

KONIECZNE BADANIA ELASTYCZNOŚCI POPYTU

JERZY DITTEL

Jak wiadomo, zapotrzebowanie ludności na dany artykuł ulega zmianie wraz ze zmianą cen lub też dochodów pieniężnych ludności. Na ogół ludzie zwiększają zakupy danego dobra wraz ze wzrostem cen realnych. Wzrost zakupów uzależniony jest od rodzaju dobra. Jeżeli dobro zaspokaja jakąś elementarną potrzebę, to wzrost spożycia wraz ze wzrostem dochodów następuje do momentu, w którym dana potrzeba zostanie w pełni zaspokojona. W zależności od tego czy popyt na dany artykuł podlega dużym zmianom wraz ze zmianą dochodów realnych mówimy o bardziej lub mniej elastycznym popycie na dane dobro.

W każdej gospodarce towarowo-pieniężnej, w szczególności zaś gospodarce planowej, niezmiennie ważną rzeczą jest znajomość reakcji konsumenta na zmianę ceny danego dobra oraz na zmianę dochodów pieniężnych. Dzięki temu bowiem można z góry przewidzieć jakie konsekwencje wywoła na rynku konsumpcyjnym określona zmiana cen oraz plac. Pozwala to na określenie prawdopodobnego kształtowania się w przyszłości popytu konsumpcyjnego, a tym samym dostosowanie do niego struktury i rozmiarów produkcji oraz rozmiaru mas towarowej, co w konsekwencji umożliwia dostosowanie do siebie podaży i popytu zapewniając równowagę rynkową.

Jak wiadomo, miarą zmian popytu na skutek zmiany ceny lub dochodów pieniężnych ludności jest wskaźnik elastyczności popytu. Wyraża on stosunek względnej zmiany popytu na dane dobro do względnej zmiany ceny na to samo dobro (lub zespołu dóbr), względnie do zmiany dochodów pieniężnych ludności. W zależności od tego czy rozpatrujemy wahania popytu jako funkcję zmian dochodów ludności lub też zmian cen mówimy o elastyczności dochodowej popytu lub o elastyczności popytu względem ceny.

Dla bardziej szczegółowego zobrazowania znaczenia badań nad elastycznością popytu warto omówić najbardziej typowe reakcje spożycia ludności na zmiany cen i dochodów, chociażby na przykładzie produktów rolnych, na które popyt jest zazwyczaj mało elastyczny.

Jak wiadomo, produkty rolne jedynie w niewielkim stopniu są bezpośrednio sprzedawane konsumentowi. W przeważającej mierze przechodzą one przez ogniwą pośrednictwa. W dużej części dochodzą do konsumenta w formie przetworzonej i w znacznie bogatszym asortymencie. Pociąga to za sobą szereg konsekwencji. Zmiany popytu nie wywierają natychmiastowego wpływu na producenta rolnego, wpływ ten ujawnia się do-

tylko po pewnym czasie. Zmiany w popycie odbijają się często jedynie na zapasach w aparacie dystrybucyjnym. Zmiana cen w detalu, szczególnie w gospodarstwie planowym, nie jest zawsze związana ze zmianą cen zbytu produktów rolnych. Wreszcie, nawet jeżeli zmiana cen nastąpi na wszystkich szczeblach obrotu towarowego, to jej wpływ na produkcję rolną będzie ceteris paribus odwrotnie proporcjonalny do różnicy między ceną detaliczną a ceną zbytu. Jeżeli np. cena zbytu wynosi 50% ceny detalicznej, to spadkowi ceny zbytu o 20% odpowiada spadek cen detalicznych o 10%.

Elastyczność popytu na poszczególnych szczeblach obrotu towarowego może więc być różna. Często w bardzo krótkich okresach czasu elastyczność popytu na szczeblu zbytu jest wyższa ze względu na możliwości tworzenia zapasów w aparacie dystrybucyjnym oraz gromadzenie surowców na eksport i dla przetwórstwa. Aparat pośrednictwa może w większym stopniu niż konsument dostosowywać się do zmian sezonowych podaży i cen, jest to zresztą jedną z jego funkcji. W długim okresie czasu na ogół elastyczność popytu na wszystkich szczeblach obrotu wyrównują się. Przy cenach sztywnych, w krótkim okresie czasu nie ma często powiązań między elastycznością popytu na poszczególnych szczeblach obrotu towarowego.

Zrozumiałe jest, że wszelkie posunięcia polityki gospodarczej robione bez znajomości elastyczności popytu i prawidłowości na tym odcinku występujących groźb nieobliczalnymi konsekwencjami, które ujawniają się nieraz po dłuższym dopiero czasie i są niezmiernie trudne do usunięcia.

Trzeba też pamiętać, że aparat pośrednictwa wymiany, mogąc reprezentować w danym czasie odmienny popyt niż konsumenci może być ważnym narzędziem polityki gospodarczej, wyrównującym dysproporcje między popytem i podażą. Ponieważ jednak w długim okresie czasu popyt na wszystkich szczeblach obrotu towarowego zależy do spożycia ludności, dlatego w niniejszych rozważaniach zajmujemy się popytem bezpośrednio konsumpcyjnym.

W szeregu opracowań dąży się do ustalenia przyszłego spożycia w Polsce na podstawie przewidywanego wzrostu stopy życiowej, ilości ludności oraz postulatów racjonalnego odżywiania. Stosunek ten podnosi się konieczność uwzględnienia w perspektywistycznych planach rozwoju rolnictwa przyszłej struktury popytu na produkty rolne, w której, z uwagi na przewidywany wzrost stopy życiowej, odgrywać będą większą rolę artykuły o wyższych wskaźnikach elastyczności popytu. Ze względu jednak na brak odpowiednich badań nie bierzemy się zwykle pod uwagę wskaźników elastyczności popytu,

DOKOŃCZENIE NA STR. 7

W NUMERZE:

Antoni Zambrowski — AKORD I PROGRESJA PODATKOWA

— str. 3

Bronisław Minc — JESZCZE O CENACH I KOSZTACH KRAŃCOWYCH

— str. 6

Kazimierz Łaski — CENY I KOSZTY KRAŃCOWE PO RAZ OSTATNI

— str. 6

ZWŁASZCZA

gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

33

ROK XIII WARSZAWA - 17 SIERPNIA 1958 R. CENA 2 ZŁ Nr 33/361

KIERUNKI ZMIAN W SYSTEMIE PLAC

LEOPOLD ZĄBKOWICZ

wego zastosowania systemu akordowego;

— metody pozwalające na podniesienie wydajności pracy, przy równoczesnej poprawie jakości produkcji i zmniejszeniu braków produkcyjnych.

Należy stwierdzić, że wyniki przedsiębiorstw zmierzających w tym kierunku przyniosły już pierwsze znaczne efekty, znajdujące swe źródło w uporządkowaniu gospodarki siłą roboczą. Wyrażają się one w podniesieniu wydajności pracy, a w związku z tym średniej płacy, poprawie jakości wyrobów i zmniejszeniu ilości braków produkcyjnych, likwidacji „kominów” placowych, rażących dysproporcji w placach szczególnie robotników bezpośrednio-produkcyjnych, zmianie struktury zatrudnienia.

Jak wykazuje dotychczasowa praktyka — nie występuje w przedsiębiorstwach eksperymentujących niebezpieczeństwo rażącego wzrostu plac przy równoczesnych dużych zwolnieniach pracowników — w porównaniu z innymi zakładami. Mają natomiast miejsce przesunięcia między poszczególnymi grupami zatrudnionych, przeważnie w oparciu o zasady przekwalifikowania. Inny-

mi słowy — uzyskanie większej swobody w gospodarowaniu funduszem plac, przy likwidacji narzuconej średniej płacy oraz wprowadzenie uzasadnionych form płacy i bodźców — przyczyniło się do osiągnięcia większej prawidłowości w stosunkach wewnętrznych. Wyraża się to m. in. szeregiem uzasadnionych przesunięć w placach pracowników umysłowych (część stała i zmienna) oraz pracowników fizycznych, zgodnie z opracowanymi przez przedsiębiorstwa taryfikatorami, likwidującymi nieprawidłowości.

W przedsiębiorstwach mocno zarzysowała się konieczność stosowania różnych systemów plac odpowiadających charakterowi danej jednostki, bez przesadzania z góry, który system jest lepszy i daje większe efekty.

Wąski zakres eksperymentów na odcinku plac utrudnia w znacznym stopniu przeprowadzenie szerszych uogólnień i przyjęcie kierunkowych zasad. Nadal istnieje konieczność eksperymentalnego sprawdzenia form plac stosowanych u nas dotychczas, względnie tradycyjnych systemów — jednak przy spełnieniu warunków istotnych dla prawidłowego działania przyjętej for-

my płacy. Zagadnienie sprowadzić można np. do uruchomienia na szerszą skalę eksperymentów czysto placowych, polegających na wypróbowaniu z góry założonych, zróżnicowanych w poszczególnych branżach, systemów plac w warunkach pozwalających na określenie stopnia efektywności ich działania.

Prowadzona dyskusja, a przede wszystkim wyniki uzyskane w ramach istniejących eksperymentów ekonomicznych oraz obserwacje dotychczasowej praktyki pozwalają mimo to, naszym zdaniem, na przyjęcie zasadniczych kierunków założeń, niezbędnych do uwzględnienia przy budowie prawidłowych systemów plac w przedsiębiorstwach przemysłowych.

1. Stosowanie systemu akordowego należy ograniczyć do czynności lub grup określonych ściśle normą techniczną.

Norma płacy oparta na ścisłych przesłankach technicznych byłaby w tym przypadku wielkością stałą, nie uwzględniającą żadnych odchyleń w stosunku do przedsiębiorstw

DOKOŃCZENIE NA STR. 7

WSPÓŁPRACA MIĘDZYNARODOWA I ROZWÓJ GOSPODARCZY

ARTUR BODNAR

zapewne swe tempo rozwoju i do 1965 roku. Niewątpliwie również ZSRR będzie rozwijać swój przemysł co najmniej na poziomie 10% wzrostu rocznie. Jeśli zaś wziąć pod uwagę wysoki przyrost inwestycji w roku obecnym i konieczność jego utrzymania w latach najbliższych, to roczny przyrost produkcji w ZSRR będzie wówczas znacznie wyższy niż 10%.

Realizacja tych zamierzeń gospodarczych wymaga od wszystkich krajów rozwiązania trudnych spraw, związanych z surowcami i rynkami zbytu. To ostatnie nie dotyczy naturalnie ZSRR. Jeśli jednak chodzi o pozostałe kraje, to wobec ich względnej słabej bazy surowcowej i wąskich ram narodowych rynków, pomyślnie rozwiązanie tych problemów stanowi podstawę ich rozwoju. Decydującym zaś o ich rozwiązaniu są radzieckie dostawy i radzieckie zamówienia. Dlatego też zjazd partyjny w Czechosłowacji i w NRD były poprzedzone rozmowami gospodarczymi w ZSRR, tylko po ich odbyciu można było wyjść na zjazd z programem gospodarczym do 1965 roku.

Jak to widać chociażby na przykładzie Polski czy ZSRR, równoległe z pracami nad planem do 1965 r. prowadzone są prace nad określeniem perspektyw gospodarczych do 1975 r. W związku z pracą nad planami perspektywistycznymi, nie dawno odbyte posiedzenie przedstawicieli partii krajów uczestników RWPG poleciło rozszerzyć ramy, fragmentarycznie przeprowadzanych dotychczas prac nad podziałem pracy między krajami i opracować — jak najszerzej pojęte — podstawy międzynarodowego podziału pracy. Mają one zapewnić w skali okresu perspektywicznego racjonalne wykorzystanie warunków naturalnych poszczególnych krajów i przełamać wąskie ramy rynków narodowych, które w wielu wypadkach hamują efektywny rozwój produkcji maszyn i urządzeń wyrobów chemicznych itp. Na te tle zaleceń majowej konferencji przedstawicieli partii, niezwykle ważnym było wystąpienie

N. S. Chruszczowa W Bitterfeldzie (9.VI. br.). Bogactwa Związku Radzieckiego są nie tylko bogactwami radzieckimi, to są bogactwa wszystkich krajów socjalistycznych — mówił Chruszczow. Ich w pełni wystarczy dla zabezpieczenia potrzeb wszystkich krajów obozu, i dla rozwoju w oparciu o nie przetwórstwa w innych krajach. Racjonalne prowadzenie gospodarki — powiedział dalej Chruszczow — oznacza, że nie wolno krajom prowadzić obecnie swej gospodarki w sposób autarkiczny. Trzeba rozwijać międzynarodową kooperację, aby najbardziej efektywnie wykorzystać posiadane w krajach socjalistycznych bogactwa naturalne i zasoby ekonomiczne. Zatrzymałem się dłużej na wypowiedzi N. S. Chruszczowa, stanowi ona bowiem ilustrację trudnego problemu wyrównywania warunków rozwoju ekonomicznego krajów socjalistycznych, który poniżej chcemy omówić.

Nie trudno jest udowodnić, że zarówno potencjał gospodarczy europejskich krajów socjalistycznych jak i poziom życiowy ich ludności różnią się, przy czym różnice te między krajami są jak dotychczas dość znaczne. Z drugiej strony, jak wynika z wyżej podanych liczb tempo rozwoju Polski, ZRD, Czechosłowacji i Bułgarii będzie w ciągu najbliższych 7 lat niemalże takie samo. Oznacza to, ogólnie biorąc, że rozpiętości potencjałów produkcyjnych pomiędzy tymi krajami — istniejące obecnie — pozostaną bez szczególnych zmian i w 1965 roku. Powstaje więc szczególnie trudny problem, polegający na określeniu dróg przyspieszonego rozwoju gospodarczego krajów słabiej rozwiniętych, np. Polski, przy jednoczesnym zabezpieczeniu interesów rozwoju krajów bardziej rozwiniętych, np. Czechosłowacji. Problem ten jest tym bardziej ważny, gdyż jak wykazują wstępne porównania rozpiętość poziomów produkcji takich artykułów jak stal, energia elektryczna, paliwa, cement, kwas siarkowy — w Czechosłowacji i Polsce — dla lat 1950 i 1960 ulegnie tylko bardzo nieznacznie zmniejszeniu. A to są przecież artykuły, którymi mierzy się poziom potencjału produkcyjnego przemysłu ciężkiego. Tak więc okazuje się, że na przestrzeni piętnastu lat (1950—1965) nie zajdą rady-

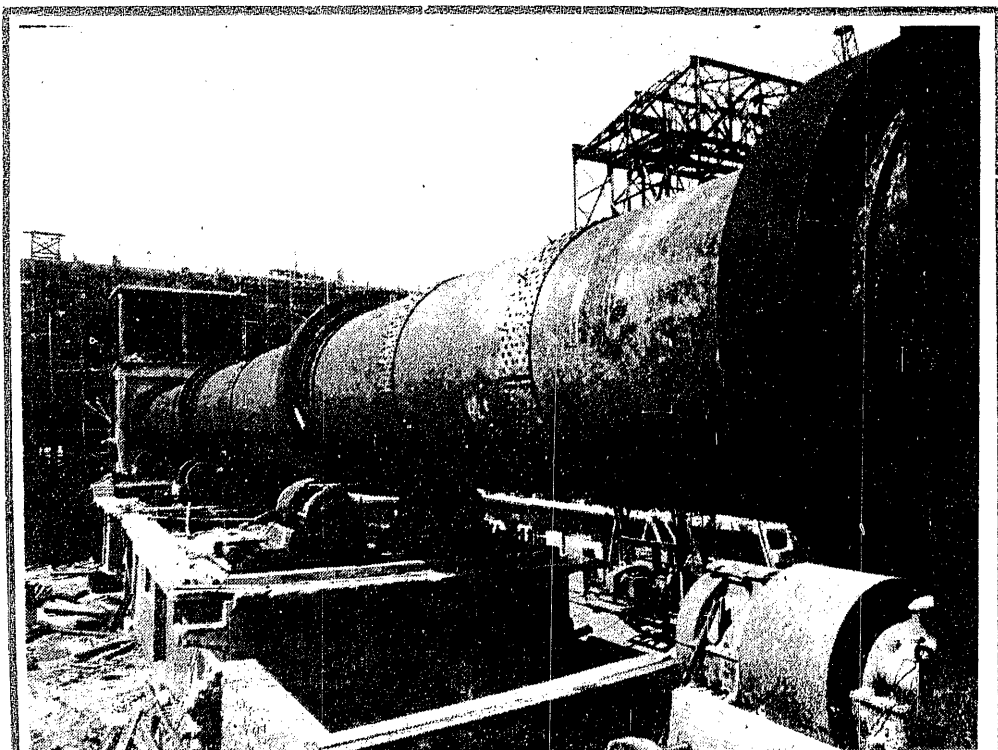
kalniejsze zmiany w rozpiętości potencjałów gospodarczych obu krajów. Warto przy tym zwrócić uwagę, że obecna sytuacja surowcowa obu krajów jest najbardziej zbliżona do siebie spośród wszystkich innych europejskich krajów socjalistycznych. Tak więc skala lat 15 okazuje się niezwykle małą i nie zapewniającą nam znaczącego zbliżenia naszego poziomu gospodarczego do poziomu kraju socjalistycznego bardziej od nas rozwiniętego.

Nadbranie opóźnień dziesięcioleci w rozwoju ekonomicznym, wymaga, jak by nie było, również dziesięcioleci, co prawda w innej skali. Rok naszego rozwoju równoważny jest przeciętnie od 1,5 do 3 lat rozwoju krajów kapitalistycznych, które uchodzą dziś za najbardziej rozwinięte na świecie. Dotychczasowy przykład CSR, Polski i innych krajów świadczy, że w warunkach socjalistycznych rozpiętość w tempach rozwoju jest znacznie mniejsza i sięga tylko 10—20%.

Powstaje pytanie, co jest podstawą wyrównywania poziomów gospodarczych w warunkach krajów socjalistycznych? Przede wszystkim i głównie — wyrównanie różnic w poziomie akumulacji i inwestycji produkcyjnych w dochodzie narodowym.

Drugim czynnikiem, są różnice w warunkach zabezpieczenia surowcowego, to jest także różnice, które zapewniają rentę surowcową krajom mniej rozwiniętym i stanowią dodatkowe źródło finansowania rozwoju gospodarczego. Doskonale tego ilustracją może być to, że Polska, dzięki dużemu eksportowi węgla o niskich kosztach wydobycia zakładała swój plan 6-letni z bardzo nieznacznym zadłużeniem w stosunku do zagranicy. Trzecim czynnikiem jest wyrównywanie poziomu technicznego kadru i nauczanie produkcji doświadczona kadra robotników i inżynierów. Czwartym czynnikiem jest struktura inwestycji produkcyjnych, to jest struktura inwestycji z punktu widzenia wybieranych kierunków inwestowania. Z tym ostatnim ważnym są nie tylko problem rozmiarów inwesty-

DOKOŃCZENIE NA STR. 5



Zakłady Górniczo-Hutnicze w Sabinowie

W sprawie renty gruntowej

WIESŁAW ISKRA

W końcu ub. roku ukazał się w „Ekonomiście” ciekawy i oryginalny artykuł A. Lewandowskiego, poświęcony zagadnieniu renty gruntowej. W artykule tym autor wyraził interesujące poglądy, ale jak sądzię, wymagające dalszej dyskusji.

Podstawowe tezy autora przedstawiają się następująco:

1. Przyczyną występowania renty absolutnej w Polsce Ludowej nie jest prywatna własność na ziemi, lecz jej ograniczoność. „Otóż jest ona (renta absolutna - W. I.) wynikiem ograniczoności ziemi, gdyż na skutek ograniczoności ziemi, nawet najmniej urodzajna gleba musi i może przynosić pewną nadwyżkę ponad koszty produkcji”. „Renta absolutna stanowi nadwyżkę ponad koszty produkcji realizowaną przez producentów rolnych, osiągana w warunkach uprawy najmniej urodzajnej gleby”.

2. Cena ziemi jest zjawiskiem odrębnym i nie posiada w rentie gruntowej przyczynowego uwarunkowania. „W tych warunkach nie wysokość renty gruntowej, i wysokość stopy procentowej, lecz inne czynniki określają cenę ziemi... wydaje się, że cena ziemi ma charakter ceny monopolowej i kształtuje się głównie pod wpływem z jednej strony popytu na nią, jako na środek produkcji niezbędny do wytworzenia rolnego, a z drugiej — pod wpływem jej podaży”.

Rozpatrzymy kolejno przytoczone wyżej tezy.

Czy prawdą jest, że w polskiej gospodarce prywatna własność na ziemi przestała spełniać rolę przyczyny absolutnej renty gruntowej?

Zakwestionowany przez A. Lewandowskiego przyczynowo-skutkowy związek między prywatną własnością na ziemi i rentą absolutną świadczy, moim zdaniem, przede wszystkim o niezasadnym niedocenianiu prywatnej własności chłopskiej.

Praktyka lat ubiegłych dowiodła, że nie można sobie pozwolić w naszych warunkach na lekceważenie prywatnej własności ziemskiej. Próba bagatelizowania głęboko zakorzenionych prywatno-własnościowych tradycji była przecież przyczyną wielu niepowodzeń. Natomiast umiejętnie wykorzystanie prywatno-własnościowego czynnika w polityce rolnej może i prowadzi do pewnego ożywienia w rolnictwie.

Nie chciałbym, rzecz jasna, wyolbrzymiać roli i znaczenia prywatnej własności w rozwoju polskiego rolnictwa, ponieważ byłoby to niesłuszne teoretycznie i szkodliwe praktycznie. Chcę tylko stwierdzić, że na dzień dzisiejszy panująca własność ziemska należy do rządu centralnych problemów gospodarczych polskiego rolnictwa, z którym należy się liczyć przy rozpatrywaniu renty gruntowej, a tym bardziej przy rozpatrywaniu absolutnej renty gruntowej.

Jak przedstawia się zagadnienie od strony teoretycznej?

W literaturze marksistowskiej zarówno rentę różniczkową, jak i rentę absolutną zawsze rozpatrywano w ścisłej więzi ze stosunkami własnościowymi.

Marks wielokrotnie stwierdzał, że nie tylko w kapitalizmie, lecz i w innych społeczno-ekonomicznych formacjach renta gruntowa jest formą realizacji prywatnej własności ziemi. „Jaka by nie była specyficzna forma renty — pisał Marks — wszystkim jej typom (podkreślenie moje - W. I.) odpowiada ta okoliczność, że przynależność renty jest ekonomiczną formą, w której realizuje się własność ziemską i że renta gruntowa z kolei zakłada istnienie ziemskiej własności”.

Jest to fundamentalna teza w marksowskiej koncepcji renty gruntowej. Wszystkie inne czynniki (ograniczonosc ziemi, niższy organiczny skład kapitału w rolnictwie, różnicowanie w urodzajności gleby itd.) są niewątpliwie bardzo ważne przy zrozumieniu poszczególnych form renty gruntowej (różniczkowa, absolutna), ale ich przydatność dla wyjaśnienia społeczno-ekonomicznej treści renty gruntowej staje się możliwa tylko wtedy, kiedy się nimi posługujemy w ścisłej i nierozdzielalnej więzi z panującymi w rolnictwie stosunkami własnościowymi. Chociaż, rzecz jasna, nie można na jednej płaszczyźnie rozpatrywać renty różniczkowej i absolutnej.

Więź renty absolutnej z prywatną własnością w ujęciu marksowskim jest daleko bardziej ścisła niż renty różniczkowej, w wypadku której dominującą rolę odgrywa ograniczoność ziemi i różnicowanie w urodzajności gleby.

W rozpatrywanej dziedzinie zadanie polega więc na tym, żeby odpowiedzieć na pytanie, czy w polskim rolnictwie występuje ekonomiczna kategoria absolutnej renty gruntowej jako kategorii ściśle związanej z drobnostworowymi, prywatno-społecznymi stosunkami produkcji.

Moim zdaniem, tak pojęta renta absolutna występuje w polskim rolnictwie, co w dalszych rozważaniach postaram się uargumentować.

Próby wyprowadzenia renty gruntowej w tej liczbie i absolutnej bezpośrednio z ograniczoności ziemi, jak tego dokonał A. Lewandowski, jest próbą przekształcenia renty gruntowej z kategorii ekonomicznej, związanej ze społecznymi stosunkami produkcji, w kategorię związaną tylko z występującymi w rolnictwie warunkami naturalnymi. Takie ujęcie renty gruntowej wydaje się odbiegać od podstawowych przesłanek marksowskiej metody ekonomicznej i w konsekwencji doprowadza autora do niewłaściwych wniosków.

Czy można dalej zgodzić się z twierdzeniem, że renta absolutna stanowi nadwyżkę ponad koszty produkcji najgorszej działki i jest realizowana w cenach artykułów rolnych?

