

Zakład Teorii Rozwoju Społeczno-Ekonomicznego
Wydziału Ekonomicznego UMCS

Maria ŚWIĘTOCHOWSKA

Polityka społeczna a reforma gospodarcza

The Social Policy vs. the Economic Reform

Jednym z elementów prób reformowania gospodarki polskiej od 1980 r., najbardziej odczuwalnym w skali społecznej, są podwyżki cen detalicznych artykułów konsumpcyjnych, a zwłaszcza żywności. Kolejne fale podwyżek uzasadniane są przy tym powracającym jak refren argumentem, a mianowicie koniecznością likwidacji dotacji. Przez szereg lat wiele wyrobów sprzedawanych było po cenach niższych od kosztów ich wytwarzania, które często były także niższe od cen równowagi. Niektórzy ekonomiści taką politykę cen tłumaczyli koniecznością uwzględniania tzw. preferencji społecznych, a zwłaszcza koniecznością kształtowania właściwego modelu konsumpcji.¹ Dla innych badaczy polityka taka była prowadzona właściwie bez teoretycznego uzasadnienia.² Niezależnie od używanych argumentów faktem jest, że wiele przedsiębiorstw sprzedawało swoje wyroby po cenach, które nie gwarantowały przychodów wystarczających do pokrycia ponoszonych wydatków. Powstała więc konieczność zasilania tych jednostek z budżetu państwa - czy to centralnego czy terenowego. Skala podwyżek cen i ich powtarzalność stały się powodem podjęcia badań nad przyczynami

¹W. B. Szyber: *System cen w gospodarce socjalistycznej*, PWE, Warszawa 1978, s. 218.

²Z. Krasieński, H. Mruk, H. Sulce: *Ceny a rynek*, PWE, Warszawa 1985, s. 56.

występowania deficytowości przedsiębiorstw, a także skutkom, jakie przyniesie przyjęta metoda walki z tym zjawiskiem.

Realizacja transakcji kupna-sprzedaży dóbr konsumpcyjnych po cenach niższych od społecznych kosztów produkcji oznacza wtórny podział nominalnych dochodów ludności. Dochody realne są dzięki takim transakcjom znacznie wyższe niż dochody nominalne, co zmniejsza skalę zapotrzebowania na fundusze spożycia społecznego w tradycyjnym rozumieniu, a zwłaszcza - pomoc społeczną. Eliminacja, czy istotne ograniczenie, dotacji przy wyhamowaniu wzrostu nominalnych dochodów z tytułu pracy powoduje gwałtowną pauperyzację społeczeństwa i presję rewindykacyjną. W odniesieniu do grup ludności w wieku przed- i poprodukcyjnym konieczne staje się zwiększenie środków pomocy z budżetu państwa. Powstaje pytanie: czy rola polityki społecznej i polityków społecznych powinna w tych warunkach ograniczać się jedynie do troski o wydzielenie z budżetu państwa dostatecznie dużych kwot na realizację zadań z zakresu zabezpieczenia społecznego i dbałość o sprawiedliwy ich rozdział pomiędzy potrzebujących?. Pozytywna odpowiedź na to pytanie może oznaczać akceptację dla utrzymywania nieefektywnego systemu gospodarczego i kolejne próby przerzucania skutków niesprawności tego systemu na całe społeczeństwo.

Odejście od tzw. cen socjalnych, które jest koniecznością dla prawidłowego funkcjonowania cen jako nośników informacji, nie zawsze musi oznaczać jedynie ich podwyżki. Aktywny udział polityki społecznej w kształtowaniu rozwiązań mechanizmu ekonomiczno-finansowego regulującego działalność podmiotów gospodarczych może wymuszać poszukiwanie takich rozwiązań, które poprawiając jego efektywność prowadzić będą równocześnie do minimalizacji strat społecznych związanych z jego usprawnianiem. Do wniosku takiego skłania i analiza teoretyczna i obliczenia prowadzone w ramach programu badawczego Centralny Program Badań Podstawowych 09.09.17.: "Polityka Społeczna w Polsce".

