

ŻERANIA dzień dzisiejszy

JAN GŁÓWCZYK

„Żerań to ośrodek kontrowersyj. Spisek na Żeraniu. Żerań grozi demonstracją. Tego typu rewelacyjne „wiadomości” rozsiewali kilka miesięcy temu ludzie, którzy — używając delikatnych określeń — niezbyt chętnym okiem spoglądali na proces odnowy, dokonywany przy czynnym poparciu wielkich zakładów pracy. Wbrew po-
bożnym życzeniom tych nielicznych zresztą kręgów naszego społeczeństwa, historia potrafiła zalegać żerańską znacznie przyczyniła. „Żerań” stał się synonimem postępu społecznego oraz rozsądku i trzeźwości politycznej — synoni-
mem walki o socjalizm, „który się lubi”.

Nie stary zakład, z nawykami i tradycjami robotniczymi, ale nowy, obciążony wszystkimi „za i przeciw” naszych czasów, z wazy-kowską „kaszą” — a nie kadrową klasą robotniczą — stał się sztan-dardowym zakładem okresu burzy i naporu. Podwójna to zasługa i tym większe trudności do pokona-nia w warunkach bardziej ustabi-lizowanych, kiedy wylaczny patos oraz intuicyjne wyczucie chwili może być zaledwie jedną z metod działania. Nie łatwo pracować w tym zakładzie bez hasła pomyślnych dla setek tysięcy. Łatwo wy-bucha zniechęcenie, rodzą się błędy i niepokój w działalności po-zornie mniej odpowiedzialnej, co-dziennej, dzisiejszej. Tym łatwiej atakować „tych z Żerania” — sław-nych, niesformalnych i poszukujących.

Wbrew pozorom Żerań — zakład eksperymentalny — jest nadal w pierwszych liniach frontu. Jako je-den z wielu poszukuje nowych, lepszych rozwiązań dla organizacji gospodarki narodowej nie tylko przez kierunkowe, echem idące na-sła, ale przez bardziej organiczną, codzienną działalność Samorządu Robotniczego. Nie lędzimy się, że te dzisiejsze zadania są dla Żerania łatwiejsze. Teraz walczyć trzeba na dwa fronty: przeciwko niechętnym wszelkim przemianom, którzy jed-nak nie zniknęli, oraz z gamą so-bą. Przeciwników przybyło.

Taki jest dzień dzisiejszy Fabryki Samochodów Osobowych. Po-patrzmy na tę powszechnie ostro, ale przyjaźnie. Nie grzeszne słów-ka są potrzebne Żeranowi, nie przyczołga niechęć, lecz zwykłe — nie ślepe zaufanie.

Przed kilkoma tygodniami poda-ny został przez prasę i radio do publicznej wiadomości wynik dzia-łalności gospodarczej FSO za I kwartał. Niechętni twierdzą, że zrobiono to zbyt głośno. Być może — można było nieco skromniej. Wyniki za pierwszy kwartał roku są z reguły niezbyt dokładne. Bi-lans półroczny zwykle je koryguje. Już obecnie dokładniejsza analiza wykazała, że podana kwota zysku 10 420 000 zł jest nadmierna o 1 200 000 zł. Jednakże, bez względu na korekty, zysk — mniejszy lub większy — jest faktem. FSO po raz pierwszy w swej historii przesta-ła być deficytowa. Nie trzeba za-pominać, jak to czynią niektórzy, że w 1956 r. strata bilansowa wy-niosła 216 000 000 zł. W tym kon-tekście nawet poważnie urealniony zysk jest niewątpliwym sukcesem. Należałoby o tym głośno powiedzieć. Dla załogi znaczenie nie tylko ma-terialne, ale i moralne ma fakt, iż państwo przestało do fabryki do-kładać. Dla budżetu państwa nie jest to także bez znaczenia.

Skorygowany przez FSO zysk za I kwartał wynosi około 9 220 000 zł. Kwota ta pochodzi z następują-cych źródeł:

- ze sprzedaży samochodów 4 374 tys. zł,
- ze sprzedaży części zamiennych 4 488 tys. zł,
- ze sprzedaży materiałów 358 tys. zł.

Ponieważ pojawiły się głosy, kwestionujące realność tak popra-wionej sumy zysku, spróbujmy przyjrzeć się tej sprawie bliżej, nie szukając przystojowej dziury w całym, lecz wskazując na szcze-lny, które rzeczywiście istnieją.

*

Podstawowym elementem ekono-micznej oceny działalności zakładu jest zysk ze sprzedaży samochodów. Produkcja samochodów jest pro-dukcją w zasadzie jednorodną, a więc w pełni porównywalną. Część zysku pochodzi z tej produkcji najlepiej wykazuje, czy zakład p-aciuje wydajniej, oszczędniej, lepiej. Zysk ze sprzedaży samocho-dów stanowi różnicę między ceną fabryczną, czy porównywalnym kosztem wytwarzania ubiegłego ro-

ku, a rzeczywistym kosztem włas-nym roku bieżącego. Cena sprze-daży, bez względu na to, na ja-kim poziomie została ustalona, nie ma wpływu na wielkość zysków zakładu (nie stanowi podstawy roz-liczenia z państwem). Dla zakładu jest więc w zasadzie obojętna. Nie jest natomiast obojętna dla budżetu państwa, który przy cenie sprze-daży ustalonej poniżej kosztów własnych produkcji dotuje zakład).

Cena fabryczna na rok bieżący (czyli skorygowany koszt wytworzenia 1 samochodu w 1956 r.) wy-nosi 66 676 zł, koszt wytworzenia w I kwartale osiągnął kwotę 64 667 zł. Zysk na 1 samochodzie wyniósł więc średnio 2 009 zł. Przypada z tego 1 261 zł na zysk pochodzący z obniżki kosztów pośrednich (wy-działowych i ogólnofabrycznych) oraz 748 zł na zysk pochodzący z obniżki kosztów bezpośrednich (głównie materiały i robocizna). Krytycy Żerania dopuszczają, że ta ostatnia kwota (748 zł) w znacznej mierze pochodzi z dokonanej przez kooperantów obniżki cen. Wobec tego poważna część zysku — twierdzą — nie jest wypracowana przez FSO, lecz przez inne załogi. Wniosek: „Żerań pasywnie na pracy innych, jest uprzywilejowa-ny, okrada państwo”.

Towarzysze z Żerania traktują ten zarzut jako niesłuszny. Nie kwestionując obniżek cen dokon-a-nych przez kooperantów (ok. 1 060 na 1 samochodzie), powołują się równocześnie na wzrost cen mate-riałów pośrednich o 445 zł na 1 sa-mochód (materiały budowlane) oraz materiałów bezpośrednich o 724 zł (różni kooperanci). Poważnie wzros-ły także ceny części importowa-nych (o około 1110 zł). W sumie na rachunku różnic cen figuruje saldo ujemne około 500 000 zł.

W zależności od salda na koniec roku, cena fabryczna „roku” przy-szego zostanie odpowiednio skory-gowana, a więc przystosowana do rzeczywistych warunków koopera-acji. Jeżeli więc w ogóle można mówić o uprzywilejowaniu, jest ono w każdym razie krótkotrwałe. Ab-strahując od konkretnych rozwią-zań (korekta cen w ciągu roku, czy po zakończeniu roku) należy problem postawić nieco szerzej, bardziej zasadniczo.

Przedsiębiorstwa eksperymentu-jące mają prawo wyboru kooperan-tów, szukania tańszych źródeł zaopatrzenia itp. Tego na ogół nikt nie kwestionuje. Jeżeli takie przed-sięwzięcie zmieni kooperanta i u-zyska niższe ceny na te same czę-ści, nie będzie pretensji i zarzutów okradania państwa. Wręcz odwrot-nie, uznamy, iż dobre gospodar-je. W pozycji uprzywilejowanego zobaczmy raczej tego kooperanta, który miał zbyt wysokie, fałszywie skalkulowane ceny. Co się więc zmieni, jeżeli ten sam zakład ob-niży ceny?

Innymi słowy powstaje pytanie, na ile są usprawiedliwione tzw. zy-ski nieprodukcyjne, wypływające nie z produkcyjnej, lecz z handlo-wej działalności przedsiębiorstwa. Wydaje się, iż realizowanie zysku komercyjnego jest równie uzasad-nione, jak realizowanie zysku pro-ducyjnego. Wiąże się to jednak z koniecznością rozszerzenia us-możnienia przedsiębiorstw do co najmniej takiego zakresu, jaki ma miejsce w wypadku przedsiębiorstw eksperymentalnych. W ten sposób uruchomiony zostanie w skali ca-łej gospodarki nowy środek wal-ki o obniżkę kosztów własnych, jakim jest nacisk na kooperanta.

Nie można oczywiście zaprzeczać, że przy obecnym niewłaściwym sy-stemie cen wiąże się z tym niebez-pieczestwo uzyskiwania łatwych zysków przez odbiorcę. To samo do-tyczyć może jednak dostawcy, je-żeli nie ma zakładu konkurującego. Poza tym należy raczej dążyć do naprawy systemu cen, a nie po-tępiać w czambuł zyski pozapro-duktcyjne związane z samodzielno-ścią zaopatrzeniową przedsiębior-stwa.

Problem jest skomplikowany, róż-

*) Od zysku ze sprzedaży części zamien-nych odliczone koszty opreocowania środków obrotowych oraz koszty specja-lne.

*) Powyższe rozważania dedykuję tym wszystkim, którzy źródła tegorocznego „bogactwa” FSO upatrują wyłącznie w wyższych cenach sprzedaży. Przy okazji warto też poinformować P. T. „nieuf-nych”, że zysk nadwyżkowy z przetar-owania samochodów (różnica między ceną fabryczną a ceną przelazową) figuruje na odrębnym koncie pozaprodukcyjnym i nie jest dzielony między załogę. Za zgodą władz zwierzchnich przeznaczony on zo-stanie na budowę stacji obsługi samocho-dów”.

ne więc (jak starałem się pokazać) można tu zajmować stanowiska. Należy jednak unikać jednostron-nego spojrzenia i nieco złośliwej tendencji.

W powyżej omówionej sprawie otrzymaliśmy list od pracownika jednego z zainteresowanych cen-tralnych zarządów z szeregiem wy-mienianych tu zarzutów. List z na-stawieniem raczej niezbyt obiek-tywnym. W dodatku identyczny list otrzymały także inne redakcje. Zaczyna nosić to charakter małej kampanii, przypominającej (na od-cinku gospodarczym) inne kampa-nie, prowadzone kiedyś przeciw Żeranowi. Niektórzy ludzie zapo-minają widocznie, że centralne za-rządy, jeśli istnieją, mieszczą się przecież w ramach socjalistycznych stosunków produkcji. Z tymi sto-sunkami wiąże się zaś zasada wza-

jemnej pomocy i współpracy, a nie postawa niezadowolonego z nowych poszukiwań antagonisty. Niestety, wspomniany list stanowi przyczy-nek charakteryzujący postawę nie-kórych centralnych zarządów do przedsiębiorstw eksperymentują-cych. Nie jest to już wprowadzie postawa aktywnej wrogości, ale raczej neutralnej niechęci: nie przeszkadza się i nie pomaga, a zauważonych błędów nie usuwa natychmiast wspólnymi siłami. Kry-tyka jest odkładana na bardziej dogodnie okazy. Do znużenia już powtarzamy, że taka krytyka, jeżeli nawet jest słuszna, nie uczy, lecz zniechęca.

*

Drugim istotnym elementem zy-sku FSO w I kwartale br. jest zysk

PROPOZYCJA wciąż aktualna

ANDRZEJ BRZESKI

Panuje powszechne nieomal prze-konanie, że sytuacja ekonomiczna kraju jest wyjątkowo trudna, a sensowne rozwiązanie stojących przed nami problemów gospodar-czych wymaga zastosowania spe-cjalnych środków i metod. Podobne poglądy znalazły również wyraz na łamach „Życia Gospodarczego”, gdzie w nr 18 z 5 maja 1957 r. opu-blikowano m. in. artykuł redakcyj-ny postulujący opracowanie trzy-letniego programu gospodarczego na okres 1958 — 1960. Wychodząc z za-łożenia, że w warunkach dokony-wającego się przełomu potrzebny jest jednolity dokument obejmują-cy całokształt ekonomicznych za-mierzeń rządu, zaproponowano przesunięcie terminu uchwalenia planu wieloletniego do końca br. i przedłożenie tego planu Sejmowi łącznie z zarysem podstawowych elementów polityki gospodarczej i reformy modelowej, opracowanym wspólnie przez Komisję Planowa-nia i Radę Ekonomiczną.

Stało się jednak inaczej. Prace nad pięcioletnią przyspieszono, a w ostatnich dniach rządowy „projekt uchwały o planie rozwoju gospodar-czego w latach 1956—1960” był przedmiotem gorących obrad komisji sejmowych. Z przebiegu obrad tych komisji, zrelacjonowa-nego przez prasę, można wnioskować, że na ogół nie zanosi się tu na większe zmiany i poprawki. Uchodził więc za rzecz zupełnie pewną, że przedstawiony projekt planu zostanie ostatecznie uchwalo-ny jeszcze w ciągu bieżącej sesji sejmowej, tj. mniej więcej do po-łowy lipca br.

Istnieją niewątpliwie ważne względy przemawiające za takim właśnie zaleceniem ciągłości się nadmiernie sprawy planu wielolet-niego. Przede wszystkim wchodzi tu w rachubę moment natury pozor-nie tylko formalnej, a w rzeczywi-stości politycznej. Ten mianowicie, że nie wypada dłużej zwlekać z uchwaleniem planu pięcioletniego, skoro upływa już drugi rok jego realizacji. I tak krąży już na ten temat złośliwe dowcipy.

Drugi moment dotyczy spraw bardziej konkretnych, a mianowi-cie inwestycji. Uważa się nie bez racji, że nie wolno dłużej odkładać podstawowych decyzji inwestycyj-nych. Jeśli mamy bowiem uzyskać w najbliższych latach efektywny przyrost mocy wytwórczych w przemyśle — a nie powinno to pod-legać dyskusji — trzeba wreszcie ostatecznie ustalić co i kiedy be-dziemy budować. Cykl realizacji in-westycji trwa u nas tak długo, że trzeba już dziś na gwałt przygo-towywać dokumentację projektowo-kosztową oraz lokować zamó-wienia dla tych obiektów, które mają być oddane do eksploatacji w latach 1959—1962.

Uznając praktyczną doniosłość mo-tywów skłaniających Rząd do przyspieszonego przedłożenia planu wieloletniego nie powinno być — jak

się wydaje — równoznaczne z rezygna-cją z opracowania szerszego progra-mu gospodarczego, o którym była mowa w wspomnianym artykule „Życia”. Program taki jest na pe-wno potrzebny i nie zastąpi go żaden, najlepszy chociażby plan. Schematyczne wyliczenie kilkudziesięciu, czy nawet kilkuset wskaźników nie może bowiem w żadnym razie za-stąpić żywej i wielopłaszczyznowej polityki gospodarczej. Problem po-lega jedynie na tym, kiedy i w jaki sposób należy opracować zasady ta-kiej polityki. Wydaje się — takie było też stanowisko redakcji „Życia Gospodarczego” — że trzeba to zrobić niezwłocznie, w formie kom-pleksowego dokumentu obejmują-cego m. in. również problematykę przebudowy modelu.

Można także inaczej. Założenia polityki gospodarczej można opar-cować oddzielnie dla poszczegół-nych zagadnień. Można kolejno w określonych odstępach czasu, albo nawet równolegle ustalać obowią-zujące zasady polityki płac, polity-ki cen, polityki zatrudnienia, polity-ki społecznej, wreszcie przebudowy modelu w tej lub innej dziedzinie. Praktyka idzie po tej właśnie linii. Nie jest to jednak wcale rozwiąza-nie najlepsze, ani nawet dobre. Przyczyną, dla której program po-lytyczny — gospodarczy powstaje w formie słabo skoordynowanych fra-gmentów (mogą tu wchodzić w grę zwłaszcza trudności organizacyjne i koncepcyjna niedojrzałość oparo-cowań), nie mogą podważyć faktu, że całościowe i wewnętrznie zespó-lone przedstawienie rozwiązania sprzecznych ze sobą problemów ekonomicznych — odpowiada w najwyższym stopniu wymogom rac-jonalnej i planowej działalności. Wszelkie inne rozwiązania — to łańciana świadcząca o tym, że brak nam jasności i zdecydowania w podstawowych sprawach naszej go-spodarki. Z tego punktu widzenia propozycja opracowania komplekso-wego programu gospodarczego na najbliższe trzy lata, wysunięta przez „Życie Gospodarcze” stanowi wa-riant optymalny, a rezygnacja z jej urzeczywistnienia jest kompromi-sem, którego w żadnym razie nie wolno podnosić do rangi zasady, jak próbowali to uczynić niektórzy uczestnicy ostatniej naszej ankiety.

Najlepszym argumentem za opar-cowaniem kompleksowego progra-mu gospodarczego jest zresztą sam plan pięcioletni w postaci rozpatry-wanej obecnie przez Sejm. Dla ważnego czytelnika tego doku-mentu będzie rzeczą oczywistą, że w obecnej swej formie, w tradycy-jny układ ogólnych i przecięt-nych wskaźników wzrostu — plan pięcioletni niezależnie od oceny le-żących u jego podstaw koncepcji rozwojowych nie daje odpowiedzi na szereg zasadniczych pytań nur-tujących w społeczeństwie. Jego liczbę stanowią dopiero kanwę dla polityki gospodarczej, nabiorą one sensu i społecznej treści dopiero wtedy, gdy wypełnią się konkretnie

polityczno — gospodarczym, dostę-pnym bezpośredniemu doświadczeniu przeciętnego obywatela. Powyższe stwierdzenie można zilustrować mnożstwem przykładów. Poprzesta-niemy jednak na kilku z nich.

Zacznijmy od tego, że aktualny projekt pięcioletni różni się w istot-ny sposób od swych poprzednich wersji dyskusyjnych w lipcu 1956 r. przez KC PZPR (VII Ple-num) oraz w listopadzie tegoż roku przez Sejm. Z różnic pomiędzy ko-lejnymi wersjami odczytać można bez trudu treść przemian zachodzą-cych w naszym życiu.

W niedawnej zupełnie przeszłości (jeszcze przed półtora rokiem) pierwszy zarys planu na bieżące pięcioletnie stanowił bezpośrednie przedłużenie koncepcji gospodarczej, realizowanej ze znanymi skutkami w okresie lat 1951—1953. Przewidy-wano w nim ogromny rozwój prze-mysłu ciężkiego, ostre tempo kolek-tywizacji wsi (60%) i zaledwie 25-procentowy wzrost realnych płac. Jednakże później w ogólnej atmo-sferze krytyki planu sześcioletniego, a zwłaszcza po wydarzeniach po-znańskich, postanowiono przyspie-szyć wzrost stopy życiowej kosztem obniżenia tempa rozwoju. Związana z tym zmiana proporcji nie była zadaniem łatwym. Na przeszłość stało bowiem nie tylko rzeczywiste zaangażowanie ekonomiczne kraju na dotychczasowej drodze, ale rów-

niez silne przywiązanie niektórych kół do idei forsownego przemysio-wienia za wszelką cenę.

Pomimo to wytyczne VII Plenum w sprawie planu pięcioletniego od-biegały już w pewnym stopniu od dawnego schematu i zawierały szereg istotnych koncesji na rzecz bie-żącej konsumpcji. Dalsze koncesje w tym samym kierunku poczynio-no w projekcie ustawy rozpatrywanym jesienią ub. r. przez poprzedni Sejm. Projekt ten nie został jednak defi-nitywnie uchwalony przede wszyst-kim z uwagi na załozony w nim znaczny deficyt płatniczy.

W aktualnym projekcie planu można było zdyskontować wyniki rozmów polsko — radzieckich z li-stopada 1956 r. oraz szereg przepro-wadzonych ostatnio transakcji kredo-tytowych. Dzięki temu — oraz w wyniku pewnego ograniczenia wy-datków obronnych — udało się do-prowadzić planowany bilans płatni-czy do pozycji równowagi przy utrzymaniu zasadniczych zadań konsumpcyjnych i inwestycyjnych zawartych w szesiorocznym projek-cie ustawy. W rezultacie nakreślone a zwłaszcza po wydarzeniach po-znańskich, postanowiono przyspie-szyć wzrost stopy życiowej kosztem obniżenia tempa rozwoju. Związana z tym zmiana proporcji nie była zadaniem łatwym. Na przeszłość stało bowiem nie tylko rzeczywiste zaangażowanie ekonomiczne kraju na dotychczasowej drodze, ale rów-

	według wy- tycznych VII Plenum lipiec 1956	według pro- jektu ustawy listopad 1956	według pro- jektu u-rwa- ły czerwiec 1957
Dochód narodowy do podziału — wskaźnik 1960:1955	143,0	148,1	144,9
Udział akumulacji w dochodzie na- rodowym w 1960 r. (w %)	25,5	25,0	23,2
Główna nakłady inwestycyjne 1956- 1960 w mld zł (ceny 1956 r.) w tym:	318	312,6	299
Gospodarka nieuspołeczniiona . . .	15,4	16,0	33,6
Obroty handlu detalicznego —wskaź- nik 1960:1955	150	153,4	163,3

Podane liczby charakteryzują w najbardziej syntetyczny sposób ewolucję założeń rozwojowych na-szej gospodarki w ciągu ostatniego roku. Wyraźnie zarysowują się tu trzy tendencje: a) dążenie do zmniejszenia obciążenia gospodarki akumulacją, b) próba aktywizacji prywatnej inicjatywy inwestycyjnej, c) forsowanie wzrostu obrotów ryn-kowych.

Punkt pierwszy jest jasny. Pozo-staje on w bezpośrednim związku z przewidywaniami gospodarki na tory konsumpcji bieżącej: aby więcej konsumować, trzeba mniej inwestować. Jednakże redukcja za-mierzeń inwestycyjnych prowadzi-nawet w okresie 3—4 lat do zwol-nienia tempa rozwoju produkcji i dochodu narodowego. Aby zaś ze-zmniejszonego dochodu narodowego wykryć dostatecznie dużą kromkę na cele spożycia (30% wzrostu płac

i realnych dochodów ludności sta-nowi nienuerualne zadanie wszyst-kich trzech oficjalnych wersji pię-cioletni — trzeba jeszcze okroić inwestycje. To znów rzutuje na do-chód narodowy... itd. itd.

Przerwanie tego błędnego koła było bodajże najtrudniejszą czę-ścią ostatnich prac nad planem wie-locietnim. Zadanie polegało na tym, aby obniżyć poziom inwestycji nie tracąc nic z możliwości konsumpcyjnych w bieżącym pięcioletniu. Oczywiście skreślono przede wszyst-kim te z zaplanowanych obiektów (przeważnie nowe), których budowa miała się przeciągnąć poza 1960 r. Ponadto opierając się na wynikach analizy ekonomicznej efektywności inwestycji — wyeliminowano z wy-kazu obiektów inwestycyjnych te

DOKONCZENIE NA STR. 2

ŻERANIA dzień dzisiejszy

DOKONCZENIE ZE STR. 1

80 proc. dla zakładu. W przeciwnym razie bodziec do produkowania części zamiennych (wysoki zysk) może się przekształcić w czynnik zniechęcający właściwe proporcje produkcji. Zakład będzie dążył do produkowania części zamiennych za wszelką cenę, kosztem produkcji zasadniczej. Wynajęcie się więc generalny wniosek, że chociaż suma zysku 9.220.000 zł. formalnie nie może zostać podważona, to jej ekonomiczny sens uwiódł się dopiero w toku nieco bliższej analizy źródeł powstawania zysku.

