

W NUMERZE:

Andrzej Lewandowski — O RENCIE GRUNTOWEJ
POLEMICZNIE — str. 2

Jan Kołodziej — ŁÓDZKA MŁODZIEŻ — str. 3

Grzegorz Pisarski — NA DWIE ZMIANY — str. 7

ZYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XIII WARSZAWA - 31 SIERPNIA 1958 R. CENA 2 ZŁ Nr 35/363

NEWYKO- RZYSTANE MOŻLIWOŚCI

STANISŁAW POLACZEK

Istnieje dość rozpowszechnione i raczej uzasadnione mniemanie, że w dziedzinie współpracy gospodarczej między krajami socjalistycznymi nie wyszukuje się jeszcze wszystkich potencjalnie tkwiących w niej możliwości. Z jednej strony obserwuje się duże osiągnięcia, jak znaczny wzrost obrotów, stale wzbogacanie asortymentu towarowego w obrotach, rozwój umów wieloletnich zabezpieczających rozwój gospodarczy poszczególnych krajów w przyszłości i zmniejszanie się zależności od rynków kapitalistycznych. Z drugiej jednak strony zarysowują się też zjawiska niekorzystne, takie jak np. stagnacja obrotów między niektórymi krajami (szczególnie uderzająca w zestawieniu z szybkim wzrostem gospodarczym ogółu krajów socjalistycznych), albo niedostateczny rozwój międzynarodowego podziału pracy. Wyrazem tego ostatniego jest podejmowanie przez poszczególne kraje tych samych procesów produkcyjnych, niezależnie od chłonności rynków zbytu na pewne konkretne towary, co w rezultacie prowadzi do marnotrawstwa mocy wytwórczych, myśli technicznej, siły roboczej itp.

Niezależnie od wysokich kosztów tego rodzaju produkcji może zachodzić niebezpieczeństwo dość łatwych do popełnienia błędów w ocenie chłonności rynku, w wyniku których zaczęta gromadzić się zapasy, które trudno będzie również ulokować za granicą.

Dziś np. wszystkie kraje socjalistyczne intensywnie rozwijają przemysł dóbr trwałej konsumpcji, a jednocześnie w NRD zauważa się już spadek produkcji niektórych tego typu artykułów, jak widać z poniższych cyfr (w tysiącach sztuk):

	1955	1956	1957
Odbiorniki radiowe	725	653	664
Maszyny do szycia	215	207	194
Rowerzy	724	694	587

Skutki tendencji autarkicznych bardzo ujemnie oddziałują na gospodarkę krajów demokracji ludowej, natomiast stosunkowo nieznacznie na gospodarkę Związku Radzieckiego. Ten ostatni bowiem kraj, reprezentując dwukrotnie większą liczbę ludności, niż europejskie kraje demokracji ludowej, razem wzięte, dwudziestokrotnie większe terytorium, niemal nieograniczone zasoby surowcowe, posiada szerokie możliwości specjalizacji produkcji w obrębie własne-

go rynku zbytu. Oczywiście pogłębienie międzynarodowego podziału pracy w zasięgu rynku socjalistycznego może przynieść również duże korzyści Związkowi Radzieckiemu, ale waga problemu dla tego kraju jest relatywnie znacznie mniejsza, niż dla któregośkolwiek kraju demokracji ludowej.

Wynika stąd, że przede wszystkim w interesie krajów demokracji ludowej leży jak najszybszy rozwój współpracy międzynarodowej oraz wykrycie przyczyn dotychczasowych niedomagań w tej dziedzinie. Gdzie należy zatem doszukiwać się tych przyczyn? Do niedawna o sprawach tych niewiele pisało z tego prostego powodu, że brak publikowanych danych statystycznych z zakresu handlu zagranicznego uniemożliwiał poznanie stanu faktycznego. Od pewnego czasu nastąpiła w tej dziedzinie poprawa o tyle, że pewne przynajmniej najbardziej ogólne dane liczbowe dotyczące handlu zagranicznego Polski oraz innych krajów socjalistycznych stały się dostępne. Z cyfr tych można już wyciągać pewne wnioski, które w szczególności dla Polski nie przedstawiają się zbyt pomyślnie, gdyż wskazują dość wyraźnie na nienadążanie naszego handlu zagranicznego za ogólnym wzrostem gospodarki naszego kraju, jak też za wzrostem obrotów handlu zagranicznego w innych krajach. W ślad za publikowanymi cyframi zaczynają się pojawiać artykuły, w których analizuje się istniejący stan rzeczy w wymiarze międzynarodowej krajów socjalistycznych i sugeruje środki poprawy tego stanu. Spróbujmy zatem poniżej uczynić to samo, uwzględniając w sposób krytyczny to co dotychczas na ten temat zostało powiedziane.

CZY PRZYCZYNY TRUDNOŚCI TKWIĄ W NIEDOSTATKACH TEORI?...

Czasem wyraża się pogląd, że trudności w handlu zagranicznym krajów socjalistycznych są rezultatem braku teorii wymiany międzynarodowej, w socjalistycznej nauce ekonomii. Rzeczywiście dziedzina obrotów międzynarodowych zajmuje wyjątkowo skromną pozycję w tej nauce. Z wielu względów nie należałoby jednak przeceniać wpływu tej sytuacji na prak-

Dokończenie na str. 4

MIESIĄC ODBUDOWY KRAJU I STOLICY



W dniu 1 września 1958 r., jak co roku, rozpoczyna się „Miesiąc Odbudowy Kraju i Stolicy”. Czyż trzeba przypominać, jak potworne zniszczenia pozostawiła u nas wojna?

„Swego czasu ogrom tych zniszczeń wstrząsał sumieniem całego świata. Gen. D. Eisenhower w czasie swego pobytu w Warszawie w 1945 r. stwierdził: „Chciałbym, aby każdy żołnierz amerykański mógł zobaczyć zniszczenia Warszawy... Widziałem wiele wojen i wiele terenów bitew, ale nigdzie nie widziałem tak bezsensownych i tak bezgranicznie złośliwych zniszczeń. To była nie tylko walka z narodem polskim, ale i z polską kulturą”.

W trzydzieści lat później, latem br., Adlai E. Stevenson zwiedzając Warszawę powiedział: „Odrodzenie Warszawy ze zniszczeń wojennych jest jednym z cudów naszego wieku...”.

Wyniki odbudowy nie są wszakże żadnym cudem. Chyba że cudem naz-

wiemy wytrwały wysiłek całego narodu i pomoc, jaką jej udzielił nam Związek Radziecki w tej dziedzinie.

Szczególną rolę w dziele odbudowy od dwunastu lat pełni Społeczny Fundusz Odbudowy Stolicy, przekształcony ostatnio w Społeczny Fundusz Odbudowy Kraju i Stolicy.

Z funduszu zebranych przez SFOS, ze składek społecznych w wysokości 1750 mln zł sfinansowano ponad 3400 różnych inwestycji. Powstała Trasa W-Z, odbudowano ze zgliszcz i ruin warszawską Starówkę i stare rynki w Poznaniu, Wrocławiu, Lublinie i Kazimierzu nad Wisłą; przywrócono pełną krasę zabytkowym ratuszom w Poznaniu, Białymostku, Rzeszowie, Lublinie, Siedlcach i Strzelcach Opolskich; dano mieszkańcom Górnego Śląska Park Kultury wraz z największym w Polsce stadionem i planetarium; rozkwiła nowe życie artystyczne w teatrach Krakowa, Łodzi, Lublina, Bydgoszczy, Gdańska i Sopotu, Bielska, Radomia, Koszalina i Słupska, Duszniak i Zielonej Góry.

Nie tylko zboże

EDWARD DWORECKI

	1951	1953	1955	1957
Skup 4 zbóż tys. ton wskaznik	295,6 100	259,5 62	296,6 75	257,8 62
Skup żywności tys. ton wskaznik	59,4 100	67,2 113	62,1 105	61,7 104
Skup mleka w mln litr. wskaznik	199,0 100	216,0 109	285,3 143	369,1 185

howiem do znacznie szybszego rozwoju produkcji zwierzęcej, niż roślinnej. Jako dowód mogą posłużyć wyniki skupu ważniejszych artykułów rolnych z terenu woj. bydgoskiego (bez PGR) w ostatnich latach:

nikom przez państwo za produkt ludowlany, niż za zboża.

Stosunek ceny skupu żyta (bez obowiązkowych dostaw) do ceny skupu żywności wieprzowej wynosi obecnie jak 1:7,2, a przy żywcu bekonowym kształtuje się jeszcze korzystniej na rzecz żywności. Stosunek ceny wolnorynkowej żyta do ceny skupu żywności kształtuje się obecnie jak 1:6,2.

Podobny stosunek tych cen do obecnych wolnorynkowych był w 1938 roku. Według danych FAO w latach 1954/55 stosunek ceny żyta do żywności wieprzowej w NRF wynosił jak 1:5,9, a w Danii nastawionej na eksport bekonów wynosił jak 1:6,5, czyli był też korzystniejszy dla produkcji żyta, niż obecnie u nas.

Zbyt duża rozpiętość między ceną żyta, a żywności wieprzowej, mleka i jaj powoduje nie tylko niższą opłacalność produkcji towarowej, ale hamuje ich ogólną produkcję, zmniejsza troskę o wzrost plonów zbóż i prowadzi do zwiększonego spasania pasz pochodzenia zbożowego, które w znacznej części mogą być zastąpione innymi paszami produkowanymi w gospodarstwie.

W wyniku niekorzystnych cen na zboża przy znacznie większej opłacalności produkcji zwierzęcej istnieje w większości gospodarstw rolnych, a szczególnie w PGR stosunkowo duże zużycie pasz traw i innych wyprodukowanych kilograma żywności wieprzowej i mleka, a żywności wieprzowej i mleka.

dokończenie
NA STRONIE 3

Nasze systemy płac cierpią na jednostronność. W przemyśle spotykamy się prawie wyłącznie z dwiema zasadniczymi formami płac — dniówką i akordem, co najwyżej w pewnych odmianach. Również wachlarz eksperymentów płacowych jest bardzo ubogi. Dotyczy jedynie dwóch zakładów. Jednym z nich są Zakłady Wytwórcze Przyrządów Pomiarowych im. J. Krasickiego „A-3” w Warszawie, gdzie na miejsce akordu wprowadzono dniówkę z premią¹⁾. Premię robotnik otrzymuje za wykonanie i przekroczenie zadań produkcyjnych, zaś podstawą stała się dniówka — system, który w dotychczasowych formach słabo sprzyja wzrostowi wydajności pracy. Jednakże w 1957 r. system ten, w porównaniu z rokiem poprzednim — wpłynął pozytywnie na dyscyplinę plac. Znikła obawa przed rewizją norm — praca stała się spokojniejsza. Konstrukcja systemu płac jest prosta, jego zrozumienie nie następuje większych trudności.

Bodźce ekonomiczne — wytworzone przez ten system płac — pobudzają do wzrostu wydajności pracy są jednak połowiczne. Główna tego przyczyna leży w braku obiek-

PÓŁ- AKORD

ZYGMUNT OLEŃIAK

tywnych podstaw przy ustalaniu zadań produkcyjnych i przynależności premii.

Majstrowie i kierownicy którzy decydują o tych sprawach znajdują się pod naciskiem robotników zainteresowanych w ustalaniu zadań dziennych na niskim poziomie. W tych warunkach trudno uniknąć subiektywizmu. Dalsza słabość tego systemu polega na małym zróżnicowaniu premii — otrzymuje ją prawie każdy. Premia jest traktowana jako składowa część płacy, przysługująca niezależnie od wyników pracy. Sami robotnicy dostrzegają pewnego rodzaju równościowy podział

premił oraz słabe powiązanie między wydajnością pracy a wysokością płacy i na tym nie występują już pewne tarca.

Można więc dojść do wniosku, że system płac, stosowany w zakładach „A-3” nie ma przed sobą większych perspektyw oraz że w obecnej postaci nie nadaje się do upowszechnienia.

Nasuwa się więc pytanie, czy nie warto wykorzystać pozytywnych stron tej formy wynagrodzenia przy równoczesnym wyeliminowaniu słabych stron. Można to uczynić przez zastosowanie jednej z odmian pośrednich form płac, jaką jest pół-

akord, znany powszechnie pod nazwą systemu premiowego Hakey'a.

ISTOTA PÓŁAKORDU

Półakord jest systemem, który wykazuje równocześnie pewne podobieństwo do systemu dniówkowego i akordowego.

Podobieństwo do dniówki wyraża się w tym, że podstawą płacy jest stawka osobistego zaszerzgowania, ustalana na podstawie posiadanych kwalifikacji. Podstawą zaszerzgowania — tak jak i w innych systemach — jest taryfikator kwalifikacyjny zawodowy. Ilość przepracowanych godzin i stawka osobistego zaszerzgowania mają decydujący wpływ na wysokość zarobku. Stawka godzinowa stanowi zagwarantowane minimum płacy, zmienia się ona wraz ze zmianą osobistego zaszerzgowania. Wyniki pracy robotnika nie wpływają bezpośrednio na zmianę stawki podstawowej. Płace za przepracowane godziny stanowią jedną część zarobków.

Półakord jest dlatego podobny do akordu, że wymaga ustalania okresowych zadań produkcyjnych (zawyczał dziennych). Nie jest to jednak równoznaczne z normami pracy, które decydują o wysokości zarobku w akordzie. Zadanie produkcyjne staje się tu podstawą do pre-

DOKOŃCZENIE NA STR. 7

Ostatnio w literaturze ekonomicznej, szczególnie na łamach „Życia Gospodarczego”, ukazano się szereg artykułów, omawiających problem renty gruntowej w kapitalizmie, jak i w socjalizmie. Problem renty oprócz ciekawych aspektów teoretycznych może mieć, zwłaszcza w stosunku do socjalizmu, pewne znaczenie praktyczne. Wchodzi tu w grę przede wszystkim takie sprawy: podział dochodu narodowego między rolnictwo a inne działy gospodarki narodowej, kształtowanie się cen produktów rolnych, rachunek ekonomiczny w rolnictwie i w innych gałęziach gospodarki związanych z ziemią i jej bogactwami itp.

CZY ZMNIJSZA SIĘ ZNACZENIE RENTY GRUNTOWEJ?

W interesującym artykule, który ukazał się w „Życiu Gospodarczym”,¹⁾ A. Runowicz wysunął tezę o zmniejszeniu się znaczenia renty gruntowej we współczesnych rozwiniętych krajach kapitalistycznych. Autor wiąże to zjawisko ze spadkiem ekonomicznego znaczenia ziemi. Wskazuje na fakt zmniejszania się udziału rolnictwa w produkcie i dochodzie narodowym jest niewątpliwie słuszne. Związane jest to z niską dochodową elastycznością popytu na produkty rolne. Wraz ze wzrostem poziomu życia wzrasta bowiem szczyt popytu na towary będące wytworem przemysłu, niż na towary pochodzące z rolnictwa, a jeśli chodzi o towary żywnościowe, to wzrasta szybciej popyt na produkty rolne przetwarzane, niż na produkty znajdujące się w stanie surowym. Ponadto istotną rolę w zmniejszaniu się ekonomicznego znaczenia ziemi odgrywa także ten fakt, iż w wytwórczości produktów rolnych coraz to większe znaczenie mają technika rolna i ciągle doskonalone narzędzia produkcji.

Wymienionych wyżej tendencji jednak nie należy w żadnym wypadku absolutyzować. Nie oznaczają one wcale absolutnego zmniejszania się znaczenia ziemi i renty gruntowej w gospodarce. Istnieją bowiem określone kontrtendencje. Tendencji do zmniejszania się popytu na produkty rolne przeciwdziałają tendencja do jego wzrostu. Szybki przyrost ludności, jaki ma miejsce także w rozwiniętych krajach kapitalistycznych, wymaga zapotrzebowania na produkty rolne, które są podstawą spożycia ludności. Poza tym istnieją nawet w rozwiniętych krajach kapitalistycznych dość szerokie kręgi ludności, której poziom odżywiania się jest niedostateczny i niewątpliwie te grupy ludności reprezentują potencjalnie silny wzrost popytu na produkcję rolną.

Rozwój techniki rolnej i postęp w środkach produkcji, przy pomocy

których wytwarzane są produkty rolne, co prawda umożliwia w pewnym stopniu substytucję ziemi przez te środki. Pomimo tego ziemia nadal pozostaje podstawą wytwórczości rolnej, nie mówiąc już o bogactwach naturalnych ukrytych we wnętrzu ziemi i stanowiących podstawę rozwoju przemysłu przetwórczego.

W zależności od warunków danego kraju, nieraz danego regionu, w zależności od danego okresu różne tendencje występują z różną siłą.

Wydaje się, że w rozważaniach wszystkich te tendencje i kontrtendencje trzeba brać pod uwagę. Dlatego też twierdzenia o absolutnym spadku znaczenia ziemi i w związku z tym także znaczenia renty gruntowej w żadnym razie nie można postawić. A. Runowicz jest innego zdania, nie przytacza jednak żadnych danych, które uzasadniałyby takie twierdzenie.

Wydaje się, że w celu wzbogacenia wiedzy o rentie gruntowej w krajach kapitalistycznych bardziej wskazane byłoby przedstawienie konkretnych materiałów, dotyczących kształtowania się relacji cen artykułów rolnych do cen artykułów przemysłowych oraz dotyczących konkretnych form przejawiania się renty, a przede wszystkim: czynszu dzierżawnego, podatków, cen ziemi itp. Nie można też ograniczyć się do praktyki jednego tylko kraju, choćby miało on, jak w przypadku Stanów Zjednoczonych, duże znaczenie w ogólnej gospodarce światowej.

ZRÓDŁO RENTY RÓŻNICZKOWEJ

A. Runowicz w swoim artykule w sposób interesujący omawia zmiany, jakie zaszły w sytuacji społeczno-ekonomicznej rolnictwa we współczesnym kapitalizmie. Zwraca uwagę na zanikanie właścicieli ziemi jako odrębnej klasy, na wpływ przemysłowych monopolów na sytuację w rolnictwie i przedstawia w związku z tym ciekawe spostrzeżenia na sprawę podziału renty gruntowej w warunkach współczesnego kapitalizmu.