Po pierwsze, w twierdzeniu tym aksjomatycznie zakłada się, że wszystkie najgorsze działki otrzymują nadwyżkę ponad koszty produkcji, że są więc zdolne do rozszerzonej reprodukcji. Istnienie rozszerzonej reprodukcji na działkach najgorszych przy obecnym układzie cen jest przynajmniej wątpliwe. Gdyby gospodarstwa biedniackie i średniackie, funkcjonujące na najgorszych (w sensie ekonomicznym) działkach ziemi, zdolne były do corocznego wytwarzania nadwyżki ponad koszty produkcji, czyli do roz-

szerzonej reprodukcji, nasz bilans zbożowy nie byłby tak deficytowy i w ogóle rolnictwo nie przysparzałoby gospodarce polskiej kłopotów, które dziś są jeszcze niemałe.

Ten zaś argument, że ziemię najgorszą są opodatkowane, a więc muszą wytwarzać pewną nadwyżkę ponad koszty produkcji nie można uznać za przekonujący. Wiemy bowiem z doświadczenia, że źródłem podatku gruntowego i innych elementów obciążeń nie w każdym wypadku były nadwyżki ponad koszty produkcji. Nierzadko podatek obejmował również część produktu niezbędnego chłopu oraz część jego amortyzacji, co doprowadzało w efekcie do regresu w poszczególnych gospodarstwach chłopskich. Łatwo sobie także wyobrazić, że podatek przypadający na działki najgorsze może być pokrywany z dochodów otrzymywanych na działkach lepszych, ponieważ przeważająca większość gospodarstw chłopskich bazuje na zróżnicowanych pod względem urodzajności ziemiach. Biorąc to wszystko pod uwagę należy przyjąć w rozważaniach o rentie gruntowej raczej przeciwną przesłankę, tj. że najgorsze działki ziemi niezdolne są do rozszerzonej reprodukcji.

Z tego więc wynika, że określenie renty absolutnej jako nadwyżki ponad koszty produkcji wisi w próżni i nie posiada uzasadnienia w naszej rzeczywistości. Jeżeli zaś chce się uzasadnić, że w polskiej drobnostworowej gospodarce występuje renta absolutna, to trzeba ją potraktować nie jako nadwyżkę ponad koszty produkcji, lecz jako część kosztów produkcji.

Gdyby nawet zgodzić się z twierdzeniem, że działki najgorsze są zdolne do rozszerzonej reprodukcji, a więc do wytwarzania pewnej nadwyżki ponad koszty produkcji, to mimo wszystko niezrozumiałe jest to, dlaczego owa nadwyżka ma się nazywać rentą absolutną, skoro między nią a prywatną własnością na ziemi nie ma żadnego przyczynowego związku.

W literaturze ekonomicznej szeroko rozpowszechniony jest pogląd, że Marks rzekomo negował rentę absolutną w drobnostworowej gospodarce chłopskiej. Pogląd ten jest, moim zdaniem, reliktem jednostronnego rozumienia też Marks. Marks bowiem w niedwuznacznym sposobie doprecyzował możliwość występowania renty absolutnej w gospodarce chłopskiej i traktował ją zupełnie inaczej niż rentę w gospodarce kapitalistycznej. Oto, co pisze Marks, biorąc pod uwagę: „takie stosunki, kiedy formalnie nie istnieje renta gruntowa, to odpowiadające kapitalistycznemu sposobowi produkcji wyrażenie własności ziemskiej, ale kiedy nie ma samego kapitalistycznego sposobu produkcji, kiedy sam farmer nie jest przemysłowym przedsiębiorcą i charakter jego gospodarstwa nie jest kapitalistyczny. Taka np. sytuacja jest w Irlandii.

Farmer jest tutaj drobnostworowym chłopem, to co on płaci w postaci czynszu dzierżawnego właścicielowi ziemskiemu częstokroć pochłania nie tylko część jego zysku, tj. jego własnej pracy dodatkowej, na którą on ma prawo jako właściciel swoich własnych narzędzi pracy, lecz i część płacy robotniczej, którą by on otrzymał w innych warunkach za taką ilość pracy. Oprócz tego, właściciel ziemski, który tutaj absolutnie nic nie robi w celu ulepszenia gleby, wywłaszcza dzierżawcę z jego kapitału, zainwestowanego przezeń w ziemię w przeważającej części przy pomocy własnej pracy”.

Z wypowiedzi Marks wynika, że czynsz dzierżawny występuje tutaj jako skutek oddzielenia prywatnej własności od bezpośredniego producenta. Tytuł własności jest w tym wypadku wystarczający dla przechwytywania części pracy bezpośredniego producenta. Nie trzeba przy tym uzasadniać, że czynsz dzierżawny, zrodzony przez monopol prywatnej własności, jest rentą absolutną. Marks jak widzimy, stwierdza, że renta absolutna niekoniecznie musi być nadwyżką ponad koszty produkcji, może ona być też częścią produktu niezbędnego (płacy) i funduszu amortyzacyjnego, a więc częścią kosztów produkcji. Należy jednak zaznaczyć, że renta absolutna, pojęta jako część kosztów produkcji, posiada swój ekonomiczny sens i uzasadnienie tylko w ramach stosunków dzierżawnych i obrotu ziemi.

Jeżeli zaś dzierżawa w drobnostworowej gospodarce jest po-

wszechną, to renta absolutna jest również zjawiskiem powszechnym; jeżeli mniej powszechny, to i rami dla istnienia renty są ograniczone. Poza zasięgiem stosunków dzierżawy (wtedy, kiedy drobnostworowy chłop jest jednocześnie właścicielem i bezpośrednim producentem) znika wszelki ślad renty absolutnej. W procesie reprodukcji mamy po prostu do czynienia z otwartymi kosztami produkcji. Nie działają tutaj żadne siły ekonomiczne, wyodrębniające tę część kosztów produkcji, którą trzeba byłoby zapłacić w postaci czynszu dzierżawnego. Biorąc pod uwagę ciężar gatunkowy dzierżawy oraz rozmiary obrotu ziemi, można z całą pewnością stwierdzić, że w warunkach Polski Ludowej absolutna renta gruntowa jest kategorią działającą w stosunkowo wąskich ramach. W takich więc warunkach renta absolutna realizowana jest w cenach bardzo wąskiej grupy artykułów rolnych. Wchodzi tutaj w grę tylko ta grupa artykułów rolnych, która została wyprodukowana na dzierżawionych działkach.

Ceny artykułów rolnych wyprodukowanych na własnych działkach nie są obciążone czynszem dzierżawnym, w nich nie realizuje się przeto renta absolutna. Dlatego też jednznacznie, a nie zróżnicowanie potraktowanie przez A. Lewandowskiego cen artykułów rolnych z punktu widzenia ich związku z rentą absolutną wydaje się również nieuzasadnione.

Rozpatrzyć ostatnią kwestię. Czy słuszne jest twierdzenie, że ceny ziemi w Polsce Ludowej nie mają nic wspólnego z rentą gruntową, że wysokość cen ziemi określa czynnik leżący wyłącznie po stronie popytu i podaży? Czy prawdą jest, że ceny ziemi są cenami monopolowymi?

Zasadniczy błąd pozytywnej odpowiedzi polega na odrywaniu od siebie dwóch kategorii: ceny ziemi i renty gruntowej. Analizując cenę ziemi w warunkach kapitalizmu Marks udowodnił, że stanowi ona skapitalizowaną rentę. Tezę tę należy rozumieć w następujący sposób:

Po pierwsze, cena ziemi jest nie po prostu rentą, a rentą pomnożoną, albo zakumulowaną. Po drugie, cena ziemi jest ściśle związana z kapitalistycznym sposobem wyzysku, a więc jest w ścisłym tego słowa znaczeniu skapitalizowaną rentą.

A. Lewandowski w swoim rozumowaniu uwzględnił tylko tę drugą przesłankę, dotyczącą związku ceny ziemi z kapitalistycznym wyzyskiem. Jego twierdzenie, że cena ziemi w Polsce Ludowej nie jest skapitalizowaną rentą może być usprawiedliwione tylko w kontekście tego jednostronnego ściśle określonego punktu widzenia.

Nie można jednak utożsamiać związku ceny ziemi z wyzyskiem kapitalistycznym i jej związku z rentą gruntową. Zniesienie wyzysku kapitalistycznego nie oznacza bowiem zniesienia renty gruntowej, a zatem nie gnie jej związek z ceną ziemi.

Dlatego też pierwszy aspekt, występujący w kapitalizmie ceny ziemi prawdopodobnie w naszych warunkach nie stracił swojej aktualności.

O ile termin „skapitalizowana renta” z wyjątkiem gospodarstw kulańskich rzeczywiście nie pasuje do naszego polskiego rolnictwa, o tyle

termin „zakumulowana renta” nie powinien wywoływać zasadniczych zastrzeżeń. Skoro się przynajmniej w rolnictwie polskim fakt występowania renty absolutnej, to trudno zaprzeczyć, że mogą istnieć jakieś formy jej akumulacji.

Otóż wydaje się, że w warunkach Polski Ludowej cena ziemi jest najbardziej dogodną dla sprzedającego formą akumulacji renty gruntowej, a w tej liczbie i renty absolutnej. Innymi słowy w warunkach Polski Ludowej cena ziemi jest przede wszystkim zakumulowaną rentą gruntową, występującą po stronie sprzedającego ziemię. Występujące u chłopów nadwyżki ziemi są w naszych warunkach albo dzierżawione, albo sprzedawane. Z dzierżawy chłop otrzymuje określoną wysokość czynszu, czyli rentę gruntową. Pobierana za dzierżawę renta gruntowa nie zawsze jednak stanowi dla właściciela ziemi dogodną formę dochodu, szczególnie w tych wypadkach, kiedy właściciel ziemi chce, albo jest zmuszony wydatkować od razu większe sumy pieniędzy. Wtedy chłop szuka dogodnej formy szybkiej akumulacji tej renty, którą mu zapewnia posiadanie i dzierżawiona ziemia. Najbardziej dogodną formą szybkiej akumulacji renty jest oczywiście sprzedaż ziemi. Tak więc u podstaw ceny ziemi leży zarówno renta różniczkowa, jak i absolutna. Przy czym w cenach działek najgorszych realizuje się tylko renta absolutna.

Skoro na działkach najgorszych nie można wytworzyć nadwyżki ponad produkt niezbędny, może powstać pytanie, w jakim celu w ogóle kupuje się tego rodzaju ziemię. Czy nie wygodniej byłoby zdobywać produkt niezbędny w postaci płac robotniczych w przemyśle?

Odpowiedź jest bardzo prosta: Motywem kupna i sprzedaży ziemi w drobnostworowej gospodarce nie jest zysk, lecz konsumpcja. Ziemię kupuje się albo w celu zabezpieczenia rodzinie chłopskiej minimum środków egzystencji, albo w celu polepszenia warunków bytowania. Przeniesienie się z rolnictwa do przemysłu nastrocza szereg poważnych trudności. Po pierwsze ze strony przemysłu musi istnieć zapotrzebowanie na dodatkową siłę roboczą. Jak wiadomo z tym zapotrzebowaniem w różnych warunkach różnie bywa. Po drugie, trzeba rozwiązać problem mieszkaniowy w miastach. Można wymienić jeszcze wiele innych czynników, które powodują to, że chłop nie przenosi się do przemysłu, lecz decyduje się na kupno ziemi, nie wyłączając przy tym działek najgorszych.

Przejdźmy do zagadnienia wpływu popytu i podaży na cenę ziemi. Jest rzeczą niewątpliwą, że czynniki leżące po stronie popytu i podaży stanowią niezbędny i ważny element przy analizie wysokości i ruchu cen we wszystkich dziedzinach, w tej liczbie i cen na ziemi. Ale wiadomo jest, że samym popytem i podażą nie można wyjaśnić problemu ceny jako kategorii ekonomicznej, ponieważ pełne jego wyjaśnienie daje teoria wartości. Dotyczy to także kwestii ceny ziemi jako specyficznej kategorii ekonomicznej, aczkolwiek tu trzeba się posłużyć teorią renty.

Sprzedaż ziemi w naszych warunkach oznacza zrzeczenie się na korzyść nabywcy podwójnego monopolu: monopolu prywatnej własności i monopolu na ziemię jako na obiekt gospodarowania. Nabywca

z chwilą kiedy stał się właścicielem zakupionej ziemi, niekoniecznie musi ją uprawiać. Może ją po prostu oddać w dzierżawę i systematycznie otrzymywać określoną sumę renty gruntowej. Możliwość ta potwierdza ścisły związek ceny ziemi z rentą gruntową.

Nie można też w naszych warunkach traktować ceny ziemi jako ceny monopolowej, wynikającej z faktu ograniczoności ziemi i rosnącego w okresie industrializacji popytu na artykuły rolne. Tymczasem A. Lewandowski potraktował monopolowy charakter aktualnych cen ziemi jako zjawisko nowe, powołane do życia warunkami okresu przejściowego, a więc nie występujące w okresie przedwojennym. Mamy więc tutaj do czynienia z poglądem, że niemonopolowe ceny ziemi przed wojną przekształciły się w ceny monopolowe w warunkach Polski Ludowej. Przyczyną tej metamorfozy ma być ograniczoność ziemi i wzrost popytu na artykuły rolne.

Pogląd ten można by przyjąć tylko wtedy, kiedy w naszej rzeczywistości miały miejsce przynajmniej dwa następujące zjawiska: po pierwsze — bardzo poważne spogutowanie się w stosunku do okresu przedwojennego głodu ziemi; po drugie — bardzo poważny spadek podaży i odpowiadający temu spadkowi wzrost popytu na artykuły rolne.

Nie ma potrzeby wdawać się w długą argumentację, żeby udowodnić, że ograniczoność czyli głód ziemi nie tylko nie spogutował w stosunku do okresu przedwojennego, ale wręcz przeciwnie został poważnie rozładowany. Na zachodzie i na wschodzie kraju do obecnej chwili dysponujemy pewnymi nadwyżkami niedostatecznie zagospodarowanej ziemi. Tak więc ta konstrukcja monopolowych cen ziemi, której podstawową przyczyną ma być ograniczoność ziemi, jest sprzeczna, jaki widzimy, z faktycznym stanem rzeczy.

Nie przekonujący jest również w kontekście omawianego problemu argument Lewandowskiego o wzroście w okresie industrializacji popytu na artykuły rolne. Państwo nasze wewnętrznie niedobory artykułów rolnych uzupełniało przecież systematycznie w drodze importu. Co prawda za importowane artykuły rolne trzeba było płać, ale to nie zmienia faktu, że rosnący popyt był w ten sposób neutralizowany. Słaba wydajność naszego rolnictwa, oraz wzrastający popyt na artykuły rolne doprowadziły w gospodarce polskiej do poważnych niekorzystnych perturbacji, ale to nie może zmienić istoty poglądu na sprawę. Reasumując należy stwierdzić, że ani ograniczoność ziemi, ani wzrost popytu na artykuły rolne nie mogą być, poza pewnymi wyjątkami (działki podmiejskie, place pod budowę itd.), przyczyną kształtowania się cen ziemi.

* Artykuł dyskusyjny.

A. Lewandowski: „Renta gruntowa w Polsce Ludowej”, „Ekonomista” Nr 6, 57, str. 101.

Tamże, str. 100.

Tamże, str. 95-96.

Chodzi tu przede wszystkim o feudalizm i kapitalizm, ale wydaje się, że wypowiedź ta może również odnieść do okresu przejściowego od kapitalizmu do socjalizmu.

K. Marks: „Kapitał”, t. III, Gospolizdat 1930 r., str. 638.

K. Marks: „Kapitał”, t. III, Gospolizdat 1930 r., str. 638.

UKAZAŁ SIĘ NUMER 3-58
EKONOMISTY

Numer zawiera:

ARTYKUŁY

WŁODZIMIERZ BRUS — Uwagi o problemie rachunku marginalnego w gospodarce socjalistycznej.

MICHAŁ KALECKI — O cenach surowców podstawowych.

MIECZYSLAW NASIŁOWSKI — Zmiany w strukturze plac w Polsce w latach 1849-56.

ZYGMUNT KOZŁOWSKI — Próba szacunku świadczeń chłopskich w formie obowiązkowych dostaw produktów rolnych.

ADAM SARAPATA — Z problematyki plynności załóg.

MIECZYSLAW MIESZCZANKOWSKI — W sprawie rozwoju kapitalizmu w rolnictwie Królestwa Polskiego i Galicji.

ZOFIA DOBRKA I ADAM SZEWORSKI — Sprutok cen surowców na rynkach światowych.

MISCELANEA

JERZY LISKIEWICZ — Konferencja poświęcona teorii cen w gospodarce socjalistycznej.

RECENZJE I PRZEGLĄDY

WIESŁAW SAZIKOWSKI — „The Empire of High Finance”, V. Perlo.

ZBIGNIEW KAMECKI — Uwagi w związku z pracą B. Ohlana „La politique du commerce extérieur”.

ZDZISŁAW HELLWIG — „Grundfragen der Oekonomie”, W. Winkler.

NOTY BIBLIOGRAFICZNE

2 ZYCIE GOSPODARSTWA



Mimochodem

Zatwardziali grzesznicy

Ucieszyłem się niezmiernie, kiedy prasa literacko-kulturalna uderzyła się w pierś i stwierdziła, że publicystyka ma wiele grzechów głównych. Szczególnie podziwiałem było przynajmniej, iż jedną z najważniejszych przysłów (pomijając bezcelowość) jest hipertrofia rozmiarów utworów współczesnej publicystyki. Sądzę, że po rachunku sumienia przyjdzie poprawa. Jakże cennie się zawiodłem. Artykuły w tej prasie, zamiast oszczędności słowa, odznaczają się coraz większą rozwlekłością. Niektórzy autorzy doszli do perfekcji w pisaniu kolunonowych elaboratów o niczym. Sprawy ważnej treści produkują coraz bardziej umiarkowaną modę na polemiki i tzw. stenografowane wymiany myśli. Rozu-

mien, że publicysta, zwłaszcza w okresie ogórków, też musi żyć. Ale dlaczego ja, biedny czytelnik, mam cierpieć?

Spory literackie mogą krzewić się na polu subiektywnych odczuć, semantycznych dysput i odkrywczych analiz. Gorzej, gdy na „kobyliwatość” cierpią czasopisma, od których powinniśmy wymagać rzeczowości, takie jak np. „Życie Gospodarcze”. Doprawdy nie mam już siły czytać dyskusji o kosztach kredytowych czy o rencie gruntowej. Każdy z tekstów wchodzących do tej dyskusji trzeba czytać — jakby powiedział „Przekrój” — co najmniej godzinę. Owszem, interesuje nas dyskusja o kosztach kredytowych, ale błagam, oszczędźcie nam tych godzin. Bo jak zaczniemy przez ca-

ły tydzień czytać, przestaniemy produkować.

Zdaje sobie sprawę, że odpowiem mi, że nikt nie czyta tygodnika od deski do deski. Nie zmienia to jednak faktu, że to co nas interesuje również powinno być treściwe. A jeśli nie macie czasu, by pisać krótsze artykuły, to odłóżcie pióro do wolniejszych chwil.

Rozwlekłość jest zaprzeczeniem jasności. Wbrew przekonaniu autorów kobyli. A woda jest wprawdzie niezbędna do życia, ale nie w nadmiarze. W nadmiarze, że będziecie jej więcej wylewać poza szpalty swego tygodnika.

Kreślię się z poważaniem
MATEUSZ PELGA

Burza i komunikacja

Ruciane to stacja kolejowa o dużym przepływie pasażerów. Bileter na takich stacjach powinien więc dbać o to, by zwiastować w dniach wzmotanego ruchu turystycznego obsługę wszystkich pasażerów. Trzeba jednak stwierdzić, że nie dba o to.

W dniu 21 lipca przed południem Ruciane nawiedziła burza. To chyba było powodem, że kasa biletowa była długo zamknięta. Kto wie, może kasjer miał pilną pracę przy kopieniu ziarna przed burzą. Dość że 45 minut przed odjazdem pociągu odmówił wypisywania biletów. Sprzedawał tylko gotowe bilety do Olsztyna.

Kupilem i ja taki bilet. Bo coż miałem zrobić? Z koleją w pociągu konduktor nr,

3339 odmówił sprzedania biletu na dalszą trasę odysyając mnie do konduktora pociągu, w którym miałem odbyć dalszą podróż z Olsztyna. Zapewniał, że po zgłoszeniu na stacji nie będzie płacił opłaty karnej. Wystarczy opłata manipulacyjna 6 zł.

Niezdecydowałem się na parze. Nasz pociąg spóźnił się do Olsztyna 20 minut i nie miałem czasu kupić w kasie biletu na dalszą podróż. Urocza konduktorka nr. 1814 przyjęła zgłoszenie, a w wagonie załadowała opłaty karne 30 zł. Bo podobno konduktor nr. 3339 powinien był przybiec na bilecie stempel „dalej”.

O! i cała historia. Dlatego, że w Ruciane była burza — ja, biedny pasażer przeplaciłem za bilet (bo trasa podzielo-

na na dwa odcinki jest dłuższa), a ponadto wzbogaciłem, nie wiem kogo, o 30 zł. Płacę w tej sprawie zażalenie do ob. Ministra Komunikacji. Znajac jednak procedurę panującą w tym rezerwie, maie mam nadzieję, by w tym dziesięcioleciu wyrównano moje straty. Chociaż mam już w tych sprawach pewne doświadczenie i wpisalem się do książki zażaleń w Ruciane, popisywałem numery konduktorów i zachowywałem cały materiał dowodowy. Ponadto stał zebrałem adresy świadków.

A może by tak wejść w te sprawy i albo przynajmniej trochę służbę ruchu, albo też zmienić przepisy, które pozwalają konduktorom gnieść potencjalnych pasażerów. Nie zapomnijmy, że koleją nie jest urzędem, lecz przedsiębiorstwem. (1)

AKORD

i progresja podatkowa

W Polsce Ludowej podatek od wynagrodzeń oparty jest na systemie progresji. Ten kto zarabia 2000 zł płaci podatek blisko 5-krotnie wyższy od tego, kto zarobił zaledwie 1000 zł (dla robotników fizycznych

REGULACJA MECHANICZNA WYBIERAKA SKOKOWO-OBROTOWEGO (GRUPA VIII)

	Ilość sztuk wykonanych	Zarobek brutto (w zł)	Podatek (w zł)	Zarobek netto (w zł)	Zarobek netto na 1 szt.
Robotnik A	344	2000	154	1846	5,32
Robotnik B	172	1000	32	968	5,57
A : B	2	2	4	1,9	—
B - A	—	—	—	—	0,55

Regulowacz wyrabiający 2-krotnie więcej od swego kolegi traci w stosunku do niego 55 gr na każdej sztuce. A tyle się mówi o obiektywnej konieczności podziału według pracy!

Od wielu lat doświadczenie podpowiada nam, iż — jeśli chcemy pobudzić robotników do lepszej

od 1000 zł — 32 zł, od 2000 — 154 zł, od 3000 zł — 398 zł. Dzięki temu mamy takie skutki, jak na załączonym przykładzie (przykład ten wybrałem na chybił — trafił; jest on typowy z tej dziedziny).

więcej od swego kolegi powinien również mieć 2-krotnie większy zarobek. Wtedy dopiero będzie wiadział, „po co pracuje”. Tymczasem większa wydajność oznacza nie wspólnie większy przyrost stopy podatkowej, czyli proporcjonalne obniżanie jednostkowego zarobku. Dlatego bardzo często nie chce robotnik zwiększyć intensywności swej pracy. „Po co? Żeby więcej na podatek obciążyć?”. W ten sposób progresja podatkowa ogranicza działanie bodźców zawartych w podziale według pracy.

Ten ujemny skutek progresji podatkowej można ograniczyć. W jaki sposób? Ustalić progresję w zależności od kategorii zasługowania robotnika. Każda z 9 kategorii zasługowania ma ustaloną stawkę, np. V — 4,20 zł, VI — 4,70, VII — 5,25 zł itp. Każda stawka powinna mieć ustalony procent podatku z progresją w stosunku do niższej kategorii. Przyrost stopy podatkowej, czyli progresja zależałaby je-

pracy — nie należy przydzielać robotnikowi większego zadania tylko dlatego, że pracuje on lepiej od innych. Na drugi raz nie będzie on frajer (chyba, że mu odpowiednio więcej się zapłaci). Tę zasadę nazywamy ekonomistami zasadą stabilności normatywu.

