

O TEGOROCZNEJ IMPREZIE TARGOWEJ

STEFAN ASKANAS

Choć od zakończenia Targów dzieli nas dopiero kilka dni, to możemy już jednak pokusić się o dokonanie oceny, może jeszcze nie zupełnie dogłębnej, ale dającej już właściwe spojrzenie na XXVI Międzynarodowe Targi Poznańskie i

Obroty polskich central handlu zagranicznego (w mln. rubli)

	Import	Eksport	Obroty
Artykuły biegowe	147,8	117,2	265,0
Artykuły inwestycyjne	81,4	101,6	183,0
Ogółem	229,2	218,8	448,0
w tej liczbie transakcji dokonano z:			
ZSRR i krajami demokracji ludowej	139,6	124,6	264,2
krajami kapitalistycznymi	89,6	94,2	183,8

Przytoczone cyfry wskazują wyraźnie, że transakcje dokonane w imporcie zostały prawie całkowicie pokryte eksportem. Jest to słuszne i zrozumiałe, że zresztą już wystawcy i kupcy zagraniczni, którzy zdali sobie sprawę, że Polska jest bar-

żę sprawą kontyngentów najbardziej interesują się słabe firmy, które w ten sposób chcą sobie zapewnić zysk i uniknąć całkowicie ryzyka handlowego. Poważni wystawcy nie są zainteresowani kontyngentami, co powinno dopomóc nam do tego, aby na naszych Targach znaleźli się najpoważniejsi wystawcy z całego świata i by przyjeżdżający kupcy mogli dokonywać transakcji nie tylko z polskimi centralami handlu zagranicznego, ale ze wszystkimi pozostałymi wystawcami, którzy ze względu na swój duży potencjał przemysłowy będą wielką atrakcją dla kupców, szczególnie z zagranicy i z krajów gospodarczo zaoferowanych.

Międzynarodowe Targi Poznańskie wykazały, że towar nasz znajduje nabywców, że jego jakość się podniosła, niemniej jednak nie wszystkie gałęzie przemysłu wykazały dostateczne zainteresowanie Targami i nie wszystkie centrale, a przynajmniej ich urzędnicy, w dostateczny sposób przygotowali się do tej trudnej imprezy. Targi charakteryzowało nierównomierne nasilenie pracy, stąd też większa ilość transakcji dokonana została w drugiej połowie Targów,

Historia nowotarskiego kombinatu obuwniczego jest bardzo krótka. Inwestycja ta znajdowała się wprawdzie w ustawie o planie 6-letnim, lecz początkowo jego cztery lata nie wskazywały na to, że w końcu planu ruszy produkcja w tym nowym obiekcie przemysłowym zaoferanej ziemi nowotarskiej. A jednak górale doczekali się pracy dla siebie, a przede wszystkim dla swoich synów i córek. Pierwsza wersja dokumentacyjna kombinatu w Nowym Targu pochodzi z roku 1951. Dokumentacja ta, a właściwie projekt kombinatu, określał program jego produk-

FABRYKA ZAMIAST KOMBINATU

JERZY POMORSKI

ci i wynikające z tego programu inwestycje, powstała w Czechosłowacji. Niektóre tylko uzupełnienia (jak np. inwestycje socjalne) dorabiano do programu czeskiego w ZSRR. W roku 1953 rozpoczęto budowę hal. Już jednak wówczas toczyła się bardzo ożywiona dyskusja na temat wielkości i zakresu kombinatu.

Pierwotny program przewidywał, że kombinat składać się będzie niezależnie od obiektów pomocniczych i usługowych — z 5 zasadniczych zakładów: garbarni, wytwórni ekstraktów garbarskich, fabryki obuwia (skózanego, gumowego i tekstylnego), wytwórni sztucznej skóry oraz elektrowni. Później zaczęły pojawiać się propozycje utworzenia specjalnego funduszu narodowego dla eksploatacji siarki, wydaję się konieczne podkreślenie słuszności wybrania koncepcji współpracy.

Zmiany profilu z kombinatu na fabrykę obuwia podyktowane były nie tylko pogłębiającymi się w końcu planu 6-letniego trudności-

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

JESZCZE O SIARCE

Problem wydobywania siarki stał się ostatnio bardzo aktualny z uwagi na zawarcie umowy dotyczącej udziału Czechosłowacji w inwestycjach siarkowych w Polsce. Warto więc zapoznać opinię społeczną z zagadnieniami technicznymi i ekonomicznymi, występującymi w związku z zamierzoną eksploatacją tego cennego surowca.

Układ geologiczny naszych złóż siarkowych jest tego rodzaju, że uniemożliwia zastosowanie tych metod eksploatacji, jakie praktykowano w świecie na większą skalę. Nie nadaje się do wykorzystania ani amerykańska metoda Fransa, polegająca na wytapianiu siarki w złożu za pomocą gorącej wody i wyciąganiu stopionej siarki na powierzchnię, ani metoda stosowana we Włoszech, gdzie drąży się szyby i wydobywa siarkę normalnym systemem kopalnianym. Dlatego zamierza się wybudować u nas kopalnię odkrywkową, co wobec stosunkowo dużej głębokości, na jakiej zalegają nasze złoże, połączone jest — z uwagi na konieczność odrzucenia bardzo poważnych ilości ziemi — z wysokimi kosztami. Brak doświadczenia w tym zakresie oraz odmienne warunki geologiczne stwarzają dość poważne trudności techniczne.

W praktyce nie istnieje możliwość przeprowadzenia prawidłowej analizy ekonomicznej, zwłaszcza jeśli chodzi o opłacalność eksploatacji. Ceny siarki wyrażone w złotych są — wobec braku możliwości w naszym układzie cen znalezienia jakiegos mnożnika przeliczeniowego ze złotych na waluty zagraniczne — całkowicie dowolne. Ceny wyrobów polskiego przemysłu kształtują się w ten sposób, że wartość dolara waha się od 7 do 300 złotych. Dlatego też większość analiz przeprowadza się w walucie zagranicznej, co jednak jest dość słabo dokładne jedynie w przypadku, gdy większość kosztów produkcji stanowią koszty surowców, które mogą być wyrażone w tej samej walucie co cena produktu. Wtedy błąd w przyjęciu nieporównywalnych kosztów robocizny i innych składników jest stosunkowo niewielki. Natomiast w kopalnictwie siarki koszty eksploatacyjne składają się przede wszystkim z robocizny i amortyzacji co — wobec wyrażenia ich w złotych — nie pozwala sprowadzić ich do wspólnego mianownika z ceną siarki. A więc przeprowadzane tu analizy ekonomiczne dotyczące eksploatacji nie są dostatecznie miarodajne.

Jest rzeczą jasną, że należy dążyć do wykorzystania naszych złóż siarkowych, których orientacyjna wartość wynosi około 5 miliardów dolarów. Wobec jednak trudności technicznych i trudności w przeprowadzeniu analizy ekonomicznej, pewna ostrożność postępowania jest tu jak najbardziej wskazana. Powinna się ona przede wszystkim wyrazić w budowie w pierwszej kolejności kopalni w Piasecznie (z pewnym wyprzedzeniem w czasie w stosunku do budowy kopalni w

Tarnobrzegu), aby uzyskane doświadczenia można było wykorzystać na dalszych budowlach. Innym, ważnym elementem analizy ekonomicznej są możliwości zbytu. W tym zakresie należałoby rozpatrzyć, jak kształtuje się zużycie w państwach, które są potencjalnymi nabywcami naszej siarki. Z uwagi na brak danych można dokładnie zorientować się jedynie w zużyciu państw zachodnich. Według szacunkowych danych, wszystkich surowców siarkonośnych (siarki, pirytów, anhydrytu, masy czyszczącej itp.) zużyto w Europie Zachodniej w roku 1955 blisko 6 mln ton, a w Ameryce Północnej około 7 mln ton, w przeliczeniu na czystą siarkę. Spośród czterech europejskich największych konsumentów, zużywających około 3,5 mln ton surowców siarkonośnych Anglii, zużyła ok. 300 tys. ton w postaci siarki, Francja ok. 150 tys., NRF i Włochy po 100 tys. ton, co oznacza, że ok. 18% zapotrzebowania zostało tam pokryte siarką. Zapotrzebowanie siarki w Europie było pokryte głównie przez import z Ameryki Północnej, rzędu 800 tys. ton. Eksport z Włoch wyniósł zaledwie kilkanaście tys. ton. W dążeniu do zużywania własnych surowców państwa europejskie ograniczają import siarki, wprowadzając do produkcji kwasu siarkowego przede wszystkim anhydryt oraz budując instalacje do odzyskiwania siarki z innych procesów technologicznych, np. z gazów rafineryjnych lub gazów koksowniczych. W dzisiejszych warunkach ułożenie najważniejszych ilości siarki na rynkach zagranicznych byłoby więc dość trudne i wymagałoby ustalenia cen konkurencyjnych w stosunku do siarki amerykańskiej.

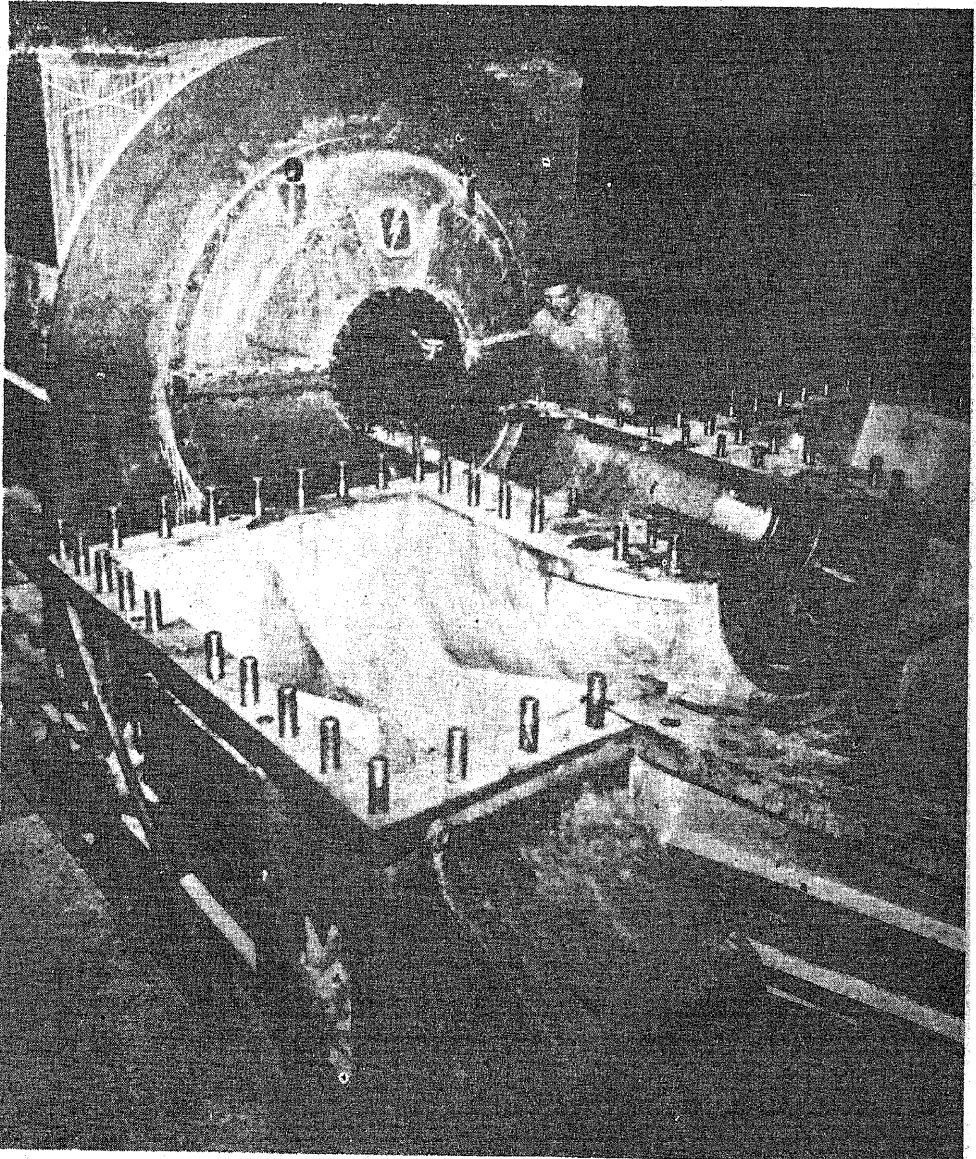
W przyszłości sytuacja ukształtuje się będzie pomyślniej. USA nie są zainteresowane w zwiększaniu swego eksportu siarki, ponieważ prawie całą produkcję kwasu siarkowego mają aparaturowo nastawioną na siarkę, a wobec wyczerpywania się własnych złóż, będą prawdopodobnie dążyć do zabezpieczenia potrzeb swojego przemysłu. Przewiduje się, że Ameryka Północna w 1975 roku będzie potrzebować 14 milionów ton siarki. Wobec zmniejszających się zasobów USA przyszłe potrzeby będą pokrywane drogą powiększania wydobycia w Meksyku, którego zasoby oceniane są mniej więcej na poziomie 100 mln. ton. Można przewidywać, że kontynent amerykański ma swoje potrzeby zabezpieczone na 30 lat i nie będzie dążyć do skrócenia tego okresu drogą intensyfikacji eksportu.

Przewiduje się, że Europa zachodnia będzie potrzebować w roku 1975 około 10 mln. ton surowców siarkowych, co przy utrzymaniu obecnego udziału siarki (ok. 18%) sprowadziłoby zapotrzebowanie siarki do 1,8 mln. ton. Nasze zapotrzebowanie siarki — przy całkowitym wyeliminowaniu importu pirytów — można ocenić na 400 tys. ton rocznie. Jeżeli więc ograniczylibyśmy nasze założenia produkcyjne do 500 tys. ton rocznie, to eksport 100 tys. ton nie powinien narażać żadnych trudności. Jeżeli zaś produkcja miałaby być powiększona do 1 mln. ton, o czym wspomniano, to taka decyzja musiałaby być poprzedzona odpowiednimi umowami handlowymi z przyszłymi odbiorcami. Należy bowiem nadmienić, że państwa zachodnie — europejskie odchodzą od siarki jako surowca nie tylko w celu zmniejszenia importu, ale również dla uniknięcia ewentualnych zakłóceń produkcyjnych w przypadku zmniejszenia dostaw siarki (miało to np. miejsce w 1950 roku). Ogólna sytuacja surowcowa, a przede wszystkim fakt wyraźnego zmniejszającego się udziału siarki w ogólnym zużyciu surowców siarkonośnych powoduje, że znalezienie odbiorców przerabiających naszą siarkę nie byłoby połączone z większymi trudnościami; z drugiej zaś strony — z uwagi na możliwość występowania wspomnianych zakłóceń w dostawach z innych źródeł — gwarancja dostaw z naszej strony byłaby korzystna dla naszych partnerów.

Inwestycje siarkowe wymagają poważnych nakładów finansowych. Produkcja 500 tys. ton będzie kosztować blisko 2 miliardy złotych nakładów inwestycyjnych, powiększenie zaś produkcji do 1 mln. ton pociągnie za sobą powiększenie nakładów do 3 miliardów złotych. Przy założeniu 1 miliona ton produkcji rocznej wskaźnik efektywności inwestycji wykazuje średni poziom. Chciałbym przy tym zaznaczyć, że w przeciwieństwie do obliczeń efektywności eksploatacji, rachunek dotyczący efektywności inwestycji (wyrażony wskaźnikiem stosunku nakładów inwestycyjnych w złotych do wartości produkcji rocznej w dolarach) daje zupełnie zadowalającą dokładność. Mimo różnicy w cenach, można bez obawy błędów przyjąć, że ceny materiałów inwestycyjnych są ze sobą porównywalne, zwłaszcza w pokrewnych branżach produkcyjnych. W porównaniu z najbliższymi „sąsiadami” branżowymi efektywność wyrażona w wymienionym wskaźniku kształtuje się dla węgla kamiennego w wysokości 25 zł za 1 dolara, dla siarki 66 zł i dla węgla brunatnego 85 zł. Ponieważ na ogół nie neguje się celowości intensyfikacji eksploatacji węgla brunatnego, nie sądzę, aby można było kwestionować racjonalność eksploatacji siarki.

Sytuacja w dziedzinie naszych finansowych możliwości inwestycyjnych nie jest zadowalająca. W stosunku do lat największego nasilenia inwestycji, tzn. lat 1953—1954, zmniejszony został o jedną trzecią udział kwot inwestycyjnych w całości dochodu narodowego. W tych warunkach jasne jest, że skromne środki inwestycyjne można przeznaczyć jedynie na obiekty najbardziej rentowne i niezbędne. Toteż pozyskanie partnerów zagranicznych, którzy chcieliby partycypować w ponoszeniu na-

MONTAŻ TURBOZESPOŁU ELEKTROWNI „TARNÓW“



Kadry w administracji terenowej

MIECZYSLAW WENTLANDT

W okresie ożywionej obecnie dyskusji nad zagadnieniem właściwego ustawienia kadr pracowniczych w administracji w ogóle, a w aparacie wykonawczym władz terenowych, jakimi są rady narodowe w szczególności, ciekawy materiał stanowią analiza zatrudnienia w organach prezydium rad narodowych. Wskazuje ona na dotychczasową niewłaściwą politykę kadrową, kiedy to fachowość pracownika w ocenie jego kwalifikacji nie odgrywała właściwej roli, a braki „jakości” aparatu wykonawczego rad usiłowano uzupełnić zwiększeniem ilości personelu. Oczywiście polityka taka musiała doprowadzić do przerostów personalnych i do obniżenia poziomu kwalifikacji pracowników zatrudnionych w administracji, co w konsekwencji zaważyło na stylu pracy rad i jej wynikach.

Nasświetlając zagadnienie stanu zatrudnienia w radach narodowych z najbardziej charakterystycznych punktów widzenia, a mianowicie od strony: ilościowego zatrudnienia w poszczególnych województwach z uwzględnieniem podziału na stopnie rad, stanu zatrudnienia w komórkach organizacyjnych powiatowych z poszczególnymi resortami, wykształcenia, stażu pracy, wieku, uposażenia — dochodzi się do następujących stwierdzeń i postulatów¹⁾:

1. Fakt zatrudnienia zbyt dużej liczby pracowników w administracji prezydium rad narodowych jest oczywisty. Przesunięcie do prac poza administrację powinno objąć przede wszystkim tych pracowników, którzy nie posiadają kwalifikacji i nie dają żadnej gwarancji ich uzupełnienia. Pozostali, nie posiadający kwalifikacji należy umożliwić ich zdobycie w ściśle określonym terminie.

2. Przed zamierzeniami redukcji aparatu wykonawczego prezydium należy przeanalizować obecną wewnętrzną strukturę organizacyjną prezydium pod kątem usprawnienia prac i oszczędności etatów.

3. Podniesienie kwalifikacji ogólnych i fachowych poprzez stałe i systematyczne szkolenie jest sprawą pierwszorzędnej wagi i nie cierpiącą zwłok.

4. Dokonanie rewizji uposażeń pracowników zatrudnionych w administracji rad narodowych, w ramach dotychczasowych sum wydatkowanych na uposażenie przede wszystkim pod kątem zwiększenia uposażenia pracowników prezydium niższych szczebli jest konieczne²⁾; musi być potraktowane łącznie ze sprawą stabilizacji kadr i reorganizacji organów wykonawczych prezydium rad narodowych.

Postulaty te wymagają oczywiście uzasadnienia.

IŁOŚCIOWY STAN ZATRUDNIENIA

Ogólna liczba zatrudnionych pracowników umysłowych w administracji prezydium rad narodowych w dniu 31.XII.1956 r. wynosiła 135 362 osób. Jeżeli dodamy do tej liczby około 20 tys. stałych (płatnych) członków prezydium, to otrzymamy około 155 000 pracowników umysłowych zatrudnionych w 9 964 prezydium rad narodowych. Średnio na jedno województwo przypada około 7 100 pracowników, na samo prezydium wojewódzkiej rady narodowej około 1 600, a na prezydium powiatowej rady narodowej około 160 pracowników. Liczby te świadczą o przerostach w aparacie wykonawczym rad.

Zwraca uwagę duża liczba zatrudnionych kobiet; stanowią one 41,3% ogółu zatrudnionych pracowników umysłowych w prezydium rad narodowych. Pozytywnym zjawiskiem jest tu młody wiek — 96,1% kobiet jest w wieku poniżej 55 lat.

Najwięcej procentowo kobiet zatrudniała prezydium rad narodowych: osiedli — 65,6%, dzielnicowych — 56,5%, miejskich miast nie stanowiących powiatów — 53,7% oraz w miastach powiatowych — około 50%. W pozostałych prezydium kobiety stanowią około 40% ogółu zatrudnionych.

W okresie międzywojennym kobiety zatrudnione w administracji w charakterze pracowników umysłowych stanowiły tylko około 19% ogółu pracowników umysłowych.

Ze względu na zasadnicze różnice w strukturze ustrojowo-politycznej, społecznej i ekonomicznej Polski z okresu międzywojennego nie może być ścisłych liczb porównywalnych w zakresie odpowiadającym dzisiejszemu pojęciu zatrudnienia w administracji państwowej. Jednakże zapoznanie się z niektórymi, chociażby tylko orientacyjnymi liczbami w tym zakresie, potraktowanymi z dużą ostrożnością, wykaże, w jakim stopniu wzrosła liczba pracowników w administracji.

Według stanu z dnia 9.XII.1931 r. (późniejsze zmiany są nieznaczne) liczba pracowników umysłowych zatrudnionych w centralnej i terenowej administracji państwowej, samorządowej i w administracji innych związków publiczno-prawnych wynosiła 81 317 osób, w tym 15 448 kobiet, co stanowiło 19% ogółu zatrudnionych³⁾.

Z tej liczby na administrację państwową przypada 38 634 osób, w tym 7 660 kobiet (20%), admini-

strację samorządu terytorialnego — 31 753, w tym kobiet 4 811 (15,2%), a w administracji innych związków publiczno-prawnych było zatrudnionych 11 478 pracowników umysłowych, w tym 2 977 kobiet (25,9%). Natomiast ogólna liczba pracowników umysłowych zatrudnionych we wrześniu 1956 r. w administracji centralnej i terenowej, tj. łącznie z administracją prezydium rad narodowych wynosiła według danych Głównego Urzędu Statystycznego około 250 tys. osób (bez stałych członków prezydium⁴⁾).

W porównaniu z okresem międzywojennym zwraca uwagę duży wzrost zatrudnienia w administracji nie usprawiedliwiony nawet głębokimi przemianami ustrojowymi i wiążącym się z nimi rozszerzeniem zakresu działalności państwowej, centralnej i terenowej.

