ŻYCIE gospodarcze

CENA 1,50 ZŁ.

DWUTYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XI WARSZAWA - 10 GRUDNIA 1956 R. NR 24 (275)

List DO TOW. AXENA

Drogi Towarzyszu Axen,

Wasz artykuł „Przeciwko fałszowaniu marksizmu-leninizmu i tendencjom rozbicia ruchu robotniczego" „Neues Deutschland" z dn. 27.XI. 1956 r. wywołał u nas w Polsce — jak to sobie chyba możecie wyobrazić — szczególne zainteresowanie. Osobiście odczułam bardzo boleśnie zarówno Wasz artykuł, jak i w ogóle stosunek prasy NRD do wydarzeń w Polsce. Jako była aktywistka KPD, partii w której stawiałam „pierwsze kroki" i jako człowiek który już od blisko sześciu lat żyje w Polsce Ludowej — a jest to chyba wystarczający okres czasu, aby wytworzyć sobie prawdziwy obraz kraju i narodu, w każdym razie lepszy aniżeli można sobie wytworzyć w NRD — jako Niemka i jako obecna kandydatka PZPR czuję się w obowiązku ustosunkować do Waszego artykułu.

Z artykułu wnioskuję, że nie jesteście chyba dobrze poinformowani o wydarzeniach w Polsce, w przeciwnym wypadku nie mogłabym zrozumieć, jak doszliście do stosowanego przez Was sposobu argumentacji i w ogóle tej całej walki z wiatrakami jaką uprawiacie.

O co właściwie chodziło Eddzie Werfel? Napisała ona, jak sama określiła „list otwarty" w którym ustosunkowuje się nie tylko do „relacji" prasy w NRD o wydarzeniach w Polsce, ale przede wszystkim do wypadku fałszowania uchwał partyjnych, w których skreśla się fragmenty np. o wewnątrzpartyjnej demokracji, o konieczności uregulowania stosunków z KPZR, o dopuszczeniu różnic poglądów w Partii, o przyczynach kultu jednostki itp., a pozostawia inne fragmenty, dotyczące tak oczywistych stwierdzeń, jak np., że w szeregach PZPR nie ma miejsca dla wrogów socjalizmu. Wydaje się, że podobna praktyka kastrowania rezolucji Komitetu Centralnego bratniej partii jest niedopuszczalna.

Gdybyście Towarzyszu Axen przy doborze cytatów, uwzględnili te fragmenty artykułu towarzyszki Werfel, moglibyście sobie oszczędzić używania zwrotów w rodzaju „brutalne wypady przeciw naszej partii".

Nie mogę pozbyć się wrażenia, że stanowisko Wasze wymierzone jest nie tyle przeciwko artykułowi tow. Werfel ile głównie przeciw samym wydarzeniom, jakie miały u nas miejsce. Jest Waszym słusznym prawem krytykowanie tego co uważacie za błędne i szkodliwe, ale czy nie byłoby słuszniejsze, gdybyście otwarcie polemizowali z nami na te tematy? Wasza odpowiedź na myśli Eddy Werfel o „Rewolucji 1956 r." wydaje mi się być demagogiczna i przykładem walki z wiatrakami, o której już pisałam.

Walki z wiatrakami, gdyż Edda Werfel nie tylko absolutnie że nie neguje socjalizmu, lecz wprost przeciwnie — pragnie ona oczyszczenia go ze wszystkich obcych mu narośli. Nie neguje ona — tak jak ja ją rozumiem — rewolucyjnych osiągnięć minionego 10-lecia. Nie neguje ona ani dyktatury proletariatu, ani nacjonalizacji przemysłu, ani reformy rolnej — a więc tych wszystkich przesłanek, bez których socjalizm jest nie do pomyślenia. To jest tak oczywiste, że nie ma o czym mówić.

Pragnie ona — i tego chcemy my wszyscy — przywrócić tym pojęciom właściwy sens.

Dyktatura proletariatu powinna być rzeczywiście dyktaturą proletariatu, a nie dyktaturą biurokratów nad proletariatem, kierownicza zaś rola klasy robotniczej powinna być faktycznie urzeczywistnioną, tak jak to zostało zapoczątkowane w czasie VIII Plenum. Oznacza to między innymi, że przemysł wreszcie stanie się, jak Wy to określacie, własnością narodu (Volkseigen), a nie domeną wąskiej grupy „wtajemniczonych". Jest to oczywiście niemożliwe bez samodzielności w myśleniu i rzeczywiście "świadomej" dyscypliny. W ten sposób dla każdego staje się oczywiste co E. W. rozumie pod pojęciem „rewolucji", mianowicie realizację tego, co nazywamy „socjalizmem".

Gdy mówi ona o „człowieczym socjalizmie", jest to właściwie — zakładając usunięcie wszystkich powstałych w ciągu wielu lat na organizmie socjalizmu narośli — w pełni oczywiste, gdyż socjalizm jest chyba najbardziej humanistycznym ustrojem społecznym, jaki sobie można wyobrazić.

O pojęcie „stalinizm" można się naturalnie spierać, podobnie jak można się spierać o pojęcie „kult jednostki". Oba terminy są jedynie środkami pomocniczymi, skrótami myślowymi dla określenia zjawiska, które jeszcze nie zostało w sposób wystarczający zanalizowane. Taka analiza jest jednak konieczna.

Naiwnością jest indentyfikowanie całego kompleksu wypaczeń socjalizmu z „bandą — Berii", jak wy to czynicie. Ten kompleks zagadnień wykracza poza te ramy, obejmuje on między innymi stosunki między poszczególnymi partiami komunistycznymi, między państwami socjalistycznymi, naruszenie leninowskich norm życia partyjnego, metody i formy budowy socjalizmu, zagadnienia kultury i sztuki itp.

Podobnie naiwnością jest wyobrażenie, że Stalin pewnego dnia zarządził... „Od dziś musicie mnie czcić, od dziś rozpoczyna się kult jednostki". Idzie o ustalenie konkretnych warunków społecznych, w jakich te wypaczenia mogły powstać.

Jeżeli jednak argumentujecie, że termin „stalinizm" nie powinien być używany, gdyż „przynależy on do arsenału propagandy inperialistycznej" to Wasz argument można również odnieść do wielu dokumentów partyjnych, a między innymi również i do sprawozdania tow. N. S. Chruszczowa na zamkniętym posiedzeniu XX Zjazdu, w którym to sprawozdaniu I Sekretarz KPZR przedstawił ponury wizerunek osoby Stalina.

Sądzę, że w takich wypadkach należy zważyć plusy i minusy takiego postępowania a uczyniwszy to, dojdziemy do wniosku, że nasze błędy służą wrogom, nam zaś służy ich ujawnienie.

Nie my przeciwstawiamy pojęcia „socjalizm" i „demokracja ludowa" jak to raczycie uważać. Natomiast obu tym pojęciom groziło skarykaturowanie. A to nie jest dobrze. Jeżeli chcemy dowieść ludziom wyższości naszego ustroju, musimy uchronić go, o ile to jest w naszych możliwościach, od wszystkich błędów. W pełni nie da się to naturalnie zrealizować. W wypadku szczególnie poważnych błędów, powinny one być szybko i bezwzględnie eliminowane, mimo oporów małostkowych tchórzy, chcących usunąć błędy chowając głowę w piasek. Jedynie poprzez rzetelną i mądrą dyskusję znajdziemy właściwą drogę działania.

Zapoczątkowaliście taką dyskusję. Ale czy prowadzicie ją rzetelnie i mądrze? Chcąc przekonywająco dowieść, jak straszliwa w skutkach jest „liberalizacja", czyli to co my nazywamy „demokratyzacją" stwierdzacie:

„Jeżeli ukazanie się artykułu towarzyszki Eddy Werfel w czołowym polskim piśmie kulturalnym, jest wzorem liberalizacji, to... my dziękujemy za taką liberalizację".

Ja jestem natomiast innego zdania. Jeżeli ludzie myślą samodzielnie, to nikt nie może oczekiwać, że wszyscy muszą myśleć o wszystkim jednakowo. Na szczęście nie czynią oni tego. Prawda natomiast zostaje osiągnięta przez twórcze ścieranie się poglądów tylko wówczas, gdy jak to pięknie formułują chińscy towarzysze pozwolimy „kwitnąć kwiatom wszystkich pór roku".

Jeżeli — a jest to Waszym prawem — nie zgadzacie się z wywodami Tow. Werfel, to należy argumentować, przekonywać, a nie obrażać ani rozpętywać przeciw niej kampanii w starym stylu, w rodzaju tych jakie pamiętamy wszyscy z tak niedalekiej przeszłości. „Renegatka" „mieńszewizm" „skryba" to nie są argumenty.

— Wiecie, że należę do pokolenia wychowanego w czasie reżimu hitlerowskiego. Komunistyczna Partia Niemiec jest partią, która nauczyła mnie myśleć — jej mam do zawdzięczenia, że zrozumiałam świat, że pojęłam sens życia.

Wasz artykuł był dla mnie policzkiem, gdyż jest on bardzo daleki od tych wielkich ideałów, którymi natchnęła mnie Partia.

KAETHE WEINTRAUB
(tłum. z niem. HF)

O EKONOMICZNYCH PROBLEMACH SOCJALIZMU

MIECZYSŁAW MIESZCZANKOWSKI

W poprzednim numerze „Życia Gospodarczego" Z. Grabowski poddał krytycznej analizie niektóre sformułowania teoretyczne pracy J. Stalina „Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSRR" dotyczące ekonomiki współczesnego kapitalizmu.

Zagadnienia ekonomiki socjalizmu stanowią główną treść omawianej pracy Stalina. Formuły teoretyczne podane w tej pracy obowiązują do dziś w oficjalnym wykładzie ekonomii politycznej socjalizmu. Praca Stalina stanowi „układ kostny" podręcznika ekonomii politycznej, tzn. jego części dotyczącej ustroju socjalistycznego.

W okresie opublikowania „Ekonomicznych problemów", w atmosferze wszechwładnie panującego kultu jej autora, nie mogło być mowy o naukowej weryfikacji tez zawartych w tej pracy.

Wiadomo, że prawie w każdej pracy naukowej nie wszystkie tezy mogą być prawdziwe. Krytyka takich tez, dochodzenie w toku dyskusji do słusznych sformułowań jest normalną drogą rozwoju nauki. Jednak w warunkach, gdy nawet niesłuszne tezy, lecz formułowane przez „wybitne jednostki" muszą być a priori uznane za prawdziwe i przyjęte jako obowiązujące w teorii i praktyce — powstaje niebezpieczeństwo wyrządzenia wielkich szkód zarówno teorii jak i praktyce. Konfrontacja niektórych tez pracy Stalina z życiem wykazała, że praktyka ich stosowania przynosi ujemne rezultaty. Tak było np. z „wymianą produktów" między przemysłem państwowym a kołchozami, której rozszerzanie Stalin uważał za główny środek podnoszenia własności kołchozowej do poziomu własności ogólnonarodowej.

Zasługą przywódców KPZR jest, że poddali oni krytycznej ocenie szereg błędnych tez zawartych w pracy Stalina. Uznano, że rozszerzenie „wymiany produktów", nie przynosi korzyści umacnianiu gospodarki socjalistycznej. XX Zjazd KPZR skorygował tezę Stalina o nieuchronności wojen imperialistycznych w okresie drugiego etapu ogólnego kryzysu kapitalizmu. Jednocześnie na XX Zjeździe wezwano ekonomistów, aby zbadali i zrewidowali w sposób krytyczny z punktu widzenia marksizmu - leninizmu również niektóre inne tezy „Ekonomicznych problemów".

W polskiej literaturze ekonomicznej ukazało się od tego czasu szereg artykułów poddających krytyce poszczególne sformułowania Stalina [1]). Sformułowania te dotyczą podstawowych zagadnień ekonomiki socjalizmu. Dlatego ich krytyka może być zadowalająca dopiero wtedy, jeżeli dostarczy w pełni udowodnionych pozytywnych rozwiązań teoretycznych. Wymaga to oczywiście sumiennych i głębokich badań, długotrwałych dyskusji, opublikowania szeregu prac naukowych. Siłą rzeczy, krótki artykuł może tylko wskazać na luki teoretyczne szeregu sformułowań „Ekonomicznych problemów". Omówimy je kolejno według układu tej pracy.

PRAWO PLANOWEGO, PROPORCJONALNEGO ROZWOJU GOSPODARKI NARODOWEJ

Do czasu ukazania się pracy Stalina powszechnie przyjmowano, że planowanie jest prawem ekonomicznym. Stalin stwierdził, że planowanie jest odzwierciedleniem wymogów ekonomicznego prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju gospodarki narodowej. Planowanie, plany roczne i wieloletnie powinny być tak układane, by odzwierciedlały wymogi tego prawa. Prawo planowego, proporcjonalnego rozwoju jest w gospodarce socjalistycznej regulatorem produkcji, zgodnie z wymogami podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu. Określa więc ono w sposób planowy proporcje gospodarki narodowej. Tyle na temat odkrytego przez siebie prawa mówi Stalin.

W literaturze ekonomicznej, pomimo wysiłków nie znajdujemy uzasadnienia i rozwinięcia powyższych tez. Do tej pory nie wiemy, na czym polega istota i mechanizm ekonomiczny działania tego prawa. Pomimo tego w literaturze ekonomicznej panuje pogląd, że prawo to istnieje i działa. Analiza tego prawa nie wybiega jednak poza sformułowania Stalina. Prawo to nabrało cech mitu, swoistej idei heglowskiej, która rządzi planowaniem. Jest ono zarazem wygodną tarczą, za którą chroni się biurokracja, uzasadniając swoje nieudolne posunięcia wymogami tego prawa.

Szereg ekonomistów twierdzi, że prawo planowego, proporcjonalnego rozwoju jest fikcją, wymysłem Stalina nie znajdującym weryfikacji w praktyce.

Każde prawo ekonomiczne zawiera immanentnie określony mechanizm działania przyczynowo-skutkowego, który występuje na powierzchni zjawisk w formie automatyzmu gospodarczego. Prawo wartości mówi na przykład, że wielkość wartości jest odwrotnie proporcjonalna do wydajności pracy. Wzrost wydajności pracy powoduje nieuchronnie zmniejszenie wartości, a w konsekwencji spadek ceny danego towaru.

Planowanie rozwoju gospodarki narodowej nie zawiera w sobie, nie jest wyrazem ekonomicznych więzi przyczynowo - skutkowych, dlatego też nie może być odzwierciedleniem „wymogów" prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju. Prawo takie nie istnieje. Planowanie natomiast jest jedną z podstawowych, najbardziej ogólnych cech gospodarki socjalistycznej. Gospodarka oparta na społecznej własności może być prowadzona tylko w sposób planowy. Procesy ekonomiczne, działanie praw ekonomicznych ujęte są w ramy planowej działalności kolektywnych producentów i ich instytucji. Opisane wyżej działanie prawa wartości przejawia się w ustroju kapitalistycznym w sposób żywiołowy, w ustroju socjalistycznym natomiast — w sposób planowy. Konkurencja i anarchia, żywiołowy rozwój produkcji cechuje kapitalizm, planowy rozwój gospodarki — cechuje socjalizm. Te ogólne cechy obu ustrojów nie są jednak prawami ekonomicznymi. Są one formami występowania praw ekonomicznych (żywiołowe i planowe działanie praw ekonomicznych).

Stalin mówi, że prawo planowego rozwoju powstało jako przeciwwaga prawa konkurencji i anarchii. Prawo planowego rozwoju jest jednak — według Stalina — regulatorem produkcji socjalistycznej. Zastąpiło więc w tym wypadku działanie prawa wartości. Skoro jednak twierdzimy, że prawo planowego rozwoju jest fikcją — co wobec tego reguluje produkcję?

Proporcje gospodarki narodowej ustalane są nie na podstawie prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju, lecz na podstawie praw reprodukcji. Kierunki rozwoju (zmian) tych proporcji określało w ustroju kapitalistycznym prawo wartości dodatkowej poprzez żywiołowy mechanizm działania prawa wartości. W ustroju socjalistycznym kierunki tych zmian określa podstawowe prawo ekonomiczne socjalizmu. Czy mechanizmem ekonomicznym regulującym proporcje (produkcję) przestaje być prawo wartości? Jeżeli państwo planuje powiększyć produkcję gałęzi X o 5%, gałęzi Y o 6%, a gałęzi Z o 7% to powstaje pytanie, co leży u podstaw tej decyzji? Przecież nie powinna ona spaść z sufitu. Stalin odpowiada, że wynika to z wymogów prawa planowego rozwoju. Ale odpowiedź ta nie jest w stanie nic wyjaśnić.

Jeżeli przyjmiemy, że w danym okresie produkcja równa się zapotrzebowaniu społecznemu, to w następnym okresie wzrost produkcji poszczególnych produktów nie będzie się dokonywał równomiernie. O tym, w jakim stopniu wzrośnie wytwarzanie produktu x, y, z, nie decydują bliżej nieokreślone wymogi prawa planowego rozwoju, lecz zapotrzebowanie społeczeństwa. W jaki sposób, poprzez jaki mechanizm ekonomiczny zapotrzebowanie to dotrze do wytwórców? Sygnały te mogą dotrzeć tylko poprzez rynek. Przedsiębiorstwa, które zbywają towary będąc materialnie zainteresowane w realizacji produkcji orientują się doskonale, wytworzenie którego produktu i o ile należy powiększyć. Odnosi się to zarówno do rynku środków konsumpcji jak i „rynku" środków produkcji. Przedsiębiorstwo będzie chciało powiększyć produkcję tego towaru, który 1-o ma zapewniony zbyt, 2-o pozwala osiągnąć przy danym układzie cen największy stopień rentowności, 3-o zapewnia — co się wiąże z poprzednim — największe obniżenie kosztów produkcji. Swoje decyzje produkcji przedsiębiorstwa przekazują centralnemu organowi planowania, który koordynuje i koryguje plany przedsiębiorstw tak, aby zachowane były proporcje reprodukcji rozszerzonej. W ten sposób można wywnioskować, że produkcję reguluje w istocie prawo wartości.

Wiadomo, że praktyka regulowania produkcji w naszym kraju daleko odbiegła od tego schematu. Przedsiębiorstwom było w zasadzie do tej pory wszystko jedno co produkują, gdyż były materialnie zainteresowane jedynie w wykonaniu planu. (Kojarzy się tu paradoksalne porównanie z ustrojem kapitalistycznym. Tam też kapitalistom jest wszystko jedno co produkują, byle produkcja przyniosła im jak największe zyski). O tym, co i ile przedsiębiorstwo ma produkować, decydowało PKPG a w myśl teorii Stalina — prawo planowego (proporcjonalnego) rozwoju. W konsekwencji powodowało to istnienie szeregu nonsensów w naszym planowaniu i wielkiego marnotrawstwa pracy społecznej.

PRODUKCJA TOWAROWA W WARUNKACH SOCJALIZMU

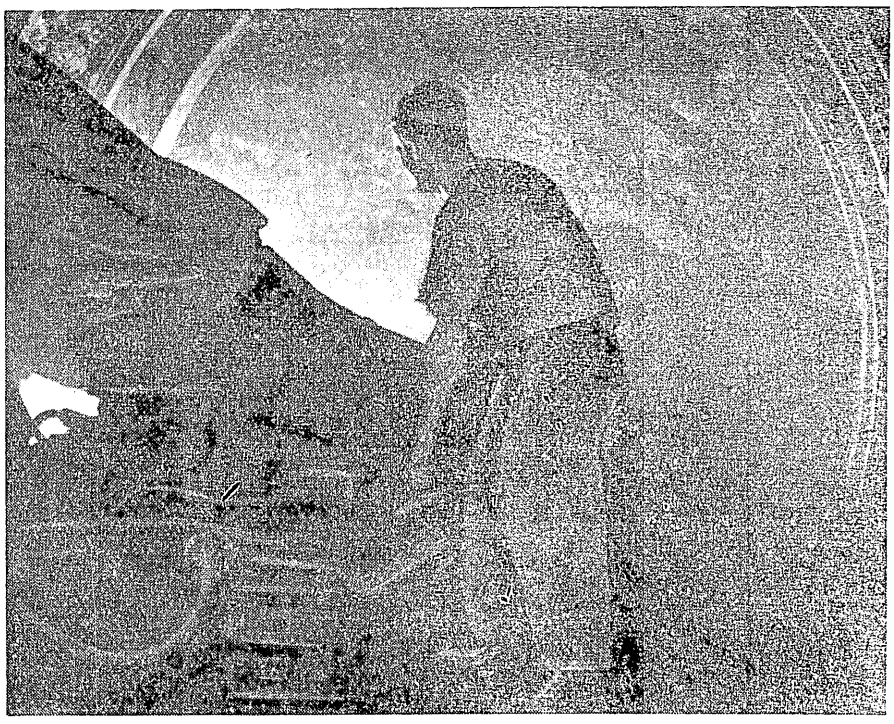
Stalin twierdzi, że produkcja towarowa w ustroju socjalistycznym wynika z faktu istnienia kołchozowej formy własności. Państwo nie dysponuje produktami kołchozów. Kołchozy nie chcą zbywać swych produktów inaczej jak w postaci towarów. Dlatego istnieje produkcja towarowa i obrót towarowy.

Niektórzy ekonomiści polscy twierdzą, że powyższa teza Stalina jest błędna. Wskazują oni, że przyczyną istnienia produkcji towarowej jest brak stanu pełnej obfitości dóbr.

Ograniczoność produktów, brak obfitości dóbr — wydaje się — nie jest bezpośrednią przyczyną istnienia produkcji towarowej w socjalizmie. W formacjach poprzedzających kapitalizm, ograniczoność produktów występowała w nieporównanie większym stopniu, niż w kapitalizmie czy socjalizmie, a mimo to formacji tych nie cechowało istnienie produkcji towarowej. Opierały się one na gospodarce naturalnej.

(Dokończenie na str. 5)

[1]) Patrz zwłaszcza artykuł prof. E. Lipińskiego „O przedmiocie ekonomii i prawach ekonomicznych". „Ekonomista" nr 5, 1956 r. Niestety, nie mogę się powołać na artykuły ekonomistów radzieckich.



4.XII.1956 – ŚWIĘTO GÓRNIKÓW

W dniu tradycyjnej „Barburki" górnicza brać Śląska i wielu innych polskich zagłębi górniczych obchodziła swoje święto. Było to święto inne niż dotychczasowe „Barburki". Było się czym weselić, ale były i są powody, dla których tegoroczna „Barburka" stała się okazją dla dokonania gospodarskiego rachunku. Nie jest rzeczą przypadku, że właśnie w wigilię górniczego święta Wł. Gomułka wyraził przekonanie, że górnicy nie zawiodą pokładanych w nich nadziei, że dadzą krajowi więcej węgla, że zrobią wszystko, aby w przyszłym, trudnym dla gospodarki 1957 roku z honorem wypełnić swoje zadania.

ANKIETA POLSKIEJ IZBY HANDLU ZAGRANICZNEGO

PODZIAŁ KOMPETENCJI, BODŹCE, REZERWY

Rezultaty otaczania handlu zagranicznego przesadną tajemnicą — to całkowity brak orientacji opinii publicznej w tych sprawach, to nader często pole do fantastycznych nieraz plotek i dociekań, szkodzących sprawie handlu zagranicznego i w ogóle Polsce Ludowej.

Uważam, że ankieta PIHZ pozwoli wielu pracownikom handlu zagranicznego uczynić pierwszy krok ku konfrontacji spraw resortu i nurtujących go zagadnień z opinią społeczeństwa i wskaże główne błędy, niedomogi i kierunki pracy.

Jest już truizmem, że wzrost eksportu to punkt nr 1 programu naszego handlu zagranicznego i zarazem węzłowe zagadnienie całej gospodarki. Koncentrujemy naszą uwagę na najważniejszym źródle tego wzrostu, nasz młody przemysł. Stwierdzamy — wzrost eksportu przemysłowego nie nadąża i pozostaje daleko w tyle za ogólnym wzrostem produkcji przemysłowej. Mówimy dalej — najtrudniejszy problem to współpraca z przemysłem. Referenci w centralach handlu zagranicznego ponad połowę swego czasu poświęcają na wydostanie towaru z przemysłu. I to jakiego towaru? Bonifikaty, reklamacje, zwroty, w coraz większym stopniu, świadczą o tym najlepiej.

Dlaczego tak jest? Czy w naszym eksporcie, tak jak to ma miejsce we wszystkich innych krajach, polski przemysł nie jest zainteresowany? I tutaj musimy sobie odpowiedzieć śmiało — nasz przemysł nie jest zainteresowany w tym, ażeby produkować na rynek zagraniczny.

Nie chcę się zgodzić z tezą wysuwaną przez niektórych, że fundusz nagród jest właściwym bodźcem dla produkcji eksportowej, gdyż w przypadku zwiększania bezpośrednich wynagrodzeń, na skutek progresji podatkowej, znaczna część podwyżki płacy potrącana byłaby robotnikom w formie podatku od wynagrodzeń. Typowy ten przykład wskazuje jak daleko jeszcze jest zakorzenione u nas wyobrażenie o tym jak półśrodkami, „mobilizacją" i administracyjnymi metodami można kierować gospodarką. Jest rzeczą zupełnie oczywistą i pewną, że taki system nagród nie dokona przełomu w dziedzinie produkcji eksportowej. Bezpośredni wytwórca-robotnik musi wiedzieć, że jego zarobek jest przede wszystkim, w głównej mierze uzależniony od jakościowego wykonania pracy.

Przy tego rodzaju decyzjach producenta rozwiązany będzie w większości przypadków prawie automatycznie problem tak gnębiący i absorbujący czas naszym centralom handlu zagranicznego — terminowe dostawy i ilość towarów w gatunku eksportowym. Producent znajdzie czas na przystosowanie produkcji i przyspieszenie dostaw. Znajdzie czas dlatego, że za to wszystko otrzyma zapłatę w wyższej cenie towarów. Czy można się dziwić, że przemysł był tak mało elastyczny, jeśli kazano mu zupełnie bezpłatnie przestawiać produkcję?

Nie mało winy w tym, że za granicę wysyła się towary z brakami, leży w niewłaściwie działającym systemie kontroli technicznej. Rozwiązania problemu należałoby szukać we właściwym ustalaniu premii oraz bezpośrednim określeniu odpowiedzialności, łącząc to z ponoszeniem przez pracowników kontroli technicznej częściowych skutków finansowych, reklamacji, zwrotów, bonifikat i innych strat.

Producent zainteresowany materialnie w zwiększaniu produkcji na eksport, w większym aniżeli dotychczas stopniu domagać się będzie bliższych, bezpośrednich kontaktów z odbiorcami zagranicznymi. I słusznie. Bliższy kontakt, wyjazdy zagraniczne, rozszerzenie horyzontów, zebranie doświadczeń i zapoznanie się ze zdobyczami techniki, to dalszy czynnik umacniający stosunek przemysłu do produkcji eksportowej.

Jest rzeczą słuszną, ażeby dla zacieśnienia kontaktów, większym zakładom produkcyjnym o wyrobionej marce, poświęcającym produkcji eksportowej znaczną część swojej działalności produkcyjnej, zacząć dawać pewną samodzielność w kontaktowaniu się z zagranicą. Z różnych koncepcji rozwiązania problemu powierzania funkcji i uprawnień central handlu zagranicznego zakładom produkcyjnym, należy wybrać chociaż eksperymentalnie, właściwe dla danego zakładu rozwiązanie. Wydaje się, że należy wypraktykować zarówno koncepcje delegatur central handlu zagranicznego w zakładach produkcyjnych, jak i częściowego usamodzielniania tych przedsiębiorstw, powierzając dotychczasowym centralom funkcje agenta.

Zagadnienie produkcji eksportowej to problem nr 1 naszego handlu zagranicznego. Pozostaje druga strona zagadnienia, czynnik niemniej ważny dla aparatu handlu zagranicznego — organizacja pracy i ludzie. Nie powtarzając raz jeszcze co się o aparacie handlu zagranicznego — jego kadrach — mowiło i pisało, chciałbym tutaj dodać, że zainteresowanie produkcją eksportową zakładów przemysłowych, odciążyć powinno w znacznym stopniu pracowników central handlu zagranicznego i MHZ od pracochłonnego i uciążliwego wyodrębniania towaru z przemysłu.

Przerzucając na barki przemysłu — oczywiście nie na podstawie decyzji administracyjnych, ale właściwie stosowanych bodźców materialnego zainteresowania — ciężar zagadnienia dostarczania eksportowi masy towarowej, pracownicy central i MHZ będą mogli poświęcić znacznie więcej czasu na opracowanie strony zagranicznej kontraktu.

Najlepszy fachowiec niewiele jednak zrobi, jeśli nie będzie miał możliwości rozwijania inicjatywy, jeśli będzie zmuszany do działania w za ciasnych dla niego ramach. Teza ta zakłada konieczność ustalenia jasnych, wyraźnych linii rozgraniczających kompetencję i odpowiedzialność poszczególnych ogniw organizacyjnych handlu zagranicznego. Na czoło wysuwa się zagadnienie większego usamodzielnienia central handlu zagranicznego i chyba najbardziej aktualne hasło — MHZ oddaje całkowicie sprawę zawierania transakcji, sprawę „handlowania" w ręce central. Transakcję zawiera centrala i jest całkowicie odpowiedzialna za jej przebieg, ceny, kalkulację, zaopatrzenie przemysłu w towary importowane. Rola MHZ winna być w zasadzie ograniczana do wskazywania i określania poprzez plany kierunków działalności, nadzoru i oceniania pracy central, badań o charakterze ekonomicznym, wskazówek i posunięć organizacyjnych oraz opracowywania i zawierania umów handlowych.

Należy przezwyciężyć błędną teorię o operatywności pracy w MHZ. Lansowana operatywność — w rzeczywistości sprowadza się do całego systemu interwencji, czym zajmowali się wszyscy — ustąpić musi miejsca spokojniejszej analizie i wskazywaniu kierunków działania. Przenosząc cały ciężar pracy „operatywnej" na centrale, należy rozpatrzyć również sprawę ustalenia bodźców ekonomicznych dla pracowników handlu zagranicznego.

Chcąc powiedzieć pełną prawdę musimy stwierdzić, że największym bodźcem materialnym dla pracowników branżowych zawierających kontrakty — jest wyjazd za granicę. Czy tak być powinno? Czy realizowana była tutaj zasada jedności, czy chociażby równowagi interesu osobistego i społecznego? Uważam, że należy rozpatrzyć problem uzależnienia wysokości zarobków, chociażby ich części, od bezpośrednich wyników pracy przy zawieraniu transakcji.

Podstawowym narzędziem w ręku MHZ powinien być realnie zbilansowany plan obrotów płatniczych, zawierający odpowiednie rezerwy. Zdawać by się mogło, że to nic nowego. W rzeczywistości jest tutaj zasadnicza różnica. Plan musi być realny, nie optymistyczny, nie „naciągany". Wszelkie mobilizacyjne „naciąganie" kończy się tym, że w toku realizacji planu pęka gdzieś jedno ogniwo, następuje zakłócenie normalnego zaopatrzenia przemysłu, trzeba płacić dziesiątki tysięcy dolarów za składowanie towaru i odsetki, wywołuje się u zagranicznych kupców zaniepokojenie o możliwości terminowego regulowania przez nasze centrale zobowiązań, znajdując ostateczny swój wyraz w podwyższonej cenie towaru. Rzecz to zupełnie normalna, że dostawca zagraniczny liczy sobie za ryzyko nieterminowego wywiązania się z zobowiązań. I musimy płacić. Płacimy również więcej. Płacimy wtedy w eksporcie, gdy dla załatania powstałej luki w bilansie, decydować się musimy szybko i w pośpiechu na natychmiastowe sprzedaże. Podstawowe zadanie MHZ na odcinku obrotów z krajami kapitalistycznymi, przydzielanie centralom importowym w terminie zaplanowanych ilości dewiz, a więc zabezpieczenie rytmicznych dostaw na zaopatrzenie kraju, zrealizowane może być tylko przy istnieniu realnie zbilansowanego planu obejmującego rezerwy dewizowe w wysokości zabezpieczającej prawidłowe realizowanie zadań importowych.

I jeszcze jedno. Analiza ekonomiczna struktury i opłacalności naszych obrotów, sygnalizowanie i uruchamianie właściwych bodźców ekonomicznych. Kierowanie tymi pracami w ten sposób, ażeby stosowane w wyniku wniosków wypływających z tej analizy bodźce, powodowały wzrost inicjatywy i zainteresowania sprawami eksportu, wykrywania rezerw w produkcji eksportowej, a w centralach zdobywanie nowych zamówień, nowych rynków.

Ażeby przeprowadzić pełną analizę i pełną kalkulację, należy ją oprzeć na zdrowym rachunku. Niestety, w chwili obecnej rachunek taki jest trudny do przeprowadzenia, a czasem wręcz niemożliwy. Wyliczane w centralach kursy wynikowe, to tylko półśrodki. Ażeby sprawę opłacalności eksportu i w ogóle obrotów płatniczych towarowych i usługowych postawić we właściwym świetle, należy śmiało i bez uprzedzeń spojrzeć na sprawę kursu naszej waluty.

Z. Królak

KOMITETY EKSPORTOWE I ELIMINOWANIE BIUROKRACJI

Należy wyeliminować ze stosunków pomiędzy zakładem produkującym na eksport, a centralą handlu zagranicznego pośrednictwo ministerstw, PKPG, różnego rodzaju centralnych zarządów itp. Wyjątek mogą stanowić tylko szczególnie skomplikowane przypadki produkcji dóbr inwestycyjnych, maszyn indywidualnych, gdzie współudział wyżej wymienionych może się okazać celowy. Natomiast jeżeli chodzi o produkcję towarów konsumpcyjnych, artykułów tzw. „biegowych", przemysłowych — to winna panować zasada, że fabryka pracuje bezpośrednio z właściwą centralą handlu zagranicznego. Należy wyraźnie podkreślić, że istniejące dotąd pośrednictwo centralnych zarządów i innych szczebli drabiny biurokratycznej przynosi tylko szkody, a niekiedy do błahej sprawy wciąga się olbrzymią ilość urzędników, notabene nie znających się na rzeczy i oczywiście utrudniających załatwienie prostej sprawy.

Trzeba faktycznie, a nie na papierze dać pełnię władzy dyrektorom fabryk i central (oczywiście trzeba nam dobrych i mądrych dyrektorów) oraz ich załogom, a wtedy z całą pewnością przedsiębiorstwo handlu zagranicznego doskonale ułoży sobie stosunki z producentem. Lepiej pójdzie produkcja eksportowa, a władze gospodarcze i partyjne mniej będą miały na głowie kłopotów. Trzeba zawierzyć ludziom z przedsiębiorstw, tego wymaga socjalistyczny styl pracy przy jednoczesnym przeniesieniu odpowiedzialności na tych, którzy bezpośrednio stykają się ze zjawiskami produkcyjnymi i wymiany międzynarodowej. Patrioci, mądrzy i świadomi ludzie siedzą nie tylko w ministerialnych i centralnych fotelach, ale można ich znaleźć i uaktywnić w przedsiębiorstwach.

Wielu obywateli nie może zrozumieć tego monstrualnego modelu gospodarczego, jaki się wytworzył; w przedsiębiorstwach nie rządzi się według praw ekonomicznych i nie rządzą ci, co w nich pracują, lecz tysiące zarządzeń, okólników, instrukcji, tudzież ustnych, telefonicznych i telegraficznych poleceń „od góry", wydanych przez biurokratów, najczęściej kiepsko zorientowanych w zagadnieniu.

Sprawy eksportowe nie znoszą biurokracji, skostnienia i ślepoty na zmiany dokonujące się z każdą chwilą na rynkach zbytu. Eksport wymaga pośpiechu i rozsądku w wydawaniu decyzji — te mogą wydać ludzie stojący tuż w pierwszej linii działania tej tak specyficznej gałęzi życia gospodarczego.

Stosunki między producentem i eksporterem reguluje umowa oraz kilka aktów normatywnych, w tym „Ogólne warunki dostaw w obrocie towarowym z zagranicą". Wydaje się, że formalnie sprawę zapięto pod względem prawnym na ostatni guzik, lecz niestety nie ma u nas samoczynnego, instynktownego impulsu wzrostu lub zahamowania eksportu, w zależności od potrzeb. Stale działa nakaz administracyjny, sterujący eksportem w zakresie zwiększającym lub zmniejszającym masę towarową w pewnych rodzajach lub grupach.

Z tego też powodu należy postawić wniosek powołania do życia branżowych komitetów eksportowych na szczeblu przedsiębiorstw, które wyeliminują udział centralnych zarządów i innych a przyczynią się do silniejszego powiązania producenta z eksporterem. Proponuję, aby przy każdej centrali lub zakładzie przemysłowym istniał „Doradczy, mieszany, branżowy komitet eksportowy", którego zadaniem byłaby opieka nad produkcją eksportową i organizacją eksportu danej branży, koordynacja planów produkcji i sprzedaży oraz wytyczanie zadań perspektywicznych, stwarzanie oraz lepszych warunków produkcji eksportowej przez wprowadzanie nowoczesnej techniki produkcji, wynalazków, usprawnień, patentów, modernizację urządzeń i maszyn, przeprowadzanie kalkulacji opłacalności eksportu i wyciąganie wniosku do realizacji, rozpisywanie konkursów branżowych w celu zdobywania nowych artykułów na eksport tak w zakresie produkcji jak i sprzedaży, opiniodawstwo co do uczestniczenia w targach, opracowywanie wytycznych dla akcji reklamowych, opracowywanie bodźców ekonomicznych, przeprowadzenie współpracy z przedsiębiorstwami identycznej branży w krajach demokracji ludowej i ewentualnie kapitalistycznych.

Kierunek poprawy sytuacji w eksporcie tkwi w 80 proc. w naprawie i właściwym ustawieniu przemysłu do eksportu. Natomiast aparat handlu zagranicznego w zakresie obowiązków eksportowych planowych nie ma stosunkowo tak wielkich błędów, o jakie się go ostatnio pomawia. Trzeba przypomnieć, że prawie zawsze towar został wyeksportowany, o ile handel nim rzeczywiście dysponował w odpowiednim czasie. Zadania planowe handel zagraniczny przeważnie wykonywał.

W kwestii organizacji i dalszego usprawnienia pracy resortu handlu zagranicznego należałoby moim zdaniem, tak zreorganizować departamenty branżowe i traktatowe, aby wytraciły one ze swych obowiązków tzw. operatywność, którą trzeba oddać centralom. Ministerstwo powinno stwarzać centralom ogólne warunki do zawierania transakcji, kontrolować i instruować, a nie poświęcać się uprawianiu „kultu operatywności". Ministerstwo jest przecież urzędem, a nie domem handlowym. Urzędnicy ministerstwa ujawniający duże zdolności i doświadczenia handlowe powinni być przeniesieni do central handlu zagranicznego, gdzie handlowców powszechnie brak.

Przy specjalistach od wymiany międzynarodowej trzeba we właściwy sposób szkolić młode nowe kadry. Wiedza teoretyczna nabyta w szkołach musi być podmurowana 5-letnią praktyką handlową przy specjalistach w kraju i za granicą. W żadnej innej działalności gospodarczej doświadczenie nie odgrywa tak doniosłej roli jak w handlu zagranicznym. Rzecz ta została dowiedziona we wszystkich krajach, opisana i sama przez się nie wymaga dalszej argumentacji.

Niemowlęcą chorobą wszystkich naszych placówek zagranicznych jest nikła obsada ilościowa co daje niewesoły obraz. Poza tym ilość naszych placówek w krajach kapitalistycznych okazuje się niewystarczająca. Mamy ich około 20, podczas gdy przed wojną było około 250 placówek konsularnych, których podstawowym obowiązkiem było torowanie drogi w rozwijaniu polskiego eksportu na podległych sobie obszarach. Biorąc pod uwagę aktualną sytuację przemysłową Polski oraz jej potencjalne możliwości w wymianie towarowej, powinniśmy mieć w krajach kapitalistycznych co najmniej 400 placówek o podobnej organizacji, jak to było przed wojną.

Inną niedomogą naszej pracy za granicą jest niedostatecznie rozwinięta sieć stałych agentów, pracujących na zasadach umów z polskimi centralami handlowymi. Istnieją i u nas ciągłe tendencje do beztroskich zmian agentów i dobierania sobie najgorszych, co dezorganizuje rynki, a porzucony agent, znający doskonale swój teren, jak może tak szkodzi byłemu polskiemu pryncypałowi. Agenci ci nie są regularnie zaopatrywani w materiały reklamowe, próbki, cenniki itp. Zdarzają się, niestety — dość często, i takie przypadki, że centrala wbrew zawartej umowie poza plecami swojego agenta, składa oferty, zawiera transakcje z firmami na obszarze agenta. Taka praca z rynkiem ma niewiele wspólnego z dobrze pojętym własnym interesem, zwyczajami i moralnością kupiecką.

W związku z tworzeniem sieci agentów dla polskich central handlu zagranicznego w krajach kapitalistycznych należałoby zrewidować dotychczasową politykę w stosunku do byłych polskich obywateli, stale zamieszkujących za granicą, a prowadzących tam samodzielnie lub w różnych spółkach przedsiębiorstwa handlowe. Wiele firm polskich zdobyło sobie poważanie i zaufanie u miejscowych sfer kupieckich i władz, co przy znajomości miejscowego rynku, branży stanowi cenną pomoc dla działalności handlowej naszych central. Restrykcje wobec tych firm zaszkodziły przede wszystkim centralom, a nie im i dlatego należy postulować zmianę dotychczasowej polityki w tym zakresie.

Należałoby również, moim zdaniem, zakładać mieszane spółki handlowe i dystrybucyjne w krajach słabo gospodarczo rozwiniętych i tam, gdzie działalność firm miejscowych nie ma doświadczenia w prowadzeniu wymiany towarowej na skalę międzynarodową lub dany rynek jest opanowany przez monopole kapitalistyczne.

Celem przedsiębiorstwa mieszanego byłby import różnych towarów z Polski na skład w danym kraju, załatwianie wszelkich formalności przywozowych, dystrybucji, przekazywanie należności gotówkowych zainteresowanej centrali handlu zagranicznego względnie zakup miejscowych surowców, potrzebnych gospodarce polskiej. Osiągany zysk po opłaceniu podatków, kosztów itd. byłby dzielony pomiędzy stronę polską i miejscowych wspólników (lub wspólnika). Strona polska mogłaby za swoją część zysku kupować surowce lub przeznaczać je na inne cele.

Ten sposób handlowania miałby poważny wpływ na znacznie mocniejsze usadowienie się na rynkach, niż to się dzieje przy pomocy agentów.

J. Jędrzejkowski — Łódź

WALKA Z CIENIEM

W związku z artykułem A. A. Urbanowskiego pt. „Magiczny kurs wynikowy" zamieszczonym w Nr 22 (273) „Życia Gospodarczego" należy pogratulować autorowi zdecydowanego postawienia jednego z istotnych problemów eksportu artykułów drzewnych. Autor na dwóch, dowolnie zresztą wybranych przykładach, a mianowicie wełny drzewnej świerkowo-jodłowej i łopatek do lodów wykazał absurdalność kierowania się kursem wynikowym (stosunkiem ceny eksportowej w dewizach według parytetu oficjalnego do ceny krajowej w złotych) jako miernikiem opłacalności transakcji eksportowych. Przykłady są jaskrawe i przez to sugestywne, stosowanie kursu wynikowego jako kryterium rentowności obalone, ba, ośmieszone ze szczętem, a jednak... A jednak musimy mieć pretensję do inżyniera Urbanowskiego, że przy śmiałym operowaniu pojęciami analizy ekonomicznej pominął kapitalne zagadnienie, a mianowicie sprawy racjonalności metod produkcji przemysłowej na eksport, metod decydujących o opłacalności eksportu.

Weźmy sprawę eksportu wełny drzewnej świerkowo-jodłowej. Od wielu lat przed wojną eksport ten był prowadzony bez pomocy „magicznych" właściwości kursu wynikowego po prostu na zasadzie zwykłej rentowności kapitalistycznych przedsiębiorstw. Dlaczego opłacał się wtedy, a teraz nie? Po prostu dlatego, że przedsiębiorca używał do produkcji wełny drzewnej surowca odpadowego, nie nadającego się na papierówkę, podczas gdy dziś robi się wełnę z papierówki eksportowej I klasy. Jeżeli tę samą metodę gospodarowania surowcem przyjęlibyśmy dzisiaj to okazałoby się, że na wełnie drzewnej, artykule opakunkowym bardzo poszukiwanym na rynkach zagranicznych robilibyśmy kokosy a tymczasem w rzeczywistości z trudem pokrywamy koszty zużytego surowca wyrażone w dewizach. Jeżeli założymy, że różnego rodzaju galanterię drzewną będziemy robili na eksport z tarcicy bukowej pierwszej klasy, to zarzut marnotrawstwa dewiz będzie najłagodniejszym, jaki nam będzie można postawić. Jakże inaczej będzie jednak, jeżeli do produkcji i do kalkulacji eksportowej przyjmiemy materiał drugorzędny czy odpadowy, jakiego mamy nadmiar w kraju, materiał, który nie znajduje się w obrocie międzynarodowym, a jeśliby się tam znalazł stanowiłby drobne ułamki wartości surowca eksportowego, przyjmowanego przez A. Urbanowskiego do swoich efektownych wyliczeń.

Rozstrzygają jednak fakty, a nie teoretyczne założenia. I tu A. Urbanowski ma rację. Eksport wełny drzewnej, czy łopatek do lodów okazał się nieopłacalny przy aktualnym sposobie produkcji i gospodarki surowcowej przemysłu. Gdzie tkwi jednak źródło zła? Czy w „magicznym" kursie wynikowym czy raczej w niewłaściwej gospodarce zaopatrzeniowej przemysłu oraz wadliwych bodźcach ekonomicznych, faworyzujących maksymalną produkcję bez oglądania się na zagadnienie najbardziej ekonomicznego wykorzystania czynników produkcyjnych, a wśród nich — w pierwszym rzędzie surowców? Wydaje mi się, że mimo żarliwej apologii przemysłu i gorącego oskarżenia handlu zagranicznego źródeł nierentowności pewnych gałęzi eksportu należy szukać w kompletnym ignorowaniu dotychczas zagadnienia rentowności produkcji w ogóle, dzięki zawieszeniu funkcjonowania normalnego mechanizmu rynkowego w naszej gospodarce.