Jednakże w zagadnieniu źródeł renty różniczkowej autor zajmuje tradycyjne stanowisko i z beztrząsą niefrasobliwością odrzuca tzw. „redystrybucyjną koncepcję” renty różniczkowej twierdząc, że wszystko w tym zagadnieniu jest proste i nie budzi wątpliwości. Zgodnie więc z tradycyjnym stanowiskiem w sprawie renty różniczkowej traktuje ją jako wytwór jedynie pracy producentów rolnych, co oznacza, że renta stanowi kategorię ekonomiczną odzwierciedlającą wyłącznie stosunki produkcji, kształtujące się wewnątrz rolnictwa.

Problem źródła renty różniczkowej jest problemem ściśle teoretycznym, w sposób istotny wiążącym się z teorią wartości i z konkretyzacją działania mechanizmu prawa wartości w rolnictwie. Jak wiadomo wartość, w ujęciu teorii marksistowskiej, jest określaną społecznie niezbędnym czasem pracy potrzeb-

nym do wytworzenia towaru, czyli czasem pracy faktycznie zużywanym do produkcji przez wytwórców w przeciętnych warunkach. Ta wartość w przemyśle stanowi podstawę dla kształtowania się ceny produkcji i ceny rynkowej. Specyfiką rolnictwa jest m. in. to, że podstawą ceny rynkowej nie jest wartość określana przez warunki przeciętne, lecz wartość produktów wytwarzanych w gospodarstwach krańcowych (z punktu widzenia jakości gleby, a więc ta wartość, która jest najczęściej wyższa od wartości określanej warunkami przeciętnymi. Przyczyna tego stanu rzeczy jest istniejący w rolnictwie monopol na ziemię jako obiekt gospodarowania. Monopol ten stwarza konieczność wzięcia pod uwagę oprócz działek lepszych także działek gorzych. W wyniku tego gospodarstwa lepsze od krańcowych uzyskują rentę różniczkową. Ten fakt, że podstawą ceny rynkowej w rolnictwie jest wartość tworzona na działkach krańcowych, gdy w

twierdzą, że renta różniczkowa jest wyłącznie wytworem pracy producentów rolnych. W ten sposób chcą prawdopodobnie uzasadnić istnienie pełnej ekwiwalentności w wymiarze między przemysłem a rolnictwem. Czy można jednak mówić o pełnej ekwiwalentności wymiany jeśli produkt mniejszej ilości pracy jest wymieniany na produkt większej ilości pracy? Czy można mówić o pełnej ekwiwalentności w wymiarze tam, gdzie mamy do czynienia z monopolem, jak w przypadku właścicieli działek o lepszej jakości gleby, lub lepszym położeniu w stosunku do rynków zbytu?

Wydaje się więc, że uwagi B. Minca o konieczności odróżnienia wartości od wartości rynkowej zasługują na rozważeniu. W przypadku bowiem produkcji rolnej, gdzie występuje monopol na ziemię jako na obiekt gospodarowania ta wartość produktów rolnych, która

Zrównanie się wartości rynkowej z wartością w rolnictwie jest utrudnione na skutek istnienia monopolu na ziemię jako obiekt gospodarowania. W związku z tym renta różniczkowa może częściowo występować jako produkt redystrybucji wartości-dodatku między rolnictwem i innymi działami gospodarki narodowej. Zależy to w dużej mierze od tego, które warunki produkcji rolnej stają się krańcowymi, określającymi wartość rynkową i na ile warunki te odbiegają od przeciętnych. Nie oznacza to wcale, że pochodząca z redystrybucji wartość dodatkowa, przyjmująca postać renty różniczkowej, musi pozostać w rolnictwie. Jak słusznie pisze A. Runowicz renta, szczególnie w warunkach współczesnego kapitalizmu, jest przechwytywana w różny sposób poprzez monopole przemysłowe, handlowe, banki itd.

Warto, w związku z powyższym podkreślić to, że renta różniczkowa nie może być źród-

łowo-pieniężnych i opłaty za jego pracę, a także uzyskanie pewnej nadwyżki ponad koszty produkcji. Nadwyżki koniecznej dla uregulowania zobowiązań wobec państwa i dla ewentualnego dokonania inwestycji wewnątrz gospodarstwa. Możliwość osiągnięcia nadwyżki ponad koszty produkcji na działkach krańcowych związana jest z tym, że wskutek ograniczonej ziemi i ograniczonych możliwości intensyfikacji gospodarki rolnej w danym momencie nadwyżka, a także możliwości dostosowania podaży produktów rolnych do popytu na nie bez istotnego wzrostu kosztów produkcji. Duży popyt na produkty rolne, spowodowany szybkim wzrostem ludności i przeznaczeniem stosunkowo dużej części dochodów na zakup produktów rolnych, może powodować kształtowanie się wysokiej nadwyżki ponad koszty produkcji, realizowanej przez producentów rolnych i tym samym kształtowanie się wysokiej renty gruntowej. W tym wypadku do produkcji mogą wejść działki gorszej jakości od krańcowych, co spowoduje wzrost kosztów produkcji i spadek renty absolutnej przy wzroście renty różniczkowej. W przeciwnym wypadku przy trwałym spadku popytu na produkty rolne cena tych ostatnich może spaść w sposób znaczny poniżej granicy rentowności dla producentów wytwarzających na działkach krańcowych. To w dłuższych okresach czasu może doprowadzić do tego, że działkami krańcowymi staną się działki lepsze, o niższych kosztach produkcji zapewniających uzyskanie nadwyżki. Wielkość zatem nadwyżki zależy od poziomu kosztów produkcji na działkach krańcowych i od sytuacji rynkowej. Producenti rolni nie zawsze muszą taką nadwyżkę ponad koszty produkcji osiągnąć na działkach krańcowych. Czasem cena produktów rolnych może nie zapewnić nawet wzrostu kosztów produkcji także producentom gospodarującym na działkach lepszych. Jednakże w długich okresach czasu istnieje konieczność i możliwość ściągania nadwyżki ponad koszty produkcji także na działkach krańcowych, z tym że oczywiście nadwyżka ta jest realizowana nie tylko na krańcowych działkach.

Istotne znaczenie przy tym zagadnieniu ma podkreślenie związku renty absolutnej z mechanizmem kształtowania się cen produktów rolnych. Nie można tych dwóch zjawisk odrywać od siebie jak robi to W. Iskra. Piszcie on: „W takich warunkach (tj. w warunkach polskiego rolnictwa - przyp. A. L.) 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 renta absolutna”. Zupełnie nierozumiałe jest, w jaki sposób w cenach tych samych artykułów rolnych w zależności od tego, czy pochodzą one z działek dzierżawionych czy nie, w jednym wypadku jest realizowana renta absolutna, a w drugim wypadku nie jest ona realizowana. Przecież ceny w obu tych wypadkach kształtują się na tym samym poziomie. Trzeba więc dać jednoznaczny odpowiedź: albo renta jest związana z poziomem cen produktów rolnych i w tym wypadku jest ona realizowana w cenie produktów rolnych niezależnie od tego czy pochodzą one z działek dzierżawionych czy własnej, albo takiego związku nie ma. Jeśli mamy przeczącą odpowiedź, to wówczas teza o istnieniu renty absolutnej jest zawieszona w próżni a jej istnienie i wielkość staje się czymś zupełnie umownym, oderwanym od faktycznie działającego mechanizmu ekonomicznego.

Nadwyżka ceny ponad koszty produkcji na działkach krańcowych jest traktowana przez mnie jako renta absolutna dlatego, że związana z ograniczonością ziemi jest realizowana także na działkach krańcowych. Nie zawsze wielkość tej nadwyżki równa się podatkowi gruntowemu. Stosunek nadwyżki cen ponad koszty produkcji (chodzi tu oczywiście o bardzo wąskie kształtujące się ceny) do podatku gruntowego zależy od konkretnej polityki państwa. I tu dochodzimy do jednej z najistotniejszych różnic między rentą gruntową w kapitalizmie i w socjalizmie — mianowicie do jej podziału. W warunkach socjalizmu renta gruntowa występuje pod postacią podatku gruntowego i innych świadczeń na rzecz państwa, jak też w postaci wewnętrznej akumulacji producentów rolnych, która częściowo może pochodzić i faktycznie pochodzi z renty gruntowej. Podział zaś renty między państwo a producentów rolnych jest uzależniony od konkretnej polityki państwa w sprawie wielkości obciążenia wsi i wielkości pozostawionych środków dla inwestycji w gospodarstwach rolnych.

Istotną rolę na co wskazywałem w artykule w „Ekonomisty”, może odegrać renta gruntowa (w formie podatku gruntowego) jako jedno z narzędzi rachunku ekonomicznego. Może bowiem stanowić umowny element kosztu produkcji, czyli wartościowy wyraz zaangażowania ziemi przy produkcji określonego wyrobu.

¹⁾ Artykuł dyskusyjny.

²⁾ A. Runowicz: Zmiany w rolnictwie a teoria renty gruntowej. „Życie Gospodarcze”, nr 25/1958.

³⁾ A. Runowicz: O pewnej skrajnej teorii. „Życie Gospodarcze”, nr 20/1958.

⁴⁾ Por. K. Marks: „Kapitał”, tom III, wyd. ros. str. 674—675.

⁵⁾ Por. B. Minca: O pewnym nieporozumieniu teoretycznym. „Życie Gospodarcze”, nr 24/1958.

⁶⁾ Por. W. Iskra: W sprawie renty gruntowej. „Życie Gospodarcze”, nr 33/58.

O rencie gruntowej polemicznie¹⁾

ANDRZEJ LEWANDOWSKI

przemysłu podstawą ceny jest wartość określana przeciętnymi warunkami, oznacza, że w wymiarze między rolnictwem a przemysłem produkt mniejszej ilości pracy jest wymieniany na produkt większej ilości pracy. W związku z tym wytłania się kwestia: skąd pochodzi renta różniczkowa. Na kwestię tę wskazuje Marks w III tomie „Kapitału” mówiąc o iluzorycznej wartości społecznej, o przeplataniu produktów rolnych przez społeczeństwo, traktowane jako konsumenci owych produktów.)

Przeciwnicy tzw. „konceptu redystrybucyjnej” stoją na stanowisku, że renta różniczkowa nie pochodzi w żadnej ze swej części z redystrybucji wartości dodatkowej między przemysłem a rolnictwem

kształtuje się na działkach krańcowych, nie musi pokrywać się z wartością, która podobnie jak w przemyśle określana jest przeciętnymi warunkami produkcji. Wartość wytworzona w tym wypadku w warunkach krańcowych nazywamy wartością rynkową. Wartość rynkowa jest rezultatem nie tylko warunków produkcji, ale kształtuje się także pod wpływem warunków rynkowych — popytu i podaży. Wartość ta stanowi stosunkowo trwałą podstawę dla kształtowania się cen rynkowych, które są jej pieniężnym wyrazem i które mogą od niej odchyłać się w związku z noszącymi bardziej krótkotrwały charakter zmianami w sytuacji rynkowej.

wana jako kategoria ekonomiczna odzwierciedlająca jedynie stosunki produkcji wewnątrz rolnictwa. Musi ona być traktowana jako kategoria ekonomiczna, odzwierciedlająca także stosunki zachodzące między rolnictwem i innymi działami gospodarki narodowej.

O RENCIE ABSOLUTNEJ W SOCJALIZMIE

W artykule, który ukazał się w ub. r. w nr 6 „Ekonomisty”, przedstawiam moje stanowisko w sprawie renty absolutnej w warunkach polskich. Z tezami tego artykułu polemizuje W. Iskra.⁵⁾ Występuje on, m. in., przeciwko twierdzeniu, że renta absolutna nie zawsze musi być „związana” z prywatną własnością ziemi i pisze, że związane renty absolutnej z faktem występowania ziemi w ograniczonej ilości oznacza po prostu niedocenianie prywatnej własności ziemi w okresie przejściowym. Dalej stawia mi zarzut przekształcenia renty gruntowej z kategorii ekonomicznej, związanej ze społecznymi stosunkami produkcji, w kategorię naturalną. Z zarzutem pierwszym trudno polemizować, gdyż dla czytelnika jest rzeczą całkowicie niezrozumiałą dlaczego twierdzenie, iż renta absolutna nie zawsze musi być związana z prywatną własnością ziemi, oznacza lekceważenie roli tej ostatniej w naszych warunkach.

Również drugi zarzut niegła na nieporozumieniu. Ogólnie znany jest fakt występowania renty różniczkowej nie tylko w powiązaniu z prywatną własnością ziemi, lecz również w powiązaniu z innymi formami tej własności i jak wiadomo nie odbiera to jej charakteru kategorii ekonomicznej. Podobnie ma się sprawa z rentą absolutną w podanym przeze mnie ujęciu. Jest ona kategorią ekonomiczną, w takiej samej mierze jak renta różniczkowa, ponieważ wyraża stosunki ekonomiczne, kształtujące się na rynku, a głównie stosunki między właścicielami ziemi i państwem.

Wydaje się, że wymaga pewnego wyjaśnienia problem ograniczonej ziemi, z czym, moim zdaniem, związane jest występowanie renty absolutnej. Ograniczoność ziemi nie należy rozumieć w sensie absolutnym. Oznacza ona — po pierwsze — ograniczenie ilości ziemi w danym regionie. Po wtóre, co ma szczególne znaczenie dla omawianego zagadnienia, ograniczoność ziemi wyraża się w tym, że wzięcie pod uprawę działek ziemi gorszych od krańcowych (pod względem urodzajności gleby i położenia w stosunku do rynków) powoduje znaczny wzrost kosztów produkcji i w związku z tym wzrost cen produktów rolnych. W tym sensie nawet działki krańcowe (a nie tylko lepsze od nich) znajdują się w ograniczonej ilości.

Przy tak pojętej ograniczoności ziemi istnieje konieczność i możliwość osiągnięcia pewnej nadwyżki ponad koszty produkcji także na działkach krańcowych. Właściciele działek krańcowych muszą przecież płacić podatek gruntowy od tych działek. Dalej. Wskutek ograniczoności ziemi każda jej działka powinna być maksymalnie wykorzystana i nie powinna leżeć odłogiem. Jest w tym żywotnie zainteresowane państwo, które wyraża w socjalizmie interes społeczny. Stał też każdy hektar ziemi powinien przynosić państwu określony dochód. Istotnym źródłem zrewenta przez państwo potrzebnych mu funduszy pieniężnych. Tak więc granicą rentowności dla producenta rolnego gospodarującego na działce krańcowej jest otrzymanie kosztów produkcji (zwrotu nakładów materia-

KAUTSKY o produkcji towarowej

WŁADYSŁAW SZTYBER

Od kilku lat toczy się dość szeroko dyskusja na temat produkcji towarowej i prawa wartości w socjalizmie. Nie jest to bynajmniej spór sofistyczny, chociaż charakter takiego może niekiedy nabierać.

Czy uspołecznienie środków produkcji burzy podstawy produkcji towarowej, czy tylko wpływa na zmianę jej charakteru. Czy specyfika procesu uspołeczniania środków produkcji, w postaci dwóch form własności, warunkuje produkcję towarową, czy też powoduje ją głównie — społeczny podział pracy i współczesna produkcja. Czy towarami są jedynie przedmioty spożycia, czy również środki produkcji.

Wreszcie czy prawo wartości reguluje produkcję, cyrkulację towarową, czy jedynie „oddziałuje” na nią.

Szeroka skala poglądów, jakie w tej sprawie zostały wypowiedziane nie tylko w Polsce lecz również, wprawdzie w mniejszym stopniu, w innych krajach socjalistycznych jest miarą zainteresowania tematem.

Sprawą socjalistycznego systemu zajmowali się również twórcy naukowego socjalizmu. Oni jednak nie przewidywali konieczności istnienia produkcji towarowej w socjalizmie. Lenin uznawał ją za niezbędną w warunkach okresu przejściowego. Na ogół wśród socjalistów przeważało zapatrywanie, że w socjalizmie nie ma miejsca dla produkcji towarowej. Odmiennie pod tym względem poglądy reprezentował K. Kautsky.

Zaprzeczanie Kautskiego na produkcję towarową w socjalizmie uległo z biegiem czasu znacznej ewolucji. W „Zasadach Socjalizmu” wyraża on pogląd, iż w miarę jak produkcja stawać się będzie socjalistyczna, wytwarzanie na sprzedaż zastępowane będzie produkcją na własne potrzeby. Występować ona będzie jako produkcja jednostki w celu zaspokajania jej własnych po-

treb, bądź stowarzyszenia czy wspólnoty z zamiarem wykonywania zamówień zrzeczenia i jego członków.

Produkcja socjalistyczna będąc podporządkowaną zaspokajaniu potrzeb społeczeństwa musi mieć duże analogie z dawnymi formami wytwarzania komunistycznego, różniąc się jednak znacznie, tak jak produkcja kapitalistyczna od rzemieślniczej. Wszystkie przedsiębiorstwa, połączone zostaną w jedno wielkie zrzeszenie mające na celu pokrywanie najważniejszych potrzeb społeczeństwa. Ze względu jednak na daleko posunięty podział pracy wewnątrz kraju i w skali międzynarodowej ramy jednego państwa mogą się okazać za ciasne dla wspólnoty socjalno-demokratycznej.

Autor przewiduje stopniowe zmniejszanie się handlu zagranicznego, kurczenie międzynarodowego podziału pracy, umożliwiające niezależnienie się ekonomicznie od zagranicy. Przemysł produkować będzie przede wszystkim, na pokrycie potrzeb wewnętrznych, zbývane będą tylko nadwyżki.

