

GOSPODARKA NARODOWA

NIEZALEŻNY DWUTYGODNIK GOSPODARCZY

WARSZAWA, 1 CZERWCA 1932

NR. 11

ROK II

DWA TYGODNIE

1931 REDIVIVUS?

DZIEŃ SPÓŁDZIELCZOŚCI

KAROL ADAM KOLANOWSKI

„DYREKTORSKIE“ PŁACE

JÓZEF POLESZUK

UWAGI

KRES WĘDRÓWKI

STOPA DYSKONTOWA W POLSCE

PIERWSZE KROKI

SPRAWY SOWIECKIE

INTERWENCJONIZM ZBOŻOWY W PAŃSTWACH NADDUNAJSKICH

BOHDAN ŁĄCZKOWSKI

NOTATKI

STRACH MA WIELKIE OCZY

UCHO IGIELNE

NASZ BILANS PŁATNICZY

ZŁOTO I BANKNOTY

CENA NUMERU 90 GR. PRENUMERATA KWARTALNA 4 ZŁ. 50 GR.

GOSPODARKA NARODOWA

NIEZALEŻNY DWUTYGODNIK GOSPODARCZY

NR. 11

1 — VI
1932 R

KOMITET REDAKCYJNY:

ALEKSANDER K. IVANKA, BOHDAN ŁĄCZ-
KOWSKI, TADEUSZ ŁYCHOWSKI, JÓZEF
PONIATOWSKI, KAZIMIERZ SOKOŁOWSKI

DWA TYGODNIE

1931 REDIVIVUS?...

Nie chcielibyśmy być fatalnymi prorokami ale rozwój wypadków w Europie zdaje się wskazywać, iż lato 1932 r. będzie nowym wydaniem lata roku ubiegłego, w poważnym — niestety — powiększeniu. Pamiętamy, iż krach wiedeńskiego Kreditanstaltu zainicjował z wiosną r. ub. ogólnoeuropejski kryzys finansowy ze wszystkimi jego konsekwencjami, a więc reglamentacją dewiz, protekcjonizmem celnym „à outrance“... i zupełnym wstrząsem tych resztek zaufania, jakie pozostawały jeszcze na początku 1931 r. po depresyjnym roku 1930-ym. Od Austrii i od Węgier poszedł łańcuch klęski, ogniwa, którego były kolejno: ratownicza próba Hoovera, która zmieniła się w rezultat w krach niemiecki, kryzys brytyjski, spadek funta, bankructwa w Stanach Zjednoczonych — i wreszcie ten marazm w międzynarodowych stosunkach finansowych i gospodarczych, w jakim borykamy się wszyscy obecnie. Przetrwano zimę, ale brak wszelkich oznak poprawy. Obecnie, jak się zdaje, zaczyna się nowa faza wypadków.

Inicjuje ją bankructwo Grecji i apel Austrii do Liigi Narodów o „moratorium transferowe“, jak w zawołanym języku dyplomatycznym nazywa się zwykłe bankructwo. Moratorium zostało przez wierzycieli odrzucone. Austria ma płacić, a mocarstwa.. naradzają się, jak jej pomóc. Oczywiście Austria płacić nie będzie, a zapas 30 milj. szylingów dewiz w austriackim Nationalbanku jest wprost symbolem krachu Europy środkowej. Austria wprowadzi moratorium sama (jak to uczyniła Grecja, nie zwracając się nawet do nikogo o pozwolenie), wejdzie więc w okres nie tylko faktycznej, ale niejako i prawnej niewypłacalności. Tak chwilowo wygląda akt pierwszy.

Aktem drugim (o ile w międzyczasie nie nastąpią

inne jeszcze „divertissements“) będzie, przypuszczalnie, konferencja w Lozannie... a raczej jej odłożenie. W obliczu chwiejącego się w posadach gmachu gospodarstwa światowego mężowie stanu zachowują przedziwnie olimpijski spokój. Konferencja lozańska będzie przerwana, bo rozpocznie się w lipcu brytyjska międzyimperjalna konferencja w Ottawie, mająca zdecydować o ustroju gospodarczym „british commonwealth“. Co będzie natomiast od dn. 1 lipca r. b., kiedy wygasa jednoroczne moratorium Hoovera, nikt dotychczas nie może nic powiedzieć. Wiadomo napewno, iż odszkodowań Niemcy płacić w roku bieżącym nie będą. Ale cóż z długami Francji i Wielkiej Brytanji wobec Stanów Zjednoczonych?...

Polityka, rządząca światem, „ma czas“. We Francji od trzech tygodni tworzy się nowy rząd, który jeszcze przed ukonstytuowaniem się swym już boi się kryzysu zaufania wewnętrznego i ucieczki kapitałów. Stąd — rozbrat pomiędzy p. Herriotem i socjalistami. Ostrożność słuszną, ale wymagającą wiele czasu, którego Europa, zdaje się, nie ma. Demagogja parlamentarna w Stanach Zjednoczonych, korzystając z przyszłych wyborów prezydenta, święci trjumfy, grzebiąc i te nikłe próby zahamowania katastrofy, jakie dotychczas usiłowano zaaplikować. A Wielka Brytania, jak mówiliśmy, poczyną się „urządzać“ w swym protekcjonizmie celnym wraz ze swymi dominjami.

Logicznie rzecz biorąc zatem, względy polityczne zmuszałyby do zarzucenia wszelkich poważniejszych prób porozumienia międzynarodowego, do czasu, dopóki w Ottawie nie ustalą się linja wytyczna brytyjskiej polityki handlowej, dopóki nie nastąpi zmiana w waszyngtońskim Białym Domu, dopóki demagogja kongresu amerykańskiego nie ustąpi miejsca apercpejji logiki faktów, dopóki...

...I wówczas, spodziewać się należy, powinno wrócić międzynarodowe zaufanie polityczne i finansowe. Powstaje tylko pytanie: kto w Europie środkowej i wschodniej zdoła tego doczekać?... A przede wszystkim — czy zdołają doczekać tego same Stany Zjednoczone, których załamanie się finansowe — leżące przecież w granicach możliwości, a nawet pewnej logiki faktów, — może zburzyć na długi czas znowu wszelkie nadzieje?...

Cała nadzieja jednak w tem, że tu i owdzie życie gospodarcze pomimo szeregu wstrząsów i katastrof przystosuje się do zmienionych warunków, a na wzmocnienie elastyczności życia gospodarczego mogą wpłynąć nawet okoliczności drugorzędne.

Dla krajów ubogich, dla krajów dłużniczych, gdzie kryzys nie wywołuje wulkanicznych wstrząsów, jak w krajach nastawionych na najwyższy djapazon gospodarczy, ale powoli wysysa z nich soki żywotne, istnieją w tych warunkach tylko dwie drogi: bankructwo (konieczne lub nawet sprowokowane) — albo egzystencja głodowa. Polska wybrała to drugie — i uczyniła (należy mniemać) słusznie.

Istnieją przykłady bankructw państwowych (pod bankructwem rozumiemy, oczywiście, tutaj i inflację pieniężną), dokonywanych niejako „z reguły”, jako jedyny sposób nieponoszenia nadmiernych ciężarów zadłużenia zagranicznego. Szereg państw Ameryki Południowej praktykował i praktykuje ten system nieomal niezmiennie. Obecnie — trzeba przewidywać — rozszerzy się on i na pewne obszary Europy, wywołując jeszcze silniejsze zatrucie atmosfery niż to, którego świadkami jesteśmy do-

tychczas. Trzeba sobie uprzytomnić, że krach Europy środkowej w r. ub., który doprowadził do tak zasadniczych wstrząsów na całym naszym kontynencie, operował na organizmie względnie jeszcze odpornym i nie zniszczonym przez kryzys. Nowy taki krach w chwili obecnej równaznacznym jest z konsekwencjami, których wogóle nie sposób nawet w przybliżeniu przewidzieć. Rezultatem tego musi być, prędzej czy później, międzynarodowa kontrola dłużników. Gwarancja wierzyciela, wyrażająca się w Ameryce południowej w zawrotnym oprocentowaniu kredytu, na terenie Europy siłą rzeczy, zmieni swój charakter.

I dlatego — nawet, gdyby przyjąć absolutnie błędną zresztą tezę o możliwości wyjścia z kryzysu przez zawieszenie wypłat czy inflację, — Polska z uwagi już nawet nie na względy gospodarcze ale wprost z przyczyn, leżących u fundamentów naszego istnienia państwowego, wszelkie tego rodzaju ideje musiałaby a limine i stanowczo odrzucić. Na bankructwo jawne czy zamaskowane poprostu nas nie stać.

Przeszliśmy wstrząs lipcowy r. ub. zupełnie niemal bezboleśnie. Okazało się, że możemy być świadkami bankructw sąsiadów, wytrzymując jednocześnie sami. W obliczu nowych trudności, jakie wiszą nad Europą, musimy pozostać równie odporni. Jakiemikolwiek konsekwencjami groziłoby nam załamanie się finansowe nad Dunajem czy gdzieindziej, deflacyjna linja polityki gospodarczej wydaje się „malum necessarium”, ale istotnie — koniecznym.

KAROL ADAM KOLANOWSKI

DZIEŃ SPÓŁDZIELCZOŚCI

Głównym obowiązkiem i szczytnym zadaniem spółdzielczości polskiej powinno być wypracowanie własnego programu kapitalizacyjnego m skali strukturalnych potrzeb naszego gospodarstwa społecznego.

Doroczne święto spółdzielcze, które w tym roku w Polsce przypada na dzień 5 czerwca, budzić musi refleksje głębsze i dociekania bardziej zasadnicze w chwili obecnego przełomu, niżby to mogło mieć miejsce w warunkach normalnego przebiegu linii ewolucyjnej gospodarczego rozwoju.

Pozornie niema powodu do niepokoju i obaw o przyszłość ruchu spółdzielczego, a kierownicy tego ruchu mogą z poczuciem spełnionego obowiązku wylegitymować się dokonaną pracą, której wyrazem są dane statystyczne, stwierdzające stały wzrost gospodarczej działalności przedsiębiorstw spółdzielczych oraz ich dużą odporność wobec uderzeń fali kryzysu.

Jest jednak rzeczą nader charakterystyczną, że jakkolwiek potęgująca się ostrość depresji skłania największe mózgi do gorączkowego poszukiwania

wszelkich możliwych rozwiązań na gruncie nie tylko konunkturalnym, ale i ustrojowym, jakkolwiek poszukiwania te znajdują żywy i gorący oddźwięk w szerokich masach — to sprawa spółdzielczości nie jest wysuwana na arenę i nie otrzymuje żadnego specjalnego zabarwienia. *Spółdzielczość pozostaje na uboczu.* Pozostaje formą gospodarczego działania, która chroni swe przedsiębiorstwa od upadku i potrzeby niesienia im pomocy, ale nie narzuca się gospodarczemu myśleniu jako forma ustrojowa, zdolna zaważyć zdecydowanie na kierunku rozwoju i przyszłym układzie stosunków społeczno - gospodarczych.

Zapewne, z punktu widzenia ruchu spółdzielczego, jako ugrupowania o własnych odrębnych celach i interesach, taki stan rzeczy może być obojętnym, skoro na dotychczasowym doświadczeniu oparta

forma organizacyjna daje dobre gospodarcze wyniki, a propaganda tej formy jest z dużym nawet wysiłkiem stosowana. Można zrozumieć, że w świetle interesu społecznego niedostateczne tempo naturalnej ekspansji ruchu mogłoby co najwyżej budzić wśród jego kierowników uczucie pewnego żalu z powodu „braku zrozumienia” dla spółdzielczości ze strony społeczeństwa.

Ale ocena spółdzielczości, jako funkcji tego żywego organizmu, jakim jest konkretne gospodarstwo społeczne, musi spowodować rozważania dalej idące. Wyloni się wtedy siłą rzeczy pytanie, czy dane gospodarstwo społeczne zdołało przyswoić sobie i rozwinąć te właśnie formy spółdzielcze i w takim właśnie stopniu, jakby to uzasadniały konkretne warunki czasu i miejsca; a dalej — czy takie lub inne świadome kształtowanie form spółdzielczych jest w stanie nadać im charakter trwałej formy ustrojowej, któraby stanowiła podłoże możliwie intensywnego rozwoju rodzimej kultury. Gdyby odpowiedź na drugą część pytania wypadła pozytywnie w stosunku do szeregu społeczno - gospodarczych kompleksów, — wyloniłaby się ponętą perspektywa możliwości wypracowania z organizacji spółdzielczej generalnej normy ustrojowej w skali światowej.

Tej właśnie perspektywy, jak już wyżej zaznaczono, współczesność nie usiłuje doszukiwać się, mimo „sprzyjającej” atmosfery.

Dlaczego? Oczywiście, odpowiedzi szukać należy na gruncie doświadczeń ubiegłych lat kilkudziesięciu. to jest okresu, w którym rodzą się i krystalizują współczesne formy organizacji spółdzielczych. Rodzą się one ideologicznie z doktryn wyrosłych na gruncie wielkiej rewolucji francuskiej i deklaracji praw człowieka i obywatela, praktyczne zastosowanie znajdując w zespoleniu indywiduów gospodarczo słabszych i umiejscowieniu tych zespołów na gruncie rozwijających się form kapitalistycznego wytwarzania. Konsekwentnie *formy spółdzielcze krystalizują się zdecydowanie m imię zasad gospodarczego liberalizmu i politycznego parlamentaryzmu, a świadome ich kształtowanie jest wynikiem i wyrazem wolnej gry sprzecznych interesów grupowych, klasowych, czy nawet narodowościowych*. Stopniowo formy spółdzielcze różniczkują się coraz więcej, zarówno osobowo, organizując robotników, drobnych rolników, rzemieślników, kupców, pracowników umysłowych, jak i rzeczowo — obejmując zakresem działania wymianę, kredyt, wytwórczość rolną i przemysłową, budownictwo itd. Przyjmują się zarówno w krajach o prymitywnej strukturze gospodarczej, jakoteż na terenie objętym przez formy wysokokapitalistyczne.