Dotowanie przedsiębiorstw czy to w postaci dotacji przedmiotowych, czy podmiotowych, wynikało z osiągnięcia przez przedsiębiorstwa przychodów ze sprzedaży zbyt małych, by pokryć koszty działalności eksploatacyjnej. Sytuacja ta oznaczała również brak środków na finansowanie działalności rozwojowej (inwestycyjnej). Przyczyn tego stanu rzeczy może być kilka. Jedną z nich było utrzymywanie urzędowych cen zbytu (detalicznych) na sztywnym i niskim poziomie w relacji do kosztów produkcji. W tych sytuacjach deficyt mógł mieć charakter pozorny (finansowy) a nie ekonomiczny (w sensie zdolności przedsiębiorstwa do wytworzenia nadwyżki ekonomicznej). Innym powodem występowania analizowa-

nego zjawiska może być zawyżenie kosztów w stosunku do cen. To z kolei może wynikać: po pierwsze - z nieracjonalności gospodarowania czynnikami produkcji z przyczyn subiektywnych (brak zainteresowania kierownictwa i załogi oszczędnym gospodarowaniem środkami), po drugie - nieracjonalności uwarunkowanej obiektywnie (np. skutek błędnych decyzji inwestycyjnych dotyczących lokalizacji zakładu czy typu zastosowanej technologii). Trzecim powodem występowania nadmiernych kosztów może być wliczanie do nich wydatków ponoszonych przez przedsiębiorstwa wskutek nałożenia na nie określonych obowiązków wyznaczonych rozwiązaniami systemu ekonomiczno-finansowego. Dla skutecznego zwalczania dotacji i poziomu efektywności gospodarki w skali makroekonomicznej nie jest obojętne, które przyczyny i w jakich proporcjach przyczyniają się do niewydolności dochodowej przedsiębiorstw.

Prowadzone badania pozwoliły na stwierdzenie szeregu faktów, które, jak się wydaje, powinny być uwzględnione w trakcie prac nad modyfikacją mechanizmu funkcjonowania polskiej gospodarki, co pozwoliłoby na zmniejszenie ekonomicznych i społecznych kosztów tego przedsięwzięcia. Zostaną one kolejno omówione w sposób syntetyczny.

Do pierwszej grupy faktów należy konstatacja, że skala deficytowości wielu przedsiębiorstw (i branż) w ujęciu ekonomicznym była niższa niż w wymiarze finansowym. Jest to wynikiem włączania w przeszłości do kosztów elementów produktu dodatkowego (nadwyżki ekonomicznej) w postaci: podatku od nieruchomości, podatku od płac, oprocentowania kredytów bankowych, składek na ubezpieczenia społeczne i ubezpieczenia majątku produkcyjnego, narzutów na utrzymanie ogniw pośrednich, narzutów na fundusz postępu techniczno-ekonomicznego i fundusze socjalne dla załogi. O znaczeniu tych elementów w kształtowaniu sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw świadczą wskaźniki udziału kosztów pozapłacowych w niematerialnych kosztach produkcji i kosztach ogółem. Dla przykładu można podać, że w jednej z najbardziej deficytowych branż - w przemyśle paszowym i utylizacyjnym koszty pozapłacowe stanowiły 63,1% kosztów niematerialnych i 29,2% wszystkich kosztów ponoszonych przez przedsiębiorstwa w 1986 r. W 1987 r. wskaźniki te wynosiły odpowiednio 65,7% i 4,7%, a w 1988 r. 64,4% i 4,4%. Równie niekorzystnie kształtowały się te relacje w odniesieniu do przemysłu węglowego - elementy pozapłacowe stanowiły 46,4% ogółu kosztów niematerialnych i 11,8% kosztów całkowitych produkcji globalnej w 1986 r., natomiast w latach następnych osiągnęły one poziom 47,1% i 23,5% oraz 44,5% i 22,9%.³

³Obliczenia własne na podstawie danych roczników statystycznych.

Znaczną część kosztów niematerialnych stanowiły obciążenia na rzecz budżetu państwa, choć w poszczególnych gałęziach i branżach kształtowały się one różnie. W odniesieniu do gospodarki żywnościowej analizę tych obciążeń przeprowadzili R. Urban i G. Majcher-Magdziak. Autorzy ci stwierdzili, iż "łączne obciążenia podatkowe przetwórstwa rolno-spożywczego wynoszą 33% kosztów, a po wyeliminowaniu podatku obrotowego od wyrobów alkoholowych około 8,5% kosztów, około 20% wartości majątku produkcyjnego i ponad 50% dotacji".⁴ O tym, że rozwiązania systemu ekonomiczno-finansowego służyły gromadzeniu, w sposób częściowo ukryty, dochodów budżetowych były m.in. lokaty budżetowe nadwyżek ZUS. Do tego należy dodać różnice między obciążeniami przedsiębiorstw z tytułu ustawowych ubezpieczeń majątku trwałego a otrzymanymi sumami odszkodowań. Relacja odszkodowań do wartości wnoszonych składek w odniesieniu do wszystkich przedsiębiorstw państwowych wynosiła: w 1985 r. 18,4%, w 1986 r. 31,3%, w 1987 r. 35,3% i 45,8% w roku 1988.⁵

