W NUMERZE: O CHRONICZNEJ CHOROBIE czyli O INWENTARYZACJI — str. 3 ● POTRZEBY SPOŁECZNE — TERRA INCOGNITA — str. 4 ● ROLNICTWO ZACHODNIE W POSZUKIWANIU ROZSTRZYGNIĘĆ — str. 5 ● TERENOWE ORGANA WŁADZY LUDOWEJ — str. 6 ● KASZARNIA czy ŁUSZCZARNIA — str. 8

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XIII WARSZAWA - 5 STYCZNIA 1958 R. CENA 2 ZŁ Nr 1/329

REAKCJA ŁAŃCUCHOWA

CZESŁAW BOBROWSKI

Każde rozsądne posunięcie polityki gospodarczej zmierza do określonego celu przez uruchomienie określonych środków. Ale satysfakcja polityka gospodarczego nie może być pełna, jeśli skutki danego posunięcia ograniczają się **tylko** do osiągnięcia założonego zadania. Każde bowiem posunięcie polityki gospodarczej nosi w sobie możliwość wywołania skutków wtórnych, wykraczających poza zadanie główne, każde może się stać punktem wyjścia swego rodzaju reakcji łańcuchowej. Problem ten jest tym ważniejszy, że obok reakcji łańcuchowej wolno też liczyć na efekt kumulacyjny pewnego zespołu posunięć, efekt mogący przynieść coś o co żadne z posunięć wziętych pojedynczo kusić się nie mogło. Inaczej mówiąc polityk gospodarczy godny tej nazwy zmierza do zmodyfikowania określonych zmiennych w drodze określonych decyzji, ale **liczy** również (mniej czy więcej świadomie) na to, że modyfikacji ulegną również inne zmienne — te nawet, których polityka gospodarcza bezpośrednio nie atakuje. Stwierdzenie takie jest prawdziwe nawet w odniesieniu do modelu centralistycznego, a zyskuje ono znakomicie na wadze z każdym postępem decentralizacji, z każdym etapem przebudowy naszego modelu gospodarczego.

Wydaje mi się zbędnym rejestrowanie w jakim stopniu udało nam się w ciągu roku 1957 zrealizować zadania bezpośrednio postawione przed naszą polityką gospodarczą. Stopień ten jest bez wątpienia we wszystkich dziedzinach wysoki, nieraz bardzo wysoki. A jeśli chodzi o zadanie główne — przyśpieszenie tempa wzrostu stopy życiowej — to wydaje się w pełni słuszne stwierdzenie, iż w roku 1956 żaden ekspert gospodarczy nie liczył, iż potrafimy w ciągu niespełna półtora roku dokonać tak wielkiej podwyżki dochodów pieniężnych ludności przy tak niewielkich stosunkowo zakłóceniach w zakresie polityki cen, płac i podziału dochodu społecznego. Dodać do tego jeszcze należy, że już w tej chwili uznać należy za całkowicie wyeliminowane niebezpieczeństwo inflacji. A przecież groźba inflacji była czymś realnym skoro do niezmiernie śmiałych decyzji w dziedzinie płac dołączyło się rozluźnienie dyscypliny gospodarczej w dziedzinie dostaw obowiązkowych z jednej strony, a obliczania i wypłaty zarobków z drugiej. Wolno więc stwierdzić, że nie tylko osiągnięte zostały bezpośrednie cele polityki gospodarczej 1957 roku, lecz również, że uniknięto najniebezpieczniejszego z ujemnych skutków wtórnych jakim byłaby inflacja.

Sprawa skutków wtórnych **pozytywnych** przedstawia się natomiast w sposób bardziej złożony. Nie ulega chyba żadnej wątpliwości, że przynajmniej w jednej dziedzinie naszej gospodarki reakcję łańcuchową udało się wywołać, że to co zachodzi na wsi ma wszystkie cechy procesu kumulatywnego. Poprawa warunków dla producenta rolnego stała się źródłem jego dodatkowego wysiłku i doprowadziła do wzrostu towarowości, a równocześnie wzrost produkcji i towarowości rodzi wzrost popytu na dobra inwestycyjne, co stanowi zapowiedź nowych postępów produkcyjnych w bliższej lub dalszej przyszłości. Jeśli się uwzględni, że całość zmian w zakresie dochodu realnego wsi, choć poważna, nie była olbrzymia — znaczenie efektu kumulacyjnego i reakcji łańcuchowej staje się tu jak najbardziej wyraźne. Nasza polityka rolna nie tylko wprowadziła modyfikację zmiennych od niej bezpośrednio zależnych, ale zdołała spowodować zmiany natury psychologicznej, które uwielokrotniły skutki czysto gospodarczych decyzji.

Oczywiście ten stan rzeczy wiąże się nie tylko z charakterem naszego programu rolnego, ale także z charakterem naszego rolnictwa, w którym przewaga samodzielnego drobno-towarowego warsztatu jest druzgocąca. Z tego też właśnie względu troska o wywołanie efektów wtórnych była i mogła być na tym odcinku szczególnie żywa, szczególnie świadoma. Ale nie wynika stąd bynajmniej, by w sektorze socjalistycznym nie istniał podobny problem — wręcz przeciwnie, z każdą ważniejszą decyzją polityczno-gospodarczą roku ubiegłego wolno było łączyć nadzieje uzyskania również skutków wtórnych.

CENTRALNE zadanie ubiegłego roku — podwyżka płac — było oczywiście przede wszystkim celem samo w sobie, było wyrazem przekonania kierownictwa, iż gospodarka nasza może (a zatem i powinna) zapewnić wyższą stopę życia pracującym już w chwili obecnej. W określonych przypadkach w grę wchodziły inne jeszcze konkretne motywy, np. ułatwienie rekrutacji w górnictwie. Ale chyba niewielu tylko ekonomistów nie liczyło na to, że równocześnie osiągnięte zostaną efekty wtórne w postaci wzrostu wydajności, zmiany stosunku psychologicznego do pracy, zmiany stosunku psychologicznego do własności państwowej i interesu społecznego. Podobnie, zmiany w zakresie systemu zarządzania i planowania miały oczywiście przede wszystkim na oku cele bezpośrednie — odbiurokratyzowanie gospodarki i realizację postulatu demokratyzacji naszego systemu gospodarczego. Któż jednak nie liczył na wtórne skutki tych zarządzeń na rozwój inicjatywy i odpowiedzialności na wszystkich szczeblach aparatu gospodarczego?

Byłoby bezzasadnym czarnowidztwem twierdzić, że te skutki wtórne nie wystąpiły wcale, czy że wystąpiły w bardzo ograniczonej tylko skali. Objawów pozytywnych znaleźć można wiele. Ale objawy te nie wystąpiły na skalę nadziei optymisty czy optymistów. Nastroje dominujące w ciągu ostatnich kilku miesięcy w klasie robotniczej, wśród kadry technicznej, w inteligencji, w prasie nie pozwalają w każdym razie mówić o dokonaniu się głębszego przełomu psychicznego, jeśli nawet linia rozwojowa wydaje się pozytywna (choć nie bez zachwiań i załamań). W czym można szukać przyczyn tego stanu rzeczy, dlaczego „efekty wtórne" nie doprowadziły do tej temperatury, przy której rozpoczyna się burzliwa reakcja łańcuchowa?

Odpowiedź nie jest łatwa i nie może być dziś jeszcze ostateczna. Osobiście skłonny jestem przywiązywać szczególną, a nawet wręcz centralną wagę do zjawiska naprężenia rynkowego, do sytuacji „podinflacyjnej" rozładowanej dopiero ostatnio. Wiąże się to przede wszystkim z faktem, iż w społeczeństwie naszym wrażliwość na temat procesu inflacyjnego jest doprowadzona do wyjątkowo wysokiego stopnia. Trudno się temu dziwić, jeśli się zważy, jak niewiele lat od 1939 roku nie było latami przewagi strumienia pieniądza nad strumieniem dóbr, zwłaszcza jeśli się zważy, jak żywe jest wspomnienie końskiej kuracji antyinflacyjnej z roku 1953. Co więcej sprawa napięcia rynkowego wiąże się nie tylko z niepokojami o stałość poziomu cen, o stałość siły nabywczej pieniądza, ale także z kwestią funkcjonowania gospodarki jako całości. U progu roku 1957 niejeden ekonomista żywił nadzieję, że powstrzymanie wzrostu wydatków inwestycyjnych, redukcja wydatków zbrojeniowych, skreślenie zobowiązań wobec Związku Radzieckiego doprowadzą łącznie do odprężenia w całości naszej gospodarki i że na tym tle możliwe się staną liczne procesy ozdrowieńcze (poprawa asortymentu i jakości, zmniejszenie marnotrawstwa i szturmowości, zahamowanie przecieków i spekulacji itd. itd.).

Na określonych odcinkach zjawiska takie istotnie wystąpiły, ale niestety nie sposób mówić o ich upowszechnieniu. Przyczyną jest tu chyba bez wątpienia fakt, że naprężenie cechujące w okresie minionym naszą gospodarkę nie znikło a tylko zlokalizowało się gdzie indziej. O ile poprzednio głównym jego źródłem było wyprzedzenie wzrostu dochodu społecznego przez wzrost inwestycji, o tyle w roku 1957 ośrodkiem zapalnym stało się wyprzedzenie przez wzrost dochodu konsumowanego. W świetle doświadczeń minionego roku wydaje się chyba niespornym stwierdzenie, że dopóki nie zastąpimy rynku **sprzedawcy** rynkiem **nabywcy**, dopóki nie odtworzymy zapasów w handlu, dopóki handel nie zacznie odrzucać towarów o złej jakości lub o złym asortymencie — dopóty nie można liczyć na rozlanie się szeroką falą tego, co wyżej nazwałem procesami ozdrawiającymi. A równocześnie na tle tychże doświadczeń wolno stwierdzić, że zmniejszenie, a potem zlikwidowanie naprężenia rynkowego jest jednym z warunków koniecznych do tego, by znikła różnica między subiektywną oceną wzrostu stopy życiowej rozpowszechnioną w społeczeństwie a obiektywną miarą tego wzrostu. Z tego też względu sądzę, że słusznym jest uznanie likwidacji nadmiernych naprężeń w gospodarce za cel naczelny najbliższego roku, a równocześnie myślę, że budowa planu gospodarczego na rok 1958 odpowiada tego rodzaju założeniu. W tym sensie plan ten przynosi nadzieję wyzwolenia reakcji łańcuchowej na szerszą skalę, niż to miało miejsce dotychczas.

DRUGIM problemem wymagającym rozpatrzenia jest kwestia zmian modelowych. Biorąc syntetycznie zmiany te zmierzają przecież nie tylko do tego by inaczej „ustawić" przedsiębiorstwa i centralne zarządy, inaczej powiązać producentów i banki, inaczej ustalić zakres stosowania nakazów i bodźców itd. itd. Dążą one także do tego by pewien **typ dyscypliny planowej** zastąpić innym typem. W największym (może nawet za dużym) uproszczeniu wczorajsza dyscyplina planowa wymagała od wykonawców planu jednego tylko: dyscypliny w węższym znaczeniu tego słowa. Nie oznaczało to oczywiście całkowitej rezygnacji z inicjatywy oddolnej, ale nawet ta inicjatywa była z góry i odgórnie kanalizowana w kierunku ilościowego przekraczania wskaźników planu nie zaś w kierunku jakościowego ulepszania wyników gospodarowania. Nowa dyscyplina planowa, ta która jest warunkiem sprawnego funkcjonowania każdego systemu o znacznym stopniu decentralizacji, stawia większe wymagania w zakresie inicjatywy i poczucia odpowiedzialności kadry kierowniczej, aktywistów i mas pracujących. W tym sensie wtórny, wychowawczy efekt zmian modelowych jest integralną, niezbędną częścią procesu przebudowy modelu.

Jest rzeczą wiadomą, że w szeregu ogniw naszego aparatu gospodarczego, a przede wszystkim w szeregu rad robotniczych efekt taki został osiągnięty. Dlaczego nie był on większy, powszechniejszy? Z pewnością w poważnej mie-

(DOKOŃCZENIE NA STR. 2)

PLAN 1958

W ostatnich dniach grudnia minionego roku, a więc z pewnym opóźnieniem, Rząd przedłożył Sejmowi do zatwierdzenia projekt Narodowego Planu Gospodarczego na rok bieżący. Analityczna ocena tego chyba najbardziej zasadniczego dokumentu polityki gospodarczej państwa oczekiwana jest przez społeczeństwo z najwyższym zainteresowaniem. Wprowadzenia do takiej oceny dokonał na plenum Sejmu przewodniczący Komisji Planowania. Komisja Sejmowa przeanalizuje dogłębnie podstawowe wskaźniki wzrostu i proporcje. Wreszcie, przy podejmowaniu uchwały zatwierdzającej w trakcie plenarnej debaty uwypuklone zostaną główne zadania gospodarcze i warunki, których spełnienie przyczyni się wydatnie do poprawy sytuacji ekonomicznej w kraju.

Cała ta procedura z rocznym planem gospodarczym nie jest związana z jakimś konwencjonalnym protokołem, obejmującym mniejszą lub większą grupę działaczy i polityków gospodarczych. Procedura ta działa i działać powinna w określonym kierunku. Po pierwsze, ma doprowadzić do najlepszych rozwiązań w problematyce bieżących zadań gospodarczych. Po drugie, chodzi o uzmysłowienie i doprowadzenie tych zadań do świadomości szerokich mas pracujących. One ostatecznie decydują o pomyślnym wykonaniu planu.

NPG na rok 1958 opracowany został w oparciu o przewidywane wyniki wykonania planu zeszłorocznego. Podstawa w pełni wystarczająca, choć nie krańcowo precyzyjna. W konstrukcji planu projekt na ogół nie zrywa z dotychczasowym schematem, zawiera jednak szereg innowacji, które są słabym jeszcze odbiciem wprowadzonych w życie zmian modelowych. Interesującą innowacją w projekcie jest np. przewidywana zmiana w szeregu resortów systemu inwestycyjnego. Zamiast obowiązującego dotychczas podziału inwestycji na limitowe i pozalimitowe, ma być częściowo stosowany nowy system — podziału na inwestycje scentralizowane i zdecentralizowane. (Decentralizacja w dziedzinie planowania i finansowania inwestycji, zaprojektowana na rok 1958, jest tematem samym w sobie, który wymaga odrębnego omówienia).

Jak przedstawiają się założenia planowe i główne kierunki rozwoju naszej gospodarki w roku bieżącym? Odpowiedzi trzeba szukać przede wszystkim we wskaźnikach syntetycznych, na których oparty został projekt NPG na rok 1958 *).

Sięgnijmy po najbardziej syntetyczny wskaźnik, jakim jest wzrost i podział dochodu narodowego. W głównych pozycjach wskaźnik ten kształtuje się następująco:

TABELA 1

Wyszczególnienie	1957 r. przewidywane wykonanie	1958 r. projekt planu	Wskaźnik % wzrostu 1958/1957
	mld złotych w cenach 1957 r.		
Dochód narodowy wytworzony	286,3	303,9	106,1
Dochód narodowy do podziału	298,9	311,6	104,2
Akumulacja	67,5	64,2	95,1
Inwestycje netto	45,2	49,1	108,6

Jak wynika z danych tabeli 1, udział akumulacji w dochodzie narodowym do podziału zmniejsza się z 22,6 proc. w 1957 r. do 20,6 proc. w 1958 r. Natomiast udział inwestycji netto wzrasta nieznacznie z 15,1 proc. w 1957 r. do 15,8 proc. w 1958 r. I dalszy wniosek: w 1958 r. następuje pewne zwiększenie się części dochodu narodowego przeznaczonej na spożycie, przy czym zwiększenie się udziału inwestycji netto realizowane będzie nie kosztem spożycia, lecz w drodze zmniejszenia tempa przyrostu zapasów, poważnie zwiększonych już w 1957 roku.

Jest rzeczą jasną, że założony wzrost dochodu narodowego ściśle synchronizowany jest z zaplanowanym wzrostem globalnej produkcji przemysłowej i rolnej. Syntetyczne wskaźniki wzrostu w obu działach produkcji wykazują umiarkowaną tendencję. Nie ma w nich ostre-

*) Przytoczone dane liczbowe zaczerpnięto z materiałów informacyjnych, opracowanych przez Komisję Planowania. Dane z 1957 roku ilustrują przewidywane wykonanie, dane na 1958 rok — wskaźniki planowe projektu.

dokończenie na str. 2

ADMINISTRACYJNA i RYNKOWA ORGANIZACJA OBROTU

WACŁAW JASTRZĘBOWSKI

Zapadły już decyzje o usamodzielnieniu przedsiębiorstw handlowych; było to przedmiotem długotrwałej dyskusji i pozyskało poparcie wszystkich nieomal fachowców oraz jak się wydaje, ogółu konsumentów.

Nie wchodząc w szczegóły można stwierdzić, że istotą tego usamodzielnienia jest powierzenie przedsiębiorstwom prawa i obowiązku podejmowania szeregu decyzji, które dotąd były pobierane przez instancje znajdujące się ponad przedsiębiorstwami i przekazywane im do wykonania. W szczególności są to decyzje o zawarciu transakcji kupna sprzedaży, a więc o wyborze kontrahenta, wyborze towaru oraz wyborze niektórych warunków transakcji.

Mając prawo, a nawet i obowiązek samodzielnego dokonywania tych wyborów, przedsiębiorstwo dokonywać ich będzie na podstawie swego własnego rachunku ekonomicznego, a więc w taki sposób, aby transakcje były dlań najkorzystniejsze spośród wszystkich możliwych oraz uwzględniały wszystkie tzw. okoliczności czasu i miejsca, w warunkach stworzonych przez przepisy prawne i przez politykę gospodarczą państwa. Motorem uruchamiającym właściwe użytkowanie samodzielności jest odpowiedzialność ekonomiczna przedsiębiorstwa za jego decyzje i bezpośrednie zainteresowanie w przyroście zysku.

Decyzja o usamodzielnieniu przedsiębiorstw handlowych sprawia, że organizacja naszego obrotu towarowego nabiera charakteru organizacji rynkowej.

Dla uniknięcia nieporozumień trzeba zaznaczyć, że samodzielność uczestników rynku, a więc i funkcjonowanie rynku nigdy nie są pełne. Samodzielność — to zdolność wyboru jednej możliwości spośród konkretnie istniejących, a nie spośród w ogóle wszystkich wyobrażalnych. Odpadają więc wszystkie te, które są zakazane prawem, a zawsze jest ich dużo, również w najbardziej liberalnych formacjach kapitalistycznych. Zakazy te mogą dotyczyć poszczególnych uczestników rynku (np. przepisy określające asortyment przedsiębiorstwa albo rodzaj transakcji), lub rynku jako całości (np. nasz przepis przedwojenny, iż jaja na targowisku wolno sprzedawać tylko na wagę), mogą również rygorystycznie określać, kto ma prawo być uczestnikiem rynku (np. giełdy walorów).

Poza tym należy mieć na uwadze, że uprawnienie uczestników rynku do pobierania decyzji łączy się z ich odpowiedzialnością za te decyzje, z ponoszeniem konsekwencji ekonomicznych.

Odpadają więc również te możliwości wyboru transakcji, które w wyniku odpowiednich polityko-gospodarczych posunięć władz i organów ponadrynkowych (np. z zakresu polityki podatkowej, taryf przewozowych itp.) są niezgodne z rachunkiem ekonomicznym. Wszystkie tego rodzaju ograniczenia składają się na warunki funkcjonowania rynku, wyznaczające granice, w jakich wykorzystują posiadaną samodzielność jego uczestnicy, wyznaczające zakres realnie istniejących możliwości wyboru najkorzystniejszych decyzji.

Opisanych ograniczeń nie należy mieszać z decyzjami dotyczącymi konkretnych transakcji, mieszczącymi się w zakresie działania przedsiębiorstwa, ale narzuconymi mu z zewnątrz, zastępującymi jego własne decyzje i zwalniającymi je od odpowiedzialności.

Zarysowaną więc rynkową organizację obrotu towarowego można przeciwstawić innej, dającej się nazwać „administracyjną".

Różnica polega na istnieniu lub nieistnieniu w obrocie samodzielnych podmiotów gospodarujących. Te same przedsiębiorstwa, które mogą być uczestnikami rynku, mogą się też stać członkami jakiegoś nadrzędnego tworu, pozbawionymi cech samodzielnego podmiotu gospodarującego, bo przejął te cechy ów twór nadrzędny, który sam decyduje o działaniach przedsiębiorstw.

Teoretycznie w obu formach organizacyjnych przebiegi towarowe mogłyby być zupełnie identyczne. Bowiem również w organizacji administracyjnej decyzje wynikają z rachunku ekonomicznego wykonywanego przez ośrodek decyzji owej organizacji, który mógłby dochodzić do zupełnie tych samych wniosków co zespół uczestników rynku. Również dostosowanie zakresu działania członków zespołu do wspólnego zadania może być bardziej bezpośrednio osiągane w konstrukcji „administracyjnej" niż „rynkowej". Występuje to wyraźnie w przemyśle. Natomiast „formacja rynkowa" ma wyższość nad „formacją administracyjną" z dwu innych punktów widzenia.

Będąc systemem nieustannego i powszechnego wyboru decyzji najlepszych, „formacja rynkowa" uruchamia kontrolę ekonomiczną sprawowaną przez odbiorców nad dostawcami, grożącą eliminowaniem z obrotu dostawców najmniej sprawnych i zapewniającą uprzywilejowanie dostawcom bardziej sprawnym. Uchyla więc ona spokojną pewność dostawców i odbiorców, istniejącą w „formacji administracyjnej", że dokonają transakcji, gdy tylko spełnią jakieś ustalone minimum wymagań, a przekroczenie tego minimum nic im dać nie zdoła. Dzięki temu „formacja rynkowa" jest bardziej dynamiczna, sprzyja wykorzystaniu rezerw produkcyjnych, nieuwzględnionych w decyzjach organu nadrzędnego. Oczywiście mam na myśli również rezerwy pomysłowości, wyjątkowego wysiłku, energii, uporu, odwagi, co razem da się chyba określić jako inicjatywa osobista.

Poza tym usamodzielnieni uczestnicy rynku, nawet jeżeli niezbyt umiejętnie operują rachunkiem ekonomicznym, w praktyce mogą i muszą wprowadzać więcej elementów do tego rachunku. Są to tzw. „okoliczności czasu i miejsca", których centralny ośrodek dyspozycji nie może wziąć pod uwagę, a podległe mu przedsiębiorstwa zwolnione zostają od obowiązku ich uwzględniania.

„Okoliczności czasu i miejsca" powodują, że również w „administracyjnej" konstrukcji obrotu pojawiają się w praktyce pewne elementy konstrukcji rynkowej. Odbywa się to w drodze legalnej albo nielegalnej.

Legalnie, pozostawia się przedsiębiorstwom jakąś cząstkę decyzji do ich samodzielnego uznania, ale cząstka ta na ogół nie bywa duża, choćby ze względu na niebezpieczeństwa związane z egoistycznym wygodnictwem „ekonomiki fajki" (odfajkowanie wykonania wydanych zarządzeń). W konstrukcji „administracyjnej" najłatwiej można się przed tym zabezpieczyć przez coraz bardziej drobiazgowe określanie zadań, z których przedsiębiorstwo musi złożyć sprawozdanie. Bardzo trudno bowiem jest w konstrukcji „administracyjnej" uruchomić nie tylko zezwolenie na decyzję zgodną z „okolicznościami czasu i miejsca", ale również skuteczny bodziec do podjęcia takiej decyzji. Bodźcem takim jest właściwa rynkowi kontrola ekonomiczna, sprawowana nad dostawcą przez odbiorcę, również wyposażonego w odpowiedni zakres samodzielności. W konstrukcji „administracyjnej" brak tego rodzaju bodźca. Miało nim być współzawodnictwo w przekraczaniu planów, nie zdołało ono jednak należycie spełnić pokładanych w nim nadziei.

W pełni konsekwentną linią rozwoju konstrukcji „administracyjnej" jest więc nie tworzenie „luzów", a przeciwnie — coraz bardziej drobiazgowe poddawanie decyzjom odgórnym wszelkich szczegółów działalności handlowej. Typowym narzędziem realizacji tego jest decentralizacja zarządzania rzeczywiście sprzyjająca doskonalszemu przeprowadzaniu rachunku ekonomicznego, ale zawsze dokonywanego przez instytucję nadrzędną, mającą zastępować rynek. Zamiast jednego „komendanta" całego rozproszonego zespołu tworzy się paru lokalnych „komendantów".

Zauważyć tu jeszcze trzeba, że „administracyjna" konstrukcja obrotu nie sprzyja posługiwaniu się polityko-gospodarczymi metodami kształtowania obrotu towarowego. Mam tu na myśli wspomniane już warunki funkcjonowania obrotu powodujące, że pojedyncze przedsiębiorstwo, aby być w zgodzie ze swym rachunkiem ekonomicznym, samo musi dążyć w kierunku zamierzonym przez twórcę owych wa-

(DOKOŃCZENIE NA STR. 7)

Reakcja łańcuchowa

dokończenie ze strony 1

rze dlatego, że nie od razu Kraków zbudowano. Właśnie dlatego, że wchodzi tu w grę proces wychowawczy, szybkość przebiegu tego procesu nie może być identyczna w każdym środowisku. Ale byłoby zasłanianiem sobie oczu na rzeczywistość, gdyby ograniczyć się do tego wyjaśnienia. W grę wszedł również szereg czynników zakłócających większego lub mniejszego znaczenia. Jednym z tych czynników było owo nagminnie występujące u nas „spryciarstwo" (lepszego terminu nie mogę w tej chwili znaleźć), które sprawia, że zamiast poszukiwania korzyści gospodarczych w drodze wysiłku po linii zaproponowanej przez politykę gospodarczą wybiera się nieraz drogę jeszcze legalną (przynajmniej formalnie), ale co najmniej niezgodną z intencjami polityki gospodarczej, a na pewno nie wymagającą wysiłku *). Mam jednak wrażenie, że do sprawy tej nie należy przywiązywać za dużej wagi i że tę chorobę należy uważać za przezwyciężoną w znacznej mierze, mimo iż oczywiście zakłóciła ona postępy procesu wychowawczego.

Innym czynnikiem były znane a nawet znakomicie przesadzone w opinii publicznej działania na zwłokę i wahania przy pogłębianiu w ciągu roku zmian modelowych. Objawy te w części tylko pochodziły z oporów biurokratycznych czy z rozbieżności tendencji, w większej jeszcze mierze wiązały się z trudnościami obiektywnymi na jakie w danych warunkach natrafiało realizowanie danego modelu (mam na myśli z jednej strony naprężenie rynkowe, z drugiej zaś zasadę nieschematyczności przyjętą za podstawę modelu polskiego). Bez względu jednak na przyczyny obiektywne efekt psychologiczny zwłoki był oczywiście i musiał być ujemny. Pesymiści skłonni są sądzić, że moment psychologiczny w tej dziedzinie został stracony, że bez względu na skalę zachodzących obecnie zmian w systemie zarządzania i planowania nie mogą one już dać tak gwałtownego wstrząsu, jaki był do uzyskania np. kilka miesięcy temu. Osobiście sądzę, że takie stawianie sprawy jest uproszczeniem. Myślę, że jest całkowicie możliwe osiągnąć pełny efekt wychowawczy zmian modelowych nie tylko w drodze jednorazowego wstrząsu, ale także w paromiesięcznym procesie uświadomienia (i uświadamiania) rzeczywistego zasięgu i doniosłości już dokonanych i dokonywających się w tej chwili przemian. Oczywiście w społeczeństwie polskim łatwiej jest działać wstrząsem niż metodami umiaru, ale sprawa nie wydaje mi się bynajmniej stracona i dlatego zakres i treść zmian modelowych uważam za rzecz ważniejszą niż tempo i przebieg ich realizacji.

