ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XII WARSZAWA - 10 LISTOPADA 1957 R. CENA 2 ZŁ

W NUMERZE:

Spór o metodę — Mieczysław Kabaj, str. 3 ● O rentowności eksportu — Edward Dębski, str. 5 ● Polemika w sprawie skupu surowców — W. Puchalski, W. Szwarcbach. T. Jaworski, str. 6, 7 ● Wątpliwości nie tylko formalne — Antoni Krupa, str. 7.

NUMER (321) 45

KREACJA KAPITAŁU W KRAJACH ZACOFANYCH

JERZY KLEER

Klasyfikacja krajów zacofanych może być różnorodna. Można te kraje podzielić na małe i duże, zasobne w surowce i ubogie pod tym względem, przeludnione i cierpiące na brak siły roboczej itd. itp.

Niezależnie od takiego czy innego podziału i wynikających z niego różnic, jedno jest bezsporne, wszystkie kraje zacofane muszą zgromadzić czy zdobyć kapitał, który pozwoliłby im wyrwać się z zaczarowanego kręgu zacofania. W artykule rozpatruję tylko ekonomiczne czynniki, umożliwiające kreację kapitału, chociaż zdaję sobie doskonale sprawę, że rozwój gospodarczy determinowany jest nie tylko wielkościami ekonomicznymi, ale także przez czynniki natury społecznej, politycznej, kulturalnej itd.

Niezależnie od wszelkich różnic między poszczególnymi krajami zacofanymi polityka gospodarcza jaką one prowadzą, albo powinny prowadzić, jest w zasadzie zbieżna.

Wszystkie prawie kraje zacofane posiadają potencjalne warunki rozwoju. Składają się na nie zarówno siły ludzkie, bogactwa naturalne, spożycie nieprodukcyjne i potencjalne nadwyżki ekonomiczne tzn. różnice między produkcją, która może być wytworzona w danych warunkach surowcowych i przy istniejącym wyposażeniu technicznym, a produkcją bieżącą, po odliczeniu niezbędnej konsumpcji. Zadaniem sił realizujących rozwój gospodarczy będzie więc uruchomienie wszystkich tych rezerw.

Dotyczy to w równej mierze zacofanego kraju socjalistycznego, jak i zacofanego kraju kapitalistycznego. Oczywiście będą tu istniały różnice, ale na ogół nie większe od różnic wynikających ze specyficznych warunków poszczególnych krajów.

Siłą zdolną przekształcić w rzeczywistość potencjalne możliwości rozwoju — zarówno w kraju kapitalistycznym jak i socjalistycznym — jest państwo, Państwo jako organ władzy oraz państwo jako podmiot gospodarczy. Pod tym względem wielu ekonomistów jest zgodnych.

Nie wdając się w tej chwili w analizę zadań gospodarczych państwa należy stwierdzić, że rozwój gospodarczy wymaga urzeczywistnienia pewnych warunków wstępnych. Mogą one być punktem wyjścia, bądź też realizowane w jego toku — niemniej są nieodzowne. Należą do nich przede wszystkim:

1) nacjonalizacja szczególnie ważnych dla gospodarki gałęzi przemysłu (w pierwszym rzędzie przemysłu wydobywczego pracującego na eksport);
2) reforma rolna;
3) zmiany społeczno-prawne, zdolne wyrwać społeczeństwo ze starych tradycji i nawyków, uniemożliwiających aktywizację mas ludzkich w kierunku wzrostu gospodarczego. Zrealizowanie tych warunków wstępnych tworzy materialną i psycho-społeczną podstawę rozwoju. Jeśli nie spełni się tych warunków, wówczas dalszy rozwój gospodarczy staje pod znakiem zapytania. Zjawiska takie mogą mieć miejsce w państwie kapitalistycznym na skutek szeregu przyczyn zewnętrznych i wewnętrznych i wtedy nie może być mowy o większym rozwoju gospodarczym.

Realizacja warunków wstępnych będzie stanowić swoisty pierwszy krok, skuteczny wtedy, gdy nastąpi po nim określona polityka gospodarcza państwa. Głównym zadaniem tej polityki jest, najogólniej rzecz biorąc, znaczne zwiększenie funduszu inwestycji i wykorzystanie go w określonym kierunku.