Nie zamierzam bronić tutaj zasady stosowania kursu wynikowego, jako miernika opłacalności transakcji eksportowych. Nie czynię tego z tej prostej przyczyny, że zasada ta obroni się sama z chwilą ustalenia realnego parytetu naszej waluty oraz oparcia sztucznie zaniżonych cen surowców na działaniu prawa podaży i popytu. Nim jednak to nastąpi, należy z konieczności zastąpić stosowanie wulgarnej zasady jednego kursu wynikowego przez bardziej złożone badanie osiągalnych cen dewizowych surowca oraz odpowiednie wskaźniki przeliczeniowe dla robocizny i innych kosztów (czyli znów kursy wynikowe, tylko cząstkowe). Prawidłowe i odpowiadające rzeczywistości ustalenie wartości zużywanego w produkcji surowca będzie tu miało kluczowe znaczenie. Ale nie trzeba chyba powiedzieć, że jeśli przy tej analizie wyjdą na jaw wypadki używania niewłaściwego, zbyt wartościowego surowca do produkcji, to należy z całym spokojem rezygnować z eksportu, bez prób zaprowadzenia racjonalnej gospodarki surowcowej w przemyśle.

Wylewanie dziecka z kąpielą jest obyczajem niepozbawionych skądinąd najlepszych chęci, ale niedoświadczonych piastunek. Przypomnienie tej prawdy, zwłaszcza w obecnej chwili, kiedy w całym handlu zagranicznym intensywnie bada się rentowność eksportu wszystkich artykułów, jest chyba na czasie, gdyż jeżeli powołane do tego celu w centralach handlu zagranicznego komisje pójdą śladami A. Urbanowskiego, nie pozostanie nam niebawem nic innego, jak eksportować surowce. Tylko rzetelne podejście do produkcji i kalkulacji w przemyśle, właściwa gospodarka surowcem w skali przedsiębiorstwa i w skali całego kraju może nas przed tym uchronić. Dlatego na ten odcinek należy skierować ostrze konstruktywnej krytyki i wysiłki organizacyjne. Efektowny nokaut „magicznego kursu wynikowego" przypomina niestety tylko zwycięstwo osiągnięte w walce z cieniem.

Witold Kowalski

Warszawa

AKTUALNOŚCI GOSPODARCZE

SZAŁ ZAKUPÓW NIE ZMNIEJSZYŁ REZERW

Trzeba na wstępie stwierdzić, że w przeciwieństwie do trudności importowych związanych ze sprawą Sueską i Węgrami, szał zakupów jaki miał miejsce w I dekadzie listopada nie wpłynął poważniej na nasze rezerwy gospodarcze.

Według niepełnych danych obrót ogółem w I dekadzie listopada br. (wartościowo) był o ok. 46% wyższy aniżeli w I dekadzie listopada 1955 r. Według tychże prowizorycznych danych handel detaliczny wykonał w I dekadzie listopada 40% miesięcznego planu sprzedaży.

Jest oczywiste, że główny nacisk zakupów został skierowany na artykuły spożywcze i przemysłowe powszechnego użytku. Oto kilka liczb ilustrujących skalę zakupów w handlu miejskim:

Artykuł	Sprzedaż w I dekadzie listopada br. w tys. ton.	% planu miesięcznego	Sprzedaż w I dekadzie 1955 w tys. ton	I dekada listopada 1956 do I dekady listopada 1955 w %
mąka	16,6	60	7,6	218
cukier	24,9	58	10,0	249
sól	25,4	100	6,2	203
zapałki (skrzyń)	16,2	59	9,0	180
mydło	4,4	138	0,7	629
proszek do prania	4,3	75	1,2	358

Jak to wynika z podanych liczb zakupy podstawowych artykułów spożywczych były w I dekadzie listopada br. 2- do 3-krotnie wyższe aniżeli w normalnym okresie.

Centralny Zarząd Handlu Jubilerskiego wykazuje, że w okresie pierwszych 10 dni listopada br. wykonał prawie 70% planu miesięcznego, a sklepy komisowe ok. 130% planowanych obrotów miesięcznych. (I)

ZANIEDBANY SEZON BUDOWLANY

Rozluźnienie dyscypliny pracy i zaniedbania w produkcji materiałów budowlanych oraz w rozbudowie przemysłu materiałów budowlanych stały się z kolei powodem opóźnień w budownictwie.

ZOR w ciągu 10 miesięcy br. oddał o 8,4 tys. izb mieszkalnych mniej niż w tym samym okresie 1955 r. i 6,4 tys. izb mniej niż w 1954 r. W dodatku niski stopień zaawansowania całego szeregu robót budowlanych zagraża już nawet wykonaniu planu w 1957 r. (P)

AKCJA SKUPU

Nerwowe dni października i listopada br. odbiły się niekorzystnie na przebiegu akcji skupu zboża; na dzień 22 listopada br. zabrakło do wykonania planu 787 tys. ton.

W przeciwieństwie do zboża skup trzody chlewnej przebiega znacznie pomyślniej. W ciągu 10 miesięcy br. skupiono o 165,4 tys. ton żywca więcej niż w tym samym okresie 1955 r.

Niekorzystnie kształtujący się w okresie letnim skup mleka obecnie uległ znacznej poprawie, tak że już w listopadzie plan został wykonany. (sb)

NIEDOBORY PRODUKCJI PRZEMYSŁOWEJ

Pomimo, że według prowizorycznych obliczeń plan produkcji przemysłowej został wykonany za 10 miesięcy br. w około 103,9%, szereg gałęzi przemysłu wykazuje poważne niedobory.

Szczególnie dotkliwe są niedobory w wydobyciu węgla, które za okres 11 miesięcy br. przekroczyły 600 tys. ton (według PKPG).

Nasz beniaminek — przemysł obrabiarkowy do końca października wykazał ponad 6 tys. ton zaległości w produkcji przy planie rocznym niewiele ponad 35 tys. ton. Odbić się to oczywiście musi poważnie na naszych zamówieniach eksportowych. Niemniej szkodliwe dla naszego eksportu są duże zaległości w produkcji wagonów towarowych — około 13 600 zamiast 16 800 szt. oraz parowozów — 230 zamiast 285 sztuk.

Trudne do nadrobienia zaległości w wykonaniu planów wykazują również górnictwo rud żelaza, cynkowo - ołowianych i miedzi, fabryki samochodów, maszyn rolniczych, kwasu siarkowego, sody kaustycznej, nawozów sztucznych, cegielnie i wapienniki.

Bardziej pomyślnie przebiega jedynie praca przemysłu spożywczego, który wykazuje znaczniejsze przekroczenie w wykonaniu planu, głównie dzięki wysokiemu wykonaniu planów skupu żywca. I w tym przemyśle niepokojący jest jednak przebieg kampanii cukrowniczej, która do 20.XI. 1956 r. dała 480,5 tys. ton cukru, tj. o 15,7% mniej niż w tym samym okresie roku ubiegłego. (g)

PŁACA I PRACA

Na przestrzeni 1956 r. fundusz płac wykazuje stałą tendencję zwyżkową. W październiku br. był on już o 25% wyższy niż w tym samym miesiącu 1955 r. i osiągnął sumę 8,9 mld zł. O ile plan produkcji globalnej do października br. został wykonany w 103,9%, a plan produkcji towarowej w 102,4%, to plan funduszu płac wykonano w 107%.

Niekorzystne wyniki naszej gospodarki wiążą się w pewnym stopniu z obserwowanym na przestrzeni 1956 r. rozluźnieniem dyscypliny pracy. Średnio według prowizorycznych danych absencja w pracy w trzecim kwartale br. była o 6—7% wyższa niż w odpowiednim okresie roku ubiegłego. (gp)

ZAOPATRZENIE WSI

Pomimo licznych postanowień o poprawie zaopatrzenia rolnictwa w maszyny, narzędzia i materiały budowlane, niektóre dostawy kształtują się znacznie poniżej planowanych. Zwraca zwłaszcza uwagę spadek produkcji kieratów, których rolnictwo otrzymało w ciągu 9 miesięcy br. zaledwie 9 447 sztuk, tj. o 25% mniej niż w 1955 r. przy planie 21 500 sztuk. Podobnie niekorzystnie kształtują się dostawy kopaczek konnych i młocarni kieratowych.

Pogorszeniu uległo też zaopatrzenie wsi w niektóre materiały budowlane w porównaniu z 1955 r. W okresie 9 miesięcy br. rolnictwo otrzymało o 27,2 tys. ton mniej wapna niż w 1955 r., o 1 mln sztuk mniej cegły i o 1,4 mln sztuk mniej dachówki. Wzrosły jedynie dostawy cementu o 79,3 tys. ton i tarcicy o 32,5 mln m³. (b)

REMANENTY MASZYN WCIĄŻ WZRASTAJĄ

Wiele pisano już w prasie na temat niepotrzebnie nagromadzonych w magazynach maszyn i urządzeń. Powoływano specjalne komisje upłynnienia, a remanenty wciąż rosną. Podczas gdy jeszcze na początku br. wynosiły one 3 778,7 mln zł., to w ciągu trzech kwartałów wzrosły o dalsze 84,2 mln złotych. Niektóre ministerstwa upłynniły już wprawdzie część poprzednio zmagazynowanych urządzeń w innych nastąpił jednak poważny wzrost remanentów np. w Ministerstwie Energetyki ze 111 do 259 mln zł., a w Ministerstwie Hutnictwa ze 1 100 do 1 160 mln zł. (pg)

NIEWYKOPKI

Wczesne mrozy uniemożliwiły w wielu okolicach zakończenie wykopków. Według danych na koniec października br. w gospodarstwach chłopskich pozostało nie wykopane 35 tys. ha ziemniaków, a w spółdzielniach produkcyjnych 18 tys. ha.

Wykorzystanie tych ziemniaków utrudnia fakt, że wiele gorzelni PGR nie przyjmuje ich do przerobu z powodu braku dostatecznych zapasów węgla. (g)

ZANIEDBANIA INWESTYCYJNE

Pomimo szeregu postanowień o konieczności rozwoju przemysłu materiałów budowlanych występują na tym odcinku w br. poważne zaniedbania inwestycyjne. Plan roczny przyrostu zdolności produkcyjnej wyrobów ceramiki budowlanej został wykonany w ciągu trzech kwartałów zaledwie w 8,6%. Nie oddano też w terminie do eksploatacji szeregu obiektów w cementowni „Odra" i Zakładów Przemiału Cementu na Żeraniu.

Z projektowanych do zainstalowania w 1956 r. mocy w energetyce wynoszących 488 MW zostanie prawdopodobnie zainstalowane zaledwie 339 MW. Może się to odbić już w okresie bieżącej zimy na zaopatrzeniu ludności i przemysłu w energię elektryczną. Energetyka należy bowiem u nas do tych gałęzi przemysłu, których nie rozwijano dostatecznie szybko w okresie planu 6-letniego i obecnie musimy odrabiać zaległości.

Trzeci kierunek inwestowania, który musi być kontynuowany w planie 5-letnim niezależnie od wszystkich ograniczeń inwestycyjnych to rozbudowa zakładów produkujących jedwab sztuczny. I na tym jednak odcinku plan roczny w okresie 3 kwartałów br. został wykonany zaledwie w 11%. (gp)

SIEWY BEZ NAWOZÓW

W br. na jesienną akcję siewną przemysł krajowy dostarczył o 63 tys. ton nawozów fosforowych mniej niż w tym samym okresie 1955 r. a wapna nawozowego o 17 tys. ton mniej.

Pomimo zwiększenia importu niedobór nawozów fosforowych nie został wyrównany, co będzie rzutować ujemnie na zbiory 1957 r. (j)

DYSKUSJA PRZED MIKROFONEM POLSKIEGO RADIA

Dnia 27.XI. br. rozpoczęła się w radio dyskusja nad usprawnieniem kierowania gospodarką narodową. Dyskusję zagaił prezes PTE prof. E. Lipiński.

Dotychczas głos zabrało już kilku dyskutantów. Omawiali oni problemy centralizacji i decentralizacji planowania oraz aktualne zagadnienia samorządu robotniczego i organizacji aparatu zarządzającego naszą gospodarką.

Wypowiedzi nadawane są we wtorki i piątki po wiadomościach dziennika wieczornego. (gp)

W GOSPODARCE MAGAZYNOWEJ SYTUACJA

W naszej gospodarce rozwój działalności magazynowej następował żywiołowo. Było to spowodowane zdewastowaniem magazynów podczas wojny oraz niemożnością odpowiednio szybkiej ich rozbudowy. Wskutek tego problemy związane z organizacją magazynów były rozwiązywane w sposób nieskoordynowany przez poszczególne resorty zajmujące się zaopatrzeniem, produkcją, zbytem i transportem. Z tych względów obecny stan posiadania w zakresie magazynów cechuje wielkie rozdrobnienie pomiędzy dziesiątki a w miastach wojewódzkich nawet pomiędzy setki użytkowników. Ze wspomnianego rozdrobnienia wynika szereg ujemnych skutków jak dysproporcje w stosunku do rzeczywistych potrzeb, nieprzystosowanie do wyznaczonych zadań oraz utrudnienia w transporcie.

Większość pomieszczeń magazynowych jest zbyt mała w stosunku do potrzeb użytkowników i dlatego nie mogą one pomieścić wszystkich przesyłek, często następuje „zablokowanie" takich magazynów itp. W przeciwieństwie do tego nowe magazyny buduje się przeważnie „na wyrost", dostosowując ich wielkość do zapotrzebowania szczytowego, wskutek czego w pozostałych okresach są one niewykorzystane.

Osobnym zagadnieniem jest eksploatacja znajdujących się przy magazynach bocznic kolejowych. W dzisiejszych warunkach uruchamiania małych magazynów, bądź też magazynów dużych, ale eksploatowanych przez jednego użytkownika — wykorzystanie bocznic kolejowych jest przeważnie niedostateczne co zmniejsza efektywność tych kosztownych inwestycji.

Największe jednak marnotrawstwo występuje na odcinku wykorzystania sił ludzkich. Obsługa magazynów wymaga zatrudnienia dużej ilości magazynierów i ich pomocników, robotników przeładunkowych, wagowych, wartowników, strażaków oraz personelu administracyjnego. W obecnych warunkach pracownicy ci są przeważnie niedostatecznie wykorzystani, co wynika bądź ze szczupłości magazynów, bądź też — przy magazynach większych — z nierównomierności w przepływie przesyłek. Przestoje w magazynach są szczególnie jaskrawe w przypadkach magazynowania sezonowego, w razie zahamowań w produkcji lub zbycie, przeszkód w transporcie itp. Należy przy tym pamiętać, że nierównomierność zatrudnienia uniemożliwia właściwe normowanie pracy, co stwarza dalsze trudności w zakresie wynagradzania personelu.

Ponieważ rosnącego ciągle zapotrzebowania nie można było zaspokoić w drodze budowy nowych magazynów — adoptowano do tych celów najbardziej nieraz nieodpowiednie pomieszczenia, a więc oprócz pomieszczeń pofabrycznych — piwnice, garaże, szopy, a nawet lokale mieszkalne. Nic przeto dziwnego, że przy eksploatacji tych pomieszczeń występują znaczne utrudnienia i związane z tym straty. Niezależnie bowiem od trudności wynikających ze szczupłości magazynów oraz z faktu, że często jeden użytkownik posiada z konieczności kilka magazynów — należy tu wspomnieć o przeważnie nieodpowiednich warunkach lokalowych i złym usytuowaniu oraz o nieprzystosowaniu do wyznaczonych zadań. Dlatego podczas przyjmowania i wydawania przesyłek zachodzi konieczność wnoszenia na piętra lub znoszenia do piwnic, przenoszenia ładunków w warunkach szczególnie utrudnionych wynikających z ciasnoty pomieszczeń, trudność dojazdu do magazynów znajdujących się w podwórzach. Magazynowane towary ulegają w tych warunkach często uszkodzeniu tym bardziej, że wiele pomieszczeń nie zabezpiecza towaru od wilgoci i wpływów atmosferycznych.

Należy jeszcze nadmienić, że trudne warunki lokalowe albo też szczupłość pomieszczeń uniemożliwiają przeważnie zastosowanie mechanizacji prac przeładunkowych, co w dużej mierze hamuje postęp techniczny na tym odcinku.

Dla lepszego zorientowania w istniejących trudnościach można przytoczyć typowy przykład sytuacji magazynowej istniejącej w Nowym Sączu.

Centrala Tekstylna w Nowym Sączu istniejąca od 1946 roku zajmuje na magazyny lokale mieszkalne przy głównych ulicach miasta, użytkując 13 pokojów o łącznej powierzchni 215 m². Przez minione lata nie zrobiono nic, aby zmienić istniejący stan rzeczy i zbudować własne magazyny.

„Arged" magazynuje swoje towary w ciasnych i wilgotnych pomieszczeniach. W związku z tym od trzech lat nie może on przejąć i uruchomić branży ceramicznej, elektrycznej i metalowej. W rezultacie obserwować można stałe trudności w zaopatrzeniu i wzrost kosztów u dystrybutorów, którzy muszą te artykuły sprowadzać z Tarnowa czy Krakowa. Koszty transportu w skali rocznej sięgają setek tysięcy złotych, nie mówiąc już o stratach powstałych w drodze, które za trzy kwartały 1955 roku wyniosły 15 tys. zł.

PZGS posiada magazyny rozmieszczone w całym mieście — oczywiście w budynkach mieszkalnych. Sam dozór tych rozrzuconych magazynów kosztuje w ciągu roku ponad 180 tys. zł. Rolnicy przyjeżdżający po nawozy sztuczne jeżdżą od magazynu do magazynu, bo w każdym jest składowany inny gatunek nawozów, a na kilka magazynów jest tylko jeden magazynier. Na przestrzeni 10 lat PZGS wybudował tylko jeden magazyn i to w taki sposób, że nie można w pełni wykorzystać jego kubatury.

Podobne potrzeby inwestycyjne mają i inne placówki: Miejskie Zakłady Mleczarskie, PSS, OHZ, PKS, Zakłady Gastronomiczne i wszystkie zakłady spółdzielczości pracy.

Niezależnie od gromadzenia zapasów koniecznych dla zabezpieczenia ciągłości produkcji lub zbytu — magazyny powinny umożliwić racjonalny przebieg transportu — przyczyniając się tym samym do zmniejszenia kosztów przewozu. Racjonalny przebieg transportu jest uzależniony głównie od takiego przygotowania i ekspedycji ładunków z magazynu, które by pozwoliło w każdym przypadku na właściwe wykorzystanie środków przewozowych.

Niestety większość służących naszej gospodarce magazynów nie jest nastawiona na właściwą współpracę z transportem. Okolicznością, która niezależnie od rozproszenia magazynów (zbędne przejazdy) oraz złych warunków lokalowych (przetrzymywanie taboru) wpływa decydująco na podrożenie kosztów transportu jest odrębne organizowanie dostawy i odbioru przesyłek z magazynów. Występuje to głównie przy magazynach hurtu. Odrębność organizacji odbioru wynika z przyjętego ogólnie systemu sprzedaży towarów loco magazyn, co zmusza odbiorców do zgłaszania się po towar z własnymi środkami przewozowymi, ładowaczami i tzw. „branżystami".

Już z samego faktu odbioru taborem własnym przez każdego z licznych odbiorców wynikają znaczne straty związane z niedostatecznym wykorzystaniem taboru, zwłaszcza przy odbiorze małych przesyłek oraz w przypadkach dalszych odległości magazynu odbiorcy od magazynu hurtowni.

Dalszym czynnikiem pogarszającym wykorzystanie aparatu transportowego jest wydawanie przesyłek bez przyjętego w transporcie opakowania, co zmusza nie tylko do liczenia tysięcy drobnych sztuk przy załadunku i wyładunku, ale równocześnie naraża towar na uszkodzenia i braki (za te uszkodzenia i braki płacimy miliony).

Naturalnym skutkiem opisanej sytuacji są znane nam wszystkim kolejki przed magazynami oraz katastrofalny spadek wydajności taboru i ładowaczy przy odbiorze towarów. Długi okres istnienia takiego stanu sprawił, że obecnie wykonanie przy odbiorze towarów jednego kursu samochodem dziennie nie jest zbyt łatwe, nawet na stosunkowo krótkich odległościach.

Dalszy poważny brak, to trudność dostosowania czasu pracy magazynów do potrzeb przewoźnika (PKP, PKS). Regułą jest praca 8-godzinna, jakkolwiek wiele magazynów otwartych jest krócej, a niektóre czynne są w zależności od potrzeb. Z tych względów występują trudności w dostarczeniu przesyłek nadchodzących w godzinach zamknięcia magazynów, w przypadkach nadejścia większych ładunków itp., co powoduje kosztowne przestoje wagonów kolejowych i samochodów.

W celu umożliwienia szybkiego rozładunku wagonów kolejowych zostało wprawdzie wydane zarządzenie Przewodniczącego PKPG Nr 160 z dnia 16. V. 1952 r. wprowadzające obowiązek przyjmowania przesyłek po godzinie 16 oraz w niedziele i święta. Zarządzenie to nie jest jednak w praktyce przestrzegane, ponieważ wymagałoby to wprowadzenia dwuzmianowej pracy we wszystkich magazynach, co przy nierównomierności napływu przesyłek powodowałoby z kolei nieracjonalne wykorzystanie personelu magazynowego

Słyszy się często głosy, że jako remedium na obecne braki trzeba w takim razie budować nowe magazyny. A ileż magazynów należałoby wybudować, aby zaspokoić głód powierzchni magazynowej? Ponadto dalsze powiększanie ilości magazynów jeszcze bardziej utrudniłoby obecną katastrofalną sytuację.

Z drugiej strony liczni transportowcy — dążąc do zapewnienia ekonomicznych warunków odbioru towarów — postulują od dłuższego czasu wprowadzenie centralizacji przewozów. Istota centralizacji przewozów polega na organizowaniu z poszczególnych magazynów zbiorowych dostaw (zbiorowych ładunków) do wszystkich odbiorców. Wprowadzenie centralizacji przewozów ma bezpośrednio zainteresować jednostki prowadzące magazyny w racjonalnym przebiegu transportu i stąd oczekuje się słusznie dalszych usprawnień.

Nie negując bezspornych korzyści ekonomicznych, jakie przyniesie centralizacja przewozów (znamy już zresztą wyniki przy scentralizowaniu dostawy drobnicy kolejowej, gazów technicznych itp.) — pragnąłbym zwrócić uwagę, że wprowadzenie jej nie pozwoli na rozwiązanie sprawy ogólnego braku pomieszczeń magazynowych (jakkolwiek usprawnienie odbioru wpłynie w pewnej mierze na przelotowość magazynów) oraz obecnego nieprzystosowania magazynów. Również nie będzie można uzyskać wskutek wprowadzenia centralizacji ani zmniejszenia ilości personelu magazynowego do potrzeb przewoźnika.

Dlatego wydaje się, że możliwości usprawnienia uzależnione są głównie od przeprowadzenia zasadniczych zmian w samej gospodarce magazynowej. Moim zdaniem — największe usprawnienia można by uzyskać przy przejęciu większości zadań w tym zakresie przez międzybranżowe magazyny publiczne organizowane przez spedytora publicznego. Organizowanie magazynów publicznych pozwoli bowiem zarówno na usunięcie większości obecnych braków związanych z decentralizacją gospodarki magazynowej, jak też na usprawnienie transportu przez lepsze powiązanie czynności magazynowych z czynnościami przewozowymi.

Organizowanie magazynów publicznych przyniesie przede wszystkim zwiększenie efektywności nakładów inwestycyjnych ponoszonych na budowę lub adaptację samych magazynów, urządzeń przeładunkowych i bocznic kolejowych oraz lepsze wykorzystanie powierzchni użytkowej magazynów. Będzie to możliwe dzięki koncentracji dotychczas rozproszonych wysiłków inwestycyjnych oraz dzięki bardziej równomiernemu wykorzystaniu powierzchni i urządzeń. To samo dotyczy personelu magazynowego, który będzie miał w tym przypadku zapewnioną rytmiczność pracy wynikającą z obsługi dużej ilości przesyłek należących do różnych nadawców i odbiorców.

Organizowanie magazynów publicznych pozwoli na zlikwidowanie wielu, zwłaszcza drobnych magazynów. Umożliwi to m. in. uzyskanie znacznych oszczędności etatowych.

Trzeba stwierdzić, że obecnie wiele magazynów uruchamia się dla zaspokojenia przejściowych potrzeb. Rozpatrzmy to na przykładzie instytucji wydawniczych. Jedna z takich instytucji otrzymała przydział papieru znajdującego się w magazynie Centrali Handlowej Przemysłu Papierniczego. Jak wiadomo, w magazynach central branżowych nie ma możliwości magazynowania przesyłek do dyspozycji odbiorcy i dlatego przydzielony papier należało bezzwłocznie odebrać. W tych warunkach instytucja wydawnicza zmuszona była przewieźć papier do własnych magazynów, aby w późniejszym terminie dostarczyć go do właściwej drukarni. Gdyby natomiast CHPP mogła składować papier w magazynie publicznym, wystarczyłoby w takim przypadku przekseięgowanie z konta CHPP na konto instytucji wydawniczej, a następnie nawet na konto drukarni (w razie gdyby dana partia papieru miała być zużyta sukcesywnie). Utrzymywanie własnego (przejściowego) magazynu przez instytucję wydawniczą byłoby zatem zbędne. Z powyższego przykładu wynika ponadto, że korzystanie z usług magazynu publicznego pozwoli nie tylko na zlikwidowanie wielu zbędnych magazynów, ale także na uniknięcie wielu zbędnych przewozów.

Trzeba także wspomnieć o możliwości pokrycia — dzięki wykorzystaniu magazynów publicznych — szczytowego zapotrzebowania występującego szczególnie ostro w niektórych okresach (np. konieczność sezonowego magazynowania zboża). Magazyny publiczne zapewnią również obsługę większych partii towarów z importu w przypadkach niemożności natychmiastowego ich rozprowadzenia do odbiorców. Przesyłki te sprawiają obecnie dużo kłopotów i strat z braku odpowiednich magazynów na zapleczu portów, blokując i tak już przeładowane magazyny portowe.

Organizowanie magazynów publicznych powinno również wpłynąć na uniknięcie wielu zbędnych kosztów oraz na usprawnienie i przyspieszenie obrotu towarowego. Posiadanie własnych magazynów znieczula w pewnym sensie na wysokość kosztów magazynowania. Użytkownicy takich magazynów często nie zastanawiają się, że każdy dzień magazynowania obciąża kosztami towar, nie przeprowadzają analizy wykorzystania powierzchni magazynowej i personelu oraz nie analizują kosztów prowadzenia magazynu, które gubią się w kosztach ogólnych. Nic przeto dziwnego, że zwraca się zbyt małą uwagę na terminowość nadsyłania przez dostawców specyfikacji i faktur, co opóźnia dyspozycję towarem, nie domaga się odpowiednio energicznie wyceny towarów, a zwłaszcza jego przeceny (towary niechodliwe) i stąd gromadzą się nadmierne remanenty, blokując magazyn i zwiększając koszty itp.

Z tych samych względów niektórzy użytkownicy magazynów własnych, zwłaszcza tych, budowanych „na wyrost", zamieniają magazyny na „salony sprzedaży", lub też niepotrzebnie rozpakowują towary umieszczając je na półkach, co przeważnie nie jest uzasadnione rzeczywistą potrzebą, a jedynie posiadaniem nadmiernej powierzchni. Fakty te stanowią wyraźne marnotrawstwo powierzchni magazynowej.

Wszytkie te niedociągnięcia zostaną w dużej mierze usunięte przy ujawnieniu rzeczywistych kosztów i strat w fakturach spedytora. Organizowanie magazynów publicznych przez spedytora stworzy warunki dla właściwej pracy transportu oraz dla współpracy między poszczególnymi rodzajami, np. między koleją i samochodem.

Obecnie transport samochodowy jest prawie całkowicie pozbawiony własnych magazynów, wskutek czego nie może on m. in. należycie organizować ładunków zbiorowych wysyłanych wagonami kolejowymi, regularnymi liniami prowadzonymi przez transport samochodowy oraz ładunków wysyłanych w drodze wykorzystania próżnych przebiegów samochodów. Z braku magazynów ładunki te należy zbierać z wielu magazynów lub rozwozić je do wielu magazynów w miejscowości docelowej, co powoduje zbędne przewozy, niedostateczne wykorzystanie taboru i związane z tym koszty.

Wprowadzenie magazynów publicznych umożliwi także dostosowanie godzin pracy tych magazynów do potrzeb transportu. Także znacznemu usprawnieniu ulegnie centralizacja dostawy drobnicy z magazynów publicznych. Obecnie bowiem zbiorowe dostawy organizuje się z konieczności odrębnie z każdego magazynu. Jest to nieekonomiczne, zwłaszcza przy dostawach zamiejscowych. Przykładowo PZGS pobierają przesyłki z wielu magazynów central branżowych znajdujących się głównie w miastach wojewódzkich. Przy dostawie z magazynu publicznego będzie istniała możliwość zorganizowania ładunków zbiorowych dla poszczególnych PZGS, a tym samym nastąpi obniżka kosztów przewozu oraz znaczne przyspieszenie dostawy.

Wydaje się, że przy tak wszechstronnych korzyściach należałoby szczegółowo przeanalizować ogólny stan gospodarki magazynowej z uwzględnieniem stopnia i sposobu obecnego pokrycia potrzeb magazynowych na poszczególnych terenach. Należałoby przy tym sprawdzić wykorzystanie magazynów przez ich użytkowników oraz postawić wnioski dotyczące doraźnego przekazania zbędnej powierzchni do dyspozycji spedycji. Uruchomienie w pierwszym okresie nawet niewielkich magazynów przez spedytora umożliwi usprawnienie transportu zamiejscowego, głównie w zakresie przewozu drobnicy. Ponadto dzięki znacznej przelotowości magazynów spedycyjnych nastąpi lepsze wykorzystanie zwolnionej powierzchni, co pozwoli na zlikwidowanie pewnej ilości drobnych magazynów przejściowych.

Jednocześnie należałoby sprecyzować dalszą politykę magazynową, a zwłaszcza zakres działania przyszłych magazynów publicznych oraz formy pracy magazynów pozostałych. Należałoby się przede wszystkim zastanowić, w jakim zakresie należy zabezpieczyć magazyny przy zakładach wytwórczych. Magazyny takie są potrzebne zarówno dla gromadzenia zapasów surowców, jak też wyrobów gotowych. Gromadzenie pewnych zapasów wyrobów gotowych jest uzasadnione, ponieważ umożliwia późniejszą wysyłkę bezpośrednio do odbiorców. Obecnie działalność magazynów przyzakładowych jest wyraźnie ograniczona kosztem nadmiernej rozbudowy magazynów central branżowych, co powoduje m. in. powstawanie wielu zbędnych przewozów.

Należałoby również zbadać w jakiej mierze magazyny central branżowych mogą być zastąpione przez magazyny publiczne. Wydaje się, że niezależnie od magazynów publicznych powinny istnieć magazyny interwencyjne o ograniczonym zakresie, wyłączone z bieżącego zaspokajania potrzeb odbiorców. Byłyby to więc magazyny o bardzo małym przepływie przesyłek.

Ponadto należałoby ustalić program w zakresie organizowania magazynów specjalistycznych. Powiedzieliśmy już, że obecnie nadmierna specjalizacja wielu magazynów nie wynika z rzeczywistych potrzeb. Dlatego uznając konieczność przechowywania w osobnych, specjalistycznych magazynach np. produktów płynnych, sypkich-nieopakowanych, niektórych artykułów żywnościowych i tzw. artykułów niebezpiecznych — należałoby możliwie ograniczyć specjalizację przy innych towarach.

Przeprowadzenie powyższych badań pozwoli na postawienie właściwych wniosków odnoszących się do dalszej polityki magazynowej, a w tym do organizowania magazynów publicznych. Wydaje się, że w miastach wojewódzkich reorganizacja musiałaby nastąpić etapami. Natomiast w wielu miastach powiatowych już dziś jeden magazyn publiczny potrafiłby zaspokoić większość potrzeb lokalnych.

WŁADYSŁAW WĘGIEŁEK

W HUCIE im. LENINA

JÓZEF MACIEJEWSKI

Dziś największym w kraju producentem stali jest huta im. Lenina. Produkcja uruchomionych w pierwszym etapie budowy wydziałów huty jest podstawą nie tylko dalszej rozbudowy przemysłu, rozbudowy komunikacji, intensyfikacji rolnictwa i innych dziedzin naszej gospodarki, ale stanowi także — obok węgla i innych artykułów — poważną pozycję w naszym eksporcie. Blachę z huty im. Lenina wysyłamy do szeregu krajów, m. in. do Indii, NRF, Egiptu i Rumunii.

Załoga Huty im. Lenina, wykuwając stal dla naszego kraju, dobrze zrozumiała swoje zadania i trudną sytuację w naszej walce o dewizy. Toteż obok uruchomienia dalszych agregatów zobowiązała się dostarczyć w bieżącym roku ponad plan 45 tysięcy ton surówki, 52 tys. ton stali martenowskiej, 1,2 tys. ton stali elektrycznej, 34 tys. ton kęsisk walcowanych i 30 tys. ton blachy.

Nie wszystko jednakże — pomimo niewątpliwych osiągnięć i ofiarnych zobowiązań — jest jeszcze w porządku. Twierdzenie to okaże się uzasadnione, gdy przyjrzymy się z bliska rzeczy najważniejszej, tj. wydajności pracy.

Trzeba od razu powiedzieć: jesteśmy nadal krajem niskiej wydajności pracy. I mylą się ci, którzy sądzą, że wystarczy uruchamiać coraz to nowe urządzenia, czerpać bez ograniczeń coraz to nowe miliony złotych z funduszu inwestycyjnego państwa, by stanąć na wysokości zadania.

Racjonalne gospodarowanie bowiem, to nie tylko rozbudowa i postęp techniczny, ale i pełne wykorzystanie istniejącej mocy produkcyjnej, oszczędne zużycie materiałów, oszczędna gospodarka remontowa i energetyczna itd., a przede wszystkim także uzyskanie wysokiej wydajności pracy. Pomimo pewnej poprawy wskaźnika wydajności pracy, istnieją nadal poważne różnice pomiędzy wskaźnikami naszymi a wskaźnikami osiągniętymi w krajach o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego.

Jeżeli np. wskaźnik wydajności pracy przodującej w Polsce huty im. Lenina porównamy z wydajnością podobnej huty radzieckiej, to będziemy zaskoczeni.

Wydajność pracy w podstawowych wydziałach produkcyjnych huty im. Lenina, w porównaniu z dobrze nam znaną hutą radziecką „Zaporożstal", jest przeciętnie 3 razy mniejsza; dla przykładu: w aglomerowni 2,6-krotnie, na wielkich piecach 3, w stalowni 2,9, a na zgniataczu 3,9-krotnie mniejsza.

Również zatrudnienie w komórkach funkcjonalnych jest o wiele, w niektórych wypadkach kilkakrotnie większe, niż w hucie radzieckiej, mimo że ogólny potencjał produkcyjny, uruchomiony dotychczas w hucie im. Lenina, wynosi dopiero około 40 proc. potencjału huty „Zaporożstal". Porównując obsady komórek funkcjonalnych hut radzieckich do analogicznych komórek huty im. Lenina, otrzymujemy następujące proporcje liczbowe w stanie zatrudnienia pracowników umysłowych, np. w działach: planowania techniczno - ekonomicznego 1:2,2; organizacji i zatrudnienia 1:2,9; kadr i szkolenia 1:2,5; zaopatrzenia 1:3,8; zbytu 1:2,5; finansowym 1:2; głównego księgowego 1:2,4.

Można dyskutować na temat takich czy innych różnic w technologii, w organizacji produkcji i zarządzania, w poziomie kwalifikacji załogi, w doświadczeniach itp. — pomiędzy hutą im. Lenina a hutą radziecką, nie zmienia to jednak uderzającego kontrastu porównywanych cyfr. Z jednej strony różnice te potwierdzają nam, iż wiele, bardzo wiele pozostało nam jeszcze do odrobienia, z drugiej zaś — powinny zmobilizować do wzmożonej pracowitości i gospodarności.

I tu trzeba stwierdzić, że nie wszyscy pracownicy na kierowniczych stanowiskach zdają sobie jeszcze sprawę z konieczności gruntownej analizy i zmiany tych dysproporcji, które mają decydujący wpływ na wyniki działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Wydaje się, że uzdrowienie tego tak kluczowego odcinka przy pomocy środków ekonomicznych powinno przynieść lepsze rezultaty, niż drogą dotychczas stosowanych metod.

„Przemysł socjalistyczny — pisze na łamach dziennika „Trud" prof. Chromow — w znacznej mierze zredukował różnice w wydajności pracy istniejącej między przemysłem Rosji przedrewolucyjnej a USA. Obecnie wydajność pracy w przemyśle radzieckim jest 2,5 razy mniejsza, niż w przemyśle amerykańskim. Różnice zmniejszyły się, ale są jeszcze nadal poważne i chodzi o to, by doścignąć Stany Zjednoczone pod względem wydajności pracy".

Sądzę, że nakaz taki i nas obowiązuje, tym bardziej że przytoczone uwagi o wydajności dotyczą nie tylko huty im. Lenina, lecz ogólnie biorąc całego hutnictwa. I nie tylko hutnictwa. Przekonamy się o tym w świetle danych Rocznika Statystycznego 1956 r. Jeżeli obliczymy wskaźniki wydajności pracy na podstawie produkcji stali surowej i ogólnej liczby zatrudnienia, to wypada, że wydajność pracy w hutnictwie wyraża się w 1937 r. ilością 35,9 ton, a w 1955 r. — 27 ton stali surowej na każdego zatrudnionego.

Z tego wynika zaskakujący i niewątpliwie zadziwiający wniosek, streszczający się w tym, że pomimo olbrzymich inwestycji, pomimo zainstalowania wielu nowoczesnych agregatów i urządzeń, wydajność pracy w hutnictwie nie tylko nie zwiększyła się, lecz spadła o 25 proc. w porównaniu z okresem przedwojennym.

I tu wyłania się zasadnicza sprzeczność polegająca na tym, że przestarzałymi przedwojennymi urządzeniami i metodami, hutnik w 1937 roku potrafił wyprodukować przeciętnie o 35 proc. więcej stali, aniżeli w 1955 r. dysponując nowocześniejszym wyposażeniem.

Trzeba tu przypomnieć, że dawniej w starej hucie całe brygady robotników pracowały przy dostarczaniu dużych ilości materiałów wsadowych do wielkich pieców i pieców martenowskich. Tysiące ton tych materiałów trzeba było parokrotnie ręcznie przerzucać z wagonów na składowisko, ze składowiska na wagoniki-wywrotki, które następnie transportowano często siłą ludzką i także wyładowywano ręcznie.

Obecnie wszystkie czynności przy transporcie oraz przy załadunku i wyładunku są zmechanizowane i w znacznej części zautomatyzowane. A jednak, pomimo tych inwestycji, efektywność pracy żywej zmniejszyła się.

Tak samo koszt własny, zamiast zmniejszać się — powiększył się. „Pomimo znacznych inwestycji, koszty własne — jak pisze Jerzy Gwiaździński w Nr 7/56 „Gospodarki Planowej"— w okresie 6-lecia nie uległy obniżeniu, a przeciwnie uległy zwiększeniu. W porównaniu z 1950 r. koszt surówki wynosił w 1955 r. około 120%, odpowiednio koszt stali wynosił około 109% w porównaniu z 1950 r.

W tym świetle trudno jest mówić o oszczędności nakładów pracy uzyskanej w wyniku podniesienia nakładów inwestycyjnych. W planie 6-letnim wydatkowano 1 150 mln zł na budowę i modernizację stalowni i 850 mln zł na budowę i modernizację wydziałów wielkopiecowych. Jeśli przyjmiemy, że pomimo pogorszenia warunków wsadowych koszt własny 1 tony surówki i stali wskutek przeprowadzenia modernizacji i budowy nowych wydziałów powinien utrzymać się na poziomie roku 1950, to po uwzględnieniu wzrostu jednostkowych kosztów i corocznego wzrostu produkcji wynika, że ponieśliśmy straty przy produkcji surówki, które wynoszą około 450 mln zł i przy produkcji stali około 250 mln zł, czyli łącznie około 700 mln zł".

Autor do tych stwierdzeń dodaje: „Gdyby zaoszczędzić tę kwotę, to moglibyśmy zbudować za nią 4 stalownie, jakie budujemy w hucie Warszawa lub przeznaczyć tę kwotę na budownictwo mieszkaniowe i zbudować 28 tys. izb".

Wynika z tego, że w dalszym ciągu nie wykorzystane są poważne rezerwy zatrudnienia, które przede wszystkim powinny uzupełniać dalsze potrzeby kadrowe przemysłu, rzemiosła i handlu, a także częściowo zasilić dotąd nie zaspokojone potrzeby rolnictwa.

Nie trzeba podkreślać, że przesuwanie rezerw zatrudnienia jest sprawą niezwykle trudną, wymaga dużej rozwagi i umiaru, starannego przygotowania, częściowo przeszkolenia pracowników i przede wszystkim także uwzględnienia osobistych interesów przenoszonych pracowników.

Trudno jednak zgodzić się — jak to sugerują obecnie niektórzy ekonomiści — na przesunięcie na drugi plan problemu zwiększenia wydajności pracy w związku z możliwością powstania elementów bezrobocia. Konieczność przeprowadzenia dalszych oszczędności materiałów nie powinna w żadnym przypadku kolidować z dalszym zwiększeniem wydajności pracy. Sądzę, że byłoby to podważeniem podstawowej zasady racjonalnego gospodarowania, gdybyśmy wyłączyli z napędu gospodarki najważniejszy czynnik postępu technicznego, jakim jest dążenie do zużywania coraz mniejszych nakładów pracy żywej, przy maksimum efektów ekonomicznych.

Wiadomo, że „z pustego i Salomon nie naleje". Jeżeli brak pewnych surowców lub materiałów deficytowych limituje określone inwestycje, to sytuacja ta nie może być argumentem do zaniechania nowych robót, robót rzeczywiście potrzebnych i nie wymagających deficytowych materiałów. Sądzę, że tego rodzaju robót nie zabraknie w Polsce na wiele jeszcze lat.

Miejsce majstra w produkcji

MARIAN POGODA

Jaka jest aktualna sytuacja wielotysięcznej rzeszy majstrów naszego kluczowego przemysłu?

Przyjrzyjmy się sprawie bliżej, biorąc za przykład branże przemysłu konfekcyjnego: dziewiarstwo i pończosznictwo, przemysł odzieżowy i obuwniczy oraz przemysł artykułów skórzanych, w których to branżach — z uwagi na dużą różnorodność asortymentu i skomplikowany proces produkcji względnie wykończenia wyrobu — majster spełnia szczególnie doniosłą rolę.

UPOSAŻENIE MAJSTRÓW

Byt kształtuje świadomość. Położenie materialne majstra determinuje jego postawę psychiczną, energię zawodową i pomysłowość organizacyjno-techniczną.

Zacznijmy więc od tego, co najbardziej cieszy lub smuci — od zarobków. Uposażenie majstra składa się z części stałej i ruchomej. Część stała uposażenia wynika z tzw. zaszeregowania. Różnice między poszczególnymi branżami przemysłowymi nie są tutaj zbyt dotkliwe. W zależności od branży i zaszeregowania uposażenie podstawowe majstra nie powinno przekraczać granic od 703 zł do 905 zł miesięcznie. Dlaczego używam określenia „nie powinno", zamiast po prostu „nie przekracza"? Dlatego, że przepisy i życie to dwie różne strony naszego modelu gospodarczego. Faktycznie bowiem podstawowe uposażenie majstrów wykazuje zastanawiające rozpiętości. Tak np. majstrowie pończosznicy, pracujący w oddziałach maszyn kotonowych lub dziewiarze w oddziałach maszyn osnowowych legitymują się podstawowym uposażeniem w wysokości 1.500 zł miesięcznie i więcej. Tego rzędu uposażenia podstawowego nie stwierdzamy w pozostałych branżach przemysłowych, gdzie majstrowie uzyskują przeciętnie około 800 zł miesięcznie. Skąd powstaje tak rażąca amplituda wahań? Otóż wchodzą tu w grę tzw. normy obsługi maszyn.

Trudno negować słuszność zasady, że wysokość podstawowego zarobku majstra powinna być funkcją ilości przydzielonych mu maszyn. Rażą jednak dwa praktyczne aspekty tego zagadnienia. Po pierwsze — normy obsługi maszyn ustala się nie we wszystkich oddziałach produkcyjnych. Nie mają one zastosowania w krajalniach przy rozkroju tkanin, dzianin i skóry. Stan beznormowy ma miejsce również w szwalniach przy systemie potokowym lub taśmowym.

Po drugie — normy obsługi maszyn pomyślane zostały jako ważny czynnik prawidłowej organizacji produkcji. Zgodnie z normą majstrowi należy przydzielić taką ilość maszyn, aby mógł on sprawnie kierować produkcją, rozdzielać zadania, konserwować maszyny, dbać o zaopatrzenie stanowisk roboczych, instruować robotników i kontrolować ich pracę. Przykładowo — w oddziałach maszyn kotonowych uznano ilość 6 maszyn jako górną granicę, powyżej której majster o przeciętnych kwalifikacjach nie mógłby sprawnie wykonywać powierzonych mu zadań. Czy można się jednak dziwić, że majstrowie dążą do wyższego zarobku? Czy można ich potępiać za to, że obsługują 10 i 12 maszyn zamiast 6? O przestrzeganie norm obsługi maszyn powinno się troszczyć przede wszystkim kierownictwo techniczne zakładów. Może więc winni są kierownicy, dopuszczający do przekraczania norm w 150, 180 lub nawet 200 procentach?