Ciekawie wygląda porównanie z okresem międzywojennym stanu zatrudnienia w administracji w województwach. I tak np. w województwie krakowskim łącznie z miastem Krakowem (gówniechnie- we i ludnościowe różnice w stosunku do okresu przedwojennego małe) przed wojną było zatrudnionych w administracji państwowej, samorządowej i w administracji innych związków publiczno-prawnych 4 742 osoby, w tym kobiet 1 004 (21,2%). Z tej liczby w związkach publiczno-prawnych było zatrudnionych 820 osób, w tym kobiet 215, co stanowiło 26,2%. Obecnie w administracji w prezydium rad narodowych województwa krakowskiego łącznie z miastem Krakowem jest zatrudnionych prawie dwukrotnie więcej, a mianowicie 9 363 pracowników umysłowych, w tym 4 366 kobiet, co stanowiło 46,6%.

Jeszcze jedna charakterystyczna liczba. W okresie międzywojennym w około 3 100 gminach (3 133 gminy w 1937 r.)⁵⁾ liczba pracowników umysłowych wynosiła 10 747 (1934/35 r.)⁶⁾. Liczba ta nie obejmuje wójtów. Zwiększając liczbę zatrudnionych o liczbę wójtów, otrzymamy około 14 000 pracowników umysłowych zatrudnionych w gminach. Obecnie w gromadzkich radach narodowych łącznie z przewodniczącymi i sekretarzami prezydium, a więc pobierającymi stałe uposażenie, wynosi około 43 000 osoby, tj. przeszło trzykrotnie.

NAJWIĘKSZE PRZEROSTY

Rozpatrując... stan... zatrudnienia według komórek organizacyjnych zwraca uwagę wyjątkowo dużą liczbą zatrudnionych w komórkach zajmujących się sprawami finansowymi i rolnictwa. W skali całego kraju liczba pracowników umysłowych zatrudnionych w komórkach finansowych prezydium rad narodowych wynosi 20 857 osób, co stanowi 22,9% ogółu pracowników w administracji w prezydium rad, a liczba zatrudnionych w komórkach rolnictwa 23 800 osób, tj. 17,3% ogółu pracowników. Pracownicy finansów i rolnictwa łącznie stanowią więc przeszło 40% ogółu zatrudnionych. Szczególnie jaskrawo występuje to zjawisko na szczeblu powiatowym, gdzie liczba pracowników tych komórek wynosi 55,7% ogółu pracowników umysłowych zatrudnionych w prezydium powiatowych rad narodowych (24,5% w finansach i 31,5% w rolnictwie).

Również liczny personel posiadają takie jednostki organizacyjne jak: zdrowia — 5 102 zatrudnionych pracowników umysłowych; oświaty — 6 084; spraw wewnętrznych — 8 106 oraz gospodarki komunalnej i mieszkaniowej — 5 684 zatrudnionych.

Zwraca również uwagę duża liczba pracowników w gromadzkich radach narodowych zatrudnionych wyłącznie do spraw skupu — wynosi ona 8 404 osób, co stanowi 32,4% ogółu pracowników zatrudnionych w prezydium gromadzkich rad narodowych.

Nasuwa się pytanie, czy nie należy szukać oszczędności etatowych przede wszystkim w komórkach najliczniej personalnie obsadzonych?

TEREN JUŻ SAM ZACZYNA REAGOWAĆ NA PRZEROSTY ADMINISTRACYJNE

I tak np. Prezydium Powiatowej Rady Narodowej w Białymstoku zmniejszyło w każdym prezydium gromadzkiej rady narodowej na terenie powiatu białostockiego stan zatrudnienia o jednego pracownika. W skali rocznej uzyska się w ten sposób 316 800 zł oszczędności⁷⁾. Praca przez to — zdaniem prezydium — nie ulegnie pogorszeniu, raczej powinna się poprawić.

Gdyby we wszystkich gromadach w całym kraju dokonano podobnego zmniejszenia obsady osobowej, uzyskano by w skali rocznej około 60 milionów złotych oszczędności, z czego część można by przeznaczyć na podwyższenie płacy najniższej uposażonych pracowników.

Nie ulega wątpliwości, że ilościowy stan zatrudnienia w administracji przekracza poziom rzeczywistych potrzeb. Jednakże trudno ilościowo potrzeby te ustalić. Wynosią one wnikliwych badań, a wnioski w tym zakresie są zniechęcające do bardzo złożonych czynników.

Wydaje się, że zbyt rozproszona dotychczasowa wewnętrzna struktura organizacyjna prezydium szczególnie wpływa na przerosty personalne i operatywność prezydium. Na szczeblu wojewódzkim według stanu w dniu 31.XII.1956 r. było 27 różnych samodzielnych jednostek organizacyjnych wewnątrz prezydium (11 wydziałów, 7 zarządów, 3 oddziały, 1 referat, 2 komisje, 2 komitety i 1 stanowisko pracy), a w mieście st. Warszawie było nawet 31 jednostek organizacyjnych. Na stopniu powiatowym było 26 różnych komórek organizacyjnych, a w miastach stanowiących powiaty — 27.

Wydaje się, że sprawą najpilniejszą jest zmniejszenie liczby jednostek organizacyjnych przez ich łącznie w prezydium: wojewódzkich, powiatowych i w miejskich (powiaty) rad narodowych. I tak np. połączenie takich jednostek, jak oświaty, kultury, kultury fizycznej i turystyki w jedną pod nazwą „oświaty i kultury” wydaje się możliwe i celowe. Również połączenie takich jak: handlu, przemysłu i myślnów gospodarczych w jedną „handlu i przemysłu” nie wpłynęłoby zapewne na obniżenie poziomu pracy, a przeciwnie usprawniłoby ją. Oczywiście są to przykłady do dyskusji.

Czy nie byłoby również wskazane ujednolicenie nomenklatury nazw jednostek organizacyjnych? Za podstawę organizacyjną można byłoby wziąć wydział z podziałem na oddziały (sekcje) i referaty, a z „widować nazwy takie, jak zarządy, komisje, komitety itp. Sprawa ta wymaga szczegółowego opracowania z uwzględnieniem hierarchicznego podziału w odniesieniu do prezydium niższych stopni.

Połączenie komórek organizacyjnych pozwoli nie tylko na duże oszczędności personalne przede wszystkim aparatu pomocniczego i kancelaryjnego, ale usprawni pracę aparatu wykonawczego prezydium rad.

Z tym wiąże się również sprawa rewizji podziału terytorialno-administracyjnego kraju, w szczególności w kierunku łączenia zbyt małych i słabych ekonomicznie gromad.

NISKI POZIOM WYKSZTAŁCENIA

A teraz przejdźmy do sprawy wykształcenia pracowników organów prezydium.

Fakt, że na ogólną liczbę 135 362 aż 70 985 pracowników, tj. 52,4% posiada co najwyżej ukończone wykształcenie podstawowe, a w tym 7 724 (5,7%) nie posiada nawet ukończonego wykształcenia podstawowego, świadczy o na ogół niskim poziomie kadr pod względem wykształcenia. 39,8% ogółem pracowników posiada wykształcenie średnie, a tylko 7,8% wykształcenie wyższe, w tym 2,4% ogółu pracowników posiada wyższe wykształcenie prawnicze lub ekonomiczne.

Najniższy poziom wykształcenia stwierdzono w prezydium gromadzkich rad narodowych, gdzie 20% ogółu pracowników nie posiada pełnego wykształcenia podstawowego, a 63,5% posiada zaledwie ukończone wykształcenie podstawowe. Najlepiej przedstawia się poziom wykształcenia pracowników w prezydium wojewódzkich rad narodowych, gdzie 49,5% pracowników posiada wykształcenie średnie, a 21,1% wykształcenie wyższe. W pozostałych prezydium około 50% posiada tylko wykształcenie podstawowe.

Sprawą niezmiernie ważną, a nawet zasadniczą jest podniesienie kwalifikacji ogólnych i zawodowych personelu. Młode kadry w administracji terenowej (44,8% ogółu pracowników jest w wieku poniżej 30 lat, a około 68% poniżej 40 lat, tylko 3,4% ma 30 lat i więcej) pozwolą na przeprowadzenie szybkiego i masowego przeszkolenia pracowników. Oczywiście personel bez kwalifikacji, który hamuje pracę, należy przesunąć do innych prac poza administracją. Pozostali personel, nie posiadający odpowiednich kwalifikacji ogólnych i fachowych, a dającym gwarancję swej przydatności w pracy w prezydium, należy umożliwić ich zdobycie w pewnym określonym z góry terminie.

W porozumieniu z władzami oświatowymi przy aktywnym udziale wysokokwalifikowanych pracowników prezydium oraz przedstawicieli partii i związku zawodowe-

go należy ułatwić wszelkie formy kształcenia. Nie posiadający średniego wykształcenia powinni się zdobyć przede wszystkim poprzez szkoły dla dorosłych i kursy korespondencyjne. Większość pracowników powinno się przeszkolić w zakresie zagadnień specjalnych wchodzących w zakres codziennej zawodowej pracy. Należałoby się zastanowić, czy w porozumieniu z władzami uniwersyteckimi nie zorganizować przy uniwersytetach studium pracy administracyjnej (na początek z półrocznym okresem nauczania), które powinno szkolić przede wszystkim kadry dla prezydium niższych szczebli rad narodowych.

Nadto należałoby zorganizować w terenie stałe ekipy wysokokwalifikowanych praktyków pracowników administracji, którzy drogą systematycznych kursów podnosiliby poziom pracowników terenowych.

W kształceniu należy zwrócić szczególną uwagę na zapoznanie aktywów kierowniczego z racjonalną organizacją pracy i techniką pracy umysłowej, co stanowi podstawę sprawnego wykonawstwa.

UPOSAŻENIE

Wyjątkowo delikatną sprawą, ale wiążącą się ściśle z podniesieniem poziomu fachowego kadr jest sprawa uposażenia. Zbyt niskie uposażenie w administracji, a w szczególności w prezydium niższych szczebli wpływa hamująco na dopływ sił wyżej kwalifikowanych. Toteż sprawa rewizji uposażeń powinna być traktowana równolegle z innymi sprawami mającymi na celu usprawnienie pracy w administracji prezydium rad narodowych.

Przeciętna uposażenia miesięcznego brutto w grudniu 1956 r. pracowników administracji w prezydium rad narodowych w skali całego kraju wynosiła około 870 zł.

Badaniem objęto pracowników pełnozatrudnionych. W uposażeniu włączono również dodatki: funkcyjny, służbowy, specjalny i specjalistyczny. Nie uwzględniono dodatku rodzinnego. Za podstawę badań wzięto uposażenie miesięczne brutto z grudnia 1956 r. Przeciętne uposażenia miesięcznych dla pracowników prezydium poszczególnych stop-

ni są następujące: w prezydium wojewódzkiej rady narodowej — 1 245 zł; powiatowej — 920 zł; miejskiej powiatowej w miastach poniżej 100 tys. mieszkańców — 980 zł; w miastach powiatowych o 100 tys. mieszkańców i więcej — 1 020 zł; w miastach nie stanowiących powiatów 700 zł; w prezydium dzielnicowych rad narodowych — 970 zł; osiedlowych — 890 zł i gromadzkich — 615 zł.

Poniżej 900 zł miesięcznie brutto zarabia 58,4%, poniżej 800 — 43,5%, poniżej 700 zł — 27,3%, a poniżej 600 zł — 13,1% ogółu pracowników. Tylko 6,3% ogółu pracowników zarabia 1 500 zł i więcej, ale poniżej 4 000 zł. Najlepiej przedstawia się uposażenie pracowników w prezydium wojewódzkich rad narodowych, gdzie 75,1% pracowników zarabia od 900 zł wzwyż. Natomiast najgorzej uposażeni są pracownicy w gromadach, gdzie 50,8% pracowników zarabia poniżej 600 zł, a uposażenie pozostałych nie przekracza 900 zł. Również bardzo niekorzystnie kształtuje się uposażenie w miastach nie stanowiących powiatów i w osiedlach — około 95% pracowników zarabia poniżej 900 zł, a około 60% poniżej 700 zł. W prezydium powiatowych rad 56,4% ogółu pracowników, w miastach stanowiących powiaty 47%, a w dzielnicowych radach około 49% zarabia poniżej 900 zł.

Około 60% ogółu pracowników otrzymuje uposażenie miesięczne poniżej przeciętnej, tj. poniżej 870 zł.

Poruszone zagadnienia nie wyczerpują skomplikowanej problematyki usprawnienia działalności rad narodowych. Podany jednak materiał może stanowić punkt wyjścia do konstruktywnej dyskusji.

¹⁾ Sformułowane na podstawie analizy materiałów statystycznych według stanu z dnia 31.XII.1956 r. uzyskanych z Biura do Spraw Prezydium Rad Narodowych przy Urzędzie Rady Ministrów.

²⁾ Źródło: „Statystyka Polska” — Druki Powszechne Spis Ludności z dnia 8.XII.1951 r.

³⁾ Źródło: Biuletyn Statystyczny 1957 r. nr 3.

⁴⁾ Źródło: Rocznik Statystyczny 1957 r.

⁵⁾ Źródło: „Rada Narodowa” nr 22 z dnia 1.VI.1957 r.

KILKA UWAG O BUDŻETACH RODZINNYCH

W „Trybunie Ludu” z 13 czerwca br. opublikowane zostały przez GUS pierwsze rezultaty badań budżetów rodzinnych, które ocenia się jako zapowiedź prowadzenia systematycznej analizy struktury dochodów i wydatków ludności. Budżety te mają donosić znaczenie dla pogłębienia naukowych metod planowania podstawowych wskaźników gospodarczych (płac, cen, wyboru kierunków produkcji itd.).

Opublikowany przez GUS materiał jest ogromnie interesujący i może być podstawą dla szeregu refleksji na temat naszych stosunków społeczno-gospodarczych. Np. z opu-

blikowanego materiału wynika, że wielkość dochodów przypadających na członka rodziny nie ma większego wpływu na poziom konsumpcji artykułów żywnościowych. A więc, jak wynika z podanej niżej tabeli, członek rodziny pracowniczey w górnictwie, na którego przypada stosunkowo najwyższa przeciętna kwota dochodu, bo 1 119 zł miesięcznie, konsumuje artykułów żywnościowych za 382 zł, a więc tylko za 44 zł więcej od członka rodziny robotniczego w przemysle włókienniczym, na którego przypada przeciętny dochód miesięczny 690 zł (o 430 zł niższy).

Gałęzie przemysłu	górnictwo	hutnictwo	przemysł maszynowy	przemysł włókienniczy
Budżety rodzin robotniczych				
Przeciętny miesięczny przychód pieniężny na 1 osobę w gospodarstwie domowym	858	742	689	690
Przeciętny miesięczny rozchód pieniężny na artykuły żywnościowe na 1 osobę w gospodarstwie domowym	360	362	317	338
Budżety rodzin pracowników inżynierjno-technicznych i administracyjno-biurowych				
Przeciętny miesięczny przychód pieniężny na 1 osobę w gospodarstwie domowym	1 119	902	910	841
Przeciętny miesięczny rozchód pieniężny na artykuły żywnościowe na 1 osobę w gospodarstwie domowym	382	380	354	355

Mała zależność rozmiaru spożycia określonych artykułów od wysokości całego dochodu, inaczej mówiąc nieelastyczność popytu, występuje na ogół przy stosunkowo wysokim stopniu zaspokajania potrzeb w zakresie tych artykułów.

W omawianym przypadku, gdzie chodzi o całą grupę żywności, słuszne będzie, jeśli wyłączenie tego go optymistycznego wniosku odnoźmy do czasu udostępnienia przez GUS materiału obrazującego do zagadnienie, w różnych grupach zarobkowych oraz w oparciu o większą ilość badanych budżetów.

Charakterystyczną cechą struktury wydatków towarowych w opublikowanych budżetach jest stosunkowo niewysoki udział żywności. Jedynie w rodzinach robotniczych zatrudnionych w hutnictwie prze-

kracza on 60%, całości wydatków towarowych. W pozostałych grupach przypada na zakup artykułów żywnościowych co najwyżej 60% ogółu wydatków towarowych. Wydaje się, że dominująca przyczyną zjawiska stosunkowo niskiego udziału wydatków na żywność w budżetach rodzinnych jest aktualny układ cen charakteryzujący się relatywnie wysokim poziomem cen artykułów przemysłowych w porównaniu z cenami żywności.

Budzi się także wątpliwość, czy zebrany przez GUS materiał odzwierciedla przeciętną sytuację badanych gałęzi. Czy nie zachodzi tu przypadek taki fakt, że pierwsze rodziny przyciągnięte do akcji ewidencjonowania swych budżetów rodzinnych stanowią specyficzną grupę, której poziom spo-

życia artykułów żywnościowych nie charakteryzuje spożycia tych artykułów, przeciętne w danej gałęzi przemysłu. Jeśli np. w opracowaniu budżetów rodzinnych wzięły w mąłym tylko stopniu udział rodziny o szczególnie niskich zarobkach, przypadających na członka rodziny, wówczas siłą rzeczy wielkość zakupów żywności pokazana jako przeciętna, zblizona jest do górnej granicy spożycia osiąganego przez daną grupę.

Na stosunkowo mały udział spożycia artykułów żywnościowych mogłoby mieć również pewien wpływ fakt przyciągnięcia do udziału w ewidencji budżetów rodzinnych, wśród lepiej zarabiających rodzin — rodzin lepiej zorganizowanych, a zatem oszczędniejszych i przeznaczających osiągnięte nadwyżki na zakup artykułów przemysłowych. O możliwości takiego właśnie doboru może świadczyć stosunkowo niski poziom wydatków na napoje alkoholowe.

Problem reprezentatywności zebranych przez GUS materiałów wymaga możliwie wnikliwego przeanalizowania. W szczególności sprawiedliwość wymaga, czy w ujętym przez GUS materiale poszczególnych klas zarobkowe reprezentowane są w stopniu odpowiadającym ich udziałowi i w całej badanej grupie ludności.

Interesujące byłoby również skonfrontowanie opracowanych przez GUS budżetów z innymi materiałami statystycznymi dotyczącymi struktury całego obrotu towarowego, wskaźnikami zakupów na głowę ludności itp. Ostatnio opublikowane przez GUS liczby obrotów detalicznego handlu uspołecznionego dotyczyły 1955 r. i wykazywały 49% udziału sprzedaży artykułów uspołecznionego handlu miejskiego. („Rocznik Statystyczny 1956” str. 222).

Dane wynikające z budżetów rodzinnych nie mogą być bezpośrednio porównywane z tym wskaźnikiem, ponieważ omawiane obroty artykułów miejskiego z jednej strony dotyczą nie tylko sprzedaży na rzecz ludności pracowniczey, ale również i innych grup ludności, w których wydatkach przeważają artykuły przemysłowe (głównie wieś). Z drugiej strony obroty te nie obejmują wydatków ludności pracowniczey na wolnym rynku. Gdyby wyeliminować z wartości obrotów handlu miejskiego sprzedaż artykułów przemysłowych dla wsi, a powiększyć ją o obroty wolnorynkowe żywności, wówczas udział w obrótach żywności powinien odpowiednio wzrosnąć, w tym z tytułu wolnego rynku o około 55%.

Następna obserwacja, jaka rzuca

się w oczy przy rozpatrywaniu opublikowanych budżetów jest poważne znaczenie dochodów poza podstawowym zarobkiem pracownika (zarobki innych członków rodziny, zasiłki rodzinne i inne) w przychodach rodziny. Te inne dochody stanowią w przychodach rodziny robotnika zatrudnionego w przemysle włókienniczym 50%, robotnika zatrudnionego w górnictwie — 26%.

Inne interesujące zjawisko, zobrazowane przez publikację GUS, to wielka nieelastyczność wydatków na usługi. Mimo poważnych rozpiętości w dochodach rodzin robotniczych w poszczególnych przemysłach wydatki tych rodzin na usługi są niemal na takim samym poziomie, a więc rodzina górnik, która przeciętnie dysponuje miesięcznym przychodem o blisko 1 000 zł wyższym niż rodzina robotnika zatrudnionego w przemysle włókienniczym wydaje na usługi jedynie o 13 zł więcej.

Fakt wielkiej nieelastyczności wydatków na usługi wiąże się z jednej strony z bardzo niską ceną podstawowych usług komunalnych jak czynsze, światło, komunikacja miejska itd., która to cena nie stwarza impulsu do uzależnienia stopnia korzystania z tych usług do dochodów rodziny, z drugiej strony fakt ten świadczy o ubożym wachlarzu usług mogących zaspokoić potrzeby ludności. Podobne zjawisko obserwujemy w strukturze wydatków rodzin pracowników umysłowych, gdzie kwota wydatków na usługi kształtuje się wprawdzie na wyższym poziomie niż w rodzinach robotniczych, ale jest w zasadzie wielkością stałą mimo poważnych rozpiętości w przeciętnych dochodach pracowników.

Zakres wniosków i refleksji płynących z analizy budżetów rodzinnych będzie można znacznie poszerzyć z chwilą udostępnienia przez GUS dalszych zapowiadanych materiałów. W szczególności należy się spodziewać wielu ciekawych informacji dotyczących struktury popytu różnych grup zarobkowych ludności. Znaczące korzyści w dziedzinie planowania oraz bieżącej polityki gospodarczej można również wyciągnąć z materiałów obrazujących rozpiętość między elastycznością popytu na różne artykuły.

DROBNA GOSPODARKA — KOOPERACJA — SOCJALIZM

MIECZYSLAW MIESZCZANKOWSKI

Swego czasu Engels pisał, że partia rewolucyjnego proletariatu musi jasno i otwarcie przedstawić chłopom swój program, program przejścia z indywidualnych na kolektywne, zespołowe formy gospodarowania. Partia nie może przed chłopami perspektywę socjalistycznej przebudowy wsi. Wskazuje, że jedyną, ostateczną drogą wyjścia dla 3 milionów drobnych gospodarstw chłopskich jest zespółowe gospodarowanie.

Zarzuca się marksistom, że trzymają się oni ślepo doktryny, która nakazuje im zniszczyć, wbrew woli chłopów, indywidualne rolnictwo. Czy istotnie kolektywizacja rolnictwa to wymysł doktryny? Czy teoria i praktyka mówią coś innego? Marksizm nie traktuje kolektywizacji jako celu pozapoznawczego, jako absolutnej konieczności. Można powiedzieć, że obecny stan sił wytwórczych w rolnictwie USA, a tym bardziej w rolnictwie Ła, gdy kraj ten dojdzie do socjalizmu — wcale nie wymaga kolektywizacji. Nie ma potrzeby parcelować wielkich nowoczesnych przedsiębiorstw rolnych. Nie ma też potrzeby łączyć w kolektywne zespoły farm, których areal wynosi 40—60 ha, a które obrabia jeden człowiek — właściciel farmy.