Robotnik wyrabiający dwa razy

Kiedy mówimy o sprawach bezpieczeństwa i higieny pracy dotyczy to zazwyczaj zakładów przemysłowych. Tam bowiem wypadki występują najczęściej. Wydaje się jednak, iż warto poświęcić nieco miejsca na omówienie wypadkowości w rolnictwie i wynikających z tego poważnych strat. Wystarczy wskazać na kilka liczb charakterystycznych powagę tych problemów w państwowych gospodarstwach rolnych. W 1954 r. na ogólną liczbę 7.661 wypadków 204 zakończyły się śmiercią pracownika, a 1373 ciężkimi uszkodzeniami ciała, pozostawiając często skutki w postaci trwałego kalectwa. W 1955 r. w PGR straciło życie przy pracy 184 osoby, a 1269 odniosło poważne obrażenia. W ostatnich dwóch latach obserwujemy wprawdzie spadek wypadkowości w rolnictwie państwowym, niemniej jest ona w dalszym ciągu bardzo poważna.

W 1957 r. we wszystkich gospodarstwach rolnych podległych Ministerstwu Rolnictwa zanotowano ogółem 4381 wypadków przy pracy, w tym 179 śmiertelnych, 1511 ciężkich i 2691 lekkich. Najwięcej wypadków spowodowały urządzenia mechaniczne — 17,9 proc., upadki osób — 14,3 proc., pojazdy — 13,9 proc., upadki przedmiotów — 10,6 proc., zwierzęta — 7,5 proc., narzędzia ręczne — 7,3 proc. Przeciętnie na każdy tysiąc pracowników zatrudnionych w rolnictwie państwowym wypadkom uległo 8,5 osób. Na każdy powstały przy pracy wypadek przypada 24,6 straconych roboczo-dni. Ale straty dni roboczych podane tutaj nie uwzględniają np. czasu, jaki tracą wiele osób przy wypadkach śmiertelnych i ciężkich na przesłuchaniu u prokuratora, w sądzie itp. W ogóle, w roku ubiegłym w PGR na skutek nieszczęśliwych wypadków stracono ponad 66 tys. dni roboczych, a łącznie — we wszystkich gospodarstwach państwowych w rolnictwie ponad 107 tys.

Jakie są przyczyny powstawania nieszczęśliwych wypadków przy pracy?

Pierwsze miejsce zajmują niewłaściwe metody pracy. A więc źle zorganizowana praca, to nie tylko większe koszty, mniejsza wydajność, ale także i nieszczęśliwe wypadki. Na zagadnienie należytej organizacji pracy powinno się położyć bardziej silny nacisk. Powinno się koniecznie wprowadzić do przedsiębiorstwa naukową organizację pracy. Ale trzeba się na tym znać, to też personel kierowniczy i z tego względu musi mieć wysokie kwalifikacje.

Drugie miejsce w wypadkach zajmuje brak szkolenia bhp. Winę za taki stan rzeczy ponosi jedynie kierownictwo. Zwalazcza, że wypadkom w poważnym procencie ulega młodzież. W 1957 r. blisko 35

proc. młodzieży uległo wypadkom, bowiem kierownicy zakładów pracy nie wykonują postanowień wprowadzonych do układu zbiorowego pracy, a zwłaszcza ochrony pracy młodocianych. W PGR zatrudnia się nieraz młodzież poniżej 14 lat. Młodociani poniżej 16 lat powinni być przyjmowani jako uczniowie zawodu, a nie jako dorośli pracownicy. Instancje związkowe zbyt liberalnie podchodzą do tej sprawy, dlatego przepisy o czasie pracy młodocianych nie są przestrzegane.

Zachodzi pytanie: w jakim dniu i miesiącu jest najczęściej wypad-

kulturalno-oświatowa, gdyż właściwie nie istnieje. Świetlice są często używane dla suszenia wilgotnego zboża lub dla innych celów, nie mających nie wspólnego z życiem świetlicowym. Pracownik po tygodniowej, ciężkiej pracy chciałby się jakoś rozzerwać, a ponieważ nie ma żadnych atrakcyjnych wieczorów, sięga do kieliszka.

Sprawa unikania wypadków przy pracy jest bardzo ważna. Trzeba koniecznie stwarzać odpowiednie warunki pracy, tak w rolnictwie, jak i w przemyśle. W przemyśle mieliśmy np. w 1956 r. — 189 946

dyń od kategorii roboty, nie od wydajności pracy robotnika. W ten sposób zwiększenie wysiłku produkcyjnego nie byłoby karane zwiększeniem stopy podatkowej. W tej sytuacji robotnik A, mając intensywność 2 razy większą od swego kolegi B, wykonującego pracę o tej samej kwalifikacji miałby również 2-krotnie większy zarobek netto.

Jednocześnie należałoby ustawić stopę podatkową dla każdej kategorii, by rozpiętość pomiędzy wyższą i niższą stawką, po odliczeniu podatku, była wystarczająco duża i w ten sposób pobudzała do pracy bardziej wykwalifikowanej, tj. w wyższej grupie.

To wszystko można zorganizować w ten sposób, by zmieniając system pobierania podatku pozostawić bez zmian samą kwotę podatku otrzymywanego z tego źródła przez państwo.

Ten system byłby bardziej przejrzysty i zrozumiały dla robotnika. Robotnik mógłby zawsze wyliczyć, ile zarobi na czysto przy pracy o danej intensywności. Podatek nie ograniczałby bodźców zawartych w akordzie, pobudzających robotnika do wzmoczenia wysiłku. Jest to moment szczególnie ważny obecnie, gdy poziom intensywności pracy w przemyśle jest na wielu odcinkach niezmiernie niski.

ANTONI ZAMBROWSKI

Ośrodek Naukowej Organizacji Pracy przy ZWUT im. Komuny Paryskiej

wyprzadek oddziałuje ujemnie psychicznie na innych robotników, co oczywiście nie wpływa dodatnio na wydajność pracy i 7) często występują powikłania chorobowe, wskutek czego robotnika trzeba zwolnić z pracy.

Trzeba więc, by kierownicy patrzyli na te sprawy również z ekonomicznego punktu widzenia. Zagadnienie bhp powinno być rozpatrywane w dwóch aspektach: jako zmniejszenie strat społecznych i gospodarczych, powstałych na skutek wypadków przy pracy i chorób zawodowych, oraz jako środek podniesienia wydajności pracy.

Straty gospodarcze spowodowane przez wypadki obliczono w Anglii przed II wojną światową na 25 mln funtów, we Francji na 5 miliardów franków, w Niemczech na 3 miliardy marek, w USA w 1956 r. na 10800 milionów dolarów (za tę ostatnią sumę można było wybudować milion domów jednorodzinnych, licząc koszt jednego na 10 tys. dolarów).

W Polsce — według obliczeń Adamińskiego przy niskim oszacowaniu — straty w 1934 r. wyniosły 173 miliony zł, co jednakże należałoby właściwie dwukrotnie podnieść, bo nie zgłaszano wszystkich wypadków. W latach 1953—1956 liczba wypadków w przemyśle sięgała 178—225 tys. z czego 1800—2100 śmiertelnych (zob. mgr A. Mazurkiewicz NOPIK Nr 3 1958). Jak ciężkie są wypadki uszkodzenia ciała dowodzi najlepiej fakt, że w 1935 r. rentę wypadkową pobierało 102000 osób, w tym 82 tys. w siłę wieku. Niestety, nie obliczano w nas dotychczas strat ekonomicznych poniesionych na skutek wypadków, a przecież częstotliwość i ciężkość wypadków można zwalczać i u nas to się robi. Jednakże trzeba na tym odcinku jeszcze większego zrozumienia.

Musi się wiedzieć, że prawidłowe metody pracy, właściwe zabezpieczenie urządzeń technicznych, pozytywne nastawienie kierownictwa do akcji bhp, przyczyniają się w walnie do podniesienia wydajności pracy. Tak np. zabezpieczenie sieczkarni do słomy spowodowało wzrost wydajności pracy o 5—7 proc., a umożliwienie robotnikowi, by siedział przy niektórych pracach zamiast stać, zwiększyło wydajność pracy o 12 proc. W PGR robotnik np. musi zarzucić sobie pełny wór zboża na plecy, by je zanieść do śpichalera. Jest to bardzo nieekonomiczne szafowanie energią ludzką, wymagającą 2—3 razy więcej siły, niż w wypadku podnoszenia ciężaru z poziomu roboczego. Toż w gospodarstwach na Ziemiach Zachodnich spotykaliśmy małe windy, które podnosiły wór ze zbożem na odpowiednią wysokość, przez co wydatek energii był mniejszy, a wydajność pracy — większa. Niestety, brak jest u nas prostych przyrządów do przesuwania, przenoszenia ręcznego, przewożenia ciężarów itp. urządzeń

zwiększających wydajność pracy. Na początku br. Minister Przemysłu i Handlu powołał komisję do podjęcia sprawy „Dom Techniczno-Handlowy”. O powstaniu tego przedsiębiorstwa i jego pierwszych poczynaniach informowaliśmy naszych czytelników kilka miesięcy temu. Dziś „Dom Techniczno-Handlowy” liczy już około 200 pracowników (zwolnionych z administracji) i oprócz centrali w Warszawie zorganizował 3 delegatury: w Katowicach, Bytomiu i Radomiu. Przedsiębiorstwo DT-II ułatwia przedsiębiorstwom poszukiwanie rozwiązań w przemyśle i handlu, sprzedając niezbędne zapasy materiałów i półfabrykatów, organizuje w imieniu zakładów przetwórczych i także rozpoczyna własną działalność produkcyjną.

Trzeba przyznać, że w ciągu tak krótkiego okresu istnienia przedsiębiorstwo wykazało się wieloma poważnymi wynikami. Z każdym miesiącem obroty przedsiębiorstwa osiągają wyższy poziom. W jednym tylko kwartale wyniosły one ponad 15 mln zł.

Mimo wielkich trudności DT-II uruchomienia w Warszawie przy ul. Senatorskiej fabryczkę poszukiwanych na rynku „zabawek technicznych (z silniczkami) i szkolnych pomocy naukowych, których wzory opracowano wspólnie z Ministerstwem Oświaty. Fabryczka nastawia się głównie na zatrudnianie zwolnionych z administracji kobiet oraz częściowo studentów. W związku z tym przewiduje się pracę na 3 zmiany po 4 godz. każda. Obecnie na 2 kursach szkoli się około 100 przyszłych pracowników.

Na jesień br. uruchomiony zostanie w Warszawie przy ul. Polnej drugi zakład DT-II, który wykonać będzie różne aparaty elektryczne. Zakład ten opracować będzie w oparciu o współpracę konstrukcyjno-technologiczną Politechniki Warszawskiej. Wykonywane na tej uczelni prototypy aparatów zakład przy ul. Pokornej przejmować będzie do masowej produkcji. Spośród wyrobów tego zakładu wymienić można np. silniki do sprężek elektrycznych. Przewiduje się ma-

Prywatności GOSPODARSTWA

Prywatny przemysł materiałów budowlanych

Wzrastające wciąż zapotrzebowanie na materiały budowlane stawia przed nami trudne zadanie dla prywatnego przemysłu materiałów budowlanych. Dowodem tego jest dziesięciokrotny, w porównaniu do 1936 r., wzrost ilości prywatnych wytwórni.

Przemysł ten, według oceny Ogólnopolskiego Zrzeszenia Przemysłu Budowlanego i Mineralnego, dostarczył w roku ubiegłym na rynek 43 mln szt. cegieł, 83 tys. ton wapna, 38 mln szt. pustaków, 340 tys. szt. kafli, ponad 200 tys. szt. dachówek, a także duże ilości gipsu, kredy, żwiru itp.

Wśród wszystkich prywatnych wytwórni materiałów budowlanych największy wzrost wykazywał wytwórnie prefabrykatów, których w roku ubiegłym powstało

ponad 1200, i w dalszym ciągu obserwuje się duże zainteresowanie tą dziedziną wytwórczości. Poważny wzrost wykazują również cegielnie. W 1956 r. było ich tylko 40, obecnie liczbę ich wzrosła do 700. Ilość wapieniokłówni — z 70 w roku 1955 wzrosła do 200, kaflarni z 6 do ponad 50, wytwórni kredy i gipsu z 19 do 56 itd. Pomyślnym objawem jest dość silny rozwój prywatnego przemysłu materiałów budowlanych na terenie Ziemi Zachodniej. Tak np. w woj. wrocławskim istnieje około 150 prywatnych wytwórni materiałów budowlanych, a wśród nich 32 cegielnie, 26 wapieniokłówni, 29 kaflarni i żwirni i 40 wapieniokłówni. Ogólna wartość produkcji tych zakładów wyniosła w bieżącym roku ponad 200 mln zł (w).

Nad czym pracują instytuty przemysłu chemicznego

Na pytanie to odpowiedzieć można najlepiej przykładami wprowadzania do produkcji wielu nowych artykułów, których technologiczne opracowali nasi naukowcy, zatrudnieni w Instytutach badawczych. Tak na przykład w roku ubiegłym uruchomiono według polskiej metody produkcję wykładzin podłogowych z tworzyw sztucznych — tzw. winilem i nitroleum (na bazie polichloru winylu i nitrocelulozy). W bieżącym roku produkcja ta wyniesie już około 200 tys. m. kwadr. wykładzin.

Przemysł chemiczny uruchomił produkcję mas do płyt gramofonowych, która w br. osiągnie poziom 850 ton. Oblicza się, iż z tej ilości będzie można wyprodukować 2 mln płyt standardowych i długogrających.

Dzięki współpracy naukowców i praktyków, z mianowicie Instytutu Syntezy Chemicznej, zakładowych laboratoriów badawczych oraz samych zakładów w Łodzi (Łódzkie Zakłady Chemiczne), Oświęcimiu i Redziejnie opracowano metodę produkcji syntetycznych środków piorących. W tym roku produkcja tych środków wyniesie około 5 tys. ton.

Chemia nie zaniedbuje również badań nad metodami produkcji nowych artykułów włókienniczych. W Łódzkich Zakładach Chemicznych uruchamia się, między innymi, produkcję syntetycznego włókna włóknopodobnego.

Przemysł obronny podejmuje produkcję cennego tworzywa sztucznego — tzw. żywicy epoksydowej, szczególnie potrzebnych w przemyśle elektrotechnicznym.

Prawie na naszych oczach, bez głębszej reklamy, na południowym krańcu stolicy wyrasta nowa, wielka dzielnica przemysłowa. Pierwsze prace zaczęto tu w 1952 r., a dziś pracuje już kilka nowych zakładów, a wśród nich nowoczesne Zakłady Ceramiki Rzeźniczej, przetwarzające około 1000 pracowników. Zakłady Urządzeń Dźwigowych, hurtownie materiałów budowlanych i Centrali Odzieżowej, załadnia tramwajowa. Uruchomione już na Służewcu zakłady zatrudniają ponad 5 tys. pracowników. W pierwszych miesiącach przyszłego roku uruchomione zostaną nowoczesna

Poważne obniżenie kosztów produkcji syntetycznej przyniesie nowa metoda produkcji cykloheksanonu bezpośredniego z benzenu (z pominięciem stadium przejściowego — fenolu).

W bieżącym roku do produkcji wejdzie ponad 200 różnych artykułów, a wśród nich 70 z tworzyw sztucznych, nowe barwniki (m. in. bardzo trwałe, otrzymywane według polskiej metody tzw. poligeny), nowe środki ochrony roślin, leki, karstawa itp. Większość metod produkcji tych artykułów opiera się na pracach badawczych 11 instytutów naukowo-badawczych przemysłu chemicznego oraz ponad 50 zakładowych laboratoriów badawczych. Ogółem, w polskim przemyśle chemicznym pracuje około 2 tys. pracowników badawczych dla porównania przemysł chemiczny w NRD zatrudnia 10 tys., w Anglii — 12 tys., a w USA — 30 tys. osób z kwalifikacjami przeciętnie wyższymi, niż u nas).

Główne kierunki prac badawczych prowadzonych obecnie w naszej chemii koncentrują się m. in. wokół opracowania produkcji syntetycznych włókien włóknopodobnych (badania prowadzi Instytut Włókien Sztucznych oraz Zakładowe laboratoria badawcze w Gorzowie, Łodzi i Jeleniej Górze; w budowie są instalacje politechniczne, nowych tworzyw sztucznych, podstawowej syntez organicznej, leki, organiki, barwników, środków ochrony roślin). Nad zagadnieniami siarki, krajowych fosforów, soli potasowych oraz związków glinu pracują Instytut Przemysłu Nieorganicznego oraz Instytut Kwasu Siarkowego i Nawozów Fosforowych. (zw)

Służewiec

Przetwórnica mięsa oraz centralna przygotowania potraw wykonująca dla potrzeb stolicy wyroby garmateryjne. Po całkowitym zakończeniu budowy w Południowej Dzielnicy Przemysłowej czynnych będzie 57 różnych zakładów, wytwórni, baz i magazynów, w których pracować będzie około 30 tys. osób.

W pobliżu dzielnicy powstaje również nowe osiedle mieszkaniowe. Osiedle to, liczące obecnie kilkanaście bloków i zamieszkiwane przez około 2 tys. osób, zostanie rozbudowane w okresie 1952 r. do 8 tys. dzielnicy mieszkaniowej. (zbj)

Mieszkania do odbudowy

Biorąc pod uwagę, że koszt odbudowy tych budynków kształtuje się w granicach 30—40% kosztów nowego budownictwa planuje się pełniejsze ich wykorzystanie dla osiedlenia nowych osadników (głównie repatriantów) i polepszenia warunków mieszkaniowych ludności miejscowej.

W roku przyszłym odbudowanych zostanie 10 tys. lokum, w tym 5 tys. izb, a rady narodowe mają zamiar odremontować około 30 tys. izb. Poszczególne resorty, które prowadzą odbudowę nieruchomości zakładów przemysłowych na Ziemiach Zachodnich, odbudują 2,200 izb. (z)

Inicjatywa przynosi wyniki

Na początku br. Minister Przemysłu i Handlu powołał komisję do podjęcia sprawy „Dom Techniczno-Handlowy”. O powstaniu tego przedsiębiorstwa i jego pierwszych poczynaniach informowaliśmy naszych czytelników kilka miesięcy temu. Dziś „Dom Techniczno-Handlowy” liczy już około 200 pracowników (zwolnionych z administracji) i oprócz centrali w Warszawie zorganizował 3 delegatury: w Katowicach, Bytomiu i Radomiu. Przedsiębiorstwo DT-II ułatwia przedsiębiorstwom poszukiwanie rozwiązań w przemyśle i handlu, sprzedając niezbędne zapasy materiałów i półfabrykatów, organizuje w imieniu zakładów przetwórczych i także rozpoczyna własną działalność produkcyjną.

Trzeba przyznać, że w ciągu tak krótkiego okresu istnienia przedsiębiorstwo wykazało się wieloma poważnymi wynikami. Z każdym miesiącem obroty przedsiębiorstwa osiągają wyższy poziom. W jednym tylko kwartale wyniosły one ponad 15 mln zł.

Mimo wielkich trudności DT-II uruchomienia w Warszawie przy ul. Senatorskiej fabryczkę poszukiwanych na rynku „zabawek technicznych (z silniczkami) i szkolnych pomocy naukowych, których wzory opracowano wspólnie z Ministerstwem Oświaty. Fabryczka nastawia się głównie na zatrudnianie zwolnionych z administracji kobiet oraz częściowo studentów. W związku z tym przewiduje się pracę na 3 zmiany po 4 godz. każda. Obecnie na 2 kursach szkoli się około 100 przyszłych pracowników.

Na jesień br. uruchomiony zostanie w Warszawie przy ul. Polnej drugi zakład DT-II, który wykonać będzie różne aparaty elektryczne. Zakład ten opracować będzie w oparciu o współpracę konstrukcyjno-technologiczną Politechniki Warszawskiej. Wykonywane na tej uczelni prototypy aparatów zakład przy ul. Pokornej przejmować będzie do masowej produkcji. Spośród wyrobów tego zakładu wymienić można np. silniki do sprężek elektrycznych. Przewiduje się ma-

szą produkcję tych silników, bowiem DT-II zawarł z Hutą im. Lenina umowę na wspólne wytworzenie 8 tys. sztuk tychże. Dom Techniczno-Handlowy dostarcza będzie silniki i zajmować się sprzedażą pralek, a Huta właściwą produkcją.

Zakład przystąpi również do uruchomienia dla wytwórców przyrządów do badania słuchu. Poprzez Centralę Handlu Zagranicznego „Varimex” uzyskano już pierwsze zamówienia z zagranicy na te aparaty (ZSRR, Czechosłowacja, Chiny).

Wśród nowości wykonywanych na zlecenie DT-II przez inne przedsiębiorstwa wymienić należy udany typ składanego garażu. Garaż ten budowany z cienkościennej elementów żelbetonowych może znaleźć zastosowanie również jako domek campingowy, warsztat rzemieślniczy, kiosk handlowy, szkielet ogrodu, podgrzewany magazyn itp. Jego produkcję prowadzi również zwolnieni z administracji pracownicy. Koszt garażu w zależności od przernaznaczenia waha się od 5 do 13 tys. zł, a jego budowa zaledwie kilka godzin.

Rozwijająca się działalność DT-II natrafia na wiele przeszkód. Jedną z nich jest brak własnego sklepu detalicznego, w którym sprzedawane by drobne ilości różnych artykułów technicznych oraz gotowe wyroby. Z tego też względu Dom Techniczno-Handlowy prowadzi wyłącznie obroty hurtowe. Była wprawdzie decyzja o przyznaniu na sklep detaliczny pomieszczeń parterowych w gmachu MPC przy ul. Kruczej, ale decyzję tę cofnięto, gdyż... Ministerstwo Przemysłu i Handlu nie miało dość siły na zebraniu pracowników. (zw)

ROLNICTWO ma kłopoty z BHP

JAN SONDEL

ków? Otóż pod tym względem nie można stwierdzić jakiejś regularności. Wypadki występują dosyć równomiernie. W 1957 r. nie nastąpiło nasilenie wypadków, jak to miało miejsce w poprzednich latach. Oznacza to, że TIP opanowała sytuację na odcinku zabezpieczenia bhp. Szczególnie w okresie akcji żniwno-omłotowej nie notowano nasilenia wypadków przy pracy. Dużo jest wypadków zwłaszcza na skutek złego stanu pojazdów mechanicznych i braku kwalifikacji kierowców oraz nadużywania alkoholu, zwłaszcza w okresie jesienno-żniwnym.

Kilka słów na temat pijanstwa, tej prawdziwej plagi naszego narodu. Sprawa ta, niestety, nie została rozwiązana. Pijanstwo ma szczególnie niebezpieczne skutki dla kierowców pojazdów. Z tą plagą trzeba koniecznie walczyć! Kierownik gospodarstwa rolnego chętnie pozbyłby się pijaka, ale gdzie znaleźć tak szybko drugiego, nie pijącego kierowcę? To wiąże mu ręce. Warto jednak zaznaczyć, że pracownicy piją głównie w okresie jesieni i zimą, czemu nie może zapobiec akcja

wypadków przy pracy, w tym 1794 śmiertelnych. Dni stracone na skutek niezdolności do pracy wyniosły 3361 200. Są to znów dni „czyste”. Przeciętnie na jeden wypadek przypada 17,9 dni straconych. Jest to olbrzymie obciążenie skarbów państwa, a zarazem całego społeczeństwa.

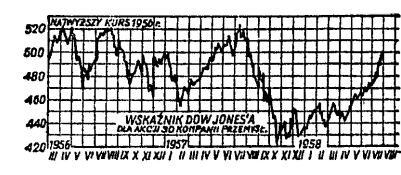
A teraz kilka słów na temat „wyceny” ekonomicznej wypadków.

Kierownicy nie zdają sobie sprawy z tego, że straty powstałe na skutek wypadków odbijają się ujemnie na działalności przedsiębiorstwa, a także życiu gospodarczym państwa, albowiem: 1) zakład pracy musi płacić całą dniówkę, w czasie której miał miejsce wypadek; 2) nieszczęśliwego musi się posłać do szpitala lub do ośrodka zdrowia, co jest oczywiście połączone ze stratą czasu i poniesieniem odpowiednich kosztów; 3) na miejsce robotnika, który uległ wypadkowi, trzeba przyjąć innego, a jeśli robotnik był kwalifikowany, to jego następcę dopiero przyuczać; 4) służba zdrowia ponosi koszty pierwszej pomocy, lekarza, materiałów opatrunkowych itp.; 5) zakład ubezpieczeń musi wypłacać rentę; 6) nieszczęśli-

przebieg koniunktury

GIELDY

NOWY JORK



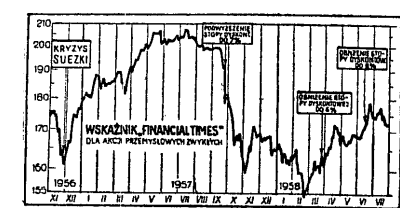
Sytuacja na giełdzie nowojorskiej w lipcu br. utrzymuje się nadal w wysokim stopniu. Wskaźnik Dow Jonesa dla 30 kompanii przemysłowych wzrósł o blisko 25 punktów w przeciągu miesiąca osiągając rekordowy poziom 505,43 punktów i jest niewiele niższy od poziomu w okresie boomu 1956, 1957 r. (520-521). Te nadzwyczajne wysokie notowania na giełdzie wiążą się z przewidywaniami, że rząd pogłębi swoją politykę finansową, poprzez zwiększenie wydatków budżetowych i że recesja w zasadzie się skończyła. Jakby się to nie wydawało dziwne awantura

Blisko-wschodnia była raczej czynnikiem polepszającym sytuację na giełdzie niż odwrotnie, a to dlatego, że spodziewano się w związku z tym wielkich wydatków wojskowych rządu, a co za tym idzie nakręcenia koniunktury. Także spadek zysków korporacji nie odstraszył optymistów inwestorów na giełdzie. Wiele ekonomistów uważa, że zbyt wysokie notowania nie utrzymają się długo, gdyż nie odzwierciedlają one faktycznej sytuacji gospodarczej. Rynek wcześniej (co później zareaguje na nie) jawnie perspektywę ożywienia gospodarczego.