I tak, i nie. Przeważnie bowiem kierownictwo przedsiębiorstw, skrępowane rygorystyczną, lecz ekonomicznie bezzasadną polityką etatową, nie ma możności skompletowania pełnej kadry majsterskiej w rozmiarze, gwarantującym poszanowanie dla norm obsługi maszyn. W zetknięciu z życiem normy obsługi stały się czystą fikcją, pobożnym, lecz niehonorowym życzeniem zgorzkniałych biurokratów, czekiem bez pokrycia. Tolerowanie przekroczeń przez kierownictwo zakładów i centralne władze przemysłowe, często zaś zmuszanie przedsiębiorstw do przekroczeń poprzez rygory etatowe — doprowadziło do zwichnięcia równowagi już w samych podstawowych uposażeniach majstrów.

Fakty te mają istotne znaczenie dla kształtowania się drugiej części zarobku majstrów, czyli tzw. premii. Ponieważ podstawę obliczeniową ruchomej części zarobku stanowi uposażenie stałe, każda dodatkowa maszyna — ponad normę — zwiększa w cyfrach bezwzględnych premię majstra. Zyskuje on więc nie tylko na zarobku podstawowym, lecz w poważnym stopniu — szczególnie przy procentowo wysokich premiach — na części ruchomej uposażenia. Oto przykład. Przy normie obsługi 200% i premii 150% (co nie jest sporadyczne) majster, korzystający z uposażenia podstawowego w sumie 703 zł — zyskuje na samej tylko premii 1.054 zł miesięcznie. Presja majstrów na kierownictwo zakładu w celu niehamowania przekroczeń posiada więc podłoże czysto materialne.

System premiowania majstrów wykazuje wiele innych anomalii. W poszczególnych branżach konfekcyjnych majstrowie są premiowani od najróżnorodniejszych wskaźników.

W celu dalszego zagmatwania sprawy zastosowano znaczną rozpiętość stawek premiowania. Przy 100% wykonaniu planu ilościowego majstrowie otrzymują: w przemyśle dziewiarskim i pończoszniczym — 30%, w odzieżowym i obuwniczym — 50%, zaś w przemyśle artykułów skórzanych — 27% premii. Już jednak przy wykonaniu planu w 110% majster dziewiarz lub pończosznik otrzyma 80%, odzieżowiec 90%, obuwnik 100%, zaś majster z przemysłu artykułów skórzanych 77,5% premii.

Z tą samą żelazną konsekwencją „ustawiono" stawki premiowania za wykonanie gatunkowości. I tak za wykonanie w 100% ilości I (lub średniego) gatunku majstrowie-odzieżowcy nie otrzymują premii w ogóle, majstrowie dziewiarze w oddziałach krajalń — 15%, pozostali dziewiarze i pończosznicy — 30%, zaś majstrowie w przemyśle obuwniczym — 10% premii. Za przekroczenie ilości I (lub średniego) gatunku o 0,1% uzyskują pończosznicy 100 lub 80% premii (powtarzam słownie: sto lub osiemdziesiąt) — w zależności od przerobu stylonu lub bawełny, zaś np. obuwnicy od 0,5 do 1,5% premii.

Jaki jest efekt tej zabójczej, majsterskiej dżungli uposażeniowej?

Oto w większości przedsiębiorstw pończoszniczych zarobek miesięczny majstra wynosi około 3,4 tys. zł, w dziewiarskich — około 6 tys. zł, w przemyśle odzieżowym i obuwniczym około 1,6 tys. zł, zaś w przemyśle artykułów skórzanych około 1,3 tys. zł miesięcznie.

Daleki jestem od negowania konieczności i celowości zróżnicowania zarobków w zależności — między innymi — od stopnia precyzyjności maszyn oddanych pod nadzór majstra. Nie zamierzam również kwestionować faktu, że pewne typy maszyn (np. kotony) wymagają wyjątkowo wysokich kwalifikacji majsterskich, a więc i odpowiednio wyższych zarobków. Czy jednak konieczna jest aż tak rażąca rozpiętość? Czy w zakładach odzieżowych przy rozkroju stuprocentowej wełny, w zakładach obuwniczych przy tzw. manipulacji wierzchów i spodów obuwia majstrowie nie zasłużyli na wyższe uposażenie niż 1/3 uposażenia majstra-kotoniarza?

W przemyśle pończoszniczym i dziewiarskim część stała wynosi około 40% łącznego zarobku brutto, w odzieżowym około 45%, w obuwniczym około 55%, w przemyśle artykułów skórzanych około 60%.

Czy powodem do narodowej dumy ma być fakt, że majstrowie w przemyśle pończoszniczym otrzymują z części ruchomej uposażenia około 2.300 zł miesięcznie? Czy tak znaczne sumy inkasowane z tytułu o charakterze zmiennym i niewiadomym mogą wpłynąć dodatnio na normalizację życia i stabilizację budżetów domowych, na morale pracownika, jego dynamizm, jego wiarę i ufność w pewność sytuacji materialnej? Nie są to pytania retoryczne. W tej sytuacji żyją bowiem i działają żywi ludzie, od których umiejętności, inwencji i wysiłku zależy rentowność naszej produkcji i poziomu gospodarki narodowej.

MAJSTER I JEGO ZAŁOGA

Cytowana uchwała nr 111 określa sytuację materialną majstra w stosunku do podległej mu załogi robotniczej. Postanowiono więc (§ 8 pkt. 2), że „łączne wynagrodzenie majstra... nie powinno w zasadzie być niższe od przeciętnego dla danego typu robót zarobku najwyżej kwalifikowanych robotników przezeń kierowanych". Czy warunek ten jest w rzeczywistości spełniany?

W pończosznictwie i dziewiarstwie majstrowie zarabiają przeważnie więcej niż podlegli im robotnicy. Wprawdzie w farbiarniach zdarzają się zarobki robotnicze wyższe od majsterskich. Można to jednak traktować jako wyjątek od zasady. W pozostałych branżach przemysłu konfekcyjnego bywa w zasadzie inaczej.

W Zakładach Przemysłu Odzieżowego im. Próchnika w Łodzi majster Cabała zarabia średnio 1.290 zł miesięcznie, zaś najwyższy zarobek w jego brygadzie wyniósł 1.740, przy czym na 60 osób zespołu 14 robotników zarobiło więcej od swego zwierzchnika. W Łódzkich Zakładach Obuwia majster Muszyński otrzymał w sierpniu br. 1.258 zł, podczas gdy najwyższy zarobek robotnika jego zespołu wyniósł w tym samym czasie 2.787 zł, przy czym na 76 osób zespołu aż 38 robotników miało większe zarobki od majstra. Również średni zarobek wszystkich robotników brygady Muszyńskiego był wyższy, gdyż równał się 1.269 zł. Przykładów takich nie brak i w innych przedsiębiorstwach.

Czego fakty te dowodzą i czego należy w tej sytuacji oczekiwać?

Po pierwsze — stwierdzić trzeba, że znaczenie majstra, tak dobitnie podkreślone w uchwale nr 111, w większości przedsiębiorstw nie zostało docenione. Przepis § 8 pozostał tylko papierowym sloganem.

Po drugie — nie należy oczekiwać, aby majster gorzej sytuowany od podległych mu robotników stał się kiedykolwiek faktycznym, autorytatywnym kierownikiem brygady. Po trzecie — nie łudźmy się, że nastąpi poprawa kwalifikacji majstrów, wzrost ich zainteresowań dla spraw technologii i techniki produkcji oraz zdynamizowanie sprawności organizacyjnej. Nie dziwmy się, że przeniesienie dobrego robotnika w drodze awansu na stanowisko majstra spotyka się z oporem i powszechną niechęcią. Nie dziwmy się również, że majstrowie pozostają bierni dla spraw ekonomiki produkcji. Nie oczekujmy, aby w tej sytuacji majstrowie przełamywali konserwatyzm organizacyjny, z zapałem podejmowali i realizowali postęp techniczny, usprawniali własną pracę i pracę swego zespołu. Nie spodziewajmy się, aby młodzi absolwenci techników garnęli się do warsztatów, zamiast — jak to dzisiaj na miejsce — do biurek urzędniczych.

MAJSTER I ADMINISTRACJA ZAKŁADU

Obecna forma premiowania majstrów i niektórych pracowników administracji zakładów wywołuje falę rozgoryczenia i rozdźwięków. U podłoża obecnego systemu premiowania za wykonanie ilościowego planu produkcji legła — głęboko jakoby przemyślana — teoria o nieodzowności stworzenia nieantagonistycznej sprzeczności interesów między majstrami i administracją przedsiębiorstw. Zręby tej ciekawej teorii wyglądały mniej więcej tak. Motorami optymalnego wykonawstwa planu będą majstrowie. Oni głównie powinni ponosić ciężar walki o plan. Należy więc przy pomocy systemu bodźców premiowania otworzyć przed majstrami jasne horyzonty możliwości zarobkowych, nie ograniczając tych możliwości górnym pułapem premii. Niechże wykonują plan jak najwyżej, niech czerpią pełną garścią z wszelkich rezerw produkcyjnych, niech pobudzają inicjatywę i wydajność robotników. A z czego mają produkować, jeśli dostawy surowca określa się na poziomie 100% wykonania planu produkcji? Otóż to. Tu tkwi poważne niebezpieczeństwo, aby nieograniczone możliwości premii, a więc znaczne przekraczanie planów produkcji nie nadwyrężyło niezbędnych rezerw surowcowych, tzw. normatywów zapasu.

Jakże więc zabezpieczyć się przed zbytnimi apetytami majstrów? I tu dochodzimy do sedna teorii o nieantagonistycznej sprzeczności interesów. Postanowiono mianowicie sprzeczność tę stworzyć przez przeciwstawienie majstrom pracowników administracji przedsiębiorstw. Majstrowie będą siłą napędową, zaś administracja hamulcem. Majstrowie będą dążyli do wysokich osiągnięć (i premii), a administracja będzie te zapędy powstrzymywała.

W rezultacie tych interesujących skądinąd przemyślań zrodziły się regulaminy premiowania, postanawiające, że: a) premia majstrów za ilościowe wykonanie planu produkcji nie podlega ograniczeniu, b) administracja otrzymuje maksimum premii już przy realizacji planu w 102%, c) stawki premii dla obu grup pracowników zostają zróżnicowane. Co myślą o tym sami majstrowie? Szczerze mówiąc, z tych „naukowych" dysertacji niewiele rozumieją. Zadają natomiast szereg jasno sformułowanych pytań i żądają wyjaśnień.

Po pierwsze — dlaczego przy realizacji planu ilościowego w 100% majster otrzymuje z tego tytułu 30%, zaś administracja 70% premii? Bezczelność majstrów sięga tak daleko, iż gotowi są upierać się, że oni (właśnie majstrowie) w równym — jeśli nie w większym stopniu — przykładają się do realizacji planu, co pracownicy administracji przedsiębiorstwa.

Po drugie — żąda się od nich przekraczania planu poprzez oszczędności materiałowe. Według zdania samych majstrów możliwości te są mocno okrojone wyśrubowanymi normami zużycia surowca, które narzuca właśnie zarząd przedsiębiorstwa lub centralny zarząd. Trudno zresztą uzyskać oszczędność surowca, gdy jego jakość pozostawia wiele do życzenia. Na to majstrowie nie mają jednak wpływu. Administracja natomiast może wiele zdziałać, aby jakość surowca była zadowalająca. Dlaczego więc karze się kowala, gdy ślusarz zawinił? Jaki jest zresztą wkład administracji w dziedzinie oszczędnego wykorzystywania surowca lub w jakiej relacji pozostaje ten wkład do codziennego, żmudnego wysiłku majstrów w walce z marnotrawstwem?

Po trzecie — wiele przedsiębiorstw przemysłu konfekcyjnego (odzież, skóra) cierpi na chroniczne schorzenia zaopatrzeniowe. Skąd ma majster czerpać surowiec dla optymalnego wykonawstwa planu, jeśli administracja nie potrafi zabezpieczyć terminowość dostaw?

Po czwarte — dlaczego w przypadku zahamowania dostaw z winy administracji lub w wyniku jej nieudolności majstrowie tracą premię?

Przyczyną dalszych rozdźwięków jest obniżka kosztów własnych. Premiowanie za obniżkę kosztów nie obejmuje majstrów, chociaż niesposób zaprzeczyć, że przede wszystkim majstrowie mają największy wpływ na zredukowanie kosztów wytwarzania. Ileż to razy spotykamy się wśród majstrów z rażącą biernością, całkowitym zobojętnieniem lub wręcz z lekceważeniem zagadnienia obniżki kosztów. Jakże często widzimy na salach produkcyjnych nie wyłączone silniki przy nieczynnych maszynach, zapalone w biały dzień jarzeniówki, marnotrawstwo pary technologicznej i ogrzewniczej, beztroskie szafowanie smarami i materiałami technicznymi, barwnikami i chemikaliami.

Sprawa jest dostatecznie znana centralnym władzom przemysłu. Operuje się tutaj merytorycznie ubożuchnym argumentem, jakoby brak było sprecyzowanych kryteriów i parametrów oceny wkładu pracy majstra. Wystarczy jednak przyjrzeć się w naszych przedsiębiorstwach, przy pomocy jakich to niezawodnych mierników ocenia się w tej dziedzinie wkład pracy administracji. Cała ta kręta procedura wyliczeniowa i zawiła ekwilibrystyka rachunkowo-księgowa dla „osiągnięcia" obniżki kosztów (i wysokiej premii) są przecież tajemnicą Poliszynela. Gdyby zresztą rzeczywiście nie dysponowano wskaźnikami pracy majstrów w zakresie obniżki kosztów. Tak jednak nie jest. Przecież w większości przedsiębiorstw dziewiarskich i pończoszniczych, odzieżowych i obuwniczych rozrachunek wydziałowy stał się faktem dokonanym.

CÓŻ WIĘC UCZYNIĆ Z MAJSTRAMI?

Stoimy w przede dniu istotnych zmian w zarządzaniu przedsiębiorstwami przemysłu kluczowego. Mówi się i pisze, przygotowuje projekty o mniej lub więcej światoburczym charakterze. Może więc byłoby słuszne zrewidowanie przy tej sposobności obecnej pozycji majstra, tego oficera naszej socjalistycznej produkcji. Wydaje się, że — nie czekając na realizację wielkich idei w zarządzaniu — należałoby zrobić z majstrów faktycznych dowódców, czyniąc zadość wymogom i postulatom tak prosto i pięknie podkreślonym przez autorów uchwały nr 111.

DROBNE NA POZÓR MARNOTRAWSTWO

Mówi się wiele i nieraz bardzo śmiało o marnotrawstwie wszelkiego rodzaju w gospodarce narodowej. Chciałbym wskazać na znamienny przykład braku oszczędności.

Skierniewice — miasto położone na szlaku Warszawa — Łódź, graniczny powiat województwa łódzkiego, jest poważnym rezerwuarem sił roboczych, które codziennie wędrują po 65 km, jeżdżąc do pracy do zakładów, urzędów i biur na terenie Łodzi lub Wielkiej Warszawy.

Kilka tysięcy robotników, nie tylko z miasta i okolicy trudzi się podróżą w przeładowanych wagonach, tracąc przeciętnie po 4 godziny na przejazdy, dojście do stacji i wyczekiwanie na pociągi. Gdyby przeliczyć bezproduktywnie stracony czas tej poważnej masy ludzkiej, to dojdziemy do cyfry około 400 tysięcy godzin miesięcznie, co przy minimalnej stawce zarobkowej daje stratę około miliona złotych, czyli 12 milionów złotych rocznie. A przecież sytuacja Skierniewic nie jest odosobnionym przykładem marnotrawstwa wieluset tysięcy godzin dziennie w skali ogólnokrajowej.

Należałoby się zastanowić, czy nie można by uzdrowić tego absurdalnego stanu rzeczy. Przecież ta masa ludzka mogłaby z pożytkiem dla swych rodzin wykorzystać stracony czas chociażby na urządzenie ogródków działkowych. Jakże często żony tych robotników same są zmuszone ciężko pracować w domu, pozbawione w codziennym trudzie gospodarowania domem i wychowania dzieci jakiejkolwiek pomocy męża. Prymitywny tryb życia rodzin robotniczych wymaga od męża prócz pracy zawodowej-zarobkowej znacznej pomocy w gospodarstwie domowym, lecz niestety — wyjeżdża on do pracy i wraca z pracy w nocy, szczególnie w okresie jesieni, zimy i wiosny.

Rozładowanie poważnego potencjału sił ludzkich mogłoby nastąpić przez stworzenie na miejscu chociaż jednego poważnego zakładu pracy. Jeżeli chodzi konkretnie o Skierniewice — to wiele już się planowało, wiele pisało i mówiło o zamierzonych inwestycjach, o projektowanych fabrykach i zakładach w mieście. Niestety — już dwanaście lat miasto to nadal nie może się doczekać żadnego ratunku ze strony władz centralnych, choć tak blisko Warszawy i chociaż zawsze tak bardzo grawitowało ku Stolicy.

Należałoby się zastanowić, czy scentralizowanie wszystkich poważnych zakładów przemysłowych i fabryk w jednych i tych samych ośrodkach uprzywilejowanych jest koncepcją słuszną? Trzeba też pomyśleć o tym, że robotnik dojeżdżający do tych scentralizowanych zakładów pracy staje przy warsztacie niewyspany, przemęczony a czasem zmoknięty lub zmarznięty i wydajność jego pracy musi być siłą faktu niższa. A przecież stale się mówi o uzależnieniu podwyżki stopy życiowej od zwiększenia wydajności i efektywności pracy.

Władysław Hernas

UWAGI O „PRZEGLĄDZIE BIBLIOGRAFICZNYM PIŚMIENNICTWA EKONOMICZNEGO"

ZDZISŁAW SADOWSKI

Od banalnego stwierdzenia, że bibliografia ekonomiczna jest potrzebna, do ścisłego sformułowania, jak ta bibliografia powinna wyglądać, droga jest daleka. Zespół redakcyjny Przeglądu Bibliograficznego Piśmiennictwa Ekonomicznego ma tę niewątpliwą zasługę, że od dziesięciu lat stara się tę drogę przebijać swą żmudną i niewdzięczną pracą. Przegląd obchodzi w tym roku dziesięciolecie swego istnienia. W ciągu tego czasu dowiódł niemałej wytrwałości i ambicji redaktorów, którzy potrafili nie tylko zapewnić stałe ukazywanie się pisma, lecz z energią realizowali starania o stopniowe podnoszenie jego poziomu. Przeglądowi w jego dziesięciolecie na pewno należą się normalne w takich wypadkach gratulacje, wyrazy uznania i życzenia dalszej owocnej pracy.

To jednak nie wystarczy. Rozwój Przeglądu, gdy porównać jego pierwsze numery z czasu, gdy wychodził jeszcze jako dodatek bibliograficzny do Gospodarki Planowej, z obecnymi, jest oczywisty. Redakcja uczyniła wiele w kierunku dostarczania czytelnikom pełniejszej, lepszej, wielostronnej informacji bibliograficznej. Może więc warto zastanowić się nad tym, co reprezentuje Przegląd w swojej obecnej postaci i jak spełnia swoje zadania? I czy udało mu się stworzyć właściwą postać polskiej bibliografii ekonomicznej?

Wcale nie jest łatwo odpowiedzieć na pozornie łatwe pytanie, w jakim stopniu Przegląd spełnia swoje zadania. Jakież bowiem są te zadania? Jakie zadania stawia sobie redakcja? Lektura pisma podsuwa odpowiedź bardzo ogólną: dostarczać możliwie najszerszej informacji bibliograficznej wszystkim typom czytelników zainteresowanych piśmiennictwem ekonomicznym w najszerszym znaczeniu. Ale taka odpowiedź oznacza koncepcję zadań tak ambitną, że aż równającą się brakowi jasnej koncepcji. Informować wszystkich o wszystkim — to trudna sprawa.

No, nie dosłownie o wszystkim. Przegląd nie dąży do jakiejś absolutnej kompletności bibliograficznej, lecz prowadzi pewną selekcję materiału. Lecz właśnie kryteria tej selekcji są sprawą najtrudniejszą i najmniej jasną.

Przegląd godzi i łączy na swych łamach cały wachlarz odcieni piśmiennictwa ekonomicznego od najczystszej teorii do najbardziej wyspecjalizowanej praktyki. Gdy we wspólnym wykazie musimy zamieszczać zarówno prace traktujące o modelu społeczno-ekonomicznym kraju budującego socjalizm, jak i prace o doświadczeniach zakładu wodociągowego w małym mieście, muszą powstawać trudności. Można je pokonać dzięki odpowiedniej klasyfikacji materiału, gdy ograniczamy się do literatury krajowej. Nie można ich natomiast przezwyciężyć, gdy rozszerzamy zakres bibliografii na całą literaturę światową.

Póki Przegląd był nastawiony wyłącznie na bibliografię piśmiennictwa polskiego, czy też polskiego i radzieckiego, póty jego koncepcja była jaśniejsza i możliwsza do realizacji. (Jego „ciężar gatunkowy" był co prawda niewielki, ale to już z przyczyn niezależnych od Przeglądu: ze względu na stan nauk ekonomicznych). Obecnie Przegląd z każdym numerem rozszerza krąg swoich zainteresowań. Lista czasopism, stale wykorzystywanych, rośnie i bogaci się o tytuły różnojęzyczne. Pozornie jest to bardzo dodatnie zjawisko. Ale sprawia ono, że ginie wszelka możliwość racjonalnego doboru materiału według jakiegoś jednolitego kryterium. Przed Przeglądem staje dylemat: albo zakroić pracę szeroko w sensie tematycznym i wąsko w sensie geograficznym, albo szeroko w sensie geograficznym — ale wtedy wąsko w sensie tematycznym. Nie wydaje się, aby te dwie rzeczy można było ze sobą pogodzić bez wielkiego zwiększenia skali i objętości samego pisma.

Kiedy już wprowadzamy na łamy pisma literaturę zagraniczną, staje przed nami szereg pytań: dlaczego te tytuły czasopism, a nie inne? dlaczego czasopisma, a nie publikacje książkowe? jak decydować o względnej wadze pozycji krajowych i obcych różnych typów? Na razie w Przeglądzie rządzi tu w znacznym stopniu przypadek, a to dla bibliografii w każdym razie nie jest dobre.

Gdyby chcieć prowadzić rzetelną bibliografię piśmiennictwa ekonomicznego w skali światowej, to objętości pisma zaledwie starczyłoby na objęcie literatury teoretycznej, bądź należącej do zakresu tzw. ekonomii stosowanej, nie starczyłoby zaś miejsca na większość prac z zakresu „ekonomik szczegółowych". Jeśli zaś chcemy prowadzić pełny „asortyment" tematyczny według dotychczasowej koncepcji Przeglądu, nie ma wiele sensu włączanie do tego paru wyrwanych pozycji teoretycznych z czasopiśmiennictwa zachodniego (w n-rach 4 i 5 Przeglądu naliczyłem 23 pozycje wymienione jako „prace o ujęciu burżuazyjnym" w dziale „Ekonomia polityczna", podczas gdy wykaz czasopism „stale" wykorzystywanych przez Przegląd zawiera zdaje się 17 tytułów „burżuazyjnych czasopism teoretycznych"). Trzeba się na coś zdecydować, a na podjęcie decyzji nie jest za późno, gdyż Przegląd dopiero zaczął uprawiać ten „eklektyzm".

Przyznam się, że osobiście powitałbym z radością powstanie pisma, prowadzącego obszerną bibliografię z zakresu ekonomii politycznej, czyli kładącego cały nacisk na problematykę teoretyczną. Myślę też, że istnieje społeczna potrzeba takiego pisma. Byłoby ono oczywiście czymś zupełnie innym niż Przegląd, a czy Przegląd może i chce się w nie przekształcić — nie ja będę decydował. Moja uwaga pod adresem Przeglądu dotyczy tylko konieczności sprecyzowania koncepcji pisma.

Zapewne, są poważne argumenty przemawiające za wydawaniem pisma o charakterze „omnibusu ekonomicznego", przeznaczonego przede wszystkim dla ekonomistów-praktyków, dla działaczy gospodarczych, częściowo dla młodzieży studiującej problematykę specjalistyczną. Trzeba się jednak zgodzić, że takie pismo będzie miało małe znaczenie dla warsztatu naukowego ekonomisty-teoretyka. Wobec tego nie widać żadnej potrzeby przeciążania takiego pisma fragmentarycznymi informacjami o literaturze teoretycznej, zwłaszcza zachodniej. Sądzę, że zajęcie się tą literaturą przez Przegląd wynikło z odczutej przez redakcję konieczności odrzucenia dawnych pseudopolitycznych kryteriów doboru materiału. Nie należy jednak zastępować kryteriów pseudopolitycznych — pseudoracjonalnymi. Zakładając konieczność utrzymania formy omnibusu, Przegląd uczyniłby i dla teoretyka znacznie więcej, gdyby zamiast adnotowanej bibliografii niektórych artykułów z niektórych czasopism zachodnich podjął zasadę możliwie pełnego informowania o zagranicznych bibliografiach ekonomicznych.

Niezależnie od sposobu rozwiązania zasadniczego dylematu koncepcji ogólnej czyli profilu pisma są w Przeglądzie dwa działy, które w każdym wypadku „proszą się" o likwidację, gdyż nie należą do piśmiennictwa ekonomicznego: marksizm-leninizm i historia ruchu robotniczego. Oba te działy są zwykle w Przeglądzie dosyć rozbudowane, oba rzadko przynoszą pozycje, rzeczywiście pasujące do tematyki Przeglądu. Są one zbędnym poszerzeniem zakresu merytorycznego, pomyślanym zapewne w swoim czasie jako legitymacja „oblicza politycznego" pisma. Wystarczy jednak chyba, aby bibliografia legitymowała się swą użytecznością.

Gdyby Przegląd zdecydował się na utrzymanie swego wszechobejmującego charakteru i wobec tego przyjął zasadę ograniczenia swego zasięgu geograficznego, i tak pozostałoby jeszcze nieco zastrzeżeń co do zasad doboru materiału. Chciałbym wskazać np. na zupełnie wątpliwą potrzebę zamieszczenia informacji o artykułach politycznych, dotyczących aktualnych wydarzeń politycznych, co zdarza się w dziale: „Budownictwo socjalistyczne". Pozostaje też niejasny problem oceny względnej ważności pozycji z różnych czasopism i różnych działów. Nie wydaje się, aby słuszna była zasada „równoprawności" wszystkich materiałów. Po co więc wprowadzać np. do działu „Ekonomia polityczna" pozycje nie mające nic wspólnego z teorią i pochodzące z czasopism nie zajmujących się wcale teorią ekonomii, a tylko nie nadające się do innych działów ze względu na swój ogólnikowy charakter? Czasem też można dostrzec w Przeglądzie nie zawsze uzasadnione „upodobanie" do pewnych czasopism, z których zamieszcza się prawie wszystko bez wyraźnego uzasadnienia. Rzuciły mi się w oczy — nie wiem czy na pewno słusznie — Wiadomości NBP.

Na tle tych rozważań o zasadniczych sprawach profilu pisma i zasad doboru materiału wyłania się kwestia sposobu informowania czytelnika o już dobranym materiale. Należą tu sprawy układu rzeczowego oraz sposobu adnotowania.

Układ rzeczowy przy obecnej koncepcji pisma zasługuje raczej na pozytywną ogólną ocenę. Zapewne, są tu pewne niejasności. Niezbyt fortunne jest wyodrębnienie działów budownictwa socjalistycznego i gospodarki światowej, bardziej konsekwentne wydawałoby się przechodzenie kolejnymi działami od teorii ekonomii przez metodykę planowania gospodarczego do zagadnień gospodarki poszczególnych grup krajów i do stosunków między nimi, które mogłyby być wyodrębnione np. w dziale: „Handel międzynarodowy". Ogólnie jednak biorąc, układ rzeczowy Przeglądu daje pewną przejrzystość materiału (słuszne i potrzebne jest stosowanie zapisów krzyżowych). Budzi niepokój nadużywanie formułki „zagadnienia ogólne", występującej jako podtytuł we wszystkich niemal działach i mieszczącej z reguły najprzeróżniejsze rzeczy („inne").

Poprawny schemat klasyfikacji nie zapewnia automatycznie słusznej segregacji materiału. Pod tym względem można zgłosić wiele zastrzeżeń i trudno je wymienić inaczej niż przykładowo. Nie widzę racji, dla której prace z zakresu teorii pieniądza mają występować w dziale „Finanse". Niesposób przecież zaliczać do tego działu wszystkiego, co dotyczy pieniężnej strony życia ekonomicznego, a taką chyba tendencję obserwujemy w Przeglądzie. Nie ma zdaje się jasnej koncepcji dział „Statystyka", który powinien zawierać pozycje z zakresu teorii statystyki i jej stosowania do badania zjawisk ekonomicznych, natomiast chyba nie powinien zawierać prac dających wyniki statystycznego badania określonych zjawisk. Dlaczego prace o systemie cen mają występować w dziale o finansach przedsiębiorstw lub w dziale „Przemysł"? Znajdujemy zwykle sporo usterek w sposobie zaliczania konkretnych pozycji do określonych działów. Dlaczego dzieło Grotiusa o Wolności mórz występuje w zagadnieniach ogólnych historii gospo-

(Dokończenie na str. 11)

O EKONOMICZNYCH PROBLEMACH SOCJALIZMU

dokończenie ZE STRONY 1

W warunkach, gdy rozwój sił wytwórczych umożliwi istnienie pełnej obfitości dóbr (tak jak powietrza) nie będzie wymiany towarowej. Brak stanu obfitości produktów jest więc podstawą istnienia produkcji towarowej nie tylko w socjalizmie, ale i w poprzednich formacjach. Bezpośrednie przyczyny produkcji i wymiany towarów tkwią przede wszystkim — oprócz rozwiniętego podziału pracy — w formach własności środków produkcji. Jeżeli warunkują one, że producenci wymieniają między sobą (za pośrednictwem pieniądza) produkty swej działalności — mamy do czynienia z produkcją towarową.

Zagadnienie produkcji towarowej w warunkach socjalizmu należy badać posługując się metodą abstrakcji. Trzeba abstrahować od własności kołchozowej i rozpatrując jedynie własność ogólnonarodową zanalizować, czy z jej istoty wynika istnienie produkcji towarowej.

Bezpośrednim właścicielem środków produkcji a zarazem i wytworzonych produktów jest państwo socjalistyczne. Producenci są właścicielami środków produkcji pośrednio poprzez swoje państwo. Z takiej formy własności socjalistycznej wynika bezpośrednio konieczność produkcji i wymiany towarów. Producenci dostarczają państwu pracę i otrzymują w zamian ekwiwalent w postaci produktów, po potrąceniu odpowiedniej części na akumulację itp. Otrzymywanie ekwiwalentu dokonuje się w formie towarowej, za pośrednictwem pieniądza. Produkt zmienia tu właściciela przy pomocy pieniądza. Właściciel — nabywca jest jego wyłącznym dysponentem. Produkt jest więc towarem.

Inna forma organizacji własności ogólnonarodowej, taka jak np. w Jugosławii, tym bardziej zakłada konieczność istnienia produkcji towarowej. Bezpośrednimi właścicielami środków produkcji są tam faktycznie kolektywy producentów. Istnieje przeto konieczność wymiany towarowej pomiędzy tymi kolektywami. Rola państwa ogranicza się w zasadzie do pobierania części produktów w formie podatków na cele ogólnogospodarcze.

W jugosłowiańskim modelu gospodarki socjalistycznej — co nie ulega wątpliwości — środki produkcji są również towarami. A jak sprawa ta przedstawia się w modelu radzieckim? Stalin odpowiada, że środki produkcji nie są towarami, gdyż nie są one przedmiotem sprzedaży, są one tylko **rozdzielane** przez państwo między przedsiębiorstwa, przy czym państwo utrzymuje w pełni prawo własności tych środków. Środki produkcji natomiast ze względu na kalkulację itd. zachowują jedynie zewnętrzną powłokę towarów.

Istotnie w dotychczasowej formie podziału i wymiany środków produkcji niewiele mają one wspólnego z towarami. Są one wyceniane według kosztów produkcji (a nie wartości), przedsiębiorstwa otrzymują środki inwestycyjne bez ekwiwalentu itd. Rzecz jednak w tym, że taka sytuacja nie wynika z charakteru produkcji towarowej, która jakoby ogranicza się tylko do środków konsumpcji, lecz ze **sztucznego ograniczenia** jej ram. **Środki produkcji są w rzeczywistości towarami.** Nieliczenie się z tym faktem, nieuwzględnianie wartości środków produkcji, daje jak najbardziej ujemne rezultaty ekonomiczne. Potwierdza to mnóstwo powszechnie znanych faktów [2]). Prawo wartości wciska się wszystkimi porami do dziedziny produkcji i wymiany środków produkcji, daje znać, że środki produkcji są towarami, że negowanie tego faktu drogo kosztuje społeczeństwo socjalistyczne.

Środki produkcji są towarami, wynika to z dwoistości własności socjalistycznej. Właścicielem środków produkcji jest całe społeczeństwo w osobie państwa, a jednocześnie konkretne środki produkcji są jak gdyby oddawane w dzierżawę w ręce określonych kolektywów, przedsiębiorstw. Obecny stan rozwoju sił wytwórczych warunkuje, że podstawową komórką produkcyjną jest przedsiębiorstwo, które powinno prowadzić swą działalność według zasad rachunku ekonomicznego, u którego podstaw leży prawo wartości. Przedsiębiorstwa, wyposażone w osobowość prawną, muszą wymieniać między sobą swą działalność. Ta wymiana jest faktycznie wymianą towarów, gdyż produkt zmienia właściciela, wymiana dokonuje się w sposób ekwiwalentny przy pomocy pieniądza. Nieliczenie się z taką koniecznością ekonomiczną — jak podkreślałem — musi wywoływać szereg ujemnych rezultatów gospodarczych.

PRAWO WARTOŚCI W WARUNKACH SOCJALIZMU

Stalin odrzuca tezę, że prawo wartości reguluje proporcje podziału pracy między różnymi gałęziami. Usiłowaliśmy wykazać poprzednio, że Stalin nie miał w tym wypadku racji. Przyznaje on jednak, że prawo wartości oddziałuje na sferę produkcji socjalistycznej. Teza ta, jak zresztą wiele innych, podana została w sposób absolutnie enigmatyczny. Ekonomiści, którzy zajmowali się zagadnieniem prawa wartości musieli zużyć wiele wysiłku, aby **działanie** prawa wartości w ramach produkcji socjalistycznej przedstawiać jako **oddziaływanie.** Stwierdzano, że prawo wartości wywiera wpływ na rozmiary produkcji, strukturę asortymentową, jakość wyrobów, rozmiary oszczędności lub marnotrawstwa itd. Sformułowanie Stalina hamowało jednak przedstawienie tych zjawisk jako wyrazu działania prawa wartości.

Spór toczy się nie o sformułowania — oddziaływanie czy działanie prawa wartości, lecz o to, czy prawo wartości, oddziałując z zewnątrz na produkcję socjalistyczną, pełni — jak twierdzi Stalin — funkcję wychowawczą w duchu racjonalnego prowadzenia produkcji, czy też prawo wartości, tkwiąc immanentnie w produkcji socjalistycznej, zmusza do racjonalnego gospodarowania. Przyjęcie tezy Stalina oznacza w praktyce uświęcenie wszelkich zjawisk niegospodarności i marnotrawstwa. Stwierdzenie natomiast faktu, że produkcja towarowa wynika z istoty własności ogólnonarodowej niższego szczebla komunizmu, a więc że środki konsumpcji jak i produkcji są towarami — oznacza, że działanie prawa wartości jest nieodłącznym zjawiskiem gospodarki socjalistycznej, że określa ono kierunki produkcyjnej działalności ludzi ze wszystkimi jego konsekwencjami. Racjonalne gospodarowanie, osiąganie maksimum produktów przy minimum nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej staje się nie pobożnym życzeniem, czy nigdy nie spełnionym zaleceniem, lecz nieodłącznym atrybutem działalności producentów. Chodzi o to, by do takiej sytuacji doprowadzić. W tym celu trzeba odrzucić tezę o oddziaływaniu prawa wartości na produkcję.

Prawo wartości — mówi Stalin — zachowuje w pewnych granicach rolę regulatora sfery cyrkulacji towarów osobistego spożycia. Działanie prawa wartości jako regulatora obrotu towarowego — jak wiadomo — polega przede wszystkim na tym, że wartość określa ceny, przy czym ceny, występując jako ceny równowagi, dążą do wyrównania podaży i popytu.

Stalin kładzie jednak nacisk na zagadnienie ograniczenia prawa wartości jako regulatora sfery cyrkulacji. Uwzględnianie nakładów pracy przy ustalaniu cen — według Stalina — jest tylko jednym z czynników. Ceny są sztywne, ustalane planowo, często poniżej wartości itd.

Ceny są rzeczywiście ustalane planowo, ale nie oznacza to bynajmniej, że prawo wartości jako regulator jest ograniczone. Wskazuje to tylko, że prawo wartości nie jest żywiołowym regulatorem cen w socjalizmie. Jeżeli państwo ustala ceny pewnych towarów poniżej a innych powyżej wartości, to prawo wartości zachowuje tu w pełni moc regulatora. Istotnie, jeżeli jest dana siła nabywczą ludności odpowiadająca wartości produktów przeznaczonych do sprzedaży, to ustalenie cen pewnych towarów poniżej wartości powoduje konieczność odpowiedniego ustalenia cen innych towarów powyżej wartości tak, by suma cen równała się sumie wartości. Odchylenie to powinno przejawiać się jako instrument ustalania równowagi pomiędzy popytem a podażą.

Stalin głosząc, że prawo wartości jest ograniczonym regulatorem obrotu towarowego, odrzucał istnienie cen jako cen równowagi, stąd w rzeczywistości odrzucał znaczenie tego prawa jako regulatora. Dlatego systematyczny brak pewnych towarów, wykupywanie, czarny rynek i kolejki są obiektywnym skutkiem nieuwzględniania prawa wartości jako regulatora obrotu towarowego. Trzeba zaznaczyć, że prawo wartości było mimo wszystko regulatorem, tyle tylko, że równowaga popytu i podaży ustalała się poza plecami państwa, na bazarach. Nieuwzględniane oficjalnie, musiało prowadzić nielegalny żywot.

RENTOWNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW SOCJALISTYCZNYCH

Zdegradowanie prawa wartości musiało mieć wpływ na pomniejszanie znaczenia rentowności przedsiębiorstw. Mieli rację ci ekonomiści radzieccy, którzy twierdzili, że odrzucanie prawa wartości i zastąpienie go biurokratycznym mechanizmem planowania (prawem planowego, proporcjonalnego rozwoju) — niweczy zasadę rentowności. Stalin przeciwstawił się temu twierdząc, że rentowność ma ogromne znaczenie z punktu widzenia rozwoju produkcji. A że praktyka potwierdzała jednak iż poważna część przedsiębiorstw jest nierentowna, Stalin wprowadził pojęcie wyższej formy trwałej i stałej rentowności, która wybawia socjalizm od kryzysów ekonomicznych i zapewnia szybki rozwój gospodarki narodowej. Pojęcie to usprawiedliwia istnienie nierentownych przedsiębiorstw. U Stalina istnienie i rozwój nierentownych czy mało rentownych przedsiębiorstw (przemysł ciężki) jest podniesione do rangi jednego z czynników przewagi nowego ustroju nad kapitalistycznym.

Zagadnienie rentowności przedsiębiorstw socjalistycznych to — najogólniej mówiąc — sprawa istnienia mechanizmu ekonomicznego, który stymulowałby producentów do jak największego obniżania indywidualnych nakładów pracy poniżej społecznie niezbędnych. (Obniżanie indywidualnej wartości poniżej wartości rynkowej). Wolontarystyczne ustalanie cen, zwłaszcza cen środków produkcji, wyeliminowanie korzyści z obniżenia kosztów własnych, ograniczenie praw przedsiębiorstw w decydowaniu o kierunkach produkcji itd, — wszystko to niweczyło zasadę rentowności. Zadanie przedsiębiorstw polegało przede wszystkim na wykonaniu planu, nawet za wszelką cenę. Wysokie premie za wykonanie zadań planu działały jako czynnik zapewniający ich realizację. Koszty społeczne, jakimi osiągano te wyniki musiały siłą rzeczy schodzić na plan dalszy. Zniweczenie zasady rentowności powodowało w konsekwencji powolny rozwój postępu technicznego (w wielu wypadkach zastój) oraz wielkie marnotrawstwo pracy społecznej.

Istnienie nierentownych przedsiębiorstw (poza okresami rozruchu nowych zakładów) nie może być ekonomicznie uzasadnione. Przemysł ciężki może i powinien być tak samo rentowny jak przemysł lekki. Nie można uznać za uzasadnioną ekonomicznie sytuację, gdy koszty produkcji przewyższają społeczną wartość (cenę). Sytuacji nie usprawiedliwi pojęcie rentowności wyższego rzędu, którego nawet przy największych wysiłkach nie można zaliczyć do jakiejkolwiek kategorii ekonomicznej. Jest ono fikcją i to fikcją szkodliwą, która podobnie jak lansowana niegdyś teza o nieistnieniu moralnego zużycia maszyn w socjalizmie, usprawiedliwia i afirmuje nasze zacofanie i niegospodarność.

PODSTAWOWE PRAWO EKONOMICZNE SOCJALIZMU

Pojęcie podstawowego prawa socjalizmu jest niewątpliwie słuszne, jednakże jego sformułowanie przez Stalina budzi pewne zastrzeżenia. (Podobno ekonomiści radzieccy jeszcze przed II wojną sformułowali, że podstawowym celem produkcji socjalistycznej jest zaspokajanie materialnych potrzeb społeczeństwa, zostali jednak zgromieni za „konsumpcyjne podejście").

Nie ulega wątpliwości, że celem produkcji socjalistycznej jest zaspokajanie materialnych i kulturalnych potrzeb ludzi. W sformułowaniu Stalina budzi zastrzeżenie enigmatyczne słowo „maksymalne" zaspokojenie. Ale nie to jest najważniejsze. Podstawowe prawo, tak jak każde inne prawo ekonomiczne musi zawierać wewnętrzny mechanizm, który funkcjonuje z nieuchronnością działania praw przyrody. Sformułowanie celu produkcji wymaga sformułowania ekonomicznych środków, które niejako w automatyczny sposób zabezpieczają jego realizację. Tego właśnie brak w definicji Stalina. Sformułowanie: „w drodze nieprzerwanego wzrostu i doskonalenia produkcji socjalistycznej na bazie najwyższej techniki" — niewiele mówi, gdyż nie określa jakie czynniki ekonomiczne zapewniają realizację powyższego. (Skądinąd wiadomo, że z tym nieprzerwanym doskonaleniem produkcji najwyższą techniką nie jest u nas najlepiej).

Marks analizując istotę, cel produkcji kapitalistycznej wykazał z matematyczną dokładnością, jakie czynniki ekonomiczne zapewniają i zmuszają kapitalistę do maksymalizacji zysku. Należy w podobny sposób przedstawić sprawę w odniesieniu do socjalistycznego celu produkcji. Prawdopodobnie nie załatwi tu sprawy nawet najbardziej wyczerpująca definicja.

Środkiem ekonomicznym coraz pełniejszego zaspokajania potrzeb społeczeństwa jest zapewnienie bezpośredniego udziału producentów w realizacji przyrostu produkcji proporcjonalnie do wkładu pracy poszczególnych wytwórców w osiągnięciu tego przyrostu. W tym kierunku — wydaje się — powinna iść analiza istoty podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu.

MIĘDZYNARODOWY RYNEK SOCJALISTYCZNY

T. Grabowski poddał w wątpliwość tezę Stalina o istnieniu dwóch równoległych rynków światowych. Do argumentów tam przytoczonych można jeszcze dodać, że wymiana między krajami obozu socjalizmu nie ukształtowała cen odrębnych od cen światowego rynku, przeciwnie — opierała się na tych cenach. Gdy zaś odchodziła od tych cen, to z wątpliwą korzyścią dla jednej ze stron. Wymiana ta nie ukształtowała nowego odrębnego międzynarodowego podziału pracy. O ile próby takie były czynione, też nie zawsze przynosiły korzyści poszczególnym stronom. Te i inne przyczyny każą wątpić, czy istnieją dwa równoległe, przeciwstawne sobie rynki światowe.

Natomiast niewątpliwym faktem jest, że w okresie zimnej wojny, począwszy od 1948—49 nastąpiło gwałtowne zerwanie więzi ekonomicznych, zerwanie pożyczek inwestycyjnych, wymiany handlowej naszych krajów z krajami kapitalistycznymi, które to więzi powoli i z wielkim trudem przywracamy.

Stalin słusznie stwierdza, że do zerwania tych więzi przyczyniły się USA i Anglia z Francją. Jest jednak tajemnicą poliszynela, że wina nie leżała wyłącznie po jednej stronie. Faktem także jest, że w wymianie handlowej, stosunkach ekonomicznych między krajami obozu socjalistycznego istnieje szereg nowych zjawisk niespotykanych w wymianie z krajami kapitalistycznymi. Nie stanowią one jednak wystarczającej podstawy do wyodrębnienia się nowego rynku światowego.

Mimochodem można wspomnieć, że Stalin koloryzuje nieco, kiedy mówiąc o pomocy jakiej Związek Radziecki udziela krajom demokracji ludowej stwierdza, że pomoc ta jest pomocą maksymalnie tanią i technicznie pierwszorzędną w rezultacie czego mamy wysokie tempo rozwoju przemysłu w tych krajach. Z praktyki, z reportaży prasowych wiadomo, że nie zawsze tak bywało, nie ma więc potrzeby w tym miejscu do tego wracać.