Analiza ta nie może jednak służyć do snucia generalnych wniosków o powodzenie, względnie niepowodzeniu eksperymentu żerania. Charakter jej jest jak najbardziej „sygnalizacyjny”, wstępny. Okres 3 miesięcy, w dodatku pierwszych miesięcy roku nie może stanowić pełnowartościowej podstawy dla oceny pracy przedsiębiorstwa. Tak też należy traktować zysk bilansowy I kwartału. Niezależnie od poprawek i uściśleń spełnia on swoją rolę dlatego, że stanowi podjęcie do podjęcia wzmoczonego wysiłku, stanowi niejako przedsmak przyszłych osiągnięć, odczuwalny wyraz działalności Samorządu Robotniczego. Rentowność stanowi niewątpliwie przyszłość SFO, bo posiada ona w „zapasie” wiele rezerw wewnętrznych, które można, przy lepszej organizacji wykorzystać i przekształcić w dochody zarówno państwa jak zakładu.

Oprócz realnych wyników ekonomicznych FSO legitymuje się poważnymi osiągnięciami w zakresie organizacji produkcji, ewidencji i sprawozdawczości. Wprowadzono np. zupełnie nowy system księgowości, który pozwala na dokładniejszą analizę pracy przedsiębiorstwa. Obecnie prowadzi się właściwie podwójną księgowość i sprawozdawczość — jedną dla zakładu, drugą dla GUS. Przedsiębiorstwo także prace zmierzające do uporządkowania ewidencji materiałów i wprowadzenia rozrachunków na wydziałach.

Rezultatem pracy „po nowemu” jest także uzdrowienie sytuacji finansowej. Nie jest to stan w pełni zadowalający, ale poważna poprawa w porównaniu z rokiem ubiegłym jest bezsporna. Zmiany te należy zawdzięczać całkowicie eksperymentalnym zasadom gospodarowania w FSO, a zwłaszcza działalności Samorządu Robotniczego.

Jaka jest pozycja Samorządu w zakładzie? Odnosi się wrażenie, że Samorząd Robotniczy, biorąc na siebie główny ciężar uporządkowania gospodarki wewnątrzzakładowej (zaostreżenie norm, oszczędność materiałów, dyscyplina pracy), znalazł się ostatnio w dość trudnej sytuacji. Trzeba otwarcie powiedzieć, że często słuszne pociągnięcia samorządu nie budzą entuzjazmu załogi, zwłaszcza że formalnie biorąc — przypominają stare metody pracy. Dość należy, że przy rozwiązywaniu całego kompleksu niepopularnych, ale koniecznych spraw, stanowisko Komitetu Zakładowego i Rady Zakładowej było (w niektórych wypadkach) rozbieżne ze stanowiskiem Samorządu, a równocześnie bardziej popularne wśród załogi.

Niezależnie od merytorycznych racji Komitetu i Rady (w sprawach spornych, np. dotyczących zasady podziału zysku, skłanianiem się zresztą w stronę poglądów Samorządu) sytuacja taka stwarza niebezpieczeństwo wytworzenia się niechęci załogi do Samorządu. Powstaje więc możliwość wzmocnienia autorytetu innych organizacji kosztem Samorządu. Nie mam żadnych podstaw do stwierdzenia, że sytuacja taka powstawała na skutek zamierzonej tendencji ze strony Komitetu i Rady. Odwrotnie, z szeregu rozmów można wnioskować, że stanowisko w stosunku do Samorządu jest właściwie i niedwuznaczne. Wspominam o tych sprawach dlatego, że w innych zakładach, przy ewentualnie niechętnym stanowisku Komitetu i Rady do Samorządu — sytuacja tego ostatniego może stać się wręcz niebezpieczna. Jest to więc problem ogólniejszy. Trudne i często niepopulärne zadania, jakie obecnie podejmować

powinny wszystkie rady robotnicze, muszą spotkać się nie z neutralnością, lecz z maksymalnie aktywnym poparciem politycznym Partii i Związków Zawodowych w zakładach i poza zakładami.

Nawet w przypadku Żerania można zresztą doszukać się pewnych błędów postępowania Komitetu Partijnego w stosunku do Samorządu. Złożyły się na to specyficzne, obiektywne przyczyny,

Po pierwsze, przeceniono dojrzałość polityczną załogi i aktualne możliwości Samorządu wpływania na tę załogę. Założenie, że wszyscy posunięcia Samorządu załoga automatycznie i łatwo zrozumie oraz przyjmie, okazało się utopijne. Szczególnie wyraźnie ujawniło się to przy przeprowadzaniu zmiany norm, które w związku z tym (i nieprzygotowaniem warunków ekonomicznych) musiano przerwać.

Po drugie, nie zapewniono w czasie wyborów do Samorządu udziału w jego pracach najmocniejszych politycznie i fachowo członków partii.

Wreszcie Komitet Zakładowy ustosunkowywał się do niektórych zagadnień zarządzania zakładem „na wyczucie”, a nie w oparciu o analizę ekonomiczną. W związku z tym słuszne interwencje KZ następowały czasami nie przed, ale po podjęciu decyzji Samorządu, względnie w trakcie ich realizacji (np. przy regulacji norm). Należy podkreślić, że towarzysze z KZ sami zwrócili uwagę na potrzebę bardziej rzeczowej, codziennej współpracy z Samorządem. Aby znaleźć łatwiej wspólny język w sprawach ekonomicznych, zorganizowali oni intensywnie samokształcenie w zakresie rachunkowości wewnątrzzakładowej, analizy bilansu itp.

Problemem, który słusznie niepokoił organizację partyjną, była sprawa powołania Prezydium i Plenum Samorządu z załogą. Odniesiśmy wrażenie, że tu tkwi także jedno ze źródeł różnic zdań między obu organizacjami. Możliwość oderwania — zwłaszcza Prezydium Samorządu (w większości wyższy personel techniczny) od załogi rzeczywicie istnieje i KZ słusznie

zwraca na to uwagę. Błędem było raczej to, że przy tych słusznych zastrzeżeniach oceniano czasami pracę Samorządu zbyt jednostronnie, patrząc na sprawę wizerunku załogi przez pryzmat popularności lub braku popularności danych decyzji wśród załogi. A przecież rola organizacji partyjnej polega między innymi na tym, aby pomóc Samorządowi w realizacji zamierzeń szlusznych, chociaż chwilowo niepopularnych.

Sprawa powołania organów Samorządu z załogą jest jednak nadal problemem wymagającym codziennej troski, stałej kontroli i właściwych środków organizacyjnych. Rozwiązanie tej łączności w FSO przejawia się w szeregu przykładów wziętych faktach: niepublikowanie planów pracy Samorządu, niedostawianie troska nad zaktywizowaniem słabiej przygotowanych fachowo członków Plenum, zbyt jednostronne skoncentrowanie się na uruchomieniu rezerw „od góry” (ogólnozakładowych, pozazakładowych, np. obniżka kosztów kooperacji). Nie więc dziwnego, że przeciętny członek załogi, stwierdzając potrzebę istnienia Samorządu nie odczuwa w sposób konkretny, dotykający (poza udziałem w zysku) jego działalności. Wiele daje na ten temat do myślenia przeprowadzona niedawno ankieta Expressu.

Stwarzanie iluzji i mitów nie jest zresztą potrzebne. Dzień dzisiejszy Żerania mało ma w sobie podniosłego patosu. Żeranka „kasza”, ambina i niesłowna — kipi czasami wokół spraw codziennych, zwykłych, ludzkich. Przeciwników przybyło, bo trzeba walczyć nie tylko o „piecizmy”, ale i z samym sobą. Popatrzyliśmy na tę powódź niosącą ostro, ale przejaśnie. Nie grzeszcie słowka potrzebne są Żeraniowi, nie przychadzają niechęć, lecz zwykłe — nie ślepe zaufanie. W gorące poszukiwania wpada się przecież czasami w boczne zaułki. Kierunek poszukiwań jest jednak słuszny.

JAN GŁOWCZYK

Do ostatnio poinformowano nas, że FSO skoryguje swój udział w zysku z części zamiennych do wysokości 15 proc.

PROPOZYCJA w cią z aktualna

(DOKONCZENIE ZE STR. 1)

pozycje, których opłacalność wydawała się niedostateczna. Wreszcie zrezygnowano z nadmiernej forsowania rozwoju przemysłu ciężkiego. Ten ostatni fakt może być zilustrowany obniżeniem zadań produkcyjnych na 1960 r. w kolejnych wersjach planu (np. energia elektryczna — 29,85, 29,5 i 26,3 mld kWh, stal — 7,2, 7,2 i 7,0 mln t, aluminium — 46, 23 i 23 tys. t, cynk — 190, 190 i 175 tys. t).

Podczas gdy problem zmniejszenia akumulacji i zwolnienia przez to tempa rozwoju gospodarczego nie wymaga specjalnego komentarza, gdyż jest oczywisty na le dotychczasowych doświadczeń i całej naszej sytuacji — inaczej przedstawia się sprawa z drugą podkreśloną przez nas tendencją planu pięcioletniego, a mianowicie próbą aktywizacji prywatnej inicjatywy inwestycyjnej. Ten punkt, niezwykle mocno akcentowany w aktualnej wersji pięcioletniej, wymaga szczególnej podbudowy polityczno-gospodarczej. Ogólnikowe sformułowanie, w którym zagadnienie inwestycji prywatnych sprowadza się do wskaźnika wzrostu nakładów i zbilansowanej z nim sprzedażą materiałów budowlanych nawet nie dotyka istoty niesłychanie skomplikowanego problemu.

Planujemy wzrost inwestycji prywatnych w pięcioletniu z 3,4 mld zł w 1955 r. (w 1957 r. ok. 6,3 mld zł) do 10,7 mld zł w 1960 r. Rzecz jasna, że zdając sobie sprawę z motywów, jakimi kierują się prywatni inwestorzy, musimy przewidzieć dla nich odpowiednie gwarancje zapewniające ustabilizowane dochody z inwestycji prywatnych. Być może, że z drugiej strony — celowe jest ewentualne zakreślenie pewnych granic dla prywatnej działalności inwestycyjnej. Lepiej, bowiem zawczasu profilaktycznie zapobiegać zjawiskom, które uznaje się za niekorzystne z jakiegokolwiek bądź punktu widzenia, aniżeli później na siłę „odkładać”. Doświadczenie uczy, że nie nie psuje ludziom krwi tak bardzo, jak zabieranie im lewą ręką tego, co wczoraj dopiero dali się prawa.

Uwag tych nie należy odczytywać, jako nawoływania do powściągnięcia tempa rozwoju prywatnej inicjatywy. Wprost przeciwnie — istnieje w tej dziedzinie wiele niewykorzystanych możliwości, których uruchomienie byłoby z ogromnym pożytkiem dla całej naszej gospodarki. Chodziłoby o to, aby podkreślić potrzebę posiadania szerszego społecznego — gospodarczego programu, bez którego całe nasze życie wydane jest na lup przypadekowych eksperymentów wynikających z „inwoltów” dopięcia bilansu gospodarki narodowej.

Sprawa nie jest błaża. Weźmy np. rolnictwo, gdzie inwestycje prywatne wyniosły mają w trzyleciu 1958—1960 blisko 20 mld zł. Tylko ślepiec mógłby przeoczyć związek istniejący pomiędzy takimi założeniami a niezwykle kontrowersyjnym problemem społeczno-gospodarczym profilu wsi. Wydaje się chyba dość jasne, że jeśli tendencja założona w planie pięcioletnim będzie trwała (a tylko wtedy mają jakikolwiek sens) — już w następnym pięcioletniu (1961—1965) pojawi się na skutek kumulacji efektów inwestycyjnych i nieograniczonych możliwości zbytu „groźba skułczenia” dużej ilości gospodarstw pełno- i średniorolnych. Przy dostatecznej chłonności rynku pracy, umożliwiającej chłopom stały odpływ do miast — przed polskim rolnictwem otworzył się wówczas farmerska droga rozwoju wsi. Perspektywa takiej przyszłości na pewno nie przeraża przeciętnego chłopca, odwrócić jest ona dla niego głównym bodźcem do oszczędzania i rozwijania gospodarstwa. Jednakże — czy jest ona także do przyjęcia dla młarodajnych specjalistów od polityki rolnej?

Na postawione pytanie można by po prostu odpowiedzieć, że założenia planu pięcioletniego na odcinku prywatnych inwestycji wsi są tylko uzupełnieniem wytycznych KC PZPR i NKW ZSL w sprawie polityki rolnej, ale cóż kiedy również same wytyczne wymagają uzupełnienia i konkretyzacji w wielu niezmiennie istotnych punktach. Konieczne jest przede wszystkim ustalenie form, w jakich będzie ścigany wkład chłopów do ogólnonarodowej akumulacji oraz zakresu ich udziału w tej akumulacji przy uwzględnieniu własnego rosnącego wysiłku inwestycyjnego. Sprawy te nie zostały dotychczas dostatecznie przeomyślane. W każdym razie brak jak dotąd — oficjalnego podsumowania przemysłu na ten temat. A czas nagli — chociażby ze względu na wyraźny rozkład systemu do sław obowiązkowych.

Inny niesłychanie ważny problem związany z nastawieniem planu pięcioletniego na wzrost prywatnych inwestycji, to sprawa źródeł ich finansowania. Przy obserwowanym dziś stałym narastaniu kapitałów spekulacyjnych, otwarcie szerszych możliwości inwestowania przed osobami prywatnymi jest równoznaczne z usankcjonowaniem istnienia u nas nowej burżuazji, rekrutującej się z elementu znacznie mniej wartościowego — ekonomicznie, etycznie i kulturalnie — anieleń trawcy mieszczaństwa. Natura nie znoś bowiem próżni — na miejsce wyniszczonej drakońskich metodami warstw przemysłowców i kupców pchała się dziś niepomiernie gorszego gatunku. Czy ci właśnie ludzie mają wypełnić miejsce, które plan pięcioletni poostawia dla inwestycji sektora prywatnego? Chyba nie, trzeba o tym wyraźnie powiedzieć. Mało tego, trzeba przewidywać konkretne środki, które to

uniemożliwią, bo „pieniądz to potęgą” i potrafi utrwalać sobie drogę wszędzie.

Przewidując się m. in. wybudowanie przez ludność 310 tys. izb mieszkalnych (z tego w latach 1958—1960 — 247,3 tys.). Nie ma chyba wątpliwości co do tego, z jakich sfer będą się rekrutować inwestorzy. Pomijając górników i niewielką grupę lepiej opłacanych pracowników umysłowych — można śmiało zaryzykować twierdzenie, że główną rolę w prywatnym budownictwie mieszkaniowym odgrywać będą „rycerze inicjatywy”, a co gorsza mnożący się z dnia na dzień przestępcy gospodarczy z sektora uspołecznionego. Już dzisiaj słyszy się wiele o rozkwitających bujnie procedurze handlu udziałami w spółdzielniach mieszkaniowych, „stanami sutowymi” i wreszcie gotowymi domkami. Strach pomyśleć, co będzie dalej.

Nie o szczegóły tu jednak chodzi. Rzecz polega na tym, że przyjęcie w planie pięcioletnim założenia dużego rozmachu inwestycji prywatnych bez wyraźnego ukazania perspektywy likwidacji nagminnych dziś nadużyć i spekulacji, bez sprzeciwiania metod i środków ekonomicznych prowadzących do ukręcenia nielegalnych dochodów — jest niepokojące. Plan bez zarysowanego jednocześnie programu polityczno-gospodarczego pozostawia w tym przypadku wrażenie ostrego niedostętu.

Na koniec sprawa obrotów handlowych. W planie — jak podkreślono — forsuje się ich maksymalne wzrost. Ma to na celu sprowadzenie szybko rosnącym dochodom pieniężnym ludności i związane jest z napiętą sytuacją rynkową, jaka zarysowała się w 1957 r. Ten problem miał do pewnego stopnia decydujące znaczenie dla ustalenia proporcji pięcioletniej. Aby uzyskać masę towarową równoważącą siłę nabywczą ludności przewidziano przyspieszony wzrost produkcji przemysłu „grupy B”, zmianę struktury obrotów handlu zagranicznego (zmniejszenie udziału artykułów konsumpcyjnych w eksporcie, a zwiększenie w imporcie) i szeregu innych posunięć. Nie będzie przesadą, że te, że dążenie do zagwarantowania równowagi rynkowej było dość istotną przyczyną tych zmian w koncepcji planu inwestycyjnego, o których była powyżej mowa. Przewidując znaczne powiększenie nakładów prywatnych kierowano się m. in. tym, że można będzie zrównoważyć rynek dostawami cementu, cegły i papy — nie uciekając się do trudnego dewizowo importu, który byłby konieczny, gdyby na to miejsce miały wejść artykuły konsumpcyjne.

Jednakże ustalenie wskaźnika wzrostu obrotów towarowych oraz odpowiadającego mu wskaźnika realnych plac i dochodów ludności nie załatwia sprawy. Tylko niepoprawni optymiści mogą się ludzi, że regulacja plac, które pochłonęły w 1956 r. i 1957 r. ponad 20 mld zł

mogą być sprowadzone w trzech pozostałych latach do kilku miliardów przewidzianych na ten cel w niezwykle w tym miejscu ostrożnym projekcie planu. Obserwacja dotychczasowej dynamiki plac oraz fakt, że istnieją u nas w tej dziedzinie olbrzymie dysproporcje i potrzeby, upoważniają do wysnuwania wniosku, że operacja placowej nie da się zamknąć w przewidzianych ramach. Pewne rezerwy na dodatkowe podwyżki uzyskane będą niewątpliwie z przekroczenia zadań produkcyjnych (ustalonych obecnie z reguły na zbyt niskim poziomie, czego dowodem jest już przebieg wykonania NPG 1957 r.) — jednakże i to nie wystarczy. Zbyt wielu ludzi czeka dziś niecierpliwie na załatwienie roszczeń placowych.

Konieczny jest wyraźnie zakreślony program w dziedzinie polityki plac. Taki program z którego będzie jasno wynikało, w jaki sposób zamierza Rząd rozwiązać nabrzmiały problem plac. Nie jest wykluczone, że przy wielkim naporze na place (trzeba zjawisko to ocenić realnie, a nie mierząc siły na zamiary) — konieczne będzie przeprowadzenie ogólnej redystrybucji dochodów przez mechanizm zwykłych plac nominalnych i reformę cen. Lepiej to jednak zrobić w sposób uporządkowany według z góry przyjętego planu, aniżeli — jak to nieraz brwało — na łeb, na szyję pod presją bezpośredniej konieczności.

W obliczu tych problemów, do których rozwiązania życie zmusi nas na pewno w najbliższym okresie, nie należałoby chyba powtarzać wciąż niefrasobliwie zobowiązania do bezwzględnej stabilizacji kosztów utrzymania. Musimy sobie zdać sprawę ze wszystkich konsekwencji kurczowego trzymania się tej polityki w aktualnej sytuacji. W przeciwnym razie może się łatwo okazać, że konieczne będą doraźne posunięcia wbrew oficjalnie głoszonym zasadom.

Perspektywy rynkowe na najbliższe lata nie różnią się w sposób zdecydowany od sytuacji dnia dzisiejszego. W dalszym ciągu działać będą naturalne tendencje wzmagające napięcie rynkowe. Taki stan rzeczy jest normalną wypadkową wysokiego poziomu zatrudnienia i struktury produkcji dostosowanej przede wszystkim do zadań rozwojowych, a nie konsumpcyjnych. Trzeba więc opracować zespół środków zmierzających do opamowania trudności wiążących się z takim właśnie układem warunków. Obok odpowiedniej polityki plac i cen — w rachubę wchodzi tu również zmiany modelu awanturowania samoczną kontrolę funduszu plac.

Ceterum censeo... że potrzebny jest kompleksowy program gospodarczy, jednolity dokument obejmujący całokształt ekonomicznych zamierzeń na najbliższe lata. Bez takiego programu, żaden plan nie uszczęśliwi naszej gospodarki od wstrząsów i niespodzianek.

ANDRZEJ BRZESKI

Actualności GOSPODARCZE

Pierwsze półrocze

Brak jeszcze ostatecznych danych statystycznych za pierwsze półrocze br. Już jednak na podstawie analizy gospodarczej pięciu miesięcy br. i niektórych danych za czerwiec można scharakteryzować zasadnicze tendencje rozwojowe i podstawowe zjawiska gospodarcze oraz osiągnięcia i braki tego okresu.

Jak wiadomo od połowy 1956 r. nasze trudności gospodarcze występują głównie w nienadążaniu podaży towarów za wzrostem dochodów ludności i w zaostreżeniu trudności na rynku pracy. Na ogół można powiedzieć, że w końcu pierwszego półrocza zostały nieco złagodzone trudności na rynku pracy. Utrzymuje się jednak nadal napięcie równowagi między podażą i popytem.

Obserwuje się w pierwszym półroczu wyraźny wzrost podaży artykułów wyższego rzędu (motocykle w ciągu czterech miesięcy ub. r. 14,8 tys. szt., a w tym samym czasie 1957 r. — 19,6 tys. szt.; rowery — 101,7 tys. szt. oraz 125,2 tys. szt. w tym samym okresie 1957 r.; radioodbiorniki odpowiednio: 130,9 tys. szt. i 229,6 tys. szt.; lodówki: 1 tys. i 2,8 tys. szt.). Wzrost ten nie nadążał jednak za wzrostem popytu na te towary. Występują więc wciąż odcinkowe niedobory jeśli idzie o towary wyższego rzędu.

Trudności te wiążą się nadal ze wzrostem plac i wypłat z tytułu skupu. Już za 5 miesięcy 1957 r. place wzrosły w porównaniu z tym samym 1956 r. o 28,2%, tj. 9,3 mld zł, a wpływy z tytułu skupu o 4,2 mld zł, tj. o 47,3%. W tym samym czasie ntarg handlu i żywnością zbiorowego przekroczył poziom 1956 r. tylko o 29,9%, tj. o 12,2 mld zł. Ilość pieniądza u ludzi wzrosła więc o 1,3 mld zł. Zaznaczyć przy tym należy, że o ile wzrost plac został w ostatnich dwóch miesiącach pierwszego półrocza zahamowany, to wypłaty z tytułu skupu wciąż rosną i w maju br. były o 71,7% wyższe niż w maju ub. r. W tych warunkach opóźnienie w pierwszym półroczu wykonania planu dostaw materiałów budowlanych dla wsi i utrzymanie ich na poziomie z 1956 r. musiało się odbić szczególnie silnie na równowadze rynku wielkiego.

Zahamowanie wzrostu plac znalazło bezpośrednie odbicie w osłabieniu tempa wzrostu stanu oszczędności, które miało miejsce w ciągu ostatnich miesięcy pierwszego półrocza.

Wzrost wypłat z tytułu skupu wiąże się wprawdzie głównie ze wzrostem skupu podstawowych płodów rolnych (żywa i mleka), który kształtował się na poziomie wyższym niż w ubiegłym roku. Przyczynia się jednak do tego również stałe niewykonanie dostaw obowiązkowych. Dostawy obowiązkowe np. trzody chłennej były o 50,9% niższe w okresie pięciu miesięcy br. niż w tym samym okresie ub. r., a dostawy zboża były o 28,5% niższe niż w czasie pięciu miesięcy ub. roku. Oznacza to poważne niewykonanie planu skupu zboża. Dostawy żywa mogą jeszcze być wyrównane w II półroczu.

Omówione kształtowanie się wzrostu funduszu plac i wypłat z tytułu skupu wykazuje, że w pierwszym półroczu br. nie zdołaliśmy zrealizować planowanego na 1957 r. wyrównania dysproporcji między wzrostem dochodów wsi i wzrostem plac ludności miejskiej, tak aby wzrost poziomu dochodu obu tych grup był mniej więcej jednakowy. Przeciwnie dysproporcja ta uległa dalszemu pogłębieniu. Nie był bym więc w stanie wyrównać jej około 5% wzrost cen, pomimo że dotyczyły one głównie wsi; ceny artykułów nabywanych przez ludność miejską wzrosły według szacunku GUS tylko o 1,3% (bez podwyżek cen artykułów zatwierdzanych przez rządy narodowe).