Historyczny spór o wyższość typów gospodarstw rolnych został już dziś zdecydowanie rozstrzygnięty. Wszyscy ekonomiści zachodni zgadzają się obecnie, że gospodarstwa poniżej 10 ha są nieekonomiczne. Wielka produkcja rolna wykazała zdecydowaną wyższość nad drobną. Fakt ten determinuje konieczność kolektywizacji w rolnictwie kraju zwycięskiego socjalizmu, w którym istnieje wielka ilość rozbudowanych parcelowych gospodarstw chłopskich.

W Polsce w wyniku historycznego rozwoju przeważa w rolnictwie typ gospodarstwa mało-, średniopiętnego (do 10 ha). Stan ten nie da się na dłuższą metę utrzymać. Samo życie musi go przekreślić. Wykazaliśmy poprzednio, że różne warianty farmerskiej drogi rozwoju są nie do przyjęcia, są nierealne. Socjalizm stwarza dla wszystkich chłopów perspektywę gospodarowania na ziemi, stałego podnoszenia dochodów i stopy życiowej, wyzwolenia z ciężkiej pracy, zacięcia społecznego i kulturalnego. Jest to perspektywa absolutnie dobrowolnego łączenia się drobnych gospodarstw chłopskich we wspólnoty produkcyjne. Jest to jedyna droga rozwoju wsi polskiej, droga kolektywizacji. Kolektywizacja nie jest wymysłem marksistów, którzy — jak to się nam „obiektywnie” przypisuje — chcą unicestwić indywidualną produkcję. Zespołowe formy gospodarowania wybiorą sami chłopcy, gdyż taki jest bieg historycznego rozwoju.

Podstawowy problem polega na konkretnym wytyczeniu, dostosowaniu do warunków polskich, dróg i form przejścia wsi na tory zespołowego gospodarowania.

OBIEKTYWNE WARUNKI ROZWOJU WSI DO SOCJALIZMU

W artykułach opublikowanych w ŻG (nr 2 i 4/1957) przedstawiałem koncepcję obiektywnego rozwoju wsi do socjalizmu. Podobne koncepcje rozwijał W. Herer. Ich elementy tkwią również u szeregu innych autorów.

Zasadniczo tezy moich artykułów były następujące:

1. Stan sił wytwórczych w rolnictwie nie stwarza obecnie możliwości, aby rozwijały się spółdzielnie produkcyjne.
2. Obiektywna tendencja rozwoju produkcji rolnej jest masowe powstawanie i rozwój niższych form kooperacji (półsocjalistyczne formy gospodarowania).
3. Doprowadzi to w konsekwencji do masowego powstawania spółdzielni produkcyjnych. Wspólne gospodarowanie będzie początkowo obejmować produkcję roślinną, a następnie całą produkcję rolną.
4. Działalność organizatorska partii i organizacji społecznych powinna dostosować się do tego obiektywnego procesu rozwoju, pomagać czynnie temu co się już obiektywnie rodzi.

A więc nie kapitalistyczna, czy podwójna np. państwowo-kapitalistyczna droga rozwoju. A więc nie woluntaryjne forsowanie kolektywizacji — lecz szeroki rozwój półsocjalistycznych metod gospodarowania, które doprowadzą wieś do socjalizmu. Taki jest — moim zdaniem — obiektywny bieg rozwoju naszego rolnictwa.

Analiza obecnej sytuacji w rolnictwie wskazuje, że nie ma jeszcze i dłużej nie będzie obiektywnych warunków dla masowego powstawania wspólnot produkcyjnych. Jeżeli chcemy postępować zgodnie z obiektywnymi prawami rozwoju społecznego, nie należy w tej chwili siłować na forsowanie spółdzielni produkcyjnych. Co innego ruch pionierski, który ma wszelkie podstawy bytu (spółdzielnie antycypacyjne).

Kiedy chłopci będą chcieli zakładać wspólnoty, jakie warunki muszą istnieć w rolnictwie polskim? Takich podstawowych warunków jest kilka.

Rolnictwo musi wydobyc się ze swego zacofania. Stopień rozwoju sił wytwórczych w rolnictwie musi być tak wielki, by stało się możliwe kompleksowe zmechanizowanie produkcji rolnej, co jak wiadomo nie jest do zrealizowania na drobnych działkach ziemi. Stopień agrowo- i zootechnicznej kultury wsi powinien być podniesiony tak, by zbliżył się do poziomu krajów wysoko rozwiniętego rolnictwa. Nieodzownym warunkiem jest również odpowiedni stopień kultury materialnej wsi.

Chłopcy muszą być wdrożeni do spółdzielczego gospodarowania. Najszerszy rozwój różnorodnych form kooperacji jest nieodzownym warunkiem przejścia wsi na zespołowe formy gospodarowania. By chłopcy łączyli się do rozbudowanych parcel — muszą mieć spółdzielczość we krwi, muszą uznawać ją za swoją. Wyształcone formy samorządu stanowią również istotny czynnik pomyślnych rezultatów spółdzielczo-produkcyjnego gospodarowania.

Czynnikiem, który wystąpił jako bezpośredni bodziec zakładania kolektywnych gospodarstw, jest dążenie do podniesienia stopy życiowej (realizacja celu produkcji). W naszej strukturze rolnictwa wzrost produkcji na jednego zatrudnionego, a więc i wzrost stopy życiowej napotka po pewnym czasie na swe granice. Różnice stopy życiowej w porównaniu z miastem, będą się więc zwiększać. Rozwój przemysłu będzie zaś absorbował ludność wiejską. Ludność wiejska z obu tych przyczyn będzie się zmniejszać. Łączenie parcel w spółdzielcze masy wytwórcze jest obiektywną koniecznością. Sami chłopcy będą parli do zakładania wspólnot. (Por. W. Herer — Rolnictwo i socjalizm „Polityka” nr 1/1957).

Czynnikiem zewnętrznym decydującym o masowym rozwoju wspólnot produkcyjnych jest wysoki rozwój przemysłu. Jego zadanie nie polega tylko na zatrudnianiu nadwyżki ludności wiejskiej, lecz także na wyposażeniu wsi w nowoczesne maszyny rolnicze itd. Rozwój przemysłu i wzrost produktywności pracy w przemyśle musi być tak wielki, by umożliwił finansowanie powstających wspólnot. Rozwój nowoczesnego rolnictwa opiera się na szeroko rozgałęzionym podziale pracy pomiędzy produkcję rolną a dziedziny produkcji obsługujące rolnictwo takie jak: bazy remontowe maszyn, przedsiębiorstwa produkcji nasion selekcyjnych, przedsiębiorstwa stosowania płynnych nawozów sztucznych, system elewatorów itd. Wysoki poziom uprzemysłowienia kraju jest warunkiem ukształtowania się takiego podziału pracy.

Wreszcie ważnym czynnikiem jest gospodarka PGR, która musi być na takim poziomie, aby służyła jako wzór i przykład wielkiej produkcji. Dopóki PGR będą zaprzeczeniem istoty wielkiej produkcji — spółdzielczość nie może liczyć na wielki zwolenników.

Przedstawione sprawy wydają się dość oczywiste. Inaczej jednak sądził publicysta „Polityki” J. Śmiełowski, który w nieco jałowej polemice z W. Michną winił go za wysunięcie tezy, że „nas obecnie nie stać na przebudowę wsi”. Z tego twierdzenia autor się nie wycofał — pisał Śmiełowski. A jest to teza szkodliwa, gdyż stanowi „ośrodek ideologiczny dla tych, którzy uważają przebudowę wsi za niepożądane, za szkodliwą”. („Polityka”, nr 14). Czy Śmiełowski wykazał, że dysponujemy czynnikami materialnymi na przebudowę wsi? Nie podobno. Dlaczego więc dowody Michny, który w sposób mniej lub bardziej dokładny uzasadnia, że nie ma jeszcze obiektywnych, a co za tym idzie subiektywnych warunków dla przebudowy wsi — są szkodliwe? Okazuje się, że cała polemika była Śmiełowskiemu potrzebna po to, by powiedzieć, że stać nas na przebudowę wsi, gdyż dysponujemy czynnikiem świadomości. Można by powiedzieć Śmiełowskiemu, że z jego świadomością coś nie tego. Potraktujmy jednak sprawę poważnie. W tym miejscu trzeba uznać zarzuty Śmiełowskiego za zupełnie bezpodstawne.

Wymieniliśmy więc cztery zasadnicze grupy czynników, które są niezbędnymi warunkami dobrowolnego przechodzenia wsi na tory kolektywnego gospodarowania. Nie trzeba uzasadniać, że warunki te jeszcze nie istnieją. Dlatego też nie ma obiektywnych podstaw do rozwoju „spółdzielni produkcyjnych”. Rozwój sił wytwórczych w przemyśle i rolnictwie będzie stopniowo kształtował te warunki i w miarę tego będą powstawały obiektywne przesłanki kolektywizacji.

Stopniowe powstawanie tych przesłanek musi się dokonywać w rolnictwie drogą rozwoju różnorodnych form kooperacji. Podniesienie poziomu sił wytwórczych naszego rolnictwa musi obiektywnie prowadzić do jak najszerszego rozwoju niższych form kooperacji. Jeżeli wieś nasza nie dojrzała jeszcze do kolektywizowania, to w pełni dojrzała do kooperowania.

Wskazuje na to analiza warunków wewnętrznych jak i zewnętrznych. Rozwój sił wytwórczych, likwidacja zacofania wsi, wzrost produkcji rolnej, podniesienie dochodów — jest możliwe w wielkiej mierze drogą kooperacji. Zaopatrzenie wsi i zbyt produktów wiejskich, pomoc finansowa państwa zapewniają w poważnym stopniu rozwój niższych form spółdzielczości. Co najważniejsze, sami chłopcy pragną żyć w drodze kooperacji. Nic więc nie stoi na przeszkodzie skoooperowaniu wsi. Chodzi o to — jak pisał Cz. Bobrowski — „aby zasięg stopniowego przenikania form zespołowych był jak najszerszy”. Dojrzały do tego w pełni zarówno warunki obiektywne jak i subiektywne.

ROLA CZYNNIKA SUBIEKTYWNEGO

Teza o obiektywnym rozwoju niższych form kooperacji, a następnie spółdzielczości produkcyjnej spotkała się ze sprzeciwem J. Beksia i J. Zielińskiego. Piszą oni, że obiektywny bieg rozwoju sił wytwórczych determinuje tylko jedno: nieuchronność zastąpienia drobnej produkcji przez wielką, zarówno w przemyśle jak i w rolnictwie. Rozwój sił wytwórczych pozostawia jednak otwartą sprawę formy społecznej (stosunków produkcji), w której się dokonuje. (ŻG nr 14/1957). Obiektywny rozwój sił wytwórczych może doprowadzić wieś polską albo do kapitalizmu, albo do socjalizmu. Rzeczą czynnika subiektywnego jest spowodować, by doprowadził do socjalizmu. Oto w skrócie argumenty Beksia i Zielińskiego.

Oponenti posłużyli się dość ogólnym dowodem na podważenie omawianej tezy, nie ustosunkowując się bynajmniej do konkretnych argumentów, jakie przytoczyłem na jej poparcie, a raczej na podstawie których sformułowałem krytykowaną tezę (por. ŻG, nr 4/57).

Przedstawione argumenty JB i

JZ są ahistoryczne i dlatego nie są słuszne. Marks wielokrotnie podkreślał, że o tym, jaki nowy ustrój społeczny wyrośnie ze starego ustroju, decyduje charakter tego ostatniego. Z feudalizmu mógł wyrosnąć tylko kapitalizm, z kapitalizmu — tylko socjalizm. Można powiedzieć, że drobna gospodarka chłopska ma ze swej istoty tendencję kapitalistyczną. Jednak w ustroju niewolniczym nie przekształca się w gospodarkę kapitalistyczną. W feudalizmie też przez długi, długi okres nie rodziła kapitalizmu. Panujące stosunki ekonomiczne niewolnictwa i feudalizmu uniemożliwiały drobną produkcję rolnej przekształcenie się w kapitalistyczną. To samo odnosi się do ustroju socjalistycznego. Panujące stosunki socjalistyczne w przemyśle, handlu, kredycie ograniczają tendencję przekształcenia drobnej gospodarki chłopskiej w kapitalistyczną, a zarazem powodują, że rozwój sił wytwórczych w drobnoprodukcyjnym rolnictwie może doprowadzić tylko do socjalizmu.

Rozpatrzenie najprostszych przykładów wskazuje, że powyższe rozumowanie jest prawidłowe. Miliony chłopów w Polsce chcą uprawiać rolę maszynami. Indywidualnie nie stać ich na poniesienie odpowiednich nakładów. Zespołowo mogą zakupić maszyny. Zespołowe ich wykorzystanie staje się rentowne. Ponadto, co jest niemiernie ważne, państwo udziela kredytu na zespołowy zakup maszyn. Taki jest nieuchronnie obiektywny bieg rozwoju sił wytwórczych i powstawania półsocjalistycznych czy socjalistycznych form gospodarowania na wsi. Podobnie można to wykazać na szeregu innych dziedzin życia gospodarczego wsi polskiej.

Tezę o obiektywnym rozwoju wsi do socjalizmu podtrzymuję więc w całej rozciągłości. Beksia i Zieliński dziwią się, dlaczego w takim razie uważam za celowe wykazywanie roli czynnika subiektywnego w rozwoju wsi do socjalizmu. Czy istotnie jest się czemu dziwić?

Wybitny rewolucjonista polski Karol Radek trawstując znane sformułowanie Marksa ze wstępu do „Krytyki ekonomii politycznej” pisał: „narzędziem historii jest ten, kto rozumie, jakie zadania można w danym okresie historycznym rozwiązać i walczy nie o rzeczy pożądane, ale możliwe”.

Czynnik subiektywny jest nieodzowny dla socjalistycznego przekształcenia wsi. Odgrywa on tu doniosłą rolę. Lecz rola jego jest określona. Pomaga narodzić się temu, co nieuchronnie musi przyjść na świat. Wykroczeniem poza swoje kompetencje czynnik subiektywny może spowodować przedwczesny poród, co może odbić się na rozwoju nowego, względnie nawet spowodować jego śmierć.

W ustroju socjalistycznym funkcjonowanie procesów ekonomicznych i ich przemiany nie dokonują się żywiołowo. Obiektywny bieg procesów gospodarczych realizuje się poprzez planową, świadomą działalność czynników subiektywnych.

Spółdzielczość jest ruchem społecznym, który z natury wymaga świadomej działalności organizacyjnej. Powstanie i rozwój gospodarstwa spółdzielczego różni się zasadniczo od powstania i rozwoju przedsiębiorstwa kapitalistycznego. Skoooperowanie gospodarstw danej wsi wymaga wielkiej pracy organizacyjnej oraz społeczno-politycznej. Rola ta przypada czynnikowi subiektywnemu.

Spółdzielczo-socjalistyczna przebudowa stosunków produkcji na wsi musi napotykać na takie lub inne opory, czy to ze strony elementów konserwatywnych, nieświadomych, czy wręcz wrogich. Przelamanie tych oporów, akcja propagandowa jest zadaniem czynnika subiektywnego. Spółdzielczość produkcyjna jak każdy nowy ustrój wymaga pomocy materialnej (finansowej, kadrowej itp.). Świadoma działalność czynnika subiektywnego jest tu nieodzowna. Wreszcie ograniczanie kapitalistycznego

wyniku na wsi, torowanie drogi spółdzielczości tymi i innymi sposobami, bierze na siebie przede wszystkim czynnik subiektywny.

Wiadomo, że stalinowska metoda kolektywizacji wyznaczała czynnikowi subiektywnemu rolę decydującą. Pomimo wiadomych skutków, jakie ta zasada przyniosła w Polsce, ma ona swoich zwolenników. Obecnie oprócz Tephicia, głosi ją cytowany już Śmiełowski na łamach „Polityki”. Modfikuje on jednak Stalina, gdyż wysuwając „elementy świadomości” na plan pierwszy, na tym samym poziomie stawia bodźce i dźwignie ekonomiczne (patrz „Polityka” nr 14). Wreszcie Śmiełowski pogodził Marksa ze Stalinem. Obaj nie mieli racji, gdyż jak się okazuje był jest równorzędny świadomości.

Nie chodzi tu o błasę sprawę, a o istotę socjalistycznej przebudowy wsi. Stare dogmaty są bardzo głęboko zakorzenione. Czy słowo „równorzędny” coś zmienia? Bynajmniej. Czynnik subiektywny może bowiem wystąpić z powodzeniem zawsze wtedy, gdy dojrzały do tego warunki obiektywne. Tak jest z rewolucją społeczną, tak jest z przebudową gospodarki. Gdy postępuje się wbrew temu — przychodziż za to drogi płacić. Śmiełowski pisząc o równorzędności czynnika obiektywnego i subiektywnego dochodzi jednak faktycznie w końcu do wniosku, że ten ostatni jest główny. Nowe słowo, dla obrony starej zasady, którą historia przekreśliła — nie nic zmienia.

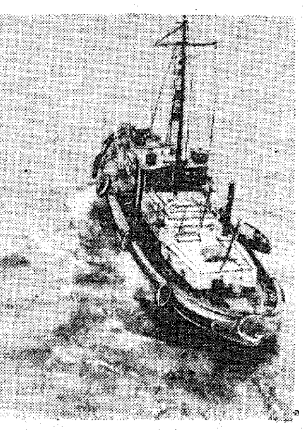
Przywrócenie właściwej roli zorganizowanym siłom społecznym w procesie socjalistycznej przebudowy wsi jest sprawą zasadniczą, która decyduje o sukcesach kolektywizacji, która tym samym wskazuje na konieczność odrzucenia stalinowskiej teorii agrarnej. Nie należy wątpić, że nasza Partia wespół z sojusznikami z NZZL pomysłnie wykonają rolę „narzędzia historii”, jaka im przypada w udziale.

Kronika Morzka

2562 STATKI

Nawigator przywykły do wielkich przestrzeni napotyka na trudności w dostosowaniu się do żegluga w porcie. Waskie przestrzenie wymykają się spod jego oceny tym bardziej, że nie może się on oprzeć na przyrządach, z których korzysta na morzu. Tożle przepływając przez kanały czy wchodząc do portów, kapitanowie statków biorą do pomocy pilotów-nawigatorów specjalnie obnażających z miejscowymi wodami, doskonale umiających manewrować statkiem w porcie (wymaga to również opanowania, szybkiego i trafnych decyzji, umiejętności natychmiastowego zastosowania się do każdej sytuacji, orientowania się w działaniu różnego typu maszyn, urządzeń sterowych, nawigacyjnych itd., a także znajomości przynajmniej trzech języków w zakresie potrzebnym do kierowania statkiem).

Zadanie szcześcińskich pilotów jest szczególnie trudne. Port szcześciński oddalony jest bowiem od morza o 65 km. Tor wodny Świnoujście — Szczecin uchodził natomiast za jedną z najtrudniejszych tras w Europie. Mimo to nieskorzy do pochwał kapitanowie statków handlar zagranicznych wyrażają się z uznaniem o ich pracy. A warto dodać, że tylko do 10 czerwca br. pilot szcześciński przeprowadził w tym roku na trasie Świnoujście — Szczecin i Szczecin — Świnoujście 2562 statki. W samym tylko maju przeprowadził oni 520 statków, a w ciągu 1 dekady czerwca 176. Pilot przeprowadzają ponadto codziennie statki wewnątrz portu, biorąc np. udział w holowaniu jednostek morskich z jednego nabrzeża na inne.



Na zdjęciu: jedna z kilku pilotów Zarządu Portu Szczecin na wodach Zatoki Pomorskiej.

Foto: H. Mąka

TRANZYT PRZESZ PORTY POLSKIE

Jeszcze w lipcu ub. r. skarżyli się austriaccy spedytorzy na brak jakiegokolwiek prospektów, reklam, wiadomości o wydolności ładunkowej naszych portów, o połączeniach liniowych, w ogóle na brak jakiegokolwiek powiązań z naszą granicą morską. W ciągu kilku miesięcy od nawiazania bezpośrednich kontaktów możemy zanotować przerzut przez nasze porty — głównie Gdynię — prawie 6000 ton tranzytowej masy towarowej z Austrii. Składają się na nią: różne wyroby żelazne, maszyny, samochody, papier i inna drobica z przeznaczeniem do Chin, Indii, Ceylonu i in. Nie jest to na razie dużo, wpływy za usługi kolejowe, portowe i nasej żegluga razem ledwie przekraczają 250 tys. zł. — ale wskazują ile zaprzeczono możliwości, które teraz trudno już odrobić. Ze jednak mimo to dalsza praca może się rozwijać, świadczy fakt, że obecnie, po drugiej podróży przedstawiciela naszego spedytora międzynarodowego C. Hartwig, do Wiednia zawarto na podstawie dotychczasowych doświadczeń nowe umowy obejmujące swym zasięgiem przesyłki częściowo na rok 1958. Wspólnie opracowane plany przewidują znaczne zwiększenie wachlarza wysyłanych towarów i przewidują też w niektórych przypadkach import do Austrii przez nasze porty.

Nawet tak, zdawałoby się, niekorzystnie pod względem geograficznym położony kraj jak Szwajcaria może w pewnych przypadkach uzyskać pewniejszą i tańszą ekspedycję przez porty polskie, niż przez inne choćby bliżej położone. Kilka set ton jakie w ostatnich miesiącach przeladowano z tego kraju w naszych portach to oczywiście niewiele — ale stanowi wyraźne uznanie światowej rangi naszych portów.

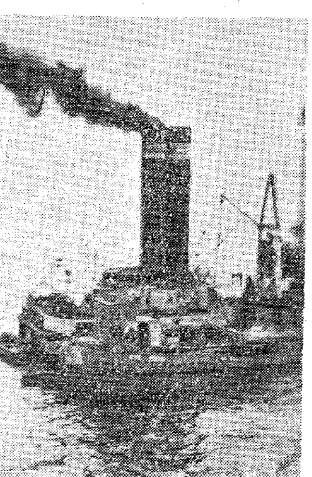
Te i podobne możliwości istniały od dawna; na przeszkodzie ich realizacji stało nasze praktyczne odcięcie od świata. Jeszcze dziś trzeba się skarżyć, że listy z zagranicy są w drodze 7—10 dni, a telegramy najmniej 24 godzin.

Jeśli mowa o tranzycie to warto przy sposobności zauważyć, że port jugosłowiański Rijeka wykazał za r. 1956 przeszło 3277 ton ładunków z Polski w tranzycie do Albanii, Grecji i na Bliski Wschód. Nasza linia lewantyńska była w tym czasie przeciążona.