Na temat obecnego etapu zmian modelowych miałem okazję wypowiedzieć się niedawno w „Nowych Drogach" i dlatego ograniczę się tu do stwierdzenia, że w moim przekonaniu ostatnio powzięte i dojrzewające w tej chwili decyzje doprowadzają nas do spełnienia postulatu kompleksowości zmian modelowych, że dają nam system planowania i zarządzania zdolny do funkcjonowania bez nadmiernej ilości zgrzytów. Nie mieliśmy oczywiście tego w roku ubiegłym, kiedy śmiałe decyzje w postaci powołania rad robotniczych i rozszerzenia autonomii przedsiębiorstw w ramach uchwały 704 nie były jeszcze podbudowane ani na zapleczu ani na skrzydłach frontu. Z punktu widzenia ściśle gospodarczego nie ulega dla mnie wątpliwości, że osiągamy w zakresie zmian modelowych punkt, który można by nazwać temperaturą krytyczną. To znaczy temperaturą, przy której rozpoczyna się pewien proces niemożliwy poprzednio bez względu na zachodzące zmiany temperatury. Stwierdzić jednak należy, że temperatura krytyczna dla procesów psychologicznych nie koniecznie musi być taka sama, co z punktu widzenia obiektywnego funkcjonowania danego systemu. Przyszłość pokaże czy w danym wypadku zachodzi zbieżność czy niezbieżność tych dwóch temperatur. W każdym razie jest niewątpliwie jednym z ważniejszych zadań politycznych i publicystycznych roku 1958, ażeby te dwa „punkty krytyczne" do siebie zbliżyć. Niedocenianie możliwości wpływania na procesy psychologiczne jest nie mniejszym błędem, jak lekceważenie tych procesów.

TRZECIM i ostatnim hamulcem dla wyzwolenia reakcji łańcuchowej stał się, jak sądzę, poślizg pomiędzy subiektywną oceną stopy życiowej przez społeczeństwo, a obiektywnie dokonanym w tym zakresie postępem. I tu łatwo jest ustalić niektóre drugorzędne czynniki zakłócające. Wiadomo jest np., że silne zwyżki płac skupiły się na określonych terenach, podczas kiedy na innych terenach przeważają pracujący bądź nie objęci regulacją płac, bądź ci, którzy uzyskali niewielką tylko podwyżkę. Wiadomym jest także, że na podwyżkę część pracujących oczekuje jeszcze w kolejce i że część uzyskała podwyżki nie przerastające zwyżki kosztów utrzymania. Jasnym jest również, że istnieje skłonność do przeceniania drobnych ale licznych podwyżek cen, a niedoceniania faktu stabilizacji podstawowych artykułów powszechnego użytku. Wreszcie zmiany struktury asortymentowej w kierunku zwiększenia udziału asortymentów o lepszej jakości, choć odpowiadają zmianom struktury popytu, są wyczuwane jako swego rodzaju podwyżka cen.

Nie sądzę jednak by można było do tych i temu podobnych okoliczności sprowadzić sprawę. W gruncie rzeczy negowanie czy minimalizowanie wzrostu stopy życiowej przez znaczną część opinii publicznej jest przede wszystkim niepoprawną formą wyrażania sądów innej zupełnie treści. Jednym z takich sądów jest po prostu stwierdzenie, że nawet po poprawie stopa życiowa pozostaje niska, albo że jest ona nadal niższa dla danej grupy zawodowej niż w jakimś momencie w przeszłości (moment ten jest różny w zależności od grupy). Kiedy indziej minimalizowanie postępu stopy życiowej oznacza jeszcze coś innego, np. może być ono formą protestu przeciwko istniejącej strukturze systemu płac. Ten niezmiernie złożony problem staje się tym trudniejszy, że ciążą tu nad nimi konsekwencje polityki zatrudnienia i polityki płac całego okresu dwunastolecia. Poszliśmy, jak wiadomo, nie po drodze zwiększania średniej płacy w poszczególnych kategoriach zarobkowych przy umiarkowanym wzroście liczebnym kategorii wyżej zarabiających, lecz odwrotnie po drodze małych zmian w poziomie średnich zarobków, a poważnego rozszerzania liczebności lepiej zarabiających grup robotniczych. Przy potężnej fali awansu społecznego jedyną grupą, gdzie nastąpiła w tych warunkach radykalna i powszechna poprawa stopy życiowej danej grupy jest ta część wsi, na którą spadło dobroczynne zmniejszenia przeludnienia. W innych grupach beneficjantami wzrostu stopy życiowej w Polsce są przede wszystkim, a niekiedy wyłącznie te jednostki, które na fali awansu społecznego przesunęły się do wyższych grup dochodowych. A jest przecież rzeczą aż nadto oczywistą, że po upływie niewielu lat, czy czasem miesięcy, miarą oceny stosowaną przez te jednostki przestaje być porównanie ich wczorajszej stopy życiowej ze stopą dzisiejszą, że przejmują one wcześniej czy później wymagania i oceny grupy, do której weszły.

Problem jest więc olbrzymi. Polega on w gruncie rzeczy na obudzeniu procesu narastania potrzeb na taką skalę, jakiej bardzo trudno sprostać. Ale czy należy stąd wyprowadzić wniosek że rozpiętość pomiędzy subiektywną oceną stopy życiowej a obiektywnym stanem rzeczy jest nie do zmniejszenia? Nie sądzę, aby tak przedstawiała się sprawa. Myślę, że jest możliwe zwycięskie zaatakowanie tego trudnego problemu. Jednym z elementów jest tu zmiana struktury podaży: efekt niezłego czy nawet poprawnego zaspokojenia znacznej części potrzeb konsumenta może być całkowicie zmarnowany, jeśli jakaś z jego istotnych potrzeb jest jaskrawo niedostatecznie zaspokojona. To samo choć w sposób mniej ostry dotyczy warunków zaspokajania potrzeb konsumenta (przerwy w ciągłości zaopatrzenia, ogonki). Oczywiście znacznym utrudnieniem tego kierunku działania jest to, że w dziedzinie niektórych potrzeb (np. komunikacyjnych) zaspokojenie dzisiejszego popytu sztucznie rozdętego niskim poziomem cen nie jest praktycznie możliwe. Toteż byłoby złudzeniem liczyć na zadowalające wyniki przed przeprowadzeniem reformy cen połączonej z odpowiednim ekwiwalentem płacowym, co niestety nie jest rzeczą bliską.

Drugą linią ataku jest, jak sądzę, racjonalizacja systemu płac (w odróżnieniu od poziomu płac). Nie ma żadnego powodu, ażeby społeczeństwo uważało dzisiejszy system płac za racjonalny — nikt z odpowiedzialnych ekspertów gospodarczych za taki go nie uważa, chociażby ze względu na jaskrawe spłaszczenie wachlarza płac (pogłębione jeszcze w niektórych wypadkach w okresie zeszłorocznych regulacji). Jest to sprawa wielkiego wymiaru, a jednocześnie sprawa, do której nie bardzo jesteśmy przygotowani. Trudnością dodatkową jest oczywiście to, że w ocenie społeczeństwa system płac jest uznawany za słuszny, „sprawiedliwy" w zależności od sądów wartościujących, niezmiernie złożonych, nieraz ze sobą sprzecznych, często uformowanych na przesłankach historycznych a nie racjonalnych. Tych sądów wartościujących nie znamy, a chociaż nie zawsze należy się z nimi liczyć, należy je co najmniej znać. A ponieważ ponadto zmiana systemu płac praktycznie jest nie do zrealizowania inaczej, jak na fali wzrostu poziomu płac, jasnym jest, że chodzić tu musi o proces wieloletni. Jedynym postulatem, jaki pod tym kątem postawić można najbliższemu okresowi jest to, aby rozpocząć przygotowanie późniejszych decyzji, aby w miarę możności regulacje jakie okażą się możliwe w ciągu najbliższego roku zbliżały nas a nie oddalały od punktu docelowego.

DODATKOWĄ trudnością dla uzyskania większej zbieżności między subiektywnym poczuciem pracujących a obiektywnym wzrostem płac realnych jest oczywiście istnienie przerostów w zatrudnieniu. Mimo istnienia szczególnych warunków ułatwiających likwidację tych przerostów bez wywołania bezrobocia (mała liczebność roczników wchodzących w pracę, chłonność rolnictwa, handlu państwowego i rzemiosła) możliwość jaka w tym zakresie powstała w roku ubiegłym w związku ze zniesieniem dyrektywnych wskaźników średniej płacy i zatrudnienia nie została wykorzystana. Jest bez wątpienia rzeczą istotną by proces ten pogłębił się zanim znikną owe szczególne warunki. Nic bowiem nie podważa tak silnie subiektywnej oceny otrzymywanego wynagrodzenia, jak łatwość uzyskania wynagrodzenia bez wykonania użytecznej pracy. A równocześnie wobec niezmiernie ograniczonych możliwości regulacji płac w r. 1958, szczególnego znaczenia nabiera wykorzystanie drogi zwiększenia płac przez wzrost wydajności w ramach relatywnie zmniejszonej załogi a niezmienionego funduszu płac.

W tych warunkach nasuwa się stwierdzenie, że wywołanie reakcji łańcuchowej pozostaje nadal najtrudniejszym zadaniem w tym zakresie, gdzie reakcja ta jest uzależniona od subiektywnej oceny stopy życiowej. I to pomimo znacznego postępu w tym zakresie.

CZESŁAW BOBROWSKI

*) Niektóre zakłady przemysłowe zamiast zmierzać do poprawienia wyników finansowych i odpisów na fundusz zakładowy w drodze wysiłku produkcyjnego wybrały łatwiejszą drogę manipulowania cenami.

Pożyteczna i ciekawa

Rada Ekonomiczna opracowała obszerną ankietę dla przedsiębiorstw przemysłu uspołecznionego. Ankieta ta ma na celu zebranie informacji dotyczących warunków działalności przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem odczuwanych trudności. Opracowane wyniki stanowić będą cenny materiał dla prac z dziedziny właściwej organizacji gospodarki kraju.

Rada Ekonomiczna zwraca się z apelem o możliwie staranne opracowanie formularzy z uwagi na to, że według przyjętych założeń wiarygodność otrzymywanych tą drogą informacji ma być niekwestionowana. Uzyskane przeciętne wyniki mają być traktowane jako typowe dla całego przemysłu. W związku z tym informacje wątpliwe lub niezgodne ze stanem faktycznym mogłyby wpłynąć ujemnie na podejmowane w przyszłości uchwały.

Ankieta przewiduje między innymi wiadomości natury czysto porządkowej (nazwa przedsiębiorstwa, adres itp.), jeśliby jednak któremuś przedsiębiorstwu nie odpowiadało ujawnienie źródła informacji, ankieta może być wysłana bez wypełnienia odpowiednich pozycji. Ankieta ułożona jest według jednolitego systemu dla wszystkich rodzajów przemysłu i przedsiębiorstw, w wielu wypadkach może jednak wymagać dodatkowych omówień w formie krótkich uwag.

Ankieta składa się z dziewięciu działów dotyczących: danych ogólnych, potencjału produkcyjnego, inwestycji, produkcji eksportowej, trudności w działaniu przedsiębiorstwa, zatrudnienia i płac, jakości produkcji i cen oraz rentowności.

Ankieta niezależnie od uzyskania konkretnych odpowiedzi i informacji powinna ułatwić Radzie Ekonomicznej nawiązanie bezpośredniego kontaktu z podstawowymi przedsiębiorstwami przemysłu uspołecznionego i sprawdzenie w praktyce możliwości wykorzystania tej nowej formy.

Należy przypuszczać, że przedsiębiorstwa we własnym dobrze zrozumianym interesie podejdą poważnie do sprawy i że ankieta ta ułatwiająca pracę Rady Ekonomicznej nad reorganizacją gospodarki spotka się z życzliwym nastawieniem przedsiębiorstw.

Termin wysyłania ankiety do Sekretariatu Rady Ekonomicznej przy Radzie Ministrów, Warszawa, Al. Ujazdowskie 1-3, upływa z dniem 15 stycznia 1958 r.

WYJAŚNIENIE

W artykule pt. „Problemy minionego roku" zamieszczonym w nr 51-52 (327-328) z ub. r. podano, że dochody wsi wzrosły w 1957 r. o 45%. Wyjaśniamy, że wzrost ten nie dotyczy oczywiście dochodów netto, które są bardzo trudne do uchwycenia. W przybliżeniu o 45% wzrosły na przestrzeni 1957 r. wypłaty dla ludności rolniczej z tytułu skupu produktów rolnych przez Państwo.

Redakcja

ZAWIADOMIENIE

POWSZECHNA KSIĘGARNIA WYSYŁKOWA

Warszawa, ul. Nowolipie 4

zawiadamia,

że pod koniec I kwartału 1958 r. ma się ukazać książka pt.

GOSPODARKA NARODOWA JUGOSŁAWII

Na treść powyższej książki składają się te wszystkie elementy, które stanowią podstawę gospodarki narodowej Jugosławii.

Książka w sposób obiektywny i kompleksowy przedstawia działanie nowego modelu gospodarki narodowej.

Cena książki wyniesie ok. zł 30.—

Nakład uzależniony od ilości nadesłanych zamówień, które należy kierować na powyższy adres.

Aktualności gospodarcze

Eksport chemikaliów w 1957 r.

Plan eksportu chemikaliów na rok 1957 wyrażał się sumą 101 mln rubli. Jakkolwiek nie ma jeszcze pełnych danych, przypuszczać należy, że plan będzie poważnie przekroczony.

Z ważniejszych artykułów wyeksportowaliśmy w roku ubiegłym: sody amoniakalnej około 42 tys. ton, sody oczyszczonej — 5,5 tys. ton, sody żrącej — 20 tys. ton, karbidu ponad 8,2 tys. ton, elektrod węglowych — 7,5 tys. ton, elektrod grafitowych — 1 tys. ton, bieli cynkowej — 6 tys. ton. Barwników w ilości 1,5 tys. ton eksportujemy do przeszło 20 krajów.

Obroty handlowe artykułami chemicznymi prowadzimy z 57 krajami, a nasi najpoważniejsi kontrahenci to: Związek Radziecki, USA, NRF, Włochy, Turcja, Węgry, Szwecja, Norwegia, Czechosłowacja, NRD, Szwajcaria.

Poważną część naszego eksportu (ponad 50 proc.) stanowią tzw. chemikalia ciężkie (nieorganiczne i organiczne). Ponad 25 proc. eksportu chemikaliów to półprodukty węglopochodne. Szczególnie dużo sprzedajemy ich do Stanów Zjednoczonych (benzol motorowy, benzen, toluen, naftalen).

Import artykułów i surowców chemicznych przewyższa 4-krotnie nasz eksport chemiczny. Najważniejsze pozycje importu: kauczuk naturalny i syntetyczny, polichlorek winylu, barwniki, farmaceutyki, apatyty, fosforyty i nawozy sztuczne.

(zw)

Interesująca inicjatywa

Na Dolnym Śląsku znajdują się, jak wiadomo, bogate złoża gliny, kruszywa, kamienia, węgla brunatnego, które dotąd — szczególnie tam, gdzie występowały w mniejszej ilości — nie były eksploatowane. Centralne zarządy nie interesowały się uruchomieniem małych kamieniołomów i zakładów. Tymczasem — dzięki ich produkcji — można by nie tylko dostarczyć więcej materiałów dla budownictwa i przemysłu, ale również przysporzyć krajowi dewiz. Dostrzegła to Wojewódzka Rada Narodowa we Wrocławiu i postanowiła powołać w celu przyspieszenia aktywizacji terenu, eksperymentalne przedsiębiorstwo terenowe zajmujące się kopalnictwem surowców mineralnych.

Wrocławskie przedsiębiorstwo Eksploatacji i Przerobu Surowców Mineralnych znajduje się już w organizacji. W ramach eksperymentu ma ono otrzymać szereg interesujących i nowatorskich uprawnień. Należy tu własna organizacja zbytu surowców mineralnych zarówno w kraju, jak i za granicą. Za uzyskane dewizy WRN chce kupować maszyny i urządzenia potrzebne przemysłowi terenowemu.

Przedsiębiorstwo miałoby również dużą samodzielność w stosunku do WRN, która ma ustalać dla niego tylko 3 wskaźniki — globalnej produkcji, globalnego funduszu płac, wysokości zysku oddawanego do budżetu terenowego. Propozycje podziału zysku (zastrzega się wykluczenie planowego deficytu, jak niestety często w kopalnictwie surowców mineralnych) są również ciekawe i uwzględniają bardzo szeroko materialne zainteresowanie załóg i rad narodowych wynikami produkcji przedsiębiorstwa. Zysk z przedsiębiorstwa eksploatacji i przerobu surowców mineralnych pozostawałby w całości na Dolnym Śląsku, to znaczy przynajmniej w pierwszej fazie jego działalności 50 proc. zysku przeznaczano by na fundusz rozwoju przedsiębiorstwa, 15 proc. dla budżetu tych PRN, na których terenie znajdować się będą zakłady, 10 proc. dla budżetu WRN i 25 proc. dla załogi, kierownictwa zakładu, dyrekcji przedsiębiorstwa itp.

W ciągu 1958 roku Wrocławskie Przedsiębiorstwo Eksploatacji i Przerobu Surowców Mineralnych chce uruchomić 17 zakładów. Przewiduje się eksploatację kruszywa naturalnego, szczególnie dla przedsiębiorstw budowlanych i zakładów gospodarki komunalnej. Dolny Śląsk ma duże nadwyżki kruszywa, a nieraz zdarza się, że otrzymuje je jeszcze z innych województw. Mają więc powstać rejony zbytu kruszywa, żeby wagony z piaskiem niepotrzebnie nie przemierzały setek kilometrów. Nadeszły już zapytania o kruszywo dolnośląskie z Berlina Zachodniego. Można by je tam dostawiać barkami Odrą. (tz)

Rozwija się spółdzielczość ogrodnicza

Reaktywowana w bieżącym roku spółdzielczość ogrodnicza może poszczycić się już wieloma osiągnięciami. W chwili obecnej za największy sukces uważać można rozwój organizacyjny. W centrali Spółdzielni Ogrodniczych zrzeszonych już jest 128 spółdzielni, do których należy ponad 40 tysięcy członków. Najsilniejszy rozwój spółdzielczości ogrodniczej notuje się na terenach o bogatych tradycjach spółdzielczych.

Spółdzielnie ogrodnicze posiadają około 700 punktów skupu owoców i warzyw oraz około 600 punktów sprzedaży detalicznej. Ilość tych punktów z każdym miesiącem wzrasta.

Ponadto, spółdzielnie zrzeszone w Centrali Spółdzielni Ogrodniczych prowadzą około 100 przetwórni owocowo-warzywnych. (w)

Plan 1958

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

go napięcia, choć dla niektórych gałęzi przemysłu zadania planowe nie będą łatwe do zrealizowania.

Syntetyczne wskaźniki wzrostu globalnej produkcji przemysłowej i rolnej ilustruje tabela 2:

TABELA 2

Wyszczególnienie	1957 r. przewidywane wykonanie	1958 r. projekt planu	Wskaźnik % wzrostu 1958/1957
	mln zł w cenach porówn.		
Wartość globalnej produkcji przemysłowej	282.869,9	302.280,8	106,9
w tym:			
środki wytwarzania	149.274,3	157.490,2	105,5
przedmioty spożycia	133.595,6	144.790,6	108,4
Wartość produkcji towarowej przemysłu według cen zbytu	335.503,0	362.190,3	108,0
Wartość produkcji globalnej rolnictwa	156.350,0	162.482,7	103,9
w tym:			
produkcja roślinna	92 801,7	95 671,9	103,1
produkcja zwierzęca	63.548,3	66.810,8	105,6

Od osiągnięcia zaplanowanych wskaźników wzrostu globalnej produkcji przemysłowej i rolnej zależeć będzie w jakim stopniu podaż towarów na rynku zrównoważy w 1958 roku wzrastającą siłę nabywczą ludności. Czy nastąpi zlikwidowanie niedoborów na rynku?

Wysiłek zmierzający do wydatnej poprawy w tym kierunku znajduje wyraz we wskaźnikach syntetycznych projektu planu, dotyczących wzrostu obrotu towarowego. Mówią o tym następujące dane (tabela 3):

TABELA 3

Wyszczególnienie	1957 r. przewidywane wykonanie	1958 r. projekt planu	Wskaźnik % wzrostu 1958/1957
	w milionach złotych		
Detaliczny obrót towarowy	179 395	194.370	108,5
Masa towarowa, ogółem	183.265	202.770	110,6
w tym:			
artykuły żywnościowe	83.543	89 619	107,3
artykuły przemysłowe	99 722	113.151	113,5

Oceniając dane, zawarte w tabeli 3, nie da się zaprzeczyć, że pewna poprawa sytuacji rynkowej zostanie w 1958 roku osiągnięta. Równocześnie nie należy się łudzić, że nastąpi pełna równowaga między podażą a popytem. W zakresie artykułów żywnościowych można przewidywać, że zaopatrzenie rynku na ogół zaspokoi potrzeby ludności. Lecz i tu nie są wykluczone przejściowe, sporadyczne braki — zwłaszcza w zaopatrzeniu w mięso, ryby, jaja i niektóre rodzaje artykułów kolonialnych. Co się zaś tyczy towarów przemysłowych, to z uwagi na ograniczone możliwości dostaw z przemysłu oraz słabe dostosowywanie się produkcji do sezonowych potrzeb ludności — mogą wystąpić pewne niedobory w zaopatrzeniu rynku w tkaniny wełniane i bawełniane, w wyroby ceramiczne, szklane i artykuły elektrotechniczne.

Jakie wskaźniki syntetyczne należy brać jeszcze pod uwagę przy ocenie kierunków rozwoju gospodarki narodowej. Nie należy tu pomijać wskaźników wzrostu zatrudnienia oraz wzrostu funduszu płac. Bezpośrednio rzutują one zarówno na wzrost produkcji, jak i spożycia.

Projekt planu na rok 1958 zakłada w stosunku do 1957 roku wzrost zatrudnienia w gospodarce uspołecznionej o 211 tys. osób. Równocześnie globalny fundusz płac wzrośnie o ok. 5,7 mld zł (założony w projekcie planu fundusz płac wynosi 130 732,1 mln zł), a dochody pieniężne ludności wiejskiej wzrosną o 3,6 mld zł. Przewiduje się — jak stwierdził w swym sejmowym przemówieniu min. Jędrychowski — że w porównaniu z 1957 r. wzrost dochodów pieniężnych ludności w jej stosunkach z państwem wyniesie ogółem 13,2 mld zł.

Kompleksowi syntetycznych wskaźników wzrostu równolegle towarzyszyć muszą dwa inne wskaźniki: wzrostu wydajności pracy i obniżki kosztów własnych. W przemyśle wydajność pracy w stosunku do 1957 roku ma podnieść się o 3,4 proc., a udział kosztów własnych w wartości produkcji towarowej (w cenach zbytu, powinien wynieść 82,1 proc. wobec wskaźnika osiągniętego w 1957 roku — 82,4 proc. O obu tych wskaźnikach nie da się na pewno powiedzieć, by miały być zbytnio napięte.

Ze wszystkich działów naszej gospodarki w najtrudniejszej chyba sytuacji znalazł się handel zagraniczny. Obrót ogółem (określony w projekcie planu sumą 8 016,4 mln rubli dewizowych) spada w stosunku do roku poprzedniego o 1,6 proc., przy czym przewiduje się spadek importu o 4,4 proc. i wzrost eksportu o 1,8 proc. Bilans obrotów w handlu zagranicznym zamyka się znacznym saldem ujemnym.

Spadek w imporcie obejmuje przede wszystkim artykuły żywnościowe, przemysłowe artykuły konsumpcyjne, jak również w nieznacznym co prawda stopniu — surowce i materiały pomocnicze. W eksporcie planuje się wyraźny spadek w pozycjach: surowce i materiały pomocnicze (w tym również węgiel i koks), przemysłowe artykuły konsumpcyjne. Znaczny wzrost eksportu przewiduje się natomiast w pozycjach: maszyny, urządzenia i środki transportu (o 28,9 proc.), artykuły żywnościowe i surowce do produkcji żywnościowej (o 32,8 proc.).

Trudności z realizacją planu przewidzianego dla handlu zagranicznego będą niemałe.

★

Przegląd syntetycznych wskaźników, zawartych w NPG na rok 1958, daje ogólny obraz założeń i głównych kierunków rozwoju naszej gospodarki narodowej — rozwoju na dziś. Obraz ten otrzyma niezbędny retusz przy konfrontacji całokształtu zadań planowych z równocześnie analizowanym przez Sejm budżetem państwa na rok 1958, z obecną sytuacją finansową państwa. NPG i budżet państwa są ze sobą sprzężone integralnie.

Sądząc z ogólnych wskaźników syntetycznych, można wyrazić przekonanie, że Sejm zatwierdzi NPG na rok 1958 bez szczególnych trudności i bez zasadniczych zmian. Pożądane byłoby jednak przy tym uchwalenie ponownego zalecenia Sejmu, aby Rząd operatywnie przystąpił do opracowania perspektywicznego planu rozwoju naszej gospodarki. Bez takiego planu wszelkie przewidywania planowe obarczone są grzechem swego rodzaju gry „na ciemno". Inny dezyderat, który również mógłby być przekształcony w zalecenie sejmowe — to powiązanie dwóch osiągnięć lat bieżącej pięciolatki z następnym planem pięcioletnim i opracowanie w tych ramach perspektywicznego planu 7-letniego (na lata 1959—1965). Inicjatywa nie nowa, realizowana w gospodarce radzieckiej; inicjatywa ze wszech miar słuszna również w naszych warunkach. Wydaje się bowiem, że najbliższy roczny plan gospodarczy powinien uwzględnić wszystkie zasadnicze zmiany modelowe (w tym również reformę układu cen), jakie wprowadzone będą w życie jeszcze w roku bieżącym.

HUBERT SUKIENNICKI

O chronicznej chorobie

CZYLI

O INWENTARYZACJI

ALEKSANDER PASZYŃSKI

Od dłuższego już czasu na łamach czasopism fachowych, w dyskusjach ekonomicznych i nieekonomicznych, w wystąpieniach, tezach, projektach, wnioskach, memoriałach i przy innych okazjach, pozwalających na ujawnienie się przebłysków zdrowego rozsądku wśród morza trudnych dla logicznego wyjaśnienia zjawisk naszego życia gospodarczego, pojawia się problem, który najszerzej można by nazwać problemem prawidłowej gospodarki środkami trwałymi [1]).

Projektowane zmiany modelowe, nowy system inwestycyjny, zagadnienie kosztów własnych i cen, prawidłowej ewidencji, nieomal historyczna już dyskusja o dekapitalizacji majątku narodowego — to tylko niektóre sprawy, których realizacja w dużej mierze jest uwarunkowana czy też wiąże się z tym ogólnym problemem, jakim są środki trwałe, a właściwie z jego dwoma podstawowymi elementami: realną, jednolitą wyceną środków trwałych i prawidłowymi stawkami odpisów amortyzacyjnych.

Sprawa nie jest nowa. Już w okresie dyktatury ekonomicznego nonsensu budziła wstydliwe zażenowanie oficjalnych rzeczników tej dyktatury. Tymczasem, mimo nieco korzystniejszych warunków dla rozsądnych decyzji jako i stale narastającego nacisku ze strony najrozmaitszych organizacji gospodarczych — sprawa nie tylko nie jest bliższa realizacji, ale wydaje się umierać śmiercią naturalną — co smutniejsze — wśród ogólnego zachwytu nad słusznością idei i wieloznacznych uśmiechów nad groteskowym jej losem.

NIECO HISTORII

Koncepcja przeprowadzenia powszechnej inwentaryzacji środków trwałych narodziła się jeszcze w roku 1951 w byłej PKPG. Wydawało się wówczas, że jej przygotowanie i przeprowadzenie nie będzie stanowiło większego problemu. Dla przygotowania odpowiednich wniosków i materiałów powołano w PKPG specjalną komisję, tzw. „Komisję Minca" [2]).

Komisja u zarania swego istnienia stanęła przed podstawowym pytaniem — czym ma być powszechna inwentaryzacja i co oznacza to pojęcie? Ze słyszenia „wiedziano", że Związek Radziecki kilkakrotnie, z różnymi zresztą skutkami, przeprowadzał inwentaryzację, a właściwie przecenę środków trwałych. Wielką radość wzbudziło natrafienie na radziecką publikację [3]), która stała się głównym źródłem natchnienia.