Rozszerzanie i umacnianie wymiany handlowej opartej na rzetelnym rozliczaniu i obopólnych korzyściach, wzajemna pomoc ekonomiczna między krajami obozu socjalizmu jest jedną z głównych podstaw naszej siły i rozwoju ku socjalizmowi. Usunięcie wszystkich przeszkód, wszystkiego co wnosiło niezdrowe elementy w te stosunki, jeszcze bardziej zespoli kraje obozu socjalizmu i spotęguje ich siły.

INNE ZAGADNIENIA

Z szeregu innych zagadnień poruszonych w „Ekonomicznych problemach" można wskazać na sprawę stosunków między miastem a wsią. Stalin uważał, że wszystko w tej dziedzinie układa się tak dobrze, iż sojusz klasy robotniczej i chłopstwa przekształcił się w przyjaźń między nimi. W niedługim czasie materiały obrad plenarnych KC KPZR wykazały, że naruszone były ekonomiczne podstawy sojuszu robotniczo - chłopskiego.

W podobnie lakierniczy sposób Stalin przedstawiał sprawę sprzeczności między pracą umysłową a fizyczną. Twierdził on że sprzeczności te absolutnie zniknęły, że nie pozostało po nich ani śladu Z praktyki naszego kraju wiadomo, że zbiurokratyzowanie aparatu państwowego i partyjnego nie tylko utrzymało ale i poważnie zaostrzyło te sprzeczności. Wiadomo również, że od podobnych zjawisk nie ustrzegły się bynajmniej inne kraje obozu socjalizmu. Likwidacja kapitalizmu i systemu wyzysku nie usuwa więc automatycznie sprzeczności między pracą umysłową i fizyczną.

To samo można powiedzieć o zagadnieniu różnic między pracą umysłową a fizyczną. W masowym współzawodnictwie pracy Stalin dopatrywał się zjawisk niwelujących istotne różnice między tymi rodzajami prac. Dzisiaj wiadomo, że masowe współzawodnictwo pracy zostało poważnie zbiurokratyzowane. Należy więc wątpić, czy rzeczywiście znosiło ono istotne różnice.

Socjalistyczna własność kołchozowa wyraźnie nie cieszy się sympatią Stalina. Jest ona przyczyną produkcji towarowej, którą trzeba stopniowo znosić, by przejść do komunizmu. Jest ona główną przyczyną istnienia istotnej różnicy między miastem (przemysłem) a wsią (rolnictwem). Wydaje się, że i ta teza nie ma podstaw. Wiadomo, że istnienie państwowych gospodarstw rolnych nie znosi tych różnic. Jest ona wreszcie przyczyną sprzeczności między stosunkami i siłami wytwórczymi, hamując rozwój tych ostatnich, gdyż stwarza przeszkody w ogarnięciu rolnictwa przez planowanie państwowe. Teza ta nie może nie wywołać zdziwienia. Przecież wiadomo, że produkcja kołchozowa była zbyt drobiazgowo planowana i że z tą praktyką na szczęście już zerwano. Hamowanie rozwoju sił wytwórczych miało w rzeczywistości swe przyczyny w nadmiernej centralizacji. Odnosi się to nie tylko do rolnictwa, lecz i przemysłu. Nie jest to zresztą jedyna przyczyna hamowania rozwoju sił wytwórczych.

Sprawą, która ma duże znaczenie praktyczne dla krajów budujących socjalizm jest zagadnienie wyposażenia kolektywnych gospodarstw rolnych w podstawowe narzędzia produkcji. Stalin apodyktycznie twierdzi, że kołchozy nie mogą być właścicielami tych środków pracy, gdyż nie mają one środków na kupno maszyn rolniczych, na zastępowanie przestarzałych maszyn — nowoczesnymi. Nabywanie maszyn przez kołchozy — głosi Stalin — oznaczałoby ich ruinę, poważenie mechanizacji rolnictwa, odbniżenie tempa produkcji kołchozowej. Hamowałoby to wreszcie marsz do komunizmu, gdyż prowadziłoby do rozszerzenia sfery działania cyrkulacji towarów.

Nie wdając się w praktyczne rozwiązywanie kwestii wyposażenia spółdzielni produkcyjnych w maszyny, można stwierdzić, że powyższe wywody Stalina nie wytrzymują próby krytyki. Nie można zrozumieć dlaczego dochody wielkiego gospodarstwa rolnego posiadającego kilka tysięcy hektarów, nie wystarczają na kupno maszyn. Dlaczego kołchozy same — bez pomocy z zewnątrz — nie są zdolne do reprodukcji rozszerzonej? Praktyka krajów kapitalistycznych wykazuje, że wszelkie farmy są w stanie posiadać najnowocześniejsze maszyny rolnicze. Tym bardziej powinno to odnosić się do welkich socjalistycznych przedsiębiorstw rolnych.

Ostatnią wreszcie sprawą, którą pragnę poruszyć jest zagadnienie dysponowania własnością socjalistyczną. Stalin twierdzi, że państwo jest wyłącznym dysponentem środków produkcji poprzez dyrektorów przedsiębiorstw, które otrzymały je od państwa do wykorzystania zgodnie z planami wyznaczonymi przez państwo. Stalin uważał taką sytuację za obowiązującą również i w komunizmie, gdzie dysponentem własności ogólnonarodowej będzie centralny kierowniczy organ ekonomiczny.

Takie postawienie sprawy nie może pretendować do aboslutnego rozwiązania teoretycznego zagadnienia dysponowania własnością socjalistyczną. Można mieć wątpliwości, czy jest ono najlepsze i czy adekwatnie odbija istotę socjalistycznych stosunków produkcji. Ogranicza ono rolę bezpośrednich producentów w dysponowaniu produkcją i nie tylko produkcją. Wiemy również, że towarzysze jugosłowiańscy inaczej, teoretycznie i praktycznie, rozwiązali tę sprawę. Samorządy robotnicze, które stają się powszechną formą udziału klasy robotniczej w dysponowaniu produkcją naszego kraju, także potwierdzają, że stalinowskie postawienie sprawy, dysponowania własnością nie jest jedyne, że mogą istnieć różne modele gospodarki socjalistycznej.

Mieczysław Mieszczankowski

[2]) Sprawy te omawia szeroko H. Fiszel w pracy „Prawo wartości a problematyka cen w przemyśle socjalistycznym", W-wa 1956 oraz W. Brus w pracy „Prawo wartości a problematyka bodźców ekonomicznych", W-wa 1956.

ZA DUŻO CZY ZA MAŁO?...

KAZIMIERZ SOKOŁOWSKI

O przeludnieniu wsi w Polsce pisano u nas przed wojną często i na ogół trafnie. Wprawdzie „uczeni w piśmie" nie potrafili uzgodnić między sobą ostatecznej liczby tzw. zbędnych na wsi, niemniej jednak wszyscy się zgadzali co do tego, że bezrobocie wiejskie istnieje i że jest problemem poważnym, a nawet groźnym, który wymaga posunięć radykalnych, jeżeli nie wręcz rewolucyjnych.

Radykalne, a raczej rewolucyjne zmiany nastąpiły dopiero w Polsce Ludowej. Znamy dobrze przyczyny i przebieg tego procesu, natomiast niedokładnie znamy jego wielkość, a już zupełnie słabo orientujemy się w skutkach masowej migracji ze wsi do miast, z rolnictwa do przemysłu, handlu, urzędów itd. Zdajemy sobie jednak sprawę, że bez tej migracji nie można było podjąć industrializacji i że to industrializacja stworzyła sama przez się tak atrakcyjne bodźce ekonomiczne, iż w jej wyniku coraz częściej zaczęto mówić o niedoborze rąk roboczych na wsi w ogóle, a w rolnictwie w szczególności.

Ostatnio jednak zaczynają się pojawiać głosy, że wcale nie jest tak dobrze lub że wcale nie jest tak źle z owym procesem likwidacji „zbędnych" na wsi i w rolnictwie. Jednym z takich głosów jest artykuł I. Kowalskiej w nr. 19/56 „Życia Gospodarczego", która na podstawie analizy sytuacji demograficznej województw krakowskiego i rzeszowskiego doszła do wniosku, że istnieje przeludnienie wiejskie, które we wspomnianych dwóch województwach sięga pół miliona ludzi.

Aczkolwiek wywody Kowalskiej opierają się na analizie materiału statystycznego sprzed... 6 lat, a zatem z okresu, w którym proces industrializacji, a tym samym masowej migracji ze wsi do miast, dopiero się rozpoczynał, ich intencja jest godna uwagi, tym więcej, że coraz częściej mówi się u nas i pisze, iż pomiędzy podażą ogólną siły roboczej a popytem na nią powstała w latach ostatnich dysproporcja na niekorzyść podaży (która stała się większą od popytu) i że ta dysproporcja nie maleje, lecz rośnie. Co więcej — coraz częściej mówi się o tym i pisze, że i wieś zaczyna odczuwać wspomnianą dysproporcję. A stąd rodzi się pytanie: jak w takim razie należy patrzeć na zadania i środki planu pięcioletniego w rolnictwie?

Chcąc odpowiedzieć na to pytanie, trzeba dysponować pełnym materiałem statystycznym. A materiału tego nie ma, gdyż nie opublikowano danych o sytuacji demograficznej na wsi, tzn. nie wykazano, ilu ludzi utrzymuje się obecnie z rolnictwa i ilu spośród nich są to czynni zawodowo, przy czym jaki jest stosunek pomiędzy ilością rolników a wielkością i charakterem danego obszaru rolnego (użytków rolnych). Jasną jest bowiem rzeczą, iż nie może istnieć jednolity wskaźnik optymalnego zaludnienia wsi. Na gruntach wysokiej klasy może się znajdować więcej, a na gruntach jałowych powinno być mniej ludności rolniczej; lepsza gleba wyżywi więcej ludzi i z reguły wymaga stosowania gospodarki intensywnej, bardziej pracochłonnej. W gromadach podmiejskich wskaźnik tak pojętego zaludnienia będzie większy aniżeli w okręgach położonych daleko od miast.

Nie mając pełnych danych, musimy poprzestać na danych cząstkowych, fragmentarycznych czy monograficznych. Za tego rodzaju dane posłużą nam tablice wieku, sporządzone na koniec ub. r. dla kilkunastu powiatów jednego z województw tzw. starych oraz materiały Instytutu Ekonomiki Rolnej w postaci książek rachunkowych, prowadzonych przez kilkuset właścicieli indywidualnych gospodarstw rolnych.

Zacznijmy od materiałów IER. W roku gospodarczym 1953/4 liczba rolników ogółem (w nawiasach: liczba rolników dorosłych, których utożsamiamy tutaj z zawodowo czynnymi) na 100 ha użytków rolnych wynosiła w kilku przypadkowo dobranych rejonach co następuje *):

Tabela 1

Rejon	Średniak*)		Kułak	
	słabszy	mocniejszy	słabszy	mocniejszy
Gdański	65 (48)	54 (42)	29 (21)	
Poznańsko-bydgoski	96 (62)	51 (35)	34 (23)	22 (18)
Południowo-lubelski	105 (74)	74 (52)		

Wskaźniki, przytoczone przed chwilą, nie są zanadto pomyślne: skoro na 100 ha użytków rolnych przypadało od 18 do 74 zawodowo czynnych, to na pewno mamy do czynienia nie z brakiem, lecz z nadmiarem siły roboczej w rolnictwie. W województwach zachodnich nadmiary te na pewno nie występują, ale w województwach południowych są one wyższe od tych, które pokazaliśmy wyżej. W gospodarstwach kułackich można mówić o niedoborze, a raczej o równowadze pomiędzy podażą a popytem, ale w gospodarstwach średniackich (nie mówiąc już o biedniackich) nadmiar rąk do pracy wydaje się niewątpliwy.

Wspomniane materiały IER pozwalają uchwycić liczbę dniówek przepracowanych w produkcji rolnej w przeliczeniu również na 100 ha użytków rolnych:

Tabela 2

Rejon	Średniak		Kułak	
	słabszy	mocniejszy	słabszy	mocniejszy
Gdański	9100	8100	4500	
Poznańsko-bydgoski	9800	6400	5600	4500
Południowo-lubelski	10800	9000		

Jeżeli teraz liczby drugiej naszej tabeli podzielimy przez liczby (te w nawiasach) tabelki pierwszej, to otrzymamy, iż na 1 zatrudnionego (zawodowo czynnego) przypadało od 150 do 250, przeciętnie około 190 dniówek. A gdy przyjmiemy, że w gospodarstwie prowadzonym intensywnie powinno być blisko 300 dniówek na 1 zatrudnionego rocznie, to łatwo dojść do wniosku, iż w rozpatrywanych rejonach założone tutaj optimum nie zostało osiągnięte. Innymi słowy, poważna część naszych rolników nie była (w roku gospodarczym 1953/4) należycie wykorzystana.

Jak wiadomo, w latach 1941 — 1945 w Polsce nastąpił spadek ilości urodzin (o ok. 10 proc); jego konsekwencją będzie odpowiedni spadek podaży rąk roboczych w latach 1957 — 1963. Załamanie się tendencji spadkowej nastąpi w 1961 r. i od tego momentu podaż rąk roboczych zacznie z powrotem rosnąć.

Można przeto sformułować następujący wniosek: w obecnym pięcioleciu (1957 — 60) zjawisko względnego nadmiaru rąk roboczych na wsi ulegnie znacznemu złagodzeniu, natomiast w następnym pięcioleciu (1961 — 65) wystąpi ponowne pogorszenie się sytuacji na rynku wiejskiej (jak również miejskiej) siły roboczej.

Ze zbadanego wyżej materiału liczbowego (odnosi się do 1,5 mln ludzi) wynika również, iż w małych miastach i miasteczkach wojenny spadek urodzin był cokolwiek głębszy aniżeli na wsi, za to powojenny wzrost jest nieco silniejszy. Poprawia to nieznacznie sytuację tych miast w obecnej pięciolatce, a pogarsza w następnej.

Nadmiar lub niedobór rąk roboczych jest pojęciem względnym, zwłaszcza w odniesieniu do stosunków agrarnych w Polsce. Mówimy

(Dokończenie na str. 8)

*) Terminologia: średniak słabszy itd, pochodzi z IER.

CHODZI NIE TYLKO O ZMIANĘ KIEROWNICTWA MHZ

JAN WERNER

Jako jedno z ciekawych zjawisk ostatnich czasów możemy zanotować fakt, że sprawy handlu zagranicznego budzą w szerokich kołach coraz większe zainteresowanie. Jest rzeczą zrozumiałą, że okresowo zagadnienia te interesują pewne grupy społeczne, np. nabywców atrakcyjnych towarów importowanych, pracowników przedsiębiorstw, produkujących na eksport i pracowników aparatu handlu zagranicznego, choćby w obliczu walki o premie i wysokość zarobku. Mówią o nich wreszcie ci, którzy interesują się życiem politycznym i gospodarczym. Wydaje się jednak, iż są głębsze przyczyny faktu, że sprawy handlu zagranicznego wyciągnięte zostały ostatnio zza drzwi gabinetów ministerialnych i urzędowych, że przeskoczyły one z łamów prasy ekonomicznej i specjalnej na szpalty popularnych dzienników i stają się częstym tematem codziennych rozmów.

Coraz mocniejsza jest świadomość, że wymiana międzynarodowa w poważnym stopniu wpływa na rozwój całej naszej gospodarki i że rozwój handlu zagranicznego będzie miał do odegrania niezwykłej wagi rolę w procesie rozwiązywania spiętrzonych trudności gospodarczych kraju. Z drugiej jednak strony wśród przyczyn obecnych trudności wypływa również i ta, która wynikła z niedostatecznej pracy naszego aparatu handlu zagranicznego.

W wyniku głosów krytycznych powstało przekonanie, że dotychczasowe kierownictwo MHZ nie jest w stanie przeprowadzić niezbędnych zmian i powinno być jak najszybciej zmienione. Chodzi jednak nie tylko o zmianę kierownictwa.

Artykuły publicystyczne, głosy na naradach, ankiety, jak np. ta, którą zorganizowała Polska Izba Handlu Zagranicznego wespół z naszą Redakcją, pokazują szeroki wachlarz niedomagań, które można uszeregować może nie tyle w określonej kolejności, co z punktu widzenia jakiegoś logicznego podziału. Ociężałość aparatu handlu zagranicznego, niedostateczna znajomość rynków światowych i trudności współpracy z krajowymi wytwórcami dóbr eksportowych, konieczność rozwiązywania doraźnych i trudnych problemów, absorbujących energię i utrudniających rozwiązania długofalowe, kompleks zagadnień organizacyjnych, ogrom trudności kadrowych — wszystko to stanowi główne i wystarczające przyczyny sarkań i krytyki.

Zgodnie ze stereotypowym wzorcem, charakterystycznym dla organizacji całej naszej gospodarki — również w dziedzinie handlu zagranicznego przyjęto rozwiązanie, łączące zasadę działania ze sztywnym, raz na zawsze ustalonym schematem. Tak więc sprawa monopolu handlu zagranicznego związana została nie tylko z wyeliminowaniem niepaństwowych przedsiębiorstw, handlujących z zagranicą, lecz oddana w wyłączną gestię Ministerstwu Handlu Zagranicznego. Czy możliwe jest inne rozwiązanie? Oczywiście tak. Monopol handlu zagranicznego mogą przecież sprawować z ramienia państwa poszczególne przedsiębiorstwa państwowe lub organizacje spółdzielcze. Zasada własności społecznej zostanie wówczas zachowana, a otworzy się pole dla inicjatywy przedsiębiorstw — czy to eksportowych, czy też importowych, albo prowadzących handel obustronny z poszczególnymi rynkami. Ministerstwo będzie wówczas czynnikiem koordynacji i wytyczania kierunków polityki handlu zagranicznego. W układzie dotychczasowym natomiast jest ono jakimś wielkim kramem, monstrualnym państwowym domem handlowym, zcentralizowanym, uhierarchizowanym, zbiurokratyzowanym i przez to niezwykle ociężałym. Ociężałość tę powiększa oczywiście fakt, że krajowi dostawcy towarów eksportowych i nabywcy dóbr importowych zorganizowani są na tych samych zasadach. Władająca kilkunastu lutami firma pod nazwą „Ministerstwo Hutnictwa" jest bardziej ociężała, niż wydział zakupów poszczególnej huty lub syndykat sprzedaży hut, tworzących go wówczas, gdy może im to być wygodne co oczywiście nie znaczy, że jest wygodne zawsze. Firma pod nazwą Ministerstwo Przemysłu Lekkiego ma jeszcze więcej kłopotów zarówno z zaopatrzeniem paruset fabryk w różnorodne surowce i środki produkcji lub eksport szerokiego wachlarza wyrobów paruset wytwórni na bardzo rozmaite rynki.

Sprawy przywozu i wywozu przechodzą więc od bezpośrednio zainteresowanego (producent krajowy lub krajowy konsument) przez drabinę biurokratyczną poszczególnych resortów gospodarczych i drugą drabinę — w Ministerstwie Handlu Zagranicznego. Tracimy na tym wiele czasu i pieniędzy, tych ostatnich w dwóch wariantach. Po pierwsze przez utrzymywanie zbędnego aparatu, który trzeba opłacać, po drugie przez powolne jego działanie i zwolniony refleks w stosunku do rynków światowych. Czasu na politykę gospodarczą w handlu zagranicznym nie ma, a polityka taka, wielka polityka gospodarcza, jest niezbędna.

Brakuje również do prowadzenia tej polityki dostatecznych danych. Informacja rynkowa jest niedostateczna. Wykorzystane są wprawdzie notowania i informacje, publikowane przez agencje światowe. Trzeba jednak brać pod uwagę, że zestawiane są one przede wszystkim z myślą o potrzebach największych użytkowników, najbardziej zaangażowanych w handel światowy krajów. Zainteresowania te zaś i interesy nie są takie same, jak zainteresowania i interesy nasze. Uzupełnienie ze strony naszych placówek dyplomatycznych i handlowych zagranicą jest, jak powszechnie tego dowodzą liczne skargi, niedostateczne.

Jeżeli chodzi o współpracę z krajowymi dostawcami dóbr eksportowych, to biurokratyczny system zarządzania powoduje, że podejmowane są wprawdzie próby wprowadzenia bodźców ekonomicznych dla wzmożenia ilości i jakości dóbr eksportowych, ale drogą urzędową — okólnikami, a nie drogą pełnego wykorzystania prawa wartości. Przedsiębiorstwa produkujące na eksport powinny znajdować odbiorcę, interesującego ze wszystkich względów ekonomicznych, powinny dobrze swą produkcję sprzedawać. Resort handlu zagranicznego nie jest atrakcyjnym kupcem, stąd tyle głosów, domagających się umożliwienia bezpośredniego dostępu na rynki światowe lub co najmniej współudziału w pracy central handlu zagranicznego. I w tej dziedzinie resort handlu zagranicznego szedł jak dotychczas drogą ratowania sytuacji przez zgodę na ustępstwa tam, gdzie sytuacja była nie do uratowania, natomiast własnych śmiałych rozwiązań koncepcyjnych trudno by się dopatrzeć.

W takiej sytuacji, gdy brakowało wybiegającej wprzód myśli ekonomicznej i organizatorskiej, resort musiał popaść w szereg sytuacji przymusowych, dyktowanych oczywiście również przez niedomagania całego organizmu gospodarki krajowej. Liczne interwencje dla łatania dziur w zaopatrzeniu przemysłu w surowce, heroiczne wyczyny dla wykonywania planu dewizowego, nagłe zrywy — stwarzały sytuacje, przypominające, jak się to popularnie mówi, raczej straż ogniową, niż wielkiego przedsiębiorcę państwowego na rynkach światowych. Ta zabawa ociężałego i niezgrabnego kolosa w strażaka, tyleż groteskowa, co smutna, pchała całą problematykę naszego handlu zagranicznego w błędne koło, z którego bez radykalnych posunięć nie mogło być wyjścia.

Kompleks zagadnień organizacyjnych ma tylko wówczas decydującą rolę, gdy służy określonej i postępowej koncepcji. W przeciwnym razie, podobnie jak we wszystkich innych kolosach państwowo-gospodarczych, służy rozrastaniu się biurokracji i potęgowaniu zjawisk ujemnych.

Wreszcie trzeba przypomnieć, że nie było w resorcie handlu zagranicznego konsekwentnej polityki kadrowej. Oczywiście trzeba brać pod uwagę szereg specyficznych i istotnych trudności. Bez węszenia wszędzie złych i agenturalnych wpływów można przecież przypuszczać, że informacja o naszej gospodarce, szczególniej w okresach wzrostu napięcia międzynarodowego, jest rzeczą dużej wagi dla wrogich nam sił. Toteż ostrożność w zakresie dobierania kadr resortu musi być daleko posunięta. Nie brakowało też licznych wypadków, że ludzie którzy obejmowali pracę w resorcie i wyjechawszy w jego sprawach zagranicę, po prostu sprzeniewierzali państwowe pieniądze i uciekali. W epoce prymatu posunięć represyjnych i wzmagającej się podejrzliwości rozpoczęły się czystki, które wyprały nasz aparat handlu zagranicznego nie tylko z ludzi nieodpowiednich, ale z wielu cennych fachowców i dobrych obywateli. Zastępowano ich nie tylko młodzieżą, która dopiero po dłuższym okresie czasu może osiągnąć pełne kwalifikacje i doświadczenie, ale również personelem najzupełniej przypadkowym, czasem wysoko ideowym, często cieszącym się jedynie zaufaniem tych czy innych wpływowych ośrodków, na pewno jednak na ogół nie mających najmniejszych kwalifikacji fachowych.

Za przyjmowanie ich nie można obciążać jedynie kierownictwa MHZ. Były to czasy, kiedy we wszystkich resortach i plonach podobne naciski istniały, przynosząc natychmiastowe szkody gospodarcze, a trwałe szkody wielu spośród tych „promowanych", którzy wreszcie muszą ustępować miejsca pracownikom z prawdziwego zdarzenia, pozostając samym w pozycji nieraz półwykolejeńców.

Być może z braku zaufania do nieodpowiedniej części kadr, zapewne nieraz z troski o jak najlepsze załatwienie poszczególnych spraw, kto wie czy nie z niezrozumienia roli Ministerstwa, jako czynnika nadrzędnego i politycznego — osoby z kierownictwa MHZ pozwalały podsuwać sobie do rozwiązania lub same się chwytały za rozwiązywanie spraw drobnych, jak zatwierdzanie trasy tego, czy innego transportu eksportowego węgla, czy ustalenie tekstu ulotki, reklamującej kalkomanię. Dobry referent, to skarb prawdziwy, ale kierownictwo o mentalności referenta, to raczej nieszczęście.

Istniały również zjawiska złego, nieodpowiedniego traktowania niektórych zagadnień, rzekomo politycznych, będących jednakże złą polityką w handlu zagranicznym. Tak na przykład w układach polsko-radzieckich ustalone były na długi okres czasu ceny węgla, sprzedawanego przez nas do ZSRR i rudy, sprzedawanej przez ZSRR nam. Wychodziły one z bazy cen światowych, a koncepcja uniezależnienia się od fluktuacji cen na rynkach światowych może mieć swoją wygodę, oczywiście pod warunkiem, że relacje nie będą się zmieniać. Tymczasem okazało się, że z biegiem czasu ceny węgla zaczęły rosnąć szybciej, niż ceny rudy. Pierwsze poszły w górę o kilkadziesiąt procent, drugie o kilkanaście procent. Powinniśmy byli wówczas wystąpić o rewizję ceny węgla, dostarczanego do ZSRR. Jakaś przedziwna wstydliwość, czy niedołęstwo powstrzymały od tego nasze MHZ, choć inne kraje obozu socjalistycznego w podobnej sytuacji bez trudności taką rewizję cen uzyskiwały. Trudno się dziwić radzieckiemu MHZ, że nie występuje o rewizję korzystnego dla Związku Radzieckiego układu. O ile jednak ich troska o interesy radzieckie jest w pełni zrozumiała, o tyle troska naszego MHZ o to samo była rzeczą szkodliwą.

Naginanie pracy MHZ do potrzeb tzw. polityki w ogóle, było często uniemożliwianiem polityki handlu zagranicznego, była to więc polityka zła, „polityka" w cudzysłowie. Fakt, że, jak mówią często od resortowego wicepremiera lub z jego biura przychodziły do Ministerstwa Handlu Zagranicznego konkretne polecenia, podobno czasem ponad głową czy obok kierownika MHZ, sprzyjał oczywiście tłumieniu samodzielności myśli i działania.

Cóż więc z tego wszystkiego wynika?

Wydaje się, że przede wszystkim trzeba zacząć od tego, żeby w dziedzinie handlu zagranicznego nie administrować i nie szeleścić papierami, lecz handlować z zagranicą. Dlatego trzeba by zmniejszyć centralizację, przybliżyć producentów eksportowych i użytkowników importu do rynków światowych, dać pełniejszą samodzielność centralom handlu zagranicznego tak, żeby przestały się stale oglądać na ulicę Wiejską w Warszawie w obawie przed naganą za szybkie samodzielne reagowanie na sytuację na rynkach światowych. Do tego zasadniczego celu — to jest rozwoju handlu — przystosować zadanie, strukturę i organizację resortu, uelastycznić system oddziaływania na producentów towarów eksportowych i konsumentów importu na podstawie ekonomicznej. Prowadzić z Ministerstwa Handlu Zagranicznego politykę handlu zagranicznego, a skończyć z drogą zabawą w urzędnika-kupca.

Oczywiście trzeba, żeby do spełnienia tych i niewątpliwie innych, nie wymienionych tu postulatów, znaleźli się ludzie z koncepcją lub ludzie, zdolni do korzystania z opracowanych przez naukowców i praktyków koncepcji i wcielania ich w życie.

Nie ulega też wątpliwości, że biorąc pod uwagę, iż handel zagraniczny jest jak najściślej związany z życiem i przemianami, które ono niesie, należy nadal kontynuować dyskusję na temat jego licznych problemów.

NOWE DROGI GOSPODARKI INDONEZJI

JAN ANUSZ

Na pojęcie terytorialne Indonezji składa się przeszło trzy tysiące wysp i wysepek rozsianych w południowej części Pacyfiku, w strefie klimatu tropikalnego. Ludność zamieszkująca je tworzy skomplikowaną mozaikę ras, narodowości, ustrojów społecznych i wyznań. Bezpośrednio ze sobą sąsiadują prymitywne chaty chłopów jawajskich i nowoczesne zabudowania plantacji holenderskich, średniowieczne warsztaty producentów batików i potężne rafinerie nafty Shell'a, małe sklepiki chińskie i filie koncernów z Amsterdamu i Nowego Jorku. Łowcy głów z Borneo, pracowici Jawańczycy, wojowniczy Aczyńcy z Sumatry, plemiona zbierackie Dajaków znajdują się dopiero u początku procesu stapiania się w jedno społeczeństwo. Silne dążenia odśrodkowe wielu wysp i obszarów oraz częste zmiany rządu — stwarzają atmosferę niepewności podsycaną przez Holendrów, którzy nie chcą pogodzić się z utratą „perły" swych zamorskich posiadłości.

W tych warunkach dążenia do zmiany profilu gospodarczego napotykają na wielkie przeszkody.

Model ekonomiczny Indonezji jest typowy dla wielu krajów zacofanych. Chociaż 70% ludności pracuje na roli, kraj musi sprowadzać z zagranicy pewne ilości zboża (np. w 1955 r. importowano 127 tys. ton ryżu). Wnętrze wysp kryje w sobie nieprzebrane bogactwa mineralne; jednak tylko część ich jest eksploatowana i w przeważnej mierze opuszcza kraj w stanie nie przerobionym. Struktura eksportu jest wybitnie jednostronna i opiera się w 46%[1]) na kauczuku, a w 23% na ropie i produktach naftowych. W imporcie przeważają tkaniny bawełniane (19%) i inne artykuły konsumpcyjne, gdyż słabo rozwinięty przemysł krajowy nie może pokryć zapotrzebowania szybko rosnącej ludności archipelagu. Wolumen przywozu ulega zresztą silnym wahaniom, w zależności od sytuacji w eksporcie.

Kiedy barometr cen na giełdzie kauczuku i cyny w N. Jorku, Londynie czy Amsterdamie spada, miliony drobnych gospodarstw chłopskich uprawiające kauczuk w Indonezji przeżywają ostry kryzys. Wielkie plantacje kauczuku łatwiej mogą przetrzymać trudny dla nich okres. Ogólny spadek wywozu cennej żywicy zmusza jednak rząd do drastycznego obcięcia wydatków na import, zwłaszcza artykułów konsumpcyjnych, a między innymi i żywności. W zawrotnym tempie rosną wtedy krajowe ceny detaliczne i hurtowe, dając silny impuls spirali inflacyjnej.

Rząd indonezyjski zdaje sobie sprawę z anomalii dotychczasowego systemu ekonomicznego. Co więcej, dysponuje już określonym programem działania. W pierwszej połowie br. opracowano projekt pierwszego planu pięcioletniego (1956—1960) i przedłożono do zatwierdzenia parlamentowi. W redakcji planu widoczne są ślady koncepcji i założeń pięciolatek chińskiej i hinduskiej. Przedstawiciele indonezyjskiego Biura Planowania kontaktowali się zresztą z New Delhi, czerpiąc stamtąd wzory.

Budowa bazy energetycznej i transportowej, modernizacja produkcji rolnej, poparcie dla miejscowego przemysłu i rzemiosła — to główne wytyczne pierwszego planu pięcioletniego Indonezji. Przewiduje on wydatkowanie ok. 30 mld rupii (2,63 mld dol.), z czego 62% dostarczy rząd i władze terenowe, a 38% sektor prywatny. Trzy czwarte tej kwoty globalnej zostało równomiernie podzielone pomiędzy przemysł (wraz z górnictwem), transport i elektryfikację. Reszta przypadła na rolnictwo i akcję przesiedleńczą[2]) (13%) oraz usługi o charakterze socjalnym (12%). Wśród czołowych inwestycji programu wymienić należy projekt dwu siłowni wodnych: na rzece Asahan (Sumatra) i na rzece Dżatiluhur (Jawa), fabrykę aluminium, fabrykę nawozów sztucznych, papieru i sztucznego jedwabiu. W dziedzinie transportu na pierwsze miejsce wysuwa się rozwój narodowej żeglugi międzywyspowej i przybrzeżnej, rozbudowa portów i sieci kolejowej.

[1]) Udział obliczony w stosunku do eksportu globalnego (wraz z ropą naftową i przetworami, wywożonymi przez obce towarzystwa).

[2]) Rząd popiera kolonizację słabo zamieszkałych wysp archipelagu przez przeludnioną Jawę.

Znaczne sumy asygnowane będą na eksplorację i eksploatację nowych źródeł surowców mineralnych, a szczególnie miedzi, manganu, ropy naftowej, węgla koksującego oraz surowców dla produkcji cementu.

PODSTAWOWE DANE O INDONEZJI

Ludność	81,9 mln (1955 r.)
w tym	Jawa ok. 52 mln
Obszar	1 492 tys. km²
Stolica	Dżakarta — ok. 3 mln mieszkańców (z przedmieściami)

Produkcja rolnicza (w tys. t.)	1955 r.
Ryż	12 890
Maniok	9 443[2])
Kauczuk	745
Cukier trzcinowy	840
Kopra	769[1])
Olej kokosowy	470
Soja	410
Tytoń	91
Herbata	43
Kawa	57[1])

Produkcja górnicza (w tys. t.)	1955 r.
Ropa naftowa	11 790
Gaz ziemny (mln m³)	1 998
Węgiel kamienny	814
Bauksyty	166[1])
Cyna (konc.)	34
Ruda manganu	6[1])

Produkcja przemysłowa (w tys. t.)	1954 r.
Produkty naftowe	9 750
Cement	149[2])
Tarcica	726
Cyna rafinowana	1,4
Energia elektryczna (mln kWh)	733[2])

Handel zagraniczny (w mln dol.)	1938	1955
Eksport	381	931
Import	275	604
Saldo	+106	+327
Saldo (bez ropy naftowej i pochodnych)	+26	+153

[1]) 1954
[2]) 1953

Pierwsza pięciolatka angażuje stosunkowo niewielką część dochodu narodowego w nowe inwestycje. Następne plany pięcioletnie mają stopniowo zwiększać ten udział, aż w latach 1976-1980 dojdzie on do 20%. Jednakże nawet relatywnie nieznaczne wydatki pierwszego planu będą ciężkim brzemieniem dla finansów kraju. Finansowanie nakładów inwestycyjnych drogą emisji biletów skarbowych da początkowo silny efekt inflacyjny. Zaciąganie pożyczek i kredytów zagranicą napotyka na duże trudności, u których podstaw leży brak zaufania monopoli kapitalistycznych do rządu w Dżakarcie. Niski poziom rezerw złota i dewiz nie pozwala na poważny wzrost udziału maszyn i sprzętu w imporcie.

Brak zresztą często dewiz na przywóz niezbędnych surowców dla już uruchomionych zakładów.

Drastyczne położenie finansowe zmusiło Indonezję do powzięcia ostrych, choć w pełni usprawiedliwionych kroków. 21 kwietnia br. parlament indonezyjski anulował porozumienie Okrągłego Stołu z 1949 r. oraz związane z nim umowy, odnoszące się do współpracy indonezyjsko-holenderskiej w polityce zagranicznej, obronie narodowej, kulturze, gospodarce i finansach. Wypowiedziano również status quo Zachodniego Irianu. Przedsiębiorstwa holenderskie zostały pozbawione dotychczasowych przywilejów i postawione na równej stopie z innymi spółkami zagranicznymi, działającymi na obszarze Indonezji. Wstrzymana została spłata długów zaciągniętych w Holandii przez b. administrację kolonialną.

Z bardziej szczegółowych postanowień nowej uchwały parlamentu wynika, iż rząd przekaże przedsiębiorstwom narodowym doki i magazyny portowe, pozostające dotychczas pod zarządem i będące własnością firm zagranicznych, głównie holenderskich.

W ciężkiej walce o utrzymanie suwerenności politycznej i uzyskanie niezależności gospodarczej oczy Dżakarty coraz częściej zwracają się ku obozowi socjalizmu. Kraje obozu socjalistycznego gotowe są bowiem przychodzić z szeroką pomocą Indonezji w realizacji jej programów rozwoju, a organizacje handlu zagranicznego naszych państw skłonne są nabywać w dużych ilościach i na rzetelnych warunkach cenne surowce indonezyjskie.

Lista obiektów przemysłowych i energetycznych, jakie Indonezja wznosi lub będzie budować przy udziale Związku Radzieckiego, Niemieckiej Republiki Demokratycznej czy Czechosłowacji, staje się coraz dłuższa.

Szczególnie szerokie perspektywy otwierają się przed wymianą Indonezji z ZSRR. We wrześniu oba kraje podpisały umowę, na podstawie której ZSRR udzieli Indonezji kredytu wieloletniego w sumie 100 mln dol. przy oprocentowaniu 2,5%. Pożyczka ta będzie zużytkowana m. in. na sfinansowanie eksploatacji pokładów węgla na Sumatrze Środkowej i południowo - wschod. Borneo, wydobycia niklu w kopalniach Towuti oraz na pomoc przy budowie potężnej zapory wodnej w Asahanie.

Coraz lepiej rozwija się handel Indonezji z Chinami Ludowymi. W pierwszej połowie 1956 r. wartość wzajemnych obrotów handlowych wyniosła 239 mln rp., a więc 2,5 razy więcej niż w analogicznym okresie 1955 r. Do dalszej ekspansji tej wymiany przyczyni się bez wątpienia uchylenie się w rb. Indonezji przed dalszym przestrzeganiem embarga strategicznego na wywóz kauczuku do Chin Ludowych. Przewiduje się analogiczne kroki w odniesieniu do embarga na eksport cyny i ropy naftowej. Ze swej strony rząd Chińskiej Republiki Ludowej dąży do znacznego rozszerzenia asortymentu towarów eksportowanych do Indonezji i gotów jest nawet udzielić kredytów i pomocy technicznej przy budowie zakładów przemysłowych (wymienia się w związku z tym prawdopodobny udział firm chińskich w budowie fabryki włókienniczej na archipelagu).

Obok ZSRR i Chin Ludowych na rynku indonezyjskim występują coraz częściej inni reprezentanci naszego obozu. I tak na przykład w ciągu roku bieżącego Czechosłowacja podjęła się dostawy sprzętu dla fabryki opon samochodowych. Niemiecka Republika Demokratyczna złożyła ofertę na dostarczenie wyposażenia dla fabryk włókienniczych i papierni, cukrowni, wytwórni szkła i ceramiki, fabryki nawozów sztucznych, chemikaliów oraz zapałek.

Wśród kontrahentów Indonezji w grupie państw socjalistycznych poważne miejsce przypada Polsce, zwłaszcza jako odbiorcy surowców indonezyjskich. W 1955 r. zajęliśmy pierwsze miejsce w rzędzie importerów Indonezji w tej kategorii krajów, wyprzedzając Czechosłowację. Nasz przywóz obejmuje przede wszystkim kauczuk cynę, herbatę, tłuszcze i oleje.

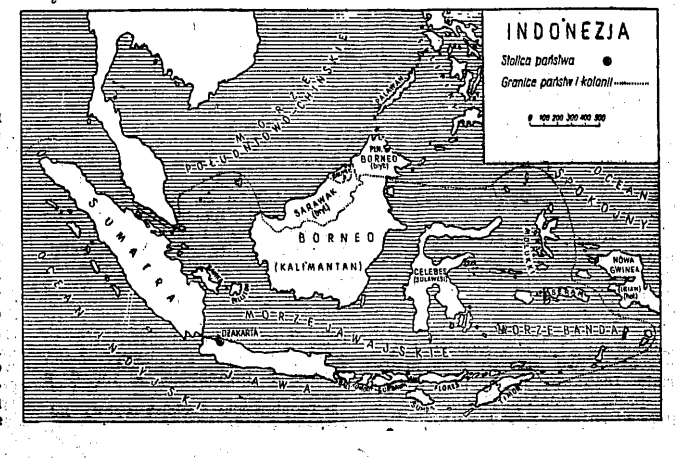
Znacznie słabiej rozbudowany jest nasz eksport na archipelag. Ustępujemy tu nie tylko Czechosłowacji ale i Węgrom, a ostatnio i NRD. Nasz wachlarz towarów eksportowych składa się z towarów konsumpcyjnych, głównie tkanin bawełnianych i ze sztucznego jedwabiu oraz pewnych ilości gwoździ, papieru rotacyjnego, pomp ręcznych, karbidu itp.

Maszyny, środki transportu i wszelkiego rodzaju sprzęt inwestycyjny nie odgrywają żadnej roli w tym handlu. Centrale handlu zagranicznego i MHZ ciągle za mało interesują się możliwościami rozszerzenia handlu z Indonezją. Szczupła misja handlowa Polski w Dżakarcie nie jest w stanie podołać wszystkim swym obowiązkom i ogranicza swą działalność głównie do obszaru Jawy. Konieczne jest jednak rozszerzenie zbytu towarów polskich również na inne wyspy archipelagu, wzbogacenie asortymentu w tym stopniu, by mógł on zaspokajać część rosnących potrzeb rozwijającej się gospodarki indonezyjskiej.

Trzeba pamiętać o tym, iż małe doświadczenie Indonezji w budownictwie przemysłowym, brak fachowców — paraliżują wiele poczynań w dziedzinie nowych inwestycji. Dlatego też projekty z tego zakresu pozostają często tylko na papierze. Dokładne rozeznanie źródeł surowcowych, lokaty fabryki czy kopalni, określenie rozmiarów produkcji itp. powinny należeć w takich wypadkach do firmy, która chce podpisać kontrakt. W sprawach tych musimy wykazać maximum inicjatywy, zwłaszcza że na rynku występują groźni rywale zachodnio-europejscy oraz amerykańscy, dysponujący wielkimi środkami finansowymi i sztabem specjalistów na miejscu.

Nie tylko polskie tkaniny i gwoździe, ale i polskie karuzelówki, szlifierki, statki i motocykle, kompletne urządzenia fabryk i kopalni muszą znaleźć drogę na rynek indonezyjski.

Na targowisku miasteczka Kota - Gede



Refleksje z Chin

Walka o chleb

MAKSYMILIAN POHORILLE

Towarzysze chińscy zapewniają, że kolektywizacja została przeprowadzona przy całkowitym zachowaniu zasady dobrowolności. Pewne wypaczenia i błędy, których nie można było w tak masowym ruchu uniknąć, mają ich zdaniem charakter wyłącznie lokalny i nie mogą wpłynąć na zasadniczą ocenę kolektywizacji. Ich zdaniem głównym bezpieczeństwem było nie awanturnictwo, lecz występujący u niektórych działaczy strach, że partia nie potrafi zapanować nad tak masowym ruchem. Stąd pewne próby zahamowania rozwoju spółdzielczości produkcyjnej, uznane przez partię za przejaw tendencji oportunistycznych. Jak już stwierdziłem, trudno mi było zgruntować ten problem w oparciu o własne obserwacje. Starałem się przeto uzyskać odpowiedź na inne zasadnicze pytanie: jaki wpływ wywarła kolektywizacja na produkcję rolną i zaopatrzenie ludności miejskiej w artykuły żywnościowe. Związek między tym problemem, a problemem poprzednim, jest zupełnie oczywisty.

Bieżący rok nie należy do najszczęśliwszych dla rolnictwa chińskiego. Szereg prowincji nawiedziły klęski żywiołowe. Lecąc z Pekinu do Szanghaju przez blisko 20 minut unosiliśmy się nad obszarem zalanym wodą. W Hansu widzieliśmy ogromne drzewa obalone przez wiatr, zawalone domki, zniszczone plony. Przyjechaliśmy tam w kilka dni po groźnym huraganie, który kosztował wiele ofiar w ludziach i spowodował ogromne szkody materialne. Mimo jednak klęsk żywiołowych urodzaj był spodziewany — według oficjalnej oceny — niemniejszy, niż w roku ubiegłym. Ocena ta jest chyba realistyczna, jeżeli powszechnym zjawiskiem jest powiększenie wysokości dniówek obrachunkowych w spółdzielniach.

Odbyłem wiele wędrówek po targowiskach, sklepach, stołówkach robotniczych i restauracjach. Na targowiskach panuje duże ożywienie. Występują pewne trudności w zaopatrzeniu w jarzyny i mięso. (Jarzyny zajmują ważne miejsce w menu Chińczyków). W Mukdenie narzekają na brak pewnych jarzyn. W Szanghaju targowiska są faktycznie czynne tylko od 5 do 8 godziny rano. Potem stragany są pustawe. Za mięsem tworzą się mniejsze lub większe kolejki. Ceny, o ile zdołałem się zorientować, nie uległy zmianie.

REGLAMENTACJA I KONSULTACJE

Ryż i tłuszcze sprzedaje się w sklepach na kartki. System reglamentacji ryżu został wprowadzony jeszcze w 1955 r. Normy są na ogół wystarczające. Należy przy sposobności zaznaczyć, że zastosowany w Chinach system kartkowy jest bardzo oryginalny. Ja przynajmniej nigdy nie zetknąłem się z takim systemem, ani o takim systemie nie słyszałem. Wprowadzając określone formy spożycia, usiłuje on zarazem uwzględnić indywidualne różnice w potrzebach. Podobnie jak to było kiedyś u nas, normy spożycia dla różnych kategorii pracowników są różne. Ciężko pracujący robotnicy otrzymują 22,5 — 27,5 kg, robotnicy przy pracy lżejszej 13 — 17 kg, pracownicy umysłowi 12 — 14,5 kg itd. Oryginalność systemu kartkowego w Chinach polega na tym, że ścisłe określenie normy spożycia następuje na podstawie zapotrzebowania samej osoby zainteresowanej. Gdy dany pracownik zgłasza zapotrzebowanie swej rodziny na ryż, przeprowadza się z nim rozmowę, prosi się go aby wypróbował normę, poradził się z żoną itd. Po okresie „próby" ostatecznie ustala śię potrzebną mu ilość ryżu. Wprowadzenie elementów „perswazji" i pracy wychowawczej do systemu kartkowego, który jest biurokratyczny z samej swej natury, jest niewątpliwie czymś oryginalnym i specyficznie chińskim.