Równocześnie w słabym dopiero stopniu kielkują w świadomości społecznej pojęcia *społecznego* gospodarstwa, jako indywiduum organicznego o swoich odrębnych celach i zasadach organizacyjnych, pojęcia, które rozwinęły się i ugruntowały dopiero po wielkiej wojnie, powodując kryzys liberalizmu i kryzys parlamentaryzmu, a więc *istotnych elementów pojęciowych* spółdzielczości.

Nic też dziwnego, że powyższe obiektywne warunki działania i rozwoju organizacji spółdzielczych nie sprzyjały ugruntowaniu się koncepcji ustrojowej o znaczeniu światowym, koncepcji, opartej o nadrzędne kryterium harmonijnego rozwoju poszcze-

gólnych społeczno - gospodarczych organizmów, oraz harmonijnej kolaboracji tychże kompleksów w skali światowej.

A jednak koncepcja taka była. Zrodziła się ona z wielkiego testamentu pionierów roczdelskich, a poprzez szkołę z Nimes i teorię kooperacji integralnej rozwinęła się i przetrwała do naszych dni. Wyznawcy tej koncepcji mieli nawet ambicję wyodrębnienia spółdzielczości z kompleksu zagadnień ekonomicznej społecznej w odrębną dyscyplinę naukową. Czy próba powiodła się?

Wydaje się, że nie. Nie mogła się udać zarówno z powodu sprzecznej z założeniami formy realizacyjnej, jak również naskutek logicznych sprzeczności w samych założeniach teoretycznych. Koncepcja kooperacji integralnej pojmowała spółdzielczość, jako formę ustrojową, która w ustroju kapitalistycznym rodzi się i rozwija ewolucyjnie, przejmuje stopniowo poszczególne urządzenia gospodarcze, aby w wyniku ostatecznym objąć całokształt stosunków społeczno - gospodarczych, a co za tem idzie — całokształt społecznego życia. Powstała stąd koncepcja ustroju spółdzielczego, jako antyteza ustroju kapitalistycznego, który na rzecz tego właśnie następcy opuścić musi kolejno wszystkie swoje placówki.

Pomijamy fakt, że do realizacji tak pojętego programu nie nadawały się spółdzielnie, wyrosłe na gruncie kapitalizmu i metodami kapitalistycznym pracujące, spółdzielnie — których celem istotnym było wydarcie i przewłaszczenie na rzecz swych członków części dochodu, wytworzonego właśnie w wyniku gospodarki kapitalistycznej, spółdzielnie — które przeniesione w inny ustrój polityczno - gospodarczy, (komunizm, faszyzm) ulegają wynaturzeniu w stosunku do swych form i założeń pierwotnych.

Ważniejsze jednak są braki teoretyczne koncepcji, które nie pozwoliły na takie świadome organizacyjne przekształcenie spółdzielni, aby wcielenie koncepcji było możliwym.

Zasadniczym założeniem ekonomicznym kooperacji integralnej jest gospodarka planowa na gruncie reglamentacji potrzeb ekonomicznych; wszystkie procesy wytwarzania i podziału dochodu powinny być podporządkowane celowi ostatecznemu, jakim jest zaspokojenie tych potrzeb, czyli konsumpcja, która z kolei powinna odbywać się według zasad moralnych, objętych również koncepcją, lecz trudniejszą do skonkretyzowania. Wynika stąd istotna różnica w zakresie motywacji gospodarczego posępowania: w ustroju kapitalistycznym motywem zasadniczym jest osiąganie zysku, w ustroju spółdzielczym — zaspokojenie potrzeb. I tu właśnie tkwi błąd. Zapewne, z reguły człowiek nie wytwarzał nigdy rzeczy, co do użyteczności których nie był przekonany, chociaż i tutaj wyjątek stanowią o gromnym nieraz wysiłkiem dokonywane prace i dociekania czysto poznawcze. Ale nigdy też, pożytną od najniższych szczebli rozwoju, zaspokojenie potrzeb aktualnie istniejących i odczuwanych nie było zasadniczym i wyłącznym motywem działania człowieka, jak to ma miejsce wśród gatunków zwierzęcych. Człowiek zawsze część tylko wysiłku kierował na zaspokojenie aktualnych potrzeb w znany i dostępny mu sposób, natomiast część pozostałą poświęcał na wytwarzanie przedmiotów dalszego wytwarzania, które, zwalniając część dotych-

czas zużywanej pracy, budziły równocześnie potrzeby nowe i stwarzały dalsze możliwości ich zaspokojenia. Zarówno wytworzenie pierwszej siekiry kamiennej czy rzemiennych wiązań, jako też zbudowanie parowej maszyny czy też lecącej w stratosferę gondoli, jest efektem wielkiego procesu narastania kapitału wytwórczego czyli procesu *kapitalizacji* w szerokim społeczno - gospodarczym i historyczno - gospodarczym znaczeniu.

Tak pojęta kapitalizacja tworzy istotny społeczny sens ludzkiego gospodarowania, a kresu jej nie widać. Jednostka ze swymi zabiegami około zaspokojenia bezpośrednio odczuwanych potrzeb jest tu ogniwem pośrednim, ale bynajmniej nie celem samym w sobie.

Jasną tedy staje się rzeczą, że w wyżej określonej koncepcji kooperacji integralnej, jako formie ustrojowej, rozwój gospodarczy ludzkości zmieścić się nie może, a możliwość całkowitego podporządkowania uregulamentowanej konsumpcji zarówno kierunku jak i natężenia wytwórczości — jest fikcją i złudzeniem. Sam fakt bowiem jak i tempo gospodarczego rozwoju na każdym jego stadjum jest zależne w pierwszym rzędzie od racjonalnego rozwiązania sprawy rozrostu kapitału wytwórczego.

Rozwiązanie to na terenie ubiegłych lat stukilkudziesięciu znalazło miejsce w ramach kapitalistycznego systemu wytwarzania, przyczem swój skromny udział do tego dorobku wniosły również przedsiębiorstwa spółdzielcze. Jakże więc przedstawia się w swej istocie przebieg procesu kapitalistycznego w tym systemie?

Już na początku ery wielkich wynalazków technicznych zastosowanie tychże w przemyśle umożliwiło szybkość jego, jakbyśmy dziś powiedzieli, modernizację i racjonalizację, zastąpienie człowieka maszyną, ogromne potanie kosztów produkcji, a w rezultacie wysoką rentowność i szybkoą akumulację kapitałów. W dalszym rozwoju zwolniona w ten sposób siła ludzkiej pracy nie pozostaje bezczynną, albowiem dzięki dalszemu postępowi technicznemu zakumulowany kapitał zostaje niezwłocznie rzucony na rynek w postaci nowych inwestycji, zatrudnia pracę ludzką, powoduje dalszą akumulację kapitałów, dalsze techniczne możliwości rozwoju, dalsze przerzucanie pracy ludzkiej w nowym nieznanym kierunku, a kapitalizacja nabiera charakteru pędzącej w nieznana przyszłość lawiny.

Naszkicowany powyżej schematyczny przekrój procesu kapitalistycznego nie tłumaczy oczywiście wszystkich jego tajemnic i zawiłości, zawiera jednak niewątpliwie cechy istotne, a mianowicie:

a) zastąpienie pracy ludzkiej przez maszynę nie powoduje stosunkowego odpoczynku człowieka oraz zaspokojenia w ułatwiony sposób dotychczasowych jego potrzeb, lecz zwolniony wysiłek zostaje skierowany na budzenie nowych potrzeb i stworzenie nowych możliwości ich zaspokojenia,

b) szybkość postępu technicznego w zakresie modernizacji przemysłów istniejących wywołuje konieczność równoczesnej szybkiej akumulacji kapitału oraz intensywnej wynalazczości w zakresie przemysłów nowych bądź nieznanymi, a to celem zatrudnienia zwalnianej oraz przyrastającej drogą naturalną siły roboczej.

Jak więc widzimy osiągnięcie harmonijnego społecznego działania elementów kapitalizacji, a mianowicie

przyrostu rąk roboczych, rozwoju wiedzy technicznej oraz akumulacji kapitałów nie było rzeczą prostą ani łatwą. Do osiągnięcia tej harmonii nie dążyły również czynniki kapitalistyczne drogą świadomego planowania w skali społeczno - gospodarczej. Sprawę rozwiązywał mniej lub więcej krępowany automatyzm procesów gospodarczych. A rozwiązywał ją w sposób bezwzględny, drogą łamania i niszczenia egzystencji olbrzymiej ilości jednostek ludzkich, za pomocą bolesnego regulatora, jakim są kryzysy z ich cyklicznym charakterem.

Skoro zatem nie można dopatrzeć się istotnej różnicy w motywach gospodarczego postępowania między przeciętnym akcjonariuszem — a przeciętnym członkiem spółdzielni, skoro *zarówno spółdzielcze jak i kapitalistyczne przedsiębiorstwa w efekcie swoim powodują zaspokojenie potrzeb ekonomicznych — to właściwy sens kooperacji integralnej*, jako czynnika ewolucji ustrojowej, *srowadzi się do zagadnienia kapitalizacji w sensie społeczno-gospodarczym*. I tutaj wyłania się siłą rzeczy pytanie, czy kooperacja integralna obroniła ściśle określone teoretyczne założenia, zmierzające do rozwiązania problemu racjonalnego narastania kapitału wytwórczego? Czy spółdzielnie w działalności praktycznej wypracowały jakiś własny, odrębny system kapitalistyczny?

Śmiem twierdzić, że nie!

I to jest właśnie istotna przyczyna, dla której w dzisiejszym chaosie gorączkowych poszukiwań nowych form bytowania — o spółdzielczości głucho. *Spółdzielczość nie ma dzisiaj szans do zdobycia godności generalnej normy ustrojowej*.

Jednakowoż, ze społeczno - gospodarczego punktu widzenia, takie postawienie sprawy bynajmniej problemu spółdzielczości *nie rozwiązuje*. Niezależnie bowiem od koncepcyj teoretycznych *trwa i działa system przedsiębiorstw spółdzielczych*, jako twór żywy i znajdujący się *w pełni rozwoju, trwałe przy rośnięty do ziemi*, na której wyrósł, i odporny na *fluktuacje konjunkturalne*. Okoliczność powyższa zmusza do wypracowania odpowiedzi na postawione już na wstępie pytanie, czy nasze gospodarstwo społeczne przyswoiło sobie właściwy zakres i natężenie form spółdzielczych, oraz czy świadome kształtowanie tych form zdola nadać wyraźny i określony charakter strukturze gospodarczej Polski.

Odpowiedź na to pytanie nie mieści się oczywiście w ramach niniejszego artykułu, wypadnie jednak nakreślić najogólniej ramy, w których powinny się obracać rozważania na ten temat. Przedewszystkiem uprzytomnić sobie należy raz jeszcze strukturę gospodarczą Polski. Poczynając od ziem wschodnich, gdzie panuje jeszcze prymityw gospodarki niemal naturalnej, w kierunku zachodnim formy gospodarcze podnoszą się stopniowo na wyższy ewolucyjny poziom, aż wreszcie na krańcu południowo - zachodnim wyrasta potężny kolos przemysłu o formach wysoko - kapitalistycznych. Rolnictwo objęte jest masą drobnych rolników o silnym przyroście naturalnym i niezaspokojonym głodzie ziemi. Handel wegetuje, rozproszkowany na olbrzymią ilość drobnych kramów. W przemyśle dominują wielkie koncerny przedsiębiorstw przeważnie przemysłowo-surowcowych, pracujące niemal wyłącznie kapitałem obcym i podległe zagranicznemu ośrodkowi dyspozycji gospodarczej. Z natury rzeczy kapitał za-

graniczny podporządkowuje przemysł polski w sposób bezwzględny swoim odrębnym interesom, a skapitalizowane w Polsce nadwyżki lokuje zależnie od zasady rentowności i potrzeb koncernów międzynarodowych. Za te nadwyżki płacić będziemy i płacić musimy przez długie lata eksportem dumpingowym, obciążającym rynek wewnętrzny. Zależnie od fluktuacji czysto kapitałowych bądź koniunkturalnych wzrastająca liczebnie masa robotnicza zwiększana stale dopływem wsi, bywa bądź to przyciągana za nędzne płace do pracy w przedsiębiorstwach koncernowych, bądź od nich odtrącana i skazywana na emigrację lub powolną śmierć nędzarzy. Nad życiem gospodarczym, nieobjętym dyspozycją zagranicy, ciąży ostra anemja kapitałowa, hamująca rozwój warsztatów pracy. *Wylania się groźna perspektywa sprowadzenia naszego kraju do poziomu kolonii i bezmzłędnej jego eksploatacji.*

W tych warunkach, niezależnie od działalności wielkiego przemysłu, powstaje paląca konieczność uruchomienia tkwiących potencjalnie w naszym gospodarstwie sił, a mianowicie niemyzyskanych jeszcze możliwości wytwórczych rolnictwa, oraz drobnego przemysłu.

W moim głębokim przekonaniu — *potężnem ogniem, któreby mogło oba te elementy połączyć i w wir życia wprowadzić — jest właśnie spółdzielczość.* Jeżeli dzisiaj spółdzielnie zrzeszają mniej więcej

trzecią część ludności Rzplitej, — jest to dowodem nader sprzyjającego nastawienia psychicznego tej ludności do formy spółdzielczej.