3/VII	480,17
7/VII	481,85
11/VII	482,55
15/VII	478,82
17/VII	485,70
21/VII	493,36
25/VII	501,76
29/VII	501,39
1/VIII	505,43

Najwyższy kurs w 1958 r. 505,43
Najniższy kurs w 1958 r. 436,30

LONDYN



Notowania na giełdzie londyńskiej w lipcu br. utrzymują się nadal w wysokim stopniu. Wskaźnik Financial Times dla 1000 akcji przemysłowych wahał się w tym okresie w granicach 174-178 punktów. Czynnikiem sprzyjającym stosunkowo wysokim notowaniom akcji w lipcu br. mimo pogorszenia sytuacji gospodarczej w wielu gałęziach produkcji i przewrotu w Iraku jest nadzieja kół

gospodarczych, że rząd utrzyma i polepszy politykę finansową, a to dlatego, że spodziewano się w związku z tym wielkich wydatków wojskowych rządu, a co za tym idzie nakręcenia koniunktury. Także spadek zysków korporacji nie odstraszył optymistów inwestorów na giełdzie. Wiele ekonomistów uważa, że zbyt wysokie notowania nie utrzymają się długo, gdyż nie odzwierciedlają one faktycznej sytuacji gospodarczej. Rynek wcześniej (co później zareaguje na nie) jawnie perspektywę ożywienia gospodarczego.

3/VII	174,4
7/VII	175,3
11/VII	178,1
15/VII	174,3
17/VII	172,5
21/VII	174,4
25/VII	178,7
29/VII	177,7
1/VIII	178,4

Najwyższy kurs w 1958 r. 179,9
Najniższy kurs w 1958 r. 154,4

STANY ZJEDNOCZONE

W sposób zwykły obecną sytuację gospodarki amerykańskiej można by scharakteryzować jako powolne wychodzenie ze stanu recesji. Jednakże mimo pewnej poprawy całego szeregu wskaźników gospodarczych, perspektywa trwałe ożywienia są dosyć nieokreślone. Niem jednak przebiegiem do analizy czynników determinujących przyszły bieg wypadków „okiem” jak kształtują się dane sprawozdawcze za czerwiec i lipiec (za ten ostatni miesiąc dane są niepełne).

lipca poziom 2,6 mln, podczas gdy rok temu liczbą ta nie przekraczała 1,3 mln osób. W związku z utrzymującym się wysokim bezrobociem, na obecnie dyskutowane projekty przedłużające okres wypłacania zasiłków dla bezrobotnych. Poważne zwiększenie przeciętnego tygodniowego zarobku w porównaniu z majem o 0,6 godzinny i o 0,9 w porównaniu z kwietniem (38,3 godzinny) jest niewątpliwie pewną oznaką poprawy gospodarczej.

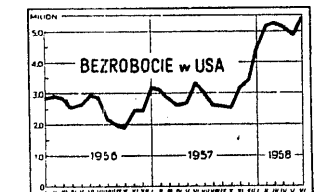
DOCHODY OSOBISTE w czerwcu wzrosły poważnie, osiągając poziom 322 mld dol. w skali rocznej. Większa część przyrostu dochodów osobistych przypada na wzrost płac i pensji. Przeciętne tygodniowe zarobki robotników fabrycznych w czerwcu wyniosły 221 dol. Oczekuje się, że pod koniec roku dochody osobiste osiągną poziom 362 mld dol.

Koszty utrzymania wzrosły w czerwcu o jeden punkt (ze 109 w maju do 110 w czerwcu), zaś w porównaniu z odpowiednim okresem roku ubiegłego wzrost ten wyniósł 2,9%. Za 6 miesięcy 1958 r. wskaźnik kosztów utrzymania wzrósł o 1,8%, a za ostatnie 12 miesięcy o 4,3%. Szczególnie silnie wzrosły ceny artykułów wchodzących w skład konsumpcyjno-robotniczej m. in. takie artykuły, jak mięso, kartofle. To w dużym stopniu niweluje znaczenie wzrostu pieniężnych plac robotników. Na uwagę zasługują fakt, że w miarę stopniowego przezwyciężania recesji wzrost cen podobnie jak i plac przybiera na sile co jest oczywistym dowodem, że groźba inflacji w USA nie jest jeszcze wcale zażegnana. Proces wzrostu cen i plac, który trwa nieprzerwanie po dzień dzisiejszy, jest także dowodem, że przebieg jak i przewidywane obecnej recesji nie przebiega w tradycyjny sposób, że spadek cen i plac nie zawsze jest warunkiem niezbędnym dla przezwyciężenia recesji we współczesnych warunkach.

SPRZEDAŻ DETALICZNA: według oficjalnych danych Federal Reserve Board w lipcu sprzedaż w domach towarowych wzrosła o 4,3%. W czerwcu sprzedaż aut osiągnęła najwyższy poziom w tym roku. Zapasy niesprzedanych aut (okolo 700 tys.) chociaż są jeszcze dość duże szybko się zmniejszają, co przy stosunkowo niewysokim poziomie produkcji w lipcu br. (patrz wskaźniki tygodniowe w tabeli) powinno w konsekwencji spowodować wzrost produkcji samochodów w następnych miesiącach.

Mimo poprawy w czerwcu i w połowie lipca wielu wyszczególnionych wskaźników gospodarczych, to jednak nie z nimi głównie łączy się nadzieja nastąpienia trwałego ożywienia, lecz z czynnikami długoterminowymi, do których m. in. należy nowe budownictwo.

BUDOWNICTWO MIESZKANIOWE: W czerwcu rozpoczęto budowę 1.090.000 domów, jest to najwyższy poziom od sierpnia 1956 r. Obserwuje się w rozpatrywanym okresie dalszy wzrost gwarantowanych przez rząd hipotecyjnych kredytów zastawianych także ilość kontraktów na budowę nowych domów wzrosła w czerwcu poważnie (o około 9% w porównaniu z majem br.). W odróżnieniu od budownictwa mieszkaniowego rozmiar budownictwa przemysłowego (w czerwcu i połowie lipca) spadł. Jednakże wzrost budownictwa mieszkaniowego równoważył ten spadek. W niemałym stopniu do rozwoju budownictwa mieszkaniowego i wszelkiego rodzaju budownictwa obiektów użyteczności publicznej przyczyniła się niedawno uchwalona przez Senat amerykański ustawa o wywyższeniu 2,5 mld dol. na cele kredytowe.



Z drugiej jednak strony może zatrudnionych osób wzrósł prawie 4,3% w tym okresie. Powodny ten wzrost zatrudnienia, który głównie miał miejsce w przemyśle dóbr trwałego użytku spowodował, że procent bezrobotnych nie tylko nie wzrósł, ale spadł z 7,2% w maju do 6,8% w czerwcu. W najbliższych miesiącach nie oczekuje się, mimo pewnej poprawy w produkcji przemysłowej i popycie konsumpcyjnym, zmniejszenia ilości bezrobotnych, ponieważ przy poważnie niewykorzystanych mocech produkcyjnych jeszcze przez czas dłuższy będzie można osiągnąć w wielu gałęziach wzrost produkcji bez zwiększenia absolutnej wielkości zatrudnienia. Według szacunkowych obliczeń niektórych ekonomistów amerykańskich zatrudnienie w II połowie 1958 r. osiągnie poziom 66 mln zaś bezrobocie około 4 mln. Ilość ludzi pobierających zasiłki dla bezrobotnych nadal wzrastała osiągając w pierwszej połowie

4 ŻYCIE GOSPODARZE

HOLENDERSKI INSTYTUT EKONOMICZNY W ROTTERDAMIE

Wśród wielu instytucji zajmujących się kwantyfikacją zjawisk ekonomicznych w krajach kapitalistycznych na szczególną uwagę zasługuje Instytut ekonomiczny w Rotterdamie.

Instytut ten został powołany do życia w 1928 roku jako Nederlandsche Economisch Instituut przy Wyższej Szkole Ekonomicznej w Rotterdamie. Początkowo stawiał on sobie dość skromne zadania — miał stanowić naukową pracownię dla studentów i absolwentów szkoły, od samego jednak zarania swego istnienia Instytut ten był silnie powiązany z praktyką. W roku 1932, istniejący od 1917 roku, tygodnik „Economic-Statistics Bulletin” został organem wspomnianego Instytutu, wysuwający się jednocześnie na czoło ekonomicznych czasopism Holandii i flamandzkiej części Belgii.

Po drugiej wojnie światowej Instytut rotterdamski rozwinął niezwykle żywą działalność w zakresie ekonometrycznej analizy, pracując zarówno na zlecenie wielkich koncernów, instytucji społecznych jak i rządu. Lata pięćdziesiąte przyniosły dalszy rozwój Instytutowi, który wychodził teraz na szerokie forum międzynarodowe. Rosnąca publikacja Instytutu nie tylko w holenderskim, ale również w angielskim i niemieckim języku. W roku 1955 zostaje przy Instytucie powołany nowy ośrodek badań pod kierunkiem znanego, o światowej sławie, ekonomisty prof. dr. Jana Tinbergena, „Division for Balanced International Growth (B.I.G.)” Instytut jest placówką politycznie i finansowo niezależną, nie otrzymując żadnych dotacji (w roku 1958 oddzielił się nawet od swej macierzystej instytucji —

Wyższej Szkoły Ekonomicznej), utrzymuje się z dochodów, które przynosi pismem wydawanym przez Instytut czasopisma tudzież z honorariów pobieranych za wykonywane zlecenia. Instytut zatrudnia około 50 pracowników naukowych pracujących pod kierunkiem wybitnych ekonomistów holenderskich.

Instytut dzieli się na sześć oddziałów: 1) badań ogólnoekonomicznych, 2) badań regionalnych, 3) badań agrarnych, 4) badań w zakresie przemysłu, 5) badań w zakresie transportu, 6) badań socjologicznych.

Oddział dla badań ogólnoekonomicznych prowadzi dociekania w zakresie analizy rynku, prognoz cen i lokalizacji. Oddział dla badań regionalnych pracujący na zlecenie rad miejskich i powiatowych skupia swą uwagę przede wszystkim na badaniach dotyczących problematyki demograficznej, lokalizacji szkół, ośrodków przemysłowych i kulturalnych na nowo powstających „polderach” (terenach wydartych morzu). Oddział dla badań agrarnych podejmuje dociekania dotyczące trendów rozwojowych w rolnictwie holenderskim tudzież nad strukturą gospodarki rolnej. Szczególną rolę odgrywa oddział prowadzący badania w zakresie produkcji przemysłowej i w zakresie transportu.

Kierownikiem badań Instytutu jest L. H. K'assen, odpowiedzialny za poszczególne oddziały są E. H. Mulder, W. C. Kroft i A. Iwema. Dyrektorem Instytutu jest holenderski profesorowie Ch. Glasz, L. M. Koyck, H. W. Lambers oraz J. Tinbergen.

Wachlarz zagadnień podejmowanych przez Instytut zilustruje może najlepiej

zestawienie niektórych wykonanych zamówień takich jak np. „Wydolność holenderskiego przemysłu budowlanego”, „Światowy rynek frachtowy”, „Raporty dotyczące europejskiej integracji gospodarczej”, „Sytuacja materialna grup pośrednich w Holandii”, „Możliwości produkcji azotu”, „Analiza sytuacji gospodarczej Kuby, Paragwaju, Peru, Wenezueli i in.”, „Badania rynkowych współzależności masła i margaryny”, „Studia nad gospodarczym wzrostem Holandii”, „Prognoza zużycia piwa w Holandii w latach 1958-1967” itp.

Analiza dokonywana jest w oparciu o istniejący materiał statystyczny jak i podejmowane samodzielnie wykłady, ankiet. Tak np. dla opracowania możliwości rozwojowych wyspy Curaçao kilku pracowników Instytutu przebywało na tej wyspie kilka miesięcy prowadząc na miejscu badania dotyczące możliwości produkcyjnych i handlowych.

Wartość wykonywanych prac jest rzecz prosta różna. Na ogół prace wykonywane są zespołowo. Pracownicy wykonujący zamówienia posiadają duże doświadczenie, dużą znajomość praktycznego życia gospodarczego, panują doskonale nad techniką statystyczno-matematyczną, duże jednak zastrzeżenia budzi komercjalna forma wykonywanych zamówień. Zapewnia to co prawda wielokierunkowość i różnorodność podejmowanych badań, ale jednocześnie powoduje obniżenie zainteresowania pracujących nad danym problemem dla wyryfkacji podejmowanych prognoz z rzeczywistością. Naukowe uogólnienia, dla których niewątpliwie podłożem mógłby

bud obfity materiał z najrozmaitszych dziedzin zdobywany przez Instytut, nie pozostają w żadnej proporcji do nakładów pracy badawczej. Właściciel Instytutu nawet nie ma takich ambicji, za gadania makroekonomiczne ustępują tu zdecydowanie miejsca problemom mikroekonomicznym. Podkreślić jednak należy, że kierownictwo Instytutu dba o to, aby w miarę możliwości podnoszenie poziomu naukowej pracy swych pracowników, czemu między innymi służy regularnie odbywające się konferencje pod kierownictwem wybitnych specjalistów jak i żywy udział pracowników Instytutu we wszystkich niemal konferencjach i zjazdach ekonomicznych, częste odwiedzanie naukowych ośrodków zagranicznych i żywa wymiana doświadczeń.

Na podkreślenie zasługuje żywe zainteresowanie Nederlandsche Economisch Instituut w Rotterdamie dla gospodarki krajów demokracji ludowej — i to nie tyle w jakichś konkretnych komercjalnych celach, ile raczej w poznawczych. Reprezentując wszystkie dodatnie cechy uczucia nauki z praktyką Instytut rotterdamski jest jednocześnie wymownym przykładem rozpraszania wysiłków badawczych w warunkach kapitalistycznych. Prace Instytutu są także ciekawym przybliżeniem do zrozumienia silnych i słabych stron empiryzmu ekonomicznego. W pracach tych wysuwa się na czoło problematyka kwantytatywna przy niemal zupełnym zaniedbaniu analizy jakościowej, stąd chybotliwa wartość dokonywanych prognoz mimo precyzyjnych metod analizy.

B. Z.



Koncesje naftowe w Iraku

Koncesje „Iraq Petroleum Co” oraz stowarzyszonych z tą firmą „Bahra Petroleum Co” i „Mosul Petroleum Co” praktycznie obejmują prawie cały obszar Iraku. Wydajność pól naftowych wszystkich trzech koncernów na parę tygodni przed zamknięciem stanu przekraczała 35 mln ton ropy naftowej w stosunku rocznym, z czego na konieIPC w Kirkuku przypadało 25 mln ton, na konieIPC na południu kraju — 10 mln ton, a na konieIPC na północy kraju — 10 mln ton. W tym samym czasie 1957 roku, z tegoż dnia 14 lipca zmniejszono w Anglii produkcję ropy naftowej o 1,8%, a za ostatnie 12 miesięcy o 4,3%.

Wzrost produkcji ropy naftowej w Iraku w 1958 roku, który trwa nieprzerwanie po dzień dzisiejszy, jest także dowodem, że przebieg jak i przewidywane obecnej recesji nie przebiega w tradycyjny sposób, że spadek cen i plac nie zawsze jest warunkiem niezbędnym dla przezwyciężenia recesji we współczesnych warunkach.

Wzrost produkcji ropy naftowej w Iraku w 1958 roku, który trwa nieprzerwanie po dzień dzisiejszy, jest także dowodem, że przebieg jak i przewidywane obecnej recesji nie przebiega w tradycyjny sposób, że spadek cen i plac nie zawsze jest warunkiem niezbędnym dla przezwyciężenia recesji we współczesnych warunkach.

Wzrost produkcji ropy naftowej w Iraku w 1958 roku, który trwa nieprzerwanie po dzień dzisiejszy, jest także dowodem, że przebieg jak i przewidywane obecnej recesji nie przebiega w tradycyjny sposób, że spadek cen i plac nie zawsze jest warunkiem niezbędnym dla przezwyciężenia recesji we współczesnych warunkach.

Wzrost produkcji ropy naftowej w Iraku w 1958 roku, który trwa nieprzerwanie po dzień dzisiejszy, jest także dowodem, że przebieg jak i przewidywane obecnej recesji nie przebiega w tradycyjny sposób, że spadek cen i plac nie zawsze jest warunkiem niezbędnym dla przezwyciężenia recesji we współczesnych warunkach.

wielę dyspozycji części swoich koncesji. Ponadto IPC zobowiązała się podać do 1960 roku wydobycie ropy ze wszystkich trzech pól naftowych. Dotychczas nie zostało ujawnione jakie udziały dotychczasowych koncesji, które się datują od 1925 roku, mają być zwrocone rządowi Iraku.

„Iraq Petroleum Co” jak również BPC i MPC stanowią wspólną własność kompanii: British Petroleum, Royal Dutch-Shell, Compagnie Francaise des Petroles i Near East Development Corporation, z których każda jest właścicielem 23,75% kapitału. Pozostałe zaś 5% należą do firmy Gulbekian Near East Development i jest ekspozyturą dwóch amerykańskich koncernów: Socony Mobil i Standard of New Jersey. W Londynie stosunek nowego rządu do kompanii naftowych ocenia się raczej optymistycznie. Irak, pisze „Financial Times” potrzebuje rynków zaspokajania dla swojej ropy, a dobrobyt ludności i rozwój ekonomiczny kraju zależy od wyników pracy „Iraq Development Board”, otrzymującego 70% wszystkich dochodów z ropy.

Rynek węgla w I połowie 1958 r. W związku z sezonowym zmniejszeniem zapotrzebowania na węgiel w krajach zachodnich i europejskich nie przestają wzrastać. Eksport zaś napotyka na duże trudności z powodu zawartych uprzednio kontraktów na import do Europy dużych ilości węgla amerykańskiego.

Wydobyte węgla w Anglii w roku bieżącym do dnia 13 lipca wyniosło 12,6 mln ton, czyli o 5 mln ton mniej niż w odpowiednim okresie 1957 roku. Ponadto, jak dotychczas, wydobywa podaż przewyższa popyt, a niesprzedane zapasy w dniu 13 lipca osiągnęły 11,2 mln ton wobec 6,35 mln ton w tym samym czasie roku ubiegłego. Toteż z dniem 14 lipca zmniejszono w Anglii produkcję węgla na potrzeby gospodarki domowej, a zawieranie nowych kontraktów na import węgla zostało zakazane.

Pomimo dużych wysiłków na polu zwiększenia eksportu węgla wywieziono z Anglii w 1958 roku do dnia 13 czerwca 3,7 mln ton w tym samym czasie 1957 roku. Głównym dostawcą węgla dla Europy zachodniej są Stany Zjednoczone, które swój wywóz węgla z 14 mln ton w 1957 roku, zwiększył do 52 mln ton w 1958 roku, z czego około 45 mln ton przypadło na kraje zachodnio-europejskie. Oblicza się, że w roku bieżącym wywóz węgla z USA do Europy zachodniej wyniesie 45 mln ton w 1958 roku.

Bilans płatniczy Japonii

Bilans płatniczy Japonii za 1957-58 rok, który kończy się dniami 31 marca, został zamknięty, jak podaje „Bank Japonii”, deficytem 297 mln dol.

Wpływy w walutach obcych w ciągu roku wyniosły 3,58 mld dol., w tym: 2,818 mld dol. z eksportu towarów i 770 mld dol. z tzw. eksportu niewidocznego oraz z wydatków sił zbrojnych USA stacjonujących w Japonii.

Wydanki w walutach obcych stanowiły 3,88 mld dol., z czego 3,347 mld dol. wydano na pokrycie importu oraz 533 mld dol. — na uregulowanie należności z importu niewidocznego.

Walutowe rezerwy Japonii w końcu marca 1958 roku obliczono na 1.045,8 mln dol.

Wobec 1.200 mln dol. w dniu 31 marca 1957 roku. W rzeczywistości jednak sytuacja finansowa Japonii jest gorsza, niż to wykazuje przytoczone liczby. Wzrost w walutach obcych Japonii na dzień 31 marca 1958 roku zawarta jest bowiem suma 270 mln dol. stanowiąca zadłużenie Indonezji w handlu z Japonią. Suma ta w najbliższej przyszłości ma być zaliczona na spłatę — w myśl założeń ostatniego umów — reparacji należnych Indonezji.

Jeżeli zatem uwzględnimy się spłatę reparacji indonezyjskich, to ujemne saldo bilansu płatniczego Japonii za rok ubiegły wynosił blisko pół miliarda dolarów.

Oslabienie tempa wzrostu produkcji w NRF Tempo wzrostu produkcji przemysłowej w Niemieckiej Republice Federalnej w ciągu pierwszych czterech miesięcy tego roku uległo dalszemu osłabieniu. W okresie styczeń — kwiecień 1958 roku produkcja przemysłowa w porównaniu z tymże okresem roku poprzedniego wzrosła o 3%, podczas gdy w 1957 roku wzrost produkcji wyniósł 8%.

Zwiększenie produkcji nastąpiło głównie w przemyśle samochodowym (wzrost o 17%), elektrotechnicznym (o 12%), chemicznym (o 9%) i spożywczym (o 8%). Natomiast w szeregu przemysłów podstawowych, jak hutnictwo, przemysł węglowy, budowy maszyn i przemysł tekstylny, trudności się zastrzyżyły. Portfel zamówień np. na wyroby samochodowe w marcu 1958 roku wyniósł 4,5 mln ton wobec 6,2 mln ton w marcu 1957 roku. W przedsiębiorstwach wielkich koncernów, jak Thyssen, Bochumer, Verein, zmniejszył się wytwórnia. W przemyśle węglowym wzrosło ogólnie zapasy węgla i koks w kopalniach osiągając w połowie maja 6,4 mln ton, wobec czego w maju 70 kopalni w Zagłębiu Ruhry zmniejszyło wydobycie węgla o 25% w porównaniu z majem 1957 roku.

Zmniejsza się tempo wzrostu zamówień i osłabienie tempa wzrostu eksportu NRF. W styczniu i kwietniu 1958 roku eksport NRF podniósł się tylko o 4% wobec 21% w odpowiednim okresie 1957 roku. W marcu 1958 roku po raz pierwszy od szeregu lat eksport był mniejszy o 5% niż w marcu 1957 roku. Jednakże eksport w dalszym ciągu przewyższa import, wóitek czego rezerwy złota i dewiz nie zaprzestają wzrastać.

Na dzień 1 maja 1958 roku osiągnęły one sumę 23,7 mld marek, wobec 23 mld w roku poprzednim.

W związku z pogorszeniem ekonomicznej sytuacji kraju rząd NRF w początkach 1958 roku wystąpił z szerokim programem budowy dróg samochodowych i modernizacji kolei. Na budowę autostrad w okresie 1958-1962 przewidziano sumę 7 mld marek, a na modernizację kolei państwowych — 8,8 mld marek. Ponadto znacznie zwiększono wojenne zamówienia, które z 2,4 mld marek w listopadzie 1957 roku wzrosły do 3,2 mld w końcu lutego.

Produkcja NRF w walciejszych gałęziach przemysłu w I kwartale 1958 roku w porównaniu z I i IV kwartałem 1957 roku kształtowała się następująco:

	1957	1958	%
Węgiel kamienny / w mln t	34,2	33,5	- 0,6
Węgiel brunatny / w mln t	10,2	10,3	+ 0,1
Węgiel / w mln t	24,5	23,8	- 0,7
Żelazo / w mln t	20,0	20,3	+ 0,3
Stal / w mln t	3,9	4,2	+ 0,3
Ociecz / w mln t	3,0	3,4	+ 0,4
Sprężarki / w mln t	22,0	20,9	- 0,1
Przemysł maszynowy / w mln t	105,5	105,6	+ 0,1
Przemysł chemiczny / w mln t	31,7	31,2	- 0,5

Jak widać z przytoczonych danych, boom przemysłowy NRF na się ku końcowi.