Ten stan wiadomości, w połączeniu ze świadomością potrzeby zrobienia czegoś w zakresie środków trwałych, był punktem wyjścia prac Komisji Minca, a jej pierwszą czynnością stała się odpowiedź na wyżej postawione pytania. Odpowiedź padła. Była ona gigantyczna, na miarę epoki.

Powszechna inwentaryzacja ma objąć wszystkie środki trwałe we wszystkich jednostkach gospodarki uspołecznionej, a jej celem ma być co najmniej: ustalenie nowej, jednolitej wartości środków trwałych, ich stopnia zużycia i wartości rzeczywistej, dokonanie spisu ilościowego, połączonego z zebraniem danych jakościowych o środkach trwałych (dane techniczne), ustalenie nowych elementów dla programowania i planowania, głównie inwestycji — w drodze zebrania w różnych przekrojach (organizacyjnym, terytorialnym, według działów gospodarki narodowej itp.) danych ilościowych, jakościowych i wartościowych, a wreszcie założenie jednolitej, finansowej i technicznej ewidencji środków trwałych.

Komisja działała przeszło pół roku. W ciągu tego czasu zarówno ona, jak i kierownictwo PKPG zorientowały się, że zakres prac przekracza możliwości komisji, wymaga długotrwałych wysiłków — a co ważniejsze — niezbędne jest dokonanie szeregu rozstrzygnięć, które mogą być z wielu stron kwestionowane (chociażby pierwsza sprawa, jaką jest prawidłowe z ekonomicznego punktu widzenia określenie środka trwałego).

W tym stanie rzeczy komisja zaproponowała najgenialniejsze rozwiązanie, — utworzenie specjalnego urzędu o niezwykle fascynującym tytule — Generalnego Pełnomocnika Rządu do Spraw Powszechnej Inwentaryzacji Środków Trwałych i przerzucenie ku chwale ojczyzny na ten nowy twór zarówno zmartwień jak i radości, związanych z całym zagadnieniem.

Takie były podskórne tendencje uchwalonej w październiku 1952 r. uchwały Prezydium Rządu [4]), kreującej jeden z licznych nowych urzędów i tworzącej specjalny aparat pełnomocników, komisji i biur inwentaryzacyjnych w resortach.

Uchwała rozgrzeszyła całkowicie komisję Minca, a pośrednio PKPG z grzechu odpowiedzialności za rozpoczętą (a także zainicjowaną) pracę. Sam fakt rozgrzeszenia nie był ostatecznie taki tragiczny — nie takie rzeczy działy się wówczas — gdyby nie jego konsekwencje.

Inicjowana przez Komisję Minca (czytaj PKPG) uchwała nie dotyczyła — mimo pozorów — przeprowadzenia inwentaryzacji, lecz wyłącznie jej przygotowania.

Ta połowiczność rozwiązania sprawy, polegająca na odłożeniu na czas nieokreślony decyzji wykonawczej i przesunięciu w związku z tym dyskusji nad konsekwencjami finansowymi (kosztami akcji) wprawdzie z jednej strony ułatwiła podjęcie samej uchwały, z drugiej jednak przekreśliła jej praktyczne znaczenie i realność wykonania.

Taki sposób prześlizgnięcia się i przejścia do porządku dziennego nad sprawą warunków i możliwości przeprowadzenia inwentaryzacji, ten popełniony wówczas grzech pierworodny mści się po dziś dzień, powodował i powoduje nadal straty finansowe oraz — co może ważniejsze — czyni inwentaryzację ciągle przedmiotem życzeń.

Po długich wysiłkach, w połowie 1953 r. obsadzono stanowisko Generalnego Pełnomocnika oraz utworzono podległy mu aparat — Biuro Powszechnej Inwentaryzacji — który szybko (co w tamtych warunkach nie należy uważać za duży sukces) urósł do poważnych rozmiarów.

Aparat ten wystartował do pracy, przy czym ingres Generalnego Pełnomocnika odbył się z całą świetnością w ramach wielkiej narady w sali „Pod Kopułą", w której uczestniczył i patronował jeden z ówczesnych wicepremierów.

NIECO FAKTÓW

Prace trwające od końca 1953 r. do połowy 1957 r. koncentrowały się na przygotowaniu metodologicznych podstaw dla przeprowadzenia inwentaryzacji podstawowych grup środków trwałych: budynków, budowli, maszyn i urządzeń technicznych oraz środków transportowych, a ponadto na opracowaniu zasad organizacyjnych akcji, dokumentacji inwentaryzacyjnej, tablic publikacyjnych itp.

Prace te prowadzone były w bardzo szerokim zakresie i z dużym — prawdopodobnie zbyt dużym — nakładem czasu i środków. Gigantyczne założenia organizacji prac przygotowawczych spowodowały włączenie do ich wykonania niemal wszystkich resortów i szeregu podległych im instytutów, centralnych zarządów a nawet zakładów produkcyjnych.

Co przedstawiają sobą i co zawierają te opracowania? Ramy tego artykułu nie pozwalają na bardziej szczegółowe ich omówienie, a zwłaszcza na przedstawienie metody. Temat ten szeroko omówił na przykładzie budynków dr. W. Lisowski [5]). Tutaj chodzi raczej o zorientowanie w ich charakterze.

A więc przede wszystkim opracowano jednolitą, logiczną klasyfikację i nomenklaturę podstawowych środków trwałych. Dokonana klasyfikacja pozwala — przynajmniej teoretycznie powinna pozwolić — na jednoznaczne zaliczenie każdego środka trwałego do określonego zbioru, nadania mu jednolitego symbolu cyfrowego, przy równoczesnym określeniu, jakie elementy należy zaliczać do tego obiektu, co stanowi jego normalne wyposażenie, jakie są jego granice itp.

Klasyfikacja, stworzenie w miarę możności jednolitych i określonych zbiorów — mimo jej samoistnego znaczenia — stanowi dopiero podstawę dalszych ustaleń, z których na pierwsze miejsce wysuwa się problem wyceny, będący zresztą najtrudniejszym elementem prac przygotowawczych.

Przyjęte założenia postulowały opracowanie wyceny w oparciu o tzw. wartość odtworzenia, uwzględniającą współczesne warunki wytwarzania oraz koszty ew. fundamentów, montażu i dostawy.

Zadanie to — mimo wielu obiektywnych trudności — zostało wykonane. Wystarczy powiedzieć, że opracowane materiały zawierają kilkadziesiąt tysięcy konkretnych cen lub współczynników pozwalających ustalić konkretne ceny, w zależności od określonych parametrów obiektu, co przewyższa tysiąckrotnie ilość cen cennikowych lub równorzędnych.

Ceny te opracowane zostały w różny sposób. Częściowo w drodze kosztorysowania typowych obiektów, a następnie współczynnikowego ustalania wartości pozostałych obiektów w obrębie tego samego zbioru, w zależności od ich ciężarów, wydajności, mocy lub innych, decydujących dla wycenianego zbioru, parametrów. Częściowo w drodze ekstrapolacji dla zbiorów posiadających stosunkowo duży wachlarz znanych cen, i to głównie w formie funkcji wypadkowej, a nie liniowej. Częściowo także w formie czystego szacunku, chociaż te ostatnie przypadki były stosunkowo nieliczne. Wszystkie ceny ustalono w oparciu o bazę cen i bazę kosztorysową (normy) obowiązujące w dniu 1.I.1956 r. Wreszcie ostatnia sprawa warta szczególnego podkreślenia — to opracowanie średnich okresów użytkowania dla poszczególnych zbiorów, zróżnicowanych w zależności od ilości zmian pracy i warunków pracy. Wprawdzie ilość ustalonych okresów użytkowania jest oczywiście mniejsza, niż ilość cen, — sięga kilku tysięcy — ale fakt ich opracowania ma kapitalne znaczenie dla ustalenia stopnia zużycia, a zwłaszcza stawek amortyzacyjnych, nawet jeśli te ustalenia nie uwzględniają w dostatecznym stopniu zagadnienia moralnego zużycia maszyn i urządzeń.

Odrębnym elementem prac przygotowawczych były ustalenia typu organizacyjnego oraz dotyczące dokumentacji pierwotnej i wynikowej. Ponadto w ciągu lat 1955—1956 przeprowadzono szereg wycinkowych próbnych inwentaryzacji i badań doświadczalnych, pozwalających na częściowe sprawdzenie opracowanych instrukcji.

NIECO ŻALÓW

Nie rozpatrując w tym miejscu sprawy, czy poniesiony na opracowanie powyższych materiałów nakład pracy, czasu i kosztów jest usprawiedliwiony czy też nie, ani czy można było pracę tę wykonać inaczej, lepiej, wydaje się możliwe obiektywne stwierdzenie, że wykonana praca ma duże znaczenie, i to z szeregu względów.

Opracowane materiały mogą być wykorzystane zwłaszcza w problematyce inwestycyjnej i to zarówno od strony programowania zamierzeń inwestycyjnych, rozbudowy i oceny ich efektywności, jak i wstępnego kosztorysowania i wtórnej kontroli ich efektywnych kosztów. Mogą one (obok oczywiście innych elementów) być wykorzystane dla ustalenia kosztów produkcji a w konsekwencji cen.

Klasyfikacja i nomenklatura (być może po pewnych korektach) powinna stanowić z jednej strony podstawę do uporządkowania ewidencji środków trwałych w przedsiębiorstwach, z drugiej zaś — do opracowania bilansów maszyn i urządzeń, bilansów i planów zaopatrzeniowych itp. Mogą i powinny być one wykorzystywane dla szeregu bieżących czynności przedsiębiorstw i organizacji gospodarczych, jak np. sprzedaży zbędnych środków trwałych (chociażby ostatnio aktualna sprawa sprzedaży domków jednorodzinnych), oceny strat itp.

Tymczasem stopień ich wykorzystania jest żaden lub prawie żaden. Działa tu jedynie prywatna inicjatywa poszczególnych osób, i to dyskontująca je często na własny rachunek. Nieliczne tylko instytucje i biura projektów potrafiły do nich dotrzeć i właściwie je spożytkować (oczywiście prawie cała wina leży nie po stronie ewentualnych użytkowników, ale w fakcie nieujawnienia i nieudostępnienia opracowanych dokumentów).

NIECO FARSY

Warto przypomnieć, że w sprawie przeprowadzenia powszechnej inwentaryzacji opracowano i przedstawiono do akceptacji w ciągu lat 1954—1957 osiem kolejnych projektów uchwał Prezydium Rządu lub Rady Ministrów. Pięć z tych projektów było przedmiotem dyskusji na posiedzeniach Rządu, a 3 było decyzjami wicepremierów, które w ogóle nie weszły pod obrady rządu. Podjęto dwie uchwały — pierwsza w 1954 r. przedłużała jedynie termin prac przygotowawczych i konkretyzowała ich zakres [6]), druga zaś w 1956 r. znosiła urząd Generalnego Pełnomocnika Rządu i przekazywała jego uprawnienia Prezesowi GUS. Obydwie uchwały znowu, podobnie jak pierwsza z 1952 r., niczego właściwie nie przesądzały w sensie przeprowadzenia inwentaryzacji, nadal odkładając konkretną decyzję na czas nieograniczony. Powodem ich uchwalenia była właściwie konieczność uregulowania spraw typu organizacyjno - administracyjnego i obie przyniosły dość wątpliwe rezultaty.

Jakie były powody odrzucenia lub odkładania przedstawionych projektów? Głównym i zasadniczym powodem były konsekwencje błędu, leżącego u podstaw pierwszej decyzji o przygotowaniu inwentaryzacji.

Wtedy polecono opracować materiały inwentaryzacyjne niezwykle drobiazgowo (dokładność plus-minus 10%), w szerokim zakresie przedmiotowym i podmiotowym. Ale równocześnie nikt nie pomyślał, a przynajmniej sprawa ta nie znalazła najmniejszego odbicia, o następstwach kosztowo - organizacyjnych takiej decyzji.

Później, gdy doszło do dyskusji nad przeprowadzeniem inwentaryzacji, zjawiły się obawy i wątpliwość co do słuszności pierwotnych przesądzeń. A przede wszystkim wyłoniła się trudna do ominięcia przeszkoda w postaci niemożności pokrycia z budżetu państwa preliminowanych na przeprowadzenie w tak szerokim zakresie akcji, środków finansowych.

Ponadto do powyższych wątpliwości i trudności dołączyła się sprzeczność opinii co do priorytetu poszczególnych etapów inwentaryzacji.

Prezydium Rządu nie zatwierdziło pierwszego projektu uchwały, której realizacja miała kosztować 500 mln zł. i poleciło dalsze przygotowanie inwentaryzacji etapami (dla rozłożenia w czasie kosztów i koncentracji prac), ograniczyło jej zakres przedmiotowy do siedmiu podstawowych grup środków trwałych (wyeliminowano ruchomości, inwentarz żywy i martwy, grunty), zachowując wszystkie inne założenia, a zwłaszcza postulowany stopień dokładności.

Efektem tej decyzji było podjęcie wspomnianej uchwały, przedłużającej termin zakończenia prac przygotowawczych i dalej rozbudowującej aparat organizacyjny Biura Powszechnej Inwentaryzacji i w resortach. (Między innymi utworzono wtedy Radę Programowo-Techniczną z udziałem Zb. Augustowskiego, Br. Blassa, Br. Minca, Cz. Prawdzica, K. Romaniuka i innych).

Od tego momentu rozpoczyna się trudna do opisania karuzela decyzji, opinii, zmian stanowisk i poglądów tych samych instytucji, a zwłaszcza osób je reprezentujących. Powstają projekty inwentaryzacji w pierwszym etapie — budynków mieszkalnych, następnie wszystkich budynków, a wreszcie budynków tylko w dwóch województwach — szczecińskim i katowickim. Sprawa była nawet tak daleko zaawansowana, że utworzono aparat organizacyjny w tych województwach i przeprowadzono szkolenie (wszystko na podstawie autorytatywnych decyzji).

Wobec niemożności pogodzenia sprzecznych stanowisk, Prezydium Rządu zdecydowało się na powołanie specjalnej komisji — najpierw na szczeblu rządowym (z udziałem wiceprzewodniczącego PKPG prof. Secomskiego, Wiceministra Finansów Trendoty, ówczesnego Ministra Gospodarki Komunalnej Baranowskiego), a później nieco niżej — na szczeblu dyrektorskim.

Wydawało się, że już teraz decyzja będzie mogła zapaść a przynajmniej nie będzie można znaleźć pretekstu dla dalszego jej odkładania. Okazało się jednak, że i to jest możliwe.

Tymczasem sprawa stała się głośna. Ciągły brak decyzji, rozpoczynanie i przerywanie przygotowań do przeprowadzenia różnych wariantów inwentarvzacji, utrzymywanie aparatu organizacyjnego i to poważnie rozbudowanego bez konkretnych zadań — zaczęło wywoływać zrozumiałe zaniepokojenie.

Wydawało się, że tym razem decyzja zapadnie na pewno. I rzeczywiście zapadła. Dotyczyła ona jednak jedynie spraw organizacyjnych — likwidacji Urzędu Generalnego Pełnomocnika Rządu, przekazania jego uprawnień Prezesowi GUS i zmniejszenia stanu osobowego Biura Powszechnej Inwentaryzacji. Uchwała niczego nie załatwiła, a przeciwnie związała inwentaryzację tym razem z instytucją najmniej merytorycznie zainteresowaną w jej przeprowadzeniu.

A w sprawach podstawowych polecono opracować nowy, już ósmy z kolei projekt uchwały. Próbowano ratować sytuację. Opracowano nowy projekt, ograniczający zakres inwentaryzacji jedynie do najbardziej istotnych spraw — praktycznie jedynie do przeceny środków trwałych, i to wyłącznie w przedsiębiorstwach przemysłowych działających na zasadach rozrachunku gospodarczego. Uzyskano w ten sposób maksymalne ograniczenie kosztów akcji do rzeczywiście niezbędnych potrzeb.

Ta próba także zawiodła. Tym razem „zawinił" październik. Projektowana zmiana cen środków produkcji stała się nowym pretekstem odłożenia decyzji.

NIECO PARADOKSÓW

Ostatnie rozstrzygnięcia, a właściwie dalsze odłożenie inwentaryzacji do czasu opracowania nowych cen wydaje się nie do przyjęcia z szeregu powodów.

Po pierwsze — czekanie na nowe ceny oznacza, że inwentaryzacja odbędzie się najwcześniej w latach 1961—62 (biorąc pod uwagę, że przy największym optymizmie nie można liczyć na nowe ceny wcześniej niż w roku 1959—60, a potem dopiero trzeba będzie te nowe ceny wprowadzić do instrukcji inwentaryzacyjnych).

Po drugie — nowa sytuacja ekonomiczna, projektowane zmiany modelowe a przede wszystkim już podjęte kroki i decyzje czynią dalsze oczekiwanie na inwentaryzację niemożliwe, chociażby dlatego, że taka inwentaryzacja zostanie tak czy owak przeprowadzona samorzutnie, w sposób chaotyczny, według niejednolitych zasad, a właściwie jest już przeprowadzana.

Już obecnie większość eksperymentujących przedsiębiorstw posiada zatwierdzone statuty, w których na jednym z pierwszych miejsc wyeksponowane jest zagadnienie uporządkowania gospodarki środkami trwałymi, a zwłaszcza ich przeceny. Przedsiębiorstwa te nie zrealizują przecież swych zamierzeń, jeśli nie doprowadzą do urealnienia kosztów własnych i dopóki nie wygospodarują realnych kwot amortyzacyjnych.

A przecież eksperymentują nie tylko „eksperymentujące" przedsiębiorstwa. Tendencje do stania na nogach są tak silne, że większość przedsiębiorstw a nawet centralnych zarządów (te zachowawcze organizmy też myślą kategoriami ekonomicznymi) dąży do uzyskania możliwości porównywania wyników swej działalności, do urealnienia kosztów, bilansów, a przynajmniej uporządkowania ewidencji środków trwałych.

Temu naciskowi tzw. terenu resorty nie tylko nie przeciwdziałają, ale z różnych względów (często po prostu w obawie zarzutu hamowania) akceptują go czy nawet inicjują. Z inicjatywy Min. Gospodarki Komunalnej lub za jego wiedzą odbywają się inwentaryzacje budynków we Wrocławiu, woj. rzeszowskim, szczecińskim, a planuje ich rozpoczęcie większość województw. Z propozycją inwentaryzacji wystąpiło Min. Handlu Wewnętrznego, Min. Szkolnictwa Wyższego (w zakresie zakładów na rozrachunku). Zamiar ten rozważa Min. Przemysłu Rolnego, Spożywczego i Skupu oraz szereg innych resortów.

To mimo wszystko są akcje, robione w jakimś stopniu legalnie (jeśli słowa tego można użyć), w oparciu o jednolite zasady i materiały.

Ale w bez porównania większym stopniu odbywają się różne przeceny nieujawnione, robione na zupełnie dowolnych zasadach, często dla zupełnie określonych i to nie świętych celów (np. dla zaniżenia wartości środków trwałych w celu sztucznego zaniżenia kosztów i zwiększenia zysku — zwłaszcza w zakładach nowych, przeinwestowanych i przepłaconych — lub sztuczne podwyższanie ich wartości, nie mówiąc już o nielegalnych kombinacjach). Można mieć uzasadnioną obawę, że te dzikie inwentaryzacje nie tylko będą bardziej kosztowne, niejednolite, nieporównywalne, ale także mogą doprowadzić do nowej anarchii w i tak dostatecznie złej gospodarce środkami własnymi (reperkusje finansowe takich poczynań mogą być zupełnie nieobliczalne).

Paradoks tego stanu polega na tym, że nikt (nawet wszechmocne Min. Finansów) nie jest w stanie zakazać takich akcji, skoro z jednej strony oficjalnie mówi się o nierealności obecnej wartości środków trwałych, wskazuje na konieczność ich przeceny — z drugiej zaś strony nie daje się żadnych środków na wyjście z tego impasu. Nikt nie może zmusić do trwania w rzeczywistej fikcji i opierania na niej rachunków ekonomicznych, które każe się poważnie traktować.

NIECO ZDECYDOWANIA

Sytuacja nabrzmiała już do tego stopnia, że dalsze odkładanie ostatecznych i jednoznacznych rozstrzygnięć staje się karygodną lekkomyślnością i świadczyć może tylko o całkowitym braku możliwości oceny sytuacji. Chodzi tu nie tylko o sprawę inwentaryzacji, ale o całość problemu środków trwałych.

Po pierwsze, sprawa stawek amortyzacyjnych. Nie można obecnie czekać na wyniki powszechnej inwentaryzacji dla ewentualnego skorygowania ustalonych w toku prac przygotowawczych średnich okresów użytkowania poszczególnych rodzajów środków trwałych. Należy już obecnie przystąpić do generalnej rewizji dotychczasowego systemu norm amortyzacyjnych, jako nieodpowiadających obecnym warunkom i potrzebom. Materiał wyjściowy jest przygotowany i nikt nie może zwolnić Min. Finansów (mimo prób ze strony tego resortu przerzucenia takiego zadania na bliżej nie określone komisje, w których finanse byłyby tylko jednym z licznych partnerów) z odpowiedzialności za ten fragment naszej gospodarki. Potrzebna jest decyzja, która chyba nie wymaga wielu zachodów.

Po drugie, sprawa prawidłowej ewidencji środków trwałych. Niezależnie od losów inwentaryzacji, należy już obecnie przystąpić do uporządkowania, a właściwie założenia jednolitej ewidencji środków trwałych na podstawie opracowanych klasyfikacji, składów i granic poszczególnych obiektów oraz zapewnienia jej ciągłej aktualizacji. Należy wreszcie doprowadzić do takiego stanu, w którym określona rzecz będzie nie tylko jednakowo nazwana, ale reprezentować będzie jednakową treść, i to zarówno w księgowości, w pionie technicznym, jak i w rozmaitych zakładach. Sprawa nie wymaga wielkich rachunków (przynajmniej od strony decyzji), może być szybko zrealizowana, a w przyszłości (poza innymi efektami) ułatwi przeprowadzenie przeceny.

Po trzecie, sprawa cen (w jej fragmencie wiążącym się z inwentaryzacją). Stawianie problemu w ten sposób, że przeprowadzenie inwentaryzacji powinno być w obecnych warunkach poprzedzone ustaleniem nowych cen jest tylko jednym z możliwych rozwiązań. Wydaje się co najmniej tak samo słuszne twierdzenie odwrotne — ustalenie nowych cen na bez porównania realniejszej bazie kosztów, opartych o nową, na pewno bardziej prawidłową wycenę środków trwałych. W każdym bądź razie należy obecnie wykorzystać opracowane materiały wycenowe dla szacunku kosztów, a przynajmniej dla szacunku udziału amortyzacji w kosztach w różnych branżach, jako jednego z elementów ustalania nowych cen.

Po czwarte, sprawa samej inwentaryzacji. Po pięcioletniej dyskusji można chyba w sposób bezwzględny domagać się ostatecznej decyzji, czy, w jakim zakresie i kiedy należy spodziewać się przeprowadzenia powszechnej inwentaryzacji. Wydaje się przy tym, że można postulować jej przeprowadzenie w 1958 r., niezależnie od projektowanych zmian cen (nikt nie może zagwarantować, że zmiany te będą ostateczne), a sprowadzenie wartości środków trwałych do jednolitej bazy jest zawsze warunkiem umożliwiającym ewentualne późniejsze ich przeliczenie w zależności od aktualnych zmian w przedsiębiorstwach przemysłowych działających na zasadach rozrachunku gospodarczego, w odniesieniu do budynków, budowli, maszyn, urządzeń technicznych i środków transportowych. Zakres, dochodzeń inwentaryzacyjnych powinien być przy tym ograniczony do następujących elementów: określenia obiektu (składu i granic), ustalenia wartości odtworzenia, stopnia zużycia, pozostałego okresu użytkowania oraz wartości rzeczywistej (tzn. wartości odtworzenia pomniejszonej o wartość zużycia).

Podsumowanie wyników inwentaryzacji powinno nastąpić jedynie w ujęciu wartościowym, i to w przekroju organizacyjnym (według resortów i centralnych zarządów), terytorialnym (według województw) oraz według działów gospodarki narodowej. Koszt tak pomyślanej akcji zamknąłby się w granicach 8—10 mln złotych.

Wydaje się, że nie tylko musimy sobie pozwolić na ten wydatek, ale przeciwnie, ewentualna oszczędność będzie oszczędnością fikcyjną.

Nie stać nas natomiast na dalsze odkładanie decyzji pod nowym pretekstem przeprowadzenia próbnych inwentaryzacji. Jeżeli istnieją wątpliwości co do przydatności opracowanych materiałów lub obawy co do zbytniej pracochłonności przy ich stosowaniu, to przecież prościej, szybciej i taniej będzie uzyskać miarodajną opinię kilku czy kilkunastu głównych inżynierów, głównych mechaników czy nawet głównych księgowych z wybranych zakładów — płacąc za taką opinię najwyższe honoraria — co do tego, czy byliby oni w stanie w swoich przedsiębiorstwach, jakim wysiłkiem, kosztem i w jakich warunkach, przeprowadzić inwentaryzację na podstawie przedstawionych materiałów. Na wynik takiej oceny nie będzie trzeba bezczynnie czekać całymi miesiącami.

I wreszcie na koniec najbardziej minimalistyczny postulat — w przypadku negatywnej decyzji co do szybkiego przeprowadzenia inwentaryzacji. Należy przynajmniej — i to jak najszybciej — udostępnić (to znaczy wydać drukiem i to nawet w formie odpłatnej) opracowane materiały dla ich wykorzystania w najszerszym zakresie. W ten sposób, przynajmniej częściowo, nie zostanie zmarnowany wysiłek wielu lat pracy, prowadzonej niemałym nakładem środków finansowych.

---

1) Wystarczy przejrzeć chociażby ostatnie enuncjacje Rady Ekonomicznej, statuty eksperymentujących przedsiębiorstw lub ostatnie numery „Życia Gospodarczego".

2) Nazwaną tak od nazwiska jej przewodniczącego, prof. Bronisława Minca.

3) B. I. Piesriakow — „Inwentarizacija osnownych fondow", Gosplanizdat. Moskwa 1950 r.

4) Uchwała Nr 896 Prezydium Rządu z dnia 10 października 1952 r. (MP A-83).

5) „Założenia metodologiczne inwentaryzacji budynków w Polsce" — Przegląd Statystyczny Nr 3 z 1956 r.

6) Uchwała Nr 537/54 Prezydium Rządu z dnia 2 sierpnia 1954 r.

POTRZEBY SPOŁECZNE

TERRA INCOGNITA

ZYGMUNT ŻEKOŃSKI

Tylokrotnie powtarzane hasło o pokryciu potrzeb społecznych przestało być jedynie pustym dźwiękiem. Staje więc przed nami wyraźna konieczność potraktowania serio problemu oceny tych potrzeb jak i badań nad środkami ich pokrycia. Jest rzeczą zastanawiającą, jak mało miejsca zarówno w badaniach naukowych, jak i nawet w ożywionej ostatnio publicystyce poświęcono problemowi potrzeb społecznych jako zjawisku kompleksowemu. Jest to zagadnienie niewątpliwie trudne, jednakże jego ranga w aktualnej sytuacji zmusza do zainicjowania rozważań na ten temat. Problematyka ta ma bowiem poważne a może nawet centralne znaczenie, zarówno z gospodarczego jak i społeczno-politycznego punktu widzenia.

Uwzględniając socjologiczny aspekt potrzeb społecznych nawiążę do artykułu prof. Jana Szczepańskiego pt. „Próba diagnozy" (Przegląd Kulturalny nr 36/57). Mimo głębokiego uznania dla tej—chyba pierwszej — generalnej próby oceny przyczyn naszej sytuacji społecznej, nie można się powstrzymać od postawienia pytania, dlaczego w tym artykule nie został wydobyty „expressis verbis", jeden z głównych czynników załamania społeczeństwa, jakim jest konflikt między jego potrzebami i stopniem ich zaspokojenia. A przecież niewątpliwie tkwi on w następnym ogniwie przyczyn wymienionych przez prof. Szczepańskiego. U podłoża groźnego przez swą powszechność odruchu frustracji, psychicznego zachwiania społeczeństwa, poderwania zaufania, tkwi niewątpliwie niepokrycie potrzeb społecznych. Chodzi tu oczywiście przede wszystkim o potrzeby materialne uwarunkowane naszą polityką ekonomiczną. Także w teorii „maladjustment" (złego przystosowania) którą niektórzy socjologowie zachodni uważają za klucz do oceny źródeł rozwoju szeregu społecznie szkodliwych postaw, natrafilibyśmy w naszych warunkach na tło ekonomiczne — sprowadzające się do niemożności zaspokojenia szeregu potrzeb.