Drugim powodem dotowania przedsiębiorstw było dążenie do utrzymania i rozwoju jednostek państwowych, które charakteryzowały się niższą sprawnością ekonomiczną w stosunku do jednostek prywatnych. Dotyczy to głównie gospodarki żywnościowej, a zwłaszcza samego rolnictwa. Z ogólnej sumy dotacji do rolnictwa podstawowa masa środków trafiała do sektora państwowego - zarówno w celu finansowania ich działalności eksploatacyjnej, jak i inwestycyjnej.⁶ Nawet po roku 1980 i krótkim okresie charakteryzującym się spadkiem skali dotowania i poprawą efektywności gospodarowania w tym sektorze, proces "wysysania" środków budżetowych ponownie zaczął się nasilać.⁷ Dodatkowo trzeba zwrócić uwagę na fakt, że PPGR wykazują najwyższe w skali kraju kwoty (w przeliczeniu na jednego zatrudnionego) pochodzące z podziału wyniku finansowego a przeznaczone na fundusze załogi. Dla przykładu podam, że w dziale Rolnictwo wynosiły one 100,9 tys. zł w 1986 r. i 123,5 tys zł w roku 1988, podczas gdy w przemyśle energetycznym 70,1 tys i 43,3 tys zł, spożywczym - kolejno 27,2 tys i 30,0 tys, a w gospodarce komunalnej 15,4 tys i 22,6 tys zł.⁸ Tak korzystna sytuacja w rolnictwie była możliwa właśnie dzięki dotacjom.

⁴R. Urban, G. Majcher-Magdziak: *Zdolność samofinansowania rozwoju przetwórstwa spożywczego*, "Zagadnienia Ekonomiki Rolnej" 1987, 2, s. 39.

⁵Obliczenia własne na podstawie danych z Roczników Statystycznych.

⁶E. Gorzelak:(red): *Rolnictwo a wyżywienie*, LSW, Warszawa 1978, s. 162-164.

⁷Min. J. Andrzejewicz: *Rentowność i dotacje budżetowe PGR w warunkach reformy*, "Wiś Współczesna" 1987, 3; L. Wiśniewski, Z. Kasprzyk: *Deficytowość w PGR - charakter zjawiska i propozycje rozwiązań*, "Wiś Współczesna" 1985, 10.

⁸Obliczenia własne na podstawie danych z Roczników Statystycznych.

W porównaniu z sektorem indywidualnym cały sektor uspołeczniony, a więc także spółdzielczość, wykazuje znacznie większą kapitało- i materiałochłonność produkcji. Utrzymywanie zatem i rozwój tych jednostek jako efekt realizacji polityki "socjalizacji" wsi prowadziło do wzrostu obciążeń budżetu państwa. Trudno jednak uznać te dotacje za subwencjonowanie konsumpcji.

Kolejnym powodem ponoszenia przez przedsiębiorstwa państwowe zbyt wysokich kosztów produkcji jest włączanie się przez nie w finansowanie działalności nie mających nic wspólnego z produkcją. Empiryczne wyodrębnienie tych składników jest niezwykle trudne z uwagi na ich ujmowanie w sprawozdawczości statystycznej. Część tych wydatków obciąża bezpośrednio koszty produkcji, część ukryta jest w tzw. kosztach ogólnozakładowych, część zaś - w wydatkach ponoszonych na działalność socjalną. Typowym przykładem tego rodzaju działalności jest bezpośrednie i pośrednie finansowanie klubów sportowych różnej rangi. Grający w nich zawodnicy zatrudniani są na etatach pracowników bezpośrednio produkcyjnych (a jak można się domyślać - nie należą do pracowników najmniej zarabiających). Informacje o tych faktach docierają do społeczeństwa w momencie podejmowania przez przedsiębiorstwa wysiłków zmierzających do racjonalizacji kosztów.⁹ Do szczególnie zaangażowanych w finansowanie sportu, z nazwy "amatorskiego", zaliczyć należy przemysł wydobywczy, a zwłaszcza węglowy.¹⁰ Wiele zakładów przemysłowych budowało bazę infrastruktury społecznej, np. kina, szkoły, domy kultury, które służą nie tylko i nie głównie realizacji funkcji rekreacyjnej dla ich załóg. Korzystają z nich całe społeczności lokalne i w związku z tym trudno jest zaakceptować źródło finansowania utrzymania tych urządzeń jako kosztów produkcji.