OW

POZOSTAŁO 1.000.000 M³

65-kilometrowy tor wodny, prowadzący od redy świnoujskiej przez Świnie, Kanał Piastowski, Zalew i Odrę do Szczecina, w ciągu 10 lat (1939—1949 r.) nie był pogłębiany. Ponieważ zaś w ciągu roku osiada na powierzchni toru 800.000 m³ mułu, ten ważny szlak morski, który w latach 1936-37 osiągnął 9,6 m głębokości stał się coraz płytszy. W roku 1949 niektóre odcinki toru miały nawet niepełne 7 m głębokości. Dzięki rozpoczętym wówczas pracom pogłębiarskim wydobyto już ponad 8 milionów m³ mułu. W roku bieżącym po wydobyciu pozostałego jeszcze 1 miliona m³ mułu, zasadnicze prace przy pogłębianiu toru zostaną zakończone. Na całej długości farwateru osiągnięta zostanie z powrotem głębokość 9,6 m, dzięki czemu do Szczecina będą mogły wpływać 10-tysięczniki bez potrzeby odlichtowania (częściowego wyładunku) w Świnoujściu. Nie znaczy to oczywiście, że zakończą się na tym prace pogłębiarskie w tym rejonie. Aby utrzymać bowiem osiągniętą głębokość toru trzeba będzie co roku usuwać owe 800.000 m³ mułu. Jedną pogłębiarką będzie musiała więc stale tu pracować.



Na zdjęciu: pogłębiarka „Mamut”, pracująca w pobliżu Świnoujścia.

Foto: H. Mąka

ŻEGLUGA OCEANICZNA I BUDOWNICTWO OKRĘTOWE JAPONII

Ekonomika Japonii jest uzależniona w dużym stopniu od własnej floty handlowej. W 1940 r. flota Japonii liczyła 5700 tys. BRT i zajmowała trzecią pozycję w tabeli tonażu światowego. II wojna światowa kosztowała Japonię 80% posiadanej tonażu. Obecnie Japonia zaczyna szybko powracać na pozycję utraconą w wyniku wojny. Przywrócić się do tego poważnie kapitał amerykański. Główną instytucją, przez którą dokonuje się finan-

sowanie żeglugi i stoczní jest Japoński Bank Rozwoju. Stan floty handlowej Japonii w 1956 r. wyrażał się cyfrą 4070 tys. BRT. Daje jej to 6 pozycję wśród tonażu światowego. Żegluga Japonii zawsze była nastawiona na obsługę własnego handlu zagranicznego, a nie na zarabkowanie dewiz za przewozy ładunków między innymi portami (Gross trade). Mówi o tym wysoki współczynnik przewozu własną flotą. Udział japońskiej floty w obsłudze własnego handlu zagranicznego wynosił w przededniu II wojny 61%. W 1954 r. udział bandery narodowej w przewozach ładunków przechodzących przez porty japońskie wynosił dla eksportu 44%, a dla importu 46%. Obecnie większość tonażu japońskiego jest eksploatowana przez stare, znane koncerny żeglowne jak N.Y.K., O.S.K., Mitsui oraz Kawasaki Kisen. W 1956 r. w strukturze flotowej tego tonażu większość stanowiły statki towarowe (87%) oraz tankowce (19%). Gros floty regularnych oraz trampingu koncentruje swoją działalność na wodach Pacyfiku. Główny kierunek żeglugi japońskiej to porty zarówno wschodniej Azji i zachodniej, wybrzeża Ameryki Pn. Drugi kierunek co do ilości zatrudnionych na nim statków to Indie — Pakistan — Zatok Perska. Pracuje tutaj większość japońskich przedsiębiorstw obsługujących import ropy i produktów naftowych z krajów arabskich. Japonia posiada połączenia żegluga, we również z portami Ameryki Płd. oraz z Europą i Afryką. Ponadto z portów japońskich wychodzą dwie linie dookoła świata, jedna w kierunku zachodnim, a druga w kierunku wschodnim. Znaczna ilość statków japońskich o mniejszym tonażu zatrudniona jest przy obsłudze stale wzrastającej wymiany Japonii z krajami blisko położonymi.

Duże sukcesy do zanotowała w 1956 r. ma również japońska budownictwo okrętowe. Japonia zdyktowała produkcję w tej dziedzinie od 1920 r. Wielką Brytanię, spychając ją na drugą pozycję. Większość tonażu (70%) budowanego na stocznich japońskich jest przeznaczona na eksport. Główni odbiorcy — to przedsiębiorstwa armatorskie, których statki pływają pod tzw. „wygodnymi flagami” Panamy i Liberii. Stocznie japońskie specjalizują się szczególnie w budownictwie supertankowców (tj. zbiornikowców w rozmiarach od 50 tys. DWT do 80 tys. DWT i więcej). W chwili obecnej w portfelach stoczní japońskich znajduje się cały szereg zamówień na ten typ statków. Wzrost zapotrzebowania na supertankowce zmogło zablokować z tym konieczność rejsów dookoła pld. Afryki. Między innymi zamyśla armator i miliarders Onassis zamówić w stocznich japońskich kilkanaście supertankowców.

Ta aktywność Japonii na polu żeglugi i budownictwa okrętowego powoduje obawy i wywołuje protesty ze strony armatorów starych krajów morskich, a szczególnie ze strony armatorów angielskich. (Pa)



asadniczym elementem proponowanego systemu podziału dochodów opartych na zysku jest ustalanie proporcji podziału zysku (w formie opodatkowania) między przedsiębiorstwem i budżetem państwa nie na podstawie absolutnej wielkości zysku względnie jego przyrostu, lecz na podstawie wielkości, wyrażającej stosunek zysku do funduszu państwa. Przyjęcie takiej podstawy jest uzasadnione, gdyż przedsiębiorstwo socjalistyczne współzawodniczy z kolektywem pracowniczym, który jest punktem widzenia kierownictwa, a więc kryterium wysokości udziału w zysku na 1 zatrudnionego. Dlatego też — przyjmując płacę podstawową za daną oraz uwzględniając nie tylko fizyczną ilość zatrudnionych, lecz również kwalifikacje, a więc mierząc zatrudnienie w jednostkach pracy, słuszne jest oparcie się na stosunkowym wskaźniku zysku do funduszu państwa, nie zaś na absolutnej wielkości zysku.)

Zgodnie z tendencją do unikania jakichkolwiek sztucznych konstrukcji i subiektywnych ustaleń, planowego zysku, określenie stawki opodatkowania zysku na rok bieżący powinno dokonywać się każdorazowo na podstawie realnych bilansowych rezultatów roku poprzedniego. Tak ustalona procentowa stawka opodatkowania obciąża się zysk roku bieżącego, ale tylko do wysokości równej sumie zysku osiągniętego w roku poprzednim. Natomiast przyrost zysku ponad sumę równą sumie roku poprzedniego opodatkowany jest według stałej (nie progresywnej) stawki, w założeniu znacznie korzystniejszej dla przedsiębiorstwa. W następnym roku „operacja” powtarza się, znowu na podstawie realnych wyników bilansowych.

W momencie wyjściowym muszą być podjęte dwie decyzje, należące do dziedziny polityki gospodarczej:

1. Należy określić współczynnik, wyznaczający przy danym stosunku $\frac{m}{v}$ — stawkę opodatkowania. Oznacza to praktycznie konieczność zdecydowania na jakim poziomie w stosunku do funduszu państwa ma kształtować się udział załogi w zysku przy poziomie rentowności roku wyjściowego.²⁾ Np. jeśli zdecydowano ustalić wyjściową wielkość udziału załogi w zysku na połowę tzw. „trzynastego pensji”, tzn. w zaokrągleniu 4% funduszu państwa, —

stawka opodatkowania wyznaczana będzie przez odjęcie od 100 ilorazu powstałego z podzielenia 4 przez rentowność. Mając współczynnik, można więc ułożyć tabelę dla wszystkich hipotetycznych wielkości $\frac{m}{v}$ stosując prosty wzór:

$S = 100 - a \frac{v}{m}$, gdzie S — stawka opodatkowania w procentach v — fundusz państwa m — zysk

a — współczynnik, wyrażający założony stosunek udziału załogi w zysku do funduszu państwa w roku wyjściowym.

Przyjmując w tej chwili dla uproszczenia równomierne narastanie stawki opodatkowania w zależności od stosunku $\frac{m}{v}$ i zakładając np. $a = 4$, otrzymujemy następującą tabelę stawek opodatkowania (w zaokrągleniu):

$\frac{m}{v}$	(w %)	S
5	20	
10	60	
15	73	
20	80	
25	84	
30	87	
35	89	itd. itd.

2. Należy określić w procentach wysokość stałej stawki opodatkowania przyrostu zysku, przy czym stawka ta może również wynosić 0, co oznacza decyzję, że cały przyrost przypada przedsiębiorstwu.

Obie decyzje mają, jak już powiedziałem, charakter polityczno-gospodarczy, a więc opierają się na subiektywnych ocenach możliwości i celowości ustalenia takich czy innych proporcji. Ale raz ustalone wielkości stają się w ciągu całego okresu ich obowiązywania parametrami systemu pozbawionego elementów dowolności.

Dla ilustracji sposobu postępowania podaję przykładowe obliczenie udziału załogi w zysku, przy założeniu

²⁾ Patrz artykuł W. Brusa „Koncepcje dochodów ekonomicznych opartych na zysku” w numerze 25 (301) „Życia Gospodarczego”.

³⁾ Rentowność rozumiana jest w artykule jako stosunek zysku do funduszu państwa.

żeń, że $a = 4$, i że przyrost zysku w całości przypada przedsiębiorstwu.

Rok wyjściowy: $m = 10$, $v = 50$;
 $\frac{m}{v} = 20\%$; a więc stawka opodatkowania na rok następny (S_1) wynosi 80%.

Rok 1: $m = 15$, $v = 60$.

Obliczamy udział załogi w zysku (uz):
1) zysk do wysokości równej zyskowi roku ubiegłego (10) obciążamy 80%-owym podatkiem; pozostaje — 2

2) Przyrost (5) w całości pozostaje w przedsiębiorstwie uz = 2 + 5 = około 11,7% funduszu państwa ($\frac{7}{60}$)

Stawka opodatkowania na rok następny (S_2), wyznaczona na podstawie rentowności roku 1 ($\frac{15}{60} = 25\%$) wyniesie 84%.

Rok 2: $m = 18$, $v = 60$

Obliczamy uz:
1) zysk do wysokości równej zyskowi roku ubiegłego (18) obciążamy 84%-owym podatkiem; pozostaje — 2,4.

udziału załogi w zysku w nieokrojonej postaci. Mianowicie, proponowany system niweluje prawie całkowicie różnice rentowności w „punkcie startu”. Gdyby, posługując się przytoczonym przykładem liczbowym, wprowadzić inne przedsiębiorstwo, które w roku wyjściowym, miało wyższą rentowność ($m = 20$, $v = 50$, $\frac{m}{v} = 40\%$), to róż-

nica ta zostanie zniwelowana dla roku bieżącego przez wyższą stawkę opodatkowania (90%). Jeśli przyrost zysku osiągnięty przez to przedsiębiorstwo w roku 1 będzie (z uwzględnieniem przyrostu zatrudnienia) taki sam, jak w naszym poprzednim przykładzie, udział obu załóg w zysku będzie jednakowy. Z wielu względów, których nie mogę już tu poruszać, niwelacja w rzeczywistości będzie zapewne mniejsza niż w schematycznym przykładzie, niemniej jednak wyraźna tendencja w tym kierunku jest niewątpliwa. W punkcie wyjściowym wydaje się to być o tyle bardzo korzystne, że zdejmuje konieczność

celowe w początkowym okresie funkcjonowania systemu. Jeśli proponowane zasady uzna się za trafne, należy je wprowadzić w formie, powiedzmy, stosunkowo prymitywnej i schematycznej. Subtelności muszą być bowiem oparte nie na teoretycznych rozważaniach, lecz na wnikliwej analizie rzeczywistych tendencji rozwoju, stopnia wykorzystania rezerw wzrostu rentowności w poszczególnych gałęziach itp. Elementy potrzebne do takiej analizy i wniosków można uzyskać dopiero wtedy, kiedy przedsiębiorstwa będą w ciągu kilku chociażby lat działały pod wpływem bodźców z zysku. A do tego czasu elementy niwelacyjne będą znacznie większym plusem niż minusem: ewentualny negatywny wpływ na długofalowy rozwój nie zdąży się jeszcze uwidocznić, za to tymczasem niwelacja odgrywać będzie rolę szybkiego, w pewnej mierze automatycznego korektora błędów i nieregularności, których niesposób uniknąć w początkowej fazie przeobrażeń. Korektor tego typu spełni

m. in. sens pkt. 4 rozdziału wstępnego też modelowych Rady Ekonomicznej, że „uwzględnienie nakazów stawianych na podstawie planu centralnego określonego przedsiębiorstwu nie może naruszać rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstwa”.

Trudno jednak wykluczyć wyjątkową sytuację, kiedy np. podwyżki cen surowców nie będzie można w ciągu jakiegoś czasu odpowiednio skompensować po stronie cen zbytu. Wtedy musi nastąpić korekta. Ale — korekta czego? Dotąd korygowano wyniki, licząc je np. według stałych cen. Proponowany system umożliwi znacznie lepsze metody korekty — w stawce opodatkowej. Wyznaczenie stawki odbywać się będzie praktycznie po przyjęciu bilansu, a więc pod koniec I kwartału roku bieżącego. W tym momencie znane są na ogół zawsze zarówno warunki, w jakich pracowało przedsiębiorstwo w roku ub., jak i wszystkie zmiany na rok bieżący. Można więc odpowiednio skorygować stawkę podatkową, nie wpro-

osiągnięte w drodze wprowadzenia pewnego typu postępu technicznego itd. itp. Wydaje się, że powiązanie systemu podatkowego z systemem bodźców bardzo wzbogaciłby arsenał środków planowej polityki gospodarczej.

Jak wielokrotnie zaznaczałem, w artykule próbuję skonstruować schemat rozwiązania, bez uwzględnienia szeregu momentów, które muszą znaleźć miejsce w konkretnym, żywym systemie bodźców.

Tak np. mówiłem cały czas o udziale załogi w zysku, pomijając jak gdyby tę część zysku, która powinna wprawdzie przypaść przedsiębiorstwu, ale z przeznaczeniem na cele gospodarcze (inwestycje ze środków własnych, przyrost środków obrotowych). Sądzę, że wprowadzenie tego momentu nie zmienia niczego w zasadniczym rozumowaniu. Trzeba by po prostu uwzględnić potrzeby gospodarcze przedsiębiorstwa przy określaniu wyjściowego stosunku udziału w zysku do funduszu państwa, z tym, że skala powiększenia wyjściowego udziału o potrzeby gospodarcze musiałaby być określona z wzięciem pod uwagę warunków poszczególnych gałęzi, zwłaszcza zaś składu organicznego funduszu państwa. Uważam, także, że powinny być z góry wyznaczone generalne proporcje podziału zysku przypadającego przedsiębiorstwu na fundusze dla załogi i funduszu na cele gospodarcze.

Przedstawiony schemat raczej pomija problematykę inwestycyjną z punktu widzenia systemu bodźców. Włączenie tej kwestii wymaga odpowiednich rozwiązań w zakresie zasad gospodarowania funduszami inwestycyjnymi, zwłaszcza zaś zasad oprocentowania środków. Sądzę jednak, że rozwiązania te nie naruszają generalnych założeń wysuniętej propozycji.

Wreszcie, artykuł koncentrował się wyłącznie na zagadnieniu zasad tworzenia funduszu płynącego z udziału w zysku, pomijał natomiast zupełnie bogatą problematykę zasad podziału tego funduszu. Oczywiście, przyjęte zasady podziału mogą nieraz spowodować konieczność modyfikacji zasad tworzenia jakiegos funduszu. W tym wypadku jednak prymat należy chyba do zasad tworzenia, w każdym razie można o nich mówić, pozostawiając zagadnienie podziału do ewentualnego odrębnego rozważania.

Chciałbym jedynie zaznaczyć — wobec częstych nieporozumień — że określenie „udział w zyskach” nie musi bynajmniej automatycznie oznaczać, że cały fundusz płynący z udziału w zyskach dzielony jest równomiernie w postaci „dywidendy”. Część funduszu może być wydzielona na potrzeby społeczne, część — na specjalne fundusze premialne itp., z tym, że decyzja co do tworzenia i wielkości funduszy nie powinna być przedsiębiorstwu narzucana, lecz podejmowana przez radę robotniczą z wyjątkiem generalnych proporcji podziału na fundusze dla załogi i fundusze na cele gospodarcze, o czym była mowa wyżej.)

W artykule pominięto również inne sprawy w tej chwili już dostrzeżone przez autora, a na pewno znacznie więcej niedostrzeżonych. Najważniejsze wydaje mi się jednak obecnie nie wyczerpywanie wszystkich możliwych problemów, związanych z systemem bodźców z zysku, lecz ustalenie zasadniczych zębów rozwiązania. Od tej właśnie strony oczekuję głosów krytycznych, a przede wszystkim alternatywnych propozycji, które pozwoliłyby nam łatwiej przejść dystans dzielący od powiedz na pytanie „czy udział w zysku?” od odpowiedzi „jak skonstruowany udział w zysku?”

Próba konstrukcji systemu bodźców z zysku

WŁODZIMIERZ BRUS

2) Przyrost (3) w całości pozostaje w przedsiębiorstwie uz = 2,4 + 3 = 9% funduszu państwa ($\frac{5,4}{60}$)

Stawka opodatkowania na rok następny (S_3), wyznaczona na podstawie rentowności roku 2 ($\frac{18}{60} = 30\%$) wyniesie 87%

Rok 3: $m = 24$, $v = 62$.

Obliczamy uz:
1) zysk do wysokości równej zyskowi roku ubiegłego (18) obciążamy 87%-owym podatkiem; pozostaje — 2,35.

2) Przyrost (6) w całości pozostaje w przedsiębiorstwie uz = 2,35 + 6 = około 13,5% funduszu państwa ($\frac{8,35}{62}$)

Stawka opodatkowania na rok następny (S_4), wyznaczona na podstawie rentowności roku 3 ($\frac{24}{62} = \text{ok. } 39\%$) wyniesie ok. 90% itd. itd.

Przykład służył jako ilustracja sposobu postępowania, nie uprawnia więc do wyciągania żadnych wniosków z przyjętych dowolnie liczb. Bliższa analiza samego systemu pokazuje jednak, że pozwala on z jednej strony na silne preferowanie przyrostu zysku, a z drugiej na zapewnienie przedsiębiorstwu pewnego udziału w sumie zysku, co z kolei umożliwia operowanie rachunkiem w realnych wielkościach bieżących, nie zaś w specjalnych wielkościach obliczeniowych. Oczywiście, jak każdy system łączący w sobie do pewnego stopnia sprzeczne elementy, proponowana metoda nie pozwala na uzyskanie sumy walorów każdego z jej elementów wziętego z oddzielną. Wydaje się jednak, że uwzględniając nie tylko plusy, ale i minusy poszczególnych jednostronnych rozwiązań — może dać w sumie stosunkowo najlepszy wynik. Tak np. proponowany system nie stwarza teoretycznie tak silnych bodźców do wzrostu produkcji drogą wzrostu zatrudnienia, jak system oparty wyłącznie na przyroście zysku, chociaż zdecydowanie przełamuje granice, które wzrostowi produkcji drogą wzrostu zatrudnienia zakreśliłby system oparty na udziale w sumie zysku. Równocześnie jednak inne jego walory w stosunku do systemu operującego wyłącznie na przyroście (możliwość operowania rachunkiem w realnych wielkościach, likwidacja muru oddzielającego strefę premialną od niepremialowej itp.) wydają się z nawiązką kompensować „straty”. Ocena ta, rzecz jasna, wymaga weryfikacji w toku dalszej dyskusji.

Chciałbym zwrócić uwagę na moment dość istotny z punktu widzenia warunków szybkiego wprowadzenia w naszej gospodarce zasady

spełnienia rzeczy niemożliwej, a mianowicie stworzenia takiego układu cen, który wyrównałby warunki rentowności różnych przedsiębiorstw. Niektórzy ekonomiści uważają wyrównanie takie za conditio sine qua non wprowadzenia jakiegokolwiek bardziej rozwiniętej postaci udziału załóg w zysku. Proponowany system pozwala z mniejszym niepokojem patrzeć na historycznie nawiązane różnice rentowności, co wcale nie oznacza, że można przestać zaprzętać sobie głowę kwestią zbudowania ekonomicznie uzasadnionego układu cen.

Nasuwa się zastrzeżenie, że właściwości niwelacyjne, które mogą być uznane za walor w punkcie wyjścia, przekształcają się w swoje przeciwieństwo w toku dalszego funkcjonowania systemu, gdyż każda „wybiegnięcie naprzód” wyostreza po upływie roku szczęki progresji. Jest to istotne zastrzeżenie, ale należy uwzględnić następujące momenty:

1) problemy tego typu nieodłącznie występują w każdym systemie, który kładzie silniejszy nacisk na dynamikę niż na poziom, przy czym w proponowanym systemie istnieje szereg elementów ostabiających działanie niwelacyjne w porównaniu z systemem opartym wyłącznie na przyroście;

2) zastosowana w przykładzie metoda wyznaczania stawki podatkowej miała wszystkie cechy schematu, który dobrze służy zobrazowaniu zasad, ale nie może być żywcem przeniesiony na rzeczywistość. System opodatkowania wymagałby szczególnego przepracowania i wzięcia pod uwagę wielu subtelności. Trzeba byłoby np. zastanowić się nad przebiegiem krzywej progresji w różnych rejonach rentowności — tak, aby w rejonach niskiej rentowności linia szła bardziej stromo, zaś po osiągnięciu odpowiedniego poziomu następował wzrost mniej niż proporcjonalny. Można by rozpatrzyć ewentualność ustalania stawek opodatkowania „z ważnością” nie na rok, lecz na okres dłuższy, potraktować stawki ustalone w roku wyjściowym, jako minimalne dla danego przedsiębiorstwa itd. itd. Oczywiście, „wysubtelnione” zgodnie z potrzebami życia metody opodatkowania zysku musiałyby uwzględniać w pewnej mierze szczególne właściwości gałęzi produkcji.

Chciałbym jednak wyraźnie zastrzec się, że tego typu „wysubtelnianie” uważam za niesłuszne i nie-

na pewno swą rolę lepiej od „górnego limitu”, który jest tylko żalosnym świadectwem bezradności w rozwiązywaniu problematyki bodźców.