Ponadto, biorąc pod uwagę obserwowane w pierwszym półroczu odmiennienie stała była rogatego oraz wzrost ceny prosiat, będący zapowiedzią dalszego rozszerzenia hodowli, jak również fakt, że stan zasiewów kształtuje się dotychczas lepiej niż w roku ubiegłym nie można się spodziewać rychłego wyrównania dysproporcji między wzrostem dochodów wsi i miasta. Zławsza, że w pierwszym półroczu miał miejsce poważny spadek zapasów towarów konsumpcyjnych, które muszą być uzupełnione w trzecim i czwartym kwartale.

Zadanie to może jednak ułatwić wykonanie planu importu konsumpcyjnego, które w pierwszym półro-

czu realizowano ze znacznym opóźnieniem. Obawiać się jednak należy, że mogą wystąpić w drugim półroczu trudności importu tych towarów. Do końca bowiem maja br. zakontraktowano zaledwie 300 mln. złotych dewizowych, co odpowiada tylko 57% planu rocznego.

Pomyślnym zjawiskiem jest obserwowany w pierwszym półroczu wzrost zapasów przemysłu ciężkiego oraz węgla, ropy i tarcicy. Nastąpił jednak spadek zapasów rud żelaza, ołowiu rafinowanego, bawelny i wełny oraz szeregu innych surowców dla przemysłu lekkiego i spożywczego. Może się to odbić na zaopatrzeniu w towary konsumpcyjne w drugim półroczu.

Spadek zapasów surowcowych dla przemysłu lekkiego i spożywczego wiąże się niewątpliwie w znacznym stopniu z dużo wyższym przekroczeniem w pierwszym półroczu planu produkcji grupy „B” niż grupy „A”. Wstępne szacunki wskazują, że operatywne plany produkcji grupy „A” zostały przekroczone o około 7%, a plany grupy „B” o około 10%. Uwzględniając zaniżenie planów operacyjnych o 3—4% w stosunku do narodowego planu gospodarczego na 1957 r., można szacować przekroczenie planu produkcji globalnej przemysłu w I półroczu na 4—5%.

Na szczególnie podkreślenie zasługuje przekroczenie planu wydobycia węgla, co sprawiło, że wydobycie to nie odbiega wiele od wydobycia w I półroczu ubiegłego roku, pomimo iż ograniczone znacznie ilości przepracowanych niedziel.

Sytuację energetyczną poprawiło dopiero wprowadzenie czasu letniego. Trudności energetyczne latem wiążą się w znacznym stopniu z dużą awaryjnością zespołów dostarczonych przez CSR. Wyłączenia energii spowodowały zwłaszcza obniżenie w porównaniu z r. ub. produkcji aluminium, karbidu i ołowiu rafinowanego.

Szczególnie duży wzrost produkcji w porównaniu z r. ub. miał miejsce w przemyśle maszyn rolniczych, odbiorników radiowych, chloru i włókien syntetycznych. Produkcja wódek i spirytusu w przeliczeniu na 100% wzrosła o ponad 43% w porównaniu z r. ub., a wódek gatunkowych (w przeliczeniu na 100%) o około 16%. Poniżej poziomu z r. ub. kształtowała się produkcja margaryny i oleju jadalnego. (Głównie w wyniku braku zapotrzebowania). Nie wykonano ponadto planów produkcji cerysu i opion oraz planu wydobycia ropy naftowej.

Pomimo że realizacja planów inwestycji w bieżącym roku przebiegała lepiej, niż w r. ub., zwłaszcza w związku z dogodniejszymi warunkami meteorologicznymi, plan budownictwa przemysłowego w I półroczu nie został wykonany. Głównie w wyniku braku armatury i kabli elektrycznych. Na wyższych szczeblach (fabryka polichloru winylu i „Azot” II w Kędzierzynie) obserwuje się w przybliżeniu co najmniej 2-miesięczne opóźnienie robót.

To opóźnienie budownictwa przemysłowego nie pozostało oczywiście bez wpływu na dalszy wzrost remanentów maszyn i urządzeń.

W przeciwieństwie do budownictwa przemysłowego plan budownictwa mieszkaniowego ZOR został w I półroczu wykonany. Oddano do użytku około 36 tys. izb. W tym jednak około 17 tys. z posłizgu z r. ub.

Pomimo pomyślnego na ogół wykonania planów produkcji przemysłowej obserwuje się w br. spadek wydajności pracy oraz wyprzedzenie wzrostu wydajności pracy przez wzrost zatrudnienia. Podkreślenia wymaga zwłaszcza spadek wydajności pracy w porównaniu z r. ub. w przedsiębiorstwach podległych Ministerstwu Górnictwa i Energetyki oraz Ministerstwu Przemysłu Spożywczego i Skupu. Wzrost produkcji w I półroczu miał więc u nas miejsce głównie w wyniku wzrostu zatrudnienia, a nie wzrostu wydajności pracy. W pewnym stopniu wiąże się to z bardzo złym stanem dyscypliny pracy. Obserwuje się stały, poważny wzrost absencji. W przemyśle węglowym np. absencja wyniosła w czerwcu 1957 r. 21%, podczas gdy w czerwcu 1956 r. nie przekraczała 16%.

Warto też zwrócić uwagę na spadek zatrudnienia w CZSP, który miał miejsce w I półroczu br. Wiąże się on głównie z odejściem do rzemiosła indywidualnego o 11,10 tys. rzemieślników (szewców, krawców i ślusarzy). (p)

Niewiele jest w naszym kraju instytucji społecznych, które dysponują tak poważnymi środkami jak 140-osobowe Stowarzyszenie „Pax”. Ponad 66 mln zł majątku trwało ponad 100 mln zł środków obrotowych (w tym na koniec 1956 roku gotówka w bankach i kasach różnych przedsiębiorstw ponad 11 mln zł), około 4,5 tys. pracowników; wreszcie ponad 100 mln zysku, z czego w 1956 r. na pokrycie deficytów „akcji” społeczno-politycznej wydatkowano ok. 38 mln zł (wliczając w to deficyty wszystkich wydawnictw oraz nakłady na szkolnictwo itp.).

Ponadto Stowarzyszenie „Pax” posiadać aparat wydawniczy — instytucję rozmiarów swymi jedynie chyba Robotniczej Spółdzielni Wydawniczej „Prasa” — dysponuje potężnym arsenalem środków oddziaływania politycznego. W tych warunkach działalność społeczno-polityczna tego Stowarzyszenia zasługuje chyba na wnikliwą analizę. Nie to jest jednak celem niniejszego artykułu. Chodzi o pokazanie gospodarczej strony jego działalności.

Podobnie jak inne instytucje społeczne, „Pax” nie prowadzi formalnie działalności produkcyjnej, ani handlowej. Jest jedynie właścicielem udziałów paru spółek wydawniczych, a przede wszystkim Spółki Wydawniczej „Pax”. Za pośrednictwem tej ostatniej obejmuje ono domeną swych wpływów również Centralę Przemysłowo-Handlową „INCO”, Centralę „Veritas” i inne przedsiębiorstwa według podanego schematu organizacyjnego.

Zyski swoje przedsiębiorstwa produkcyjne systemu „Pax” przekazują do Spółki Wydawniczej „Pax” w formie opłaty za ogłoszenia w „Słowie Powszechnym”. W 1956 r. np. „INCO” przekazało w ten sposób do Spółki Wydawniczej „Pax” ponad 63 mln zł, a „Veritas” ok. 30 mln zł.

*

Wiele godzin spędziłem w tej instytucji, obawiam się jednak, że nie zglebiłem wszystkich aspektów jej działalności gospodarczej i nie dołączyłem rozszyfrować wszystkich jej niezwykle skomplikowanych powiązań i operacji. Zwrócić się do przedsiębiorstwa paxowskiego z formalno-prawnego punktu widzenia zachowują charakter prywatnych spółek z o. o., co zapewnia im daleko idącą samodzielną gospodarkę.

Równocześnie jednak przedsiębiorstwa „Pax” mają wszelkie niemal przywileje przedsiębiorstw uspołeczniowanych, a w niektórych przypadkach znajdują się w lepszej od tych ostatnich sytuacji ekonomicznej.

Przywileje te polegają przede wszystkim na przydzielaniu surowców i materiałów i to do niedawna jeszcze po cenach zaopatrzeniowych, które są o kilka procent niższe od cen płaconych przez przedsiębiorstwa prywatne. Poza tym przedsiębiorstwa „Pax” płać stawkę ubezpieczeniową na równi z przedsiębiorstwami państwowymi, tj. 15,5 proc. funduszu płac, podczas gdy wszystkie inne przedsiębiorstwa prywatne płać 30,5 proc. Swobodnie dysponują one wreszcie znacznym kapitałem obrotowym, nie są też skrupowane obowiązującymi przedsiębiorstwa państwowe zasadami wynagradzania za pracę.

Największym zaś przywilejem jest nieciąganie od przedsiębiorstw paxowskich podatku dochodowego oraz niedokonywanie jakichkolwiek wpłat do Skarbu Państwa z tytułu zysków.

Zaznaczyć należy, że z podobnych przywilejów nie korzystają żadne inne przedsiębiorstwa finansujące akcje społeczne. I to nawet przedsiębiorstwa finansujące akcje o bardzo pokrewnym charakterze. Przykładowo można tu wymienić przedsiębiorstwo „Ars Christiana”. Przedsiębiorstwo to, prowadząc bez porównania skromniejszą działalność gospodarczą, finansuje powstały przed kilku miesiącami oddział ruchu katolickiego, zgrupowany wokół „Instytutu Chrześcijańsko-Społecznego”, który wydaje tygodnik „Za i Przeciw” oraz dwutygodnik dla Polonii zagranicznej „Hejnal Mariacki”. Płaci ono jednak za swoich pracowników 30,5-procentową stawkę ubezpieczeniową i odprowadza do skarbu państwa podatek dochodowy wynoszący 65 proc. zysku. Ponadto, nie posiadając dostatecznych środków obrotowych, korzysta z kredytów bankowych, co poddaje jego działalność pod kontrolę banku.

Na specjalną uwagę zasługuje więc uprzywilejowanie przedsiębiorstw finansujących akcje społeczną „Pax”. Zwrócić się, że ogólna tendencja naszego ustawodawstwa zmierza do wyeliminowania działalności produkcyjnej z organizacji społecznych. Uniemożliwia to działalność gospodarczą wielu jak najbardziej predestynowanym do tego organizacjom społecznym, o ile nie chcą one omijać obowiąz-

ujących przepisów. Ostatnio np. skreślenia w statucie uniemożliwiły reaktywowanie Towarzystwa Naukowego Organizacji i Kierownictwa powołanie biur doradców organizacyjnych oraz rozwinięcie działalności produkcyjnej związanej z charakterem działalności społecznej Towarzystwa.

INCO I VERITAS

Nie można powiedzieć, żeby kierownictwo przedsiębiorstw „Pax” nie potrafiło wykorzystać okoliczności sprzyjających ich rozwojowi. Jest to zwłaszcza widoczne na przykładzie Centrali Przemysłowo-Handlowej „INCO” i Centrali „Veritas”.

Kierownicy tych przedsiębiorstw twierdzą wprawdzie, że są one w gorszej niż przedsiębiorstwa państwowe sytuacji, nie dysponują bowiem państwowymi funduszami inwestycyjnymi. Trudno się jednak z tym zgodzić, jeżeli weźmie się pod uwagę, że znaczne sumy z wygospodarowanych zysków pozostawiały w dyspozycji tych przedsiębiorstw. Tak np. w 1956 r. „INCO” otrzymało z wygospodarowanego zysku na sfinansowanie inwestycji ponad 21 mln zł, a „Veritas” ok. 12 mln zł.

W tych warunkach nie można się dziwić, że w przedsiębiorstwach tych już na pierwszy rzut oka wyczuwa się atmosferę inicjatywy i interesu. Niemal codziennie można tam spotkać ludzi, którzy zgłaszają się, żeby zaoferować swoje patenty i licencje (niekiedy opracowane w ramach ich zajęć zawodowych w instytucjach państwowych) lub zamierzają rozwinąć nową produkcję. W przedsiębiorstwach „Pax” zapewnia się bowiem wynalazcy na przeciąg ok. 3 lat kilkuprocentowy udział w obrotach osiągniętych ze sprzedaży opartej na patencie lub projekcie produkcji. Po upływie 3 lat patent przechodzi na własność przedsiębiorstwa. Najczęściej też proponuje się wynalazcy objęcie technicznego kierownictwa produkcji. Opłaty licencyjne (wypłacane w tej chwili ok. 30 osobom) kosztują wprawdzie ok. 200 tys. zł miesięcznie, ale pozwoliły na uruchomienie w zakładach „INCO” produkcji szeregu wyrobów antyimportowych. Niektóre z nich stały się już przedmiotem eksportu. Doszło nawet do tego, że nie przemysł państwowy, lecz specjalizacja z „INCO” uruchomiła w ZSRR produkcję lepików i mas izolacyjnych, opartą na polskich patentach.

Również na wielu innych odcinkach „INCO” i „Veritas” pracują sprawniej niż przedsiębiorstwa państwowe. Znacznie lepiej kształtuje się tam wykorzystanie powierzchni produkcyjnej, maszyn i urządzeń. Pomimo wyższych płac niż w podobnego typu przedsiębiorstwach państwowego przemysłu terenowego koszty osobowe kształtują się na niższym poziomie. Średnia płaca pracowników fizycznych wynosi w „INCO” 1850 zł i w „Veritas” 1774 zł miesięcznie. Płaca pięcioosobowego personelu dyrektorskiego w „INCO” kształtuje się na poziomie 6 500 zł miesięcznie, a średnia płaca pracowników finansowo-księgowych — 2 143 zł.

Nie wolno jednak zapominać, że cała przewaga ekonomiczna nad przedsiębiorstwami państwowymi jest tylko pozorna i nie uzasadnia specjalnego uprzywilejowania przedsiębiorstw „Pax”. Wynika ona bowiem głównie z dotychczasowego braku samodzielności przedsiębiorstw państwowych, z przytłoczenia ich tomiarami przepisów i instrukcji zabijających wszelkie efektywne formy wykorzystania inicjatywy osobistej pracowników. W tym przypadku przykład przedsiębiorstw „Pax” wskazuje jedynie na konieczność zmian w zarządzaniu przedsiębiorstwami uspołecznionymi. Można i trzeba też niewątpliwie wykorzystać wiele doświadczeń przedsiębiorstw „Pax” z dziedziny kontroli działalności gospodarczej podległych jednostek, planowania produkcji i zasad premiowania.

Centrale „INCO” i „Veritas”, które łącznie zatrudniają ponad 3 tys. osób, posiadają 35 zakładów produkcyjnych oraz tyleż sklepów księgarskich i z dewocjonaliami, osiągających obroty rzędu 300 mln zł rocznie (tj. więcej niż obroty całego przemysłu prywatnego w 1956 r.). Obroty te wykazują stałą tendencję rozwojową, czego dowodem jest ich ok. 5-krotny wzrost na przestrzeni ostatnich 5 lat. Na 1957 r. zaplanowano dalszy wzrost obrotów „INCO” o 45% i „Veritas” o 22%, co pozwoli im na osiągnięcie zysku w sumie ok. 120 mln zł (przyjmując dotychczasowy wskaźnik rentowności tych przedsiębiorstw).

Jednym z przykładów zużycia zysków „INCO” i „Veritas” (w niewielkim zresztą rozmiarze) są organizowane obecnie przez „Pax” tzw. spółki pracownicze i zespoły produkcyjne materiałów budowlanych. Ogółem w przygotowaniu jest ponad 20 tego rodzaju przedsięwzięć. Nakłady na te cele wyniosły w bieżącym roku 10—12 mln zł. Nic więc dziwnego, że z całej Polski

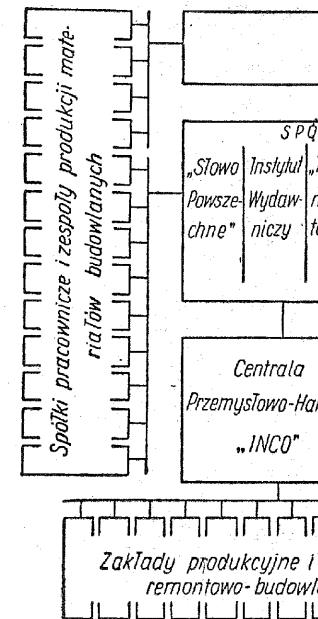
DAJSZE OGNIWA

ciągną do „Pax” pielgrzymki ludzi pragnących podjąć działalność produkcyjną a nie mających na ten cel środków finansowych. Na „Pax” ogładową się też chłopcy pragnący zaopatrzyć się w materiały budowlane w ramach w znacznej mierze finansowanych przez tę instytucję zespołów produkcyjnych materiałów budowlanych.

Większość kapitału tych przedsiębiorstw pochodzić będzie ze Spółki Wydawniczej „Pax”, która

ciągną do „Pax” pielgrzymki ludzi pragnących podjąć działalność produkcyjną a nie mających na ten cel środków finansowych. Na „Pax” ogładową się też chłopcy pragnący zaopatrzyć się w materiały budowlane w ramach w znacznej mierze finansowanych przez tę instytucję zespołów produkcyjnych materiałów budowlanych.

Większość kapitału tych przedsiębiorstw pochodzić będzie ze Spółki Wydawniczej „Pax”, która



— jak już wspomniano — dysponuje zyskami „INCO” i „Veritas”. Tak np. w spółce, która ma się zajmować produkcją kostki podłogowej z odpadów drzewnych, udziały „Pax” wynoszą 500 tys. zł, a pozostałych członków tyl-

ko 100 tys. zł; w powstającej w Krakowie spółce budowy domków jednorodzinnych udziały „Pax” — 300 tys. zł, a pozostałych wspólników — 50 tys. zł; w spółce kaflarskiej w Bochni udziały „Pax” — 600 tys. zł, a udziały pozostałych 10 członków — 100 tys. zł.

Nie można oczywiście zaprzeczyć, że prowadzona przez „Pax” akcja aktywizacji gospodarczej jest ekonomicznie pożyteczna. Byłoby chyba jednak lepiej — gdyby inicjowały ją inne organizacje społeczne, bardziej do tego powołane.

Niesposób też się zgodzić z tymi członkami stowarzyszenia „Pax”, którzy twierdzą, że nie będzie ono z organizowanych spółek pracowniczych ciałem żadnym korzyści finansowych. Wszak statuty tych spółek zastrzegają, że co najmniej 20% zysku zostanie przeznaczona na cele społeczne. Biorąc zaś pod uwagę, że w radach nadzorczych większości jest zastrzeżona dla osób desygnowanych przez „Pax” oraz że umowy o pracę z członka-

mi nie są urzędowymi — poza „Monitor Polskim” — w „Słowie Powszechnym”. Oznacza to, że Spółka Wydawnicza „Pax” poprzez ceny ogłoszeń może regulować dochód spółek pracowniczych.

Trzeba też wziąć pod uwagę, że zarówno wymienione spółki pracownicze, posiadające formalnie charakter spółek z o. o., jak również „INCO”, „Veritas” i inne związane ze Stowarzyszeniem „Pax” przedsiębiorstwa mogą organizować, zgodnie z obowiązującym u nas starym kodeksem handlowym, dalsze finansowo od siebie zależne spółki z o. o., komandytowo oraz spółki ciche. Tworzą się w ten sposób całe łańcuchy powiązań, z których w typowo kapitalistycznym sposób przedsiębiorstwa, o trudnym do uchwycenia majątku i ogromnych możliwościach finansowych. Bankierem tego łańcucha przedsiębiorstw jest Spółka Wydawnicza „Pax”. Spółka ta jest więc pierwszym ogniwem tego łańcucha; drugim ogniwem są centrale

APARAT WYDAWNICZY

Fakt, że naci systemu przedsiębiorstw paxowskich zbiegają się w Spółce Wydawniczej „Pax”, która wydaje kilka czasopism i wiele książek sprawia, że system ten posiada poniekąd charakter koncernu prasowego, z wszystkimi tego typu koncernów atrybutami; dużą siłą oddziaływania na społeczeństwo, podporządkowaniem publicystyki potrzebom gospodarczym i politycznym systemu itp.

Główną pozycję zajmuje tu dziennik „Słowo Powszechne” z nakładem 150 do 200 tys. egzemplarzy. Koszty wydawnicze „Słowa Powszechnego” przekroczyły w 1956 r. 32 mln zł dorównując niemal wydatkom „Trybuny Ludu”, przy wpływach ze sprzedaży ok. 5,5 mln zł. Tak wysokie koszty wydawnicze wiążą się m. in. z utrzymywaniem oddziałów wojewódzkich „Słowa Powszechnego”, organizowaniem zjazdów itp. akcji o charakterze społeczno-politycznym.

Ponadto Spółka Wydawnicza „Pax” wydaje „Tygodnik Katolicki” kosztem 400 tys. zł (w 1956 r.) oraz dwumiesięcznik „Życie i Myśl” kosztem 600 tys. zł (w 1956 r.) i różnego rodzaju wydawnictwa periodyczne, które kosztują 6 mln zł rocznie. Do niedawna jeszcze „Pax” dzierżał wychodzący w Poznaniu „Głos Katolicki”, którego koszty wydawnicze wyniosły w 1956 r. ponad 1,5 mln zł oraz „Gość Niedzielny” w Katowicach.

Do Spółki Wydawniczej „Pax” należy wreszcie „Instytut Wydawniczy”, który kosztem ok. 15,7 mln zł wydał w 1956 r. szereg pozycji książkowych osiągając wpływ w wysokości ponad 29 mln zł. Instytut ten dysponuje ponadto znacznymi funduszami dewizowymi Spółki Wydawniczej „Pax”. W 1956 r. na honoraria zagraniczne zaplanowano według danych Ministerstwa Finansów ok. 76 tys. rubli, a na 1957 r. ponad 60 tys. rubli.

Do niedawna „Pax” posiadał również szerokie możliwości utrzymywania kontaktów zagranicznych. Plan dewizowy wyjazdów zagranicznych „Pax” jeszcze w 1956 r. wynosił 34 tys. rubli i dopiero w 1957 r. został zredukowany do 4,8 tys. rubli.

Na tym jednak nie kończy się aparat wydawniczy Stowarzyszenia „Pax”. W skład systemu „Pax” wchodzi również Spółka Wydawnicza „Kierunki”, która wydaje w Warszawie tygodnik o tej samej nazwie, z nakładem 26 tys. egzemplarzy. Jej działalność zamknęła się

DOKONCZENIE NA STR. 6

WIĘCEJ ZEGARKÓW zamiast represji i masła

Z uznaniem należy powitać artykuł Jacka Wołoskiego „To już nie jest podziemie” („Życie Warszawy” z 19 maja), w którym autor poza opisem przestępstwa dąży również do wyświeślenia gospodarczych przyczyn spekulacji oraz zastanawia się czy istnieją ekonomiczne sposoby ograniczenia tej plagi. Sprawa jest w danym przypadku tym istotniejsza, że nie chodzi tu wyłącznie o spekulację wewnątrz kraju — powodującą niewłaściwe przesunięcia w dochodach państwowym — lecz przede wszystkim o jej międzynarodowe powiązania, pociągające straty państwa i przynajmniej częściowo — jak zauważa autor — także i obywateli.

Jednakże nie należy zapominać, że poruszenie tematu nie oznacza bynajmniej automatycznej akceptacji wyliczeń przez autora wniosków i choć Wołoski powołuje się na autorytet „bezpартijnego profesora, uczonego o światowej sławie, członka Rady Ekonomicznej” zajmującego się w tejże Radzie zagadnieniem podziemia gospodarczego, to proponowana przez niego recepta może budzić niejakie wątpliwości.

Przed rozwinięciem polemiki, ustalmy pewne fakty.

Po pierwsze, Polska jest od wielu lat na czarnych giełdach państwa kapitalistycznych notowana jako kraj, z którego najłatwiej można wyciągnąć dewizy i złoto. Po drugie, owo wyciąganie polega na przesyłaniu za granicę przez nasze podziemie gospodarcze dewiz i złota, za które otrzymuje ono atrakcyjne, ale z punktu widzenia gospodarki narodowej najzupełniej zbędne — zdaniem Wołoskiego — towary, sprzedawane w Polsce z olbrzymim zyskiem na czarnym rynku lub w komisach. W opisanym przypadku dotyczyło to m. in. zegarków szwajcarskich, kupowanych za franki i przemycanych do Polski po 11 dolarów sztuka. I wreszcie po trzecie, stwierdzenie Wołoskiego i anonimowego profesora, że w tej chwili zagadnienia tego drogi posunięć ekonomicznych rozwiązać się już nie da. Jedynym natomiast lekarstwem jest użycie najsurowszych środków represyjnych.