W późniejszym jednak czasie¹⁾ polemizuje z Neurathem, który w książce „Wesen und Weg der Sozialisierung” twierdził, że gospodarka uspołeczniona jest gospodarką naturalną. Nie ma w niej miejsca dla pieniądza, pieniądz bowiem sam nie podlegając regulacji, uniemożliwia wykorzystanie go jako regulatora. K. Kautsky stwierdza, iż nie można uznać powrotu do handlu zamiennego za postęp w kierunku socjalizmu. Zresztą u podstaw handlu zamiennego leży wykorzystanie form wartościowych. „Dziwny jest to pogląd; chce ona zachować wymianę, ale odrzuca narzędzie, które jedynie zapewnia łatwe i ciągłe funkcjonowanie wymiany. bez którego ani podział pracy, ani wymiana nie byłby w ogóle możliwymi w dzisiejszych rozmiarach”²⁾.

We współczesnym społeczeństwie zdaniem Kautskiego są do pomysłowania dwa rodzaje gospodarowania bez pieniądza.

Typ pierwszy: wszystkie zakłady stanowią jedną wielką fabrykę,

podporządkowaną centralnemu kierownictwu. Wyznacza ono każdemu przedsiębiorstwu określone zadania produkcyjne, przydziela odpowiednią ilość środków produkcji oraz siły roboczej. Zajmuje się także przekazywaniem konsumentom różnorodnych przedmiotów spożycia, redukując w ten sposób ciżwieka do szablona. Nad ekonomiczną efektywnością takiego gospodarowania autor nie zastanawia się.

Typ drugi możliwy byłby w przypadku, gdy mielibyśmy do czynienia z produkcją w wielkich rozmiarach, o wysokiej wydajności pracy stwarzającą obfitość dóbr. W społeczeństwie tym ludzie pracując ile mogą, otrzymują natomiast tyle, ile potrzebują.

Przemysł nowoczesny z szeroko rozwiniętą specjalizacją oraz człowiek współczesny żyjący z rozbudowaną różnorodnością potrzeb — wszystko to byłoby, przy rozwiązaniu wariantu pierwszego, hamowane w rozwoju swojej inicjatywy i przedsiębiorczości.

Drugi natomiast wariant jest w pewnym stopniu czysto abstrakcyjny i zakłada poziom rozwoju gospodarczego dotychczas nie spotykany. W konsekwencji Kautsky dochodzi do wniosku, że produkcja towarowa, pieniądz będą zachowane w usłudze socjalistycznym. Wynika to przede wszystkim z faktu oddzielenia gospodarstwa domowego od współczesnego przemysłu.

W socjalizmie dokonywać się będą dwa rodzaje wymiany. Pomiędzy przedsiębiorstwami socjalistycznymi wymieniane będą środki produkcji dla prowadzenia wytwórczości, oraz pomiędzy zakładami pracy a gospodarstwem domowym odbywać się będzie cyrkulacja przedmiotów konsumpcyjnej, w celu spożycia osobistego. W zasadzie podstawa tego ostatniego będzie uprzednie przekazanie siły roboczej do dyspozycji przedsiębiorstwa.

Czy dokonywać się to będzie w formie towarowej, przez sprzedawanie siły roboczej? Społeczna własność środków produkcji powoduje, zdaniem Kautskiego, ustąpienie siły roboczej jako towaru. Zjawiska popytu i podaży — chociaż

DOKONCZENIE NA STR. 5

¹⁾ K. Kautsky — „Rewolucja proletariacka i jej program”, przełożył W. Kiełcki, Warszawa (bez daty wydania) Spółdzielnia Wydawnicza — Księgarska „Nowe Życie”.

²⁾ Tamże, s. 213.

ŁÓDZ-KA MŁODZIEŻ

JAN KOŁODZIEJ

W łódzkich fabrykach włókienniczych pracuje 50 tysięcy młodych ludzi. Co czwarty jest pracownikiem zatrudnionym w łódzkim przemyśle włókienniczym, to pracownik młody, nie mający jeszcze ukończonych 25 lat.

Zjawisko to w samej rzeczy jest pozytywne, niepokojący jest dopiero fakt, że 25 proc. zatrudnionych we włókiennictwie pracowników nie posiada ukończonej szkoły podstawowej. W mniejszych miastach, w zakładach bawelnianych w Piotrkowie, Pabianicach, Ozorkowie i Bełchatowie ilość ta jest jeszcze wyższa. Niestety, odnosi się to głównie do młodzieży.

Czas na reorganizację służby bhp

Wydawałoby się, że sprawa zapewnienia właściwej ochrony zdrowia i życia pracowników znajduje swoje odzwierciedlenie w odbywającej się u nas obecnie reorganizacji zarządzania przemysłem. Faktem tego odzwierciedlenia nie możemy być. Świadczy o tym chociażby nieprzypadkowe likwidacji komórek służby bezpieczeństwa i higieny pracy w przedsiębiorstwach, bądź też powierzenia tym komórkom dodatkowych zadań nie związanych z tematyką bhp. Dość powszechna likwidacja samodzielnych komórek służby bezpieczeństwa i higieny pracy oraz włączania ich zadań do wydziałów głównego mechanika, prawnych, socjalnych itp. powoduje, że sprawy te stają się "marginesowymi" w resortach i centralnych zarządach. Jako usprawiedliwienie tych likwidacji, posunięć można podać, że z obecnej pracy służby bhp mało kto był zadowolony. Związane to było przede wszystkim z faktem, że w komórkach bhp wiele s anowisk obsadzonych było przez osoby przypadkowe, nie posiadające w

Przemysł włókienniczy odczuwa brak rąk do pracy. Samych tkaczy potrzeba ponad 2000. Przyjmując, że jeden tkacz wyrabia przeciętnie 50 metrów tkaniny, tworzy to deficyt 10 000 metrów tkaniny dziennie. Nie zostają one wytworzone, ponieważ nie ma kto stanąć przy maszynie.

W Zakładach im. Dywizji Kościuszkowskiej wydano w ciągu miesiąca 60 tysięcy złotych na ogłoszenia, w wyniku których zaangażowano 3 nowe pracownice. W Zakładach im. Marchlewskiego przyjęto w miesiącu kwietniu 280 pracowników, a z tego pozostało załatwić tylko 30.

Ten brak ludzi ma swój wpływ i na losy pracującej w przemyśle młodzieży. Dla zakładów staje się mniej ważne, czy pracujący przy maszynach młodzi ludzie mają wykształcenie zawodowe i ogólne. Najważniejsze, że chcą pracować i że pracują stosunkowo nieźle. W tych samych zakładach im. Marchlewskiego trzystu młodych chłopców ma załatwić ukończone po 3 klasy szkoły podstawowej.

Przeciętna prądka czy tkacz mogą już po trzech miesiącach zarabiać około 900 złotych. Podnoszenie kwalifikacji według nich nie przynosi żadnego profitu, o wszystkim decyduje wprawa, jakość przeżyty i mechaniczna szybkość ruchu rąk. Inne, większe wymagania są już w przemyśle odzieżowym. Zakłady rozpoczynają produkcję krótkich serii i trzeba mieć opanowaną nie tylko jedną operację, ale i umieć pracować na różnych maszynach, na okrętce, owerlocku, czy stębnowce.

Teoria o nieopłacalności podnoszenia kwalifikacji jest wśród mło-

dzieży pracującej w przemyśle włókienniczym głęboko zakorzeniona. Wprawdzie przeczą jej doświadczenia starych włókienników, przeczą naukowe badania Instytutu Ekonomiki i Organizacji Pracy, przeczą jej wreszcie zdrowy rozsądek, ale nie zawsze przeczą listy płac i zaseregowania uposażeń. Ostatnio można zawsze przenieść się do innego zakładu i potargować z personalnym — wobec braku ludzi można być zaseregowanym „na wyrost”.

Stosowany dotychczas system płac nie faworyzuje ani kwalifikacji, ani stażu pracy. O tym, że jest on błędny i demoralizujący — pisało już wielokrotnie. Ważniejsze, że ostatnie uchwały rządu w sprawie szkolenia zawodowego młodzieży wprowadzają niebawem w tej dziedzinie znaczne zmiany.

Aby młodzież mogła się uczyć potrzebne są jednak szkoły. Przed rokiem utworzono w Łodzi dwie przyzakładowe szkoły zawodowe. Po krótkim stosunkowo okresie czasu szkoła przy zakładach im. Marchlewskiego rozwiązała się, a szkoła przy zakładach 1 Maja boryka się z rozlicznymi trudnościami i nie wróży jej długiego żywota. Powszechnie mówi się, że przyczyną tego jest obok obojętności młodzieży bierność lub wręcz niechętnie stanowisko personelu technicznego.

Nie w kategoriach czyjejs dobrej woli i sympatii leży jednak rozstrzygnięcie tego problemu. Wiąże się znow z sprawami zupełnie innego rzędu, nieoczekiwanie wywierającymi wpływ i na losy młodzieży.

Przemysł włókienniczy jest jedynym, w którym od 13 lat nie zmieniano norm. W tym czasie na przykład w budownictwie było 5 generalnych rewizji i mimo to nie rzadkie są wypadki wykonania planów w 200 i więcej procentach. We włókiennictwie różnica 1 procenta są już bardzo poważne. Normy w przemyśle włókienniczym są wysokie i nie tylko ich przekroczenie, ale nawet wykonanie przy starzejącym się parku maszynowym jest sprawą niełatwą.

Powołanie przyzakładowych szkół zawodowych powodowało konieczność przeznaczenia pewnej ilości maszyn dla celów szkoleniowych, a to znow poważnie ważyło na ogólnych wynikach produkcyjnych. Personel techniczny nie mając określonych stawek za prowadzenie nauki, a bezpośrednio dotknięty

groźbą niewykonania planu, coraz częściej traktował szkoły przyzakładowe jako zło konieczne. Ostatecznym finalem jest postępowanie likwidacji tych szkół. Wydaje się, że w przyszłości wszelkie półśrodki regulujące ten problem do niczego nie doprowadzą i konieczne jest podjęcie przez Ministerstwo Przemysłu Lekkiego zasadniczych decyzji.

Przyczyny niskiego poziomu wykształcenia ogólnego i zawodowego leżą również poza zakładami pracy. Wadliwie zorganizowana sieć szkolnictwa zawodowego w Łodzi, nastawiona głównie na kształcenie techników z zaniedbaniami zasadniczego szkolnictwa zawodowego przynosi coraz bardziej opłakane skutki. Na przykład w roku bieżącym szkolnictwo zawodowe w Łodzi opuszcza 1180 absolwentów techników, a tylko 490 absolwentów zasadniczych szkół zawodowych. W efekcie — wciąż za mało jest młodzieży przygotowanej do bezpośredniej pracy w produkcji.

W zakładach im. Mickiewicza spotkałem młodego robotnika, którego nazwisko znane jest w naszej powojennej literaturze. Przed ośmiu laty powstał znany poemat o Janku Kołendzie. Ten Janek z zakładów im. Mickiewicza ukończył tylko 4 klasy szkoły podstawowej. Rozmawiałem z nim. Nie wie, czy będzie się nadal uczył. Zobaczy. Gdyby przy zakładach, w których pracuje powstała szkoła lub jakieś kursy chyba by się zdecydował. Zresztą musi się poradzić z kolegami.

Takich jak on — niezdeterminowanych i biernych jest wielu. Sprawy młodzieży robotniczej stały się jednym z najpilniejszych zadań opracowywanych obecnie przez Zarząd Główny Związku Zawodowego Włókienników. W czasie ostatniej wizyty w Związku Radzieckim szczególnie interesowano się organizacją istniejących tam trzypięcioletnich szkół przyzakładowych — konfrontowano to z doświadczeniami innych krajów i z możliwościami naszego przemysłu. Podjęto już odpowiednie uchwały, przygotowuje się szczegółowy program organizacji szkolnictwa zawodowego. Będą to nowego typu szkoły zawodowe, międzyzakładowe i środowiskowe. Błędem byłoby jednak liczyć na szybkie i radykalne optymistyczne rezultaty. Zaniedbania pod tym względem były zbyt wielkie, a od podjęcia uchwał do ich realizacji droga bardzo daleka.

Aktualności GOSPODARSTWA

Lepiej późno — niż wcale

Elektryfikacja naszych kolei postępuje — jak wiadomo — w dalszym ciągu opornie, chociaż inwestycje tego typu, jako amortyzujące się bardzo szybko, korzystają z odpowiednich priorytetów. Nasza komunikacja jednak nie ma szanse do inwestycji — skoro tak oczywiste prawdy ekonomiczne były u nas dotychczas z uporem lekceważone. Należy podkreślić, że dotychczas.

Ukazała się bowiem ostatnio (z dn. 25 lipca br.) uchwała Rady Ministrów nr 275,98 w sprawie elektryfikacji linii Polskich Kolei Państwowych w latach 1958—1960. Uchwała ta stworzyła nam właśnie ten potrzebny priorytet dla elektryfikacji naszych linii kolejowych. Jednak

Wielkość odcinków w km wg. ustawy o planie 5-letnim

Wielkość „skorygowane”

1956	1957	1958	1959	1960	Razem
51	128	170	294	243	886
51	111	196	72	287	717

Dla sprawiedliwości trzeba jednak dodać, że omawiane „korygowanie” zadań w dziedzinie elektryfikacji kolei ma częściowo swoje uzasadnienie. Chodzi mianowicie o to, że brak było dotychczas właściwej koordynacji pomiędzy postępującą elektryfikacją kolei, a dostawami materiałów potrzebnych dla ich realizacji oraz niezbędnego taboru dla nowych elektryfikowanych linii. Cóż bowiem z tego, że mieliśmy elektryfikację, a nie mieliśmy taboru? Wobec tego, że nie mieliśmy taboru, trzeba by prowadzić pociągi powolnymi i węgłochłonnymi parowozami? Sytuację taką mamy częściowo nawet dziś, mimo opóźnień w dziedzinie elektryfikacji. Na przykład na trasie z Warszawy do Śląska, na odcinku Piotrków Trybunalski — Katowice, część pociągów towarowych prowadziła trzeba parowozami z braku... elektozwozów. Wina za ten stan rzeczy ponosi resort przemysłu ciężkiego, którego grzązły w dziedzinie permanentnego niewywiązywania się z dostaw taboru elektrycznego się aż nazbyt dokładnie i powszechnie znane. Najnowsza uchwała RM słusznie więc kładzie duży nacisk na konieczność koordynacji pomiędzy przebiegiem dostaw taboru elektrycznego a przebiegiem elektryfikacji linii. Obciążenie 1960 roku tak znacznymi zadaniami tłumaczy się zapewne wcześniejszym brakiem materiałów, a przede wszystkim brakiem gwarancji ze strony resortu przemysłu ciężkiego o realności wcześniejszych dostaw taboru elektrycznego. (młk)

Budownictwo spółdzielcze

Swego czasu informowaliśmy o zamierzeniach budownictwa spółdzielczego w bieżącym roku, które przewidywały odnienie do użytku 1200 izb (270 mieszkań) oraz wykonanie 32 tys. izb (11400 mieszkań) w stanie surowym. Według danych na koniec czerwca br. spółdzielnie mieszkaniowe oddały do użytku 1200 izb (318 mieszkań), co stanowiło wykonanie zadań za I półrocze w 144%. Lepiej natomiast było wykonanie planu przedstawić się, jeśli chodzi o izby w stanie surowym. Plan za I półrocze został wykonany w 52%, co oznaczałoby, że w I półroczu 1957 r. (18,7 mln roboczo-godzin w I półroczu 1957 r. i 17,3 mln w I półroczu 1957 r.).

Ten spadek liczby godzin przestoju jest w tym samym stopniu zasługą przedsiębiorstw podległych Ministerstwu Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego i 1,7 mln roboczo-godzin w I półroczu 1957 r. na 0,4 mln roboczo-godzin w I półroczu 1957 r.). W wielu przedsiębiorstwach występuje jednak pogorszenie sytuacji w tej dziedzinie. Tak np. w przedsiębiorstwach podległych Ministerstwu Górnictwa i

szkaniowa boryka się z dużymi trudnościami. Ogólnie biorąc plan budownictwa spółdzielczego w bieżącym roku jest poważnie zagrożony. Mały to wpływ na budownictwo, ale przede wszystkim uruchomienie kredytów bankowych, zbyt krótki okres przygotowania inwestycji, brak w zaopatrzeniu materiałów (stał budowlana i materiały instalacyjne), w niektórych rejonach kraju robotników budowlanych (przede wszystkim na Górnym Śląsku).

Tym niemniej obserwuje się silny rozwój i spółdzielczości mieszkaniowej. W I półroczu br. zorganizowane zostały 154 nowe spółdzielnie, a w okresie od 1 stycznia 1957 r. — 235 nowych spółdzielni, co stanowi więcej, niż podwojenie stanu spółdzielni w stosunku do końca 1956 r. (2)

Przestoje

Jednym z najbardziej ogólnych wskaźników charakteryzujących sytuację na odcinku sprawności organizacji pracy przemysłu, stanu zaopatrzenia przedsiębiorstw, wykonania zobowiązań w zakresie kooperacji itp. jest liczba roboczo-godzin przestoju. Ogółem, dla całego przemysłu liczba przestoju roboczo-godzin była w I półroczu 1957 r. 18,7 mln roboczo-godzin w I półroczu 1957 r. i 17,3 mln w I półroczu 1957 r.).

W ubiegłych latach nie przywiązywano dużej wagi do spraw ewaluacji oddanych do użytku budynków mieszkaniowych. Najważniejszą sprawą było wykonanie budynków wewnątrz. W ten sposób dookołałmy się powstania olbrzymiej zalagłości w tej dziedzinie. Według danych Ministerstwa Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych zalagłość ta wynosiła na koniec czerwca bieżącego roku ponad 11,5 mln m kwadr., a rok później przysporzyła się do 15 mln m kwadr. W Warszawie mamy około 2,3 mln m kwadr. nieotylnych budynków, podobnie jest w woj. katowickim, gdzie nieotylnych jest 2 mln m kwadr. budynków. Duże zalagłości w robotach elewacyjnych występują w Krakowie (600 tys. m kwadr.), Łodzi (600 tys. m kwadr.), w woj. zamojskim, gdzieś indziej. W każdym zresztą mieście, w którym prowadzono w ostatnich latach nowe budownictwo, możemy znaleźć wiele nieotylnych budynków.