Wielkim walorem proponowanego systemu wydaje się być jego prostota i możliwość ścisłego oparcia proporcji podziału zysku między państwo i przedsiębiorstwo o konkretne dane najbardziej miarodajnego dokumentu, jakim dysponujemy, a mianowicie bilansu rocznego. Określenie stosunku wygospodarowanego zysku do funduszu państwa w roku minionym i odczytanie odpowiedniej stawki opodatkowania na rok bieżący nie nastręcza żadnej trudności. Nie ma i nie może być przy tym żadnych tendencji do przeinaczania danych np. w kierunku ukrycia lepszych wyników w celu uzyskania niższej stawki opodatkowania. Stawkę na rok bieżący ustala się bowiem w tym samym momencie i na podstawie tych samych danych, co roczne rozliczenia udziału w zysku za rok poprzedni. Gdyby ktoś „wpadł na pomysł” np. ukrycia jakiejś części zysku — zapłaciłby zmniejszeniem funduszu właśnie wypłacanego. Związek między jednym okresem a drugim jest więc najbardziej bezpośredni, jaki sobie tylko można wyobrazić, przy czym metoda równoczesnego ustalania wyników za rok poprzedni i stawek na rok bieżący na podstawie tego samego bilansu daje poczucie rzetelności i przejrzystości systemu, skłania do pogłębianej analizy rezultatów i wypracowania najskuteczniejszej strategii na rok bieżący w oparciu o pełną znajomość obowiązujących proporcji podziału i świadomość, że nic nie zostanie ex post „obcięte”. Z punktu widzenia skuteczności funkcjonowania bodźców taka sytuacja powinna przynieść pożądane efekty.

Jeszcze jeden moment: zaznaczyłem poprzednio swje negatywne stanowisko wobec praktyki korygowania wyników w związku z tzw. zmianami niezależnymi od przedsiębiorstwa. Uważam, że generalnie należy z tą praktyką zerwać. Jeśli np. organa państwowe podnoszą ceny surowców — powinny przy pozostałych warunkach niezmiennych dać odpowiednią kompensatę w cenie wyrobu gotowego, chociażby w postaci ceny rozliczeniowej. W każdym razie nie mogą być regułą jednostronne, odcinkowe „poprawki”, nie uwzględniające konsekwencji na innych odcinkach i naruszające bez pardonu rozrachunek gospodarczy przedsiębiorstwa wzgl. gałęzi. Tak rozumiem

wadząc wielkości obliczeniowych do wyników, a więc nie izolując przedsiębiorstwa od realnych warunków ekonomicznych, w jakich działa. Jeszcze raz podkreślam, że mam na myśli okoliczności zupełnie wyjątkowe.

Ta indywidualna raczej sprawa prowadzi nas do szerszego zagadnienia — roli systemu podatkowego jako instrumentu ekonomicznego. Dotąd rola ta w odniesieniu do przedsiębiorstw państwowych była raczej bierna, co wynikało zarówno z dużej sztywności systemu podatkowego, jak i ze słabego powiązania z bodźcami materialnymi dla załóg. Proponowane zasady podziału zysku między budżet państwa a przedsiębiorstwo za pośrednictwem specjalnej formy opodatkowania zysku dają organom finansowym wielką szansę aktywizacji i zajęcia należnego im miejsca w zespołach ogniw planowego sterowania gospodarką przy pomocy środków ekonomicznych. Na tle podatkowej formy podziału zysku można rozwinąć system celowych ulg podatkowych, stwarzających bodźce w kierunku osiągnięcia ściśle określonych efektów, szczególnie ważnych w danym momencie z punktu widzenia interesów gospodarki narodowej. Można i należy stosować np. specjalne ulgi za wzrost produkcji na określonym terenie, za zwiększenie zatrudnienia w rejonach o większym nasileniu bezrobocia, można zwalniać od opodatkowania zyski

Rada Ekonomiczna o bieżącej sytuacji gospodarczej kraju

Nakładem Polskich Wydawnictw Gospodarczych ukazała się pierwsza obszerna publikacja Rady Ekonomicznej przy Radzie Ministrów pt.:

PRZEGLĄD BIEŻĄCEJ SYTUACJI KRAJU I ZADANIA STOJĄCE PRZED POLITYKĄ GOSPODARCZĄ

str. 76

cena zł 5.—

Jest to sprawozdanie przygotowane przez Radę w wyniku najnowszych studiów nad stanem naszej gospodarki. Zawiera ono wszechstronną analizę sytuacji i kierunków rozwojowych w następujących dziedzinach:

- obieg pieniężny
- rynek pracy i zatrudnienie
- inwestycje
- przemysł
- rolnictwo
- handel wewnętrzny
- handel zagraniczny i bilans płatniczy
- podział dochodu narodowego

Do nabycia we wszystkich księgarniach „Domu Książki”

INWESTYCJE W EGIPCIE:

projekty
i realizacja

BOLESŁAW POPRAWA

Zanim sprawa Suezu podniecała uwagę całego świata, mówiąc o Egipcie, stwierdzano się lapidarnie, że Nil jest dawcą życia w tym kraju, a bawelna — najważniejszą uprawą rolnictwa, stanowiącą prawie 80% ogólnej wartości eksportu tego kraju.

Ale Egipt — to nie był tylko Nil i bawelna lecz również inne uprawy jak ryż, pszenica, jęczmień, cebula (Egipt jest jej trzecim eksporterem na świecie dając rocznie na rynek światowy około 176 tys. t), a dalej cytrusy, trzcina cukrowa i inne. Przede wszystkim jednak pamiętała trzeba, że obecny Egipt, to kraj rozwijającego się przemysłu i rolnictwa. Odegrają one znaczną rolę dopiero w przyszłości, dotychczas bowiem był to kraj typowo rolniczy (zatrudnienie w rolnictwie wynosiło 60% ogółu), zacyfany, z przemykami feudalnymi, z wielkimi właścicielami i licznymi drobnymi dzierżawcami, od których pobierano często jako zapłatę za dzierżawę do 80% zbiorów.

Po drugiej wojnie światowej, a szczególnie w latach 1950—1952, rząd postawił jako jedno z naczelnych zadań przebudowę gospodarczą kraju. Konieczne stały się odpowiednie inwestycje tak w rolnictwie, jak i w przemyśle, transporcie i komunikacji.

Biorąc pod uwagę, że rolnictwo daje ponad 90% ogólnej wartości eksportu kraju oraz ponad 42% wartości dochodu narodowego zwrócić na nie szczególną uwagę i w tej gałęzi postanowiono też dokonać przede wszystkim gruntownej przebudowy oraz tutaj także dać największe inwestycje.

Do niedawna pod uprawą znajdowało się zaledwie 2,5% powierzchni ogólnej, gdy tymczasem ziemi nadającej się pod uprawę jest prawie 20 razy więcej. Wymaga ona jednak konieczności sztucznego nawodnienia. Pierwsze miejsce w planach przebudowy gospodarki zajęły więc inwestycje w nawodnienie ziem i związane z tym pobudowanie kanałów, zapor, zbiorników wodnych. Zaprojektowano budowę szeregu zapor, kanałów, zbiorników wodnych w dolinie Nilu, aby racjonalnie wykorzystać wody tej rzeki. Najważniejsze z tych budowli są następujące: Zapora Sadd-el-Ali (zwana też Wysoką Zaporą), położona 6 km od Assuanu. Powstanie tutaj zbiornik wodny o pojemności 165 mld m³ wody. Kanał Dżonglei w prowincji Sudd, o długości około 280 km. Kanał Tahrir (Wyzwolenie), już zbudowany, o długości 18 km (głównego kanału) z licznymi odgałęzieniami, w północnej części kraju. Poza tym w porozumieniu z rządami sąsiednich państw opracowany został projekt zbudowania licznych zapor dla uregulowania przepływu wody w Nilu i jej wykorzystania. Są to: zapora na 4 progu Nilu, zapory wodne u ujścia rzeki Ouen do jeziora Wiktorii, przy jeziorach Kioga, Alberta, Tana, zapora na Nilu Błękitnym koło m. Roseives, obwałowanie basenu Bahr el Ghazal, gdzie rocznie traci się około 16 mld m³ wody i obwałowanie basenu Sobata, przy dopływie rzeki Atary.

Te budowle wodne pozwolą uregulować przepływ wody na Nilu i jej wykorzystanie nie tylko w Egipcie ale i krajach sąsiednich, szczególnie w Sudanie.

Znaczenie inwestycji irygacyjnych polega na tym, że produkcja zbóż jest niewystarczająca na potrzeby krajowe i Egipt jest zmuszony importować około 1 mln. t ziarna i maki rocznie.

Dlatego też, oraz w związku z dużym przyrostem naturalnym, wynoszącym około 300 tysięcy osób rocznie, konieczne jest oddanie pod uprawę nowych ziem dla upraw zbóż.

Najważniejszą budowlą jest niewątpliwie „Wysoka Zapora” pod Assuanem. Zbiornik wodny, który tutaj powstanie pozwoli na nawodnienie ponad 800 tysięcy ha, w rezultacie czego dotychczasowa powierzchnia uprawna powiększy się o ponad 30%.

Wysoka Zapora położona ma być 5,5 km na południe od Assuanu, a 8 km na północ od dotychczas istniejącej zapory. Będzie ona miała 1,3 km długości, jej wysokość maksymalna wyniesie 19,6 m. Powstanie tutaj zbiornik wodny długości 640 km, a szerokości 8—16 km. Obietnica kredytów i nagłe ich cofnięcie przez wielkie kraje kapitalistyczne stały się bezpośrednią przyczyną nacjonalizacji przez Egipt Towarzystwa Kanału Sueskiego i powodem zbrojnego konfliktu.

Program prac przy wielkiej zaporce przewidywał, że nowe ziemie do uprawy będą oddawane stopniowo, w miarę postępu prac w ilości około 40 tysięcy ha rocznie, przez około 20 lat.

Całe koszty tej budowy obliczono na około 230 mln funtów angielskich, przy czym pożyczka zagraniczna miała wynieść na tę zapórę około 100 mln funtów.

Z punktu widzenia hydrogeologicznego budowa tej zapory ma duże znaczenie. Dotychczasowy bowiem zbiornik pod Assuanem może przechwytywać tylko 5,7 mld m³ wody z Nilu, gdy tymczasem średni przepływ roczny wynosi na Nilu około 100 mld m³, a maksymalny przepływ aż ponad 135 mld m³ wody. Toteż chodzi tutaj między innymi o przechwycenie wody Nilu z wysokości jego stanu. Wahania stanu wody na Nilu są bardzo duże i sięgają do 9 m, przy tym przepływ wody waha się od 500 do 10 000 m³/sek., a nawet do 13 000 m³/sek. Dotychczas woda ta prawie w całości uchodziła do morza. W latach kiedy Nil przynosił tylko 45 mld m³ wody rocznie, uprawy wysychały, natomiast w latach, kiedy Nil nioś ponad 130 mld m³ wody, istniała groźba powodzi i zniszczenia upraw. Te wahania przepływu i związane z tym klęski rolnictwa kraju zostaną usunięte po wybudowaniu zapory i zbiornika wodnego.

Jeśli chodzi o budowę kanału Tahrir z wieloma odgałęzieniami, to pozwalała na oddanie pod uprawę w tym rejonie, około 500 tysięcy ha w nowozałudnianej prowincji „Wyzwolenie”. Obszar ten leży na północ od drogi prowadzącej z Kairu do Aleksandrii. Do końca 1955 r. oddano tu już po wybudowaniu kanału ponad 15 tysięcy ha nowin pod uprawę. Powstał tu już także nowy ośrodek administracyjny Nasr. W najbliższych latach powstanie w tej prowincji ponad 200 osad. W 15-letnim programie zagospodarowania prowincji mają powstać zakłady rolnoprzemysłowe, a także inne, jak np. materiałów budowlanych, tekstylnych, obuwnicze itp.

Prowincja Wyzwolenie ma duże możliwości rozwojowe ze względu na bliskość Nilu, szosy Kair — Aleksandria oraz kolei. Toteż w tym rejonie ma kwitnąć uprawa zbóż, warzyw i owoców. Tak więc inwestycje wodne zwiększą produkcję zbóż oraz innych produktów rolnych, poważnych ilości artykułów eksportowych np. bawełny, która ze względu na swą wysoką jakość (długie włókno i polysk) jest na rynkach zagranicznych chętnie kupowana, czy też cebuli i trzciny cukrowej, która mimo niskich cen może konkurować na rynku z egzotycznymi odmianami. W Egipcie, a jednocześnie stwarzając możliwości zatrudnienia w przemyśle i usługach.

Przemysł i transport wymagają, podobnie jak rolnictwo, inwestycji. Dotychczas przemysł był słabo rozwinięty, a do wojny prawie nie

istniał. Jest to przede wszystkim przemysł lekki. Dla przykładu można podać, że stosunek przemysłu ciężkiego do lekkiego miał się jak 1:20.

Już w czasie wojny przystąpiono do rozwijania różnych gałęzi przemysłu (włókiennictwo i górnictwo), ale dopiero po wojnie postanowiono całkowicie go zrekonstruować i rozwinąć możliwie wszechstronnie.

Na pierwszy plan wysuwa się tutaj energetyka. Ponieważ Egipt nie posiada węgla kamiennego, a wydobycie ropy naftowej jest obecnie zbyt małe (w 1956 r. niecałe 2 miliony ton), przeto podstawowym źródłem energii w szczególności dla przemysłu staje się energia elektryczna.

Istnieje już w kraju kilka elektrowni w większych miastach, ale produkcja ich jeszcze obecnie sfinansowała mała (w r. 1955 ponad 1 mld kWh), jest niewystarczająca. Nie pozwalała na rozwój przemysłu, szczególnie ciężkiego. Toteż projektuje się wybudowanie szeregu elektrowni, głównie wodnych. Jedną z nich będzie hydroelektrownia pod Assuanem, do której montażu już przystąpiono. Ogólna jej moc wyniesie około 345 tys. kW, a przewidziana produkcja ma wynieść około 1,8 mld kWh rocznie. Zaprojektowano również drugą elektrownię wodną, która ma również powstać pod Assuanem przy Wielkiej Zaporze. Jej ogólna moc wyniesie około 700 tys. kW i będzie

produkować ponad 4 mld kWh rocznie.

Opracowany jest 25-letni program rozwoju gospodarczego obejmujący budowę szeregu nowych elektrowni, jak np. w Kairze o mocy 240 kW (jej pierwsza część miała być oddana w 1957 r.), w El Tabeen o mocy 45 tys. kW oraz będącą już w budowie elektrownia Taħa (przedmieście Kairu) o mocy 37,5 tys. kW.

Rozpatrywany jest projekt wpuszczenia wody morskiej w zapyłisko Quattara, mające powierzchnię 19,5 tys. km², a położone około 80 m poniżej poziomu Morza Śródziemnego. Dobyty w ten sposób wodę wybudowania hydroelektrowni o mocy ponad 330 tys. kW z produkcją roczną wynoszącą około 2,9 mld kWh.

Zaprojektowano także powiązanie elektrowni w delcie Nilu w jeden system oraz połączenie ich liniami wysokiego napięcia z elektrowniami Górnego Egiptu (Assuan i inne).

Te wyżej wymienione budowle energetyczne mają szczególne znaczenie. Chodzi bowiem przede wszystkim o dostarczenie taniej energii dla przemysłu ciężkiego. Na uwagę zasługuje tu przede wszystkim elektrownia pod Assuanem. Pozwoli ona na wykorzystanie bogatych, wysoko wartościowych złóż rud żelaza (mają one od 50—60% czystego Fe), bez domieszki siarki i fosforu, a więc przydatniejszych do produkcji stali wysokogatunko-

wej, które dotychczas Egipt musiał importować. Pod Assuanem na zasobach tych złóż powstanie zakład hutniczy. Drugi zakład hutniczy powstaje pod Kairem (40 km) na południe od Helwan. Oparty jest on na kapitale zachodnio-niemieckiej firmy „Demag”. Koszty jego budowy wyniosą około 7,5 mln funtów szterlingów. Zakłady te mają już w 1958 r. dostarczyć około 230 tys. t stali. Produkcja jej jest oparta na zasobach rud żelaza pod Assuanem i importowanym koksie.

Na uwagę zasługują także projektowane inwestycje w przemyśle chemicznym. Chodzi tutaj głównie o fabryki nawozów sztucznych. Tak np. na bazie elektrowni wodnej w Assuanie powstanie zakład nawozów azotowych o przypuszczalnej produkcji około 370 tys. t rocznie, z zawartością czystego składnika 20,5% (zakład ten finansuje kapitał niemiecki, belgijski i szwajcarski).

W Suezie natomiast ma powstać fabryka nawozów fosforowych (superfosfatu). Bazą surowcową dla tego zakładu będą wysoko procentowe fosfory wydobywane w rejonie Koser na wybrzeżu Morza Czerwonego. Wykorzysta się tutaj transport wodny do Suez. Przewidywana produkcja nawozów w tym zakładzie ma wynieść około 200 tysięcy ton rocznie, co nie tylko starczyłoby na pokrycie zapotrzebowania krajowego, ale pozwoliłby eksportować pewne ilości nawozów fosforowych za granicę.

Dotychczas nawozy sztuczne im-

portowano, ale ilość ich była niedostateczna. Przy oddaniu projektowanych ziem pod uprawę (nowonawodnionych w rejonie Assuanu i prowincji Wyzwolenie), zapotrzebowanie na nawozy szybko będzie wzrastać i poziom produkcji rolniczej będzie w dużej mierze zależał od nich. Stąd też wielkie znaczenie zaprojektowanych zakładów nawozów sztucznych dla rozwoju gospodarki kraju.

Program rozwoju przewiduje poza tym poszukiwania ropy naftowej na pustyni Zachodniej, na półwyspie Synaj, w delcie Nilu; rozwój górnictwa rud żelaza, wolframu, manganu, asfaltu; budowę cementowni, fabryk kabli i przewodów, wagonów kolejowych, zakładów włókienniczych i całego szeregu innych.

Wydaje się jednak, że omówione projektowane inwestycje podstawowe, jeśli zostaną wybudowane zgodnie z planem, odegrają decydującą rolę w rozwoju gospodarczym kraju. Ich zrealizowanie pozwoli bowiem nie tylko na podniesienie produkcji rolnej i hodowlanej, a tym samym stworzenie możliwości eksportu szeregu artykułów, ale też wpłynie w dużej mierze na rozwój szeregu gałęzi przemysłu.

W rezultacie tej przebudowy gospodarczej Egipt zamieni się z kraju rolniczego na kraj rolniczo-przemysłowy, stając się przodującym krajem wśród państw arabskich.

ZE ŚWIATA

SPADEK PRODUKCJI STALI W USA

Amerykańskie czasopismo „Iron Age” przewiduje, że produkcja stali USA w lipcu bieżącego roku spadnie do poziomu najniższego na przestrzeni ostatnich trzech lat, w sierpniu zaś znacznie się znowu zwiększą. Wątpliwe jednak, czy osiągnie poziom 1956 roku, w którym wyprodukowano 115,2 mln ton stali. A zatem rokiem rekordowym pod względem wytopu stali pozostaje jak dotychczas 1955 rok, kiedy wyprodukowano 117 mln ton stali.

Zmniejszenie produkcji stali w USA zostało spowodowane głównie spadkiem produkcji w przemyśle samochodowym, będącym — jak wiadomo — jednym z głównych odbiorców produkcji przemysłu hutniczego.

Wytop stali zaczął się zmniejszać w lutym i spaść z tygodnia na tydzień do 13 maja, po czym nieco się podniósł, ażeby w czerwcu spaść ponownie.

Wykorzystanie zdolności produkcyjnej hut amerykańskich w I kwartale bież. roku wyniosło 95%, w II kwartale — poniżej 90%, a oczekuje się, iż w III kwartale spadnie do 80%.

Według „Financial Times” produkcja stali w pierwszym tygodniu lipca spadnie poniżej 70% zdolności produkcyjnej, podczas gdy w pierwszym tygodniu stycznia wyniosła ona 98,4%, w pierwszym tygodniu kwietnia — już tylko 91,6%, a w trzecim tygodniu kwietnia spadła poniżej 90% wynosząc dokładnie 89,7%.

Nawet zapowiedziane podniesienie cen z dniem 1 lipca 1957 roku (przypuszczalnie 8 do 8,5 dol. na tonie) nie stało się podniecia do poczynienia większych zapasów stali przez zakłady przetwórcze, a przedsiębiorstwa budowy samochodów zwracają się nawet niejedn-

okrotnie do koncernów stalowych z prośbami o przesunięcie terminów dostaw stali z kwietnia na maj albo z maja na czerwiec.

Tygodnik „Business Week” wyraża opinie, że wiadomości o mającej nastąpić podwyżce cen stali należy traktować ostrożnie, gdyż w pewnym stopniu są one obliczone na to, aby przyciągnąć nabywców, dopóki nie nastąpi podniesienie cen. Nawet obecnie, pisze wspomniane pismo, nabywców stali udziela się pewnych rabatów i dlatego ceny, które zostaną ustalone z dniem 1 lipca, mogą się okazać w dużym stopniu nominalnymi.

Co się tyczy przemysłu samochodowego, to — jak podaje „Wall Street Journal” — produkcja w tej gałęzi gospodarki narodowej w maju nieco się zwiększyła. Według oszacowań ekspertów produkcja samochodów w 1957 roku może dobieść do 6 mln sztuk; byłoby to o 200 tys. więcej niż w 1956 roku. Czy jednak sprzedaż samochodów będzie dorównywać produkcji, określić obecnie niepodobna. W drugiej połowie maja na składzie w firmach handlowych znajdowało się 800 tys. samochodów nie sprzedanych, to jest o 100 tys. sztuk mniej niż rok temu.

„Iron Age” przewiduje, iż we wrześniu i szczególnie w IV kwartale nastąpi znaczne ożywienie w handlu samochodami w związku z wypuszczeniem na rynek modeli 1958 roku, co spowoduje zwiększenie popytu na stal. Do tego dochodzi jeszcze znaczne zapotrzebowanie na wagony kolejowe oraz na sprzęt maszynowy do przemysłu naftowego, jak również przewidywane zwiększenie eksportu stali.

W całości zatem uważa się, iż II półrocze będzie lepsze od pierwszego i że w wyniku końcowym produkcja stali w USA w roku bieżącym może osiągnąć poziom roku ubiegłego. (M)

PO RAZ DRUGI — NRF WIPRZEDZA WIELKĄ BRYTANIĘ

Po osiągnięciu wyższej niż Anglia produkcji samochodów, NRF po raz drugi wypierza W. Brytanię tym razem w dziedzinie produkcji przemysłu maszynowego. Trwający w tej dziedzinie boom pozwolił Niemieckiej Republice Federalnej zająć drugie w kapitalistycznym świecie miejsce — po Stanach Zjednoczonych.

