycznym choziajstwie* [w:] *Woprosy teoriji*, pod red. J. A. Kronroda, Izd. Finansy, Moskwa 1970, s. 121—122.

ZYSK W KONCEPCJI REFORMY GOSPODARCZEJ

W trakcie przeprowadzania reformy gospodarczej rozpatrywane były różne warianty wskaźników, według których można byłoby określać efektywność pracy załóg produkcyjnych. Różne było podejście do oceny końcowych rezultatów działalności przedsiębiorstw. Za końcowy wskaźnik pracy przedsiębiorstw uznano jednak zysk, w związku z czym zwiększono jego znaczenie przy ocenie działalności, a także jako źródła tworzenia funduszy stymulacji ekonomicznej. Było to zgodne z propozycjami, które formułował już wcześniej Jewsiej G. Liberman w swoich publikacjach.³⁰ Wybór zysku jako końcowego wskaźnika działalności przedsiębiorstw jest uzasadniony tym, że posiada on szereg zalet, których nie mają inne wskaźniki ekonomiczne, takie jak produkcja brutto, koszty własne, wydajność pracy, wartość sprzedaży. Zysk jest dobrym wskaźnikiem indykatorywnym, reaguje bowiem na wszelkie odchylenia w działalności przedsiębiorstw, zarówno pozytywne, jak negatywne. W zysku znajduje wyraz obniżka kosztów własnych i wzrost wydajności pracy, wdrażanie nowej techniki i odnowienie produkcji, zwiększenie seryjności i gatunkowości wyrobów. Poza tym zysk reaguje na takie negatywne momenty działalności, jak zwiększenie braków, zwolnienie ruchu okrężnego środków obrotowych, obniżenie stopnia wykorzystania środków trwałych, naruszenie zasad eksploatacji obiektów itd.

Przed reformą gospodarczą funkcje zysku ograniczały się niemal wyłącznie do mierzenia rezultatów finansowych działalności przedsiębiorstw. Obecnie zysk jest jednym z podstawowych dyrektywnych wskaźników planu przedsiębiorstwa, jest wskaźnikiem fundusdotwórczym (na równi z wielkością sprzedaży i poziomem rentowności) i źródłem tworzenia funduszy stymulacji ekonomicznej. Osiągnięcie i wzrost zysku to ważny warunek normalnej działalności każdego przedsiębiorstwa i przemysłu w całości. Doświadczenie zastosowania wskaźnika zysku do tych celów potwierdziło teoretyczne wnioski o przydatności tej kategorii na współczesnym etapie rozwoju gospodarki socjalistycznej.

W pracach niektórych ekonomistów radzieckich traktowano zysk jako samoistną wielkość bez dostatecznego logicznego związku z funkcjonowaniem pozostałych elementów organizacji zarządzania produkcją, tj. z osiągniętym poziomem planowania centralnego i systemem wskaźników wykorzystywanych w procesie jego praktycznego stosowania, problemami kształtowania cen, organizacją zaopatrzenia materiałowo-technicznego, stanem normowania nakładów pracy itd.

Wykorzystanie zysku w systemie wskaźników — to najbardziej cha-

³⁰ Por. Jewsiej G. Liberman: *Plan, pribyl, priemija*, „Prawda”, 9 IX 1962.

rakterystyczny moment podejścia do tej kategorii ekonomicznej w warunkach reformy gospodarczej w ZSRR. Takie właśnie systemowe (wraz z innymi wskaźnikami), a nie indywidualne zastosowanie zysku jako jednego z najważniejszych kryteriów oceny rezultatów nakładów pracy określa obecnie jego funkcjonowanie w gospodarce radzieckiej.

Wrześniowe Plenum KC KPZR z 1965 r. uznało za konieczne planowanie przez przedsiębiorstwa przemysłowe oprócz ogólnej sumy zysku, rentowności i wzajemnych powiązań z budżetem państwa, również zadań w zakresie wielkości sprzedaży podstawowego asortymentu produkcji, funduszu płacy robotniczej i nakładów na nową technikę. Obecnie w dalszym ciągu ściśle reglamentowany jest także prawie cały obrót gospodarczy między przedsiębiorstwami (zaopatrzenie i zbył).