Sprawa ta doczekała się ostatnio specjalnej uchwały Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów, która ustala orientacyjny plan likwidacji zalagłości robot elewacyjnych w latach 1957—1960. Uchwała ta nakłada obowiązki na wojewódzkie rad narodowych i przedsiębiorstwa budowlane, aby w swoim terenie specjalnymi programami likwidacji zalagłości robot elewacyjnych oraz zabrania, poczynawszy od 1 stycznia 1957 r., przekazywania do użytku budynków mieszkalnych bez ukończonych robot elewacyjnych. Obok przeznaczenia na cel likwidacji zalagłości w robotach elewacyjnych powołanych środków finansowych uchwała KERN zobowiązuje Ministra Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych oraz innych ministrów do zwiększenia w latach 1958—60 ilości szkolonych tynkarzy, szerokiego stosowania metod zwiększających wydajność pracy tynkarzy oraz stosowania w większym zakresie materiałów eliminujących niewyższe i zwiększające roboty tynkarskie. (zbg)

Wielka szansa Szczecinka

Deficyt drewna w gospodarstwie narodowym jest przyczyną, dla której powstają w kraju nowe wielkie fabryki płyt wiórowych, które przeobrazić będą najniższe gatunki drewna na wysokogatunkowe płyty wiórowe. W powstającym stadium zaawansowania znajduje się budowa fabryki płyt wiórowych w Nidzie w woj. olsztyńskim. W bieżącym roku rozpocznie budowę podanej fabryki w Szczecinie w woj. koszalińskim. W bieżącym planie pięcioletnim rozpocznie się również budowę wytwórni płyt wiórowych w Wyszkowie w woj. warszawskim. Jak się przewiduje, do końca 1975 r. powstaną w kraju kilkanaście tego rodzaju fabryk.

Budowa fabryki płyt wiórowych w Szczecinie kosztownie będzie około 100 mln zł, a urządzenia dla niej zostaną zakupione zagranicą, ponieważ w Polsce nie prowadziliśmy dotychczas tego rodzaju produkcji. Produkcja płyt wiórowych jest wysoko opłacalna. Do produkcji jednego metra sześciennego płyt wiórowych zużywa się tylko 1,4 m sześciu, drobnomiarowego sortymentu leśnych i większych odpadów drewnianych. Do produkcji zaś strą-

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

Nie tylko zboże

Spotyka się np. w PGR wypadki zużycia 0,4 kg paszy treściwej na produkcję jednego litra mleka. Rolnicy praktycznie stwierdzają, że w okresie międzywojennym zużycie paszy treściwej na produkcję jednostki żywca rzeźnego i litra mleka było niższe niż obecnie przy większym spasanu innej paszy przede wszystkim zielonką.

Zbyt niska cena ziół powoduje również zaniedbanie lub mniejszą troskę rolników o użytki zielone, wsiwki, popłony i lepsze wykorzystanie innych pasz produkowanych w gospodarstwie rolnym.

Obecny układ cen między zbożami a produktami hodowlanymi prowadzi do skomplikowanej sytuacji w zakresie obrotu paszami treściwymi. Wzrastające zapotrzebowanie rolników na dodatkowe pasze treściwe nie może być pokryte z powodu ich braku. Obecne ceny pasz treściwych podyktowane ich niedoborem, w stosunku do ceny ziół są również za wysokie.

Przy braku ziół w gospodarstwie, a wysokich cenach na produkty hodowlane, warto producentowi kupić paszę treściwą nawet wtedy, gdy jest w stosunku do zboża nieco droższa. Stąd też wynika duży popyt na pasze treściwe szczególnie po dokonanej w 1958 roku podwyżce na żywiec wołowy i cielęcy oraz utrzymaniu stosunkowo wysokich cen na jaja i drób.

Gospodarstwa rolne dysponujące zbożem towarowym mają wybór między kupnem paszy, a sprzedażą zboża lub przeznaczaniem zboża na paszę. Decyzja ta zależy od układu cen między zbożem, a paszą treściwą. Rolnik jeżeli nie ma możliwości zakupu za sprzedany kilogram żyta przynajmniej 1,4 kg otrąb żytnich, najczęściej rezygnuje z kupna paszy treściwych, a zboże zamiast sprzedać — śrutuje. Duże rezerwy paszy treściwych przy wzmószonym śrutowaniu ziół występowały we wrześniu i październiku 1957 roku.

Wzmószone śrutowanie ziół i duży popyt na śrutowniki, a nawet budowę śrutowników sposobem gospodarczym obserwuje się na terenie woj. bydgoskiego od dwóch lat. Na przykład w młynach gospodarczych ześrutowano w ciągu czterech miesięcy br. 48,5 tys. ton ziół, co stanowi o 8,1 tys. ton więcej, niż w tym samym okresie roku ubiegłego. Samego żyta ześrutowano w tym okresie 33,8 tys. ton, czyli o 0,2 tys. ton więcej, niż w czterech pierwszych miesiącach 1957 roku. W śrutownikach prywatnych notuje się podobny wzrost pizerobu ziół na śrut.

Przy przemalach zboża na mąkę chłopcy od kilku miesięcy dają do utrzymania większej ilości otrąb lub mąki pośrodkowej poprzez obniżenie procentu przemalu. Kółka rolnicze wysuwają wnioski, aby zorganizować dogodną wymianę ziół na mąkę i pasze treściwe, a zwłaszcza otręby. Przy obecnym deficycie paszy treściwych charakterystyczne jest niechętnie pobieranie przez rolników mleka odtuszczonego z mleczarni, stanowiącego doskonałą paszę białkową dla trzody. Zjawisko to poza częstym do-

lewaniem wody do mleka jest również spowodowane niską ceną zboża w stosunku do ceny mleka odtuszczonego i potwierdza znowu niechęć rolników do zastępowania paszy treściwych pochodzenia zbożowego innymi paszami.

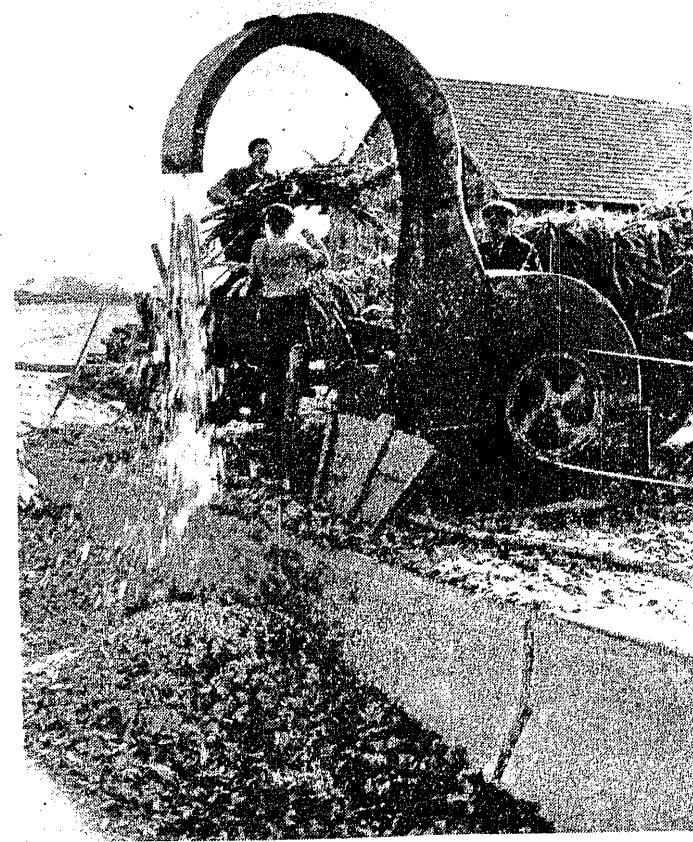
Poważną ilość paszy treściwych głównie w żywieniu koni można zastąpić wysłokami suszonymi półśrodkami i melasowanymi. Produkcja takich wysłoków ma uzasadnienie gospodarcze, szczególnie przy naszym obecnym deficycie zbożowym. Produkcję wysłoków i liści buraczanych można znacznie zwiększyć poprzez wprowadzanie do uprawy większej ilości buraków wysokopielnych. Poprzez rozwój suszarnictwa pasz można znacznie zmniejszyć spasanie paszy treściwych zastępując je suszonkami wysokobiałkowymi. Konieczna jest produkcja polowych suszarni pasz.

Olbrzymi wpływ na racjonalne żywienie inwentarza, wzrost jego wydajności i potanień kosztów produkcji miałyby szeroki rozwój uproszczonej kontroli użytkowości zwierząt, połączonej z organizacją bazy paszowej w danym gospodarstwie. Na przykład przy dobrze zorganizowanej bazie paszowej (zielonki i dobre kiszonki) produkcja 12—15 litrów mleka dziennie od krowy nie wymaga w ogóle paszy treściwych. Podobne oszczędności w zużyciu paszy treściwych zbożowej można by uzyskać w chowie trzody chlewnej.

Zwłoki padłych zwierząt oraz odpadki poubojowe nie są otylne, a w pełni wykorzystane na cele produkcji mączek pastewnych, gdyż sieć zakładów utylizacyjnych nie jest należycie rozbudowana. Szczególnie brak jest mniejszych zakładów. Należałoby uruchomić nieczynne karnie, unowocześnić ich wyposażenie i oddać je pod nadzór rad narodowych.

W zwiększeniu produkcji żył decydujące znaczenie ma więc dokładne zbadanie i ustalenie właściwego stosunku między cenami ziół, produktów hodowlanych i paszy treściwych.

EDWARD DWORECKI



NIEWYKORZYSTANE MOŻLIWOŚCI

tylko stosunków ekonomicznych między krajami socjalistycznymi. Jeżeli chodzi o teorie wymiany międzynarodowej w krajach kapitalistycznych to wydają się one zawężone w gruncie rzeczy z teorii kosztów komparatywnych Ricarda. Gdyby tę teorię oświecić o tradycyjnie z nią związanych elementach do teorii wolnego handlu i laissez-faire'izmu, wówczas mogłaby ona zachować swoją wartość również dla gospodarki socjalistycznej. Wyda się zresztą, że świadomość, czy nieświadomość, teoria ta w gospodarce socjalistycznej jest wyznacznikiem. Istnieje bowiem zgodność, co do tego, że każdy kraj powinien produkować i zbywać za granicą to, co może produkować najtańiej i najprężej. Zasadnicza różnica między ujęciem teorii przez szkołę klasyczną, a tym, które mogłoby być przyjęte dziś przez nas polega na odmiennym podejściu do problemu czasu. Klasyki uważali, że międzynarodowy podział pracy powinien dokonywać się wg kryterium kosztów istniejących na różnych rynkach w danym momencie. Rozwinięte kraje przemysłowe mogą jednak z reguły w krótkim okresie czasu wykazać swoją przewagę nad krajami nieuprzemysłowionymi, chociażby te ostatnie z punktu widzenia obiektywnych warunków, a więc zasobów surowcowych, siły roboczej, bliskości rynków zbytu itp. miały wszelkie dane po temu, aby w przyszłości osiągnąć niższe relatywne koszty produkcji niektórych wyrobów, niż kraje dziś produkuje. W związku z tym teoria kosztów komparatywnych oznaczała petrifikację stanu zafacowania krajów opóźnionych w rozwoju gospodarczym.

W warunkach gospodarki socjalistycznej koszty produkcji powinny stanowić podstawowe kryterium międzynarodowego podziału pracy, ale nie te, które mogą być zrealizowane w danym momencie, lecz te, które będą mogły być osiągnięte po pewnym okresie czasu, to znaczy po pełnym rozruchu inwestycji, zdobyciu doświadczenia technicznego, wyszkoleniu siły roboczej itd. Dlatego kraje socjalistyczne rolnicze, które posiadają np. zasoby rud, uruchamiają własne hutnictwo, mimo, że w początkowym okresie produkcja ich hut może być bardzo kosztowna. Wprawdzie kryterium kosztów nie jest jedynym kryterium kierunków rozwoju gospodarki. Nie mówiąc już o przesłankach natury gospodarczej, jak konieczność rozbudowy przemysłu obronnego, mogą istnieć również motywy gospodarcze. Np. kraj o gospodarce typu monokulturowego narażony jest w dużym stopniu na reperkusje od strony niekorzystnego kształtowania się cen, lub zmian strukturalnych w popycie. Te momenty będą go skłaniać do industrializacji, mimo że dalszy wzrost produkcji rolnej doraznie mógłby przynieść większe korzyści. I w tym przypadku kryterium kosztowe jednak zachowuje swoją moc, tylko schodzi na drugi plan. Podkreślając bowiem decyzję industrializacji, dany kraj może i powinien rozstrzygać te gałęzie przemysłu, w których może osiągnąć stosunkowo najniższe koszty (przy innych danych — w szczególności kapitałochłonności — ziemniennych).

Wyda się zatem, że uznanie dość prostych przesłanek teoretycznych powinno stanowić prawidłowy i wystarczający drogowskaz dla działania praktycznego i dlatego chyba nie należy upatrywać przyczyn powolnego rozwoju handlu zagranicznego w słabościach teorii.

...BRAKACH „WIELKIEJ POLITYKI”...

Niektórzy są skłonni doszukiwać się trudności handlu zagranicznego w braku pewnych zdecydowanych i daleko idących posunięć w dziedzinie — jeżeli tak można to nazwać — „wielkiej polityki gospodarczej”. Np. M. Rakowski¹⁾ widzi główne przeszkody dla efektywnej współpracy krajów socjalistycznych w stosowaniu cen światowych w rozliczeniach między tymi krajami oraz w zbyt wąskim zasięgu współpracy inwestycyjnej. Dlatego proponuje odejście od bazy cen światowych oraz stworzenie szerokiego możliwości dla podejmowania wielkich międzynarodowych inwestycji w surowcowych i przetwórczych gałęziach produkcji. W innym artykule (Gospodarka Planowa — nr 8/1958) miałem sposobność polemizować z niektórymi tezami M. Rakowskiego. Nie powtarzając zatem argumentacji tam zawartej przytoczę tylko w skrócie konkluzję z wspomnianego artykułu. Wyda się, że odejście od bazy cen światowych może w skutkach swoich przynieść więcej szkód niż korzyści. Natomiast podejmowanie wspólnych inwestycji przez dwa lub wię-

cej krajów socjalistycznych może z różnych względów przynieść tylko ograniczone efekty. W dziedzinie surowców bowiem kraj posiadający surowce jest w pierwszym rzędzie zainteresowany w wydobywaniu ich własnymi środkami i na własny rachunek. W dziedzinie przetwórstwa zaś należy obawiać się, że mogą powstać trudności w rozwiązywaniu problemów kooperacji w skali międzynarodowej o większym jeszcze nasileniu od tych z którymi mamy do czynienia na odcinku kooperacji wewnątrz kraju.

Czytając artykuł Rakowskiego nasuwa się myśl, której tenże jednak nie formułuje. Czy nie byłoby celowe dążyć do bardziej harmonijnej współpracy międzynarodowej przez ściślejszą koordynację programów inwestycyjnych i produkcyjnych między krajami socjalistycznymi, która byłaby dokonywana na przykład na szczeblu Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej? Chociaż byłaby to droga najprostsza, pójść nią nasuwa dwójakiego rodzaju wątpliwości. Z punktu widzenia ekonomicznego należy obawiać się nadmiernej usztywnienia pracy aparatu gospodarczego. Mało doświadczony aparat międzynarodowej organizacji gospodarczej mógłby bowiem doprowadzić do powstania przesłanek centralizmu, zbliżonych w charakterze do tych, jakie obserwujemy w naszym kraju. Z punktu widzenia politycznego ścisła koordynacja gospodarki między krajami oznacza w jakimś stopniu ograniczenie suwerenności każdego z krajów na rzecz organu „ponadpaństwowego”. Niewątpliwie tendencje do tworzenia ponadpaństwowych organów administracyjnych o takim czy innym zakresie działania występują dziś silnie na całym świecie i przypuszczalnie tą drogą pójdzie też rozwój krajów socjalistycznych. Ale wszelkie doświadczenia wykazują, że sprawa jest bardzo skomplikowana, zarówno w stosunkach między krajami kapitalistycznymi, jak i socjalistycznymi. Takie momenty, jak odrębność struktury gospodarczej, tradycji, przyzwyczajenia, czy też zadawanie wzajemne uprzedzenia nie ułatwiają, lecz utrudniają koordynację „problemów gospodarczych w skali międzynarodowej”. Toteż mając świadomość kierunku istniejących tendencji rozwoju, należy brać pod uwagę, że rozwój ten musi odbywać się powoli, stopniowo, bez tzw. „przeskakiwania” etapów. Stąd zaś wynika, że od tej strony nie należy oczekiwać szybkich rezultatów w usprawnieniu współpracy międzynarodowej, o jakiej nam w pierwszym rzędzie chodzi.

Rozważania dotychczasowe nasuwają więc wniosek, że w sferze „wielkiej polityki gospodarczej” możemy uzyskać rezultaty problematyczne, bądź ze względu na ich odległość w czasie, bądź ze względu na ograniczony zasięg w teraźniejszości. Jeżeli chodzi np. o podejmowanie międzynarodowych inwestycji w przemysłach przetwórczych, to niezależnie od wyżej wspomnianych zastrzeżeń, można spodziewać się po nich pewnych wycinkowych osiągnięć w dziedzinie lepszego podziału pracy, ale nie szerokiej poprawy istniejącego stanu rzeczy.

...CZY W MECHANIZMIE WYMIANY?