Rok 1956 zaznaczył się w zachodnio-niemieckim przemyśle maszynowym spadkiem tempa rozwoju, jednakże rok bieżący wykazuje ponowne ożywienie zarówno, jeśli chodzi o produkcję na rynek wewnętrzny, jak też w produkcji eksportowej. Portfel zamówień znów zaczyna wzrastać, przekraczając bieżące możliwości wytwórcze. Terminy dostaw wynoszą przykładowo (średnia ważona z lutego br.) od maszyn biurowych 1,9 mies. do urządzeń walowniczych 14,8 mies. i turbin oraz maszyn parowych i turbin wodnych 22,6 mies.

Tendencje wzrostu produkcji maszyn nie zahamowało skrócenie czasu pracy ani rosnące ceny.

Szczególnie mocna jest tendencja w produkcji maszyn na eksport; jest ona silniejsza, niż w wywozie całego przemysłu zachodnio-niemieckiego. W 1956 r. kraje organizowanego Wspólnego Rynku przyjęły 40% eksportu zachodnio-nie-

więcej niż w 1956 roku. Czy jednak sprzedaż samochodów będzie dorównywać produkcji, określić obecnie niepodobna. W drugiej połowie maja na składzie w firmach handlowych znajdowało się 800 tys. samochodów nie sprzedanych, to jest o 100 tys. sztuk mniej niż rok temu.

„Iron Age” przewiduje, iż we wrześniu i szczególnie w IV kwartale nastąpi znaczne ożywienie w handlu samochodami w związku z wypuszczeniem na rynek modeli 1958 roku, co spowoduje zwiększenie popytu na stal. Do tego dochodzi jeszcze znaczne zapotrzebowanie na wagony kolejowe oraz na sprzęt maszynowy do przemysłu naftowego, jak również przewidywane zwiększenie eksportu stali.

W całości zatem uważa się, iż II półrocze będzie lepsze od pierwszego i że w wyniku końcowym produkcja stali w USA w roku bieżącym może osiągnąć poziom roku ubiegłego. (M)

mieckiego przemysłu maszynowego. Eksport ten do Francji wzrósł o 50%. Do krajów socjalistycznych, głównie Polski i Czechosłowacji, wyniósł w 1956 r. 77,5 mln DM (w 1955 r. — 40,4 mln DM). Wzrósł też eksport do Północnej i Środkowej Ameryki, natomiast pewien zastój towarzyszył eksportowi do Australii i Ameryki Południowej, co jest o tyle interesujące, że zbyt w Ameryce Południowej był dla NRF bardzo ważnym elementem rozwoju eksportu przemysłowego, związanym z początkiem okresu wielkiej koniunktury ostatnich lat.

W eksporcie maszyn z NRF ważne miejsce zajmują urządzenia hutnicze i gotowe obiekty oraz samochody, lodówki i inne trwałe przedmioty konsumpcyjne.

NRF jest również wielkim importem wyrobów przemysłu maszynowego, m. in. automatów, pralek, lodówek, np. ze Stanów Zjednoczonych i krajów europejskich.

Zachodnio-niemieckie kółła gospodarcze zalecają ostrożność w związku z trudnościami dewizowymi niektórych krajów — odbiorców i ograniczeniami możliwości długoterminowego refinansowania się przedsiębiorstw w NRF, sądząc jednak, że boom 1957 r. utrzyma się przez czas dłuższy.

(tz).

WYCZERPAŁE REZERWY — NIERÓWNOMIERNOŚĆ ROZWOJU

Opublikowane ostatnio sprawozdanie Banku Wyplat Międzynarodowych zawiera analizę sytuacji gospodarczej i walutowej zachodnio-europejskich krajów kapitalistycznych oceniając koniunkturę w roku 1956 i pierwszych miesiącach roku 1957. Zainteresowanie budzi stwierdzenie, że Europa zachodnia w ciągu dłuższego okresu czasu nie będzie w stanie opierać swej ekspansji na wykorzystaniu rezerw produkcyjnych, rezerw rynku pracy i nowych roczników sily robotniczej, gdyż czynniki te odegrały już swoją rolę. Przeciwnie — hamulec o rosnącej sile może się okazać tendencja do skracania czasu pracy, co dało się już odczuć w 1956 r.

Dalszym charakterystycznym zjawiskiem było wobec szeroko stosowanej polityki restrikcji kredytowych sięgnięcie w wielu krajach przez przedsiębiorstwa do rezerw własnych. Uplyniło to środki na cele samofinansowania lub na zakup krótkoterminowych papierów wartościowych.

Obroty handlu międzynarodowego

wzrosły, a udział handlu zagranicznego w produkcie społecznym brutto podniósł się. Wzmógł się też eksport kapitału. Sprawozdanie podaje przykład Stanów Zjednoczonych, które wzmogły się eksport kapitału prywatnego, choć wewnętrzne zapotrzebowanie w USA na środki kapitałowe było niezaspokojone.

Sprawozdanie Banku Wyplat Międzynarodowych stwierdza, że rozmaite nasilenie inflacji w różnych krajach spowodowało nasilenie trudności w osiągnięciu równowagi bilansu płatniczego i nierównomierność w rozłożeniu rezerw dewizowych. Zjawiska te rzutują na sytuację w pierwszym półroczu 1957 r.

Widać więc, że koniunktura w przedłużających krajach kapitalistycznych rozwija się nierównomiernie, autorzy zaś koncepcji integracyjnych w rodzaju Wspólnego Rynku itp. mogą spotkać się z rozczarowaniem, gdy siły poszczególnych partnerów zechcą wyznaczyć spod kontroli koordynatorów czy to

wskutek własnych trudności, czy też na odwrót — wobec chęci wykorzystania samemu i tylko we własnym interesie możliwości, jakie mogą się nagle otworzyć. (tz).

STAŁY POSTĘP W ROZWOJU GOSPODARCZYM JUGOSŁAWII

Ogłoszone w Belgradzie w połowie czerwca sprawozdanie sekretariatu do spraw gospodarki Związkowej Rady Wykonawczej stwierdza, iż wzrost produkcji przemysłowej w pierwszych czterech miesiącach bieżącego roku wynosi 21%, w stosunku do odpowiedniego okresu 1956 roku i 25% w stosunku do pierwszych 4 miesięcy 1955 roku. W porównaniu z rokiem ubiegłym produkcja energii elektrycznej wzrosła o 21%, nafty — o 41%, hutnictwa metali żelaznych — o 33%, przemysłu elektrotechnicznego — o 43%, chemicznego — o 25%, gumowego — o 30% itd.

W okresie tym wzrosła także wydajność pracy w przemyśle o 16%.

Zapasy gotowych towarów, wykazujące pewien wzrost w marcu, zostały w kwietniu całkowicie wyprzedane. Nastąpiło również znaczne ożywienie działalności budowlanej. Do rozwoju przemysłu, jak to podkreślano podczas debaty parlamentarnej w Skupstwie, przyczyniło się znacznie przekazanie zarządu gospodarki w ręce samych wytwórców. Uwolniono to przedsiębiorstwa od rygorystycznych przepisów administracyjnych i ułatwiło im dostosowywanie produkcji do potrzeb rynku. Wprowadzenie samorządu robotniczego dało pomysły i wyniki w dziedzinie zarówno wzrostu produkcji, jak i rozszerzenia asortymentu oraz poprawy jakości wyrobów zwiększając jednocześnie możliwości eksportowe przemysłu.

Pomyślne warunki atmosferyczne i podjęte kroki w celu podniesienia rolnictwa wywarły korzystny wpływ na siewy wiosenne. Na ogół siewy wykonano w tym roku lepiej niż w latach poprzednich pod względem zarówno uprawy roli, jak i wyboru nasion do siewu.

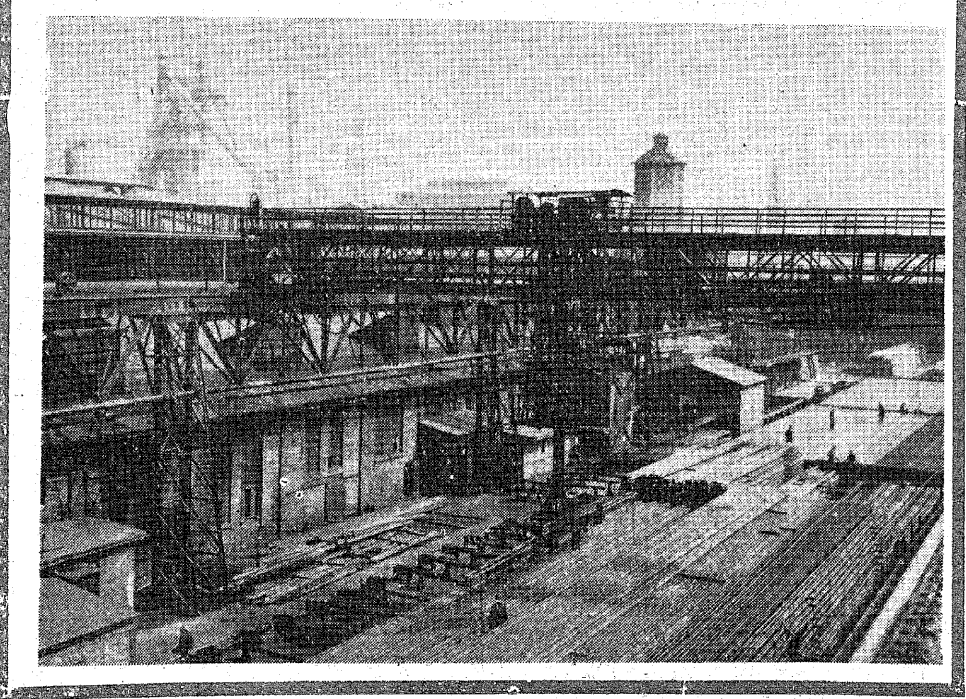
Poziom inwestycji w pierwszych 4 miesiącach osiągnął 93,9 mld dinarów, tj. około 11,3 mld dolarów więcej niż w odpowiednim okresie 1956 roku.

Dochody ludności wzrosły o 21%, w porównaniu z okresem sprzed roku. Na wzrost dochodów ludności wpłynęły wzrost funduszu płac, większe zatrudnienie oraz większe dochody wsi ze sprzedaży produktów rolnych.

Ogólny poziom konsumpcji robotników i pracowników znacznie się podniósł w ciągu wymienionych czterech miesięcy. Koszty utrzymania wzrosły mniej więcej o 3%, ale równocześnie ogólny fundusz płac zwiększył się o 20%. Jeśli się uwzględni, że w tym okresie zatrudnienie wzrosło o 9%, to okazało się, że znaczna część wzrostu funduszu płac przypada na podwyżkę płacy robotniczej, stanowiąc realną podstawę wzrostu konsumpcji.

Jak wynika ze sprawozdania sekretariatu do spraw gospodarki oraz z debaty parlamentarnej nad sprawozdaniem samorządu robotniczego w przemyśle zdał egzamin. (M)

HUTA KOŚCIUSZKO



BIUROKRACJA CZY RYNEK*

JÓZEF POPKIEWICZ

Generalnym i najczęściej powtarzanym zarzutem przeciwko towarowemu modelowi gospodarki socjalistycznej ma być jego rzekoma utopijność. Tak na przykład, prof. K. Seomski (Trybuna Ludu z dnia 12.1.1957) stwierdza autorytatywnie, że model naszej gospodarki „nie będzie... kopią modelu utopijnego, tj. w teorii tylko istniejącej wczesnej gospodarki kapitalistycznej, wolno konkurencyjnej”. A. Brzeski (Z. G. 2/57) krytykując podobną koncepcję S. J. Kurowskiego uważa, iż „nie może być ona traktowana inaczej, jak utopia odzwierciedlająca marzenia o bezpoczątku minionym legendarnym Złotym Wieku Wolnej Konkurencji”. Prof. J. Zawadzki (Z. G. Nr 14/57) mówi już wprost o micie wolnej konkurencji, dodając mu jeszcze miano koncepcji opóźnionej o całe pokolenie.

W ten sposób utopia, mif, liberalizm, poparte twierdzeniami o ich przeżyciu się, o porzuceniu tych koncepcji przez samych burżuazyjnych ekonomistów, czy przez produkuje kraje kapitalistyczne, stały się głównymi argumentami „straszakami” w polemicznych wystąpieniach krytyków opartego o rynek, towarowego modelu gospodarki socjalistycznej. (Od polemiki ze „straszakami” uwolnił mnie felieton „Zaniepokojonego” — „Stare formy w nowych czasach”, Z. G. Nr 14 z 7.IV. 1957 r. W całosci z nim się solidaryzuję).

Dla ułatwienia sobie argumentacji oponenti przytaczają przede wszystkim moje sformułowanie o „niezafalszowanych sygnałach i wskaźnikach rynkowych”, utożsamiając równocześnie postulowaną przeze mnie samodzielność przedsiębiorstwa z doskonałą, a więc nie istniejącą w rzeczywistości wolną konkurencją. Natomiast przemilczają, na wszelki wypadek, uznawana przeze mnie i wyraźnie podkreślana zasadę centralnego planowania i kierowania gospodarką narodową, zasadę zdecydowanie odcinającą postulowany przeze mnie model gospodarki socjalistycznej od przypisywanych mi utopii czy mitów. Słusznie też prof. W. Brus (Spór o rolę planu centralnego, Z. G. Nr 12/57) dopatrywał się w moim artykule wyraźnego stwierdzenia konieczności centralnego planowania.

Odnosnie „niezafalszowanych sygnałów i wskaźników rynkowych”, którym prof. Zawadzki poświęca tyle miejsca, pragnę wyjaśnić, iż z przyczyn ode mnie niezależnych (skróty redakcyjne) usunięto zostało z artykułu zdanie niedwuznacznie podkreślające, iż chodzi mi o zniekształcenia i zafalszowania wynikające z biurokratycznej „polityki cen” i administracyjnego zarządzania. Również w opublikowanym tekście nie trudno znaleźć sformułowania o oddziaływaniu na potrzeby społeczeństwa poprzez rynek, co wyraźnie zakłada kształtowanie i regulowanie samego rynku. Niemniej w całej pełni podtrzymuję stanowisko przeciwstawiające się fałszowaniu mechanizmu rynkowego przy pomocy nakazów i zakazów administracyjnych.

Stanowisko przeciwników towarowego modelu gospodarki socjalistycznej sprowadza się w zasadzie do odrzucenia wykazanych w okresie setek lat automatów rozwojowej gospodarki towarowo-pieniężnej, jako rekwizytów żywiołowej gospodarki kapitalistycznej. Miejsce tych automatów zajmuje, ich zdaniem, oparte na biurokratycznym aparacie centralne planowanie, mające zapewnić harmonijny, najbardziej racjonalny i najkorzystniejszy dla społeczeństwa kierunek i tempo rozwoju całej gospodarki.

W ten sposób centralne planowanie przeciwstawiają oni mechanizmowi rynkowemu, który starają się ograniczać lub likwidować nie rozumiejąc, iż jest to beznadziejna, nieoparte i szkodliwa walka z samą istotą gospodarki socjalistycznej, z jej towarowo-pieniężnym charakterem.

Głównym źródłem nieporozumienia jest tu pojmowanie socjalistycznej własności państwowej (a w pewnym sensie także spółdzielczej), jako monopolu, na którym opiera się państwowy sektor produkcyjny, stanowiący jedną olbrzymią fabrykę z tysiącami komórek wewnętrzno-organizacyjnych, jakimi są znane nam z dotychczasowej praktyki przedsiębiorstwa.

W takim ujęciu wszystko, co się dzieje wewnątrz tego sektora nie ma żadnego bezpośredniego związku z rynkiem. Środki produkcji w nim wytwarzane i wykorzystywane nie są towarami, a dopiero produkcja środków konsumpcyjnych w pośredni sposób łączy ten sektor z rynkiem, kłemu i zmusza go do zachowania, także w wewnętrznych rozdzielnicach, form towarowo-pieniężnych.

Rola rynku jest w takich warunkach znikoma i sprowadza się głównie do miejsca, czy też narzędzia rozdzielającego wytworzonej w określonej ilości i asortymencie dóbr konsumpcyjnych, które, niestety, muszą jeszcze być towarami.

Sam państwowy sektor produkcyjny nie może być w takich warunkach zarządzany inaczej, jak poprzez centralne administrowanie ustalając odgórnie dla każdej z jego komórek planowe zadania, zapewniające im niezbędne środki oraz gwarantujące zapotrzebowanie i zbył.

Konsekwencją takiego stanowiska musi być znany nam z praktyki

biurokratyczny model gospodarki, którego zmiana nie jest możliwa bez odrzucenia zasady, na jakiej został zbudowany, tzn. stalinowskiej koncepcji własności państwowej (oraz własności spółdzielczej, pozabawionej podstawowych środków produkcji).

Trudno uważać biurokratyczny model gospodarki socjalistycznej za utopię, jeśli istnieje on już kilkadziesiąt lat w praktyce. Dlatego też zasadniczo mylił się L. Mises, gdy twierdził, że zbudowanie gospodarki socjalistycznej (wyobrażał ją sobie jedynie w ramach biurokratycznego modelu) jest w ogóle niemożliwe. Siła i trwałość tej gospodarki wynika jednak nie tyle z biurokratycznej formy, co z socjalistycznej treści. Biurokratyczna forma nie tylko nie umacnia, a wprost przeciwnie, osłabia socjalistyczną gospodarkę i utrudnia jej współzawodnictwo z systemem kapitalistycznym.

Nie oznacza to bynajmniej, że w ramach biurokratycznego modelu, nie są możliwe żadne osiągnięcia czy sukcesy gospodarcze. W wielu wypadkach możliwa jest realizacja zadań o zasięgu i skali niedostępnej dla gospodarki kapitalistycznej. Oznacza to jednak, że biurokratyczny model utrudnia, ogranicza, a nawet uniemożliwia racjonalną gospodarkę, powodując iż osiągnięte efekty są często niewspółmierne do poniesionych kosztów, czy ofiar.

Wynika to z szeregu immanentnych właściwości tego modelu.

Po pierwsze, opierając się na centralizmie administracyjnym pozbawia się on, względnie likwiduje wszelkie wskaźniki racjonalnego gospodarowania, jakie wykazywałaby i oddała do dyspozycji społeczeństwa rozwinięta gospodarka towarowo-pieniężna, nie tworząc w zamian nic poza niewymierzalnymi w nakładach i efektach hasłami i sloganami.

Bynajmniej nie przypadkowo zrodziło się w takim modelu pozbawione wymierzalnych kryteriów hasło „rentowność w skali całej gospodarki”. Pozwalało ono na stwierdzenie konieczności istnienia czy rozwoju określonej gałęzi produkcji lub przedsiębiorstwa jedynie na podstawie potwierdzonego przez społeczeństwo, lub przewidywanego zapotrzebowania na wytworzone czy zaprojektowane wytwory. Nie pozwalało ono jednak na stwierdzenie, czy istnienie danej gałęzi, lub danego przedsiębiorstwa jest dla społeczeństwa najkorzystniejsze i że zaangażowane środki zostaną tam właśnie, a nie gdzie indziej najracjonalniej wykorzystane.

Miejsce rachunku musiał zająć nie sam w sobie kosztujący zakaz czy nakaz administracyjny, jako podstawowy środek planowego zarządzania gospodarką. Nie dziwnie, że środek ten był niewłaściwie używany, czy też nadużywany.

Dlatego też centralizm administracyjny zawsze przeciwstawiał się i będzie się przeciwstawiał mechanizmowi rynkowemu, poprzez który społeczeństwo towarowe wyraża swe potrzeby i postuluje i poprzez który domaga się rozliczenia z realizowaną polityką gospodarczą.

Rozliczenie takie jest jednak w tym systemie niemożliwe, niezależnie od dobrej czy złej woli kierownictwa gospodarczego. Brak bowiem dla jego dokonania wymierzalnych i porównywalnych wskaźników, jakimi w normalnej gospodarce towarowej są ceny, koszty własne, stopa zysku itp.

Co prawda i w biurokratycznym modelu występują takie same „wskaźniki” i nawet musimy się nimi w naszym administracyjnym planowaniu posługiwać.

Lecz kto jest w stanie wykazać ich słuszność i racjonalność?

Stalin, pragnąc wykazać nieprawidłowość w ustalonych cenach na bawelnie i pszenicę odwoływał się do cen na światowych rynkach kapitalistycznych. (J. Stalin „Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSRR”, „Książka i Wiedza”, Warszawa 1952, str. 24). Idąc w jego ślady prof. Zawadzki w podobny sposób wykazuje w cytowanym artykule niewłaściwość cen za tonę węgla, czy przejazd tramwajem. Dla czego w swoich przykładach i dowodach opiera się on na porównaniach ze współczesnym rynkiem francuskim, czy przedwojennym rynkiem polskim, a nie na kosztach produkcji, czy socjalistycznej „cenie produkcji”, jak to w sposób nie podlegający dyskusji radzi już w następnym akapicie — pozostaje jego tajemnicą.

Zresztą ta autorytatywna rada pozostaje w zasadniczej sprzeczności ze stanowiskiem wyrażonym wczesniej, w jego podręczniku marksistowskiej ekonomii i połączonym w wydanych w roku 1956 „Materiałach do studiowania ekonomii politycznej”, gdzie krytykuje wulgarną ekonomię pisma doświadczonego, str. 184 „określając (więc) cenę towarów kosztami ich produkcji, faktycznie wyjaśniając zwołalność tej teorii cenę przez cenę, tj. nie wyjaśniając niczego”. Traktując to doświadczenie stwierdzenie wstępujące to słuszne stwierdzenie, że ustawa chyba powiedzieć, że ustalając ceny ustalamy koszty produkcji, a określając koszty produkcji określamy cenę. Innymi słowy określamy wszystko i nic. Czyżby prof. Zawadzki zapomniał o tym przekonywającym dowodzie? Czasami warto zwrócić do własnego podopiecznika. Nie wszystko jest tam do odrzucenia. Warto również przypomnieć sobie, że marksowska cena produkcji kształtowała się nie w

głowach urzędników, a właśnie na rynku. Gdzie indziej nie mogłaby bowiem w ogóle powstać.

Jeśli odrzucamy działanie mechanizmu rynkowego i posługiwanie się płynącymi z rynku sygnałami i wskaźnikami, to musimy się spuścić w polityce cen na wyczucie, nos, czy oko urzędników PKPG lub wypadkową sporów członków Państwowej Komisji Cen. W wypadkach najbardziej rażących rażące nas porównanie z cenami na rynkach kapitalistycznych.

Od cen zależne są koszty produkcji, zysk i stopa zysku. Biurokratyczne zniekształcenie cen musi powodować takie samo zniekształcenie pozostałych wskaźników. Od lat walczymy bezskutecznie, a w każdym razie mało skutecznie o obniżkę kosztów własnych.