Ustalenie dla przedsiębiorstwa kilku wskaźników jest, z ekonomicznego punktu widzenia, uzasadnione, ale ich liczba powinna być jak najmniejsza. System wielu wskaźników bywa wewnętrznie sprzeczny, a to utrudnia wybór metod racjonalnego gospodarowania. Dalsze doskonalenie planowania centralnego wywołuje określone zmiany w systemie wskaźników zatwierdzanych dla przedsiębiorstwa. Liczba ich zmniejsza się. Już w uchwałach wrześniowego Plenum KC KPZR z 1965 r. podkreślono, że centralne planowanie funduszu płacy robotniczej ma charakter przejściowy, ale nawet po zniesieniu planowego podziału funduszu płac między przedsiębiorstwa utrzyma się konieczność prowadzenia centralnej polityki płac w zakresie międzygałęziowej dyferencjacji płac, ustalania relacji między opłatą pracy poszczególnych grup pracowniczych itp. Zapowiedziane przejście do hurtowego handlu środkami produkcji spowoduje zmianę metod planowania w dziedzinie zaopatrzenia i zbytu. Przy wszelkich możliwych zmianach osiągnięcie zysku będzie ograniczone określonymi ramami, ustalonymi w narodowym planie gospodarczym, tj. będzie regulowane przez ten plan. Dotyczy to szczególnie polityki cen i kontroli ich ruchu.

W nowych warunkach gospodarowania — pisze W. W. Sitnin — niedopuszczalna jest dotychczasowa praktyka zamrażania cen na okres kilku lat, doprowadzająca do zupełnego oderwania ich od realnych warunków ogólnogospodarczych. Ceny powinny być ciągle weryfikowane stosownie do zmieniających się warunków produkcji i sprzedaży. Poglądy W. W. Sitnina zawierają więc pewne akcenty krytyczne wobec stosowanych w gospodarce radzieckiej elementów polityki deflacyjnej. Autor ten uważa, że celowe jest szersze wykorzystanie systemu ulg i dopłat do ceny wyjściowej w związku ze zmianą jakości, zaspokojeniem podstawowych potrzeb konsumentów itd. Aktywna polityka cen nabiera szczególnego znaczenia również w związku z koniecznością neutralizacji tendencji do nieuzasadnionego podwyższania cen, występującej obecnie u producentów. Jest to szczególnie ważne, gdyż konsumenci nie mają jeszcze ani instytu-

cyjonalnych, ani innych możliwości oddziaływania na producentów i przeciwstawiania się takiej tendencji.³¹

Centralne planowanie takiego parametru jak wielkość produkcji ma na celu bezpośrednie powiązanie struktury produkcji ze strukturą potrzeb społecznych. Pierwotną zgodność proporcji rzeczowych i wartościowych osiąga się dzięki planowemu podziałowi podstawowej części funduszu akumulacji, przez sprzężenie mocy produkcyjnych gałęzi i rodzajów produkcji powiązanych między sobą pod względem technologicznym. Natomiast szczegółowe mikroproporcje powinny być ustalane na podstawie bezpośrednich powiązań między dostawcami i odbiorcami. Stąd wynika konieczność zwiększenia roli długoletnich umów między jednostkami gospodarczymi. Dlatego też metody planowania sprzedaży powinny ulec istotnym zmianom. Wielkość sprzedaży ustalonej w planie przedsiębiorstwa powinna być obliczana, jak przewidziano w uchwale wrześniowego Plenum KC KPZR z 1965 r., na podstawie portfela zamówień. Tak więc plan sprzedaży produkcji powinien być rzeczywistym planem-zamówieniem, a nie wielkością odzwierciedlającą w zasadzie życzenia samego producenta czy nadrzędnych organów planowania.

WNIOSKI

Przeprowadzona analiza pozwala sformułować trzy zasadnicze wnioski dotyczące granic zastosowania zysku jako wskaźnika efektywności produkcji w warunkach radzieckiej reformy gospodarczej.³²

1. W gospodarce socjalistycznej istnieje obiektywna konieczność wykorzystania zysku jako jednego z najważniejszych kryteriów efektywności produkcji w skali mikroekonomicznej. Uwarunkowana jest ona osiągniętym poziomem rozwoju sił wytwórczych i wynika z charakteru stosunków ekonomicznych. Granice wykorzystania zysku jako jednego z kryteriów efektywności produkcji określa państwo socjalistyczne poprzez planowe oddziaływanie na czynniki jego wzrostu. Zysk jako syntetyczna, wartościowa kategoria odzwierciedla działanie całokształtu praw ekonomicznych socjalizmu. Poznanie tych praw i ich przejawiania się na obecnym stadium rozwoju społeczno-ekonomicznego jest przesłanką wzrostu roli zysku w zakresie zaspokajania kompleksu interesów ekonomicznych uczestników produkcji.³³

2. Zysk nie jest celem produkcji socjalistycznej ani w skali makroekonomicznej, ani w skali mikroekonomicznej. Jednak na mikro- i mezo-

³¹ Por. Sitnin: *Problemy pribyli...*, s. 71.

