BRONISŁAW
MINC

Niesterowalność

Gospodarkę polską w wyniku realizacji planu Balcerowicza charakteryzuje niesterowalność procesami ekonomicznymi. Rozumiemy przez nią niemożność skutecznego oddziaływania mającego na celu zapewnienie pożądanego przebiegu tych procesów. Niesterowalność polega więc na zawodności mechanizmów regulowania gospodarczego i to nie tylko w skali makroekonomicznej, ale i mikroekonomicznej. Niesterowalność narusza działanie gospodarki jako systemu, istotnie zwiększa niepewność występującą w procesach ekonomicznych i wywołuje ujemne skutki społeczno-ekonomiczne.

Powstała zasadnicza sprzeczność między polityką gospodarczą państwa, skierowaną na kapitalistyczne przekształcenie gospodarki, a przedsiębiorstwami państwowymi i spółdzielczymi, indywidualnymi gospodarstwami chłopskimi, a także w dużym stopniu i rzemiosłem. Sprzeczność ta ma charakter klasowo-systemowy i jest względnie trwała, gdyż prywatyzacja i w ogóle kapitalistyczne przekształcenie gospodarki wymaga długiego czasu. W tym czasie powstaje paradoksalna sytuacja, w której polityka gospodarcza państwa i interesy większej części gospodarki rozchodzą się. W liście dr inż. Andrzeja Latoura do Redakcji "Polityki" czytamy: "Po zakończeniu ery "gospodarki planowej" państwo nie przestało być właścicielem tych /państwowych/ przedsiębiorstw. Rola państwa ograniczyła się jednak tylko do "wyciągania pieniędzy z interesu" "podatki, dywidendy, ostatnio sprzedaż akcji/ nie dając w zamian nic: ani koncepcji branżowych i globalnych, ani organizacji infrastruktury, ani nawet wsparcia moralnego /wśród pracowników wszystkich szczebli panuje powszechne przekonanie, że dąży się do zniszczenia ich miejsc pracy." /"Polityka" z 2 lutego 1991/.

Niesterowalność gospodarki nie jest zjawiskiem występującym tylko w Polsce, ale występuje i w wielu innych krajach. Były radziecki premier Mikołaj Ryżkow mówił: "Przebudowa zburzyła wiele struktur zarówno państwowych, jak i partyjnych, ale na ich miejsce nie stworzono niczego, co działałoby w sposób efektywny. Odbiło się to w sposób negatywny na gospodarce, która została pozbawiona i planu i rynku." /Cytuję za "Życiem Warszawy" z 20 grudnia 1990/.

Przedsiębiorstwa państwowe i spółdzielcze, a także indywidualne gospodarstwa chłopskie wymagają regulowania państwowego na podstawie spójnego i efektywnego programu. W jakimś zakresie konieczne jest też dotowanie przez państwo gospodarki, a przede wszystkim rolnictwa /w Niemieckiej Republice Federalnej dotacje państwowe dla gospodarki wynosiły rocznie 6 procent produktu narodowego brutto/.

W informacji o walnym zebraniu delegatów NSZZ "Solidarność" Regionu Mazowsze, które odbyło się w styczniu 1991, "Życie Warszawy"/z 28 stycznia 1991/ pisało: "Związkowcy domagają się przedstawienia spójnego programu gospodarczego kraju". Program, jeśli nie ma być tylko deklaracją, jeśli ma być efektywny, to musi być poparty przez skuteczne środki dla wcielenia go w życie. A taki program to właśnie społeczno-ekonomiczny plan. Oczywiście nie idzie o wszechobejmujący plan regulujący centralnie

działalność przedsiębiorstw. Taki plan jest i będzie zresztę utopią. Idzie natomiast o plan, który ustalałby ogólne wytyczne i koordynowałby działalność przedsiębiorstw, zmierzając do postępu technicznego i restrukturyzacji gospodarki. Należy się przy tym posługiwać instrumentami ekonomicznymi, a gdy to jest nieodzowne również środkami bezpośredniego oddziaływania.