Najsurowsze środki represyjne — prosi bardzo — doskonale i potrzebnie, jako jedna z metod, tym bardziej, że podobizność wobec łobułów, kanclarzy i cwaniaków najrozmątszego autoramentu jest — u

nas wciąż nadmierna. Lecz czy represja to jedyny sposób rozwiązania problemu i czy istotnie nie mamy środków ekonomicznych nadających się do przeciwdziałania spekulacji?

Jak wiadomo z ekonomii, w zależności od rozmiaru dochodów kształtuje się struktura zakupów poszczególnych ludzi. Każda jednostka konsumpcyjna stara się w pierwszej kolejności zaspokoić potrzeby niezbędne do życia, a dopiero potem — potrzeby luksusowe. Wobec tego, że zaspokojenie potrzeb niezbędnych, w tym także potrzeb do życia, jest dla większości ludzi w Polsce trudnym zadaniem, a tym samym — źródłem frustracji, nie należy się dziwić, że w warunkach takich, jak te, które mamy w Polsce, spekulacja jest naturalnym następstwem. Wobec tego, że zaspokojenie potrzeb niezbędnych, w tym także potrzeb do życia, jest dla większości ludzi w Polsce trudnym zadaniem, a tym samym — źródłem frustracji, nie należy się dziwić, że w warunkach takich, jak te, które mamy w Polsce, spekulacja jest naturalnym następstwem.

Wobec tego, że zaspokojenie potrzeb niezbędnych, w tym także potrzeb do życia, jest dla większości ludzi w Polsce trudnym zadaniem, a tym samym — źródłem frustracji, nie należy się dziwić, że w warunkach takich, jak te, które mamy w Polsce, spekulacja jest naturalnym następstwem.

Wobec tego, że zaspokojenie potrzeb niezbędnych, w tym także potrzeb do życia, jest dla większości ludzi w Polsce trudnym zadaniem, a tym samym — źródłem frustracji, nie należy się dziwić, że w warunkach takich, jak te, które mamy w Polsce, spekulacja jest naturalnym następstwem.

Wobec tego, że zaspokojenie potrzeb niezbędnych, w tym także potrzeb do życia, jest dla większości ludzi w Polsce trudnym zadaniem, a tym samym — źródłem frustracji, nie należy się dziwić, że w warunkach takich, jak te, które mamy w Polsce, spekulacja jest naturalnym następstwem.

dzić, że przeciętne spożycie artykułów rolnych jest w Polsce dość znaczne, a struktura jego zaczyna powoli się upodabniać do istniejącej w państwach o wysokiej konsumpcji, o czym może świadczyć zmniejszanie spożycia zbóż i ziemniaków przy jednoczesnym wzroście spożycia mięsa, jaj i masła.

Skoro więc brak artykułów przemysłowych wyższego rzędu jest bar-dziej palący niż względny brak artykułów żywnościowych, powstaje pytanie czy nie byłoby słuszniej, nie doprowadzanie do Polski zamiast masła, na przykład zegarków? Jak pisał autor, dodatkowy import masła ma nas kosztować milion dolarów. Za ten milion można by sprowadzić 500 tys. zegarków po 2 dolary sztuka (czyli znacznie lepszych, niż te spekulanci za 2 fr., które w rzeczywistości są 8,6 franków — w przeliczeniu) i sprzedać je w Polsce, powiedzmy, za 150—200 złotych.

Przedstawiamy teraz krótki rysunek. Wobec tego, że na rynku masła jest nadmiar, a masło kosztuje około 1 dolara i za milion dolarów kupimy 1000 ton masła, za które na rynku krajowym otrzymamy 55 milionów złotych. Gdy za ten sam milion dolarów kupimy pół miliona zegarków, to na rynku krajowym możemy otrzymać za nie 75—100 milionów złotych. Przypuszczam, że przy takim stanie rzeczy wszyscy byłoby zadowolonymi państwo, że ściągłoby do kraju znacznie więcej pieniędzy, niż by otrzymało za masło, konsumenci zaś, że za rezygnację z trzech-czterech kilogramów masła na upragniony — choćby tylko rok chodzący — zegarek, nie tracą niczego. Wobec tego, że za graniczny zegarek w nylonowej kopercie. Nie potrzeba dodawać, że znani spekulanci panowie Keymar i Bass nie mieliby wówczas co przysłać do Polski.

Na dłuższą jednak metę sprawę może rozwiązać radykalnie odpowiednie wzrost produkcji w kraju i dlatego należy wyrazić żal, że nie przewiduje się w najbliższej przyszłości uruchomienia tak opłacalnej produkcji zegarków czy maszyn do pisania. Tym bardziej, że te ostatnie były produkowane u nas przed wojną, gdy potencjał przemysłowy Polski różnił się „nieco” od obecnego.

*

Istnieje jeszcze jedna sprawa do rozważenia. Są nią zasoby dewiz

i złota, znajdujące się w posiadaniu prywatnych osób i stanowiące łakomy kąsek tak dla międzynarodowych spekulantów jak i naszych władz gospodarczych. Pierwszą usługą wydłużającą je od nas dostarczając po złodziejskich cenach przemycane, brakujące u nas towary; państwo natomiast, po mało udanych próbach i administracyjnego skonfiskowania zezwoliło na posiadanie ich oraz placenie nimi przy nabywaniu tzw. paczek PKO.

Trudno ustalić ile jest w Polsce dolarów, wydaje się, że powinno być ich dużo. Przed wojną przysyłał je rodzinom emigrantów, w czasie okupacji rząd londyński zasilał organizację podziemną w kraju, po wojnie zaś przywozili je repatrianci z Zachodu. Dolarzy więc są, tylko co uczynić, by zamiast na czarny rynek trafiły do Narodowego Banku Polskiego.

Dotychczasowy system wymiany dolarów na towary za pośrednictwem PKO nie jest zbyt atrakcyjny dla osób posiadających dewizy w kraju. Obowiązujące w PKO ceny, wynoszące np. dla zegarków „Doxa” 45 dolarów, za maszynę do pisania „Erica” 100 dolarów, za kilogram szynki 3 dolary, są dla tych celów zbyt wysokie.

Dlatego też wydaje się celowe zorganizowanie we wszystkich większych miastach specjalnych sklepów, gdzie za dewizy sprzedawano by atrakcyjne towary po atrakcyjnych cenach. Zegarek, za który państwo zapłaciło 10 dolarów nie powinien w nich kosztować więcej niż 15—25 dolarów, a taki za 2 — tylko 3 dolary. Jeśli górnicy za wydobycie wydobyć otrzymują 100 dolarów, które mogą przeznaczyć na zakupy, skoro przewiduje się niedługo otwarcie sklepu w Warszawie, może za obcą walutę sprzedawaby się pamiętniki turystyczne, to chyba nie może być teoretycznych przeszkód przemysłowców, przelewać proponowanemu rozwiązaniu, które mogłoby ograniczyć nielegalną ucieczkę dewiz z Polski.

Problem ekonomicznego przeciwdziałania się spekulacji w każdym razie wart jest rozważenia.

STANISŁAW MARKOWSKI

W sprawie też o cenach

BRONISŁAW MINC

W toczącej się dyskusji na temat cen wysunięto szereg mniej lub bardziej konkretnych tez. Niektóre z tych tez chciałbym omówić w niniejszym artykule. Są to tezy następujące:

- 1) należy urealnić koszty własne, przez wprowadzenie do nich procentu od środków trwałych i obrotowych oddanych do dyspozycji przedsiębiorstwa, a także renty od posiadanych przez przedsiębiorstwo gruntów i złóż;
- 2) należy ustalać ceny na środki produkcji i środki spożycia w sposób, w zasadzie jednolity zrywając z „dwupoziomowością” cen;
- 3) należy oprzeć ceny podstawowych surowców na poziomie i relacjach cen istniejących na rynku międzynarodowym.

O ile dobrze zrozumiałem, ogłoszone niedawno „Tezy Rady Ekonomicznej” przyjmują założenia wyżej podane. Czytamy w nich bowiem, że reforma cen środków produkcji powinna uwzględnić „urealnioną kalkulację pełnych kosztów produkcji” i poziom i relacje cen światowych podstawowych surowców, a także, że „należy odejść od stosowania całkowicie odmiennych zasad kształtowania cen środków produkcji, powodujących sztuczną dwupoziomowość cen...”

I.

Przejdźmy do tezy pierwszej. Czy rzeczywiście należy w gospodarce socjalistycznej włączyć do kosztów produkcji przedsiębiorstw procent od środków trwałych i obrotowych, a także rentę gruntową? Zadeklarować o tym mogłyby względy teoretyczne i praktyczne, przy czym włączyć te powinny być.

Zacznijmy więc od teorii. Procent i renta gruntowa stanowią część wartości dodatkowej, a nie kosztów produkcji. Nie mogą więc one stanowić elementu konstytutywnego ceny, ale stanowią wraz z zyskiem przedsiębiorcy różnicę między ceną a kosztami produkcji. Już Ricardo wskazywał, że nie renta określa cenę, ale na odwrót — od wielkości ceny zależy wielkość renty. Marks z właściwą mu ironią wyśmiewał próby włączenia elementów wartości dodatkowej do kosztów produkcji.

We współczesnym świecie kapitalistycznym istnieje charakterystyczna rozbieżność między burżuazyzną teorią kosztów i praktyką. Tradycyjna „podcennikowa” teoria idąc za Sayem i Walras'em włącza do kosztów produkcji wynagrodzenie czynników produkcji, tj. płacę za usługi przedsiębiorcy, a także procent od kapitału i rentę gruntową, chociażby kapitał i ziemia stanowiły własność przedsiębiorstwa kapitalistycznego. Natomiast praktyka kapitalistyczna przechodzi do porządku nad założeniami tradycyjnej teorii burżuazyjnej. Można się tu powołać np. na profesorów z Uniwersytetu California B. M. Woods i E. P. Degarmo, którzy podają, iż procent powszechnie nie jest uważany za część kosztów produkcji i nie włącza się go do tzw. standard cost. Ci sami profesorowie piszą, iż we współczesnej burżuazyjnej ekonomii zarysowuje się odwrót od tradycyjnego ujmowania procentu jako części kosztów.

W gospodarce kapitalistycznej procent i renta gruntowa spełniają określoną rolę w podziale środków między produkcją bieżącą i inwestycjami, w podziale dochodu narodowego i ustalaniu się proporcji gospodarczych. Ta rola procentu i renty jest we współczesnym kapitalizmie ograniczona i modyfikowana przez dominację monopolu i oligopolu kapitalistycznych i przez państwowe regulowanie produkcji. W gospodarce socjalistycznej procent i renta nie spełniają i nie mogą spełnić tej roli, co w gospodarce kapitalistycznej. Podziału dochodu narodowego i ustalania proporcji gospodarki narodowej powinno dokonywać państwo wychodząc przede wszystkim z założenia optymalnego wzrostu ekonomicznego i możliwości największego w danych warunkach wzrostu spożycia. Ponieważ gospodarka socjalistyczna z założenia wyklucza w swoim obrębie prywatną własność kapitału i ziemi i ich wolny obrót na podstawie prawa podaży i popytu, nie ma i nie może być w tej gospodarce obiektywnych kryteriów dla ustalania wielkości stopy procentowej i renty gruntowej.

Jaki skutek miałyby włączenie procentu i renty gruntowej do kosztów produkcji? Obciążałoby to koszty produkcji wielkościami fikcyjnymi, ustalającymi mniej lub bardziej dowolnie i nie odpowiadającymi rzeczywistości poniesionym nakładom pracy żywej i pracy uprzedmiotowionej. Obciążone w ten sposób koszty stałyby się podstawą ustalania cen a procent i renta zawarta w kosztach środków produkcji przechodziłaby do kosztów i cen innych produktów. Procent i renta kumulowałyby się i faktycznie miałyby do czynienia z wielokrotnie liczonym procentem i rentą.

Włączenie procentu i renty gruntowej do kosztów produkcji doprowadziłoby do tego, że zaczęlibyśmy obracać się w sferze fikcji. Wielkość, proporcje wewnętrzne i

relacje wzajemne kosztów i cen byłyby zniekształcone. Planowanie i ustalanie obniżki kosztów produkcji i w ogóle rachunek ekonomiczny w przedsiębiorstwach i w skali gospodarki narodowej byłbyby niemiernie utrudnione, bądź też nawet praktycznie niemożliwe. Nie mówię już o możliwości nadużyć i dodatkowych biurokratycznych obciążeniach związanych z ustalaniem procentów i rent w dziesiątkach tysięcy przedsiębiorstw.

Jedyny (jak się zdaje) argument wysuwany za włączeniem procentu i renty gruntowej do kosztów produkcji przedsiębiorstw socjalistycznych polega na twierdzeniu, że zapobiegnie to nadmiernemu gromadzeniu maszyn, urządzeń i materiałów a także zajmowaniu dla celów gospodarczych, nadmiernych ilości ziemi, względnie ziemi lepszej jakości niż ta, która jest rzeczywiście niezbędna.

Zagadnienie nadmiernego gromadzenia ziemi, środków trwałych i środków obrotowych i ich marnotrawstwa w przedsiębiorstwach socjalistycznych jest bardzo istotne i wymaga bardziej dokładnego rozważenia. Zaczęć od ziemi. Wzięcie ziemi dla celów gospodarczych decyduje się przede wszystkim (jeżeli nie wyłącznie) w projektowaniu inwestycji, tj. przy tworzeniu zakładów, czy przedsiębiorstw. Należy więc zapewnić racjonalną gospodarkę ziemią przy zatwierdzeniu projektu inwestycyjnego, a więc jeszcze przed przystąpieniem do budowy obiektów inwestycyjnych. Cóż tu pomoże włączenie renty gruntowej do kosztów produkcji przedsiębiorstwa powstającego, czy rozszerzającego się w wyniku inwestycji? Przypuśćmy, że pod zabudowania wzięto na przykład ziemię piaszczynną — buraczaną zamiast ziemi gorszej czy nawet nieużytkowej. Czy za grzech pierwotny projektowania inwestycyjnego płacić ma załoga w ciągu całego istnienia przedsiębiorstwa?

Wyposażenie zakładu w środki trwałe decyduje się również głównie w projektowaniu inwestycyjnym, ale w czasie trwania zakładu ilość posiadanych przezeń środków trwałych, a zwłaszcza maszyn może się zmieniać w stopniu większym niż obszar ziemi używanej dla celów gospodarczych. Racjonalna gospodarka środkami trwałymi zależy więc zarówno od projektowania inwestycyjnego, jak i od działalności przedsiębiorstwa po jego uruchomieniu. W zasadzie wystarczającym czynnikiem działającym w kierunku zapewnienia racjonalnej gospodarki środkami trwałymi w przedsiębiorstwie powinny być ustalone prawidłowo odpisy amortyzacyjne. Może się jednak tak zdarzyć, że czynnik ten okaże się niewystarczający. Wówczas wydaję się, iż zamiast włączenia procentu od środków trwałych do kosztów produkcji bardziej celowe byłoby wprowadzenie podatku od środków trwałych, obciążającego zysk przedsiębiorstwa. Podatek taki powinien być wyliczony w postaci procentu od wartości środków trwałych, posiadanych przez przedsiębiorstwo, a wielkość jego da się ustalić empirycznie, gdyż jedynym kryterium wielkości tego procentu powinno być zapobieżenie marnotrawstwu środków trwałych.

Wydaje się, iż gdyby inne środki okazały się nieskuteczne dla zapobieżenia nadmiernemu gromadzeniu i marnotrawstwu materiałów, celowe byłoby obciążenie zysku przedsiębiorstwa również podatkiem od wartości posiadanych przezeń środków obrotowych. Podatek od środków obrotowych powinien być wyliczony w procentie możliwie najmniejszym, ale w takim, który by stanowił istotny czynnik dla zapobieżenia nadmiernemu gromadzeniu i marnotrawstwu materiałów.

Podatki od środków trwałych i środków obrotowych, w przeciwieństwie do procentu od tych środków włączonego w koszty produkcji nie będą miały wpływu na wielkość cen, gdyż będą potrącone z zysku przedsiębiorstwa a cenę będzie się ustalać niezależnie od ich wielkości.

II.

Ceny środków spożycia zależą w gospodarce socjalistycznej nie tylko od kosztów produkcji, ale i od stosunku między podażą i popytem, przy czym państwo może planowo kształtować podaż (określając produkcję krajową i import towarów spożycia) i popyt (określając względnie oddziaływając na tworzenie się dochodów pieniężnych ludności). Cen środków produkcji nie określa w gospodarce socjalistycznej stosunek między podażą i popytem. Ceny te powinny się ustalać tak, aby co najmniej w pełni pokrywały koszty produkcji, zapewniały optymalne rozmieszczenie zasobów między gałęziami produkcji i przedsiębiorstwami, zapewniały szybki postęp techniczny i oszczędność środków pracy i przedmiotów pracy. Zasady ustalania cen środków spożycia i cen środków produkcji są więc i muszą być w gospodarce socjalistycznej odmiennie.

O cenach środków spożycia decyduje — przy zasadniczej roli państwa — rynek, o cenach środków produkcji decydują interesy produkcji socjalistycznej. Cała bieda w tym, że w praktyce nie opierała dotąd w pełni specyficz-

nych zasad ustalania cen środków spożycia i cen środków produkcji. Propozycja wprowadzenia jednolitych zasad ustalania cen środków produkcji i środków spożycia jest albo nieporozumieniem, albo wyraża z niezrozumienia istoty gospodarki socjalistycznej. Propozycja ta, mimo zdania, nie może przynieść nic dobrego.

Postulat zniesienia „dwupoziomowości” cen środków spożycia i środków produkcji można rozumieć tylko w ten sposób, że należy ceny środków produkcji ustalać na takim samym wysokim poziomie, jak ceny środków spożycia (wielkość tych ostatnich jest determinowana obiektywnie przez sytuację rynkową).

Jest legenda, że „dwupoziomowość” cen istnieje tylko w gospodarce socjalistycznej, a nie ma jej w gospodarce kapitalistycznej. Co raz szerzej rozwijające się kombinaty kapitalistyczne obliczają w swych kalkulacjach środki produkcji po cenie kosztów własnych, przy czym jedynym z powodów tworzenia tych kombinatów jest dążenie do zdobycia tanich środków produkcji i uwolnienie się od płacenia monopolom kapitalistycznym wysokich cen za środki produkcji. Znacjonalizowane gałęzie produkcji z reguły ustalają ceny środków produkcji na poziomie kosztów własnych, albo nawet poniżej poziomu tych kosztów. Tak na przykład we Francji ceny węgla, gazu, energii elektrycznej, przewozów — dla celów gospodarczych ustalane są w zasadzie na poziomie kosztów własnych, a niekiedy poniżej tego poziomu. Podobnie jest w Anglii na przykład z cenami węgla i przewozów towarowych.

Polityka niskich cen środków produkcji nie jest więc wymysłem spodarki socjalistycznej, ale pojawia się częściowo już w kapitalizmie i jest tam świadomością stosowania jako środka przyspieszenia wzrostu ekonomicznego. Nikt się też we Francji czy Anglii nie martwi, że to „uniemożliwi” posługiwanie się pieniędzmi jako jednolitym miernikiem wartości — jak to czyni tezy Rady Ekonomicznej.

Poziom cen środków produkcji, a ściślej mówiąc wielkość nadwyżki ponad koszty własnymi, którą obejmują te ceny, nie jest w gospodarce socjalistycznej raz na zawsze obiektywnie zdefiniowana. Poziom cen środków produkcji nie jest więc i nie może być niezmienny, a może i powinien się zmieniać w zależności od osiągniętego szczebla rozwoju sił wytwórczych i konkretnych warunków gospodarczych.

Przypuśćmy na chwilę, że zgodnie z załozeniami Rady Ekonomicznej znosi się „dwupoziomowość” cen i ustala się ceny środków produkcji na wysokim poziomie odpowiadającym poziomowi cen środków spożycia. Przy niskim poziomie płac i niskim jeszcze poziomie wydajności pracy siła robocza będzie stosunkowo tania a maszyny i urządzenia stosunkowo drogie. Nie będzie się wówczas opłacało zastępowanie pracy ludzkiej przez maszyny i urządzenia. W tym samym kierunku działałoby też wprowadzenie oprocentowania środków trwałych do kosztów własnych.

Zahamuje to postęp techniczny i staniemy w obliczu stagnacji gospodarczej. Sytuacja będzie zresztą nie nowa. W Polsce przed wojną przy taniej i będącej w nadmierze

siły roboczej ceny środków produkcji wysoki — ze względu na opóźnienie kluczowych gałęzi gospodarki przez monopol krajowy i zagraniczne, stanowiły zaporę rozwoju gospodarczego. Wystarczy przypomnieć, iż nie opłacało się np. mechanizować budownictwa. Podobnie jest i dzisiaj w różnych krajach zachodnich gospodarczo i zależnych od kapitału światowego.

W rachunku ekonomicznym zestawia się zawsze wydatki na środki produkcji i wydatki na płacę. Jeżeli ustalą się ceny środków produkcji na wysokim poziomie, to będą one w zasadzie wyrażały całkowite nakłady na pracę uprzedmiotowioną, natomiast płace będą zawsze obejmowały tylko część nakładów na pracę żywą, gdyż całość nakładów na pracę żywą wyraża suma płac i produktu dodatkowego. Natomiast ceny środków produkcji ustalone na niskim poziomie, a więc nie zawierające większej części produktu dodatkowego powodują, że zestawienie wydatków na środki produkcji i płac zbliża się do zestawienia nakładów pracy uprzedmiotowionej i nakładów pracy żywej.

System niskich cen środków produkcji wyraża z określonych potrzeb i konieczności gospodarczych. Obok zalet ma on niewątpliwie i wady. Należy do nich przede wszystkim to, iż w pewnym stopniu osłabia on bodźce działające w kierunku oszczędności środków produkcji, ale byłoby chyba naiwnym sądzić, iż wprowadzenie wysokich cen środków produkcji automatycznie zapewni ich oszczędność. Wysokie zużycie i marnotrawstwo środków produkcji spowodowane jest przede wszystkim zacofaniem technicznym wielu zakładów, złą organizacją pracy i kradzieżami. Podniesienie cen środków produkcji nie usunie tych przyczyn wysokiego zużycia i marnotrawstwa materiałów. Skuteczniej zresztą niż podniesienie cen będą działały premie dla załogi za oszczędność materiałów czy obniżkę kosztów produkcji.

Istnieją obecnie w Polsce system cen środków produkcji wymagający z wielu powodów reformy (system ten w szczególności nie zapewnia rentowności wielu rodzajów produkcji i cechują go wadliwe relacje cen różnych środków produkcji), ale reforma ta powinna wychodzić z konkretnych warunków i potrzeb gospodarki polskiej w okresie obecnym i najbliższych lat, a nie z abstrakcyjnej, schematycznej zasady zniesienia „dwupoziomowości” cen.

III.