W tym miejscu przechodzę do rozpatrzenia pewnych dość zresztą różnych elementów, w których, jak się wydaje, tkwią niemałe możliwości usprawnienia wymiany. Nie są to środki efektywne, ani szybko działające, których podjęcie w dużym stopniu warunkuje jednak chyba przyszły postęp w podziale pracy między krajami socjalistycznymi. Nie pretenduję do wyzerowania listy ewentualnych czynników hamujących prawidłowy rozwój handlu zagranicznego, wymieniamy trzy, które, naszym zdaniem, oddziałują w sposób istotny, a mianowicie: 1) niedostateczna znajomość danych potrzebnych dla rachunku ekonomicznego w handlu zagranicznym. 2) brak bodźców do działania zgodnego z wynikami tego rachunku i 3) bilateralizm obrotów towarowych. Jeżeli tak jest, to stąd wynika oczywiście, że środki poprawy stanu istniejącego leżą w uporządkowaniu rachunku ekonomicznego, stworzeniu mechanizmu zapewniającego jego oddziaływanie na przedsiębiorstwa i przejście na

wymianę wielostronną, albo ściślej na wielostronny rachunek płatniczy.

Zacznijmy od pierwszych dwóch problemów, które ze sobą wyraźnie się wiążą. Zasadą międzynarodowego podziału pracy jest, aby każdy kraj specjalizował się w eksporcie tych artykułów, które może produkować relatywnie taniej, przywozi zaś z zagranicy te towary, które musiałby produkować relatywnie drogo. Zasada jest prosta i oczywista, ale możliwości jej realizacji w praktyce w naszych warunkach niezwykle się komplikują. Do tego celu trzeba bowiem po pierwsze — znać relacje kosztów w kraju i relacje cen za granicą, po drugie zaś — chcieć, albo raczej być zmuszonym do wyciągania wniosków z wzajemnego układu tych relacji. np. w formie odpowiedniego dostosowywania profilu i rozmiarów produkcji eksportowej.

Oba te warunki nie są spełnione u nas, a przypuszczalnie również nie są spełnione w innych krajach socjalistycznych. Rozmowy z przedstawicielami przemysłu wyraźnie wskazują, a wyniki ankiety przemysłowej rozpisanie przez Radę Ekonomichną to potwierdzają, że przemysł eksportowy nie zna sytuacji na rynkach zagranicznych, a przede wszystkim nie zna cen uzyskiwanych za granicą za produkowane przez niego towary. Znaczący, że pozostawiamy na boku problem uprawnień eksportowych dla przemysłu. Niezależnie bowiem od tego, czy eksport jest dokonywany przez producenta bezpośrednio, czy za pośrednictwem centrali handlu zagranicznego, producent zawsze musi znać ceny zagraniczne swoich wyrobów. Tylko wtedy będzie on mógł dokonywać wyboru najkorzystniejszych asortymentów w produkcji eksportowej, rozwijać produkcję bardziej opłacalną, zmniejszać mniej opłacalną, kalkulować opłacalność wprowadzanych udoskonalień technicznych itd. Nikt inny nie jest w stanie go w tym wyreczyć. Suma takich decyzji producentów może w dużej mierze wpływać na pożądane zmiany w strukturze eksportu całego kraju. Tymczasem, wieloletni okres separacji przemysłu od problemów eksportu w pewnej mierze znieczylił przemysł na te zagadnienia. I trudno się temu dziwić, jeżeli np. jeszcze przed dwoma laty przedstawiciel przemysłu, zapytany o ceny wyrobów uzyskiwane za granicą, mógł odpowiedzieć, że centrala han-

dlu zagranicznego nie podaje ich przemysłowi ze względu na potrzebę zachowania tajemnicy (dodajmy, że chodziło o ceny wyrobów cukierskich).

Sama znajomość relacji cen i rynków zagranicznych nie wystarcza jednak. Potrzeba nadto czynników, które będą skłaniać producenta, aby z tej wiedzy chciał korzystać. Takim czynnikiem może być tylko zainteresowanie producenta w efektach transakcji eksportowej. Dopóki producent nie będzie ponosił żadnego ryzyka z tytułu dokonywanych transakcji eksportowych, ani odwrótnie nie będzie miał w perspektywie żadnych korzyści z ewentualnych lepszych wyników eksportu, to nie będzie on skłonny aktywnie reagować na sygnały, których mogą mu dostarczać rynki zagraniczne. Problem ten był już poruszany przy innych okazjach tylko w innym nieco aspekcie. Dotychczas traktowaliśmy go jako czynnik wpływający ujemnie na efektywność eksportu danego kraju, teraz zaś przypisujemy mu znacznie szerszą rolę — ujemnego oddziaływania na całokształt stosunków wymiennych między krajami socjalistycznymi.

Dla zilustrowania tezy warto może zacytować pewien przykład, który może częściowo wyjaśnić, dlaczego w gospodarce kapitalistycznej, gospodarce nieplanowanej i żywiołowo rozwijającej się, możemy właśnie na odcinku wymiany międzynarodowej obserwować pewne przejawy względnie skoordynowanego działania. W ostatnich latach rynki kapitalistyczne zalewane są tanimi tkaninami wełnianymi produkcji włoskiej. Nie mogąc wytrzymać konkurencji i podejrzewając, że przemysł włoski stosuje dumping, producenci innych krajów kapitalistycznych skierowali w sposób mniej lub więcej jawny swoich ekspertów do miasteczka Prato koło Florencji — głównego ośrodka produkcji tych tkanin, aby zdobyć dowody uprawiania dumpingu. Badania wykazały jednak, że tajemnica powodzenia leży nie w dumpingu, lecz w niezwykle niskich nakładach, materiałowych (niemał wyłącznie stosowanym „surowcem są odpadki podlegające bardzo starannemu sortowaniu) i w taniej siły roboczej (chłupaczej — pracującej na małych zelektryfikowanych warsztatach tkackich). Ten ewenement, nazywany „cudem w Prato”, był nie tylko przedmiotem studiów. Oto np. niedawno można

było znaleźć w prasie wiadomość, że fabryki włókiennicze NRF, w obliczu konkurencji włoskiej, przestawiają się na produkcję droższych tkanin wełnianych. Przypadek ten jest przykładem zarówno wnikliwego badania sytuacji rynkowej, jak i szybkości reagowania na zachodzące w niej zmiany. Jest zrozumiałe, że przynależność do „Wspólnego Rynku” zmusza NRF do specjalnej czujności. Ale przypuśćmy, że chodziłoby w podobnym przypadku o podobnego typu wydobycie nie we Włoszech, lecz w Czechosłowacji. Czy zainteresowane nim nasze przedsiębiorstwa przywiązywałyby do niego należytą wagę i w razie potrzeby wyciągałyby odpowiednie wnioski dla swojej produkcji?

Tu można by wysunąć tezę, że w gospodarce socjalistycznej jest uzasadnione, aby zrezygnować z procesów przystosowawczych inicjowanych na szczeblu przedsiębiorstw, gdyż właściwą koordynację programów produkcyjnych w skali międzynarodowej zapewniają porozumienia międzyrządowe, umowy wieloletnie itp. Teza ta częściowo jest słuszna, mianowicie gdy chodzi o grupy najbardziej podstawowych artykułów. Ale trzeba uznać, że zakres skutecznej ingerencji organów centralnych nie może rozciągać się zbyt szeroko, gdyż prowadziłoby to do biurokratyzacji z wszystkimi jej ujemnymi konsekwencjami.

Warunkiem lepszego funkcjonowania wymiany międzynarodowej jest zatem uruchomienie mechanizmu, który działając obok systemu koordynacyjnego szczebla centralnego i uzupełniając ten system, będzie zmuszał przedsiębiorstwa do poszukiwania najbardziej rentownej produkcji eksportowej i do porzucania eksportu nierentownego. Mechanizm taki można stworzyć przez zmianę systemu wyównawczego cen w handlu zagranicznym w tym kierunku, aby system ten oddziałował na gospodarność producenta, nie wyrównywał mu natomiast w sposób automatyczny, jak to obecnie ma miejsce, wszelkich niedoborów z rachunku różnic cen. Do tego konieczne jest jednak ujednolicenie „sprawy, kursu waluty i w oparciu o realnie ustalony kurs stworzenie systemu cel i premii, bądź współczynników towarowych, który to system będzie w sposób zrozumiały dla przedsiębiorstwa krajowego odzwierciedlał efekty jego transakcji zagranicznych.

Pozostaje do omówienia zagadnie-

nie bilateralizmu. Jest to problem zupełnie odrębny od dotychczas omawianych, który dotyczy sfery techniki obrotów płatniczych. Wyznacza on rozliczenia wielostronnych nad bilansalim jest niewątpliwa. Ten ostatni wpływ hamujący na wzrost obrotów zagranicznych. Konieczność równowagi obrotów z każdym krajem zagranicznym oddzielnie zmusza do dostosowywania w każdym przypadku rozmiarów wymiany do możliwości płatniczych słabszego partnera. Ponadto bilateralizm sprzyja powstawaniu znaczących „zamrożeń” na rachunkach bankowych poszczególnych kontrahentów, które z kolei powodują skrzywienia w strukturze kierunkowej obrotów poszczególnych krajów. Kraj posiadający należności u swego partnera będzie często zmuszony zakupić u niego towary, które mógłby u innego zakupić znacznie taniej, tylko dlatego, aby upłynnić zamrożone środki. Bilateralizm może również jednak spełnić pozytywną rolę. W okresach szczególnego braku równowagi bilansów płatniczych, jaki miał miejsce np. w całej Europie po ostatniej wojnie, może pomóc do uruchomienia wymiany, która w innym przypadku mogłaby w ogóle nie dojść do skutku. Stąd problem przejścia od bilateralizmu do multilateralizmu, to nie jest właściwie kwestia, „czy” należy to uczynić, lecz „kiedy” to należy zrobić. Odpowiedź tu jest trudna. Wydaje się jednak, że osiągnięty stopień normalizacji stosunków płatniczych między krajami socjalistycznymi oraz niewątpliwe korzyści rozliczeń wielostronnych, uzasadniałyby celowość podjęcia śmiałych, niż dotychczas, prób w tym kierunku.

*

Przedstawione tu sugestie mogą wydać się skromne w zestawieniu z wielkością zadań oczekujących rozwiązania, czy też chociażby propozycjami nowych form współpracy międzynarodowej. Nie poruszają one wielkich problemów obrotów kredytowych, czy współpracy surowcowej. Ale cechą ich jest szeroki front oddziaływania na każdy fragment wymiany i każdy podmiot biorący w niej udział; w tym właśnie może tkwić istotna waga przedstawionych dróg usprawnienia wymiany handlowej.

STANISŁAW POLACZEK

¹⁾ Gospodarka Planowa 6/58 oraz Życie Gospodarcze nr 28/58.

Szwajcarski tygodnik „Weltwoche” zamieścił ostatnio taką karykaturę: stary Arab i młody „arabiatko” stoją między dwoma podestami. Na jednym z nich pyszni się wspaniały Buick z proporzyczką „model 1958”, na drugim zaś sterczy markotny wielbłąd, który w pysku trzyma proporzeczkę z napisem „model 1959”. Podpis pod karykaturą brzmi: „Oto dlaczego władcy pustyni nie mogą wstrzymać dostaw nafty na Zachód”.

Jest w tej karykaturze ziarno prawdy, lecz kłamstwa i obłudę — cały funt. Sam problem zaś jest niezwykle ważny i ciekawy nie tylko z punktu widzenia możliwości wzrostu gospodarczego rejonu arabskiego, lecz i wszystkich wydarzeń politycznych, które miały tu ostatnio miejsce.

Zastanówmy się na chwilę: dążeniem Nassera jako przywódcy arabskiego ruchu antyimperialistycznego i narodowowyzwoleńczego nie mogło być uzyskanie dla krajów arabskich niepodległości tylko formalnej. Niepodległość zaś rzeczywista wymaga suwerenności gospodarczej. Pierwszym krokiem na tej drodze było nawiązanie przez Egipt i Syrię ożywionych stosunków gospodarczych z państwami socjalistycznymi, co w poważnym stopniu uniezależniło te kraje od presji ekonomicznej trzech mocarstw zachodnich. Ale to jeszcze nie wystarczy. Suwerenność gospodarcza jest funkcją potencjału ekonomicznego, tempa rozwoju przemysłu, dobrobytu ludności. Tymczasem wiadomo, że wszystkie kraje arabskie należą do regionów najbardziej w świecie zafacowanych pod względem gospodarczym, czego miarą może być choćby wskaźnik wysokości dochodu narodowego na głowę ludności.

Na rozwój gospodarczy, to znaczy: na inwestycje produkcyjne, na wzniesienie ekonomicznej i socjalnej infrastruktury, na kształcenie przyszłych robotników i techników trzeba pieniędzy i jeszcze raz pieniędzy. Potrzeby inwestycyjne krajów zafacowanych stęgają, jak wia-

mo, rzędu miliardów dolarów. Kraje arabskie dotąd ich nie posiadały. Zafacowane rolnictwo (zafacowane zarówno pod względem technicznym jak strukturalnym ekonomiczno-własnościowym) nie dawało i nadal nie daje możliwości do osiągnięcia nadwyżki ekonomicznej, przemysł jest w stanie embrionalny i nie dysponuje wobec tego odpiśkami amortyzacyjnymi w skali zasługującej na uwagę. Kredyty zagraniczne są

BUICK i dromader

naturalnie konieczne, ale nawet przy najlepszym układzie stosunków międzynarodowych (a co dopiero aktualnie) nie rozwiążą problemu. Gospodarka krajów nierozwiniętych musi być wprowadzona w samoczynny ruch, można to osiągnąć jednak tylko na drodze industrializacji, a na to potrzeba funduszu.

I w tym miejscu — w wypadku krajów arabskich — wyłania się problem nafty. Rejon arabski wydobywa obecnie ok. 170 mln ton ropy rocznie, co stanowi jedną trzecią wydobycia całego świata kapitalistycznego. Z tych 170 mln ton nie ma 60 mln dostarcza Kuwejt, 50 mln ton Arabia Saudyjska, a Iran — 35 mln ton. Panująca w ostatnich latach zasada podziału zysków po polowie sprawiła, że dochody „naftowe” krajów arabskich, w których za-

graniczne koncerny wydobywają ropy, doszły do 1 miliarda dolarów rocznie. P. A. Baran stwierdza w swej książce „Ekonomia polityczna wzrostu”, że ponadto w latach 1946 — 1954 dochody te wyniosły łącznie 3 miliardy dol. Co stanowiło w przeliczeniu wykorzystaniu tych zasobów sum na cele rozwoju gospodarczego?

Nie może ulegać wątpliwości, że przeszkodą tą były interesy

30 milionów Arabów byłby dziś co najmniej o 50 proc. wyższy od istniejącego.

Jeśli nie potrzeba dowodzić, że ten Buick z karykatury „Weltwoche” nie jest symbolem zamocności Arabów, lecz rozrzutności króla Sauda i jemu podobnych, to druga strona przedstawionej tam alternatywy wymaga kilku słów. Nowy rząd Iraku, niemal natychmiast po obaleniu monarchii oświadczył, że nie zamierza upaństwowiać majątku zagranicznych spółek naftowych. Ta ostra taktyka jest niewątpliwie zrozumiała. Irakowi należy na tym, by dostawcy ropy i zyski płynęły nadal. Można oczekiwać naturalnie, że w niedługim czasie rząd Iraku zażąda wzrostu udziału w zyskach. Umowy między Włochami i Iranem, Japonią i Arabią Saudyjską są tu wystarczającym precedensem. Życiowa zaś uprość konieczność importu nafty bliskowschodniej przez Europę zachodnią pozwala oczekiwać, że opór Iraku Petroleum Co nie przekroczy granic taktyki.

Rzeczywista alternatywa — wbrew sugestii „Weltwoche” — polega na groźbie utraty realnego Buicka na rzecz dromadera, lecz na chęci wykorzystania szansy zamiany dromadera, powiedzmy, na rower. Albowiem nie Buick, ale „Mikrus” może być przedmiotem pożądań dopiero dla wnuków żyjących obecnie Arabów.

Szansa o której tu piszę sprzawia się do dwóch faktów: możliwości wzrostu dochodów z nafty i — co jest o wiele ważniejsze — wykorzystania tych dochodów zgodnie z potrzebami narodowymi Arabów, tzn. na rozwój ekonomiczny. Obalenie feudalnych, wernopoddanych wobec imperializmu rządów w Iraku, a jeszcze wcześniej w Egipcie, Syrii i Arabii Saudyjskiej przyniosło Arabom niepodległość polityczną. Właściwe wykorzystanie dochodów z nafty powinno uprawić w ruch mechanizm postępu gospodarczego. Wszystko zaś razem świadczy o tym, że w dziejach świata otwarty został nowy rozdział.

STANISŁAW ALBINOWSKI

przypadku, gdy ceny są prawidłowo ustalane, nie zaś dowolnie. Dlatego Kautsky postuluje przyjęcie „cen jakiejś przekształconej historii”. Wprawdzie ceny te nie są doskonałą i dokładną formą mierzenia nakładów pracy, wystarczającą jednak dla sprawnego funkcjonowania cyrkulacji. Uważa on, że konstytuowanie wartości przez państwo byłoby beznadziejnym wysiłkiem.

Prawo wartości nie reguluje produkcji w sposób anarchiczny; wielkość produkcji oraz wysokość cen nie kształtują się w wyniku żywiołowego wytwarzania na rynku. „Ogół społeczeństwa kierując się znajomością stosunków gospodarczych — czytamy w jego „Revolucji proletariackiej” — umawia się z góry z wytwórcami każdej gałęzi produkcji co do rozmiarów wytworzonej i wysokości cen. Wytwórczość i ceny rozwijają się ciałem w barwie równomiernych granicach. Robotnicy nie cierpią już ani jako społeczeństwa z powodu drożyzny, ani jako wytwórcy z powodu bezrobocia”.