II

We współczesnej gospodarce w różny sposób łączy się planowanie z wykorzystywaniem mechanizmów rynku. "Rezygnacja" z planowania jest nierealistyczna, tak jak nierealistyczne jest czy byłoby negowanie rynku i jego prawidłowości. W praktyce zarówno negowanie planowania, jak i negowanie rynku musi prowadzić do zakłóceń i ujemnych zjawisk w gospodarce. W Polsce porzuceniu planowania towarzyszy rosnący fiskalizm i puszczenie gospodarki na flukta "wolnego rynku". W rzeczywistości jednak takiego rynku u nas nie ma. Z konferencji prasowej niedawno mianowanej pani prezes Urzędu Antymonopolowego doc. dr hab. Anny Fornalczyk dowiadujemy się, że "70 proc. towarów produkowanych przez nasz przemysł tkwi w pełnym monopolu". /"Życie Warszawy" z 18 maja 1990/.

Na rynku w Polsce brak jest rzeczywistej, efektywnej konkurencji, dominują na nim przedsiębiorstwa mające monopolistyczne pozycje i występują zmowy sprzedawców co do cen. Głoszona polityka antymonopolistyczna nie wykracza poza retorykę. W tych warunkach tzw. liberalizacja cen, tj. powierzenie przedsiębiorstwom /w tym także posiadającym pozycje monopolistyczne/ uprawnień do ustalania cen, prowadzi do ciągłego ruchu cen w górę, który w części nie ma innego uzasadnienia jak wykorzystywanie swoich pozycji siły przez sprzedawców.

To samo zjawisko obserwujemy przy prywatyzacji przedsiębiorstw. Nowi prywatni ich nabywcy nie tylko przerzucają koszty prywatyzacji na nabywców, ale i wykorzystują swoją pozycję dla powiększenia zysku i szybkiego dorobienia się. Ruch cen w górę otrzymuje dodatkowy, silny impuls.

W rozwiniętych krajach kapitalistycznych rynek nie jest wolny, a dominują na nim oligopole, tj. nieliczne przedsiębiorstwa, które opanowały zbyt danych produktów, nie prowadzą na ogół konkurencji za pomocą cen, ale konkurują ze sobą w zakresie asortymentu i obsługi nabywców. Taki rynek jest rynkiem cen administrowanych, tj. ustalanych z góry przez przedsiębiorstwa, rynkiem oligopolistycznym. W literaturze ekonomicznej wskazuje się, że taki rynek prowadzi do ciągłego, jednostronnego wzrostu cen - w górę. Dodajmy, że rynek cen administrowanych stwarza warunki dla rozwijania się niesterowalności procesów ekonomicznych, co ujawnia się w chronicznej inflacji o różnym stopniu nasilenia w różnych krajach i okresach, inflacji, która jest wciąż nieopanowana.

Rynek w Polsce jest rynkiem cen administrowanych, na którym występuje przewaga różnego rodzaju monopoli. Na rynku tym nie wykształciła się struktura oligopolistyczna, która choć ma charakter monopolistyczny, łączy się z pewnymi korzyściami dla konsumentów i szerzej nabywców towarów. Wykształcenie się struktury oligopolistycznej wymaga bardzo długiego czasu i wielkich nakładów kapitału. Jak dotąd rynek w Polsce jest rynkiem "dzikim", będącym wynikiem niesterowalności gospodarki i czynnikiem jej dalszego zwiększenia.

Plan Balcerowicza, oparty o zalecenia Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Banku Światowego, wychodzi z warunków krajów III świata o bardzo słabym potencjale gospodarczym i nie jest dostosowany do warunków współczesnej polskiej gospodarki, która posiada znaczny, choć w znacznym stopniu niewykorzystany potencjał. Stąd plan Balcerowicza w złudnej

nadziei, że przezwycięży to inflację, kładzie nacisk na środki restrykcyjne pieniężne, kredytowe i dochodowe, a uchyla się od niezbędnego ingerowania w kształtowanie się sfery realnej gospodarki. Stąd np. dopuszcza się do takich zjawisk, jak spadek zużycia nawozów mineralnych w Polsce /w 1990 r. w porównaniu z 1989 r. zużycie nawozów fosforowych zmniejszyło się o 65 proc., a azotowych o 58 proc./, co w perspektywie może mieć katastrofalne następstwa.