Rozpatrzymy propozycję ustalania cen krajowych podstawowych surowców na poziomie i przy relacjach cen istniejących na rynku międzynarodowym. Jako jedyny argument za tą propozycją wysuwa się, że jej realizacja zapewni oszczędność tych surowców. Powie- dzieliśmy już wyżej, że samo podniesienie cen środków produkcji nie zapewni oszczędności, ale może spowodować przeciwnie. Powstać jednak chyb- ba uzasadnione pytanie, jaki związek bezpośredni ma zagadnienie oszczędności surowców z ich cenami na rynku międzynarodowym. Założmy, że ceny rynku międzynarodowego — przełożone według najbardziej słusznego kursu na ceny krajowe — są 4-krotnie wyższe

od kosztów produkcji danego surowca w kraju. Czy dlatego cena krajowa tego surowca ma być 4-krotnie większa od kosztów? A może wystarczyłoby dla zapewnienia jego oszczędności, aby cena była 2-krotnie, albo 3-krotnie większa? A co będzie, jeżeli cena surowca na rynku międzynarodowym będzie tylko nieznacznie przekraczać koszty własne produkcji tak, że ustalenie ceny krajowej na poziomie ceny na rynku międzynarodowym nie zapewni oszczędności surowców? Dlaczego wreszcie relacje między cenami surowców na rynku krajowym mają być takie same, jak na rynku międzynarodowym? Założmy na przykład, że relacja między kosztami produkcji surowca X i Y są jak 2:1, a relacje tych cen na rynku międzynarodowym są jak 4:1. Czy dlatego relacje cen krajowych tych surowców mają być ustalone jak 4:1? Wydaje się, że argument przemawiający za ustaleniem cen krajowych podstawowych surowców na poziomie i relacjach cen światowych nie wytrzymuje krytyki, a w każdym razie nie został dostatecznie udowodniony.

Przejdźmy teraz do ujemnych stron ustalania cen podstawowych surowców na poziomie cen międzynarodowych. Przede wszystkim trzeba zapytać, co to są podstawowe surowce. W znaczeniu szerszym, ekonomicznym są nimi węgiel, surowka żelaza, stal, cukier, pszenica, żyto itp. itp. Ustalenie cen tych surowców na poziomie cen międzynarodowych doprowadzi niewątpliwie do tego, że w całym rachunku kosztów i cen nakłady pracy rzeczywiste, tj. poniesione w kraju zostaną zastąpione cenami międzynarodowymi, tj. jakąś wypadkową nakładów pracy różnych krajów i specyficznej sytuacji na rynku międzynarodowym. Doprowadzi to do całkowitego zniekształcenia poziomu, proporcji wewnętrznych i relacji między kosztami produkcji i cenami krajowymi artykułów. Powstanie „system” cen pozabawiony wewnętrznej logicznej sensu, w którym koszty surowców wchodzące następnie w skład kosztów produkcji innych artykułów będą liczone po cenach międzynarodowych, a koszty przerobu surowców, materiałów itp. — po cenach krajowych. Prowadzi to do błędnej oceny wielkości zniekształcenia proporcji w podziale dochodu narodowego między wieś i miasto oraz w obrębie miasta i w obrębie wsi.

Oparcie cen krajowych surowców na poziomie cen międzynarodowych nie tylko że nie pomoże badaniu i ustalaniu efektywności ekonomicznej inwestycji, ale może im jedynie zaszkodzić. Wydaje się, iż w ogólnym ekonomicznym rachunku gospodarki narodowej muszą istnieć dwa odrębne rachunki: rachunek krajowych nakładów i wyników i rachunek obrotów zagranicznych. Oba te rachunki oczywiście wiążą się ze sobą, ale nie można ich utożsamiać. Trzeba mieć jasną świadomość tego, co wytworzenie produktu kosztuje nas w kraju i jaką korzyść mamy z wymiany zagranicą. Gdybyśmy natomiast oparli ceny krajowe na cenach międzynarodowych, to takiego rachunku nie można byłoby przeprowadzić, gdyż nie wiedzielibyśmy, ile wytworzenie produktu rzeczywiście nas kosztuje, albowiem w kosztach własnych figurowałyby surowce po cenach międzynarodowych.

Ceny surowców na rynkach międzynarodowych ulegają silnym wahaniom. Czy w wypadku takich

wahań np. o 30 do 40 proc. mieliśmy natychmiast zmieniać ceny surowców, a w konsekwencji koszty i ceny wszystkich produktów wytwarzanych z tych surowców? Czy też powinniśmy utrzymać stare ceny surowców i koszty i ceny innych produktów? Odpowiadałoby one jakiejś minionej sytuacji „na rynku międzynarodowym”. Wątpliwe czy ktośkolwiek zalecałby jedną albo drugą z tych ewentualności.

Niewątpliwie w wypadku ustalania cen krajowych na artykuły, będące przedmiotem handlu zagranicznego, należy brać pod uwagę jako jeden z wielu czynników ich ceny na rynku międzynarodowym, ale nie można absolutyzować tego czynnika i ustalając ceny krajowe surowców trzeba wychodzić z konkretnych nakładów pracy poniesionych na wytworzenie tych produktów w kraju i uwzględnić jeszcze wiele innych okoliczności i czynników.

IV.

Jaki jest rodzaj omówionych wyżej tez o cenach? Jak mi się wydaje wpłynęło na nie w pewnym stopniu niedostateczne krytyczne podejście do tradycyjnej, współczesnej burżuazyjnej ekonomii politycznej. Zapewne jednak tego rodzaju należy szukać przede wszystkim w jednostronnym podporządkowaniu zagadnień teorii i praktyki cen rozważaniom o działaniu prawa wartości — w olbrzymiej swojej większości jałowym i scholastycznym. Bywa w historii tak, że silne indywidualności narzucają swój fałszywy tok rozumowania zarówno zwolennikom swoich poglądów, jak i ich przeciwnikom. Tak było i z autorem tezy o działaniu prawa wartości w przeobrażonej postaci, a następnie tez o regulacji roli prawa wartości w cyrkulacji i o oddziaływaniu prawa wartości na produkcję socjalistyczną. W pracach Stalina znikła, względnie nigdy nie występowała teoria cen jako odrębna teoria ekonomii politycznej, a całe zagadnienie cen zostało podporządkowane rozważaniom o działaniu prawa wartości w gospodarce socjalistycznej, z którego to działania rzekomo miały wypływać bezpośrednie wnioski dla praktyki ustalania cen. A tymczasem Karol Marks wyraźnie przed tym przestrzegał pisząc w r. 1880 do Domela-Nieuwenhuisa, że „związek między „wartością” a „ceną produkcji”, więc także między „wartością” a cenami rynkowymi, wahają się wokół „cen produkcji”, nie wchodzi w żadnym wypadku w zakres teorii wartości, a tym bardziej nie może być antycypowany przez ogólnikowe scholastyczne frazesy”. W systemie marksistowskiej ekonomii politycznej teoria wartości i teoria cen stanowią dwie odrębne teorie, aczkolwiek teoria cen opiera się na teorii wartości. Problem cen pojętych jak najbardziej szeroko, a więc również i w związku z wartością, to problem nie teorii wartości, a teorii cen. Wydaje się też, że prawidłowe rozstrzygnięcie problemu cen w gospodarce socjalistycznej wymaga nie tyle jałowych przewrażeń roztrząsań o działaniu prawa wartości, ile rozwinięcia teorii cen w gospodarce socjalistycznej i oparcia na tej teorii praktycznych wniosków.

¹⁾ Por. Baldwin M. Woods, E. Paul Degarmo-Introduction to Engineering Economy, 2 wyd. Nowy Jork 1948, s. 58 i 174.
²⁾ K. Marks i F. Engels: Listy o „Kapitał”, Książka i Wiedza, 1957, s. 248.

PILNE — DO ZAŁATWIENIA

Sklonność do uproszczonych form rozumowania, do przyjmowania schematycznych rozwiązań zagadnień złożonych jest zjawiskiem aż nadto często spotykanym. Na odcinku życia gospodarczego tendencja tego rodzaju znajdowały do niedawna silne oparcie w biurokratycznym systemie ogólnego planowania.

Obecnie dokonaliśmy zasadniczy zwrot w tej dziedzinie i hasło walki z biurokratyzmem stało się ogólnie obowiązujące. Coś jednak z tego systemu zostało i utrzymuje się nadal. Można by nazwać to — dla odmianną — skłonnością do swobodnego dogmatyzmu. Polega ona na tym, że pewne nakazy czy dyrektywy pochodzące od władz naczelnych państwa interpretowane są przez wykonawców zbyt dosłownie i w rezultacie rozciągają się ich stosowanie o wiele dalej, niż to było zamiarem samych autorów nakazów. W ten sposób wielu ludzi unika konieczności samodzielnego decydowania i przyjmowania odpowiedzialności za te decyzje.

Taka właśnie atmosfera wytworzyła się od pewnego czasu wokół zagadnienia regulacji plac i wynagrodzeń, po ogłoszeniu przez czynniki najwyższe tzw. „Lohnstopp”, tzn. wstrzymania na pewien czas nakaz podwyższania zarobków pracowników. Motywy tej decyzji zostały jasno wyłożone i co więcej zostały powszechnie uznane za słuszne. Każdy rozumie, że musi być zachowana równowaga między wielkością masy dóbr wyprodukowanych oraz wartością tej masy, a wielkością wydatków na fundusz plac i wynagrodzeń. Nie ma też nikogo, kto by usiłował podważyć słuszność tej zasady, słuszność nie tylko z

punktu widzenia polityki finansowej państwa, ale również dobrze zrozumianego interesu samych mas pracowniczych.

Nie znaczy to bynajmniej, by zasada ta miała przekreślać możliwość przeprowadzenia regulacji wynagrodzeń wszędzie tam, gdzie właśnie ona może być czynnikiem decydującym o wzroście masy towarowej i każdy wydatek związany z dokonaną podwyżką plac znajduje niejako automatycznie odpowiednik we wzroście wartości dóbr wyprodukowanych.

A cóż dopiero mówić o wypadkach, gdy podwyżka ta musiałaby dać w wyniku nieproporcjonalnie większy wzrost masy towarowej, a więc wyraźny zysk dla gospodarki krajowej.

Wydaje się, że w takim układzie rzeczy opóźnienie załatwienia sprawy wynagrodzeń pod pretekstem, że stoi temu na przeszkodzie ogólny nakaz dotyczący wstrzymania regulacji plac, jest zasadniczym i szkodliwym nieporozumieniem. Jest to odsuwanie na dalszy termin spraw, które powinny być bezwzględnie załatwione.

A spraw takich jest niestety bardzo wiele, znaleźć je można w każdym resorcie gospodarczym. Ograniczmy się do podania przykładów z dziedziny leśnictwa i przemysłu drzewnego, tj. tej właśnie dziedziny, która w rejestrze porównawczym plac przemysłu upośledzonego zajmuje najbardziej upośledzone miejsce.

Przystąpmy jednak do rzeczy. Oto przykład pierwszy: Pozyskiwanie żywic w państwowych gospodarstwach leśnych wykazuje w ciągu ostatnich lat stały spadek, mimo istnienia realnych podstaw do je-

go rozwoju, gdyż obecnie wyko-

rzystanie bazy krajowej tego surowca wynosi zaledwie 60%. Biorąc pod uwagę wielkość dotychczasowego pozyskania (przeciętnie około 18.000 ton rocznie), można z łatwością ustalić, że na skutek niedostatecznego rozwoju akcji żywcowania tracimy rocznie 10 — 12 tys. ton żywicy, co przy cenie obecnie obowiązującej przedstawia wartość 62 — 74 mln zł. Czynnikiem powstrzymującym rozwój żywcowania jest błędny (bo przestarzały) układ prac robotniczych, którego naprawa w danym wypadku wymagałaby świadczeń, odpowiadających mniej więcej 1/3 wartości pozyskanego surowca.

Pamiętać przy tym warto, że produkty żywiczne (kalafonia i terpentyna) są bardzo poszukiwane na rynkach zagranicznych. Eksport tych produktów w skali niewyżyłskanego potencjału bazy surowcowej żywej przedstawiałby wartość około 2 mln dol. rocznie.

Inny przykład. Wywóz drewna z lasów dokonywany jest w 40% środkami mechanicznymi, a w 60% sprzętem konnym, stanowiącym własność chłopaka. Jeżeli więc masą pozyskiwanego drewna wynosi przeciętnie 16 mln m³ rocznie, to z tego około 9,6 mln m³ korzysta z transportu konnego. Stawka przewozowa za 1 m³/km drewna była swego czasu ustalona pod kątem ówczesnej ceny drewna, która — jak wiadomo — do końca roku 1955 była niebywale niska.

W międzyczasie ceny drewna uległy dwukrotnej rewizji i w rezultacie wzrosły o kilkaset procent. Stawka przewozowa została wprawdzie również podwyższona, ale zaledwie o kilkadziesiąt procent. Po-

została ona w dalszym ciągu nieatrakcyjna i gospodarzo nie uzasadniają, gdyż analogiczne wynagrodzenie wozaków przy innych artykułach jest znacznie wyższe.

Stan ten pociąga za sobą skutki wcale nie bagatelne. Z danych porównawczych, dotyczących pozyskania materiału tartaczego w lasach oraz dostaw tegoż materiału do zakładów produkcyjnych, wynika, że około 2,5 mln m³ surowca tartaczego ulega corocznie przeterminowaniu w wywozie z lasu. Przeterminowanie to w zależności od długości swego trwania powoduje mniejsze lub większe zmiany substancjonalne surowca, odbijające się na jego jakości. Według bardzo pobieżnego szacunku zmiany te powodują obniżenie wartości tarcicy, wyprodukowanej z tego materiału, o ok. 150 mln rocznie.

Ile mogłoby kosztować budżet państwa podwyżka wynagrodzeń wozaków, zapobiegająca powstawaniu tej straty? Chyba nie więcej, jak 20 — 30% wysokości wymienionej wyżej sumy. Suma ta, gdyby się znalazła po stronie dochodów, mogłaby być przeznaczona na zwiększenie i stosowanie zasady dialektyki.

Innym przejawem wyciągania niewłaściwych wniosków ze słusznej w samym założeniu zasady, jest zahamowanie prac zmierzających do poprawy samego systemu plac, ich układu wewnętrznej i struktury.

Na tym odcinku są również pilne sprawy do załatwienia. Od nich zależy w dużej mierze postęp i wzrost dochodowości produkcji. Mamy

O emigracji zarobkowej

JANUSZ OBODOWSKI

Zamieszczone w dzienniku „Sztandar Młodych” z dnia 29 marca 1957 r. sprawozdanie z dyskusji, która odbyła się w Polskim Towarzystwie Ekonomicznym na temat problemów zatrudnienia było bardzo fragmentaryczne i siłą rzeczy zniekształcało wiele wypowiedzi dyskutantów. Zniekształcono tam między innymi i moją wypowiedź na temat propozycji dotyczącej ewentualnego zorganizowania, w stosunkowo niedalekiej przyszłości, wspólnego rynku pracy dla krajów demokracji ludowej.

Od kilku lat terenowe organa zatrudnienia, przede wszystkim w Polsce centralnej i wschodniej, stanęły przed zaskakującym problemem systematycznego wzrostu podaży siły roboczej przy jednoczesnym kurczeniu się zapotrzebowania na nowe ręce do pracy.

Mówię zaskakującym, ponieważ jeszcze na wiosnę 1954 r. analiza sytuacji w zatrudnieniu wskazywała na obraz diametralnie różny od sytuacji, jaka obecnie powstała w zakresie podaży siły roboczej na naszym krajowym rynku pracy.

Postawiono kiedyś tezę o wyczerpaniu się rezerwy roboczych na skutek spadku tempa przyrostu tzw. zasobów siły roboczej. Była ona oczywiście słuszną wówczas, kiedy nie brano w rachubę zmian struktury zasobów siły roboczej, a ograniczono się tylko do zmian ilościowych. Nie można przecież zaprzeczać oczywistym faktom, które wskazują niedwuznacznie na to, że roczniki młodzieży z tzw. generacji wojennej (z lat 1940–1945) są liczebnie daleko mniejsze, bądź to od roczników przedwojennych, bądź, co jest dla nas bardziej istotne — powojennych. Zamieszczone poniżej liczby ilustrują ten problem zmian w liczebności roczników ludności bardzo wyraźnie.

Ludność Polski urodzona w latach 1936–50 według stanu na dzień 3. 12. 1950 r.*

rok urodzenia	liczebność rocznika
1936	479 888
1937	480 139
1938	485 860
1939	481 337
1940	446 325
1941	406 781
1942	395 011
1943	387 016
1944	396 781
1945	402 889
1946	537 081
1947	585 485
1948	630 405
1949	616 542
1950	660 000**

*) Według danych Narodowego Spisu Powszechnego
**) Szacunek

Jeśli więc przyjmiemy teoretycznie, że wiek zdolności do pracy rozpoczyna się od 16 roku życia, to nasuwa się oczywisty wniosek, iż w latach 1956–1960 podaż siły roboczej rekrutująca się z roczników młodzieży obniży się przynajmniej w takim stopniu, w jakim zmalała liczebność tych roczników. Jest to jednak konstrukcja myślowa, którą można porównać dajmy na to do konstrukcji stosowanych w demografii np. ludności ustabilizowanej, czy też ludności zastójowej. Życie jest jednak bogatsze od wszelkich teoretycznych rozważań.

Po pierwsze: praktycznie dolną granicę wieku zdolności do pracy można dopiero utożsamiać z rocznikiem młodzieży 18 — względnie 19-letniej.

Po drugie: na skutek wielu czynników ekonomicznych i socjologicznych zachodzą zmiany w strukturze zasobów siły roboczej powodujące albo odpływ siły roboczej z zakła-

dów pracy, albo też wzmogłą aktywność zawodową osób, które dotychczas jeszcze pracy zarobkowej nie podejmowały. U nas niestety wystąpiło to drugie zjawisko.

Stosunkowo duże znaczenie dla bieżącej polityki zatrudnienia będzie miał fakt liczebny zmniejszania się roczników młodzieży wkraczającej w wiek produkcyjny już od następnego roku.

Cały okres bieżącej polityki zatrudnienia, z którą można — moim zdaniem — wiązać realne nadzieje na uporządkowanie gospodarki siłą roboczą w kraju, powinien w zasadzie zamknąć się w latach 1958–1963. Właśnie w latach 1958–1963 a nie w latach pierwszej 5-letki (1956–1960) ze względu na to, że tak jak już stwierdziłem, młodzież urodzona w roku 1940 i w pięciu latach następnych zacznie oddziaływać na rynek pracy faktycznie od 1958 roku.

W takiej więc sytuacji, przy zapotrzebowaniu na siłę roboczą poza rolnictwem w okresie lat 1956–1960 na około 1 750 000 osób, jedynie w samym układzie socjalistycznym gospodarki narodowej (według danych Komisji Planowania przy Radzie Ministrów), jest chyba rzecz jasna, że stawianie wniosku o konieczności zorganizowania masowej emigracji zarobkowej byłoby oczywistym nonsensem i gospodarczo-społecznym, i politycznym.

Oczywiście, można zrobić zarzut, że zapotrzebowanie na nowe ręce do pracy w liczbie przekraczającej 1,5 mln osób nie pokazuje licznych dysproporcji w dziedzinie rozdziału, rozmieszczenia i wykorzystania siły roboczej. Tych dysproporcji jest wiele i to bardzo poważnych. Nie chodzi o ich zamazywanie, tylko po prostu o wykazanie, że z punktu widzenia „eksportu” siły roboczej w grę może wchodzić jedynie siła robocza reprezentowana przez mężczyzn, a tą w latach 1958–1963 nie będziemy dysponowali w nadmiarze. Czytelniczy przyznają mi chyba rację, że o emigracji zarobkowej „cichych” rezerwy roboczych tzn. kobiet, młodocianych i starców nie może być mowy.

Tak więc wydaje się, że wniosek o masowej emigracji zarobkowej ludności naszego kraju w chwili obecnej nie jest realny.

W związku z tym pozostaje na lata najbliższe tylko jeden problem związany z emigracją, albo, co będzie bardziej ściśle, z wyjazdami naszych fachowców (szczególnie inżynierów i techników) do innych krajów w celu odbycia rocznych czy nawet dłuższych praktyk zawodowych, w celu wykonania określonych prac na zapotrzebowanie innych krajów (przykładem może być Polskie Ratownictwo Okrętowe, które podjęło pracę w Indiach, a ostatnio w Norwegii).

Sądze natomiast, że potrzeba emigracji zarobkowej w skali szerzej zaistnieje w latach 1963–1964 i następnych. Jest bardzo trudno mówić o rozmiarach i o formie tej emigracji ze względu na wiele niewiadomych (np. nadwyżka zbędnych rąk do pracy i możliwości wchłonięcia tych ludzi przez kraje przyjmujące emigrantów).

Zdając sobie sprawę z niepopularności powyższego twierdzenia i śledząc reakcje naszych publicystów i dziennikarzy wywołaną artykułem „Heretyka” w tygodniku „Po prostu” pragnę zatrzymać się przy przesłankach, które leżą u podstaw tego twierdzenia.

Jeśli chodzi o rozmiary podaży siły roboczej to w latach 1958–1963 krajowy rynek pracy powinien odczuwać pewną ulgę. Należy z niej w tych latach skorzystać porządkując bardzo zagmatwane problemy zatrudnienia. Pewnie i tak porządek na rynku pracy umożliwiłby nam przygotowanie w najbliższych 5 latach takiej liczby wolnych miejsc pracy, aby poczynając od roku 1963 ewentualnie 1964 gospodarka narodowa potrafiła wchłoniąć wstępującą w wiek produkcyjny liczną liczebnie roczniki młodzieży.

Jest to oczywiście wielkim uproszczeniem, nie podbudowanym konkretnymi liczbami, których brak, ale dla porządku wywoła, przy braku wielu danych, można wskazać na jeszcze jedno zjawisko, a mianowicie grożące nam w perspektywie przeludnienie agrarnie, którego przebieg w naszych warunkach społeczno-gospodarczych nie możemy i nie powinniśmy tolerować. Szacunkowy bilans siły roboczej opracowany w Komisji Planowania przy Radzie Ministrów, według norm zapotrzebowania na siłę roboczą sporządzanej przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa, wykazuje na okres szczytowego nateżenia robót polowych w roku 1960 ok. 860 tys. zbędnych rąk do pracy. W roku 1965 ilość zbędnych rąk zwiększy się bardzo poważnie, o ile skolei dorastająca młodzież rolnicza od roku 1963, względnie 1964 nie znajdzie pracy w zawodach nierolniczych.

Szacując w wielkim przybliżeniu, można na okres lat 1964–1968 ocenić rozmiary liczebne siły roboczej (w rolnictwie i poza rolnictwem), której nie będziemy chyba mogli zatrudnić w kraju na ok. 400–600 tys. osób.

Tak więc, nie wpadając w panikę i nie zalamując rąk, trzeba chyba wyraźnie powiedzieć, że z pola widzenia instytucji odpowiedzialnych za politykę zatrudnienia, nie mogą w żadnym razie zniknąć środki zmierzające do maksymalnego ograniczenia tej przyszłej emigracji zarobkowej, ale równie nie mogą te instytucje nie widzieć tej perspektywy, ponieważ będzie to wymagało szeregu studiów, badań, wyjazdów

do szeregu krajów i wreszcie ołbrzymiej pracy organizacyjnej.

Bardzo trudno odpowiedzieć o ile podjęte przez nas środki ograniczają rozmiary tej emigracji i w jakich kierunkach pójdą nasze zamierzenia w tym zakresie. Ale jest rzeczą pewną, że ani skrócenie czasu pracy, ani obniżenie granicy wieku emerytalnego, ani rozwinięcie produkcji pracochłonnej, ani przedłużenie okresu nauki w szkołach itp. nie zmienią w sposób zasadniczy tej rysującej się za lat kilka zupełnie odmiennej sytuacji demograficznej, a w związku z tym i sytuacji społeczno-ekonomicznej kraju. Wszystkie wymienione środki, pomimo że są bardzo cenne i słuszne i zastoso-

limitowane są ograniczonymi możliwościami finansowymi naszego państwa. Ponadto poważną rolę będzie odgrywał proces polegający na wzroście postępu technicznego (przede wszystkim automatyzacji) wyłiki z konieczności podniesienia wydajności pracy i wypierający z zakładów pracy robotników, dla których w pierwszym rzędzie zadanie konieczności zapewnienia nowych miejsc pracy.

W związku z powyższym wydaje się, że już w tej chwili problem emigracji zarobkowej powinien stać się przedmiotem rozważań; po stwierdzeniu jego konieczności — pilnych studiów i badań, w pierwszym kolejności w Ministerstwie Pracy i Opieki Społecznej, Komisji Planowania przy Radzie Ministrów, w reaktywowanym niedawno Instytucie Gospodarstwa Społecznego.