Jeżeli natomiast obrót towarowy wszystkich spółdzielni wynosi zaledwie około 5 proc. ogólnego obrotu handlowego Polski (rok 1928) — jest to dowodem bądź wadliwego układu i wzajemnego ustosunkowania kompleksu form spółdzielczych, bądź też wadliwej pracy realizacyjnej poszczególnych form. Wynika stąd społeczno - gospodarcza potrzeba gruntownego przeanalizowania obecnej struktury form spółdzielczych w Polsce w celu ugruntowania podłoża do naszkicowania programu kapitalizacyjnego spółdzielczości uzgodnionego z potrzebami naszego gospodarstwa społecznego.

Praca ta wymaga podejścia tak głębokiego i poważnego że nie powinny uchylać się od niej najlepsze talenty wiedzy i organizacji.

No, i do masy spółdzielczej należałoby przemówić innym językiem.

Nie drobne jednostkowe interesy materialne i nie złudne miraże odległych w czasie i miejscu przemian ustrojowych powinny być hasłem, łączącym bierne jednostki w zdyscyplinowaną gromadę. — *lecz silnie emocjonalnie i rozumowo odczuwany nakaz zbiorowego działania w imię krzepnięcia tężyzny materialnej narodu i rozwoju jego rodzimej kultury.*

JÓZEF POLESZUK

„DYREKTORSKIE” PŁACE

Zagadnienie utrzymania się płac zbyt wysokich musi być ujmowane ostrożnie i z uwzględnieniem zarówno momentów gospodarczych, jak społecznych i prawnych. Zagadnienie to rzeczywiście istnieje i powinno się zmierzać ku jego rozwiązaniu.

Jaskrawe kontrasty społeczne wywołują z natury rzeczy w masach reakcję uczuciową, nierzadko przechodzącą w namiętność. To działanie emocjonalne sprzyja wyzyskiwaniu kontrastów przez świadomą i bezwiedną demagogię. W jej dymie zanika często sama treść zjawiska. Stwarza się atmosferę walki, w której po jednej stronie może i słuszne postulaty giną w powodzi demagogicznych haseł i dyletanckich argumentów, po drugiej stoi zazwyczaj grupa zainteresowana w utrzymaniu dotychczasowego stanu rzeczy, grupa nieliczna, ale zasobna i świadoma operująca dobrze przemysłanymi posunięciami. W tych warunkach dość łatwo można obiektywnie patrzącej części społeczeństwa zaszczerpić pogląd, zaliczający do demagogów każdego, kto usiłuje sporne zagadnienie podjąć, choćby w sposób najbardziej rzeczowy i bezstronny. Tem się tłumaczy tak późne zainteresowanie się poważniejszej opinii gospodarczej sprawą sztywności cen kartelowych, oraz dotychczasową obojętność jeśli nie niechęć naszych ekonomistów dla zagadnienia kosztów kierownictwa wielkich przedsiębiorstw. Ponadto tajemniczość, którą otacza się dzisiejsze życie gospodarcze, ułatwia demagogię po obu stronach „walczących”, utrudnia natomiast niezmiernie wydanie właściwego sądu.

Zagadnienie „płac dyrektorskich” można sprowadzić do trzech pytań: 1) czy utrzymanie obecnego

stanu rzeczy w tej dziedzinie jest pożądane albo konieczne z punktu widzenia wielkości dochodu społecznego? 2) Czy jest ono pożądane z punktu widzenia podziału dochodu społecznego? 3) Jakie celowe zmiany istniejącego stanu mogą być urzeczywistnione? Trzecie z tych pytań stałoby się, oczywiście, nieaktualne w razie pozytywnej odpowiedzi na dwa poprzednie. O ile przytem pierwsze pytanie nie wymaga przekraczania granic rozważań gospodarczych, drugie nie da się oddzielić od kategorii socjologicznych. Wprawdzie szkoła liberalna usiłowała dokonać tego rozdziału, mówiąc, że kategorie zagospodarcze jej nie obchodzą, a z punktu widzenia hierarchii celów, u której szczytu stoi „najwyższy dochód społeczny netto” jedynym właściwym kryterjum dla oceny systemów podziału dochodu społecznego jest ich użyteczność dla wzrostu tego dochodu. Takie sztuczne oderwanie się od tego, co w danym zagadnieniu jest bodaj najważniejsze, może być dogodnie dla przejrzyistości konstrukcji teoretycznej, nie może jednak prowadzić do realnych koncepcyj praktycznych i dlatego właśnie liberalizm nie dał sobie rady z zagadnieniem podziału dochodu społecznego. Podobny błąd popełniają i obie strony walczące o poziom płac „dyrektorskich”: strona atakująca wysuwa przedewszystkiem momenty socjalne, strona broniąca swego stanu posiadania — momenty gospodarcze i prawne. W tych

warunkach argumentacja odbywa się na różnych płaszczyznach i nie nie wyjaśnia.

W zakresie pierwszego z wyżej zaznaczonych pytań strona, którą nazwałem „atakującą” zwraca uwagę na fakt, że wysokie koszty administracji obciążają ogół kosztów własnych, odbijają się na cenach, zmniejszają zdolność konkurencyjną kraju, a zatem hamują jego rozwój gospodarczy i zmniejszają dochód społeczny. Odpowiedź więc musi brzmieć negatywnie. Strona przeciwna odpowiada na to pytanie twierdząco, a jej argumentacja daje się sprowadzić do następujących punktów:

1) Praca kierownicza, jak każda inna, jest towarem i to nie monopolowym, zatem jej cena kształtuje się na podstawie podaży i popytu. Podaż talentów organizacyjnych nie jest wielka, stąd cena musi być wysoka. W razie sztucznego jej obniżenia padłaby, bo niektóre jednostki przedsiębiorcze i uzdolnione emigrują. Obniżenie kwalifikacji kierowników życia gospodarczego przyniesie by mu mogło wielkie szkody, bowiem najdroższym kierownikiem jest zawsze zły kierownik.

2) Dla osiągnięcia optimum warunków twórczej pracy jednostka kierownicza musi być pozbawiona trosk, nieuniknionych przy niedostatecznych dochodach.

3) Liczba osób pobierających rzeczywiście wysokie wynagrodzenia jest w Polsce mała i oszczędność, jaką by dała redukcja tych uposażeń byłaby znikoma w stosunku do kosztów całej produkcji przemysłowej oraz wymiany i bankowości. Na poziomie cen i zdolności rozwojowej przemysłu powyższa redukcja zupełnie by się nie odbiła.

4) Główną przyczyną szczupłości dochodu społecznego Polski jest niedostatek kapitałów. Wysokie uposażenia i tantjemy pozwalają akumulować kapitał w „mocnych” rękach, że zaś „kapitał rodzi kapitał” zjawisko powyższe wpływa dodatnio na kapitalizację i pośrednio na wzrost dochodu społecznego.

5) Wysokie płace zarządów są dziś normą w świecie kapitalistycznym, często są one tylko formą wynagrodzenia zaangażowanego kapitału, a ich znaczniejsze obniżenie, zwłaszcza, gdyby nastąpiło dzięki interwencji czynnika publicznego, byłoby czynnikiem odstraszającym obce kapitały od angażowania się w Polsce, a może i skłoniłoby do wycofania kapitałów już u nas pracujących.

Inne argumenty wydają mi się mniej ważne i w artykule, nie roszcującym pretensji do wyczerpania tematu mogą być pominięte.

Najslabszą stroną całej przytoczonej argumentacji jest małe liczenie się z warunkami doby dzisiejszej, a więc pewnego rodzaju anachronizm. Występuje on szczególnie jaskrawo w punkcie pierwszym. Całe zagadnienie „wysokich płac” dotyczy jedynie przedsiębiorstw wielkich i przemawia — zrzeszonych w tej lub innej postaci, a zatem tego odcinka życia gospodarczego, gdzie działanie praw ekonomicznych, prostych i przejrzystych na wolnym rynku, zostało niezmiernie skomplikowane i zaciemnione. Tylko ktoś bardzo naiwny mógłby uwierzyć, że o obsadzie stanowisk, połączonych z wysokim uposażeniem, decydują wyłącznie takie kwalifikacje, jak wiedza, zdolności techniczne, handlowe lub organizacyjne. Gdy rentowność skartelizowanych gałęzi zależy bardziej od utrzymania stanowiska mo-

nopolowego niż od usprawnienia organizacji, albo rozwoju produkcji, cenniejszym człowiekiem może być ustosunkowany byłby dygnitarz, choćby notoryczny niedołęga, niż najbardziej utalentowany „homo novus”. Może być cennym synekurzysta, biorący fikcyjny udział w dziesiątkach zarządów i rad nadzorczych, którego nazwisko nadaje przedsiębiorstwu nazewnątrz pożądany charakter. Trudno, w warunkach, które się wytworzyły w całym świecie, mieć o to pretensję do przedsiębiorstw, byłoby raczej dziwne, gdyby nie robiły tego, co zwiększa ich rentowność. Trudno się jednak zgodzić, aby przy dzisiejszej strukturze życia gospodarczego wysokie dochody zarządów, rad i dyrekcji powodowały tego rodzaju selekcję, która by sprzyjała powiększaniu dochodu społecznego. Ponadto zasługuje na uwagę czynnik koniunkturalny: gdyby regulatorem uposażeń organów kierowniczych przedsiębiorstw była wolna gra podaży i popytu, niewątpliwie w okresie kryzysu poziom ich musiałby silnie opaść, czego zapewne nie byłoby potrzeby trzymać w tajemnicy i co rzeczywiście gdzieś niedługo nastąpiło, przede wszystkim jednak w przedsiębiorstwach nie zrzeszonych, o przejrzystszej organizacji. Sztuczność płac tam właśnie, gdzie są one najwyższe, bynajmniej nie znajduje uzasadnienia w dzisiejszej sytuacji rynku pracy, a obawa ucieczki wykwalifikowanych kierowników jest obecnie nieaktualna.

Argument, zamieszczony, jako punkt 2) jest słuszny, ale bardzo względne jest oznaczenie tego, co stanowi tu wystarczające minimum. Zależy to i od możliwości kraju i od poziomu cen i od obrotów przedsiębiorstwa i od charakteru pracy, stosunków rodzinnych i przyzwyczajzeń. Wydaje się pewne, że kierownicze stanowiska w administracji publicznej są opłacane zbyt nisko i niedostatecznie chronią od trosk związanych z budżetem osobistym, jeżeli dana jednostka jest pozbawiona takich czy innych dodatków nadzwyczajnych. To właśnie zmusiło do rozwinienia systemu owych dodatków, co jest zjawiskiem niezdrowym, ale nie należy do dzisiejszego tematu. Można też stwierdzić, że np. świeżo powołany kierownik zakładu, z płacą choćby 2.000 zł. miesięcznie, któremu przedtem wystarczała pensja profesora uczelni akademickiej, łatwiej zaspokoi wszystkie potrzeby, które uważa za niezbędne, niż ktoś, komu dochód spadnie np. z 30 tys. na 10 tys. zł. miesięcznie. Nie wydaje się możliwe obiektywnie idealne ustalenie „słusznej” wysokości uposażenia dyrektora spółki akcyjnej lub kartelu, podobnie jak członka zarządu, prezesa rady i t. d., co jednak bynajmniej nie przeczy możliwości wydatnej redukcji tej pozycji wydatków. Przyjmując z największą rezerwą pogłoski o legendarnej wysokości płac, niepodobna zaprzeczyć, że są płace pozwalające na luksus i na odkładanie znacznych kapitałów w czasie kryzysu, że są nadto bardzo liczne uposażenia niższe w cyfrach absolutnych, ale nie związane z żadną pracą, albo z tak małą pracą, że argumentacja tego punktu nie może się do nich stosować. Nie potrafię rozstrzygnąć, czy trzy czy też pięć tysięcy byłoby wystarczającym w czasie kryzysu wynagrodzeniem dla odpowiedzialnego kierownika koncernu, ale wiem na pewno, że jest marnotrawstwem społecznym wydanie choćby 100 zł. dla figuranta. Nadto istnieje nadmierna liczba stanowisk związa-

nych z pewną pracą, ale nie wymagających kwalifikacji większych od znacznie niżej płatnych pracowników państwowych. Mam tu na myśli np. dyrektorów handlowych w przedsiębiorstwach obsługiwanych przez kartelowe biuro sprzedaży.

Efekt gospodarczy obniżenia płac zbyt wysokich (w stosunku do funkcji, kwalifikacji i możliwości czy su kryzysowego), bywa przeceniany przez tych, którzy widzą w wysokich płacach główną przyczynę wysokich cen kartelowych. Nie mniejszą jednak przesadą jest twierdzenie, że płace dyrekcji, zarządów i rad nadzorczych nie mają żadnego znaczenia w kalkulacji kosztów własnych. Badania Komisji Ankietowej, oparte na rachunkowości 1926 lub 1927 nie są pod tym względem miarodajne, bowiem okres ożywienia w 1928 i 1929 r. sprzyjał najbardziej podnoszeniu płac i tworzeniu nowych stanowisk, a nadto znaczne postępy poczyniła kartelizacja, zmuszająca zrzeszone przedsiębiorstwa do utrzymywania „nadbudówek”. Według zupełnie ułamkowych danych orjentacyjnych wydaje się, że w przemyśle i górnictwie płace dyrekcji i zarządów stanowią przy normalnem uruchomieniu zakładów, 2½ — 6% kosztów własnych, a łącznie z kosztami kierownictwa wyższych jednostek organizacyjnych — do 8%. Wobec tajemnicy, otaczającej życie gospodarcze, otrzymanie ściślejszych danych nie wydaje się dziś jeszcze możliwe. W każdym razie gwałtowny spadek obrotów dotkliwie zwiększył udział kosztów stałych, do których należy także uposażenie administracji w kosztach własnych na jednostkę towaru w przemyśle i handlu, na każdą złotówkę obróconą w instytucjach finansowych. Udział robocizny, należący w znacznej części do kosztów zmiennych, rzadko przewyższa w przemyśle przetwórczym 20% w górnictwie 30% ogólnej kalkulacji. Stąd prosty wniosek, że obciążenia socjalne — osławiona „zapora rozwoju gospodarczego” — stanowiące kilka do kilkunastu procent płac roboczych znaczą w kosztach właśnie daleko mniej, niż „nie znacząca” pozycja uposażeń dyrekcji i zarządów. Jeśli wyjątkowe położenie usprawiedliwia konieczność szukania oszczędności w pierwszej z tych pozycji, niemniej usprawiedliwione, a z pewnością mniej bolesne byłoby poszukanie ich także i w drugiej.