HP.

NRF udziela Egiptowi 400 mln. marek kredytu

W Bonn podano do wiadomości, iż w wyniku pertraktacji, które zakończyły się w pierwszej połowie maja, rząd NRF zdecydował udzielić Zjednoczonej Republice Arabskiej kredytów przemysłowych na sumę 400 mln marek. Na przebiegu, które się odbyło po zakończeniu pertraktacji, minister gospodarki narodowej NRF prof. Erhard oświadczył, iż jest bardzo zadowolony z osiągniętego porozumienia. Egipt, jak powiedział, prof. Erhard, wykazał, że zasługuje na kredyt.

Sfinansowanie przyznanych kredytów będzie dokonane częściowo przez frankijski Export-Credit Bank jak również przez zakłady Kruppa, które mają pod budowę w Egipcie odlewnie, stocznię okrętową oraz fabrykę papieru.

Jednym z warunków udzielenia wymienionych kredytów, jak podaje „Financial Times” była zgoda Syrii i Egiptu na zwrot części własności niemieckiej, skonfiskowanej w tych krajach podczas ostatniej wojny.

Zgodnie z porozumieniem Zjednoczonej Republiki Arabskiej ma otrzymać sprzęt fabryczny i urządzenia dla huty żelaza i stali oraz dla fabryk nawozów sztucznych, chemicznych itp., a w zamian będzie dostarczać do NRF bawełnę, cebulę, owoce i inne artykuły rolnicze.

Udzielenie przez NRF kredytu przemysłowego Republice Arabskiej jest dalszym krokiem na drodze ożywienia gospodarczej NRF w świecie arabskim.

HP.

Międzynarodowa Agencja do spraw energii atomowej

Dnia 8 lipca zakończyła swoje obrady sesja rady Agencji Międzynarodowej do spraw energii atomowej, poświęcona opracowaniu projektu programu i budżetu Agencji na 1959 rok.

Według opracowanego projektu budżet Agencji na 1959 rok został przewidziany w wysokości 5 223 tys. dol., tj. o 1 760 tys. więcej niż w pierwszym roku sprawozdawczym, obejmującym czas od 15 listopada 1957 roku do 31 grudnia 1958 roku. Ponadto zaprojektowano zwiększyć fundusz operacyjny z 250 tys. dol. w 1958 roku do 1,5 mln dol. w 1959 roku. Projekt budżetu będzie przedstawiany

do rozpatrzenia i zatwierdzenia na drugiej generalnej konferencji Agencji we wrześniu 1958 roku.

Rada powołała do dyskusji Agencji, jak podaje TASS w depeszy z Wiednia, przedstawicieli następujących państw: Anglii, Australii, Belgii, Brazylii, Danii, Francji, Indii, Japonii, Kanady, Polski, Stanów Zjednoczonych, Unii Północno-Afrykańskiej oraz Związku Radzieckiego. Przedstawiciele wymienionych państw przystąpią do pracy po II konferencji generalnej, która uźpelnia radę w drodze wyboru jeszcze 10 członków.

HP.

W

kołach naukowych Stanów Zjednoczonych istnieje żywe zainteresowanie problematyką krajów socjalistycznych. Ukazuje się na ten temat wiele książek i artykułów, odbywają się konferencje i dyskusje, narasta dorobek naukowy. Jeśli po wstrząsie wywołanym wyrzuceniem sputnika tutaj opinia uważa się za niedostatecznie informowaną o rzeczywistości krajów socjalistycznych, zarzut ten nie może dotyczyć nauki amerykańskiej.

Szczegółowe zainteresowanie budzą zagadnienia gospodarcze. Evolucja poglądów na temat gospodarki socjalistycznej jest widoczna. Nikt już dziś nie może uważać (jak przed laty, kiedy Rosja rozpoczynała pierwszą pięciolatkę), że gospodarka planowa oparta na społecznej własności środków produkcji jest niemożliwa.

Koreferentami byli: A. Bergson (Harvard Univ.), A. Erlich (Columbia Univ.), H. Levine

Korespondencja własna z USA

KALIFORNIJSKA DYSKUSJA O gospodarcze socjalistycznej

ANDRZEJ BRZESKI

liwa, że musi się zalać. Dziś traktuje się ją jako ważny fakt społeczno-gospodarczy, który należy dokładnie badać. Miejsce spekulacji, zajęte więc monografią poświęconą konkretnym aspektom gospodarki krajów socjalistycznych. Osiągnięcia w tej dziedzinie są duże i niejednokrotnie publikacje ukazujące się po tej stronie oceanu stanowią bogactwo materiałów do studiów nawet dla nas.

Ekonomiści amerykańscy nie ograniczają się jednak do zbierania i opisywania faktów, chociaż przy istniejącym stanie dokumentacji statystycznej i takie zadanie jest niezwykle trudne. Próbuja oni także dać teoretyczne naświetlenie problemów, a próby teoretycznych sformułowań problematyki gospodarki socjalistycznej podejmowane w oparciu o aparaty pojęciową i metody współczesnej myśli ekonomicznej Zachodu mogą być ciekawe.

Wyrazem żywotności zainteresowań, o których mowa, była konferencja naukowa jaka odbyła się w dniach 16-18 czerwca 1958 r. w Berkeley, Kalifornia. Zorganizowane przez Uniwersytet Kalifornijski (największy w Stanach Zjednoczonych) sympozjum na temat „Rachunek ekonomiczny i organizacja gospodarki w krajach Europy Wschodniej” zgromadziło blisko setkę ekonomistów: profesorów, pracowników instytucji badawczych, urzędników instytucji międzynarodowych (ONZ) itp. Wśród zaproszonych znajdowali się m. in. czterej polscy ekonomiści przebywający obecnie na studiach w Stanach Zjednoczonych.

Program sympozjum obejmował 13 referatów i koreferatów oraz dyskusję. Referaty wygłosili: A. Zauberman (Londyn) — „Radziecka dyskusja o prawie wartości i kształtowaniu cen”, J. H. Montias (Yale Univ.) „Ceny dóbr produkcyjnych w gospodarce centralnie planowanej — dyskusja polska”, R. W. Campbell (Univ. of Southern Calif.) — „Rachunkowość radziecka i decyzje ekonomiczne”, D. R. Hodgman (Univ. of California) — „Radziecka kontrola pieniężna przez system bankowy”, D. Granick (Carnegie Institute of Technology) — „Polityka techniczna i rachunek gospodarczy w przemyśle radzieckim”, J. P. Hardt (Corporation for Economic and Industrial Research) — „Polityka inwestycyjna w energetyce

ce radzieckiej”, H. Hunter (Haverford College) — „Koszty, frachty i decyzje lokalizacyjne w Związku Radzieckim”, M. Kaser (Europejska Komisja Gospodarcza, Genewa) — „Reorganizacja przemysłu radzieckiego i jej wpływ na decyzje”, P. Wiles (New College, Oxford) — „Racjonalność, decentralizacja i zasada terytorialna”, R. Bendix (Univ. of Calif.) — „Kulturalny i polityczny kontekst racjonalności gospodarczej w Europie Zachodniej i Wschodniej”, L. Hurwicz (Univ. of Minnesota) — „Warunki sprawności gospodarczej struktur scentralizowanych i zdecentralizowanych”, B. N. Ward (Stanford Univ.) „Wielkość zmiennej wyboru planisty”, R. Bicanio (Uniwersytet w Zagrzebiu) — „Współzależność decyzji makro- i mikroekonomicznych w Jugosławii”.

Koreferentami byli: A. Bergson (Harvard Univ.), A. Erlich (Columbia Univ.), H. Levine

warunkami gospodarowania w Związku Radzieckim i Jugosławii. Wprawdzie praktyczna doniosłość teoretyzowania idącego w kierunku wskazanym przez prof. Warda jest dla istniejącej obecnie odmiany gospodarki planowej raczej niewielka, niemniej wydaje się, że konstruowanie modeli racjonalnego wyboru ma określoną funkcję poznawczą. Przy zastosowaniu nowoczesnych metod obliczeniowych można byłoby chyba nawet zdyskontować praktyczne elementy tego typu teorii, chociażby dla kontroli kierunku odchyleń praktyki gospodarczej od wzorca idealnej „racjonalności”. Wydaje się, że zasadnicze reformy „modelowe” zgodnie z rygorami dobrej roboty, muszą opierać się na takich właśnie podstawach.

Dobrze znany w Polsce oxfordczyk Wiles w swym błyskotliwym referacie dał wyraz przekonaniu o większej ekonomicznej sprawności systemów zdecentralizowanych (rynkowych) nad scentralizowanymi — z punktu widzenia racjonalnego (maksymalizującego bieżącą sumę użyteczności) rozdziału zasobów. Jednakże przyznał on, że centralne planowanie typu administracyjnego ma pewne zalety z punktu widzenia wzrostu gospodarczego. Problem polega w jego własnych słowach na tym, że „możliwość wzrostu socjalizmu wolnorynkowego nie została jeszcze dostatecznie zbadana”.

Referaty monograficzne wygłoszone na sympozjum odznaczały się przede wszystkim rzeczowością. Specjalnie ciekawy z polskiego punktu widzenia był referat prof. Montiasa o naszej dyskusji na temat cen środków produkcji; praca odznaczająca się rzeczywiście imponującą znajomością zagadnienia i związanej z nim literatury.

W dyskusji nie brakowało wielu wystąpień, które klasyfikowałby jako „konstruktynę” nawet najbardziej zadęty przeciwnik teoretycznej fraterizacji. Zresztą sami referenci mieli do powiedzenia wiele dobrego o gospodarce socjalistycznej, o zamierzonych i przeprowadzonych już reformach itp. Prof. Hodgman ocenił pozytywnie radziecką politykę bankową. Prof. Granick stwierdził, że polityka technologiczna w radzieckim przemyśle metalowym była racjonalna, tzn. rezultaty jej pokrywały się z wynikami, które wyprodukowałyby prawdopodobnie mechanizmy rynkowe. Kaser prawie entuzjastycznie wypowiedział się o reorganizacji gospodarki radzieckiej itd. Rzecz jasna nie brakowało i uwag krytycznych.

Chwilami, gdyby nie sokołowy ton dyskusji, mogłoby się wydawać, że bierzemy udział w n-tym zjeździe ekonomistów polskich w Sał pod Kopułą. Dopiero rzut oka na drzewa palmowe i zatokę San Francisco przypominał realia położenia geograficznego. Dziekan tutejszego Departamentu Ekonomicznego prof. Papandron w rozmowie prywatnej po zakończeniu sympozjum stwierdził, że postępy myśli ludzkiej (także ekonomicznej) ma charakter uniwersalny. Wrażenia i wnioski z Kalifornijskiego sympozjum uprawniały do takiego optymizmu.

Berkeley 25. VI. 1958 r.

dokonczenie
ZE STRONY

Współpraca międzynarodowa

ska natomiast w tym okresie, jak głosią nasze opracowania perspektywiczne, osiągnięciem NRF. Tak więc, jeśli dziś nasz potencjał produkcyjny, liczony na 1 mieszkanca, z uwzględnieniem nie tylko przemysłu ciężkiego, ale i przemysłu lekkiego i rolnictwa jest nieco wyższy niż radziecki, to po 15-20 latach pozostaniemy poważnie w tyle za Związkiem Radzieckim. Można mieć wątpliwości co do tego, czy nasze perspektywiczne zamierzenia są ustalone prawidłowo, tzn. czy nie są one zaniżone. To ostatnie wydaje się być bardzo prawdopodobne. Niezależnie jednak od tego powstaje pytanie czy celowe jest podejmowanie szerszych wysiłków w formie zaproponowanej przez M. Rakowskiego, celem stopniowej eliminacji renty surowcowej z obrotów zagranicznych.

Najbardziej konsekwentnym i pełnym rozwiązaniem byłoby odejście od cen światowych i oparcie wymiany między krajami socjalistycznymi na „cenach produkcji”. Odezwanie się jednak od cen światowych jest i będzie jeszcze długo rzeczą absolutnie nierealną. Stąd też rozwiązania tego problemu należy szukać — jeśli to jest celowe — w innej płaszczyźnie.

Konkretnie propozycje M. Rakowskiego mogą znaleźć zastosowanie, jak się wydaje, w bardzo indywidualnych przypadkach. Są jednak ważne argumenty, które przemawiają przeciwko jakiegokolwiek szerszemu ich stosowaniu.

Po pierwsze, dlatego że praktyczna realizacja tej koncepcji dotyczyłaby głównie surowców radzieckich, jako najbogatszych. Natomiast sytuacja ekonomiczna ZSRR, obiektywnie biorąc, wymaga z różnych względów dodatkowych środków, nie tylko dla celów własnego rozwoju, ale i dla potrzeb ogromnego kredytu udzielonego innym krajom. Renta surowcowa zaś, realizowana poprzez handel zagraniczny, właśnie daje przynajmniej część tych dodatkowych środków.

Po drugie, jakby się to nie wydawało dziwne na pierwszy rzut oka, ale rozwój wydobycia surowców w ZSRR dla potrzeb innych krajów socjalistycznych jest pewną formą kredytowania rozwoju ekonomicznego tych krajów. Sprawa polega na tym, że ogólnie biorąc, cykl budowy zakładów wydobyczych jest przeciętnie dwa razy dłuższy niż zakładów przetwórczych. Te ostatnie budują kraje, kupujące surowce radzieckie, które następnie przetwarzają i dostarczają je Związkowi Radzieckiemu w zamian za kupione surowce. Przeciwna kapitałochłonność gałęzi surowcowych jest wyższa niż gałęzi przetwórczych, i to zarówno w przeliczeniu nakładów inwestycyjnych na produkcję globalną, jak i na produkcję czystą (wg danych Zakładu Badań Ekonomicznych i Zakładu Planów Perspektywicznych Komisji Planowania), stąd też i zwrot nakładów poprzez produkcję czystą jest dłuższy w gałęziach wydobyczych. Fakt dwukrotnie dłuższego zamrożenia nakładów w gałęziach wydobyczych i ich dłuższej zwrotności w porównaniu z gałęziami przetwórczymi oznacza, że kraj który bierze na siebie obowiązek dostawy surowców, jest przez pewien okres czasu w mniej korzystnej sytuacji, niż kraj zakupujący i przetwarzający surowce.

ARTUR BODNAR

Czechosłowacki tygodnik gospodarczy „Hospodarske noviny” ostatni (30) swój numer poświęcił sprawom pogłębiania współpracy gospodarczej pomiędzy krajami socjalizmu. Szereg artykułów zamieszczonych w tym numerze przedstawia jak bardzo istotne znaczenie dla rozwoju gospodarczego krajów socjalizmu posiada rozwój międzynarodowego podziału pracy i dalsze pogłębianie współpracy gospodarczej.

Na czoło tych rozważań wysuwa się artykuł pierwszego zastępcy premiera J. Dolanského pt. „Pogłębić współpracę gospodarczą krajów socjalizmu”. Wykazuje on m. in. na szeregu przykładach, że szeroki rozwój specjalizacji i kooperacji gospodarczej pomiędzy krajami demokracji ludowej jest niezbędnym warunkiem dalszego ich rozwoju. Z kolei przewidujący Państwowy Urząd Planowania O. Salunek omawia perspektywę rozwoju współpracy gospodarczej z ZSRR. Minister Przemysłu Chemicznego J. Pucelik omawia wyniki i kierunki współpracy naukowo-technicznej pomiędzy krajami socjalizmu. Zastępca Ministra Handlu Zagranicznego J. Kocour w artykule pt. „Rozwój międzynarodowego podziału pracy warunkiem dalszego wzrostu wymiany towarowej” wykazuje, że na obecnym etapie rozwoju wymiany towarowej dalsze jej rozszerzenie jest uzależnione przede wszystkim od pogłębienia międzynarodowego podziału pracy i specjalizacji produkcji w poszczególnych krajach.

Specjalna kolumna „opracowana przez redakcję bulgarskiego czasopisma „Tiezhka Promishtenost” omawia

ta m. in. perspektywę rozwoju wydobycia rud metali kolorowych w Bułgarii i kierunki współpracy międzynarodowej w tym odcinku. Następna z kolei kolumna, opracowana przez redakcję „Zyelia Gospodarczego” przedstawia warunki współpracy gospodarczej polsko-czechosłowackiej na odcinku budowy kopalni star-

żelazną pokrywającą będzie w znacznie większym niż dotychczas stopniu ZSRR. Wzrost produkcji szeregu metali kolorowych wiąże się ze wzrostem importu rud tych metali z ZSRR, Albanii, Bułgarii i Chin. Dla zapewnienia sobie dostaw surowców bierze udział w budowie kopalni rud metali kolorowych i zakładów

będzie energię elektryczną do Czechosłowacji.

Ponadto import ropy i węgla z ZSRR ma stworzyć podstawę dalszego rozwoju przemysłu chemicznego w CSR. Obok, oczywiście, planowanych dostaw stali z Polski. I na tym odcinku wkład inwestycyjny CSR w uruchomienie produkcji nie jest mały.

Również rozwój czechosłowackiego przemysłu maszynowego i chemicznego ma być nastawiony w znacznym stopniu na dostawy zagraniczne. W myśl zawartego porozumienia CSR dostarczy ZSRR w latach 1961-1965 maszyn i urządzeń za 8 mld rub. w tym za 1,4 mld rub. lokomotyw elektrycznych i urządzeń elektro-technicznych, za 1,1 mld rub. urządzeń chemicznych oraz za 0,9 mld rub. obrabiarek. W każdej z tych dziedzin produkcji dostawy ograniczają się przy tym mają jedynie do paru rodzajów maszyn i urządzeń dostarczanych w dużych ilościach co zapewnia wysoką opłacalność produkcji. Do Chin z kolei, jak się przewiduje, podstawą eksportu będą dostawy kompletnych obiektów: elektrowni, cementowni, fabryk dla przemysłu maszynowego i chemicznego, garbarni i fabryk obuwniczych i samochodów. Przewiduje się też, że dostawy chińskiej skóry, tytoniu, mięsa, owoców południowych itp. będą stanowiły poważną pozycję w zaspokojeniu potrzeb życiowych ludności CSR.

Niestety, żaden z artykułów nie odwołuje się do sposobu wyliczania warunków finansowych zawieranych przez CSR umów, międzynarodowych. (pis)

Hospodarske noviny O międzynarodowej wymianie

dów wzbogacania tych rud w Albanię, Rumunię i Bułgarię. Z kolei rozwój hutnictwa metalowego w NRD, Bułgarii, Rumunii i na Węgrzech będzie w znacznym stopniu opierał się na dostawach węgla koksującego i koksu z Czechosłowacji. Eksport odpowiednich ilości węgla koksującego i koksu z CSR będzie możliwy dzięki dużym dostawom węgla opałowego i ropy naftowej (tę ostatnią 30 mln ton w 1957 r. i 3,5 mln ton w 1965 r.) z ZSRR. Zużycie węgla w CSR zmniejszy się też dzięki wspólnej z Rumunią, Węgrami i Bułgarią budowie systemu energetycznego na Dunaju oraz dzięki budowie wielkiej elektrowni na gaz ziemny w Rumunii, która dostarczy

OD REDAKCJI

Polemika doc. K. Łaski — prof. B. Minc miała raczej charakter incydentalny i w gruncie rzeczy była tylko fragmentem dyskusji nad szerszym problemem teorii cen w gospodarce socjalistycznej. Zdaniem redakcji polemika była o tyle nieowocna, że prof. B. Minc przedstawił dyskusję na inną płaszczyznę, pozostawiając w dalszym ciągu szereg krytycznych uwag bez odpowiedzi. W związku z tym redakcja sądzi, że kontynuowanie tej polemiki jest niecelowe. Nie oznacza to jednak zamknięcia dyskusji w sprawie zasadniczej — podstaw kształtowania cen w gospodarce socjalistycznej. Przeciwnie, uważamy, że aktualna sytuacja daleka jest od tego, aby uznać problem teorii cen za wyczerpany.



artykuły pt. „Ceny i koszty krańcowe” (Zycie Gospodarcze z dn. 1.V.1958 r.) po przeprowadzeniu analizy na najprostszy, ale zblizony do rzeczywistości schemacie wykazałem, że przy oparciu cen o koszty krańcowe:

- 1) zawarta w cenie nadwyżka akumulacji (produktu dodatkowego) nad kosztami produkcji jest z góry dana,
- 2) akumulacja finansowa staje się wielkością przypadkową, kształtującą się z reguły bardzo wysoko i przekraczającą rzeczywiste potrzeby i możliwości,
- 3) powstaje przy tym dysproporcja między sumą cen i sumą akumulacji, polegająca na tym, że suma plac nie stwarza dostatecznego popytu dla zakupów wytworzonych towarów,
- 4) rozkład akumulacji finansowej pomiędzy ceny produktów i gałęzie produkcji ma charakter przypadkowy i nie pozostaje w żadnym związku ani z rzeczywistymi poniesionymi nakładami, ani z istniejącym stosunkiem pomiędzy popytem i podażą na różne artykuły,

5) ceny produktów, w zakresie których rozpiętość pomiędzy kosztami krańcowymi a przeciętnymi, jest mała, bądź w ogóle nie występuje, będą zawierały jedynie bardzo niewielki odsetek akumulacji, bądź też będą przynosiły deficyt,

6) ceny na artykuły nowe będą stosunkowo niskie, co nie będzie sprzyjało postępowi technicznemu,

7) nieunikniony będzie brak równowagi między popytem i podażą na różne artykuły. Zajądnie przy tym również, gdy oprze się ceny nie o koszty krańcowe, ale również o koszty krańcowe pomniejszone o jakiś jednolity procent.

W dowodzie, który przeprowadziłem, przez cały czas operowałem pojęciem kosztów krańcowych, rozumiejąc przez nie pełne koszty średnie przedsiębiorstwa krańcowego, tj. przedsiębiorstwa mającego koszty najniższe w danej gałęzi produkcji.

W artykule pt. „Czy naprawdę zabraknie popytu?” (Zycie Gospodarcze z dn. 25.V.1958 r.) doc. K. Łaski wysunął przeciwko mojemu rozumowaniu trzy argumenty:

1) że będzie ono nieistotne, gdy zastosuje się tzw. ceny wyjściowe zaproponowane w Tezach Rady Ekonomicznej w sprawie zasad kształtowania cen,

2) że nie zabraknie popytu na towary i wszystko będzie w porządku, gdy przy oparciu cen o koszty krańcowe (czy ceny wyjściowe) państwo może kreować popyt tak, by została zapewniona równowaga,

3) że równowagę zapewni to, że „zgodnie z koncepcją autorów „Tez” koszty krańcowe obejmują w zasadzie tylko koszty zmienne. Pozostają zatem do pokrycia koszty stałe, które łącznie z kosztami stałymi by proporcjonalnie rozdzielone między gałęzie odpowiednio do realizacji kosztów krańcowych”.

Rozważmy po kolei te argumenty.

Uważam czytelnik stwierdzi, że nie pisałem nie o „ceny wyjściowej”, a o cenie opartej o koszty krańcowe. Jest przy tym rzeczą notorycznie znaną, że szereg autorów w kraju i za granicą wysuwa koncepcję oparcia cen towarów własnej o koszty krańcowe. Nie ulega więc wątpliwości, że moje rozumowanie ma pełny walor w stosunku do cen opartych o koszty krańcowe. Argument doc. Łaskiego należy więc rozumieć jako próbę oduczenia czytelnika z pojęcia „ceny wyjściowej” i przejście na pojęcie nowej, względnie, jak to zobaczmy, rzekomo nową (tj. cen wyjściowych).

Cóż to jest jednak cena wyjściowa w rozumieniu Tez Rady Ekonomicznej? Jest to cena oparta o koszty krańcowe. A więc jak nie kijem go do pałki. Jeżeli „ceny wyjściowe” mają mieć jakikolwiek sens, to ceny te muszą przynajmniej teoretycznie zapewniać równowagę rynkową, a ceny rzeczywiste muszą być do nich zbliżone, czy ściślej wahać się wokół nich. Również doc. Łaski pisze, iż polityka

cen „w zasadzie powinna zmierzać (poprzez zmiany wielkości produkcji) do zbliżenia cen rynkowych do cen wyjściowych”. Tymczasem zostało udowodnione, że cena oparta o koszty krańcowe, a więc również cena wyjściowa oparta o koszty wyjściowe, nie zapewnia równowagi pomiędzy podażą i popytem na rynku. Jeżeli ceny rzeczywiste będą zupełnie różne od cen wyjściowych, to wówczas pojęcie ceny wyjściowej traci swój sens. Jeżeli na przykład ceny wyjściowe będą 2, 4, 6, a ceny rzeczywiste tych samych artykułów na przykład 3, 2, 5, to oczywiście ceny wyjściowe będą zupełną fikcją. Ponieważ pomiędzy cenami rzeczywistymi i cenami wyjściowymi, opartymi o koszty krańcowe, muszą istnieć wielkie różnice — to jest rzeczą jasną, że koncepcja cen wyjściowych,

razdanie pod względem ekonomicznym, są w Polsce motocykle i samochody osobowe, niż na przykład tkaniny bawełniane. Tymczasem, zgodnie z koncepcją oparcia cen o koszty krańcowe, ceny samochodów i motocykli musiały być stosunkowo niskie, a ceny tkanin bawełnianych — stosunkowo wysokie.