Zmiany cen nastąpią być może w razie potrzeby, lecz nie mogą spaść do poziomu zmuszającego przeprowadzenie obniżki plac robotników wytwarzających dane towary; będą one dokonywane głównie w wyniku zmian w wydajności pracy. Zmiany w przydziale pracy do poszczególnych gałęzi przeprowadzane będą w sposób świadomy. Jeżeli zamierzane zwiększenie zadań produkcyjnych w jednej gałęzi nie będzie mogło być dokonanym drogą ulepszeń technicznych, osiągnięte się jest drogą ograniczenia zadań w innej gałęzi. W zakresie plac wystąpią w socjalizmie nie spotykane dotychczas tendencje wyrównawcze. „Mocemy więc oczekiwać, że chociaż zniknie wytwórczość prywatna i współzawodnictwo prywatne, to prawo wartości pracy będzie na ogół rządzić społeczeństwem socjalistycznym”.

Drugim ważnym problemem gospodarki socjalistycznej, któremu poświęcił również swoją uwagę K. Kautsky, jest sprawa systemu organizacji gospodarstwa socjalistycznego.

Wysilił te nie stanowią jakiegos pełnego opisu modelu socjalizmu, stanowią jednakże dostateczne wskazówki w zakresie jego podstaw.

Kautsky występuje przeciwko rozpowszechnionej w ruchu socjalistycznym i popularnej wśród robotników koncepcji syndykalistycznej.

Syndykalizm jego zdaniem nie jest właściwą organizacją społeczną gospodarki socjalistycznej. Wprawdzie wiąże robotników przedsiębiorstw w zakresie produkcji, łączy ich wysiłki w dążeniu do prawidłowego funkcjonowania zakładu, osiągnięcia możliwie najlepszych wyników, a silne poczucie własności wzmacnia inicjatywę załogi, jednakże powoduje szkodliwie oddzielenie wytwórczości od konsumpcji, prowadzi do iaktowania produkcji z wąskiego punktu widzenia przedsiębiorstwa, utrudnia jeśli nie wręcz uniemożliwia koordynację zadań produkcyjnych. Zalety płynące z poczucia samorządności gospodarstwa nie zrównoważą, zdaniem Kautskiego, licznych braków tkwiących w syndykalistycznej formie organizacji gospodarki. Wysocko rozwinięta produkcja, jej silne wzajemne uzależnienie, stwarza konieczność nacjonalizacji własności i zorganizowania

gospodarki umożliwiającej wykorzystanie możliwości wewnętrznych każdego przedsiębiorstwa oraz koordynację zadań w skali ogólnokrajowej.

Zdaniem Kautskiego należy stworzyć takie formy organizacji gospodarki, które prawidłowo będą kojarzyć interesy załogi i interesy ogólnospołeczne, które wykorzystują do zasadniczej zgodność interesów dla realizowania postępu społecznego.

Czy wobec tego może biurokracyczny system będzie odpowiednim, wystarczającym zdolnym do realizowania wyżej przedstawionych postulatów, stojących przed gospo-

nej produkcji, która jest rewolucyjną i dąży ustawicznie do zmian w dziedziny politycznej i ekonomicznej przyszłości należy do organizacji masowej”.

Organizacje te muszą powstać w sposób demokratyczny.

W socjalizmie wprowadzić występuje zasadnicza zgodność interesów między ogółem producentów i ogółem konsumentów, nie oznacza to jednak braku sprzeczności pomiędzy producentami określonych towarów a ich spożywami, pomiędzy

cen nawet kosztem pogorszenia warunków pracy i płacy robotników. Muszą więc powstać takie organizacje społeczno-gospodarcze, które nie pozostawiają kierownictwa nad żadną gałęzią i nad żadnym zakładem pracy wyłącznie w rękach zatrudnionych w nich robotników, lecz obok nich muszą dać głos decydujący zarówno zainteresowanym społeczeństwu, jak i ogółowi i nauce”.

Wprowadzenie do zarządu przedsiębiorstw bezpośrednich producentów oraz konsumentów jest specyficzną formą organizacji gospodarki socjalistycznej. Obecnie to jest gospodarce towarowej, opartej na prywatnej własności środków produkcji. Wykazuje ona z jednej strony, ukształtowanie nowego stanowiska robotników w społecznej organizacji produkcji, z drugiej zaś podkreśla bezpodkreślenie podporządkowanie wytwarzania zaspożyciu potrzeb. Socjalizm czyni robotnika nie tylko formalnym, współwłaścicielem bogactwa społecznego, znosi wyższość kapitalistyczną, lecz wprowadza nową sytuację klasy robotniczej, jako faktycznego współgospodarza. Nową rolę odgrywa konsument. Potrzeb jego nie wolno omijać. Interesy jego powinny być brane pod uwagę zarówno w zakresie uwzględniania gustów, jak i ustalania prawidłowych cen. Wynika to zresztą z istoty ekonomiki socjalistycznej.

Poza tym trudno sobie wyobrazić prowadzenie wielkich skomplikowanych przedsiębiorstw, zarządzanie całą gospodarką bez pomocy fachowej inteligencji. Ma ona do spełnienia szerokie zadania w zakresie prawidłowej korelacji interesów producentów i konsumentów, stosowania doskonałej techniki i organizacji, umożliwiających osiągnięcie określonych wyników przy najniższych kosztach, zorganizowania w sposób racjonalny produkcji, cyrkulacji i spożycia. Osiągnięcie pełniejszego zaspokojenia potrzeb przy aktualnym stanie wytwórczości drogą ograniczenia do minimum marnostrawstwa.

W skład rad robotniczych, czy fabrycznych powinny więc wchodzić wszystkie trzy grupy na zasadzie równorzędności, a decyzje powinny być wynikiem wzajemnego uzgodnienia i stanowić syntezę różnych interesów grupowych, prowadząc w ten sposób do ogólnej pomysłowości. Oczywiście konkretne, szczegółowe uregulowanie form organizacyjnych w różnych gałęziach byłoby odmienne. Wprowadzenie ich odbywałoby się stopniowo, w miarę przygotowywania warunków oraz zdobywania doświadczeń. Rady robotnicze, reprezentujące siłę i nową organizację produkcji, mają do spełnienia zasadniczą rolę w urzeczywistnianiu socjalizmu.

Nowoczesny socjalizm rozumiał Kautsky nie tylko jako społeczną organizację produkcji, lecz także jako demokratyczną organizację społeczeństwa.

✱

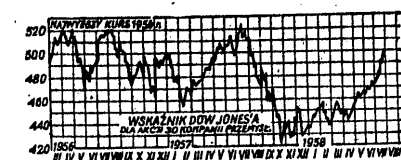
W artykule tym, jak łatwo mógł się o tym czytelnik przekonać, nie mieliśmy zamiaru przeprowadzić ogólnej oceny całokształtu poglądów i działalności K. Kautskiego. Chodziło nam jedynie o przypomnienie niektórych jego koncepcji.

WŁADYSŁAW SZTYBER

- 1) Tamże... str. 219.
- 2) Tamże... str. 140.
- 3) K. Kautsky — „Socjalizacja i rady robotnicze”, str. 6.
- 4) K. Kautsky — „Revolucja proletariacka”, str. 140.
- 5) Tamże... str. 176.

przebieg koniunktury

NOWY JORK



1.VIII	505,43
5.VIII	506,95
7.VIII	506,10
11.VIII	512,45
13.VIII	500,22
15.VIII	506,13
18.VIII	502,67
Najwyższy poziom w 1928 r.	512,53
Najniższy poziom w 1929 r.	436,88

Zwycięska tendencja na giełdzie w Nowym Jorku trwa. Od 11 sierpnia wskaźnik Dow Jonesa dla akcji 30 korporacji przemysłowych osiągnął poziom najwyższy w br., który niewiele tylko odbiega od szczytowego punktu z 1929 roku. Wprawdzie od 12 sierpnia zaznaczył się lekki spadek kursów, wysoki poziom notowań utrzymuje się nadal (wskaźnik Dow Jonesa wykazywał wahanie w granicach 512-533).

Zaczynają jednak od przyczyn tendencji zwyczajowych, tym bardziej, że na przestrzeni pierwszego półrocza zyski wykazywały przeciętne i to o 30%.

Podstawowym czynnikiem, który przyczynił się do wzrostu, jest inflacja, na jej optyzmizm była i jest stabilność dywidendy. W obliczu spadku zysków korporacje przemysłowe w istotny sposób zmieniły ich podział na fundusze społeczne i podlegające podziałowi. I tak, jeśli w pierwszym półroczu 1937 r. udział dywidendy w zyskach netto wynosił 57%, to w I półroczu br. korporacje wypłaciły już przeciętnie 80% zysków netto w postaci dywidendy, co jest poziomem najwyższym od 1929 roku. W rezultacie mamy spadek zysków o 30% wielkość wypłacanych dywidend nie uległa prawie zmianom.

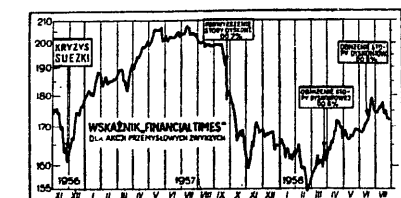
Niemalby wpływ miało tu również polityka ułatwień kredytowych, która choć nie przyniosła spodziewanych efektów, w postaci zwiększenia wykorzystania kredytów przez przemysł (tak np. wykorzystanie kredytu krótkoterminowego zmniejszyło się na przestrzeni pierwszego

szesnastu miesięcy br. o 2,5 mld dol., w porównaniu ze spadkiem o 100 mld dol. w odpowiednim okresie 1937 r. i wzrostem o 1,1 w tymże czasie okresu 1936 r.) znacznie ułatwia spekulację giełdową.

Na tych podstawach, sezonowe ożywienie oraz oczekiwania na faktyczną poprawę, którą kojarzy się (i słusznie) z rozpoczęciem nowego procesu inflacyjnego, prowadzi do ucieczki od papierów wartościowych o stałym oprocentowaniu, a także od aktywów płynnych do akcji — walorów o oprocentowaniu zmiennym.

Z niebezpieczeństwem jakim jest zwycięska tendencja kursów akcji, w obliczu znacznego deficytu budżetowego, a co za tym idzie konieczności zwiększania długu państwowego oraz przy pierwszych oznakach wyzbywania się obligacji pożyczek państwowych, zdaje sobie dobrze sprawę kierownictwo amerykańskiej polityki finansowej. W tym miejscu dochodzimy też do przyczyn lekkiego spadku kursów jaki zaznaczył się od 12 sierpnia. Był on wynikiem zmian w systemie kredytowania obrotów giełdowych, zwiększenia natychmiastowo płatnej raty z 50% do 70%, co stanowi formę ograniczenia kredytowych (porównaj Przegląd koniunktury, „Życie Gospodarcze” Nr 6/1938). Posuniecie to obniżając szereg spekulacyjnych transakcji, nie jest jednak w stanie przeciwdziałać tendencji notowań giełdowych, których dalsze perspektywy uzależnione są od tego jak rozwinie się sytuacja gospodarki USA,

LONDYN



1.VIII	178,4
5.VIII	179,3
7.VIII	179,5
11.VIII	181,4
13.VIII	183,3
15.VIII	184,4
18.VIII	184,8
Najwyższy kurs w 1928 r.	184,7
Najniższy kurs w 1929 r.	154,4

Wzmocnienie notowań na giełdzie londyńskiej ma zasadniczo odmienne przyczyny. „Słaby rozwój recesji we wschodnim kraju — czytamy w „Financial Times” — wydaje się potęgować. Produkcja szczególnie surowców i szeregu dóbr kapitałowych zmniejsza się w związku z redukcją inwestycji i spadkiem zapasów. Zmniejszają się także nakłady na przemysł, dalsze odcięcie także stężeje na rynku eksportowym”.

W obliczu tego, a także istotnej poprawy sytuacji płatniczej Wielkiej Brytanii

(pisaliśmy o tym w Przeglądzie — porównaj „Życie Gospodarcze” Nr 3/1938), która ma szczególne znaczenie w okresie tendencji do obniżenia kursu, sezonowa presja na funta szterlinga, nadzieje na wprowadzenie dalszych ułatwień kredytowych okazały się słuszne. 14 sierpnia Bank of England podjął nowy krok w celu dziedzielnienia, obniżając stopę dyskontową z 5% do 4,5% (o więc poziom najniższy od lutego 1935 r.), co wpłynęło właśnie na pewną wyższość kursów akcji

STANY ZJEDNOCZONE

W odróżnieniu od sytuacji poza granicami USA gospodarka amerykańska znajduje się nadal w okresie sezonowego ożywienia.

PRODUKCJA PRZEMYSŁOWA. W lipcu wskaźnik produkcji przemysłowej Federal Reserve Board wzrósł o 3 punkty i osiągnął najwyższy w br. poziom 124,3. Mimo spadku w czerwcu, obniżając się do 123,5, w lipcu wzrósł do 124,3. W czerwcu, gdy osiągnął on najwyższy w br. poziom.

ZATRUDNIENIE — BEZROBOCIE. W lipcu nastąpił dalszy wzrost zatrudnienia. W lipcu 1938, dzięki czemu ogólna liczba zatrudnionych wzrosła do 65,2 mln osób. Wzrost ten jest jednak mniejszy niż zazwyczaj w tym okresie czasu. Równocześnie z tym zaznaczył się wzrost bezrobocia o 143 tys. osób, przy czym ogólna liczba bezrobotnych wzrosła do 5,3 mln osób. I znów podkreślić należy, że normalnie w lipcu notuje się spadek bezrobocia. W rezultacie stosunek bezrobotnych do ogółu zdolnych do pracy pogorszył się, wzrastając do 7,9% w lipcu, w porównaniu z 6,8% w czerwcu i 7,5% w kwietniu, gdy osiągnął on najwyższy w br. poziom.

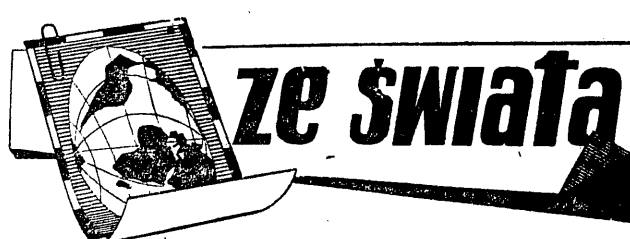
zwiększenie wydatków budżetowych państwa, które według dotychczasowych szacunków przyniesie największy w okresie pokojowym deficyt budżetowy w wysokości ok. 12 mld dol. W obliczu znacznej redukcji programów inwestycyjnych, a także pogarszającej się sytuacji w dziedzinie obrotów zagranicznych (w czerwcu deficyt obrotów wykazał spadek o 21% w stosunku do odpowiedniego okresu ub. r.), wskazywalibyśmy również, że nie wydaje się, by środki te zdolne były „pociągnąć” gospodarkę USA do nowego procesu wzrostu.

Nie na nich też operując się nadzieje giełdy i nie tylko giełdy. „Rzeczywiście go klucza do gospodarki USA szukaj w zdarzeniach jakie mają miejsce w Iraku, Libanie i innych krajach w obszarach Środkowego Wschodu — pisze znany tygodnik amerykański „U.S. News and World Report” (Julij 25, str. 50), który nie ma zwyczaju „owijania spraw w bawełnę”. „Obecna sytuacja w gospodarce — czytamy dalej na str. 33-34 — ma wiele cech wspólnych z sytuacją, jaka zaistniała przed wybuchem wojny koreańskiej. Wówczas, podobnie jak dziś, kraj wychodził stopniowo z recesji, która rozpoczęła się w 1949 roku. Wybuch wojny koreańskiej, która rozpoczęła się w czerwcu 1950 r., zmienił wszystkie warunki. Businessmen, który jeszcze w IV kwartale 1949 r. zmniejszał zapasy o 6,3 mld dol. w skali rocznej, nagle zdecydował, że potrzebował większych zapasów. W ciągu IV kwartału 1950 r. zapasy wzrosły już o 14,7 mld dol. rocznie. Ludność... rzuciła się do zakupów aut, innych trwałych dóbr konsumpcyjnych, opon, cukru i mięsa — a więc towarów, których brakowało i które były racjonowane podczas II wojny światowej. Boom rozwinął się zarówno w ogólnych wydatkach jak i w produkcji”.

Czy rozwinie się obecnie? Na szczęście, nie wydaje się, by sytuacja na Środkowym Wschodzie doprowadziła do nowej wojny koreańskiej. Czy rozszerzenie sytuacji międzynarodowej było jednak dostatecznie dla podjęcia odpowiednio do „potrzeb” gospodarki zwiększonego programu zbrojeniowego? (zawieszenia wojenki dnia przemysłu w drugim kwartale br. wynosiły już 20 mld dol. w skali rocznej w stosunku do 8,5 mld dol. w trzecim kwartale ub. roku). Czy nowy program zbrojeniowy stanie się wystarczającym bodźcem dla wyjścia z recesji? Wreszcie i państwo nie powinno już udzielić odpowiedzi na te pytania. (W. R.)

TYGODNIOWE WSKAŹNIKI GOSPODARKI AMERYKAŃSKIEJ

	3.VIII	10.VIII	17.VIII
Wskaźnik produkcji stali /1947-49=100/	98,7	100,3	103,1
Produkcja stali /w tys. ton/	1 586	1 611	1 656
Załadunek wagonów kolejowych	622 204	618 580	
Produkcja samochodów /w tys. szt./	79 059	81 563	73 528



Zużycie ropy naftowej w krajach kapitalistycznych w 1957 roku

Według danych ogłoszonych przez „Petroleum Press Service” zużycie ropy naftowej w krajach kapitalistycznych w 1957 roku wyniosło 709,3 mln ton (w 1956 r. — 688,4 mln ton), z czego na USA przypada 374,1 mln ton, na Europę zachodnią — 109,1 mln t., na Amerykę Łacińską — 55,3 mln t., na Kanadę — 33,9 mln t., na Japonię — 14,4 mln ton i na pozostałe kraje — reszta.

W stosunku do 1956 roku zużycie produktów naftowych w krajach kapitalistycznych zwiększyło się o 2 proc., podczas gdy w latach poprzednich roczny wzrost konsumpcji wynosił 7 do 8 proc.