Koncentracja dochodów w nielicznych rękach może sprzyjać kapitalizacji w okresach poprawy lub ożywienia, i to pod warunkiem, że dochody te zostaną, bezpośrednio lub pośrednio zainwestowane w kraj, co jak wiadomo, nie jest obecnie regułą. Gdy jednak przyczyna kurczenia się dochodów jest kryzys zbytu, spadek spożycia, wówczas przechodzenie siły nabywczej z licznych rąk w mniej liczne musi położenie pogarszać.

Operowanie straszakiem gniewu obcego kapitalisty jest nadużywane. Redukcja płac „dyrektorskich” może obrazić tego lub owego kapitalistę, który w tej postaci pragnął przemycić wyższy dochód od swego pakietu akcji, ale naogół wszystko to, co uzdrowia życie gospodarcze, zmniejsza dysproporcje, ułatwia przyszły rozwój, — to zarazem stwarza warunki zdrowej inwestycji cudzoziemskich kapitałów. Dopóki trwa dzisiejszy stan na światowych rynkach pieniężnych, póty wszelki dopływ obcego kapitału należy uznać za przypadkowy.

Odpowiedź więc na pierwsze pytanie brzmi: *utrzymanie istniejących przerostów oraz niepotrzebnych płac organów kierowniczych spółek akcyjnych i ich*

zrzeszeń jest dla wzrostu dochodu społecznego niekonieczne i niepożądane; redukcja najwyższych płac, oraz płac, których wysokość jest niewspółmierna z wykonywaną pracą da umiarkowany, ale pewny dodatni efekt gospodarczy.

Na drugie pytanie pozwolę sobie sformułować od razu odpowiedź:

Dążenie do niwelacji zarobków jest bądź utopją, bądź demagogją. Jednakże dopóki dochody ogromnej części społeczeństwa nie sięgają najskromniej oznaczonego minimum egzystencji, pożądane są procesy zmniejszające największe kontrasty w dochodach, a nie odwrotnie. Demokratyzacja podziału dochodu społecznego jest szczególnie wskazana podczas kryzysów, gdy podczas ożywienia może być pożądany proces odwrotny. Utrzymanie pewnej liczby nadmiernie wysokich płac dyrekcji i zarządów zwiększa kontrast dochodów podczas kryzysu, jest więc szkodliwe tak pod względem gospodarczym (spożycie), jak socjalnym.

Ostatnie pytanie jest najtrudniejsze i wymaga bodaj współpracy prawników. Jakże tu bowiem mieszać się do tego, że ktoś chce komuś płacić za pewne usługi cenę, w moim mniemaniu zbyt wysoką? Czy pożądane jest, by Państwo przyjęło na siebie regulowanie poziomu płac? — Z pewnością nie. Może wystarczy uświadomić przemysłowców, że błędą, płacąc niepotrzebnie dużo? — Naiwność. Przecież jako reprezentanci przedsiębiorstw występują właśnie zainteresowani w utrzymaniu płac. Ponadto, potrafili oni zabezpieczyć swoje stanowiska takimi klauzulami kontraktów, że często przedsiębiorstwo na długie lata, niezależnie od konjunktury, musi się wyrzec rewizji uciążliwej umowy, ponieważ w tym wypadku byłoby narażone na jeszcze uciążliwsze odszkodowanie. To jest właśnie niemoralne, zwłaszcza jeśli wziąć pod uwagę, że znaczna liczba współwłaścicieli, odpowiedzialnych materialnie za skutki tych umów, nie jest wcale poinformowana o ich treści i nie ma wpływu na ich zawieranie.

Pierwszym etapem urzeczywistnienia redukcji płac zbyt wysokich winno być umożliwienie tej operacji przedsiębiorstwom, które zechcą to uczynić. Sądzę, że jeśli w instytucjach publicznych stosowany jest ogólnie trzymiesięczny termin wypowiedzania umów, a ustawodawstwo pracy uznało ten termin za wystarczający dla wszelkich umów o pracę, to niema powodów, aby ci, którym wysokie dochody pozwalają zabezpieczyć się przez odkładanie znacznej części dochodu, mieli być szczególnie pod tym względem uprzywilejowani. W pełni doceniając konieczność szanowania praw nabytych, należy jednak bronić społeczeństwo przed ujawnieniem dlań skutkami niektórych „faktów dokonanych”. Można też mieć wątpliwość, czy warunki umów, odbiegające od ogólnie przyjętych, nieznanie części kontrahentów, i dla nich uciążliwe, a zawierane w bardzo swoistych stosunkach stanowią zawsze prawa „dobrze nabyte”. Sądzę, że znalezienie formy prawnej niweczącej sztywność tych umów bez pogwałcenia podstaw prawa cywilnego jest zadaniem do rozwiązania. Ponadto równie ważne, a znacznie mniej nasuwające wątpliwości byłoby wydarzenie ustawy, orzekającej niemożność wszystkich przyszłości zawieranych umów o pracę w spółkach akcyjnych i w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością, któreby wymagały wypowiedzenia na mniej niż trzy miesiące, albo odszkodowania za natych-

miastowe rozwiązanie umowy w wysokości przenoszącej marżę trzymiesięcznej płacy.

Drugim etapem musiałoby być skłonienie przedsiębiorstw, aby skorzystały z możliwości zmniejszenia omawianej pozycji kosztów. Tu wszelkie normowanie ustawowe, oznaczanie maksimum płacy i t. p. środki rygorystyczne wydają się niewskazane, przerzucałyby bowiem na władze państwowe obowiązki, którym nie mogłyby one podołać. Co innego jest stwierdzić jaskrawą wybujałość, a co innego oznaczyć właściwą normę. Pierwsze jest możliwe i dostępne nawet dla tak sztywnych ciał zbiorowych, jak parlamenty, drugie wymaga o wiele większej elastyczności, niż ją może dać jakiekolwiek ciało publiczne. Zresztą rygory formalne są tu zupełnie zbędne. Rentowność tych przedsiębiorstw, które są

w stanie dotąd płacić szczególnie wysokie pensje zależy w tak wysokim stopniu od opieki Państwa, że wywarcie nacisku nie może tu narażać trudności. Wszystkie pertraktacje o poziom cen wewnętrznych, o wysokość stawek celnych, o ochronę przed outsiderami, o taryfy, o ulgi podatkowe, pomijając nieaktualne dziś kredyty, opierają się na ocenie rentowności. Wystarczyłoby więc, aby odpowiednio władze odmawiały uznania kalkulacji rentowności tych przedsiębiorstw, które nie uczyniły dostatecznego wysiłku w kierunku zmniejszenia kosztów własnych. Z pewnością oprócz „plac dyrektorskich” znalazłyby się tam inne wstydliwie chronione pozycje. A jednak nie wyjdziemy z kryzysu bez konsekwentnego przeprowadzenia procesów wyrównawczych.

U W A G I

KRES WĘDRÓWKI.

Klucz sytuacji budżetowej znajduje się dzisiaj w rękach płatnika podatkowego. On bowiem dyktuje nie tylko poziom, ale i kierunek budżetu. On rozstrzyga o zakresie administracyjnej i gospodarczej polityki państwa. Kiedy nauka skarbowości twierdzi, że dochody państwowe powinny odpowiadać wydatkom, albowiem państwo, jako organizacja nadrzędna, ma do spełnienia określone zadania, których kosztami obciąża społeczeństwo (z zachowaniem słusznej granicy obciążenia), to praktyka dzisiejsza staje na stanowisku gospodarki przeciętne go obywatela, któremu od dzieciństwa kładło się w głowę wzniosłą maksymę: „pamiętaj, rozchodź się z dochodem w zgodzie!”.

Wpływy podatkowe maleją z roku na rok. Jeżeli pierwsze cztery miesiące 1931 r. przyjmujemy równe 100, to w takim samym okresie 1932 r. wpływy z danin publicznych i monopolu wynoszą już tylko 82, przyczem podatki bezpośrednie dały 77, pośrednie 93, cła 65, opłaty stemplowe 80, inne (podatek majątkowy i 10% dodatek) 60, monopole 93. W liczbach bezwzględnych zniżka omawianych wpływów wynosi 127 milj. zł. czyli w skali rocznej — teoretycznie — 381 milj. zł. W stosunku do preliminarza na rok 1932/33 daniny publiczne i monopole przyniosły od stycznia do kwietnia br. włącznie mniej o 15% czyli o 246 milj. zł. w skali rocznej.

To jest punkt wyjścia dla ostatnio wydanych zarządzeń, dzięki którym wydatki Skarbu Państwa mają być zmniejszone o ca. 200 milionów zł. Wspomniana redukcja ma objąć: zniżkę poborów urzędniczych na prowincji i w przedsiębiorstwach państwowych, zniżkę poborów wojskowych zawodowych, oszczędności t. zw. rzeczowe oraz oszczędności w budżecie Ministerstwa Spraw Wojskowych.

Dokonane cięcia świadczą o bezwzględnej woli Rządu utrzymania równowagi budżetowej. Jest to wysoka stawka na krajowego i zagranicznego inwestora czy wierzyciela (zwłaszcza wierzyciela „in spe”), któremu się udowadnia w sposób stanowczy i prosty, że od strony Skarbu Państwa złotemu nie grozi nic może. Tak też rozumie ostatnie zarządzenia same społeczeństwo, aczkolwiek ciężar tych zarządzeń jest niezwykle dotkliwy.

Powstaje atoli pytanie: *quo usque?* Czy redukcja budżetu Państwa Polskiego jeszcze o 200 milj. zł., a zatem do sumy 2,100 milj. zł. (jeśli się uwzględni oszczędności na rentach inwalidzkich i innych, dokonane poprzednio), nie oznacza — „kresu wędrówki”? Czy jesteśmy w stanie dalej obniżać pobyry pracowników państwowych w momencie nieuchronnej zwyżki kosztów utrzymania, chociażby to była zwyżka kilkoprocenowa? Czy możemy tak konstruować budżet wojskowy, któryby tylko brał pod uwagę Genewę, a nie uwzględniał Berlina i Moskwy¹⁾?

Sytuację komplikuje fakt, że życie gospodarcze domaga się od Państwa ratunku i pomocy. Koszty tej akcji są i będą b. poważne, a przytem nie należy zapominać, iż przeprowadza się je poza budżetem. Gwarancje państwowe, kredyty bezpośrednie, już zamrożone, przejmowanie na Skarb Państwa strat, poniesionych przez przedsiębiorstwa prywatne — wszystko to, świadcząc o roli amortyzatora, jaką Państwo pragnie odegrać przy upadku przedsiębiorstw fazy wielko - kapitalistycznej, sygnalizuje uboczne niebezpieczeństwo dla gospodarki skarbowej, nie mówiąc o bezpośrednim niebezpieczeństwie dla gospodarstwa narodowego, które nie może doczekać się „dna kryzysu” za pomocą likwidacji niezdrowych jego członków.

W tym stanie rzeczy oszczędności budżetowe stają się tylko półśrodkiem. Ma on zapewnić spokój na kilka miesięcy, umożliwić „pieredyszkę” do jesieni. Co będzie w październiku, listopadzie — nikt nie wie, albowiem takie kapitalne niewiadome, jak problem długów i odszkodowań, albo zagadnienie kierunku polityki niemieckiej, po dziś dzień nie zostały rozwiązane. Niepewność sytuacji działa paraliżująco na produkcję i — co więcej — na kapitalizację. Aczkolwiek tempo odpływu wkładów ogromnie zmalało (w I kwartale b. r. odpływ ten we wszystkich bankach krajowych wyniósł 28 milj. zł., kiedy w r. ub. sięgał 103 milj. zł. przeciętnie kwartalnie), to jednakże stan nerwów społeczeństwa pozostawia nadal dużo do życzenia. Do ich zdrowia nie

¹⁾ Sowiecki budżet wojskowy wynosi: 1929/30 r. 1,125 milj. rb., 1931 r. — 1,405 milj. rb., 1932 r. 1,799 milj. rb.

przyczynia się wszakże ani polityka bankructw, stosowana przez szereg państw, z którymi Polska jest związana mocnymi niemi wyniany handlowej, ani ciągły odpływ kredytów zagranicznych (w I kw. br. ubyło z naszych banków 55 milj. zł.).

Obserwując przebieg zjawisk, które zupełnie trafnie przyrównano do gospodarczego trzęsienia ziemi, trudno oprzeć się wrażeniu, że wysilek państw i społeczeństw, aby za cenę ofiar i poświęceń utrzymać stałość waluty, atakowaną przez postępujący wciąż naprzód proces zamierania akumulacji kapitału, ma wiele wspólnego z napełnianiem beczki Danaïd. Państwo jest dzisiaj w odwrocie. Kto wie, czy nie zeszło już ono poniżej *minimum egzystencji*. Kto wie również, czy nie stoi ono (a wraz z niem cała gospodarka publiczna) przed zasadniczą zmianą *metod* swej pracy. Jeżeli nie chce ono dopuścić do likwidacji swej roli w życiu społecznym, politycznym i gospodarczym (a rola ta raczej rosnać powinna, aniżeli maleć), to do zagadnienia rewizji systemu działania czy oddziaływania powinno przystąpić co rychlej. Bo gdy okres półśrodków się skończy, może już być zapóźno.

k. b.