Doc. Łaski uważa, że przy oparciu cen o koszty krańcowe nie zabraknie popytu na towary i będzie miała miejsce równowaga, a to na podstawie kreowania popytu przez państwo. Doc. Łaski udowodniła również, na podstawie przytoczonego przeze mnie schematu, że wszystkie będzie w porządku i wówczas, gdy produkt dodatkowy będzie wynosił 41% kosztów produkcji. Cóż jednak oznaczać tak wysokie rozmiary produktu dodatkowego w stosunku do kosztów? Oznaczać one, że płace pracowników produkcyjnych, wchodzące w skład kosztów produkcji są nader niskie w stosunku do produktu dodatkowego. W naszym przykładzie przy przyjęciu, że płace stanowią ok. 20% kosztów produkcji, produkt dodatkowy, wynoszący 41%, byłby 2-krotnie większy od funduszu plac pracowników produkcyjnych. Oczywiście liczby te mają charakter przykładowy. W rzeczywistości stosunek między produktem dodatkowym a funduszem plac pracowników produkcyjnych mógłby być nawet większy w zależności od przypadkowych rozpiętości między kosztami średnimi i kosztami krańcowymi.

Oparcie cen o koszty krańcowe oznaczałoby więc znaczne zmniejszenie udziału klasy robotniczej i w ogóle pracowników produkcyj-

W swoim abstrakcyjnym rozumowaniu o sposobach działania państwa dla zapewnienia równowagi rynkowej przy oparciu cen o koszty krańcowe, doc. Łaski zapomnieli, jak mi się wydaje, o jeszcze jednej możliwości. Po prostu o możliwości zniszczenia (na przykład przez spalanie czy zatopienie w morzu) całej masy produktów, stanowiącej nadmiar, nie mogący być zakupiony przez pracowników produkcyjnych. Ten środek jest o tyle pewny, iż nie byłoby wówczas przy tym żadnych trudności ze sprzedażą.

Jak widzimy koncepcja kreowania popytu przez państwo względnie utrzymania równowagi przez państwo, przy oparciu cen o koszty krańcowe, całkowicie odpowiada neomarginalistycznej doktrynalnej koncepcji kosztów krańcowych, ale zawsze byłaby sprzeczna z interesami bezpośrednich wytwórców, tj. przede wszystkim klasy robotniczej, której płace wchodziły w skład kosztów produkcji.

I wreszcie ostatni argument doc. Łaskiego, dotyczący narzutu na koszty zmienne, prowadzonego w Tezach Rady Ekonomicznej. Rozważając koncepcję oparcia cen o koszty krańcowe rozważałem znaną mi literaturę ekonomiczną, natomiast nie znalazłem się swoistą koncepcją Rady Ekonomicznej. Skoro jednak doc. Łaski przenosi dyskusję na ten teren, trzeba będzie parę słów powiedzieć na temat koncepcji Rady Ekonomicznej (nie uchwalonej zresztą przez plenum tej Rady). Według Tez Rady Ekonomicznej za ceny wyjściowe przyjmuje się przeciętny koszt zmienny w „klasie drogiej zakładu”, powiększony o narzut procentowy, jednolity dla całego przemysłu, ustalony tak, aby pokryć koszty stałe produkcji, oprocentowanie zaangażowanych środków trwałych i obrotowych oraz zapewnienie zysku”. Koncepcja Rady Ekonomicznej oznacza, moim zdaniem, jaskrawe pogłębienie wszystkich ujemnych cech związanych z neomarginalistyczną koncepcją cen, opartych na kosztach krańcowych.

Pomijając już to, że pomysł narzutu jest niezwykle niejasny, dodanie do kosztów zmiennych krańcowego przedsiębiorstwa „narzutu” tak by podniosło ceny, że na pewno wystąpiłaby dysproporcja pomiędzy sumą plac pracowników produkcyjnych i sumą cen towarów. Jest to tym bardziej oczywiste, że narzut ma zawierać bliżej niesprecyzowane oprocentowanie od środków trwałych i obrotowych i zysk. Jest chyba również rzeczą oczywistą, że jednolity, procentowy (i mocno przypadkowy) narzut na koszty zmienne w żadnym wypadku nie zapewniłby równowagi pomiędzy podażą i popytem na poszczególne artykuły. Dlatego też wydaje się, że „jednolity narzut procentowy” nie tylko nie zapewniłby elastyczności systemu cen, ale przeciwnie — stanowiłby garb na tym systemie.

Koncepcję oparcia cen o koszty krańcowe poddał krytyce już Marks w III tomie Kapitału, pisząc: „Jedyną w wyjątkowych okolicznościach wartość rynkową regulują towary wytwarzane w najgorszych lub w najlepszych warunkach, wartość rynkowa stanowi z kolei środek wahań cen rynkowych, które dla towarów tego samego rodzaju są sąższkie takie same”.

„Nie posuwa to sprawy ani o krok naprzód, jeżeli się utrzymuje, że sprzedaż towarów, wytwarzanych w najgorszych warunkach, stanowi dowód, iż są one niezbędne do pokrycia popytu. Gdyby w rozpatrywanym przez nas wypadku cena była wyższa niż średnia wartość rynkowa, to popyt byłby mniejszy” (podkreślenie moje — B.M.). Już więc Marks stwierdził, że jeżeli cenę jakiegoś towaru ustalili się na poziomie określonym przez warunki przedsiębiorstwa krańcowego, to zabraknie popytu na zakup pełnej ilości wytworzonego towaru. Rozszerzając tę tezę stwierdziłem, że jeżeli ceny wszystkich towarów oprze się na warunkach przedsiębiorstw krańcowych, to nieunikniony będzie nieustannie ogólny niedobór popytu.

Jak widzieliśmy, istnieją różne koncepcje oparcia cen o koszty krańcowe. Najbardziej (i najbardziej logiczną) jest koncepcja oparcia cen o pełne koszty przedsiębiorstwa krańcowego, wytwarzającego w najmniej korzystnych warunkach, powiększone o przeciętny zysk od wyłożonego kapitału¹⁾. Inne koncepcje oparcia cen o koszty krańcowe, to koncepcje oparcia cen o pełne koszty przedsiębiorstwa krańcowego (ale bez zysku), o pomniejszone koszty krańcowe, o koszty zmienne przedsiębiorstwa krańcowego plus jednolity procentowy (ale w gruncie rzeczy nieokreślony) narzut. Wszystkie te koncepcje mają jedną wspólną, kardynalną cechę: są sprzeczne z marksistowską teorią wartości i z prawem popytu i podażi, są sprzeczne z rzeczywistością kształtowania cen przez obiektywne warunki produkcji i rynku.

¹⁾ Karol Marks: Kapitał, t. III, K. I. W. Warszawa 1937, s. 190.

²⁾ Krytykę tej właśnie koncepcji przedstawiłem w książce „Zarys teorii kosztów produkcji i cen” (WN, Warszawa 1958). Błędnie też i dowolnie doc. Łaski zastępuje omówioną tam przez mnie koncepcję oparcia cen o koszty krańcowe, inną koncepcję oparcia cen o koszty krańcowe, a mianowicie koncepcję nie zakładającą przeciętnego zysku od kapitału dla przedsiębiorstwa krańcowego.

CENY I KOSZTY KRAŃCOWE

po raz ostatni

KAZIMIERZ ŁASKI

Czy naprawdę zabraknie popytu? Takie oto pytanie postawiłem prof. B. Mincowi w tytule artykułu, w którym jednocześnie zwracałem uwagę na kilka nieumotywowanych i błędnych twierdzeń, postawionych przezeń w toku dyskusji na temat cen i kosztów krańcowych.

W zamieszczanej w dzisiejszym numerze „Zycia Gospodarczego” odpowiedzi prof. B. Minc nie ustosunkowuje się do mojej krytyki. Natomiast przedstawia ją nieścisłe i w dalszym ciągu powtarza, nie opierając się na jakimkolwiek dowodzie, poddane w wątpliwość twierdzenia. Nie jest to zatem dyskusja, lecz monolog, który ani o krok nie posuwa sprawy naprzód. W tym stanie rzeczy wypadałoby więc szczegółowo powtórzyć treść mojej krytyki.¹⁾ Nie chcąc jednak nużyć czytelnika, ograniczę się do zilustrowania na kilku przykładach metody polemiki, użytej przez prof. Mincę.

W artykule moim stwierdziłem — i twierdzi nadal — że „dostosowanie efektywnego popytu do istniejącej podażi, a więc warunki realizacji całego wytworzonego produktu nie mają nic wspólnego z koncepcją cen wyjściowych”. W związku z tym nazwałem wysunięty przez prof. Mincę problem niedostateczności popytu przy ustalaniu cen na poziomie kosztów krańcowych — pozornym, a nie rzeczywistym. Stwierdziłem, że na podstawie m. in. na schematach proponowanych przez prof. Mincę i byłbym wdzięczny mojemu oponentowi, gdyby wskazał błąd w moim rozumowaniu. Zamiast tego prof. Minc stwierdza w dzisiejszym artykule, że uznałem rozumowanie jego za „nieistotne, gdy zastosuje się tzw. ceny wyjściowe zaproponowane w Tezach Rady Ekonomicznej w sprawie zasad kształtowania cen”. Sugeruje się w ten sposób, że uznałem skądinąd rozumowanie to „za istotne”, gdy stosuje się inną niż w Tezach Rady Ekonomicznej koncepcję cen. Tymczasem w artykule moim, jak to wynika choćby z przytoczonego uprzednio cytatu, podkreślałem kilkakrotnie, iż teza prof. Mincę głosząca, że „może zabraknąć popytu” jest błędna, gdyż sprawa zrównoważenia popytu i podażi i koncepcja ceny, to dwa zupełnie różne, choć wiążące się ze sobą zagadnienia. Właśnie z tego względu „wystarczalność” względnie „niewystarczalność” popytu nie może być argumentem ani za, ani przeciw jakiegokolwiek koncepcji cen.

W tej sytuacji niczego nie zmienia wyjaśnienie prof. Mincę, iż w artykule swoim miał na myśli nie koncepcję Rady Ekonomicznej, lecz koncepcję oparcia cen na kosztach krańcowych, rozumianych jako całkowite (a nie tylko zmienne) koszty przeciętne krańcowego przedsiębiorstwa. Wyjaśnienie to jest jednak o tyle istotne, że w toczącej się w naszym kraju dyskusji na temat cen koncepcja taka przynajmniej w znanym mi literaturze marksistowskiej, nie była dotąd formułowana. Prof. Minc podaje zatem koncepcję te krytyce „na wyrost”, na wypadek, gdyby ktoś zechciał ją wysunąć.

Okazuje się przy tym, że nie tylko obrona owej koncepcji, ale i jej pominięcie jest rzeczą naganną. Prof. Minc obwinia mnie bowiem o opuszczenie „pozycji, której się nie da obronić (tj. cen opartych o koszty krańcowe) i przejście na pozycję nową (tj. cen wyjściowych)”. W jaki jednak sposób można opuścić pozycję, której się nigdy nie zajmowało (tj. koncepcji wysuwanej i krytykowanej zarazem tak namiętnie przez prof. Mincę) i w jaki sposób można przejść na nową koncepcję (tj. Rady Ekonomicznej), jeśli od początku koncepcja ta była punktem wyjścia mojego artykułu?

Podobnie rzecz się przedstawia z problemem równowagi między podażą i popytem w zakresie poszczególnych dóbr. W artykule moim stwierdziłem — i twierdzi nadal — że „jakiegokolwiek koncepcję położymyś u podstaw polityki cen (koszty krańcowe, cena produkcji, wartość, przeciętne koszty własne plus pewien narzut itp.), to uzyskujemy tylko cenę wyjściową, a nie cenę rynkową, której ustalenie jest domeną polityki cen”. Zdaniem prof. Mincę „przy metodzie biorącej jako punkt wyjścia koszty średnie narzut na te koszty ustala się dla różnych artykułów tak, by zrównoważyć globalny popyt i globalną podaż i popyt i podaż na poszczególne artykuły”. Jest to umożliwione tym, iż różnica między sumą cen a sumą kosztów średnich obejmuje

cały produkt dodatkowy”. W związku z tym chciałbym zwrócić uwagę na następujące momenty:

1) Metoda, którą w powyższym sformułowaniu proponuje prof. Minc jest czysto empiryczna i sprowadza się do tego, by podwyższać ceny tych towarów (przez odpowiedni wielki narzut na koszty średnie), których podaż pozostaje w tyle za popytem i postępować odwrotnie w stosunku do towarów, na które popyt przewyższa podaż. Dla stosowania tej metody nie są potrzebne ani koszty krańcowe, ani nawet średnie, do których prof. Minc przywołuje tak ogromną wagę. Wystarczy po prostu otworzyć przed Komisją Cen kilka sklepów, tak aby urzędnicy tej Komisji wiedzieli, czy przy poszczególnych artykułach tworzą się kolejki kupujących, czy też przeciwnie — brak jest popytu. Koszty średnie przy tej metodzie nie odgrywają żadnej roli, gdyż o cenę ma decydować aktualny stosunek popytu i podażi.

2) Nasuwa się wobec tego pytanie, dlaczego nie można tej metody zastosować w wypadku oparcia cen o koszty krańcowe? Przecież do kosztów krańcowych można tak samo jak do kosztów średnich dodawać większy lub mniejszy narzut w zależności od stosunku popytu i podażi i uzyskać w ten sposób równowagę w odniesieniu do poszczególnych artykułów. Należy przy tym podkreślić to, że suma tak ustalanych cen (i w ogóle w jakimkolwiek sposób ustalanych cen) będzie zawsze przekraczała sumę kosztów średnich dokładnie o wielkość całego produktu dodatkowego, co niesłusznie prof. Minc przypisuje wyłącznie metodzie biorącej za punkt wyjścia koszty średnie.

Problem zaczyna się w tym miejscu, w którym prof. Minc przerywa swe wywody. Gdyby celem polityki cen było uzyskanie jakiegokolwiek równowagi, to rzeczywistych kosztów, to rzeczywistych kosztów „cena wyjściowa” nie byłaby potrzebna. Jeśli jednak przed produkcją społeczną i przed polityką cen stoi zadanie uzyskania nie jakiegokolwiek równowagi, lecz takiej, przy której potrzeby konsumentów są optymalnie zaspokojone, wówczas tzw. „cena wyjściowa” nabiera wielkiego znaczenia. Jeśli cena równowagi, która w tym lub innym stopniu musi uwzględniać sytuację rynkową odchyliła się w górę od „ceny wyjściowej”, to jest to sygnał, iż produkcję tego towaru należy zwiększyć (o ile jest to możliwe i celowe z punktu widzenia społecznego). Odwrotny sygnał otrzymują organa planujące, kiedy cena równowagi jest niższa od „ceny wyjściowej” (przy tych samych zastrzeżeniach).

Prof. Minc sądzi, że „jeżeli ceny rzeczywiste będą zupełnie różne od cen wyjściowych, to wówczas pojęcie ceny wyjściowej traci swój sens”. Prof. Minc nie jest jednak, jakby się mogło wydawać, w ogóle przeciwnikiem cen wyjściowych. W pracy pt. „Zarys teorii kosztów produkcji i cen” (PWN 1958 r.) przedstawił on własną koncepcję „ceny wyjściowej”, którą nazywa „formułą analityczną” i która jest zbliżona do wartości towarów. Otoż nie ulega wątpliwości, że przy przyjęciu tej formuły okazałoby się przynajmniej, że ceny rzeczywiste byłyby zupełnie różne od tych, jakie wynikałyby z jej zastosowania. Czy należałoby stąd wywnioskować, iż „formuła analityczna” prof. Mincę także nie ma sensu?

Podobnego rodzaju niekonsekwencje i sprzeczności występują w wielu innych miejscach omawianego artykułu, nie sądzę jednak, aby ich rozpatrzenie przyczyniło się do wyjaśnienia problemu, który jest przedmiotem kontrowersji, a o to przecież w końcu chodzi. Nie można natomiast pominąć milczeniem pochwycenia i niefrasobliwości z jaką prof. Minc przyklepa swoim oponentom „niemarksistowskie” etykiety. Wywołanie maczugą rzekomo ortodoksyjny wyrządzało nie mało szkody marksizmowi. Czy nie czas złożyć tę maczugę do lamusa?

¹⁾ Por. K. Łaski — „Czy naprawdę zabraknie popytu”, Zycie Gospodarcze nr 21.

JESZCZE O CENACH i KOSZTACH KRAŃCOWYCH

BRONISŁAW MINC

opartych o koszty krańcowe, jest koncepcją całkowicie błędną.

Tymczasem rozumowanie doc. Łaskiego jest mniej więcej takie: ceny oparte o koszty krańcowe nie zapewniają równowagi rynkowej, wprowadzamy jednak ceny wyjściowe, oparte o koszty krańcowe i zbliżymy do nich ceny rzeczywiste. Jest rzeczą oczywistą, że rozumowanie to wikała się w sprzecznościach.

Mylił się doc. Łaski sądząc, że metoda ustalania cen biorąca jako punkt wyjściowy koszty średnie, tak samo nie pozwala na równoważenie popytu i podażi, jak metoda oparcia cen o koszty krańcowe. Idzie o to, że przy metodzie biorącej jako punkt wyjścia koszty średnie narzut na te koszty ustala się dla różnych artykułów tak, by zrównoważyć globalny popyt i globalną podaż i popyt i podaż na poszczególne artykuły. Jest to umożliwione tym, iż różnica między sumą cen a sumą kosztów średnich obejmuje cały produkt dodatkowy. Natomiast opieranie cen o koszty krańcowe nie pozwala na równoważenie popytu i podażi, gdyż koszty krańcowe są z reguły inne niż te ceny, które należałoby ustalić dla osiągnięcia tego zrównoważenia, a suma kosztów krańcowych jest z reguły wyższa od sumy cen zapewniającej równowagę rynkową.

Przy oparciu cen o koszty krańcowe, ceny tych artykułów będą stosunkowo najwyższe, przy produkcji których istnieje wielka rozpiętość pomiędzy kosztami krańcowymi i średnimi, a najniższe będą stosunkowo ceny, w których rozpiętość taka jest niewielka, lub nie istnieje. Tymczasem rzadkie pod względem ekonomicznym mogą być i są często nie te artykuły, w zakresie których występują znaczne różnice w kosztach produkcji wytwarzających je przedsiębiorstw, lecz artykuły, w zakresie których rozpiętość takiej nie ma lub jest niewielka; na przykład bardziej

nych w podziale dochodu narodowego — w porównaniu ze stanem istniejącym obecnie. Jest rzeczą jasną, że nader mały udział plac pracowników produkcyjnych w sumie do produktu dodatkowego oznaczałby głęboką dysproporcję socjalistycznej gospodarki narodowej, która zagroziłaby samemu jej istnieniu.

Jest oczywiście (i nie kwestionuję tego również doc. Łaski), że państwo nie mogłoby użyć części produktu dodatkowego 41% produkcyj (tj. podwyżkę plac, gdyż wówczas wzrosłoby się suma produktu dodatkowego).

Na co więc państwo może przeznaczyć posiadany przez siebie produkt dodatkowy? Doc. Łaski pisze (i słusznie), że bądź się akumulacja, bądź na utrzymanie sfery nieprodukcyjnej. Przeniesienie tak ogromnych środków na akumulację (inwestycje i przyrost zapasów) dokonać by się mogło jednak jedynie kosztem zmniejszenia udziału klasy robotniczej w podziale dochodu narodowego i kosztem funduszu spożywczej ludności i oznaczałoby ogromne wykrzywienie w podziale dochodu narodowego, a więc groźną dysproporcję w gospodarce narodowej. Przeniesienie tak ogromnych środków na utrzymanie sfery nieprodukcyjnej też musiałoby dokonać się kosztem zmniejszenia udziału klasy robotniczej w dochodzie narodowym. Powstałaby wówczas również groźna dysproporcja w gospodarce narodowej. Nie mówię tu już o tym, że nie ma żadnej pewności czy wytworzone środki będą tego rodzaju, że dadzą się przeznaczyć na akumulację, czy też na utrzymanie sfery nieprodukcyjnej. Zwiększanie dalsze zwiększenie udziału akumulacji wymagałoby istotnej zmiany struktury produkcji i zwiększenia w ogólnej masie wytwarzanych artykułów udziału materiałów inwestycyjnych.

KONIECZNE BADANIA ELASTYCZNOŚCI POPYTU

dokonczenie
ZE STRONY

które wykazują najlepiej reakcje konsumenta na skutek zmian cen i dochodów.

ELASTYCZNOŚĆ DOCHODOWA

Badania nad elastycznością popytu w odniesieniu do dochodu były prowadzone już przed pierwszą wojną światową. W obecnej chwili dysponujemy bogatym materiałem charakteryzującym elastyczność popytu w różnych krajach z wyjątkiem naszego.

Porównując dane dotyczące elastyczności popytu na ogół produktów żywnościowych, w zależności od poziomu dochodu w różnych krajach, można się przekonać, że dla niskich dochodów wskaźnik elastyczności kształtuje się powyżej 0,5, dla wysokich zaś dochodów poniżej 0,5.

W Stanach Zjednoczonych, gdzie stopa życiowa ludności jest wysoka, dla wszystkich grup dochodowych ludności, wskaźnik w większości wypadków nie przekracza 0,5. Dla krajów zacofanych obliczono następujące elastyczności popytu na produkty żywnościowe: Chiny 1,14, Indie 0,9. Odpowiednie wskaźniki dla krajów ekonomicznie rozwiniętych wynoszą: Szwecja 0,45, Wielka Brytania 0,4, 0,4 (w zależności od autorów obliczeń), Szwecja 0,45). Według danych o elastyczności popytu dla Polski wynosi 0,48 (robotnicy) i 0,88 (pracownicy umysłowi).

Elastyczność popytu na produkty żywnościowe jest także zróżnicowana dla poszczególnych grup społecznych i zawodowych. Wszystkie badania potwierdzają, że najmniejsza elastyczność popytu charakteryzuje ludność rolniczą. Ludność rolnicza bowiem w większości spożywa produkty pochodzące z własnego gospodarstwa (w Polsce około 90%). Dzięki temu spożycie jej nie podlega w takim stopniu zmianom dochodu. Dodatek do tego trzeba, duży konserwizm w odżywianiu się ludności wiejskiej. Przrost dochodów przeznaczają chłopcy głównie na oszczędności i zakup artykułów przemysłowych.

Można z rozważań tych wyciągnąć ważny wniosek dla polityki gospodarczej, że i w naszych warunkach w miarę wzrostu dochodów chłopcy w minimalnym jedynie stopniu zwiększą spożycie artykułów żywnościowych.

W Polsce po wojnie nie było badań budżetów rodzinnych, które umożliwiłyby ustalenie elastyczności dochodowej popytu. Dopiero od 1956 r. podjęto próby analizy spożycia na podstawie budżetów rodzinnych. Budzą one jednak poważne zastrzeżenia ze względu na materiał statystyczny, będący podstawą ustalenia elastyczności popytu. Zasadnicze jednak kierunki i tendencje zmian można uznać za prawidłowe (patrz tabela).

Zmniejszenie się w stosunku do okresu przedwojennego wskaźników elastyczności popytu cukru, mięsa i nabiału tłumaczy się znacznie większym niż przed wojną spożyciem tych artykułów we wszystkich grupach dochodowych oraz innymi niż przed wojną relacjami cen artykułów spożywczych. Na ogół wskaźniki elastyczności w najwyższej grupie dochodowej są najmniejsze, co zdaje się potwierdzać ogólną tendencję spadku elastyczności popytu w miarę wzrostu dochodów. Podniesienie się niektórych wskaźników wraz ze wzrostem dochodów (żywienie zbiorowe) tłumaczy się tym, że przy niektórych artykułach wzrost zakupów następuje dopiero w wyższych grupach dochodowych. Dobra ta są zbyt wielkim „lukiem” dla ludności o niższych dochodach, dopiero znaczne podwyższenie dochodów wywołuje wzrost spożycia.

Dochodowa elastyczność popytu wartościowa czyli mierzona w pieniądzu jest na ogół wyższa od elastyczności ilościowej, której podstawę obliczenia stanowią jednostki fizyczne lub kalorie danego produktu. Jest to zrozumiałe, bo wraz ze wzrostem dochodów zakupuje się towary lepszej jakości. Potwierdzają to niektóre obliczone przez mnie wskaźniki elastyczności popytu.