Dla prawidłowego ustalenia kosztów niezbędne są prawidłowe ceny, a te można określić jedynie na podstawie analizy rynku, jego sygnałów i wskaźników. Robimy zresztą w tym kierunku pierwsze kroki, chociaż są one jeszcze niepewne i nieśmiałe.

Podobnie jest z rentownością przedsiębiorstw, którą ustanawia się u nas lub przekreśla jednym poacięciem pióra. Jedynie w biurokratycznym modelu gospodarki mogły powstać w skali masowej takie dziwaki, jak przedsiębiorstwa „planowo deficytowe”, czy koncepcja „podwójnych cen”, gwarantujących spokojny i wieczny byt najgorszym nawet przedsiębiorstwom, produkującym za wszelką cenę.

Prof. J. Zawadzki broni nierentownych przedsiębiorstw, nie wiedząc nawet, które z nich są naprawdę nierentowne. Podobnie, jak minister A. Wang, twierdzi on, że nas nie stać na luksus ich likwidacji. Twierdzi, że nie stać nas na zamykanie w takich przedsiębiorstwach niewykorzystanych w pełni i racjonalnie zasobów pracy społecznej. Nie musi to oznaczać pozostawienia tych zasobów w stanie bezczynności i zmniejszenia masy towarowej, jak to usiłuje sugerować prof. Zawadzki. Może to również oznaczać i powinno oznaczać ich racjonalniejsze niż dotychczas wykorzystywanie w przeorganizowanym, nowym lub innym przedsiębiorstwie w nowej lub innej gałęzi produkcji.

Gdyby słuchano moich rad — twierdzi prof. Zawadzki — Francja byłaby dziś bez kolei, NRF nie posiadałaby własnych nieoprocentowanych rud żelaza, Włochy nie miałyby własnych stoczni itd. itp. Nie oznacza to bynajmniej, by nawet w tych najbardziej subwencjonowanych przez nie gałęziach produkcji nie likwidowały się jedne przedsiębiorstwa, a na ich miejsce nie powstawały nowe, lepsze, lepiej zorganizowane i wyposażone. Popieranie nowych gałęzi produkcji nie jest tam równoznaczne z popieraniem złej produkcji czy złych przedsiębiorstw. Nie chodzi tu o rady, lecz o rachunek ekonomiczny mniej lub bardziej dokładny, krótko lub dalekowszycy i decyzje podejmowane na jego podstawie.

Drugą cechą biurokratycznego modelu gospodarki i stanowiącego jego podstawę centralizmu administracyjnego jest likwidacja przedsiębiorstw, jako samodzielnych jednostek organizacyjno-produkcyjnych.

Wraz z likwidacją prawdziwych tzn. samodzielnych przedsiębiorstw zniszczone zostały wszystkie tkwiące w nich bodźce indywidualnej i kolektywnej inicjatywy, działającej w kierunku podnoszenia poziomu technicznego produkcji, ulepszenia organizacji pracy i wzrostu jej wydajności, pełnego wykorzystania zdolności i wszelkich rezerw produkcyjnych.

W miejsce naturalnych bodźców i regulatorów stworzono biurokratyczny system premii, akordów i norm, który zamiast pobudzać, tłumić wszelką inicjatywę, zamiast zachęcać do podnoszenia wydajności i jakości pracy, obniżał jedną i drugą jej stronę, zamiast oszczędności rodził marnotrawstwo i obojętny stosunek do społecznych środków produkcji.

Konieczna w warunkach centralizmu administracyjnego maksymalna reglamentacja i dystrybucja stworzyła równocześnie sprzyjające warunki dla ujawnienia się takich negatywnych zjawisk występujących w skali masowej, jak kradzież, nadużycia, łapownictwo, nadmierne marnotrawstwo, spekulacja towarami „deficytowymi”, czy zbyt nisko wycenionymi, brakorobstwo i „długi ołowek”, marnotrawstwo i niedbaly stosunek do własności społecznej.

Zakres i nasilenie tych zjawisk może być różny w różnych warunkach i okresach czasu. Wiele lat temu wykazało, że zjawiska te nie są bynajmniej naroślą na zdrowym organizmie gospodarki socjalistycznej. Są one nieodłącznie związane z biurokratyczną formą tej gospodarki i dlatego bez zmiany tej formy nie da się ich nigdy całkowicie usunąć.

Brak wskaźników racjonalnego gospodarowania, likwidacja wewnętrznych bodźców rozwoju tkwiących w przedsiębiorstwie oraz wskazane wyżej negatywne procesy i zjawiska immanentnie związane z centralizmem administracyjnym stanowią zespół czynników hamujących rozwój gospodarki socjalistycznej.

Czynnikami te utrudniają, bądź znacznie opóźniają realizację podstawowych zadań gospodarki socjalistycznej, jakimi są: jej szybki i har-

monijny rozwój i tworzący mu równie szybki i wszechstronny wzrost dobrobytu mas pracujących, nieosiągalny w warunkach gospodarki kapitalistycznej.

Nie więc dziwnego, że poszukiwania nowych, własnych dróg budownictwa socjalistycznego kierują się głównie przeciwko dotychczasowemu biurokratycznemu modelowi gospodarki i centralizmowi administracyjnemu, jako jego podstawie. Dlatego problem samodzielności przedsiębiorstw socjalistycznych stał się osią dyskusji nad przyszłym modelem gospodarczym.

Nawet obrońcy centralizmu administracyjnego godzą się na kompromis z ograniczoną samodzielnością przedsiębiorstw, tak, jak gdyby taki kompromis był naprawdę możliwy, lub gdyby rzeczywista samodzielność nie była przeciwieństwem centralnego administrowania.

Zasadnicze źródło nieporozumienia wypływa, moim zdaniem, z utożsamienia centralnego planowania i kierowania gospodarką narodową w ogóle z centralizmem administracyjnym, jako jego podstawowym atrybutem. Centralne planowanie opierające się na środkach ekonomicznych traktuje się, jako niemożliwe do zrealizowania, nieskuteczne, lub w ogóle, jako nigdzie nie istniejące (w odniesieniu do kapitalizmu używa się ostrożnego sformułowania „programowanie”, chociaż nie odmawia mu się skuteczności).

A tymczasem takie właśnie planowanie i kierownictwo gospodarką narodową nie tylko nie wymaga kompromisów z samodzielnością przedsiębiorstw, ale ta ostatnia stanowi warunek jego skuteczności. Na warunki i bodźce ekonomiczne stwarzane centralnie mogą reagować w pożądanym sposób jedynie samodzielne jednostki gospodarcze z pełnym prawem decyzji i pełną za nie odpowiedzialnością.

Warunki te i bodźce, zachęcające, skłaniające czy nawet zmuszające przedsiębiorstwa do działalności zgodnej z wytycznymi planu centralnego są o tyle skuteczniejsze od nakazów i zakazów administracyjnych (zaopatrzonych w najsurowsze sankcje), że niesposób jest ominąć, zlekceważyć czy odrzucić.

Przewaga ich nad administracyjnymi dyrektywami polega również na tym, że pozwalają na obliczenie ponoszonych przy ich stosowaniu nakładów i porównanie ich z osiągniętymi efektami.

Narzędziami tymi dysponuje państwo socjalistyczne w skali nie spotykanej i nieosiągalnej w krajach kapitalistycznych, przy czym ich stosowanie nie napotyka już na liczne i często nieprzewidywalne opory, jakie stawia tam prywatna własność.

Nie wykluczam oczywiście sprzeczności, jakie mogą występować w na pewno występują między interesem ogólnospołecznym wyrażonym w realizowanej aktualnie polityce gospodarczej, a bieżącym interesem poszczególnych przedsiębiorstw socjalistycznych, czy ich załóg. Lecz są to sprzeczności typu nieantagonistycznego, krótkotrwale i zawsze przewyżcalne, na gruncie uwzględnienia postulatów i potrzeb obydwu stron.

Samodzielność przedsiębiorstwa (prawo i realna możliwość walki kierownictwa i załogi o ich własny, najlepiej pojmowany interes), nie utożsamiam bynajmniej z samodzielnością zarządzania przedsiębiorstwem przez kolektyw pracowników, czy wyłonioną przez nie reprezentację w postaci rad lub samorządów robotniczych. Obydwe strony samodzielności mogą, lecz nie muszą się pokrywać. Uważam bowiem, iż samodzielność załogi w zarządzaniu przedsiębiorstwem winna być funkcją jej odpowiedzialności za podejmowane decyzje i osiągane rezultaty gospodarcze. Dlatego też ta samodzielność może być przyznana o tyle, o ile możliwe jest rozwiązanie problemu odpowiedzialności.

Chodzi mi przy tym nie o odpowiedzialność karną czy moralną, bezpośrednią odpowiedzialność materialną (finansową) załogi i każdego poszczególnego pracownika, którym powierzono zarząd środkami przedsiębiorstwa. Oddane do samodzielnego użytkowania fundusze trwale i środki obrotowe przedsiębiorstwa, czy też odpowiedzialność ich część muszą być oprocentowane na warunkach kredytu, jaki całe społeczeństwo udziela określonej jego grupie. Oprocentowanie to winno zlikwidować przywileje załóg pracujących w nowych przedsiębiorstwach, co przy jednolitej cenie zbytu byłoby koniecznością.

Trudno też o przedstawienie jednej recepty, rozwiązującej problem odpowiedzialności, czy określającej jej zakres w sposób jednolity dla wszystkich gałęzi produkcji i wszystkich przedsiębiorstw. Jedno z wielu możliwych rozwiązań podałem w „Trybunie Ludu”. Niestety, niebyłoby dobrze zrozumiał moje intencje prof. Zawadzki, który do dowolnie przyjętych liczb dobrał konkretny przykład Nowej Huty, by wykazać, że przyjęte liczby tam nie pasują. W ten sam sposób można bez trudu udowodnić, że marksistowskie schematy produkcji są niesłuszne, bo nie odzwierciedlają proporcji w którymś z krajów kapitalistycznych.

By uniknąć nieporozumień postaram się rozwinąć szerzej rzuconą wcześniej myśl.

Jeśli przyjmiemy, że odpowiedzialność materialna poszczególnego pracownika ogranicza się do rocznego funduszu płac, to suma środków, jaką można powierzyć załozce w bezpośrednim zarządzaniu (określana byłaby rocznym funduszem załogi). W ten sposób otrzymamybyśmy wskaźnik udziału w odpowiedzialności załogi za środki przedsiębiorstwa, wskaźnik roczny dla różnych przedsiębiorstw i gałęzi produkcji, zależny przede wszystkim od ich poziomu technicznego i specyfikacji branżowej. Oto przykład:

Roczny fundusz płac całej załogi — 60.000.000.

Suma funduszy trwałych i środków obrotowych — 100.000.000.

Wskaźnik udziału w odpowiedzialności załogi wyniosłoby w tym przypadku 60.000.000 : 100.000.000 czyli 60%. Oznaczałoby to 60%-towy udział załogi w zyskach i wroście

majątku przedsiębiorstwa, jak też taką samą odpowiedzialność za poniesione ewentualne straty, rozłożone proporcjonalnie na każdego pracownika, w zależności od indywidualnego funduszu płac.

Wskaźnik ten wzrastałby w przedsiębiorstwach mniejszych i powiększałby się na niższym poziomie technicznym, malejąc w przedsiębiorstwach wielkich o dużym zasobie funduszy trwałych. W przyszłości przez prof. J. Zawadzkiego Nowej Hucie osiągnąłby on zaledwie około 8%, co powinno chyba poważnie zmniejszyć wysunięte przez niego obawy.

Oczywiście, rozszerzenie zakresu odpowiedzialności do dwuletniego funduszu płac oznaczałoby dwukrotne zwiększenie wskaźnika. Nie miałyby wpływu na jego wysokość wywarby także sposób wyceny funduszy produkcyjnych przedsiębiorstwa.

W każdym razie, wskaźnik ten pozwoliłby na wyodrębnienie trzech grup przedsiębiorstw:

pierwszej — w której załoga może przejąć pełną, lub przeważającą odpowiedzialność za przedsiębiorstwo;

drugiej — w której przewaga jednej lub drugiej strony (tzn. zarządu państwowego) nie byłaby wyraźnie zdecydowana i

trzeciej — w której zarząd przedsiębiorstwa musiałby pozostać w rękach państwa.

W każdej z tych grup musiałaby być odmiennie rozwiązana sprawa roli, zadań i uprawnień rad robotniczych. Tymczasem praktyka nowych, zresztą bardzo niesłusznych eksperymentów z samodzielnością przedsiębiorstw idzie w odwrotnym kierunku. Największe uprawnienia przyznaje się załogom przedsiębiorstw największych, a więc trzeciej grupy. Zamiast kryterium ekonomicznego (poziom technicznej produkcji i rzeczywistej odpowiedzialności za powierzone środki) przyjmuje się w tych decyzjach kryterium politycznej świadomości i dojrzałości załogi. Stąd prawdopodobnie wypływa uzasadnione słusznymi obawami niezdeterminowane w przyznawaniu radom robotniczym koniecznych dla rzeczywistego samodzielnego zarządzania uprawnień. Stąd też wypływa rozgorczyenie jednej, a opory drugiej strony.

Zatrzymać, czy też cofnąć proces usamodzielniania przedsiębiorstw już się nie da, niezależnie od oporów, jakie może stawiać i będzie jeszcze stawiał centralizm administracyjny. Należy go więc jak najszybciej prawidłowo rozwiązać. Proces ten wymaga również nieuniknionej, moim zdaniem, a równocześnie słusznej i koniecznej kierunek zmian w naszym modelu gospodarczym. Jest nim towarowy model gospodarki socjalistycznej.

W związku z dość tywym odwołaniem ze strony „szarych” czytelników i ekonomistów, jakie wywołata przedstawiona przeze mnie w „Trybunie Ludu” z dnia 5.I (albo 6.I 1957 r.) „Koncepcja przyszłego modelu gospodarki socjalistycznej”.

SPRAWOZDAWCZOŚĆ WIELOLETNIA

ZBIGNIEW ŻABIŃSKI

Powszechnie słyszy się skargi na nadmiar sprawozdawczości oraz wolecie o jej skrócenie i uproszczenie. Jest to stanowisko słuszne, gdy chodzi o sprawozdawczość biurową, nie wnoszącą istotnych nowości w stosunku do danych zawartych w sprawozdaniach podstawowych lub też nie stanowiącą zestawień, nawielających rozwój pewnych istotnych zagadnień szczegółowych. Znaczenie rzadziej natomiast daje się odczuć w przedsiębiorstwach brak takich rodzajów sprawozdawczości, których wprowadzenie przyniosłoby niewątpliwie pożytek. A jednak takie wypadki też się zdarzają. Chodzi mi tutaj w szczególności o księgowo-finansową sprawozdawczość wieloletnią.

Rzecz wynika stąd, że w sprawozdawczości księgowo-finansowej każdy rok traktowany jest zasadniczo jako oddzielna całość i że powiązania czasowe nie wykraczają poza ewentualne przytoczenie liczb z roku ubiegłego dla celów porównawczych. Toteż porównywanie działalności finansowej przedsiębiorstwa w ciągu dłuższego okresu jest znacznie utrudnione, gdyż wyniki tej działalności rozbita są pomiędzy oddzielne roczne sprawozdania, a przy tym niejednokrotnie opracowywane są na wzorach o niejednakowym układzie.

Byłoby więc wskazane wprowadzenie arkuszy zbiorczych, obejmujących okresy wieloletnie, na które nanosiłoby się rokrocznie wyniki ostatecznie zatwierdzonych sprawozdań rocznych z dostosowaniem układu do jednego porównywalnego schematu. Jako okres, obejmujący pewną organiczną całość, która powinna być ujęta jednym arkuszem zbiorczym, wydaje się najwłaściwszy okres pięcioletni — zgodnie z wieloletnim planem gospodarczym z ewentualnym dodaniem dla celów

porównawczych — ostatniego roku ubiegłego wieloletniego okresu planowania.

Wyszczególnienie danych, objętych sprawozdawczością wieloletnią, nie miałyby być zbyt drobiazgowo, lecz powinno ograniczać się do danych podstawowych. Zbytma specyfikacja byłaby w tym wypadku zbędna, gdyż w zakresie wieloletnim nie bada się szczegółów, ale tylko kształtowanie się zasadniczych parametrów. Nagromadzenie szczegółów zmniejszałoby tylko przejrzystość sprawozdania, a zmieniając się z biegiem lat metodologię sprawozdawczości utrudniałaby wypełnianie danych na arkuszach zbiorczych.

Przy tego rodzaju ograniczeniu sprawozdawczości wieloletniej wypełnienie arkuszy zbiorczych zabierałoby w poszczególnych latach tylko bardzo niewielką ilość czasu, mieszczącą się całkowicie w ramach prac bieżących. Termin wypełniania tych arkuszy w żadnym wypadku nie musiałby się zbiegać z terminami sprawozdawczości bieżącej i mógłby być znacznie późniejszy. Ponadto w sprawozdawczości wieloletniej nie chodziłoby o przysyłanie sprawozdań do wszystkich normalnych odbiorców sprawozdawczości, lecz jedynie o wypełnienie odpowiednich rocznych kolumn arkusza zbiorczego, przechowywanego w zakładzie.

Arkusze sprawozdań wieloletnich stanowiłyby wartościowy materiał porównawczy, mówiący wiele o rzeczywistym rozwoju przedsiębiorstwa na przestrzeni lat. Niezależnie od tego nasuwa się jeszcze jeden argument, przemawiający za wprowadzeniem tego rodzaju sprawozdawczości, a mianowicie jest nim okoliczność, że po upływie sześciu lat cały materiał sprawozdawczy przeznaczony jest do zaku-

laturę, względnie wolno go na ten cel przeznaczyć, gdyż trudno jest gromadzić stosy papieru, narastające z roku na rok. Tymczasem sprawozdawczość wieloletnia, składająca się za okres kilku lat z niewielkiej ilości arkuszy papieru, zawierających podstawowe dane sprawozdawczości księgowo-finansowej, powinna być przechowywana stale i tworzyć materiał archiwalny, stanowiący pewnego rodzaju historię finansową przedsiębiorstwa.

Tego rodzaju historia musi być nieodwołalnie prawdziwa, a nie „dostosowywana”. Dlatego też liczby w sprawozdawczości wieloletniej powinny być rzeczywiste, tj. wzięte wprost z ostatniej sprawozdawczości, a w żadnym wypadku nie korygowane zmianami cen itp., które zresztą zachodzić mogą kilkakrotnie w ciągu wieloletniego okresu planowania. Jedyny wyjątek dopuścić można dla wyliczenia obniżki kosztów. Korektura w rachunkowości służy bowiem do uzyskania porównywalności na odcinku dwóch sąsiednich lat, na odcinku zaś wieloletnim zawodzi, zwłaszcza gdy w latach tych zachodziła konieczność przeprowadzenia kilku korektur. Poza tym sprawozdawczość wieloletnia powinna mieć, jak zaznaczyłem, charakter archiwalno-dokumentarny, co ma szczególne znaczenie wobec możliwości zniszczenia sprawozdawczości bieżącej po upływie sześciu lat. Zresztą sprawy korektur i innych zagadnień szczegółowych znajdują się przecież w sprawozdawczości bieżącej, w której przez czas jej przechowywania można odszukać wszelkie potrzebne dane, a po dłuższym okresie czasu tracą na znaczeniu.

FABRYKA ZAMIAST KOMBINATU



DOKONCZENIE ZE STR. 1

wanego programu inwestycyjnego, odzwierciedla się tu już dziś poważny brak surowca miejscowego. Trzeba go z najdalej oddalonych zakątków Polski dowozić i to najczęściej samochodami.

Brak własnej bazy surowcowej spowodował musiał zrezygnowanie z budowy garbarni. Po co? Biorąc garbarnię, skoro nie byłoby w niej co garbować? A gdy zrezygnowano z garbarni, trzeba było również zrezygnować z wytwórni ekstraktów garbarskich. Po co? Biorąc wytwórnię garbarską, skoro nie będzie tam garbarni? Później zarzucono jeszcze myśl fabryki obuwia tekstylnego oraz znacznej elektrowni, która miała dać siłę i światło miastu i podhalanśkim wsiom.

Drugą przeszkodą, która ograniczyła program inwestycyjny, była woda. Zbyt pochopnie potraktowano Dunajec, jako argument lokalizacyjny tego rodzaju obiektu. W ostatniej chwili w sprawie wnieśli się Instytut Gospodarki Wodnej Polskiej Akademii Nauk. Postawili oni sobie za cel uchronienie Dunajca, jako jednej z niewielu polskich, czystych rzek od zanieczyszczeń garbarni i fabryki ekstraktów garbarskich. Bitwę tę wygrał — Dunajec pozostał czysty.

Jeszcze do października ubiegłego roku w zmniejszonym programie inwestycyjnym sugerowano wybudowanie 6 hal produkcyjnych. Pod koniec jednak ubiegłego roku i ta koncepcja upadła. Zdecydowano, że nowotarska fabryka obuwia obejmować będzie w razie dwóch hal produkcyjnych (halę manipulacji, czyli przygotowania elementów i halę montażu). Oprócz tego staną jedynie obiekty pomocnicze (hala głównego mechanika, magazyn, kotłownia itp.). Po wielu perypetiach doszło wreszcie do ważnego dla całego Podhala dnia. Fabryka pod Nowym Targiem — ruszyła. Normalna produkcja w pierwszej ukończonej hali podjęto 1 października 1955 roku, a więc jeszcze w okresie planu 6-letniego. Obowiązuje za znakomity NZO (Nowotarskie Zakłady Obuwnicze) wyszło na rynek krajowy.

Od tego czasu codziennie o szóstej rano, o drugiej po południu i o dziesiątej wieczorem szosą między Nowym Targiem a Czarnym Dunajcem podąża do pracy i z pracy tłum góralskiej młodzieży.

Fabryka zatrudnia już dziś wraz z administracją — blisko 2,5 tys. ludzi. Dla górnego podhala jest to niemało, tym bardziej, że zatrudnienie wzrastać będzie z roku na rok. Na rok 1960 przewiduje się zatrudnienie 7 800 pracowników. O tak wielką ilość robotników nie będzie trudno, gdyż setki ludzi proszą o pracę w fabryce. A tymczasem z ich przyjmowaniem trzeba zwlekać. Żółwie bowiem tempo przy wykończeniu drugiej hali opóźnia możliwość zatrudnienia dalszych 800 ludzi. Zostaną oni przyjęci dopiero po jej uruchomieniu.

Tak więc na skarczowanych polach leśnych wyrasta fabryka i produkuje. Wypada się zastanowić, jaka jest ta produkcja i ile kosztuje?