STOPA DYSKONTOWA W POLSCE.

Każdemu obserwatorowi stosunków pieniężno-kredytowych w Polsce narzuca się w pierwszej linii jako zjawisko najbardziej „epatujące” — stopa dyskontowa Banku Polskiego. Na tle procesu kształtowania się rynków pieniężnych w okresie kryzysu zjawisko to musi uderzać swoją niecodziennością. Dnia 2 października r. 1930 stopa dyskontowa Banku Polskiego została podwyższona z 6 i pół na 7 i pół proc. i od tego czasu nie drgnęła mimo olbrzymich zmian, jakie w ciągu ubiegłego roku następowały z błyskawiczną szybkością na rynkach pieniężnych. Pod tym względem przewyższają nas tylko dwa państwa w Europie: Rosja Sowiecka, gdzie stopa banku emisyjnego w wysokości 8 proc. obowiązuje od 3 kwietnia 1927 r. (stopa ustanowiona dla piatiletki) i mała Łotwa, gdzie stopa w wysokości 6 wzgl. 7 proc. obowiązuje od 1 października 1930 r. Przy ocenie polityki dyskontowej Banku Polskiego trudno jednak powoływać się na te dwa przykłady. Rosja posiada inny ustrój gospodarczy — i to wystarcza, by wyeliminować ją z rozważań na ten temat. Łotwa zaś systematycznie zdąża do etatyzacji całego życia gospodarczego i na tem polu zaawansowała się już bardzo daleko. Natomiast Polska pozostaje dotychczas w dużej odległości od tego stanu, jaki wytworzył się w Łotwie (pomijając znaczne różnice strukturalne wynikające z warunków naturalnych) i stąd długowieczność stopy dysk. w Polsce należy uważać za unikat i curiosum. Ponieważ w ostatnich czasach rozpoczęła się na wielką skalę fala obniżek stopy dyskontowej, obejmująca nawet tak zdecydowanie niewypłacalne państwa, jak Niemcy, Austria, Węgry, Rumunia etc. i ponieważ w Polsce stanęliśmy obecnie wobec faktu obniżenia stawek proc. od wkładów, będzie nie od rzeczy zastanowić się bliżej nad problemem stopy dyskontowej Banku Polskiego.

Jest faktem, że nasze stosunki kredytowe przedstawiają obraz znacznie odmienny od normalnego ustroju rynków pieniężnych świata. Na rynkach normalnych bank emisyjny jest ostatniem źródłem

kredytu, z którego banki czerpią dopiero wówczas, gdy popyt na rynku prywatnym nie doznaje zaspokojenia przy stopie niższej od stopy banku emisyjnego. Stopa banku emis. jest normalnie wyższa od stopy panującej na rynku. W Polsce stosunek jest odwrócony. Słaby przyrost kapitałów powoduje, że popyt na kredyt znacznie przewyższa podaż. Bank Polski zamiast być ostatniem, jest pierwszym źródłem kredytu, gdyż udziela kredytu po cenie znacznie niższej od ceny, po jakiej udzielają kredytu inne instytucje. Chcąc zaprowadzić normalny stosunek, Bank Polski musiałby podwyższyć stopę dysk. ponad stopę istniejącą w innych bankach. Tego domaga się np. szkoła krakowska, której wyrazicielem ostatnio stał się prof. Taylor¹⁾; zniesienie reglamentacji rynku pieniężnego przywróci — jego zdaniem normalne stosunki w dziedzinie kredytowej a w szczególności zahamuje fałszywe inwestycje. Słabość rynku pieniężnego powoduje to, że Bank Polski jest pierwszym źródłem kredytu, jest instytucją par excellence kredytową, a nie tylko rezerwą kasową dla banków prywatnych, z której te ostatnie czerpią tylko w wyjątkowych wypadkach. Popyt na kredyt jest tak duży, że reglamentacja jego przy pomocy manipulowania stopą dyskontową zawodzi. Stopa dyskontowa Banku Polskiego, jako instrument reglamentacji jest bez znaczenia; jej rolę spełnia kontyngentowanie kredytu.

Z tego punktu widzenia długowieczność stopy dysk. wydaje się być usprawiedliwioną; jest obojętna jej wysokość, skoro nie wpływa ona na rozmiary popytu. Nie mniej chcielibyśmy znaleźć odpowiedź na pytanie, dlaczego w takim razie stopa ta wynosi 7½ proc., a nie mniej, lub więcej? Jakie jest kryterium, które stosuje Bank Polski przy ustanawianiu stopy dyskontowej? W naszych warunkach mamy dwie najbardziej obliczalne okoliczności, określające maksymalną górną i minimalną dolną granicę wysokości stopy dysk. Górną granicę stanowi maksymalna stopa ustanawiana na podstawie ustawy o lichwie pieniężnej, obecnie 11 proc. Dolną granicę wyznacza przede wszystkim rentowność operacji Banku Polskiego; Bank musi mieć stopę tak wysoką, by dochody z operacji kredytowych pokrywały co najmniej koszty administracyjne oraz inne niezbędne wydatki. Inne okoliczności jeszcze bardziej ścieśniają te granice. Na przeszkodzie do obniżenia stopy mógłby stać poza wyżej wymienioną okolicznością względ na stawki proc. zagraniczne, (wysokość stopy dysk. w Polsce winna być atrakcyjna dla kapitału zagranicznego). Ten względ nie odgrywa jednak obecnie roli, chociażby dlatego, że stopy proc. zagranicą mają tendencję wybitnie zniżkową. Zresztą, jak powiedzieliśmy już wyżej, obniżenie stopy dysk. przez Bank Polski nie wywarłoby większego wpływu na koszty kredytu prywatnego, chyba, że banki zostałyby zmuszone do obniżenia w ślad za tem swych stawek. Zdaje się więc, że niema istotnych przeszkód na drodze do obniżenia stopy dysk. Banku Polskiego. Jedyną przeszkodą mógłby być względ na koszty własne Banku, ale koszty te w stosunku do dochodów Banku są tak niskie, że w istocie nie stanowią one przeszkody. Jeżeli zaś akcjonariusze Banku będą otrzymywali niższą dywidendę, żadna szkoda z tego nie wyniknie. Bank e-

¹⁾ Prof. Edward Taylor: Uwagi o polskiej polityce pieniężno-kredytowej. Ruch praw. i ekonom. kw. II. 1932 r.

misyjny nie jest przedsiębiorstwem obliczonym na zysk, akcję banków emisyjnych na całym świecie są uważane za pierwszorzędny papier lokacyjny nie ze względu na rentowność, lecz za względu na pewność lokaty.

Niema więc poważnych argumentów przemawiających przeciwko obniżeniu stopy dysk. Istnieje natomiast wiele argumentów przemawiających za obniżeniem. Znaczne osłabienie tętna życia gospodarczego, zmniejszenie się obrotów spowodowało spadek cen i redukcję płac. Nie spadły jednak koszty kredytu u nas, nie zmniejszył się dochód z kapitału pieniężnego, a przynajmniej nie zmniejszył się w takiej mierze, jak się to stało na całym świecie. Bank Polski finansuje w istocie rzeczy najzdrowszą część naszego obrotu gospodarczego; do jego portfela dostają się tylko weksle pierwszorzędne, pochodzące od firm solidnych. Jeżeli dzisiaj firmy te walcząc z trudnościami dążą do obniżenia kosztów własnych, to Bank Polski powinien im zadanie to ułatwić drogą obniżenia kosztów kredytu, które w kalkulacji kosztów własnych grają bądź co bądź poważną rolę. Nie będzie przesadą twierdzenie, że wysoka stopa dysk. Banku Polskiego jest poważną przeszkodą w powszechnym dążeniu do obniżki cen. Nie trzeba bowiem zapominać i o tem, że stopa Banku Polskiego decyduje o stopie dysk. innych banków; zwłaszcza obecnie, przy spadku operacyj biernych i czynnych banki nie mogą obniżyć swych stawek proc., jeśli nie będzie obniżona stopa Banku Polskiego.

Stąd w obliczu panującej depresji i powszechnej tendencji do obniżenia stawek proc., stanowisko Banku Polskiego musi się wydać niezrozumiałem. Stanowisko to możnaby wytłumaczyć sobie jeszcze dwojako. Może intencją Banku jest odstraszenie ludzi przy pomocy wysokiej stopy od brania kredytu. Byłoby to w takim razie fałszywe i niedość skuteczne stosowanie polityki deflacyjnej; oznaczałoby to zapoznawanie ze strony Banku warunków naszego życia gospodarczego. Z drugiej strony możnaby przypuszczać, że Bank stosuje się do tych głosów, które domagają się zniesienia reglamentacji stopy proc.; wyglądałoby to w ten sposób, że Bank czeka, aż stopa na „rynku“ obniży mniej więcej do wysokości oficjalnej stopy dyskontowej, aby mógł potem prowadzić normalną politykę emisyjną. Gdyby tak było, to możemy się przygotować na to, że będziemy w przyszłości obchodzić jubileusz pięćdziesięciolecia $7\frac{1}{2}$ proc. stopy dyskontowej w Banku Polskim. Rynku pieniężnego we właściwym znaczeniu u nas nigdy nie było i nie stworzy się go w ciągu paru lat. Przed wojną stopa dysk. na rynku prywatnym w Polsce była stale wyższa od stopy działających na naszych ziemiach trzech banków emisyjnych. Czy można więc przypuszczać, aby właśnie w czasach obecnych mógł się wytworzyć stosunek odwrotny?

Fr.

PIERWSZE KROKI.

Jeżeli się stanie na stanowisku, że działalność monopolu państwowego nie polega na mechanicznym inkasowaniu dochodów, płynących z zamkniętego rynku, lecz na obsłudze tego rynku w sposób, któryby konsumpcję poszerzał i pogłębiał, to przyznać trzeba, iż ośmioletnia działalność Polskiego Monopoli Tytoniowego w całym szeregu punktów nie

odpowiada poruczonemu mu zadaniu. Usprawnienie zatem systemu sprzedaży wyrobów Polskiego Monopoli Tytoniowego podyktowane jest nie tylko względami koniunkturalno-budżetowymi, lecz również — o ile nie przedewszystkiem — strukturalnymi. Moment obecny bardziej niż jakikolwiek inny sprzyja usunięciu braków w sposób zasadniczo zdecydowany. Domaga się tego zarówno finansowa wydajność Monopoli, jak i gospodarcza sprawność aparatu, który jego wyroby rozprowadza po kraju. Musi być przeto postawione na właściwej płaszczyźnie zagadnienie kredytu, asekuracji, kosztów transportu i t. p., a przedewszystkiem — sieci sprzedaży wyrobów tytoniowych oraz zasad wynagrodzenia hurtowników tytoniowych. Tym dwu ostatnim problemom chcemy poniżej poświęcić słów kilka, gdyż są już one na warsztacie prac Polskiego Monopoli Tytoniowego, podczas gdy realizacja uprzednio wysuniętych kwestyj ma nastąpić w najbliższej przyszłości.

Dotychczasowa sieć hurtowej sprzedaży wyrobów tytoniowych powstała nie pod wpływem działania interesów Polskiego Monopoli Tytoniowego, a więc instytucji, której głos powinien być być najbardziej miarodajny, lecz wskutek konieczności uwzględnienia prośb, starań a nawet nacisku t. zw. osób uprzywilejowanych. Uwzględnianie przez szereg lat prośb i presji tych osób doprowadziło w konsekwencji do zbyt dużego namnożenia hurtowni tytoniowych przy równoczesnym nienależytem ich rozmieszczeniu.

W dniu 31 grudnia 1931 r. w 535 miejscowościach znajdowały się 732 hurtownie rejonowe tytoniowe. Wynika z tego zestawienia, iż w wielu miejscowościach było więcej, niż 1 hurtownia, miejscowości zaś z 2, 3 i więcej hurtowniami (nawet nie dając się zaliczyć do wielkich miast) bynajmniej nie należały do rzadkości. Natomiast ilość nieobsadzonych punktów sprzedaży detalicznej wynosi ok. 46.000, narażając Polski Monopol Tytoniowy na dotkliwie straty, a ludność odnośnych ośrodków na niewygody, zachęcając ją przytem do nielegalnej uprawy i sprzedaży tytoniu. Jeżeli się jeszcze uwzględni, że dotychczas obsadzono nie więcej jak 80.000 detalicznych punktów sprzedaży, to jasne jest, że rynek polski nie został wykorzystany w sposób dostateczny i że dopiero po powiększeniu liczby sklepów detalicznych o ca. 50% będzie można mówić o nasyceniu rynku wewnętrznego. I gdy Czechosłowacja ze względów fiskalnych została zmuszona do podniesienia ceny wyrobów tytoniowych o 10 — 25%, gdyż rozszerzenie pojemności tamtejszego rynku jest już niemal wykluczone, to w Polsce tego rodzaju zabieg jest całkowicie zbędny.

Największe zgęszczenie pod względem ilości hurtowni tytoniowych wykazuje Małopolska i Wielkopolska, a naodwrot b. zabór rosyjski cechuje niedostateczna ilość punktów hurtowej sprzedaży. Co ciekawsze — zgęszczenie hurtowni i ich rozmieszczenie w znacznym stopniu odpowiadało wpływowi poszczególnych nasilniejszych stronnictw politycznych. Z punktu widzenia aprowizacji kraju w artykuły tytoniowe i dochodowości Polskiego Monopoli Tytoniowego okoliczność ta stanowczo nie była... wystarczająca.