Ogólnie biorąc można stwierdzić, że władzy ludowej w Chinach udało się w stosunkowo krótkim czasie poważnie podnieść pordukcję rolniczą (ze 114 mln ton w 1949 r. do 184 mln ton w 1955 r.) i zlikwidować klęski głodowe, których ofiarą padały miliony ludzi w przeszłości.

Kolektywizacja nie spowodowała wstrząsu na rynku produktów żywnościowych. Pomimo pewnych braków i trudności, o których wspomniałem wyżej, zaopatrzenie uległo w bieżącym roku pewnej poprawie w porównaniu z rokiem ubiegłym. Stwierdzają to zgodnie zarówno towarzysze chińscy, jak przebywający w Chinach Polacy.

W czasie blisko 2-miesięcznego pobytu w Chinach zwiedziłem szereg spółdzielni produkcyjnych. Wbrew ogólnie przyjętym zwyczajom zaczynałem zwiedzanie nie od oglądania pól i rozmów ze spółdzielcami, lecz od analizy bilansu spółdzielni. Wydawało mi się, że z liczb można dowiedzieć się więcej niż ze słów. Nie znaczy to, że nie interesowały mnie opowiadania spółdzielców. Temat jest zawsze jeden i ten sam: jak żyli przed rewolucją i jak żyją obecnie. Jeden opowiadał o śmierci głodowej swoich dwóch córek w 1936 r., drugi o smutnym dzieciństwie spędzonym na służbie u obszarnika, trzeci o bezprawiach i gwałtach pod okupacją japońską. W tych świeżych jeszcze wspomnieniach, w tych niezapiekłych ranach, w tym smaku goryczy tkwi wielka siła pchająca chłopa chińskiego ku przyszłości. Przeszłość jest przeklęta.

TRUDNOŚCI I DROGI PRZEZWYCIĘŻENIA

Brak mi talentu, aby pisać o doli człowieczej. Pozostawiam ten wielki temat literatom. Ja wracam do suchych liczb przyziemnych: do gospodarki spółdzielczej, przeżywanych przez nią trudności i dróg ich przezwyciężenia.

Istotne znaczenie dla zrozumienia aktualnej problematyki spółdzielczości produkcyjnej w Chinach ma poznanie stosunków wymiany towarowej między miastem i wsią. Niewątpliwie odegrały one również ważną rolę w samym procesie kolektywizacji wsi.

Chłop chiński rzadko sam sprzedaje produkty na targowiskach miejskich. Produkty te skupują drobni handlarze (obecnie coraz większą rolę odgrywają spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu). Do 1953 r. istniał wolny rynek produktów rolniczych. Swobodna gra cen na rynku przyspieszała różnicowanie się chłopstwa. W Chinach tylko część gospodarstw chłopskich dysponuje nadwyżkami towarowymi, poważna część gospodarstw zmuszona jest dokupywać ryż. Spekulacja więc ryżem (szczególnie w latach nieurodzaju) uderza bezpośrednio w biedne chłopstwo. 19.XI.1953 r. został wydany dekret „o regulowaniu rynku artykułów spożywczych". Dekret ten faktycznie ustalił państwowy monopol handlu zbożem. W wyniku wprowadzenia obowiązkowych dostaw zbóż wystąpiły w latach 1954 — 55 poważne sprzeczności między miastem i wsią oraz osłabły bodźce zainteresowania materialnego w rozwoju produkcji.

W 1955 r. został wydany nowy dekret „o tymczasowym zakupie i zbycie zboża na wsi" zmierzający do uelastycznienia systemu skupu.

Normy dostaw zostały poddane gruntownej rewizji. Wysokość planowych zbiorów została ustalona na podstawie dawnych o średnich plonach w latach ubiegłych. Po odliczeniu ilości zboża potrzebnego na siew, wyżywienie rodziny i utrzymanie zwierząt gospodarczych uzyskuje się dane o wysokości planowych nadwyżek towarowych, z których chłopi obowiązani są sprzedać państwu 80 proc. — 90 proc.

Zmiany wprowadzone w 1955 r. do systemu skupu zbóż polegają na:

a) bardziej elastycznym ustalaniu norm spożycia wewnętrznego w gospodarstwach chłopskich,

b) przyjęciu zasady, że normy nie ulegną zmianie w ciągu 3 lat,

c) zmniejszeniu dostaw ze 100 proc. do 80—90 proc. nadwyżek towarowych,

d) całkowitym zwolnieniu z dostaw (na przeciąg 3 lat) wziętych pod uprawę odłogów,

e) uzależnieniu norm zaopatrzenia gospodarstw, którym brak zboża — od wielkości produkcji w danej prowincji.

PODATKI, KREDYTY, PLANOWANIE

Wysokość podatku gruntowego i normy dostaw są dla spółdzielni produkcyjnych identycznie takie same jak dla indywidualnych gospodarstw chłopskich. Pomoc materialna państwa dla spółdzielczości głównie występuje w postaci kredytów. Udzielone spółdzielniom kredyty osiągnęły z końcem pierwszego półrocza br. sumę 3 miliardów juanów. Bezpośrednie inwestycje państwowe w rolnictwie są stosunkowo szczupłe. Wydatki na prace irygacyjne wynoszą 402 mln juanów, tj. 4,9 proc. ogólnej sumy inwestycji w gospodarce narodowej, inne inwestycje w rolnictwie 199 mln juanów 2,4 proc.)[1]. W przyszłym roku planowane jest zwiększenie inwestycji w rolnictwie. Zgodnie z uchwałami III Zjazdu KPCh zostaną zmniejszone podatki i podniesione ceny skupu. Kroki te niewątpliwie umocnią gospodarkę i złagodzą występujące w sferze podziału sprzeczności między miastem i wsią.

Dla ułożenia prawidłowych stosunków między państwem i spółdzielniami produkcyjnymi istotne znaczenie ma usprawnienie metod planowania w rolnictwie. Spółdzielnie dotychczas otrzymywały mnóstwo wskaźników planowych, określających areał gruntów pod uprawę poszczególnych roślin, przyrost bydła i trzody chlewnej, produktywność bydła itd.

Gdy zapytałem przewodniczącego jednej ze spółdzielni, czy wskaźniki te nie kolidują z jego własnym rachunkiem ekonomicznym, to znaczy — czy plan narzuca mu mu uprawy mniej opłacalnych roślin, spojrzał na mnie ze zdumieniem. Długo mi tłumaczył, że plan jest dyskutowany, poprawiany, uzgadniany itp., ale czułem, że stracił do mnie zaufanie. Zaczął mnie traktować nieomal jak przedstawiciela prasy burżuazyjnej. Opowiedziałem ten „incydent" odpowiedzialnemu towarzyszowi z KC i zapytałem go, czy nie niepokoi go, ta ślepa wiara działaczy terenowych w nieomylność planu. Śmiał się. A potem oświadczył mi, że ilość wskaźników planowych już jest mniejsza, niż była poprzednio i że w przyszłości system planowania ulegnie dalszym usprawnieniom. Plan zostanie bardziej zbliżony do rzeczywistości i spółdzielnie produkcyjne uzyskają większą samodzielność.

*

System reglamentacji spożycia zbóż rzutuje na formy podziału produktów w spółdzielniach produkcyjnych. Ryż wydaje się według obowiązujących norm w zależności od ilości członków rodziny (wartość ryżu oczywiście zostaje potrącona z przypadających na daną rodzinę dochodów). Według ilości dniówek obrachunkowych rozdziela się tylko nadwyżki zbóż (10 — 20% planowej produkcji towarowej, które zostają do dyspozycji spółdzielni oraz produkcja ponadplanowa).

[1]) Dane z r. 1955.

Dla ilustracji podaję niżej bilans zbóż w jednej ze spółdzielni produkcyjnych w pobliżu Nankinu.

Wszystkich zbóż (w przeliczeniu na ryż) zebrano w 1955 r. 1 807,18 q. Z tego:

sprzedano państwu	296,92
wydano na utrzymanie członków spółdzielni i ich rodziny	935,30
na siew	100,00
na spawanie	26,80
nadwyżki ponadplanowe podlegające rozdziałowi na dniówki[1])	368,05
do wymiany na rynku wiejskim	50,11

Jednym z zasadniczych punktów wyjścia przy podziale dochodów w spółdzielni produkcyjnej są potrzeby konsumpcyjne spółdzielców. Ma to swoje plusy i minusy. Plusem moim zdaniem, jest przyjęcie założenia, że nie ma jakiegoś absolutnego priorytetu dostaw obowiązkowych przed zapewnieniem określonego minimum spółdzielcom. Minusem są pewne elementy wyrównawczości w podziale dochodu, przypominające okres komunizmu wojennego.

INTERESY OSOBISTE

Szersze uwzględnienie interesów osobistych członków spółdzielni stanowi niewątpliwie jeden z węzłowych problemów na obecnym etapie rozwoju spółdzielczości. W spółdzielniach, które zwiedziłem, rozmiary działki przyzagrodowej nie przekraczały 0,1 mu (0,6 ara). Działka więc nie mogła odgrywać dotychczas istotniejszej roli w zaspokojeniu potrzeb konsumpcyjnych spółdzielców. Socjalizacja została posunięta bardzo daleko. Uspołecznieniu uległa nie tylko cała produkcja rolna lecz i gospodarstwa pomocnicze (rybołówstwo, koszykarstwo, drzewa owocowe), które odgrywają dość ważną rolę w życiu wsi chińskiej. Obecnie zaznacza się wyraźny odwrót od tego przesadnie pojętego kolektywizmu.

Gospodarka zespołowa winna się koncentrować na podstawowych uprawach: ryżu, pszenicy, bawełnie itp. Spółdzielcy otrzymają możliwość zajmowania się gospodarstwem pomocniczym, chowania prosiąt, uprawy pewnych jarzyn.

Partia uważa za jedno z głównych zadań szybką poprawę sytuacji materialnej członków spółdzielni produkcyjnych. Sprzeciwia się ona występującym tu i ówdzie próbom narzucania spółdzielniom wysokiego tempa inwestycji kosztem zmniejszenia dochodu podzielnego. Dyrektywa w tej sprawie głosi: „Mniej zatrzymywać, więcej rozdzielać".

*

Kroki podjęte przez partię w celu zwiększenia osobistego zainteresowania materialnego spółdzielców świadczą o realizmie i dużym wyczuciu mas.

Ruch spółdzielczy w Chinach ma do rozwiązania wiele trudnych i skomplikowanych zagadnień. Jakiego czasu trzeba, aby ruch ten w pełni okrzepł i przezwyciężył pierwsze, najistotniejsze trudności natury organizacyjnej, produkcyjnej i ekonomicznej? Nie podejmuję się odpowiedzi na to pytanie. Nie czas jeszcze na takie prognozy. Pewne jednak jest, że to co się dzieje i dziać będzie na chińskiej wsi, będzie miało ogromne znaczenie historyczne nie tylko dla Chin, lecz dla całej Azji. Na Chiny zwrócone są oczy setek milionów chłopów Indii, Indonezji, Wietnamu, Korei, Cejlonu i wielu innych krajów azjatyckich. W czasie mego pobytu w Pekinie bawiła tam kilkuosobowa delegacja parlamentarna Indii. Celem delegacji było zapoznanie się z doświadczeniem spółdzielczości produkcyjnej w Chinach. Rząd hinduski zamierza zorganizować w najbliższej przyszłości około 10 tys. spółdzielni produkcyjnych. Fakt ten ma swoją głęboką wymowę.

Rewolucja chińska wzbudziła wielkie nadzieje wśród narodów Azji. Są to nadzieje na pełną i rzeczywistą suwerenność narodową, na ustrój sprawiedliwości społecznej, na postęp gospodarczy, na chleb. Urzeczeni osiągnięciami technicznymi XX wieku często zapominamy, że na ogromnych obszarach kuli ziemskiej głód w znaczeniu najbardziej dosłownym jest jeszcze wciąż wielkim, nierozwiązanym problemem. Wieść o zwycięstwie spółdzielczości produkcyjnej w Chinach brzmi w uszach milionów chłopów Azji jako wielka obietnica chleba i wyrwanie się wsi z wielowiekowego zacofania, w które pogrążył ją feudalizm i z którego nie był jej w stanie wyzwolić rodzący się kapitalizm. Dzieło rozpoczęte przez KPCh jest niewątpliwie wielkie i niezwykle śmiałe — śmiałe w swoim rozmachu i w poszukiwaniu nowych rozwiązań. Dużą otuchą i optymizmem napawa mnie głęboki związek KPCh z masami ludowymi.

Znamy z własnego doświadczenia ogromne trudności, niebezpieczeństwa, wzloty i upadki (te pierwsze w mniejszym, lecz te drugie w wystarczającym stopniu) ruchu spółdzielczego na wsi. Jednak nie sądzę, że można przez pryzmat naszego doświadczenia, oceniać wielkie procesy dokonujące się na wsi chińskiej.

„Wer den Dichter will verstehen, muss in Dichters Lande gehen". Jeżeli zacząłem mój cykl artykułów od zachęty studiowania cudzych doświadczeń, muszę go skończyć stwierdzeniem, że możliwość przenoszenia tych doświadczeń na własny grunt jest siłą rzeczy (odmiennością warunków historycznych) wielce ograniczona.

Śledząc za rozwojem kolektywizacji w Chinach musimy stwierdzić, że na wsi chińskiej powstał wielki i rzeczywiście masowy ruch; a ruch taki zawsze wykracza poza określone początkowo ramy. Ważne jest, aby został on mądrze pokierowany przez doświadczoną awangardę mas ludowych. Konsekwentna realizacja w codziennej praktyce „linii mas" zapewni spółdzielczości produkcyjnej w Chinach dalsze wielkie sukcesy.

[1]) Należy zaznaczyć, że w 1955 r. obowiązywała jeszcze w tej spółdzielni opłata za ziemię, a w związku z tym spółdzielcy sami płacili podatek gruntowy.

Rynki światowe i handel międzynarodowy

TRUDNOŚCI BIAŁEGO RYNKU

Listopadowe ceduły giełdy cukrowej z listopada znajdują się w centrum uwagi wszystkich, zainteresowanych wydarzeniami na „białym rynku". W dniu ósmego listopada krzywa notowań cukru kubańskiego, utrzymująca się od dłuższego czasu w granicach 3,25 c US. za 1 lb. drgnęła w górę, a następnie, stale zwyżkując, osiągnęła w końcu miesiąca rekordowy od pięciu lat poziom 4,8—5,0 c.

Wagę tych zmian łatwo docenić pamiętając, że od 1953 r. wahania cen cukru były minimalne, a zwyżkę o kilka dziesiętnych centa uważano za znamienną.

Bezpośrednią przyczyną gwałtownej haussy było wzmocnienie się pozycji statystycznej cukru w związku z przewidywanym spadkiem produkcji w Europie, konsekwencje konfliktu bliskowschodniego i wzrost stawek frachtowych.

Suche wyliczenie tych czynników haussy nie tłumaczy jednak dostatecznie jej natężenia. Tła tego zjawiska należy szukać w przeszłości i w strukturze międzynarodowego rynku cukru.

NIECO HISTORII

Cukier należy do tych nielicznych artykułów spożywczych, których wytwórczość rozwijała się znacznie szybciej od przyrostu ludności. W latach 1913—1955 produkcja cukru zwiększyła się o 22,3 mln. ton do szczytowego poziomu 41 mln. ton, podczas gdy w tym samym czasie ilość mieszkańców globu wzrosła mniej więcej o połowę. Rezultatem tego był wzrost konsumcji, co prawda rozdzielony nierównomiernie. I tak na przykład w 1952 r. spożycie cukru na 1 mieszkańca wyniosło w Australii 55 kg., a w Syjamie — 2 kg.

Rozwój produkcji cukru datuje się zresztą znacznie wcześniej, niż od 1913 r. Już w drugiej połowie ubiegłego stulecia Europa rozpoczęła na szeroką skalę uprawę buraka cukrowego i w krótkim czasie poważnie zagroziła krajom tropikalnym — dostawcom cukru trzcinowego.

Pierwszą próbą interwencji na światowym rynku cukru była konwencja brukselska z 1902 r., regulująca m. in. stały stosunek produkcji obu gatunków cukru. Wybuch I Wojny Światowej pozbawił to porozumienie wszelkiego znaczenia, ponieważ główni importerzy cukru — z Anglią na czele — odcięci zostali od swych źródeł dostaw. Aby pokryć deficyt w zaopatrzeniu, kraje te udzieliły silnego poparcia uprawie trzciny cukrowej na Kubie i na Jawie. Skutki tego kroku dają się odczuć do dziś. Kubański cukier trzcinowy stał się decydującym czynnikiem kształtowania podaży i cen cukru na całym świecie. II wojna Światowa, działanie odroczonego popytu wojennego wreszcie „boom" koreański przyśpieszyły ten proces. Udział Kuby w światowym eksporcie cukru w 1951 r. wyniósł 40 proc. wobec 23 proc. przed wojną i dopiero ograniczenie areału i produkcji w okresie stagnacji — pokoreańskiej nieco pomniejszyły preponderancję cukru kubańskiego (34,5 proc. udziału w 1955 r.).

Chwiejna równowaga na rynku cukru stawała się tym niebezpieczniejsza, iż towarzyszyło jej zmniejszanie się tzw. wolnych obrotów, to jest handlu dokonywanego poza siecią dwustronnych porozumień i układów preferencyjnych.

Przyczyną tej tendencji były względy zarówno natury militarnej, wymogi gospodarki dewizowej jak założenia współczesnej agrotechniki (płodozmian). Te powody skłaniały kraje o umiarkowanym klimacie do dalszego forsowania produkcji cukru buraczanego, mimo, iż była ona droższa od produkcji cukru trzcinowego. Surowe restrykcje importowe i wysokie cła stwarzały ramy dla zawierania licznych porozumień preferencyjnych, które chronić miały producentów przed fluktuacjami wolnego rynku oraz zapewnić krajom deficytowym nieprzerwany strumień dostaw. Polityka ta doprowadziła do rozbicia jednego kapitalistycznego rynku cukru na szereg równoległe funkcjonujących i izolowanych odcinków. W chwili obecnej na „wolny" rynek kieruje się tylko 1/3 globalnego eksportu światowego cukru.

Dominująca pozycja jednego kraju na stale zawężającym się rynku wytwarza anormalne warunki, w jakich stosunkowo nieznaczne przesunięcia wywołują nieproporcjonalnie ostre wahania cen, które w okresie zniżki godzą w interesy producentów cukru trzcinowego. Gospodarka tych krajów wspiera się bowiem na monokulturze trzciny, a spożycie wewnętrzne cukru jest na tych obszarach na ogół niewielkie.

Taki stan rzeczy zmusza uczestników wolnego rynku do prób organizowania obrotów poprzez porozumienia kartelowe. Obowiązująca obecnie, od 1.I.1954 roku na przeciąg pięciu lat Międzynarodowa Umowa Cukrowa (MUC) jest w pewnym sensie kontynuacją tzw. układu Chadbourne'a z 1934 r., oraz podobnego układu z 1937 r.

MECHANIZM MUC

W istocie swej MUC jest kartelem eksporterów i importerów cukru, reprezentowanych przez odnośne rządy. Układ nie narzuca jednak importerom zobowiązania do odebrania określonych ilości surowca, jak to postanawia np. Międzynarodowe Porozumienie Pszeniczne.

Zasadniczą treścią MUC jest przyznanie krajom eksportującym podstawowych kontyngentów wywozowych („basic export tonnages"). Faktyczne rozmiary kwoty eksportowej odbiegają jednak od tych kontyngentów i zależą wprost od ruchu cen cukru kubańskiego. Jeśli notowania te przez określony czas utrzymują się powyżej górnego limitu cen Rada Cukrowa, jako organ wykonawczy MUC, ma prawo zwiększyć kwotę wywozową[1]), w przeciwnym razie może ją zredukować, ale nie więcej jak o 20 proc.

Działanie zawiłego mechanizmu MUC, przedstawione na tym miejscu w bardzo ogólnym zarysie, napotkało od razu na wielkie przeszkody. Okazało się bowiem, iż niektóre kraje eksportujące (m. in. Indonezja, Brazylia, Peru) wolały pozostać na pozycji outsiderów i nie uzależniać rozmiarów swego wywozu cukru od decyzji Rady. Z drugiej strony, kwoty przyznane uczestnikom MUC były stosunkowo wysokie i nie mogły odegrać należycie swej restrykcyjnej roli na odcinku podaży. Komentatorzy prasy gospodarczej na Zachodzie za ujemną stronę działalności MUC poczytywali także ustalenie strefy stabilizacyjnej cen na zbyt wysokim poziomie, co nader często — w okresach depresji — prowadziło do redukcji kontyngentów wywozowych. Każdą decyzję Rady tej treści kraj eksportujący uważał z reguły za niekorzystną dla siebie. Podobne stanowisko zajmował kraj importujący, choć ze swego punktu widzenia.

Splot tych wszystkich przyczyn powodował, iż wbrew intencjom autorów Umowy system regulacji kwot w małym tylko stopniu wpływa na kształtowanie się światowej ceny cukru, która na ogół przebiegała na minimalnym poziomie stabilizacyjnym lub nawet poniżej. System MUC zawodził również w okresach gwałtownej zwyżki ceny czego jesteśmy świadkami ostatnio.

NOWA PRÓBA

Po nieudanych wysiłkach załagodzenia sprzeczności Układu na konferencji w Nowym Jorku w połowie rb., jesienią zwołana została ponownie sesja MUC również pod auspicjami ONZ.

Z przebiegu konferencji genewskiej, na której reprezentowani byli nie tylko dotychczasowi członkowie porozumienia ale i outsiderzy, wynika, iż uczestnicy jej żądali na ogół podwyższenia kwot wywozowych i postulaty swe częściowo zrealizowali. W związku z tym globalna kwota podstawowa wszystkich „starych" członków MUC została podwyższona z 4,4 mln t. do 4,74 mln. t., do czego dodać należy kilkaset tysięcy ton, jakie przypadną niektórym krajom z tzw. kwoty rezerwowej oraz kontyngenty zaproponowane outsiderom. Łączna kwota wywozowa wyniesie wtedy 6.037 tys. t. podczas gdy zapotrzebowanie na cukier z wolnego rynku w 1957 r. ocenia się na ok. 5,3 mln. t.

Kwestia cen została rozwiązana mniej sztywno, niż to miało miejsce dotychczas. Zniesiono dawną strefę stabilizacyjną i wprowadzono trzy przedziały cen, przy czym poziom minimalny wynosi 3,15 c za 1 lb., maksymalny — 4 c. W zależności od ruchu notowań cukru kubańskiego Rada może albo całkowicie znieść na dany okres bieżący kontyngent wywozowy, albo przystosowywać go do kwoty podstawowej, albo wreszcie — zredukować go, ale nie więcej niż o 20 proc.

Na pierwszy rzut oka postanowienia te wydają się dość realistyczne. Skuteczność nowego systemu będzie jednak nadal hamowana, jak twierdzą obserwatorzy z niektórych krajów na Zachodzie, przez zafiksowanie zbyt wysokich kontyngentów. Nie wydaje się zresztą prawdopodobnym, aby niektórzy główni outsiderzy zgodzili się wejść do MUC nawet na obecnie proponowanych im warunkach.

Przyszłość pokaże, czy konferencja genewska potrafiła zapewnić rozwiązanie palących problemów rynku cukrowego.

MIEJSCE POLSKI NA WOLNYM RYNKU

MUC jest platformą porozumienia nie tylko pomiędzy eksporterami i importerami cukru ale stwarza również płaszczyznę dla kontaktów głównych producentów z krajów kapitalistycznych i socjalistycznych. ZSRR, Polska, CSR i Węgry weszły do MUC kierując się chęcią współpracy w rozwoju handlu międzynarodowego. Stając się uczestnikami MUC wymienione kraje zastrzegły sobie jednak swobodę w ustalaniu rozmiarów produkcji i poziomu zapasów cukru, teoretycznie ograniczoną w stosunku do innych partnerów MUC.[1]). Uzgodniono również, iż eksport cukru z Polski i CSR, a ostatnio i z Węgier do ZSRR nie będzie stanowił części obrotów wolnorynkowych.

Kwoty podstawowe przyznane państwom socjalistycznym nie są wysokie; były one zresztą częstokroć niewykorzystywane. Udział tej grupy krajów członkowskich MUC w globalnej kwocie podstawowej MUC na 1957 r. (kwoty starych członków plus kwoty proponowane outsiderom, ale bez Jugosławii i NRD) wynosi ok. 12,4 proc., przy czym na Polskę przypada 220 tys. ton. Ilość tą stanowi 59 proc. naszego globalnego eksportu cukru w 1955 r. (wg. GUS).

Wykonanie nawet i tego, stosunkowo niewielkiego limitu wywozu polskiego na wolny rynek w 1957 r. wydaje się bardzo problematyczne. Dotychczasowa spadkowa tendencja tonażu cukru eksportowanego w 1955 r. w porównaniu z 1954 r., utrzymywała się i nadal w ciągu 1956 r. Błędy kampanii buraczanej 1956/57 i związany z tym spadek produkcji cukru, wzrost spożycia wewnętrznego oraz potrzeby odbudowania rezerwy stanowić będą czynnik ograniczający podaż zewnętrzną.

Sytuacja taka jest wysoce niepomyślna z punktu widzenia gospodarki dewizowej. Jak wywodzi bowiem S. Biały w nr 9/56 „GOSPODARKI PLANOWEJ" w naszych warunkach produkcyjnych eksport cukru przynosi większe wpływy dewizowe w przeliczeniu na 1 ha uprawy buraka od wielu innych kultur. Wywoz ten wydaje się nawet bardziej uzasadniony od zbytu za granicą pewnych gotowych wyrobów cukierniczych, do których dopłacamy znaczne sumy.

W świetle powyższej argumentacji koniecznym jest wykazanie maksymalnego poparcia dla uprawy buraka, selekcję ziarna, dbałości o należyte przeprowadzanie kampanii buraczanej, i jak najlepsze wyniki produkcji cukrowni. Zwiększenie masy eksportowej zwłaszcza przy zapowiadającej się dobrej koniunkturze światowej na cukier zapewni nam opłacalne źródło wpływów dewizowych, czerpanych również z krajów „wolnego rynku". (J. A.)

[1]) przez upłynnienie części rezerwy.

[1]) kraje kapitalistyczne, należące do MUC, mają zalecone ograniczyć produkcję do poziomu, wytyczonego przez potrzeby konsumcji wewnętrznej, eksport ustalony przez MUC, oraz określone maximum zapasów.

JÓZEF MIESZKOWSKI

ŻERAŃ wyprzedza CRZZ

Kryzys w związkach zawodowych sprzągnięto z kwestią samorządu gospodarczego po raz pierwszy na historycznym już zebraniu wrześniowym załogi Fabryki Samochodów Osobowych na Żeraniu.

Później, w miarę jak obnażano wciąż bezwzględniej wszystkie schorzenia w ruchu zawodowym, rosła popularność koncepcji samorządu robotniczego, rosła również więź przyczynowa między obu tymi zjawiskami.

Żerań nie wypuszczał z rąk raz podjętej inicjatywy. Toteż wkrótce awansował do rangi „zakładów putiłowskich polskiej rewolucji październikowej", zaś nazwę „Żerań" poczęto wymieniać w kraju i za granicą bezpośrednio po nazwie „Poznań", akcentując w ten sposób określone etapy na drodze wielkich przemian w Polsce.

Do FSO na Żeraniu poczęto skierowywać na konsultacje i jęły tam rzeczywiście ciągnąć jak do rewolucyjnej Mekki liczne delegacje z całej Polski. Odbywa się tu szereg dalszych zebrań, narad i konferencji z organizacjami zainteresowanymi problemem samorządu robotniczego w przedsiębiorstwie uspołecznionym.

Dlaczego tak się stało?

Na odbytym w kilka tygodni po zebraniu żerańskim IX rozszerzonym plenum Centralnej Rady Związków Zawodowych, jeden z sekretarzy prezydium rady, Stachacz, oświadczył, że swego czasu przewodniczył komisji do opracowania statutu polskich związków zawodowych. Z zadania tego komisja wywiązała się w ten sposób, że otrzymawszy od związków radzieckich „grubą księgę" — jak się wyraził sekretarz CRZZ — ze statutami, uchwałami i zarządzeniami „prowsojuzów radzieckich", przetłumaczyła żywcem te materiały na język polski i poleciła do wykonywania jako obowiązujące polską klasę robotniczą.

— Ja przewodniczyłem tej komisji — jeszcze raz podkreślił poseł Stachacz.

Nic dziwnego, że po całej serii tego rodzaju wyznań zgromadzeni na IX Plenum CRZZ związkowcy grzmiącymi oklaskami przyjęli ostateczny samokrytyczny wniosek sekretarza Stachacza:

„Prezydium i sekretariat CRZZ z przewodniczącym Kłosiewiczem na czele pracowały źle. Skompromitowaliśmy się wszyscy. Nie mamy zaufania w masach. Winniśmy ustąpić i nie wysuwać nawet swoich kandydatur do nowych władz związkowych na najbliższym kongresie".

Chodzi tu jednak nie tylko o kompromitację dotychczasowego kierownictwa związkowego. Aczkolwiek oderwanie się od mas, biurokratyzacja, obojętność, bezduszność, dygnitarstwo, brak poczucia odpowiedzialności przed masami — wszystko to są objawy bardzo groźne, które doprowadziły do wyobcowania się i izolacji aparatu związkowego, to jednakże zasadnicze przyczyny kryzysu ruchu zawodowego tkwią gdzie indziej.

W dużej mierze zostały one ujawnione już wcześniej na zebraniach żerańskich i tym m. in. tłumaczyć należy niezwykłą popularność Żerania.

Stawiając projekt samorządu gospodarczego w FSO inicjatorzy tego eksperymentu wskazali na szereg bardzo istotnych momentów.

Podkreślono przede wszystkim, że koncepcja samorządu nie jest bynajmniej przenoszeniem jakichś nowych, jugosłowiańskich, czy też innych wzorów na polski grunt, lecz wypływa z własnych naszych potrzeb i obserwacji, jest rezultatem wieloletniej praktyki wadliwego funkcjonowania dotychczasowego aparatu gospodarczego w naszym państwie ludowym.

Samorząd robotniczy będzie podstawową komórką w kształtującym się dopiero własnym naszym, polskim modelu gospodarczym państwa socjalistycznego. Prawidłowej organizacji tej podstawowej komórki należy przeto poświęcić maksimum uwagi. Nie wolno dopuścić, by samorząd ten się skompromitował.

Tymczasem samorządowi robotniczemu grozi wiele poważnych niebezpieczeństw. Z grubsza da się je podzielić na dwie grupy: zewnętrzne i wewnętrzne.

Niebezpieczeństwa zewnętrzne wypływają z faktu, że samorządy będą musiały długo jeszcze działać w warunkach stworzonych przez dotychczasowy system centralistycznego planowania, odgórnego drobiazgowego administrowania zetatyzowanymi raczej niźli społecznionymi przedsiębiorstwami. Póki więc nie zostanie przebudowany cały nasz system kierowania gospodarką wraz z jego powiązaniami i szeregiem ogniw bezpośrednich — o pełnej swobodzie funkcjonowania samorządu nie będzie mogło być mowy. Niebezpieczeństwo jest więc bez wątpienia poważne, na co zresztą zawczasu zwrócono z wielu stron uwagę.

Nie należy jednak bagatelizować niebezpieczeństw wewnętrznych w funkcjonowaniu samorządu. Największa trudność polega na umiejętności uzgodnienia interesów przedsiębiorstwa z interesami załogi. Na tej właśnie trudności potknęły się i skompromitowały związki zawodowe. Nie wolno dopuścić, by na nich skompromitowały się także samorządy w przedsiębiorstwach uspołecznionych.

Jest faktem dziś już nie kwestionowanym i głoszonym bez obaw powszechnie, że rozbieżność w interesach robotnika i zakładu bynajmniej nie znika z momentem, gdy zakład ten przechodzi z rąk prywatnego właściciela w ręce państwa. Czy zniknie, gdy państwo wydzierżawiać będzie zakłady ich załogom?

Pokaże to najbliższa przyszłość. W każdym razie już dziś należy uczynić wszystko, by do takiej sytuacji nie dopuścić.

Na IX Plenum CRZZ został wygłoszony przez sekretarza prezydium Józefa Kuleszę obszerny referat „o roli i zadaniach ruchu zawodowego w obecnym okresie w świetle krytyki klasy robotniczej".

Referat ten nie spotkał się na ogół z uznaniem zebranych, aczkolwiek punktem wyjścia rozważań referenta było stwierdzenie, że „zgodność interesów w znaczeniu klasowym nie oznacza bynajmniej całkowitej zgodności w płaszczyźnie codziennych życiowych interesów robotniczych... Codzienna praktyka na tysiącach przykładów wskazywała, że zachodzą konflikty między załogami i kierownictwem zakładów pracy, między ogółem robotniczym a organami władzy ludowej i kierownictwa gospodarczego".

Związki zawodowe nie wyciągały jednak żadnych wniosków z takiego stanu rzeczy. Ani nie stawały w obronie codziennych życiowych interesów robotniczych, ani tym bardziej nie robiły nawet próby, by zasadniczo zmienić wciąż jeszcze wadliwy i krzywdzący wielu układ stosunków w przedsiębiorstwie na razie jeszcze tylko zetatyzowanym. Nie poszły na całkowite jego zsocjalizowanie. Wprost przeciwnie.

„Nie pamiętam — stwierdził na IX Plenum CRZZ sekretarz KC PZPR Władysław Matwin — ani jednej poważniejszej sprawy — a poważniejszych spraw było u nas wiele — żeby w rządzie był kłopot ze związkami zawodowymi, żeby związki przyszły i powiedziały: nie zgadzamy się, nie możemy się na to zgodzić...

Nie było u nas takich kłopotów ze związkami zawodowymi i m. in. dlatego przyszły wypadki poznańskie.

Była tutaj mowa o różnych przeszkodach, na które napotykały związki w swej pracy w partii i w rządzie. To niewątpliwie słuszne.

Trzeba jednak dodać, że było np. tak — towarzysz Kłosiewicz zresztą o tym wie — że niektórzy towarzysze z KC byli atakowani np. na VII Plenum KC nie za to, że stawiali przeszkody bojowej postawie związków zawodowych, ale za to, że ostro, zbyt ostro — jak mówiono — zarzucali związkom brak bojowej postawy".

Na wrześniowej konferencji żerańskiej nie tylko przedstawiono pierwszy zakończony i realny projekt samorządu gospodarczego w przedsiębiorstwie uspołecznionym w Polsce Ludowej, lecz jednocześnie zażądano, by do inicjatywy załogi Żerania ustosunkował się w sposób jasny i niedwuznaczny dotychczasowy przewodniczący CRZZ, a faktyczny dyktator w związkach zawodowych, Wiktor Kłosiewicz.

Prezesa Kłosiewicza uprzedzono, że od stanowiska, jakie zajmie on w stosunku do „eksperymentu z samorządem załogi Żerania", zależy jego opinia w klasie robotniczej. Że jego stanowisko wobec samorządu będzie w ogóle miarą jego stosunku do najżywotniejszych spraw klasy robotniczej. Że wreszcie jest to dlań ostatnia szansa rehabilitacji po surowym sądzie, jaki tu znalazł w związku z wypadkami w willach Skolimów i w Natolinie.

Na tak sformułowane pytanie prezes Kłosiewicz jednak nie odpowiedział. Po raz trzeci na Żeraniu zabrać głosu się nie zdecydował. Niewyczerpany humor warszawian nazwał też konferencję żerańską ostatnim „goździkiem" w trumnę dyktatora związków zawodowych w Polsce.

Później, na VIII Plenum Komitetu Centralnego PZPR, W. Kłosiewicz skarżył się („Nowe Drogi" Nr 10 (88), str. 83), że „wiele słów krytyki padło w ostatnim czasie pod adresem związków, nazwano je nawet — a uczynił to opiekun żerańskiej organizacji partyjnej — rozpiętym wrzodem na zdrowym organizmie klasy robotniczej". Opowiedział się także za samorządem robotniczym. Było już jednak za późno.

Zagadnienie samorządu robotniczego nie tylko więc znacznie wcześniej, ale także znacznie szerzej postawione zostało w FSO, niż zrobiono to na IX Plenum CRZZ. Jak zaznaczyliśmy, po zebraniu wrześniowym na Żeraniu odbywa się tam szereg dalszych konferencji o charakterze konsultacyjnym z udziałem przedstawicieli innych załóg w stolicy i w kraju. oraz instytucji zainteresowanych. Pogłębiony i skorygowany w ten sposób ostatecznie statut rady robotniczej FSO m. in. skonfrontowany został z wzorcową koncepcją statutu dla samorządów gospodarczych, wypracowaną przez zespół dla spraw gospodarki narodowej, powołany przy środowisku warszawskim Naukowej Organizacji Technicznej. Miało to znaczny wpływ na ostateczną redakcję uchwalonej w dniu 19 listopada br. ustawy o radach robotniczych. Równocześnie Ministerstwo Przemysłu Maszynowego zatwierdziło plan FSO na rok przyszły, zaproponowany już przez załogę Żerania. Kolegium Ministerstwa zatwierdziło również projekt żerańskiego aktywu o podziale zysków przedsiębiorstwa, które od 1 stycznia 1957 roku rozpocznie pracę na nowych zasadach.

Zasadnicza trudność uzgodnienia interesów przedsiębiorstwa z interesami bezpośrednimi załogi zarówno w projektach Żerania, jak i w uchwalonej ustawie o radach robotniczych, jak wiadomo, rozstrzygnięta została w ten sposób, że obok rady robotniczej działa również w przedsiębiorstwie rada zakładowa.

Ustawa o radach robotniczych jest na razie rozstrzygnięciem teoretycznym, o jej słuszności może tylko zadecydować praktyka. Zresztą, jak wiadomo, wszystkie świeżo uchwalone uchwały traktujące o nowym modelu gospodarczym państwa mają już w swoim założeniu charakter nie tylko ramowy, ale i nie ostateczny. Ulepszać je będzie w permanencji życie w miarę jak kształtować się będzie całość naszego nowego aparatu.

Zatem wedle ustawy rady robotnicze powinny stać na straży interesów przedsiębiorstwa i produkcji, zaś rady zakładowe bronić codziennych spraw robotniczych.

Ustawienie zdaje się być prawidłowe, lecz rady zakładowe — to jak wiemy emanacja związków zawodowych i dotąd cieszyły się opinią nie lepszą niż te związki. Były także uważane za „dodatek", za „pomocnika", za „poganiacza" z ramienia administracji.

Czy stosunek ten się zmieni, gdy administracja państwowa w zakładach zastąpiona zostanie przez rady robotnicze?

Niepokojącym w dalszym ciągu wydaje się to wleczenie się organizacji związkowych w ogonie wypadków, w tyle za nastrojami mas.

IX Plenum CRZZ bardzo mało uwagi poświęciło sprawom samorządu robotniczego, całą pasję koncentrując na odpowiedzialności osobistej władz związkowych za grzechy popełnione w przeszłości i na „wyprowadzeniu" skompromitowanych członków tych władz.

Było to konieczne. Wielu „przywiezionych w teczkach" działaczy związkowych tak dalece czuło się obcymi konkretnym potrzebom mas i tak nieodpowiedzialnymi przed masami, że zatraciło w ogóle umiejętność myślenia w kategoriach problemów, rozumując tylko w granicach wąskich spraw osobistych i z nich stwarzając problemy.

Ale ogromnymi problemami przyszłości za mało jeszcze żyła znaczna część zebranych na IX Plenum zawodowych działaczy związkowych.

Rezultatem ujawnionego w ostatniej chwili przez związki zainteresowania kwestią samorządu było wprowadzenie do dyskutowanego w Sejmie projektu ustawy o radach robotniczych zastrzeżenia, że uchwały rady robotniczej w sprawach dotyczących płac, funduszu zakładowego, wewnętrznego regulaminu przedsiębiorstwa, a także spraw dotyczących zagadnień socjalno - bytowych oraz bezpieczeństwa i higieny pracy — powinny być podejmowane w porozumieniu z radą zakładową.

Natomiast inną charakterystyczną poprawkę reprezentantów CRZZ, proponującą wprowadzenie do rady robotniczej przedstawicieli związków zawodowych, komisja sejmowa odrzuciła.

I odrzuciła całkowicie słusznie. Wszak przedstawiciele związków zawodowych, zasiadając jednocześnie i w radzie robotniczej i w radzie zakładowej, musieliby w dosłownym już sensie walczyć sami z sobą. Czy by to wyszło na dobre problemowi ostatecznego zlikwidowania sprzeczności interesów w łonie przedsiębiorstwa uspołecznionego należy mocno wątpić.

Poważne obawy budzi ta stała tendencja dzisiejszych działaczy związkowych do zagarniania dla siebie jak największej ilości funkcji i uprawnień o charakterze bądź czysto administracyjnym, bądź też rozdziału wszelakiego rodzaju świad-

(Dokończenie na str. 11)

DOKOŃCZENIE ZE STR. 5

i piszemy o nadmiarze tych rąk, a tymczasem w niejednym powiecie zapotrzebowanie na ręce robocze w czasie żniw i wykopków w 1955 r. było o 50 proc. większe od faktycznej podaży tych rąk; skądinąd również wiadomo, że wiele spółdzielni produkcyjnych — i to wcale nie na Zachodzie — boryka się z niedoborem siły roboczej. Autor niniejszego artykułu był w ub. r. świadkiem, że w spółdzielni Boryszkowce Nowe (4 km od Płocka) na gwałt mobilizowano płocką młodzież szkolną do sprzętu chmielu, a budowę prostego silosu na kukurydzę powierzono miejskiej spółdzielni pracy, gdyż w obu przypadkach miejscowa siła robocza okazała się w deficycie. Dlaczego? Dlatego, że wielu członków tej spółdzielni wolało realizować w Płocku produkcję własnej działki przyzagrodowej. A zatem ręce do pracy były, ale nie można ich było użyć w spółdzielni, ponieważ spółdzielcze bodźce materialne okazały się za mało atrakcyjne. Z tych samych powodów wspomniana spółdzielnia nie uruchomiła produkcji cegły, chociaż ma odpowiednią glinę i poważne zapotrzebowanie na cegłę.

Tak jak rzeczy obecnie stoją, większość gospodarstw rolnych w Polsce nie odczuwa braku siły roboczej. Można przeto postawić pytanie zasadnicze: czy wobec tego należy w rolnictwie inwestować, zwłaszcza tam, gdzie dany obiekt inwestycyjny ma zastąpić pracę żywą?

Pytanie jest proste, ale odpowiedź nie jest prosta. Bo trzeba przedtem wiedzieć, o jakie inwestycje chodzi, i trzeba uwzględniać korzyści innego rodzaju, płynące z inwestycji. Tak więc kombajn jest niepotrzebny, gdy wieś ma nadmiar wolnej siły roboczej, ale ten sam kombajn pozwala znakomicie przyspieszyć sprzęt zboża lub wykopki ziemniaków, przez co unika się poważnych nieraz strat w surowcu, którego nie mamy w nadmiarze. Niektórzy twierdzą, że dojarki elektryczne podnoszą mleczność krów; również twierdzą, że maszyny są dokładniejsze od człowieka, co ma wpływ zarówno na plony, jak i na produktywność inwentarza żywego, podnosi produkcję czystą (np. dzięki mniejszemu zużyciu ziarna przy siewie mechanicznym) itd.

Zapytaliśmy poprzednio: o jakie inwestycje chodzi? Z całą pewnością podstawowym zadaniem mechanizacji i związanej z nią elektryfikacji jest zaoszczędzenie pracy żywej. Ale zadanie budownictwa lub melioracji jest odmienne: budownictwo stwarza, niezależnie od sytuacji na rynku pracy, lepsze warunki egzystencji dla inwentarza żywego lub przechowania inwentarza martwego i zapasów, a melioracje mają na celu poprawę struktury gleby. Jednocześnie budownictwo i melioracje stwarzają zapotrzebowanie na siłę roboczą, a w żadnym razie nie są jej — jeśli się tak można wyrazić — konkurentem czy też przeciwnikiem.

Nie wchodząc w szczegóły poruszonego tutaj problemu (np. w to, czy znajdą się środki finansowe i materiały budowlane dla potrzeb wsi), chcemy podkreślić, że budownictwo wszelkiego rodzaju oraz melioracje to typowe inwestycje pracochłonne (budownictwo jest wszakże inwestycją również kapitałochłonną). A ponieważ każde dziecko w Polsce wie, jak olbrzymie są nasze potrzeby w zakresie budownictwa wiejskiego i jak naprawdę wygląda sytuacja w zakresie melioracji pól, łąk i pastwisk, jasne jest, że realizacja na szeroką skalę programu budownictwa i melioracji załatwia poważną część problemu przeludnienia wiejskiego. Co więcej — melioracje, jeżeli mają mieć sens ekonomiczny, a nie tylko techniczny, wymagają stałej pielęgnacji terenów zmeliorowanych; pielęgnacja zaś oraz doprowadzenie istniejących urządzeń wodno-melioracyjnych do normalnego funkcjonowania stwarzają zapotrzebowanie na dalsze ręce robocze.