Badaniom muszą podlegać w pierwszym rzędzie:

a) rozmiary podaży siły roboczej jakie ujawnia się na naszym krajowym rynku pracy w okresie najbliższych 10–15 lat,

b) możliwości wchłonięcia naszych nadwyżek siły roboczej przez inne kraje,

c) formy i metody emigracji.

Jeśli chodzi o kraje, które mogłyby ewentualnie wchłonić naszych emigrantów to wydaje się, że w grę mogą wchodzić jedynie kraje demokracji ludowej. Z wielu względów nie może być chyba mowy o krajach zachodnio-europejskich i w ogóle krajach kapitalistycznych. Gdyby już nawet pomyśleć o krajach politycznych, to trzeba zwrócić uwagę czytelników na fakt, że kraje te bronią się z różnych powodów (przede wszystkim broni siła klasa robotnicza i związki zawodowe) przed napływem rąk roboczych w

obawie o obniżenie płacy roboczej, nie mówiąc już o obostrzeniach i wymogach stawianych w stosunku do emigrantów.

Po odrzuceniu w ostatnim czasie szeregu błędnych teorii, m. in. „samowystarczalności” gospodarczej krajów demokracji ludowej oraz przy nawrocie do słusznej zasady podziału pracy między tymi krajami — będzie rzeczą słuszną stworzenie nie tylko wspólnego rynku gospodarczego, ale i wspólnego rynku pracy. Już w chwili obecnej takie państwa jak Czechosłowacja i NRD odczuwają poważny brak siły roboczej (nota bene brak im do pracy w pierwszym rzędzie mężczyzn). Wydaje się, że po uporządkowaniu swojej gospodarki po zeszłorocznych wydarzeniach brak siły roboczej będą odczuwać również Węgry. Znany jest również fakt emigracji Bu-

Kraje *)	Współczynnik urodzonych w latach				
	1930/1934	1935/1939	1950	1954	1955
Czechosłowacja	19.7	17.1	23.3	20.5	.
Węgry	23.2	20.1	21.0	23.0	.
NRD	16.3 a)	19.4	16.5	16.3	16.3
Polska	29.0	25.3	30.7	29.1	29.0
Bulgaria	30.3	24.2	24.0	.	.
Jugosławia	33.0	27.9	30.3	28.4	26.9

*) źródło: Rocznik Statystyczny 1956.

a) całe Niemcy.

Trzeba wziąć pod uwagę rozmiary podaży siły roboczej uwzględniając i inne czynniki demograficzne, ekonomiczne i socjologiczne, oddziaływające w poważnym stopniu na te rozmiary, jak również możliwości wchłonięcia nowych rąk pracy przez gospodarkę narodową tych krajów. Ale nawet przy braku tych dokładnych obliczeń można sądzić, że sytuacja między stroną Polską, Czechosłowacją i Rumunią, a z drugiej strony Czechosłowacją, NRD i Węgrami będzie jeszcze przez stosunkowo długi okres czasu kształtowała się tak, że krajami posiadającymi nadmiar rąk roboczych będą te pierwsze, krajami odczuwającymi brak rąk do pracy będą te drugie.

Jak bardzo wpływa sytuacja demograficzna kraju na jego sytuację

gospodarczą i propozycje zorganizowania emigracji Bułgarów do ZSRR. Niestety, nie mamy dokładnych informacji o krajowych bilansach siły roboczej tych krajów ani za okres bieżący, ani tym bardziej na okres perspektywiczny 10–15 lat. Należy sądzić jednak, że wymienione kraje (poza Bułgarią) są stosunkowo (w porównaniu z nami) lepiej uprzemysłowione, a będąc w lepszej od nas sytuacji gospodarczej — mają większe możliwości wchłonięcia nowych rąk do pracy. Wreszcie ze względu na odmienną od naszej sytuację demograficzną będą w dalszym ciągu charakteryzowały się nie nadmiarem a deficytem siły roboczej. Problem musi być oczywiście zbadany dokładnie. Pomimo że od kilkudziesięciu lat przyrost naturalny albo, co dla nas jest istotniejsze, współczynnik urodzonych utrzymuje się w tych krajach na poziomie niższym od naszego, co obrazują

Kraje *)	Współczynnik urodzonych w latach				
	1930/1934	1935/1939	1950	1954	1955
Czechosłowacja	19.7	17.1	23.3	20.5	.
Węgry	23.2	20.1	21.0	23.0	.
NRD	16.3 a)	19.4	16.5	16.3	16.3
Polska	29.0	25.3	30.7	29.1	29.0
Bulgaria	30.3	24.2	24.0	.	.
Jugosławia	33.0	27.9	30.3	28.4	26.9

*) źródło: Rocznik Statystyczny 1956.

a) całe Niemcy.

społeczno-ekonomiczną wskazują fakty obserwowane w Europie zachodniej. Oto w krajach, w których przed II wojną światową współczynnik reprodukcji netto ludności był niższy od jednostki, np. w Anglii, Francji, NRF i szeregu innych państw, obserwujemy brak siły roboczej w wielu gałęziach gospodarki (przede wszystkim w przemyśle ciężkim i rolnictwie) i chyba (wykluczając kryzys ekonomiczny) brak ten będą te kraje nadal odczuwały. Dla udokumentowania tezy podam, że np. ludność Europy zachodniej wzrasta na przestrzeni lat 1950–1970 o ok. 10%, gdy tymczasem ludność Polski rośnie w okresie analogicznym o ok. 40%. Tymczasem w innych krajach Europy zachodniej charakteryzujących się od dziesięcioleci lat wysokim

przyrostem naturalnym (wysokimi współczynnikami urodzonych) jak np. we Włoszech, Hiszpanii, Grecji itd. istnieje w dalszym ciągu zjawisko bezrobocia. Nie chciałbym być źle zrozumiany. Na zjawisko bezrobocia nie wpływają li tylko takie czy inne zmiany w strukturze demograficznej kraju, aczkolwiek mają one wpływ stosunkowo duży. Przy stosunkowo szybkim rozwoju gospodarczym krajów kapitalistycznych, jaki występuje po drugiej wojnie światowej można z pewnym uproszczeniem przyjąć, że w okresie obecnym mają pod tym względem (chodzi mi o ciągły wzrost produkcji) sytuację podobną do sytuacji jaka istnieje w krajach demokracji ludowej, a jednocześnie odczuwają brak siły roboczej, bądź jej nadmiar. Kraje zachodnio-europejskie próbują ten problem regulować właśnie przez organizowanie wspólnego rynku pracy, który de facto istnieje już tam od szeregu lat.

Jeżeli robia to kraje kapitalistyczne, w których nie można przecież mówić o planowaniu gospodarczym w takim sensie i znaczeniu w jakim my to robimy, to czy w obrębie części przynajmniej naszego obszaru zlożonego z europejskich demokracji ludowych nie należałoby poważnie zastanowić się nad tym problemem? Twierdząc, że tak. I możliwości są inne, szersze i współpracę przecież układa się między nami na zupełnie innej płaszczyźnie. A co za tym idzie i formy tej emigracji mogą być korzystniejsze i dla krajów „eksportujących” siłę roboczą i dla krajów, które tę siłę roboczą przyjmą.

Nie roszczę sobie pretensji co do nieomówienia sądu na temat perspektyw rozwiązania problemu gospodarki siłą roboczą, a w szczególności na temat konieczności zorganizowania emigracji zarobkowej w latach następnych planu 5-letniego. Jeżeli jednak nasi ekonomiści, a przede wszystkim ekonomiści bezpośrednio tymi problemami zainteresowani, nie podzielają mojego zdania, to chciałbym usłyszeć od nich wypowiedzi zawierające realne, rzeczowe kontrargumenty, które mogłyby przekonać, że istnieją inne drogi wyjścia bez uciekania się do emigracji zarobkowej. Emigracji, która — trzeba to pomimo wszystko wyraźnie podkreślić, nie przyczynia się do wzbogacenia własnego kraju, ale go zuboża na rzecz innych.

*) Z tego w okresie lat 1956–1960 istnieje możliwość zatrudnienia w zawodach nierolniczych ok. 500–600 tys. osób.

ZE ŚWIATA

Koniec polityki embarga w stosunku do Chin Ludowych

30 maja angielski minister spraw zagranicznych Selwyn Lloyd zakomunikował w Izbie Gmin o decyzji rządu złagodzenia ograniczeń w handlu z Chińską Republiką Ludową. W Waszyngtonie decyzję Anglii uznano za krok jednostronny, powzięty wbrew „jednomusłownemu porozumieniu” państw bloku atlantyckiego i wyrażono z tego powodu głębokie ubolewanie. W ten sposób tłumione dotychczas przeciwnieństwa między Anglią i Ameryką w sprawie stosunku do Chińskiej Republiki Ludowej znalazły swój wyraz na zewnątrz i wywołały istotną lawinę wypowiedzi w prasie całego świata.

Anglia zajęła stanowisko, iż embargo w stosunku do Chin musi być zniesione, a ograniczenia handlowe mogą obejmować jedynie materiały strategiczne, których sprzedaż może zagrażać bezpieczeństwu krajów zachodnich. Oficjalne czynniki angielskie są zdania, że Chiny pod względem handlowym należy traktować podobnie jak Związek Radziecki i państwa demokracji ludowej.

Decyzję rządu angielskiego w sprawie złagodzenia ograniczeń w handlu z Chinami przyjęło w większości państw kapitalistycznych z dużym aplauzem.

W Stanach Zjednoczonych zaś prasa oceniła decyzję Anglii jako załamanie się amerykańskiej polityki izolacji Chin. Odmowa Anglii stosowania embarga w handlu z Chinami — to największa porażka dyplomatyczna Waszyngtonu, otrzymana z rąk Londynu. píše korespondent Associated Press — High-tower.

Angielska opinia publiczna poparła stanowisko rządu w sprawie Chin bez zastrzeżeń, przy czym znany dziennik londyński „Daily Express” zażądał nawet całkowitego zniesienia ograniczeń handlu z Chinami.

Według tygodnika „Economist” lista towarów zwolnionych obecnie od embarga obejmuje artykuły następujące:

niektóre rodzaje obrabialek, niektóre rodzaje elektrycznych motorów i generatorów, sprzęt do fabryk wyrobów gumowych, większą część wozów motorowych i traktorów, większą część lokomotyw i taboru kolejowego, większą część motorów spalinowych, żelazo, stal, aluminium i wyroby z miedzi, ołów i cynk, niektóre rodzaje instrumentów naukowych, surowiec kauczukowy i większą część opon, różne chemikalia.

Na to, które z tych towarów interesują Chiny najbardziej, wyraźnie odpowiedzieć nie ma, gdyż w przeciwieństwie do Związku Radzieckiego Chiny nie ogłosiły swojej listy projektowanych zakupów w Anglii. Przypuszczalnie Chiny według „Economist” interesują się wszystkimi wymienionymi towarami.

Chiny w handlu z Anglią i z krajami sąsiednimi w Europie zachodniej są poważną nadwyżką, ale zużywają ją na pokrycie niedoborów w stosunkach handlowych z innymi krajami, a przede wszystkim ze Związkiem Radzieckim.

Eksport angielski do Chin w 1956 roku wyniósł ogółem 10 689 tys. funtów, a import z Chin — 12 586 tys. funtów. Jeszcze korzystniej kształtował się dotychczas handel chiński z całą strefą sterlingową osiągnął w eksporcie w 1956 roku 118 mln funtów, a w imporcie ze strefy sterlingowej — 51 mln funtów, czyli saldo dodatnie w handlu ze strefą sterlingową w 1956 roku wyniosło 67 mln funtów. W latach poprzednich saldo dodatnie było nieco niższe, wynosiło 31 mln funtów w 1953 roku, 15 mln funtów — w 1954 roku i 40 mln funtów — w 1955 roku. (M)

Sytuacja gospodarcza USA w 1957 r.

Pierwsze miesiące 1957 r. pogłębiły tendencję, które wystąpiły w gospodarce Stanów Zjednoczonych w roku ubiegłym. Są to osłabienie tempa wzrostu produkcji i podnosząca się coraz wyraźniej spirala cen, kosztów i płac.

Od października ub. r. wskaźnik produkcji przemysłowej nie wykazuje tendencji wzrostu. Nie dotyczy to w równej mierze wszystkich gałęzi produkcji. Produkcja sprzętu transportowego, maszyn do budowy dróg i wyposażenia dla zakładów energetycznych w pierwszym kwartale br. w porównaniu z tym samym okresem ub. r. wykazała i wykazuje nadal tendencję zwiększającą. Natomiast w przemyśle przetwórczym, metalurgicznym i budownictwie daje się zauważyć znaczny spadek produkcji. Dotyczy to również produkcji przemysłowej trwałych dóbr konsumpcyjnych. Poziom produkcji tych dóbr był w pierwszym kwartale br. o 3% niższy od poziomu osiągniętego w I kwartale ub. r. Ten spadek produkcji nie dotyczy jedynie samochodów. Jednakże wzrost produkcji samochodów osiągnięty w pierwszym kwartale nie opiera się w tym roku na trwałych

podstawach. W pierwszym kwartale br. sprzedano o 6% mniej samochodów, niż w I kwartale ub. r. Poza innymi przyczynami wpłynęło na to niewątpliwie wzrost cen na samochody o 7% w porównaniu z I kwartałem 1956 r. Na konieczność obniżenia produkcji samochodów wskazuje także wzrost liczby niesprzedanych wozów. W końcu kwietnia ilość samochodów w magazynach towarzystw handlowych osiągnęła cyfrę 800 000, co stanowi 15% samochodów osobowych sprzedanych w 1956 r.

Spadek produkcji mebli, telewizorów, aparatów radiowych i innych artykułów należących do wyposażenia gospodarstwa domowego związany jest między innymi z ogólnym zahamowaniem wzrostu budownictwa mieszkaniowego. W pierwszych miesiącach br., podobnie jak w ub. roku, pogorszyła się koniunktura w budownictwie mieszkaniowym.

Okres ostatnich kilkunastu miesięcy był dla gospodarki Stanów Zjednoczonych niepomyślny nie tylko ze względu na osłabienie tempa wzrostu produkcji. Rok ubiegły rozpoczął trwający do obecnej chwili wzrost cen.

Ruch cen w USA 1947-49 = 100

Rodzaj cen	1956 r.	1957 rok			
		styczeń	luty	marzec	kwiecień
Ceny detaliczne artykułów konsumpcyjnych	116,2	118,2	118,7	118,9	...
Ceny hurtowe	114,3	116,9	117,0	116,9	117,2

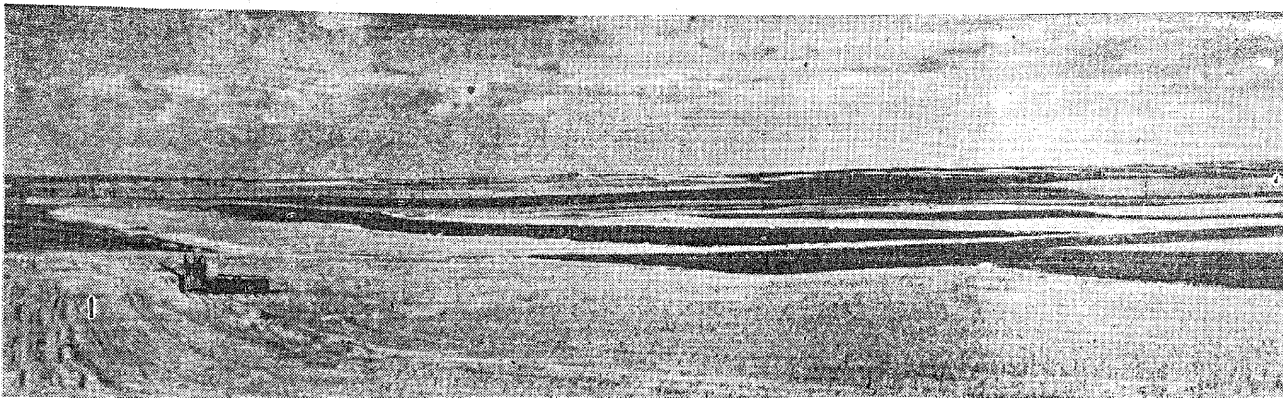
Po trzyletnim okresie pewnej stabilizacji, ceny w ciągu ostatnich osiemnastu miesięcy stale rosną. Ceny detaliczne w pierwszym kwartale br. były wyższe o 3,6% od cen pierwszego kwartału ub. r. Równoległe ze wzrostem cen rośnie koszt utrzymania. Jest on obecnie wyższy o 4% od poziomu w lutym ub. r.

Placę w pierwszym kwartale 1957 roku wzrosła o 4,7% w porównaniu z pierwszym kwartałem 1956 r. Średnia tygodniowa płaca w marcu br. wyniosła 82,21 dol. co w cenach roku ubiegłego równa się płacy

o wysokości 80,36 dol. Jest to płaca o 17 centów niższa od średniej tygodniowej płacy w 1956 roku.

Jak się potoczy koniunktura gospodarcza w 1957 r. trudno jeszcze teraz dokładnie przewidzieć, ale jedno jest niewątpliwie. Rok ten będzie mniej korzystny dla gospodarki USA niż lata ubiegłe.

J. K.



Czy zwrot o 180° w polityce rolnej USA

JAN WERNER

„Po dwudziestu pięciu latach kontroli nad rolnictwem musimy stwierdzić jej fiasko” — oświadczył Sekretarz Rolnictwa Stanów Zjednoczonych, Ezra Taft Benson. Stwierdzenie to padło w chwili, gdy ceny produktów rolnych po raz pierwszy od bardzo długiego czasu, drgnęły wzwyż, a wartość magazynowanych przez państwo nadwyżek rolnych spadła o kilkaset milionów dolarów.

Ceny produktów rolnych, rosnąc od lutego br. osiągnęły w maju poziom o 1,26% wyższy, niż przed rokiem. Jednakże poziom ten był jeszcze o 22,5% niższy od osiągniętego w lutym 1951 r. Producenci maszyn rolniczych ocenili wprawdzie, że farmerzy powinni w bieżącym roku przeznaczyć na sprzęt rolniczy o 5—10% więcej, niż w roku ubiegłym,

ale ceny towarów przemysłowych podnoszą się znacznie szybciej, toteż parytet cen, jakie otrzymują farmerzy w stosunku do cen, jakie muszą płacić, spadł w ciągu ubiegłego roku z 84 do 82%.

Do tego w niektórych stanach, nawiedzanych od lat przez suszę, wiosna tegoroczna obfitowała w deszcze. Przewidywany wskutek tego wzrost plonów zagraża zniwelowaniem osiągnięć w upłynianiu zapasów produktów rolnych, uzyskanych przez sprzedaż i dostawy nieodpłatne zagranicę. Tak więc zmiana w warunkach atmosferycznych na terenie kilku stanów ponownie odwrócić może rozwój wydarzeń, doprowadzając do zmiany polityki rolniczej. Przewidywany wskutek tego wzrost plonów zagraża zniwelowaniem osiągnięć w upłynianiu zapasów produktów rolnych, uzyskanych przez sprzedaż i dostawy nieodpłatne zagranicę. Tak więc zmiana w warunkach atmosferycznych na terenie kilku stanów ponownie odwrócić może rozwój wydarzeń, doprowadzając do zmiany polityki rolniczej.

U. S. News and World Report z 17 maja br. podał następujące, zestawienie statystyczne.

Wydatki rządu na pomoc farmerom wyniosły w latach:

1951 — 1,2 mld dol., 1956-7 (rok budżetowy) 5 mld dol.

Wskaźnik cen artykułów rolnych (przy 1910=100) wyniósł:

w 1951 r. 313%, w 1956-7 — 241.

Dochód na jedną farmę wyniósł w latach:

1951 — 2919 dol., 1956 — 2364 dol.

Długi farmerów wyniosły w latach:

1951 — 13,1 mld dol., 1956-7 — 20,7 mld dol.

Tak więc porównując rok 1951 i 1956-7 czasopismo stwierdza, że wydatki rządu na pomoc farmerom wzrosły o 317%, ceny produktów rolnych spadły o 23%, dochód na jedną farmę zmalał o 19%, długi farmerów wzrosły o 58%, a zakupione przez rząd nadwyżki produkcji rolniczej wzrosły w swej wartości o 361%, wyniosły bowiem w 1951 r. 1,8 mld dol., a w 1956-7 wyniosły 8,3 mld dol.

Zaniepokojeniu opinii publicznej dał wyraz Kongres, gdzie zgłoszone zostały przez przedstawicieli obu partii liczne propozycje zmian w systemie pomocy rządowej dla rolników.

Proponowany jest więc system cen podwójnych — wewnętrznych i eksportowych. Wewnętrzne byłyby subsydiowane w stopniu silniejszym, niż dotychczas, natomiast eksporto-

we byłyby zależne od wolnej gry sił. Celem tego systemu jest bodziec dla ograniczenia produkcji rolnej tylko do rozmiarów zaopatrzenia wewnętrznego, eksport zaś byłby regulowany przez konkurencję na rynkach światowych.

B. Sekretarz Rolnictwa za czasów prezydentury Trumana, Brennan, odnawia obecnie swoje dawne propozycje, zasadzające się na tym, że produkcja rolna mogłaby być zbywana wszystkimi istniejącymi kanałami po cenach, regulowanych przez rynek, natomiast każdy farmer miałby otrzymywać ze skarbu kompensację między uzyskaną ceną rynkową i ceną parytetową. Parytet byłby wyrazem opartego na słusznosci prawnego uregulowania stosunku c.n. które farmer otrzymuje za swoją produkcję do cen, które musi płać za wytwory przemysłowe. Koncepcja ta uzasadniana jest przewidywaniem, że sprzedaż po niższych cenach podniesie konsumpcję wewnętrzną i eksport, płatnicy podatków oszczędzą kwoty wydawane na zakup nadwyżek przez państwo, farmerzy zaś w ostatecznym efekcie uzyskaliby cenę „parytetową”.

Dalsze projekty dotyczą przebudowy systemu, stosowanego przez Soil-Bank. Dotychczas działał on w ten sposób, że udzielał dotacji farmerom, zobowiązującym się do ograniczenia zasiewów pewnych kultur. Praktyka wykazała, że pierwotne przepisy były nie dość sprecyzowane, prowadząc do stosowania różnych kombinacji. Wprawdzie w ciągu ubiegłego roku gospodarczego ograniczona została o 9% powierzchnia upraw pszenicy, kukurydzy, ryżu, orzeszków ziemnych, bawełny i tytoniu, jednakże ogólna powierzchnia upraw zmniejszyła się w znacznie mniejszym stopniu. Tłumaczy się to tym, że niektórzy farmerzy w zamian za nowe odłogi, zaczęli uprawiać niewykorzystane przez nich dotychczas ugory, albo też zintensyfikowali uprawy na tej części ziemi, która nie stała się przedmiotem układu z Soil-Bankiem. Poza tym, podkreśla się, że ograniczenia obejmu-

*) Szczytowy punkt w okresie wojny koreańskiej — luty 1951 r.

Jeśli tylko 6 upraw, co oczywiście nie hamuje ogólnej nadprodukcji, lecz może ją jedynie przesunąć, np. na kultury, nie objęte postanowieniami o Soil-Banku. Dlatego projekty zmiany przepisów idą w kierunku ustalania dla każdej farmy konkretnego arealu, który byłby objęty umową z bankiem i w wypadku otrzymania dotacji musiałby być całkowicie pozostawiony odłogiem.

Ścisłsza kontrola produkcji jest elementem wielu propozycji. Kontrola obejmowała dotychczas przede wszystkim areal upraw, nie zaś wysokość plonów. Toteż projektodawcy w tej dziedzinie uważają, że produkcja powinna być ograniczana do ustalonej ilości buszli zboża, bel bawełny czy funtów tytoniu i tylko te ilości byłyby subsydiowane przez rząd. Jednocześnie ustalony byłby pułap produkcji subsydiowanej. Zwolennicy tych koncepcji podkreślają, że gwarantując farmerowi podstawowy dochód, pozwalają mu na dowolną produkcję niesubsydiowaną.