Wywarło to wpływ na stosunek do problemu walki z inflacją: wybrano drogę monetarystyczną, dążąc za wszelką cenę do zdławienia popytu, a odrzucono drogę pobudzenia i zwiększenia produkcji.

III

Niesterowalność procesów gospodarczych prowadzi do tego, że programy czy plany rządowe z reguły zawodzą. Sprawdziło się to na planie Balcerowicza, który zapowiadał stosunkowo szybkie zmniejszenie inflacji do 1 - 2 proc. miesięcznie i to przy stosunkowo małych kosztach. W rzeczywistości koszty i wyrzeczenia były ogromne, a zdławienia inflacji nie osiągnięto. Komentator wydarzeń ekonomicznych, Marek Misiak, pisze: "Powstrzymanie hiperinflacji, wyeliminowanie nadwyżki popytu nad podażą oraz doprowadzenie do wewnętrznej wymienialności złotego na inne waluty miało się odbyć kosztem spadku dochodu narodowego o 5 proc., konsumpcji o 5,5 proc., płac realnych o 10 proc. i półmilionowego bezrobocia. Nie doceniono również trudności zdławienia inflacji, przewidując w styczniu ub.r. wzrost cen detalicznych o ok. 40-50 proc., a w końcu ub.r. po ok 1 - 2 proc. miesięcznie." /Rok Balcerowicza "Życie Gospodarcze" z 10 lutego 1991/. Powstaje pytanie: czy błędne przewidywania, kilkakrotnie zwiększające efekty i kilkakrotnie pomniejszające nakłady, były błędem sztuki, czy też były wynikiem wprowadzonego systemu, który z samej istoty zakłada niesterowalność gospodarki. Za rządu Messnera ludność wypowiedziała się w referendum przeciwko planowi II etapu reformy gospodarczej, za rządu Mazowieckiego w wyborach prezydenckich ludność wypowiedziała się w gruncie rzeczy przeciwko planowi Balcerowicza. A jednak w obu wypadkach usiłowano, względnie usiłuje się przeprowadzić odrzucony program czy plan.

Inflacja zależy od stosunku między dostawami produktów i usług na rynek a dochodami przeznaczonymi na ich zakup. Istnieje tu współzależność. Zdławienie popytu, a więc dochodów przeznaczonych na zakup towarów i usług tylko wtedy może powstrzymać inflację, gdy nie wywoła zmniejszenia produkcji i w konsekwencji dostaw, które by zmniejszyło również i powyższy stosunek. Wystarczą oczekiwania zmniejszenia popytu, aby wywołać zmniejszenie produkcji i dostaw.

Jako syntetyczny wskaźnik recesji może służyć kształtowanie się płac realnych w sektorze państwowym i spółdzielczym w podstawowych działach produkcji materialnej. W 1990 r. płace te były o 30,7 proc. niższe niż w 1989 r. Odpowiadało temu kształtowanie się realnej sprzedaży detalicznej towarów w handlu /stosunek między sprzedażą w cenach bieżących a cenami detalicznymi towarów i usług/. W 1990 r. sprzedaż ta była o 34,7 proc. mniejsza niż w 1989 r. /por."Życie Gospodarcze" z 27 stycznia 1991 r. tablica na str. 11/.

Pod względem głębokości recesji Polska w dobie planu Balcerowicza bije rekordy. Dla porównania podajemy, że w Brazylii w okresie realizacji planu stabilizacji za rządu prezydenta Collora de Mello produkcja przemysłowa zmniejszyła się "tylko" o 11 proc. Realna płaca zmniejszyła się zaś w minionym roku średnio "tylko" o 12,4 proc.