W USA w 1957 roku nastąpiło nawet zmniejszenie konsumpcji w porównaniu z rokiem poprzednim o 3,6 mln ton, czyli o 1 proc. W Europie zaś wzrost roku ubiegłego wyniósł tylko 1,4 mln ton, pod-

czas gdy w 1956 roku wzrost ten osiągnął 11 mln ton.

W krajach Azji, Australii i Ameryki z wyjątkiem USA zużycie produktów naftowych się 117 mln ton, w 1956 roku podniosło się do 127 mln ton, czyli wzrosło o 8,5 proc.

W I kwartale tego roku konsumpcja produktów naftowych w krajach kapitalistycznych z wyjątkiem USA i Kanady podniosła się o 15 proc. w porównaniu z odpowiednim okresem 1957 roku, natomiast w USA wzrost ten wyniósł wszystkich 1 proc.

Jak widać z przytoczonych danych, recesja w życiu gospodarczym USA znajduje odbicie również w zmniejszonym zużyciu produktów naftowych. HP

Wzrost wydatków na zbrojenia w Kanadzie

Według projektu budżetu złożonego przez ministra finansów Kanady w Izbie deputowanych w Ottawie, rozchody na cele wojskowe w 1958-59 roku mają wynieść 1.708,7 mln dol., czyli 33 proc. ogólnej sumy wydatków państwowych preliminowanych w wysokości 5.179,3 mln dol. Ponadto w budżecie wydatków przewidziano 28,1 mln dol. na prace w dziedzinie energii atomowej, 26 mln dol. na ośrodki badań naukowych związanych z różnymi zagadnieniami zbrojeniowymi oraz 150 mln dol. na przygotowania do ewentualnej ewakuacji rządu i na inne potrzeby w razie „okoliczności nadzwyczajnych”. Po uwzględnieniu tych pozycji dodatkowych wydatki Kanady na cele wojskowe osiągną sumę 1.912,5 ml dol.

Uj. 37 proc. całości budżetu, podczas gdy w roku 1957-58 wydatki na te cele wynosiły 1.272,8 mln dol., stając się 34 proc. ogółu rozchodów państwowych.

Budżety dwóch lat poprzednich Kanada zamknęła nadwyżką, ale na rok 1958-59 przewiduje się znaczny deficyt. Według oceny „Economic Review of Canada” deficyt ten wyniesie 600-750 mln dol. osiągną tym samym najwyższy poziom w okresie powojennym.

Projekt nowego budżetu nie świadczy wcale o chęci rządu kanadyjskiego osłabienia wysiłku zbrojeni, których ciężar ponosić musi ludność pracująca Kanady.

Wenezuela na progu przebudowy struktury gospodarczej

Próba przywrócenia w końcu lipca dyktatury wojskowej w Wenezueli zakończyła się, jak wiadomo, niepowodzeniem i nie mogła, zresztą zakończyć się inaczej: w wyniku 10-letnich rządów Jimenesa, obalonych w styczniu 1958 roku, większość ludzi bogatych stała się jeszcze bogatsza, a ludzie biedni stali się jeszcze biedniejsi.

Istotnie spadek, który odziedziczyła 5-osobowa junta rządząca w Caracas, po dyktaturze Jimenesa, jest niebywale ciężki.

Największe bogactwo kraju — przemysł naftowy znajduje się w posiadaniu kapitału amerykańskiego; znane ze swej wysokiej zawartości metali szlachetnych w Wenezueli eksploatują na dogodnych warunkach stalowe koncerny amerykańskie; w przemyśle przetwórczym dominuje także kapitał amerykański. Przyszłość połowa ludności wielkiej nie posiada ziemi. Zadużenie skarbu państwa sięga 1,5 mld dol.

W tych warunkach junta przystąpiła do przebudowy struktury gospodarczej kraju rozpoczynając prace od budowy dróg bitych i szkół na co wysygnowała na razie 200 mln bolívarów.

W rolnictwie przewiduje się odbudowę i rozszerzenie plantacji kawy i kakao, na co w pierwszym etapie przeznaczono 60 mln bolívarów.

Ażby skończyć z chronicznym brakiem mięsa i mleka wysygnowano na rozwój hodowli 678 mln bolívarów. Według opracowanego programu niedobór mięsa zostanie zlikwidowany w ciągu 5 lat. Hodowcom bydła będzie się udzielało długoterminowych kredytów i ponadto zaprojektowano utworzenie 2500 nowoczesnych gospodarstw hodowlanych. Przeszło 1,2 mln ha ziemi zostanie przystosowanych do pasterstwa hodowli.

400 tys. szlachoków (rańców), w których mieszkają obecnie robotnicy i chłopci, będzie zlikwidowanych w ciągu najbliższych 10 lat. Opracowano już wielki plan kredytowania indywidualnego budownictwa mieszkaniowego.

Najważniejszym jednak przedsięwzięciem nowego rządu będzie nadzicie

bezzolnych chłopów ziemi. Każda rodzina ma otrzymać 10 ha ziemi, przy czym w pierwszej kolejności zostanie zużytych na reformę rolną 200 tys. ha ziemi państwowej.

W projekcie budżetu na 1958-59 rok zwiększono prawie dwukrotnie kwotę na oświatę, a o 4 proc. — na ochronę zdrowia.

Koncernom amerykańskim upadek dyktatury Jimenesa był nie na rękę. Toteż rząd USA powołując się na ekonomiczne trudności uzyskał od przedsiębiorstw naftowych zgodę na „dobrowolne” zmniejszenie przewozu ropy naftowej z Wenezueli do USA. Ponieważ około 98 proc. dewiz i około 60 proc. budżetowych dochodów Wenezuela uzyskuje z eksploatacji bogactw naftowych, przeto ograniczenia wwozu ropy wprowadzone przez USA wzbudziły opinię wenezuelską i postawily na porządku dziennym sprawę rewizji umowy z 1952 roku, regulującej stosunki handlowe między USA i Wenezuela, jak również kwestię zmiany warunków koncesji naftowych.

Na XIV sesji Federacji Izb Przemysłowo-Handlowych przyjęto jednomyślnie uchwałę wyzywającą juntę rządzącą do rewizji umowy handlowej z USA oraz postanowiono szukać nowych rynków zbytu dla ropy naftowej, w szczególności w innych krajach Ameryki Południowej i w Europie.

Na odbytej ostatnio naradzie przedstawicieli Wenezueli i USA w Waszyngtonie delegacja wenezuelska oświadczyła, iż ograniczenie importu ropy do USA może stworzyć ciężką sytuację ekonomiczną dla Wenezueli. I istotnie wydobycie ropy naftowej w Wenezueli w I kwartale 1958 roku w stosunku do I kwartału 1957 roku zmniejszyło się o 11,4 wynosząc ogółem 33,1 mln ton.

Jak wynika z powyższego, i w Wenezueli będącej dotychczas głównym bastionem kapitału amerykańskiego w Ameryce Łacińskiej, zaczyna się ujawniać dążenia do wyzwolenia się spod wpływu możnego sąsiada z północy.

HP

mlowania za skrócenie czasu pracy przeznaczanego na jego wykonanie. Premia jest przyznawana w postaci określonego procentu stawki podsta-

wowej za każdą zaoszczędzoną godzinę poniżej zadania produkcyjnego. Wysokość premii może być różna w zależności od wagi danego odcinka pracy — może się kształtować w granicach 30—80 proc. stawki podstawowej, w zależności od przekroczenia zadań produkcyjnych.

Wskaz. prod. / w godz.	Płaca dniówka		Płaca akordowa		Półakord					
	na wy- kon.	na godz.	na wy- kon.	na godz.	na wy- kon.	na godz.	na wy- kon.	na godz.	na wy- kon.	na godz.
8	80	10	80	10,0	80	10,0	80	10,0	80	10,0
7	70	10	80	11,4	73	10,4	75	10,9	76	11,1
6	60	10	80	13,3	66	11,0	70	11,7	76	12,7
5	50	10	80	16,0	59	11,8	65	13,0	74	14,8
4	40	10	80	20,0	52	13,0	60	15,0	70	18,0
3	30	10	80	26,6	45	15,0	55	18,5	70	23,5
2	20	10	80	40,0	38	19,0	50	25,0	68	34,0
1	10	10	80	80,0	31	31,0	45	45,0	66	66,0

W zakładach „A-3” przed wprowadzeniem eksperymentu płacowego dyskutowano nad projektami różnych systemów płac — m.in. poważnie był rozpatrywany swoisty wariant półakordu. Dlaczego nie przyjęło tego systemu? Zdecydowały o tym poważne opory zarówno ze strony robotników, jak i administracji. Wady akordu były tam tak dotkliwe, że nie chciano słyszeć o żadnym systemie płac mającym coś wspólnego z akordem. Nie bez znaczenia był fakt częściowego niezrozumienia tego systemu przez robotników — niechęć do oddawania części zaoszczędzonych pieniędzy na płacach na rzecz państwa. Wybór padł na dniówkę z premią, która zapewniała stałość zarobków przeciętnie nie niższych niż przy akordzie.

Jednakże za celowością stosowania półakordu przemawia wiele jego zalet:

Premia za szybkie wykonanie zadań produkcyjnych zwraca uwagę na oszczędność czasu pracy. Robotnik jest tu osobiście zainteresowany w oszczędzaniu czasu pracy, gdyż ma to wpływ na wysokość jego zarobków. Podobnie jak i przy akordzie znika konieczność administracyjnego egzekwowania wydajności pracy, co w mniejszym czy większym stopniu jest nieodzowne przy dniówce. Premia jest zróżnicowana w zależności od wysiłku i zdolności robotnika, eliminuje więc tendencje do urawniłowki. W ten sposób powstają bodźce do wzrostu wydajności pracy, powstają warunki do współzawodnictwa opartego na zdrowych podstawach.

Zadania produkcyjne, które są podstawą przy przyznawaniu premii mogą się opierać o dotychczasowe normy. Na tej bazie można stosunkowo łatwo ustalać te zadania. Treść ekonomiczna tych zadań jest trochę odmienna od norm pracy przy akordzie. Przy akordzie norma pracy w decydujący sposób wpływa na wysokość miesięcznego zarobku. Przy półakordzie decydującą rolę odgrywa stawka podstawowa, zaś premia za oszczędność czasu pracy stanowi dodatkową, uzupełniającą część płac. Pogoń za wykonaniem norm nie wybiła się więc na czoło. Mamy tu do czynienia z większą stałością płac — znika obawa przed dużymi wahaniami w wysokości zarobków. Stwarza to warunki do tego, by przestrzegać jakości produkcji — nie ma tu większej obawy obniżenia płac na skutek dokładniejszej pracy.

Sumy powstające z oszczędności czasu pracy są dzielone na dwie części — jedna w postaci premii dla robotnika, druga dla państwa i przedsiębiorstwa. Już z tego założenia wynika, że półakord stwarza warunki do wyprzedzania wzrostu funduszu płac przez wzrost wydajności pracy.

Półakord daje się zastosować w poszczególnych zakładach, a nawet wydziałach, oddziałach, czy gniazdach obróbkowych. Pozwala to na przeprowadzenie odcinkowych eksperymentów płacowych. Splot pozytywnych cech dniówki i akordu w tym systemie płac powoduje, że jest on prosty i zrozumiały. Jego pośredni charakter pozwala na łatwe wycofanie się z eksperymentu płacowego w przypadku niezadania egzaminu.

Tęza o celowości wprowadzenia półakordu nie oznacza, że musi on być stosowany we wszystkich przedsiębiorstwach. System ten nie może być absolutnym lekarstwem na wszystkie bolączki płacowe. Może on — tak jak inne systemy płac — spełnić swoją rolę w określonych warunkach.

KIEDY WYSTĘPUJE KONIECZNOŚĆ ZASTOSOWANIA PÓŁAKORDU

Czy są przedsiębiorstwa przemysłu metalowego, w których występuje konieczność zastosowania półakordu? Już samo postawienie tego pytania może nasunąć wątpliwości.

Wiadomo jest, że na wielu odcinkach pracy jest stosowana dniówka, mimo że posiada ona poważne wady, gdyż nie gwarantuje wzrostu wydajności pracy. Równocześnie z różnych przyczyn nie można zastosować na tych odcinkach akordu. W wielu przedsiębiorstwach akord źle funkcjonuje na skutek trudności w ustaleniu właściwych norm pracy, niskiego poziomu stawki podstawowej, wadliwej kontroli wykonania norm itp. W rezultacie powstają hamulce dalszego wzrostu wydajności pracy, akord staje się swoim zaprzeczeniem. Wytwarza się sytuacja, kiedy dalej nie można pracować przy takim funkcjonowaniu systemu płac, przedsiębiorstwo nie ma natomiast siły na jego naprawę.

W związku z tym pojawiają się tendencje — już częściowo realizowane w praktyce — przechodzenia z akordu na dniówkę z premią. Przyjmuje się przy tym zasadę, że płaca nie może być niższa niż średnia ścisłych zadań produkcyjnych dla poszczególnych robotników. W tej sytuacji niezależnie od wyników produkcyjnych gwarantuje się wysoką płacę — mamy tu swego rodzaju automatyczną podwyżkę płac. Tę tendencję w zmianie systemu płac należy się przeciwstawić, gdyż nie jest ona uzasadniona ekonomicznie i stwarza realne niebezpieczeństwo obniżki wydajności pracy. Nie może być sytuacji, by robotnik otrzymywał stałą premię niezależnie od rezultatów produkcyjnych.

Wyjście się, że wyjścia z podobnej sytuacji należy szukać właśnie w pośrednich formach płac, a półakord jest jedną z nich. Można też wysnuć wniosek o konieczności zastosowania półakordu w niektórych przedsiębiorstwach, przemawiają bowiem za tym następujące momenty:

- stosunkowo łagodna próba wyjścia z impasu dotychczasowych form płac — usunięcie głównych słabości dniówki i akordu,
- uniknięcie kłopotów w związku z brakiem technicznych norm pracy,
- czasowe stosowanie półakordu stworzyłoby warunki do spokojnego przygotowania przesłanek do wprowadzenia akordu na zdrowych podstawach.

TRUDNOŚCI PRZY WPROWADZENIU PÓŁAKORDU

Przy wprowadzaniu w życie półakordu można napotkać szereg trudności. Na czoło wysuwa się tu sprawa stawki podstawowej. Wiadomo bowiem, że stawka podstawowa jest niska w przemysle metalowym, a w praktyce jest rekompensowana przez wysokie przekraczanie norm. Przejście z dniówki na półakord łagodzi te sprzeczności, gdyż do dotychczasowej stawki podstawowej dochodzi premia za oszczędność czasu pracy, w wyniku czego zarobek ma tendencję do zwiększenia.

Zgoda odmiennie wygląda ta sprawa przy przejściu z akordu na półakord, gdyż w akordzie stawka podstawowa nie odgrywa większej roli. Przy pozostawieniu dotychczasowej stawki, nawet premia za oszczędność czasu pracy nie ratowałaby zarobku od obniżki.

W związku z tym wysuwa się sprawa zmiany stawki podstawowej, która wymaga odmiennego rozwiązania w stosunku do robotników przyuczonych niż do wykwalifikowanych. Rewizja ta powinna iść w kierunku zapewnienia niewykwalifikowanym robotnikom zarobków na dawnym poziomie przy identycznym wysiłku. Nie jest to proste, gdyż zahacza o problemy polityki płac w kraju.

Wyjście się, że przedsiębiorstwa decydujące się na wprowadzenie półakordu mogłyby w ramach planowego funduszu płac eksperymentalnie dokonać rewizji stawki podstawowej, jak to uczyniono w zakładach „A-3”. Wymaga to wnikliwej analizy, gdyż powstaje tu wiele trud-

PÓŁAKORD

nych problemów; np. jak wysoka powinna być stawka, jakie kryterium przyjąć jako podstawę przy jej wyliczeniu, jak ułożyć proporcje płacowe pomiędzy poszczególnymi grupami robotników. Nie jest wykluczone, że zaizolowanie nowego zaszerogowania, a w związku z tym i częściowych egzaminów kwalifikacyjnych. Może tu powstać niebezpieczeństwo w rodzaju naporu robotników na podwyższenie stawki podstawowej, niezależnie od formy płac.

Wysoka stawka może stworzyć niebezpieczeństwo obniżenia wydajności pracy, gdyż premia stanowi tu tylko uzupełnienie płac. W celu zapobieżenia takim tendencjom należy ustalić warunki, że każdy pracownik zobowiązany jest do terminowego wykonywania zadań produkcyjnych. W stosunku do nie wykonujących tych zadań można by zastosować sankcje w postaci obniżki grupy osobistego zaszerogowania.

Druga trudność przy wprowadzeniu półakordu wyłania się w zakresie poziomu i sposobu ustalania zadań produkcyjnych. Trzeba tu uniknąć dwójakiego rodzaju niebezpieczeństw. Z jednej strony zadania produkcyjne mogą być ustalone na zbyt niskim poziomie. Byłoby to niezdrowe, gdyż w konsekwencji bodźce pobudzające do wydajności pracy byłyby osłabione. Z drugiej strony przy zadaniach produkcyjnych ustalonych na zbyt wysokim poziomie powstawa-

by trudność w osiągnięciu premii, a tym samym zabrakłoby bodźców pobudzających do oszczędności czasu pracy. W naszych warunkach pierwsze niebezpieczeństwo wydaje się groźniejsze. Osobiście wypowiadam się za ustaleniem stosunkowo wysokich zadań produkcyjnych, lecz w takich granicach, aby przeciętnie pracujący robotnik mógł je wykonać w ciągu 7 czy 6 godzin pracy — ustalając równocześnie premie na poziomie 70—80 proc. stawki podstawowej za każdą zaoszczędzoną godzinę pracy.

Dalszy problem — to rewizja zadań produkcyjnych, która jest konieczna w związku z postępem technicznym. Przy rewizji zadań produkcyjnych częściowo obniżyć może ulec jedynie premia, która jest uzupełnieniem płac.