SUBSTYTUCJA

Dla polityki racjonalnego odżywiania, określenia skutków zmiany dochodów dla struktury spożycia oraz racjonalnej polityki cen niezbędna jest również znajomość elastyczności substytucyjnej. W przewidywaniach rynkowych należy uwzględnić nie tylko zapotrzebowanie na dane dobro jako funkcję zmiany jego ceny oraz dochodów ludności, ale także zmiany cen innych dóbr substytucyjnych lub komplementarnych. Zmiany cen na rynku produktów rolnych nie uwzględniające wskaźników elastyczności substytucyjnej czyli elastyczności krzyżowej są nie tylko kosztowne, zarówno dla państwa jak i społeczeństwa. Można się było o tym przekonać w związku ze zmianą cen masła, smalcu i margaryny w r. 1957. Z jednej strony okazało się, że elastyczność popytu masła względem ceny jest znacznie wyższa niż przewidywał planifikator; z drugiej

strony wyższa niż przewidywana była elastyczność substytucyjnej między masłem i tłuszczami pochodzenia zwierzęcego.

Wyniki badań nad krzywą elastyczności popytu są o wiele skromniejsze, niż nad elastycznością popytu względem dochodów i ceny danego dobra. Podkreślenia wymagają badania przeprowadzone przez Schulzta (Stany Zjednoczone), Tinbergena i Wolda (Szwecja i Holandia). Ostatnio dla dużej stosunkowo ilości produktów obliczone elastyczności suł stytucyj w Wielkiej Brytanii dokonał R. Stone. W NRF podobne badania przeprowadził Golinick.

ELASTYCZNOŚĆ WZGLĘDEM CENY

Elastyczność dochodowa popytu różni się zwykle nieznacznie od e-

lastyczności popytu względem ceny. W bardzo krótkich okresach czasu zmiana zakupów na skutek zmiany dochodów następuje szybciej, niż na skutek wahań cen. Obliczone dla długich okresów wskaźniki elastyczności dochodowej i elastyczności względem ceny wyrównują się. Niemniej jednak elastyczność dochodowa jest prawie zawsze nieznacznie wyższa od elastyczności względem ceny.

Różnice między elastycznością względem dochodu i względem ceny mają znaczenie dla polityki gospodarczej. Tłumaczy się tym m.in. korzystne skutki polityki inflacyjnej dla finansowania inwestycji. Różnice między elastycznością dochodową i elastycznością względem ceny są jednak odmienne dla poszczególnych produktów. Z drugiej zaś strony w mniejszym stopniu dysponujemy materiałami o elastyczności

popytu względem ceny niż o elastyczności względem dochodu. Stąd też w polityce cen różnych państw wykorzystuje się głównie wskaźniki elastyczności dochodowej popytu.

Elastyczność popytu względem ceny zależna jest od okresu czasu, który upłynął od zmian ceny. Jeżeli określone dobro jest powszechnie konsumowane a cena ulegnie dużej zmianie, pierwszą reakcją będzie zmniejszenie spożycia. Po kilku tygodniach jednak wraca się do dawnych przyzwyczajeń. Wysoka wszakże cena artykułów w następnych okresach powoduje wzrost spożycia dóbr zastępczych. Nowy rozmiar spożycia ustala się np. dla mięsa, owoców i warzyw okres ten jest krótszy, ponieważ łatwiej zastąpić je tańszymi substytutami.

Dla produktów rolnych, które charakteryzują się sezonowymi ce-

nam, sezonowym skupem oraz popytem, wskaźniki elastyczności są zróżnicowane w poszczególnych porach roku. Znajomość sezonowych zmian wskaźników elastyczności ułatwia politykę gospodarczą sezonowych cen produktów rolnych. Badania dotyczące sezonowej elastyczności popytu produktów rolnych są raczej skromne. Szczególnego podkreślenia wymagają obliczenia przeprowadzone w Sztokholmie w odniesieniu do masła, w Stanach Zjednoczonych w odniesieniu do owoców oraz w Holandii w odniesieniu do produktów mlecznych.

Trzeba wreszcie zwrócić uwagę na fakt, że elastyczność popytu zależy nie tylko od aktualnej zmiany ceny i ogólnego poziomu cen, ale także od charakteru i rozmiaru tych wielkości w okresach poprzednich. Jest to niezwykle ważne, woliwie bowiem pewną nieodwracalną skłonność do konsumpcji niez-

ależnie od krótkookresowych zmian cen.

Na zakończenie trzeba podkreślić, że racjonalna polityka rynku powinna się opierać na znajomości empirycznych krzywych popytu. Jedynie ich znajomość może pozwolić na racjonalną politykę cen, która w oparciu o znajomość prawidłowości reagowania konsumentów na zmiany cen i dochodów powinna dążyć do uzyskania krótkookresowej i długookresowej równowagi rynku.

JERZY DIETL

¹⁾ R. Badoin L'elasticité de la demande des biens de consommation. Paris 1953, s. 106.

²⁾ W Niemczech w r. 1927—1928 elastyczność dochodowa ilościowa popytu na mięso wynosiła 0,4. Natomiast elastyczność wartościowa wynosiła 0,68, tzn. wzrost dochodów o 10 proc. wywołał przrost spożycia mięsa o 4 proc. (ilość), a wzrost wydatków na mięso o 7 proc. (wartość). (A. Hannu Arbeitsstelle der landwirtschaftlichen Marktforschung der Agrarwirtschaft 1956, s. 36).

Zapasy, ceny i zbyt maszyn rolniczych

Jak wiadomo, poczynając od maja ub. roku, tj. od chwili zmian cen na maszynach rolniczych, ma miejsce systematyczne narastanie rezerwuów maszyn, młocarni, kłosek, sieciarek itp. Nie oznacza to jednak, że w sklepach nie ma maszyn i narzędzi rolniczych, niż w 1956 r. Przeciwnie, sprzedaż maszyn i narzędzi rolniczych w 1957 r. i obecnie kształtuje się na nieco wyższym niż w 1956 r. poziomie. Jednocześnie bowiem w latach 1957—1958 nastąpił bardzo istotny, bo wynoszący niekiedy kilkudziesięć procent, wzrost produkcji szeregu typów maszyn i narzędzi. Pomimo więc pewnego wzrostu zakupów maszyn, rezerwy ich stale zwiększają.

Na koniec maja br. zapasy plugów konnych wynosiły już ponad 144 tys. sztuk, podczas gdy ich sprzedaż w 1957 r. nie przekraczała 139 tys. szt. Zapasy brzoń uprawowych i posiewnych wynosiły w tym czasie 127 tys. szt., tj. zaledwie o 20 tys. mniej niż sprzedaż w ciągu całego ub. r. Istotnie poważne w porównaniu z rozmiarami sprzedaży w ub. r. są zapasy wycięczy i grabi konnych, kultywatorów, obrypników, sieciarek itp. Zjawisko to jest tym bardziej niepokojące, że znane jest powszechnie niedostateczne wyposażenie gospodarstw w narzędzia i maszyny rolnicze.

W tych warunkach nasuwa się pytanie: czy poziom cen na maszynach rolniczych jest zbyt wysoki? Aby dać na nie odpowiedź A. Szykarczuk przeprowadził w numerze 7/58 „Gospodarki Planowej” interesujące studium porównawcze cen maszyn rolniczych w Polsce, NRF i Szwajcarii. Okazuje się, że w przeliczeniu na żyto (ceny żyta w Polsce przyjęto jako średnie ważone cen dostaw obowiązkowych i ponadobowiązkowych) ceny siewników, kłosek i koszałek konnych, sianokosi spalinowych i elektrycznych ciągników i przycię są na ogół nieco wyższe niż w NRF i Szwajcarii,

Tańsze są jedynie plugi konne i brzoń uprawna. Nicco lepiej sytuacja przedstawia się, gdy porównujemy ceny maszyn w przeliczeniu na 1 kg żyta w przeliczeniu na 1 kg żyta przed ceną żywa w porównaniu z cenami zboża kształtującą się na wyższym niż w NRF i Szwajcarii poziomie.

Biorąc jednak pod uwagę, że zbory 1957 kształtują się u nas na znacznie niższym niż w NRF i w Szwajcarii poziomie trzeba stwierdzić, że rolnik polski posiada mniejsze możliwości zakupu maszyn rolniczych, niż rolnik niemiecki czy szwajcarski. Pomimo, że jakość naszych maszyn znacznie ustępuje jakości maszyn niemieckich czy szwajcarskich, koszty produkcji maszyn rolniczych w Polsce muszą się kształtować na znacznie wyższym niż w Szwajcarii poziomie, chociażby ze względu na konieczność importu podstawowego surowca (stali i żelaza).

Nie też dziwnego, że obecnie narastają u nas rezerwy maszyn rolniczych. Odnosi się to zwłaszcza do przestarzałych modeli i serii odznaczających się stosunkowo niską jakością wykonania.

W tych warunkach za słuszną uważać należy postulatę wskazującą na konieczność rewizji cen na maszynach starych typów, nie znajdujące wielu chętnych nabywców; dotyczy to zwłaszcza młocarni kłasiarskich, sieciarek, plugów konnych, wózków kłasiarskich itp. Tym razem jednak rewizji cen poprzedzonej solidnymi studiami elastyczności popytu. Niezależnie od zmiany cen trzeba też pomyśleć o wielu innych formach ułatwienia rolnikom zakupu maszyn. Chodzi o zwiększenie organizację sprzedaży tańszej, połączonej z pomocą kredytową państwa, oszczędzania docelowego oraz o opracowanie popularnych katalogów maszyn rolniczych, których brak znacznie utrudnia wybór odpowiednich typów maszyn i narzędzi. (pis)

*Wskaźniki elastyczności dochodowej popytu w Polsce obliczone na podstawie budżetów rodzinnych za I kw. 1957 r. oraz za lata 1927 i 1929.

Grupa artykułów lub poszczególny artykuł	Średnie miesięczne dochody na osobę rodziny w złotych				Średnie wskaźniki dla wszystkich grup dochodowych 187 budżetów	Przebieg w 1957 r. 1927 rok budżetowy	1929 rok budżetowy
	do 338 do 511	do 511 do 700	do 700 do 890	do 890 do 1293			
	109	229	230	156			
	1	2	3	4	5	6	7
Żywność ogółem	0,64	0,64	0,26	0,41	0,48	0,60	0,05
Przetwory zbożowe ogółem	0,32	0,25	0,33	0,05	0,23	0,28	0,35
Cukier	0,58	0,51	0,00	0,00	0,32	0,21	
Przetwory owocowe ogółem	0,09	0,00	0,33	0,00	0,01	0,01	
Przetwory warzywne ogółem	0,39	0,44	0,00	0,25	0,27	0,40	
Nabiał i jaja ogółem	1,08	0,51	0,25	0,18	0,50	0,55	
Mięso	0,49	0,12	0,15	0,18	0,14	0,24	
Jaja	0,83	0,00	0,25	0,05	0,33	0,73	
Cukier	0,83	0,57	0,33	0,00	0,53	0,66	
Przetwory	0,53	0,32	0,33	0,18	0,34	0,33	
Ziemniaki	0,00	0,00	0,00	1,09	0,37	0,19	
Przetwory	0,00	0,00	0,00	0,90	0,22	0,00	
Przetwory ogółem	0,98	0,12	0,00	0,58	0,27	0,71	
Owoce i przetwory ogółem	1,22	0,12	0,58	0,50	0,65	0,78	
Mięso i przetwory ogółem	0,00	0,00	0,58	0,50	0,44	0,44	
Tłuszcze ogółem	0,78	0,44	0,50	0,04	0,44	0,48	
Cukier	0,83	0,83	0,58	0,17	0,80	0,74	
Tłuszcze zwierzęce	0,73	0,19	0,58	0,04	0,36	0,29	
Ryby i przetwory	1,22	1,02	0,58	0,26	0,77	0,69	
Żywność zbiorowa	0,00	1,02	2,50	2,61	1,53	2,64	
Alkohol i tytoń	1,47	0,83	1,67	0,95	1,23	0,81	
Spiżarnia, sól, olej, wino, piwo	1,86	1,34	1,83	1,17	1,55	0,55	

Uwaga: W rubryce 5 wskaźniki elastyczności na plecywo żywności, mleko i tłuszcze zwierzęce posiadają wartości ujemne.

*) G. Dallen i A. L. Bowley, Family Expenditure, Londyn 1935, str. 33—36.

dokonczenie
ZE STRONY

pracujących w identycznych warunkach. Zróżnicowaniu, uległyby natomiast stawki płac określające różne poziomy w uwzględnieniu specyfiki branży, warunków pracy itp.

Zagadnienie to posiada pierwszorzędne znaczenie. Chodzi w tym przypadku przede wszystkim o przywrócenie znaczenia i właściwej roli normy pracy, a w konsekwencji również o stworzenie prawidłowości dla stosowania systemu akordowego.

Analiza dotychczasowej struktury zarobków wykazuje np., że stosunek stałego składnika, tj. płacy podstawowej (stawki godzinowej) do składnika zmiennego, jakim jest nadwyżka akordowa względnie premia, ukształtował się w niektórych przedsiębiorstwach w granicach od 1 : 1,5 do 1 : 3,0. Nie ulega wątpliwości, że stan taki musiał zupełnie wypaczyć pojęcie normy, wyznaczanej przeważnie pod kątem zapewnienia robotnikowi pewnego minimum zarobków przy obowiązkujących niskich stawkach godzinowych i nie odzwierciedlającej zupełnie rzeczywistej zdolności produkcyjnej poszczególnych stanowisk pracy.

W związku z tym można było obserwować takie anomalie, że przy stosunkowo wysokim poziomie przekroczenia normy pracy — plan produkcji wydzielu jako całości mógł być niewykonywany. Co więcej — system akordowy ulegał w dotychczasowej praktyce przedsięwzięciom dalszemu wypaczeniu na skutek stosowania nawet przy ściślej normie technicznej zróżnicowanych współczynników doliczeniowych, sprowadzających normę do pewnych wielkości umownych dla ustalenia zarobków pracowników przy jednolitym poziomie stawek płac. Jeszcze większą szkodę przynosiła istniejąca uprzednio tendencja obejmowania systemem akordowym niemal wszystkich czynności, za pośrednictwem niejednokrotnie fikcyjnych czy też orientacyjnych norm pracy.

Panujący w tym zakresie schematyzm ustalił ramowe zasady wynagradzania pracowników fizycznych i umysłowych sugerując formy, których regulowanie możliwe byłoby przez jednostkę nadrzędną. Uniemożliwiło to przedsiębiorstwu stosowanie najbardziej słusznego jego zdaniem systemów, oddziaływających w sposób właściwy na pracowników. Zmusiło natomiast do stosowania zalecanych form nawet wówczas, gdy stwierdzono, że oddziaływanie one w praktyce szkodliwe. Ograniczenie systemu do warunków istnienia ścisłej normy technicznej spowodowało niewątpliwie w okresie przejściowym gwałtowny spadek zasięgu stosowania akordu i konieczność przyjęcia innych systemów płac, do systemu płacy czasowej włącznie. Niemniej jednak jest to konieczne i w pełni uzasadnione dla zapewnienia prawidłowego działania i oddziaływania wyższej formy płac oraz dla

przejścia do systemów wynagrodzeń pracy zespołowej.

2. Należy stosować, zależnie od potrzeb — różne formy systemu akordowego, a szczególnie formy akordu pieniężnego.

Zastosowanie zróżnicowanego w swej formie systemu akordowego wymaga ustalenia ścisłych norm technicznych. Wprowadzenie systemu akordu pieniężnego (zwłaszcza indywidualnego) wymaga poza tym utrzymania równowagi między zaszerzegowaniem pracy a zaszerzegowaniem pracownika. Może, rzecz jasna, wystąpić w tym przypadku odchylenie od tej zasady, niemniej jednak powinno ono mieścić się w granicach niższego o jedną grupę zaszerzegowania pracownika w stosunku do zaszerzegowania pracy. Dopuszczenie większych odchyleń nasuwać może wątpliwość co do prawidłowego zaszerzegowania prac, a w przypadku przyjęcia niewłaściwej podstawy — zaistnieć mogą przesłanki jakościowo gorszego wykonania pracy. Należy nadmienić, że zastosowanie akordu czasowo-uśsuwa co prawda to niebezpieczeństwo, niemniej jednak forma ta jest mniej bezpośrednia w oddziaływaniu, bardziej skomplikowana w obliczeniach płacy, a przez to bardziej pracochłonna.

Na specjalne podkreślenie zasługuje forma zespołowego akordu pieniężnego. Forma ta, niewątpliwie najwyższa, społecznie uzasadniona w ramach systemu akordowego, powinna być stosowana we wszystkich przypadkach, w których to jest możliwe. Pozwala ona na zachowanie słusznego proporcji płac między pracownikami danego zespołu, opartych na uzasadnionych przesłankach i zakładających odpowiedzialną gradację płac. Stosowanie tej formy można zaważyć do pracowników bezpośrednio — produkcyjnych, rozszerzając ją na pracowników pomocniczo-produkcyjnych. Nie należy jednak zapominać o tym, że dla prawidłowego jej działania musi wystąpić wysokie poczucie solidarności i zrozumienie społecznego charakteru pracy oraz pewność załogi, że osiągnięcie dobrych wyników zależy wyłącznie od niej i nie będzie hamowane przez niedoścignięcia natury organizacyjno-technicznej (np. brak materiału lub nieodpowiedni jego gatunek, wadliwie wykonane remonty itp.).

Forma akordu progresywnego nie powinna odegrać większej roli. Forma ta jest nieuzasadniona w stosunku do pracownika, zakłada bowiem np. progresję wzrostu płacy indywidualnych wówczas, gdy opierając się na przesłankach ogólnych — chodzi o wypełnienie szczególnie ważnych zadań ogólnospołecznych.

3. Bezwzględnie konieczne jest przyjęcie i przestrzeganie zasady stałości technicznie uzasadnionych norm pracy.

Ustalane normy pracy nie mogą podlegać żadnej zmianie bez uprzedniej zmiany istotnych warunków. Można włączyć w tym przypadku pod uwagę przede wszyst-

Kierunki zmian w systemie płac

kim zmianę warunków pracy (np. wprowadzenie do produkcji bardziej wydajnych maszyn, czy też doskonałych narzędzi) oraz zmianę metod produkcji. Warunki te, jak i podstawa na jakiej może nastąpić zmiana norm pracy, muszą zostać jasno i niedwuznacznie sformułowane. Przyjęcie zasady nienaruszalności norm pracy bez zmiany istotnych warunków wytwarza atmosferę zaufania pracownika do systemu płacy z tą normą związaną, usuwa obawę przed zaostrożeniem normy, a w konsekwencji przed spadkiem płac. Przy nieprzestrzeganiu tej zasady nie można w ogóle mówić o możliwości uzyskania maksymalnej wydajności pracy oraz o pełnym wykorzystaniu czasu pracy.

4. Zależnie od warunków i potrzeb należy stosować inne systemy płac i formy pośrednie w przypadkach, w których przyjęcie systemu akordowego jest praktycznie nieuzasadnione, czy też niemożliwe do wprowadzenia i szkodliwe.

W grę może wchodzić tutaj system płacy czasowej i czasowo-premialowej oraz cała gama form pośrednich (uwzględniających elementy premialowej, zbliżonych do systemu akordowego).

System płacy czasowej, zawierający już w swym założeniu przesłanki ujemne, jeżeli nie opiera się na wysokiej etyce i zdyscyplinowaniu pracowników, wymaga wzmocnionej działalności kontrolnej ze strony kierownictwa, zapewniającej właściwe wykorzystanie czasu pracy i wykonanie wyznaczonych zadań. Nie należy również zapominać, że w warunkach braku bodźców materialnych system ten nie zapewni osiągnięcia wysokiej wydajności, wykorzystania indywidualnych uzdolnień i inicjatywy pracownika.

W praktyce istnieje niewątpliwie przesłanki wprowadzenia systemu płacy czasowej przy produkcji taśmowej oraz przy innych typach produkcji (np. montażowej, czy też czynnościach polegających na obserwacji funkcjonowania aparatury lub innych urządzeń), przewidujących z góry ustalone i kontrolowane tempo pracy, przy ewentualnym zastosowaniu dodatku premialowego za jakość wyrobów.

Zagadnienie komplikuje się natomiast przy produkcji precyzyjnej (np. wyroby wysokiej precyzji — aparaty pomiarowo-kontrolne). W tym przypadku należy szczególnie zbadać skutki stosowania systemu akordowego (obniżenie jakości), z drugiej zaś strony skutki stosowania systemu czasowego (zmniejszenie ilości produkcji).

Wyższa efektywność, wynikająca z przeprowadzonej analizy, przy utrzymaniu właściwej kontroli jakości i wykorzystania czasu pracy, a nie przesłanki teoretyczne — powinna zadecydować o wyborze najbardziej skutecznej formy płacy.

Należy również nadmienić, że zarówno z jednej, jak i z drugiej strony mogą być wprowadzone dodatkowe bodźce premialowe, gwarantujące przy ich odpowiednim nałożeniu — utrzymanie wymaganej jakości, czy też ilości produkcji. Dodatkowe bodźce premialowe wzmocnią więc w sposób zasadniczy działanie systemu płacy czasowej i czynią go bardziej efektywnym dla osiągnięcia wymaganych cech wytwarzanego wyrobu.

Niezależnie od tego — należy rozważyć możliwość stosowania pośrednich form płacy, nawet przy utrzymaniu niedoskonałych jeszcze norm pracy, nie zawierających jednak żadnych świadomych nadwyżek (bez zastosowania współczynników wyrównawczych). Chodzi tutaj o wyrażenie zachęty premialowej odpowiednim stosunkiem do przekroczenia tymczasowej normy w okresie przejściowym do czasu ustalenia technicznej normy i przyjęcia systemu akordowego. W tym przypadku należy również rozważyć możliwość zastosowania systemu Halsey'a, Rossa, akordu dwustopniowego i innych, jako form przejściowych, a nawet ostatecznych.

Na uwagę zasługuje jeszcze stosowanie premii uznaniowej. Przy tej formie konieczne jest jednak maksymalne ograniczenie czynnika subiektywnego, mogącego wypaczyć skuteczność i celowość bodźca.

5. Stawki zasadnicze powinny ulec podwyżce dla zrównoważenia skutków nieprawidłowego działania obowiązujących systemów płac, a w szczególności systemu akordu czasowego.

Nie ulega wątpliwości, że zarówno zmiany dokonane w przedsiębiorstwach eksperymentujących, jak i omówione tutaj kierunki zmian systemów płac, muszą pociągnąć za sobą, nawet przy utrzymaniu się w ramach przyznanego w dotychczasowej wysokości funduszu płac — podwyższenie stawek zasadniczych. Wprowadzając dla przykładu ścisłą normę techniczną dla celów określenia wynagrodzenia (z wyeliminowaniem współczynników wyrównawczych) lub przechodząc na inny system płacy (np. czasowo-premialowej), należy przede wszystkim podwyższyć stawki zasadnicze, kompensując wysokie „wyrobie nie” fikcyjnej normy pracy. Nie-

wypełnienie tego postulatu przekreśla z góry realność zmian i prawdziwość działania jakiegokolwiek systemu płac.

6. Konieczne jest utrzymanie właściwych proporcji i rozpiętości płac.

Konieczność utrzymania właściwych proporcji dotyczy pracowników zatrudnionych przy wykonywaniu czynności określonych różnymi systemami płac zarówno w przedsiębiorstwie, w branży, a nawet szerzej — w całej gospodarce. Z zagadnieniem tym wiąże się ściśle problem rozpiętości płacowej. Rozpiętość ta musi w sposób prawidłowy odzwierciedlać np. przygotowanie zawodowe, atrakcyjność podwyższania kwalifikacji zawodowych, przy równoczesnym ścisłym uwzględnianiu kryteriów zezwalających na przejście z grupy do grupy. Niezbędna jest w tym przypadku szczegółowa analiza taryfikacji kwalifikacyjnych i dokonanie weryfikacji wszystkich pracowników stosownie do przyjętych kryteriów.

7. Należy utrzymywać właściwą proporcję części stałej i części ruchomej pł., szczególnie u pracowników umysłowych.

Obecne tendencje zmniejszania udziału premii w całości wynagrodzenia pracownika należy uznać za bezwzględnie za słuszną. Ograniczając one do minimum szturmować pracę i świadomą nieprawidłowość obliczeń podstawy premialowej, a z drugiej strony pozwalając na podwyższenie jakości i wzrost rentowności (gospodarczej). Realizacja tej zasady polega na zmniejszeniu udziału premii w ogólnym wynagrodzeniu, przy równoczesnym poważnym zwiększeniu płacy podstawowej. W większości przedsiębiorstw — górny pułap premii nie może przekraczać 20—30% płacy zasadniczej.