W celu umożliwienia należytego zaopatrzenia kraju w wyroby tytoniowe Polski Monopol Tytoniowy przystąpił do opracowania planu nowej sieci hurtowej sprzedaży. Nowa sieć hurtowni rejon-

wych opracowana została na podstawie dotychczasowych doświadczeń i dokładnych badań poczynionych co do handlowego ciężenia pewnych okręgów do ruchliwszych ośrodków. Nowa sieć sprzedaży przewiduje zmniejszenie *rejonowych hurtowni tytoniowych przy równoczesnym zwiększeniu ilości punktów hurtowej sprzedaży* (filii, sklepów z prawem odprzedaży), rozmieszczonych w 724 miejscowościach. Ilość zatem miejscowości, w których detaliści będą się mogli zaopatrywać w wyroby tytoniowe, ulegnie zwiększeniu o 189. Wspólne rejonowy zakupu tytoni dla miejscowości, gdzie się znajduje więcej, niż 1 hurtownia, umożliwią selekcję hurtowników i przyczynią się do współzawodnictwa pomiędzy tymi ostatnimi. Dzisiaj emulacja ta została wykluczona, gdyż każdy z detalistów jest niejako „glebae adscriptus”, będąc zmuszony do aprowidowania się bądź w dobrych, bądź w złych hurtowniach. Wskutek zaś skomasowania rejonów dotychczasowych hurtowni rejonowych nastąpić powinno — wobec zwiększenia się obrotów tych hurtowni — potanień kosztów eksploatacji, co w konsekwencji umożliwi poczynienie pewnych oszczędności na prowizji, wypłacanej hurtownikom. Drugą okolicznością, która domagała się już oddawna uregulowania, jest kwestja pobieranych przez hurtowników prowizji (rabatów). Przyznane w swoim czasie rabaty okazały się z biegiem czasu na ogół za wysokie (dochodziły one do 4%). Wiele hurtowni pobierało miesięcznie po dwa, trzy, cztery i więcej tysięcy złotych tytułem prowizji, która nie rzadko dochodziła do 10.000 i więcej złotych miesięcznie. Wobec tego jednak, iż koncesjonariusze hurtowej sprzedaży wyrobów tytoniowych są w rzeczywistości tylko dystrybutorami, a prowadzenie hurtowni nie pociąga za sobą nadmiernych kosztów¹⁾, pobierane przez nich prowizje umożliwiały im otrzymywanie znacznych a ekonomicznie mało uzasadnionych dochodów z tego przywileju, jakim jest koncesja. Wysoka prowizja, udzielana hurtownikom w sposób niejako mechaniczny, nie pobudzała rozwoju sprzedaży wyrobów tytoniowych, faworyzując bezwład i kwietizm, gdyż hurtownia odrzucała zyski bez względu na obrotność, inicjatywę, ekspansję i t. p. kierownika hurtowni. Takie zrutynizowanie handlu hurtowego nie mogło pozostać bez wpływu na obroty i dochody Polskiego Monopolu Tytoniowego. Stąd konieczność reformy, w której zniżka prowizji dla hurtowników jest tylko jednym z fragmentów.

b. s.

SPRAWY SOWIECKIE.

Stało się już u nas utartym zwyczajem, że w prasie omawiane są wydarzenia sowieckie o charakterze mniej więcej sensacyjnym, przyczem cała uwaga koncentruje się zwykle na jakimś jednym dekrete, odnoszącym się do jednej dziedziny gospodarczej, bez próby ustalenia związków przyczynowych z przeszłością i całokształtem życia gospodarczego. Tak stało się obecnie z dekretem o wolnym handlu artykułami rolnymi i zmniejszeniem „zagotówek” zboża. Posunięcie to zostało określone jako „NEP”

¹⁾ P. M. T. udziela, mówiąc nawiasem, bezprocentowego kredytu dla hurtowników na pobór wyrobów tytoniowych, co w znacznym stopniu wpływa na obniżenie kosztów handlowych przedsiębiorstwa.

na wsi, a jako przyczynę jego podaje się wyłącznie chęć podniecenia włościanstwa do wzmożenia zasiewów. Ażeby jednak tę sprawę należyście wyjaśnić, trzeba cofnąć się nieco wstecz.

Plan pięcioletni jest planem uprzemysłowienia Z. S. S. R. Realizacja planu rozbudowy przemysłu wymaga przede wszystkim wykonania planu gromadzenia środków finansowych, czyli kapitalizacji. Głównymi źródłami dochodów były podatki i zyski od przemysłu, przyczem gros podatków oraz zysków przypadało na przemysł lekki, czyli artykuły spożywcze. Zyski miały wzrastać wskutek dużego spadku kosztów produkcji i małego spadku cen. W praktyce przemysł lekki wskutek braku surowców swoich planów produkcyjnych nie wykonał a koszty produkcji w całym przemyśle po pewnym obniżeniu się w dwóch pierwszych latach pięciolecia, w trzecim (1931) nader wzrosły. Wskutek tego w planie finansowym powstała luka w 1930 r. 2 miljarde rubli, w 1931 — 4,5 miljarda. Luki te zostały częściowo wypełnione inflacją pieniężną i kredytową. Ażeby pobudzić przemysł do zainteresowania się sprawą kosztów własnych oraz ograniczyć inflację na cele przemysłowe postanowiono jeszcze w 1930 roku wrócić do praktykowanej w okresie „Nepu” zasady „chozrasczota” czyli finansowej samowystarczalności przedsiębiorstw.

Sytuacja finansowa Sowietów uległa pogorszeniu, jednak nie tylko wskutek niepowodzeń w przemyśle, ale również i wskutek zmian strukturalnych w gospodarce rolnej. Kolektywizacja rolnictwa i rozszerzenie zakresu działania domen państwowych musiały postawić wobec państwa zadanie sfinansowania również i wielkich gospodarstw rolnych. Tak więc widzimy w biegu realizacji pięcioletniego planu rozrost takich odcinków życia gospodarczego, jak ciężki przemysł, nowe budownictwo i wielkie gospodarstwa rolne, które wymagają zwiększonego finansowania. Natomiast powolne tempo rozwoju lub nawet cofanie się w tych dziedzinach, które są ośrodkami lub instrumentami gromadzenia zasobów pieniężnych (przemysł lekki i spożywczy). Trzeba było zatem szukać nowych źródeł dochodów i życie samo odpowiedziało, gdzie ich szukać. Mianowicie, ze sprawozdania o wykonaniu budżetu na rok 1931 wynika, że dochody od przemysłu i transportu okazały się mniejsze od przewidywanych o 1,5 miliarda, natomiast całość dochodów wykazała nadwyżkę 1,5 miljarda. Źródłem, które pokryło deficyt i stworzyło nadwyżkę, był *handel państwowy*.

W konsekwencji tego „odkrycia” władze sowieckie przedsięwzięły szereg zarządzeń, zmierzających do rozwoju sieci punktów handlowych oraz ich obrotów, a dekret o handlu artykułami rolnymi jest tylko ogniwem w ogólnym łańcuchu i to nie najważniejszym, bo za takowe uznać należy zniesienie *normowania podziału*.

Przeniesienie punktu ciężkości w wykonywaniu zadań gromadzenia zasobów finansowych z przemysłu na handel wiąza się z zasadą „chozrasczota” i hasłem nowej polityki w zakresie płac robotniczych. Jeżeliby fabryki podwyższały swoje ceny sprzedaży, to musiałyby również podnosić płace, co zmniejszałoby kapitalizację, o ile zaś nadwyżkę między kosztem własnym a ceną sprzedażną, będąc inkasować handel, to robotnik nie może do tej nadwyżki zgłaszać pretensji.

Wolny handel artykułami rolnymi ma oczywiście

wpłynąć zachęcająco na rozwój produkcji rolnej, ale pozatem ma przyczynić się do wzrostu własnych środków finansowych w kolchozach i sowchozach, a przez to zwolnić skarb państwa i banki od nacisku żądań o subwencje i kredyty.

Łącznie z temi zarządzeniami należy potraktować reorganizację a właściwie stworzenie systemu kredytu długoterminowego. Dotychczasowy system subwencji z budżetu zostanie zniesiony, a na jego miejsce mają powstać cztery wyspecjalizowane banki dla przemysłu, rolnictwa, kooperatyw, oraz gospodarki komunalnej i budownictwa mieszkaniowego. Wszelkie sumy pieniężne, przeznaczone na inwestycje czy to w charakterze kredytów czy subwencji będą szły do życia gospodarczego przez banki. Łącznie zatem z już stworzonym systemem kontroli bankowej nad kredytami krótkoterminowymi, całe życie gospodarcze Z. S. S. R. zostanie poddane finansowej kontroli banków:

Biorąc więc ewolucję stosunków gospodarczych Z. S. S. R. jako całość, musimy stwierdzić, że zniesie-

nie normowania podziału, przyjęcie zasady „planowania przy pomocy cen i zarobków“, rozwój handlu i poddanie produkcji kontroli finansowej oznaczają dalszy etap skróconej ewolucji od naturalnej gospodarki komunizmu wojennego do gospodarki pieniężno-kredytowej. Pieniądz w tych warunkach zostanie zrehabilitowany. Ale nie należy zapominać, że własność prywatna środków produkcji nie istnieje i że wskutek tego pieniądz w rękach prywatnych może mieć wartość tylko konsumcyjną i nie zamieni się w kapitał.

Opisane więc powyżej zmiany w niczem nie zmieniają tego faktu, że Rosja Sowiecka jest sowiecką, a jeżeli wszystkie wydane zarządzenia zostaną dobrze i umiejętnie wprowadzone w życie, to powinny one spowodować poprawę w sytuacji gospodarczej i wzmocnić istniejący regime. W kwestji jednak wykonywania tych zarządzeń liczyć się należy z sabotażem dołów partyjnych.

Z. Szempliński.

BOHDAN ŁĄZKOWSKI

INTERWENCJONIZM ZBOŻOWY W PAŃSTWACH NADDUNAJSKICH

Akcja podtrzymywania cen zboża w krajach naddunajskich stanowi specjalny rozdział w dziejach interwencjonizmu zbożowego. ze względu na strukturę gospodarczą i finansową tych krajów.

Pomimo, iż zbiory zbóż w roku zeszłym wypadły w głównych krajach eksportowych półkuli północnej znacznie gorzej, niż zbiory w 1930 r. i stało się rzeczą jasną, że część olbrzymich zapasów zbóż będzie mogła w ciągu roku gospodarczego ulec likwidacji, to jednak dopiero po zbiorach zeszłorocznych pesymizm w ocenie sytuacji na światowym rynku zbożowym doszedł do kulminacyjnego punktu. Bezpośrednim skutkiem tego pesymizmu był spadek cen do poziomu nienotowanego od 1894 r. (w którym to r. pojawiło się na rynku światowym w dużych ilościach tanie zboże argentyńskie, co przy ogólnej nadprodukcji, oraz powszechnej ciężkiej sytuacji finansowej wywołało niżkę cen zboża). Za jedną z głównych przyczyn pesymistycznej oceny sytuacji, właśnie w okresie późniejszym roku zeszłego, uważać można uwidocznienie dla szerszego ogółu całkowitego niepowodzenia akcji interwencyjnej Federal Farm Boardu i pool'u kanadyjskiego.

Zrozumiano, że naiwna kalkulacja, stanowiąca podstawę amerykańskiego interwencjonizmu zbożowego, nie wytrzymała próby życia. Kalkulacja ta bowiem nie uwzględnia w dostatecznym stopniu całego szeregu niewiadomych, od których zależy ruch cen zbóż w przyszłości. Odnosi się często wrażenie że nowocześni interwencjoniści zbożowi w zbyt małym stopniu liczą się z okolicznością, iż od czasu jak Józef wypędził śpichrze faraonowe w Egipcie, życie gospodarcze stało się bądźco bądź bardziej skomplikowane.

Niepowodzenie interwencjonizmu zbożowego w Ameryce nie odstraszyło jednak jego zwolenników w Europie od stosowania go w jaknajszerszej skali. Jest rzeczą zrozumiałą, że inny charakter mają po-

sunięcia idące w kierunku utrzymania cen zbóż na pewnym wyższym poziomie. o ile są stosowane przez państwa importujące zboża, niż wtedy, gdy takie zarządzenia mają miejsce w krajach eksportujących.

Dażność do utrzymania cen zboża na sztucznie wysokim poziomie w krajach importujących, może dawać przez parę lat efektowne rezultaty. Stosowany zwykle w takich wypadkach system podtrzymywania cen zboża przy pomocy t. zw. zwrotów cel, działa jak pewnego rodzaju „klapa bezpieczeństwa“. Bezpośrednio w okresie późniejszym przyczynia się do zwiększenia wywozu przez podwyższenie jego rentowności. Wywóz ten zaś na przednówku zostaje skompensowany przez odpowiednio wysoki przywóz. Świadczenia ze strony Państwa są w takim wypadku minimalne, gdyż otrzymuje ono z cel przywozowych w przybliżeniu tę samą sumę, którą musiało wyłożyć w formie zwrotu cel przy wywozie zboża z kraju. Jest to jedyny bodaj wypadek, gdy interwencjonizm zbożowy może dać dla całości gospodarki narodowej dodatnie rezultaty. System ten bowiem łagodzi częściowo wahania cen zbóż w ciągu roku, pozatem przyczynia się do powiększenia rozmiarów produkcji, może więc wywołać (nie zawsze wywołuje) obniżenie jej kosztów. W rezultacie jednak stosowany na dłuższym odcinku czasu prowadzi do zwiększenia produkcji ponad rozmiary zapotrzebowania krajowego i powoduje sytuację paradoksalną, w jakiej np. znalazły się przed samą wojną Niemcy, które dzięki systemowi „Einfuhrscheinen“ rozszerzyły produkcję żyta tak znacznie, iż zmuszone były wywozić je do... Stanów Zjednoczonych. System zwrotów cel przeradza się bowiem

przez swe działanie w kierunku powiększenia produkcji w system premji wywozowych z wszystkimi charakterystycznymi ich cechami.