ZA DUŻO CZY ZA MAŁO

Organizowanie spółdzielni produkcyjnych i postęp techniczny uważane są na ogół za przyczynę spadku użycia pracy żywej w rolnictwie. Tak często bywa, ale tak nie zawsze być musi. Po pierwsze dlatego, że spółdzielnia produkcyjna, czyniąc zbędnymi jednych pracowników, stwarza popyt na innych, gdyż powstają nowe zadania, czynności i stanowiska pracy (np. oborowi, dozorcy, księgowi, przedszkolanki itp.). Po drugie, postęp techniczny ma to do siebie, że pobudza nowe potrzeby i stawia nowe wymagania; tak więc cięższe maszyny rolnicze wymagają większej obsługi niż narzędzia poruszane siłą końską, deszczownie i inne urządzenia nawadniające wymagają ludzi do ich obsługiwania, sprzęt maszynowy musi być konserwowany i reperowany itd. Po trzecie, inwestycje w rodzaju budownictwa pociągają za sobą inwestycje przemysłowe, gdyż wieś nie ma cegły lub półfabrykatów i musi je wytwarzać sama z miejscowych surowców lub odpadków. Po czwarte, rozwoju gospodarczego wsi nie można sobie wyobrazić bez budowy dróg bitych, która jest inwestycją pracochłonną w sensie bezpośrednim (drogi bite) i pośrednim (żwirownie, kamieniołomy itp.). Po piąte, intensyfikacja produkcji rolnej, przechodzenie w coraz to większym stopniu do uprawy roślin przemysłowych, rozwój kontraktacji itp. zmuszają do zastosowania pracy żywej, samej lub w połączeniu z pracą uprzedmiotowioną. Po szóste, staranniejsza niż dotychczas uprawa roli i hodowla nie jest do pomyślenia bez dodatkowego, często nie małego, wkładu pracy rolnika. Z całą więc pewnością prawidłowy rozwój produkcji rolnej musi pociągać za sobą znaczny wzrost popytu na siłę roboczą. Obecny stan rolnictwa nie może być utrzymany i dlatego wnioski na nim oparte byłyby metodologicznie błędne.

Problem siły roboczej na wsi nie wyczerpuje się jednak w samym tylko rolnictwie. Jest powszechnie wiadome, że wieś nie ma bazy drobnoprzemysłowej i rzemieślniczej; brak jej m. in. kowali, mechaników, kołodziejów, stolarzy, murarzy, rymarzy itd., jak również szewców, krawców, fryzjerów itd. Na wsi i w sąsiadujących z nią miasteczkach mogą i powinny powstawać bądź wiejskie spółdzielnie pracy przemysłowej, bądź stałe brygady i stanowiska rzemieślnicze w ramach spółdzielni produkcyjnych. Dzisiaj nie mamy ani jednego, ani drugiego.

Na zakończenie jeszcze jeden aspekt omawianej tutaj sprawy. Mówiliśmy dotychczas tylko o stronie ilościowej zjawiska nazwanego niedoborem lub nadmiarem siły roboczej na wsi i w rolnictwie. Zjawisko to ma wszakże i stronę jakościową. A tymczasem szkolnictwo i przysposobienie zawodowe rolnicze były u nas do niedawna traktowane po macoszemu. W jednym z województw notabene rolniczo-przemysłowym, na 100 uczniów szkół zawodowych II stopnia jedynie 15 szkoli się w br. w zawodzie rolniczym, niespełna 1.000 uczniów na 400 spółdzielni produkcyjnych i na 300 tys. indywidualnych gospodarstw rolnych powyżej 2 ha w tymże województwie — to zakrawa na kpiny ze zdrowego rozsądku. A działo się to m. in. dlatego, że młodzież wiejską zachęcano do zawodów pozarolniczych, a zniechęcano ją do zawodu rolniczego. Dotychczas jeszcze 90 proc. młodzieży wiejskiej idącej do szkoły zawodowej lub średniej, tym samym wychodzi ze wsi. Jednostronnie, demagogicznie pojęty awans społeczny pcha tę młodzież do biur, sklepów, fabryk itp., zapomina się zaś, że rzetelnym awansem może być również powrót syna chłopskiego na wieś z bagażem wiedzy zdobytej w szkole i mieście.

Kazimierz Sokołowski

FAKTY I LICZBY

EURATOM I EUROPEJSKA UNIA CELNA

W drugiej dekadzie października odbyła się w Paryżu konferencja ministrów spraw zagranicznych 6 krajów (Francji, NRF, Belgii, Holandii, Luksemburga i Włoch), należących do Europejskiego Zjednoczenia Węgla i Stali. Przedmiotem obrad było zorganizowanie Euratomu (europejskiego towarzystwa energii atomowej) oraz utworzenie wspólnego rynku (Europejskiej Unii Celnej). NRF wystąpiła z propozycją, ażeby do Euratomu dopuścić również udział prywatnych kompanii, co w istocie oznacza rezygnację z kontroli nad zużytkowaniem energii atomowej. Francja natomiast żądała przyznania poolowi atomowemu całkowitego monopolu i prawa kontroli nad materiałami atomowymi. Porozumienia nie osiągnięto.

Przy omawianiu sprawy wspólnego rynku główną trudnością według agencji Reutera, było życzenie Francji włączenia klauzuli, która by jej umożliwiała wycofanie się ze wspólnego rynku lub ze strefy wolnego handlu w razie, gdyby tego wymagała francuska sytuacja ekonomiczna. Niemcy uważają, że obaliłoby to cały projekt i odmówiły zgody na kompromis. Francja zaś wystąpiła przeciwko planom zachodnio-niemieckim obniżenia stawek celnych, gdyż ceny na francuskim rynku wewnętrznym są wyższe od cen w innych krajach.

Przy omawianiu sprawy długości tygodnia pracy (we Francji 40-godzinny, a w NRF — 45-godzinny tydzień pracy) i wysokości płacy roboczej także nie osiągnięto porozumienia. Niemiecka delegacja oświadczyła, że nie może zgodzić się ani na skrócenie tygodnia pracy, ani na podniesienie płacy bez zagrożenia swojej struktury ekonomicznej.

(m)

BRAK WĘGLA W KRAJACH EUROPY ZACHODNIEJ

Istniejący stale brak węgla w krajach Europy zachodniej zwiększył się jeszcze z chwilą unieruchomienia Kanału Sueskiego i zmniejszenia wskutek tego dopływu nafty do Europy. W związku z tym Europejskie Zjednoczenie Węgla i Stali przystąpiło do rozpatrzenia projektu utworzenia funduszu wyrównawczego w celu ustalenia jednego poziomu cen dla węgla amerykańskiego i węgla wydobywanego w krajach Zjednoczenia. W 1955 roku wydobycie węgla w 6 krajach osiągnęło 246,4 mln ton. Brakującą ilość do zapotrzebowania, wynoszącego ogółem 262,6 mln ton, pokryto importem w wysokości 13 mln ton oraz w drodze zmniejszenia zapasów o 3,2 mln ton. Import z USA wyniósł 16 mln ton.

W ciągu 10 miesięcy tego roku w krajach Zjednoczenia wydobyto węgla o 3,4 mln ton więcej niż w tym samym okresie roku poprzedniego. Jednakowoż zapotrzebowanie stale się zwiększało, wobec czego import z USA z 5,9 mln ton w I kwartale wzrósł do 6,8 mln ton w II kwartale i do 8,6 mln ton w III kwartale. Wskutek zaś spadku wydobycia węgla w Belgii import z USA w IV kwartale prawdopodobnie przekroczy 10 mln ton. Według oceny eksporterów w wyniku przerwania żeglugi przez Kanał Sueski zajdzie konieczność w 1957 roku dodatkowego importu węgla do krajów Zjednoczenia w wysokości 6 mln ton.

W związku z brakiem węgla Belgia już utworzyła fundusz wyrównawczy przez opodatkowanie węgla krajowego, gdyż ceny węgla amerykańskiego są wyższe od cen węgla belgijskiego o 220 franków na tonie.

(m)

ZAKOŃCZENIE XI SESJI GATT

17 listopada zakończyła się XI sesja GATT obradująca od paru miesięcy w Genewie. Sesja przyjęła propozycję USA o wyłonieniu specjalnej komisji, która by na przestrzeni 1957 roku dokonała przeglądu ograniczeń importowych stosowanych przez kraje członkowskie z powodu trudności płatniczych.

Do porządku obrad następnej (XII) sesji GATT postanowiono włączyć sprawę utworzenia jednego wolnego rynku albo strefy wolnego handlu. Sześć krajów zachodnio-europejskich zajętych opracowywaniem planów wspólnego rynku (Francja, Belgia, Holandia, Luksemburg, Niemcy zachodnie i Włochy) złożyło zapewnienie, że każdy opracowany przez nich projekt wspólnego rynku będzie oddany do rozpatrzenia przez kraje członkowskie GATT przed ratyfikacją go przez parlamenty wymienionych sześciu krajów.

Podczas dyskusji na ten temat delegaci Japonii i innych krajów azjatyckich podkreślali, że muszą być powzięte odpowiednie środki, aby projektowana „strefa wolnego handlu nie przekształciła się w nową strefę preferencji".

(m)

BILANS PŁATNICZY ANGLII ZA I PÓŁROCZE 1956 ROKU

Bilans płatniczy Anglii za I półrocze 1956 r. został zamknięty saldem dodatnim w wysokości 144 mln funtów, podczas gdy w I połowie 1955 roku wynosiło ono 18 mln funtów, a w II połowie tegoż roku Anglia miała saldo ujemne w sumie 118 mln funtów.

Saldo dodatnie w I półroczu 1956 r. Anglia zawdzięcza głównie wzrostowi eksportu o 168 mln funtów, podczas gdy import zwiększył się o 36 mln funtów.

Z ogólnej sumy salda dodatniego za I półrocze tego roku 113 mln funtów uzyskała Anglia z rozrachunków z krajami imperium (z wyjątkiem Kanady), a pozostałe 32 mln funtów — z innymi krajami.

Saldo dodatnie wszystkich krajów strefy szterlingowej w I połowie 1956 roku wyniosło 135 mln funtów wobec 7 mln funtów w tym samym okresie roku poprzedniego.

(m)

NOWY PLAN GOSPODARCZY JUGOSŁAWII

Nowy plan gospodarczy na 1957 rok, przedłożony parlamentowi w Belgradzie przewiduje wzrost konsumpcji, podniesienie stopy życiowej i zmianę dotychczasowej polityki inwestycyjnej.

Globalna produkcja przemysłowa w stosunku do 1956 roku ma wzrosnąć o 15 proc.

Plan przewiduje, że całość wydatków zasadniczych wyniesie 438 mld dinarów. Ogółem wydatki zasadnicze wzrosną w 1957 roku o 12 proc. w porównaniu z rokiem bieżącym. Inwestycje przemysłowe wyniosą razem 169 mld dinarów. Produkcja przemysłowa Jugosławii w 1956 r. wzrastała o wiele szybciej niż w latach poprzednich i przekroczyła o 166 proc. poziom przedwojenny. Natomiast wzrost produkcji rolnej w 1956 roku był niższy, niż w roku poprzednim. Według planu wzrost płac realnych i wynagrodzeń w 1957 roku ma wynieść od 7 do 12 proc., zależnie od kwalifikacji pracownika. Na cele obrony przewiduje się 163 mld dinarów.

(m)

AMERYKAŃSKA EKSPANSJA ATOMOWA

Amerykańska komisja do spraw energii atomowej oraz Bank Eksportowo-Importowy podały do wiadomości, że będą finansować budowę elektrowni atomowych za granicą pod warunkiem, jednak, że zainteresowany kraj zobowiąże się, iż do czasu spłaty pożyczki będzie korzystał wyłącznie z materiałów surowcowych lub półfabrykatów, wypożyczonych albo sprzedanych przez komisję do spraw energii atomowej. Pożyczki będą udzielane zarówno towarzystwom prywatnym, jak i przedsiębiorstwom państwowym.

(m)

POŻYCZKA WŁOCH W MIĘDZYNARODOWYM BANKU REKONSTRUKCJI I ROZWOJU

Na realizację programu przemysłowego i rolniczego rozwoju południowych Włoszech rząd włoski uzyskał w Międzynarodowym Banku Rekonstrukcji i Rozwoju długoterminową pożyczkę w wysokości 74,6 mln dol., oprocentowaną na 5 proc. Z wymienionej sumy na budowę elektrowni przeznacza się 25,2 mln dol., na budowę 10 przemysłowych przedsiębiorstw — około 24 mln dol., na obsługę techniczną i prace nawadniające na Sycylii — 25,4 mln dol.

(m)

GÓRNICTWO WĘGLOWE W CHINACH LUDOWYCH

W roku bieżącym oddano do eksploatacji w Chinach 20 nowych lub zmodernizowanych kopalń węgla o ogólnej zdolności produkcyjnej 6,6 mln ton rocznie. W budowie znajduje się dalszych 22 kopalń o zdolności produkcyjnej 9 mln ton rocznie. W ciągu pierwszych 10 miesięcy br. kopalnie państwowe dały 65,5 mln ton węgla, tj. o 17,5 proc. więcej niż w roku ubiegłym. Zarobki górników po ostatniej podwyżce płac w roku bieżącym podniosły się przeciętnie o 15 proc.

(m)

BUDOWA MECHANICZNEJ ŁUSZCZARNI RYŻU W DRW

W Hanoi przystąpiono do budowy pierwszej w Demokratycznej Republice Wietnamu mechanicznej łuszczarni ryżu. Nowy zakład, który rozpocznie pracę w lipcu 1957 roku, jest obliczony na wydajność 180 ton oczyszczonego ryżu dziennie. Łuszczarnia jest jednym z 10 obiektów tego typu, które zostaną zbudowane przy pomocy Chin i wyposażone w sprzęt produkcji chińskiej.

(lc)

Z klubu dyskusyjnego przy redakcji „Życia Gospodarczego"

SPOTKANIE Z CZESŁAWEM BOBROWSKIM

Dnia 23.XI. br. odbyło się zebranie klubu dyskusyjnego przy redakcji „Życia Gospodarczego", w którym wziął udział Czesław Bobrowski, zagajając je szeregiem bieżących refleksji, jakie nasunęły mu się po krótkim pobycie w kraju.

Zastrzegł on się wprawdzie, że spostrzeżenia jego mogą się okazać spostrzeżeniami przybysza z Marsa; od szeregu lat przebywał on bowiem poza granicami naszego kraju i nie miał bezpośredniej styczności z aktualną polską problematyką gospodarczą, co utrudnia wyrobienie sobie pełnego poglądu, natomiast daje pewną perspektywę oceny i wniosków; wydaje się jednak, że i w tych warunkach przedstawił on interesujący zarys naszych realiów gospodarczych. Zarys ten postaram się w możliwie wierny sposób podać na tych szpaltach, jego ocenę pozostawiając kompetencji znawców naszej problematyki gospodarczej.

*

Bobrowski zwraca przede wszystkim uwagę, że nie można dokonywać oceny naszych aktualnych trudności bez uwzględnienia warunków i kierunków rozwoju na przestrzeni całego dwunastolecia. Wszystkie bowiem decyzje gospodarcze zazwyczaj wywołują oprócz bezpośrednich również trwałe skutki, które mogą działać przez szereg lat. Przykładem tego jest zainicjowany przez niego w 1945 r. zakaz tynkowania nowowznoszonych domów. W ówczesnych trudnych warunkach odbudowy był on w pełni uzasadniony. Skutki jego można jednak często dziś jeszcze obserwować w Warszawie, pomimo że zakaz ten nie ma już żadnego uzasadnienia.

Przystępując bezpośrednio po wojnie do odbudowy gospodarczej kraju trzeba było skoncentrować się na zadaniach zasadniczych. Cały wysiłek trzeba było włożyć przede wszystkim w likwidację wąskich gardeł naszej gospodarki, nawet kosztem ograniczenia nakładów na inne dziedziny gospodarki, do tego stopnia, że powodowało to w wielu przypadkach niszczenie majątku trwałego (zwłaszcza budynków mieszkalnych, fabrycznych, niektórych urządzeń produkcyjnych itp.). W ówczesnych warunkach nie był to błąd gospodarczy. Chodziło o koncentrację środków w punktach zapewniających uzyskanie szybkich wyników gospodarczych. Dzięki temu osiągnięto najwyższe ze wszystkich krajów demokracji ludowej (poza Jugosławią) tempo odbudowy. Nasz aparat produkcyjny musiał jednak pozostać w złym stanie.

Drugą cechą charakterystyczną planu 3-letniego było nadmierne zatrudnienie, niska wydajność pracy na głowę ludności zatrudnionej w aparacie produkcyjnym. Wiązało się to ze świadomym dążeniem do szybszego tempa wzrostu zatrudnienia, aniżeli wymagało tego tempo wzrostu zapotrzebowania aparatu produkcyjnego na siłę roboczą. Uważano bowiem, że rozwijający się przemysł będzie niedługo potrzebował tych pracowników, a przejściowo zbędne zatrudnienie będzie w ostatecznym efekcie mniej szkodliwe niż bezrobocie zarówno z gospodarczego, jak i politycznego i moralnego punktu widzenia. Pozwoli przy tym przygotować kadrę wykwalifikowanych robotników.

Ze względu na konieczność koncentrowania się na ograniczonych odcinkach odbudowy plan 3-letni nie zajmował się szerzej problemami odbudowy rolnictwa. Liczono, że przeludnione rolnictwo polskie zdoła osiągnąć swój przedwojenny poziom produkcji — niezależnie od środków materialnych pozostawionych mu do dyspozycji.

I to założenie okazało się słuszne. W końcu planu 3-letniego rolnictwo wykazało znaczny wzrost produkcji m. in. w pewnym stopniu i dzięki temu, że było przeludnione. Przeludnienia tego nie można oczywiście rozumieć w oderwaniu od stopnia mechanizacji rolnictwa. Można jednak stwierdzić, że nawet przy ówczesnym złym wyposażeniu rolnictwa w narzędzia przeludnienie jego było bardzo poważne.

Dziś po zakończeniu planu 6-letniego, w chwili gdy dobiega końca pierwszy rok pięciolatki, w zasadzie sytuacja zmieniła się tylko w dziedzinie rolnictwa. Nie uległ natomiast zmianie, w porównaniu z okresem planu 3-letniego ani stopień koncentracji inwestycji powodujący niszczenie kapitału stałego, budynków i narzędzi produkcji w zakładach dawniej powstałych, ani też nie zostało zredukowane nadmierne zatrudnienie w naszych przedsiębiorstwach.

Nawet przeciwnie, dalsze utrzymanie dużego tempa inwestycji w niektórych gałęziach przemysłu sprawiło, że nie tylko zaawansowały się dalej procesy dekapitalizacji w istniejących przedsiębiorstwach lecz i został w nich zahamowany rozwój postępu technicznego. Rozmach inwestycji w planie 6-letnim wyrażał się więc przede wszystkim w rozszerzaniu aparatu produkcyjnego przy jednoczesnym zaniedbaniu intensywności jego wykorzystania, doskonalenia techniki i realizacji inwestycji komplementarnych.

Taka polityka inwestycyjna sprzyjała oczywiście nie tyle wzrostowi wydajności pracy w przemyśle, co znacznemu wzrostowi zatrudnienia. W wyniku tego wzrostu zatrudnienia w przemyśle nastąpił w planie 6-letnim wspomniany już odpływ siły roboczej z rolnictwa.

Zjawisko to u nas przybrało znacznie większe rozmiary niż w innych krajach demokracji ludowej. Okazuje się bowiem, że jeżeli porównamy stan zatrudnienia poza rolnictwem przed 1945 r. i obecnie, to przekonamy się, że wzrost liczby osób zatrudnionych poza rolnictwem był we wszystkich krajach demokracji ludowej dwukrotny, a u nas trzykrotny.

Pociągnęło to za sobą poważne konsekwencje gospodarcze. Pomimo ubytku ludności wiejskiej konsumpcja wsi w cyfrach bezwzględnych wcale nie zmalała. Ludność wiejska konsumuje więc obecnie na głowę znacznie więcej niż przed wojną. Znajduje to oczywiście wyraz w osłabieniu tendencji do oszczędzania. Bowiem w warunkach dużego przeludnienia wsi istnieją wśród chłopów tendencje do wzmożonego oszczędzania, aby uzyskać prawo do pracy, móc rozszerzyć swój warsztat pracy (obszar uprawianej ziemi). Dlatego też chłop przedwojenny należał do grupy społecznej, która oszczędzała największy procent swojego dochodu.

W okresie planu 6-letniego w wyniku niektórych posunięć polityki rolnej i likwidacji przeludnienia wsi nastąpił poważny spadek tendencji do oszczędzania. W ten sposób utraciliśmy to poważne źródło akumulacji kapitału, jakim była przeludniona wieś. Odbić się to oczywiście musiało zarówno na tempie rozwoju rolnictwa, jak i na wielkości jego produkcji towarowej (ilości dostarczanych do miasta płodów rolnych).

W tej sytuacji zastanowić się można czy nie zbyt wcześnie zrezygnowano u nas z tego źródła akumulacji jakim była przeludniona wieś.

Szybkie rozszerzenie aparatu produkcyjnego przy jednoczesnym zaniedbaniu problemów doskonalenia techniki i inwestycji komplementarnych, niska wydajność pracy i napływ do miasta niewykwalifikowanych rąk roboczych oraz brak kadr odpowiednio wykwalifikowanych, stały się przyczyną powstania nowego problemu, który zaostrzył konieczność zmian w metodach planowania i zarządzania gospodarką narodową.

Problem ten to dysproporcja pomiędzy zdolnością zarządzania a wzrostem aparatu produkcyjnego. Wystarczy tu powiedzieć, że przy nie zmienionym zasadniczo stopniu wykorzystania aparatu produkcyjnego wskaźnik produkcji w końcu planu 6-letniego w porównaniu ze szczytowym rokiem przedwojennym wyniósł 460%, podczas gdy w innych krajach demokracji ludowej nie przekroczył on 300%. Wskazuje to wyraźnie, jak bardzo wzrosły u nas zadania aparatu gospodarczego zarówno w zakresie ilości, jak i różnorodności zadań. Zwłaszcza, gdy weźmie się pod uwagę duże napięcie inwestycyjne przyczyniające się do wielu braków surowcowych, zaniedbanie i zacofanie istniejącego aparatu produkcyjnego wymagające wielu napraw i wysiłków dla utrzymania go w ruchu oraz napływ kadr robotników niewykwalifikowanych. Wszystko to bowiem wymaga dużych zdolności organizatorskich i wysokich kwalifikacji organizatorów.

Dlatego też problem metod zarządzania nie wystąpił z taką ostrością ani w NRD i w Czechosłowacji, gdzie była znacznie wyższa kultura techniczna i liczniejsza kadra pracowników o odpowiednich kwalifikacjach, ani też w Rumunii czy w Bułgarii, gdzie nie było takiego wzrostu aparatu wytwórczego. Również w Jugosławii zmiany w zarządzaniu produkcją miały inny niż w Polsce charakter. Nie były one wyrazem konieczności ekonomicznych, znajdujących odbicie w oddolnym dążeniu do samodzielności, do zmian w metodach zarządzania, kierunkach inwestowania itp., tak jak to ma miejsce w Polsce.

W Jugosławii bowiem zmiana modelu została dokonana odgórnie, bez zmian w istniejącym aparacie administracyjnym, jako wyraz reakcji na stosowane początkowo administracyjne metody zarządzania. Nie zdawano sobie przy tym początkowo nawet sprawy, że usamodzielnienie przedsiębiorstw i samorząd robotniczy nie dają się pogodzić z planowaniem administracyjnym, co stało się następnie powodem wielu trudności gospodarczych.

W Polsce natomiast wielu ludzi zdaje sobie już sprawę z konsekwencji, jakie niesie za sobą usamodzielnienie przedsiębiorstw dla planowania administracyjnego. Jesteśmy bogatsi o doświadczenia jugosłowiańskie i możemy się wzbogacić o doświadczenia chińskie. Chiński model gospodarczy zawiera w sobie, jak się wydaje, nowe rozwiązania problemów decentralizacji zarządzania w zależności od branż przemysłu i gałęzi gospodarki.

Nie należy też nie doceniać faktu, że wiele zmian w metodach zarządzania ma u nas charakter żywiołowy, oddolny. „Góra" nieraz z trudem tylko nadąża za tętnem życia, dyskusją i postulatami społeczeństwa. Sprawia to, że szanse odbiurokratyzowania naszego aparatu gospodarczego są znacznie większe, niż w Jugosławii, gdzie dotychczas walka z biurokracją nie została w zasadzie zakończona. Jednocześnie sprawia to jednak, że trudno się nam zatrzymać w jakimś określonym punkcie decentralizacji i usamodzielnienia — trudno z góry ustalić określony model gospodarczy. Nie można bowiem ignorować roli i siły procesów oddolnych.

Polska sytuacja polityczna w okresie zachodzących przemian jest więc bardziej skomplikowana od sytuacji w Jugosławii, ale też i bardziej korzystna. Również jeżeli chodzi o zasób doświadczeń i świadomość konsekwencji ekonomicznych, jakie wiążą ze sobą dokonywane zmiany, jesteśmy w sytuacji znacznie lepszej niż była Jugosławia.

Dla wytyczenia właściwego zakresu i charakteru zmian w modelu gospodarczym pożyteczne byłoby oczywiście przestudiowanie jak dalece nasze własne błędy odbiły się na wynikach sześciolatki? W jakim stopniu zło leży w systemie planowania, a w jakim wynika z nieudolności planistów?

Nie można negować wszystkiego co daje administracyjny model zarządzania gospodarką. Nie ulega bowiem wątpliwości, że szczególne spiętrzenie zadań inwestycyjnych, swojego rodzaju „natłok słusznych celów", były zasadniczą przyczyną wielu trudności gospodarczych planu 6-letniego.

Niebezpieczne cechy naszego dotychczasowego modelu gospodarczego w dużo silniejszym stopniu występują u nas niż np. w ZSRR, gdzie są znacznie większe rezerwy i możliwości gospodarcze, gdzie dzięki temu nie występuje taki jak u nas „natłok słusznych celów", bo możliwa jest taka dynamika, że to spiętrzenie zadań planowych nie odbija się na całości życia gospodarczego, gdzie doświadczenie techniczne i organizatorskie społeczeństwa łagodzi ujemne cechy modelu gospodarczego opartego na administracyjnym planowaniu centralnym.

Z dotychczasowych rozważań wynika chyba, że konieczne jest zachowanie szczególnej rozwagi przy podejmowaniu decyzji w zakresie zmiany modelu gospodarczego. Pomimo, że ruch oddolny sprzyja obecnie podejmowaniu szybkich zmian organizacyjnych, że zmianami zasadniczymi spieszyć się nie należy. Zwłaszcza, że Polska nie może pozwolić sobie na 4-krotną reformę modelu gospodarczego, tak jak to miało miejsce w Jugosławii.

Obowiązywać więc musi zasada „spiesz się powoli". Zwłaszcza, że już zdecydowane zmiany w postaci reorganizacji PKPG i wprowadzenie samorządów robotniczych oraz zainteresowanie kolektywu robotniczego wynikami pracy przedsiębiorstwa powinny dać poważne efekty. Zmiany te muszą się bowiem przyczynić do uruchomienia poważnej, swoistej rezerwy gospodarczej, jaką w naszych warunkach są kradzieże, korupcja, marnotrawstwo i brakoróbstwo. Niejednokrotnie prawidłowo przewidywane efekty wielu posunięć gospodarczych nie dochodzą u nas do skutku w wyniku oddziaływania tych szkodliwych elementów.

Wydaje się więc, że samorząd robotniczy już w najbliższym czasie może uruchomić znaczne rezerwy gospodarcze. I to osiągnięcie na razie przynajmniej na 1957 r., powinno nas zadowolić.

Na poważniejsze zmiany w naszym modelu gospodarczym można chyba sobie pozwolić w tych warunkach dopiero gdzieś w połowie 1958 r.

Jednak już co najmniej na pół roku przedtem trzeba mieć gotową koncepcję ekonomiczną tych zmian. Nasi ekonomiści muszą się więc spieszyć. Zmiany muszą bowiem być dojrzałe i przemyślane, a nie prowizorką.

Zwłaszcza konieczna jest gruntowna reforma naszego systemu cen.

Przy takim naświetleniu sytuacji społeczno - gospodarczej Polski, centralny problem na dzień dzisiejszy to program działania na 1957 r. Program ten nie może się ograniczać do wspomnianej już reformy cen i dyskusji nad opracowaniem nowego modelu gospodarczego. Warto niewątpliwie podjąć wysiłki w kierunku pewnego ograniczenia w planie 5-letnim rozbudowy aparatu produkcyjnego na rzecz poprawy wykorzystania i podwyższenia poziomu technicznego aparatu już istniejącego. Nie wydaje się jednak by mogło to mieć bardzo szerokie widoki realizacji. Tylko bowiem w pierwszym planie wieloletnim jest pełna swoboda działania. Obecny plan 5-letni jest obciążony tak wynikami planów poprzednich, jak i inwestycjami już rozpoczętymi. Ponadto staranne przepracowanie go w myśl wskazań sejmu w ciągu dwu miesięcy na styczniową sesję nowego sejmu nie wydaje się możliwe. Zazwyczaj bowiem prace nad tego rodzaju planem trwają półtora do dwóch lat.

Z tych względów plan na 1957 r. nie będzie prawdopodobnie miał wiele wspólnego z logicznym wycinkiem planu 5-letniego. Celowe więc jest niezwłoczne przystąpienie do opracowania programu posunięć doraźnych na 1957 r. w znacznym stopniu niezależnych od przyszłych założeń planu 5-letniego.

Na konieczność tego rodzaju programu wskazują też aktualne trudności gospodarcze. Do trudności tych należy rozluźnienie dyscypliny pracy (a tym samym i spadek produkcji) występujące zazwyczaj w okresie ożywienia politycznego i reform gospodarczych. Występować też muszą wyraźne tendencje do podwyżki płac. Rady robotnicze nie są to bowiem żadne twory nadludzkie dbające wyłącznie o wzrost zysków ponadplanowych. Fundusz płac w tych warunkach może wyprzedzić to co mu planista wypisze. Podobne zjawiska można obserwować i na wsi. Rozluźnienie dyscypliny dostaw obowiązkowych, tendencje do zastąpienia ich innymi formami świadczeń opłacanymi na poziomie cen równowagi, to w naszych warunkach normalne zjawiska towarzyszące reformom gospodarczym.

Sytuacja nie jest jednak tak beznadziejna, jak to sobie wyobrażają niektórzy nasi ekonomiści biernie oczekujący objawów inflacji. Można jej bowiem zawsze zapobiec jeżeli dosyć wcześnie pomyśli się o odpowiednich środkach. Należy do nich cały repertuar posunięć drenażowych, wprowadzenie cen równowagi na szereg artykułów nie posiadających decydującego wpływu na codzienne zaopatrzenie ludności. Przede wszystkim zaś odwaga w ograniczeniu inwestycji. Zwłaszcza, że dla doraźnego wzrostu produkcji na przestrzeni 1957 r. posiada znaczenie nie tyle uzupełnienie zdolności produkcyjnych nowymi inwestycjami, ile lepsze wykorzystanie istniejących zdolności produkcyjnych, np. przez poprawę zaopatrzenia materiałowego. Poprawa ta zaś jest uzależniona głównie od osłabienia napięcia inwestycyjnego.

Doraźnej redukcji powinny ulec przede wszystkim inwestycje długofalowe. Natomiast inwestycje o krótkim cyklu realizacji nie powinny być ograniczone. W ten sposób prawdopodobnie uzyskamy w przyszłości środki na wykonanie w przyspieszonym tempie inwestycji o dłuższym cyklu realizacji, co w sumie pozwoli je zakończyć w tym samym terminie, jaki początkowo był planowany, pomimo opóźnienia terminu rozpoczęcia robót. Obecnie bowiem w wyniku szerokiego frontu robót terminy ich wykonania są bardzo rozciągnięte w czasie. To opóźnienie niektórych inwestycji pozwoli ponadto na staranne przygotowanie dokumentacji.

Uzupełnienie posunięć antyinflacyjnych pracą samorządu zapewniającą ograniczenie przynajmniej marnotrawstwa, kradzieży i brakoróbstwa powinno zapewnić nam poprawę sytuacji gospodarczej.

*

Poza tym w toku dyskusji Cz. Bobrowski udzielił szeregu wyjaśnień dotyczących kształtowania cen i planowania centralnego w Jugosławii oraz aktualnych u nas problemów redukcji zatrudnienia w przemyśle.

Opracował
Grzegorz Pisarski

CZY PREMIOWANIE DOSKONAŁE

Autor przekazał redakcji obszerną pracę poświęconą problemowi funkcjonowania przedsiębiorstw przemysłowych. Poniżej drukujemy fragment tej pracy dotyczący zmian w zasadach premiowania w nadziei, że ułatwi ona rozwiązanie tego zagadnienia, zwłaszcza w przedsiębiorstwach, gdzie właściwe określenie poziomu rentowności jest utrudnione.

Redakcja

Podstawowym, uniwersalnym i prawie wyłącznym bodźcem było dotychczas w całym kraju premiowanie od procentu wykonania planu. Osobiście jestem zdania, że nic dla naszej ekonomiki nie było bardziej szkodliwego, jak właśnie to premiowanie. W nim miały swe źródło prawie wszystkie ujawnione i nieujawnione ostatnio skandale gospodarcze, ono było jedną z najważniejszych przyczyn nadmiernych zapasów magazynowych przy równoczesnym braku towarów, brakoróbstwa, wadliwego działania kooperacji i zaopatrzenia, ogólnonarodowego marnotrawstwa oraz trudności w eksporcie.

Nie widzę potrzeby rozwlekania się nad uzasadnieniem tego poglądu. Liczne artykuły w prasie uczyniły to już wystarczająco jasno. Nie mogło zresztą być inaczej w sytuacji, w której premie były zasadniczym składnikiem budżetu setek tysięcy rodzin i w której plan był wynikiem analizy rynku, przeprowadzanej nie nieustannie przez wszystkich wytwórców, lecz jednorazowo przez nieliczną grupę osób na najwyższym szczeblu. Jeśli niższe szczeble miały na układ tego planu jakiś wpływ, to z reguły nie był on wykorzystywany pod kątem widzenia maksymalnego zaspokojenia potrzeb rynkowych, lecz pod kątem osiągnięcia jak najwyższej premii.

Stąd tendencje do zaniżania tych planów, do ukrywania faktycznej zdolności produkcyjnej, do tworzenia rezerw oraz do faworyzowania mało pracochłonnych asortymentów. Uogólniając, można powiedzieć, że największą wadą obecnego systemu premiowania jest sprzeczność, jaka zachodzi pomiędzy celami ogólnonarodowego organizmu gospodarczego a dążeniami jego poszczególnych komórek. Prawidłowo zaś skonstruowanymi bodźcami mogą być tylko takie, które stwarzają wspólne dla tych organizmów dążenia i cele.

Na tym jednak nie koniec. Dalszą wadę stosowanego obecnie premiowania stanowi fakt, że jest ono niesprawiedliwe, demobilizujące i że nie obejmuje w decydującym zakresie pracowników fizycznych. Nie można bowiem za słuszną i sprawiedliwą uznać sytuacji, w której przy wykonaniu planu np. w 99% i w 101% (a więc przy minimalnych różnicach w osiągniętych wynikach) zarobki pracowników różniły się w sposób zasadniczy. Niesprawiedliwość ta była tym większą, gdy sam plan nie był wynikiem rzeczowych obliczeń, lecz biurokratycznych i nieprzeanalizowanych decyzji, podejmowanych odgórnie za pomocą rozdzielającego zadania planowe procentowego klucza. Dobrze jeszcze gdy instytucje nadrzędne nie kierowały się przy tym sympatiami i antypatiami do poszczególnych zakładów, a i takie wypadki miały miejsce.

Dla niektórych gałęzi przemysłu obowiązuje przy tym zasada, że plan nie może być niższy od już osiągniętych wyników. Zakłady pracy mają więc do wyboru, albo chwilowe osiąganie wysokich premii, z perspektywą dłuższego okresu załamania planów, albo też stopniowy i realny wzrost planów, osiągnięty jednak kosztem ograniczania ponadplanowej produkcji i związanych z tym zarobków. Zasada ta jest do tego stopnia obowiązująca, że poszczególne centralne zarządy wolą często wstawiać do planu produkcję społeczeństwu niepotrzebną, przeznaczoną na magazyn, niż obniżać teoretycznie nawet niewykonalny plan.

Wady stosowanego dotychczas systemu bodźców ekonomicznych dochodzą obecnie do świadomości tych wszystkich, którzy z produkcją mają cośkolwiek do czynienia. Stąd liczne w tej kwestii wypowiedzi na łamach prasy, stąd wysuwane przez załogi eksperymentalne propozycje. Obserwacja tych wypowiedzi i propozycji nasuwa jednak pewne obawy. Wydaje mi się bowiem, że istnieją w nich tendencje do osiągnięcia drugiej w tym względzie krańcowości. Tendencje do przypisywania zbyt wielkiego znaczenia rentowności i awansowania jej do rangi najważniejszego bodźca ekonomicznego.

W rozumowaniach tych widzę poważne błędy. Śledząc ich tok odnosi się wrażenie, że ponownie zagubiony został główny cel przedsiębiorstw socjalistycznych, którym jest maksymalne zaspokojenie towarowych potrzeb społeczeństwa, przy możliwie najmniejszym nakładzie pracy i kosztów.

Ostatecznie rentowność jest przecież tylko różnicą pomiędzy ceną sprzedażną towarów a ich kosztem własnym. Z faktu tego wynikają pewne konsekwencje. Jeśli ceny zbytu ustalać będą same zakłady pracy, zaniknąć może główne ich zadanie, jakim powinna być obniżka kosztów własnych, na rzecz — idących po linii najmniejszego oporu — dążeń do nadmiernego wyśrubowania cen. Będzie to zwłaszcza miało miejsce przy produkcji artykułów poszukiwanych na rynku. Nie bez znaczenia jest tu również okoliczność, że państwo straci wtedy tak ważny instrument kierujący rozdziałem dochodu narodowego i wszelkimi innymi dziedzinami życia gospodarczego, jakim jest polityka cen. Natomiast jeśli państwo z tego instrumentu nie zrezygnuje i samo będzie wyznaczało ceny, rentowność stanie się w znacznym stopniu od zakładów pracy niezależna.

Jakie więc stworzyć bodźce, które uniknęłyby zarówno tych, jak i uprzednio wymienionych wad i błędów?

Jestem zdania, że proponowany przeze mnie system warunkom tym odpowiada. Jego sens sprowadza się do następującej zasady:

Cała załoga łącznie z kierownikiem zakładu, oprócz stałego minimum wynagrodzenia (jedynie u pracowników fizycznych akordowych minimum to będzie zmienne i zależne od robocizny przepracowanej w akordzie) otrzymywać powinna, zamiast premii i udziału w zyskach, zmienną część wynagrodzenia obliczaną procentowo:

a) od wartości sprzedanych wyrobów gotowych,

b) od kwot uzyskanych z obniżki planowanego kosztu własnego wyrobów.

Pierwsza część zmiennego wynagrodzenia wypłacana być powinna w okresach miesięcznych, a druga w zależności od cyklu produkcyjnego, w okresach kwartalnych lub rocznych. Obydwie stawki procentowe, określające udział załogi w obrotach i w oszczędnościach, nie mogą być identyczne we wszystkich zakładach pracy.

Płace skorygować należy o wyznaczony dla danego zakładu procent wzrostu wydajności, określający wartość produkcji globalnej przypadającą na 1 pracownika ogółem.

Przykład:

1. Wartość wykonanej produkcji globalnej wynosiła w ubiegłym roku kalendarzowym	30 000 000 zł
2. Tutułem płac ogółem wydatkowano w tym czasie	8 000 000 zł
3. Przy założonym procencie wzrostu wydajności płace te wyniosłyby	7 500 000 zł
4. Stąd stosunek procentowy płac do produkcji wynosi	25%

Stosunek ten oznacza, że odtąd od każdego 1000 zł sprzedanych wyrobów gotowych 250 zł należy do załogi.

Dalsze zagadnienie — to sprawa rozdziału wygospodarowanych w ten sposób kwot. I tu obowiązywać powinna prostota obliczeń.

Trzonem wynagrodzenia muszą w dalszym ciągu być płace stałe. Zmienna część wynagrodzenia byłaby różnicą pomiędzy płacami stałymi a kwotą przypadającą załodze ze sprzedanych wyrobów gotowych. Rozdział jej następowałby w stosunku procentowym do uposażenia zasadniczego.

Zakłady o długim cyklu produkcyjnym musiałyby na pokrycie płac stałych otrzymywać krótkoterminowe kredyty bankowe.

Ustaloną w powyższy sposób stawkę procentową dla danego zakładu mogłyby instytucje nadrzędne zmieniać jedynie w przypadku zmian w asortymencie oraz przy inwestycjach zwiększających wydajność.

Dla zakładów o zmiennym i różnorodnym profilu produkcyjnym można by omawiane stawki zróżnicować w odniesieniu do poszczególnych grup wyrobów, w zależności od ich pracochłonności.

Przy opisanej metodzie załoga posiadać musi prawo do redukcji (względnie do przesunięcia do prac bezpośrednio produkcyjnych) tych pracowników umysłowych i fizycznych, których zatrudnianie uważa za zbędne. Wygospodarowany w ten sposób fundusz płac zwiększałby automatycznie zmienną część wynagrodzenia.

Produktem ubocznym zastosowania proponowanej metody będzie rozwiązanie takich palących obecnie problemów, jak kooperacja, zwiększenie produkcji eksportowej i ubocznej. Wystarczy tylko nieznaczne zwiększenie stawek procentowych przy produkcji potrzebnych gospodarce narodowej towarów a wysiłek załóg oscylować będzie niewątpliwie w pożądanym kierunku.

Drugim składnikiem zmiennej części wynagrodzenia byłaby procentowo określona część kwot wygospodarowanych z tytułu obniżki planowanego kosztu własnego sprzedanych wyrobów gotowych, ustawionego — podobnie jak poprzednio — na bazie roku ubiegłego.

Odpowiednie zróżnicowanie stawek procentowych przy różnych składnikach kosztów umożliwi i tu odgórne kierownictwo. W zależności od aktualnych potrzeb gospodarki narodowej, można bowiem będzie w ten sposób oprzeć na realnych podstawach dotychczasowe nieudane na ogół akcje oszczędności materiałów, węgla, prądu itp.

Tak jak oszczędności na kosztach zwiększałyby zmienną, przeznaczoną do podziału część wynagrodzenia, tak z drugiej strony przekroczenia fundusz ten muszą zmniejszać. Podobnie postąpić należałoby z wszelkimi karami konwencjonalnymi, grzywnami i karnymi odsetkami bankowymi, płaconymi dotychczas lękką ręką przez zakłady.

JÓZEF PAWLETA

Jeszcze o premiowaniu za zyski z inwestycji

W nr 23 „Życia Gospodarczego" prof. Wacław Fabierkiewicz sprzeciwia się (między innymi) premiowaniu załóg poszczególnych fabryk za zyski płynące z dokonanych inwestycji. „Inwestycje — mówi — są owocem wysiłku całego społeczeństwa, bo pokrywane są z budżetu ogólno-państwowego. Dlaczegóż jedna fabryka, jedna załoga, miałaby z tego powodu dostać wyższe uposażenie? Wyjątkiem mogą być tylko premie za zyski powstałe dzięki inwestycjom z funduszów wygospodarowanych przez fabrykę".

Wydaje mi się, że może słuszniej byłoby zamiast podstawowej tezy „zyski z inwestycji czerpie tylko ten, z którego kieszeni idą środki na nią", przyjąć inną: zyski z inwestycji czerpie w pewnym wyższym procencie ten, od którego zależy powstanie pomysłu, szybka realizacja i dobre wykonanie inwestycji. Podstawowa bowiem teza prof. Fabierkiewicza była by do przyjęcia tylko wówczas, gdyby wystarczyło wyasygnować pieniądze, aby inwestycje powstały. Dwanaście lat naszej praktyki dowiodło, że tu nie wystarcza sam motyw obowiązku.

Wydaje się rzeczą oczywistą, że gdybyśmy rozpoczęli dwie inwestycje produkcyjne, z których zysków czerpać będą: w wypadku 1. całe społeczeństwo bez widocznego udziału załogi inwestującej, w wypadku, 2. całe społeczeństwo, ale przy widocznym priorytecie (choćby w postaci jednorazowej premii) danej załogi — wówczas inwestycja nr 2 byłaby: a) szybciej pomyślana b) szybciej wykonana, c) lepiej wykonana.

Nasz system gospodarczy rozwijający się od 12 lat przyjął wariant nr 1. Logika była w porządku, a system miał tylko jedną drobną wadę, że wyniki dawał opłakane. Poczucie obowiązku i chęć zachowania pracy starczyły by inwestycje, choć nie zawsze celowe, powstawały. Nie wystarczyły aby powstawały wcześnie, aby moule były nowoczesne, aby dotrzymywano terminów wykonania.

Dlaczego? Dlatego, że załoga rozbudująca swój zakład nie była bynajmniej zainteresowana ani w szybkiej rozbudowie, ani w rozbudowie w ogóle. Dyrektorzy i inżynierowie byli nieraz zainteresowani w uniikaniu lub odwlekaniu inwestycji. Weźmy dyrektora zakładu liczącego 10 oddziałów produkcyjnych. Gdyby rozwinął produkcję i założył 4 nowe, zyskałby sporo kłopotów i pracy dodatkowej. W zamian jednak ani grosza więcej. Musiałby być więc nadzwyczaj skrajnym altruistą, aby szczerze i uparcie walczyć o jakość i terminowość rozbudowy i w ogóle o rozbudowę.

W tym samym numerze, w którym szanowny autor zastrzega się przeciw rozszerzaniu owych bodźców, głosy Z. Tchórzewskiego i Wandy Gosławskiej niezmiernie rzeczowo i logicznie wykazują konieczność zmiany systemu premiowania i straty, jakie wskutek dotychczasowego systemu kraj ponosi. Wydaje mi się, że nie tylko prąd, ale i logika jest tu mocna. Byle jasno sobie z tego zdać sprawę, o co nam w tej chwili idzie, jaka jest pierwsza przesłanka każdego rozumowania gospodarczego w 1956 roku.

Aleksander Bocheński

ZIEMIA SAMA NIE RODZI

TADEUSZ JAWORSKI

Ciężko i smutno jest człowiekowi, gdy widzi urodzajne ziemie leżące odłogiem. Miast żywić zapobiegliwy lud, który boryka się z trudnościami — rodzą perz i osty. W pełni lata nad obumarłymi polami unoszą się białe chmury ostowego nasienia. Rozmiatane wiatrem, rozsiewają się coraz dalej, coraz śmielej wkraczają na uprawne pola. Jakże trudno dziś wyplenić wszystkie chwasty, które zagłuszają zboża, które ciągną w dół plony.