Zwiększenia elastyczności subsydiów domaga się Benson. Jego zdaniem Sekretariat Rolnictwa powinien mieć prawo określenia, które ceny należy podtrzymywać. Jednakże ciężar gatunkowy propozycji Bensona nie leży jedynie w domaganiu się uprawnień dla elastycznej polityki subsydiów ze strony Sekretariatu Rolnictwa.

W liście do przewodniczącego senackiej Komisji Rolnictwa i Leśnictwa Benson stwierdził, że obecnie stosowana kontrola, aczkolwiek ogranicza swobodę decyzji farmerów, jest nieefektywna, produkcja nadal jest nadmierna, a dotychczasowe formy prawne wyznaczające areal u-

praw i utrzymujące ceny, okazały się przestarzałe. W ciągu ubiegłych piętnastu lat wydajność pracy w rolnictwie amerykańskim na jednego zatrudnionego podwoiła się. „Rzeczywistość ubiegłych 24 lat jest taka, że farmerzy nie chcą przyjąć, ustawodawcy uchwalili, a administracja nie może wykonać kontroli, która działając przez ustalone prawem ceny, doprowadziłaby produkcję do poziomu, uwarunkowanego stanem rynku”.

„Jeśli nie umiemy zadekretować niedostatku — pisze Benson — to m. smy nauczyć się żyć w obfitości. Jeśli istnieje nadprodukcja jakiegokolwiek wytworu, to nie możemy opłacać go tak, jak gdyby był on w niedostatku. Jeśli produkcja rolna jest nadmierna, należy rozbudować rynki tak, aby była ona wchłonięta”. Benson uważa, iż w Stanach Zjednoczonych można rozwinąć produkcję zwierzęcą: mleko, mięso, jaja. Znajdzie ona zbyt, jeśli ceny będą atrakcyjne dla spożywców.

A więc zwrot ku intensyfikacji rolnictwa i wyjście na rynek z tanimi, atrakcyjnymi produktami. Nawiasem mówiąc, autorytatywna wypowiedź o szukaniu rezerw w możliwości lepszego odżywiania się przez liczne rzesze obywateli Stanów Zjednoczonych, których stopa życiowa jest powszechnie uznawana za wysoką — jest pewnego rodzaju niespodzianką dla ludzi, którzy oceniając stosunki w Stanach Zjednoczonych, opierali się na danych o „przeciętnym spożyciu” i skłonni byli patrzeć za Oceanem jedynie przez różowe okulary.

Natomiast nie ulega wątpliwości, że istnieją różne drogi złagodzenia sytuacji, wywołanej w USA przez nadprodukcję rolą. Np. dostawy zboża do krajów Wschodniej Europy mogły by bezsprzecznie stać się jednym z czynników złagodzenia sytuacji w rolnictwie amerykańskim.



„PAX”

DOKONCZENIE ZE STR. 3

w 1956 r. sumą kosztów w wysokości ok. 3,8 mln zł. Nieco taniej pracuje spółka „Katolik Polski” wydająca w Opolu tygodnik o tej samej nazwie.

Ponadto istnieje w zasadzie niezależna spółka z o.o. wydająca tygodnik dewocyjny „Zorza Świętochna”. Spółka ta mieści się jednak w gmachu „PAX”, a deficyty pokrywa w znacznym stopniu ogłoszeniami Centrali „Veritas”.

Młode pokolenie Stowarzyszenia „Pax” wychowuje poprzez prowadzoną przez siebie w Warszawie szkołę jedenastoletnią im. św. Augustyna. Szkoła ta posiada ok. 200 uczniów. Jej budżet jest znacznie większy niż tej samej wielkości szkół państwowych (w 1956 r. ok. 1,4 mln zł). Dla starszych prowadzony jest specjalny ośrodek szkoleniowy, który w 1956 r. kosztował ok. 600 tys. zł.

Ogółem koszty działalności społeczno-politycznej „Pax” w 1956 r. wyniosły ok. 63 mln zł wliczając w to wszystkie nakłady wydawnicze, szkoleniowe itp. (bez uwzględnienia zwrotu wydatków w postaci sprzedaży wydawnictw).

Nie wnikając w charakter działalności społeczno-politycznej, która finansują przedsiębiorstwa „Pax”, nie należy chyba pomijać paru wniosków natury gospodarczej. Wniosków, które nasuwają się już z tego pobieżnego przeglądu działalności gospodarczej „Pax”.

Jak już podawałem łączny zysk przedsiębiorstw „INCO” i „Veritas” wyniósł w bieżącym roku

prawdopodobnie ok. 120 mln zł. Przy obowiązującej u nas progresji podatku dochodowego z sumy tej pozostaje w dyspozycji Stowarzyszenia „Pax” ok. 42 mln zł. Jest to suma, która z powodzeniem może pokryć deficyt działalności społeczno-politycznej (38 mln zł) prowadzonej w dotychczasowych rozmiarach.

Czym więc jest uzasadnione dalsze stosowanie ulg podatkowych wobec przedsiębiorstw „Pax”? Zwiększa, że ściąganie bieżącego podatku dochodowego nie powinno ograniczyć również działalności produkcyjnej „Pax”. Obowiązująca bowiem u nas w stosunku do tak wysokich dochodów progresja podatku dochodowego (65%) jest nawet niższa niż w USA, gdzie już od dochodu 1 mln dolarów płaci się 85% podatku dochodowego.

Ponadto wydaje się, że „Pax” jest również w stanie zapłacić w ciągu najbliższych paru lat zaległe podatki, uszczuplając tylko swoje poważne środki obrotowe oraz redukując nieco rozmiary działalności społeczno-politycznej. Pomyśleć więc warto, czy nie wskazana jest redukcja środków obrotowych, skoro przedsiębiorstwa „Pax” spełniają obecnie w wielu przypadkach rolę banku, co w naszych warunkach nie znajduje żadnego uzasadnienia? W dodatku jeżeli weźmie się pod uwagę, że zaległości podatku dochodowego za ostatnie 5 lat szacuje się na 130 mln zł, można dojść do wniosku, że „Pax” za państwowe pieniądze organizując spółki pracownicze i zespoły produkcji materiałów budowlanych, spełnia rolę dobroczyńcy finansującego aktywizację gospodarczą.

Zastanowić się wreszcie trzeba czy słuszne jest, aby tak poważne środki finansowe, nie podlegające prawie żadnej kontroli państwowej były zgromadzone w rękach jednego stosunkowo nielicznego stowarzyszenia?

GRZEGORZ PIARSKI

ZACHODNIE MISCELLANEA

CZY MONOPOLE SĄ POŻYTECZNE*

W literaturze zachodniej szczególnie anglosaskiej od dłuższego czasu toczą się ostre dyskusje na temat wpływu monopolizacji na postęp społeczny, na dobrobyt. W wielu krajach były powołane specjalne komisje dla badania działalności monopolistycznej w różnych gałęziach. Sprawozdania przez nie opublikowane odzwierciedlają poważne różnice zdań w tej kwestii. Jak wiadomo, do niedawna uważaliśmy, że wszyscy burżuazyjni ekonomiści stanowią jakis monolit w ocenie monopolu, że są oni wszyscy apologetami zbankrutowałych skutków monopolu dla społeczeństwa kapitalistycznego. Takie wrzucanie wszystkich burżuazyjnych ekonomistów do jednego worka nie sprzyjało niewątpliwie poznaniu współczesnego kapitalizmu przez ekonomistów marksistowskich.

W sprawie wpływu monopolu na dobrobyt społeczny poglądy burżuazyjnych ekonomistów można podzielić z grubsza na trzy grupy: 1) zwolenników monopolu, 2) zwolenników countervailing power (przeciwdziałających sił),

*) Opracowano głównie na podstawie następujących pozycji: J. Schumpeter: „Capitalism, Socialism and Democracy”. A. Hunter: „The monopolies Commission and price fixing Economic Journal”, December 1956 r. A. Hunter: „The monopolies commission and economic welfare Manchester school”, January 1955 r. W. Adams, H. M. Gray: „Monopoly in America”. V. Mund: „Government and Business”.

3) zdecydowanych przeciwników monopolu. Głównym przedstawicielem pierwszego kierunku jest Schumpeter. Rozpatrzył pokrótce jego stanowisko w tej sprawie. O dobrobycie społeczeństwa we współczesnym świecie nie decyduje konkurencja cen, lecz konkurencja w wynalazczości, w nowych asortymentach, w substytutach. Jest to konkurencja nowego ze starym.

W związku z tym, że okres współczesnego kapitalizmu jest okresem szybkich zmian w technice powstaje konieczność monopolistycznych restrykcji, stają się one sprzymierzeńcami postępu. W związku z tym, że innowacje są niezwykle kosztowne, przemysłowcy przed ich wprowadzeniem muszą osiągnąć pewne korzyści materialne poprzez zagwarantowanie stałych cen i wysokich zysków. Jest to premia za wprowadzenie nowych produktów na rynek, co na ogół jest związane z dużymi kosztami, premią za ryzyko. Wysokie zyski — jak się wyraża Schumpeter — są przynętą dla nowych ścieżek kapitalu.

Ustalenie stałych cen i wysokich zysków ma także dodatni wpływ na cykl koniunkturalny, ponieważ pozwala przechodzić od boomu do depresji z mniejszymi wstrząsami. Zbyt duża elastyczność cen przy wolnej konkurencji musi spowodować krach w okresie depresji, natomiast monopolistyczna konkurencja wyrównuje i łagodzi te przejścia. I dlatego też bezpośrednie zmonopolizowanie rachunku w rzeczywistości prowadzi do większej ekspansji produkcji, niż przy wolnej konkurencji.

Trzeba podkreślić, że Hilferding pierwszy spośród marksistowskich ekonomistów dostrzegł możliwości złagodzenia kryzysów i wstrząsów w kapitalizmie, poprzez ustalenie cen przez monopolu.

Z samej istoty rozwoju techniki w kapitalizmie, wynika także konieczność przesunięcia czasowego w jej wprowadzaniu. Postęp oznacza destrukcję starego kapitalu i jeśli go przeprowadzić żywiołowo straciłby być tak obojętny, że efekt byłby nie wielki. Schumpeter uważa, że również w socjalizmie nie można dokonywać ciągłych zmian w technice, bez uwzględnienia strat w wartości starego kapitalu. W innym wypadku żaden wynalazek nie mógłby być racjonalnie wykorzystany. Praktyka gospodarcza naszego kraju, jak i innych krajów socjalistycznych, niewątpliwie potwierdza w pewnym stopniu tę tezę Schumpetera.

Zarzut zwolenników wolnej konkurencji jakoby przy monopolu społeczeństwo nie korzystało z dobrodziejstw postępu technicznego, gdyż ceny nie spadają wraz z tym postępowaniem, jest zdaniem Schumpetera dużym uproszczeniem, ponieważ w dłuższym okresie czasu (in the long run) ceny jednak spadają. Pewna sztywność cen w krótkich okresach czasu (in the short run) jest konieczna, aby mogły one potem spaść.

Także niesłuszny jest pogląd, że monopol powodują spadek tempa wzrostu produkcji, gorsze wykorzystanie mocy produkcyjnych. W istocie rzeczy mimo okresowych ograniczeń produkcji przez monopolu, zdaniem Schumpetera, tempo wzrostu produkcji za ostatnie 50 lat nie

jest mniejsze niż poprzednio, a udział w dochodzie narodowym niezamożnych grup społecznych nie zmniejszył się. Niewykorzystanie zdolności wytwórczej na krótką metę jest warunkiem jej wykorzystania na dłuższą metę. Innymi słowy — restrykcje monopolistyczne nie wynikają z samej istoty kapitalizmu.

Na uwagę zasługuje fakt, że Schumpeter należy do bardzo nielicznych burżuazyjnych ekonomistów, którzy zgadzają się z Markssem, że kapitalizm nieuchronnie upadnie w wyniku działań w nim sprzecznych wewnętrznych sił. Podkreśla on wielką płodność metodologiczną rozwojowego ujęcia kapitalizmu przez Marksa, jednak w odróżnieniu od Marksa widzi inne wewnętrzne przyczyny, które obalą kapitalizm, podając jako główną atrofiję własności prywatnej. Akcyjny charakter przedsiębiorstwa powoduje, że materialna treść własności zanika, nikt nie jest już prawdziwym właścicielem, brak przywiązania do własności, własność się depersonifikuje. W coraz większym stopniu postęp techniczny uniezależnia się od energii przedsiębiorcy, staje się funkcją specjalistów i urzędników. Pozycja kapitalisty jest uwarunkowana jego społeczną funkcją, twierdzi Schumpeter, i wraz z utratą tej funkcji zanika jego własność i jego prawo do istnienia.

Z kolei odmowny pogląd zwolenników teorii countervailing power (przeciwdziałających sił). Najbardziej typowy wyraz znajduje to w pracy J. Galbraitha „American Capitalism”. Galbraith, podobnie jak Schumpeter uważa, że powstanie monopolu jest nierozważalne

związane z rozwojem współczesnej techniki.

Monopole z samej swojej istoty rodzą elementy własnej przeciwwagi w postaci zorganizowanych konsumentów — monopsony (związki zawodowe, kooperatywy konsumentów, sklepy łańcuskowe itd.) Wytworzenie elementów przeciwwagi tworzy nowy samoczynny mechanizm, który ponoć ma niedopuścić do nadmiernych cen i zysków. Mechanizm ten jest czymś w rodzaju zastępczej namiastki mechanizmu wolnej konkurencji. Zadaniem państwa jest właśnie popierać i rozwinąć te elementy przeciwwagi, co zneutralizuje ze strony monopolu bez bezpośredniej państwowej kontroli cen.

Trzeba powiedzieć, że optymizm zwolenników countervailing power jest nadmierny, praktyka na przykład Anglii pokazuje, że w wielu gałęziach nie udało się takiej przeciwwagi. W rzeczywistości tylko tam, gdzie kupujący jest państwo (np. Departament Zdrowia kupuje leki od British Insulin Manufacturers) siła monopolistyczna sprzedających i kupujących równoważy się. Ale państwa nie można uważać za rynkową przeciwwagę. Stanowisko Galbraitha opiera się na cichym założeniu, że miliony rozproszonych konsumentów są taką samą siłą monopolistyczną jak potężne i mało liczne oligopole. Nie mniej koncepcja countervailing power wywarła duży wpływ na charakter sprawozdań angielskiej komisji dla badania działalności monopolistycznej w różnych gałęziach produkcji. Komisja stwierdziła, że celem różnych restrykcji monopolistycznych często nie jest podwyższenie cen, lecz u-

trzymanie się samemu w danej gałęzi, niedopuszczając do innych.

Komisja nie zgadza się ze starym „ortodoksyjnym” stanowiskiem, że monopol to przede wszystkim instytucja ustalająca ceny i kwoty produkcyjne. Często ustalenie cen staje się tylko pomocniczym środkiem dla utrzymania się w tej gałęzi, dla wyeliminowania konkurentów. „Lepsze niż wszystkie zyski monopolistyczne jest spokojne życie” — czytamy w tych sprawozdaniach. W związku z tym komisja ta w większości wypadków uważa, że przede wszystkim należy zwalczać zmonopolizowane dążące do ograniczenia wstępu innym do danej gałęzi (freedom of entry), gdyż to głównie wpływa ujemnie na dobrobyt społeczny, na możliwości konkurencji w innowacjach produkcyjnych. Oczywiście nie oznacza to, że komisja w każdym wypadku jest zwolennikiem ustalania stałych cen, chociaż nie wyklucza i takiej możliwości w wielu wypadkach, jak np. w fabryce szyn gumowych firmy „Dunlop”, lamp elektrycznych itd.

Także A. Robertson w swoim artykule w „The Economic Journal” grudzień 1956 pt. „How should we control monopoly?” podzielił to zdanie, że „freedom of entry” to najlepsza obrona przeciwko złym stronom monopolu. Trudno się zgodzić z takim ujęciem zagadnienia, że ograniczenie dostępu do danej gałęzi jest celem, a nie środkiem umożliwiającym utrzymanie stałych cen i wysokich zysków. Byłoby to równoznaczne z niesłusznym przesądzeniem, że motywem produkcji nie jest największy stosunkowo zysk, lecz „prakty-

...i to hałaśliwie. Śnać przysło-
wowe uderzenie w stół, trafilo w
sedno, skoro odezwały się spod ka-
mufażu!). Polemiczna notatka ob.
Ignacego Podgórskiego — on to bo-
wiem wrócił od pewnego czasu w
szranki polemik pod nazwiskiem I.
Wolskiego — ułatwiła mi znakomi-
te zadanie, bo:
— po pierwsze — zdekompirował
się jeden z „zasłużonych” w dziele
nieukazywania się ekonomicznych
książek rolniczych;
— po wtóre — daje to okazję do
postawienia paru kropiek nad „i”;
— po trzecie — dyskutuję w ferwo-
rze polemicznym skrytykowany utra-
ciwszy... samego siebie, swój utra-
cony, przez wiele (chyba 10 lat),
opracowywany i realizowany plan
wygawcać;
— po czwarte — ten kliniczny przy-
padek pozwoli lepiej uunościć bar-
dzo krytyczną sytuację w zakresie
wydawnictwa, w szczególności w
wydawnictwie do fachowej i nauko-
wej literatury rolniczej, o co też
głównie idzie.

Zaczniemy od planu, — jednej z podstawowych cech charakterystycznych naszego ustroju. Wiadomo o praktyki planowania, że opracowanie każdego planu — także wydawniczego — pochłania sporo czasu. Jego realizacja jeszcze więcej. Wiadomo też z praktyki wydawniczej, że proces produkcji książki, szczególnie książki wartościowej, jaką powinna być każda książka, tym bardziej naukowa i fachowa, trwa nie raz wiele lat. Wiadomo też, że rozchodzenie się książki trwa dłużej niż sprzedaż innych towarów (traktujemy to zestawienie ze wszystkimi koniecznymi zastrzeżeniami). Wzledzą o tym na ogół wszyscy z wyjątkiem tzw. „czynników”, które ustaliłyby krótką rotację na książki, powodując zarówno „przemielanie” wartościowych pozycji wydanych, jak i trudności w ukazywaniu się nowych.

Niesposób zatem dopuścić myśli, że byłyby wieloletni dyrektor i redaktor naczelny wydawnictwa, a obecnie redaktor naczelny czasopiisma nie ma podstawowych wiadomości ani o planowaniu, ani o pracy wydawniczej. Jak wobec tego wyjaśnić stawianie zarzutów nowemu pracownikowi w wydawnictwie, to, że... odziedziczył ustalony i realizowany już plan wydawniczy, że zastął w planie redakcji wszystkie kierunki ekonomiczne takie — wartościowe zresztą (te właśnie) — pożyteczne, jak: „Praktyczna kuchnia wiejska” (w druku), czy „Poradnik gospodźni w wiejskiej”²⁾. Odpowiedź jest prosta: pomysłosty nerwy. Zjuzpełniliśmy tedy niepełne informacje ob. Podgórkieskiego i moje (z poprzedniego artykułu). Pisałem, że w planie redakcji była tylko jedna rodzima pozycja ekonomiczna i tłumaczenia. Nie miałem wówczas możliwości scharakteryzowania reszty planu. Czynie to obecnie nieco szerzej. W planie — a w planach PWRiL w ogóle, a w szczególności w pozostającej pod bezpośrednią „opieką” naczelnego redaktora Redakcji Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa — znajdują się ponadto: dwa poradniki dla stegowych w spółdzielniach produkcyjnych i PGR, trzy poradniki dla kierowników PGR, przewodnikzących spółdzielni produkcyjnych agronomów POM, poradnik cielemistrza, kalendarz agronoma i wiele temu podobnych pozycji, jak

A teraz parę słów charakterystyki niektórych spośród wymienionych pozycji.

O „Poradnikach księgowych” pisaniem już częściowo poprzednio („ZG” nr 18). Narzucenie tak skomplikowanej buchalterii naszym w społecznym gospodarstwie rolnym przekracza niewątpliwie możliwości fachowe zatrudnionego w nich personelu i wymaga ponadto całego sztabu pracowników. Oto co powiedział na marcowej odprawie służby rolnej min. Ochab: „Buchalteria PGR, rzekomo odpowiadająca potrzebom nauki, jest czarną magią. Dokonać należy radykalnych zmian. Przejść na rozrachunek i uproszczoną księgowość dostępną i zrozumiałą dla robotników rolnych w organizowanych radach robotniczych”. Zamiast więc obciążać gospodarstwa rolne tak skomplikowaną buchalterią i dawać tak obszerne poradniki (po 80 arkuszy), złożone właściwie z instrukcji i wzorów, którymi gospodarstwa są i bez tego zarzucone, należałoby opracować i dać do ręki kierownikom gospodarstw praktyczne wskazówki, jak należy wykorzystywać rachunkowość i sprawozdawczość dla analizy i oceny efektywności ekonomicznej kierowanych przez nich gospodarstw. Jest to szczególnie konieczne, jeśli się zważy, że zaledwie 2 proc. kierowników gospodarstw ma wyższe studia średnie, a zaledwie połowa szkół ogólnie lub podstawowa.

A teraz owe trzy następne „Poradniki”. Różnica między nimi — poza ogólną oceną wartości, która sprawiła, że spisano je na straty — sprowadzała się bez mała do tego, że w pierwszym było powiedziane: „W każdym PGR są śmiecie i należy je składać na kompost”, w drugim zaś i w trzecim — jak użyć, z tą różnicą, że śmiecie występują odpowiednio w spółdzielni produkcyjnej i w POM. Podstawową treść tych poradników stanowiły strzeszenia podreczników — „bryki”, nie zaś praktyczne wskazówki, przestrogi, wyjaśnienia i rady ludzi doświadczonych, zających się na rolnictwie.

Krytykując więc poradniki ob. Podgórski ma na całej linii rację. Krytykując... ob. Podgórskiego jako redaktora naczelnego i opiekuna redakcji ekonomicznej). W ten sposób — używając terminologii polemisty — został on przyswojony własnym „guozdziedziem”.

Z braku miejsca nieśmyśmy omawiać tu szczegółowo inne pozycje, mimo iż wieloma spośród nich, jak np. Albumem — „Wies Polska”, „Warto dubuś się zaprezentować”.

Warto byłoby też zapytać: komu to „zaudziżyć” wydawnictwo zawarcie wielu umów „autorskich”, które się okazały nie splaconym dotychczas pożyczkami i darowiznami. „Dla obiektywności” — mówiąc stylem polemisty — trzeba przyznać, że była to praktyka dość przyszechna, a wynikająca z niekontrolowanej działalności kacyków w poszczególnych wydawnictwach, w których nie było ani korektyw, ani rad programowych, a jeśli nawet były, to tylko z nazwy dla zachowania pozorów. Wydawnictwa — jak znamy to choćby z raportarzy drukowanych w „Po prostu” o PZWŁ — prowadziły w prze-

okim zakresie działalność... kredytowa, finansująca przy pomocy zarządców, hojnie wypłacających wybranych autorów, projektowane a nie realizowane przez lata prace, spisywane w kółku „na straż” z do rowiną calicą, często należąc do pości. Przekształcone w instytucję na kasę zapomogową wydańnictwa finansowały za drogie państwowe pieniądze tanią produkcję naczelnych redaktorów i dyrektorów w kraju i nawet za granicą. Tak np. w PWRIł miały być wydane ich maczenia prac Benaryego, Behrens i Rittera, wyłączenie na podstawie osobistych zobowiązań, zaciągniętych w NRD, bez uprzedniej fachowej ich recenzji. Podobnie było z pracą z CSR — K. Friederichs pt. „Rohstoffe in USA pod uściśleniem monopolu”, której „ze względu taktycznych” — mówiąc słowami adwersarza — nie można było wydać po ukazaniu się sprawozdań Mackiewiczza i Benediktowa z podróży do Ameryki. Zbyt absurdalnie wypadłoby zestawienie obu pozycji. Podobnie ze względu merytorycznych oraz „taktycznych”, tym razem innych, należało zrezygnować także z wydania 2-tomowej pracy Wiewega o spółdzielniach produkcyjnych w NRD w związku — autor zaś — mówiąc wulgarnie — autor, że — do NRF i zdyskwalifikował własne dzieło w specjalnym komunikacie.