Jakie są źródła wewnętrzne umożliwiające realizację polityki zwiększonych inwestycji? Wydaje się, że można wskazać na cztery takie źródła (nie licząc tych, jakie wynikają z realizacji warunków wstępnych np. nacjonalizacji). Są to: reforma rolna; ograniczenie nadmiernego spożycia nieprodukcyjnego; wykorzystanie produkcyjne nadmiaru sił ludzkich (bezrobocie, przeludnienie utajone, zatrudnionych nieprodukcyjnie itd); wykorzystanie możliwości produkcyjnych przy istniejącym potencjale gospodarczym oraz eksploatacja źródeł surowcowych i mineralnych dotychczas nie wykorzystanych.

Reformę rolną można traktować z dwojakiego punktu widzenia. Będzie to po pierwsze warunek wstępny rozwoju, który realizuje trzy zadania: aktywizuje masy chłopskie wyzwalając je z półfeudalnej zależności; stwarza popyt efektywny dla rynku wewnętrznego; ogranicza bądź likwiduje spożycie nieprodukcyjne właścicieli ziemskich.

Po drugie: będzie to źródło wzrostu gospodarczego. Reforma rolna tylko w pewnym i ograniczonym stopniu wpłynie na rozwój gospodarczy. Zwiększy popyt chłopski, zarówno konsumpcyjny jak i produkcyjny, ale w niewielkim tylko stopniu. Dla chłopów ma to jednak bardzo poważne znaczenie.

Z punktu widzenia wzrostu chodzi o to, żeby chłop przekazał na finansowanie wzrostu przynajmniej to, co dotychczas oddawał właścicielowi ziemskiemu. Innymi słowy: reforma rolna tylko wtedy może stać się źródłem wzrostu gospodarczego, kiedy państwo będzie pobierało tę część dochodów chłopskich, które dotychczas szły dla obszarnika. Nie jest prawdą, że w takim przypadku chłop nie skorzysta na reformie rolnej. Będąc właścicielem może zintensyfikować uprawę i różnica między poprzednią wydajnością a teraźniejszą stanowić będzie jego dodatkowy dochód. Dużą pomocą w tym mogą stać się różnego rodzaju formy pracy zrzeszeniowej.

Tylko tak pojęta reforma rolna może służyć wzrostowi gospodarczemu. Państwo pozostawiając w ręku chłopstwa nadwyżki dochodowe, poprawia w znacznym stopniu położenie materialne nie tylko ludności wiejskiej ale całego społeczeństwa. Rezygnuje przy tym jednak z dużego tempa wzrostu i nie przekształca w dostatecznym stopniu struktury ekonomicznej kraju.

Drugim źródłem nagromadzenia środków ściśle zresztą związanym z reformą rolną, jest ograniczenie spożycia nieprodukcyjnego. W tym przypadku będzie istniała pewna dosyć istotna różnica między polityką państwa socjalistycznego i państwa kapitalistycznego. Polityka państwa socjalistycznego będzie bardziej konsekwentna i dosyć prosta. Sprowadza się ona do dwóch punktów: likwidacji (w sensie ekonomicznym) części klas posiadających; wprowadzenia systemu podatku progresywnego.

Odmienną, nie tyle w celach ile w formie będzie polityka państwa kapitalistycznego. Głównym i pierwszym zadaniem będzie wprowadzenie podatku progresywnego. Jest to szczególnie ważna sprawa. W krajach zacofanych rozpiętość dochodów w społeczeństwie jest znacznie wyższa, aniżeli w krajach rozwiniętych gospodarczo. Dlatego podatek progresywny może tu pełnić podwójną rolę, dostarczając środków na finansowanie wzrostu z jednej strony i służąc jako narzędzie sprawiedliwości społecznej z drugiej. Jest oczywiste, że cała polityka fiskalna państwa kapitalistycznego nie może sprowadzić się do tego. Konieczne jest równocześnie: ograniczenie importu dóbr luksusowych oraz niezbyt ważnych dóbr konsumpcyjnych; stworzenie warunków, aby inwestycje krajowe nie zastąpiły importu dóbr luksusowych.

Polityka gospodarcza państwa (socjalistycznego i kapitalistycznego) musi także doprowadzić do czasowego zahamowania wzrostu konsumpcji. Może to nastąpić przez prowadzenie polityki przymusowych oszczędności oraz izolację społeczeństwa od innych modeli spożycia, wynikających z odmiennych i dogodniejszych warunków ekonomicznych. Polityka ta dotyka nie tylko te grupy czy klasy, których dochody są wyższe od przeciętnych, ale całe społeczeństwo.