Blisko dwa wieki temu francuski autor Rieule tak pisał o polskim rolnictwie: „Sztuka uprawy ziemi jest jeszcze w Polsce ograniczona do tradycji, grubych praktyk i licznych przesądów. Obszar Polski ma się do obszaru Anglii jak 4 do 1... Produkcja zbożowa w Polsce ma się... w stosunku do Anglii jak 1 do 24". Ileż z tej krytycznej oceny można by przenieść jeszcze w obecne czasy, choć przecież i my zrobiliśmy wielki krok naprzód. W dalszym ciągu nie potrafimy wykorzystać naturalnego bogactwa, jakim są nasze gleby, w dalszym ciągu gospodarujemy na roli prymitywnie, chociaż z roku na rok rośnie zastęp wykształconych rolników. Być może, że osąd ten jest zbyt pesymistyczny, ale czyż nie czarne nachodzą nas myśli, gdy próbuję się wskaźniki statystyczne skonfrontować z rzeczywistością. Kłopoty zresztą zaczynają się już przy studiowaniu tych wskaźników. Cyfry bowiem w sposób beznamiętny, ale i zdecydowany mówią, że w chwili obecnej uprawiamy 15.9 mln ha gruntów ornych. Przed wojną uprawialiśmy 18.5 mln ha gruntów ornych. Wynika więc z tych danych, że na każdego mieszkańca wypada obecnie 0.57 ha gruntów rolnych, a więc o 4 ary (7.5%) więcej niż przed wojną. Statystyki mówią ponadto, że w większości upraw osiągnęliśmy znacznie wyższą wydajność z hektara. A tymczasem mamy niezmiennie te same — jeśli nie większe z każdym rokiem — trudności, mamy nieustanny deficyt zbożowy.

Wyjaśnienie wątpliwości znajdujemy dopiero przy bezpośrednim zetknięciu z wsią. Oto olbrzymia liczba gospodarstw zbiera plony znacznie niższe niż rocznik statystyczny, oto w wielu gospodarstwach co roku bezproduktywnie stoi część pól.

Czy istotnie możemy uważać, że powinno wejść w całości do statystyk na przykład gospodarstwo Leona Romanowskiego we wsi Małe Pułkowo, pow. Wąbrzeźno? Niemałe to gospodarstwo — według katastru ma 21,5 ha, w kartotekach zaś służby Ministerstwa Skupu jeszcze więcej, bo 24 ha przeliczeniowe. W rzeczywistości w uprawie jest tylko 12 ha, a reszta leży odłogiem.

Z nazwiskiem Romanowskiego zetknąłem się po raz pierwszy w kancelarii gromadzkiego delegata skupu w Pułkowie. W dniu 19 października zalegał jeszcze z 6 tonami dostaw obowiązkowych. Według opinii młodej pracownicy skupu, nie ma nadziei, by ilość tę wyegzekwować. „— To kułackie gospodarstwo — powiedziała — zniszczone, połowa leży odłogiem".

Był jakiś ton rezygnacji w tej wypowiedzi, było zastarzałe już u tej młodej dziewczyny utożsamianie gospodarstwa kułackiego z gospodarstwem zniszczonym. Nie dziwiło ją to, ani zastanawiało, że o owe 6 ton zboża zmniejszy się cały nasz skup, że ich już nie odzyskamy żadnym sposobem.

Pytałem o Romanowskiego w gminnej spółdzielni, do której dostarcza kontraktowane zboże. Cieszył się tu opinią dobrego, sumiennego plantatora, który w terminie dostarczał dorodne, troskliwie oczyszczone ziarno. W tym roku jednak było już inaczej, pod naciskiem władz gromadzkich kontraktowany jęczmień — wilgotny i niedoczyszczony — dostarczył trzy tygodnie przed ustalonym terminem. Ziarno było wprawdzie ładne, ale zaliczone do niskich klas czystości i wilgotności — nie dało mu prawa do korzystania z wyższych cen i premii. „Jemu już i tak nic nie pomoże" — brzmiał końcowy akcent rozmowy.

Udałem się więc do owego kułaka, który już skazany został na niechybną zagładę gospodarczą. To co dawniej było obejściem — teraz przedstawia zatrważający obraz całkowitej ruiny. Stodoła bez dachu, tu i ówdzie tylko sterczą czarne, zbutwiałe resztki krokwi. Przytykające do niej pomieszczenie dla inwentarza połatane kawałkami desek, papy i szmat, od lat nie widziało przysłowiowego „kołka i snopka". Nie długi mu też znaczony żywot. Kilka silniejszych wichur, jedna gwałtowniejsza burza dokonają do reszty dzieła zniszczenia. Z szopy na narzędzia pozostały tylko ściany i jakieś prymitywnie sklecone okapki. Nie bardzo zresztą potrzebna ta szopa, bo i po co? Narzędzia rozlatują się ze starości.

Jedynie tylko dom trzyma się jakoś. Ale tylko na zewnątrz. W środku bowiem to samo co wszędzie — piętno zniszczenia i zaniedbania.

Tak wygląda to wspaniałe kułackie bogactwo, obciążone dziesiątkami tysięcy zaległych podatków, tonami zaległych dostaw zbożowych, kwintalami zaległych dostaw żywca. Nikt już nie wierzy, by kiedykolwiek kułak wywiązał się z tych zaległości. Machnięto na niego ręką i nikt się niczego po nim nie spodziewa, ani dostaw, ani gospodarowania. Sam tylko Romanowski nie opuścił jeszcze rąk, jeszcze ma nadzieję że się dźwignie. Odstawił w bieżącym roku jałówkę, trzy bekony i 2 cielęta — zaliczono mu je na wyrównanie zaległości, a bieżący plan pozostaje bez pokrycia.

Są jednak jeszcze dwie krowy w oborze, jest troje młodzieży, są 4 maciory, jest kilkanaście prosiąt. Daleko wprawdzie do dawnego stanu, sprzed 4—5 lat, ale na początek mogłoby być podstawą przyszłej odbudowy.

Kiedy jednak pytam, jak ma zamiar wygrzebać się z zaległości, widzę w jego oczach rezygnację i niepokój.

— Żebym tylko na rok, półtora miał ulgę — mówi, dźwignąłbym się, spłaciłbym później.

Trudno powiedzieć, ile nędzy, wyzierającej z każdego kąta izby Romanowskich — położyć na karb istotnej ruiny, a ile na rozmyślne utrzymywanie pozorów. Bo ja wiem, może i to powłóczenie nogami, głęboko zapadnięte oczy i ziemista cera — również tylko są mylącymi pozorami. Miniony okres nie nauczył mnie mimo wszystko kamiennej obojętności wobec losu człowieka, nawet jeśli się mówi, że to wróg klasowy. Właściwie powinniśmy być dumni i zadowoleni widząc wroga tak zniszczonego, poniżonego, sponiewieranego i obezwładnionego. Cóż kiedy budzi się sprzeciw — przecież to nie jego, Romanowskiego i innych Romanowskich niszczyliśmy, lecz niszczyliśmy sami siebie, podkopywaliśmy korzenie naszego dobrobytu.

Nie potrafiliśmy znaleźć takich form ograniczania, by posiadacz dużego gospodarstwa mógł produkować bez możności kapitalistycznego akumulowania i wyzysku.

Można było zacierać ręce, że realizując program walki klasowej na wsi odmawiało się kułakowi Romanowskiemu drewna, cementu, że w zimie nie miał czym palić w piecu. Można było się cieszyć, że kułak Romanowski jest coraz słabszy ekonomicznie. Ale prawda pozostaje jednak — z jego gospodarstwa odpada już dzisiaj około 10 ha ziemi, a jeśli się ruiny nie zahamuje wkrótce odpadnie więcej. Nikt nie jest w stanie zająć jego miejsca, nikt nie ma zamiaru przywrócić odłogom ich gospodarczego znaczenia. Bo i kto? Inni kułacy, którzy z małymi zmianami są w podobnej sytuacji, czy może średniacy, albo drobnorolni? Nikt nie chce sobie brać na kark nowych kłopotów, nie spodziewając się ani pomocy materialnej ani jakichkolwiek korzyści. A może założyć państwowe gospodarstwo rolne, jakiś karłowy twór, który by z czasem się powiększał o dalsze kułackie ziemie? Nikomu nawet przez głowę nie przechodzi takie rozwiązanie, wszyscy bowiem wiedzą, że kłopoty byłyby o tyle większe, że takiej uspołecznionej placówce trzeba by efektywnie pomóc, a skutki byłyby niewielkie.

Można by zapytać, jak doszło do takiej sytuacji. Odpowiedź powinna być ważna, gdyż dotyczyć może nie tylko gospodarstwa Romanowskiego, lecz również tysięcy innych podobnych gospodarstw.

Na przyczyny każda ze stron patrzy inaczej. Romanowski jest przekonany, że zniszczyła go bezwzględność terenowych władz, doszukuje się osobistych pobudek w postępowaniu ich przedstawicieli.

Nikt przed obcym nie odkrywa swych najskrytszych myśli, jeśli jednak dobrze wyczuwałem, więcej w Romanowskim było żalu i rozgoryczenia w stosunku do pojedynczych przedstawicieli władzy ludowej, niż do samej tej władzy.

A druga strona? Reprezentuje ją przewodniczący gromadzkiej rady narodowej, ob. Sopel. On jest po prostu zdania, że Romanowskiego zgubiło po prostu pieniactwo, długotrwałe procesy z rodziną. Poza tym przewodniczący ocenia samo gospodarstwo bardzo nisko, stwierdza, że już od dawna radził Romanowskiemu zalesienie kilku hektarów gruntu, gdyż nie nadają się one absolutnie do produkcji rolnej. Ob. Sopel nie potrafi jednak dać rozsądnej odpowiedzi na pytanie dlaczego w takim razie owe nie nadające się do użytkowania hektary obciążone są normalnym wymiarem dostaw obowiązkowych, dlaczego grunty gospodarstwa zaliczono w przewadze do III klasy.

Dwie są twarze przewodniczące Sopela — jedną ma dla natrętów, którzy zbytnio się interesują tym, co się dzieje w gromadzie, drugą dla miejscowej ludności. I potrafił bezwzględnie, podobnie jak poprzednicy, realizować swoiście pojmowaną walkę klasową na wsi, nie oglądając się na ekonomiczne skutki tych poczynań. Na własnej skórze, na tysiącznych trudnościach odczuwamy, jakie rezultaty dały rządy Sopelów, za którymi szły ławą całe prezydia gromadzkich rad narodowych, które miały czynne poparcie w prezydiach powiatowych i wojewódzkich rad narodowych oraz w innych władzach.

Wtedy było wszystko jedno, że kułak aresztowany za zaległości w dostawach, zaniedbał kontraktowane buraki cukrowe. Dni spędzone w areszcie, ani nie podniosły dyscypliny dostaw, ani nie przyczyniły się do poprawienia wyników pracy aparatu Ministerstwa Skupu, ale wyrwały z żywej powierzchni produkcyjnej całego kraju jeden hektar buraków cukrowych.

Krok po kroku gromadzka rada narodowa wespół ze służbą aparatu skupu podkopywała wiele gospodarstw w całym kraju. Dzisiaj zbieramy owoce w postaci zaległych tysięcy ton, które często przepadły już na zawsze. A jeśli nawet wyrównane zostaną w rejestrach delegatur skupu, to bezpowrotnie stracone są dla naszego zaopatrzenia.

Musi wstrząsnąć każdym człowiekiem, myślącym z troską o przyszłości naszej gospodarki, fakt, że producent nie jest w stanie zapewnić sobie materiału siewnego we własnym zakresie. Gdyby nie kontraktacja, Romanowski każdej jesieni i każdej wiosny stawałby przed tym samym problemem czym obsiać grunty. Być może przynajmniej w tej dziedzinie — Ministerstwo Skupu raz podtrzymuje produkcję rolną — bo przecież kontraktacja też leży w jego gestii.

Chyba nie będziemy tak zaślepieni, by w Sopelach widzieć głównych i jedynych sprawców zła. Przenikało ono od góry do dołu cały nasz aparat odpowiedzialny za kierowanie życiem publicznym. Dziś tacy jak przewodniczący Sopel, odchodzą stopniowo ze swoich stanowisk na wszystkich szczeblach zarządzania i władzy. Pozostaje jednak po nich zło, jakie nagromadziło się przez wiele lat. Trzeba będzie wielkiego wysiłku, by wyplenić wszystkie chwasty i oczyścić glebę, przygotować ją pod nowe plony.

Przełom już został dokonany. Nasza polityka na wsi znalazła właściwą ocenę w uchwałach VIII Plenum. Jednakże to jeszcze nie wszystko — trzeba się teraz wziąć do pracy i odrabiać zaległości. Jedną z nich jest przywrócenie produkcji wszystkich ziem, które tylko w statystykach rodzą plony, a w rzeczywistości leżą odłogiem. Niemało mamy takich ziem, a jeszcze więcej uprawiamy obszarów, które tylko połowicznie rodzą, które są swoistymi półodłogami.

Dostawy materiałów budowlanych, paliwa i innej pomocy produkcyjnej są ważnym czynnikiem zapoczątkowania nowego ożywienia produkcyjnego. Uporządkowanie spraw związanych z prawidłowym funkcjonowaniem rad narodowych — to inny element, od którego zależy przywrócenie zaufania do władzy ludowej. Już dzisiaj czyni się wiele, by to zaufanie przywrócić. Widać pierwsze pomyślne wyniki tych poczynań.

Nie będzie można jednak uzyskać wydatnego, gwałtownego pędu do zwiększenia produkcji rolnej, jeśli nie uporządkujemy spraw związanych ze skupem. Słuszne są głosy, że w obecnej sytuacji nie może być mowy o natychmiastowym zniesieniu dostaw obowiązkowych. Dyskusja o przyszłym ich zniesieniu nie zwalnia nikogo z obowiązku wywiązania się ze swych obowiązków względem państwa. Nie oznacza to jednak, by zwlekać z naprawieniem błędów.

Cel rysuje się przed nami wyraźnie, będzie nimi wzięcie pod pług wszystkich ziem ornych, przywrócenie zaufania chłopa do poczynań władzy ludowej i skłonienie go do rzetelnego zajmowania się produkcją. Jeśli zaś chłop będzie zainteresowany materialnie w wynikach swej pracy, jeśli będzie świadom, że istnieją możliwości ekonomicznego wzmocnienia gospodarstwa i poprawienia własnej sytuacji życiowej — wtedy wyniki nie każą długo na siebie czekać. I kto wie, czy tą drogą nie osiągniemy wzrostu plonów wyższego, niż ten jaki spodziewamy się uzyskać przy użyciu samych czynników technicznych. A ważne jest by ożywienie produkcji objęło wszystkie bez wyjątku gospodarstwa, w tej liczbie również większe gospodarstwa chłopskie, nawet te, które były dotychczas rujnowane w imię zwalczania kułactwa.

Ziemia nie rodzi sama. Aby wydawała plony niezbędna jest praca ludzka.

Z działalności PTE

Z ODDZIAŁU WARSZAWSKIEGO

Tak. Oddziału warszawskiego, bo Zarząd Główny PTE od 26.XI. 56 r. przestał pełnić funkcje oddziału warszawskiego. Nie obyło się jednak bez komplikacji. Jak powiadają bowiem dobrze poinformowani niektórzy członkowie Zarządu Głównego chcieli przy okazji „upiec swoją kiełbasę wyborczą", biorąc na siebie zasługę wprowadzenia ogółu warszawskich ekonomistów, absolwentów uczelni ekonomicznych na członków PTE i forsując własny skład zarządu oddziału warszawskiego. Absolwenci tłumnie wypełnili lokal PTE.

Okazało się jednak, że nie ma już o co walczyć. Jak wyjaśnił bowiem prezes Zarządu Głównego prof. E. Lipiński towarzystwo nie ma zamiaru utrzymywać swojej ekskluzywności i chętnie stanie się masową organizacją zawodową wszystkich ekonomistów, nie rezygnując jednak z aspiracji naukowych.

W ten sposób został zrealizowany postulat wielu zjazdów absolwentów uczelni ekonomicznych, którzy domagali się powstania w ramach PTE masowej organizacji ekonomistów na wzór organizacji techników NOT.

Prezesem Oddziału Warszawskiego został wybrany prezes zarządu głównego PTE prof. Edward Lipiński. Wiceprezesami zostali prof. Wacław Jastrzębowski — z SGPiS oraz mgr Józef Pajestka — wicedyrektor Zakładu Badań Ekonomicznych PKPG. Sekretarzem (prawdopodobnie etatowym) została wybrana Helena Hagemajer — długoletni współpracownik naukowy prof. E. Lipińskiego (prawdopodobnie w nagrodę za wiele przykrych słów na temat nikłego dorobku i słabych kwalifikacji naszych ekonomistów).

Poza tym do zarządu weszli Zdzisław Deutschman i Wacław Szurig.

Skarbnikiem oddziału warszawskiego zaś został Jerzy Kozłowski. Komisję rewizyjną wybrano w składzie: Prof. Zygmunt Kossut (przewodniczący), Tadeusz Kozłowski i Zofia Morecka. *(gp)*

REORGANIZACJA ODDZIAŁU POZNAŃSKIEGO

Na ostatnim walnym zebraniu członków powołano do życia w miejsce dotychczasowych 8 sekcji specjalistycznych tylko 3 sekcje, a mianowicie: sekcję teorii ekonomii, sekcję polityki gospodarczej oraz sekcję statystyki, ewidencji i demografii. Odpowiada to metodologicznie poprawnemu rozczłonowaniu nauk gospodarczych na dyscypliny opisowe, teoretyczne i stosowane.

Przystąpiono również do organizacji ośrodka konsultacji gospodarczej, w którym ekonomiści naukowcy udzielać będą pomocy naukowej usamodzielniającym się przedsiębiorstwom. Ważną rolę w tej dziedzinie odegrać ma też działalność wydawnicza oddziału, którą zajmie się specjalny komitet redakcyjny. Dalszym ważnym odcinkiem rozpowszechniania wiedzy ekonomicznej przez oddział poznański PTE jest organizacja odczytów i kursów ekonomicznych.

Ekonomistów z całej Polski zainteresuje niewątpliwie wiadomość, że oddział poznański przystąpił już do organizacji na początku przyszłego roku ogólnopolskiej sesji naukowej poświęconej problemom ekonomicznym drobnej wytwórczości.

Dalszy rozwój prac oddziału hamuje jednak brak własnego lokalu na czytelnię, bibliotekę, zebrania i wykłady.

Wydaje się, że poznańska Rada Narodowa powinna swoim ekonomistom ułatwić rozwiązanie tego problemu.

Według korespondencji
Dra Jerzego Ozdowskiego
Członka Zarządu Oddziału PTE
w Poznaniu

UTWORZENIE SEKCJI TEORII EKONOMII

Przy oddziale warszawskim PTE powstała sekcja Teorii Ekonomii i Historii Myśli Ekonomicznej.

Referat prof. Drewnowskiego, który zapoczątkował pracę sekcji pozwala spodziewać się, że nasi ekonomiści wniosą wiele nowego do tej dziedziny nauki.

Referat ten lub jego streszczenie wraz z projektem nowego sformułowania prawa podstawowego będzemy starali się wydrukować w jednym z najbliższych numerów.

Przewodniczącym sekcji wybrany został Włodziemierz Brus. Do zarządu weszli: Włodzimierz Hagemajer, Jan Drewnowski, Józef Nowicki, Kazimierz Łaski i Witold Sierpiński. *(g. p.)*

ZE ŚWIATA techniki

NOWE METODY W GÓRNICTWIE

W 1949 r. w Stanach Zjednoczonych tylko 3% odwiertów osiągnęło ropę i gaz. Do 1953 r. dzięki postępom geologii i sejsmografii sytuacja poprawiła się o tyle, że osiągnięto 13% udanych wierceń. Natomiast zastosowanie w technice poszukiwawczej promieniotwórczości doprowadziło w krótkim czasie do 90% udanych wierceń. Zastosowanie promieniotwórczych izotopów w przemyśle naftowym pozwoliło na kontrolę szybów w stopniu dotychczas nieosiągalnym.

W ZSRR już w 1954 r. około 400 szybów zostało zbadanych przy pomocy izotopów. Na podstawie tych prac w szeregu przypadków udało się izolować ropę od wody lub zapobiec ucieczce ropy. Kandydat Tarasiewicz z Kujbyszewa opracował nową metodę wierceń na morzu dokonywanych z pływającej wyspy. Instalacja ta pozwala pracować na głębokości do 17 m przy dowolnej pogodzie. Przez trzy tygodnie wyspa nie potrzebuje uzupełniać swego wyposażenia. Oszczędności wyniosą około 25% dotychczasowych kosztów.

Oryginalny sposób kruszenia złóż opracowano w instytucie Altajskim. Termowiertło, złożone z palnika i przewodów, doprowadzających tlen i naftę, posiada szybkość strumienia palnika około 1.600 m na sekundę i temperaturę płomienia 1900—2500°. Agregat pracuje z szybkością 12 mb. na godzinę. Obsługuje go jeden robotnik. (jc)

NOWE ZASTOSOWANIE TWORZYW SZTUCZNYCH NA SKALĘ WIELKOPRZEMYSŁOWĄ

Zautomatyzowane punkty żywienia zbiorowego w Stanach Zjednoczonych używają milionów naczyń do jednorazowego użytku. Automaty kawowe potrzebują rocznie 3,5 mln filiżanek, które wytwarzane są z tworzyw polistyrenowych.

Handel detaliczny łatwiej sprzedaje owoce i inne środki żywności w przezroczystym opakowaniu z tworzyw sztucznych np. z politenów. Niektóre opakowania tego typu (saran) wytrzymują długotrwałą wysoką temperaturę. Konsument może przed spożyciem ogrzać żywność bezpośrednio w opakowaniu.

W sadownictwie amerykańskim plantacje truskawkowe przykrywane są błonami politenowymi celem utrzymania odpowiedniej wilgoci. Barwne błony politenowe używane są do przykrywania pomidorów, celem opóźnienia ich dojrzewania. Błony z tworzyw na lekkich drewnianych ramach ustawia się jako tanie inspekty. Stosowanie tych błon ma szczególne znaczenie w ubogich w opady okolicach, gdzie 30 — 60% wody użytej do nawadniania traci się wskutek parowania. Zastosowanie takich osłon znacznie zmniejsza te straty.

W budownictwie używa się takich błon do przykrywania placów budowy, ażeby robotnicy mogli pracować podczas deszczu. Przy budowie dróg podkłada się sztuczne błony jako ochronę przed podmywaniem wodą pod nawierzchnią. (Udział plastyków w budownictwie w Stanach Zjednoczonych wynosi 1,2% ogólnych kosztów budownictwa).

Wspomnijmy jeszcze, że na wielką skalę produkuje się meble szkolne i szafy z formowych tworzyw sztucznych. Wreszcie należy zanotować, że piankowe wyroby z tworzyw styrenowych i winylowych są szeroko stosowane w budownictwie środków komunikacji, szczególnie zaś w budownictwie okrętowym. (jc)

CIEPŁOCZUŁE FARBY I OŁÓWKI

Nowa prosta metoda pomiarów temperatury polega na określeniu temperatury miejsc trudno dostępnych dla zwykłych przyrządów przy pomocy ciepłoczułych farb i ołówków. Sposób ten ma perspektywy szerokiego zastosowania przy pospiesznych remontach uszkodzonych instalacji, przy badaniach silników itd. W moskiewskim instytucie Mendelejewa opracowano skalę, złożoną z 11 ciepłoczułych ołówków, do pomiaru temperatur w zakresie od 140 do 600° C. (jc)

RUDO-TANKOWIEC-GIGANT

Nastała niedawno moda na budowanie statków specjalnych dla przewozów tylko jednego rodzaju towaru. Zbudowano szereg wielkich statków urządzonych wyłącznie dla przewozów rudy; innych dla cementu, dla cukru luzem itp. Płyną one w jedną stronę ładowne, a z powrotem w balaście. To było irytujące i dziś zaczyna się kombinować statki również specjalne ale „dwojacze" — jak nasze rudo-węglowce (do Szwecji węgiel, z powrotem ruda).

Ostatnio przejął armator amerykański z japońskiej cesarskiej stoczni w Kure olbrzymi (64.000 TDW) zbiornikowiec (tankowiec) urządzony też do przewozu rudy. Przeznaczony on jest do przewozów w 26 zbiornikach: ropy z Kuweit (Zatoka Perska), do St. Johns w Stanach Zjednoczonych; stamtąd płynie w balaście do Wenezueli, gdzie otrzymuje ładunek rudy, którą wiezie via Kanał Panamski do Japonii, a stamtąd udaje się znowu do Kuweit. Wyładowanie tak ropy jak i rudy własnymi pompami względnie własnymi transporterami odbywa się z szybkością 4.000 ton na godzinę. Załadowanie trwa nie wiele dłużej tak, że statek ten osiąga fantastyczny — jak na warunki transportu w ogóle, a transportu morskiego w szczególności — przeszło 90% współczynnik przebywania w ruchu.

Oczywista wielką rolę odgrywają tu wielkie odległości i masowy charakter towaru — decyduje jednak szybkość za i wyładunku. U nas temu szczegółowi poświęca się ciągle jeszcze za mało uwagi. (ja)

PO URUCHOMIENIU PIERWSZEJ ANGIELSKIEJ ELEKTROWNI ATOMOWEJ

Koszty urządzeń pierwszej angielskiej elektrowni atomowej w Calder Hall, mającej w tej chwili moc 65 tys. kilowatów, szacuje się na 120 funtów na kilowat, do czego należy dodać koszty paliwa na rozruch (30 funtów na kilowat). Nakłady inwestycyjne elektrowni napędzanej węglem lub ropą wynoszą natomiast odpowiednio tylko 55 funtów na kilowat. Budowa pierwszego reaktora w Calder Hall trwała 3 lata (kwiecień 1953 — maj 1956), a rozruch — cztery miesiące. Oficjalne otwarcie nastąpiło w październiku 1956 r. Reaktor ma średnicę około 12 m, wysokość 18 m, waży 450 ton. Ochronę przed promieniowaniem daje beton grubości 214 cm. Elektrownia Calder Hall A będzie mieć 2 takie reaktory. (jc)

SAMOCHÓD PRZYSZŁOŚCI

Zachodni konstruktorzy nie przewidują zasadniczych zmian w konstrukcji samochodów w najbliższej przyszłości. Jednak w ciągu dziesięciolecia mogą nastąpić dość znaczne zmiany w wyglądzie, szybkości i konstrukcji samochodów. Na podstawie prowadzonych obecnie eksperymentów i tendencji konstruktorów można przewidywać, że kształt samochodu przyjmie w większym stopniu niż dotychczas linie aerodynamiczne przy dążeniu do uzyskania jednolitej powierzchni bez wystających lamp, klamek itd. Nawet koła skryją się częściowo pod powierzchnią karoserii. Lekkie metale lub sztuczne tworzywa organiczne zastąpią stalowe blachy nadwozi, zmniejszając ciężar wozu i usuwając kłopoty związane z rdzewieniem. Zamiast okien pojawi się w niektórych samochodach zapewniająca maksymalną widoczność przezroczysta kopuła analogiczna do konstrukcji lotniczych. W wozach z oknami szyby będą zabezpieczone przed poceniem się. Obecnie przeprowadzane próby pokrywania szyb cienką warstwą złota o grubości około jednej czterystotysięcznej milimetra dały dobre wyniki.

Zasadniczym rysem wszystkich urządzeń będzie jak najdalej idąca prostota urządzeń kontrolnych. Znikną ręczne dźwignie przekładni i pedały nożne do regulacji gazu. Samochody przyszłości, wyposażone w systemy tłumików z gumy i tworzyw sztucznych, będą bardzo ciche. Zniknie kierownica w obecnej postaci, zastąpiona przez uchwyty podobne do stosowanych w lotnictwie. Postępy w telekomunikacji prawdopodobnie umożliwią zaopatrzenie kierowcy w odpowiednik telefonu. Już dziś pracuje się nad instalacją aparatów telewizyjnych w samochodach. Za kilka lat telewizory stanowić będą normalne wyposażenie luksusowej limuzyny. Szybkość 150 km/godz. stanie się przeciętną zwykłego osobowego samochodu, co musi być jednak poprzedzone przebudową sieci drogowej. Najistotniejsze zmiany mogą zajść w silnikach. Upłynie sporo zapewne czasu, nim zwykły silnik tłokowy zostanie wyeliminowany i zastąpiony przez silnik turbospalinowy.

Ostatnio zbudowano szereg doświadczalnych samochodów w ZSRR, Stanach Zjednoczonych (Firebird firmy General Motors, analogiczne samochody Forda i Chryslera) i Anglii (Rover T 3). Rover T 3, wóz dwuosobowy, z turbiną z tyłu, obracającą się z szybkością 52 000 obr./minutę, osiąga w ciągu 20 sekund szybkość 130 km/godz., a zdolny jest do osiągnięcia szybkości znacznie ponad 160 km/godz. Firebird II posiada dwie turbiny, jedna napędza sprężarkę, druga koła. Szybkość turbiny sięga 28 000 obr./min. Zużycie paliwa tych wozów jest bardzo duże — w granicach 17-20 litrów na 100 km. (jc)

Panowie wolnego

Powszechnie wiadomo, że nagniotki są bolesne. Różne są sposoby pozbycia się tej dolegliwości. Jeden jest niewątpliwie w stu procentach skuteczny — amputacja obolałego palca. Dowcip polega jednak na tym, aby usunąć nagniotki w inny, mniej szkodliwy sposób.

Ta dykteryjka nasuwa porównanie do niektórych pociągnięć naszej administracji, która obecnie z dużym zapałem likwiduje szereg instytucji: raz dla oszczędności etatowych, drugi raz — dla usprawnienia zarządzania, innym razem w imię walki z nadmierną centralizacją itp.

Likwiduje się np. Centralny Zarząd PDT. No, oczywiście, wygospodaruje się nieco etatów, zwolni się pewna przestrzeń lokalowa, to są niewątpliwe plusy tej akcji. Ale z drugiej strony?

Powszechne domy towarowe mogą być poważnym instrumentem przemyślanej polityki handlowej, ale rolę tę mogą spełniać jedynie w ramach niewielkiej scentralizowanej organizacji.

Zwiedzając w Londynie jeden z domów towarowych Woolworth'a zdziwiłem się, gdy zobaczyłem szelki sprzedawane po dwa szylingi, kiedy szelki takie w każdym innym przedsiębiorstwie handlu detalicznego kosztowały 5 szylingów. Sam kupiłem za 2,5 szylinga krawat, za który wszędzie trzeba było zapłacić 7—10 szylingów. Gdy zapytałem dyrektora, w jaki sposób może sprzedawać po tak niskich cenach, wyjaśnił mi to następująco: Zamówiliśmy — powiedział — w jednej z fabryk 2 miliony par szelek. Fabryka ta pracuje wyłącznie dla nas, jest to jej całoroczna produkcja; szelki są jednakowego koloru. Podobnie dzieje się z krawatami. Zamówiliśmy w jednej z fabryk milion takich krawatów. Możemy sprzedawać tanio, ponieważ zamawiamy na miliony i zbywamy za miliony.

Słowa te nie wymagają żadnego komentarza. Cały ekonomiczny sens domów towarowych polega na tym, że sprzedają po tańszych cenach rzeczy określonego, wąskiego asortymentu, podczas gdy wyspecjalizowane sklepy detaliczne sprzedają po droższych cenach, dając konsumentowi większy wybór z szerokiego wachlarza asortymentu.

W naszych warunkach, w warunkach wciąż jeszcze częstych zaburzeń na rynku, bądź to ze względu na błędy aparatu dystrybucji, bądź też w wyniku działania spekulacji — PDT mogą być pierwszorzędnym instrumentem polityki interwencyjnej, oczywiście gdy istnieje centralny aparat dyspozycji.

Centralny Zarząd PDT, mający możność rozprowadzania towarów za pośrednictwem sieci skupionych w jego ręku domów towarowych — może prowadzić politykę handlową w zakresie towarów importowanych, współpracy z rzemiosłem, chałupnictwem, spółdzielczością pracy; co więcej, mając zapewniony zbyt, może inicjować wytwórczość, oddziaływać na przemysł itp.

A czym będzie w praktyce PDT pozbawiony centralnego kierownictwa? Będzie jeszcze jednym sklepem podobnym do większego sklepu MHD rozprowadzającym te same — lepsze i gorsze towary, będzie zlepkiem stoisk różnych branż, będzie piętrową halą targową, ale nigdy nie będzie domem towarowym w klasycznym tego słowa znaczeniu.

Jeżeli Centralny Zarząd PDT nie spełnia swojej roli kierownika polityki handlowej powszechnych domów towarowych, należało go tak zreorganizować, aby tę rolę mógł spełnić, żeby wszystkie domy towarowe utworzyły jedno wielkie przedsiębiorstwo. Sama likwidacja zagadnienia nie rozwiązuje.

Prof. Emil P. Ehrich

- Listy do redakcji - Listy do redakcji - Listy do redakcji - Listy do redakcji -

NIECH DECYDUJĄ GOSPODARZE

W toku dyskusji nad „naprawą Rzeczpospolitej" usuwa się szereg anachronizmów jako argumentów zmierzających do przełamania biurokratycznych, często wręcz szkodliwych praktyk, obezwładniających żywy i elastyczny organizm gospodarczy. Warto więc zdemaskować jeszcze jednego „potworka" — jak to trafnie określił jeden z publicystów — którego istnienie w obecnej dobie rozszerzania uprawnień dyrektora świadczy o nierównomiernym likwidowaniu wstecznych metod centralizmu biurokratycznego.

Mam na myśli formę dysponowania fnduszem nagród będącym „de jure" własnością zakładu, a posiadającym faktycznie kilku współgospodarzy.

Od chwili powstania funduszu nagród, to jest od 1951 r. do czasów obecnych dysponowanie funduszem nagród przeszło swoistą ewolucję kształtowaną zarządzeniami i pismami dyrektorów centralnych zarządów i departamentów.

Przeanalizujmy jak sprawy te kształtowały się np. w przemyśle maszynowym? W pierwszym okresie, w okresie w którym darzono dyrektorów zakładów jakim takim zaufaniem, procedura przyznawania nagród przedstawiała się w sposób stosunkowo prosty. Po miesiącu planowanym jednostka nadrzędna zezwalała przedsiębiorstwu na wypłatę określonej kwoty nagród — przy czym o rozdziale decydował kierownik przedsiębiorstwa. W drugiej fazie istnienia funduszu nagród znalazło się kilku współgospodarzy tego funduszu. Jednostka nadrzędna coraz częściej stosuje praktyki przekazywania części nagród bratnim zakładom, instytucjom innych resortów, nagradza bezpośrednio w dowolnej wysokości pieniężnej pracowników podległego przedsiębiorstwa i pracowników centralnego zarządu, a rady zakładowe coraz natarczywiej wysuwają propozycje nagradzania pracowników za ich działalność społeczną.

W zasadzie niekontrolowana możliwość lawirowania funduszem nagród wszystkich podległych sobie zakładów wykorzystywana była przez jednostkę nadrzędną także dla „poratowania" zakładów, które nie wygospodarowały sobie premii produkcyjnych, a także dawała jej środki pieniężne na pokrycie wydatków na płace dodatkowe wynikłe m. in. z błędów planowania lub niedociągnięć w pracy tejże jednostki nadrzędnej. Gdy np. mylnie zaplanowano w centralnym zarządzie zadania produkcyjne dla jakiegoś zakładu, który w normalnych warunkach nie był w stanie im sprostać, centralny zarząd przeznacza zwiększone kwoty nagród — oczywiście z kas innych zakładów — na pokrycie dodatkowej robocizny potrzebnej do wykonania tego zadania. Fundusz nagród zagubił więc charakter nagrody za wybitne osiągnięcia przekraczające zadania przeciętnie wymagane w określonych warunkach, a stał się normalnym ekwiwalentem za dodatkowo przepracowany czas pracy. Robotnik nie otrzymywał nagrody za to, że w ośmiogodzinnym dniu pracy podniósł wydajność pracy, wykonał więcej i lepiej, ale za to, że pracował dłużej, w godzinach nadliczbowych.

W ostatnim okresie doprowadzania form centralizmu biurokratycznego do „doskonałości" niektóre centralne zarządy wprowadziły system scentralizowanego funduszu nagród. Polega on na przesłaniu do zatwierdzenia przez jednostkę nadrzędną, przed rozpoczęciem kwartału planowanego, wniosku zakładu z określeniem zadań i terminów ich realizacji oraz odpowiedniej wysokości nagród za wykonanie tych zadań. Wprowadzono więc swoistą metodę planowania trudności i stawiania problemów. Jednostka nadrzędna wniosek zakładu albo zatwierdza bez zmian (rzadko), albo skreśla niektóre zadania lub zmienia wysokość proponowanych nagród — jako że „na górze" i zdala od zakładu ma lepsze rozeznanie, albo zmienia wszystko i ustala według własnego uznania inne zadania, inną wysokość nagród i nowe terminy wykonania postawionych zadań. Należy przecież do kategorii instytucji — „bezsserwisserów".

Po wykonaniu zadań dyrekcja przedsiębiorstwa musi przesyłać do centralnego zarządu meldunek o ich wykonaniu z prośbą o zezwolenie na wypłatę przeznaczonych na ten cel pieniędzy. Dyrektor fabryki może wypłacić nagrody dopiero po otrzymaniu formalnego zezwolenia. Jeśli dodać, że jednostka nadrzędna zachowuje prawo ewentualnego zmniejszenia ustalonych już uprzednio kwot za nieterminowość wykonania zadania, lub jeśli uzna zrealizowane zadanie za jakościowo niezadowalające, to mamy pełny obraz faktycznego gospodarza funduszem nagród przedsiębiorstwa, w całej krasie biurokratycznych metod działania.

Jakie są główne zarzuty przeciwko takiemu systemowi, pomijając już samą technikę wyznaczania i przyznawania nagród?

Sama zasada wyznaczania nagród za wykonanie choćby nawet ściśle określonych zadań nie zawsze jest słuszna. Są sytuacje, gdzie z punktu widzenia psychologicznego i dydaktycznego pracownik lub grupa pracowników nie powinna wiedzieć o wyznaczeniu nagród za prace przez nich wykonywane. W przeciwnym przypadku wokół pewnych problemów produkcyjnych może wytworzyć się atmosfera kupczenia fnduszem nagród a nawet wręcz szantażu. Nie twierdzę by wyznaczenie nagród za wykonanie określonych zadań nie powinno mieć miejsca. Przeciwnie, w większości przypadków jest to konieczne i celowe. Utrzymuję jednak, że w niektórych przypadkach ta forma nie jest do przyjęcia. W obecnym systemie kierownik przedsiębiorstwa nie dysponuje dostateczną ilością środków dla prowadzenia polityki nagradzania za osiągnięcia bardzo wartościowe, których umieszczenie w zadaniach z wymienionych powodów było niecelowe.

W przypadku „zaplanowania" zadań w bardziej odległym terminie, np. w trzecim miesiącu kwartału — ich ocena we wniosku dyrekcji musi z zasady posiadać wartości przybliżone. Błędne oceny nie należą bynajmniej do wyjątków. I tak pracownicy otrzymują pieniądze bez specjalnego wysiłku, popularnie mówiąc „za darmo", lub „krwawią się za grosze". Zmiana terminów względnie wyznaczonych uprzednio wysokości nagród napotyka bowiem zawsze na poważne trudności. Jest to jeszcze jedna ofiara składana bożkowi biurokracji.

Dyrektor przy tym systemie nie dysponuje dostatecznie dużą pulą nagród w celu mobilizacji pracowników, którym stawia się nieprzeciętne zadania, wynikłe z różnych nieprzewidzianych zaburzeń w organiźmie przedsiębiorstwa. W obecnym okresie systematycznego niedomagania służb zaopatrzenia i kooperacji przypadki tego typu występują nagminnie. Dyrektor nawiedzonego takimi zarządzeniami losu przedsiębiorstwa jest bezradny. Powstają problemy przewyższające te, których usunięcie przewidziane zostało do nagród. Mimo to pieniędzy nie ma i nie będzie. Sytuacja staje się wprost beznadziejna, gdy jednostka nadrzędna w ogóle nie pozostawiła dyrektorowi puli nagród do jego dyspozycji. A tak również bywa.

Wszystko to świadczy o nieuzasadnionym braku zaufania do dyrektora ze strony centralnego zarządu. Uwalnia go co najmniej częściowo od odpowiedzialności za gospodarowanie funduszem nagród, a nade wszystko, i to należy potrójnie podkreślić, krępuje mu się ręce i utrudnia życie.

W opisanym wąziutkim zakresie działalności dyrektora zasada jednoosobowego kierownictwa i związana z nią zasada jednoosobowej odpowiedzialności staje się pustym frazesem.

Z kolei należałoby sprecyzować propozycje zmiany przedstawionego stanu rzeczy.

Nie ulega wątpliwości i co do tego nie ma różnicy zdań, że jednostka nadrzędna powinna posiadać ściśle określoną pulę funduszu nagród zakładu, którą mogłaby bezpośrednio dysponować, szczególnie na nagradzanie kierownictwa tego zakładu. Pula ta nie powinna przekraczać 15% całego funduszu nagród, i w żadnym przypadku nie mogłaby być przeznaczona na finansowanie innych płatności niezakładowych. Gospodarowanie pozostałą częścią należy bez ograniczeń i zastrzeżeń przekazać dyrekcji fabryki.

Pozwoli to przywrócić funduszowi nagród pełnię walorów bodźca stosowanego operatywnie, szybko i we właściwej dawce. Należy skończyć z biciem pokłonów i słaniem modłów w kierunku Warszawy; skończyć ze zbędną pisaniną, planowaniem trudności, problemów i zaniechań kupieckich metod ile, kiedy i za co. Dyrekcja fabryki lepiej od jednostki nadrzędnej zna swoje trudności, kłopoty, potrafi dogłębniej ocenić sytuację — może zatem efektywniej wykorzystać oręż, jakim jest fundusz nagród. Nie trzeba jej w tym przeszkadzać. Trzeba jej zaufać.

Jeśli cały wysiłek kierujemy na aktywizację załóg fabrycznych, na wpojenie w nie poczucia współgospodarzy, to front uderzenia musi być pełny. Trzeba wierzyć w to, co się mówi. Nie można współgospodarza posądzać o marnotrawcze skłonności. O funduszu nagród, który powstaje w przedsiębiorstwie z jego środków, obciąża jego koszty produkcji, niechaj decydują jego gospodarze.

Leon Ptak

O „Przeglądzie Bibliograficznym"

(Dokończenie ze str. 4)

darczej, to sprawa tajemnicza. Tajemniczy jest również fakt, że poddział Anglia działu Gospodarka światowa powtarza się w jednym z numerów dwa razy i obejmuje zagadnienia zupełnie nie angielskie. Zdarza się, że niektóre pozycje ulegają zagubieniu w niewłaściwych działach.

Jeśli chodzi natomiast o sposób adnotowania bibliografii, tu redakcja Przeglądu kroczy zdecydowanie drogą bibliografii zalecającej, dążąc do ukrytycznienia informacji. Wypowiem własne zdanie, głosując za systemem dwutorowym. Jestem za zamieszczaniem dłuższych adnotacji krytycznych typu małych recenzji, gdzie autor notatki może wypowiedzieć się szerzej o pracy. To jednak może dotyczyć tylko najważniejszych publikacji książkowych. Natomiast ogół pozycji artykułowych powinien być opatrywany tylko najkrótszymi informacjami dotyczącymi treści artykułu (tez — jeśli to możliwe), bez prób oceny. Uważam bowiem, że nie można kusić się o wnikliwą ocenę w czterech wierszach druku, wyrokowanie nie jest dobrym nawykiem, a pewna ocena zawiera się już w samym akcie wyboru redakcyjnego. Czytelnik nie potrzebuje prowadzenia za rączkę i nastawiania — potrzebuje rzeczowej informacji.

Sposób adnotowania w Przeglądzie uległ niewątpliwej poprawie w porównaniu z dawnymi laty. Widać jednak, że nawet adnotacja przedstawiająca tezy artykułu nie jest rzeczą łatwą do napisania, i takich adnotacji jest w Przeglądzie właściwie mało. Przeważnie są one omówieniem tematu pracy. Ale i to dobre. Wydaje mi się natomiast, że trzeba unikać adnotacji długich i podających zbędne informacje. Jeśli np. głównym wnioskiem nieznanej mi pracy Wrighta (str. 245) jest to, że Kahn był twórcą teorii mnożnika, to raczej nie było o czym pisać, bo fakt ten nie należy do tajemnic naukowych.

Na każdy numer Przeglądu składa się nie tylko bieżąca bibliografia, lecz także bibliografia retrospektywna, podawana w formie problemowych przeglądów literatury. Metodę tę uważam za bardzo właściwą. Dobór tematyki natomiast budzi wiele wątpliwości, które zwracają nas znowu do sprawy profilu czasopisma. W doborze tym przejawia się to samo niezdecydowanie, które cechuje pracę pisma i o którym pisałem wyżej. Dlatego też nie dyskutuję tej sprawy osobno.

Podoba mi się obyczaj poświęcania pierwszej strony każdego numeru dłuższemu omówieniu wybranej pozycji książkowej, będącej głównym wydarzeniem wydawniczym danego okresu. Wybór nie zawsze wydaje się trafny, np. „Poglądy społeczno-polityczne i filozoficzne Edwarda Dembowskiego" zdecydowanie nie należą do piśmiennictwa ekonomicznego.

Ogólnie biorąc, praca redaktorów Przeglądu Bibliograficznego niewątpliwie świadczy o dużym nakładzie starania i troski o jakość czasopisma. Chyba nawet i to, co uważam za błędne, z tej troski wynikło: to właśnie dążenie do zaspokojenia wszystkich wymagań doprowadziło do tego, że pismo nie ma wyraźnego kształtu. Oczywiście były i trudności „obiektywne", z nich nie najmniejszą był sam charakter literatury ekonomicznej, będącej przedmiotem opracowania. Wydaje się jednak, że dziś dojrzeliśmy do tego, aby nakreślić wyraźne zadania i wyraźny kształt polskiej bibliografii ekonomicznej.