Aby ocenić, czy półakord jest sprawiedliwym systemem, wystarczy porównać go z dniówką i z akordem oraz wyjaśnić, na czym praktycznie polega zasada, że wzrost wydajności pracy musi wyprzedzać wzrost funduszu płac. Zasada ta wymaga, aby suma oszczędności powstała na skutek wzrostu wydajności pracy była dzielona na dwie części, między robotnika i społeczeństwo. Półakord ma tu tę przewagę, że wraz ze wzrostem wydajności pracy, uzyskanej dzięki pracy robotnika, następuje częściowy wzrost jego płac. Obrazuje to tabela, w której przyjęło, że

stawka za godzinę przy wszystkich systemach wynosi 10 zł oraz iż przy 8 godzinach pracy zarobki są jednokowe.

Obok mniej czy więcej uzasadnionych argumentów przeciw wprowadzeniu półakordu występuje jeszcze konserwatyzm. Obawy przed nowymi formami płac występują nie tylko u robotników, ale i częściowo wśród administracji przedsiębiorstw. Często brak jest rzeczowych argumentów przeciw temu systemowi płac, występuje natomiast obawa przed kłopotami i odpowiedzialnością.

★

Wiele też powyższego artykułu nosi dyskusyjny charakter. Nasz przemysł powojenny nie posiada żadnych doświadczeń w funkcjonowaniu półakordu. Wiele przedsiębiorstw czeka na zarządzenie z góry, na generalne rozwiązanie problemu płacowego, co jest trudne i wymaga pewnego okresu przygotowawczego. Nie czekając na odgórne rozwiązanie tych problemów przedsiębiorstwa powinny same szukać naprawy istniejącego stanu. Półakord może być jednym ze sposobów tej naprawy, chociaż należałoby go traktować jako system przejściowy przed ogólnym uporządkowaniem systemu płac.

ZYGMUNT OLENIK

*) Patrz artykuł J. Frenkela w zbiorze „Przedsiębiorstwo samodzielne w gospodarce planowej”. KIW — 1957.

NA DWIE ZMIANY

GRZEGORZ PISARSKI

Nasza sieć handlowa nie jest dostatecznie rozbudowana. Z łatwością można się o tym przekonać porównując główne ulice większych miast w Polsce z ulicami chociażby Berlina, Lipska, Pragi czy Budapesztu.

Wrażenia optyczne znajdują potwierdzenie w danych statystycznych. Okazuje się bowiem, że mamy zaledwie 6 placówek handlu detalicznego wraz z zakładami żywienia zbiorowego, kioskami, straganami itp. na 1.000 mieszkańców (bez kiosków i straganów 3,6). Natomiast w NRD na tę samą liczbę mieszkańców wypada ok. 9 placówek (z zakładami rzemieślniczymi prowadzącymi własne punkty sprzedaży detalicznej — ponad 13), w USA ponad 11, w Anglii 10,4 (bez zakładów gastronomicznych), a w Danii ponad 14). W CSR sklepów jest niewiele mniej niż w Polsce, przy ludności przeszło o połowę mniejszej.

Można oczywiście powiedzieć, że wyższy stopień zamożności tych krajów sprawia, iż potrzebna jest liczniejsza sieć handlowa. Nie należy jednak zapominać, że sklepy w NRD, USA, Danii czy Anglii są z reguły większe i lepiej wyposażone od naszych, a tym samym mają znacznie większą przepustowość. Poza tym sklepów tych z reguły nie zamknięto przed godziną 21. W sumie więc mogą one bez porównania więcej niż u nas obsłużyć klientów.

Nasza niedostatecznie rozbudowana sieć punktów sprzedaży detalicznej sprawia, że ponad 80% towarów handlowych znajduje się w hurtowniach, a tylko ok. 40% w sklepach detalicznych. Podczas gdy np. w USA w handlu hurtowym znajduje się tylko 84% towarów, a aż 68% w punktach sprzedaży detalicznej).

W tej sytuacji obawiać się należy, że nawet wówczas, gdy nasz przemysł dostarcza dostateczną ilość towaru w potrzebnym asortymencie, to niedostatecznie rozbudowana sieć punktów sprzedaży detalicznej nie może ich klientowi w dostatecznym wyborze zaprezentować. Obserwowane więc często braki towarowe mają swoje źródło nie tylko w produkcji, lecz również w niedostatecznej rozbudowie sieci handlu detalicznego. Towar gromadzony w magazynach pozostaje często niedostępny dla nabywcy. Ponadto sytuacja pogarsza fakt, że nawet towar, który dotarł już do sieci handlu detalicznego nie łatwo może być przez poszukujących go nabyty z powodu „obłożenia” ład sklepowych.

Tak więc, obok faktycznych luk asortymentowych powstają niedobory „pozorne”, wynikające nie z braku danego towaru w ogóle, ale z trudności technicznych związanych z jego nabyciem. Obawiać się też należy, że w niektórych przypadkach ma miejsce zaniedbanie lub ograniczenie produkcji szeregu

asortymentów nie dlatego, że brak na nie zapotrzebowania ze strony społeczeństwa, lecz tylko dlatego, że handel nie jest w stanie owoych wyrobów ludności w należyty sposób zaprezentować, lub poszukujący tych towarów nie są w stanie dotrzeć do miejsc ich sprzedaży.

U podstaw więc wielu naszych trudności zaopatrzeniowych leży nie tylko niedostatecznie rozbudowana sieć punktów sprzedaży detalicznej, lecz również niedostatecznie rozwinięta sieć punktów sprzedaży detalicznej. Dla poprawy sytuacji konieczna jest przede wszystkim jak najszybsza rozbudowa sieci handlu detalicznego. Jest to oczywiście rzecz kosztowna i długotrwała. Uruchomienie tysięcy nowych sklepów nie może się odbyć z dnia na dzień, ani z roku na rok. Nie można też w ciągu roku czy dwóch przestawić całej sieci handlowej na takie nowe formy sprzedaży (np. sprzedaż samoobsługowa), które znacznie zwiększają przepustowość sklepów. Wymaga to bowiem zaawansowanej przebudowy lokali sklepowych, zmiany urządzeń itp.

Istnieją jednak znaczne, dotychczas tylko w niewielkim stopniu wykorzystane, możliwości usprawnienia obsługi klientów, już dzisiaj bez specjalnych nakładów inwestycyjnych. Niemal wszystkie bowiem punkty sprzedaży detalicznej, z wyjątkiem domów towarowych i niektórych sklepów spożywczych, pracują u nas na jedną zmianę. W Warszawie np. od godz. 11 do 19, czyli 8 godzin. Oznacza to, że personel sklepowy wszystkie czynności związane z przygotowaniem towaru i lokalu do sprzedaży musi wykonać w czasie, gdy sklep jest otwarty, czyli kosztem sprawności obsługi klienta, lub po zamknięciu lokalu, czyli poza ustawowymi godzinami swojej pracy; najczęściej robi to jednak w godzinach pracy, opóźniając otwarcie sklepu lub przyspieszając jego zamknięcie, co jeszcze bardziej ogranicza i tak już krótki czas pracy naszych punktów sprzedaży detalicznej.

Doświadczenie domów towarowych i niektórych sklepów spożywczych wykazuje, że bez większych trudności można wprowadzić pracę na dwie zmiany (np. od godz. 9 do 21) we wszystkich punktach sprzedaży detalicznej. Wymaga to oczywiście dosyć znacznego zwiększenia personelu. Jednakże przy takim rozwiązaniu w pewnych godzinach obie zmiany pracują łącznie, a ponadto pierwsza zaczyna pracę nieco przed godziną otwarcia sklepu, druga zaś pozostaje po jego zamknięciu. Pozwala to na wykonanie wszystkich czynności przygotowawczych i porządkowych poza godzinami otwarcia sklepu oraz pozostawia kierownictwu sklepu czy stołkowi w środku dnia, gdy pracują obydwie zmiany, czas na odwiezienie hurtowni, przygotowanie akcji reklamowej itp.

Rzecz jasna, że nie cały aparat handlowy na terenie kraju natychmiast powinien przystąpić do organizacji pracy sklepów na dwie zmiany. W różnych branżach na różnych terenach kraju sytuacja jest bardzo różnorodna. Niektórych sklepów mamy stosunkowo wiele, nie występuje więc konieczność ich pracy na dwie zmiany. W wielu jednak branżach sytuacja jest bardzo trudna. Trzeba więc podjąć przede wszystkim analizę zapotrzebowania na usługę handlową w poszczególnych branżach, na poszczególnych terenach kraju, a nawet w poszczególnych punktach danego miasta. Przede wszystkim zaś trzeba zlikwidować ograniczenia finansowe, które hamują inicjatywę rad narodowych zmierzającą do przedłużenia czasu pracy sklepów, stosownie do potrzeb lokalnych.

Przedłużenie godzin handlu wiązać się musi oczywiście z pewnym wzrostem kosztów obrotu towarowego i to wzrostem, który nie będzie prawdopodobnie miał pełnego odpowiednika we wzroście obrotów. Trzeba jednak pamiętać, że nasz handel w wyniku ograniczenia sieci punktów sprzedaży detalicznej ma koszty handlowe niższe niż handel w jakimkolwiek innym kraju demokracji ludowej. Znaczna bowiem część trudu związanego ze zbliżeniem towaru do konsumenta została przerzucona na tego ostatniego. Czas już jednak chyba najwyższy skończyć z robieniem oszczędności na tym odcinku kosztów czasu, nerwów i zdrowia społeczeństwa.

*) Stanisław Ficowski. „Próba oceny wielkości zapasów w Polsce w porównaniu z innymi krajami”. „Finanse” nr 7/58.

*) Tamże

KOMUNIKAT

Technikum Ekonomiczne Zaoczne w Warszawie ul. Szucha 8 przyjmuje zapisy kandydów na rok szkolny 1958/59. Technikum prowadzi sposobem zaocznym: Wydział — Finans przedsiębiorstw handlowych, Wydział — Planowanie obrotu towarowego, Wydział — Rachunkowość przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych, Wydział — Finans państwa, Wydział — Bankowy, Wydział — Składowy, ostatnie semestry Wydział — Ogólnoeconomiczny. Na semestr pierwszy przyjmuje się kandydatów, którzy ukończyli 7 klas szkoły podstawowej. Kandydaci, którzy ukończyli 5 klas szkoły ogólnokształcącej lub zasadniczą szkołę zawodową przyjmowani są na semestr IV. Kandydatów z innym przyzwoleniem przyjmują: Wydział — Bankowy, Wydział — Składowy (oprócz poniedziałków) w godzinach od 16-cj do 19-cj ul. Szucha 8 — III p. Warszawa, dnia 16 sierpnia 1958 r.

Listy • Listy • Listy Kłopoty z papierem silosowym

Wydawać by się mogło, że z papierem silosowym wszystko jest w najlepszym porządku. Ministerstwo Rolnictwa w trosce o zabezpieczenie bazy paszowej i należyte wykorzystanie okresowych zasobów paszy oraz zapobieżenie ewentualnemu marnotrawstwu, podjęło szeroką „akcję kiszonkarską”, w której papier silosowy miał odegrać poważną rolę.

Wysunięte pod adresem przemysłu odprawiającego kłopoty są z pozytywnym przyjęciem i właśnie w okresie największego „kryzysu papierowego” hale fabryk zaczęły opuszczać pierwsze bale papieru silosowego, artykułu, który dotychczas w Polsce nie był produkowany. Ministerstwo Rolnictwa zwróciło jeszcze uwagę na propagandę, odpowiednio okólniki wpłynęły do zarządców rolnictwa, polecając jak najszybszą realizację kiszonki i stosowania papieru silosowego. W czasopiśmie rolniczym „Pracownik Rolniczy” „programowych”. Instytut i niektóre zakłady naukowe otrzymały próbną partię tego papieru z prośbą o jak najszybsze dokonanie badań i przesłanie ewentualnych uwag i dezzyderatów, które przemyśle istotnie szybko uwzględnić i produkować papier, którego dokumentację oddano do dyspozycji.

Wydawałoby się więc, że zrobiono wszystko, żeby sukcesie i celowo podjęta akcja uwieńczone została sukcesem i że by rolnictwo odwdzięczyło się z kolei strumieniami mleka, tonami masła i młsa. A tymczasem... Tymczasem miedunski i terenowe wcale nie są budujące. Papier silosowy „leży”, gminne spółdzielnie nie chcą go brać, w fabryce zostało nie sprzedanych 65 ton z 450-tonowej produkcji 1957. Coś więc nie gra.

Papier silosowy ułatwia uzyskanie dobrej kiszonki, zmniejsza, albo nawet likwiduje zupełnie partię zepsute i zanieczyszczone ziemi. Jest ogromnym ułatwieniem dla silosujących pasze bez ziarnników, zwłaszcza w ziemiach żyznych, paszczystych; pozwala poza tym na znaczne zaoszczędzenie siły, co wobec postępującej intensyfikacji produkcji rolniczej i częściowego ograniczenia upraw zbóż jest bez znaczenia. Zresztą nie chcemy tutaj agitować za celowością używania papieru silosowego. To już robili inni. Chcieliśmy jednak dociec, dlaczego papier silosowy nie dał spodziewanych rezultatów? O czym wspomniano przy organizowaniu tej akcji.

Naszym zdaniem „sprawę papieru silosowego” położyła dystrybucja. To mało zaznaczyć w okólnikach, że rozprowadzeniem papieru silosowego zajmą się gminne spółdzielnie. Aparat dystrybucji do tej akcji nie był przygotowany. A oto fakty. Krakowskie Okręgowe Przedsiębiorstwo Tuczni Przemysłowego Zakupów w Rej, Hurtowni Papierniczej partię papieru silosowego do zakiszenia ziemniaków. Papier zabrano, załadowano do ziemi z ziemniakami, dziwiąc się, że tak łatwo się rozlał. Wyniki nie były dobre. Dopiero po roku, w czasie przedpadowej konsultacji z pracownikami Instytutu Zootechniki wyszło sędziwo z worka. Przecież to nie był papier silosowy, lecz papier używany do wyrobu worków przeciwmołowych i teraz już wiemy, dlaczego nie było takich wyników w zeszłym roku w Krakowie. Ale sytuacja w Krakowie nie była wyjątkiem. Czołowiek przychodzący do GS, czy nawet do PZGS na pytanie o papier silosowy otrzymywał w regule odpowiedź: nie ma, nawet wówczas gdy w czasie tej wizyty w magazynie. W jednym z GS magazynier oświadczył, że papieru silosowego nie ma, a na wskazane palcem białe leżące na półkach upierał się: „To nie jest papier silosowy, tylko natronowy, tak mam na kwiecie przesyłkowy z PZGS”, jasne, że kilku takich niedouczonych, ale pewnych siebie referentów w PZGS na robocie może niesamowicie zamieszania. Nie to zresztą jest najgłośniejsze.

Najgorzej jest to, że papier silosowy nie znalazł swojego miejsca w branżowym podziale aparatu handlowego. W jednym GS sprzedaje go referent „kulturowy” (papier i książki to artykuły potrzebne kulturalnym), w drugim referent pasz, w trzecim sprzedaje go referent z nawozami sztucznymi, jeszcze gdzieś indziej z opalem, albo z materiałami budowlanymi. Z papierem silosowym jest tak, że nikt nie wie gdzie go szukać i nikt nie wie, gdzie skontaktować klienta. Jeżeli dyrektor PGR Koszęcin skarży się, że nie może nigdzie dostać papieru silosowego, jeżeli dyrektor Zootechniczny Zakładu Doświadczalnego Instytutu Zootechniki w Pawłowicach dowiaduje się, że PZGS papieru silosowego nie ma, to co mówić o trudnościach, na jakie trafił nabywca tego papieru natrafia przeciętny chłop. Przecież Śląsk i Poznańskie to rejony pod względem rolniczym produkujące. Jeżeli w PZGS Leszno papieru silosowego nie ma, to czyżby nie mógłby go magac od PZGS w Brzozowie, Łanczowie czy Bilgoraju. Nie można tej sprawy pozostawić samej sobie.

Musimy starać się dotrzeć z papierem silosowym do wszystkich właścicieli i bardziej postępowych, produkujących rolników. Są nimi bez wątpienia plantatorzy buraków cukrowych, będą oni zresztą przedkazywani do korzystania z papieru silosowego, ponieważ dysponują materiałem do zakiszenia: liśćmi buraczanymi oraz wytokami buraczanymi, które dostają z cukrowni. Odpowiednia propaganda poprzez cukrownie, połączone z akcją rozprowadzenia papieru silosowego przy wydawaniu wytoków, może być bardzo poważnym zapobieżeniem istniejącemu obecnie ogromnemu marnotrawieniu pasz. Trzeba zdać sobie sprawę, że blisko połowa kiszonki z liści buraczanych, które przychodzi do analizy do Instytutu Zootechniki, wykazuje około 10 proc. zawartości kwasu masłowego w ogólnie ilości kwnosów. To już nie jest kiszonka, to truciźna! Oczywiście papier silosowy sam przez się nie rozwiąże sytuacji, ale nie ulega wątpliwości, że uproszczenie i ułatwienie manipulacji z zakiszeniem oraz lepsze uszczelnienie mas, zabezpieczenie jej przed zanieczyszczeniem, dostępnym papieru silosowego wpłynę na poprawienie jakości kiszonki. Rozprowadzenie papieru przez cukrownie manipulacyjne nie powinno nastręczać większych trudności, gdyż cukrownie otrzymują worki papierowe na cukier z tej samej fabryki, która wyprodukowała papier silosowy, mogłaby rozprzedać część papier bez 15 proc. marży, jaką pobiera handel.

Na zakończenie drobne życzenie pod adresem przemysłu. Znajdujące się obecnie w obrocie bale papieru o wadze 100 i więcej kilogramów są za duże i nie wygodne w handlu. Chocymy byłoby szczyt o wadze 50 a nawet 25 kilogramów, które byłyby poręczniejsze w manipulacji i umożliwily sprzedaż bez kłopotliwego dzielenia i rozwijania bali.

Emil BREGULA i Jerzy WĘGRZYN

MACIEJ SUMIŃSKI

7.am. 1655. A-83