Źródłem najwydajniejszego finansowania rozwoju gospodarczego, przynajmniej w pierwszym okresie, są niewykorzystane zasoby siły roboczej. Cechą charakterystyczną większości krajów zacofanych gospodarczo jest olbrzymie bezrobocie. Składa się na nie bezrobocie w mieście i bezrobocie utajone na wsi. Szczególnie duże rozmiary przybiera to ostatnie. Powoduje ono, że wydajność pracy na zatrudnionego w rolnictwie jest bardzo niska. Nadmiar pracy w rolnictwie uniemożliwia nie tylko mechanizację i wyposażenie kapitałowe, ale także (głównie) ulepszenie organizacji pracy.

To co powiedziano w odniesieniu do rolnictwa, dotyczy również przemysłu. I tu konieczne jest produkcyjne wykorzystanie siły roboczej. Odpływ siły roboczej z dziedzin, gdzie występuje nadmierne zatrudnienie nie grozi spadkiem produkcji. Przeciwnie zwiększa to wydajność pracy, która w takiej sytuacji bywa znacznie niższą od możliwej do osiągnięcia w danych warunkach technicznych i ekonomicznych. Nadwyżki pracy można, przykładowo biorąc, skierować do prac irygacyjnych, budowy dróg, kolei itd. Źródła na finansowanie tych prac nie trudno byłoby znaleźć. Mogą to być: tradycyjne oszczędności, przesunięcia niektórych inwestycji z rolnictwa; kapitały państwowe lub innych organizacji publicznych; kapitały zagraniczne.

Zatrudnienie nadwyżek pracy w dziedzinach produkcyjnych pozwala jednocześnie na przekształcenie dotychczas nieprodukcyjnego spożycia ludności chłopskiej, w spożycie produkcyjne. Oznacza to, że przy dotychczasowym spożyciu społeczeństwo otrzyma dodatkową ilość pracy produkcyjnej, którą można będzie w całości przeznaczyć na potrzeby wzrostu gospodarczego.

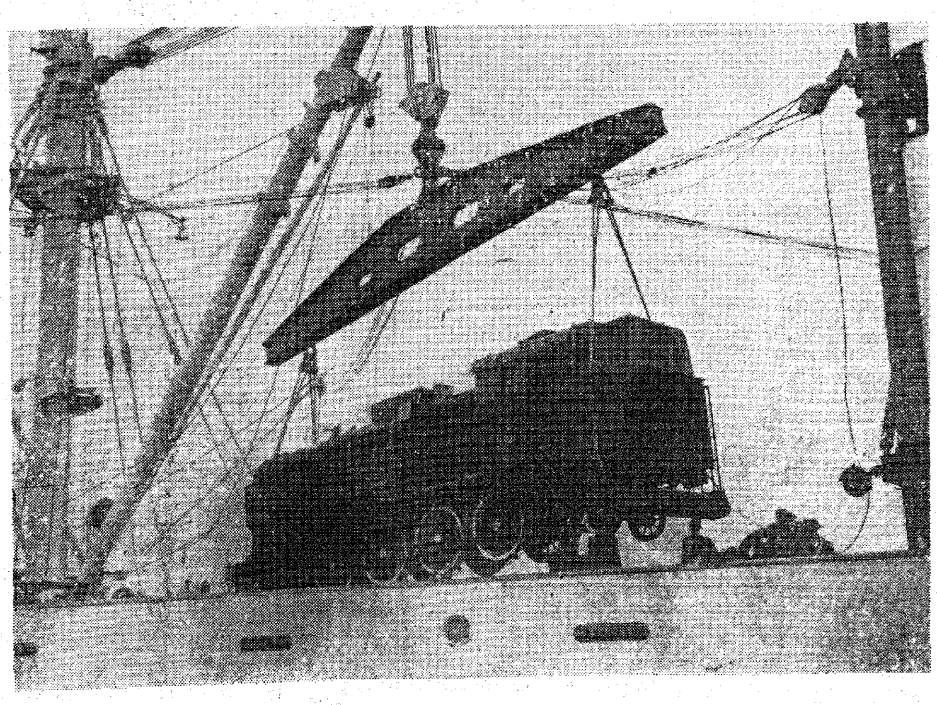
Oczywiście, że może to wywołać dodatkowy popyt na środki spożycia i przy niezmienionej produkcji deficyt żywnościowy, bądź zwyżkę cen. Ale może także wystąpić inna ewentualność, mianowicie wzrost akumulacji komplementarnych oszczędności zatrudnionych już produkcyjnie pracowników. Gdyby proces taki mógł dokonywać się samoczynnie sprawa byłaby stosunkowo prosta. Jednakże w rzeczywistości tak nie jest.