I to już nie jest zwrócone do Przeglądu Bibliograficznego, a przynajmniej nie tylko do niego. Czy jest rzeczą słuszną, aby praca tego rodzaju wykonywana była pod auspicjami Polskiego Wydawnictwa Gospodarczego? Czy nie byłoby słuszniejsze i społecznie właściwsze, gdyby patronat nad polską bibliografią ekonomiczną został objęty np. przez Instytut Ekonomiczny PAN? Zresztą ktokolwiek miałby ten patronat objąć, chodzi o to, aby powstała placówka, której głównym zadaniem będzie nie **wydawanie pisma** bibliograficznego i w tym celu prowadzenie lepszej czy gorszej pracy bibliograficznej, lecz **systematyczna praca nad** bibliografią — szerzej — nad dokumentacją ekonomiczną i **przy okazji** wydawanie pisma, czy też raczej już wtedy nie pisma lecz szeregu publikacji bibliograficznych. Wydaje się, że tylko takie postawienie sprawy mogłoby doprowadzić do właściwego rozwiązania. Tylko scentralizowana placówka dokumentacji ekonomicznej będzie miała możność należytego wywiązania się z tego zadania, z którym najbardziej ofiarna praca i największy wysiłek zespołu redakcyjnego jednego czasopisma ostatecznie nie może sobie poradzić.

Niech się „Przegląd" na mnie nie pogniewa! Wydaje mi się, że takie rozwiązanie tylko podkreśliłoby znaczenie jego dziesięcioletniego trudu.

Zdzisław Sadowski

POMYSŁY NIE Z TEJ ZIEMI

Sprawy rolnictwa należą obecnie do jak najbardziej zasadniczych. Wiadomo, że wzrost stopy życiowej zależy przede wszystkim od wzrostu produkcji rolnej. Wiadomo również, że w minionych latach prowadzono błędną politykę rolną, której skutki odczuwa dziś każdy obywatel. W tej sytuacji opracowanie programu agrarnego stało się paląca sprawą. VIII Plenum KC PZPR dało główne wytyczne w tej materii. W prasie ukazało się szereg artykułów, które poddają krytycznej analizie dotychczasowy system polityki rolnej oraz wskazują na kierunki zmian w tym systemie.

„Życie Gospodarcze" zamieściło w poprzednim numerze na tytułowej stronie artykuł Mirosława Orłowskiego pt. „W sprawie programu agrarnego". Czytelnik mógł się domyślić, że tytuł, jak i miejsce artykułu wskazują na jego ciężar gatunkowy. Z tym większą uwagą zacząłem go studiować. Proporcjonalne do tego było jego rozczarowanie.

Orłowski daje krótką i powierzchowną, a przy tym czysto werbalną deskrypcję dotychczasowej sytuacji w rolnictwie. Ale nie jest to najważniejsza sprawa. Autor przyjął widocznie, że są to zagadnienia ogólnie znane. W dalszej części artykułu Orłowski przedstawia nowy program agrarny, który całą złożoną problematykę rolnictwa usiłuje zawrzeć w krótkich formułach - zaleceniach. Czytelnik pamiętający inne artykuły na ten temat (Bieńkowskiego, Żochowskiego, Gałęskiego i in.) spodziewał się, że otrzyma i w tym wypadku uzasadnienie proponowanych o kapitalnym znaczeniu zmian. Niestety, sugestie artykułu czytelnik może przyjąć tylko na wiarę. Orłowski uważał widocznie, że proponowane przez niego zmiany są tak oczywiste, iż nie wymagają uzasadnienia.

Tymczasem nawet laik może bez trudu stwierdzić, że szereg zasadniczych zmian, które postuluje Orłowski można zaliczyć — przy najostrożniejszej weryfikacji — do czegoś więcej niż księżycowej ekonomii. Oto kilka zasadniczych postulatów programowych Orłowskiego, które mają — być może uzasadnienie na innych planetach.

Cytujemy: „Prawidłowa polityka cen powinna być polityką wysokich cen produktów rolnych... Ewentualną różnicę między cenami zakupu artykułów rolnych, a cenami sprzedaży ludności, państwo mogłoby w okresie przejściowym pokrywać z budżetu, z jego nadwyżek, w rozmiarach dostosowanych do planowego udziału obywateli w dochodzie narodowym".

Orłowski proponuje więc podnieść ceny produktów rolnych do takiego poziomu, że mogłyby one przejściowo być nawet wyższe od cen detalicznych. Np. płacić chłopu za jajko 1,70, sprzedawać je w mieście po 1,50 zł. Różnicę obejmującą także koszty handlowe dopłacać z budżetu państwa, tzn. z podatków płaconych przez chłopów lub z zysków socjalistycznych przedsiębiorstw. Czy ma to jakiś sens? Czy taka sytuacja jest w ogóle do pomyślenia w obrocie towarowym?

Ceny płacone producentom rolnym muszą być zawsze niższe od cen detalicznych tych produktów o różnicę kosztów obrotu, kosztów transportu, przerobu i innych nakładów produkcyjnych plus odpowiedni procent zysku przedsiębiorstw pośredniczących między producentem a konsumentem.

Prawidłowa polityka cen produktów rolnych powinna być — czego dotychczas na ogół nie było — polityką opłacalnych cen, to znaczy cen zgodnych z nakładami pracy, które tym samym będą zapewniały i stymulowały rozwój produkcji rolnej. Państwo powinno więc oprzeć politykę cen na prawie wartości, znieść stopniowo istniejące nożyce cen. Mówiąc inaczej ceny skupu produktów rolnych powinny kształtować się na poziomie cen wolnego rynku z wyeliminowaniem wahań cen niekorzystnych dla producentów.

A oto inny zasadniczy punkt programu Orłowskiego: „System podatkowy powinien zachować progresję jedynie w stosunku do gospodarstw zatrudniających stale więcej niż pięciu pracowników najemnych równocześnie". Oznacza to postulat całkowitego zniesienia progresji, gdyż gospodarstw kułackich zatrudniających pięć osób stałej najemnej siły roboczej jest zupełnie znikoma ilość.

Wiadomo, że prawie w każdym państwie kapitalistycznym istnieje progresja podatkowa dla gospodarstw rolnych. W Polsce przedwrześniowej również istniała progresja w wymiarze podatku gruntowego dla gospodarstw kułackich. Ponadto gospodarstwa powyżej 15 ha płaciły podatek dochodowy. Orłowski proponuje progresję, jako przeżytek kapitalistyczny odłożyć do lamusa. Obciążyć podatkiem tej samej wysokości zarówno gospodarstwa 5 jak i 25-hektarowe (z hektara). Ale przeczy to przecież wszelkiej logice i polityce, nawet kapitalistycznej.

Progresja podatkowa dla gospodarstw o stosunkowo wyższym areale jak i degresja dla gospodarstw drobnych — musi istnieć. Wynika to z elementarnych zasad podziału dochodu narodowego. Gospodarz 5-hektarowy musi płacić mniej podatku z hektara niż właściciel 25-hektarowego gospodarstwa, gdyż ogólny dochód jego jest cztero czy pięciokrotnie niższy. Dochód drobnego gospodarstwa nie wystarcza często na zaspokojenie skromnych potrzeb rodziny. Dochód gospodarstwa kułackiego pozwala dostatnio żyć. Czy można obciążać je jednakowo? Odpowiedź jest chyba jednoznaczna. Chodzi natomiast o to, by progresja — czego dotychczas nie było — zapewniała rozwój produkcji w gospodarstwach objętych wyższymi stawkami podatkowymi.

„Państwowe i gromadzkie ośrodki maszynowe — pisze Orłowski — należałoby przekształcić w samodzielne spółdzielnie maszynowo-remontowo-usługowe, pracujące na podstawie indywidualnych umów z rolnikami korzystającymi z ich usług". Spółdzielnie pracujące deficytowo, powinny być likwidowane.

Postulat ten nie może oznaczać nic innego, jak sprzedać maszyny GOM (na kredyt czy za gotówkę) pewnej grupie chłopów, którzy utworzą spółdzielnię, którzy będą zawierali umowy z innymi chłopami — nie-członkami o wypożyczenia maszyn i którzy będą otrzymywali z tego procederu określony dochód. Natomiast pracownicy POM staną się spółdzielczymi właścicielami maszyn i będą działać na zasadach wyłożonych wyżej. A może maszyny POM mają nabyć też określone grupy chłopów? Być może, autor wyobraża sobie inaczej realizację swego postulatu, o czym jednak nie pisze. W każdym bądź razie sformułowanie Orłowskiego jest więcej niż enigmatyczne. Gdyby zaś przyjąć moją interpretację jego potrzeb — to nie można się z nią zgodzić. Spółki maszynowe chłopów nie mogą być obliczone na zysk, a w pierwszym rzędzie na obsługę półczłonków. Idea Orłowskiego nie może być inaczej zrozumiana jak idea przedwojennych spółdzielni mleczarskich Wielkopolski. Spółdzielnie te, własność określonej grupy chłopów, przerabiały poważną część mleka od dostawców-niezczłonków, otrzymując z tego określone zyski. Były to faktycznie — jak pisano — spółki kapitalistyczne.

Podobnych wniosków w omawianym artykule jest znacznie więcej. Czytamy na przykład, że „państwowe gospodarstwa rolne, nie posiadające specjalnych warunków do intensywnej produkcji ...„powinny być stopniowo przekazywane nowoutworzonym spółdzielniom nowego typu". A co robić jeżeli w tej miejscowości nie powstanie spółdzielnia lub powstanie za kilka lat? Tego Orłowski nie mówi. Trzeba chyba uzdrowić te PGR. A wtedy czy przekazywać je spółdzielniom?

Tego typu uwagi można mieć do postulatów „zlikwidowania dyskryminacji poszczególnych grup gospodarstw", do uwag o drogach zapewnienia siły roboczej w rolnictwie przez wzrost płac realnych, do postulatów popierania spółdzielczości produkcyjnej wszelkimi środkami itd.

Gdyby autor swój program opatrzył odpowiednim komentarzem, tzn. uzasadnił swoje wnioski, uniknąłby zapewne szeregu nieporozumień, o których była mowa powyżej. A że jednak tego nie uczynił, to pomysły jego muszą się kwalifikować do rzędu wymienionych w nagłówku.

Nie mogę też powstrzymać się od przekazania słów uznania redakcji „Życia Gospodarczego", która jest na tyle tolerancyjna, że zamieszcza nie tylko poglądy, z którymi się zgadza i to bez stereotypowego dopisku „artykuł dyskusyjny".

M. Mieszczankowski

Mimochodem

Panikarze ukarali się sami

Tak się złożyło, że w okresie gdy trwał panikarski zakup wszystkiego co znajdowało się w sklepach, zdołałem wziąć na zapas tylko butelkę octu. Za to po pół kilo cukru na kolację musiałem stać bitą godzinę w znienawidzonej kolejce. Toteż miałem nie lada satysfakcję, gdy idąc w kilka dni potem rankiem do pracy usłyszałem zlekka przyciszony głos dobiegający z bramy:

— Panie, kup pan cukru. Tanio wezmę, po dziesiątce kilo. Mąkę też oddam na złotówkę taniej...

Zdecydowałem wziąć nie cukier lecz odwet za owe irytujące wystawanie w kolejkach więc mówię:

— Poczekam jeszcze. Jutro przed pierwszym ludzie będą oddawać po osiem złotych kilo...

Spojrzała na mnie ze złością i ze strachem. Okazało się jednak, że niechcący zgadłem. Bezpośrednio przed 1 grudnia można było nabyć w bramach i przed sklepami niektóre artykuły z 20-procentową zniżką.

Tym razem panikarze wymierzyli sobie sami karę. (jtm)

Postępując konsekwentnie

Przeżywamy proces przekazywania wyższym uczelniom przysługujących im niejako „z natury rzeczy" uprawnień w zakresie nauki i dydaktyki.

Przywrócenie pełnych kompetencji kolektywom i władzom uczelnianym w sprawach form i treści nauczania oraz w sprawach kadrowych oceniane jest — i słusznie — jako niezbędny warunek szybkiego podniesienia poziomu nauki i nauczania. W związku z tym zmienia się radykalnie zakres kompetencji administracji państwowej w sprawach wyższych uczelni. Powstaje więc coś istotne pytanie, czy celowe jest utrzymywanie w nowych warunkach odrębnego ministerstwa szkolnictwa wyższego.

Wydaje się, że odpowiednio zorganizowany departament Ministerstwa Oświaty sprostałby obowiązkom administracji wobec wyższych uczelni. Pozostawienie rozbudowanego Ministerstwa Szkół Wyższych zawiera pewne niebezpieczeństwo nadmiernej i zbyt szczegółowej ingerencji w sprawy uczelni. Przecież pracownicy ministerstwa musieliby coś robić.

Z. M.

Prezes Mikołajczyk i mleczarka

Nowojorski tygodnik „U. S. News & World Report" zamieścił z okazji wypadków październikowych w Polsce obszerny wywiad z p. Mikołajczykiem, tudzież fotografię pana prezesa Szczoteczki.

Ciekawe co ma do powiedzenia społeczeństwu amerykańskiemu w takiej chwili niefortunny aspirant do tytułu zbawcy ojczyzny?

Otóż pan prezes Mikołajczyk radzi osobiście prezydentowi Eisenhowerowi, by Ameryka obecnie pod żadnym warunkiem nie udzielała Polsce pożyczki. Bo Polska Gomułki, to jeszcze nie Polska Mikołajczyka. Im w Polsce gorzej, to dla pana prezesa Mikołajczyka lepiej. Szybciej się skończy „etap przejściowy" w kraju i pan prezes nie tylko ze szczoteczką do zębów, ale i z amerykańskimi dolarami w kieszeni z triumfem wróci do prawdziwej Polski. Tak rozumuje ten emigracyjny mąż stanu i leader ruchu ludowego w Polsce we własnym mniemaniu.

Mimowoli nasuwa się pewne porównanie. Działo się to w dniu, w którym delegacja polska z Gomułką na czele udawała się do Moskwy. Wczesnym mroźnym rankiem w jednym z mieszkań stołecznych zjawia się jak codzień kobieta z mlekiem ze wsi podwarszawskiej. Jest porządnie zziębnięta więc domownicy proponują jej szklankę gorącej herbaty. Odmówiła. Czemu? — pytają.

— A bo cała nasza wieś dzisiaj pości na intencję Gomułki.

Czy rzeczywiście panie prezesie Szczoteczka wciąż jeszcze uważasz się za leadera? No to w jakim kierunku?

(jtm)

Ekonomiści dyskutują o prawie wartości

To jest naprawdę coś nowego i to nie tylko w ruchu wydawniczym, ale i w życiu naukowym. Do niedawna bowiem ekonomiści zajmowali się wyłącznie pisaniem hymnów pochwalnych lub komentowaniem klasyków.

W wydanym przez „Książkę i Wiedzę" zbiorku prac (publikowanych częściowo w „Życiu Gospodarczym") ścierają się na 166 stronach skrajnie nieraz różne poglądy Wł. Brusa, M. Pohorillego, J. Mujżela, St. J. Kurowskiego, B. Glińskiego, J. Pajestki i E. Lipińskiego na istotę prawa wartości oraz jego działanie i wykorzystanie w warunkach gospodarki socjalistycznej.

Na uznanie zasługuje też szybkość działania wydawnictwa, które potrafiło w ciągu niespełna dwóch miesięcy przygotować do druku i wydać tę książkę, dzięki czemu jest ona dziś aktualną i atrakcyjną pozycją na rynku wydawniczym.

(KD)

ŻERAŃ WYPRZEDZA CRZZ

(Dokończenie ze str. 8)

czeń społecznych i kulturalnych, a więc funkcji, które winny być dokonywane przez odnośne urzędy państwowe względnie inne organizacje społeczne bardziej specjalizowane i fachowe.

Ta stała tendencja związków zawodowych w kierunku dublowania względnie nawet przekształcania się w takie lub inne urzędy państwowe staje się tym groźniejsza, że odbywa się na tle charakteryzowanego już zaniedbywania zasadniczych obowiązków ruchu zawodowego, a zwłaszcza jaskrawego zatracania ducha bojowości przez związkowców.

Wszak na IX Plenum CRZZ byliśmy świadkami takiego paradoksu, że przedstawiciele partii i rządu musieli wzywać i zachęcać działaczy związkowych, by im nareszcie wyrosły „mocne zęby" i by te zęby umieli pokazać tam, gdzie zajdzie tego potrzeba — w obronie interesów mas przez nich reprezentowanych.

Niemniej symptomatyczna była konieczność zwrócenia uwagi zebranym związkowcom, iż „idzie u nas przez kraj wielki ruch rad robotniczych", w którym jak dotąd związki zawodowe odegrały minimalną rolę. Wprawdzie w uchwałach i rezolucjach, ogłoszonych już po zakończeniu IX Plenum CRZZ, mówi się dużo o tej roli, na razie są to jednak tylko uchwały. Dotychczasowa praktyka aż nadto jaskrawo pokazała, że najpiękniejsze uchwały nic nie dadzą, skoro brak organizacji i ludzi, którzy chcą i umieją uchwały te wcielać w życie.

Trzeba powiedzieć otwarcie — dotychczasowy aparat organizacyjny związków zawodowych na wszystkich szczeblach nie budzi pewności w społeczeństwie, że podoła nowym obowiązkom, jakie stoją przed ruchem zawodowym w Polsce po październikowym przełomie. Nawet te zmiany personalne na najwyższych szczeblach instancji związkowych, jakie już dokonane zostały na ostatnim Plenum, takiej pewności nie gwarantują. Odrodzeńczy ruch rewolucyjny mas w polskim październiku najmniej dało się wyczuć w szeregach związkowych. Brak tu poważniejszych, oddolnych ruchów z inicjatywy podstawowych komórek organizacyjnych w kierunku radykalnej przebudowy i zmian w aparacie związkowym, tak widoczny przecież w większości organizacji młodzieżowych i partyjnych. Mgliście na razie jeszcze zarysowuje się profil i koncepcja ruchu zawodowego w całokształcie modelu organizacyjnego naszego państwa.

Dlatego należy uważać, że Żerań wyprzedza wciąż jeszcze znacznie zarówno Plenum CRZZ, jak i inne instancje ruchu zawodowego w Polsce popaździernikowej.

Józef Mieszkowski

ZA ROGATKAMI STOLICY

Zjawisko degradacji małych miast przybrało w Polsce po II wojnie światowej charakter masowy. Proces degradacji zapoczątkowany w okresie okupacji hitlerowskiej eksterminacją ludności żydowskiej, która stanowiła bardzo duży odsetek ludności małych miast, postępował po wyzwoleniu szybko naprzód i w szeregu przypadków postępuje niestety dalej.

Zagadnienie aktywizacji zdegradowanych miast stanowi jeden z czołowych problemów w regionie warszawskim. Region warszawski należy do tych okręgów w Polsce, które mają najbardziej gęstą sieć małych miast. Na obszarze około 11 tys. km. kw. znajdują się obok m. st. Warszawy 33 osiedla posiadające prawa miejskie. Spośród nich 4 miasta liczą powyżej 20 tys. mieszkańców (Otwock, Pruszków, Rembertów i Żyrardów, a 9 miast powyżej 10 tys. mieszkańców (Grodzisk Maz., Legionowo, Mińsk Maz., Milanówek, Piaseczno, Piastów, Sochaczew, Ursus i Wołomin). Ludność pozostałych 20 miast waha się w granicach od 1 do 10 tys. mieszkańców. Ponadto na terenie regionu warszawskiego znajduje się szereg osiedli (np. Tarczyn, Nadarzyn, Czerwińsk itp.), które aczkolwiek nie mają praw miejskich, to jednak ich charakter zabudowy (duży plac targowy, zwartość zabudowy) upodabnia je do miast. Niektóre z tych osiedli miały w przeszłości statuty miejskie, lecz później je utraciły.

Jaki taki żywot pędzą miasta rozsiane wokół Warszawy, tzw. miasta-satelity, na które bezpośrednio oddziałuje Warszawa. Natomiast tragiczny los spotkał miasta i miasteczka regionu warszawskiego, które znalazły się poza zasięgiem oddziaływania Warszawy. Są to głównie miasta znajdujące się poza granicami regionalnych izochron dojazdów do Warszawy, w części regionu nieuprzemysłowionej. Do tych zdegradowanych miast należą: Grójec, Mogielnica, Nowe Miasto n. Pilicą, Mszczonów, Warka, Garwolin, Kałuszyn, Góra Kalwaria, Wyszków, Serock, Pułtusk, Nasielsk, Nowy Dwór, Zakroczym i Wyszogród. Do tej grupy należałoby zaliczyć też wszystkie osiedla o charakterze miejskim, położone poza izochroną racjonalnych dojazdów do pracy w Warszawie. Miasta te w większości pozbawione są jakiegolowiek przemysłu, mają natomiast duże rezerwy siły roboczej. Liczba mieszkańców tych miast zmniejszyła się poważnie w porównaniu z okresem przedwojennym, a w niektórych z nich zmniejsza się dalej z roku na rok (Mogielnica, Pułtusk, Nowe Miasto).

Zdegradowane miasta i miasteczka regionu warszawskiego powstały w większości jeszcze w epoce feudalnej. Różne były historyczne koleje ich losu. Niszczone w czasie różnych wojen, jedne podnosiły się szybko ze zniszczeń, a inne spadały do rzędu wsi. W okresie rozwijającego się w XIX w. kapitalizmu, a także i w początkach XX w. jedynie miasta podstołeczne mogły się rozwijać szybciej, dzięki zlokalizowaniu w nich zakładów przemysłowych. W pozostałych miastach i miasteczkach ludność wzrastała powoli. W okresie dwudziestolecia międzywojennego liczba ludności wszystkich miast i miasteczek regionu wykazywała tendencję zwyżkową. Należy zaznaczyć, że bardzo duży odsetek przekraczający często 50%, a w krańcowym przypadku Kałuszyna sięgający 82,2% — stanowiła w nich ludność żydowska.

Główną podstawę egzystencji miast i miasteczek w regionie warszawskim za czasów kapitalistycznych stanowiło nadmiernie rozbudowane pośrednictwo handlowe między miastem a wsią oraz przemysł drobny i rzemiosło nastawione na zaspokojenie potrzeb miasta i jego zaplecza, a czasem również na zbyt w innych okręgach regionu i kraju. Na odbywających się periodycznie jarmarkach i targach ludność z okolicznych wsi mogła się zaopatrzyć w niezbędne artykuły oraz zbyć własne produkty. Pośrednictwo handlowe, produkcja i usługi rzemieślnicze wyznaczały też zasadnicze funkcje tych miast i miasteczek w gospodarce regionu. Obok funkcji handlowych i rzemieślniczych miasta te spełniały równocześnie role ośrodków administracji. W niektórych z nich bowiem (Grójec, Garwolin, Nowy Dwór i Pułtusk) znajdowały się siedziby władz powiatowych. W pozostałych zaś miastach i miasteczkach znajdowały się siedziby władz gminnych. Ponadto w miastach i miasteczkach tych skupiały się usługi socjalne i kulturalne, obsługujące miasto i okoliczne wsie w określonym zasięgu. Należy zaznaczyć, że od 10—20% ludności małych miast utrzymywało się z rolnictwa. W miasteczkach odsetek utrzymujących się z pracy na roli był nieco większy.

Jak więc widać — małe miasta i miasteczka spełniały ważną rolę w ówczesnej gospodarce kapitalistycznej.

Jakie były zatem przyczyny upadku małych miast w regionie warszawskim po II wojnie światowej?

Pierwszą przyczyną, która działała jeszcze w czasie okupacji, była eksterminacja ludności żydowskiej przez hitlerowców, co spowodowało automatycznie zmniejszenie ludności miasta niekiedy więcej niż o 50%. Poszukiwania zaś za ukrytym majątkiem żydowskim prowadziły często do burzenia i rozbiórki przeważnie drewnianych budynków mieszkalnych. Należy zaznaczyć, że ludność żydowska zajmowała się głównie pośrednictwem handlowym i rzemiosłem. Wyniszczenie jej spowodowało więc poważny upadek tych dwóch dziedzin gospodarki małych miast. Niektóre z miast (Pułtusk, Wyszków i Warka) uległy poważnym zniszczeniom w ostatniej wojnie. Dalsze przyczyny działały już w okresie Polski Ludowej. Wynikły one z nieprzemyślanej, a często wręcz bezmyślnej polityki naszych władz gospodarczych.

Polityka uspołeczniania rzemiosła prowadzona według zasady „cel uświęca środki" doprowadziła do jego upadku, a w niektórych branżach do całkowitego zaniku (rymarstwo, bednarstwo itp.). Dawni rzemieślnicy częściowo emigrowali szukając zajęcia na Ziemiach Odzyskanych, w Warszawie i w innych większych miastach, częściowo zajmowali się pracą na własnych małych działkach ziemi, trudniąc się dodatkowo i nielegalnie rzemiosłem. Niewielka tylko ilość dawnych rzemieślników uprawia rzemiosło legalnie lub weszła do rzemieślniczych spółdzielni pracy. Przykładowo należy podać, że w Garwolinie, którego tradycje rzemieślnicze w zakresie garbarstwa, skór białych i wyrobu kożuchów, sięgają bardzo dawnych czasów, obecnie tylko 80 rzemieślników z tej branży pracuje w spółdzielni pracy i prowadzi legalnie warsztaty indywidualnie. Natomiast około 500 rzemieślników garbuje i przerabia skóry nielegalnie, tworząc tzw. „podziemie gospodarcze"; drugie tyle porzuciło rzemiosło zajmując się pracą na roli lub przeszło do administracji i handlu. „Podziemie gospodarcze" istnieje we wszystkich miastach i miasteczkach regionu.

Smutny los spotkał na terenie regionu szereg znajdujących się w małych miastach zakładów przemysłu drobnego oraz wiele małych cegielni zlokalizowanych w pobliżu tych miast. Cegielnie zatrudniające od 20 — 30 pracowników bazowały na obficie występujących na terenie całego regionu glinach i iłach ceramicznych. W czasie wojny cegielnie te mniej lub więcej ucierpiały wskutek działań wojennych. Można je było jednak bezpośrednio po wojnie odbudować stosunkowo małym nakładem środków finansowych. Po upaństwowieniu cegielni — przedsiębiorstwa przemysłu terenowego przejęły jedynie cegielnie zainwestowane. Większości zaś małych cegielni pozwolono zniszczeć. Wiele z tych cegielni pracowało nie tylko na potrzeby lokalne, lecz także zaopatrywało w cegłę Warszawę, która zawsze była dużym jej odbiorcą.

Tymczasem od momentu wyzwolenia, odczuwa się nie tylko w regionie ale i w całym kraju, wielki deficyt cegły. Do Warszawy przywozi się cegłę rozbiórkową z Wrocławia, Głogowa, Szczecina i innych odległych miejscowości na Ziemiach Odzyskanych. Niemożliwość zwiększenia budownictwa mieszkaniowego tłumaczy się również deficytem cegły. Błędy popełnione przez władze gospodarcze mszczą się okrutnie na ludności, mieszkającej w jakże opłakanych często warunkach.

Pisząc o upadku cegielni nie można nie wspomnieć o tragicznym losie cegielni rejonu Radzymina (trójkąt Marki — Zielonka — Radzymin). Rejon ten obfitujący w doskonałe gliny ceramiczne był przed II wojną światową głównym dostawcą cegły dla Warszawy. Według informacji Powiatowej Komisji Planowania Gospodarczego w Wołominie, czynnych tu było przed wojną 26 małych cegielni, które łącznie produkowały rocznie około 120 mln sztuk cegły. Po wojnie, po przejęciu ich na własność państwa, przemysł terenowy uruchomił jedynie trzy (i to dopiero pod koniec sześciolatki), i to te, które były w najlepszym stanie technicznym. Pozostałe pozostawiono na łasce losu. W ciągu 11 minionych lat ludność okoliczna rozebrała większość pieców — na cegłę, a suszarnie, które uniknęły zniszczenia w czasie działań wojennych — na opał. Jadąc samochodem z Warszawy do Radzymina widać jedynie kikuty sterczących kominów i resztki ruin pieców. Na skutek niedbalstwa władz gospodarczych, region warszawski produkuje w tej chwili znacznie mniej cegły, niż przed wojną, mimo doskonałej bazy surowcowej i ogromnego zapotrzebowania na cegłę przez „warszawskie zagłębie budowlane".

Inaczej dała się miasteczkom we znaki polityka handlu uspołecznionego. Polityka ta szła mianowicie w kierunku lokalizowania punktów sprzedaży artykułów przemysłowych bezpośrednio na wsiach, co wpłynęło na zmniejszenie się ludności małego miasta utrzymującej się z handlu oraz na zanik funkcji miasteczka - pośrednika. Ograniczenie handlu oraz upadek rzemiosła i przemysłu drobnego spowodowały upadek małych miast. Czynniki te stanowiły bowiem podstawę ich istnienia.

W ostatnich latach do pogłębienia dalszego upadku niektórych małych miast i miasteczek przyczyniła się w pewnym stopniu również reorganizacja podziału administracyjnego kraju. W miastach tych bowiem miały swą siedzibę władze gminne. Po wprowadzeniu nowego podziału administracyjnego spadły one do rzędu siedzib władz gromadzkich.

Liczbę ludności małych miast w regionie warszawskim w roku 1931 i 1955 oraz liczbę zatrudnionych w rzemiośle i przemyśle w tych miasteczkach ilustruje tabelka:

Miasto	Liczba ludności na dzień 9.XII.1931 r.	% ludności żydowskiej	Liczba ludności na dzień 30.VI.1955 r.	Liczba zatrudnionych w rzemiośle i przemyśle w 1955 r.
Garwolin	6 262	47,6	6 283	340
Góra Kalwaria	7 097	53,1	6 403	200
Grójec	9 518	58,7	8 041	469
Kałuszyn	8 827	82,2	2 388	90
Mogielnica	6 423	51,2	3 244	70
Mszczonów	5 523	43,6	3 159	401
Nasielsk	6 001	53,4	4 598	109
Nowe Miasto	3 877	48,9	1 957	60
Nowy Dwór	9 386	50,0	7 370	283
Pułtusk	15 487	43,8	9 673	333
Radzymin	6 780	52,5	5 700	264
Serock	5 413	48,8	2 170	22
Warka	4 763	50,5	4 770	633
Wyszków	10 772	48,5	5 195	597
Wyszogród	4 553	49,2	2 345	92
Zakroczym	6 114	38,0	3 290	86

A teraz zastanówmy się, jakie są skutki upadku tych małych miast? Niektóre z nich widoczne są nawet gołym okiem. Wystarczy pojechać do Wyszkowa, Serocka, Zakroczymia, Wyszogrodu czy Mogielnicy. Ruchliwe kiedyś miasta, obecnie wyludnione, świecą pustką. Tu i ówdzie widać opuszczone domostwa, które przedstawiają obraz nędzy i rozpaczy. Nielepiej wyglądają budynki zamieszkałe, które niekonserwowane — powoli niszczeją. Mieszkańcy tych budynków nie mają bowiem funduszy, ani materiałów nawet na remonty bieżące, a terenowe władze gospodarcze nie przejawiają większego zainteresowania tą sprawą. Na skutek braku konserwacji, fundusz mieszkaniowy miast zdegradowanych z roku na rok się zmniejsza.

Bez porównania gorsze są jednak skutki, których gołym okiem nie od razu się dostrzeże. Upadek małych miast w regionie warszawskim jest jednym z tych czynników, które powodują powolny upadek okolicznych wsi, stanowiących zaplecze małych miast. Szczególnie daje się odczuć na wsiach zanik takich branż rzemiosła jak: rymarstwo, powroźnictwo, bednarstwo, kołodziejstwo, kowalstwo oraz upadek małych cegielni. Innym skutkiem jest to, że mieszkańcy zdegradowanych miast, nie znajdując zajęcia na miejscu, dojeżdżają do pracy do Warszawy lub innych ośrodków przemysłowych w regionie — niszcząc zdrowie i tracąc niekiedy na dojazdy do 5 godzin na dobę. Niezależnie od tego istnieją jeszcze w tych miastach duże rezerwy siły roboczej.

Jakie wobec takiej sytuacji istnieją możliwości aktywizacji zdegradowanych miast w regionie warszawskim?

Przede wszystkim należy umożliwić podniesienie się z upadku rzemiosła. Dużo można się spodziewać po ogłoszonej niedawno uchwale Prezydium Rządu w sprawie rozwoju rzemiosła. Chodzi jednak o to, aby uchwała ta nie pozostała na papierze, lecz była możliwie szybko wprowadzona w życie. Szczególnie aktywizujące znaczenie miałby rozwój rzemiosła dla miast o długich tradycjach rzemieślniczych, jak np. Garwolin (garbarstwo, skór białych i kożusznictwo), Kałuszyn (garbarstwo i szewstwo). Nowe Miasto i Wyszogród (szewstwo) itp. Należy również jak najszybciej przystąpić do odbudowy i uruchomienia tych nieczynnych zakładów przemysłowych, a zwłaszcza małych cegielni, które nadają się do odbudowy. Aktywizacja niektórych miast powinna iść w kierunku budowy w nich dużych zakładów przemysłu kluczowego, a zwłaszcza zakładów branży metalowej — ze względu na zakorzenione tradycje. Zakłady metalowe, po ukończeniu budowy Huty Warszawa, będą miały możność łatwego zaopatrywania się w surowce. Równocześnie należałoby rozbudować w regionie przemysł materiałów budowlanych w oparciu o obfite złoża surowców miejscowych (iły, i gliny ceramiczne, żwiry i piaski budowlane) do takich rozmiarów, aby zaspokoić zapotrzebowanie budownictwa warszawskiego i ograniczyć do minimum przywóz materiałów budowlanych spoza granic regionu. Rozwojowi przemysłu sprzyjają okoliczności, że region warszawski ma własną poważną bazę energetyczną, a po ukończeniu budowy elektrociepłowni Żerań, Ostrołęka i Siekierki oraz projektowanych elektrowni wodnych na Wiśle i Bugu ilość produkowanej energii elektrycznej przewyższy znacznie wzrastające zapotrzebowanie regionu. Miasta: Warka, Góra Kalwaria, Wyszków, Nowy Dwór a także Nasielsk i Radzymin mają już w chwili obecnej korzystne warunki dla budowy zakładów przemysłu kluczowego (połączenie koleją normalnotorową, dużo wody, dobre warunki fundowania hodowli, duże nadwyżki siły roboczej itp.). Spośród tych miast: Warka, Góra Kalwaria, Wyszków i Nowy Dwór z uwagi na szczególnie korzystne warunki powinny się stać dużymi ośrodkami przemysłowymi. W Warce i Wyszkowie istnieją już nawet zalążki przemysłu w postaci niewielkich zakładów przemysłu kluczowego. W Nasielsku czeka na uruchomienie nieczynna od czasów okupacji fabryka guzików z muszli, galalitu i bakelitu, która przed wojną zatrudniała około 800 pracowników. Maszyny wywieźli okupanci, budynki stoją w większości niewykorzystane, a kwalifikowani pracownicy muszą dojeżdżać do pracy w różnych zakładach do odległej Warszawy.

W Grójcu mimo braku dogodnego połączenia kolejowego należy wybudować fabrykę przetworów owocowych, nastawioną na przerób owoców (spady, owoce miękkie), których duże ilości marnują się rokrocznie. Należy zaznaczyć, że powiat grójecki stanowi jeden z największych rejonów sadowniczych w Polsce (5% ogólnej ilości drzew owocowych w Polsce).

W perspektywie, po wybudowaniu projektowanych linii kolejowych Warszawa — Śląsk, Warszawa — Płock i Legionowo — Ostrołęka dogodne warunki do lokalizacji zakładów przemysłowych będą mieć pięknie położone miasta: Pułtusk, Wyszogród i Nowe Miasto n/Pilicą.

Dwa miasta, a mianowicie Serock nad Bugo-Narwią i Zakroczym nad Wisłą powinny być aktywizowane poprzez stworzenie w nich ośrodków wczasowo - wypoczynkowych dla mieszkańców stolicy — z uwagi na ich krajobrazowo piękne położenie. Z 16 zdegradowanych miast regionu jedynie Kałuszyn i Mogielnica ze względu na komunikacyjne odcięcie od świata nie mają większych możliwości aktywizacji — poza rozwojem rzemiosła.

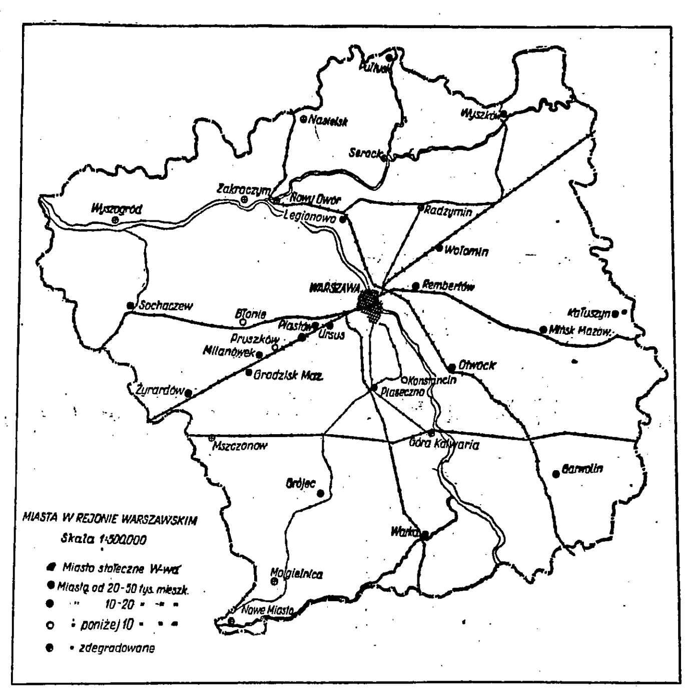
Na tle upadku małych miast wyraźnie odbija się wielki błąd, jaki popełniono lokalizując w Warszawie Hutę Stali Szlachetnych, mającą charakter ogólnokrajowy. Huta ta miała bez porównania korzystniejsze warunki lokalizacyjne w Warce, Górze Kalwarii lub Wyszkowie. Jakie znaczenie miałaby ona dla aktywizacji któregokolwiek z tych miast i ich zaplecza — nie potrzeba wyjaśniać. Lokalizacja Huty w Warszawie spowoduje zaś szereg poważnych komplikacji, jak np. ogromne trudności przewozowe na przeciążonych już obecnie liniach węzła warszawskiego, utrudnienie rozbudowy Warszawy w kierunku północnym itd. Odwrotnie — zamiast koncentrować dalej przemysł w Warszawie, należało go deglomerować. Na terenie Warszawy istnieje szereg zakładów przemysłowych, pracujących w niezwykłej ciasnocie lokalowej, w starych i zniszczonych budynkach, a jednocześnie nie wymagających wysokokwalifikowanej siły roboczej, nie związanych z przemysłem stolicy — a często uciążliwych dla otoczenia. Takie zakłady należałoby już w najbliższej przyszłości przenieść z Warszawy do miast w regionie, pozbawionych przemysłu, a mających korzystne warunki dla ich lokalizacji.

*

Błędy popełnione w stosunku do małych miast w minionym okresie wymagają szybkiej naprawy. Nie można dłużej patrzeć na niszczenie i marnowanie wartości, jakie tkwią w małych miastach. Aktywizacja zdegradowanych miast spowodowałaby zmniejszenie dysproporcji jakie istnieją w przestrzennym zagospodarowaniu regionu oraz poważne zmniejszenie zbyt odległych dojazdów do pracy w Warszawie. Obowiązek i odpowiedzialność za podniesienie z upadku zdegradowanych miast spoczywa na WRN i powiatowych radach narodowych, które w związku z dokonującą się decentralizacją systemu zarządzania gospodarką narodową stawać się będą coraz bardziej gospodarzami swego terenu.

Stanisław Misztal

REGION WARSZAWSKI



Od 1 stycznia 1957 r.
„Życie Gospodarcze"
tygodnikiem

„KOMMUNIST" contra „WOPROSY ISTORII"

Trudno dostrzec jakieś istotniejsze zmiany w radzieckiej literaturze naukowej. W marazmie pozostają zwłaszcza nauki ekonomiczne i filozoficzne. Jedynie na łamach czasopism historycznych uzewnętrzniły się pewne, jakże anemiczne, przejawy „nowego". Niedawno prasa nasza zanotowała niebywały, w historii ostatniego trzydziestolecia, wypadek repliki „Woprosów Istorii" krytykowi z „Partijnej żyzni", który dość bezceremonialnie obszedł się z autorami podejmującymi próbę rewizji stalinowskiej historii.

Droga do badań historycznych nie jest jeszcze oczyszczona. Przykładem tego jest polemika na temat historii kształtowania się socjalistycznego sposobu produkcji w ZSRR. Dotychczasowy przebieg tej polemiki jest następujący:

W. P. Narysin opublikował na łamach „Woprosów Istorii" (Nr 5) bardzo interesujący artykuł pt. „Niektóre zagadnienia socjalistycznej przebudowy przemysłu w ZSRR". Oto jego główne tezy:

Wbrew temu co utrzymują autorzy „Krótkiego kursu WKP(b)", podręcznika ekonomii i wielu innych prac, partia i rząd radziecki nie zamierzały przejść natychmiast po rewolucji październikowej do bezpośrednich przekształceń socjalistycznych drogą nacjonalizacji przedsiębiorstw przemysłowych. Ekonomiczny program bolszewików w okresie przed obcą interwencją przewidywał nacjonalizację banków i syndykatów (a nie przemysłu wielkiego) w celu zabezpieczenia rzeczywistej kontroli nad produkcją i podziałem. Nacjonalizacja ta nie miała więc na celu bezpośredniej zmiany stosunków własnościowych w przemyśle. Pisze on:

„Podstawą działalności rządu radzieckiego po Wielkiej Październikowej Rewolucji socjalistycznej była polityka ekonomiczna obliczona na stopniowe przeobrażenia socjalistyczne ekonomiki burżuazyjnej. Najważniejszym ogniwem tej polityki było regulowanie przemysłu kapitalistycznego poprzez robotniczą kontrolę nad produkcją".

W tej koncepcji kapitalizm państwowy miał do spełnienia wielką rolę. Autor czyni nawet porównania z rolą kapitalizmu państwowego w Chińskiej Republice Ludowej.

Nacjonalizacja około 300 przedsiębiorstw kapitalistycznych w okresie od grudnia 1917 r. do marca 1918 r. miała charakter represyjny. Była odpowiedzią na sabotaż kapitalistów, wyrazem „ataku Czerwonej Gwardii na kapitał".

Niestety wojna domowa i interwencja obcych wojsk zmusiły rząd radziecki do nacjonalizacji całego wielkiego i średniego przemysłu.

Niesłusznie więc porównuje się w podręczniku ekonomii politycznej nową politykę ekonomiczną z 1921 r. obliczoną na budowę socjalizmu przy pomocy rynku, handlu i pieniądza, z polityką ekonomiczną rządu radzieckiego na wiosnę 1918 r.

Artykuł ten spotkał się z druzgocącą krytyką Winogradowa i Majewskiego — autorów publikacji pt.: „Przeciw fałszowaniu historii powstawania socjalistycznego sposobu produkcji w ZSRR" zamieszczonej w ostatnim zeszycie „Kommunist" (Nr 16). Argumentacja autorów utrzymana jest w znanym — klasycznym już dzisiaj — stylu.

Autorzy rozpoczynają polemikę od stwierdzenia, że po XX Zjeździe i znanej uchwale o przezwyciężeniu kultu jednostki opublikowano szereg prac, które mają pewne znaczenie dla praktyki budownictwa socjalistycznego. Jednocześnie jednak pod flagą „nowatorstwa" w nauce ukazują się w druku i takie wystąpienia, które są obliczone w swej istocie na rewizję ogólnie znanych i nie budzących u nikogo (konsekwentnie: także u autora tych wystąpień (!? — T. K.) wątpliwości prawd teoretycznych i historycznych.

Do takich wystąpień zaliczają autorzy wyżej streszczone wywody Nasyrina. Po wykazaniu zasadniczej rozbieżności tez Nasyrina z podstawami marksizmu-leninizmu, krytycy stwierdzają, że w ogóle dyskusje są potrzebne, ale niedopuszczalne jest poddawanie pod dyskusję bezspornych i sprawdzonych przez życie twierdzeń marksizmu-leninizmu.

Ciekawe czy Nasyrin odpowie. Fakt, że polemikę Winogradowa i Majewskiego redakcja „Kommunist" zamieściła nie w dziale krytyki i bibliografii, lecz w dziale not i listów, zdaje się do tego zachęcać.

Tadeusz Kulik

ŻYCIE gospodarcze

WYDAWCA „Polskie Wydawnictwa Gospodarcze" Przedsiębiorstwo Państwowe. Warszawa, ul. Poznańska 15. — REDAGUJE KOLEGIUM. Redakcja: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefony: Redaktor Naczelny — 806-28, Sekretarz Redakcji — 883-92, centrala — 803-13, 800-71. — Warunki prenumeraty: rocznie 36 zł, półrocznie 18 zł, kwartalnie 9 zł. Cena 1 egz. zł 1.50. Zamówienia i przedpłaty na prenumeratę przyjmują urzędy pocztowe i listonosze. Instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miejscowościach w których są Oddziały i Delegatury „Ruchu" składają zamówienia w miejscowych Oddziałach i Delegaturach „Ruchu". Zamówienia na prenumeratę należy składać od dnia 11 do dnia 19 m-ca poprzedzającego okres prenumeraty. Skład i druk: RSW „Prasa", ul. Marszałkowska 3/5. Zam. nr 3453 Warszawa. Niezamówionych rękopisów redakcja nie zwraca. Zam. 3970. B-7-40079