Spójrzmy na drugi aspekt — ekonomiczny. Działalność ekonomiczna, jak wiemy, sprowadza się głównie do zabezpieczenia środków pokrywających potrzeby. Tworzy ona jakgdyby drugą stronę naturalnego bilansu potrzeby — pokrycie. Ranga potrzeb społecznych dla ekonomii jest oczywista, wynika bowiem ona z celu działalności gospodarczej, którym jest, jak wiemy, pokrycie potrzeb ludzkich. Aktualne znaczenie aspektu ekonomicznego wzmocnione jest w naszych warunkach przez dystans jaki dzieli potrzeby od ich pokrycia. W ten sposób na dyscypliny ekonomiczne spada niejako obowiązek znalezienia najefektywniejszego i szybkiego sposobu pokrycia deficytu w tym niezamkniętym bilansie.

*

Zagadnienie zakresu potrzeb społecznych i ich klasyfikacji wymaga oczywiście specjalnego opracowania prowadzącego, lub wychodzącego z definicji tego pojęcia. Jednak brak jest precyzyjnych ustaleń w tym przedmiocie.

Brak ich zarówno w działalności praktycznej nastawionej na zaspokajanie tych potrzeb jak i w nauce.

Gdyby zapytać operujących hasłem o pokryciu potrzeb społecznych, co rozumieją pod tym pojęciem, istnieje obawa, iż znaczna większość nie potrafiłaby w odpowiedzi wyjść poza mało mówiące i tak dobrze znane ogólniki. I nie ma się czemu dziwić. Mimo, że wszyscy działamy w celu zaspokojenia własnych i cudzych potrzeb, brak jest jakiegoś pełnego określenia, co to są potrzeby społeczne. Praktycznie nie ma właściwie żadnej komórki, która by oceniała lub badała ile czego jakie grupy społeczne potrzebują, jakie niedobory w pokryciu potrzeb są najdotkliwsze, jakie są kryteria wyboru poszczególnych rodzajów środków zaspokajających potrzeby w miarę wzrostu stopy życiowej w różnych grupach społecznych itd. Brak ich zarówno w działalności praktycznej nastawionej na zaspokajanie tych potrzeb jak i w nauce.

Gdy mówimy o potrzebach ludzkich zazwyczaj mamy na myśli tzw. potrzeby materialne (żywieniowe, ubraniowe, mieszkaniowe) oraz nieliczną grupę — niematerialnych (lecznictwo, oświata, rozrywki). Nasuwa się jednakże pytanie, czy tym pojęciem nie należy objąć więcej składników, jak np. potrzeby pracy, odpowiedniego wypoczynku, sprawiedliwości a nawet wolności. Te ostatnie rodzaje potrzeb rozpatruje się zazwyczaj w kategoriach polityczno-społecznych i nie wiążąc ich z pozostałymi. Jednakże substytucja szeregu tych potrzeb z potrzebami materialnymi nasuwa wątpliwość, czy nie należałoby traktować je łącznie jako zwarty kompleks. Warto tu zwrócić uwagę na fakt, że takie pojęcia jak wolność i sprawiedliwość były dyskutowane przy pracach Komisji badających — pod auspicjami ONZ — możliwość i metody pomiarów poziomów życia w różnych krajach. Prace te aczkolwiek miały inne cele na uwadze doprowadziły do sprecyzowania takich pojęć jak — standard of living — pożądany poziom życia, który ludność usiłuje osiągnąć i uważa za normalny, oraz norm of living — normę bytową, stopień wyższy wiążący się w wyobraźni ludzkiej z modelem życia. Prace te tworzą już więc podstawę do konkretnych rozważań nad zakresem pojęcia „potrzeby ludzkie", „potrzeby społeczne", a nawet dają pierwsze elementy do ich liczbowego określania i porównania.

Niewątpliwie w szeregu rodzajach potrzeb nie rozporządzamy jeszcze metodami właściwego określania i wyrażania. Najdalej posunięta jest wiedza o potrzebach żywieniowych będąca przedmiotem badania dyscypliny zwanej fizjologią żywienia. Potrzeby te tworzą odrębny specyficzny zespół zagadnień, którego aspekty omówiłem pokrótce w artykule „Uwagi o problemie wyżywienia" (Życie Gospodarcze Nr 32/57). Przy pozostałych rodzajach potrzeb brak nam jest tego rodzaju naukowych norm, pozostają indywidualne badania poglądów społeczeństwa i metoda porównawcza między społeczeństwami i grupami wewnątrz tych społeczeństw.

Aby prawidłowo zaspokajać potrzeby społeczne trzeba je znać i umieć określić ich rozmiary, wewnętrzną strukturę oraz tendencje rozwoju w bliższej i dalszej przyszłości. Ten truizm wymaga w naszej sytuacji silnego podkreślenia. Dotychczas bowiem zagadnienie potrzeb społecznych nie znajdowało należytego zrozumienia tam, gdzie decyduje się o większości środków zaspokajających potrzeby społeczne, tj. w planowaniu gospodarczym. Charakterystycznym faktem jest, że wśród tysięcy wzorów i zasad wypełniających instrukcje planistyczne nie ma ciągle właściwie żadnej pozycji, która by chociaż formalnie zabezpieczała ocenę tego zjawiska i pobudzała do zastanowienia nad nim.

Prawdopodobnie w poszczególnych dziedzinach, w wyniku indywidualnej inicjatywy poszczególnych ludzi lub grup są sporządzane obliczenia, a może nawet badania poszczególnych elementów potrzeb społecznych. Ten niewątpliwie korzystny, lecz także sporadyczny obraz nie ratuje sytuacji. Struktura potrzeb, substytucyjność poszczególnych rodzajów potrzeb między sobą i jej ograniczoność wewnątrz grup uzależniona od wielu warunków towarzyszących lub charakteryzujących daną grupę społeczną lub społeczeństwo, stwarza konieczność konsekwentnego i kompleksowego oraz opartego o teoretyczne przesłanki i właściwe metody zespołu prac i badań. Wydaje się, iż jest to punkt, od którego można by rozpocząć generalną rewizję metod planowania w tej dziedzinie.

Gdyby szukać przyczyn tej sytuacji, to napotkalibyśmy np. u planifikatora na świadomość znacznego dystansu między potrzebami i pokryciem powodującą uznawanie rozważań na ten temat za zbyteczne. Gospodarze rynku mówili — „co dacie, wszystko weźmiemy". Dziś można stwierdzić, że prawidłowy, racjonalny rozwój produkcji środków spożycia jest uwarunkowany ich planowaniem w oparciu o stale weryfikowaną analizę potrzeb społecznych.

Ma to specjalne znaczenie wobec faktu szczupłości rozporządzanych zasobów, gdy każde fałszywe rozłożenie środków może powodować np. pokrycie potrzeb mniej dotkliwie odczuwanych niż inne strukturalne zachwianie równowagi rynkowej, nadmierne remanenty, ewentualność zniszczenia itd. Zjawiska te niewątpliwie przynoszą mniejsze lub większe zbędne koszty społeczne. Jednocześnie zwiększa się dodatkowo dystans między potrzebami i ich pokryciem. Przykładów w tym zakresie znamy z niedawnych lat aż nazbyt wiele.

Toteż pocieszającym i godnym podkreślenia wydarzeniem jest podjęcie ostatnio przez Radę Ekonomiczną prac nad analizą rynku, które szeroko rozwinięte niewątpliwie mogą stworzyć podstawę do badania potrzeb naszego społeczeństwa.

Gdy zastanawiamy się nad rozmiarami pokrycia potrzeb społecznych w dniu dzisiejszym, ekonomia automatycznie przypomina nam o ich związku z potrzebami jutra. Ten bezpośredni związek dotyczy wszystkich rodzajów potrzeb, których środki zapewnia gospodarka. Jest to niewątpliwie naturalny konflikt, który możemy nazwać antynomią potrzeb w czasie. Oszczędne gospodarowanie, umiarkowana bieżąca konsumpcja tworzy bowiem silniejsze podstawy produkcyjne dla przyszłości, zapewnia miejsca pracy, zabezpiecza większą konsumpcję przyszłą. Ten właśnie — jak się wydaje — konflikt rysuje się dość silnie u nas obecnie i prawdopodobnie będzie aktualny jeszcze przez czas dłuższy. Znaczna część społeczeństwa zmęczona niedostatkiem psychicznie, a nieraz i fizycznie, nieufna dla obietnic, którymi przez wiele lat była karmiona — nie jest bynajmniej odpowiednim odbiorcą dalszych obietnic i to jak widzimy z obecnej sytuacji gospodarczej — o dość odległym terminie realizacji.

Kryzys zaufania, mimo niewątpliwych danych na poprawę, jako zjawisko masowe nie może być uznany za zlikwidowany. Znaczna część klasy robotniczej ze swoimi dążeniami do bezwzględnego wzrostu konsumpcji wymaga wielu zabiegów, aby ze zrozumieniem przyjęła i współdziałała z decyzjami zahamowania niewątpliwie dużego, w stosunku do naszych możliwości, wzrostu spożycia jaki nastąpił na przestrzeni ostatnich 2 lat. Przemilczanie tego konfliktu nie przyniesie jego likwidacji. Potrzebne są środki dla jego złagodzenia. Nieodzowne jest stworzenie przekonania, że obecny silny wzrost pokrycia potrzeb spowoduje, za kilka lub kilkanaście lat, a więc w tym samym pokoleniu, zmniejszenie możliwości konsumpcyjnych — może bardziej dotkliwe niż dzisiaj. Ale aby uzyskać pewność co do słuszności wyrzeczenia, musi powrócić zaufanie dla właściwego i efektywnego gospodarowania uzyskanymi przez wyrzeczenie zasobami. Ta tak dotkliwa rezygnacja nie może być na oczach robotników zmarnowana przez złą gospodarkę i marnotrawstwo tak często jeszcze obserwowane, lub nieprzemyślane wysoko kapitałochłonne i nieefektywne inwestycje. Musi powstać przekonanie, że zrezygnowanie z niektórych tzw. luksusów stworzy podstawę dla dobrobytu jutra, tj. najbliższych 10—15 lat a nie przyszłych pokoleń. Jest to jak się wydaje conditio sine qua non uzyskania aprobaty i współdziałania społeczeństwa przy podziale potrzeb w czasie. Nie tu jest miejsce na omawianie środków realizacji przywrócenia zaufania, jednakże wydaje się że główna szansa tkwi — poza propagandą — w konkretnych faktach, które będą dostrzegalne dla każdego człowieka. Tj. wtedy, gdy więksi i mniejsi menagerzy socjalizmu wiedzą fachową uczciwą pracą złożą gwarancje, że nie zmarnują wysiłków robotnika. Dopiero przy spełnieniu tego warunku tzw. bodźce ekonomiczne będą mogły prawidłowo działać. Wniosek jest jasny: przyśpieszyć tempo rozpoczętych przemian — przywrócić należytą rangę wiedzy i uczciwości itd. I znów truizm, ale chyba nieodzowny wobec wyników obserwacji dnia dzisiejszego.

Ogromne przemiany społeczne dokonane w szybkim tempie na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat stworzyły niewątpliwie zupełnie nową sytuację w strukturze potrzeb naszego społeczeństwa. Wspomniany brak badań nie pozwala na autorytatywną liczbową ocenę tego zjawiska. Trudną sytuację pogłębia fakt niedostatków w statystyce mającej obrazować, jak przebiegał proces pokrywania potrzeb w ostatnich latach — nawet w wąskim zakresie potrzeb materialnych.

Jednocześnie stajemy coraz częściej wobec konieczności oceny już nie tylko wzrostu całości potrzeb, ale i zmienności ich struktury. Przed takim problemem stawiają nas niewątpliwie rozpoczęte prace nad planem perspektywicznego rozwoju Polski, w którym — jak należy sądzić — potrzeby staną się punktem wyjścia. Znajomość struktury bieżących potrzeb to z kolei nieodzowny element przewidywania. Aby przewidywać trzeba mieć pogląd na obecną sytuację mimo, że może ona być odmienna od wyobrażenia przyszłości. Przy badaniu struktury i jej zmienności występuje problem substytucji różnych rodzajów potrzeb. Substytucja ta jest jednak ograniczona. Analiza budżetów rodzinnych wykazuje, że wydatki ludności na żywność należą do stosunkowo mało elastycznych, w przeciwieństwie do rozrywek lub zakupu wyposażenia domowego, zakupu środków transportu itp.

I tu znów wiedza ekonomiczna nie wystarcza. Aby ocenić potrzebę trzeba sięgnąć do czynników kształtujących ją; do psychologii indywidualnej i społecznej, do socjologii. Bez pomocy tych dziedzin nie ma szans uzyskania odpowiedzi, jak ocenić dynamikę danej potrzeby, zmienność jej rozmiarów i struktury w perspektywie bliższej i dalszej. Podobnie ocena skali substytucji potrzeb w zależności od grup ludności, ich zwyczajów, poziomu zarobków jest rozległym polem do badań tak dla ekonomistów jak i socjologów.

Po ocenie potrzeb społecznych poszczególnych grup ludności staje zagadnienie ich sprawiedliwego zaspokojenia. Jest to właściwie inaczej ujęty dylemat podziału dochodu narodowego. Nie ulega wątpliwości, że potrzeby rolników z Białostockiego, czy Rzeszowszczyzny są znacznie niższe od tej samej grupy społecznej woj. poznańskiego, czy okolic Warszawy. Podobne różnice występują w innych grupach społecznych, no i oczywiście między poszczególnymi grupami. Różnice te nie są jednak dostatecznie znane, określone.

Brak przesłanek dla oceny różnicy między potrzebami a pokryciem powoduje, że czynnik ten nie może być brany pod uwagę przy decyzjach zmian w płacach. Stąd też mogą powstać niebezpieczeństwa podwyższenia w imię różnych kryteriów zarobków tym grupom, których sytuacja jest relatywnie do potrzeb lepsza. Np. podwyżka płac górników — grupy o najwyższej średniej płacy, a niewątpliwie o nieznacznie wyższych potrzebach w porównaniu z innymi grupami robotników. Zadecydował czynnik wyższej rangi, konieczność podniesienia ważnej dla gospodarki produkcji. I tu mamy nowy konflikt między sprawiedliwością w zaspokajaniu potrzeb poszczególnych grup społecznych, a polityką uprzywilejowanych płac dla grup o wyższym wkładzie pracy, lub szczególnym czasowym znaczeniu danej pracy dla gospodarki.

Ten złożony problem niewątpliwie zarysował się przy ostatniej podwyżce płac. Szereg grup, które nie otrzymały podwyżki, niewątpliwie obniżyły na skutek pewnych podwyżek cen bezwzględnie swój standard życiowy. Wydaje się w każdym razie, iż wzięcie pod uwagę przy następnych regulacjach czynnika potrzeb mogłoby, jeśli nie wyeliminować, to przynajmniej złagodzić dotkliwie odczuwane dysproporcje w zarobkach szeregu grup pracowników.

Im większy dystans czasowy przewidywań, tym bardziej rosną możliwości zmian strukturalnych potrzeb. Stąd wynikają trudności wszelkiego przewidywania długoterminowego, perspektywicznego. Środki oceny tendencji to w pierwszym rzędzie bieżąca analiza rynku — spożycia oraz badania ankietowe. W tym ostatnim względzie kraje zachodnie mają dość znaczne osiągnięcia godne rozważania i wykorzystania. Ocena aktualnej struktury i rozmiarów potrzeb nie jest jednak wystarczająca dla przewidywania ich w przyszłości. Trzeba znać również czynniki kształtujące potrzeby. Jest ich niewątpliwie bardzo wiele, część z nich leży w sferze ekonomii i te są mniej lub więcej znane, część natomiast wyraźnie wykracza poza granice tej dyscypliny. Są to zwyczaje, często efekty sposobu zaspokajania potrzeb w okresie ubiegłym oraz nowe tendencje — mody kształtujące się niejednokrotnie wg modeli, stylu życia innych grup społecznych lub narodów (model urzędniczy lub małomieszczański dla niektórych grup awansujących chłopów lub robotników, amerykański itp.).

Oczywiście modele te nie są przyjmowane w pełni swej struktury lecz modyfikowane przez zwyczaje grupy adaptującej, związane z różnymi czynnikami często etnograficznymi, geograficznymi i klimatycznymi itp. Wydaje się, że dotkliwość obiektywnie istniejących niedostatków w pokryciu potrzeb jest wzmożona przez istnienie u szeregu grup społecznych, często wyidealizowanych wzorców — modeli. Bardzo trudna i wymagająca poważnych przygotowań i badań praca nad kształtowaniem modeli stylu życia i wpływania na kierunki rozwoju potrzeb, zabezpieczająca fizyczne i psychiczne zdrowie społeczeństwa, ma więc doniosłe znaczenie. Na tle tych przemian społecznych jakie zaszły w naszym kraju jest to interesujący temat dla badań i to nie tylko w zakresie zmienności potrzeb społecznych.

Przy próbie zarysowania potrzeb społeczeństwa przyszłości, co wydaje się zabiegiem potrzebnym dla planowania perspektywicznego, stajemy, jakby się logicznie wydawało wobec problemu stworzenia ogólnej charakterystyki społeczeństwa przyszłości. Czy zadanie to nie jest utopijne wobec tak znikomej wiedzy o naszym społeczeństwie dzisiejszym? Zlekceważenie tego problemu jest niebezpieczne, gdyż na pokrycie potrzeb przyszłości już dzisiaj trzeba zacząć projektować odpowiednie gałęzie produkcji, a brak właściwego rozeznania skali przesunięć między rodzajami potrzeb może w fałszywym kierunku przesądzić strukturę rozbudowy naszego potencjału produkcyjnego. Pytań i wątpliwości jest tu bardzo wiele. Jaka będzie skala preferencji w zaspokajaniu poszczególnych grup potrzeb na przestrzeni kilkunastu lat niewątpliwie dynamicznych w spożyciu? Czy w pierwszym rzędzie i w jakich rozmiarach nastąpi nacisk na zaspokojenie w poszczególnych grupach społecznych potrzeb mieszkaniowych, czy innych, jak ubranie lub jedzenie? Czy zapotrzebowanie na środki transportu prywatnego tak dynamiczne obecnie (niezależnie od wzrostu cen) długo utrzyma swe tempo i na jakim pułapie się obniży? Czy polski robotnik za 15—20 lat będzie wraz ze wzrostem zarobków powtarzał drogę robotników włoskich, których znaczna część, w miarę wzrostu zarobków, utrzymuje często dość średni poziom spożycia artykułów żywnościowych, zakupu mebli a nawet ubrania — na rzecz środków transportu oraz małego domku poza miastem itd.? (Tendencję tę można wytłumaczyć adaptowaniem w odpowiednio mniejszej skali struktury modeli spożycia klas zamożnych). Jakie potrzeby są szczególnie dominujące, w jakich grupach społecznych i w jakich rejonach? Wchodzimy tu w problem wyboru, którego ma dokonać konsument w przyszłości, a musi to właściwie ocenić aparat planujący dziś.

Jest rzeczą jasną, że żaden kraj, żadna grupa społeczna nie powtarza nawet przy zbliżonych warunkach drogi innego. Psychika naszego społeczeństwa jest niewątpliwie specyficzna. Dlatego niezbędne są głębsze badania i rozważania na temat jej wpływu na kierunki rozwoju spożycia.

Badanie potrzeb społecznych nie ma bynajmniej na celu jakby się to niektórym wydawało, fikcyjnego i pozornego ich zaspokojenia ani ulegania im w pełni, niezależnie od ich ewentualnych ujemnych skutków. Niewątpliwie istnieje konieczność wartościowania poszczególnych rodzajów potrzeb z punktu widzenia ogólnospołecznego (zdrowia fizycznego i psychicznego). W wielu krajach zachodnich, gdzie struktura spożycia była kształtowana głównie przez prawo wartości, pokrycie potrzeb wzrosło niejednokrotnie do poziomu przynoszącego szkodę społeczeństwu, np. wysokie spożycie cukru (USA, Dania), alkoholu (Francja), tłuszczów itd. Z tych wdrożonych już zwyczajów, mimo prób wpływania na zmniejszenie ich znaczenia, bardzo trudno się wycofać. Rysuje się więc w odniesieniu do naszych stosunków problem form i zakresu interwencjonizmu państwa w oparciu o określone kryteria wartościowania.

*

Ten pobieżny przegląd rozległego tematu, mimo iż zawiera wiele pytań i wątpliwości, pozwala na wysunięcie kilku postulatów. Wydaje się celowym jest rozpoczęcie badań nad potrzebami społecznymi w jak najszerszym tego słowa znaczeniu, przy czym równolegle nasuwa się potrzeba przyjęcia tej kategorii, jako jednego z głównych elementów przewidywania planowania krótko- i długoterminowego. Rozpoczęcie tych prac jest pilne jeszcze z tego względu, iż zmienność potrzeb, zanikanie niektórych, a szczególnie powstawanie nowych, lub duża dynamika wzrostu istniejących następująca w konsekwencji wielkiego postępu technicznego i wszystkiego, co składa się na rozwój cywilizacji, stwarza obowiązek bacznego obserwowania tego istotnego zjawiska. Uznanie znaczenia potrzeb społecznych tak w teoretycznych badaniach jak i w praktycznej działalności, stwarza konieczność nawiązania kontaktów z innymi dyscyplinami (socjologia, psychologia) w tych przypadkach, gdy wiedza ekonomiczna nie może dać odpowiedzi. Wobec zastoju tych dziedzin w ubiegłym okresie pytania muszą być odpowiednio wcześnie postawione, aby chociaż w przyszłości można było otrzymać od nich potrzebne zalecenia lub konkretne przesłanki. Wreszcie sprawa wyboru potrzeb w czasie, której znaczenie polityczno-społeczne skłania do pilnego zajęcia się i poszukiwania środków łagodzących ten niebezpieczny konflikt.

Wydaje się, że podjęcie dyskusji i prac na temat potrzeb społecznych stworzy szanse, że hasło „każdemu według jego potrzeb" może stać się z czasem nie tylko hasłem ideologicznym.

ZE ŚWIATA

Zagłębie Ruhry ma zwiększyć wydobycie węgla

Czarną plamą na tle dużych osiągnięć gospodarczych w Niemieckiej Republice Federalnej jest sprawa węgla. Produkcja bowiem węgla jest jedyną gałęzią przemysłu NRF, w której dotychczas nie osiągnięto poziomu przedwojennego.

W 1938 roku w trzech zagłębiach węglowych Niemiec Zachodnich (Ruhra, Akwizgran i Saksonia Dolna) przy liczbie 254 tys. górników pracujących pod ziemią wydobyto węgla 137 mln ton, a w 1956 roku przy zatrudnieniu 334 tys. górników pod ziemią uzyskano tylko 134 mln ton węgla.

W I półroczu 1957 pomimo zwiększenia liczby pracujących pod ziemią o 6 tys. osób wydobycie węgla w porównaniu z okresem styczeń—czerwiec 1956 roku zmniejszyło się i wyniosło wszystkiego 86,9 mln ton. Wpłynęło na to zmniejszenie dni roboczych z 301 w 1956 roku do 289 w 1957 roku.

Ponieważ produkcja własna nie pokrywa zapotrzebowania, przeto do NRF napływa w coraz większej ilości węgiel amerykański, którego import dochodzi obecnie do 1 mln ton miesięcznie. Ponadto wobec niedawnego podniesienia cen na węgiel rurski o 4,70 marek na tonie i obniżenia kosztów transportu transatlantyckiego do 29 sh za tonę węgiel amerykański loco Hamburg kalkuluje się taniej od węgla rurskiego o 1 do 2 marek na tonie.

W tych warunkach w celu zwiększenia konkurencyjności węgla niemieckiego przemysł węglowy Ruhry wystąpił z wielkim programem rozbudowy i modernizacji kopalnictwa węglowego, obliczonym na zwiększenie wydobycia węgla o 25 do 30 mln ton w skali rocznej począwszy od 1967 roku.

Koszt niezbędnych do realizacji zakreślonego programu inwestycji obliczony na sumę około 3 mld marek tylko częściowo obciąży zainteresowane koncerny węglowe. Rząd federalny bowiem przychodzi koncernom z wydatną pomocą w postaci różnych ulg podatkowych i przyspieszonej amortyzacji dokonanych inwestycji, np. 50% kapitału inwestowanego w instalacje podziemne może być odpisane na amortyzację w którymkolwiek roku w ciągu 5 lat od czasu dokonania pierwszych wydatków, przy czym instalacje nadziemne, połączone bezpośrednio z urządzeniami podziemnymi, są uważane za część składową urządzeń podziemnych.

Niejednokrotnie ulgi rządowe idą jeszcze dalej, np. w czterech indywidualnych wypadkach rząd federalny wyraził zgodę na przyspieszoną amortyzację w 75%. W ten sposób koszty rozbudowy i modernizacji kopalnictwa węglowego w Zagłębiu Ruhry zostaną w znacznej części przerzucone na barki zwykłego podatnika. (M)

Perspektywy produkcji i zużycia kauczuku

W sprawie niedoboru kauczuku naturalnego czasopismo „Rubber World" zamieściło w numerze październikowym specjalny artykuł pióra prezesa największego amerykańskiego koncernu gumowego „Goodyear Tires and Rubber Co". Według autora tego artykułu zapotrzebowanie ogólne na kauczuk w okresie od 1957 do 1960 roku z 3,1 mln ton wzrośnie do 3,5 mln ton rocznie, a w 1965 roku przekroczy 4 mln ton.

W chwili obecnej USA tylko jedną trzecią konsumpcji pokrywają kauczukiem naturalnym. W innych krajach zapotrzebowanie na kauczuk naturalny jest znacznie większe tym bardziej, że przy obecnym stanie przemysłu gumowego kauczuk syntetyczny nie zawsze nadaje się do zastąpienia kauczuku naturalnego.

Oblicza się, że o ile zużycie kauczuku naturalnego będzie wzrastało w takim samym tempie jak dotychczas, a jego produkcja będzie się utrzymywać w dalszym ciągu na poziomie 1,9 mln ton rocznie, to na rynku wystąpi wkrótce brak tego surowca.

Według ostatnich danych „Rubber Study Group" zużycie naturalnego kauczuku w 1956 roku przewyższyło konsumpcję o 17,5 tys. ton, a w pierwszej połowie 1957 roku — o 80 tys. ton. Na przestrzeni ostatnich 10 lat jest to pierwszy wypadek tak poważnego niedoboru w produkcji kauczuku.

W związku z taką sytuacją na polu produkcji kauczuku naturalnego nabierają szczególnego znaczenia nowe rodzaje kauczuku syntetycznego. Potrzeba jednak jeszcze pewnego czasu na opracowanie opłacalnego pod względem ekonomicznym procesu produkcji kauczuku polizoprenowego, albo jak się mówi, syntetycznego kauczuku naturalnego, prawie identycznego z kauczukiem naturalnym pod względem swoich właściwości i struktury.

Koszty budowy fabryki polizoprenowego kauczuku w chwili obecnej wynoszą 500 dol. za 1 tonę zdolności produkcyjnej wobec 250 dol. na tonę kauczuku butadieno-styrenowego; toteż tylko w drodze zakupu polizoprenowego kauczuku przez rząd Stany Zjednoczone będą mogły według autora w krótkim stosunkowo czasie uniezależnić się od rynków zagranicznych pod względem zaopatrzenia w kauczuk. (M)

Powstaje monopol uranowy trzech krajów kapitalistycznych

Na konferencji prasowej w Pretorii dn. 23 listopada dr van Rhijn, południowo-afrykański minister od spraw ekonomicznych, złożył sprawozdanie ze swoich rokowań z władzami amerykańskimi i kanadyjskimi w sprawie zabezpieczenia producentów uranu przed spadkiem cen. Stany Zjednoczone i Kanada przyrzekły życzliwie rozpatrzyć, mówił minister, projekt Unii Południowo-Afrykańskiej utworzenia stałego komitetu z przedstawicielami krajów będących producentami uranu, w celu zapobieżenia podrywaniu cen.

Kanada i USA produkują obecnie po 8 tys. ton uranu rocznie i planują podniesienie produkcji do 15 tys. ton rocznie. W Południowej Afryce produkcja stała się już wielkim przemysłem, kontynuował minister, i dochodzi obecnie do 6 tys. ton rocznie o wartości 35 mln funtów.

Sądzę, oświadczył minister, że byłoby rzeczą rozsądną otoczyć zawczasu przemysł uranowy odpowiednią opieką, nim nastąpi okres zawierania wielkich kontraktów.

Na zakończenie konferencji minister zakomunikował, że USA wyraziły gotowość dostarczenia Unii Południowo-Afrykańskiej bezpłatnie planów budowy centrali atomowej, a Kanada, Anglia i również USA — okazania pomocy technicznej.

Jak wynika z oświadczeń południowo-afrykańskiego ministra, trzej najwięksi kapitalistyczni producenci uranu noszą się z zamiarem tworzenia trójporozumienia, które będzie dyktowało ceny na uran. (M)

Kanada protestuje przeciwko polityce USA w sprawie nadwyżek rolnych

Sprawa upłynniania nadwyżek rolnych przez USA wywołała poważne rozdźwięki na XII sesji GATT, czyli ogólnego porozumienia w sprawie taryf celnych i handlu, odbywającej się od kilku tygodni w Genewie. Ostatnio niezadowoleniu z polityki USA na tym polu dał wyraz przedstawiciel Kanady — Reisman. Wiele delegacji, mówił delegat kanadyjski, zasygnalizowało, iż program pozbywania się nadwyżek amerykańskich został w ciągu ostatnich lat znacznie rozszerzony, co narusza poważnie interesy handlowe Kanady. Stosując całą serię środków, jak subwencjonowanie eksportu, sprzedaż za waluty krajowe, operacje wymienno-towarowe, sprzedaż na warunkach specjalnych, USA upłynniają swoje zapasy pszenicy i mąki na rynkach światowych w sposób, który przynosi duże szkody normalnemu handlowi produktami rolnymi Kanady.

Na poparcie swoich twierdzeń Reisman przytoczył kilka liczb. A więc eksport pszenicy z USA z 347 mln buszli w 1955—56 roku podniósł się do 547 mln buszli w 1956—57 roku, podczas gdy eksport z Kanady w tym samym czasie z 309 mln buszli spadł do 261 mln buszli.

Następnie Reisman wyraził nadzieję, że USA zechcą w przyszłości stosować zasadę uprzedniej konsultacji z krajami, których interesy mogą być naruszone przy umowach zbytu nadwyżek rolnych. Dotychczas bowiem, zakończył delegat Kanady, kraje te były informowane przeważnie po fakcie. (M)

ROLNICTWO ZACHODNIE
w poszukiwaniu rozstrzygnięć

STANISŁAW STOGA

Ocenę sytuacji rolnictwa w krajach Europy Zachodniej można z powodzeniem oprzeć na pewnych wspólnych kryteriach, gdy chodzi o generalną charakterystykę usytuowania rolnictwa w ogólnym konspekcie gospodarki każdego z tych krajów oddzielnie. Jednakże byłoby zasadniczym nieporozumieniem wyciągać stąd wniosek, że sytuacja rolnictwa we wszystkich krajach zachodnio - europejskich jest identyczna. W rzeczywistości jest ona bardzo zróżnicowana, na co składa się szereg przyczyn, jak choćby różnica klimatu, gleby i metod produkcji, a dalej wyposażenia technicznego i poziomu konsumpcji, wreszcie ogólnego poziomu gospodarczego danego kraju.

Nie jest obojętne z punktu widzenia rolnictwa, czy w danym kraju ludność w rolnictwie zatrudniona stanowi tylko 5,4% — jak w W. Brytanii, czy 26,6% — jak we Francji, czy też sięga ok. 54% — jak w Grecji, ogółu ludności zawodowo czynnej. Gdy do tych rozbieżności dodamy inne, jak np. że zakupy sektora rolniczego w innych sektorach gospodarczych stanowią w W. Brytanii 30% sprzedaży tego sektora, dokonywanych przezeń na rzecz innych sektorów, zaś w Grecji niespełna 7%, obraz różnic w usytuowaniu rolnictwa porównywanych krajów nabierze na wyrazistości.

Dane dotyczące poziomu konsumpcji, mierzonego przeciętną na głowę mieszkańca, uzupełnią ten obraz od strony chłonności rynków na artykuły rolne.

Według VIII raportu Europejskiej Organizacji Współpracy Gospodarczej klasyfikacja krajów według poziomu konsumpcji przedstawiała się w r. 1955 następująco:

a) Dania, Norwegia, Szwecja, Szwajcaria, Belgia, W. Brytania — przeciętna konsumpcja na 1 mieszkańca — 700 dol., b) Austria, NRF, Francja, Holandia, Islandia — 547 dol., c) Irlandia, Włochy — 312 dol., i) Grecja, Portugalia, Turcja — 114 dol.

Najbardziej bodaj — mimo wszystko — przekonywającym wskaźnikiem rozpiętości różnic, dzielących gospodarstwa rolne poszczególnych krajów jest skala wydajności z 1 hektara. Skala ta jest bardzo szeroka i waha się w zbożach chlebowych od 8 do 38 kwintali, w jęczmieniu od 6 do 36 q, w kukurydzy od 8 do 50 q, w ziemniakach od 79 do 258 q, w burakach cukrowych od 197 do 427 q. Mleczność krów waha się od 3600 do 3930 kg na 1 sztukę.

Produkcja rolna krajów zachodnio - europejskich obejmuje nadto artykuły hodowlane, jarzyny, owoce, nasiona oleiste, tytoń, wełnę, bawełnę itd. W tych ostatnich artykułach oczywiście różnice możliwości produkcyjnych i konsumpcyjnych między poszczególnymi krajami występują w znacznie wyższym stopniu.

Wszystko to składa się na powtawanie naturalnych warunków wymiany handlowej płodami produkcji rolnej. Istotnie wymiana tą między krajami Europy istnieje i odgrywa rolę ważnego czynnika w układzie stosunków gospodarczych wymienionych krajów.

KOMPLIKACJE

Sprawa komplikuje się jednakże uwagi na pewne okoliczności, które rzutują silnie zarówno na harakter tej wymiany, jak i rozmieszczenie jej kierunków.

Najważniejsza z nich jest przede wszystkim ta okoliczność, że kraje Europy Zachodniej nie są samowystarczalne w zakresie produkcji rolniczej i że wobec tego wymiana wewnętrzna nie jest w stanie pokryć całego ich zapotrzebowania konsumpcyjnego w tym zakresie. Tak np. wartość śródeuropejskiego eksportu rolniczego wynosi ok. 1 miliardy dolarów rocznie, natomiast import rolniczy z poza terytorium Europy Zachodniej przedstawia wartość 10 miliardów dolarów (w podanej sumie mieści się również import kawy, herbaty i kakao). Głównymi dostawcami są Stany Zjednoczone, Kanada i niektóre kraje Ameryki Południowej.

Dla ścisłości należy zaznaczyć, że kraje europejskie mają również swój eksport zewnętrzny artykułów rolniczych (niezależny od obrotów wzajemnych). Wynosi on jednak niespełna 2 miliardy dolarów, a więc jest pięciokrotnie niższy od importu.

Inny, niemniej znamienny dla sytuacji europejskiej, jest fakt, że śródeuropejski eksport rolniczy bynajmniej nie jest wynikiem samych tylko naturalnych warunków rozwoju produkcji rolnej i powstających tą drogą w pewnych krajach nadwyżek, ale że w równym, a może nawet daleko wyższym stopniu, jest on wynikiem działania różnych środków mechanicznych i rygorów administracyjnych, które w jednych wypadkach ułatwiają, w innych utrudniają wstęp na rynek pewnych określonych artykułów rolnych w zależności od każdorazowego nastawienia polityki gospodarczej krajów importujących i eksportujących. Jako czynniki regulujące kierunki i natężenie obrotów wchodzą w grę cła ochronne, różnego rodzaju opłaty, ograniczenia kontyngentowe, przepisy sanitarne, zakazy przywozu, z drugiej zaś strony premie eksportowe, subsydia dla produkcji, ceny odpowiednio manipulowane itd.

Jak wyglądałaby śródeuropejska wymiana artykułów rolnych bez tych wszystkich akcesoriów, trudno sobie nawet dzisiaj wyobrazić. Można tylko przyjąć za pewnik, że obraz jej byłby zupełnie inny, a także ogólny niedobór produkcji i zalew importem zewnętrznym byłby znacznie większy od obecnego. Albowiem, mimo dużych różnic poziomów cen, jakie występują między poszczególnymi rynkami europejskimi, nawet najniższe z europejskich cen wewnętrznych, są jednak wyższe od tak zwanych cen światowych, które kształtują się pod wpływem produkcji poza kontynentalnej.

PRZEDSMAK TRUDNOŚCI

Ta ostatnia okoliczność jest ważnym uzupełnieniem faktów wzmiankowanych powyżej. Wzięte wszystkie razem, dają one przedsmak trudności, z jakimi borykać się musi polityka gospodarcza krajów europejskich, dążąc do stworzenia jakiejś trwalszej platformy, godzącej interesy producentów i konsumentów. A przecież poza nimi wchodzą jeszcze w grę względy na obronność kraju, równowagę bilansu płatniczego i wiele, wiele innych.

Nie tylko zaspokojenie potrzeb rynku krajowego, ale i eksport artykułów rolnych jest dla poszczególnych krajów europejskich zagadnieniem pierwszorzędnej wagi. Nie mówiąc już o Danii i Holandii, dla których eksport rolniczy jest podstawą ich bilansu handlowego, wszystkie kraje południowe interesują się żywo wywozem owoców i wina. Francja — poza tym — interesuje się eksportem zboża, w czym sekundują jej Szwecja i Turcja. Nawet tak uprzemysłowiony kraj, jak Szwajcaria, jest bardzo uczulony na punkcie eksportu serów.

Trzeba mieć to na uwadze, że w tej dziwnej gmatwaninie poziomów cen, sprawa ulokowania pewnej nadwyżki produkcyjnej na zagranicznym rynku bywa czasem warunkiem utrzymania cen wewnętrznych na pewnym zamierzonym poziomie. Jeżeli tę nadwyżkę oddaje się poniżej kosztów własnych produkcji, to oczywiście różnicę tę musi ktoś pokryć i zwykle obciąża ona w ten czy inny sposób skarb państwa. Stąd zrozumiałe jest stałe zainteresowanie państw eksportujących nadwyżki swej produkcji rolnej szerokością marży, jaka zarysowuje się między poziomem cen światowych, a skalą cen wewnętrznych na rynkach europejskich. Łączy się z tym ukryte życzenie, by można było oderwać się od cen światowych i znajdować zbyt na swój eksport po cenach możliwie opłacalnych.

To jest oczywiście dezyderat krajów eksportujących. Kraje, które same eksportu rolniczego nie posiadają, a przeciwnie większość swego własnego zapotrzebowania pokrywają importem i to głównie pozakontynentalnym, jak np. W. Brytania, nie widzą dla siebie w takim zalatwieniu sprawy żadnego interesu.

DĄŻENIE DO INTEGRACJI

Niemniej jednak dotychczasowy stan rzeczy, wyrażający się w iście mozaikowym układzie europejskiego rynku rolniczego, jest zgodnie oceniany przez wszystkich partnerów za niekorzystny i wymagający rewizji. Na jedno w zasadzie godzą się wszyscy, a mianowicie na to, że ewentualne zmiany powinny mieć charakter scaleniowy, tj. obalający lub redukujący zbyt liczne dzisiaj przegrody, dzielące poszczególne rynki od siebie.

Co do sposobu jednak zrealizowania tej koncepcji zarysowały się tak poważne różnice poglądów, że — jak na razie przynajmniej — stały one na przeszkodzie przyjęciu jakiegoś uzgodnionego planu. Projektów przesunęło się wiele. Warto z niektórymi z nich zapoznać się, aby mieć pojęcie o tendencjach, jakie przyświecały ich twórcom.

Nie wolno oczywiście zapominać, że wszystkie te plany i projekty były dyskutowane przeważnie w ramach Europejskiej Organizacji Współpracy Gospodarczej lub tzw. Rady Europy, miały więc również niewątpliwie pewną podbudowę polityczną.

Chcąc ich historię podać w odpowiednim retrospektywnym ujęciu trzeba cofnąć się myślą o kilka lat wstecz i zacząć od tak zwanego „planu Mansholta". Opracowany on został z końcem roku 1950 i projektował powołanie do życia na wzór Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali — analogicznej Wspólnoty Rolniczej. Tezą podstawową tego planu było, że krajowy protekcjonizm rolniczy powinien być poddany kontroli organizacji nadrzędnej (właśnie owej Wspólnoty) i stopniowo przez nią likwidowany. Do kompetencji owej organizacji należałoby ustalanie stałych cen dla handlu śródeuropejskiego i odpowiednie oddziaływanie na kształtowanie się cen krajowych.

W podobnym kierunku zmierzał również „plan Charpentiera". Zakładał on osiągnięcie unifikacji rynków rolniczych Europy Zachodniej przez zaniechanie systemu protekcjonizmów krajowych i powierzenie funkcji regulatora cen „Wysokiej Instancji" ponadkrajowej. Jej zadaniem byłoby określenie cen europejskich dla każdego podstawowego produktu rolnego na podstawie przeciętnej wszystkich krajów, a następnie wyznaczenie dopłat wyrównawczych, pokrywających różnice między ceną ogólnoeuropejską a ceną lokalną każdego kraju. W dalszym stadium tenże plan przewidywał koordynację krajowych programów produkcji i skierowywanie poszczególnych krajów do tych upraw, które najlepiej odpowiadają ich warunkom przyrodniczym. W etapie końcowym odpadłoby stosowanie dopłat i obowiązywałaby wolna wymiana produktów po cenach ustalonych przez „Wysoką Instancję".

Wreszcie trzeci z kolei „plan Pflimlina" zakreślał sobie znacznie skromniejsze zadanie i proponował na początek stworzenie wspólnego rynku tylko dla kilku kluczowych produktów (pszenicy, cukru, produktów mleczarskich, wina), a dopiero później, z czasem, rozszerzenie go na inne płody rolnicze.

Wszystkim tym planom patronowała, w mniej lub więcej zdeklarowany sposób, Francja — i wszystkie po kolei były torpedowane faktycznie przez W. Brytanię, która stawiała im przede wszystkim zarzut formalny, że propagują one tworzenie nowych form organizacyjnych o charakterze ponadpaństwowym, co do których z góry można mieć wątpliwości, czy będą mieć dostateczną sankcję wykonawczą.

Według opinii brytyjskich rzeczoznawców należałoby przy szukaniu rozwiązań utrzymać się w ramach istniejących organizacji międzynarodowych, ewentualnie powołać osobną międzyrządową komisję, której uchwały miałyby nie wiążący, lecz konsultatywny charakter.

Pod wpływem powyższego stanowiska W. Brytanii, doszło istotnie do skutku zwołanie w r. 1952 przez EOWG w Paryżu konferencji ministrów rolnictwa wszystkich krajów członkowskich tej organizacji. Konferencja wybrała Komitet Tymczasowy, któremu zleciła zadanie przepracowania wszystkich istniejących planów integracji rolnictwa europejskiego i organizacji rynków.

DWIE KONCEPCJE

To formalne zwycięstwo Anglii nie zlikwidowało istotnego zarzewia nieporozumień, a tylko czasowo zlokalizowało ich rozgrywkę na terenie wspomnianego Komitetu Ministrów przy EOWG. W miarę jak prace tego komitetu przeciągały się miesiącami, a później latami, rozłam w stanowisku rządów, uczestniczących w Komitecie, zaczął się stawać coraz bardziej wyrazisty. Zarysowały się bowiem dwie przeciwstawne koncepcje:

a) liberalizacji handlu artykułami rolniczymi, w najszerszym tego słowa znaczeniu, z pozostawieniem nieograniczonej swobody kształtowania się ceny na wolnym rynku;

b) pozostawienia różnych form planowania i kontroli — a tylko ich ujednolicenia w szerszych ramach terytorialnych — z zachowaniem gwarancji cen i zapewnienie rynków zbytu.

Pierwszą koncepcję lansuje w dalszym ciągu W. Brytania, drugiej gorliwie i wytrwale broni Francja, zyskując stopniowo poparcie państw Beneluxu, NRF i wreszcie także Włoch.

Te długotrwałe i uciążliwe zmagania o formę integracji gospodarki rolnej w Europie Zachodniej nie pozostały bez pośrednich przynajmniej skutków. Doprowadziły one do ustalenia pewnych stwierdzeń, zawartych w raporcie Komitetu, które z kolei znalazły swoje echo w decyzjach polityczno-gospodarczych poszczególnych rządów.

Do takich, brzemiennych w skutki, zaliczyć należy przede wszystkim stwierdzenie Komitetu, że „pełna liberalizacja handlu wydaje się niemożliwa do osiągnięcia w najbliższej przyszłości", gdyż zarówno ograniczenia importowe, jak i pomoc dla produkcji i eksportu są podyktowane względami natury polityczno - socjalnej, a mianowicie chęcią utrzymania dochodów farmerów na znośnym poziomie

Drugim, równie ważnym oświadczeniem Komitetu jest konkluzja, że zupełna integracja produkcji rolniczej i handlu wymagałaby unii celnej i walutowej, jeżeli nie w ogóle federacji politycznej.

Zwłaszcza to ostatnie stwierdzenie kryło w sobie niebezpieczny ładunek dla spoistości akcji EOWG w zakresie uregulowania zagadnień polityki rolnej.

Grupa zwolenników liberalizmu zmuszona była przyznać, że jej postulaty krańcowe mają w dzisiejszych warunkach charakter czysto akademicki, a za progarm realny uznać należy co najwyżej zalecenia stopniowych, stosunkowo bardzo nieznacznych, zmian istniejącego porządku rzeczy. Tymczasem sytuacja rolnictwa i handlu produktami rolnymi — stając się z roku na rok groźniejsza — stwarzała świadomość potrzeby posunięć stanowczych, a nawet radykalnych.

JESZCZE JEDNA PRÓBA

Raz jeszcze zjawiła się na porządku dziennym sprawa powołania oddzielnej organizacji pod nazwą „Green Pool". Była to ostatnia próba znalezienia wspólnej platformy dla wszystkich krajów EOWG. Gdy próba ta zawiodła, zwolennicy gospodarki kontrolowanej (Francuzi określają ją mianem „dirigisme") zdecydowali się wejść na drogę faktów dokonanych, bez oglądania się na ich separatystyczny charakter.

Oczywiście chodzi tu o fakty w znaczeniu decyzji organizacyjno-programowych.

W marcu br. sześć państw: Francja, NRF, Belgia, Holandia, Luksemburg i Włochy podpisało w Rzymie układ o stworzeniu wspólnego rynku.

Realizacja układu obliczona jest na lat kilkanaście i wymagać będzie szeregu dodatkowych porozumień. Jednakże krok pierwszy został zrobiony.

Spotkał się on od razu z reakcją W. Brytanii, która wystąpiła z kontrpropozycją stworzenia strefy wolno - handlowej. Dawny dualizm koncepcyjny francusko - brytyjski wyżywa się więc w nowej formie.

Tym razem jednak jest już mowa tylko o szukaniu form współpracy między dwiema organizacjami rynków, których struktura wewnętrzna ma się jednak kształtować oddzielnie. Koncepcje wspólnego rynku, czy wolnej strefy mają w zasadzie program znacznie szerszy, nie wyłącznie rolniczy, ale rolniczy odcinek tego programu należeć będzie do najtrudniejszych i zarazem najpilniejszych.

Czy znajdzie on na tej drodze szczęśliwe rozwiązanie? — byłoby rzeczą ryzykowną wyciągać przedwczesne wnioski. Jak świadczy jednak historia procesu dojrzewania problemu rolniczego w krajach Europy Zachodniej względy natury politycznej i społecznej mogą silnie zaważyć szali rozstrzygnięć gospodarczych nawet w skali międzynarodowej

PLAN I BUDŻET ZSRR NA ROK 1958

Grudniowa sesja Rady Najwyższej ZSRR poświęcona była omówieniu dwóch ważnych dokumentów państwowych. Rada Najwyższa zatwierdziła państwowy plan rozwoju gospodarki narodowej na rok 1958 oraz uchwaliła budżet państwowy ZSRR na rok 1958.

Główne kierunki planu gospodarczego na rok 1958 rzutują na całokształt zadań ustalanych obecnie w perspektywicznym planie 7-letnim (na lata 1959—1965). Plan gospodarczy na rok 1958 zakłada — wzrost dochodu narodowego w przybliżeniu o 8 proc., wzrost globalnej produkcji przemysłowej o 7,6 proc., w tym wzrost produkcji środków wytwarzania o 8,3 proc. oraz przedmiotów spożycia o 6,1 proc.

Budżet ZSRR na rok 1958 przewiduje po stronie wpływów 642 965 172 tys. rubli, po stronie wydatków — 627 742 125 tys. rubli. Nadwyżka wpływów nad wydatkami wyniesie 15 223 047 tys. rubli.

Podstawową pozycję dochodów budżetowych stanowią wpływy z państwowych i spółdzielczych organizacji gospodarczych w ogólnej sumie 570 314 017 tys. rubli.

Podstawowe pozycje wydatków budżetowych przedstawiają się następująco:

na sfinansowanie rozwoju gospodarki narodowej — 257 150 818 tys. rubli;

na potrzeby kulturalno-socjalne — 212 768 033 tys. rubli;

na cele obronne — 96 292 275 tys. rubli;

na utrzymanie aparatu państwowego — 11 962 901 tys. rubli.

Na grudniowej Sesji Rady Najwyższej w toku debaty potwierdzona została pokojowa polityka zagraniczna ZSRR. Uchwała Rady głosi:

„Rada Najwyższa ZSRR wyrażając niezłomną wolę i jednomyślne dążenie narodu radzieckiego do pokoju — uważa, że obecnie, kiedy nadal trwa wyścig zbrojeń, zwłaszcza w dziedzinie uzbrojenia atomowego i wodorowego, należy podjąć kroki w celu zapobieżenia niebezpiecznemu rozwojowi wydarzeń oraz obronić sprawę pokoju i uwolnić ludzkość od zmory niebezpieczeństwa niszczycielskiej wojny atomowej". (l. s.)

30 grudnia 1947 — 30 grudnia 1957

10-LECIE PROKLAMOWANIA RRL

W dniu 30 grudnia minęło dziesięć lat od proklamowania Rumuńskiej Republiki Ludowej. Był to okres wielkich przeobrażeń w życiu narodu rumuńskiego. Z kraju zacofanego, rolniczo-przemysłowego Rumunia przekształciła się w kraj przemysłowo-rolniczy z roku na rok rozwijający swą socjalistyczną gospodarkę narodową. Naród rumuński może być dumny ze swych dotychczasowych osiągnięć.

PRZEMYSŁ. Przed drugą wojną światową kapitał zagraniczny kontrolował w Rumunii 91,9% przemysłu naftowego, 95% przemysłu energetycznego, 74% przemysłu hutniczego, 73% przemysłu chemicznego, 70% przemysłu drzewnego. Po nacjonalizacji podstawowych środków produkcji i dokonaniu wielkich inwestycji stworzona została baza rozwojowa dla przemysłu. W porównaniu z poziomem przedwojennym (1938 r. = 100) globalna produkcja przemysłu rumuńskiego w 1955 roku wzrosła 3,3-krotnie (w tym — środków wytwarzania 4,11-krotnie i przedmiotów spożycia 2,57-krotnie). Wskaźnik wzrostu wyniósł dla przemysłu energetycznego — 648, węglowego — 215, maszynowego — 605, chemicznego — 574, materiałów budowlanych — 805, drzewnego — 279, włókienniczego — 297, konfekcyjnego — 502, obuwniczego i futrzanego — 320, spożywczego — 195.

Przemysł stał się głównym źródłem wytwarzania dochodu narodowego; udział przemysłu w dochodzie narodowym w 1956 roku wynosił 45%, podczas gdy rolnictwa — 30%.

W 1955 roku przedsiębiorstwa zatrudniające ponad 100 robotników stanowiły 75,8% ogólnej ilości przedsiębiorstw państwowych i zatrudniały 97,5% ogólnej liczby robotników. W 1956 roku przemysł rumuński zatrudniał 1 101 tys. osób.

ROLNICTWO. Z przeprowadzonej w 1945 roku reformy rolnej chłopi rumuńscy otrzymali 1,6 mln ha ziemi. Poczynając od 1949 roku wieś rumuńska zaczęła przechodzić na różne formy gospodarki spółdzielczej. W pierwszym półroczu 1957 sektor socjalistyczny rolnictwa Rumunii obejmował 42,4% ziemi ornej. W tym czasie istniało: 12 649 spółdzielni produkcyjnych o łącznej powierzchni 2,5 mln ha i obejmujących 990 tys. gospodarstw chłopskich; 2 630 zespołowych gospodarstw rolnych (spółdzielnie wyższego typu) o powierzchni 1,2 mln ha ziemi i zrzeszających 248 tys. rodzin chłopskich; 2 395 zrzeszeń uprawowych, obejmujących przeszło 144 tys. gospodarstw chłopskich.

Państwowe gospodarstwa rolne zajmują 7,2% ogólnej ilości użytków rolnych i 8,3% ziemi ornej.

W 1957 roku rolnictwo Rumunii miało do swej dyspozycji: 32 160 traktorów (w przeliczeniu na traktory o mocy 15 KM), 12 679 mechanicznych siewników, 9 244 kultywatorów itd.

W Rumunii duży nacisk kładzie się na specjalizację rolnictwa i stosowanie nowoczesnych metod uprawy roli i hodowli.

POZIOM ŻYCIOWY LUDNOŚCI. Na bezpośrednie zaspokojenie potrzeb ludności Rumunii przeznacza się obecnie 75% dochodu narodowego. Wydatnie wzrosło spożycie i zmieniła się jego struktura. Jeśli Przyjmiemy poziom spożycia 1 członka rodziny robotniczej w 1938 roku za 100, to w 1956 roku wskaźnik spożycia chleba wynosił 142, spożycia tłuszczów — 151,7, spożycia mięsa — 148,2.

Podobnie przedstawia się poziom życiowy ludności wiejskiej. Jeśli przyjmiemy poziom spożycia każdego członka rodziny chłopskiej w 1953 roku za 100, to w 1956 roku wskaźnik spożycia wzrósł następująco: mięsa do 145, tłuszczów do 176, jaj do 148 itp.

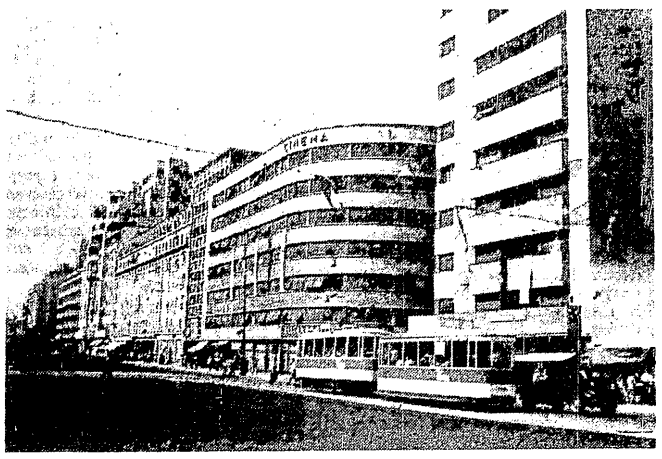
Jednym ze wskaźników świadczących o wzroście stopy życiowej ludności rumuńskiej jest znaczne zwiększenie obrotu handlu detalicznego. Łączna suma obrotów handlu detalicznego wzrosła z 9,9 mld lei w 1948 roku do 31,4 mld lei w roku 1956 (w cenach porównywalnych).

WYMIANA TOWAROWA Z KRAJAMI SOCJALISTYCZNYMI. Osiągnięcia w gospodarce narodowej Rumunii byłyby niemożliwe bez poparcia i współpracy z krajami socjalistycznymi. Głównym rysem budownictwa gospodarczego Rumunii jest to, że proces rozwojowy tego kraju nie odbywa się w izolacji, lecz w ramach ogólnego rozwoju gospodarczego wszystkich krajów, należących do wielkiej wspólnoty narodów socjalistycznych. Udzielają one sobie wzajemnej pomocy, między innymi drogą wymiany handlowej, opartej na zasadzie pełnej równości praw i wzajemnych korzyści.

Stosunki handlowe RRL z zagranicą rozwijają się z roku na rok. W handlu zagranicznym Rumunii dominującą pozycję zajmują obroty z krajami socjalistycznymi. Tak np. w 1955 roku w całości obrotów handlowych RRL z zagranicą wymiana handlowa z ZSRR wynosiła 48,1%, z Czechosłowacją — 8,7%, z NRD — 8,1%, z Węgrami — 4,9%, z Polską — 3,1%.

Obecnie, kiedy naród rumuński realizuje ważne zadania drugiej pięciolatki (1956—1960), współpraca gospodarcza RRL z krajami socjalistycznymi jest jednym z najważniejszych czynników gwarantujących pomyślne wykonanie tych zadań.

(a. p.)



Bukareszt — Foto. CAF

Wydatki militarne NATO

Organizacja Paktu Atlantyckiego wydatkowała w roku 1957 na tzw. cele obronne 59 586 mln dolarów (wobec 56 762 mln dol. w roku 1956), z czego 13 437 mln dol. przypada na Europę, a 46 149 mln dol. na USA i Kanadę.

Rozdział tych sum między poszczególne kraje wykazuje następujące wydatki (w walucie danych krajów): Belgia 19 085 mln franków belg., Kanada 1 871 mln dol. kanad., Dania 992 mln koron duńskich, Francja 1 404 mld franków, NRF 7 789 mln marek, Grecja 4 424 mln drachm, Włochy 584 mld lirów, Luksemburg 454 mln franków luks., Holandia 1 840 mln florenów, Norwegia 1 028 mln koron norw., Portugalia 2 389 eskudo, Turcja 1 347 mln funtów tur., Wlk. Brytania 1 609 mln funtów szt., USA 44 278 mln dolarów. (f)

Bilans gospodarki narodowej Francji

Ogłoszony niedawno uproszczony bilans gospodarki francuskiej za rok 1957 wykazuje trzy podstawowe cechy: znaczny wzrost produkcji, wynoszący w stosunku do roku poprzedniego 10,7 proc. licząc wartościowo (18 175 mld franków wobec 16 415 mld franków w 1956 r.) i 6,5 proc. w ujęciu ilościowym; stałość deficytu w bilansie handlowym (160 mld franków w handlu zagranicznym łącznie z Saarą i zamorskimi krajami zależnymi i 495 mld w handlu z zagranicą w ścisłym tego słowa znaczeniu), co nastąpiło mimo znacznego wzrostu eksportu (o 13,4 proc. wartościowo i o 9 proc. ilościowo); poważny rozwój inwestycji (wzrost kapitału stałego brutto o 14,3 proc. do 3832 mld franków, co w ujęciu rzeczowym stanowi wzrost o 8 proc).

Zwiększenie produkcji nastąpiło przede wszystkim w przemyśle, gdyż w rolnictwie można było zaobserwować stagnację (wzrost zaledwie o 1 proc.), wynikającą z niesprzyjających warunków atmosferycznych oraz utrzymywania pod bronią znacznej części rolniczej siły roboczej. Nieco słabiej, bo tylko o 9 proc. podniosły się dochody ludności.

Zarobki robotnicze wzrosły w ciągu roku o 8,5 proc., co w połączeniu ze zwiększeniem liczby zatrudnionych spowodowało wzrost funduszu płac o 11,5 proc.

Podział przypadającego na ludność dochodu narodowego między spożycie i inwestycje indywidualne kształtował się zgodnie z tradycją francuską. Czyste spożycie wyniosło w 1957 r. 13 248 mld franków, tj. o 9 proc. więcej niż w roku poprzednim (o 5,5 proc. licząc wartość realną), zaś na inwestycje indywidualne wydatkowano 774 mld franków, tj. o 10 proc. więcej niż w 1956 r. (o 3 proc. w ujęciu rzeczowym).

Natomiast inwestycje przedsiębiorstw wzrosły o wiele znaczniej (o 16,4 proc. wartościowo i o 11 proc. w ujęciu rzeczowym), osiągając wielkość 2 694 mld franków. Inwestycje administracyjne nie doznały większych zmian utrzymując się na poziomie około 400 mld franków.

(f)

KIERUNKI ROZWOJU KÓŁEK ROLNICZYCH

KONRAD BAJAN

Rok upłynął od ogłoszenia nowych wytycznych w sprawie polityki rolnej. Jednym z bezpośrednich skutków tej polityki jest dość masowe dążenie wsi do rozwoju samorządowych organizacji chłopskich. Centralną ich formą stały się koła rolnicze. Konieczna więc staje się ocena procesów zachodzących na wsi w związku z rozwojem kół rolniczych. Wymaga to, aby działacze zajmujący się gospodarką i polityką rolną skierowali więcej uwagi na socjalistyczną treść w nowokształtujących się formach gospodarki chłopskiej. Chodzi w tej chwili może nie tyle o zakończone formy, gdyż te powstawać będą w procesie ewolucji — ile o główne tendencje rozwojowe i o to, by w miarę rozwoju nadawać im właściwe kierunki, wypełniać odpowiednią treścią.

Dyskusja w sprawach rolnictwa, która toczyła się przed i po VIII Plenum KC, dotyczyła bardzo ogólnych zagadnień, natomiast nie zawsze dostatecznie poruszała konkretne problemy jak: proste formy kooperacji, zagadnienie kontraktacji, skup produktów rolnych itp.

Jakkolwiek ogólno - problemowej dyskusji nie uważamy za zakończoną — to jednak w obecnej chwili niezmiernie ważna jest szeroka dyskusja omawiająca głębiej konkretne problemy rolnictwa.

*

Jak już powiedzieliśmy, podstawową formą samorządnych organizacji chłopskich są kółka rolnicze. Zachodzi pytanie — czy kółka rolnicze są lub mogą być pełnym samorządem chłopskim. Istnieje u nas pogląd (wprawdzie wyraźnie nie sprecyzowany), że chłop zrzeszony w kołach rolniczych jest ostatnim ogniwem samorządu. Prawda, możliwości decydowania o wielu sprawach poprzez koło i w samym kole rolniczym tworzą elementy samorządu, szczególnie w wyzwalaniu społecznej inicjatywy chłopskiej. To jednak nie wyczerpuje całego wachlarza zagadnień, składających się na wewnętrzną treść samorządu. Podstawową część kontaktów wynikających ze stosunków między państwem a chłopem oraz spójni towarowej między miastem i wsią załatwia chłop bezpośrednio z organami władzy ludowej lub jej państwowymi instytucjami czy organizacjami spółdzielczymi. A zatem samorządność chłopska zależna jest od szeregu wspólnych decyzji i poczynań poszczególnych instytucji. To ostatecznie rozstrzygnąć może scentralizowane, odpowiednie ogniwo rad narodowych. Dlatego też koło rolnicze nie może zastępować gromadzkiej rady narodowej. Może ono być jedynie jedną z organizacji zajmujących się zawodowymi sprawami chłopa. Czy — w warunkach ustroju ludowo - demokratycznego, organizacja chłopska w postaci kół rolniczych powinna stać w rzędzie organizacji zawodowych takich, jak związki spółdzielcze i związki zawodowe?

Kółka rolnicze opierają swą działalność o statut w ramach związku, który tworzą. Prawnie więc występują one jako związek, a nie jako samorządny organ władzy. Można więc mówić o kółkach rolniczych jako o samorządnej organizacji chłopskiej, rozszerzającej udział mas w zarządzaniu gospodarką. Nie oznacza to, że są one pełnym samorządem chłopskim.

Jako organizacja społeczna, kółka rolnicze spełniają lub powinny spełniać poza celami produkcyjnymi i społecznymi — polityczną rolę w układzie stosunków pomiędzy państwem, jego polityką — a masami chłopskimi.

*

Często spotkać się można z poglądem jakoby kółko rolnicze zastępowało na wsi spółdzielczość produkcyjną, a tym samym rugowało w ogóle jej dalszy rozwój. Ponieważ jest to problem zasadniczy, postaramy się najpierw krótko omówić charakter rozwoju kół rolniczych w okresie minionego roku i w zakończeniu sprecyzować odpowiedź na postawione pytanie.

W okresie od VIII Plenum wzrost organizacyjny kółek rolniczych przedstawia się następująco:

	Ilość kół rolniczych	Ilość zrzeszonych chłopów
1. I. 1957 r.	1 700	ok. 60 000
15. V. (przed IX Plenum KC)	8 814	273 780
10. IX	10 084	284 092
grudzień 1957 r.	ok. 10 700	ok. 300 000

Jak widzimy, rozwój kół rolniczych następował szybko do IX Plenum KC, a następnie tempo poważnie spadło. W pierwszym okresie mieliśmy do czynienia raczej z żywiołowym rozwojem organizacji. Rozwojowi temu towarzyszyły ujemne zjawiska polityczne i gospodarcze. Wyrażały się one przede wszystkim w działalności prawicowych działaczy ZSL, połączonych ściśle z działalnością poważnej części zamożnych gospodarzy. Chodziło tu mianowicie o opanowanie kierownictwa w kołach rolniczych, a następnie przeciwstawienie całej organizacji polityce partii. W ostatecznym rachunku polityka ta sprowadza się do tezy o wyeliminowaniu partii, jej działalności na wsi. Praktycznie prowadziło to do ostrych rozgrywek politycznych, skłócania całych wsi, nieprzyjmowania chłopów członków partii do kół rolniczych itp.

Masowo tworzyły się fikcyjne koła, które spełniały rolę parawanu, za którym swobodnie może rozwijać się eksploatacyjna działalność bogaczy wiejskich oraz różnych kombinatorskich elementów.

Nie oznacza to bynajmniej, że wszystkie koła powstałe w pierwszym okresie opierały się na fałszywym podłożu. Większość to zapewne koła dobre, o zdrowych zasadach.

Pełniejsze sprecyzowanie polityki rolnej na IX Plenum spowodowało wśród aktywu politycznego i gospodarczego głębsze zainteresowanie kierunkiem i treścią kół rolniczych. Pozwoliło to poważnie zahamować rozwój omówionych zjawisk i skierować uwagę chłopów na zagadnienia produkcji.

Pomimo ujemnych stron, które towarzyszyły wzrostowi liczebnemu kół rolniczych trzeba stwierdzić, że w ciągu jednego roku koła rolnicze osiągnęły poziom ostatnich lat w rozwoju spółdzielczości produkcyjnej. Świadczy to o dużych potencjalnych możliwościach spółdzielczej idei wśród chłopów.

Na szybki rozwój liczebności kół rolniczych wpłynęło wiele czynników. Weźmy chociażby tradycje z okresu przedwojennego. W 1937 r. mieliśmy w Polsce około 6 tys. kół rolniczych zrzeszających blisko 150 tys. członków. Kadra przedwojennych działaczy wzięła aktywny udział w dzisiejszym ruchu. Również tradycje odegrały swoją rolę. Jednakże obecny rozwój kół rolniczych tworzy się na innym, aniżeli to miało miejsce przed wojną, gruncie społecznym, politycznym i gospodarczym wsi. Sytuacja rolnika przed wojną była tego rodzaju, że główną uwagę zwracał on na możliwość i korzystność zbytu produktów rolnych. Stąd dążenie do omijania pośrednika w zbycie i zaopatrzeniu wsi. Koła rolnicze dążyły więc do przejęcia handlu w swoje ręce, natomiast sprawy produkcyjne schodziły na plan dalszy. Wszystko to podyktowane było kapitalistycznymi stosunkami, wyzyskiem i napiętymi sprzecznościami klasowymi wsi. Organizatorami i duchowymi przywódcami kół rolniczych byli w przeważającej mierze przedstawiciele ziemiaństwa, realizujący politykę odpowiadającą ówczesnym społeczno - gospodarczym stosunkom. Dlatego, słusznie sięgając do tradycji, należy odrzucić wszystko co jest niezgodne z interesami społeczeństwa, a w szczególności chłopstwa. (Zagadnienie oceny działalności kół rolniczych w okresie międzywojennym wymaga samodzielnego omówienia).

Drugim i najistotniejszym czynnikiem jest zmiana polityki w stosunku do rolnictwa, wpływ demokratycznego zwrotu w partii i państwie dokonanego na VIII Plenum. Chłop poczuł się swobodny w wyborze swoich własnych form gospodarowania, stąd i dążenie do podniesienia produkcji. Ponieważ hasłem idei kół rolniczych jest walka o wzrost produkcji — znalazło ono zrozumiałe poparcie części chłopów.

Jakie główne zadania stawia przed sobą organizacja kół rolniczych?

Po pierwsze — dążenie do wzrostu produkcji poprzez organizację kooperacji w produkcji roślinnej (bloki nasienne) i w produkcji zwierzęcej (zespołowa kontraktacja, stacje kopulacyjne, zespołowa hodowla zarodowa itp.). Ponadto przez organizację zespołów maszynowych, łąkarskich, budowlanych.

Po drugie — dążenie, aby członkowie koła postawili swoje gospodarstwa na właściwym poziomie. W tym celu zakłada się wprowadzanie systemu zmianowania, urządzania i organizację gospodarstwa, a więc i wybór odpowiedniego kierunku produkcji.

Nierozłącznym problemem jest masowe zawodowe doszkalanie się chłopów, dyskusje nad sprawami fachowymi oraz omawianie wspólnych dla całej wsi zagadnień.

W dotychczasowym rozwoju kół rolniczych rysują się w zasadzie dwa kierunki:

Przede wszystkim wymienić należy organizację kół, których członkami są mieszkańcy całej lub części wsi. Koła takie mają charakter otwarty; chłopi, którzy wyrażą chęć mogą doń przystąpić. Działalność tego typu kół sprowadza się poza zebraniami do organizacji szkolenia zawodowego. Szkolenia te mają charakter dyskusji, której podstawą jest pogadanka wygłoszona przez agronoma. Obok szkolenia istotne miejsce w pracy kół zajmują sprawy ogólnowiejskie jak naprawa dróg, budowa domów ludowych, ośrodków zdrowia itp. Społeczna działalność ma bardzo szeroki zakres, gdyż wypływa z dążenia chłopów do podniesienia poziomu kulturalnego i gospodarczego wsi.

Na największą uwagę zasługuje coraz szerszy rozwój produkcyjnych form. Są to tworzone w ramach koła rolniczego zespoły maszynowe, zespoły produkujące materiały budowlane oraz zespoły hodowli zarodowej, uprawy łąk itp. Zasadą zespołów maszynowych jest łączenie się w celu kupna maszyn, których chłopi nie są w stanie indywidualnie nabyć z uwagi na wysokie koszty. Członkowie zespołu, posiadający własne maszyny, mogą je jako wkład wnosić do zespołu. Za pracę wspólnymi maszynami każdy członek płaci ustaloną sumę. Nieczłonkowie Zespołu korzystający z usług płacą 15—20% drożej. Zespoły maszynowe nagromadzają przeważnie maszyny bardziej złożone, takie jak młocarnie, maszyny do czyszczenia ziarna, maszyny żniwne oraz ciągniki. Te ostatnie często spełniają rolę transportu.

Omówiony kierunek rozwoju dotyczy większości kół rolniczych i ma duże znaczenie dla podniesienia produkcji i rozwoju kolektywnych poczynań wsi.

Drugi kierunek rozwoju kół rolniczych jest krańcowo odmienny. Organizuje się często koło rolnicze w wąskim gronie zamożniejszych gospodarzy i kombinatorów lub nadaje się kołu charakter zamknięty, nie przyjmując więcej członków. Pod płaszczykiem koła rolniczego kilku kombinatorów organizuje zespół maszynowy. Kupują maszyny oraz ciągnik za własne fundusze z tym, że kredyty na zakup są finansowane przez koło rolnicze. Dalszy bieg spraw jest w zasadzie prosty, po wyśrubowanych bowiem cenach udzielają oni usług, a całość dochodów idzie do ich własnej kieszeni. Poza tego typu „usługową" działalnością zespołu maszynowego, koło rolnicze przeważnie nie robi nic. A zatem inne dziedziny pracy, a w szczególności dążenie do podniesienia poziomu produkcji w całej wsi, nie są w ogóle realizowane. Na równi z tym występują tendencje organizowania kół wyłącznie w oparciu o państwowe kredyty. Jeśli zaś państwo kredytów nie będzie przydzielać, koło rolnicze jest niepożądane. Zjawiska takiego kierunku rozwoju szczególnie występują w rejonach o nasileniu gospodarstw biedniackich i tam, gdzie mamy do czynienia z brakiem siły roboczej; dotyczą one na ogół małego procentu kół rolniczych.

Ocena przytoczonych kierunków rozwoju może być wielostronna. Zajmiemy się tylko jedną stroną. Oba kierunki dostatecznie jasno pokazują, że stosunek chłopa, jako producenta i właściciela środków produkcji do tychże środków produkcji w zasadzie się nie zmienia i nadal pozostaje prywatno-własnościowy. Chłop nadal pozostaje właścicielem środków produkcji, a w szczególności ziemi. W drugim kierunku zagadnienie to nabrało ostrości w postaci właściciela-spekulanta, który poprzez wyzysk, staje się kapitalistą. Koło rolnicze jest dla niego parawanem dla wyzysku, natomiast sprawy podniesienia produkcji we wszystkich gospodarstwach w ogóle nie grają roli. Klasowy charakter pozostaje nadal zachowany i wynikające stąd sprzeczności klasowe będą nadal występowały.

Pierwszy kierunek jest całkowicie odmienny i godny naśladownictwa. Jednakże wykazuje on, że chłopi łączą się jedynie w niektórych sprawach, w tych dziedzinach, w których indywidualnie nie mogą nic zrobić, bo są ekonomicznie za słabi. W takim wypadku jednoczenie się dla kupna maszyny czy ciągnika, jest z jednej strony koniecznością dla utrzymania określonego poziomu produkcji — z drugiej, obroną przed wyzyskiem. Tworzy się nowy stosunek do wspólnie kupionej maszyny, jako środka produkcji, będącego własnością kolektywu. W tym, wydaje się, tkwi podstawowy (zapewne nie jedyny) socjalistyczny element koła rolniczego. Stosunek do podstawowych środków produkcji, jakimi są w pierwszym rzędzie ziemia, produkujący inwentarz i własne środki produkcji, pozostaje niezmieniony. Praktycznie wyraża się to, między innymi, w odpłatności za pracę zespołowymi maszynami, których chłop sam jest współwłaścicielem. Współwłaścicielstwo i decydowanie zespołowymi środkami zależne jest od wielkości wkładów, te zaś od ilości hektarów. Biedniak więc będzie do pewnego stopnia na łasce bogatszego. Różnice i antagonizmy między nimi nie będą wynikać wtedy, gdy realizowane będą interesy wspólne dla całej wsi, niezależnie od przekroju klasowego. Jeśli zaś realizacja naruszać będzie interesy jednej z grup, wówczas jedność koła rolniczego, jako organizacji zostaje naruszona.

Że zjawiskiem takim mamy do czynienia w omówionym kierunku drugim, gdyż bogatsi chłopi chcą realizować wygodną dla siebie, a nie dla wszystkich członków, politykę.

Dochodzimy więc do wniosku, że koło rolnicze nie zlikwiduje klasowych różnic wsi. Klasowy charakter zostaje zachowany. Koło rolnicze łączy chłopów niezależnie od różnic klasowych, jedynie w sprawach, których realizacja wymaga całej wsi lub grupy gospodarzy. Dotyczy to zarówno wewnętrznych, produkcyjnych zagadnień wsi, jak i realizacji określonej polityki gospodarczej państwa. Poza obrębem realizacji tych spraw, chłop nadal pozostaje indywidualnym gospodarzem ze swą rozdrobnioną gospodarką i rozproszkowaną, wszechstronną strukturą produkcji. Koło rolnicze może chłopu jedynie pomóc w określonym stopniu w podniesieniu poziomu istniejącego stanu produkcji — przez doradztwo fachowe i pomoc produkcyjną. Nie jest natomiast w stanie zmienić stosunków produkcji, ani też stworzyć warunków dla szerokiej mechanizacji produkcji rolnej i obniżenia jej kosztów z uwagi na rozdrobniony charakter gospodarki indywidualnej, skupionej w kołach rolniczych.

A zatem koło rolnicze nie może stanowić produkcyjnej jednostki zespołowej, jakimi są spółdzielnie produkcyjne, gdyż nie może ono wykonywać pełnego cyklu produkcyjnego, opartego o zespołowe środki, zespołową pracę i zespołowy podział dochodu.

Koło rolnicze jest więc społeczną organizacją o charakterze zawodowym, stojącą w rzędzie takich organizacji, jak związki branżowe, różne formy spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu.

Podstawowe wartości kół rolniczych, zbliżających wieś do socjalizmu — to krzewienie kolektywnych poczynań, kolektywnego rozstrzygania wielu spraw, kolektywnej obrony przed wyzyskiem zarówno ze strony wyzyskiwaczy wiejskich, jak i ze strony przedstawicieli aparatu państwowego — to walka o wzrost produkcji poprzez szerzenie oświaty i kultury rolnej. Dlatego słuszna jest polityka partii i państwa, dążąca do rozwoju wszelkich prostych form kooperacji, które w ostatecznym wyniku doprowadzą do wzrostu produkcji i kultury wsi oraz — co niemniej ważne — do szerszego krzewienia idei spółdzielczej w produkcji rolnej.

TERENOWE ORGANA WŁADZY PAŃSTWOWEJ

JAN ŻURAKOWSKI

Kierunek na decentralizację z roku na rok powiększa ciężar gatunkowy kompetencji aparatu terenowego. Wynika to zarówno z założeń ustrojowych jak i praktyki, która nagromadziła wiele przykładów i argumentów przemawiających za potrzebą usamodzielnienia „dołów" i rozładowania w jakimś stopniu „góry". Proces ten ma już za sobą kilkuletnie doświadczenia, upoważniające do sformułowania szeregu wniosków, nie obojętnych dla dalszego jego przebiegu.

Toteż w miejsce tradycyjnych utyskiwań na nieudolność, niefachowość i zbiurokratyzowanie aparatu terenowego warto podjąć próbę oceny samej jego konstrukcji i stosunków jakie mają miejsce pomiędzy jego poszczególnymi elementami.

Zacznijmy od wyjaśnienia, że przez organa terenowe rozumie się zarówno organa władzy jak i terenowe organa administracji państwowej. Na pierwszy rzut oka podział ten nie nasuwa określonych zastrzeżeń.

Ale już próba przeprowadzenia rozgraniczenia pomiędzy organami przedstawicielskimi a administracyjnymi wyłania nieoczekiwane trudności związane ze sklasyfikowaniem czym są w tym ujęciu prezydia rad narodowych. — Pytanie czym są organy mające bezpośredni wpływ na warunki życia wszystkich obywateli — nie jest chyba pytaniem retorycznym.

Co mówią o tym przepisy? Kto zada sobie trud uważnego przeczytania ustawy konstytucyjnej ma możność sprawdzić, że na szczeblu organów naczelnych rozróżnia ona organy władzy (Sejm i Rada Państwa) od organów administracji (rząd). Natomiast w aparacie terenowym rozróżnienie to niknie. Po prostu nie ma go. Dlaczego? Ponieważ mamy do czynienia właśnie ze wspomnianymi już prezydiami rad narodowych, które raz są organami administracji państwowej, a raz emanacją i przedstawicielstwem terenowych organów władzy.

Istota sprawy nie polega jednak na znalezieniu prawidłowej odpowiedzi czym w przyjętej terminologii są prezydia rad narodowych. Idzie natomiast o sprecyzowanie konsekwencji, jakie pociąga za sobą ich dwojaki charakter.

Jeżeli w organach naczelnych przeprowadzono konsekwentne rozgraniczenie pomiędzy organami przedstawicielskimi i administracyjnymi to nie uczyniono tego przez kurtuazję dla Monteskiusza. Szło po prostu o zagwarantowanie sejmowi roli nadrzędnej i samodzielnej, a przynajmniej o stworzenie mu warunków do niezależnej — w razie potrzeby — krytycznej oceny działalności organów administracyjnych.

Trudno powiedzieć, aby warunki te istniały w aparacie terenowym, gdzie w rękach prezydiów rad narodowych skupiają się zarówno kompetencje organów zarządzająco-wykonawczych (administracyjnych) jak i szerokie pełnomocnictwa z dziedziny uprawnień organów przedstawicielskich,

Jak wspomniano, nie jest to problem wyłącznie teoretyczny i w okresie szczególnego zainteresowania sprawami dotyczącymi rad narodowych powinien on stać się przedmiotem uwagi i dyskusji.

Rzecz nie jest błaha. Idzie o zabezpieczenie radom w stosunku do organów administracji pozycji nadrzędnej — w pełnym tego określenia znaczeniu. O przeprowadzenie zasadniczych zmian, które przywrócą radom narodowym, skazanym dziś na wyręczanie ich przez własne prezydia, samodzielność w ocenie podwładnego sobie aparatu administracyjnego.

Nie ma przy tym potrzeby sięgania do jakichś nowych i wymagających sprawdzenia wzorów. Wystarczy przeniesienie z niewielkimi adaptacjami stosunków wypracowanych i wypróbowanych już na szczeblu organów centralnych.

Dla przykładu warto tu poświęcić kilka słów chociażby komisjom rad narodowych. Jak wiadomo działalność ich jest jak dotychczas — mimo wielu apelów i słów zachęty — dość anemiczna. Czy dowodzi to braku zainteresowania przedstawicieli społeczeństwa sprawami lokalnymi? Biorąc pod uwagę obecny układ stosunków w aparacie terenowym jest to raczej dowodem, że brak w nim miejsca dla jakiejś szerszej inicjatywy społecznej. Trudno nie widzieć w tym również i zmajoryzowania czynnika społecznego przez czynnik biurokratyczny. Potwierdza to diagnozę, że z dwojakiego oblicza prezydiów rad narodowych społeczeństwo ma na codzień do czynienia niemal wyłącznie z ich obliczem administracyjnym.

Dlaczego mówi się tu właśnie o komisjach rad narodowych? Bo ze świeżej praktyki komisji sejmowych można zaczerpnąć już wiele pięknych przykładów, jaką może i powinna być rola poszczególnych komisji organów przedstawicielskich. Oczywiście pod warunkiem — co ma tu podstawowe znaczenie — autonomii i nadrzędności tego organu. Tak więc aktualna praktyka komisji sejmowych, w zestawieniu ze stanem sprzed kilku lat, jest przekonywającym dowodem, że można stworzyć warunki, w których organy administracji muszą bardzo poważnie liczyć się z głosem czynnika społecznego. A idzie właśnie o stworzenie tych warunków dla rad narodowych.

Jakie ponadto zastrzeżenia nasuwa dotychczasowy charakter prezydiów rad narodowych? Jest on jednym z czynników poważnie przyczyniających się do zacierania odpowiedzialności aparatu administracyjnego. Wynika to przede wszystkim właśnie z dwojakiego oblicza prezydiów rad narodowych, które umożliwia tym samym osobom występowanie raz w jednym raz w drugim charakterze. Nie trzeba dodawać, że przy pewnej zręczności w żonglowaniu tymi możliwościami można w wielu wątpliwych sytuacjach zasłaniać się powagą organów władzy. A zdezorientowany obywatel, dotknięty taką czy inną decyzją jakiegoś wydziału prezydium — jeżeli zechce szukać dróg odwoławczych w organach władzy terenowej — ma dwie szanse na trafienie prosto do osoby, która bądź sfirmowała, bądź też jest odpowiedzialna właśnie za taki, a nie inny bieg danej sprawy.

Warto również spojrzeć na omawianą sprawę od strony prac zmierzających do umożliwienia obywatelom odwoływania się od orzeczeń organów administracji. Bez względu na to czy możliwości te znajdą wyraz w specjalnym sądownictwie (trybunale) administracyjnym, czy sądach powszechnych, nie jest sprawą obojętną czy przedmiotem skargi będzie decyzja organu administracji czy też organu władzy państwowej.

Z punktu widzenia odpowiedzialności można też mieć poważne zastrzeżenia do prezydium rady narodowej jako do organu kolegialnego. Odpowiedzialność pojedynczej osoby jest konkretna i uchwytna. Praktyka zna szereg sposobów, aby znaleźć w stosunku do niej odpowiednie zabezpieczenie. Natomiast problem odpowiedzialności organu kolegialnego jest znacznie bardziej złożony. Nie tylko zaciera się stanowisko poszczególnych jego członków — co może być w niektórych sytuacjach bardzo istotne — ale sytuacja ta jest pożywką do powstawania specyficznej solidarności grupowej, która bywa często niczym innym jak sumą wzajemnych ustępstw oraz kompromisów dalekich od bezstronności. Można nawet wyrazić zdziwienie, że osoby słusznie wskazujące na zjawisko klikowości, jako na konkretne niebezpieczeństwo społeczne — nie zwróciły dotychczas uwagi w jakim stosunku jest ono do poruszonych tu spraw.

Uwagi te nie są równoznaczne z dyskwalifikowaniem roli organów kolegialnych. Celowość ich jest jak najbardziej uzasadniona w organach politycznych, przedstawicielskich, społecznych i wielu innych. Natomiast w aparacie administracyjnym — powołanym przede wszystkim do szybkiego, operatywnego i fachowego rozwiązywania wielu spraw niecierpiących zwłoki — można mieć do ich celowości poważne zastrzeżenia.

Toteż, jeżeli te krótkie i niewyczerpujące uwagi upoważniają do wyciągania jakichś wniosków, warto pomyśleć nad rozgraniczeniem w aparacie terenowym kompetencji organów władzy od organów administracji i to pod kątem utrzymania zespołów kolegialnych w radach narodowych i przeniesienia zasady jednoosobowego kierownictwa do organów administracji terenowej.

Aby nie było nieporozumień trzeba wyraźnie zaznaczyć, że nie idzie tu o budowanie jakiegoś muru pomiędzy radami narodowymi (i ich organami), a aparatem administracyjnym. Muru, który mógłby izolować administrację od czynników społecznych. Wprost przeciwnie. Życie zna wiele sytuacji wymagających przenoszenia określonych uprawnień na takie czy inne formacje społeczne. Trzeba widzieć celowość i niezbędność pogłębiania tego kierunku.

Ale jest zasadnicza różnica pomiędzy — dla przykładu — przekazaniem odpowiedniej komisji rady narodowej spraw dotyczących przydziału mieszkań czy lokali sklepowych lub kółku rolniczemu podziału nawozów sztucznych, a opieraniu się na systemie organizacyjnym, który od święta zachowuje wszystkie pozory organu społecznego, a na codzień ma pełną możliwość biurokratycznej samowoli.

I na zakończenie, jeszcze jedna uwaga. Proponowane wnioski są natury organizacyjnej. Tym samym mają to do siebie, że w praktyce, nabierają treści uzależnionej od ludzi, którzy je realizują: dobrze lub kiepsko.

Żaden system nie jest samograjem. Ale może pomóc, może być zielonym światłem dla inicjatywy społecznej. A o to właśnie idzie.

ADMINISTRACYJNA i RYNKOWA ORGANIZACJA OBROTU

dokończenie ze strony 1

runków. W konstrukcji „administracyjnej" te powszechnie obowiązujące przepisy i rygory dotyczą **właściwie tylko nadrzędnego ośrodka** decyzji, z reguły identycznego lub bliskiego temu, który owe rygory ustanawia. Samoograniczenie to trudna sztuka i nawet nie bardzo celowa, jeśli ma ją uprawiać ktoś, kto reprezentuje nie swoje zawężone zadania i interesy, lecz całokształt interesu publicznego; jest władzą, urzędem a nie przedsiębiorstwem. Jeżeli zaś nie chce się kształtować obrotów towarowych pośrednio, środkami polityko-gospodarczymi, trzeba to czynić bezpośrednio zarządzeniami. Zwłaszcza, że to łatwiej. Oto dodatkowa okoliczność dowodząca, że konsekwentną linią rozwoju konstrukcji „administracyjnej" jest coraz bardziej **drobiazgowe poddawanie** decyzjom odgórnym wszelkich szczegółów działalności handlowej.

Zrozumiałe jest, że sprawność działania konstrukcji „administracyjnej" zostaje naruszona, jeżeli jakieś inne, poza tą konstrukcją stojące składniki organizmu gospodarczego uzyskują samodzielność decyzji. Takie właśnie zdarzenie miało miejsce u nas. Rzecz prosta, mam na myśli usamodzielnienie przedsiębiorstw produkcyjnych. Z chwilą powzięcia tej decyzji było jasne, że musi ona mieć swe konsekwencje w sferze obrotu handlowego. Inaczej usamodzielnione zakłady produkcyjne, starając się zrealizować swe samodzielne zamierzenia i decyzje, musiałyby niejako kusić handel, aby łamał swą administracyjną konstrukcję wszędzie tam, gdzie nie przewidziała ona tych produkcyjnych zamierzeń i decyzji. Oczywiście pokusa mogłaby nie podziałać i wtedy byłoby jeszcze bodaj gorzej: samodzielność produkcji zawisłaby w próżni. Dlatego pozostawienie obrotu towarowego w ramach starej konstrukcji „administracyjnej" stało się niemożliwe z chwilą usamodzielnienia produkcji, przestało być jakąś koncepcją ekonomiczną, było już tylko **zwykłą opieszałością.**

Nawet jednak pomijając skutki naszego usamodzielnienia zakładów produkcyjnych, zawsze należy się liczyć z przenikaniem do „administracyjnej" konstrukcji obrotu elementów rynkowych, pobudzanych przez samodzielnych jego uczestników. Dzieje się to zawsze wówczas, gdy decyzje odgórne, jakimi musi się kierować przedsiębiorstwo handlowe, **kolidują z „okolicznościami** czasu i miejsca". Może się wówczas pojawić uczestnik obrotu skłonny uruchomić również nielegalne bodźce ekonomiczne, zachęcające przedsiębiorstwo (albo jego pracowników) do decyzji niezgodnych z zarządzeniami odgórnymi — bo mu się to opłaca, bo to jest zgodne z jego własnym rachunkiem ekonomicznym, bo w rachunku tym można zmieścić również ryzyko represji karnej. Pół biedy jeszcze, jeżeli dysproporcje pojawiają się w warunkach przewagi podaży nad popytem. Wtedy wyrażają się one w postaci niechodliwych bubli, następują ubytki, przeceny, słowem różnego rodzaju marnotrawstwo, ale **konstrukcja obrotu towarowego nie** jest dezorganizowana. Natomiast w warunkach przewagi popytu nad podażą, pod wpływem omawianych dysproporcji wychodzi na arenę zawsze istniejący i bardzo potężny uczestnik obrotu towarowego, który decyzjom odgórnym zupełnie nie podlega, jest zupełnie samodzielny i może, gdy mu się to opłaca, uruchomić bodźce ekonomiczne, również nielegalne, dezorganizujące subtelną siatkę konstrukcji „administracyjnej".

Takim uczestnikiem obrotu towarowego jest indywidualny nabywca.

Do założeń naszego ustroju należy nadanie pojedynczemu konsumentowi jak najszerszej swobody wyboru co, gdzie, kiedy i od kogo chce zakupić; dlatego z tak wielką niechęcią odnosimy się do wszelkich systemów kartkowych, choć one to właśnie byłyby w pełni logiczną konsekwencją „administracyjnej" konstrukcji obrotu, podporządkowując indywidualnego nabywcę odgórnym decyzjom. Co więcej, jako krańcowy cel gospodarowania słusznie uważamy dbałość, aby indywidualny nabywca miał nie tylko prawo do jak najszerszego wyboru, ale również rzeczywistą możność tego wyboru, tj. dbałość o wzrost realnej siły nabywczej ludności: Nawet elastyczność cen, zmierzająca do uzyskania równowagi między popytem a podażą, w skutkach swych nieco podobna do systemu kartkowego, wzbudza w nas nie pozbawioną uzasadnienia rezerwę, wolimy raczej zgodzić się z niejaką przewagą siły nabywczej nad podażą — choć jest to źródłem powstawania **nielegalnych bodźców** ekonomicznych dezorganizujących subtelną siatkę „administracyjnej" konstrukcji obrotu.

Indywidualny nabywca działa w obrocie detalicznym. Ale potężny jego cień przenosi się również na poprzednie szczeble obrotu, aż do produkcji. Uruchamiane przezeń bodźce potrafią stworzyć sobie własne podziemne kanały przebiegów towarowych, osłabiające i dezorganizujące gospodarkę.

Obserwowane u nas ostatnio wypadki wydają się wskazywać, że omawiane zjawisko nielegalnego przenikania elementów rynkowych do „administracyjnej" konstrukcji obrotu towarowego może przybrać bardzo poważne rozmiary. Aparatura obrotu — nawet jeżeli posiada dosyć dużą sprawność techniczną (dowodem tego jest np. sprawne dokonywanie przecen czy, choć to brzmi paradoksalnie, sprawność operacji przestępczych) oraz nawet jeśli posiada dosyć poważne luzy organizacyjne dla przystosowywania się do okoliczności czasu i miejsca — łatwo obrasta dodatkową aparaturą, obsługującą owe elementy rynkowe, pasożytniczą a częściowo również legalną i zdrową, ale wyłamującą się z schematu „administracyjnego".

Nazwałem to kiedyś „para-rynkiem", m. in. dla tego, że nazwa ta przypomina swym brzmieniem słowo parazyt (pasożyt). Nie znaczy to bynajmniej, aby „para-rynek" w całości swej był zjawiskiem pasożytniczym. Wręcz przeciwnie, miałem okazję zauważyć, że obrastanie „administracyjnej" konstrukcji obrotu owym „para-rynkiem", niezależnie od wszystkich swych cech chorobliwych, wiąże się w sposób subtelny ale istotny z założeniami naszego ustroju, czyniącymi z indywidualnego nabywcy podmiot gospodarujący, wyposażony w pełną zdolność do zachowywania się jak uczestnik rynku, a nie jak bierny i posłuszny organ administracyjny. Narastaniu „para-rynku" wydają się sprzyjać okresy silnej dynamiki polityczno - gospodarczej, gdy pewne ważne zmiany organizacyjne wymagają odpowiednich procesów przystosowawczych i przez procesy te nie powinny być hamowane. Ma to pewien posmak ustrojowy, boć przecież silny dynamizm rozwoju jest cechą naszego ustroju.

W świetle powyższych rozważań wypada skorygować w sposób istotny formułę podaną na początku niniejszego artykułu, przeciwstawiającą przygotowywanej u nas obecnie rynkowej konstrukcji obrotu towarowego — konstrukcję „administracyjną". Przeciwstawiać należy konstrukcję „administracyjną" z natury swojej zawsze w jakimś stopniu obrosłą „para-rynkiem", bynajmniej nie ograniczonym do jego nielegalnych składników.

W naszych konkretnych warunkach owo „obrastanie", będące organiczną cechą konstrukcji „administracyjnej" jest pobudzane przez czynnik przejściowy, jakim jest przewaga popytu nad podażą oraz **przez potężny czynnik trwały, jakim** jest usamodzielnienie zakładów produkcyjnych. Poza tym rozwojowi „para-rynku" (a mianowicie jego nielegalnych składników) sprzyja u nas cały konglomerat czynników należących do kategorii kultury gospodarczej społeczeństwa oraz charakteru i powszechności naszych „talentów organizacyjnych". W tej sytuacji przejście do konstrukcji rynkowej wydaje się być koniecznością logiczną, gdyż wyborem formy niewątpliwie lepszej, pozwalającej nie tylko opanować, ale i wykorzystać czynniki nieuchronne, dezorganizujące drugą ewentualność, tj. konstrukcję „administracyjną" obrotu towarowego.

*

Decyzja o usamodzielnieniu przedsiębiorstw handlowych, która przesądza o przejściu do rynkowej konstrukcji obrotu towarowego bynajmniej nie przesądza sprawy w całej jej rozciągłości. Przeciwnie, w jej konsekwencji otwiera się przed ekonomistami specjalizującymi się w sprawach handlu bardzo bogata, wdzięczna i niełatwa problematyka rynku, którą dotąd zajmowaliśmy się w stopniu na pewno niewystarczającym.

W artykule tym chodzi mi o zgromadzenie paru obserwacji i wniosków, które uważam za użyteczne dla dalszych rozważań nad problematyką rynku towarowego. Rozważania te z natury rzeczy iść muszą po linii określenia jaki to mianowicie rynek u nas mieć pragniemy. Odpowiedź najbardziej syntetyczna, oczywista i obowiązująca jest prosta: rynek socjalistyczny. Ale jakie cechy rynku są niezbędne, aby rynek towarowy zasługiwał na nazwę socjalistycznego oraz jakie cechy są z tego punktu widzenia niedopuszczalne?

Nie rozwijając w tej chwili tego doniosłego pytania pozwolę sobie jednak już teraz przedstawić jedną ważną przesłankę: fakt, że uczestnikami rynku są przedsiębiorstwa uspołecznione bynajmniej jeszcze nie wystarcza, moim zdaniem, abyśmy ów rynek mieli prawo nazywać socjalistycznym.

WACŁAW JASTRZĘBOWSKI

W styczniu 1959 r. ukaże się nowe wydawnictwo

ORGANIZACJA — METODY — TECHNIKA

Zamówienia na prenumeratę czasopisma przyjmuje i informacji udziela Zakład Organizacji i Techniki Pracy Biurowej przy Ministerstwie Finansów, Warszawa 51 ul. Świętokrzyska 12, tel. 6-83-47. Opłata za abonament wynosi zł. 48.—, półroczny zł. 24.—

PRACA dla EKONOMISTÓW

Spółdzielnia Ogrodniczo-Warzywnicza w Miechowie zatrudni od zaraz: Głównego Księgowego i Kierownika Handlowego.
Wymagane pełne kwalifikacje, kilkuletnią praktyka, a zarazem wskazana znajomość branży ogrodniczej.
Warunki płacy do omówienia z Zarządem — Miechów, ulica Konopnickiej 7.

*

Ekonomista, absolwent WSE z 6-letnią praktyką w tym przeszło dwa lata na stanowisku kierowniczym w przemyśle, zmieni pracę.
Reflektuje na stanowisko kierownika działu planowania, zatrudnienia, ekonomicznego, starszego ekonomisty lub podobne. Najchętniej na Śląsku w okolicy Katowic, Gliwic lub Rybnika.
Oferty kierować do Redakcji „Życia Gospodarczego" dla „Zet ES".

*

Ekonomista po SGPiS lat 38 z długoletnią praktyką w przedsiębiorstwie na stanowisku gł. księgowego (6 lat) oraz naczelnika wydziału kredytowego (5 lat) w oddziale operacyjnym NBP posiadający dobrą znajomość z zakresu rachunkowości przedsiębiorstw przemysłowych (specjalizacja) analizy działalności przedsiębiorstw przemysłowych systemu finansowego i kredytowego przyjmie chętnie pracę na stanowisku dyrektora do spraw ekonomicznych Najchętniej w przedsiębiorstwie przemysłu ciężkiego lub lekkiego na terenie Białegostoku.
Oferty z podaniem warunków proszę kierować do redakcji „Życia Gospodarczego" z dopiskiem „dla bankowca".

*

Absolwent Wyższej Szkoły Ekonomicznej, lat 28 kawaler, posiadający pięcioletnią praktykę zawodową i znajomość zagadnień handlu zagranicznego, przyjmie odpowiednią pracę w przemyśle lub handlu. Miejscowość obojętna. Zgłoszenia można kierować na adres: S. Kasprzak Wrocław, ul. Puławskiego 18 m. 7 dla W. S.

*

Magister nauk ekonomicznych i magister prawa, lat 34, długoletni główny księgowy ze znajomością handlu zagranicznego i języków obcych zmieni pracę na bardziej odpowiadającą jego kwalifikacjom Oferty proszę kierować pod adresem A. Kaplarczyk, Łódź ul. Wróblewskiego 24 m. 80,

EKONOMISTA NR 5/1957

Po dość monotonnym, czwartym numerze „Ekonomisty" zawierającym materiały z wrocławskiej konferencji agrarników, kolejny numer, który ukazał się z dużym (trzymiesięcznym) opóźnieniem przynosi szereg interesujących artykułów, materiałów.

*

Zeszyt otwiera teoretyczna rozprawka Zygmunta Jana Wyrozembskiego poświęcona problemowi zatrudnienia w kapitalizmie („Akumulacja i zatrudnienie").

Autor dowodzi możliwości, a na dalszą metę konieczności istnienia bezrobocia nawet przy istnieniu warunków równowagi keynesowskiej, to znaczy gdy oszczędności będą się równały rzeczywistej akumulacji, efektywny popyt będzie równy podaży globalnej i przy pełnym wykorzystaniu aparatu wytwórczego. Źródłem bowiem bezrobocia jest postęp techniczny, od którego abstrahował Keynes. I jeśli bezrobocie nie przybrało w kapitalizmie permanentnie katastrofalnych rozmiarów, to tylko dzięki szczególnie sprzyjającym warunkom pomnażania dodatkowego kapitału, skróconemu tygodniowi pracy oraz ogromnemu zatrudnieniu w sferze usług.

Druga część artykułu zawiera analizę zatrudnienia w usługach. Na marginesie tej części chciałbym uczynić kilka uwag.

Jest już rzeczą coraz bardziej wiadomą, że w USA zatrudnienie w usługach sięga ponad połowę zatrudnionych, w NRF zaś wynosi ono prawie połowę. Zatrudnienie w usługach rośnie szybciej niż w przemyśle. W tym kierunku podążają inne kraje kapitalistyczne.

Porzucono już w zasadzie wskazywanie na ten fakt jako na główny przejaw wzrostu gnicia i pasożytnictwa współczesnego kapitalizmu.

Z. J. Wyrozembski tłumaczy ogromny wzrost zatrudnienia w usługach splotem kilku czynników.

Oto one: „a) istnienie znacznej, bieżącej rezerwy, której aktualna stopa akumulacji kapitału nie może wchłonąć; b) wzrost popytu na usługi konsumpcyjne, wynikający ze wzrostu dochodu narodowego; wzrost popytu na usługi administracji gospodarczej, wynikający z koncentracji i centralizacji produkcji oraz sposobu zarządzania wielkimi przedsiębiorstwami i zespołami przedsiębiorstw, zwiększenie roli i rozszerzenie zakresu funkcji państwa w różnych dziedzinach życia społecznego i gospodarczego, a w ślad za tym wzrost zatrudnienia w aparacie państwowym, a obok tego utrzymywanie wielkich armii; c) wzrost masy towarów konsumpcyjnych, któremu towarzyszy stosunkowo mniejsze ich spożycie, co jest częściowo związane ze wzrostem popytu na usługi konsumpcyjne; powstająca stąd nadwyżka środków konsumpcji stwarza możliwość utrzymania znacznej liczby ludzi zatrudnionych poza produkcją materialną. (Str. 40).

Wywód autora jest tylko „w zasadzie" przekonywający. Można by tu zgłosić dwa zastrzeżenia.

Wysunięcie na czoło istnienia znacznej rezerwy pracy, której produkcja nie potrafi wchłonąć może sugerować, że kapitaliści świadomie bronią się przed bezrobociem zwiększając zatrudnienie w usługach. Sąd taki byłby jednak tylko w bardzo małym stopniu słuszny. Istnienie tej rezerwy tłumaczy co najwyżej możliwość szybkiego rozwoju usług. Konieczność zaś szybkiego rozwoju usług wynika — jak się wydaje — przede wszystkim z charakteru i kierunków rozwoju podziału pracy oraz specyficznych właściwości wzrostu stopy życiowej, określanej oczywiście przez wzrost produkcji i dochodu narodowego.

Takie usługi jak armia i administracja odgrywają przecież w tym procesie gwałtownego wzrostu zatrudnienia w usługach — mimo wszystko — drugorzędną rolę. Autor formułuje w tej sprawie wnioski bardzo niewyraźnie, można by nawet rzec — taktycznie. Odnosi się przy tym wrażenie, że autor zbytnio zasugerował się chęcią udowodnienia, iż „Marks trafnie przewidział kierunek tych zmian". To właśnie stwierdzając autor cytuje prognozę Marksa, iż wzrost bezrobocia spowoduje „stałe pomnażanie klas pośrednich, które są utrzymywane przeważnie bezpośrednio z dochodów przeznaczonych na spożycie (...), które kładą się swym ciężarem na barki pracujących oraz powiększają bezpieczeństwo i władzę górnych dziesięciu tysięcy" (K. Marx, Theorien über den Mehrwert, t. II/2, str. 368).

Jest to co prawda sformułowanie u Marksa dość rzadkie i stwierdzające tendencję do wzrostu „klas pośrednich" co w marksowskim modelu kapitalizmu nie jest bynajmniej takie oczywiste. Wydobycie tych sformułowań jest niewątpliwą zasługą autora.

Ale i w tym sformułowaniu mowa jest przecież nie tyle o klasach lecz raczej o warstwach czy grupach o charakterze pasożytniczym (wojsko, policja itp.).

A przecież rozwój społecznego kapitalizmu nie tylko potwierdził prognozę Marksa, ale i sprawił marksistom dużą niespodziankę. Bardzo radykalnie zmieniła się rola państwa nie tylko w polityce, ale i w ekonomice, kulturze itp. Po drugie, ogromnie rozwinęły się i rozwijają usługi pożyteczne, ułatwiające produkcję. Toruje sobie drogę prawidłowość, która oby jak najprędzej była doceniona w krajach socjalistycznych. Mit o pasożytnictwie usług daje nam się porządnie we znaki. Nie jest to więc dla nas tylko kwestia teoretyczna, lecz jak najbardziej praktyczna.

Szkoda więc, że autor nie zadał sobie trudu przeanalizowania wewnętrznej struktury zatrudnienia w usługach, proporcji itp. Myślę, że ogólne wnioski zyskałyby na tym bardzo.

*

Najciekawszą pozycją dotyczącą współczesnego kapitalizmu jest opracowanie zakładu nauk ekonomicznych PAN przedstawiające wpływ transferu zysków z inwestycji zagranicznych na koniunkturę kapitalistycznych krajów wierzycielskich. Badanie obejmuje trzy typowe kraje kapitalistyczne — USA, Wielką Brytanię i Belgię. Czasokres — lata powojenne w porównaniu z 1938 r. Wnioski, jakie narzucają się z zestawień statystycznych, wnioski, które zresztą formułują anonimowi autorzy będą dla wielu czytelników zaskakujące.

Oto co się okazuje:

Udział zysków transferowanych w ogólnych wpływach z eksportu dóbr i usług (w %) wynosił w 1938 r: w USA — 14,2%, Wielkiej Brytanii — 21,9%, Belgii — 7,7%. W latach zaś od 1946 — 1955 udział ten dla USA wzrósł z 5,3% do 12,4%, dla Wielkiej Brytanii spadł z 11,2% do 7,4%. Udział tych zysków w ogólnych wpływach Belgii ma podobnie jak w Anglii tendencję spadkową i wynosił w 1955 r. zaledwie 3,7%.

Dodatnie saldo bilansu dóbr i usług na ogół znacznie przewyższało kwoty zysków transferowanych. Te ostatnie nie miały więc poważniejszego znaczenia dla równowagi bilansu płatniczego.

W innej sytuacji znajduje się Wielka Brytania, dla której zyski z inwestycji zagranicznych są języczkiem u wagi decydującym w większości lat powojennych o jej dodatnim bilansie płatniczym. Nieco mniejszą rolę odgrywają one w bilansie płatniczym Belgii.

Prawdziwą rewelacją dla czytającego jest zestawienie wielkości zysków transferowanych z dochodem narodowym (obliczanym metodą burżuazyjną). Z tabeli na str. 189 widzi się, że zyski te w dochodzie narodowym USA nie sięgały w omawianych latach nawet jednego procenta. W dochodzie narodowym lat powojennych Wielkiej Brytanii udział ich wahał się od poniżej 2 do 2,4%. W Belgii był zwykle niższy niż 2%. Jest rzeczą oczywistą, że w świetle tych cyfr musi być na nowo przeanalizowana teza o wielkiej roli zysku z wywozu kapitału w przekupywaniu wyższych warstw klasy robotniczej, w zachęcaniu koniunktury powojennej itd.

Autorzy formułują swe końcowe wnioski następująco:

„Z analizy dokonanej w tym artykule wynika, iż transfer zysków z inwestycji zagranicznych nie może być uważany za jeden z czynników wpływających na obecną poprawę ogólnej koniunktury i położenia ludności pracującej w krajach kapitalistycznych. Dowodzi tego zarówno fakt, że transfer zysków odgrywa w gospodarce trzech badanych krajów — które mogą być uważane za najbardziej reprezentatywne, jeśli chodzi o kapitalistyczne kraje wierzycielskie — rolę znacznie mniejszą niż w okresie międzywojennym, jak też jego ogólne niewielkie znaczenie w ekonomice tych krajów.

Należy zastrzec, iż powyższy wniosek nie oznacza negowania wpływu transferowanych zysków na sytuację gospodarczą krajów wierzycielskich. Wpływ ten — aczkolwiek niewielki i o tendencji raczej malejącej — istnieje. Jednakże właśnie ze względu na tę malejącą tendencję nie może być on jednym z czynników zmian obserwowanych obecnie w koniunkturze krajów kapitalistycznych, w porównaniu z okresem międzywojennym". (Str. 196).

*

Poza wyżej omówionymi, czytelnicy interesujący się problemami współczesnego kapitalizmu znajdą w bieżącym numerze „Ekonomisty" ciekawą, rzeczową i obiektywną analizę „Niektórych przemian strukturalnych w ekonomice Francji po II wojnie światowej". Jean Meynaud, profesor uniwersytetu paryskiego zaznajamia czytelnika polskiego z procesami ograniczającymi sferę prywatnej własności (głównie nacjonalizacja) oraz z rozwojem centralizmu państwowego w ekonomice Francji.

Sporo materiału informacyjno-statystycznego przynoszą „Miscellanea" składające się z dwóch pozycji: Wiesława Sadzikowskiego „Udział pracowników najemnych w dochodzie narodowym USA" oraz Mieczysława Nasiłowskiego „Z problematyki podziału dochodu narodowego w krajach kapitalistycznych". Interesująca jest zwłaszcza ta ostatnia, dość szczegółowo omawiająca wyniki badań i wnioski wybitnego ekonomisty amerykańskiego Simona Kuznetsa oraz polemikę z nim postępowych ekonomistów (szczególnie Victora Perlo — The Income Revolution). M. Nasiłowski krytycznie ustosunkowuje się do obu stron i stwierdza na zakończenie:

„Nie sposób zatem zaprzeczyć, że w ciągu ostatnich kilku dziesięcioleci w czołowych krajach kapitalistycznych wszystkie warstwy społeczne uczestniczyły (wprawdzie w niejednakowym stopniu) w bogaceniu się społeczeństwa i wszystkie osiągnęły wyższy poziom dochodu realnego niż w okresie XIX wieku w szczególności zaś w jego pierwszej połowie". (Str. 222).

*

W dotychczasowym omówieniu eksponowałem problematykę ekonomiczną współczesnego kapitalizmu. Nie oznacza to bynajmniej, że zagadnienia polskiej ekonomiki zeszły na drugi plan.

Ten krąg zagadnień reprezentują: Józefa Pajestki „Zagadnienia rachunku rentowności handlu zagranicznego", Zygmunta Kozłowskiego „Relacje cen podstawowych produktów rolnych (na podstawie analizy kształtowania się cen produktów rolnych w okresie odbudowy)", Wincentego Stysia „Siły zwarstwiające i rozwarstwiające w ustroju rolnym południowej Polski", oraz Krzysztofa Dąbrowskiego i Zygmunta Zekońskiego „O niektórych problemach perspektywicznego rozwoju gospodarczego Polski". (Jest to jak podają autorzy, opracowanie wykonane niezależnie od prac Komisji Planowania nad tymi zagadnieniami i oparte na odmiennych założeniach).