Osobnym problemem związanym z rentownością przedsiębiorstw jest wpływ decyzji inwestycyjnych na poziom kosztów eksploatacyjnych. Inwestycje nowe, wyposażone w nowoczesne środki produkcji, po okresie dochożenia do pełnej zdolności produkcyjnej, powinny odznaczać się niższymi kosztami produkcji (z wyjątkiem przemysłu wydobywczego), względnie - lepszymi parametrami użytkowymi wytwarzanych wyrobów. Tymczasem, jak się okazuje, w takich zakładach jednostkowe koszty produkcji są wyższe w porównaniu do innych wytwórców - dysponujących przestarzałym, a więc i częściej psującym się, parkiem maszynowym. Jest to szczególnie wyraźnie widoczne w odniesieniu do gałęzi wytwarzających jednorodny i standardowy

⁹Ostatnio o zwalnianiu takich pracowników-sportowców informowała "Rzeczpospolita" z 6-7 stycznia 1990 r.

¹⁰B. Ciszewska: *Złota wanna w kopalni*, "Gazeta Bankowa" 15.01-21.01.1990 r.

asortyment wyrobów, tj. w przemyśle rolno-spożywczym.¹¹ Powstaje pytanie: czy dotacje do takich przedsiębiorstw są subwencjonowaniem konsumentów kupujących te drogie produkty? Wydaje się, że są to raczej subwencje dla tych, którzy podejmowali decyzje inwestycyjne i tych, którzy w tych zakładach pracują.

Kolejnym problemem poddanym analizie w ramach badań było rozliczenie kosztów między produkcję wytwarzaną na rynek krajowy i na eksport. Niejasności w tym względzie nie udało się rozwiązać z uwagi na różnorodność (i często niezgodność) informacji publikowanych w Rocznikach Statystycznych. Istnieje obawa, chyba uzasadniona, że przynajmniej część przedsiębiorstw poprzez zawyżanie kosztów, a przez to samo cen na rynku krajowym, próbuje zrekompensować sobie zbyt małe dochody, czy wręcz straty, ponoszone na rynkach zagranicznych. Do postawienia takiej hipotezy skłania ujawnienie warunków kontraktu na dostawy owoców, warzyw oraz kwiatów do ZSRR, podpisanego na szczeblu rządowym w 1986 r. Umowa ta, która ma obowiązywać do końca stulecia przewiduje, że ilościowy i jakościowy odbiór towarów odbywa się na miejscu jego przeznaczenia. Stąd powstaje konieczność ponoszenia konsekwencji finansowych złej jakości pracy przewoźników radzieckich.¹² Niepowodzenia na rynkach międzynarodowych muszą przynieść albo wzrost dotacji, albo wzrost cen na rynku krajowym - musi bowiem nastąpić pokrycie kosztów działalności gospodarczej.

Z wymianą międzynarodową wiąże się także problem rozliczania dotacji między odbiorcą krajowego i zagranicznego, a tkwiących w cenach czynników produkcji. Zaniżenie cen pasz, nawozów itp. jest także pośrednim finansowaniem eksportu mięsa, rzepaku i innych produktów rolnych w porcjach, w jakich cała produkcja dzielona jest między te dwa rynki zbytu. Analogiczna uwaga dotyczy także innych środków produkcji - w tym węgla i energii.