Hiperinflacja miała jak dotąd w Polsce krótkotrwały charakter i została dwukrotnie kreowana: przez "urynkowienie" rolnictwa przeprowadzone przez rząd Rakowskiego i przez liberalizację cen przeprowadzoną przez rząd Mazowieckiego. Wbrew zapowiedzi inflacji nie udało się

zdławić. Licząc od stycznia 1990 r. do grudnia tegoż roku wzrost cen detalicznych wynosił około 250 proc., a licząc cały rok 1990 w porównaniu z rokiem poprzednim 684,7 proc. /por. powyżej podane źródło/.

Stłumienie inflacji w drugim roku realizowania planu Balcerowicza wciąż jest celem, który należy osiągnąć. Celu tego jednak nie można osiągnąć w warunkach rodzących recesję i prowadzących do utrzymywania się slumpflacji, tj. spadku produkcji połączonego z inflacją. Ożywienie koniunktury i zwiększenie dostaw na rynek wymaga tanich kredytów dla przedsiębiorstw i zwiększenia produkcji i wydajności pracy, któramu by towarzyszył odpowiedni wzrost płac. Tymczasem od lutego 1991 roczna stopa oprocentowania kredytu refinansowego wzrosła z 55 proc. do 72 proc., tj. o 30,9 proc. Dostępne kredyty w bankach będą oprocentowane na poziomie nie niższym niż 78 - 80 proc. Jest to dowodem, że stłumienie inflacji nie udało się, a zarazem stanowi przesłankę dalszego wzrostu inflacji i utrzymania się czy nawet pogłębienia recesji. Wyższe odsetki płacone od oszczędności mogą stanowić tylko częściowe wyrównanie za wzrost cen towarów i usług wskutek wzrostu oprocentowania kredytów.

Istnieją dwa warianty kształtowania się inflacji w 1991 roku. Pierwszy pochodzi z Ministerstwa Finansów i jest już dzisiaj wyraźnie zaniżony czy przestarzały. Według tego wariantu inflacja do końca roku ma wynieść 50 - 60 proc. Drugi wariant przedstawił kierownik Centralnego Urzędu Planowania Jerzy Eysmontt. Według tego wariantu inflacja ma sięgnąć 100 - 120. A i ten wariant wydaje się mało realny. Ale nawet gdyby inflacja ukształtowała się na poziomie drugiego wariantu, to byłaby kilkakrotnie większa niż inflacja w latach osiemdziesiątych, gdy realizowano reformę gospodarczą zapoczątkowaną w styczniu 1982. Świadczy to nie tylko o niepowodzeniu planu Balcerowicza, ale i o impasie, w którym znalazł się ten plan.

IV

Doc. dr hab. Marek Mazurkiewicz w rozmowie z Czesławem Cyrulem o projekcie budżetu państwa na 1991 r. powiedział: "Krytykowany w 1990 roku nadmierny fiskalizm polityki budżetowej w stosunku do podmiotów gospodarczych jeszcze bardziej się zaostrzył. O ile w roku 1990 pozostałość akumulacji i zysku w przedsiębiorstwach uspołecznionych po odprowadzeniu przez nie podatków i dywidendy, stanowiła 57,7, procent, to w projekcie na 1991 rok udział ten spada do 45,3 procent ... w sumie obciążenia przedsiębiorstw państwowych stanowią aż 92 procent, a nieuspołecznionej gospodarki pozarolniczej tylko 5 procent całości obciążeń publicznych jednostek gospodarczych. Proporcje te w stosunku do 1990 roku nie zmieniły się." /"Trybuna" z 7 stycznia 1991/. Dane te dotyczą projektu budżetu przed jego korektą i uchwaleniem przez Sejm, ale chyba nie można się spodziewać ich zasadniczej zmiany. Czy wobec tego polityka państwa wobec przedsiębiorstw państwowych i spółdzielczych nie przypomina zarzynania kury znoszącej złote jajka?