Wszelkie systemy premji wywozowych, czy inne formy popierania wywozu w krajach, posiadających nadwyżki eksportowe zboża, połączone są ze stratą dla całości gospodarki narodowej. Stratom ponoszonym przez Skarb Państwa przeciwstawia się bowiem buchalteryjny „zysk“ pochodzący ze zwiększenia cen zboża w kraju, wywołanej tego rodzaju polityką. Umożliwiony przez to zostaje wywóz po cenach o wiele niższych, niż koszty produkcji, przytem jedyny możliwy efekt dodatni — obniżenie tych kosztów, naogół nie bywa osiąganym (przeciwnie zwykle koszty produkcji przy zwiększonych jej rozmiarach ponad pewną granicę, rosną). Systemy sztucznego popierania wywozu zboża stanowią więc jedynie korekturę podziału dochodu społecznego, osiąganą kosztem całości gospodarki narodowej.

Rok zeszły był w polityce zbożowej charakterystyczny przez to, iż na rozmaite posunięcia w kierunku popierania wywozu zbóż, zdecydowały się te państwa europejskie, które posiadają stałe nadwyżki eksportowe — mianowicie t. zw. państwa naddunajskie: Bułgarja, Jugosławja, Rumunja i Węgry. W każdym z tych krajów ludność rolnicza stanowi większą część ogółu ludności (ok. 80%). Są to kraje, dla których eksport zbóż stanowi poważną pozycję w bilansie handlowym. Tem tłumaczyć można dążenie ich do utrzymania wywozu (a co za tem idzie i produkcji) na pewnym poziomie opłacalności, kosztem nawet znacznych ofiar ze strony Skarbu Państwa.

Czy przy dużych trudnościach finansowych, z jakimi te kraje walczyć muszą, było rzeczą wskazaną ponoszenie tak znacznych ofiar jedynie w celu wprowadzenia pewnej poprawki w rozdziale dochodu społecznego?

Za „okoliczność łagodzącą“ należy tu uważać bezwzględnie niezwykle ciężką sytuację rolnictwa w tych krajach. Wielką rozpiętość „nożyć“ — cen artykułów przemysłowych i artykułów rolniczych, niski poziom tych ostatnich, kazały się obawiać, że wskutek nieopłacalności produkcja rolnicza zostanie zbyt silnie ograniczona.

Wychodząc z tego założenia można ocenić pozytywnie zarządzenia zbożowe państw naddunajskich. Ocena taka ma tę samą wadę, co rozmaite często spotykane rozważania na temat skuteczności ochrony celnej — nie wiadomo właściwie co by było, gdyby te zarządzenia nie zostały wydane. Stąd rozmaite obliczania efektów interwencjonizmu zbożowego, tak jak i obliczania dodatnich skutków ochrony celnej należą do serii niezwykle „miłych w użyciu“, bo niesprawdzalnych argumentów.

W ocenie skuteczności zarządzeń interwencjonistycznych w zakresie zboża w państwach naddunajskich naogół jest jednak rzeczą całkowicie pewną, że ofiary poniesione przez te państwa w celu podtrzymania cen zboża są niewspółmiernie wysokie do najbardziej optymistycznie ocenianego efektu.

Zresztą każde z tych państw obrało odrębną drogę interwencjonizmu zbożowego. Ofiary ze strony państwa więc, jak i ich efekt w każdym z tych krajów wypadły inaczej.

Z krajów naddunajskich pierwsze Węgry weszły na drogę interwencjonizmu zbożowego. Już bowiem w 1930 r. rozpoczęły akcję świadectw zbożowych. W lipcu 1931 r. wartość świadectwa zbożowego pod-

niesiona została z 3 do 10 pengö. Działalność tych świadectw polegała na tem, iż każdy kto kupował zboże u producenta, musiał w odpowiednim urzędzie skarbowym wykupić świadectwo zbożowe, którego wartość wynosiła 10 pengö. Świadectwo to składało się z „boletty“ o wartości 4 pengö i odcinka zbożowego o wartości 4 pengö. Te 4 pengö były właściwą ceną zboża. Boletta zaś stanowiła premję dla producenta. Producent mógł w każdej chwili otrzymać, po przedstawieniu boletty w urzędzie gminnym, połowę jej wartości (3 pengö za 100 kg.) gotówką, druga zaś połowa była mu zaliczana na podatki. (O ile miał już wszystkie podatki zapłacone, otrzymywał pełną wartość boletty gotówką). Odcinek zbożowy (o wartości 4 pengö) towarzyszył partji zboża, na którą opiewał (100 kg.) przy dalszych transakcjach aż do przemiału. Młyny zaś musiały przysyłać odpowiednią ilość odcinków do urzędów skarbowych. W razie o ile zboże zostało wywiezione, to eksporter otrzymywał wzamian za dostarczony odcinek zbożowy pełną wartość całego świadectwa (łącznie z boletą). W ten sposób kosztem konsumentów krajowych zboża stworzona została premja wywozowa.

Na pokrycie kosztów przeznaczone zostały dochody ze sprzedaży tych świadectw. System ten miał tę złą stronę, że przy pewnem swem skomplikowaniu dawał okazję do nadużyć. Na dobro jednak jego należy zapisać okoliczność, iż rzeczywiście stanowił on możliwie dużą pomoc dla producenta, podczas, gdy inne systemy premjowania produkcji zbożowej stanowiły kopalnię zysków głównie dla pośredników. System „bolett“ przyniósł jednak tak znaczne straty państwu, iż węgierska rada ministrów powzięła ostatnio uchwałę, o zniesieniu tego rodzaju premji zbożowych jeszcze przed nadchodzącymi zbiorami. Najbardziej burzliwie koleje przechodził interwencjonizm zbożowy w Jugosławji. Po szeregu prób przyjsia z pomocą rolnictwu, rząd jugosłowiański zdecydował się w czerwcu 1931 r. na wprowadzenie monopolu handlu zagranicznego zbożem i mąką. Monopol ten obejmował handel pszenicą i żytem, natomiast obrót kukurydzą pozostawiony był handlowi prywatnemu. Państwo ustanowiło cenę wywozową w wysokości mniejwięcej 160.— dinarów (ok. 25 zł.) z tem, że będzie płacono producentom przy dostawach większych ilości (wagonowo). Chodziło tutaj bowiem o „upieczenie“ przy tej okazji jeszcze jednej pieczeni, mianowicie zmuszenie rolników do należenia do spółdzielni, zajmujących się zbytem artykułów rolniczych. W celu wprowadzenia tego monopolu w życie, powołane zostało specjalne towarzystwo uprzywilejowane dla handlu zbożem, którego akcje w 80% stanowią własność państwa. Zarząd towarzystwa należy do Związku Spółdzielni Rolniczych. Cena ustanowiona przez państwo stoi wiele powyżej parytetu cen światowych, jasnem więc jest, że państwo musi tutaj wiele dokładać ze swoich kas. Straty te jednak okazały się w pierwszych tygodniach późniejszych tak znaczne, że już w końcu sierpnia wprowadzony został całkowity monopol na pszenicę, który obejmował również handel wewnętrznym tym artykułem. Cała „pointe“ tego nowego zarządzenia polegała na tem, iż młyny musiały kupować pszenicę w Tow. dla Handlu Zbożem po cenie 240.— dinarów, podczas gdy to towarzystwo płaćło producentowi 160.— din. Różnica w cenie (80.— dinarów) stanowiła dochód specjalnego funduszu zbożowego i przeznaczona była w pierwszej linji na pokrycie strat przy eksporcie. W ten sposób straty,

wynikające z premjowania wywozu, pokrywane są z kieszeni konsumenta krajowego.

Monopol ten krótki i niesławny miał żywot. Już w marcu br. bowiem przywrócony został stan z czerwca r. z., to znaczy monopol handlu zagranicznego z tą pewną modyfikacją, że cena 160.— dinarów p... na jest w połowie gotówką, w połowie zaś specjalnymi bonami. Czy stan ten będzie istniał długo? Czy państwo będzie w stanie ponosić straty powstałe przy eksporcie? O nadużyciach, które kwitną kosztem Skarbu Państwa, przy tym systemie (nie mówiąc już o całkowitym monopolu!) pisać nie warto, bo dla każdego, kto uprzytomni sobie technikę handlu zbożowego, staną się one jasne.

Rumunja wprowadziła w okresie przednowkowym zeszłego roku premje wywozowe w wysokości 10 tysięcy lei (około 500 złotych) za wagon 10 ton. pszenicy. Na pokrycie kosztów tej premji przeznaczony miał być dochód ze sprzedaży naklejek na chleb. Różnica w cenie chleba, wywołana przez wprowadzenie nalepek, miała umniejszyć dochody młynarzy, piekarzy i handlarzy zbożem¹⁾. Jak było do przewidzenia skutek był wręcz odwrotny — cały niemal zysk premji zbożowych pozostał w kieszeni handlarzy, rolnicy zaś jedynie w bardzo ograniczonej mierze odnieśli korzyści. Korzyści te dadzą się może sprowadzić jedynie do okoliczności, iż zboże zostało wywiezione wcześniej niż normalnie i sezonowa niżka cen na wiosnę nastąpiła w bieżącym roku silniej i wcześniej, niż zwykle. Jakże zaś tam działały się „cudeńka” z tem zbożem i wiele razy ta sama ilość zboża „wędrowała” zagranicę, to żeby o tem się przekonać, wystarczy przejrzeć niezliczone opowieści na ten temat, które podaje prasa codzienna rumuńska. Wiele to państwo kosztowało, (pomimo sławnych „nalepek” na chleb) o tem kroniki oficjalne chwilowo milczą. Wiadomo tylko, że rząd rumuński postanowił ostatnio znieść te premje. System premji wywozowych, stosowany w Rumunji ma jednak jako stronę dodatnią do zanotowania okoliczność, iż dzięki swej prostocie nie wypaczał

normalnego handlu zbożem (co na przykład miało miejsce na Węgrzech i w Jugosławji).

W Bułgarji został w miesiącach jesiennych wprowadzony monopol całkowity handlu zbożem chlebowem, na wzór jugosłowiańskiego. Młyny muszą kupować pszenicę po 400 lewa (około 25 zł.), rząd zaś płaci za pszenicę wywozową 340 lewów. Różnica ma pokrywać koszty. Akcja interwencyjna rządu objęła również kukurydzę. Handel tym artykułem pozostał w rękach prywatnych, wprowadzona została natomiast premja wywozowa w wysokości 50 lewów za kwintal. Ostatnio premje na kukurydzę zostały zniesione. Można się spodziewać, że i monopol nie da lepszych rezultatów, niż tego rodzaju instytucje gdzieindziej.

Podane wyżej wyliczenia ilustrują heroiczne wysiłki krajów naddunajskich w światowej „battaglia del grano” w ciągu 1931 r. Wszystkie te zarządzenia z punktu widzenia teoretyczno-ekonomicznego wyglądają bardzo „smutnie”. Efekt ich realny w stosunku do nakładu kosztów był minimalny. Na usprawiedliwienie tych zarządzeń przytoczyć można tylko argument, że państwa naddunajskie, jako kraje rolnicze, nie chciały dopuścić do naturalnego wyjścia z sytuacji, t. j. do ograniczenia rozmiarów produkcji i, że do zarządzeń interwencyjnych zmuszone zostały przez podobne posunięcia państw importujących. Obecnie kryzys finansowy zmusił państwa te do zaprzestania kosztownej walki.

Jaki będzie rezultat wysiłków poczynionych w 1931 r.?

Ostateczna ocena zależeć będzie od tak „pozagospodarczego” czynnika, jakim jest przyroda. O ile zbiory półkuli północnej w roku bieżącym wypadną niepomyślnie, i ceny zbóż będą miały tendencję zwyżkową, wówczas ten efekt, jaki możemy uważać w pewnej mierze za skutek interwencjonizmu zbożowego państw naddunajskich, mianowicie małe ograniczenie obszaru zasiewów w tych krajach — da rezultaty dodatnie. Jeżeli zaś ceny zbóż kształtować się będą nadal na niskim poziomie, to przy braku możliwości finansowych dalszej akcji interwencyjnej w roku gospodarczym 1932/33, wysiłki poczynione przez państwa naddunajskie, w ciągu bieżącej kampanji pójdą całkowicie na marne.

¹⁾ Patrz notatka „Idylla maleńka taka”. „Gospodarka Narodowa” Nr. 10 — 11, 1931.

NOTATKI

STRACH MA WIELKIE OCZY.

W artykule pt. „Morfina” — „Gazeta Warszawska” (Nr. 155 z dn. 24 maja br.) wystąpiła przeciwko „narkotyzowaniu” naszego organizmu gospodarczego przy pomocy — bonów skarbowych. „Gazeta”, polemizując z „Expressem Porannym”, który w bonach chciałby widzieć środek do przeprowadzenia inwestycji (?), wpada w drugą ostateczność i prorokuje, że z powodu braku zaufania, który jest największą naszą bolączką, emisja bonów wpłynęłaby tylko na przyspieszenie ucieczki kapitałów z kraju i na nadanie tej ucieczce charakteru paniki. Nie możemy polemizować z „Gazetą Warszawską”, co jest a co nie jest naszą największą bolączką i nie przypuszczamy, żeby można było w jednoszpaltowym artykule, ba! w jednym zdaniu dać odpowiedź

na pytanie, nad którym mozołą się ekonomiści nie tylko w Polsce. Nie będziemy również wytykali „Gazecie Warszawskiej”, że w myśl zasady: „cudze chwalicie — swego nie znacie” woli powoływać się na reformę skarbowo - walutową Poincaré’go zamiast na bliższą naszej rzeczywistości reformę, dokonaną w latach 1926 — 1927, dzięki której Polska o wiele lepiej, aniżeli inne państwa europejskie, przetrzymuje obecny kryzys.