Analizując przyczyny występowania zbyt wysokich kosztów w stosunku do cen zbytu i konieczności dofinansowywania przedsiębiorstw, trzeba pamiętać, że poza elementami akumulacji zaliczanymi do kosztów, budżet państwa przejmował także część nadwyżki (powstałej często dzięki dotacjom) w postaci podatku dochodowego, PPWW (czy jego zmodyfikowanej formuły), wpłat na Fundusz Obsługi Zadłużenia Zagranicznego, a po-

¹¹M.in. wywiad z W. Góralczykiem - prezesem Stowarzyszenia Techników Cukrownictwa: *A jednak gorzko*, "Przegląd Techniczny" 1989, 21, s. 17; A. Turska: *Pożegnanie z dotacjami*, "Życie Gosp." 1989, 43, s. 11.

¹²P. Tarnowski: *W malinach*, "Polityka - Eksport - Import" 1989, 14 (265), s. 17.

nadto przejmował także, choć w zmienianej wysokości, amortyzację. W tych warunkach tzw. "urynkowanie" w postaci swobodnego kształtowania cen może oznaczać tylko powszechne ich podwyżki. Będą one realizowane w taki sposób, by przedsiębiorstwa mogły zdobyć środki na pokrycie wszystkich wydatków - zarówno tych uzasadnionych, jak i nieuzasadnionych. Sprzyja temu monopolistyczna pozycja wielu producentów dóbr konsumpcyjnych (a także środków produkcji), którzy nie napotykają przy tym na konkurencję producentów zagranicznych z uwagi na celne i administracyjne ograniczenia importowe. Dodatkowym czynnikiem sprzyjającym nieuzasadnionemu windowaniu cen sprzyja także zwolnienie przedsiębiorstw z obowiązku przedstawiania kalkulacji cen Izbowi Skarbowym. Konsumenci nie mając możliwości wyboru produktów pochodzących od różnych dostawców nie są w stanie przeprowadzić ich ocenę poprzez akty zakupu. Wydaje się więc, że w trosce o grupy społeczne najmniej zamożne polityka społeczna powinna obejmować również działania, które przyczyniłyby się do skonstruowania takiego systemu ekonomiczno-finansowego, który uniemożliwiłby przerzucanie skutków niegospodarności przedsiębiorstw na odbiorców ich produktów.

Od 1989 roku podjęcie deficytowości przedsiębiorstw ulega istotnej modyfikacji w związku z wprowadzeniem nowego podatku zwanego dywidendą. Ponieważ był to pierwszy rok obowiązywania nowego systemu, w związku z tym, złagodzone wymagania co do wysokości wpłat tego obciążenia do budżetu. Poza dywidendą przedsiębiorstwa muszą nadal odprowadzać podatek dochodowy (w pierwszej kolejności i w obniżonej w porównaniu do lat poprzednich wysokości). Deficytowym w nowych warunkach będą takie przedsiębiorstwa, których przychody ze sprzedaży nie tylko będą zbyt małe w stosunku do poniesionych kosztów, lecz również takie, które wygoszparują nadwyżkę zbyt małą, by wywiązać się ze zobowiązań wobec budżetu państwa. Przedsiębiorstwa takie nie będą wspierane dotacjami i będą podlegały likwidacji. Konsekwencją wprowadzenia takiego systemu ekonomiczno-finansowego będzie fala upadłości przedsiębiorstw i pojawienia się jawnego bezrobocia, a także spadek produkcji wielu wyrobów. Wzrośnie więc z jednej strony presja na środki finansowe dla pomocy społecznej z jednej strony i dalszy wzrost cen - z drugiej. Spadkowi produkcji nie będzie towarzyszył równoległy spadek popytu z uwagi na wcześniej nagromadzone zasoby finansowe, a także dynamiczny wzrost dochodów, często nierejestrowanych, sektora prywatnego.

Pomijając kwestię innych, drobnych, zmian jakie wprowadzono w system finansowy przedsiębiorstw (m.in. przeniesienie narzutów na utrzymanie jednostek nadrzędnych z kosztów w podział wyniku finansowego, zmodyfi-