Prywatyzacja i podatek od ponadnormatywnych wynagrodzeń, tj. popiwek - to dwa główne zagrożenia dla przedsiębiorstw sektora uspołecznionego. Wokół nich występują zasadnicze sprzeczności interesów i wiele nieporozumień. Głosi się, że własność prywatna to najwyższa forma własności, że przedsiębiorstwa państwowe z reguły pracują gorzej i są mniej efektywne niż prywatne, że własność państwowa jest "niczyja", że w przedsiębiorstwach państwowych maksymalizuje się płace.

Na wstępie trzeba postawić pytanie. Jeżeli tak jest, to jak było możliwe poddanie prywatyzacji na początku pięciu przedsiębiorstw państwowych, które przedstawiano jako dobrze pracujące i rentowne? Czy nie przeczy to sloganom propagandowym? Czy w krajach kapitalistycznych nie doszło do nacjonalizacji wielu przedsiębiorstw dlatego, że zbankrutowały

lub że groziło im bankructwo? A gdy jako znacjonalizowane postawiono je na nogi, to czy nie to właśnie umożliwiło ich późniejszą sprzedaż i prywatyzację? Czy wobec tego nie lepiej uznać fakt, iż wśród przedsiębiorstw państwowych i prywatnych są takie, które pracują dobrze i są takie, które pracują źle?

Własność nie może być niczyja, gdyż stwierdzenie takie stanowi sprzeczność samą w sobie, jest więc nielogiczne. Jeżeli coś jest niczyje, to nie ma właściciela. Jeżeli coś ma właściciela to nie jest niczyje.

Rozważając problemy prywatyzacji i akcjonariatu, trzeba oczywiście uwzględnić fundamentalną zmianę, która dokonała się we współczesnej gospodarce. Jest nią oddzielenie własności od zarządzania. Dominujące zjawisko zdobyły korporacje, w których własność akcji jest rozproszona między posiadaczami, a rzeczywiste kierownictwo należy do zarządców /menedżerów/. P.S. Florence w książce o przemyśle angielskim i amerykańskim pisze, że w korporacjach "akcjonariusze całkowicie przekazali w ręce dyrekcji władzę powoływania najwyższych menedżerów, reorganizacji struktury wyższego zarządzania i decydowania o polityce /.../ W rzeczywistości akcjonariusze ani nie występują z inicjatywą, ani nie dyskutują nad sprawą wyboru dyrektorów, ale zatwierdzają wybór jakby przez przyłożenie pieczęci." /P.S.Florence The Logic of British and American Industry, Londyn 1961, s. 176-177/.

Wniosek, który należałoby wyciągnąć z oddzielenia własności od zarządzania to konieczność skupienia uwagi na stworzeniu efektywnego systemu zarządzania w przedsiębiorstwach. Prywatyzacja eufemicznie nazywana przekształceniami własnościowymi zmierza do realizacji celu klasowego, jakim jest stworzenie nowej klasy właścicieli, gdy we współczesnej gospodarce potrzebna jest warstwa menedżerów. Wobec braku kapitału przyspieszenie prywatyzacji jest nierealne, chyba że przedsiębiorstwa byłyby sprzedawane ze bezcen. Koszty prywatyzacji są ogromne. Idzie tu nie tylko o koszt wyceny majątku i przeprowadzenie prywatyzacji, ale o niepewność którą wnosi do gospodarki. Wyniki prywatyzacji też są niepewne, w wielu wypadkach może ona prowadzić do powstania nowej biurokratycznej struktury. Trzeba też pamiętać, że prywatyzacja w Anglii dokonana za rządów Margareth Thatcher nie przyniosła zapowiadanego wyniku, jakim miała być stabilizacja gospodarki. Pod koniec lat osiemdziesiątych i na początku lat dziewięćdziesiątych Anglia pogrążyła się w kryzysie.