Przejście chłopów do pracy kapitałotwórczej nie pociąga za sobą automatycznie odpływu z rolnictwa tego strumienia dóbr konsumpcyjnych, które oni dotychczas spożywali. Wywołuje on wręcz odwrotny skutek.

Ta część ludności, która pozostaje w rolnictwie powiększa swoją konsumpcję. Pozostaje jeden tylko sposób. Obłożyć tę część chłopstwa, która pozostała w rolnictwie świadczeniami w wysokości zapewniającej pokrycie konsumpcji chłopów, którzy przeszli do pracy w innych dziedzinach produkcji. Oczywiście potrzebny jest do tego aparat fiskalny i silne państwo. Należy wyzbyć się złudzenia, że proces ten przejdzie po prostu i łatwo. Opory wystąpią nie tylko przy ściąganiu nadwyżek, ale i przy odchodzeniu zbędnych rąk do pracy z rolnictwa. Właściwie zorganizowanie tego procesu odgrywa decydującą rolę w przemianach społeczno-gospodarczych zacofanego kraju.

Państwo przejmując z rolnictwa część dóbr spożycia i surowców, posiadając w swej dyspozycji część siły roboczej może skutecznie rozpocząć kumulatywny proces wzrostu. Dodać należy, że dla postępującego stopniowo wzrostu, państwo uzyskuje z produktu dodatkowego dalsze środki na rozwój. Jednocześnie może tak zorganizować system cen i płac, ażeby stwarzając przynajmniej minimalne bodźce wzrostu wydajności, przejmować różnicę w płacach przy pomocy cen. Będzie to proces inflacyjny, który jest nieodłączną częścią składową procesu wzrostu, w szczególności w rozwijającym się kraju zacofanym. Wynika to przede wszystkim z faktu, że nowy kapitał towarowy rośnie bardzo wolno, a dochody pieniężne ludność uzyskuje przez cały okres czasu. Powoduje to niezgodność między popytem wyrażonym w dochodach pieniężnych

dokończenie NA STRONIE 4



Polskie parowozy płyną w świat

Dyskusja o centralnych zarządach

A MOŻE ZMIENIĆ ORGANIZACJĘ MINISTERSTWA

JAN KORYTKOWSKI

Chcę wziąć udział w tej modelowej dyskusji, jako były dyrektor departamentu w ministerstwie, a obecnie wykładowca ekonomiki i organizacji przemysłu na Wydziale Chemicznym Politechniki Warszawskiej. Chcę naświetlić miejsce centralnego zarządu nie tylko w stosunku do zakładu, ale również i w stosunku do ministerstwa.

Pracując w przemyśle państwowym przed wojną i po wojnie, byłem świadkiem wielu reorganizacji, z których każda miała za zadanie poprawienie błędów organizacji poprzednio stosowanej i każda z nich po pewnym czasie była przedmiotem ponownej reorganizacji, gdyż często — usuwając jedne błędy popełniało się błędy nowe, w momencie przeprowadzania reorganizacji niewidoczne — nie było właściwego rozeznania czy też pełnej świadomości dobrych i złych stron tej reorganizacji. Mimo to większość reorganizacji pozostawiała przemysłowi również pozytywne ślady, wynikające przede wszystkim z postępów wiedzy i doświadczenia.

Jedną z najgorszych reorganizacji, jaką przemysł nasz przeszedł, było odebranie w roku 1947 osobowości prawnej zakładom produkcyjnym oraz przejęcie od nich przez zjednoczenia przemysłu dużej ilości czynności operatywnych, jak: zaopatrzenie w surowce i materiały pomocnicze, angażowanie pracowników umysłowych, zbyt gotowych wyrobów, prowadzenie inwestycji itp., z pozostawieniem zakładom obowiązków prowadzenia produkcji przy jak najmniejszych uprawnieniach.

Modelem tej reorganizacji był trust kapitalistyczny. Przeniesienie jednak tego modelu w nasze warunki wywołało bujny rozwój biurokracji przy zatraceniu odpowiedzialności indywidualnej za jakiekolwiek czynności w przemyśle. Prawnie odpowiedzialne za prowadzenie zakładów zjednoczenia, nie orientujące się dobrze w możliwościach zakładów, starały się odpowiedzialnością podzielić z centralnym zarządem, uzyskując jego decyzje w wielu sprawach należących do kompetencji zjednoczenia, a centralny zarząd z kolei szukał akceptacji w ministerstwie.

W roku 1950 została przywrócona osobowość prawna zakładom, a zjednoczenia, przekształcone w nowe centralne zarządy, teoretycznie zostały włączone w skład nowopowstałych ministerstw, które zostały powołane na miejsce byłych centralnych zarządów. Rolę nadrzędnej instytucji nad ministerstwami zaczęła sprawować Państwowa Komisja Planowania Gospodarczego.