W ciągu 6 kwartałów produkcji (od 1 października 1955 r. do 31 marca 1957 r.) w Nowym Targu wyprodukowano 1 190 tys. par obuwia. Biorąc pod uwagę, że przemysł obuwniczy należy do tych gałęzi gospodarki narodowej, która daje państwu jedną z najwyższych aku-

mulacji — wkład Nowego Targu do ogólnego funduszu akumulacji jest już niemały. Mianowicie w ciągu wymienionych 6 kwartałów akumulacja pochodząca z produkcji obuwia w Nowym Targu wyniosła 68,4 mln złotych (cały przemysł obuwniczy odprowadza rocznie około 1,5 mld złotych akumulacji). Ciekawe jest kształtowanie się akumulacji w fabryce nowotarskiej w poszczególnych kwartałach. W IV kwartale 1955 r. (pierwsze trzy miesiące produkcji) akumulacja wyniosła 5,1 mln złotych, za cały rok 1956 — przeszło 40 mln złotych, natomiast w pierwszym kwartale 1957 r. — blisko 20 mln złotych, a więc prawie czterokrotnie więcej niż w analogicznym kwartale roku poprzedniego i zaledwie dwukrotnie mniej niż w całym roku 1956. Wynika z tego, że rośnie ilość i jakość produkcji Nowotarskich Zakładów Obuwniczych, że produkuje się obuwie coraz lepsze, a tym samym coraz droższe. Wysoka akumulacja pochodzi m. in. stąd, że zaledwie 10% kosztów produkcji przypada na robociznę; również koszty materiałowe w porównaniu z ceną zbytu kształtują się nisko. Średnia wysokość akumulacji w NZO waha się w granicach około 50% w stosunku do cen zbytu. Tak np. koszt obuwia męskiego na spodach z krepy (popularnie zwanej słoniną) wynosi w NZO około 230 zł na parę, natomiast koszt zbytu wynosi 450 zł minus marża hurtu i detalu. Koszt popularnego obuwia damskiego i męskiego na spodach skórzanym wynosi 90 zł, a koszt zbytu minus marża hurtu i detalu — 225 zł.

Ta wysoka akumulacja oszczędza niektórych ludzi i wydawałoby się przecież, że nie ma lepszego interesu, jak budować fabryki obuwia. Przekonałem się o tym w rozmowie z jednym z odpowiedzialnych pracowników NZO, który usiłował mnie przekonać: „Sześć kwartałów produkcji i już na siebie zarobiliśmy. Daliśmy państwu tyle akumulacji, ile państwo wyłożyło na nas od początku na budowę fabryki”.

Istotnie, dotychczasowe nakłady na fabrykę w Nowym Targu w złotych bezwzględnych niewiele przekraczają wartość akumulacji odprowadzonej — wartość majątku trwałego NZO na koniec 1956 r. wynosiła 42 mln zł, 26 mln zł tkwiło w inwestycjach rozpoczętych. W sumie więc — jak to się mówi wśród inwestorów — ogólny przebieg finansowy NZO wyniósł 77 mln zł.

Taka jest magia cyfr, ale nie wszyscy rozumieją, że tkwi w tym poważne nieporozumienie. Nieporozumienie polega na podobnej magii naszych cen. Bo jakże można inaczej nazwać, jak nie magią fakt, że naszemu przemysłowi obuwniczemu „Skórniemu” sprzedaje krepę (słoninę) po 22,50 zł za kilogram. Jeśli dalej wziąć pod uwagę fakt, że na parę obuwia męskiego zużywa się 3/4 kg krepy (norma 77 kg krepy na 100 par obuwia) to okaże się, że za spód, najbardziej wartościową część obuwia, fabryka płaci 17 zł. Stąd niepostrzeżenie niskie koszty produkcji, stąd niepostrzeżenie wysoka akumulacja. I jakże to nie mówić o magii!

To samo dotyczy magicznych cen materiałów budowlanych zużywanych na inwestycje i skoro zestawiać jedno z drugim (magię z magią) nie może wyjść nic innego, jak tylko... magia.

A więc trudno dać precyzyjną odpowiedź, ile faktycznie kosztowała dotychczas fabryka w Nowym Targu. — Nie wiem. Boję się, czy ktokolwiek podałby się takiego rzetelnego obliczenia. Podobnie ma

się rzecz z obliczeniem ile naprawdę kosztuje para butów wyprodukowana w NZO.

Można jednak wyrazić przekonanie, że w rzetelnym rachunku ekonomicznym sytuacja z pewnością nie jest tak różowa, jak ją widział ów pracownik NZO, przekonany, że jego zakład po 6 kwartałach produkcji całkowicie się zamortyzował.

Mimo, że produkcja w NZO idzie, rośnie z kwartału na kwartał, zakład robi wrażenie całkowicie „rozbabranego”. Okazuje się, że to nie tylko wrażenie, ale że tak jest w istocie. Stan ten trwał będzie cały 1957 i 1958 rok. W hali numer 2 trwają gorączkowe prace wykoń-

czenia. Teren fabryczny pority jest głębokimi tunelami transportowymi łączącymi halę montażową z halą manipulacyjną. Na olbrzymiej, świeżo wykarbowanej polanie koparki ryją fundamenty pod największą halę głównego mechanika. Buduje się dwukilometrową sieć dróg.

Pierwszy etap budowy fabryki obuwia w Nowym Targu zostanie zakończony w bieżącym roku; pierwszy etap to znaczy hala manipulacji i hala montażu. Zatrudnienie osiągnie 4 300 ludzi. Następny etap — to uzupełnienie: budowa i wykończenie hali głównego mechanika, magazynów, siłowni itp. Istnieją koncepcje dalszej rozbudowy fabryki w Nowym Targu. W kraju odczuwa się przecież ciągle brak obuwia, ale rozwój tej gałęzi przemysłu w poważnym stopniu hamuje nienadążanie rozwoju krajowej bazy surowcowej. Oprócz Warszawy, handlowcy z całej reszty kraju nie chcą butów na krepie. Na rynkach zagranicznych natomiast skóra drożeje. Podczas gdy za 1 kg krepy przemysł obuwniczy płaci „Skórniemu” 22,50 zł, to za 1 kg kuponu — 115 — 120 zł.

Skóra zużywana w przemyśle obuwniczym jest bardzo złej jakości. Np. w NZO udział poszczególnych gatunków skóry przedstawia się następująco: IV gatunku przychodzi do przerobu około 55%, III gatunku około 45%, II gatunku nie przekracza 1/5%. O skórze I gatunku w NZO się nie marzy. A przecież nowoczesne maszyny czeskie sprowadzone do Nowego Targu przystosowane są do produkcji obuwia w najwyższym gatunku. Cóż z tego, kiedy z braku surowca trzeba produkować „trumniki”.

Diabli człowieka biorą, kiedy na nowoczesnych automatach i taśmach montażowych widzi powstawanie odradzających brzydkich i tandetnych butów. Nowoczesne maszyny i wrodzona góralom zdolność do estetycznej i dobrej produkcji (np. podhalanśkiej przemyśle ludowo-artystycznej) nie pomagają, jeśli NZO nie otrzymają dobrego surowca. W przeciwnym razie część pieniędzy wydanych na nowoczesny czeski park maszynowy będzie trzeba uważać za pieniądze wyrzucone w błoto.

Fabryka w Nowym Targu czeka na dobrą skórę, a przede wszystkim na rzetelną koncepcję: co dalej.

JERZY POMORSKI

MYŚLI

Myśli te powstały w różnych epokach i warunkach. Miałem je nadtożdzić nowe czasy i porządek — myśli te pozostają w swym żywym i aktualnym. Warto niektóre z nich przypomnieć.

„Człowiek rozsądny przystosowuje się do świata, nierozsądny stara się przystosować świat do siebie. Świat wszelki postęp pochodzi od nierozsądnych.”

(G. B. Shaw)

„Jeżeli twórcy... systemów byli pod wieloma względami rewolucyjni, to ich uczniowie tworzą reakcyjne sekty...”

(K. Marks)

„Nie należy przeszkadzać nam związać naszą krytykę z krytyką polityki, z interesami określonej partii politycznej, a zatem związać i stosować naszą krytykę z realną walką. Nie będziemy wtedy występować wobec świata jak doktrynerzy z gotową nową zasadą: oto tu jest prawda, na kolana przed nią. Rozwijamy dla świata nowe zasady z jego własnych zasad. Nie mówimy światu: „poniechaj walki, nie ma ona żadnego sensu” lecz wskazujemy mu prawdziwe hasła walki.”

(K. Marks)

Traktat o dobrej robocie*)

Od wieków starano się zrationalizować działalność ludzką zastępując intuicję naukowymi opracowaniami środków i dróg, prowadzącą najpewniej, najekonomiczniej, najszybciej i najsukcesyjniej do celów coraz to nowych, trudniejszych i bardziej skomplikowanych.

Ale znane są i odwrotności od tej tendencji, odwrotności od racjonalizacji działań do żywotności, do dyktantyzmu, do negowania naukowych metod jako gwarancji sukcesu. Mimo tylu przykładów złej roboty politycznej, w zarządzaniu i wykonawstwie, w gospodarce narodowej, w nauce i kulturze, w okresie minionego dwunastolecia, niewiele znajdziemy — i dziś nawet — refleksji, studiów, wykładów poświęconych naukowemu opracowaniu metod dobrej roboty, właściwej organizacji, celowemu zarządzaniu. Te które znajdujemy, mają charakter wąski, szczegółowy i nie naświetlone są ogólną teorią skutecznego działania — w myśli zasady, że „prawda jest konkretna”, a ogólnie naświetleń mało użyteczna.

„Traktat o dobrej robocie” jest w tej sytuacji pozycją wyjątkową, więc przypuszczając, że można, że popularna, dyskusyjna i z pożytkiem wykorzystana. Niestety tak nie jest. Choć książka ta ukazała się w 1955 r., nasze czasopisma naukowe i kulturalne pominięły ją milczeniem. Pozycja była dość kłopotliwa — a przy tym i trudna.

Wiązała się z wykłętą naukową organizacją pracy, z naukowymi metodami kierownictwa, choć daleko poza te dziedzinę wykraczała. Wszak przedmiotem jej jest nieznana raczej nauka — ogólna teoria sprawnego działania — czyli prakseologia. Ogólna w zakresie dotąd niespotykany. W tym właśnie, w rozległej ogólności leżało jej uogólnienie sięgające już granic filozofii.

Ten kierunek i odpowiednie instytucje nie cieszyły się oficjalnym uznaniem.

Wierzone w samorodne talenty organizacyjne, we wrodzone zdolności kierownicze rozwijające się samorzutnie w kolektywne walki lub pracy. Wystarczy wyszukać te talenty i „wysunąć” na odpowiedni stanowisko (czasem krótko do szkoleń), a dobre wyniki powinny szybko okazać się widoczne. Wierzone, że talenty i zdolności rozwijają się bez teoretycznego przygotowania w zakresie mechaniki działań ludzkich, jedynie dzięki doświadczeniu. I dziś nawet uszczelniając uniwersyteckie i państwowe powołania, w tym w Sejmie podkreśla się to właśnie i jedynie do doświadczenia, choćby ono było wysoce niefortunne...

Prof. Kotarbiński, obecny prezes PAN, zajmując się prakseologią od kilku dziesięcioleci, od zarania swojej twórczości naukowej. Traktat jest próbą zebrania, skłasyfikowania, uporządkowania i ujęcia w system naukowy — dotychczasowych osiągnięć nauk szczegółowych w zakresie dróg i metod prowadzących do różnych naukach do realizacji wytkniętych celów. W piętnastu rozdziałach omawia m. in. pojęcie czynu prostego, złożonego, działania zbiorowego, możliwość działania, ekonomizację, preparację, instrumentalizację działań, zasady uogólnienia, technikę walki, działalność umysłową, dynamikę postępu usprawnień.

KTO MA RACJĘ?

W „Życiu Gospodarczym” nr 10/57 ukazał się artykuł W. Herera pt. „Czy degradacja rolnictwa”. Autor artykułu miedzy innymi porusza sprawę pól w woj. poznańskim i bydgoskim. Wydaje się, że zasła jakaś pomyłka lub autor artykułu nie doczytał do końca tego co na ten temat pisał w „Po prostu”. T. Zochowski.

Płony głównych ziemioplodów szczególnie zbóż są rzeczywiste w okresie powojennym w porównaniu z okresem międzywojennym niższe w woj. poznańskim i bydgoskim. Zależy to m. in. o od tego, które lata weźmiemy pod uwagę. Nie były one wyższe od 5-6 q z ha w tym czasie, jak to rzekomo (według W. Herera) wykazał T. Zochowski w „Po prostu”. Zreszta nawet gdyby taka pomyłka zaistniała, to nie była to pomyłka, gdyż rzeczywiste plony zbóż w wyższym wyniosły województwach były wyższe o 5-6 q zbóż z ha i więcej i tym smutniejsze, że już przed pierwszą wojną światową. Świadczy o tym następująca tabela.

PLONY GŁÓWNYCH ZIEMIOPLODÓW W WOJ. POZNAŃSKIM I BYDGOSKIM w q z ha

	1910/13a)	1931/33b)	1953/55c)
woj. poznański:			
żyto	28,0	14,5	13,7
pszenica	22,0	17,4	15,2
jęczmień	21,0	17,4	16,2
owies	20,0	16,8	15,3
ziemniaki	152	143	129
buraki cukr.	285	199	211

woj. bydgoski:			
żyto	18,0	12,4	13,1
pszenica	26,0	17,7	14,8
jęczmień	23,0	16,8	15,5
owies	21,0	14,0	14,6
ziemniaki	155	111	129
buraki cukr.	261	208	209

Źródła:
a) Oberländer — „Die Landwirtschaft Posen — Pommerellen, Berlin 1937 r.”
b) „Statystyka rolnicza” 1931, 1932 i 1933 r.
c) Dane GUS — wyliczenie średnią arytmetyczną.

A więc niewiadomo za co autor artykułu gromił T. Zochowskiego pisząc: „Nie wiadomo skąd wziął autor (T. Zochowski) dane o spadku plonów w woj. poznańskim i bydgoskim 5-6 q w porównaniu z okresem przedwojennym. Takie fantastyczne odkrycie wymaga pozwolenia się na źródło”.

A oto — ci pisał T. Zochowski w „Po prostu”. Wspominając o tym, że Rocznik 1953 r. nie podaje danych o plonach w poszczególnych województwach po wojnie, porównuje jedynie wojenną przeciętną ogólnokrajową z przedwojennymi przeciętnymi dla województw.

Cytujmy jego słowa: „Z porównania wynika, że przedwojenne plony w takich województwach jak lubelskie, kieleckie, łódzkie, warszawskie wynosiły mniej więcej (z nieznacznie odchyleniami) w plus lub minus) tyle ile wykazuje przeciętna wojenna, natomiast w takich województwach jak poznańskie, śląskie i pomorskie plony te były znacznie wyższe (od 5-6 q na ha w zbożach) niż przeciętne plony wojenne LICZONE Z POWIERZCHNI CAŁEGO KRAJU” (pokoślenie W. K.). Wynika z tego jasno, że T. Zochowski porównywał przedwojenne plony woj. poznańskich i bydgoskich z przeciętnymi plonami wojennymi dla całego kraju.

JĘDRYŚLAW KUBOŃ

PYTANIA BYNAJMNIJ NIE RETORYCZNE

1. Czy zagadnienie gromadzenia oszczędności pieniężnych przez szerokie sfery społeczeństwa ma tak małe znaczenie dla kraju, że otrzymuje się je jakby w cieniu zapomnienia?
2. Czy orientujemy się w tym, że:
a) oszczędzanie pieniężne jest czynnikami wychowawczym dla społeczeństwa i jest punktem wyjściowym do tzw. kompleksu oszczędności, którego należy również oszczędność pracy i w rolnictwie, materiałach pomocniczych, maszynach i narzędziach itp.?
b) oszczędzanie pieniężne może usunąć lub łagodzić, a nie konsumentów na rynek towarowy, wobec czego zwiększenie się zarobków pracowników nie jest niebezpieczne, gdyż nadmiar gotówki spłynie z rynku do kas oszczędności?
3. Czy dostatecznie zdajemy sobie sprawę z tego, że człowiek oszczędzający ma psychologiczne zadatki na to, aby być człowiekiem uczelnym i trzeźwym

LISTY

oraz jakie ma to znaczenie dla rozwoju gospodarki socjalistycznej?

4. Czy wystarcza dla kraju, aby tylko PKO monopolizowała w kraju gromadzenie oszczędności, aczkolwiek nie zdołał trafić do takich oszczędności, jak prowincjonalne oszczędności?

5. Dlaczego dotąd „e wykorzystywano Kas Spółdzielczych do gromadzenia oszczędności?”

6. Dlaczego Partia, Rząd, Sejm i Rada Ekonomiczna nie zabierała publicznie głosu w sprawie oszczędzania pieniężnego, w celu pobudzenia jego rozwoju?

7. Dlaczego nie słychać o tym, aby Rada Ekonomiczna, opracowująca i rozwiązująca problemy, składające się na przyszły model gospodarki Polski, brała pod uwagę znaczenie rozwoju oszczędności pieniężnych w kraju?

8. W końcu zapytać należy, czy warto publicznie wyjaśnić społeczeństwu przez odpowiednie czynniki problemy, poruszone w powyższych pytaniach?

STEFAN CZARNOWSKI
Przewodniczący Zarządu
Kasy Spółdzielczej w Fabianicach

WYKORZYSTANIE ENERGII WIATRU

W związku z artykułem Inż. B. Jastrzębskiego pt. „Niewykorzystanie siły wiatru” zamieszczonym w Nr 20/57 „Życia Gospodarczego” z dn. 19.5. 1957 r. podajemy następujące wyjaśnienia:

1. Polski Komitet Energetyczny, na który powołuje się autor publikacji, istniał w okresie międzywojennym i posiadał m. in. Komisję Energetyki Wiatru, która opracowała ogólne zasady energii wiatru w Polsce, jak również inwentaryzując wiatraków. W okresie powojennym prace nad wykorzystaniem energii wiatru podjęła Komisja Wykorzystania Energii Wiatru utworzona w 1954 r. przez Zarząd Główny Stowarzyszenia Elektryków Polskich. Zadaniem tej Komisji jest inżynierowanie prac w zakresie silników wiatrowych oraz inżynierowanie organizacji doświadczalnych urządzeń wiatrowych jako ośrodków naukowo-badawczych i popularyzowanie silnika wiatrowego dla potrzeb rolnictwa. Zagadnienia ogólne i wytyczne perspektywiczne wykorzystania energii wiatru w kraju mają być również w najbliższym czasie przedmiotem prac nowopowołanego Komitetu Elektryfikacji Polski przy Polskiej Akademii Nauk.

2. Dotychczasowa działalność Komisji Wykorzystania Energii Wiatru SEP spowodowała m. in.:

a) szerokie zainteresowanie się indywidualnych amatorów budową silników i elektrowni wiatrowych;
b) opublikowanie w 1955 r. przez Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne broszury H. Rytkowskiego pt. „Małe elektrownie wiatrowe”;

c) opracowanie przez Instytut Przemysłu Drobkiego i Kształtowania prototypu silnika wiatrowego napędzającego generator elektryczny o mocy rzędu 200 watów do oświetlania małych gospodarstw rolnych lub użytkowników indywidualnych;

d) wypracowanie do planu prac Instytutu Łączności opracowania małej elektrowni wiatrowej dla potrzeb telekomunikacji;

e) zainteresowanie resortu energetyki wykonaniem większego zespołu wiatrowo-elektrycznego przystosowanego do współpracy z siecią elektroenergetyczną;

f) zainteresowanie terenowych władz gospodarczych sprawą wykorzystania niezwykłych zasobów wiatrowych;

g) zainteresowanie organów konserwatorskich sprawą rozstrzeżenia należytej opieki nad wiatrakami zabytkowymi.

3. Komisja Wykorzystania Energii Wiatru SEP uważa, że dla należytego prowadzenia i realizowania zagadnień w omawianej dziedzinie konieczne jest zorganizowanie stałej grupy badawczo-konstruktorskiej przy jednym z instytutów instytutu najbardziej zainteresowanej stowarzyszenia silników i elektrowni wiatrowych (np. Instytut Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa, Instytut Przemysłu Drobkiego i Kształtowania, Centralny Zarząd Elektryfikacji Rolnictwa, Centralny Zarząd Mechanizacji Rolnictwa itp.). Odrębny zagadnieniem jest sprawa serijnej produkcji kompletnych zespołów urządzeń wiatrowych na podstawie wcześnie opracowanej dokumentacji technicznej co może być zrealizowane dopiero po wykonaniu prototypów i przeprowadzeniu odpowiednich badań. W tym zakresie konieczna jest pomoc przemysłu elektromaszynowego w celu nabywania i najtańszego wykonania i dostarczenia poszczególnych części agregatów wiatrowo-elektrycznych (np. prądnice, regulator, akumulatory, osprzet itp.).

ZB. KARASINSKI
Sekretarz Generalny SEP

ŻYCIE gospodarcze
Redakcja:
Warszawa, ul. Hoża 35.
Telefony: Redaktor Naczelny — 806-28.
Sekretarz Redakcji — 806-28, Redaktorzy — 883-92, Centrala — 803-13, 860-71.

REDAGUJE ZESPÓŁ: W. Brus, A. Brzeski, S. Frenkel, J. Głowczyk, T. Ja wórski, M. Kabaj, T. Kowalik (red. nacz.), K. Łaski, M. Mieszczańkowski, J. Mikołajski (sekr. red.), Z. Morecka, M. Ostrowski, J. Pajetka, R. Peretiaikowicz, A. Rajkiewicz, Wł. Sadowski, H. Sukienicki (z-ca red. nacz.), J. Werner, J. G. Zieliński

WARUNKI PRENUMERATY: rocznie 104 zł, półrocznie 52 zł, kwartalnie 26 zł. Cena i egz. z 2-... Zamówienia i przedpłaty na prenumeratę przyjmują urzędy pocztowe i listonosze. Instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miejscowościach, w których są Oddziały i Delegatury „Życia” składają zamówienia w miejscowych Oddziałach i Delegaturach „Życia”. Zamówienia na prenumeratę należy składać do dnia 10 m-cia poprzedzającego okres prenumeraty. Niezamówionych rękopisów redakcja nie zwraca.

WYDAWCA: „Polskie Wydawnictwo Gospodarcze” Przedsiębiorstwo Państwowe. Skład i druk RSW „PRASA”, ul. Marszałkowska Zam. 1178, Nakł. 21560, B-33.

*) Tadeusz Kotarbiński: „Traktat o dobrej robocie”. Wyd. Zakład im. Ossolińskich we Wrocławiu 1955 r.