Twierdzenie, że przedsiębiorstwa państwowe maksymalizują płace jest sprzeczne z faktami. Wiadomo przecież, że płace w krajach socjalistycznych były stosunkowo niskie. To samo dotyczy udziału płac w kosztach przedsiębiorstw. Wiadomo także, że akumulacja pochodząca z zysku przedsiębiorstwa była w tych krajach stosunkowo wysoka. Również przedsiębiorstwa państwowe w krajach kapitalistycznych nie maksymalizują płac i nie to było przyczyną prywatyzacji ich części w niektórych krajach. I dzisiaj przedsiębiorstwa państwowe odgrywają dużą rolę w niektórych krajach, jak Austria, Francja, Włochy, ale nie słyszy się skarg, że przedsiębiorstwa te maksymalizują płace. Ustalenie stosunku między płacami a zyskiem zależy w warunkach współczesnych nie tyle od własności, ile od zarządzania.

Amerykański profesor Jeffrey Sachs pisał, że w Polsce sektor państwowy znajduje się w recesji, ale czynnikiem ożywienia gospodarczego jest sektor prywatny. Czy i w jakiej mierze jest to słuszne? W całym 1990 r. produkcja przemysłu uspołecznionego zmniejszyła się w porównaniu z całym rokiem poprzednim o 25 proc., a produkcja przemysłu prywatnego zwiększyła się w tym samym okresie o ok. 8 proc. Jak pisze Marek Misiak: "Przemysł prywatny miał jednak w ub. r. stosunkowo niewielki udział w całej produkcji przemysłowej z uwzględnieniem przemysłu prywatnego w ub. r. w stosunku do 1989 r. o ok. 23 proc." /M. Misiak Jaki to był rok? "Życie Gospodarcze" z 27 stycznia 1991 /. A więc przemysł prywatny pomimo

wielkiej kampanii na rzecz jego rozwoju potrafił w 1990 r. zmniejszyć tempo spadku całej produkcji przemysłowej tylko o 2 punkty. Nie jest to zbyt wiele. Przedsiębiorcy prywatni wolą rozwijać nie produkcję, a działalność spekulacyjno-handlową. Marek Misiak podaje rewelacyjne dane: "Kredyty udzielone sektorowi prywatnemu i ludności wzrosły odpowiednio z 2 do 18,3 bln zł, tj. nominalnie o 815 proc., realnie ponad 2,5-krotnie. Nakłady inwestycyjne w sektorze prywatnym spadły w cenach stałych w porównaniu z 1989 r. o 3 proc." /M. Misiak Rok Balcerowicza "Życie Gospodarcze" z 10 lutego 1991/. A więc realne nakłady inwestycyjne sektora prywatnego w 1990 roku spadły!

V

Popiwek karze wzrost płac powyżej ustanowionej normy podatkiem od zysku przedsiębiorstw przekraczającym znacznie, a nawet kilkakrotnie, wzrost płac. Przy popiwku wzrost płac nie zależy więc ani od wzrostu produkcji, ani od wzrostu wydajności pracy, ani od obniżki kosztów. Stosowanie administracyjnego narzędzia jakim jest popiwek działa recesyjnie, a powstrzymując wzrost produkcji i wywołując jej spadek - inflacyjnie. Popiwek wypacza strukturę produkcji, pogłębia dysproporcje w płacach i jeszcze bardziej zwiększa stopień niesterowalności procesami gospodarczymi. Nowa ustawa o popiwku zwalnia od niego przedsiębiorstwa prywatne, a pozostawia go w przedsiębiorstwach państwowych. Narusza to zasadę równości sektorów, nadając w ten sposób popiwkowi charakter polityczny. Popiwek nie jest wynalazkiem planu Balcerowicza, występował już wcześniej, gdy reformatorzy usiłowali za jego pomocą, zresztą bezskutecznie, zwalczać inflację. W toku realizacji planu Balcerowicza rujnujący gospodarkę charakter popiwku ujawnia się w całej pełni.