Zarówno w jednym jak i w drugim modelu widzimy czteroszczeblową hierarchię, z tym jednak, że drugi model przywrócił osobowość prawną zakładom oraz teoretycznie włączył centralne zarządy w skład ministerstwa, w czym była jego wyższość nad modelem pierwszym.

W roku 1956 została słusznie zlikwidowana nadrzędność PKPG w stosunku do ministerstw, które przejęły pełną odpowiedzialność za wyniki pracy na swoim odcinku gospodarki narodowej. Pozostała jednak jeszcze trójszczeblowa organizacja, która dla lepszego funkcjonowania przemysłu powinna się była przekształcić w organizację dwuszczeblową. Sprzyja temu przeniesienie odpowiedzialności za całokształt operatywnego prowadzenia produkcji na zakłady produkcyjne z pozostawieniem w centralnych zarządach i w ministerstwie tylko czynności koncepcyjnych i kontrolnych.

Przeciwko takiemu podziałowi kompetencji bronią się jeszcze, jako ostatni mohikanie, zwolennicy decydowania o czynnościach operatywnych na możliwie wysokich szczeblach zarządzania. Stanowisko ich reprezentuje w dyskusji wypowiedź dyrektora Kuberskiego z Centralnego Zarządu Przemysłu Maszyn Rolniczych, który twierdzi, że w razie jakichkolwiek operatywnych zahamowań konieczne jest ingerowanie w zakładzie przez odpowiednie komórki centralnego zarządu w celu usuwania tych zahamowań, jak również utrzymanie systemu interwencji centralnego zarządu w sprawach zaopatrzenia i kooperacji.

Z własnych doświadczeń w przemyśle chemicznym wiem, że stanowisko takie wpływa demobilizująco na kierownictwo i pracowników zakładu, którzy w razie powstania trudności przerzucają odpowiedzialność na centralny zarząd, przyglądając się nieraz biernie, jak centralny zarząd załatwia za nich sprawę; w razie zaś niepomyślnego jej załatwienia śmieją się wewnętrznie i podkreślają, że nawet centralny zarząd nie potrafił tego załatwić, uważając siebie tym samym za wytłumaczonych.

Centralny zarząd powinien kontrolować wykonanie planu i żądać pełnej jego realizacji własnymi siłami zakładu. Jeżeli zakład tego nie potrafi, trzeba zmienić ludzi, odpowiedzialnych za złe wykonywanie zadań, a centralny zarząd może i powinien tylko tam interweniować, gdzie zaszły wypadki nadzwyczajne, niemożliwe do opanowania własnymi siłami zakładu.

Dla zrealizowania modelu dwuszczeblowej organizacji przemysłu należy wykorzystać w praktyce teoretyczne postanowienie, włączające centralne zarządy do składu ministerstwa. Co obecnie stoi temu na przeszkodzie?

Istnienie funkcjonalnych departamentów. Minister, zamiast rządzić przy pomocy departamentów branżowych, jakimi są centralne zarządy, ciągle rządzi przy pomocy departamentów funkcjonalnych, które spełniają rolę niepotrzebnego w wielu wypadkach pośrednika pomiędzy ministrem a departamentami branżowymi, tj. centralnymi zarządami. Wyeliminowanie tego pośrednictwa spowoduje ograniczenie departamentów funkcjonalnych do sporządzania planów zbiorczych dla całego przemysłu i kontroli ich wykonania oraz do wydawania zarządzeń normatywnych w skali całego przemysłu.

Dla spełniania tych czynności należy pozostawić z departamentów funkcjonalnych tylko departament planowania, który by przejął koordynację międzybranżową oraz sporządzanie i kontrolę planów zbiorczych od departamentów likwidowanych. Właściwa analiza planów i kontrola ich realizacji byłaby dokonywana przez centralne zarządy, jako departamenty branżowe, kierujące koncepcyjnie w imieniu ministra daną gałęzią przemysłu. Wydawanie zarządzeń normatywnych w skali całego przemysłu należałoby do obowiązków gabinetu ministra, który by musiał pozostać do obsługi ministra i jego zastępców, do załatwiania spraw kadrowych i organizacyjnych. Do obsługi kierownictwa ministerstwa, gabinetu ministra, departamentu planowania i centralnych zarządów, jako departamentów branżowych, musiałby również pozostać departament budżetowo - gospodarczy, jako komór-

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

HUTNICTWO ