

W roku ubiegłym obroty polskiego handlu zagranicznego osiągnęły najwyższy w swej historii poziom. Wyniosły one mianowicie około 8,9 mld zł dew. (1 zł dew. = 0,25 dol.), były więc o około 11 proc. wyższe niż w roku 1956.

Niewątpliwie wzrost obrotów handlowych Polski z zagranicą świadczy o wzroście roli handlu zagranicznego w gospodarce narodowej. Jednakże wzrost obrotów nastąpił nie dzięki zwiększeniu eksportu, lecz był rezultatem bardzo znacznego powiększenia importu.

W roku ubiegłym wartość eksportu polskiego wyniosła około 3930 mln zł dew., a więc o ok. 9 mln zł dew. mniej niż w roku 1956. Natomiast import był w 1957 r. o 911 mln zł dew., tj. o prawie 22% wyższy niż w roku 1956 i wyniósł 4998 mln zł dew.

W wyniku rozpiętości między wartością eksportu i wartością importu ujemne saldo bilansu handlowego wyniosło w roku ub. ponad 1 mld zł dew., czyli ponad 250 mln dol. Saldo to było zaledwie o 100 mln zł dew. mniejsze od łącznego salda w latach 1950 — 1955.

Powstały w roku ubiegłym deficyt w handlu zagranicznym został pokryty z trzech źródeł. Głównym z nich były kredyty zagraniczne. Znacznie mniejszą rolę odegrał transfer z innych pozycji bilansu płatniczego oraz sprzedaż za granicą części posiadanych zasobów kruszców i dewizowych.

KREDYTY ZAGRANICZNE

Polska korzystała w r. ub. z kredytów zarówno w krajach socjalistycznych jak i w krajach kapitalistycznych.

W krajach socjalistycznych szczególne znaczenie miały dwa długoterminowy kredyt radziecki i kredyt czechosłowacki. Kredyt radziecki posłużył nam do dokonania poważnego zakupu zbóż w ilości 1,3 mln ton. Zakup ten umożliwił



że obecnie jednym z najpilniejszych zadań stało się zmniejszenie zadłużenia w kredycie krótkoterminowym.

Mimo szerokiego korzystania z kredytów zagranicznych, powstały w IV kwartale konkretne trudności płatnicze w stosunku do niektórych krajów kapitalistycznych. Spowodowane one zostały zalamaniem się w II półroczu cen, w szczególności cen na towary przez Polskę eksportowane.

OCENA BILANSU HANDLOWEGO

Bilans handlowy można rozpatrywać jedynie w powiązaniu z całością gospodarki. Dla Polski przedwzrostowej zjawiskiem typowym była współzależność między wzrostem dochodu społecznego i saldem bilansu handlowego. Każdy wzrost dochodu narodowego powodował ujemne kształtowanie się salda bilansu handlowego na skutek zwiększenia importu i zmniejszenia eksportu. Odwrótnie: zmniejszenie dochodu narodowego powodowało dodatnie kształtowanie się bilansu handlowego na skutek odwrótnych procesów w eksporcie i w imporcie. Proces ten powodowany był naturalną dążnością do zwiększenia produkcji i konsumpcji w okresie tzw. dobrej koniunktury i koniecznością ich ograniczenia przy zastojach w życiu gospodarczym.

W roku ubiegłym mieliśmy niewątpliwie do czynienia ze zjawiskiem analogicznym do tych, jakie występowały w okresie międzywojennym przy dobrej koniunkturze. Były jednak i istotne różnice. Mianowicie, z jednej strony Polsce groziło ostre i niebezpieczne dla gospodarki wystąpienie zjawisk inflacyjnych, z drugiej zaś — potencjalna możliwość wzrostu spożycia we wnętrzu istniała głównie w sferze produktów przemysłowych, a nie produktów rolnych.

Spożycie tych ostatnich na głowę ludności kształtowało się bowiem na poziomie znacznie wyższym niż w Polsce przedwojennej. Te czynniki zadecydowały o charakterze zmian w strukturze towarowej polskiego handlu zagranicznego w roku ubiegłym.

DOKONCZENIE NA STR. 5



tród zrealizowanych dotychczas i projektowanych zmian w zarządzaniu, szczególnie znaczenie dla poprawy zaopatrzenia ludności posiada wzmożenie pozycji handlu w negocjacjach z przemysłem. Jaząc jednak z wypowiedzi prasowych, które w związku z tym zagadnieniem zostały opublikowane (artykuły M. Lesza — „Nowe Drogi” i „Życie Gospodarcze” nr 3/1958) obawiać się należy, że problemy współpracy handlu z przemysłem zostały potraktowane zbyt fragmentarycznie. W rezultacie efekty reform mogą być wręcz przeciwnie od zamierzonych. Warto więc chyba nieco więcej uwagi poświęcić tym zagadnieniom.

TRUDNOŚĆ PODSTAWOWA

Jak powszechnie wiadomo, współpraca pomiędzy aparatem przemysłu i handlu kształtuje się u nas w warunkach występowania braków towarowych. Dostarczane bowiem przez aparat przemysłowy określone towary często nie pokrywają istniejącego zapotrzebowania. Obawiać się przy tym należy, że sytuacja taka w odniesieniu do wielu towarów utrzyma się jeszcze przez pewien czas, że tempo reorganizacji zarządzania będzie wyprzedzało na wielu odcinkach proces likwidacji braków asortymentowych.

Tego rodzaju sytuacja sprawia, że dostawca uzyskuje przewagę nad odbiorcą, która pozwala mu nie respektować wymagań, potrzeb i gustów odbiorcy; dostawca wie, że na skutek istniejących braków towarowych towar, którym on dysponuje, będzie i tak sprzedany, że uzyska on i tak postulowane przez siebie obroty i zyski.

W tych warunkach nie łatwo jest znaleźć skuteczne rozwiązanie problemu współpracy handlu z przemysłem.

Trzeba sobie jednak uświadomić, że scentralizowane administracyjne kierownictwo zyciem gospodarczym próbowało łagodzić skutki przewagi dostawcy nad odbiorcą szeregiem pociągnięć administracyjnych i organizacyjnych, a mianowicie:

1. Poprzez system sztywnych cen ustalanych przez państwo, przy którym odbiorca zazwyczaj otrzymywał towar po cenie niższej od ceny równowagi.

2. Poprzez system administracyjnego rozdzielnictwa odbiorca otrzymywał przydział-asynatę, stającą się w jego rękach podstawą żądania sprzedaży określonego towaru (którego dostawy poza tym sprzedawca mógł mu odmówić) w terminach wynikających z przydziału i za cenę ustaloną przez państwo.

3. Poprzez system umowny, do którego jeszcze powrócę.

4. Poprzez system kar pieniężnych za nienależyte wykonanie obowiązku dostawy przez dostawcę, jak i za niewykonanie dostawy. Istniał bowiem obowiązek dochodzenia tych kar przez odbiorcę, połączony z zakazem ich obniżania i darowywania. Odbiorca nie mógł ani się zrzec, ani obniżyć kary. Prawo więc niejako zaskaniano odbiorcę przed pretensjami dostawcy, od którego odbiorca egzekwował karę.

SYSTEM UMOWNY

Gdyby chcieć oddać sens tego wszystkiego, co rozumiemy przez obowiązek zawierania umów w obrocie, to wydaje się, że wyraźniej sformułowany jest on w tezie negatywnej: odbiorca nie może mieć obowiązku przyjęcia i zapłacenia za przesyłany mu towar, którego nie zamówił; wszystkie koszty i szkody, które powstały na skutek odmowy przyjęcia przez odbiorcę niezamówionego przez niego towaru, obciążać powinny tylko wysyłający go.

Według mojej oceny zasada ta nie była i nie jest w większym rozmiarze naruszana w naszym obrocie społecznym. Jest to jedna z konsekwencji istnienia braków towarowych. Przyjmowano i przyjmuje się nadal, że przydział po przez rozdzielnic jest jedynie prawem odbiorcy żądania towaru wymienionego w rozdzielniku; nie widzieliśmy w przydziale prawa dostawcy do wysyłania towaru oznaczonego w rozdzielniku bez porozumienia się z odbiorcą; nie kwestionowano prawa odbiorcy do odmowy zapłaty za towar przesyłany bez zamówienia i do obciążania dostawcy kosztami wysiłki niezamówionego towaru.

Nie można jednak identyfikować obowiązku zawierania umów w obrocie towarowym z „systemem umownym”. Chodzi tu o dwie różne rzeczy. Przykład ujaśni różnicę.

Fabryka Obuwia w Chelmku nie może wysłać obuwia swojej pro-

dukcji odbiorcom, którzy jej nie zamówili. Fabryka ta jest związana obowiązkiem zawierania umów na sprzedaż swej produkcji. Zasada ta nie oznacza jednak, że każdy ma prawo zgłosić się do fabryki w Chelmku i zażądać sprzedania mu jakiejś pary butów. Trzeba mieć jakieś dodatkowe uprawnienia, by mieć prawną możliwość zmuszenia fabryki w Chelmku do sprzedania żądanej pary butów. Uprawnienia takie uzyskuje odbiorca bądź przez system rozdzielnictwa, bądź przez „system umowny”. Albo więc produkcję fabryki w Chelmku oddajemy do dyspozycji jakiegoś odrębnego urzędu, który rozdziela ją między ubiegających się o nią (np. tak, jak rozdzielamy samochody), albo rozdziel produkcji fabryki w Chelmku odbywa się w sposób uzgodniony przez resort producenta i resort odbiorcy.

Tak właśnie w przybliżeniu odbywał się podział produkcji obu-



JAN TOPIŃSKI

W NUMERZE:

Handel i przemysł —

Jan Topiński, str. 1

* Dyskusja o reformie cen — Z. J. Wy-

rozembski, str. 2 *

S. Varga o teorii pie-

niądza w socjalizmie,

str. 4

we przedsiębiorstwa handlowe mogłyby odmówić przyjęcia produkcji pod pozorem, że narzuca im towar jest towarem niechodliwym.

Rozwiązanie tego problemu poprzez uruchamianie na szczeblu wojewódzkim arbitrażu międzyresortowego, rozstrzygającego spory o asortyment między aparatem handlu a przemysłem, wydaje się dosyć ryzykowne. Zwłaszcza jeżeli arbitraż ten nie ma ograniczać się do prób porozumienia co do postulowanego asortymentu, lecz sięgać ma także do orzeczenia, które w konsekwencji narzucałoby oznaczony asortyment raz produkującej fabryce wbrew jej woli, a innym razem — przedsiębiorstwu handlowemu. W takim orzeczeniu arbitrażu mieściłby się powrót do koncepcji określania planu asortymentowego produkcji i sprzedaży przez czynniki znajdujące się poza aparatem przemysłu i poza aparatem handlu. Niebezpieczeństwo byłoby tym większe, że rozstrzygnięcia te zapadałyby na szczeblu wojewódzkim. Czy rzeczywiście na tym szczeblu zgromadzona jest taka suma doświadczenia i wiedzy o możliwościach zaopatrzenia, techniki produkcji i sprzedaży towarów poszczególnych asortymentów, że np. decyzje super-arbitrażu, wydane w Rzeszowie na wniosek MHD w Przeworsku, będą mogły być wykonywane przez przedsiębiorstwa przemysłowe w Szczecinie bez stwarzania trudności i powodowania szkód?

POZYCJA HANDLU

Realizowane obecnie reformy zwiększają zainteresowanie załóg przedsiębiorstw przemysłowych wynikami działalności produkcyjnej; zwiększają zakres uprawnień przedsiębiorstwa produkcyjnego, zakres jego swobody w ustalaniu planów produkcyjnych, cen itp. W związku z tym ogranicza się ilość artykułów centralnie rozdzielanych (była to prosta konsekwencja zmniejszenia wskaźników asortymentowych w planach produkcyjnych przedsiębiorstw), zlikwidowano system umowny itd. Niezamierzonym następstwem realizacji tych posunięć było wzmożenie pozycji dostawcy w stosunkach z odbiorcą. Aparat handlu utracił bowiem nawet formalne pozycje do stawiania żądań pod adresem przemysłu. Można również dopatrywać się osłabienia pozycji handlu w decentralizacji aparatu handlowego i podporządkowywaniu go radom narodowym w całości, niezależnie od charakteru aparatu handlowego i rodzaju asortymentu.

Warto więc zastanowić się, czy nie istnieją pociągające organizacyjne, które — nie podważając realizowanej zasady usamodzielnienia przedsiębiorstw przemysłowych — zapewniłyby handlowi lepszą pozycję w stosunkach z przemysłem. Jedną z nasuwających się możliwości, to zmiana rozdzielnictwa surowców. Deficytowy surowiec, konieczny dla wyprodukowania niezbędnego do zaspokojenia potrzeb rynku artykułu, którego przemysł nie produkuje i nie chce produkować, mógłby być przydzielany aparatowi handlu w celu zakontraktowania w aparacie przemysłowym odpowiedniej masy towarowej w oparciu o posiadany przydział surowca.

Istnieją poza tym dźwignie kredytowe, które również mogłyby być związane z postulatami handlu, nie mówiąc już o polityce cen itp.

STOSUNKI UMOWNE

Poszukując sposobów rozwiązania trudności we współpracy przemysłu z handlem, trzeba jednak pamiętać, że nie ma jednolitych, wszechobowiązujących recept na usuwanie trudności organizacyjnych w naszym życiu gospodarczym. Inne są bowiem przyczyny niedotrzymywania przez aparat handlu postulowanego asortymentu artykułów gospodarstwa domowego (np. brak szklank i spodeków), inne — w przemysle odzieżowym, a inne — w przemysle obuwicznym.

Najprostszą wydaje się drogą dwustronnich negocjacji między zainteresowanymi pionami przemysłu i handlu w celu ustalenia tych punktów styku, które w obecnym stanie organizacyjnym przyniosły i handlu nie mogą być skoordynowane przez zainteresowanych partnerów. Zapewne okaże się wówczas,

(Dokończenie na str. 3)

Niektóre dysproporcje GOSPODARKI ZBOŻOWEJ

HENRYK OLSZEWSKI



miarę wzrostu ludności — obserwuje się w większości krajów stały wzrost produkcji zbożowej. Wzrost ten kształtuje się w różnych krajach różnie ze względu na odmienne warunki geograficzne, społeczne, ekonomiczne itp. W jednych krajach zwiększa się produkcja

niemal wyłącznie wskutek stosowania wszelkich zabiegów służących do podnoszenia wydajności zbóż z hektara. W innych natomiast zwiększanie produkcji następuje dzięki zagospodarowywaniu nowych obszarów, a więc rozszerzaniu powierzchni upraw.

W USA, Kanadzie, Australii i Argentynie plony pszenicy nie wykazują w ciągu pierwszej połowy obecnego stulecia, z wyjątkiem lat nieurodzaju, jakichś poważniejszych zmian i wynoszą średnio około 10 q/ha. Jednak w tym samym czasie ogólne zbiory zbóż wzrosły tam bardzo poważnie. Kraje te stały się największymi eksporterami zboża. Silna dynamika rozwoju produkcji tych krajów wiąże się więc ściśle z rozszerzaniem powierzchni upraw. Np. w USA powierzchnia użytkowana rolniczo wzrosła z 70 mln ha w 1850 r. do 449 mln ha w 1953 r., tj. przeszło 6-krotnie.

Odmienne warunki towarzyszą rozwojowi produkcji zbożowej w Europie. Z braku możliwości zwiększania powierzchni upraw, wysiłki idą w kierunku szybkiej intensyfikacji rolnictwa. W wyniku tego plony, które w połowie ubiegłego stulecia na większej części obszaru europejskiego nie przekraczały — z wyjątkiem Wyp. Brytyjskich, Belgii, Danii i Holandii, 8—10 q/ha, wzrosły bardzo poważnie, osiągając obecnie w licznych rejonach Europy ponad 30 q/ha. Oznacza to ponad 3-krotne zwiększenie plonów. Na obszarach Wyp. Brytyjskich, Półwyspu Skandynawskiego, Belgii, Holandii, Danii, Niemiec, północ-

nym Włoch, północnej Francji i częściowo Czechosłowacji nie występują dzisiaj plony pszenicy niższe od 20—21 q/ha.

Odmienność warunków wpłynęła w zasadniczy sposób na poważne zróżnicowanie produkcji rolnej poszczególnych krajów europejskich. Rozwój przemysłu pociągający za sobą wzrost popytu na artykuły rolne oraz zwiększenie zaopatrzenia rolnictwa w środki produkcji (narzędzia sztuczne, maszyny i narzędzia rolnicze, materiały budowlane, środki zwalczania chorób i szkodników itp.), rozwój nauk przyrodniczych i stosowanie zdobyczy nauki w rolnictwie, mają decydujące znaczenie dla intensyfikacji rolnictwa.

Odpowiednie nakłady gospodarcze oraz racjonalne gospodarowanie w warunkach sprzyjających szeregowi rolnictwa doprowadziły szeregowi krajów do uzyskania takiego poziomu, do którego osiągnięcia Polska potrzebuje jeszcze stosunkowo długiego czasu.

W rozwoju naszego rolnictwa po wyzwoleniu zarysowują się wyraźnie dwa okresy.

Pierwszy — od zakończenia wojny do lat 1949/50 — charakteryzuje intensywna odbudowa rolnictwa ze zniszczeń wojennych, uwięziono na niemal pełnym zrównoważeniu produkcji podstawowych artykułów rolnych z potrzebami.

Zbiory zbóż rosły z roku na rok zarówno w wyniku zagospodarowywania odlogów, jak i podnoszenia plonów.

Zbiory w 1949 r. wzrosły o 6,264 tys. ton, tj. 134% w stosunku do 1948 r. Wzrost ten wystąpił dzięki zwiększeniu powierzchni zbiorów o 64% i plonów o 43%.

W zakresie zbóż osiągnęliśmy pełną samowystarczalność, a nawet wystąpiły pewne nadwyżki eksportowe.

Po raz pierwszy, ale zarazem i ostatni, w okresie powojennym nasze saldo w obrotach zagranicznych zbożem było w 1949 r. dodat-

nie. W roku tym bowiem obok importu pszenicy (160 tys. ton) i jęczmienia (22 tys. ton) wystąpił bardzo poważny eksport żyta (612 tys. ton) i owsa (89 tys. ton).

W ostatecznym wyniku eksport zbóż netto wyniósł 519 tys. ton. Zbiory zbóż wzrastały wówczas z roku na rok.

Podobne tendencje zaczęły się rysować również w produkcji zwierzęcej, zwłaszcza w trzodzie chlewnej.

Po trudnościach okresu odbudowy całego życia gospodarczego ze zniszczeń wojennych, po doprowadzeniu produkcji rolnictwa do zadowalającego poziomu z lat 1949/50 — pojawiły się w naszym kraju w drugim okresie, tj. w 1949 r. poważne trudności na odcinku zbożowym. W gospodarce zbożowej ostro zarysował się szereg dysproporcji i nieprawidłowości. Wystąpiło zalamanie się produkcji zbożowej, przy równoczesnym stałym wzroście stanu ludności kraju.

Zbiory podstawowych zbóż (żyto, pszenica, jęczmień, owses) w latach 1950—1954 były znacznie niższe od zbiorów w 1949 r., a nawet 1948 r. Wzrostowi ludności, a więc i potrzeb krajowi w zakresie tak podstawowego artykułu masowego spożywczo, jakim jest chleb, nie towarzyszył wzrost produkcji zbóż. W konsekwencji wystąpił pogłębiający się z roku na rok deficyt zbożowy i konieczność jego pokrywania w drodze dostaw z importu. Już w roku 1954 import przekroczył milion ton zboża i na tym poziomie odpowiadającym około 1/10 ogólnego zbioru zbóż, utrzymuje się do tej pory.

Zaznaczyć należy, że produkcja zbóż w skali światowej nadąża za wzrostem ludności, a nawet nieznacznie go wyprzedza. W jeszcze silniejszym stopniu obserwuje się to na kontynencie europejskim, przy czym w niektórych krajach

Dokończenie na str. 6



projekcie nowych zasad kształtowania cen wprowadza się jako podstawę — cenę wyjściową. Jest to pewna wielkość obrotowa związana z kosztami własnymi produktu, która powinna w zasadzie wyrażać cenę równowagi. Koncepcja ceny wyjściowej jako ceny równowagi między strukturą produkcji a strukturą potrzeb jest bezspornie słuszną. Niektórzy marksiści podejrzliwie odnoszą się do pojęcia równowagi, sądząc, że stanowi ono instrument z arsenału burżuaznej ekonomii politycznej. Ulegają nieporozumieniu, wynikającemu z niezrozumienia rzeczy. Szkoła lozańska (dotyczy to zresztą całej ortodoksyjnej burżuazji) — ekonomii nie dlatego jest w błędzie, że posługuje się pojęciem równowagi, lecz dlatego, że wychodzi z fałszywych założeń i posługuje się fałszywą metodą. Marks często używa pojęcia równowagi — choćby przy analizie wartości i ceny produkcji i przy analizie reprodukcji kapitału społecznego.

Równowaga jest przejściowym momentem ruchu sprzecznych sił, stanem, który przemijając istnieje w konkretnej rzeczywistości, który zostaje zachwiany i do którego (inaczej już określonego ilościowo) zmierza dalszy sprzeczny ruch. Równowaga jest więc prawem, wyraża względnie trwałą istotę rzeczy, nie zaś zjawiska przypadkowe. Wyraża się ona jako punkt, jako poziom — słowem, jako wielkość, wokół której oscylują inne przypadkowe wielkości.

W ekonomii politycznej przyjęto rozróżniać równowagę w dłuższym okresie czasu, w ciągu którego zachodzi rozszerzenie i doskonalenie aparatu wytwórczego, równowagę w krótszym okresie czasu, w ciągu którego podaż ograniczona jest istniejącym aparatem wytwórczym. Marksowska teoria wartości i cen zajmuje się głównie badaniem równowagi długookresowej, mało poświęcając uwagi krótkookresowej wahaniom rynkowym, które Marks zaliczał do zjawisk konkurencyjnych. W przeciwnieństwie do tego ortodoksyjna szkoła burżuazjna zajmuje się głównie równowagą krótkookresową, usiłując zanalizować warunki rynkowe.

Wszystkie teorie wartości i cen usiłowały określić cenę (wartość) równowagi jako wielkość, przy której struktura produkcji dostosowuje się do struktury potrzeb, a popyt równa się podaży. Ortodoksyjna teoria burżuazjna stoi na stanowisku, że krótkookresowa równowaga na rynku istnieje wówczas, gdy w stanie równowagi znajdują się wszystkie podmioty, biorące udział w procesach rynkowych, a więc przedsiębiorcy, właściciele czynników produkcji (ziemi, kapitału i pracy) oraz konsumenci. Warunki równowagi wszystkich tych podmiotów są określone przez wielkość krańcową np. dla przedsiębiorcy. Krańcowy koszt produkcji, czyli koszt ostatniej wyprodukowanej sztuki, czy partii, dla konsumenta — krańcowa użyteczność czy krańcowa stopa substytucji. Kategoria kosztów krańcowych jest jak najbardziej adekwatna rzeczywistości. W swej teorii renty gruntowej Marks posługuje się nią, choć nie używa tej nazwy. Marksista nie odrzuca kategorii kosztów krańcowych i uważa, że należy je badać i w teorii i w praktyce. Odrzuca natomiast burżuazną zasadę równości kosztów krańcowych, jako błędną, nie odpowiadającą rzeczywistości.

Na gruncie jakiej teorii stoi projekt?

Projekt zasad kształtowania cen musi opierać się na jakiejś teorii wartości i cen, choćby dlatego, że tylko rozważanie teoretyczne może pozwolić na przewidywanie skutków przyjęcia proponowanych założeń. Jeżeli stwierdzimy, że podstawa teoretyczna, na której wznieśliśmy propozycję kształtowania cen jest błędna, trzeba będzie to propozycję odrzucić. Nie względu doktrynalną, ale na odgrzygnięcie roli, lecz względu czysto praktycznego. Nie chodzi o spory teoretyczne, lecz o praktyczne skutki stosowania teorii. Projekt stwierdza, że wysokość kosztu krańcowego produktu stanowi najniższy punkt wyjścia dla obliczenia ceny wyjściowej. W kontekście projektu stanowi to wyznaczenie wiary w teorię rosnących kosztów krańcowych w przedsiębiorstwie. I tylko dlatego, że nie można ich dokładnie obliczyć, projekt proponuje jako podstawę obliczenia ceny wyjściowej osobliwie sformułowaną przeciętną „wartość” produktu wytworzonego „w klasie drogiej zakładów mających istotny udział w produkcji danej gałęzi”. Zamiast więc krańcowych kosztów w poszczególnym przedsiębiorstwie (a więc i teorii tych kosztów) mamy tu do czynienia z przeciętnym kosztem produkcji w krańcowym przedsiębiorstwie danej gałęzi. A to zupełnie inna sprawa. Uwalnia to nas od skomplikowanej i prowadzącej zbyt głęboko i zbyt daleko dyskusji teoretycznej na temat rosnących kosztów.

Postaram się w uproszczony sposób wyłożyć teoretyczne rozumowanie, na którym oparta jest zależność w projekcie konstrukcja ceny wyjściowej.

Wychodzi się więc z słusznego założenia, że ceny środków produkcji winny stanowić dla przedsiębiorstw właściwe kryterium przy podejmowaniu decyzji wyboru co do tego jakie artykuły produkować i w jakiej ilości. Decyzje te winny być zyskowe dla przedsiębiorstw i korzystne dla gospodarki narodo-

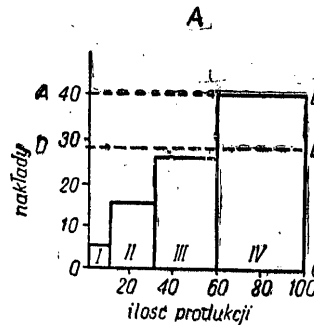
wej z punktu widzenia najlepszego wykorzystania materialnych zasobów społeczeństwa. Relacje cen środków produkcji winny zatem orientować przedsiębiorstwa, które artykuły produkować, czy zwiększać produkcję jednym kosztem lub zamknąć innych. Jeśli surowiec A jest stosunkowo droższy od surowca B, który może go zastąpić, ta sama produkcja artykułu będzie dokonywana przy pomocy tańszego surowca zastępczego. Jeżeli zaś istnieje możliwość zastąpienia surowca A surowcem C, który jest stosunkowo tańszy, lecz może być użyty do zyskowej produkcji innych artykułów, wówczas przedsiębiorstwo przestawi się na produkcję artykułów wytwarzanych z tego surowca.

Tutaj od razu powstaje pytanie: czy decyzje przedstawienia dotyczą całej produkcji przedsiębiorstwa, czy też rozszerzenia produkcji, tj. krańcowej produkcji przedsiębiorstwa.

Z dokładnego przestudiowania projektu wynikałoby, że chodzi o alternatywny wybór całej produkcji. O ile mi wiadomo, niektórzy autorzy projektu są zdania, że alternatywa wyboru dotyczy tylko rozszerzenia produkcji i że przy-

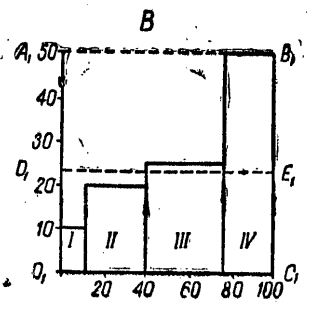
staje przez to naruszony jeden z kardynalnych wymogów — stawiania systemowi cen i umian równieś przez projekt.

Poniższe diagramy ilustrują zależności między nakładami rzeczywistymi, wyliczonymi na podstawie nakładów najdroższych zakładów.



Prostokąty I, II, III i IV przedstawiają wielkość rzeczywistych nakładów pracy w poszczególnych klasach przedsiębiorstw wyrażone w pieniądzu. Prostokąty O D E C

mogowi pełnienia instrumentu rachunku ekonomicznego, to może jednak spełnić rolę przy podejmowaniu decyzji alternatywnego wyboru między środkami produkcji. Pomijam niewłaściwość takiego ewentualnego postawienia sprawy. Uważny czytelnik mógł już spo-



strzec, że proponowana w projekcie konstrukcja ceny wyjściowej jest jako kryterium wyboru i przedstawienia produkcji mylna. Przypuśćmy, że produkty A i B są substytucyjnymi, wzajemnie zastępowalnymi. Kierując się przy wyborze cenami wyjściowymi opartymi na nakładach w klasie najdroższych przedsiębiorstw (A — 40, B — 50 względnie 61,2) należałoby zastąpić produkt B produktem A. Popelniono by jednak w tym wypadku błąd, narażając gospodarkę na straty. Jak widać z diagramu, mimo że jednostkowy nakład krańcowy B jest wyższy niż A, łączne rzeczywiste nakłady potrzebne do wytworzenia całkowitego produktu B (prostokąt O D E C) są niższe od nakładów potrzebnych do wytworzenia takiej samej ilości produktu A (prostokąt O D E C) i — co jest z tym równoznaczne — średni rzeczywisty nakład B (23,25) jest niższy od A (27,5).

Oczywiście, przy innym odpowiednim rozkładzie produkcji między różne klasy przedsiębiorstw, okazałoby się, że istotnie korzystniejsze będzie zastąpienie produktu (B) o wyższym nakładzie krańcowym, produktem (A) o niższym nakładzie krańcowym. Ale będzie tak tylko dlatego, że średni nakład B będzie niższy od średniego nakładu A. Potwierdza to tylko konieczność oparcia ceny wyjściowej na przeciętnych nakładach.

A może przyjęcie projektowanej konstrukcji ceny wyjściowej da przedsiębiorstwom właściwe kryterium wyboru i przedstawienia krańcowej, dodatkowej produkcji?

Jakie jednak prawo ekonomiczne czy prawo państwowe zapobiegłoby stosowaniu tej ceny wyjściowej jako kryterium nie tylko przy

Gałęź A				Gałęź B			
Klasa przedsiębiorstwa	Ilość produkcji	Nakład na jednostkę	Suma nakładów	Klasa przedsiębiorstwa	Ilość produkcji	Nakład na jednostkę	Suma nakładów
I	10	10	100	I	10	10	100
II	20	15	300	II	30	20	600
III	30	25	750	III	35	25	875
IV	40	40	1600	IV	25	50	1250
razem	100	27,5	2750	razem	100	23,25	2325

Z powyższego widać, co zresztą jest zupełnie oczywiste, — że suma nakładów liczonych w nakładach przedsiębiorstw najdroższych jest wyższa od rzeczywistych nakładów. Wobec tego, że te nakłady krańcowe różnych gałęzi z reguły nie są proporcjonalne do średnich nakładów, również relacje nakładów krańcowych nie odzwierciedlają rzeczywistych (średnich) relacji — co jest również oczywiste. Słowem — przyjęcie nakładów krańcowych jako ceny wyjściowej spowoduje zupełne i zgola przypadkowe zniekształcenie rachunku ekonomicznego; przypadkowe — ponieważ zależy ono od rozpiętości między nakładem krańcowym a nakładem średnim w różnych gałęziach. W naszym przykładzie relacja między rzeczywistymi nakładami średnimi produktu A i B wynosi 27,5:23,25, relacja zaś między nakładami krańcowymi 40:50.

Zniekształcenie rachunku ekonomicznego będzie jednak większe niż w powyższym przykładzie. Dokonajmy wielce uproszczonego rachunku. Niech gałęź A będzie jedynym dostawcą środków produkcji (np. pierwotnych surowców) dla gałęzi B i niech koszt tych środków produkcji stanowi, powiedzmy, połowę ogólnych nakładów gałęzi B.

Jak będą się teraz przedstawiały nakłady w tej gałęzi, jeśli jako cenę wyjściową produktu A przyjmujemy nakład w klasie najdroższych przedsiębiorstw?

Gałęź B			
Klasa przedsiębiorstwa	Ilość produkcji	Nakład na jednostkę	Suma nakładów
I	10	12,25	122,5
II	30	24,50	735,0
III	35	30,35	1062,25
IV	25	61,25	1531,25
razem	100	34,51	3450,9

Podczas gdy rzeczywista relacja nakładów A i B wynosi 27,5:23,25, relacja według koncepcji projektu wyniesie teraz 40:61,25, a średnie koszty stracą wszelki sens i znaczenie.

Jeśli produkt B stanowiłby środek produkcji dla gałęzi C, zniekształcenie rachunku pogłębziłoby się — i tak dalej w miarę przechodzenia kolejno do dalszych faz produkcji społecznej.

Mógłby ktoś powiedzieć: wprawdzie koncepcja ceny wyjściowej projektu nie czyni zadość wy-

ku wystarczającym środków na inwestycje. Istnienie tych przedsiębiorstw, konieczne dla zaspokojenia potrzeb konsumpcji i produkcji, winno do góry średnie koszty w przeliczeniu na jednostkę produkcji. Lecz nie te przedsiębiorstwa stanowią rezerwę wzrostu podaży w krótkich okresach. Główna rezerwa tkwi w przedsiębiorstwach wyposażonych w średnią a nawet w najwyższą technikę, w których — wskutek nieprzepracowania właściwej technologii, złej organizacji, niegospodarności — wydajność pracy jest niższa niż w przedsiębiorstwach o tej samej technice poza naszym krajem. Przez usunięcie wspomnianych przyczyn i przez zastosowanie właściwych bodźców ekonomicznych (np. udział przedsiębiorstw w quasi-rentie, w zysku nadzwyczajnym) można z pewnością osiągnąć wzrost produkcji przy zmniejszonych kosztach.

Powyższy wywód przytoczyłem tylko dla pełności obrazu. Uważam bowiem, że i bez tego wystarczająco dowiedli, że projektowana konstrukcja ceny wyjściowej jest teoretycznie nie do obrony a jej praktyczne zastosowanie byłoby szkodliwe.

Wreszcie ostatnia sprawa. Obrońcy projektu wysuwają jesz-

cze następujący argument: jeżeli nie zgodzicie się na proponowaną przez nas konstrukcję ceny wyjściowej opartej na nakładach klas najdroższych przedsiębiorstw, to popyt, rodzący konieczność eksploatacji tych przedsiębiorstw, i tak zmusi do zastosowania ceny równo nakładom w tej klasie. Nie jest to słuszne. Jeśli bowiem popyt będzie równy istniejącej podażi, wówczas cena wyjściowa, będąca w ten czy inny sposób przekształconym średnim nakładem, będzie ceną równowagi. Jeżeli zaś popyt będzie wyższy od podaży, wówczas cena rynkowa będzie „odchylona” powyżej ceny wyjściowej i będzie niższa, równa, lub nawet wyższa od nakładu w klasie IV — zależnie od stosunku między popytem a podażą. Ale to jest inna sprawa — sprawa ceny rynkowej nie zaś ceny wyjściowej.

Czytelnik — zarówno którego powyższe wywody przekonały jak i ten, który pozostał nieprzekonany — słusznie zapyta o pozytywne propozycje. Przedstawiają ją w osobnym artykule. Z góry mogę zapowiedzieć przynajmniej jedną jego cechę: nie będzie rewelacją.

Aktualności GOSPODARCZE

Miliard ton

Przemysł węglowy notuje nowy sukces: wydobycie miliardowej tony węgla w okresie powojennym. Ma to tym większe znaczenie, że węgiel kamienny w tym okresie był podstawą syntezy odnowy kraju ze zniszczeń wojennych oraz warunkował rozwój niemal wszystkich dziedzin gospodarki narodowej. Węgiel umożliwił również szeroką wyprawę handlową z zagranicą, a tym samym import surowców, maszyn i urządzeń oraz towarów konsumpcyjnych. W 1958 r. wydobycie węgla kamiennego wyniosło ogółem 55 145 tys. ton, z czego z kopalni w granicach Polski do 1939 r. 68,4 mln ton, na Śląsku Opolskim — 22,4 mln ton i na Dolnym Śląsku — 3,4 mln ton. Ogólne wydobycie węgla w 1939 r. z kopalni Śląska Opolskiego, Górnego i Dolnego wynosiło łącznie 68 132 tys. ton.

Trzeba jednak pamiętać, że wysokie wydobycie węgla kamiennego osiągnięte zostało w znacznej mierze przez pracę w dni świąteczne oraz przez zwiększenie normalnego dnia pracy i stosowanie nie-

zawsze najbardziej właściwych metod eksploatacji. Ostatnie dwa lata charakteryzują się pewną poprawą w tej dziedzinie. Nakład na wydobycie węgla kamiennego spowodowany był stałym rosnącym zapotrzebowaniem ze strony przemysłu, transportu, budownictwa itp. a także handlu zagranicznego. Dosłownie na rynek krajowy w 1957 r. przedstawiały się następująco: przetwory chemiczne — 15 mln ton, przemysł — 39,1 mln ton, kolej — 9,8 mln ton, cele opałowe — 17,7 mln ton. Udział węgla w polskim eksporcie jest bardzo znaczny: w 1957 r. na 30 proc. w roku 1951 do 40 proc. w późniejszych latach. Gdyby przyjąć wartość eksportu węgla i koksu łącznie, to udział ten dla ostatnich 10 lat osiągałby wysokości 50 proc. ogólnej wartości eksportu. Za sprzedany za granicę węgiel otrzymaliśmy w okresie planu 3-letniego 849 mln dolarów, w planie 6-letnim 2176 mln dolarów, w roku 1955 — 372 mln dolarów i w roku 1957 — 302 mln dolarów. (zb)

Elektryfikacja kolei w 1958 r.

Bieżący rok przynosi dalsze znaczne rozszerzenie frontu robót elektryfikacyjnych na naszych kolejach. 2 czerwca ubiegłego roku zakończona została elektryfikacja magistrali Warszawa — Śląsk (Warszawa — Katowice — Gliwice) z oddzieleniem do Łodzi Fazy II i III, drugiego półrocza 1957 r. przedsiębiorstwa elektryfikacyjne przystąpiły do przygotowania robót na trasach Katowice — Szczakowa — Kraków — Nowa Huta, Gliwice — Opole — Wrocław, a tzw. łącznicy Zabkowice Będzińskie — Szczakowa oraz na trasie Błonie — Sochaczew. Do końca 1957 r. oddano do użytku trzy nowe zelektryfikowane odcinki: Gdynia — Chyba — Wejherowo, na węzle Łódź — Włocławek — Olechów — Łódź — Kalisz oraz Otwock — Piława w rejonie podwarszawskim. W bieżącym roku daje się zauważyć obok intensyfikacji prac w dziedzinie elektryfikacji — możliwej dzięki zwiększonemu kredytowi i mniejszym trudnościom zaopatrzeniowym — znaczną koncentrację robót pozwalającą na osiągnięcie jeszcze w tym roku licznych korzyści ekonomicznych i eksploatacyjnych. Koncentracja ta występuje przede wszystkim na odcinkach łącznicy Zabkowice Będzińskie — Szczakowa oraz na linii Kraków — Nowa Huta. Prace elektryfikacyjne na tych odcinkach mają zostać ukończone do końca bieżącego roku. Obecnie, dalekobieżnym układem elektryfikacyjnym mamy objęto trzy ważne

osłoki regionalne kraju: Warszawę, Łódź i Katowice. Dzięki takiemu układowi możemy prowadzić szybki dalekobieżny ruch pociągów towarowych i pasażerskich w trzech wariantach: Warszawa — Łódź, Warszawa — Śląsk — Łódź — Śląsk. Po zakończeniu elektryfikacji łącznicy oraz linii Katowice — Kraków i Łódź — Wrocław zwiększa się do sześciu. Użytkownicy dodatkowych połączeń elektryfikacyjnych między Warszawą i Krakowem (przez Łódź), Łodzią i Krakowem (również przez Łódź), oraz między Śląskiem i Krakowem. Również do końca br. zwiększy się zasięg elektrycznego ruchu podmiejskiego w rejonie warszawskim przez ukończenie odcinka Błonie — Sochaczew. Jednocześnie prowadzone będą na tej linii dalsze roboty elektryfikacyjne na odcinku Sochaczew — Łowicz — Kutno. Dalsze prace elektryfikacyjne będą również prowadzone w hr. na linii Katowice — Wrocław. Linia ta zostanie oddana do eksploatacji w 1958 r. W ten sposób — już za 2 lata — będziemy dysponowali jednolitym systemem elektryfikacyjnym obejmującym 6 ważnych odcinków kraju: Warszawę, Łódź, Kraków, Katowice, Opole i Wrocław. Odpowiednio zwiększy się zatem ilość wariantów bezpośrednich dalekobieżnych połączeń międzyregionalnych, na których ruch kolejowy będzie mógł prowadzić szybko i taniej pociągami elektrycznymi. (mik)

Papier ze Szczecina na eksport

Jak wiadomo, Szczecińskie Zakłady Celulozowe — Papiernicze w Skolwinie wyposażone zostały w 1953 r. w skomplikowane i nowoczesne maszyny papiernicze. Przez wiele jednak lat nowe zakłady nie wykonywały planów. Przyczyn tego stanu były różne: usterki pochyłone w czasie montażu maszyn, brak doświadczonych pracowników, niepełna realizacja planów, niskie w stosunku do innych zakładów przemysłowych Szczecina zarobki, plynność kadru itp.

Ostatnio nastąpiła pewna poprawa: naprawiono ciągle stojące maszyny (prototypy z NRE), zwiększyła się także wydajność pracy. Umożliwiło to fabryce skołwińskiej wyprodukowanie jeszcze w bieżącym roku ponad 5 tys. ton papieru więcej, niż w roku 1957. Co ważniejsze — będzie to papier gatunkowy wysokiej jakości, którego znaczną część zostanie przeznaczona na eksport.

W 1957 r. za pośrednictwem Centrali Handlu Zagranicznego „Paged” wysłano do Szczecina 246 ton papieru gazetowego do takich krajów, jak Indie, Siam, Turcja, Egipt, Belgia i Austria. W lutym br. wysłano za granicę 350 ton papieru. Warto dodać, że w roku bieżącym produkcja eksportowa papieru gazetowego w skołwińskiej wytwórni poważnie wzrosła i wyniesie ogółem 5 tys. ton. (H. M-ka)

Świąteczne smakołyki

Mimo iż do świąt Wielkanocnych jest jeszcze sporo czasu, już dziś handel stara się realizować plany, zabezpieczając zapotrzebowanie rynku w okresie przedświątecznym. Dotyczy to przede wszystkim artykułów spożywczych pochodzących z importu. Z kontraktów zawartych na dostawę owoców cytrusowych wynika, że w bieżącym kwartale nasz rynek otrzyma ich 15700 ton. W tej liczbie 8400 ton cytrusów i 7300 ton pomarańczy. W porównaniu do I kw. ub. import owoców cytrusowych jest większy o 6000 ton. Realizacja planu jest więc dobra, jak do tej pory, na ogół sprawnie. W miesiącach styczniu i lutym br. dostarczono już na rynek 8781 ton owoców cytrusowych.

Wachlarz asortymentowy zaopatrzenia rynku w okresie przedświątecznym nie ogranicza się tylko do cytrusów i pomarańczy. W sprzedaży znajduje się już 20 ton siłwek japońskich oraz 60 ton fig nadleśnanych z Grecji. Ponadto do końca I kw. na naszym rynku znajduje się w sprzedaży 20 ton migdałów z Hiszpanii, 100 ton rodzynków z Turcji i 200 ton orzechów włoskich (z tej liczby otrzymałmy już 125 ton). Przewidywany w I kw. br. import 350 ton orzechów włoskich oraz 300 ton orzechów arachidowych, nieuszczerbnionych, prawdopodobnie nie będzie zrealizowany z powodu niemożności nabycia ich w krajach demokracji ludowych. Niemniej jednak rynek w okresie przedświątecznym będzie zaspokojony produktami orzechowymi, które cieszą się wielką popularnością, a których nie możemy zastąpić nowymi z bra-

L dotychczasowej dyskusji nad problemami gospodarki mieszkaniowej, która w ostatnim okresie rozwijała się nie tylko na łamach prasy, ale również w zainteresowanych resortach i Polskim Towarzystwie Ekonomicznym, wybiła się na czoło teza o konieczności urealnienia czynszów płaconych przez najemców.

W dyskusji nad zagadnieniem reformy czynszów przyjmujemy tezę W. Nieciulskiego, zawartą w jego dotychczasowych publikacjach, z którymi jednak tylko w zasadzie się zgadzamy.

W. Nieciulski przyjmuje tezę, że realne czynsze powinny obejmować całkowite koszty eksploatacji i koszty odzwrotności budynków. Z tezy tej wynika, że koszty reprodukcji rozszerzonej nie będą obciążać czynszów, lecz powinny być pokrywane przez państwo ze specjalnie wydzielonych funduszy z dochodu narodowego. Tęzę ta w zasadzie jest słuszną, gdyż zakres reprodukcji rozszerzonej jest zagadnieniem polityki gospodarczej państwa i jego aktualnych możliwości budżetowych. Jednak pojęcie reprodukcji rozszerzonej w gospodarce mieszkaniowej obejmuje nie tylko zwiększanie zasobów mieszkaniowych, lecz również przeniesienie jakości odzwrotności zasobów, których koszt będzie wyższy od zakumulowanej wartości starych budynków. Nakłady, które będą musiały być poniesione na poprawę jakości odzwrotności zasobów powinny być — naszym zdaniem — również wydzielone. Wydaje nam się, że poprawa jakości odzwrotności budynków nie może być uzależniona od aktualnych możliwości dodatkowego finansowania tych nakładów przez budżet, ani też nie może być dokonywana kosztem zmniejszenia ilości odzwrotności zasobów.

Dlatego też postulujemy tezę obciążenia czynszami również nakładów na poprawienie jakości odzwrotności zasobów. Nakładów tych nie może obejmować amortyzacja, która obliczana jest od rzeczywistej wartości aktualnie eksploatowanych budynków. Natomiast środki przeznaczone na omawiane nakłady mogłyby obciążać najemców w formie podwyższenia urealnionych czynszów o odpowiednią marżę zysku. Teza ta wprowadza słuszną w naszym przekonaniu zasadę rentowności w gospodarce mieszkaniowej. Wprowadzenie zasady rentowności może być w rękach państwa instrumentem stosowania elastycznej polityki wysokości czynszów w stosunku do różnych warstw ludności, przez stosowanie bonifikat w granicach marży zysku.

Na tle tych rozważań musimy powrócić do zagadnienia, czy dotychczasowy udział ludności w budownictwie mieszkaniowym należy uznać za niewystarczający i czy można go podwyższyć przez podniesienie czynszów bez równoczesnego podniesienia funduszu plac w tej samej wysokości, względnie — czy urealnienie czynszów powinno pociągać za sobą zwiększenie ciężarów mieszkaniowych najemców silniejszych ekonomicznie, w stosunku do słabszych.

Przyjęte w planie pięcioletnim założenie poprawy warunków bytowych ludności o 30% w zasadzie de-

terminują odpowiedź negatywną na pierwsze pytanie, to znaczy, że podwyższenie czynszów musi przebiegać równoległe z odpowiednią podwyżką globalnego funduszu plac. Natomiast pytanie drugie, czy podwyżka funduszu plac równa w kwocie globalnej podwyżce czynszów ma mechanicznie wyrównać najemcom podwyżkę czynszów w formie dodatku mieszkaniowego, czy też powinna dokonać podziału najemców na słabszych i silniejszych ekonomicznie, w celu poprawienia warunków bytowych grupom najsłabszemu uposażonym — należy rozstrzygnąć z punktu widzenia zarówno polityki plac, jak i względów natury społecznej. Zagadnienie to ma dodatkowy aspekt wyrównania funduszu plac tym pracownikom, którzy dotychczas nie mieli dodatkowego świadczenia za swoją pracę w postaci mieszkania, względnie są posiadaczami własnych mieszkań spółdzielczych, czy domków jednorodzinnych.

W swoich dotychczasowych publikacjach W. Nieciulski postuluje podwyżkę czynszów z równoczesnym zwiększeniem globalnego funduszu plac zarówno najemcom mieszkań czynszowych, jak i posiadaczom własnych mieszkań czy domków. Postuluje również pomoc państwa dla najsłabszych ekonomicznie, którzy nawet po podwyżce funduszu plac nie będą mogli pokrywać urealnionego czynszu. Czy z tego postulatów miałyby wynikać, iż podwyżka funduszu plac związana z urealnieniem czynszu miałyby przebiegać w formie indywidualnych podwyżek?

W wyniku takiego rozwiązania musiałoby nastąpić zwiększenie udziału państwa w dotychczasowych nakładach na gospodarkę mieszkaniową w formie podwyższenia funduszu plac również posiadaczom zasobów mieszkaniowych nieczynszowych i dodatkowej pomocy państwa najemcom słabym ekonomicznie. W. Nieciulski zakłada powyższy wzrost udziału w nakładach ponoszonych przez państwo bez podania jednak konkretnego sposobu pokrycia tych zwiększonych nakładów.

Czy państwo w obecnej sytuacji finansowej może pozwolić sobie na zwiększenie ogólnych nakładów na gospodarkę mieszkaniową i w jakim zakresie?

Wydaje nam się, że jedynie słuszną drogą przeprowadzenia planowanej reformy będzie oparcie się na dotychczasowych nakładach państwa, natomiast wszelkie zwiększenie — o ile to będzie możliwe — części dochodu narodowego, przeznaczanej na gospodarkę mieszkaniową, należy kierować na nowe budownictwo.

Przy zachowaniu ekonomicznej zasady podziału środków na gospodarkę mieszkaniową i przy utrzymaniu tezy, że nakłady państwa nie zostaną zwiększone, należy — szukając środków na urealnienie czynszów — postawić niepopularną tezę ograniczenia nowego budownictwa na rzecz utrzymania istniejących zasobów mieszkaniowych. Okres ubiegły chyba dosyć jasno wykazał, że przeciwna teza osiąga niezamierzony skutek pogarszania sytuacji mieszkaniowej w wyniku dekapitalizacji zasobów mieszkaniowych. Oczywiście, interes społeczny wymaga jak największych ilości mieszkań, ale właśnie w imię tego interesu należy posiadaćymi środkami

finansowymi i materiałowymi gospodarować jak najsukcesyjniej. Jesteśmy głęboko przekonani, że priorytet w zaopatrzeniu materiałowym i w pokryciu środkami finansowymi powinny posiadać w następującej kolejności: utrzymanie zasobów, produkcja prosta wraz z reprodukcją rozszerzoną pod względem jakości i wreszcie produkcja rozszerzona pod względem ilości.

Ponieważ środki finansowe na utrzymanie zasobów, reprodukcję

W stosunku do najniższej uposażonych z tej kategorii pracowników różnica ta może spowodować pogłębienie istniejącej już niewypłacalności niektórych najemców. W okresie przejściowym w stosunku do tej kategorii ludzi pracujących nie da się uniknąć pewnej pomocy państwa.

Ogólnym mankamentem tego systemu będzie naruszenie słusznej zasady życiowej, że poprawa warunków materialnych ludności słabszej

cji plac zarówno właścicieli zasobów nieczynszowych, jak i najemców nie posiadających odpowiednich co do wielkości mieszkań, jest jedynie słuszną przez większe obciążenie najemców posiadających własną lub większą od przyjętych norm powierzchnię mieszkaniową. Takie rozwiązanie uniemożliwia reformę obbiegającej sytuacji finansowej państwa, nie spowoduje w zasadzie dodatkowego nacisku na masę towarową, zmieniając ewentualnie tylko strukturę popytu na rynku.

Zwiększony na skutek tego nacisk na masę towarową artykułów pierwszej potrzeby można by częściowo zlikwidować przez jednoczesne wprowadzenie akcji celowego oszczędzania na mieszkaniu, na warunkach zachęcających do dobrowolnego udziału w tej akcji. Podstawowymi warunkami, które mogą upowszechnić taką akcję wśród nieposiadających mieszkań powinni być:

- 1) niewykluczanie oszczędzających z możliwości otrzymania przydziału mieszkania z budownictwa państwowego,
- 2) uzależnienie pierwszeństwa w przydziale mieszkania z wydzielonej na ten cel puli od ilości „zaoszczędzonych” miesiecznych zarobków przy założeniu stałych, miesięcznych wkładów,
- 3) zwrotność zaoszczędzonych kwot w przypadku otrzymania przydziału mieszkania.

Złagodzenie ujemnych skutków reformy czynszów dla najemców dotychczas uprzywilejowanych przez dodatkowe świadczenie państwa byłoby oczywiście bardzo pożądaną, ale naszym zdaniem powinno to być zrealizowane w formie generalnej, nie związanej z czynszami podwyżki plac, w granicach możliwości pokrycia zwiększonego popytu z tego tytułu na dodatkową masę towarową, co niewątpliwie nastąpi zgodnie z założeniami planu pięcioletniego.

Proponujemy przez nas tryb reformy czynszowej na pewno nie bę-

dzie przyjęty zbyt entuzjastycznie przez szczęśliwych posiadaczy mieszkań ponieważ postuluje częściowe pogorszenie ich sytuacji materialnej. Ale przecież inne dotychczasowe projekty regulacji czynszów również nie są pozbawione tego bolesnego zabiegu, a ponadto — naszym zdaniem — dodatkowa obciążenia najemców w postaci podatku luksusowego od mieszkań czy dodatkowego czynszowania powierzchni ponadnormatywnej są sprzeczne z zasadą równości czynszów za jednakowe świadczenia. Przyjęcie innych propozycji w formie przymusowego oszczędzania, czy pobierania kaucej od nowoprzydzielonych mieszkań słuszenie budzi wątpliwości, ponieważ obciążać to będzie tych obywateli, którzy dotychczas nie korzystali z przywileju świadczeń mieszkaniowych, a chronić będzie w dalszym ciągu uprzywilejowanych.

*

Analizując generalne założenia proponowanego przez nas rozwiązania reformy czynszowej, należy jeszcze raz podkreślić dwa niepożądane zjawiska, towarzyszące temu rozwiązaniu:

- 1) przejściowe ograniczenie nowego budownictwa mieszkaniowego na rzecz całkowitego pokrycia nakładów finansowych i materiałowych na utrzymanie istniejących zasobów,
- 2) przejściowe pogorszenie istniejących warunków materialnych pewnych, ograniczonych warstw ludności dotychczas uprzywilejowanych, na rzecz pozostałych.

Toteż wydaje nam się, że reforma czynszów bezpośrednio niezależna od możliwości budżetowych państwa powinna być w miarę możliwości zsynchronizowana z możliwościami zwiększenia części dochodu narodowego, przeznaczanego na budownictwo mieszkaniowe i zwiększenie bazy produkcyjnej materiałów budowlanych oraz z możliwościami generalnego podnoszenia warunków materialnych ludności i zwiększenia masy towarowej artykułów powszechnego użytku.

Jak reformować czynsze

WŁDZIMIERZ DOMANIEWSKI
RYSZARD KRÓLIKOWSKI

prostą i reprodukcję rozszerzoną pod względem jakości powinny być akumulowane poprzez czynsze, wydaje nam się słuszną, że środki na globalne podwyższenie funduszu plac, odpowiadające wartości podwyżki czynszów, muszą być wydzielone z dotychczasowych nakładów na całą gospodarkę mieszkaniową i na część gospodarki komunalnej, bezpośrednio związanej z obsługą gospodarki mieszkaniowej.

Oczywiście absolutnie nie chcemy umniejszać nakładów na nowe budownictwo o podwyżkę funduszu plac dla właścicieli zasobów nieczynszowych.

Wychodzimy z założenia, że dotychczasowe świadczenia w postaci użytkowania mieszkań nie obejmowały całej ludności, co — z uwagi na niepokrywanie całkowitych kosztów eksploatacji przez najemców — było niesprawiedliwością społeczną i przy przeprowadzaniu reformy świadczenia te, zamienione na ekwiwalent gotówkowy w postaci podwyżki globalnego funduszu plac, powinny być rozdzielone między wszystkich pracujących, t. zn. że globalny fundusz plac powinien być podniesiony o wartości podwyżki czynszów, a podzieleny między wszystkich pracujących, zarówno zajmujących mieszkania czynszowe, jak i własne.

W dotychczasowych publikacjach nie poruszono tematu podziału podwyżki funduszu plac. Brak zainteresowania tym trudnym do rozwiązania problemem może rodzić domysły, że zostanie wybrany najłatwiejszy sposób mechanicznego procentowego podwyżki plac. Sposób niewątpliwie prosty, ale czy słuszny?

Rozważmy te sytuację. Plac, stanowiący ekwiwalent gotówkowy wynagrodzenia za pracę, różnicowane są według wartości pracy, natomiast wartość świadczeń dawanych przez państwo po cenach deficytowych, stanowiących uzupełnienie płacy, zależy nie od wartości pracy, lecz w zasadzie — od stosunków rodzinnych pracowników (konsumpcja świadczeń, nie wyłączając gospodarki mieszkaniowej, jest zależna od ilości członków rodziny).

Rozdzielenie podwyżki całego globalnego funduszu plac w stosunku procentowym do poszczególnych wynagrodzeń spowodowałoby większą rozpiętość plac niż założona w dotychczasowej polityce plac i pogorszyłaby sytuację materialną pracowników niż uposażonych i posiadających liczących rodziny. W tym przypadku pomoc państwa dla niżej zarabiających celem opłacenia podwyższonego komornego byłaby nieodpowiadająca konieczności. Byłoby to sprzeczne z tezą postulowaną przez nas uniezależniania reformy czynszów od możliwości zwiększenia nakładów ze strony państwa. Utrzymanie tej tezy jest konieczne, gdyż w przypadku niemożności podwyższenia nakładów ze strony państwa na gospodarkę mieszkaniową trzeba by zrezygnować z reformy czynszów.

W świetle powyższych stwierdzeń jednym właściwym rozwiązaniem — w naszym przekonaniu — jest podzielenie całej podwyżki funduszu plac, równej po wyliczeniu czynszów, między pracujących i członków rodzin, którym przysługują dodatki rodzinny. W wyniku przeprowadzonego podziału każdy pracownik i każdy członek jego rodziny partycypowałby w równej części w zamierzonym podwyżce funduszu plac.

Byłaby to analogia do obecnie stosowanego systemu rozdzielnicztwa mieszkań z tym jednak, że rozdzielałby z niej wszyscy pracujący, bez względu na ich obecną sytuację mieszkaniową. Część przypadająca na pracownika powinna być włączona do jego wynagrodzenia, część zaś przypadająca na członków rodziny powinna zwiększyć dodatki rodzinne. W ten sposób unikniemy sztywnego dodatku mieszkaniowego, który po pewnym okresie czasu nie spełniałby swego zadania, chociażby z uwagi na zmieniające się stosunki rodzinne i mieszkaniowe pracujących.

Proponowane rozwiązanie ma niewątpliwie i ujemne strony. Przede wszystkim należy stwierdzić, że przy takim podziale podwyżki czynszu dla osób samotnych i małych rodzin będzie wyższa od zwiększonego ekwiwalentu gotówkowego. Na skutek tego powstawałaby grupa pracowników, których warunki bytowe uległy pogorszeniu.

ekonomicznie nie powinna pociągać za sobą pogorszenia warunków zamieszkania warstw ludności.

Pogorszeniu sytuacji materialnej pracujących można by częściowo zapobiec przez przyjęcie tezy W. Nieciulskiego, że regulację plac właścicieli zasobów nieczynszowych sfinansuje dodatkowe państwo. Dla czego częściowo? Ponieważ pozostanie jeszcze zagadnienie korzyści osiągniętych z regulacji plac przez najemców zasobów czynszowych zajmujących powierzchnię poniżej przyjętych norm mieszkaniowych, kosztem najemców posiadających powierzchnię powyżej norm.

Wydaje nam się, że proponowane rozwiązanie sfinansowania regula-



HANDEL I PRZEMYSŁ

że trudności mogą być usunięte w niektórych przypadkach przez zmianę systemu zaopatrywania przemysłu w surowce importowane, w innych — przez niewielkie inwestycje, w jeszcze innych — przez korekturę ustalania cen.

Za zmianami w organizacji przemysłu, powinny jednak nadążać zmiany w organizacji aparatu handlu. Obecnie aparat handlu nie jest dostosowany do zamierzonych przemian w systemie zarządzania przemysłem. Nasze przedsiębiorstwa handlowe zostały podporządkowane władzom terenowym. Ten decentralizowany aparat handlu musi mieć jakąś możliwość sygnalizowania przemysłowi potrzeb rynku. Żeby to było możliwe, żeby handel stał się partnerem rozmów z producentem, musi się jakoś dostosowywać do branżowej organizacji przemysłu. Zarządza się więc konieczność utworzenia branżowych organizacji handlu, organizacji, które również wyrastać będą z potrzeb detalicznego przedsiębiorstwa handlowego, które niekoniecznie będzie hurtownią, a które będzie zapewne reprezentować potrzeby swojego województwa nie tylko w aspekcie ocen aparatu handlu państwowego, lecz również spółdzielczego i chyba prywatnego.

Nowa organizacja handlu powinna przy tym umożliwiać wytworzenie się form zawierania obustronnych porozumień między zainteresowanymi pionami handlu i przemysłu, które organizowałyby współpracę na istniejących punktach styku działalności tych pionów. Punkty te istnieją już na etapie planowania, następnie na etapie organizacji zbytu, lokalizacji sieci hurtowej czy półhurtowej, jak również przy przeprowadzaniu prób wykonywanej produkcji, odbiorze towarów, reklamacjach, rozliczeniach itd.

W takim ujęciu treść porozumień byłaby więc szersza od treści znajdującej się obecnie w uzgodnieniach dostaw, branżowych warunkach dostaw i umowach generalnych, razem wziętych. Porozumienie byłoby jednym z elementów planowego kierowania przez zjednoczenie działalnością grupowanych w nim przedsiębiorstw. Jeżeli już przed zorganizowaniem zjednoczeń właśnie te dzwignie umożliwiłyby poza zjednoczeniem, to zmniejszamy możliwość odegrania przez nie tej roli w naszym przemysle, którą chcemy zjednoczeniu temu wyznaczyć.

Trzeba tu jeszcze podkreślić, że w obecnie przyjętym systemie planowania szczególnego znaczenia powinny nabrać uzgodnienia dostaw, dokonywane przed sporządzeniem planu przez przedsiębiorstwa produkcyjne. Jeżeli bowiem handel ma mieć możliwość oddziaływania w sposób wiążący na treść planów produkcyjnych przedsiębiorstwa przemysłowego, powinien mieć prawo możliwości wiązania tego przedsiębiorstwa obowiązkiem produkowania postulatowanego asortymentu określonych artykułów. Tymczasem obecnie przedsiębiorstwo samo — w ramach udzielonych wskaźników — zatwierdza sobie plan produkcji. Trzeba więc wprowadzić taki tryb planowania,

by plany ustalone w zakładach pracy wynikały z umów (czy zamówień). Zasada ta nie powinna być jednak rozumiana bezwzględnie w tym znaczeniu, że cały plan ma być z góry pokryty umownie. Przedsiębiorstwo powinno mieć możliwość „wstawienia na własne ryzyko” produkcji niezakontrowanej przez odbiorców, choć stopień ryzyka tej części planu mógłby nie być bez wpływu zarówno na możliwości uzyskania kredytów, jak i otrzymane przydziały deficytowych surowców.

Charakter umów powinien przy tym być zróżnicowany. Powinny być umowy pociągające za sobą obowiązek dostawy i odbioru, umowy warunkowe, uzależnione od dodatkowego ich potwierdzenia (np. w zależności od uzyskania przydziału surowca i wreszcie umowy orientacyjne, sugerujące rozpoczęcie pewnej próbnego produkcji).

Należy też przewidzieć możliwość powstania takich sytuacji, w których aparatowi handlu nie uda się ulokować w przemyśle zamówienia na artykuł mający znaleźć się na rynku. W przypadku więc, gdy aparat produkcyjny odmawia przyjęcia do produkcji artykułu społecznie (czy gospodarczo) niezbędnego, technicznie możliwego do wyprodukowania, musi istnieć możliwość związania przedsiębiorstwa nakazem produkcji takiego artykułu przy zapewnieniu rekompensaty strat, powstałych dla tego przedsiębiorstwa na skutek przyjęcia zamówienia.

W rozwiązaniu takim widzę możliwość pogodzenia istniejących potrzeb życia gospodarczego z zasadą rozrachunku gospodarczego. Wykluczenie możliwości narzucenia przemysłowi produkcji postulatowanego asortymentu wyłącza możliwość otrzymania od przemysłu bez jego zgody postulatowanego towaru. Stworzenie możliwości narzucenia produkcji żądanego towaru bez rekompensaty ewentualnej szkody zniekształca rachunek wyników danego przedsiębiorstwa, gdyż przetrzuca na nie obowiązek pokrywania strat, które powinny być pokryte bądź przez ten dział gospodarki narodowej, który zainteresowany jest w otrzymaniu danej produkcji, bądź przez całą gospodarkę.

Należy uświadomić sobie, że przyjęcie zasady rekompensowania strat nie oznacza stworzenia dodatkowej „studni” pochłaniającej środki państwowe. Rekompensowane będą przecież efektywnie powstałe straty; niezależnie od tego, czy przyjmujemy czy też odrzucamy te zasady, straty te w gospodarce narodowej powstaną. Problem polega tylko na tym, czy obowiązek ich pokrycia przenosimy na ośrodek, który zgodnie z zasadami planowej gospodarki powinien je ponieść, czy też zadowaliamy się pokrywaniem ich przez to ogniwo gospodarki, w obrębie którego straty te powstały. Jeżeli ogniwo to nie zawinoli strat, obciążenie go obowiązkami ich pokrycia podrywa działanie rozrachunku gospodarczego.

Przyjęcie zasady rekompensowania strat przemysłu, powstałych na

skutek obciążenia go obowiązkiem produkcji asortymentu postulatowanego przez rynek, wymaga — jak sądzę — dwu decyzji:

- a) co do celowości obciążenia przemysłu obowiązkiem produkcji danego artykułu,
- b) co do formy i wysokości rekompensaty.

Decyzje te nie miałyby być wydawane, łącznie; ich oddzielenie przyspieszyłoby wydanie decyzji pierwszej, mogłoby mieć znaczenie dla sprawniejszej obsługi potrzeb rynku.

Przyjęcie zasady rekompensaty strat z tytułu narzucenia przedsiębiorstwu produkcji daje podstawy do rozwiązania większości trudności, na które w swej współpracy z przemysłem żali się dziś handel. Warto przy tym zwrócić uwagę, że i w NRD od 1 stycznia br. wprowadzono obowiązek rekompensowania strat powstałych w wyniku narzucania przedsiębiorstwu asortymentu produkcji.

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

Niebezpieczne wydaje się projektowane w ramach reformy przyjęcie zasady ustalającej, że przemysł odpowiada za niewykonanie dostaw, spowodowane niemożnością otrzymania surowca potrzebnego do produkcji.

Jeżeli np. zamawiam buty u szewca, to szewc słusznie odmawia zawarcia ze mną umowy, jeżeli nie ma pewności otrzymania surowca koniecznego dla wykonania zamówienia. Co się stanie, jeżeli zjawi się przepis, który w każdej sytuacji będzie go obciążał skutkami nieotrzymania surowca? Szewc zawsze odmówi zawarcia ze mną umowy. Efektom więc wprowadzenia takiej zasady będzie ucieczka dostawców od zawierania umów. Aparat handlu będzie w gorszej sytuacji wobec przemysłu niż w chwili obecnej. Zniknie możliwość dawania zamówień na produkcję przyszłą. Pozostanie jedynie możliwość zakupu gotowej produkcji.

Obawiam się też należy, że założa przedsiębiorstwa, które będą płacić ze swych zysków kary za niezawinione niewykonanie dostaw, utraci w znacznym stopniu zainteresowanie rezultatami własnej aktywności, osłabnie przekonanie do wartości własnego wysiłku. Nie będzie ono bowiem chronione przed odpowiedzialnością za skutki niezawinionych uchybień, a efekty wypracowane tym wysiłkiem pochłaniane będą przez pokrywanie skutków losowych wydarzeń.

Zwolnienie więc dostawcy od odpowiedzialności za skutki niezawinionych przez niego uchybień jest jednym z podstawowych warunków, aby zamierzone zmiany w systemie zarządzania daly te efekty, dla których osiągnięcia są wprowadzane w życie: wzrost aktywności i zainteresowania zalogi przedsiębiorstwa wynikami jego działalności.

JAN KOPINSKI

Gaz w Lubaczowie

Jeszcze niedawno, kilka miesięcy temu, można było spotkać się wśród wielu fachowców z zdaniem, że zasoby gazu ziemnego w Polsce są minimalne i że wystarczą — przy zużyciu w dotychczasowych ilościach — zaledwie na dziesięć — dwadzieścia lat. Jeśli zaś chodzi o badania geologiczne, za odpowiedź służyło często charakterystyczne wzruszenie ramion i takie mniej więcej stwierdzenie: co innego teoretyczna możliwość występowania złóż gazu ziemnego, a co innego praktyka.

Produkcja gazu ziemnego w Polsce jest rzeczywiście niewielką. W 1956 r. wyniosła ona 438 mln m³, w 1957 r. spadła do 419,1 mln m³, a plan na rok bieżący zakłada dalsze zmniejszenie wydobycia gazu ziemnego o 51 mln m³. Powodem tego zmniejszenia jest wyczerpywanie się złóż gazu w rejonie Krosna. Ponieważ jednak potrzeby nasze są większe niż możliwości produkcyjne, musimy co roku importować ponad 100 mln m³ gazu ziemnego.

Rewelacyjne odkrycie w końcu grudnia ubiegłego roku bogatego złoża gazu w rejonie Lubaczowa zmieniło zasadniczo ten stan. Brak wprawdzie jeszcze szczegółowych obliczeń zasobów tego złoża, wiadomo jednak, że obszar, w którym te zasoby znajdują się, wynosi około 150 km². Jedną pas szerokości około 4 km ciągnie się od granicy radzieckiej przez słynny już Szczutków (miejsce pierwsze go wierceń, w którym znaleziono gaz) i Cieszanów w kierunku Jarosławia na długości około 30 km, drugi natomiast pas, obejmujący około 35 km² znajduje się w okolicy Krowicy Hołodowskiej.

Odkrycie złóż gazu ziemnego w Lubaczowie jest drugim z kolei wielkim osiągnięciem naszych geologów po wojnie w tej dziedzinie. W 1946 r. znaleziono bowiem wielkie, oceniane na kilka miliardów m³ złóż gazu w Dębówce na Śląsku Cieszyńskim.

Bezpośrednie wierceń w rejonie Lubaczowa poprzedziły badania sejsmiczne prowadzone przez ekipy Przedsiębiorstwa Geofizyki Przemysłu Naftowego. Prace te stanowiły kontynuację badań prowadzonych przez naftowców radzieckich na terenie przylegającym do naszej granicy. Na marginesie warto tu wtrącić, że w tym rejonie występują bogate złóża gazu ziemnego, z których gaz będzie dostarczany gazociągami do Mińska i Leningradu. Odkrycia nowych pokładów gazu dokonano już kilka lat temu, a prace przy budowie gazociągu Daszawa — Mińsk — Leningrad odgdyślaniami do Witna i Rygi są poważnie zaawansowane i w planu miały być zakończone w 1958 roku. Gaz w Daszawie występuje w podobnej strukturze geologicznej co złóża w Lubaczowie i charakteryzują się podobnymi własnościami chemiczno-fizycznymi.

Już pierwszy otwór wiertniczy w Lubaczowie okazał się jednym z najsłabszych w Polsce. Jego wydajność wynosiła 1000 m³ gazu na minutę, tzn. około 15 mln m³ na dobę. Wartość kaloryczna tego gazu wynosi ponad 8 tys. kcal. Inaczej mówiąc wydobycie gazu z jednego szybu odpowiada pod względem wartości

cieplnych wydobyciu średniej kopalni węgla kamiennego. Gaz z otworu Lubaczów zawiera około 30 g/m³ węglovodorów, co jest niezmiernie dużą ilością, 0,256 g/m³ siarki, a 91,1% objętości gazu stanowi metan.

Takie odkrycie nie należy do małych. Z miejsca spowodowało m. in. przydzielenie 30 mln dodatkowych kredytów na dalsze poszukiwania geologiczne gazu i ropy naftowej.

Jeszcze w bieżącym roku zamierza się wykonać 10 wierceń w tym rejonie. Czerpiąc z nich zostaną wykonane w pierwszym półroczu. Rozpoczęto wierceń w Krowicy, a w najbliższych tygodniach rozpoczyna wierceń 3 szczyby w rejonie Wielkich Oczu i Lubaczowa. Obecnie czerpie gaz w Polsce na jednego mieszkańca wynosi 172 m³, co powoduje, że pod względem gazyfikacji stoiśmy na przedostatnim miejscu w Europie, wyprzedzając jedynie Węgry. Tylko 250 mieszkańcy jest gazyfikowanych, a w największym mieście, Łubaczowie, gaz pozwoliłby rozwiązać w ciągu najbliższych lat problem zaopatrzenia naszego kraju w gaz oraz stanę się podstawą opracowania nowego planu gazyfikacji kraju, gdyż opracowany już projekt perspektywicznego planu gazyfikacji Polski w małym tylko stopniu uwzględniał wykorzystanie gazu ziemnego, bazując na gazie koksowniczym i z produkcji miejscowej.

Obecnie gaz jest tani. Koszt inwestycji (poza wierceniami) spoczywa głównie na gazociągach. Toteż, w celu zmniejszenia kosztów, przewiduje się, że w pierwszym etapie gazociąg z Lubaczowa zostanie doprowadzony do magistrali gazowej Jarosław — Warszawa.

Fachowcy jednak twierdzą, że spalanie gazu przed jego przerobką chemiczną jest obciążeniem marnotrawstwem. Wskazują przy tym na wykorzystanie złóż gazu za granicą właśnie w kierunku przerobki chemicznej. Na przykład we Francji w rejonie odkrytego kilka lat temu bogatego złoża gazu ziemnego w Lacq (jedno z największych złóż gazu na świecie — zasoby 150 mld m³) buduje się duży zakład przetwórczy, który pozwoli Francji już w 1962 r. uzyskać 4 mld m³ czystego gazu, 240 tys. m³ gazoliny o liczbie oktanowej 84, 90 tys. ton butanu, 90 tys. ton propanu oraz 1250 tys. ton siarki, co do sprawi, że Francja stanie się drugim co do wielkości po Stanach Zjednoczonych producentem siarki na świecie, na równi z Meksykiem.

Wartość gazu w Lubaczowie są co prawda odmiennie od gazu w Lacq, tym niemniej istnieje ogólna tendencja w chemii przeobrażenia z procesów opartych na węglu na naftopochodne. Ten element brany jest pod uwagę w projekcie pierwszego gazociągu, który doprowadzony ma być do zakładów chemicznych w Tarnobrzegu.

Rosną nasze zapasy energetyczne. Na wódkrytych pokładach węgla kamiennego w woj. lubelskim, nad górą Wsiłą i w innych okolicach kraju, odkrycie złóż gazu ziemnego pod Lubaczowem — wszystko to gazy — może okazać się — gospodarczo. Teraz czekamy na naftę.

(woj.)

Tak się jakoś dotychczas składało, że zagadnienie teorii i praktyki pieniądza w socjalizmie, rzadko kiedy były rozpatrywane w naszej literaturze naukowej i w publicystyce. Gdy zaś były rozpatrywane, to raczej na marginesie rozważań nad innymi problemami ekonomicznymi.

Wprawdzie kilka lat temu przetłumaczono w Polsce radziecką dyskusję o pieniądzu, jednak nie stało się to pobudką dla gruntownego omówienia zagadnień pieniężnych przez polskich ekonomistów.

W tej sytuacji warto więc zwrócić uwagę na artykuł węgierskiego ekonomisty prof. dr. Stefana Vargi, zamieszczony w zachodnio-niemieckim czasopiśmie teoretycznym „Weltwirtschaftliches Archiv” nr 78/1957 r. pt. „Pieniądz w socjalizmie”. Publikacja ta jest o tyle interesująca, że napisał ją niemarksistowski uczonec, który obserwuje naczynie praktykę socjalistycznej gospodarki pieniężnej.

Niesposób oczywiście w dostępnych nam ramach przedstawić wszystkich myśli autora, dlatego ograniczymy się do streszczenia jego niektórych, a bardziej zasadniczych poglądów, dodając z naszej strony tylko nieliczne komentarze.

OGÓLNE PODEJŚCIE DO ZAGADNIENIA

Autor pozytywnie ocenia praktykę działania systemów pieniężnych krajów demokracji ludowej, systemów, których budowa oparta została na wzorach radzieckich. Jednocześnie jednak zwraca uwagę na to, iż wzory te były wyłączone dziełem praktyków, gdyż brakło teoretycznych podstaw dla reformy finansów radzieckich w latach 1930—1931, od których to datuje się aktualny dziś model gospodarki pieniężnej krajów socjalizmu. Można ubolewać — pisze autor — że dorobek polityki gospodarczej wyprzedza dorobek teorii, lecz dziwić się temu nie należy. Jest to bowiem — zdaniem autora — powszechne zjawisko. Teoria zazwyczaj uogólnia osiągnięty już dorobek praktyki. Jednak w stosunku do marksistowskiej teorii pieniądza socjalistycznego, autor notuje szczególną sytuację, która wyraża się w tym, że nauka ta nie uogólnia należyte praktyki, a w wielu wypadkach pozostaje z nią w sprzeczności. Ten sąd autora wywodzi się z dokonanego przez niego porównania praktyki pieniężnej gospodarki kapitalizmu i socjalizmu z marksistowską teorią pieniądza; przy czym jako wykładnię marksistowskiej teorii, autor najczęściej bierze znany radziecki podręcznik ekonomii politycznej.

Praktyka współczesnej kapitalistycznej gospodarki w skali krajowej, jak również w skali światowej, świadczy — zdaniem autora — o poważnych przeobrażeniach w istocie pieniądza. Przede wszystkim pieniądz utracił swą dawną postać złota, przemieniwszy się we wszystkich krajach w pieniądz papierowy; zmienił się także funkcje pieniądza. Nieporównanie gruntowniej jeszcze zmienił się charakter pieniądza w gospodarce socjalistycznej.

Tymczasem marksowska teoria utrzymuje nadal, że w kapitaliz-

mle i w socjalizmie pieniądzem jest złoto. O ile w kapitalizmie — pisze autor — można jeszcze wyobrazić sobie istnienie waluty złotej, ponieważ odpowiada żywiołowemu charakterowi gospodarki tego ustroju, o tyle w socjalizmie ze względu na planowy charakter gospodarki, pieniądz złoty jest nie do przyjęcia. Dlatego niemarksiści widzą istotę pieniądza socjalistycznego w tym, że stanowi on jednostkę rozliczeń w gospodarce narodowej, a zarazem jest asygnowaną uprawniającą do przywłaszczania części dóbr i usług, zgodnie z ustalonymi przez państwo warunkami, tj. cenami. Istotę pieniądza w socjalizmie mo-

współczesnym kapitalizmie nie jest identyczny z pieniądzem kapitalizmu w początkowym stadium rozwoju.

Podając marksowskie i niemarksowskie sformułowania funkcji pieniądza — autor wskazuje — że według niemarksowskiej teorii dwie funkcje — pieniądz jako powszechny środek wymiany i pieniądz jako powszechny środek kalkulacji i miary wartości — mają zasadnicze znaczenie dla definicji pieniądza. Przy czym szczególnie mocno podkreśla to, że niektórzy niemarksowscy ekonomiści traktują tak poważnie funkcję pieniądza jako środka kalkulacji, że wiążą ją

PIENIĄDZ — ŚRODEK NAGROMADZANIA W KAPITALIZMIE, PIENIĄDZ — ŚRODEK AKUMULACJI I OSZCZĘDNOŚCI W SOCJALIZMIE.

Zgodnie z marksowską teorią, funkcje środki nagromadzenia realizują wyłącznie pieniądź kruszcowy. Jest to słuszne dla przedkapitałistycznych i wczesnokapitałistycznych formacji. Natomiast w późniejszych czasach, w społeczeństwach kapitalistycznych krajów zachodnich, gdzie zakazane jest gromadzenie złota przez osoby prywatne. Działalność emisyjną przejęły funkcje gromadzenia złota i regulacji obrotu w bankach złota jest zupełnie inna od tej, jaką skarbowy złoty wyznacza Marks.

Ustanowione przez niego prawo skarbu jako regulatora rozmiarów obrotu pieniężnego jest bardzo logiczne, ale obec-

większości swych funkcji? Jeśli zaś twierdzi się, że także w pozostających funkcjach pieniądź papierowy może zastąpić złoto (choć będzie to pełnił nieco inne), to czy nie należałoby w takim razie inaczej definiować pieniądź? Następnym zagadnieniem omawianym w artykule prof. Vargi jest:

„ZAGADNIENIE SIŁY NABYWczej PIENIĄDZA W SOCJALIZMIE

Marks — według relacji autora — zrównując pieniądź ze złotem ustalił prosty związek między siłą nabywczą pieniądza, a wartością złota. Jego teoria siły nabywczej, zawierająca tezę o samoregulującym się obiegu pieniądza złotego w zależności od cen towarów i war-

ki wielkości, które uzewnętrzniają się w gospodarce narodowej. Faktycznie wszystkie ważniejsze punkty tej teorii są uwzględnione w planowaniu obiegu pieniężnego, szczególnie przez sporządzanie bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności. Bilanse te realizują zasadniczo postulat teorii dochodowej o zrównoważeniu sumy cen podażi dóbr i usług, z sumą dochodów pieniężnych otrzymywanych przez ludność.

INNE ZAGADNIENIA I WNIOSKI

Między praktyką gospodarki socjalistycznej a marksowską teorią — konkluduje autor — istnieje więc wielka przepaść, mimo iż praktyka pieniądza w socjalizmie zawiera elementy, za pomocą których mogłaby być stworzona prawdziwa teoria pieniądza socjalistycznego. Autor wraca do tego problemu, gdy na marginesie zagadnienia siły nabywczej pieniądza rozpatruje stosunek między marksowską, a ilościową teorią pieniądza. Uważa on, że marksowska teoria pieniądza, gdy dotyczy to waluty złotej, kategorycznie odrzuca poglądy teorii ilościowej. Jest to konsekwencja jej teorii wartości. Gdy jednak mowa o pieniądzu papierowym, marksizm dokonuje skoku z pozycji przeciwnika teorii ilościowej, na pozycję zwolennika tej teorii.

Niedostateczność obu tych teorii polega na tym, że mało uwagi poświęcają mechanizmowi zmian cen. O wiele słuszniej — stwierdza prof. Varga, wracając do swej zasadniczej tezy — rozwiązuje zagadnienie wartości pieniądza papierowego dochodowa teoria pieniądza.

Przypisane przez autora marksowskiej teorii pieniądza podobieństwa do teorii ilościowej budzi zrozumiałe zdziwienie. Teoria pieniądza Marksa w żadnym calu nie podobna jest do teorii ilościowej. Pomijając już fakt, że Marks solidaryzował się z poglądami twórcy teorii dochodowej pieniądza Tooka przypominający, że Marks zawsze bardzo ostro odnosił się do tych ekonomistów, którzy mechanicznie zestawiali pieniądze z jednej strony, a towary z drugiej, i którzy z tego zestawienia wywodził prawo ruchu cen, nie bacząc na powikłaną grę popytu i konkurencji. A tak przecież czyni ilościowa teoria pieniądza.

Centralne zagadnienie, które przewija się przez cały artykuł prof. Vargi to kwestia, czy pieniądź w socjalizmie jest powiązany ze złotem. Autor ma rację mówiąc, że wszyscy marksistowscy ekonomiści stoją na stanowisku, iż istnieje związek między pieniądzem socjalistycznym a złotem, chociaż większość z nich neguje wpływ wartości złota na pieniądź. Jak wiele wątpliwości nasuwa to stanowisko widać z następującego cytatu z radzieckiego ekonomisty: „Ekonomista Aizenberg uważa, że „negowanie wpływu zmian wartości złota jest w istocie rzeczy zaprzeczeniem roli złota jako towaru-pieniądza i jako ogólnego ekwiwalentu... oznacza ignorowanie podstawowej tezy marksowskiej teorii pieniądza, a mianowicie, że pieniądź nie jest zwykłym towarem, ale towarem pełniącym funkcję ogólnego ekwiwalentu, z którego pomocą wyrażana jest wartość pozostałych towarów”⁸. Kronrod zaś pisze: „Inaczej jest, kiedy złoto wykorzystywane jest jako planowy miernik wartości, zaś planowe ceny nie są zależne od wahań względnej wartości złota, co występuje w ekonomice socjalistycznej. Istotnie nie zmiana wartości złota spowodowała zmianę siły nabywczej rubla, lecz odwrotnie”⁹. Różnica zdań wyraża się w następującym pytaniu: A jaki pogląd mają w tej sprawie ekonomiści polscy? Niestety, odpowiedzi dać nie możemy.

Kończąc musimy stwierdzić, iż wszystkie uwagi krytyczne prof. Vargi pod adresem stanu marksowskiej teorii pieniądza są robione z punktu widzenia potrzeb nauki o pieniądzu socjalistycznym i choć robione są z pozycji niemarksisty, to jednak wymagają poważnego potraktowania przez marksistów, jeśli chcą oni usunąć niewątpliwe braki współczesnej marksistowskiej teorii pieniądza.

M. KRZAK, J. TOEPLITZ

O Bundeswehrze beznamiennie

Można przypuszczać, że w czasie najbliższej debaty budżetowej w Bundestagu minister finansów Republiki Federalnej, Franz Eitel, powie coś więcej — jeśli nie najwięcej — miejsca w swym exposé wydatkom zbrojeniowym. Problem wykracza poza granice polityczne. Opuścić więc teren, gdzie nasze własne doświadczenia każą nam pisać o Bundeswehrze **con fuoco**, pozwalam sobie skreślić kilka beznamiennych uwag o charakterze ekonomiczno-finansowym.

Jeśli mnie pamięć nie myli, to właśnie Napoleon był tym, który pierwszy stwierdził, że do prowadzenia wojny potrzeba trzech rzeczy: pieniędzy, pieniędzy i jeszcze raz pieniędzy. Dotyczy to również, a może w jeszcze większym stopniu, planów stworzenia „z niczego” armii — armii współczesnej, wykupowanej w najnowszy sprzęt, dysponującej odpowiednim zapleczem materiałowo - technicznym itd. itp. I tu właśnie zaczynają się poważne kłopoty.

Z dotychczasowych planów rządu bawarskiego wynikało, że wystawienie w okresie 1956—1961, 12 dywizji Bundeswehry o łącznej liczbie 340 tys. ludzi, ma kosztować 55 miliardów DM. W sumie tej, która i tak sięga rzędu wielkości niebagatelnego, nie uwzględniono jednak kilku „szczegółów”. Po pierwsze tego, że w ciągu kilku najbliższych lat — według wszelkiego prawdopodobieństwa — samoloty bombardujące ustąpią miejsca rakietom. Ile taka zmiana w wyposażeniu ma kosztować, tego — jak zapewnia „Frankfurter Allgemeine” — nikt nie wie. Ba, w całym Bonn nie ma również człowieka, który by określił, ile ma kosztować przyszłe lotnictwo. Krąży pogłoski, że generał Kammlhuber czeka na samolot „pojutrze” — ponaddwudzięciowiec, o pionowym starcie. Czy na zakup odpowiedniej ilości tych maszyn wystarczą jednak preliminarzowe 5,2 mld DM, z których dwa miliardy już wydatkowano? Pytanie raczej retoryczne.

Wymieniona powyżej suma 55 miliardów nie obejmuje również kn-

szów wniesienia militarnej „infrastruktury” — budowy schronów, obrony przeciwlotniczej, dróg strategicznych itp. oraz kosztów nagromadzenia niezbędnych zapasów, choćby tylko benzyny i amunicji. Niezależnie zaś od powyższego o-mawianym preliminarz nie liczy się wcale z możliwością dalszej podwyżki cen, które przeleż w ciągu ubiegłych 7 lat urosły w NRF o 19 proc.

Minister „obrony” Strauss zastrzega się uprzedzić, że obecnie w NRF nie myśli się o produkcji broni atomowej, lecz „nie wiadomo o będzie za 10 lat”. Powiedział mi sobie wyraźnie, że współczesna armia, która nie dysponuje rakietami, bronią jądrową, taktyczną (nie mówiąc już o strategicznej) — jest anachronizmem. Wszystko jedno czy to najnowsze rodzaje broni Niemcy zachodnie chcą same produkować czy sprowadzać od sojuszników, Placik trzeba w każdym wypadku. I tu naszym najpotężniejszym sojusznikiem jest... brak pieniędzy.

Ostatnie dyskusje wokół preliminarza budżetowego NRF na rok 1958/59 wykazały bowiem, że powstają poważne kłopoty ze zdobyciem funduszy nawet na konwencjonalne wyposażenie Bundeswehry. Jak podkreśla „Neue Rhein Zeitung”, Strauss musiał wycofać się ze swego przedwyborczego zobowiązania, że wydatki na armię nie przekroczą rocznie 9 mld DM. Już w tym roku preliminarz się oficjalnie 10,7 mld. Ponadto istnieją tajemne klauzule umożliwiające ministerstwu obrony korzystanie z dodatkowych kwot.

Gwałtowny wzrost wydatków zbrojeniowych (w skali: kwartalnej — z 380 mln DM w I kwartale roku 1956/57 do 1,3 mld w III kwartale i ok. 2,7 mld w przyszłym roku budżetowym) spowodował nieuchronną groźbę deficytu budżetowego. Wprawdzie rachunek kasowy rządu wykazywał rok temu saldo dodatnie w wysokości 5,9 mld DM; uprzedzić ministerstwo obrony ma „zaoszczędzone” poważne kwoty, które nie zostały wydat-

kowane na zbrojenia w latach ubiegłych. Mimo to jednak obecnie istniejący deficyt planowy w wysokości 1,5 mld DM jest groźny „sam w sobie”, a wszystko wskazuje na to, że rzeczywistość okaże się bardziej surowa, niż kryteria przyjęte przez Eitela. Tegoroczny deficyt można już teraz szacować na ok. 4 mld DM, co pochłonie ok. 2/3 zasobów „Juliusturna”. W przeciwnym razie tendencja do przekraczania wydatków przy zanizonych dochodach. Eitel przewiduje np. wzrost wpływów podatkowych o 3 miliardy w oparciu o szacunek, iż dochód narodowy wzrośnie o 7 proc. Ekspert „prywatni” uważają, że będzie dobrze, jeśli wzrost ten wyniesie 3—4 proc.

Nie potrzeba tu udawać, jakie byłoby znaczenie chronicznego deficytu budżetowego NRF. Presja inflacyjna uległaby wówczas nieuchronnemu wzmocnieniu, spaść zaufania do marki musiałby wywrzeć ujemny wpływ na mocną pozycję NRF w świecie kapitalistycznym.

Zmobilizowanie odpowiednich funduszy na planowany w zakresie konwencjonalnym rozwój Bundeswehry będzie utrudnione jeszcze z innego względu. Chodzi tu mianowicie o koszty okupacyjne, których zainteresowane państwo NATO — przede wszystkim Wielka Brytania — wcale nie chce przejąć na siebie. A chodzi tu o sumy niebagatelne. Sami Angliści żądają nadal rocznie 45 mln funtów, tzn. ok. 500 mln DM. Zarówno Eitel, Strauss jak inni młodości w Bonn ludzie oświadczała stanowczo, że — cytując za „Die Welt” — konieczność dalszego ponoszenia tych kosztów utrudniałaby budowę Bundeswehry w takim stopniu, iż Republika Federalna nie mogłaby wywiązać się ze swych zobowiązań wobec NATO.

Siedząc w Warszawie, trudno naturalnie przepowiadać rozwój wydarzeń w Bonn. Mam jednak wrażenie, że główną przeszkodą, która stoi na drodze realizacji planów Bundeswehry jako armii uzbrojo-

nej nie tyle po zęby co po chmu-ry, są względy finansowe. Dowodzi to tylko jednej obojętności, a mianowicie tego, że współczesne zbrojenie przekraczają możliwości państwa nawet tak zamożnych jak Republika Federalna. Oczywiście, unosek ten jest aktualny tylko dziś. Niewykluczone są bowiem możliwości utrzymania przez NRF specjalnych kredytów zbrojeniowych z USA (Strauss rozmawiał o tym niewątpliwie podczas swej ostatniej wizyty w Waszyngtonie). Możliwe jest również forsowanie — wzorem amerykańskim — zbrojeń na rachunek długu wewnętrznego. Istnieją tu więc zarówno przeszkody na drodze rozwoju zbrojeń, jak również pewne sposoby na ich — choćby częściowe — ominięcie. Która z tych „tendencji” weźmie górę, zależeć będzie w niemałym stopniu od czynników politycznych.

Powracając do Bundeswehry i wpływu wzrastających szybko wydatków zbrojeniowych NRF, należałoby poświęcić chwilę zastanowieniu ich roli jako czynnika koniunkturalnego. Nie jest żadną tajemnicą, że nadzwyczaj szybki rozwój ekonomiczny NRF w latach 1950—1956 wynikał przede wszystkim z braku obciążenia gospodarki wydatkami i produkcją militarną. Nieustannie słyszało się np. narzekania Brytyjczyków, że Niemcy wypierają ich z zagranicznych rynków zbytu tylko dlatego, że Anglia produkuje odrzutowce dla siebie — a Krupp — obrabiarki dla Indii. Ale wtedy była dobra koniunktura, która dziś — również w Europie zachodniej uległa poważnemu osłabieniu. W tej sytuacji, gdy przemysł NRF zaczyna dusić się na ograniczonych rynkach zagranicznych i krajowym — zamówienia zbrojeniowe mogą spełnić rolę bodźca rozwoju produkcji i inwestycji. Jak długo ten bodziec będzie działał — zależy to od sposobu finansowania zbrojeń. Nie jednak nie wskazuje na to, by monopolistycznie zgodzić na wzrost opodatkowania swych zysków,

STANISŁAW ALBINOWSKI

⁸ Teoria dochodowa pieniądza jest pa-
niędzy kierunkiem we współczesnej
burżuazyjnej teorii pieniądza. Za jej
twórcę uważa się Thomasa Tooka, a za
współczesnych reprezentantów Schumpetera,
Attaliona i Keynesa. Teoria dochodowa
pieniędzy, chociaż uważa, że pieniądź powsta-
da tylko zewnętrzną wartość, wyrażoną
siłą nabywczą, odrzuca jednak te teorię
ilościowej pieniądza przede wszystkim
tym, że zamiast zestawiać mechanicznie
ilość pieniądza z masą dóbr i usług, kon-
centruje się na badaniu, w jakim stopniu
pieniężnego, którego podział i sposób wy-
datkowania określa cenę, produkującą dóbr
i usług. Najprościej teoria ta może być
wyrażona za pomocą następującego równa-
nia: P = Y₀ P - ceny, Y - dochód
pieniężny, O - fizyczny volume pro-
duktu społecznego. W teorii tej rozróżnić
można dwa odłamki: pierwszy zajmuje się
psychologią posiadaczy dochodów (Attalio-
n), drugi koncentruje swą uwagę na
obiektywnych czynnikach wyznaczających
dochody pieniężne (Keynes).

⁹ W przypadku drugiego pytania autor
nie myli, w rzeczywistości Marks postawił
to pytanie i dał na nie odpowiedź.

¹⁰ Patrz: Z. Atlas — „O niektórych za-
gadnieniach teorii pieniądza”. „Ekonomista”
— Przekłady nr 135, str. 113.

¹¹ Ekonomia Polityczna, Podręcznik str.
98, Wyd. RW 1955 r.

¹² Autor zapewne ma tu na myśli na-
stępujące zdarzenie: w okresie 1916 —
1918 szwedzka korona, w rezultacie polity-
ki niekuponowej, przez bank emisyjny
złota, osiągnęła poziom 100 do jednego do-
lara. Gdy oficjalny kurs korony do
dolara oparty na parycie zła kształ-
tował się 3,73:100, to faktycznie 2:51:00.

¹³ Zjawisko to stało się podstawą do zale-
zawotowania przez Cassela roli złota jako
bazy wartości pieniądza.

¹⁴ Z. Atlas cyt. praca str. 116.

¹⁵ J. Stalin — „Zagadnienia Leninizmu”
Wyd. RW 1951.

¹⁶ Artykuł redakcyjny „Pieniądz i Finanse”
i Kredyt SSR” nr 634 — tłum. Przekła-
dy Ekonomisty nr 135, str. 167.

¹⁷ Kronrod — Pieniądz w społeczeń-
stwie socjalistycznym, Wyd. PWG 1956,
str. 230.

ROK 1957 NA RYNKU PRACY

Pierwsze miesiące każdego, rozpoczynającego się roku, nazwać można kwartałem bilansowym. Bo też istotnie, okres ten poświęcony jest sprawozdaniom za rok ubiegły, a także rozważaniom nad perspektywami gospodarczymi bieżącego roku. Kompleks zagadnień związanych z pojęciem rynku pracy, stanowi nie tylko bardzo istotny miernik rozwoju światowej koniunktury gospodarczej, lecz ponadto rzuca wiele światła na problemy społeczne.

W tej sytuacji warto chyba zatrzęsnąć się nad sprawozdaniem Międzynarodowego Biura Pracy, chociaż należy zdać sobie z góry sprawę z niedoskonałości danych (co zresztą podkreślają sami autorzy), które opierają się na oficjalnych, bardzo niejednorodnych statystykach, nadsyłanych przez poszczególne kraje.

ZATRUDNIENIE — BEZROBOCIE

Sytuacja w dziedzinie zatrudnienia — czytamy w sprawozdaniu — była pod koniec 1957 roku mniej korzystna niż w końcu roku 1956 czy 1955. Z 24 krajów, które dostarczyły informacji o tendencjach w zatrudnieniu, szesnaście stwierdza, że w ciągu ubiegłego roku miał w nich miejsce wzrost zatrudnienia. Przeciętny wzrost zatrudnienia dla wszystkich krajów, które nadesłały informacje na ten temat, wyniósł jednak zaledwie 1 proc. Bezrobocie — czytamy w sprawozdaniu — było zjawiskiem bardziej powszechnym niż w latach ubiegłych. Z 32 krajów, które dostarczyły informacji na ten temat, połowa miała w końcu ub. roku więcej bezrobotnych, niż w końcu 1956 roku, choć w większości krajów liczba bezrobotnych była jeszcze niewielka. Wniosek, jaki wynika z tej charakterystyki wydaje się brzmieć: niski stopień przystość zatrudnienia, zwiększające się bezrobocie. Odpowiedzi na pytanie, czy jest to li tylko wynikiem szybkiego wzrostu ludności zdolnej do pracy, służyć jednak wypadnie w danych o sytuacji w poszczególnych krajach.

Do krajów, w których bezrobocie wzrosło w 1957 roku dość znacznie, lub stało się zjawiskiem niepokojącym, sprawozdanie zalicza:

Holandię, w której bezrobocie podwoiło się; Finlandię, gdzie wzrosło o 82 proc.; USA — wzrost o 24%. Dodajmy, że według ostatnich danych bezrobocie w Stanach Zjednoczonych osiągnęło w styczniu — 4,5 mln osób, co oznacza 5,8% ogółu zatrudnionych i jest poziomem najwyższym od lutego 1950 r.

W Europie zachodniej jako całości, sytuacja była już znacznie lepsza, choć i tu notuje się wzrost bezrobocia (np. w Szwecji o 43%; w Belgii o 34%, Norwegii o 13%). Nienotowany wzrost bezrobocia dokonał się w NRF (o 11%), gdzie w końcu roku liczba osób bez pracy wyniosła 1,2 mln, głównie wskutek zwolnień robotników budowlanych. W Anglii na przestrzeni ub. roku bezrobocie wzrosło o 19%, ale — dodajmy — w styczniu osiągnęło już poziom najwyższy od marca 1953 r. (395 tys. osób), tzn. 1,8% ogółu tzw. labour force. Swoisty wyjątek stanowią tu Włochy, gdzie w roku 1957 bezrobocie spadło o 200 tys. osób.

W Azji i Ameryce Południowej — czytamy w sprawozdaniu — ważnym problemem nie uwzględnianym przez statystyki bezrobocia są wielkie masy ludzi nie w pełni zatrudnionych. Posiadane informacje wskazują na niejednoznaczne tendencje w tym regionie. Tak np. w Indiach liczba zgłoszeń o pracę wzrosła o 17%. Na Ceylonie o 16%, natomiast w Pakistanie nieco się zmniejszyła. Wydaje się więc, że z danych tych wyciągnąć można dwa dalsze wnioski, które dają zarazem odpowiedź na postawione wyżej pytanie. Pierwszy z nich dotyczy krajów rozwiniętych, gdzie wzrost bezrobocia związany jest niewątpliwie ze spadkiem, bądź też osłabieniem tempa wzrostu gospodarki. Drugi dotyczy krajów zacofanych, gdzie silny wzrost ludności wyprzeda tempo rozwoju gospodarczego, na które ponadto bardzo ujemny wpływ wywarł trwający ostatnio spadek cen surowców na rynku światowym.

KOSZTY UTRZYMANIA, WYDAJNOŚĆ PRACY, PŁACE

W 1957 roku, inflacja lub jej groźba pozostawała nadal poważnym problemem dla większości

krajów, a ceny artykułów konsumpcyjnych rosły. Na 85 krajów, które zgłosiły statystyki cen za ubiegłe dwaście miesięcy — czytamy w sprawozdaniu — 73 stwierdziło, że ceny artykułów konsumpcyjnych zwiększyły się w 1957 roku o 3,7%, wobec wzrostu o 3% w roku 1956. I w tym jednak wypadku za przeciętną kryją się różnorodne tendencje.

Najsilniejsze procesy inflacyjne wystąpiły podobnie jak w latach ubiegłych, w krajach Ameryki Południowej, gdzie ceny artykułów konsumpcyjnych zwiększyły się o 17%. Przeciętna wzrostu dla krajów azjatyckich wyniosła 4,4%. W Europie Zachodniej, jako całości, ruch cen artykułów konsumpcyjnych niewiele odbiegał od średniej dla wszystkich krajów (wzrost o 3,3%). Tym niemniej w Hiszpanii zwiększyły się one o 13,8%, w Holandii o 6,8%, w Anglii o 4,5%, we Francji zaś o 10%. Na szczególną uwagę zasługuje sytuacja w Ameryce Południowej, która do 1955 roku charakteryzowała się niewzruszoną prawie stabilnością cen. Od roku 1956 jednak, tendencje inflacyjne objęły również ten obszar, przy czym mimo restrykcji kredytowych trwały one nadal w 1957 roku. W rezultacie w USA ceny artykułów konsumpcyjnych wzrosły o 3,1%, w Kanadzie natomiast o 2,5%.

Informacje o wydajności pracy posiadają już znacznie więcej krajów, zarówno geograficznie jak i czasowo. Dane na ten temat dostarczyły jedynie kraje wysoko rozwinięte, przy czym obejmują one pierwsze dziewięć miesięcy ub. roku. W okresie tym, przeciętna wydajność pracy na jednego robotnika w przemyśle przetwórczym Europy Zachodniej zwiększyła się o 3,5%, a więc utrzymała się w zasadzie na poziomie '56 roku, chociaż ostatnie cyfry mogą okazać się znacznie mniej korzystne, w związku z osłabieniem aktywności gospodarczej w końcu ub. roku. Powyżej tej przeciętnej znajdują się Finlandia (9%), Francja (7%), Włochy (6%) oraz Szwecja (4%). W Austrii, Danii, Holandii, Norwegii, NRF i Wielkiej Brytanii wydajność pracy zwiększyła się od 2 do 3% w roku ubiegłym. W Stanach Zjednoczonych i Kanadzie wydajność pracy nie zwiększyła się w omawianym okresie w jakis wyraźniejszy sposób.

W roku 1957 — czytamy w sprawozdaniu — miał miejsce wzrost płac nominalnych, który w większości krajów zdystansował wzrost cen na artykuły konsumpcyjne. W przemyśle przetwórczym średni wzrost realnych płac wyniósł około 2,5%, co pokrywa się z przeciętną za okres ubiegłych lat. Ocena ta opiera się na informacjach z 25

krajów, z których 17 wykazało wzrost płac nominalnych o 5%, podczas gdy sześć (Argentyna, USA, Finlandia, Izrael i Japonia) wykazało, że płace pieniężne rosły wolniej niż ceny artykułów konsumpcyjnych.

Interpretacja statystyki płac — piszą autorzy sprawozdania — jest rzeczą bardzo trudną. Istotnie, trudno nie zgodzić się z tym twierdzeniem, szczególnie gdy rozpatruje się nie jeden kraj, lecz grupę krajów, i gdy ponadto zasięg informacji nie jest jednokrotny. Dlatego też nie ustosunkowując się do wniosków zawartych w tej części sprawozdania, zauważymy jednak wypadnie, że wzrost cen dokonywał się równolegle ze wzrostem wydajności pracy, co dla oceny płac realnych ma chyba dość istotne znaczenie.

CZAS PRACY UTRACONY W WYNIKU STRAJKÓW

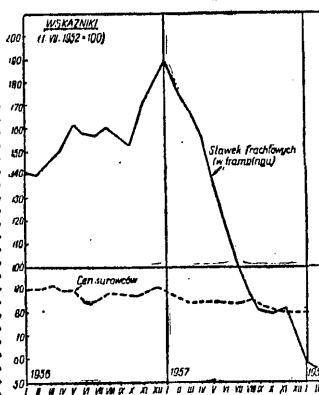
Choć informacje z 28 krajów, które nadesłały regularne sprawozdania na ten temat są całkiem niedostateczne — czytamy w sprawozdaniu — należy sądzić, że w 1957 roku utracono 55 mln roboczogodzin, podczas gdy w roku 1956 liczba ta wynosiła 73 mln. Do krajów, w których zjawiska te wystąpiły najsilniej należą: Wielka Brytania, Indie, Francja, Włochy, Japonia, NRF, Argentyna i Brazylia, co na ogół pokrywa się z siłą występowania tendencji inflacyjnych. W Anglii np. według przewidyrań ocen utracono w 1957 roku 8,4 mln roboczogodzin w wyniku strajków, czyli czterokrotnie więcej niż w 1956 roku. W Indiach liczba straconych dni w połowie roku wynosiła 2,5 mln. Największe rozmiary przybrała chyba jednak w ub. roku walka ekonomiczna we Francji, ale też koszty utrzymania wykazały tu bardzo znaczny wzrost. Wystarczy wspomnieć 48-godzinny strajk pracowników komunikacji na początku roku, październikowy strajk 150 tys. robotników gazowni i elektrowni, a także pracowników transportu i usług, czy listopadowy strajk pracowników państwowych. Również w Brazylii miał miejsce największy w historii tego kraju strajk 400 tys. robotników przemysłu włókienniczego, metalurgicznego, papirniczego, skórzanego i poligraficznego.

Co przyniesie ze sobą rok 1958? Pytanie to stawia sobie dziś wielu ludzi na świecie. Dotychczasowy rozwój wydarzeń wydaje się wskazywać, że największym niebezpieczeństwem w poruszonym tu grupie zagadnień będzie wzrost bezrobocia, który idzie w ślad za spadkiem aktywności gospodarczej.

Kronika MORSKA

A jak tam frachty?

Takie pytanie stawia sobie „morski” czytelnik, studiując w „Żywiej Gospodarkę” wykresy w „Przeglądzie koniunktury”. Szczególnie interesujące jest zbadanie, czy kryzysa wysokości stawek frachtowych za przewóz towarów masowych „krzywa się” krzywej światowych cen surowców, taki pogląd głosi niekiedy praktycyści morscy. Na naszym wykresie naniesiono krzywą w skali zniżki w odpowiednich cenach stawek frachtowych.



W ogólnych zarysach można stwierdzić pewną równowagę obu krzywych, bardzo daleką jednak od równości. Reakcje rynku frachtowego na te same wahania koniunkturalne są bez porównania gwałtowniejsze, wręcz brutalne. Wniosek z tego pierwszy, że „wola” żegluga to już nawet nie spekulacja, lecz hazard, że ceny surowców są znacznie silniej kontrolowane przez kapitał monopolistyczny, niż stawki frachtowe, „dziki” żegluga trampowej (określenie „dziki” jest tłumaczeniem z potocznego określenia żeglugi trampowej w języku

szwedzkim). Lecz równocześnie wniosek drugi, że założenie jakolwiek wysokości stawek frachtowych wywierało znaczny wpływ na koszt surowca jest bardzo, a bardzo przesadzone. Jak wskazywałismy przed pół rokiem (Z. G. nr 4357) ze sługą trampową (surowca uprawia około 18% tonażu światowego, z czego całkiem „dzika”, spekulacyjna, na czartery (umowy o przewóz surowcami) za pojedynkę ze sobą zaledwie 20% tonażu jest ławiana długoterminowymi kontraktami. Wypódożkowe ze wszystkich, w pewnych okresach płaconych stawek frachtowych, średnie stawki przewozowe dalyby krzywą przebiegającą znacznie bliżej, niż naniesiona na podstawie wskaźników, publikowanych przez brytyjskiego Chamber of Shipping, powstałych z notowań stawek rynkowych. Lecz najważniejszy jest wniosek trzeci: dotychczasowe samouspokojanie się armatorów, że załamanie się koniunktury frachtowej jest przejściowe, bo spowodowane nagromadzeniem wielkich zapasów surowców w krajach przemysłowych, lub łagodna zima (np. było łuzozimie). Dziś już wszyscy zdają sobie sprawę z faktu, iż zmniejszenie się zapotrzebowania na przewozy morskie ma przyczynę globalną, nie USA, a z całego świata. Wzrosty surowców, weszły w okres depresji gospodarczej i że żegluga musi z tego wyciągnąć właściwe, długofalowe wnioski. Wskaźniki stawek frachtowych, obliczone na podstawie cegiełki tony (dziś mało realnych), „waga” — też nie odzwierciedlają rzeczywistego stanu rynku frachtowego. Szczególnie, jeśli chodzi o szczyty gwałtownego spadku stawek, to przegłębione towarowe stawki znacznie większe niż wskaźniki: np. węgla z Hampton Roads do ARA (Amsterdam, Rotterdam, Antwerpia) spadł z maksymalnych 100 w grudniu 1956 r. do 22 w kuluarach, a w lutym była nawet mowa o ofertach z końcem stycznia na 20 —; zboża z US-Gulf (zawłosa meksykańska) do Antwerp — Hamburga z dolarów 20 — do 5 —, węgla w pierwszym przemyśle 5 —, w drugim blisko 4-krotnie, a wskaźniki wykazywały ledwie 3-krotną różnicę. Różnica frachtowa między relacją US-Gulf/Hamburg, a US-Gulf/Gdańsk (Gdańsk, Gdynia, Szczecin), która kilka miesięcy temu dochodziła do 2, spadła obecnie do 0,75 dolara.

Z czego dokładają?

W tym samym, 4357 numerze „Z. G.” podaliśmy, że koszt wlaśny przewoźu węgla wielkim, nowoczesnym trampem transatlantyckim wynosi około 27 —. Jeżeli dziś przewozić się go po znacznie niższych stawkach, to powstaje pytanie, czy armator traci lub z czego dokłada. Otóż niektórymi wielkimi statkami, szczególnie pod „taniymi” banderami (Libert, Panamy itp.) nie placącymi prawie żadnych podatków i zatrudniającymi niewielkie i tanie załogi, można przewieźć cargo (ładunek) nieco taniej. Poza tym w kalkulacji stawki dużą rolę odgrywa dwoje pozycji: amortyzacja i procent od włożonego kapitału. Nowocześnie dziesięciotysięcznik kosztował do

dokonczenie ZE STRONY

Presja inflacyjna, spowodowana poważnym wzrostem płac i dochodów poczynając od 1956 r., przy niedostatecznym wzroście produkcji, nakazywała takie kształtowanie importu i eksportu, by nie dopuścić do pogłębienia zjawisk inflacyjnych.

W imporcie zmniejszono więc pozycję maszyn z 1345 mln zł dew. w 1956 r. do 1152 mln zł dew., natomiast zwiększono w porównaniu z 1956 r. import surowców i materiałów pomocniczych dla przemysłu i rolnictwa z 1387 mln zł dew. do 2564 mln zł dew., surowców i artykułów żywnościowych z 508 do 821 mln zł dew. oraz artykułów konsumpcyjnych z 237 do 381 mln zł dew.

W eksporcie zwiększyła się pozycja maszyn, urządzeń i środków transportowych z 616 do 785 mln zł dew., zwiększył się także eksport surowców i artykułów żywnościowych z 460 do 483 mln zł dew., zmniejszył się natomiast eksport surowców i materiałów pomocniczych dla przemysłu z 2511 do 2421 mln zł dew. i eksport konsumpcyjnych artykułów przemysłowych z 351 do 239 mln zł dew.

Tak ukształtowana struktura towarowa obrotów była w zasadzie, w określonej, konkretnej sytuacji gospodarczej roku ubiegłego słuszną. Sytuacja na rynku pieniężnym wymagała zwiększenia importu konsumpcyjnego i zmniejszenia tego eksportu, wymagała zwiększenia importu surowców i półproduktów i zmniejszenia w pewnej mierze ich eksportu. Negatywnym, lecz nieuniknionym w sytuacji Polski zjawiskiem było zmniejszenie importu maszynowego, a zjawiskiem niewątpliwie pozytywnym, a nawet sukcesem było poważne zwiększenie eksportu tej grupy towarów.

Nasuwają się również i pewne wątpliwości. Dotyczą one moim zdaniem przede wszystkim naszej polityki węglowej. W stosunku do węgla, mającego wciąż duże znaczenie w naszym eksporcie, nie wykorzystaliśmy wszystkich możliwości sprzedaży. Nie wykorzystaliśmy ich na skutek braku powiązań wieloletnimi kontraktami z głównymi odbiorcami w krajach kapitalistycznych Europy. Koniunktura światowa na odcinku węgla jest bardzo płynna i zmienna, zwłaszcza w ostatnich latach. W Europie poziom cen węgla uzależniony jest w głównej mierze od kosztu przewozu węgla amerykańskiego do portów naszego kontynentu. Otóż frachty, bardzo wysokie w okresie kryzysu światowego, wykazują od roku tendencję spad-

kową, a w ślad za nimi obniżają się ceny węgla amerykańskiego. Równolegle Polska musiała obniżać cenę eksportowanego węgla. Pamiętając o tym, że w dostawach węgla polskiego fracht odgrywa znacznie mniejszą rolę niż w kalkulacji węgla amerykańskiego, niewątpliwie polityka celowa, związana z niewielkim stosunkowo ryzykiem, byłoby zawarcie wieloletnich kontraktów na węgla i również na niektóre inne surowce i półfabrykaty. Kontrakty takie zapewniłyby stabilizację cenów Polski z krajami kapitalistycznymi. Właśnie brak tej stabilizacji był w roku ubiegłym jedną z przyczyn powstałych trudności płatniczych.

W zakresie struktury importu przemysłowych towarów konsumpcyjnych należało dążyć, zgodnie z wysuwaną już słuszną tezą, do zastąpienia, tam gdzie to jest możliwe, importu artykułów gotowych importem odpowiednich surowców czy półfabrykatów, które byłoby przerabiane w kraju.

Jeśli chodził wreszcie o najbardziej ogólną ocenę eksportu i importu, to niewątpliwie stwierdzić należy, że istniały obiektywne możliwości zwiększenia w szeregu pozycji eksportu i ograniczenia importu przez zastąpienie go produkcją krajową lub też przez zakup tańszych gatunków towarów. Na przeszkodzie stała wciąż jeszcze, choć może w mniejszym stopniu niż w poprzednich latach, zakorzeniona w społeczeństwie polskim niepopularność eksportu i chęć przezwyłączenia trudności produkcyjnych nie drogą poprawy produkcji, lecz drogą importu.

DZIAŁALNOŚĆ RESORTU

W minionych latach działalność resortu była określona nie tylko poziomem kadr, lecz również i powszechnym niedocenianiem stałego wzrostu znaczenia handlu zagranicznego dla gospodarki polskiej. Teza o usługowej roli handlu zagranicznego w stosunku do reszty gospodarki wyrządzała niepowołane szkody. Przejawiały się one w woluntaryzmie struktury towarowej obrotów, która była wypadkową jedynie bilansów materiałowych. Takie, ustawianie struktury obrotów handlowych z zagranicą uniemożliwiało prowadzenie dalekosiężnej polityki handlowej. Nie myślano, generalnie biorąc, o rozwoju określonej gałęzi produkcji pod kątem istniejących interesujących perspektyw lokalnych na rynkach międzynarodowych. W wyniku tego stanu rzeczy w całym okresie powojennym wskaźnik wzrostu produkcji wyprzedzał niepokojąco wskaźnik wzrostu eksportu.

Bilans i perspektywy handlu zagranicznego

PERSPEKTYWY

W handlu zagranicznym zachodzić będą dalsze zmiany w roku bieżącym. Przede wszystkim w roku bieżącym powinien ulec poprawie bilans handlowy drogą pewnego zwiększenia eksportu i zmniejszenia importu. Również w strukturze obrotów zająd zmiany. W eksporcie zwiększył się udział maszyn i urządzeń przemysłowych z 20 proc. do prawie 26 proc., tj. do sumy ponad 1 mld zł dew. Zwiększył się również eksport artykułów rolniczych — spożywczych o około 33%, do sumy 640 mln zł dew. Dalsze zmniejszenie wartościowemu ulegnie eksport surowców i półfabrykatów, przede wszystkim z powodu bardzo niekorzystnie kształtującej się koniunktury węglowej. Udział tej grupy w eksporcie zmniejszy się według przewidywań z 61 proc. w 1957 r. do około 52 proc. w 1958 r. Ulegnie również pewnemu ograniczeniu eksport konsumpcyjnych artykułów przemysłowych, w wyniku ograniczenia wywozu tkanin bawełnianych, które przeznaczone zostały na rynek wewnętrzny.

Po stronie importu zwiększył się nieco pozycja maszyn i urządzeń, a mianowicie o około 100 mln zł dew., tj. o 8 proc. w stosunku do 1957 r. Zmniejszy się, choć tylko o ułamek procenta import surowców i półfabrykatów, m. in. na skutek utworzenia odpowiednich zapasów w przemyśle bawełnianym jeszcze w ub. roku i zwiększenia krajowej produkcji nawozów. O 33 proc. zmniejszy się import artykułów żywnościowych i surowców do produkcji żywnościowej. Będzie to przede wszystkim rezultatem zmniejszenia zakupów zboża o 1 mln ton w porównaniu z rokiem ubiegłym. Tegoroczny import wyniesie około 900 tys. ton. O 7,5 proc. zmniejszy się import konsumpcyjnych artykułów przemysłowych, który wyniesie około 352 mln zł dew.

Zmiany te spowodują, że deficyt bilansu handlowego w 1958 r. powinien kształtować się korzystniej niż w roku minionym, choć nadal utrzyma się poważne saldo ujemne bilansu handlowego.

W handlu zagranicznym nastąpią również dalsze zmiany modelowe.

Stosunek do handlu zagranicznego uległ w minionym roku poważnej zmianie. Sprawy handlu zagranicznego i jego rola w gospodarce zajęły znacznie więcej niż dawniej miejsca w wystąpieniach szefów polskich meżów stanu. Problematyka handlu zagranicznego stała się w większej mierze przedmiotem troski Sejmu i rządu, a zagadnienie handlu zagranicznego były oceniane nieporównanie bardziej wnikliwie i już nie z punktu widzenia usługowej pozycji handlu zagranicznego.

Równocześnie rosły poważne zmiany w samym resorcie. Słzy one w kilku kierunkach:

- uelastycznienia struktury wewnętrznej i sieci central handlu zagranicznego, m. in. celem stworzenia najlepszych warunków dla eksportu towarów produkowanych przez zakłady nieuprzedmiotowione i producentów indywidualnych;
 - rozszerzenia „talania” bodźców ekonomicznych dla zainteresowania producentów eksportem i produkcją towarów dotąd importowanych;
 - uaktywnienia udziału Polski w międzynarodowych organizacjach gospodarczych;
 - rozpoczęcia na nieporównanie szerszą niż dawniej skalę badania rentowności eksportu i importu;
 - studiów nad zmianą modelu handlu zagranicznego;
 - przyciągnięcia do handlu zagranicznego najlepszych fachowców.
- Poczynione zmiany dają w roku ubiegłym pewne, choć jeszcze ograniczone rezultaty gospodarcze. Lecz rzeczą najistotniejszą jest to, że zmiany te były wyrazem daleko głębszego nasywienia myśłą ekonomiczną działalnością resortu i miało to miejsce w latach ubiegłych.
- Z drugiej strony nie należy sądzić, że wymienione tutaj posunięcia zamknęły się samymi tylko aktywnymi. Wymienić można również i pasywna. Należy do nich na przykład niewłaściwe ustawienie bodźców w zakładach produkcyjnych (poza przemyśłem maszynowym), odczuwalność i brak kupieckiej ruchliwości ze strony niektórych nowopowstałych central oraz wciąż jeszcze niezadowalający poziom części kadr w centralach.

*

Wielu armatorów nie wytrzymuje konkurencji i po prostu uwijają się pierwszym „na sznurkach” w pierwszym rzędzie jednostki stare, z wysokimi kosztami utrzymania. Lecz jest także wiele nowych statków, które armatorzy oddawiają (w NRF np. ilość oddawiających w 1957 roku wynosiła 1000 statków). Nie nowych statków, ale statystyczne ujęcie tego tonażu, gdyż zmienia się on z dnia na dzień. West-Infom, szacuje, że na początku lutego tonaż uwijający przewoził ponad 400 000 BRT, a 13-14 mln BRT rezerwy floty Stanów Zjednoczonych. U nas, poza pewnym „pauzowaniem”, pracuje cały tonaż dalekosiężny, „paż” zwanymi, polega na tym, że jest to siła, która stoi w gotowości do przyspieszenia remontu lub portowego za przyspieszeniem przeładunku. Oszczędza się wydatków dewizowych za dodatki dla załogi portu portu maszynowym, a w wolnym czasie wykonuje się pewne prace konserwacyjne, o które zmniejsza się rachunek stoczni.

W żegludze liniowej sytuacja jest także niełatwa, nierzadko w notacie „Roll on — roll off” („Z. G.” nr 1157) o zapoczątkowaniu regularnej żeglugi statkami „panami” przez Atlantyk. Mr. President E. Rath zapowiedział wstąpienie do linii liniowego TMT „Traill Ferry Line. Miami” będzie za kilka lat największym przewoźnikiem świata. Otóż przed kilkoma tygodniami firma ta popadła w trudności finansowe i przestała być w stanie wykupić ze stoczni statki oddane do remontu. Byłaby całkiem zbawrotna, gdyby nie pomoc protektora (Millitary Sea Transportation Service), który jeszcze na czas wojny przejął część floty rządowej. Widocznie cały ten system, choć niekonieczny, jest z innych względów atrakcyjny — bo oprócz tego wypróbowane się — oraz wiecie znana na koszt państwa — jest inna (wielkość i szybkość). Na szlaku tym nie będący jednak nowicjuszami — już przed wojną zaczęliśmy tam eksploatować linie, zwane „bawelnianą”. Oprócz dobrych warunków żegludki — w tym, co do dobrych warunków — szczególnie na „OUT”.

U nas też poważnie liczy się ze spadkiem współczynnika wykorzystania tonażu z powodu ograniczonej podaży maszyn towarowej i wreszcie ze spadkiem powodności regularnej żeglugi liniowej (przezwolenie m. in. Darskiego w sejmowej Komisji Gospodarki Morskiej z dnia 13.1.58). Tu jednak radzą sytuację wysiłki (konkretyzacja) stawki frachtowej, które nawet przy 60% wykorzystania pojemności lub nośności statku zapewniają „wyjście na swój rachunek”. Zresztą nasza marynarka — w tym, co do statków tej linii — każdy jest inny (wielkość i szybkość). Na szlaku tym nie będący jednak nowicjuszami — już przed wojną zaczęliśmy tam eksploatować linie, zwane „bawelnianą”. Oprócz dobrych warunków żegludki — w tym, co do dobrych warunków — szczególnie na „OUT”.

Niektóre dysproporcje gospodarki zbożowej

dokonanie ze strony

wzrost zbiorów zbóż bardzo znacząco wyprzedza wzrost stanu ilościowego ludności.

Natomiast sytuacja w dziedzinie naszej produkcji zbożowej przedstawia się wyjątkowo niekorzystnie. W stosunku do 1949 r. ludność kraju wzrosła w 1954 r. o 10%, zbiór zbóż natomiast spadł o 7,6%.

Dopiero w latach 1955, 1956 i 1957 zarysowała się pewna poprawa. W 1956 r. produkcja zbóż wzrosła o 5,1%, przy wzroście ludności o 14% w porównaniu z rokiem 1949. Lata 1955 i 1956 przyniosły więc tylko nieznaczne złagodzenie tej tak podstawowej dysproporcji w naszej gospodarce zbożowej.

Gdyby zbiory wykazywały po 1949 roku tę samą dynamikę wzrostu co ludność, bilans zbożowy byłby zrównoważony, a kwestia importu nie istniałaby. Produkcja zbóż w 1956 r. wyniosłaby 13.570 tys. ton (114% produkcji z 1949 r.), czyli byłaby wyższa o 1.060 tys. ton od faktycznie osiągniętego zbioru w tymże roku. Kompensowałoby to w pełni cały import, który wyniósł w 1956 r. — 1.027 tys. ton zboża i maki.

NADMIERNE ROZSZERZENIE RYNKU ZBOŻOWEGO

Od 1947/48 r. handel wewnętrzny i zagraniczny zbożem i przetworami zbożowymi został u nas w pełni zmonopolizowany i upaństwowiony. Władze państwowe regulowały bezpośrednio gospodarowanie zbożem poza rolnictwem, tj. w tej części, która dotyczy zaopatrzenia ludności nierolniczej, pośrednio natomiast oddziaływały bardzo energicznie na rolnictwo. U podstaw tego oddziaływania leżały określone założenia doktrynalno — polityczne traktowane dogmatycznie, jako nie naruszalne, nie podlegające dyskusji, niekiedy bez większego uwzględnienia ich skutków gospodarczych. Z założeń tych wypływały w konsekwencji dalsze przesłanki odnośnie stosowanych środków ekonomicznych i organizacyjno-administracyjnych.

Stosowane środki znalazły swój pełny wyraz między innymi w systemie skupu zbóż i zaopatrywania wsi w artykuły przemysłowe, z czym ściśle wiązały się problem cen, jak również w polityce podatkowej oraz w całym szerebie metod i środków administracyjnych, głębokiego ingerowania w sprawy gospodarstwa rolnictwa. Skutki tej etatystycznej polityki wobec rolnictwa doprowadziły do zahamowania rozwoju produkcji zbożowej. Zarówno polityka ta pośrednio, jak i bezpośrednio, arbitralne kierowanie gospodarowaniem zbożem poza sferą produkcji rolnej, doprowadziły również do szeregu dalszych dysproporcji w gospodarce zbożowej kraju.

Zapotrzebowanie rynku na produkty zbożowe — w najogólniejszym ujęciu — jest zależne od ilościowego kształtowania się stanu ludności rolniczej. Jest to stąd oczywiste, że przy założeniu braku poważniejszych zmian w wysokości tej części dochodu narodowego w przeliczeniu na głowę ludności kraju, którą przeznacza się na pożyżkę, a więc — zmian w poziomie życia materialnego społeczeństwa, a co za tym idzie — w poziomie i strukturze spożycia. Z pewnymi zastrzeżeniami, o których z braku miejsca nie będzie tutaj mowy, założenie to można przyjąć jako grubsze przybliżenie charakterystyczne dla naszych warunków na przestrzeni kilku ostatnich lat, do połowy 1956 roku włącznie.

W odpowiednim stopniu odnosi się to również do rynku zbożowego. Ludność rolnicza koncentruje się głównie w miastach i ośrodkach przemysłowych. Część jej znajduje się na wsi. Pewna ilość tej ludności, zwłaszcza zaś zamieszkująca na wsi, zaopatruje się w produkty rolne obok zakupów na rynku, częściowo również w drodze bezpośrednich zakupów w gospodarstwach rolnych. W podziale ludności kraju na ludność rolniczą i rolniczą oraz miejską i wiejską — ludność rolnicza stanowi większą część ogólnego stanu ludności niż ludność (w 1956 r. ludność rolnicza — 12,7 mln osób, wiejska — 15,1 mln osób, miejska — 12,4 mln osób).

W przybliżeniu można przyjąć, że faktyczne, efektywne zapotrzebowanie rynku powinno być wyznaczane przez pewien stan ludności, który mieści się w przedziale, ograniczonym z jednej strony ilością ludności miejskiej, a z drugiej — rolniczej. W naszym kraju w ostatnich latach widać zupełny brak wzrostu stanu ludności wiejskiej i bardzo nieznaczne podnoszenie się liczby ludności rolniczej. Ogólny wzrost ludności wynoszący około 3 mln osób wystąpił niemal w całości w grupie ludności rolniczej, a więc głównie ludności miejskiej, przy czym wskaźniki kształtowania się wzrostu ludności miejskiej wy-

przedzają takowe dla ludności nierolniczej. Powinno to znaleźć swe odbicie w ilościach towarów przeznaczanych na sprzedaż, tj. na pokrycie efektywnego zapotrzebowania rynku.

Zauważyć przy tym można, że na ilościowe kształtowanie się sprzedaży nie mogła w omawianym okresie mieć większego wpływu kwestia stopnia nasycenia rynku przetworami zbożowymi. W żadnym roku bowiem omawianego okresu nie występował na rynku jakiś poważniejszy brak przetworów zbożowych. Już w 1948 r. został zniesiony reglamentowany (kartkowy) system zaopatrzenia rynku w chleb.

Od tego czasu sprzedaż chleba i innych przetworów zbożowych prowadzona jest bez żadnych ograniczeń w oparciu o system jednolitych cen detalicznych. Sprzedaż na rynek krajowy zatem powinna pozostawać w odpowiednim powiązaniu z kształtowaniem się ilościowego stanu ludności poza rolnictwem.

Dynamika jej wzrostu nie powinna być mniejsza od tempa wzrostu ludności rolniczej (około 18% za okres 1949—1955), ani też większa od tempa wzrostu ludności miejskiej (około 33%). W rzeczywistości jednak sprzedaż na rynek krajowy wzrastała znacznie szybciej. Przyrost jej bowiem jest znacznie wyższy nie tylko od przyrostu ludności rolniczej, lecz także od przyrostu ludności miejskiej.

Zboża w ogromnej swej części kierowane są do młynów, z których następnie w formie przetworów zbożowych trafiają na rynek (piekarnie, magazyny handlowego aparatu, sklepy hurtu, konsumenci zbiorowi itp.). Pozostałe ilości zboża przeznaczone są na zaopatrzenie surowcowe innych przemysłów, głównie przemysłu fermentacyjnego (browary), kawowego itp. oraz na cele paszowe.

Przy wzroście ludności miejskiej w okresie od 1949 r. do 1955 r. o około 33% — łączna sprzedaż zbóż wzrosła w tym samym czasie aż o 81%, a przemiał zboża i sprzedaż maki o około 68%. Ten niewspółmiernie silny w stosunku do kształtowania się ilościowego stanu ludności wzrost obrotów zbożem, przemiału ziarna i sprzedaży maki charakterystycznie obrazuje dysproporcję w naszej gospodarce zbożowej.

Oznacza ona, przy założeniu niezmienności poziomu spożycia, nadmierne rozszerzenie obrotów, nadmierne rozszerzenie rynku. Pociągnęło to za sobą daleko idące niekorzystne skutki ekonomiczne dla całokształtu spraw gospodarki zbożowej.

Wydaje się, że przyczyną tego nadmiernego, do pewnego stopnia sztucznego, rozszerzenia rynku zbożowego należy doszukiwać się w niekorzystnym kształtowaniu się bilansu zbożowego i w niedostatecznym docenianiu znaczenia produkcji zboża w całym układzie bilansu. Za mało uwagi zwracano się na fakt, że wielkość zbiorów zboża ma podstawowe, decydujące znaczenie dla zrównoważenia bilansu, że przy poważnym wzroście potrzeb równowaga bilansu zbożowego może być utrzymana jedynie przy odpowiednim wzroście produkcji. Zamiast zaniechania polityki hamującej produkcję rolną i podjęcia nowej, sprzyjającej jej rozwojowi, zastępowano szereg środków, zmierzających do zwiększenia skupu do wysokości maksymalnie zbliżonej do poziomu występujących potrzeb na rynku w zakresie zbóż i przetworów zbożowych. Pociągnęło to za sobą pewne ograniczenie zużycia zbóż w gospodarstwach rolnych, głównie na odcinku paszowania. Odbiło się to niekorzystnie na rozwoju produkcji hodowlanej, osłabiając tempo jej wzrostu, a pośrednio poprzez niedostateczne nawożenie obornikiem na produkcji roślinnej, a więc również i zbożowej. Podwyższanie skupu spowodowało, iż wieś dostarczała pewne ilości zboża nie-towarowego, tj. tego, które powinno pozostać w gospodarstwach rolnych na pokrycie ich wewnętrznych potrzeb.

Zaistniała więc sytuacja, w której ze wsi zdejmowano więcej zboża niż to było dopuszczalne. Wskutek tego wystąpiło na rynku dodatkowe zapotrzebowanie na zboża i jego przetwory ze strony wsi. Wiedząc zaczęła zakupywać stale rosnące ilości chleba i paszy.

W ten sposób powstało zamknięte koło, o wyraźnej tendencji progresywnej w dziedzinie rozszerzenia krajowego rynku zbożowego. Zwiększany skup powodował wzrost popytu i nacisku na rynek ze strony wsi, to z kolei zwiększało chłonność rynku, a dążenie do pełnego jego nasycenia zwiększało znowu nacisk na skup. Nie mogło to oczywiście w niczym zmniejszyć, że występujący deficyt tak czy inaczej musiał być w konsekwencji pokryty w drodze dostaw z importu.

Łatwiej niż w jednym miejscu powodowało trudności na innym odcinku — i przy braku dostatecznego wzrostu zbiorów zboża nie mogło dać rozwiązania sprawy.

W konsekwencji wystąpiła niekorzystna gospodarka pewną częścią zboża w kraju.

Było ono przejmowane z rolnictwa przez aparat handlowy, następnie częściowo przerabiane przez przemysł kluczowy (młyny handlo-

Gospodarka jest zainteresowana w jak największym wykorzystaniu surowców miejscowych, wtórnych i odpadów, gdyż stanowią one poważne, dotychczas niedostatecznie wykorzystywane źródło bogactwa narodowego. Zbędne dla produkcji podstawowej w kluczowych przedsiębiorstwach państwowych odpady i surowce wtórne mogą być zużyte do produkcji artykułów powszechnego użytku przez spółdzielnię pracy i drobny przemysł.

Poza tym spółdzielnię pracy, jako prowadzącą zazwyczaj bardziej prostą i mniej zmechanizowaną działalność produkcyjną, są predestynowane do wykorzystania mniej wydolnej pracy inwalidów, osób przekwalifikowanych z administracji do produkcji i niepełnokwalifikowanych repatriantów.

Zachęta zaś do zatrudniania tych osób mają być zwolnienia i ulgi podatkowe, które odnoszą się do spółdzielni produkcyjnych wyłącznie z odpadów, a zatem obejmują przeważnie spółdzielnię zatrudniającą niepełnokwalifikowanych pracowników lub produkującą z niepełnowartościowych surowców. Szereg warunków związanych z prawem do ulg lub zwolnienia podatkowego zmniejsza jednak zainteresowanie spółdzielni do tej produkcji.

Trzeba bowiem wziąć pod uwagę, że przy użyciu do produkcji odpadów i surowców wtórnych koszty wytwarzania zmniejszają się głównie o niższą cenę niepełnowartościowego surowca. Poważnemu podwyższeniu ulega natomiast koszt robocizny, gdyż robocizna z niepełnowartościowego surowca jest z reguły bardziej pracochłonna i mniej wydajna od produkcji prowadzonej przy pełnowartościowym zaopatrzeniu materiałowym. Właśnie ta pracochłonność i zmniejszenie wydajności jest hamulcem dla rozwoju produkcji z odpadów i powoduje niewykorzystywanie niejednokrotnie bardzo cennych materiałów i surowców.

Powszechną cechą produkcji z niepełnowartościowego surowca jest wzrost kosztów ogólnych oraz wzrost współczynnika pracy żywej w ogólnych kosztach, co łączy się przeważnie ze wzrostem ilości za-

we), skąd z kolei znowu za pośrednictwem aparatu handlowego trafiało ponownie na wieś.

Pociągnęło to za sobą zwiększenie zadań aparatu skupu, obrotu towarowego, magazynowania i przetworstwa zbożowego. Musiało to wywołać odpowiednie rozszerzenie tego aparatu, a co za tym idzie i odpowiedni wzrost nakładów pracy społecznej, a więc kosztów. Przemiany zboża w młynach handlowych wzrosły kosztem przemian w młynach gospodarczych, których zadanie polega właśnie na przerobieniu zboża na potrzeby gospodarstw rolnych.

Obroty zboża i przetworów zbożowych między miastem i wsią rosły z roku na rok osiągając w 1955 r. swe maksimum w ilości 1.878 tys. ton wobec około 1.000 tys. ton (w stosunku rocznym) w latach 1949—50.

W okresie tym wzrosła w zasadzie tylko ludność miast. Ilościowy stan ludności na wsi nie zmienił się. Wielkość sprzedaży na wieś, gdyby była ona przeznaczona głównie dla ludności rolniczej na wsi, nie powinna w 1955 r. wzrastać w latach następnych. Powinna więc wynosić np. w 1955 r. około 1.100 tys. ton (po uwzględnieniu częściowo uzasadnionego wzrostu puli otrąb), tj. o około 800 tys. ton mniej od faktycznego wykonania.

Jak widać, zasadniczą przyczyną nadmiernego rozszerzenia rynku zbożowego była niewłaściwa polityka w zakresie ilościowych rozmiarów skupu zboża i spowodowany tym stały wzrost sprzedaży zboża i przetworów zbożowych dla gospodarstw rolnych.

Jest to następstwem ilościowego oderwania skupu od wysokości produkcji towarowej. Przy produkcji towarowej bowiem w wysokości około 1.750 tys. ton, co stanowi 15,4% zbiorów, skupiono wówczas 2.572 tys. ton zboża, tj. 23,4% zbiorów.

Podkreślić należy, że przytoczony wskaźnik towarowości (15,4%) świadczy o bardzo poważnym obniżeniu się produkcji towarowej w stosunku do lat 1943—1950, kiedy to produkcja towarowa zbóż wahała się w granicach od 20 do 22% zbiorów. Wskaźnik towarowości w roku 1954/1955 jest więc niższy o 30 do 40% od wskaźnika z lat 1948—1950 przyjętego za 100. Spadek towarowości jest następstwem niskiego poziomu zbiorów zbóż w stosunku do wielkości wewnętrznych potrzeb wsi w zakresie zboża. W roku 1954/55 osiągnięto więc w skupie około 800 tys. ton zboża nie-towarowego (8% ogólnego zbioru). Pociągnęło to za sobą odpowiedni wzrost obrotów towarowych między miastem i wsią, a więc odpowiednie rozszerzenie gospodarki zbożowej poza rolnictwem, czyli rozszerzenie rynku zbożowego w kraju.

To nieekonomiczne rozszerzenie stanowiło w 1955 r. około 1/4 łącznego obrotu zbożowego na rynku krajowym. Po uwzględnieniu tego faktu okazało się, że układ sprzedaży na rynek wykazuje daleko idącą korelację ze wskaźnikami wzrostu stanu ilościowego ludności miejskiej. Łączna sprzedaż zbóż wzrosła bowiem od 1949 r. do 1955 r. z 1.982 tys. ton do 3.598 tys. ton, tj. o 1.616 tys. ton.

Z tej ostatniej ilości około 800 tys. ton przypada na wzrost sprze-

O zmianę opodatkowania SPÓŁDZIELNI PRACY

trudnionych, a w spółdzielniach pracy powoduje zmniejszenie czyściej nadwyżki przypadającej do podziału na jednego udziałowca — członka spółdzielni pracy.

Dlatego słusznie stosowane, ale kazuistycznie ograniczone lub administracyjnie utrudnione ulgi czy zwolnienia wymagają zastąpienia przez taryfę podatkową opartą na ekonomicznej zasadzie obniżenia wysokości podatku dochodowego w miarę wzrostu nakładów osobowych w ogólnych kosztach wytwarzania. Oddziaływanie takiej taryfy będzie bardziej trwałe i sprawiedliwe, gdyż uwzględni ona każdy stopień wzrostu nakładów osobowych.

Rozwiązując to zagadnienie należy wziąć pod uwagę nieprawidłowości występujące w spółdzielniach, jeśli chodzi o sprawę cen. Przy zatwierdzaniu cen przyjmuje się obecnie jako zasadę narzut na koszty własne w postaci zysku, który przy produkcji kształtuje się przeważnie w wysokości 5 proc., a przy usługach 10 proc. W praktyce jednak zyski spółdzielni odchylają się od założeń planowych, a niektóre spółdzielnie wykazują zyski niewspółmiernie wysokie w stosunku do gospodarności i wysiłku załogi.

Główną tego przyczyną jest niedokładność działania systemu ustalania cen i wysokości podatku obrotowego, a w poszczególnych spółdzielniach występuje zróżnicowanie rentowności na skutek nieodpowiednich warunków technicznych — ekonomicznych (zaopatrzenie surowcowe, wyposażenie techniczne, modernizacja urządzeń, transport, źródła energii itp.). Jasne jest, że spółdzielnie, które z racji swoich warunków techniczno-ekonomicznych posiadają wyższy stopień rentowności, powinny dokonywać większych wpłat do budżetu od spółdzielni znajdujących się w gorszych warunkach i dlatego mniej rentownych.

Okoliczności te uzasadniają progresywnie zróżnicowanie skali po-

datkowej w zależności od wzrostu stopnia rentowności. Progresa ta jest szczególnie uzasadniona w przypadkach, gdy spółdzielnie w okresie ustalania cen lub planów drogo odpowiedniej manipulacji zbyt wysoko zaplanowały koszty, a przy wykonywaniu wykazują nadmierną rentowność, której wysokość wskazuje, że nie może ona być wyrazem wysiłku i pracy załogi.

udział należny do podziału z zysku	Wzrost z zysku do budżetu wynosi	Wzrost z zysku do budżetu wynosi	Wzrost z zysku do budżetu wynosi
od podatkowej części zysku, która mieści się w ramach zysku planu rentowności	od tej części nadmiernego zysku, który przewyższa w planie rentowności o 50%	od pozostałej części nadmiernego zysku	
poniżej 10	30	45	60
od 10 do 20	27	40,5	60
od 20 do 30	24	36	60
od 30 do 40	21	31,5	60
od 40 do 50	18	27	60
ponad 50	15	22,5	60

W ten sposób powstałaby trójkrotnowa, poziomo zróżnicowana skala, zachowująca niskie obciążenie podatkowe dla tych części zysku, które odzwierciedlają przyjętą zgodnie z założeniami niską rentowność i zabierającą w formie podatkowej coraz to większą część tych nadmiernych zysków, które są wyrazem zanizonych planów, niedokładnego działania systemu poboru akumulacji przez podatek obrotowy, zbyt korzystnie ustalonych cen lub też jest rezultatem uprzywilejowanych warunków ekonomicznych niektórych spółdzielni. Pobór coraz to wyższego podatku od zysków reprezentujących nadmierną ponadplanową rentowność wdraża spółdzielnie do dyscypliny, realnej kalkulacji i planowania oraz zmierza do zniwelowania nadmiernych dochodów w uprzywilejowanych spółdzielniach.

Jest przy tym rzeczą słuszną zastosowanie do spółdzielczości, pracy zasady pozostawienia wolnego od podatku minimum dochodu potrzebnego do prowadzenia prawidłowej gospodarki i dalszego rozwoju. Minimum to powinno być odpowiednio niskie i nie powinno przekraczać 1 — 1,5 proc. rentowności.

Niezależnie od zróżnicowania rentowności zysk spółdzielni powinien zostać podzielony na 3 części: zysk wygosporadowany zgodnie z założeniami planowej rentowności, zysk wygosporadowany w wysokości przewyższającej planową rentowność o 50 proc. i zysk tej wysokości przekraczający. Każda wymieniona tutaj część ogólnego zysku powinna być opodatkowana według innej skali. Koncepcję tę najlepiej obrazuje załączona tabela.

udział należny do podziału z zysku	Wzrost z zysku do budżetu wynosi	Wzrost z zysku do budżetu wynosi	Wzrost z zysku do budżetu wynosi
od podatkowej części zysku, która mieści się w ramach zysku planu rentowności	od tej części nadmiernego zysku, który przewyższa w planie rentowności o 50%	od pozostałej części nadmiernego zysku	
poniżej 10	30	45	60
od 10 do 20	27	40,5	60
od 20 do 30	24	36	60
od 30 do 40	21	31,5	60
od 40 do 50	18	27	60
ponad 50	15	22,5	60

Projektowane zróżnicowanie podatku stwarza warunki sprzyjające rozwojowi produkcji wyrobów pracochłonnych, co ma szczególne znaczenie dla spółdzielni pracujących na prowincji, gdzie najsilniej występuje potrzeba zatrudnienia nowych rąk do pracy.

Lokalizacja pracy żywej w miejscach działalności produkcyjnej spółdzielni nie powinna przyjmować form przeciwstawiających się mechanizacji produkcji przez przejście na pracę ręczną, przeciwdziałając temu uklad skali, w której obniżenie podatku przyspiesza o wiele wolniej niż wzrost udziału nakładów osobowych w kosztach, co wpływa na zainteresowanie spółdzielni wygosporadowaniem wyższych zysków drogą wprowadzenia postępu technicznego.

WŁADYSŁAW TYLL

dostaw obowiązkowych w miarę wzrostu powierzchni gospodarstwa jak też z obciążenia dostawami zbyt drobnych gospodarstw, bo poczynając już od 1 ha przeliczeniowego powierzchni, a więc nawet gospodarstw deficytowych.

Powodowało to oczywiście dalszy wzrost efektywnego popytu wsi na rynku zbożowym.

Przeprowadzenie odpowiednich badań powinno więc w końcowym efekcie umożliwić określenie optymalnej wielkości efektywnego zapotrzebowania rynku na przetwory zbożowe oraz wysokości jego pokrycia przez krajową produkcję zbożową, tj. przez realne rozmiary

produkcji towarowej naszego rolnictwa.

W pewnym stopniu ułatwi to też lepszą, realną ocenę naszego bilansu zbożowego, w tym również zagadnienia zbiorów i importu zbóż. Nowe, realistyczne podejście do zagadnień polityki gospodarczej kraju w ogólności, a do polityki rolnej w szczególności wynika z uchwał VIII Plenum Komitetu Centralnego PZPR, ze wspólnej deklaracji KC PZPR i NKW ZSL, dotyczącej zagadnień rolnych. Realizacja tych uchwał i założeń powinna stopniowo znaleźć swój konkretny wyraz.

HENRYK OLSZEWSKI

Melioracja — ważny czynnik wzrostu produkcji rolnej

Właściwie przeprowadzone melioracje gruntów ornych i użytków zielonych mają poważny wpływ na podniesienie produkcji rolnej. Obecny stan w tej dziedzinie stawia nas jednak na ostatnim miejscu w Europie Zachodniej, gdzie uśredniona wielkość melioracji w ujęciu ogólnym wynosiła w 1954 r. około 3 mln ha, a w naszym kraju — 1,5 mln ha.

Wymaga to badań, z jednej strony — nad zagadnieniem kształtowania się spożycia przetworów żywności na tle ogólnego poziomu i struktury spożycia ludności rolniczej, z drugiej strony — nad bilansami rolnymi, a więc i nad kształtowaniem się towarowości poszczególnych zbóż.

Badania te powinny uwzględnić między innymi przekrój regionalny, asortymentowy oraz strukturę gospodarstw rolnych według wielkości. Analiza bilansów rolniczych poszczególnych zbóż w powiązaniu z wielkością gospodarstw rolnych powinna określić ilościowe optimum skupienia zbóż z gospodarstw posiadających zboże towarowe, z uwzględnieniem potrzeby pozostawienia pewnych jego ilości w celu umożliwienia pokrycia deficytów gospodarstw niesamowystarczalnych, w drodze wymiany sąsiedniej na wsi.

Inną wielkością bowiem jest suma produkcji towarowej gospodarstw danego rejonu, posiadających taką produkcję, a zupełnie inną produkcja towarowa ogółu gospodarstw tego samego rejonu, tj. otrzymana jako wielkość wynikowa z gospodarstw posiadających nadwyżki zboża i gospodarstw deficytowych.

Niedocenianie tego faktu było jednym z źródeł dotychczasowych błędów w ustalaniu ilościowych rozmiarów skupu zboża.

Jako towarowość rejonu przyjmowano bowiem sumę towarowości gospodarstw posiadających zboże towarowe bez dostatecznego uwzględnienia potrzeb gospodarstw deficytowych.

Podcinało to podstawy wymiany sąsiedzkiej zboża na wsi i powodowało występowanie efektywnego popytu na rynku zbożowym ze strony gospodarstw deficytowych.

Równocześnie w szeregu przypadków zdejmowano w skupie z gospodarstw nadwyżkowych więcej zboża niż wynosiła ich produkcja towarowa, jak również ściągano zboże i z tych gospodarstw, które w ogóle nie posiadały nadwyżek.

Wynikało to zarówno z wadliwej progresji, stosowanej w wymiarze

około 60 tys. ha gruntów ornych i 62 tys. ha łąk i pastwisk. Ponadto zostaną przeprowadzone prace nad zagospodarowaniem melioracyjnym 86 tys. ha, oraz przy melioracjach podstawowych na długości 210 km (renowacja regulowanych rzek, regulacja rzek, budowa kanałów itp.).

Wielkość prac melioracyjnych zależy w dużym stopniu od włączenia się do nich samych chłopów, a także od rozwinięcia produkcji materiałów potrzebnych do melioracji. Na przykład dotychczasowa produkcja łąk dla drewna nowych, robót konserwacyjnych i renowacyjnych jest niedostateczna w stosunku do potrzeb i wynosiła w ubiegłym roku zaledwie około 50 proc. zapotrzebowania. (2)

Ceny zwierząt gospodarskich

Zmiany, jakie zaszły na wsi w wyniku nowej polityki rolnej spowodowały, jak wiadomo, większe zainteresowanie chłopów wzrostem produkcji rolnej i zwiększeniem cen na rynku.

W ciągu jednego roku — od listopada 1956 r. do listopada 1957 r. — cena konia rolniczego wzrosła w Polsce o około 100 proc. Pod koniec 1956 r. koni rolniczych kosztowało przeciętnie 4 tys. zł; w listopadzie 1957 r. za konia płacono już przeciętnie po 8 tys. zł. W poszczególnych województwach ceny na konie rolnicze kształtowały się różnie, najdroższe były na ziemiach zachodnich, tańsze w województwach wschodnich i południowych. W woj. wrocławskim koni rolniczych kosztowało przeciętnie 9,5 tys. zł (w 1956 r. ok. 5 tys. zł), w woj. łódzkim — 9,3 tys. zł (w 1956 r. 5,1—5,2 tys. zł). W woj. kieleckim na-

tomast można było kupić konia za 6,9 tys. zł (w 1956 r. — 3,5 tys. zł), lubelskim i rzeszowskim za 7,1 tys. zł (w 1956 r. — 3,2 tys. zł).

Ceny płacone za żrebięta jednoroczne wzrosły w tym samym ujęciu więcej. W 1956 r. za żrebięta płacono przeciętnie po 1750 zł, w 1957 r. zaś po 3600 zł.

W mniejszym natomiast stopniu wzrosły ceny pozostałych zwierząt gospodarskich: krowy, jadowce i owce. Przeliczenia na cenę krowy dojnej w 1956 r. wyniosła 3,5 tys. zł, w listopadzie 1957 r. zaś 4,6 tys. zł. Cena owiec na chów wzrosła przeciętnie o 40 zł (w 1956 r. 337 zł, w 1957 r. — 378 zł).

Spadła natomiast cena prosiat na chów. W listopadzie 1956 r. za prosię przeznaczone do chowu płacono przeciętnie po 737 zł, w listopadzie 1957 r. 213 zł. (2)

3-letni program

rozwoju gospodarczego Górnego Śląska

przez sieć wodociągów komunalnych. Zakłada się więc, że zakłady przemysłowe powinny ponieść część kosztów przy budowie nowych ujęć wody.

Zadania budowlane i remontowe, pociągają konieczność wydobycia większej ilości materiałów budowlanych. Uruchomienie więc nowych zakładów przerobu surowców budowlanych ma duże znaczenie.

Na drogach śląskich rzek kolony jest największy ze wszystkich województw kraju. Przeważnie budowa dróg, jakkolwiek przyczynia się do zwiększenia stopnia doświadczenia nawierzchni, nie przyczynia się do poprawy stanu dróg. W tym celu należy wybudować nowe nawierzchnie. Jedynym na razie wyjątkiem z tej sytuacji jest odatkowanie na ten cel przemysłowych odpadów.

Zamierzają katowickie WRN przewidzieć także zwiększenie ilości placówek handlowych o 500 sklepów. Dla poprawy zaopatrzenia w owoce i warzywa zostanie powiększony obszar uprawy warzyw o około 2 tys. ha, oraz zostanie wybudowanych 15 cieplarni, ogrzewanych ciepłem odpadów.

Program rozwoju gospodarczego przewiduje, równie, że dalszą budowę sieci szkieletu, szpitali, obiektów kulturalnych itp. (2)

Rozpatrując gospodarkę przedsiębiorstwa państwowego, gospodarstwa leśnego od strony funkcji ekonomicznych przez nie wykonywanych wyodrębnić można dwa zasadnicze rodzaje działalności gospodarczej:

— działalność eksploatacyjną, polegającą na bezpośrednim, jednorazowym odzysku z lasu użytków drzewnych i nie drzewnych (drewno, karpina, nasiona, żywica, kora garbarska, choinki a także runo leśne),

— całokształt zabiegów głównie typu pielęgnacyjno-hodowlanego, których celem nie jest bezpośrednie czerpanie korzyści z lasu, lecz świadczenie na jego rzecz w celu utrzymania ciągłości i trwałości użytkowania oraz rozszerzenie rozmiarów użytkowania lasu w przyszłości.

Pierwszy obszar działalności gospodarczej nie nasuwa w zasadzie większych wątpliwości. Podstawowym produktem jest tu surowiec drzewny. Z chwilą dojścia drzewa do wieku rębności następuje ścinka. Od tego też momentu powstają nakłady pracy żywej i uprzedmiotowionej związane z jego pozyskaniem. Ponoszone nakłady można bez większego trudu odnieść na odpowiedzialność nośnika kosztów (drewno, żywica itp.). Prawidłowość rachunku ekonomicznego przy powstawaniu i rozliczaniu kosztów, przynajmniej bezpośrednich, nie nasuwa tu większych wątpliwości.

Wątpliwości budzą się natomiast przy drugim obszarze działalności gospodarczej. W przeciwnieństwie do zasadniczej jednofazowości czynności eksploatacyjnych działu pierwszego, dział drugi obejmuje rozciągnięty w czasie okres od chwili sadzenia drzew (sadzonki) aż do chwili ich ściecia. Ten właśnie kompleks działalności — to z teoretycznego punktu widzenia problematyka reprodukcji w leśnictwie, a z praktycznego punktu widzenia zagadnienie zagospodarowania lasu.

Ekonomiczna funkcja całokształtu czynności z zakresu zagospodarowania lasu jest niewątpliwie bardzo złożona. Występują tu zarówno elementy zbliżone w swoim charakterze do „nowych inwestycji” — mamy tu na myśli np. zalesienia gruntów porolnych, jak i elementy odgrywające jak gdyby rolę katalizatora w procesie reprodukcji (melioracje, zabudowa potoków górskich).

Są tu wreszcie czynności i zabiegi zakwalifikowane do tego działu umownie — będą to np. wydatki na budowę dróg leśnych, zwyczajną i nadzwyczajną ochronę lasu, prace urzędnicowe — które wprawdzie nie decydują w sposób bezpośredni o wielkości „reprodukcji”, lecz wpływają na nią pośrednio.

Mimo tej różnorodności funkcji ekonomicznych poszczególnych czynności istnieje element łączący ze sobą wszystkie te zabiegi i sprawy, zdający się do wspólnego mianownika. Chodzi o to, że wielkość zakresu zadań zagospodarowania lasu decyduje o przyszłej produktywności lasu. Im większe będziemy ponosić nakłady pracy przy staranniejszym wykonywaniu zabiegów w zakresie prowadzenia szkółek, zalesień, odnowień itp., tym większy, przy niezmienionych pozostałych warunkach, w przyszłości otrzymamy przyrost masy drzewnej a tym samym większy rozmiar eksploatacji lasu. I odwrotnie. Zwiększona eksploatacja lasu wymaga odpowiedniego zwiększenia prac związanych z zagospodarowaniem dla uzupełnienia niedoboru drzewostanu, spowodowanego nadmiernymi cięciami.

Teza o współzależności między rozmiarami zagospodarowania lasu a przyrostem masy drzewnej w długich okresach czasu, tzn. w ciągu

cyklu produkcyjnego, nie budzi chyba zastrzeżeń. Dyskusyjna jest natomiast sprawa sposobu odnoszenia ponoszonych kosztów na zagospodarowanie lasu na bieżącą eksploatację, tj. na „pozyskanie drewna i pozostałych użytków ubocznych”. Teoretycznie prawidłowe rozwiązanie — rozliczenie tych kosztów w ciągu całego cyklu produkcyjnego (trwającego około 100 lat) jest oczywiście praktycznie nie do przyjęcia. Stosowana natomiast przez praktykę zasada odnoszenia efektów ponoszonych w danym roku, do pozyskania danego roku jest niewątpliwie błędna i była słusznie niejednokrotnie krytykowana.

W świetle powyższego nasuwa się pytanie: jaka powinna być właściwa metoda rozliczania kosztów zagospodarowania lasu? Jak połączyć przesłanki teoretyczne z praktycznymi wymaganiami rachunku ekonomicznego operującego przede wszystkim danymi krótkich okresów czasu?

Zanim odpowiemy na to pytanie, rozpatrzmy zagadnienia zagospodarowania lasu od strony finansowej. Koszty na zagospodarowanie lasu stanowią dużą pozycję w ogólnych kosztach państwowego gospodarstwa leśnego. Na rok 1957/58 planuje się na ten cel w skali krajowej poważną sumę około 660 milionów złotych. Mimo to zagospodarowanie lasu jest obecnie bodajże czy nie najtańszym odcinkiem pracy resortu leśnictwa i przemysłu drzewnego. Zadania rzeczowe w tym zakresie są systematycznie od szeregu lat niewykonywane. Świadczy o tym suma niewykorzystanych limitów środków finansowych w ciągu ostatnich kilku lat. Wynoszą one: za rok 1955 — 13 milionów zł, za rok 1956 — 17 milionów zł, za rok 1957 — 56 milionów zł. Odpowiednikiem niewykorzystania limitów finansowych jest niewykonywanie zadań rzeczowych.

Straty, jakie ponosi gospodarka narodowa z tytułu niewykonywanych zadań gospodarczych i złej jakości prac wykonywanych — sięgają rokrocznie kwot znacznie przewyższających wysokość „oszczędności” finansowej wynikającej z niewykonywania zadań rzeczowych. Przykładowo można wskazać, że niepełne wykonanie planu zabiegów pielęgnacyjno-hodowlanych dało w roku ubiegłym gospodarce narodowej, według szacunku Instytutu Badawczego Leśnictwa, straty na przysrobie masy wartości około 190 milionów zł.

Nie miejsce tu na pogłębioną ocenę przyczyn niewykonywania tych zadań. Ze strony czynników odpowiedzialnych za wykonywanie planów zagospodarowania lasu styż się zazwyczaj ten sam argument: za niskie płace. Oczywiście, nie sposób zaprzeczyć, że płace robotników zatrudnionych przy zagospodarowaniu lasu istotnie niskie (przeciętne zarobki dzienne wynoszą ok. 25 zł) i że jest to czynnik powodujący częściową ucieczkę od tych prac do działów lepiej płatnych (np. do pozyskania drewna, żywicowania).

Nie jest to jednak czynnik jedyny. Zadań z zakresu zagospodarowania lasu nie wykonywano także w latach ubiegłych, gdy zarobki nie były relatywnie tak rażąco niskie, muszą więc istnieć także inne czynniki współdecydujące o jednokierunkowym trendzie w wykonywaniu zadań rzeczowych. Powodami tymi mogą być np. niesprzyjające warunki atmosferyczne, bądź też brak dostatecznej ilości rąk robotniczych wskutek trudności regionalnych. Nie bez wpływu był także (uchylony ostatnio) system płac, który nie stwarzał dostatecznych bodźców oddziałujących w kierunku wykonywania zadań zagospodarowania lasu.

Okoliczności niewykorzystywania limitów finansowych na zagospodarowanie lasu kryje w sobie (poza szkodliwością samego zjawiska od

strony rzeczowej) jeszcze jeden paradoksalny element. Niewykonywanie przyznanych limitów powoduje wykazywanie w bilansach księgowych pozornie korzystnych wyników finansowych, które w rzeczywistości nie są wynikiem poprawy gospodarki, lecz rezultatem zaniedbań w wykonywaniu zadań

państwa następowałyby np. w okresach 5-letnich. W ramach tego okresu czasu wielkość corocznej wysokości kosztów planowych określona byłaby normatywnie kosztów na zagospodarowanie lasu i rozmiarem pozyskania. Możliwe wyprzedzenie prac z zakresu zagospodarowania byłoby ewentualnie finanso-

Fundusz zagospodarowania LASÓW

MIECZYSLAW CIELECKI I JAN GREGOROWICZ

rzeczowych. Bilanse rachunkowe i zawarta w nich wysokość zysku przestaje zatem spełniać funkcję najogólniejszego, syntetycznego wskaźnika obrazującego jakościową pracę przedsiębiorstw.

Usunięcie niedowładu w zakresie wykonywania zadań rzeczowych, jak i udoskonalenie rachunku kosztów nie jest niewątpliwie rzeczą łatwą i wymaga kompleksowego rozpatrywania. Wśród czynników uzdrawiających tę sytuację nie mogą, jednakże figurować jedynie podwyżki stawek roboczych.

Należy stworzyć odpowiedni zespół warunków organizacyjno-ekonomicznych, które by w większym niż dotąd stopniu sprzyjały wykonywaniu zadań rzeczowych z zakresu zagospodarowania lasu, zabezpieczając na ten cel odpowiednie środki materiałowo-finansowe i kierowały w tę stronę zainteresowanie technicznej administracji lasów państwowych.

Wnioski nasze w tym zakresie formułujemy z punktu widzenia planowania kosztów i finansów oraz niektórych elementów wykonawstwa, nie uważając ich rzecz jasna, za gotowe rozwiązanie, lecz jedynie jako materiał dyskusyjny).

W odniesieniu do planowania na czoło wysuwają się sprawy rozliczenia kosztów na zagospodarowanie lasu na bieżącą produkcję. W poprzednich naszych wywodach ocenialiśmy jako niewłaściwe zarówno teoretyczne rozwiązanie tego zagadnienia, jak i stosowane obecnie rozwiązanie praktyczne. Sądzimy, iż realnym sposobem rozwiązania odnośnienia tych kosztów byłoby ich rozliczanie na produkcję w okresach kilkuletnich. Najwłaściwsze byłoby przyjmowanie okresów 5-letnich, gdyż dla tych okresów sporządza się wiążące zadania rozmiaru prac rzeczowych w Narodowym Planie „Gospodarczym”. W oparciu o te założenia i wyliczenia szczegółowe należałoby dojść do ustalenia stałego normatywu tych kosztów na 1 m³ pozyskiwanego drewna). Tego rodzaju kalkulacja kosztowa byłaby jednocześnie kalkulacją proponowanego scentralizowanego funduszu na zagospodarowanie lasu. Istotną cechą tego funduszu jest, w tym ujęciu, nierozliczanie funduszu w okresach rocznych (obecnie niewykorzystywane limity finansowe na zagospodarowanie lasu rozliczane są z budżetem państwa w analogiczny sposób jak zyski ponadplanowe a ściślej biorąc — zyski nadzwyczajne). Zapewnienie możliwości przechodzenia niewykorzystanych w jednym roku środków pieniężnych na rok następny, stwarza nowe warunki organizacyjno-ekonomiczne, zapewniające resortowi zabezpieczenie środków finansowych na wykonanie w latach przyszłych zadań, które h realizacja w poprzednich latach utrudniona była z przyczyn obiektywnych.

Rozliczanie funduszu z budżetem

wane z kredytu bankowego splanowanego w roku następnym.

Sformułowane tutaj zasady nie przesadzają metody ustalenia normatywu kosztów. Możliwe tu są różne warianty rozwiązań, np. jednolita stawka narzutu („stały narzut”) w skali całego kraju, bądź też zróżnicowane stawki na po-



Reformy handlu ciąg dalszy

Przez dwa kolejne posiedzenia dyskutowano w Sekcji Handlu Oddziału Warszawskiego PTE wysunięte przez Ministra Handlu Wewnętrznego Mieczysława Lesaa problemy dalszych reform handlu wewnętrznego.

Większość wypowiedzi wskazywała na konieczność reorganizacji władz nadzórnych przedsiębiorstw handlowych i w szczególności hurtu.

Uznano zwłaszcza za konieczne zreorganizowanie wojewódzkich zarządów handlu tak, żeby nie łączyły one w sobie funkcji administracyjno-gospodarczych z atrybutami władzy państwowej. Przeciwnie, że działalność zarządów handlu powinna w zasadzie zostać ograniczona do funkcji dawnych wydziałów handlu. Praca ich powinna się więc koncentrować na ustawodawstwie w sprawach rynkowych i na kierowaniu polityką handlową.

Problematyka koordynacji działalności przedsiębiorstw handlowych na danym

terenie, zdaniem większości dyskutujących, zająć się powinny zreszta przedsiębiorstwa. Zagadnienia zaś regulacji i doskonalenia pracy przedsiębiorstw jednej branży znajdować się powinny w kompetencji ogólnokrajowych zresztów branżowych.

Przedmiotem szczególnie obwionego wymiany zdań była sprawa dozwoloności przystępowania przedsiębiorstw do wspólnianych zresztów. Niektórzy dyskutanci proponowali, żeby organizacje zresztów pozostały w rękach samych przedsiębiorstw handlowych i ich odczuć zapotrzebowania w tej mierze. Inni wskazywali, że opóźnienie powołania zresztów osłabiłoby pozycję państwowych przedsiębiorstw handlowych w stosunku do przedsiębiorstw spółdzielczych oraz utrudniłoby kontakty z przemysłem oraz osłabiłoby pozycję handlu państwowego w portraktacjach z organizacjami przemysłowymi.

Dyskusja wykazała również, że ko-

terenie, zdaniem większości dyskutujących, zająć się powinny zreszta przedsiębiorstwa. Zagadnienia zaś regulacji i doskonalenia pracy przedsiębiorstw jednej branży znajdować się powinny w kompetencji ogólnokrajowych zresztów branżowych.

Przedmiotem szczególnie obwionego wymiany zdań była sprawa dozwoloności przystępowania przedsiębiorstw do wspólnianych zresztów. Niektórzy dyskutanci proponowali, żeby organizacje zresztów pozostały w rękach samych przedsiębiorstw handlowych i ich odczuć zapotrzebowania w tej mierze. Inni wskazywali, że opóźnienie powołania zresztów osłabiłoby pozycję państwowych przedsiębiorstw handlowych w stosunku do przedsiębiorstw spółdzielczych oraz utrudniłoby kontakty z przemysłem oraz osłabiłoby pozycję handlu państwowego w portraktacjach z organizacjami przemysłowymi.

Dyskusja wykazała również, że ko-

Oddział warszawski

Na ostatnim posiedzeniu zarządu oddziału warszawskiego kilka spraw wywołało ożywioną dyskusję.

Na le opublikowanego w nr 6 „Zycia Gospodarczego” artykułu M. Kabaja o sprawach ekonomistów przypomniano uchwałę II Zjazdu Ekonomistów, która zobowiązała wybranych wówczas Zarząd Główny Towarzystwa do częściowego przedstawiania działalności oraz do sporządzania sprawozdań z działalności ekonomistów. Wystąpienie w tej sprawie przedstawił Kola Absolwentów SGII i SGPIIS, działającego przy PTE na prawach sekcji, spotkało się w zasadzie z aprobatą zebranych. Uznano, że zarówno ochrona zawodu ekonomisty, jak i przekształcenie Towarzystwa w powszechną organizację, mającą popularizować wiedzę ekonomiczną i pomagać wszystkim pracującym w terenie ekonomistom, są jak najbardziej wskazane.

Sporo uwagi poświęcono pracy sekcji PTE. Stwierdzono, iż konieczna jest sprawniejsza koordynacja pracy poszczególnych sekcji i takie podniesienie jej poziomu, aby przeprowadzane dyskusje pozwalały na zajęcie przez PTE jako organizację społeczną określonego stanowiska, które mogłoby wywierać odpowiedni wpływ na decyzje podejmowane przez czynniki miarodajne.

Dyskutowano również nad sprawą możliwości włączenia działalności wydawniczej, która wydawało się potrzebna z względu na niechęć państwowych przedsiębiorstw wydawniczych do wydawania deficytowych prac naukowych, zwłaszcza z zakresu nauk ekonomicznych.

Poza tym poruszana była sprawa wy-

boru delegatów na mający się odbyć w czerwcu br. III Zjazd Towarzystwa. Pierwszego wyboru takiego kandydata w osobie mgr Henryka Witkowskiego dokonano na odbytym w dniu 5 marca br. zebraniu Sekcji Przemysłu. Na zebraniu tym omówiono poza tym program dalszej pracy naukowej tej sekcji. Przewidywano, że kontynuowanie prac nad zagadnieniem ruchu produktiwności, nad problemami przedsiębiorstwa, nad systemem płac.

Już najbliższe dwa zebrania sekcji (w dniu 12 i 19 marca br.) poświęcono tematowi „Przedsiębiorstwo w modelu gospodarczym” (Polski Ludowiec). Zebranie w dniu 12 b.m. było organizowane wspólnie z Sekcją Teorii Ekonomii, za gaj prof. dr Edward Lipiński.

Poza wskazanymi już problemami przewidziano również nową tematykę, a mianowicie zagadnienia planu perspektywicznego poszczególnych gałęzi przemysłu, przede wszystkim przemysłu ciężkiego, chemicznego, lektroenergetycznego. Podstawę do dyskusji stanowił będzie na każdym z tych zebrani wprowadzający referat ministra danego resortu. (R)

Listy do redakcji

W tej metodzie jest szaleństwo

Katowicka „Trybuna Robotnicza” z dnia 23.1.1958 r. nr 18 (4364) pod tytułem „GUS bada GUS. Ile zarabiamy, na co wydajemy” przynosi wyliczankę informującą z przegłosowanego przez Główny Urząd Statystyczny do druku numeru 2 „Biuletynu Statystycznego Warunków Żytu”. W Biuletynie tym — jak podaje „Trybuna” — opublikowane będą pełne materiały dotyczące budżetów rodzinnych pracowników umysłowych i robotników czterech gałęzi przemysłu: górnictwa, hutnictwa, przemysłu włókienniczego i maszynowego za I półrocze 1957 r.

Najbardziej frastrajny fragment informacji „Trybuna” ma następujące brzmienie:

„Najbardziej sytuowani są pracownicy inżynierino-techniczni i administracyjno-biuroowi w górnictwie — przeciętny miesięczny przychód rodziny wynosi 4.377 zł. Dalej idą pracownicy fizyczni w górnictwie (3.638 zł) oraz pracownicy inżynierino-techniczni i administracyjno-biuroowi w hutnictwie (3.287 zł), w przemyśle włókienniczym (3.192 zł) i w przemyśle maszynowym (3.076), następnie są pracownicy fizyczni w hutnictwie (2.718 zł), w przemyśle maszynowym (2.651 zł) i w przemyśle włókienniczym (2.389 zł).

Powyższe informacje są nader niepokojące, gdyż budzą zasadnicze wątpliwości co do słuszności metod statystycznych. Mianowicie jest rzeczą aż nadto powszechnie znaną, że między zarobkami pracowników inżynierino-technicznych a pracownikami administracyjno-biuroowymi istnieje ogromna różnica i że w każdym z tych zawodów, w tym w górnictwie, każdy pracownik administracyjno-biuroowy kopał wie, że jest parciej w ogólnym hierarchii zarobkowej, a ta wciągająca my, że jest kieszka.

Tymczasem przygotowywany Biuletyn Statystyczny GUS, z którego „Trybuna” czerpie swe informacje, czy sprawozdawać „Trybuna” wracają do jednego zaranka dwie kategorie pracowników o tak diametralnie różnych zarobkach i wyciągają z tego przeciętna. Powstało pytanie, co warte są metody takich statystycznych badań?

Przecież dla każdego jako tako obywatela (z wyjątkiem w górnictwie twierdzenie, że najwięcej zarabiała pracownicy inżynierino-techniczni i administracyjno-biuroowi w górnictwie — jest rewelacją. Pierwsza połowa tego twierdzenia jest prawdziwa, druga — wierzni nieprawdą. Każdy pracownik administracyjno-biuroowy kopał wie, że jest parciej w ogólnym hierarchii zarobkowej, a ta wciągająca my, że jest kieszka.

ju, gdzie istnieją warunki pewnego nawet przyspieszenia rzeczowego wykonawstwa prac.

*) To ostatnie pozyskiwane wprawdzie w ramach tego samego rezultatu, ale przez inny plan organizacyjny (CZ Leśno Produkcji i Niedrzewnej).

*) Zgodnie z obowiązującą praktyką planowania, w przedsiębiorstwach lasów państwowych nie ma obecnie pojęcia „inwestycji leśnych”, rozumianych tak jak w przemyśle i innych działach gospodarki narodowej. Rozszerzenie bazy produkcyjnej (powiększenie leśnej itp.) nie jest finansowane ze środków planu inwestycyjnego, lecz z limitów finansowych na zagospodarowanie lasu.

*) Powyższe relacje plac robotników zatrudnionych przy pozyskaniu (eksploatacji) w stosunku do działu tworzącego nową wartość (zagospodarowania) są wywodem ilustracją dawnego systemu planowego, w którym bodajże ekonomicznie zarówno dla robotnika jak i technicznej administracji nasławione były przede wszystkim na eksploatację lasu.

*) Za zapożyczającą takiel szerszej dyskusji oćenić można fak: przychylnej opinii Sejmowej Komisji Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego do zreferowanych przez współautora niniejszego artykułu M. Cieleckiego, kierunkowych złożeń projektu i przekazanie go do szczegółowego rozpatrzenia przez resort.

*) O ile dobrze zrozumielismy w podobny sposób rozpatrywał swego czasu to zagadnienie mgr S. Stopiński i inż. K. Regulski w artykule pt. „Planowanie kosztów w państwowym gospodarstwie leśnym” („Gospodarka Planowa”, nr 1/1956, str. 40) formułując postulaty w zakresie tzw. „stałego narzutu kosztów zagospodarowania na pozyskanie drewna”.

nieczne jest podjęcie prac nad reorganizacją hurtu tak, żeby ustronięto od niego negatywnie na przedsiębiorstwach detalicznych. Szczegółowe zainteresowanie wywołała propozycja organizowania przez przedsiębiorstwa handlu detalicznego (zawoju państwowego jak i spółdzielczego) wspólnego hurtu o charakterze usługowym, podporządkowanego organizacyjnie i finansowo zrzeszeniom tych przedsiębiorstw.

Pomimo, że w toku dyskusji niejednokrotnie podkreślano, iż konieczne jest zróżnicowanie organizacji przedsiębiorstw handlowych, ich zasięgu terytorialnego i charakteru wzajemnych powiązań w zależności od branży, właścicieli towarów, specyfiki terenu itp. dyskusja żadnych interesujących sugestii w tych sprawach nie wniosła. Wydaje się, że zagadnienia te wymagają jeszcze wielu studiów i rozważań.

Poza sprawami reorganizacji jednostek nadreżnych handlu wskazywano w toku dyskusji na konieczność zwiększenia uprawnień organów polityki handlowej w zakresie kształtowania cen i regulacji marż. Są to bowiem zasadnicze narzędzia oddziaływania ekonomicznego na funkcjonowanie przedsiębiorstw handlowych. Uzasadniano też konieczność szybkiego umniejszenia finansowania i premiovania pracowników przedsiębiorstw przemysłowych nie od wyłączenia ich z produkcji globalnej czyli przekazania do magazy fabrycznego, lecz od zbytu czyli produkcji, na którą jest rzeczywiste zapotrzebowanie społeczne. Premiovanie bowiem i finansowanie umniejszone, wykonania planu produkcji globalnej nie zachęca przedsiębiorstw przemysłowych w dostatecznym stopniu do stosowania się do wymagań i postulatów handlu. (pis)

Praca dla ekonomistów

Mgr nauk ekonomicznych z dobrą znajomością zagadnień transportu poszukuje odpowiedniej pracy, najchętniej w przemyśle węglowym na terenie Górnego Śląska.

Oferty można kierować pod adresem „Zycia Gospodarczego” z dopiskiem „dla G. K.”.

★

Młody, energiczny ekonomista lat 28, posiadający wyższe wykształcenie ekonomiczne (ekonomika przemysłu) oraz dość długą praktykę w przemyśle na stanowiskach z-cy kier. działu pracy i produkcji. Kierownika planowania oraz ostatnio gł. księgowego (6 lat) w dużych przedsiębiorstwach przemysłu lekkiego (włókienniczego) na terenie Łodzi poszukuje odpowiedniej pracy. W Czeszynie o h o w i e, dokad chce się przenieść ze względu rodzinnych (mieszkanie posiada).

Oferty proszę kierować do redakcji „Zycia Gospodarczego” z dopiskiem dla „Łódzianina”.

Listy do redakcji

Warto zatem, by GUS skontrolował swa metodę badawczą. Zresztą być może, że tylko sprawozdawca „Trybuna” pokreślił te liczby.

Sprawa ta ma jeszcze jeden aspekt: „Trybuna Robotnicza” czytaj przed wszystkim robotnicy. Wiadomo, że antagonizm między robotnikami, a pracownikami umysłowymi, zwłaszcza administracyjnymi — wciąż jeszcze istnieje. Latwo sobie można wyobrazić komentarze robotników, zwłaszcza górników, pod adresem pracowników administracyjno-biuroowych, gdy górnicy w „Trybunie” czytają, że ten urzędnik administracyjno-biuroowy, mający przecież o wiele łatwiejszą i bezpieczniejszą pracę, należy do najlepiej sytuowanych pracowników”. Taka lekomyślność, a przy tym nieprawdziwa informacja wyraża wielę szkod.

Trzeba więc zmienić i metodę statystyczną i sposób informacji.

Feliks Woźniczka

KOMUNIKAT

Komitet Organizacyjny Sejsji Naukowej i Zjazdu Kółek Leśniczych Absolwentów Studium Ekonomiczno-Politycznego Uniwersytetu Poznańskiego zawiadamia Kółekow Ekonomistów absolwentów Uniwersytetu Poznańskiego, że w dniach 15 i 16 lutego 1958 r. w auli Uniwersytetu im. A. Mickiewicza w Poznaniu odbędzie się

SEJSJA NAUKOWA Początek Sejsji o godz. 10. Blizszych informacji udziela Biuro Informacyjne Zjazdu, Poznań ul. Lampego 5, tel. 25-56.

Sprostowanie

W artykule pt. „Ułajone bezroście” (Z. G. Nr 8) wóz na obliczenie wskaznika udziału w produkcji podano omyłkowo:

$$V = \left(100 - \frac{\Delta n}{\Delta x} \right) \cdot 100$$

Powinno być:

$$U = 100 - \left(\frac{\Delta n}{\Delta x} \right) \cdot 100$$

NAKŁADEM POLSKICH WYDAWNICTW GOSPODARCZYCH

ukaze się w IV kw. br.

ROCZNIK POLITYCZNY I GOSPODARCZY 1958

objętość około 1000 str.

cena około 80 zł.

wydawnictwo o wieloletniej tradycji — prawdziwa encyklopedia wiedzy o Polsce współczesnej

zawiera bogate i wszechstronne informacje obejmujące wszystkie podstawowe dziedziny życia społecznego, gospodarczego i kulturalnego, grupowane w następujących działach:

Dane geograficzne, ludność, Podstawy prawne ustroju państwa, Struktura państwa, Organizacje polityczne i społeczne, Gospodarka narodowa, 2. omówieniem ogólnych założeń polityki gospodarczej oraz poszczególnych gałęzi gospodarki (przemysł, budownictwo, rolnictwo, leśnictwo, komunikacja i łączność, handel wewnętrzny, handel

zagraniczny, finanse, spółdzielczość), Materialne warunki życia ludności, sprawy socjalne, ochrona zdrowia, Oświata, nauka, kultura, Wyznania, Miasta w Polsce, zwięzły opis ponad 800 miast i osiedli, Stosunki z zagranicą.

Rocznik powinien trafić do rąk wszystkich działaczy politycznych i gospodarczych, dziennikarzy, publicystów i naukowców. Niezbędny do użytku we wszystkich urzędach, instytucjach i przedsiębiorstwach, zawiera materiały, które zainteresują każdego czytelnika.

ZAMOWIENIA

na „Rocznik” można już przesyłać pod adresem OSRODEK UPOWSZECZNIANIA KRAJOWY CZAPIS PWG Warszawa, ul. Poznańska 15

wysyłka „Rocznika” nastąpi natychmiast po ukazaniu się z druku wg kolejności zamówień.

CODZIENNE 19.000.000 OSÓB

ślucha audycji Polskiego Radia:

Reklama Radiowa dociera najszybciej do najszerzszych mas społeczeństwa

KORZYSTAJCIE Z RADIO-REKLAMY

Szczegółowych informacji udziela:

Radio - Reklama

Komitet do Spraw Radiofonii „Polskie Radio”

Warszawa, Al. Niepodległości 77, róg Młoczewskiego tel. 4.33.87, 4.72.71 wew. 72-10

Informacje i cennik reklamy telewizyjnej na żądanie

MAŁE PORTY PRZYSZŁOŚĆ PRZYMORZA

HENRYK MAKA

Prymory, a więc województwa gdańskie, koszalińskie i szczecińskie, nazywa się niekiedy kraią niewykorzystanych możliwości. Wiele jest w tym racji. Prymory zajmuje bowiem 16,5 proc. terytorium naszego kraju, a mieszka na nim zaledwie 8,5 proc. ludności Polski. Co gorsze, wartość produkcji globalnej Prymorya we wszystkich branżach stanowi tylko 6,5 proc. produkcji całego kraju. Opóźnienie rozwoju Prymorya w stosunku do reszty Polski jest więc bardzo wyraźne.

A tymczasem w innych krajach jest odwrotnie. W Szwecji np. 75% ludności mieszka, pracuje i zarabia nad brzegiem morza. Podobna sytuacja jest w Danii, Anglii, Belgii, USA i Chinach. Wszystkie większe miasta Holandii leżą nad morzem lub mają dogodny z nim połączenia. We wszystkich państwach mających swobodny dostęp do morza cała gospodarka grawituje w jego kierunku. Na wybrzeżu najlepiej rozwija się bowiem handel i przemysł. Wybrzeże ściąga najbardziej przedsiębiorczych ludzi z całego kraju.

Swego czasu wiceminister żegluga doc. T. Ocioszyński powiedział, iż należałoby „dokładnie przeanalizować, czy przyrostu sił wytwórczych, gromadzących się przy planowym rozwoju gospodarki narodowej nie można by zlokalizować na Prymoryu”. Wśród zakładów, które należałoby zlokalizować na styku surowca zamorskiego z polskim węglem wymieniał on huty, rafinerie ropy, fabryki czekolady, mydła, tkaniny, oparty o import drewna (np. z Finlandii) przemysł drzewny i papierniczy. Niezależnie od tego na wybrzeżu powinien powstać - zdaniem wiceministra Ocioszyńskiego - przemysł hodowlany - przetwórczy związany z eksportem, powinno się rozwijać warzywnictwo i sadownictwo.

Wszystkie te przyszłe posunięcia wymagają jednak oparcia się nie tylko o duże, ale także o małe, w niewielkim dopiero stopniu wykorzystane porty. Trzeba na nie w tej chwili zwrócić szczególną uwagę, gdy wyraźnie odczuwa się wzrost przeładunków tranzytowych, gdy coraz bardziej rozwija się handel zagraniczny i żegluga, wzmacnia się ruch w dużych portach naszego kraju. Poważnemu oczywiście powinny więc ulec porty w Elblągu, Uście, Darłowie, Kołobrzegu, Dziwnowie, Swinoujściu oraz w małych portach nad Zalewem Szczecińskim (Trzebież, Nowe Warpno, Wolin, Kamień), które kiedyś partycypowały w poważnym stopniu w obrocie towarowym ze Szczecinem, Słaskiem, Pomorzem Zachodnim i częścią dzisiejszej NRD.

II

Małe porty i przystanie, zwłaszcza te na środkowym i zachodnim wybrzeżu, przez długie lata nie były właściwie zagospodarowane. Wprawdzie po okresie szlabu, małe porty w Kołobrzegu, Uście i Darłowie dzięki powojennej koniunkturze przeładowały w latach 1947-1951 pewne partie węgla i niewielkie ilości drobnicy, zabierane stąd przez małe (100 - 1000 TDW) statki handlowe Szwedów, Duńczyków, Finów i Norwegów, ale ponieważ to słuszne składowisko przedsięwzięcie wypadło deficytowe - rozwiązano istniejący Zarząd Małych Portów rezygnując na długi czas z ich aktywizacji. Trudno się zresztą dziwić, iż w pierwszym okresie małe porty woj. koszalińskiego i szczecińskiego przyniosły straty. Rolniczo - przemysłowe zaplecze tych portów nie było przecież wówczas zagospodarowane i dlatego nie mogło ono partycypować w ich obrotach handlowych mimo, że przed 1939 rokiem eksportowano za pośrednictwem tych portów

przetwory mięsne, drób, artykuły pochodzenia leśnego jak grzyby, jagody i ślimaki (eksportowane obecnie z tych terenów koleją), a wreszcie nawet zboże, ziarno lecznicze i zieloną paszę. Z wydobytanego w okolicach Darłowa torfu produkowano płyty izolacyjne, które eksportowane były następnie do krajów skandynawskich. Masę towarową przechodzącą wówczas przez małe porty, zwiększały ponadto liczne drobne i większe zakłady przemysłowe pracujące na Pomorzu Zachodnim, które jeszcze dziś w poważnej części są nieczynne. W tej sytuacji trudno się chyba dziwić, że pozbawione gospodarczego zaplecza małe porty, mimo administracyjnego zastrzyku węgla - drobnicowych ładunków, przyniosły straty. Zrezygnowanie z usług tych portów przyszło w roku 1951 tym łatwiej, iż łączyło się ściśle z „mrozącym” wielo służnych poczyną kultem tajemnicy, i obawą przed szpiegiem. W ten sposób dziesiątki kilometrów nadbrzeży, użytkowane w minimalnym tylko stopniu przez spółdzielcze kuty rybne - zaczęły zarastać trawą, niszczeć...

Jaka jest przyszłość naszych małych portów? Czy można liczyć na to, iż wyjdą w najbliższym czasie z okresu stagnacji i zaniedbania? Trzeba przyznać, iż kierownictwo resortu żegluga wykazuje wiele zrozumienia i zainteresowania dla tych problemów. Dzięki temu właśnie rozumieniu resortu, pamiętnemu wyjazdowi Sejmowej Komisji Morskiej i Ziem Zachodnich w teren w czerwcu ub. r. oraz aktywności posłów wybrzeża - zaszło w tej dziedzinie wiele zmian na lepsze.

W ubiegłym roku np. przeprowadzono próbę z tranzytem zboża dla Węgier przez Darłowo. Wprawdzie statek wyładowano długo i nieudolnie (eksperyment ten podjęto bez żadnego przygotowania) zniechęcając tym zagranicznych kontrahentów, ale nie znaczy to, iż ta pierwsza próba uniemożliwi w przyszłości zdobycie węgierskiego i czeskiego tranzytu przez małe porty. Podobnie po 6-letniej przerwie wpłynął do Ustki w sierpniu ub. r. statek NRF „Thalia” przywożąc 18 tys. beczek śledzi. Na wyładunku i zasoleniu tej ryby, czego z racji nadmiaru śledzi nie mogła podjąć się Gdynia, przedsiębiorstwa Ustki zarobiły milion złotych.

Jak więc widać, przy dobrej organizacji pracy, skierowaniu do małych portów nadwyżek ryb, których nie mogą przeładować i przerobić w pełni sezonu przedsiębiorstwa w Gdyni lub w Swinoujściu, przy umiarkowanej aktywności tranzytu, przy dalszym rozwoju gospodarczego zaplecza i umiarkowanym wykorzystaniu surowca (choćby nawet darłowskich kopalni torfu lub runa leśnego) - można trudną sytuację małych portów zmienić na lepsze. Rzecz jasna, wymaga to pewnych nakładów finansowych - głównie na wybagrowanie kanałów i basenów, odbudowanie zniszczonych nabrzeży, falochronów i urządzeń przeładunkowych. Szczególnie wiele kosztowałyby jednak budowa portu natowego, tak potrzebnego Polsce w związku z projektowanym w najbliższym czasie importem 3 mln ton ropy naftowej rocznie, do którego zawiązać mogłyby zbiornikowce nawet do 30 tys. TDW, a który usytuować należałoby właśnie w Uście lub w Trzebieży. Tego rodzaju nakłady - przy właściwym ich wykorzystaniu i odpowiedniej eksploatacji zbudowanych dzięki nim urządzeń - zwróciłyby się wkrótce z nawiązką.

III

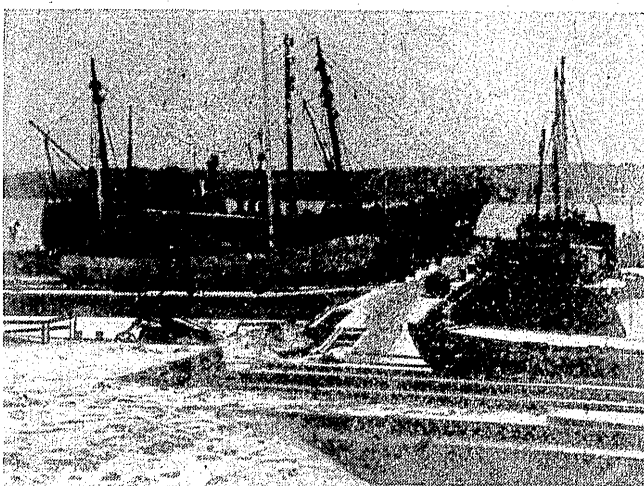
Znając trudną sytuację małych portów Ministerstwo Żegluga i Gospodarki Wodnej, w miarę swych możliwości, nie szczędzi finansowych wysiłków dla ich ożywienia. Obok poważnych sum przeznaczonych na doprowadzenie do stanu pełnej użyteczności małych portów woj. gdańskiego oraz portów w Darłowie, Uście i Kołobrzegu, ponad 200 mln zł przeznaczył resort żegluga w ciągu obecnej 5-letki na rozwój małych portów w samym Prymoryu. Konkretnie - ukazuje on przejawy i specyficzne przyczyny dwóch przeciwnych sobie kierunków ich ewolucji: deapologizacji i unaukowania ekonomii burżuazyjnej oraz procesu apologetyki - dogmatycznej degeneracji marksizmu.

Istotnych przyczyn unaukowania i deapologizacji ekonomii burżuazyjnej doszukuje się Oskar Lange w bazie ekonomicznej, w zmianach, jakie nastąpiły w ekonomice kapitalizmu z chwilą przejścia od wojennej konkurencji do monopolu, a zwłaszcza do kapitalizmu państwowo - monopolistycznego. W okresie wolnokonkurencyjnym ka-

stana również inne małe porty i przystanie zachodniego wybrzeża. (Trzebież, Wolin, Przytor, Dziwnów, Mrzeżyno, Kamień Pomorski, Nowe Warpno, Karsibórz, Sierosław, Skoszewo, Lubin).

IV

Pełna aktywizacja małych portów łączy się ściśle z aktywizacją przybrzeżnego rybołówstwa. W 1939 roku na naszych 500-kilometrowym odcinku Bałtyku w samych tylko małych portach stacjonowało około 2000 jednostek rybackich, podczas gdy w 1955 r. liczba ich spadła do 390. W Mrzeżynie było np. przed wojną 85 rybaków. Jeszcze w okresie wojny w Dziwnowie stacjonowało 50 kutrów. Dziesiątki motorówek, kutrów, rybackich łodzi żaglowych i wiosłowych stacjonowało na przystaniach Trzebieży, Wolina, Nowego Warpna, Stepnicy, Przytoru, Lubina i Skoszewa. Dziś w portach tych niewiele jest jednostek rybackich,



choć może w nich zamieszkać jeszcze wielu rybaków, tym bardziej, że w chwili obecnej rybołówstwo przybrzeżne daje w skali krajowej zaledwie 30 proc. tej ilości ryb jaką poławiano na obecnym naszym wybrzeżu przed wojną. Jeśli chodzi o zachodnią część wybrzeża, to procent ten jest jeszcze mniejszy, a stan taboru w woj. szczecińskim wynosi zaledwie 15% stanu przedwojennego. Ponieważ jednak baza surowcowa jest dość pokaźna, istnieje możliwość zatr-

udnienia w samym tylko woj. szczecińskim przynajmniej 3 tys. rybaków (obecnie pas nadmorski od Krynicy Morskiej aż po Swinoujście zamieszkuje zaledwie... 130 indywidualnych rybaków morskich). Oczywiście aktywizacja rybołówstwa wymaga budowy nowych łodzi, silników i sprzętu rybackiego, w związku z czym szczególnie wiele uwagi poświęcić należy problemowi sprowadzenia do małych portów szkutników, którzy w szybkim tempie rozpoczęliby budowę

PRZEGLĄD PRASY

O EKONOMII, IDEOLOGII I POLITYCE

W ostatnich dwóch numerach „Polityka” opublikowała interesującą pracę Oskara Langego pt. „Marksizm a ekonomia burżuazyjna”. Praca ta, moim zdaniem, należy do najlepszych publikacji tego uczoności i może mieć w swych skutkach tak doniosłe znaczenie jak jego dawna, pamiętna polemika z Misesem.

Nie wydaje mi się, by autor przeglądu prasy z niedzielnego „Trybunu Ludu” oddał istotną treść tej publikacji, skoro przedstawił ją jako jeszcze jeden głos wskazujący na potrzebę krytycznego wykorzystania przez marksistowską ekonomię niektórych doświadczeń współczesnej ekonomii burżuazyjnej, jako pracę precyzyjną, które dziełko tej ostatniej powinny się stać przedmiotem - szczególnego zainteresowania marksistowskich ekonomistów, bo przecież wszystko co opiera się na naukowym poznaniu, powinno dla nich mieć wartość.

Wszak niemal wszyscy ekonomiści polscy i wielu ekonomistów radzieckich zgodni są już teraz co do konieczności wykorzystania doświadczeń współczesnej ekonomii burżuazyjnej. Różnice zaczynają się zwykle dopiero wówczas, gdy przechodzi się do ogólnej funkcji społecznej współczesnej ekonomii burżuazyjnej i współczesnej ekonomii marksistowskiej. Ostatnio polemiki wśród naszych ekonomistów, wskazują na to, że można dostrzec potrzebę wykorzystania w konkretnych badaniach niektórych narzędzi ekonomii burżuazyjnej i wykladać kurs ekonomii w sposób tradycyjny, choćby w oparciu o znany podręcznik. Można od lat głosić celowość stosowania matematyki w badaniach ekonomicznych i jednocześnie dowodzić, że wraz z ekonomią klasyczną skończył się okres naukowej ekonomii burżuazyjnej, rozpoczął się zaś ciągły proces jej wulgaryzacji i apologetyzacji. Podobnie jak można się domagać korzystania z zachodniej techniki przy jednoczesnym powtarzaniu znanych tez o ciagle postępującym gniciu i pałozynictwie, o ogólnym kryzysie ekonomii kapitalistycznej itp.

Ale dość już tej digresji! Łużno związanej z pracą, o której mowa. Posługując się rzeczywistymi krytyczną i rewolucyjną metodą Marksa, Oskar Lange próbuje nakreślić główne kierunki rozwoju współczesnej ekonomii burżuazyjnej i współczesnej ekonomii marksistowskiej. Konkretnie - ukazuje on przejawy i specyficzne przyczyny dwóch przeciwnych sobie kierunków ich ewolucji: deapologizacji i unaukowania ekonomii burżuazyjnej oraz procesu apologetyki - dogmatycznej degeneracji marksizmu.

Istotnych przyczyn unaukowania i deapologizacji ekonomii burżuazyjnej doszukuje się Oskar Lange w bazie ekonomicznej, w zmianach, jakie nastąpiły w ekonomice kapitalizmu z chwilą przejścia od wojennej konkurencji do monopolu, a zwłaszcza do kapitalizmu państwowo - monopolistycznego. W okresie wolnokonkurencyjnym ka-

pitalista musiał się biernie przystosowywać do żywiołowych procesów rynkowych, na przebieg których nie miał wpływu. Sytuacja zmienia się radykalnie we współczesnym kapitalizmie. Monopole i państwo kapitalistyczne prowadzą tu aktywną politykę gospodarczą, do czego potrzebna im jest znajomość pewnych prawidłowości ekonomicznych. Muszą być znane przypuszczalne skutki poszczególnych posunięć polityczno - gospodarczych. Potrzebna jest analiza rynku, znajomość elastyczności popytu itd. Powstaje więc zamówienie społeczne na prawdziwą wiedzę naukową, zamówienie, któremu próbują sprostać współcześni ekonomiści zachodni.

„Wylaniają się więc nowe działy nauki ekonomicznej - pisze O. Lange - w pierwszym rzędzie ekonometria, która rozwija się w okresie między pierwszą a drugą wojną światową. Zajmuje się ona analizą rynku, zwłaszcza badaniem na podstawie obserwacji statystycznych elastyczności popytu i podaży prognozą przyszłego przebiegu procesów rynkowych... Następnie ekonometria rozwija się w kierunku badania kosztów, analizy działalności przedsiębiorstwa opartej na statystycznych metodach”.

W latach trzydziestych, po kryzysie 1929 - 1933 i pod wpływem sukcesów pierwszych pięcioletek radzieckich: „Burżuazyjna ekonomia polityczna została wzbogacona takim działem, jak teorie interwencji koniunkturalnej szkoły szwedzkiej oraz Keynesa i jego szkoły. W związku z tym nastąpił rozwój metodologii bilansów gospodarki narodowej i połączenia tych zagadnień z badaniami ekonometrycznymi. Miało to stworzyć podstawy dla skutecznej polityki koniunktury i polityki zatrudnienia (...)

„Wreszcie, w związku z polityką zatrudnienia i koniunktury, a następnie także z zagadnieniami gospodarki wojennej, które powstały w toku drugiej wojny światowej, powstaje potrzeba planowania pewnych procesów gospodarczych. (...) Konkretnie i inne organizacje monopolistycznego kapitalizmu planują swoje inwestycje, ich lokalizację, koordynując działalność wchodzących w ich skład przedsiębiorstw. Państwo musi planować inwestycje publiczne, które nabierają coraz więcej wagi w gospodarce narodowej, musi koordynować działalność znacjonalizowanych gałęzi przemysłu, transportu, energetyki itd. Stwarza to potrzebę nowej dziedziny badań naukowych pod nazwą nauki programowania. Należą do niej tzw. input-output analysis, czyli analiza międzygałęziowych przepływów, będąca pewną częścią badania bilansów gospodarki narodowej oraz teoria liniowego programowania. Następnie pewne przesunięcie zainteresowań ekonometrii od dawnej analizy rynku ku nowym zagadnieniom programowania. Wreszcie nauka programowania zespala się z wyrosłą na innym gruncie nauką zajmującą się zagadnieniami po-

dobnego typu, mianowicie z cybernetyką (...).

Proces ten określiłbym jako proces deapologizacji i unaukowania burżuazyjnej ekonomii”.

Oczywiście, autor akcentuje, że ekonomia ta nie straciła swego burżuazyjnego charakteru, nie przestała cierpieć na wynikającą stąd ograniczoność i niemożność zrozumienia całości procesu gospodarczego.

O społecznych podłożach procesu degeneracji marksizmu mówił już Oskar Lange w pamiętnym podsumowaniu obrad II Zjazdu ekonomistów w 1956 r., udzielając już wówczas odpowiedzi na wymyślony przez jednego z filozofów dyalemat „Kryzys ideologii czy kryzys ideologii?”. W tej sprawie ograniczę się tylko do jednego fragmentu z ostatnio publikowanej pracy. Cytujemy:

„Jak każda apologetyka, tak i ta broma interesów pewnych grup społecznych, interesów sprzecznych z potrzebami dalszego rozwoju społeczeństwa. Spełniała funkcję obrony interesów tych warstw biurokratycznych, które były związane z przetrzymaniem systemu zarządzania, a zwłaszcza z jego wypaczeniami i hipercentralizacją, które obawiały się krytycznej konfrontacji rzeczywistości z oficjalnym, urzędowym jej obrazem, które obawiały się odsłonięcia zachodzących w nowym społeczeństwie wewnętrznych sprzeczności”.

Przejawiało się to w praktyce w braku wolności badań naukowych, w tak szerokim stosowaniu tajemnicy państwowej, które w ogóle uniemożliwiało jakiejkolwiek badania ekonomiczne, w robieniu z badań naukowych przywileju małej ezoterycznej grupy ludzi, siedzących w różnych wysokich urzędach, którzy zresztą tego przywileju wcale nie wykorzystywali. Do prowadzenia do uwiadu marksizmu jako żywej nauki, uniemożliwilo stosowanie marksistowskiej analizy i w ogóle naukowych badań do nowego, tworzącego się socjalistycznego społeczeństwa. Marksistowska nauka została zastąpiona dogmatyczną apologetyką, apologetyką oczywiście nie socjalizmu jakiego ustroju, no bo ten jako ustroj postępowy nie potrzebuje apologetyki, ale tego specyficznego systemu zarządzania, jaki charakteryzował ów okres”.

*

Zastąpienie marksistowskiej nauki dogmatyczną apologetyką, diagnoza choroby marksizmu jako procesu dogmatycznego - apologetycznej degeneracji, takie określenie choroby zwłaszcza na tle rozwoju ekonomii burżuazyjnej, choć nieścisłe prawdziwie, nie jest na pewno przyjemne. Pamiętać jednak należy, że ujawnienie choroby, to podstawa leczenia. W Polsce diagnoza ta została postawiona już niemal dwa lata temu. Mamy już nawet pierwszą, dość liczną choć

łodzi rybackich. Wszelkiego rodzaju pomoc, a przede wszystkim daleko idąca akcja kredytowa, przydziały drewna przez przydziały narodowych - może być wielką pomocą w tej sprawie. Dopiero dzięki produkcji łodzi, rozwojowi produkcji silników łodziowych lub ich importowi i wreszcie przy zwiększeniu liczby rybaków przybrzeżnych - można będzie mówić o rozwoju wędzarni i zakładów przetwórczych, które na terenie woj. szczecińskiego odczuwają brak surowca. Nie od rzeczy będzie, aby zainteresowane osadnictwem rady narodowe wykazywały więcej troski o przybywających z ZSRR repatriantów, których wielu pracuje już w rybołówstwie w Nowym Warpnie, Swinoujściu, Trzebieży, Dziwnowie i Wolinie. Nawet przy obecnym stanie zagospodarowania małych portów istnieją możliwości przyjęcia pewnej, niewielkiej liczby nowych rybaków i oddania im w dzierżawę łodzi wiosłowych, a nawet motorowych (Skoszewo, Wolin, Sierosław). W dużej mierze zależy to jednak od postawy rad terenowych.

Warto więc, aby rady narodowe powiatów nadmorskich wspólnie z WRN i urzędami morskimi przejawiały większe zainteresowanie małymi portami, które mogą przynieść znaczne korzyści, zatrudnić wielu ludzi, ożywić gospodarkę ich regionu, a często otworzyć nowe źródła uzyskania znacznej ilości dewiz otrzymywanych z eksportu cennych gatunków ryb poławianych u naszych wybrzeży.

Jakoślowo skromne objawy powracania pacjenta do zdrowia. Tym bardziej więc dziś nie miałoby sensu ukrywanie tej nieprzyjemnej diagnozy, zacieranie jej, szukanie zaś winnych tylko pośród czarnowidzich publicystów, załamanych ideologów, rozczarowanych młodzieńców.

Ale też z takiej diagnozy wynika jasno, że sumo wzbogacenie ekonomii marksistowskiej przez krytyczne przetworzenie zdobytych współczesnej ekonomii burżuazyjnej jest lekarstwem absolutnie niewystarczającym, nawet nie najwłaściwszym. Sam autor stawia to zadanie na drugim miejscu, w punkcie b).

I tu dochodzimy do istoty problemu, do społeczno - politycznych i ideologicznych warunków rozwoju nauk społecznych w krajach dyktatury proletariatu.

Boć przecież samo - najbardziej nawet obiektywne - nakreślenie obu ekonomii jest przecież mimowolnym, ciężkim oskarżeniem, już nie tyle samych ekonomistów - marksistów, co warunków zewnętrznych, w jakich przyszło im działać.

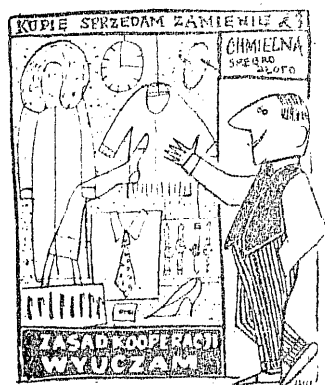
Ostatnie dziesięciolecie nie były przecież latami złotych godów dziełnastawicznej demokracji burżuazyjnej. A mimo to ekonomia burżuazyjna zdołała się podźwignąć z upadku, zdołała sprostać nowemu zamówieniu społecznemu.

*

„O współzależności między ideologią a polityką” pisze w ostatnim numerze „Polityki” Artur Bodnar. Znajdujemy w tej publikacji wiele słusznych sądów i tez. Zgodzić się trzeba z autorem, że aktualny obecnie problem dogmatyków i rewizjonistów jest przede wszystkim problemem taktycznym - politycznym, gdyż trudno określić bardziej szczegółowe tezy ideologiczne, a ogólnych nikt z członków partii zwykle nie podważa. Chodzi tu więc bardziej o dyscyplinę w politycznej jednoci działania niż o ideologię. Nie można się też nie zgodzić z głównym nurtem rozważań autora, z dążeniem do obrony ideologii przed aktualną polityką, z donaganiem się dla ideologii pewnej autonomii, pewnego zabezpieczenia ideologii przed polityczną interwencją. Jest to jednak program minimum, kryjący w sobie niebezpieczeństwo „klerkowskiej” kapitulacji przed polityką. Doświadczenie bowiem uczy, że istniejące systemy, mechanizmy polityczne, które nie mogą ścierpieć jakiegokolwiek autonomii, zwłaszcza autonomii ideologii. Dlatego rozumieni dzisiaj że zasadniczy „bój” musi się rozegrać na płaszczyźnie walki politycznej, walki o demokrację socjalistyczną, o system instytucjonalnego zabezpieczenia pewnych elementarnych swobód.

Zasadnicze jednak zastrzeżenie budzić musi uświadomienie postulatów ideologicznych z teoretycznymi, teorii z ideologią, badań naukowych z formułowaniami tez ideologicznych. A przecież różnice między nimi nie są bynajmniej mniejsze niż między ideologią a polityką. Nawet ideologia marksistowska i nawet w okresie jej najlepszego rozwoju nie była nigdy tożsama z nauką, przynajmniej co do zakresu.

T. WEISS



ŻYCIE gospodarcze

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

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzisław Brus, Andrzej Brzeski, Henryk Flakierski, Stefan Frenkel, Jan Głowiezy (red. nac.), Tadeusz Jaworski, (sekr. red.), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Kazimierz Łaski, Grzegorz Piskarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Palenka, Roman Pereltakowicz, Sadowski, Hubert Suklenicki (z-ca red. nac.), Jan Werneg, Janusz G. Zieliński.

WARUNKI PRENUMERATY: rocznie 104 zł, półrocznie 52 zł, kwartalnie 26 zł. Cena i egz. z Z. Zamówienia i przedpłaty na prenumeratę przyjmują urzędy pocztowe i 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-cia poprzedzającego okres prenumeraty. Niezamówionych rękopisów redakcja nie zwraca.

WYDAWCA: „Polskie Wydawnictwa Gospodarcze” Przedsiębiorstwo Państwowe Skład i druk RSW „PRASA”, ul. Marszałkowska 3/5
Zam. 442, A-92.