Wokół popiwku toczą się spory o nieco dziwnym charakterze. Zwolennicy utrzymania popiwku twierdzą, że zniesienie go wywoła duży wzrost inflacji, ale przecież trzyma się ona mocno i, co więcej, wzrasta, a tempo jej wzrostu ostatnio się nasila. Zwolennicy zniesienia popiwku twierdzą, że nie wywoła to wzrostu inflacji, a jak wywoła, to niewielki. Argumentuje się przy tym, że przeważa inflacja kosztowa, a udział płac w kosztach własnych przedsiębiorstw jest stosunkowo mały. Pomija się jednak ścisły związek istniejący między inflacją kosztową a inflacją popytową.

Koszty i ceny produktów są pochodną płac, cen surowców, energii, transportu itp. Składniki kosztów i cen jednych produktów wchodzą w skład kosztów i cen innych produktów. Dotyczy to w szczególności i płac. Np. płace górników wydobywających węgiel wchodzą nie tylko do jego kosztów i ceny, ale pośrednio również do cen różnych produktów, przy których wytworzeniu zużywa się węgiel. Mówiąc ogólnie, występuje zjawisko wielokrotnego liczenia składników kosztów, a w tym i płac, w kosztach i cenach. Wobec tego trzeba uwzględnić, że płace jako część dochodów ludności są jednokrotnie liczone, a w kosztach i cenach liczone są wielokrotnie.

Inflacja kosztowa zależy od kształtowania się kosztów i cen. Wywiera więc na nią wpływ wielokrotne liczenie płac.

To nie popiwek jest przyczyną niesterowalności procesów ekonomicznych, ale niesterowalność jest przyczyną popiwku. Z kolei jednak popiwek zwiększa niesterowalność. Problem popiwku może być rozstrzygnięty tylko wtedy, gdy będzie się go rozpatrywało w ścisłym związku z innymi problemami gospodarki. Przy restrykcyjnej polityce krępującej nie tylko wzrost płac, ale i wzrost produkcji, w warunkach głębokiej recesji gospodarczej, problem popiwku nie może być rozwiązany; poszukuje się kompromisów, które nie mogą przeciąć węzła stworzonego w gospodarce przez popiwek.

Po odrzuceniu gorsetu monetarystycznego i nastawieniu gospodarki na wyjście z recesji i wzrost gospodarczy sprawa popiwku zniknęłaby.

Można by sobie wówczas przypomnieć o sprawdzonych w różnych krajach metodach uzależnienia wzrostu płac od wzrostu wydajności pracy i obniżki kosztów.

VI

Administracyjnie ustalony, sztywny kurs dolara stanowi jedną z najważniejszych ostoi planu Balcerowicza. Na początku 1990 r. kurs dolara ustanowiono na 9,5 tys. zł, przy czym blisko tego poziomu utrzymał się on do dzisiaj. Omawiany kurs dolara był nadwartościowy. Jerzy Stępień pisze: "Według moich, bardzo nieprecyzyjnych obliczeń kurs dolara na początku 1990 roku powinien wynosić nie więcej niż 6 tys. złotych." /J. Stępień O obrotach dolarami "Życie Warszawy" z 7 lutego 1991/

Charakterystyczną cechą ustanowionego kursu dolara jest jego pełne oderwanie od zachodzącej w Polsce inflacji. W końcu 1990 r. ceny ukształtowały się na poziomie wynoszącym około 250 proc. w stosunku do początku roku.

Wobec korzystnego dla eksporterów kursu dolara szybko rozwinął się eksport i osiągnięto znaczną nadwyżkę w handlu zagranicznym. Wobec recesji i bariery popytu na rynku krajowym, przedsiębiorstwa, chcąc utrzymać się na powierzchni, rozwijały eksport. Eksporterzy za dolary /i odpowiednio za inne waluty wymienialne/ płynące z eksportu otrzymywali i wciąż utrzymują sumę bliską 9,5 tys. zł. Jak wspomnieliśmy kurs dolara był nadwartościowy i na podstawie szacunku Jerzego Stępnia można stwierdzić, iż nadwyżka wynosiła początkowo 3,5 tys. złotych, tj. o ponad 50 proc. na każdym dolarze. Kto płacił eksporterom te sumy? Pochodziły one z dochodu narodowego, a płaciło je, w gruncie rzeczy, państwo, realizowano je zaś przy wymianie dolarów za złote. Dzięki sztucznemu, nadwartościowemu kursowi dolara eksporterzy otrzymali więc sumy idące w biliony złotych.