Realizacja zarysowanych tutaj kierunków zmian w zakresie płac pozwoli na wprowadzenie zasadniczych prawidłowości w gospodarce siłą roboczą. Nie jest to zadanie łatwe, niemniej jednak pozostawienie w dalszym ciągu w warunkach nabrzmiałych nieprawidłowości i błędami, powodującymi szkodliwe działanie dla przedsiębiorstwa oraz dla społeczeństwa, nie może w żadnym przypadku wchodzić w rachubę.

LEOPOLD ZABKOWICZ

ŻYCIE GOSPODARZE

7

Podjęcie wszechstronnej analizy ekonomicznej działalności kinematografii wpłynęło również na wnikliwsze niż dotychczas podejście do zagadnień opłacalności inwestycji.

Problem ekonomicznej efektywności inwestycji w kinematografii, szczególnie inwestycji w wytwórniach filmowych ma swoją specyfikę. Przede wszystkim z tego powodu, iż w procesie produkcji filmu ogromną rolę odgrywa e-

przebieg filmu fabularnego spadł do 5,3 mln zł (pomimo wzrostu płac i podniesienia cen materiałów). Oznacza to ilościowy wzrost produkcji o 65% przy jednoczesnym obniżeniu kosztów produkcji przeciętnego filmu o 12%. Na specjalną uwagę zasługuje fakt, że do 1956 roku uważano powszechnie, iż produkcja 9 filmów rocznie w pełni wyczerpie zdolności produkcyjną zakładów i dopiero rozbudowa istniejących wytwórni kosztowała około 73 mln zł może zapewnić zdolność produkcyjną 18 — 20 filmów rocznie.

Jeżeli sięgniemy teraz do narodo-

rozbudowa WFO miała zagwarantować 75 tytułów rocznie w 1960 r., podczas gdy już w 1957 roku, a więc przed rozbudową wytwórni, osiągnięto ich 78, a w planie na 1958 rok przewidziano 85 tytułów. Wytwórnia ta stwierdza w piśmie stanowiącym załącznik do projektu technicznego rozbudowy WFO, że zmiany w systemie zarządzania sprawiły, iż zdolność produkcyjna wytwórni już znacznie przekroczyła pierwotne założenia planowe.

Jakie wnioski można wyciągnąć z tych przykładów? Otóż wydaje się, że za wielką wagę przywiązywaliśmy

Tak więc, analiza ekonomiczna odgrywała coraz większą rolę w produkcji filmowej, zaczyna poddawać w wątpliwość słuszność naszych pojęć o efektywności wielkoprzemysłowej organizacji wytwórni filmowych. Zjawisko niezbyt skwapliwego korzystania przez grupy zdjęciowe z usług wytwórni, nie jest pozbawione słuszności, gdyż udział kosztów ogólnowytwórniowych w strukturze kosztów filmu fabularnego na przestrzeni lat 1953 — 1956 wzrósł z 22,73% do 27,20%.

Odwrotną tendencję obserwujemy natomiast w udziale kosztów bezpośrednich grup zdjęciowych, które w tym samym czasie spadły z 46,70% do 42,77%.

Reasumując powyższe można stwierdzić, że w naszych warunkach decydującym ogniwem warunkującym wzrost produkcji filmów i obniżenie ich kosztów produkcji jest przede wszystkim dalsze usprawnienie organizacji produkcji, tak w zakresie przygotowywania filmów do realizacji jak i samej realizacji, wymagającej już usług wytwórni filmowych. Dodać tu jednak należy, że całość stosunków pomiędzy ZAF a wytwórniami winna być oparta na równorzędności partnerów, jak również na zdrowych podstawach ekonomicznych, będących najwłaściwszą spójnią tych przedsiębiorstw.

Poza tym najważniejsze inwestycje pozbawione są obecnie podstaw ekonomicznych w aktualnych warunkach niepełnego wykorzystywania zdolności produkcyjnych istniejących wytwórni filmowych. Zastrzeżenia te nie dotyczą niezbędnej wymiany sprzętu produkcyjnego i pomocniczego oraz robót natury porządkowej. W tym miejscu można się spokoić z zarzutem, że negowanie np. budowy nowych hal zdjęciowych nie przyczynia się do obniżki kosztów produkcji, gdyż — jak wiadomo — filmy atelierowe produkowane są w granicach są tańsze od filmów plenerowych. Zarzut taki świadczyłby jednak o braku znajomości realnej sytuacji, gdyż hale te obecnie nie są wykorzystywane. Dopiero więc, gdy rachunek ekonomiczny oraz inne czynniki skłonią twórców do realizowania większości naszych filmów w atelier, może pojawić się potrzeba inwestowania. Ale na to trzeba będzie jeszcze poczekać dobrych kilka lat.

LECH BURZYŃSKI

SPRÓSTOWANIE

W artykule Grzegorza Pisafskiego pt. „Lepiej dmuchać na zimne” („Życie Gospodarcze” nr 32/58) podane wzrosty średnich cen dotyczą I kwartału br. porównanego z I kwartałem ub. r., tj. 12 miesięcy, a nie, jak mylnie wydrukowano, wyłącznie okresu 3 miesięcy (I kw.) 1958 r.

REDAKCJA

Listy

SZANOWNY PANIE REDAKTORZE,

Z zainteresowaniem przeczytałem w ostatnim „Życiu Gospodarczym” (nr 31) informację o tym, że poglądy prof. B. Minca podane zostały krytyce na łamach „Współczesnej Ekonomiki”. Jeżeli do brzo zrozumiałem, prof. Minc próbował, powołując się na fakty, podać w wątpliwość twierdzenie, które ma być jednym z podstawowych w marksistowskiej ekonomii, a które głosi, że produkcja środków produkcji musi w rozwoju przewodzić nad produkcją środków konsumpcji. Będąc uważnym czytelnikiem prasy społeczno-ekonomicznej, siedziałem również ostatnio wystąpienia publicznego prof. Minca. Zauważyłem, że argumenty, jakimi posługiwał się prof. Minc, co prawda w innej sprawie, są swoim rodzajem bardzo zbliżone do argumentów użytych przeciwko niemu we wspomnianym krytyce. Czy Szanowny Pan Redaktor nie uważa, że fakt ten jest bardzo zastanawiający?

Leon Bogacki
Myślenice, woj. krakowski

SZANOWNY PANIE REDAKTORZE!

Ponieważ od połowy czerwca „Ruch” zaprzestał przysyłać do Zgorzela tygodnik „Życie Gospodarcze”, a moje reklamacje i w miejscowej Delegaturze i we Wrocławiu zostały bezskuteczne, natomist Urząd Pocztowy może przyjąć prenumeratę dopiero na IV kwartał — zwracam się z uprzejmą prośbą o umożliwienie mi zaprenumerowania tygodnika wstecz od I.VII—I.X (okres III i IV kwartału) bezpośrednio w redakcji „Życia Gospodarczego”.

Nadmieniam, że jestem ekonomistką, stałą od długiego czasu czytelniczką tygodnika i dlatego bardzo mi na nim zależy. Po otrzymaniu odpowiedzi natychmiast przekażę należność za kwartałny abonament.

Halina Smuczyńska
Zgorzelec, woj. wrocławskie

UWAGA

W miesiącu sierpniu br. ukaże się nakładem Polskich Wydawnictw Gospodarczych broszura Rady Ekonomicznej przy Radzie Ministrów

pt. „GŁÓWNE PROBLEMY SYTUACJI GOSPODARCZEJ KRAJU”

str 164 cena 11.— zł

Zamówienia na w/w broszurę należy przysyłać na adres |
Ośrodek Upowszechniania Książek i Czasopism PWG
Warszawa Poznańska 15



Trzeci wielki piec w hucie Lenina rozpoczął pracę.

FILM

i jego BAZA

lement pracy żywej, organizowanej każdorazowo dla poszczególnego filmu. Wytwórnie filmowe stanowią jedynie bazę techniczną, której właściwe wykorzystanie uzależnione jest od stopnia organizacji i ponysłowości grupy zdjęciowej oraz rodzaju filmu.

Do niedawna twierdzono, że na wielkość produkcji i długość okresu realizacji filmu decydujący wpływ ma głównie poziom przygotowania i gotowość techniczna wytwórni filmowej. Konsekwencją takiego stanowiska była stała tendencja do rozbudowywania istniejących wytwórni, zwłaszcza powiększania parku sprzętowego.

Mimo bardzo znacznych nakładów inwestycyjnych na wytwórnie filmowe (w latach 1950 — 56 około 65 mln zł) obserwowaliśmy jednak zjawisko stabilizacji produkcji filmów fabularnych w aspekcie ilościowym oraz przy skłonności do ciągłej wyższych kosztów produkcji. Mówi o tym tabela.

Tak wyglądała sytuacja do chwili wydzielenia z wytwórni filmowych zespołów twórczych; produkcja w latach 1953 — 1956 nie zwiększała się, chociaż koszty produkcji 1956 roku wzrosły o blisko 80% w stosunku do kosztów 1950 roku.

Powstanie ZAF spowodowało między innymi, że nagle bo — w 1957 roku — produkcja filmów fabularnych ilościowo wzrosła do 13, a koszt

wego planu gospodarczego to stwierdzamy, że w 1958 r. zaplanowano do realizacji 19 filmów fabularnych. Tak

	Produkcja filmów fabularnych	Przeciętne koszty /w tys.zł/
1950.	4	3 395
1951	4	5 516
1952	—	—
1953	9	6 246
1954	9	5 499
1955	9	7 731
1956	9	6 145

więc, przy tej samej bazie technicznej, produkcja filmów fabularnych w bieżącym roku ma wzrosnąć o 100% w porównaniu do 1956 roku.

Przytoczone liczby wskazują, że zmiany organizacyjne dokonane w latach 1956 — 1957 przyczyniły się do znacznego obniżenia kosztów produkcji i zapewnienia warunków właściwszego wykorzystania zdolności produkcyjnych naszych wytwórni. Podobne zjawisko obserwujemy również przy produkcji filmów oświatowych. Wystarczy stwierdzić, że

do bazy technicznej, jako do czynnika mającego decydować o wielkości i jakości produkcji filmowej.

Ostatnie zmiany potwierdziły tezę, że czynnik ekonomiczno-organizacyjny umożliwia lepsze wykorzystanie istniejącej bazy technicznej oraz znaczne zmniejszenie absorbowania sprzętu i ludzi w procesie realizacji filmu, przyczyniając się do obniżki kosztów produkcji. Po wydzieleniu z wytwórni filmowych zespołów twórczych obserwujemy inne jeszcze zjawisko, a mianowicie rezygnowanie przez grupy zdjęciowe z części sprzętu, uważanego do niedawna za niezbędny do realizacji filmu, jak również z części personelu technicznego obsługującego ten sprzęt. I tak np. grupa zdjęciowa realizująca film „Deszczowy lipiec” zrezygnowała z wozu dźwięku z kamerą dźwiękową szeroką, stosując w to miejsce magnetofon wąskiej typu „Smaragd”. Oszczędność z tego tytułu wyniosła około 200 tys. zł. Grupa realizująca film „Pigułki dla Aurelii” zrezygnowała z części personelu obsługującego sprzęt oświetleniowy. Obserwuje się również zjawisko rezygnowania z jednostek reflektorowych o dużych mocach, oczywiście z powodu wysokich stawek taryfowych. Klasycznym przykładem walki o obniżkę kosztów produkcji w grupach zdjęciowych jest realizacja filmu „Ewa chce spać” w sąsiedztwie WFF — Wrocław, pomimo że wytwórnia oferowała swoje usługi. Przyniosło to obniżkę kosztów w wysokości około 200 tys. zł.

Na podstawie wymienionych przykładów można stwierdzić, że grupy zdjęciowe w coraz większym stopniu rezygnują z usług wytwórni filmowych, dotychczas głównie w zakresie usług techniczno-pomocniczych, ale przejawiają się też tendencje do rezygnacji z zasadniczych usług technicznych wytwórni,

Czy nie tędy droga?

(W odpowiedzi na polemikę „Nowych Drog”)

Dyskusja nad sprawami samorządu robotniczego trwa bez przerwy od dwóch lat. Jej żywotność wywołała nawet sarkastyczne uwagi ze strony niektórych publicystów. Nie mieli oni racji. Problem ma ogromne znaczenie — samorząd w zakładzie pracy to przecież niezwykle istotny element naszej specyfiki budownictwa socjalizmu, istotny pod względem ekonomicznym i społecznym. A spraw dotychczas niewyjaśnionych i spornych jest wiele.

Ostatnio wywołał dyskusję artykuł J. Toeplitza pt. „Problemy KSR”, zamieszczony w 28 numerze „Życia Gospodarczego”. Odpowiedź pod znamiennym tytułem „Nie tędy droga” podpisana literkami RKM ukazała się w lipcowym numerze „Nowych Drog”.

Tym razem spór dotyczy niezwykle ważnych spraw społecznych. Chodzi mianowicie o rolę i metody pracy organizacji partyjnej w Konferencji Samorządu Robotniczego, a tym samym również o rolę innych członków tej instytucji. Znaczenie owej dyskusji podnosi fakt, że toczy się ona w warunkach, gdy nie ma ani dostatecznej ilości doświadczeń, które mogłyby być podstawą generalnych uogólnień, ani nie ma ustawowo określonych ram działalności konferencji i jej poszczególnych uczestników.

Obu dyskutantom — jak wynika z ich deklaracji — chodzi o to samo: o pogłębienie i rozszerzenie demokracji robotniczej w zakładzie pracy oraz o ustalenie niezwykle istotnej dla tej demokracji sprawy — właściwych stosunków między poszczególnymi członkami samorządu. I wokół tego zagadnienia rozgorzała polemika.

Generalny zarzut RKM pod adresem artykułu J. L. Toeplitza można by, z pewnym uproszczeniem, sformułować następująco: niedocenianie roli organizacji partyjnej, jako kolektorysu ludzi najbardziej świadomych, jako zbiorowości mającej już z samą naturą obowiązek reprezentowania jednolitego stanowiska w sposób najbardziej zgodny z intencjami linii politycznej partii i interesami ogólnospołecznymi. Przykładem, którym zilustrowano powyższą tezę jest sprawa funduszu zakładowego.

W artykule RKM w „Nowych Drogach” jest wiele słusznych i istotnych uwag na temat roli organizacji partyjnej. Równocześnie jednak odnosi się wrażenie, że autor nie docenia lub pomija szereg bardzo ważnych, nie tylko subiektywnych, lecz również obiektywnych warunków, które nie mogą przecież nie wywierać istotnego wpływu na realizację słusznych

założeń. Co więcej, mogą je w toku realizacji wypaczyć i zmienić w ich własne przeciwieństwo.

Samorząd robotniczy jest instytucją demokratyczną, o charakterze — w pewnym sensie — parlamentarnym. Powołanie do KSR wszystkich organizacji skupiających całą załogę lub jej znaczną część, miało na celu pogłębienie i poszerzenie demokratycznego charakteru zarządzania zakładem. Bez wątpienia, Konferencja jest platformą szerszą niż przesyłany rady robotniczej, ale jednocześnie sama forma KSR stwarza pewne niebezpieczeństwa i pewne sprzeczności, o których nie można zapominać.

Pierwsza, choć może nie najważniejsza z nich, jest sprawa przedstawicielstwa. Konferencja samorządu robotniczego, która jest obecnie w zakładzie decydującą instancją, najpełniejszą reprezentacją załogi, ma charakter „przedstawicielstwa przedstawicielstw”, ponieważ składa się z kierowniczych organów trzech istniejących w zakładzie organizacji. Każde z tych przedstawicielstw reprezentuje nieco inne grupy ludzi (przed którymi jest odpowiedzialne), a dwa z nich — egzekutywa POP i Rada Zakładowa — są związane dodatkowo uchwałami i zaleceniami swych władz nadzórnych. Stwarza to niezwykle skomplikowaną sytuację, gdyż pogłębienie demokracji dokonuje się przez (swoista) uwzględnienie i niedostatek podwójnej alienacji. Taka sytuacja wymaga niezwykle precyzyjnych i elastycznych metod działania. Nic więc dziwnego, że pewne metody słuszne i potrzebne wewnątrz każdej z trzech reprezentowanych w KSR organizacji, nie zawsze najlepiej się sa na zewnątrz.

Drugim czynnikiem, ważniejszym jeszcze, istnieje niezależnie od formy samorządu. Wynika on bowiem z natury samego procesu zarządzania tak skomplikowanym organizmem, jak nowoczesny zakład produkcyjny. Fabryka, to przecież twór niezwykle racjonalny, który musi działać zgodnie z wieloma wymogami technicznymi i ekonomicznymi. Nie chce tutaj wchodzić się w wielką dyskusję, jaką na temat możliwości zarządzania przez samorząd nowoczesnymi zakładami toczą od dłuższego czasu prof. E. Lipiński, J. Wacławek, E. Bodnar i J. Głowczyk, gdyż wyrażałoby to znacznie poza ramy artykułu. Można jednak i trzeba stwierdzić jedno — wymogów zarządzających produkcją nie można dowolnie zmieniać bez ujemnych skutków dla działalności zakładu i osiągniętych przez niego efektów.

W związku z tym może powstać (i nieraz w praktyce powstaje) sytuacja, w której bezpośrednie interesy załogi lub jej grup mogą być sprzeczne ze wspomnianymi wymogami. Grupa ludzi, choć wyłoniona jak najbardziej demokratycznie przez załogę, siłą samego faktu kierowania produkcją, znajduje się pod nieustanną presją interesów produkcji, nie zawsze zgodnych z interesami ludzi. Dodać do tego trzeba, że sam proces zarządzania produkcją jest w pewnym sensie sprzeczny z parlamentarną formą samorządu, i choć jest to, moim zdaniem, sprzeczność możliwa do przezwyciężenia, musi ona stwarzać tendencje do odrywania się kierownictwa rady robotniczej — a obecnie i dwóch pozostałych członków samorządu — od reszty załogi. Jest to proces w pewnym sensie obiektywny, nazywany u nas powszechnie podejściem „niepopularnych decyzji”.

Rece jasna, że wszyscy uczestnicy KSR muszą się poważnie liczyć z istnieniem takiego procesu. Nic bowiem bardziej nie może zaszkodzić demokracji robotniczej, jak utrata przez samorząd poparcia, uznania i pewnego, niezbędnego kredytu zaufania ze strony większości robotników. Trzeba pamiętać, że umiejętność zarządzania, to umiejętność wyboru rozwiązania najlepszego spośród dobrych, ale i nieraz najmniej złego spośród złych.

O powyższych problemach pozwoliłem sobie wspomnieć, gdyż zostały one w zasadzie pominięte przez obu dyskutantów, a mają chyba pewne znaczenie dla istoty sporu. Nie mają one jednak w stosunku do żadnego z wspomnianych artykułów charakteru polemicznego. Pewne wątpliwości budzić musi natomiast stwierdzenie RKM, że organizacja partyjna nie ma obowiązku zajmowania jednolitego stanowiska w sprawach technicznych i ekonomicznych, ma zaś taki obowiązek w sprawach o charakterze politycznym, dotyczących zagadnień świadomości załogi. Nie chodzi tu w tej chwili o sprawę stanowiska organizacji partyjnej, lecz o sam podział zagadnień. Nie można przecież zapominać, że chodzi o zarządzanie zakładem produkcyjnym. RKM jako przykład spraw pierwszych podaje problem wzniesienia nowego budynku, jako przykład drugich — problem podziału funduszu zakładowego. Jak jednak za kwalifikować takie sprawy, jak zatrudnienie, płace, normy, a nawet sprawę postępu technicznego, czy wprowadzenie nowej produkcji? Czy są to problemy ekonomiczne, a nie są one techniczne? Oczywiście tak. Czy jednak mają one charakter społeczny, a często i polityczny? Również tak. Teoretycznie można by przyjąć, że we wszystkich takich sprawach organizacja partyjna powinna zajmować jednolite, określone stanowisko. Są to przecież sprawy żywo na ogół obchodzące załogę i wywołujące silne napięcia emocjonalne wśród robotników. Cóż wtedy pozostanie dla KSR? Drobne sprawy techniczne (podane zresztą przykładowo przez RKM), które w normalnym trybie powinny załatwiać dyrekcja.

RKM zastrzega się jednak, że pozostali uczestnicy

samorządu mają prawo występować z innymi, niż organa organizacja partyjna wnioskami na Konferencji. Nie trzeba jednak zapominać, że w praktyce nie jest to takie łatwe. I nie wydaje się mi również słuszne, aby rada zakładowa, czy robotnicza przeciwstawiła się uchwalonym i obowiązującym członków partii wnioskom.

Czy nie lepiej więc szereg decyzji podjąć na konferencji, w szerszym gronie, niż przed konferencją, w wąskim? Po to chyba właśnie została powołana KSR, gdyż w przeciwnym wypadku mogłaby ją zastąpić z powodzeniem Komitet Zakładowy czy egzekutywa POP.

Tak wiele uwagi poświęciłem sprawie klasyfikacji problemów na techniczne, ekonomiczne, polityczne itp., gdyż wydaje mi się, że tu leży główny błąd autora z „Nowych Drog”. Nie negował bowiem J. Toeplitz, i nie chcę negować również ja, że organizacja partyjna w wielu sprawach powinna mieć jednolite i zdecydowane stanowisko. W przeciwnym wypadku nie realizowałaby swej kierowniczej roli. Spór jednak toczy się o to, w jakich sprawach. A na to nie można, wydaje się, dać jednolitej odpowiedzi, gdyż zależy ona od konkretnych warunków danego zakładu, od tego jaką on ma załogę, jak pracuje, jakie osiąga efekty, jaka jest tam rada robotnicza i zakładowa i wreszcie — co jest chyba co najmniej równie ważne — jaka jest organizacja partyjna i jakim autorytetem cieszy się wśród załogi. Można podać niefedat przykład, gdy właśnie organizacja partyjna występowała za równościowym podziałem funduszu zakładowego, wbrew radom robotniczym i wbrew ogólnospołecznym interesom.

Dodać do tego trzeba jeszcze dwie sprawy. Pierwsza z nich, to problem nikłych doświadczeń w zarządzaniu przedsiębiorstwem, szczególnie w warunkach dokonywania pól i częstych zmian modelowych. Doświadczeń tych brak wszystkim, nie wyłączając dyrektorów, niemniej pewien zasób praktycznej wiedzy zdobyły sobie w ciągu ostatnich dwóch lat przede wszystkim rady robotnicze. Dlatego ich głos musi być wysłuchany ze szczególną uwagą.

Po drugie — trzeba pamiętać, że rozwijanie demokracji robotniczej dokonuje się bynajmniej nie w sielankowych warunkach. Z jednej strony byli tacy, którzy chcieli wykorzystać fakt powstania rad robotniczych do przekształcania kierownictwa roli partii i faktycznego wyeliminowania centralnego planowania z zarządzania gospodarką. Z drugiej strony istniał i istnieje potężny nacisk ludzi i grup dążących do praktycznego zlikwidowania demokracji robotniczej, grup pragnących utrzymać stare metody i wynikające z nich z tych metod korzyści. Ze grupy takie istnieją i odgrywają nie małą rolę, może świadczyć dyskusja toczona ostatnio nad sprawą zjednoczenia i ich nowego, odmiennego od centralnych zarządów, charakteru.

A. WIATROWSKI

ŻYCIE gospodarcze
Redakcja
Warszawa, ul. Hoża 35.
Telefony: Redaktor Naczelny — 808-28.
Sekretarz Redakcji — 808-28, Redaktorzy — 883-92, Centrala — 803-13, 800-71.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzisław Brus, Andrzej Brzozki, Henryk Flakierski, Stefan Frenkel, Jan Głowczyński (red. nac.), Tadeusz Jaworski, (sekr. red.), Mieczysław Kaba, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszanowski, Zbigniew Mikołajczyk, Juliusz Mikołajski, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Palczak, Roman Peretiatkowicz, Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Sukienicki (z-ca red. nac.), Jan Werner, Janusz G. Zieliński.

WARUNKI PRENUMERATY: rocznie 104 zł, półrocznie 52 zł, kwartalnie 26 zł. Cena i egz. z j. Zamówienia i przedpłaty na prenumeratę przyjmują urzędy pocztowe i Urzędowość, instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miejscowościach, w których są Oddziały i Delegatury „Ruchu”. Zamówienia na prenumeratę należy składać do dnia 10 m-ca poprzedzającego okres prenumeraty. Niezamówionych rękopisów redakcja nie wstraca. Cena ogłoszeń za 1 cm² — zł 10,00. Za treść ogłoszeń redakcja nie odpowiada.

WYDAWCA: „Polskie Wydawnictwa Gospodarcze” Przedsiębiorstwo Państwowe. Skład i druk RSW „PRASA” ul. Marszałkowska 3/5.
Zam. 1477. A-31