kowanie obciążeń ponoszonych na tworzenie Funduszu postępu techniczno-ekonomicznego) można odnośnie do obciążenia dywidendą sformułować kilka istotnych uwag. Pierwszą wątpliwość dotyczy obowiązującej kolejności wpłat podatku dochodowego i dywidendy. Wprowadzenie tej ostatniej uzasadnione jest przyjęciem skądinąd słusznego założenia, że właściciel inwestując posiadany kapitał w działalność gospodarczą ma prawo oczekiwać z tego tytułu określonego dochodu - dochodu nie mniejszego niż ten, który otrzymałby lokując kapitał w postaci wkładów długoterminowych w banku. Ponieważ tym właścicielem w odniesieniu do olbrzymiej części gospodarki było państwo - stąd właśnie jemu należy się ten dochód. Użytkownik kapitału występuje więc w roli dzierżawcy, który musi zapłacić właścicielowi należny czynsz. Logicznym rozwiązaniem byłoby więc takie, w którym przedsiębiorstwa odprowadzałyby w pierwszej kolejności dywidendę, a dopiero potem pozostająca ewentualnie nadwyżka dzielona byłaby dodatkowo między przedsiębiorstwo i budżet przy pomocy podatku dochodowego. Przy takim rozwiązaniu znacznie więcej przedsiębiorstw okazałoby się rentownymi i nie groziłaby im upadłość.

Inną wątpliwością związaną z dywidendą jest wysokość tego obciążenia. Przyjęto zasadę, że prawie wszystkie przedsiębiorstwa państwowe będą płaciły dywidendę od tzw. funduszu założycielskiego w jednakowej wysokości, niezależnie od gałęzi gospodarki, w której działają. Przyjęto więc założenia, że efektywność kapitału we wszystkich rodzajach działalności ma być podobna. Mija się to zarówno z przesłankami teoretycznymi, jak i doświadczeniem empirycznym. Wyrównywanie stóp zysku jest tylko tendencją realizującą się poprzez systematyczne zmiany indywidualnych stóp zysku, zachodzących pod wpływem prawa popytu i podaży. Tendencja ta jest przy tym wyraźna jedynie w odniesieniu do gospodarki niezmonopolizowanej, (co w naszych warunkach może dotyczyć tylko niewielkiej części ekonomiki). W rzeczywistości w gospodarce współczesnej występują dość duże, jak wskazują wyniki badań, różnice stopy zysku. Dla przykładu można podać, że w latach 1950-1960 w USA rozpiętość stóp zysku w odniesieniu do 30 gałęzi przemysłu przetwórczego wynosiła od 7,4% do 21,6%.¹³ Otrzymywanie niższych stóp zysku nie było przy tym powodem likwidacji przedsiębiorstw, co czeka naszych producentów, jeżeli nie wygospodarują dostatecznie dużej nadwyżki, by spłacić zobowiązania wobec budżetu państwa.

Podsumowując dotychczasową, z konieczności skróconą analizę, można stwierdzić, że zarówno ze względów społecznych jak i ekonomicznych obowiązujący system ekonomiczno-finansowy przedsiębiorstw państwowych

¹³E. Domańska: Kapitalizm menadżerski. PWE, Warszawa 1986 r., s. 250.

powinien ulec modyfikacji. Potrzeba ta jest tym silniejsza, że jak do tej pory, nie wypracowano koncepcji nowego modelu stosunków własnościowych, który mógłby wypełnić lukę powstałą po upadłych (zlikwidowanych) przedsiębiorstwach państwowych. Zadaniem polityki społecznej powinno być antycypowanie skutków społecznych wprowadzanych modyfikacji systemowych i podpowiadanie ekonomistom takich rozwiązań, które nie obniżą efektywności całego systemu lecz pozwolą na zminimalizowanie zjawisk społecznie niepożądanych.

Czerwiec 1989

SUMMARY

The article presents the tasks facing the social policy in Poland in the period of introducing new economic mechanisms. The new tasks of the social policy should include participation in the formation of such economic instruments as: prices, direct and indirect taxes, etc. This participation should be based on the anticipated economic and social effects of particular solutions. It follows from the conclusions which can be drawn from the analysis of the existing processes of the formation and division of the incomes of the population, enterprises and the state budget. The financial deficit of the enterprises was not only a result of revising the nominal incomes of the population by means of the "social" process but it also resulted from realization of the political tasks associated with the formation of ownership relationships. It was especially clear in the sphere of food economy and first of all in agriculture. So called "marketization" of the economy causing rapid pauperization of the population will not bring the desired results if the monopolists continue to shift the consequences of their uneconomical management on the receivers. The pressure of the social politicians should result in creating such a subjective structure of the economy and such a system of functioning of these subjects which would check the process of broadening the spheres of poverty, and which at the same time would improve the efficiency of utilizing all the production factors.