Szerokie kręgi ekonomistów zainteresują zwłaszcza dwie ostatnie rozprawki.

W. Styś dowodzi — w oparciu o wieloletnie, solidne badania typu ankietowego i statystycznego, iż „w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat siły rozwarstwienia miały się do sił zwarstwienia tak, jak siły pływaka do wezbranej górskiej rzeki. Daremnie pływak mocuje się z prądem. Nie jest on w stanie posunąć się w górę. Przemożna siła prądu spycha go coraz niżej. On nurt wynika z procesów populacyjnych" (str. 121) (Siły rozwarstwiające to te, które powodują oddalanie się rozmiarów gospodarstw od ich przeciętnej wielkości, zwarstwiające zaś — prowadzą ku ich przeciętnej).

Z badań ankietowych W. Stysia dotyczących rejonów południowej Polski wynikałoby — jeżeli te są poprawne — szereg uogólniających wniosków o koncentracji produkcji rolnej, o tempie rozwoju kapitalizmu itd. Te zaś można byłoby formułować dopiero po rozszerzeniu badań poza sprawy obszaru uprawnego (narzędzia, wydajność, struktura upraw, praca najemna itd.).

Na szeroką popularyzację, wnikliwą analizę oraz konfrontację z badaniami Komisji Planowania zasługuje niezmiernie interesujące i ważne dla kierunków rozwoju naszej gospodarki, bardzo samodzielne opracowanie Dąbrowskiego i Zekońskiego.

(wa-li).

daleko od WARSZAWY

KASZARNIA czy ŁUSZCZARNIA

BARBARA WIŚNIEWSKA
ZBIGNIEW WYCZESANY

Odpowiedzi na to pytanie, już od kilku lat domagają się mieszkańcy Wybrzeża. Obecnie coraz niecierpliwiej. I nie dziwmy się. Sprawa zdumiewająco jasna i zrozumiała — od lat nie może wyjść spoza zaczarowanego kręgu sporów. Inna znów rzecz, iż nasza powojenna historia nie zna wielu przykładów, by inwestycja rzędu 15 milionów złotych, budziła takie gorące spory. I to zarówno wśród fachowców, jak i wśród społeczeństwa Wybrzeża.

Jedni wypowiadają się zdecydowanie za uruchomieniem łuszczarni, twierdząc, iż może ona przysporzyć dewiz, ciągle brakujących w kraju, inni znów uważają wznowienie dyskusji o łuszczarni co najmniej za lekkomyślność i przejaw staropolskiej zasady „zastaw się, a postaw się".

Na poparcie swego stanowiska obydwie „partie" wysuwają coraz to nowe argumenty. Jednakże mimo obfitości głosów „za" i „przeciw", wiele spraw pozostaje niejasnych, wątpliwych, zwłaszcza po stronie przeciwników. Spraw, które w żadnym wypadku nie powinny być tajemnicą.

ŁUSZCZARNIA RYŻU W GDYNI

— Pocztówki z tym napisem docierały przed wojną do najdalszych zakątków kraju. Charakterystyczna jej sylwetka zdobiła podręczniki szkolne i naukowe publikacje. Piękna, nowoczesna łuszczarnia, budowana niemal równocześnie z portem i miastem, stała się jednym z symboli, rozkwitającego miasta — do 1926 roku gminy wiejskiej Gdynia.

Łuszczarnią interesował się kapitał zagraniczny. Posiadały tu swoje udziały zachodnio-europejskie firmy. A w ogóle historia tego obiektu, w wielu miejscach pokryta cieniem, mogłaby dostarczyć interesującego materiału do sensacyjnej powieści.

Jedno nie ulega wątpliwości. Łuszczarnia ryżu w Gdyni stanowiła poza Hamburgiem, jedyny tego typu zakład przemysłowy w północnej Europie i w okresie międzywojennym pracowała nie tylko na potrzeby krajowe. Równocześnie bowiem obsługiwała kraje nadbałtyckie. Zmechanizowane, supernowoczesne urządzenia mogły obłuszczyć od 90 do 120 tys. ton ryżu w ciągu roku.

I właśnie ta zdolność przerobowa była przed wojną źródłem wysokich dochodów kolejnych właścicieli. Dziś natomiast — o paradoksie — przysparza najwięcej kłopotów zwolennikom łuszczarni. Bo chociaż prawdą jest, że gdyńska łuszczarnia zawdzięcza swoją sławę nie tyle reprezentacyjnemu budynkowi, co wielkim obrotom i ostatni jej właściciele — bracia Mazur — powiększali co roku swoje konto bankowe o pokaźną sumę polskich złotych i walut kilkunastu co najmniej państw — prawdą jest i to, że obecna sytuacja na rynku ryżowym jest inna niż dwadzieścia lat temu. Przede wszystkim mniej dla nas korzystna. Wobec więc nieuniknionego pytania: jak wykorzystać najbardziej efektywnie byłą łuszczarnię — wszelka argumentacja zamienia się w słowa pisane na wodzie, wkracza w dziedzinę niepewnych ...„gdyby", — wrogą wszelkim ekonomicznym obliczeniom.

W kraju spożywa się obecnie około 40 tys. ton ryżu rocznie. W latach 1958—1959 import wzrośnie do 50 tys. ton rocznie, ale i ta ilość nie wystarcza, aby zapewnić łuszczarni pracę przez cały rok. Zwłaszcza, że według opinii niektórych pracowników, zajmujących się handlem zagranicznym, nie mamy możliwości zakupu większych partii ryżu „cargo", w części tylko obłuszczonego *).

Podobno — jak twierdzą — eksporterom szczególnie zależy na tym, by sprzedawać wyłącznie ryż łuszczony i jest to jeden z podstawowych warunków przy transakcjach ryżowych.

Tego typu zastrzeżenia podważają możliwość częściowej eksploatacji łuszczarni. Co więcej — poddają w wątpliwość celowość uruchomienia obiektu w ogóle; nie pozostawiają przecież cienia nadziei na pozyskanie dla przyszłej łuszczarni zamówień z innych państw. Sprawę tego pięknego obiektu można odłożyć do lamusa ongiś pożytecznych, dziś nieprzydatnych rzeczy. To znaczy łuszczarnię będzie się wykorzystywać nadal — tak jak obecnie — jako kaszarnię. I właśnie, czy można tu w dalszym ciągu produkować kaszę. I w ogóle...

SKĄD TA KASZA?

Kilka przesłanek zdecydowało o tym, że sprawa łuszczarni ryżu stała się dziś aktualna. Złośliwi wprawdzie twierdzą, iż najważniejszą przyczyną jest tu patriotyzm lokalny mieszkańców Wybrzeża. I choć element ten jest istotnie naprawdę ważny, na uaktualnienie sprawy łuszczarni wpłynęły przede wszystkim całkiem prozaiczne względy gospodarcze.

Położona przy Basenie Indyjskim w Gdyni łuszczarnia ryżu nie była wykorzystywana zgodnie ze swym przeznaczeniem od 1939 r. Po wojnie zaś pozostało jeszcze około 70% maszyn i urządzeń, a w 1949 r. rozważano nawet koncepcję jej ponownego uruchomienia. Uznano jednakże sprawę za nieaktualną ze względu na małe ilości sprowadzanego wówczas do Polski ryżu. Budynek łuszczarni nie był więc praktycznie wykorzystywany, a w obszernych magazynach znalazły przytulisko inne artykuły. Tak było do 1952 r., tj. do czasu, kiedy łuszczarnia przejęta została przez zakłady młynarskie, i po niewielkich przeróbkach, służy do dziś, jako największa w Polsce kaszarnia. Jej przerób wynosi 160 ton kaszy na dobę.

Jęczmień do tego Molocha sprowadzany jest niemal z całego kraju. Setki wagonów kolejowych przywożą surowiec z Warszawy, Bydgoszczy, Kielc, Poznania i innych miast. Z powrotem kaszę trzeba transportować również do dalekich miejscowości. I gdyby taryfa kolejowa nie była tak niska, jak obecnie — dochodowość ogromnej kaszarni już dawno stanęłaby pod znakiem zapytania.

Obecnie kaszarnia, po kilkuletniej pracy, wymaga przeprowadzenia poważnego remontu oraz wymiany niektórych maszyn i urządzeń. Według obliczeń fachowców koszt przeprowadzenia tych zmian wyniesie — skromnie licząc — około 4 miliony złotych. Nie zmieni to jednakże w niczym faktu, że około sto metrów nadbrzeża Basenu Indyjskiego (I strefa portu), nad którym usytuowany jest ten obiekt, nadal nie będzie wykorzystane, a transport jęczmienia i następnie kaszy, powiększy i tak niemały tłok w porcie gdyńskim.

Czy w takiej sytuacji nie lepiej do 4 milionów dołożyć jeszcze 11 milionów zł i wykorzystać obiekt zgodnie z jego pierwotnym przeznaczeniem? Nad pytaniem tym zastanawiali się już w 1955 r. użytkownicy kaszarni. Przemysł młynarski może bez większej szkody obejść się bez tego obiektu, z którego i tak do 1952 r. nie korzystał. Zapewnienie MHZ, potwierdzone pismem z maja 1955 r. o możliwości sprowadzenia do kraju ryżu niełuszczonego, przyczyniło się do bardzo szybkiego opracowania założeń projektowych, przebudowy kaszarni na łuszczarnię. Jednakże na posiedzeniu KOPI Min. Skupu (27.I.1956 r.) przedstawiciele MHZ i PKPG nie wypowiedzieli się za możliwością dostawy ryżu niełuszczonego.

Minęły dwa lata i oto na KOPI Ministerstwa Przemysłu Spożywczego i Skupu w listopadzie 1957 r. ponownie rozpatrywano sprawę gdyńskiej łuszczarni. Za jej wznowieniem przemawiały już nie tylko zdrowa logika i patriotyzm lokalny, ale i rzeczowe argumenty.

Oto niektóre z nich. Reorganizacja, jaka nastąpiła w przemyśle młynarskim — połączenie dwóch centralnych zarządów (CZ Młynów Gospodarczych i CZ Przemysłu Młynarskiego) — ujawniła niewykorzystane zdolności produkcyjne istniejących kaszarni. Poza tym praktyka dowiodła, że ekonomiczniej jest budować mniejsze kaszarnie, położone w pobliżu ośrodków surowcowych i konsumpcyjnych. W zależności od wyniku, rozstrzygającego dylemat — kaszarnia czy łuszczarnia — przemysł młynarski musi wreszcie przeprowadzić konieczne inwestycje, tj. zmodernizować park maszynowy gdyńskiej kaszarni lub też uruchomić kilka mniejszych zakładów w centralnych województwach.

Za uruchomieniem łuszczarni przemawiał jeszcze inny fakt. Mianowicie w latach 1956—1957 obecna kaszarnia musiała dodatkowo czyścić importowany ryż łuszczony w ilości ponad 25 tys. ton. Łącznie około 70% ryżu obecnie sprowadzanego do kraju poddaje się dodatkowemu doczyszczaniu, którego koszt wynosi około 120 zł za tonę, a z załadunkiem — 140 zł, nie licząc powstałych przy tej operacji strat 2% ryżu. Koszt łuszczenia ryżu wynosiłby natomiast 200 zł za tonę. Różnice zaś w cenie ryżu są bardzo znaczne. 115 dolarów płaci się za tonę ryżu I gatunku, a 92 dolary za ryż III gatunku, czyli ten, który obecnie sprowadzamy. Cena ryżu „cargo" wynosi 84 dolary. Nie ma zasadniczych różnic w transporcie ryżu „cargo" i ryżu łuszczonego, poza tym nie bez znaczenia jest możliwość uzyskania przy łuszczeniu cennej i treściwej paszy, a także różnych rodzajów ryżu.

Koncepcja uruchomienia łuszczarni wydaje się tym bardziej słuszna, że zanieczyszczenia sprowadzanego ryżu stały się przyczyną alarmów Stacji Ochrony Roślin. Wiele bowiem transportów ryżu trzeba poddawać gazowaniu, by usunąć silne porażenie niebezpiecznym szkodnikiem śpichrzowym — wołkiem ryżowym. Niezależnie od tego, zupełnie niezrozumiałe jest, jakim sposobem mogły dotrzeć do kraju tak potwornie zanieczyszczone transporty ryżu łuszczonego i dlaczego koszty jego doczyszczenia obciążają klienta, a nie sprzedającego. Wobec stałej obawy rozpowszechnienia wołka ryżowego handlowcy sugerują zbudowanie komór gazowych odpowiedniej wielkości. Koszt komory gazowej wynosiłby według prowizorycznych obliczeń około 5 mln złotych, uruchomienie zaś łuszczenia ryżu w kraju, oddala niebezpieczeństwo rozpowszechnienia wołka ryżowego.

— No, dobrze, ale co orzekło KOPI? — zapyta czytelnik. — Będzie ta łuszczarnia, czy też nie?

RAZ, DWA, TRZY...

Na KOPI przybyło wiele osób, zabrakło jednak przedstawicieli Ministerstwa Handlu Zagranicznego. Tym samym więc nie można było rozstrzygnąć problemu — kaszarnia czy łuszczarnia. Bo niewątpliwie tylko handel zagraniczny może autorytatywnie orzec, że otrzymamy ryż „cargo", i że ewentualnie niektóre kraje reflektują na korzystanie z usług łuszczarni ryżu. Bez takiej ekspertyzy uruchomienie łuszczarni w Gdyni byłoby ryzykiem, czy też — jak kto woli — awanturnictwem. Z drugiej znów strony...

Zabawa w chowanego jest ciekawa w wieku dziecięcym, w wieku starszym bywa nudna, zwłaszcza gdy prowadzona jest przez 3 blisko lata. To zresztą, że spece od handlu zagranicznego, potrafią się bawić w chowanego nie jest wcale złe, ale nieprzyjemne w stosunku do rodaków, którzy bądź co bądź nie zamierzają z nimi konkurować na rynkach zagranicznych. I wykazują wiele dobrej woli, by wprowadzić do handlu zagranicznego obok surowców i półfabrykatów także usługi. Brak oficjalnego udziału przedstawicieli MHZ w tym ciekawym sporze, nasuwa mimo woli nie wesołe refleksje. Wiele osób wprost twierdzi, że próby wprowadzenia do handlu zagranicznego usług podobnie jak i gotowych wyrobów — grożą przejęciem przez pracowników handlu zagranicznego całkowitej odpowiedzialności za sprowadzanie do kraju towarów złej jakości. Uważają i nie bez słuszności, że ten moment zaważył na oddaleniu do granic możliwości decyzji w sprawie gdyńskiej łuszczarni.

W tym stanie rzeczy Ministerstwo Przemysłu Spożywczego i Skupu ponownie wystąpiło do Centrali Handlu Zagranicznego „Rolimpex" z zapytaniem czy istnieją możliwości importu (i w jakich ilościach) ryżu „cargo" w najbliższych latach.

„Rolimpex" owszem odpowiedział, ale wystosowane przezeń pismo (z 4 grudnia 1957 r.) nosi cechy wybitnie dyplomatyczne i wyczytać w nim można wszystko z wyjątkiem konkretnej odpowiedzi. Już pierwsze zdanie mówi, że „Zamiast bezpośredniej odpowiedzi, podajemy aktualną sytuację w krajach eksportujących ryż..."

Analiza obejmuje wiele krajów, a wśród nich Węgry, Bułgarię, Włochy, Hiszpanię — tzn. państwa, które eksportują ryż, ale łuszczony i w niewielkich stosunkowo ilościach. Natomiast w sprawie ryżu „cargo", mówi się jedynie o Wietnamie i... Egipcie, który eksportuje małe ilości tego ryżu. W piśmie jest stwierdzenie, że Wietnamska Republika Ludowo-Demokratyczna już dwukrotnie sama oferowała nam zakup większych partii ryżu „cargo" (po 10 tys. ton). Jeśli chodzi o Chiny, Burmę, Thailand (Sjam), zostały one potraktowane marginesowo z zaznaczeniem, że „Rolimpex" nie posiada notowań cen ryżu „cargo" w tych krajach. Szeroko natomiast opisuje się o tym, że firmy zachodnio-niemieckie nadsyłają nam zamówienia na dostawę ryżu „cargo" z naszego ewentualnego reeksportu. „Rolimpex" wysuwa z tego wniosek, że możliwości zakupu niełuszczonego ryżu muszą być bardzo ograniczone, skoro sprawiają trudności nawet przemysłowcom zachodnio-niemieckim.

W zakończeniu wspomniane pismo stwierdza wręcz, iż nie jest możliwe opracowanie odpowiedzi w sprawie importu ryżu niełuszczonego na najbliższe lata.

Nie zamierzamy bronić koncepcji uruchomienia łuszczarni, ani tym bardziej wyręczać specjalistów w obliczeniu efektywności tej inwestycji, chociaż niewątpliwe jest, że Gdynia poza Hamburgiem nadal jest w północnej Europie jedynym portem, wyposażonym w łuszczarnię i niewykluczone jest wznowienie usług, z których słynęliśmy przed wojną. A rezerwa, z jaką MHZ odnosi się do przyszłej łuszczarni jest tym bardziej dziwna, że już i wróble zaczynają ćwierkać o tym, że Wietnam, jeden z naszych dostawców ryżu, nie ma w ogóle łuszczarni typu przemysłowego, i że dopiero zamierza ją budować dla własnych potrzeb, m.in. przy pomocy Polaków.

Warto zaznaczyć, że fachowcy spoza grona pracowników MHZ, którzy zwiedzali ostatnio kraje Dalekiego Wschodu, wypowiadają zdanie, że istnieją możliwości zakupu dowolnych partii ryży niełuszczonego. Od stwierdzenia możliwości do zawarcia konkretnych umów handlowych w naszych warunkach droga jest jednak dość odległa. A bez zagwarantowania dostaw tego ryżu, co najmniej na kilka lat, nie możemy mówić o podjęciu nawet tak małej inwestycji, jaką jest rekonstrukcja łuszczarni ryżu. I o tym doskonale wiedzą specjaliści z MHZ.

Bez sporządzenia dokładnego rachunku ekonomicznego, nie można podejmować wiążących decyzji w tej sprawie. Prowadzona do niedawna polityka inwestycyjna, nauczyła ludzi liczyć. Równocześnie bez odpowiedzialnej w pełni ekspertyzy handlowej w sprawie możliwości najbardziej właściwego wykorzystania tego obiektu, nie wolno rezygnować z korzyści, jakie może przynieść łuszczarnia w niedalekiej przyszłości.

W jednym i drugim przypadku decyzja musi pozostawać w zgodzie z rzeczywistą sytuacją, opierać się na dokładnie sprawdzonych przesłankach. Inaczej, jeśli z jednej strony widzi się wielki wysiłek i najlepsze chęci, a z drugiej zaś — jałową negację — trudno nie przyznać racji tym, którzy twierdzą, że cała ta sprawa coraz bardziej przybiera charakter skandalu.

*) Ryż „cargo" — to ziarna pozbawione częściowo łuski. Zawiera dn 75% ziaren obłuszczonych i 25% ziaren nieobłuszczonych.

Mimochodem

Jak po pomarańcze

Zdarzyła się rzecz w dziejach Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego dotąd nie spotykana. Napływ słuchaczy na prelekcję na temat reformy systemu cen w dniu 16 XII. ub. r. (prelekcję w prasie nie zapowiadaną) był tak wielki, że rozsadzał ramy sporego pomieszczenia. Kolejka do szatni wiła się krętym korowodem na ulicy.

Nawet silny mróz nie zdołał zrazić chętnych wysłuchania interesującego odczytu — wszyscy cierpliwie wyczekiwali, aby móc dostać się na przepełnioną salę. I to wszystko wbrew twierdzeniom niektórych cyników, że tylko sprzedaż atrakcyjnych towarów, takich jak np. „szarotki" czy pomarańcze, albo imprezy w rodzaju „strip-tease" potrafią przyciągnąć tłumy publiczności.

Okazuje się, że obecny układ cen i płac tak dokuczył społeczeństwu, że nawet pierwsza jaskółka zwiastująca początek zmian wzbudziła niesłychane zainteresowanie. Dobrze by było, gdyby tzw. miarodajne czynniki umiały z tego zjawiska wyciągnąć odpowiednie wnioski.

sef.

Nierentowna kopalnia

Trudności, jakie miały miejsce w 1956 r. z wydobyciem zaplanowanych ilości węgla przez nasze kopalnie pobudziły wyobraźnię niektórych osób, by w jakiś cudowny sposób zdobyć dodatkowe ilości tego węgla na eksport.

Oczywiście pomyślne rezultaty można było osiągnąć tutaj tylko przez zmniejszenie zużycia węgla w kraju. Jakkolwiek wszyscy, którzy co-nieco obznajmieni są z zagadnieniami gospodarczymi naszej wsi orientują się, że wieś „bieduje" z opałem i często ratuje się przykradanym drewnem z pobliskiego lasu, lub zakupionym z nielegalnych źródeł węglem, dziwnym zrządzeniem losu wszyscy „projektanci" zdobycia węgla zwrócili swe pożądliwe spojrzenie w stronę... naszego chłopa.

W rezultacie uruchomiliśmy „kopalnię węgla" na wsi. I oto od 1 stycznia 1957 r. kopalnia ta „działa" w następujący sposób: zachęceni bardzo poważną premią gotówkową, niektórzy rolnicy zrzekają się pobrania umownych przydziałów węgla za kontraktację żywca.

Zestawienie ilości „wydobytego" w ten sposób węgla ze wsi oraz wypłaconych za 3 kwartały ub. r. premii wykazują, że są to milionowe, drogocenne posunięcia. Jak wynika bowiem z dotychczasowych obrotów możemy orientacyjnie przyjąć, że z przewidzianych na premie z tytułu kontraktacji żywca około 2,5 milionów ton węgla rolnicy zrzekli się w ciągu tego okresu 817 tysięcy ton węgla. Pobrane z tego tytułu przez wieś premie gotówkowe (po 400 zł za tonę) wyniosły około 327 milionów zł.

Ponieważ rolnicy, którzy zakupują przydzielany węgiel nie korzystają z wspomnianej premii (400 zł) i przy pobraniu węgla dopłacają 280 zł, jako normalną cenę — wartość węgla należnego z tytułu kontraktacji żywca ustalona została w ten sposób w wysokości 680 zł za tonę.

Wobec tego, że węgiel, z którego wieś rezygnuje i sumy, jakie wypłacamy wsi z tego tytułu stanowią bardzo poważne wartości, zastanówmy się, czy wypłacane premie mają ekonomiczne uzasadnienie dla Skarbu Państwa i — dla wsi.

(esz)

Powód do sławy

Za pośrednictwem Agencji Robotniczej i „Trybuny Ludu" dowiedzieliśmy się o rewelacyjnym wprost pomyśle „Varimexu", który ma przyczynić się do osiągnięcia poważnych oszczędności dewizowych. Zamiast sprowadzania z zagranicy kompletnych maszyn do szycia postanowiono ograniczyć import do samych tylko główek, do których obudowę drewnianą ma wykonywać krajowy przemysł drzewny.

Zaintrygowany tą wiadomością postarałem się o bliższe szczegóły. Okazuje się, że wydatki dewizowe zmniejszą się o około 110 tysięcy dolarów. Dlaczego suma ta została przez „Varimex" przeliczona na 11 milionów złotych (w relacji 1 dol. = 100 zł) — pozostanie jego tajemnicą. Przypuszczam, że podstawą tego przeliczenia był krajowy koszt wykonania obudowy, który przy wyliczeniu oszczędności nie był przez centralę handlu zagranicznego potrącony z oszczędności dewizowej. Nie brano też prawdopodobnie pod uwagę, że drewno jest u nas surowcem deficytowym i że także przedstawia wartość dewizową.

Przyznaję, że tego typu operacje antyimportowe są dla gospodarki korzystne. Ale dlaczego nie analizuje się ich opłacalności? Dlaczego podaje się do wiadomości społeczeństwa niesłusznie wyolbrzymione oszczędności? Nie przysparza to „Varimexowi" ani sławy, ani zaszczytu.

sef

Fabryka Suchej Destylacji Drewna w Gryfinie koło Szczecina pilnie poszukuje Głównego Księgowego — wynagrodzenie ok. 2500 zł oraz ekonomistę do spraw pracy i płacy — wynagrodzenie ok. 1600 zł. Mieszkania, wielopokojowe zapewnione. Uprasza się o nadsyłanie zgłoszeń wraz z odpisami dokumentów na adres fabryki.

UKAZAŁ SIĘ V NUMER

„EKONOMISTY"

Numer zawiera:

ARTYKUŁY

ZYGMUNT JAN WYROZEMBSKI — Akumulacja i zatrudnienie.

JÓZEF PAJESTKA — Zagadnienie rachunku rentowności handlu zagranicznego.

ZYGMUNT KOZŁOWSKI — Relacje cen podstawowych produktów rolnych.

WINCENTY STYS — Siły zwarstwiające i rozwarstwiające w ustroju rolnym południowej Polski.

KRZYSZTOF DĄBROWSKI i ZYGMUNT ŻEKOŃSKI — O niektórych problemach perspektywicznego rozwoju gospodarki Polski.

JEAN MEYNAUD — Niektóre przemiany strukturalne w ekonomice Francji po II wojnie światowej.

ZYGMUNT RAWITA GAWROŃSKI — Uwagi o podejściu mikroekonomicznym i makroekonomicznym w teorii ekonomii.

— Wpływ transferu zysków z inwestycji zagranicznych na sytuację gospodarczą krajów wierzycielskich.

MISCELLANEA

WIESŁAW SADZIKOWSKI — Udział pracowników najemnych w dochodzie narodowym USA.

MIECZYSŁAW NASIŁOWSKI — Z problematyki podziału dochodu narodowego w krajach kapitalistycznych.

RECENZJE

JÓZEF ZAGÓRSKI — Walter Adams, Horace M. Gray, Monopoly in America, The Government as Promotor, New York 1955, The Macmillan Company, str. XV + 221.

WITOLD SIERPIŃSKI — Joanna Grzywicka, Ekonomiczne poglądy Staszica, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1957, str. 344.

ADAM SZEWORSKI — J. L. Schmidt, Neue Probleme der Krisentheorie. Berlin, Akademie, Verlag 1956, str. 40. Deutsche Akademie der Wissenschaften zu Berlin, Schriften des Instituts für Wirtschaftwissenschaften nr 6.

NOTY BIBLIOGRAFICZNE
KSIĄŻKI NADESŁANE
STRESZCZENIA W JĘZYKU ROSYJSKIM I ANGIELSKIM

ŻYCIE gospodarcze

Redakcja: Warszawa, ul. Hoża 35.
Telefony: Redaktor Naczelny — 806-28. Sekretarz Redakcji — 806-28, Redaktorzy — 883-92, Centrala — 803-13, 860-71.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Andrzej Brzeski, Stefan Frenkel, Jan Główczyk (red. nacz.), Tadeusz Jaworski, Mieczysław Kabaj, Tadeusz Kowalik, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczankowski, Juliusz Mikołajski (sekr. red.), Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Roman Peretiakowicz, Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Władysław Sadowski, Hubert Sukiennicki (z-ca red. nacz.), Jan Werner, Janusz G. Zieliński.

WARUNKI PRENUMERATY: rocznie 104 zł, półrocznie 52 zł, kwartalnie 26 zł. Cena 1 egz. zł 2.—. Zamówienia i przedpłaty na prenumeratę przyjmują urzędy pocztowej listonosze. Instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miejscowościach, w których są Oddziały i Delegatury „Ruchu" składają zamówienia w miejscowych Oddziałach i Delegaturach „Ruchu". Zamówienia na prenumeratę należy składać do dnia 10 m-ca poprzedzającego okres prenumeraty. Niezamówionych rękopisów redakcja nie zwraca.

WYDAWCA: „Polskie Wydawnictwa Gospodarcze" Przedsiębiorstwo Państwowe. Skład i druk RSW „PRASA", ul. Marszałkowska 3/5. Zam. 2468. A-26