Chcemy natomiast wytknąć „Gazecie Warszawskiej” „defetystyczny nastrój” w stosunku do... nieistniejących, luźnie jeno *omawianych* bonów skarbowych. Przypuszczać zaś, że od bonów „uciekano” by nawet ze stratą na kursie, co spowodowałoby nominalną zwyżkę cen i obniżkę realnych płac, jest nie tylko naiwnem proroctwem, lecz — co więcej — nieporozumieniem. Kto i gdziekolwiek mówił

o zastąpieniu obecnego obiegu pieniężnego w Polsce obiegiem bonów skarbowych? Kto i gdziekolwiek projektował nadanie bonom skarbowym kursu przymusowego lub pełno - prawne zrównanie ich z biletami instytucji emisyjnej? — Jako żywo: nie! Czy i w jakich rozmiarach wprowadzi bony skarbowe rząd obecny — nie wiemy, gdyż rząd na ten temat zupełnie się nie wypowiadał. Jesteśmy jednak najmocniej przekonani, iż nie nada im (bo nadać nie może) większej roli od tej, jaką one grać mogą. Bony skarbowe czy podatkowe lub t. zw. (zresztą niesłusznie) bilety skarbowe mogą mieć tylko znaczenie subsydjarnej, krótko-terminowej operacji kredytowej Skarbu Państwa. Nawet w daleko trudniejszej, aniżeli obecna, sytuacji skarbowej w 1925 r., nie stanowiły one ani konkurenta dla banknotów Banku Polskiego, ani niebezpieczeństwa inflacyjnego dla waluty. Obieg bonów i biletów wynosił bowiem:

31 XII 1924 r. — 26.462 tys. zł.

31 XII 1925 r. — 66,503 „ „

31 XII 1926 r. — 41,296 „ „

W stosunku do całości obiegu, za który bierzemy obieg banknotów B. P. obieg skarbowy (bilon i bilety skarbowe sensu stricto) oraz obieg wspomnianych bonów i biletów, ten ostatni wynosił:

31 XII 1924 r. — 3,8 %

31 XII 1925 r. — 7,6 „

31 XII 1926 r. — 4,0 „

Można — i należy — mówić o inflacyjnym działaniu bezprocentowej emisji skarbowej (bilonu i biletów), której obieg sięgał pod koniec 1925 r. aż 49 proc. określonego wyżej obiegu, trudno jednak dopatrywać się takiego samego wpływu w oprocentowanych, krótko - terminowych operacjach skarbowych, przeszło 7-mio krotnie od niej mniejszych. Obawa, że przerodzić się one mogą w surogat pieniądza, jest dlatego też niesłuszna, że skoro przed 7-ma laty nie uczyniono z nich „czynnika dewaluacji“, to tembardziej niebezpieczeństwo to nie grozi obecnie, kiedy politykę pieniężną Rządu cechuje ostrożność, powściągliwość i wzbudzająca zaufanie społeczeństwa niechęć do eksperymentowania.

k. b.

UCHO IGIELNE.

Kwietniowy numer „Weltwirtschaftliches Archiv“ przynosi pracownice opracowane zestawienie międzynarodowych kongresów i konferencji gospodarczych, odbytych w ciągu 1931 r. Było tych konferencji przeszło 150. Na każdą z nich przyjeżdżał cały sztab delegatów, z rzeszą referentów, pracowników pomocniczych, reporterów dziennikarskich i t. d. Wydaje się, że gdyby energję użytą na pracę umysłów tych ludzi, przemienić w wysiłek fizyczny, to możnaby było w ciągu jednego roku wybudować np. piramidę, przy której sfinks egipski wyglądałby jak ratlerek przed domem Cedergrena w Warszawie. Jakiż jest jednak skutek tych konferencji? Jak wynika z danych pomienionego artykułu „najżywszą działalność w kierunku międzynarodowego zbliżenia gospodarczego wykazują państwa europejskie“. Stanowią one przynajmniej większość na wszystkich niemal konferencjach. Stolicy państw europejskich dzierżą prym w wykazie miejscowości, w których odbywały się te międzynarodowe zjazdy. A więc duch międzynarodowego zbliżenia gospodar-

czego panuje w Europie! Myślę, że gdyby na jakimś zebraniu odważył się ktoś wypowiedzieć podobne zdanie, to — byłby śmiech na sali.

Wystarczy wziąć byle jaką gazetę, by się przekonać o całej serji nowych cel, zakazów przywozów, ograniczeń dewizowych itd.

Czy ta cała bieda, w jakiej się świat obecnie znajduje, pochodzi z „ożywionej działalności w kierunku międzynarodowego zbliżenia gospodarczego“?

A jeżeli nie, to dlaczego, za przeproszeniem ogranicza się działalność tych panów od zjazdów międzynarodowych? Czy naprawdę przy dobrej pracy mózgów nie można było na żadnej z tych 150 konferencji znaleźć jakiegoś pozytywnego sposobu uniknięcia dalszej wojny gospodarczej „wszystkich przeciw wszystkim“? Żyjemy w epoce, gdy oczy całego świata zwrócone są na kierowników polityki gospodarczej. Polityce gospodarczej przypisuje się znacznie większą moc, niż ma ona w rzeczywistości. Czy w takich warunkach dzięki wierze w autorytet polityki gospodarczej szerokich mas wszystkich krajów, na jakimś z tych zjazdów nie mogły być stworzone warunki do zażegnania wielkiej międzynarodowej nieufności, tego „kryzysu zaufania“, o którym się tyle mówi i pisze?

W czasie wojny w Niemczech zajmowano się dużo sprawą wykształcenia gospodarczego dyplomatów. Projektowano nawet założenie specjalnej wyższej uczelni. Pewien wybitny polityk niemiecki, zapytany co myśli o projekcie założenia tej uczelni odpowiedział, iż nie wierzy w możliwość jej powstania, gdyż stanowiła by ona „ucho igielne“, przez które „wielbłądy“ („Kamel“) nie mogły by się dostawać do Auswärtiges Amt'u.

I uczelnia ta nie powstała.

Czyżby nikły wynik międzynarodowych kongresów i konferencji gospodarczych dowodził, iż brak jest „ucha igielnego“ (w formie wykształcenia ekonomicznego), przez które przepuszczani byłiby delegaci różnych krajów na te zjazdy?

Chyba tak.

m. d.

NASZ BILANS PŁATNICZY.

Zeszyt 14 „Wiadomości Statystycznych“ z dn. 15 maja br. przynosi tymczasowe zestawienie obrotu płatniczego Polski w latach 1927 — 1930.

Z liczb, przytoczonych w cytowanym piśmie wynika, że obrót płatniczy odpowiada w znacznym stopniu linii rozwoju koniunkturalnego. Sumując liczby przychodu i rozchodu, otrzymujemy następujący rezultat:

1927 r.	9,635 milj. zł.
1928 r.	10,318 „
1929 r.	10,684 „
1930 r.	9,574 „

Saldo bilansu płatniczego kształtuje się w wymienionych latach w następujący sposób:

1927 r.	— 225 milj. zł.
1928 r.	+ 6 „
1929 r.	— 6 „
1930 r.	— 558 „

Powyższe wyniki traktować należy „z zastrzeżeniem błędów i omyłek“. Minimalne saldo w latach 1928 i 1929 świadczy o dokładnem uchwyceniu obrotu towarów i kapitałów. W pozostałych latach metody szacunkowe, przyjęte przez GUS., nieco zawiodły.

Stosunek obrotów towarowych do kapitałowych ilustruje poniższe porównanie sald:

	towarowe	kapitałowe
1927 r.	— 700 milj. zł.	+ 475 milj. zł.
1928 r.	— 1.095 „ „	+ 1.101 „ „
1929 r.	— 543 „ „	+ 537 „ „
1930 r.	+ 1.791 „ „	— 767 „ „

Sumując rezultaty 4-ro lecia, w którym złoty był stabilizowany, a zagraniczny kapitał nie był jeszcze ogarnięty paniką, jaka wybuchła dopiero w 1931 r., otrzymujemy nast. charakterystyczne wyniki:

	przychód	rozchód	saldo
obróć towarowy	10.265 milj. zł.	12.394 milj. zł.	—2.129 milj. zł.
„ kapitałowy	9.449 „	8.103 „	+1.346 „
„ usługi	3.263 „	3.646 „	— 383 „
„ kredyt krótkot.	4.866 „	3.920 „	+ 946 „
„ długot.	1.320 „	537 „	+ 783 „
Razem	19.714 „	20.497 „	— 783 „

Dopływ i spłata kredytów zagranicznych (krótko- i długo terminowych łącznie) rozkłada się na nast. kategorie dłużników wzgl. wierzycieli:

	przychód	rozchód	saldo
państwo i samorząd	723 milj. zł.	413 milj. zł.	+310 milj. zł.
banki	889 „	675 „	+214 „
handel zagraniczny ok. 600 „	ok. 850 „	—250 „	—250 „
przedsiębiorstwa	3.974 „	2.519 „	+1.455 „

Na zakończenie podajemy stan naszego zadłużenia zagranicą na dzień:

	1. I. 1927	1. I. 1931
państwo i samorząd	3,904 milj. zł.	4,214 milj. zł.
banki	429 „	643 „
handel zagran.	768 „	518 „
przedsiębiorstwa	3,268 „	4,723 „
razem	8,369 „	10,098 „

Do liczb tych jeszcze raz powrócimy, aby wyciągnąć z nich należyte wnioski. Tutaj je tylko sygnalizujemy naszym czytelnikom.

z. i.

ZŁOTO I BANKNOTY.

„The Economist“ angielski przynosi obliczenia, dotyczące banków emisyjnych 11 państw świata. Bierzemy on w rachubę: Anglię, Belgję, Francję, Holandję, Japonję, Niemcy, Norwegję, Stany Zjednoczone, Szwajcaryję, Szwecję, i Włochy i dochodzi do nast. wyliczeń:

10 I 1931 r.	— 7,644 milj. dol.
9 I 1932 r.	— 8,313 „
2 IV 1932 r.	— 8,590 „

Od 10.I. 1931 r. do 2.IV. 1932 r. zasoby złotego kruszcu wzrosły o 946 milj. dolarów, jednakże należy wziąć pod uwagę, iż w 5 państwach (Anglja, Japonja, Niemcy, Norwegja, i Szwecja) stopniały one o 656 milj. dolarów czyli o 1/3 stanu poprzedniego.

Waluty i dewizy wykazują spadek bardzo gwałtowny, albowiem w grupie wymienionych państw (dla Anglii, Japonji i Stanów Zjednoczonych brak danych szczegółowych) z 1,761 milj. dolarów w dn. 10.I.1931 r. zmniejszyły się do kwoty 694 milj. dol. w dn. 2.IV.1932 r.

Jeżeli teraz porównamy obieg biletów bankowych z pokryciem kruszcowo-dewizowem, to się okaże, iż wynosiły one:

	10/I.1931	2/IV.1932
Złoto i dewizy	7.644 m. l. dol.	8.590 milj. dol.
banknoty	10.038 „	11.243 „
pokrycie	76 %	76 %

Przy zachowaniu niezmiennego poziomu pokrycia działalność emisyjna banków biletowych doznała rozszerzenia dzięki wzrostowi zasobów kruszcu. Z przyrostu emisji 1.205 milj. dolarów na Stany Zjedn. przypada 921, na Francję 208, na Holandję 77 milionów dolarów. Aczkolwiek w dn. 2.IV.1932 r. obieg banknotów uległ, niewielkiej zresztą, redukcji w porównaniu z początkiem br. kiedy to obieg wynosił 11,585 milionów dolarów, to jednakże tendencje umiarkowanej „redeflacji“ zdają się być zupełnie wyraźne.

k. b:

SPROSTOWANIE.

W artykule p. Wł Diamanda p. t. „Interwencjonizm i kapitalizacja wewnętrzna“, umieszczonym w Nr. 10 „Gospodarki Narodowej“ z b. r. wydrukowane zostały następujące dwa błędy: 1) str. 150, druga szpalta, powinno być: „Zysk netto (Baty) uchodzący rocznie zagranicę, wynosiłby wtedy 50.000.000 zł. albo więcej“ — a nie jak wydrukowano 500.000.000 zł. 2) tamże: „Ponad 50 % amortyzacji rocznie plus około 100.000 nowych bezrobotnych ma jednak swoją specjalną wymowę“ — a nie jak wydrukowano 10.000 nowych bezrobotnych.

Redaktor odpowiedzialny KAZIMIERZ SOKOŁOWSKI

Sekretarz Redakcji: ZOFJA CIECHOMSKA

REKOPISÓW NADEŚLANYCH REDAKCJA NIE ZWRACA.

REDAKTOR PRZYJMUJE WE WTORKI I PIĄTKI OD 17 DO 18.

ADMINISTRACJA CZYNNA CODZIENNIE OD 11 DO 13.

REDAKCJA I ADMINISTRACJA: CHMIELNA 23 M. 6 TEL. 727-99. KONTO CZEKOWE P. K. O. 25.636

PRENUMERATA KWARTALNA 4 ZŁ. 50 GR. ZAGRANICĄ 6 ZŁ. CENNIK OGŁOSZEŃ NA ŻĄDANIE

Drukarnia „Nowogrodzka“, Warszawa, Tarczyńska 4.