Przejdźmy do niedwuznacznej insynuacji polemisty na temat „tendencji programowych, zarysowywanych się w Redakcji”. Idzie o „sojalistyczną przebudowę rolnictwa”. Jak się z kolei ta sprawa przedstawia w świetle — tym razem — pozaremanentowych i pozaporaadnikowych zasług ob. P?

Po VIII Plenum Dom Książki, ów uweszeladny monopolistyczny dystrybutor, odmówił kategorycznie przysługiwania do sprzedaży jakichkolwiek bądź pozycji o spółdzielniczych produkcyjnych, POM i PGR. A „jesli ow weszchpotęzny Dom nie zakupi jakiejz pozycji, zadna sila nie umozliwi jej wydanla” (W. Natanson, Nowa Kultura nr 25/57). N usprawiedliwienie Domu znalazł tylke powiedziele, że wiekszość z tych pozycji byla pisana „mowa dretuwa” i z punktu widzenia „kieszowej ekonomii”, aby poslużyć sie terminem, o który sie ob. P. upominat. Nie godząc sie z taką „politiką” Domu Książki, a jednoczesnie nie dysponując własnymi mozliwosciami dystrybucji książki i nie majac srodkow na pokrycie druku wspomnianych prac, redakcja zwrociła sie do Ministerstwa Rolnictwa i Krajowej Rady Spółdzielczosci Produkcyjnej o umozliwienie wydania ok. 10 najwazniejszych pozycji (byly i takie). Ministerstwo — jak juz pisalem wyzej — rozprawidlo wie własnym zakreśle jedynie owe dwa tomy „Poradnika ksigowych PGR”; nie zainteresowala sie rowniez pozycjami ekonomicznymi Krajowa Rada Spółdzielczosci Produkcyjnej, mimo że niektóre z nich zawieraly cenny, rzetelnie zebrany i przeanalizowany material dokumentarny i liczbowy. Musiano zatem spisać je na straty. „Odosno” decyzje wewnatrz wydawnictwa podjal jeszcze ob. P. jako naczelny redaktor. Tak wiec bumerang insymnacji urwaca i uderza w miotacza.

Tyle w sprawie polemik. Są one mało ważne w porównaniu z bardzo poważną sytuacją w dziedzinie kultury w ogóle, a wydawnictwo i książki w szczególności. Wypadało tedy zastanowić się, jak rozumieć czemu przypisać te okoliczności, że w okresie, gdy bez mała wszyscy — redaktorzy, tłumacze, wydawcy — sprzedawcy książek, bibliotekarze i publiczność, a także czytelnicy — dyskutują głośnie o zarostkach i osłódkach, a wieloletni wydawca i redaktor „siedzi na kanapie i ma za siebie” zamiast „przebiega” się w bogactwie, bo wieloletnim „doświadczeniem”. Czemu nie wypowiedział się jak to formuluje W. Natanson (Nowa Kultura nr 25/1957) — „w momencie kulturalnie przełomowym”. Kiedy nareszcie zaczynamy oddychać pełną piersią, nareszcie zaczęliśmy naprawiać zaniedbania 7 chudych lat 1949 — 1956? Czyżby był złośliwnikiem owego „pospolitego roszczenia” w upowszechnianiu kultury, które w zakresie książki polegało na produkcji — jak się okazało zalegającej nie tyle półki, co magazynej makulatury. Chyba etap ten mamy poza sobą. Piszę „chyba”, bo oto po okresie żywych i ciekawych dyskusji ostatecznie oficjalnie nie tylko lansowana, lecz niestety realizowana jest nader niebezpieczna tendencja prymitywnej pojeździ komercjalizacji.

Oto, ilustracja rozpoczynająca

bezbiecznych tendencji. Najpierw, a było to na przełomie roku, nakazano wydawnictwom stać się natraz rentownymi, a gdy zaczynało się to niektórym w mniejszym lub większym stopniu udawać, gdy zaistniały możliwości niezminiejszania planów poprzez uzyskiwanie własnych środków obrotowych, z realizowanej produkcji dochodowej i zliczając temu wydawanie np. pozycji naukowych — Urząd Wydawnictw nie tylko obciął plany i zapowiedział dalszą ich redukcję, tym razem skracając już je o głowę, lecz ujął wydawnictwa... dosłownie za gardło przy pomocy iście morderczego chwytu. Ow — tym razem — „potrójny nelson“ polega na tym, że skomasyowano: fundusz plac, honorariów i zleceń, redukując go jednocześnie drażnokoś), „Dzieki temu zabiegowi — ściślejszej chwyty — wydawnictwa przestały interesować się nie tylko rentownością, lecz w ogóle swoimi planami, bo i po co, skoro nie mają środków w bieżącym roku, nie mogą zaliczkować prac na przyszły i dalsze. Jeśli wydawnictwo nawet zechce zwiększyć plan i zaliczkując autorom nowe publikacje, najbardziej konieczne i najbardziej rentowne (fundusz honorariów), nie będzie miało środków na ich ocenę (fundusz zleceń), ani też opracowanie redakcyjne (fundusz plac redaktorów), gdyż „odnośne“ środki wyda na zaliczki. Pozostaje jedynie, ściśle biurokratyczne rozwiązanie — dostosowanie planu do skomasyowanego funduszu czyli niewydawanie niczego ponad to, co mieści się w zawartych umowach, arkuszach i etatach.

Jeśli o arkusze idzie, nadgorliwcy nierzadko normę stu arkuszy poczynnie na redaktora i tysiąc na kierownika redakcji, jako podstawę zatrudnienia, etatów i przyznawanych nagród. W ten sposób nawracają się w wydawnictwach do dawno już całej gospodarce narodowej zdyskredytowanych i odrzuconych: skwantyfikowanych ocen i bodźców oraz do kultu niekompetencji, do finansowo - administracyjnej - organizacyjnej roli pracowników redakcji.

„Normatywne” podejście do planu polega na sobą automatycznie redukcję redaktorów. Jeśli np. plan produkcji książek na r. 1957 wynosi 3 400 arkuszy — ma być 34 redaktorów i 3 kierowników redakcji, a jeśli na r. 1958 — już tylko 2 400 — redaktorów ma być 24. Pomijając absurdalność takiego podejścia, wskazać należy na jego ściśle biurokratyczny rodowód. Tylko w ciasnym mózgu biurokraty może się zrodzić „konceptja” poszukiwania oszczędności w wydawnictwach na redukcji zespołów redaktorskich. Redaktor w wydawnictwie bowiem, to pracownik bezpośrednio produkcyjny, tak jak w fabryce robotnik warsztatowy, mechanik lub inżynier. Dodajmy, że w globalnych kosztach produkcji arkusza, koszt redaktora wynosi o około 10 proc., że zatem oszczędności poszukuje się na innych 10 proc. Zamiast pozostałych 90 proc., w których koszty ogólne wynoszą blisko 85 proc. Sam koszt przewoźny papieru powodowany przydzielaniem poszczególnych wydawnictw i książek do różnych drukarni, papieru zaś do wydawnictwa, wynosi sporą pozycję do zaoszczędzenia. Takich jest wię-

Każdy przedsiębiorca wie, że rachunek ma dwie strony: wpływów i wydatków. Stąd też rozpowszechnione jest przedsiębiorstwo przez racjonalne wydatki, co nie jest wcale równoznaczne ani z nieprzerzaniem rachunku ekonomicznego, obniżką kosztów i maksymalną, lecz nie absurdalną, oszczędnością, ani z wydatkami krańcowo małymi. Wprost przeciwnie, dopiero poniesienie koniecznych, nawet dużych, wydatków na nowe inwestycje, zastosowanie współczesnej techniki wydawniczej, poligraficznej oraz reklamy da szerokie możliwości produkcyjne, umożliwi osiągnięcie dzięki temu wysochich wpływów. Biurokrata natomiast zna tylko jedną stronę rachunku — wydatki, tak bowiem jest ułożony budżet każdego urzędu.

du. Stąd tępa i jednostronna tendencja do redukcji etatów, redukcji personelu. Nic to, że idzie tu właśnie o redaktorów, którzy są, czy też być powinni, właściwymi edytorami w instytucjach wydawniczych.

Podęjmowanie tak drakońskich środków „oszczędnościowych” przez UW i wstrząsający mu DK jest uzasadnione tym, że „wartości globalna produkcji 1957 roku w cenach sprzedanych wynosi ok. 1200 mln zł, a mocno napięty plan sprzedaży DK – tylko ok. 750 mln zł” (vide „Życie Warszawy” nr 141/1957, ankieta „Dziś i jutro książki polskiej”). O różnicę 450 mln zł „wzrosłyby zatem remanenty księgarstwa i bez tego – według oceny UW i DK – nadmierne.

Te mityczne remanenty stanowią problem sam dla siebie. Wszyszczy będą wyjątków rzecznicy redukcji planów wydawniczych i podniesienia rentowności wydawnictw biją wydawnictwa ową maczugą — jak na mitę — nader namacalnie. Tymczasem sprawa wymaga zbadania i rozwiązania. Bo remanenty te to ponoć wyłącznie nadająca się jedynie na przemiał bezwartościowa już makulatura. Inaczej zresztą być nie może, skoro dobre książki są rozchwytywane natychmiast po ukazaniu się i skoro „rotacja” dla książki jest u nas ustalona na 6 miesięcy (w innych krajach co najmniej na parę lat). Ambicją każdego wydawcy jest tam mieć w zapasie całą swoją produkcję, u nas DK i UW proponują przemienić dosłownie białe kruk, np. znajdujące się tu i ówdzie w tzw. sieci pojedyncze egzemplarze prac zmarłych już profesorów. Przy mądrej polityce kulturalnej egzemplarze te należałoby ściągnąć w jedno miejsce i pieczołowicie przechowywać dla zaspokojenia najbardziej uzasadnionych potrzeb społecznych.

Podczas gdy wydawcy są za teroryzowaniem „odgórnie” owymi nikomu nienazanymi, bo dotychczas przez nikogo nie przeanalizowanymi reżanamentami, są oni jednocześnie obiegani przez pracowników nauki i praktyki, którzy im znoszą wartościowe rękopisy, produkowane swego czasu „do szuflad”. Tak np. zgłoszenia z dziedziny ekonomiki i organizacji oraz historii rolnictwa, zarejestrowane — jeśli idzie o gotowe lub przygotowywane do druku — rękopisy, wynoszą wraz z już zawartymi umowami... trzytętni plan redakcyjny, przy normie 400 artykułów rocznie. Zarejestrowane projekty z tych dziedzin wystarczają na 7 lat.

Nie jest ich więc — jak pisał polemista — trzyznaście. Mogą być dziesiątki, byłoby wydawnictwu przydzielono papier i środki obrotowe, lub pozwolono je wygospodarować, co byłoby możliwe, jeśliby zostały one przedsiębiorstwami z treści, a nie z nazwy tylko. Oto chociażby w ostatnich dniach Redakcja Organizacji Ekonomiki Rolnictwa podjęła w uzgodnieniu z Instytutem Ekonomiki Rolnej oraz Komitetem Organizacji Rolnictwa PAN, wydawania „Serii Prac Społeczno - Gospodarczych”, poświęconej problematyce wsi i rolnictwa, z których pierwszych 5 — na ogólną liczbę 17 zaprojektowanych na początek (w tym dwie wsgardownie ocenione „jako rozwinięte referaty, podniesione do godności księzek dwie rzeczywiście nowe pozycje o: „Wydajności pracy w rolnictwie (kosztach oraz opłacalności produkcji rolnej)“ — zostanie sfinansowanych przez Wydawnictwo. W tym miejscu dla charakterystyki metod polemicznych warto zaznaczyć, że ob. P. zna te prace wyłącznie z tytułu, nie zna bowiem ani już drukowanej ich treści, ani nawet dyspozycji, bo to są rzeczywiście nowe pozycje w planie.

Jeśli zaś idzie o środki obrotowe — jeszcze jeden absurd. DK ustalać apodyktycznie i zawiązywać zbyt nisko wysokość nakładów proponuje ostatnio wzięcie części produkcji w komis. Ale cóż, gdy przedsiębiorstwa nie mają na to środków obrotowych. UW ich nie przydziela, a bank w ogóle tej formy produkcji nie uznaje, zatem nie finansuje. Zaiste kompromitujący

brak koordynacji. Dodajmy, że DK, który przedtem odbierał całą produkcję za gotówkę, teraz chce brać w komis jej 50 proc.! Zagranicą tylko wyjątkowo dobry księgarz może dostać w komis od wydawcy 10 proc. odbieranych książek.

Jeśli zaś idzie o szersze zagadnienia finansowe — także nadaje problem do rozwiązania. Oto niektóre resorty, jak np. Szkolnictwa Wyższego, Oświaty i Rolnictwa, przeznaczą pewne środki na dofinansowanie podręczników, książek pomocniczych i fachowych, lecz obowiązujące przepisy nie pozwalają finansować jednego resortu, w tym wypadku Ministerstwa Kultury i podlegających mu UW oraz wydawnictw, przez inne. „Ogólnie” rozmowy na „szczeblach” toczą się bez skutku, a ze szkodą dla sprawy ukaazywania się potrzebnych publikacji, od paru miesięcy. Gdy zaś jeden z resortów zakupił i odebrał w wydawnictwie cały nakład zamówionego tytułu, UW nie refunduje wydawnictwu pomniejszych w ten sposób limitów papieru i arkuszy oraz środków obrotowych. Wskutek uszczuplenia w ten sposób funduszu honorariów, oduczono raz na zawsze wydawnictwo chęci służeńia praktyce.

Zapewne nie przypadek zdarzył, że poszukując źródeł pokrycia potrzeb kultury i książki wielu publiczności wskazuje na deficytowość przedsiębiorstwa m. in. PGR. I tę sprawę usiłuje ob. P. zbagatelizować. Cóż, gdy w sukurs nam idzie samo życie, idą ludzie znający się na rzeczy, idzie Ministerstwo Rolnictwa, podejmując przy pomocy fachowców próbę uzdrowienia sytuacji w upośledzonym rolnictwie. Jeden z wybitnych znawców takich zagadnień, który jako kierownik odpowiedniej placówki w IER, przygotował do druku dwie publikacje, zawierające krytyczną analizę gospodarki PGR (nie dziwnego, iż nie znalazły one uznania i środków na druk w rozwiązanym Ministerstwie PGR) — na radach programowych, poświęconych planom wydawniczym z dziedziny ekonomiki i organizacji rolnictwa oraz prac naukowych i podreźników w PWRI, z głębokim oburzeniem wskazywał na absurdalność sytuacji, że oto ani wydawnictwo, ani PAN, ani IER nie mają środków na publikowanie rolniczych prac naukowych i fachowych, podczas gdy, jak się wyraził, „w PGR analfabeci bez żadnego sensu i pożytku, a ze szkodą dla rolnictwa i dla całej gospodarki narodowej wydają, a ściślej marnują, miliony złotych, składających się w sumie na miliardy”.

Pracownicy wydańnictwa liczą na zwycięstwo zdrowego rozsądku, licząc na to, że ich „plomienne uwzwanie” — jak je z przekąsem ob. P. nazywa — i usilne starania, spowodują zajęcie się sprawą książki przez ludzi znających się na rzeczy i powołanych po temu, aby troszczyć się o sprawę kraju.

Umlieszczenie . spraw wydawni-
czych na porządku dziennym Sejm-
mu jest tego dobrym zwistunem.
Chwila jest po temu ostatnia.
Hnnibal ante portas. „Biurokraci“
i „komercjaliści“ i „organizatorzy“
kultury, zagrażają jednemu z naj-
większych osiągnięć naszego ustroju,
jakim jest — upowszechnienie kul-
tury w ogóle, a książki w szczegól-
ności.

*) I. Wojski. — Z dużej chmury mały żurek. Nowe Rolnictwo nr 10/1887, str. 474, rubryka „Ostrze na ostrze”, związku z m. m. artykułem w nr 18 „Zyła Góspodarczego” pt. „O ekonomiczną księgarnię rolniczą”.

*) który doczekał się 3 kolejnych wydań (250.000 egz.), przysparzając wydawnictwu środków, umożliwiających publikowanie pozycji deficytowych, jakimi z reguły są prace naukowe i fachowo-rolnicze.

*) Te same nerwy widocznie sprawiły, że nazywając z przekasem podreżniczkę skrypami, polemista zapomniiał, iż skrytki wydane są wyłącznie przez PWN

*) W publicznej dyskusji spotkałem się z „autoritatywnym sprostowaniem”, że na r. 1958 żadnych limitów planu nie ustalono. Pomijam to, że poprzedni kierownik UW zapowiedział w wydawczej instrukcji planu na rok 1958 o 25 proc., ale proszę o logiczne wyjaśnienie: jaka jest różnica między ograniczeniem środków, a ich limitowaniem, chyba tylko języko-

ka krajów kapitalistycznych pokazuje, że monopolisci nie są altruistami i wykorzystują względnie monopolistyczną pozycję (absolutny monopol jest wyjątkowym wypadkiem) na rynku dla otrzymania wyższych zysków.

Część członków komisji jak i federacja przemysłowców, która znajduje się pod wpływem poglądów Schumpetera w tym zagadnieniu, próbowała udowodnić, że wahania cen muszą doprowadzić w okresie depresji do spadku jakości produkcji, szczególnie w tych gałęziach, gdzie około 60-90 proc. wartości produktu stanowią surowce. Takie pogorszenie jakości byłoby częściową rekompensatą za straty, poniesione w związku z gwałtownym spadkiem cen. Większość komisji jednak tego punktu widzenia nie podziela.

Przejdźmy z kolei do poglądów przeciwników monopolu. Większość z nich (Adams, Gray i częściowo Mund oraz inni) uważa monopol nie za nieunikniony wytwór postępu technicznego, lecz za twór złego prawodawstwa. Tak np. Adams i Gray w swojej książce „Monopoly in America” twierdzą wprost, że głównym zadaniem ich książki jest obalenie „deterministycznego” punktu widzenia na monopol. Do takich „wszechkiernych fatalistów” zaliczają oni oczywiście markstistów, no i Schumpetera.

Uduwniają oni, że rozwój techniczny może, ale nie musi, nieuchronnie spowodować koncentrację własności. Postęp techniczny jest możliwy i bez koncentracji, podobnie jak koncentracja własności jest możliwa bez postępu technicznego. Często połączenie wielu zakładów w jedno przedsiębiorstwo wielozakładowe ma czysto finansowo - własnościowy charakter i nie ma nic wspólnego z potrzebami kooperacji, lub wymogami technicznymi. Po takim połączeniu nie się w gruncie rzeczy nic zmienia w poziomie technicznym tych zakładów. Zwolennicy tej koncepcji twierdzą że „następną” techniczna zakła-

du zależy nie od jego rozmiaru, a od wieku jego techniki. Przemysł samochodowy nie dlatego jest bardziej wydajny od przemysłu włókienniczego, że jego zakłady są większych rozmiarów, lecz dlatego, że jest on przemysłem młodszym. Gałęzie, które się starzeją mimo zwiększającej się koncentracji ekonomicznej, stają się mniej wydajne w stosunku do innych gałęzi. Uważają one także, że rozwój techniki i organizacja pracy odbywa się lepiej w przedsiębiorstwach jednozakładowych, gdzie istnieją większe możliwości elastyczności w kierowaniu produkcją.

Wyżej wspomniani autorzy są go-
 ąącymi zwolennikami interwencji
 państwa w walce z monopolami. Są
 oni konsekwentni w swoim roz-
 nowaniu, uważają bowiem, że jeżeli
 monopole są wytworem państwa,
 ono ono powinno je ograniczyć albo
 likwidować.

Trzeba powiedzieć, że nie wszyscy przeciwnicy monopolu podzielają ten pogląd. Tak np. Hayek jest przeciwnikiem wszelkiej ingerencji państwa w życie gospodarcze. Państwo, w jego mniemaniu, jest dla mniejszym wrogiem wolnej konkurencji od przywanych monopolów. W obzbie przeciwników monopolu zwolennicy międzynarodalizmu państwowego, zupełnie rozsądnie krytykują Hayeka podkreślając, że bez pomocy państwa wolna konkurencja w walce z monopolem jest skazana na zagładę.

Trzeba powiedzieć, że tezy A. msu, Gray'a i wielu innych, mówiące o braku związku pomiędzy koncentracją ekonomiczną (własnościową) a postępem techniki, budzą poważne zastrzeżenia. Jest przecież mało prawdopodobne, aby zmiany w zużyciu ilościowo spowodowane połączeniem wielu zakładów w jedno wielozakładowe przedsiębiorstwo, z czasem nie dały i zmian jakościowych, chociażby tylko dlatego, że przed takim przedsiębiorstwem dysponującym większym kapitałem, stwierdza się większe możliwości akumulacyjne, większe możliwości

wysoko fachowego specjalistycznego kierownictwa oraz pewne preferencje w zaopatrzeniu i zbycie itd. Także praktyka gospodarcza krajów kapitalistycznych potwierdza słuszność tezy Marksa, że koncentracja kapitału pociąga za sobą wcześniej czy później wzrost organicznego składu kapitału, a zatem postęp techniczny.

Mocną stroną wyżej wspomnianego kierunku jest podkreślenie — podobnie jak to czynią marksiści — że monopol to nie tylko fenomen ekonomiczny, lecz że przenika on całe życie społeczne. Ma on swój odpowiednik w instytucjach społecznych i politycznych.

Z tego cośmy dotychczas powiedzieli wynika, że brakiem wszystkich rozpatrywanych koncepcji jest ich jednostronność, widzenie tylko jednego aspektu rozpatrywanego zagadnienia lub przypisywanie mu zbyt dużej wagi. Nie oznacza to, że nie ma elementów słusznych w tych poglądach.

Po to, aby pogłębić naszą wiedzę o monopolach, która stanowi jedną z ważnych części problematyki współczesnego kapitalizmu, nie wystarczy dogmatycznie powtarzać tego, co Lenin powiedział blisko pół wieku temu i co niewątpliwie było słuszne dla owego czasu i zachowuje także w dużym stopniu swoją moc i po dzień dzisiejszy. Należy jednak widzieć, że od tego czasu zaszły pewne istotne zmiany w kapitalizmie monopolistycznym. P. pojawiły się nowe formy monopolistyczne (Leadership, punkty bazowe itp.), stosunek państwa do monopolu uległ zmianie. Zmieniła się też radykalnie rola państwa w życiu gospodarczym. Dlatego też dalszy rozwój teoretyczny tej problematyki wymaga wykorzystania wszystkich tego, co w dobie badań wczorajnych ekonomistów zachodnich jest cennego. Nie należy zapominać o słowach Engelsa, że dialektyczna negacja to nie znaczy nie po prostu powiedzieć nie.

H. FLAKIERSKI

Rada Ekonomiczna o bieżącej sytuacji gospodarczej kraju
Nakładem Polskich Wydawnictw Gospodarczych ukazała się
pierwsza obszerna publikacja Rady Ekonomicznej przy Radzie
Ministrów pt.:
**PRZEGLĄD BIEŻĄCEJ SYTUACJI KRAJU
I ZADANIA
STOJĄCE PRZED POLITYKĄ GOSPODARCZĄ**
str. 76 cena zł 5.—

Jest to sprawozdanie przygotowane przez Radę w wyniku naj-
 nowszych studiów nad stanem naszej gospodarki. Zawiera ono
 wszechstronną analizę sytuacji i kierunków rozwojowych w na-
 stępujących dziedzinach:

- obieg pieniędzy
- rynek pracy i zatrudnienie
- inwestycje
- przemysł
- rolnictwo
- handel wewnętrzny
- handel zagraniczny i bilans płatniczy
- podział dochodu narodowego

Do nabycia we wszystkich księgarniach „Domu Książki“