³² Por. Garietowski: *op. cit.*, s. 111—112.

³³ O związku zysku z funkcjonowaniem praw ekonomicznych socjalizmu vide R. Poliński: *Kategoria zysku w gospodarce socjalistycznej*, „Ann. Univ. Mariae Curie-Skłodowska”, sectio H, vol. VIII, 1974, s. 185—198.

ekonomicznych szczeblach gospodarowania (w przedsiębiorstwach i gałęziach przemysłu) zysk jest jednym z najlepszych wskaźników efektywności nakładów pracy, źródłem środków na rozszerzenie produkcji i zaspokajanie potrzeb społecznych. Na tym polega jego sprzeczny charakter. Kompleksowe (w systemie z innymi wskaźnikami) wykorzystanie zysku jako wskaźnika oceny jest szczególną właściwością nowych warunków planowania i ekonomicznego stymulowania produkcji w przemyśle radzieckim. Rola zysku jest zdeterminowana przez cel produkcji socjalistycznej.³⁴

3. Państwo socjalistyczne w sposób planowy określa najważniejsze proporcje rozwoju gospodarki i kierunki postępu naukowo-technicznego. Funkcjonowanie zysku w charakterze wskaźnika oceny efektywności inwestycji nie hamuje podczas dłuższego okresu tempa rozwoju technicznego w gospodarce narodowej.³⁵

РЕЗЮМЕ

Предметом статьи является анализ функции прибыли как показателя эффективности производства в развитом социалистическом хозяйстве. Фоном анализа служат проблемы советской теории и практики после хозяйственной реформы в 1965 г. Наиболее общим показателем макроэкономической эффективности социалистического хозяйства есть национальный доход, а микроэкономической эффективности — прибыль. Уровень прибыли, получаемой предприятием, работающим в условиях хозрасчета, объективно характеризует отношения, возникающие между индивидуальными затратами труда и общественно необходимыми затратами.

Из критического анализа как теории оптимизации прибыли, так и концепции, отрицающей пригодность категории прибыли в качестве критерия эффективности общественного производства, вытекает, что прибыль не является целью социалистического производства ни в макроэкономической шкале, ни в микроэкономической. Однако как на микро-, так и на мезоэкономических уровнях хозяйственной деятельности прибыль наряду с реализацией и уровнем рентабельности является одним из лучших показателей эффективности затрат живого и овеществленного труда, источником финансирования расширенного воспроизводства и удовлетворения потребностей общества. В этом заключается противоречие категории прибыли.

Пределы использования прибыли определяет социалистическое государство путем планового воздействия на факторы её роста.

Прибыль, как важная синтетическая и стоимостная категория, отражает действие экономических законов социализма. Изучение специфики действия этих законов в развитом социалистическом обществе является предпосылкой роста роли прибыли в области реализации интересов всех участников процесса производства.

³⁴ Szerzej na ten temat vide R. Poliński: *Zysk w rozwiniętej gospodarce socjalistycznej*, „Studia Prawno-Ekonomiczne”, 1976, t. 16, s. 111—129.

³⁵ O czynnikach wzrostu zysku vide R. Poliński: *Zysk jako miernik oceny w przemyśle radzieckim*, „Gospodarka Planowa”, 1974, nr 6, s. 412—415.

SUMMARY

The article presents an examination of the function of profit as an index of production efficiency under the conditions of developed socialist economy. The background for the study has been provided by the problems of economic theory and practice in the Soviet Union after the economic reform of 1965. The most general index (criterio) on macroeconomic efficiency in socialist economy is national income, while that of microeconomic efficiency — profit. Profit gained by enterprises working on the basis of the self-financing system objectively characterizes relations between individual amounts of labour and socially necessary expenditures.

Critical analysis of both the theory of profit optimization and the conception negating the usefulness of the category of profit as a criterion of social production efficiency, reveals that profit is not the aim of socialist production either on macro- or micro-economic scale. However, on both micro- and mezzo-economic levels and besides sale value and rate of return, profit is one of the best indices of the efficiency of amounts of direct labour and dead labour; it is a means for the financing of extended reproduction and fulfilling social needs. This is the basis for the controversial character of the category of profit.

Restrictions of profit utilization are determined in the socialist state by planned formation of factors shaping the increase of profit.

As a synthetic and valuable category, profit reflects the operation of socialist economic laws. Knowledge of the specificity of the operation of these laws in a developed socialist society is a premise for the increase in the role of profit in the realization of economic interests of all the participants in the production process.