Nadwartościowy kurs dolara nie sprzyjał jednak importowi, który był stosunkowo drogi. Było to jedną z istotnych przyczyn spadku importu zaopatrzeniowego dla gospodarki, co przyczyniło się do pogłębienia recesji. Import dokonywany po nadwartościowym kursie zwiększał koszty, a również i ceny krajowe i był w gruncie rzeczy płacony przez nabywców produktów.

W miarę postępującej inflacji zmniejszała się ponadwartościowa nadwyżka tkwiąca w kursie dolara. Odpowiednio też zmniejszały się korzyści uzyskiwane przez eksporterów. Rozwój inflacji przy sztywnym kursie dolara czynił natomiast coraz bardziej opłacalnym import towarów.

Następny etap osiągnięto, gdy wskutek inflacji sztywny kurs dolara przestał być ponadwartościowy. Przy inflacji sięgającej 250 proc. dolar po sztywnym kursie odpowiada tylko 3,8 tys. złotych według siły nabywczej złotego z początku 1990 r. Zmniejszyła się wydatnie efektywność polskiego eksportu. Dla wielu przedsiębiorstw eksport towarów stał się bądź nieopłacalny, bądź bardzo bliski granicy nieopłacalności.

Jednocześnie inflacja przy sztywnym kursie dolara doprowadziła do stosunkowego potanienia importu towarów. Doszło do zalewu rynku towarami zagranicznymi, głównie przedmiotami spożycia, i do stworzenia silnej konkurencji dla rolnictwa i wielu gałęzi przemysłu. Stało się to czynnikiem pogłębienia recesji. Jerzy Stępień pisze, iż coraz tańsze produkty zachodnie "wpływają na nasz rynek w sposób bardzo często w ogóle nie kontrolowany." Ten sam autor pisze: "Teoria, że konkurencja zmusza krajowych producentów do poprawy jakości, restrukturyzacji itd. nadaje się do głoszenia słusznych pogadanek w telewizji. Konfrontacja z produktem zachodnim wysokiej jakości, a nawet i szmelcem, ale poddanym odpowiedniej marketingowej obróbce, będzie prowadziła niejednokrotnie do zniszczenia konkurenta." /op. cit./

Regulowanie gospodarki przy inflacji za pomocą sztywnego kursu dolara okazało się jawnie nieskuteczne, sprzyjające recesji i prowadzące do wielu zakłóceń.

W serii "ALTERNATYWA" w 1990 r. ukazało się ogółem 21 pozycji, plus 3 wznowienia, wśród nich praca prof. B. Minca "Paradoksalna sytuacja".

Pozycje 1991 roku to:

1. Olga Dymkowska "Prywatyzacja - normy i realia".
2. Mieczysław Rakowski "Oceny i propozycje".
3. Jarosław Ładosz "Mit sądów niezawisłych od narodu i polityki"

Z prac prof. B. Minca wydanych w serii "Alternatywa" dostępne są jeszcze: "Ewolucja rynku a systemy ekonomiczne" oraz "Na fali inflacji i recesji".

Prace - "Paradoksalna sytuacja" i "Nauki dwóch kryzysów" są już wyczerpane /możemy jedynie udostępnić kopie kserograficzne/.

Wydawnictwa z serii "ALTERNATYWA" /bezpłatne!/ można zamawiać drogą korespondencyjną pod adresem:

"ALTERNATYWA"
00 521 Warszawa, ul. Hoża 29/31 m 22
tel. grzecznościowy: Włodzimierz Bratkowski
21-47-60 i 21-47-74.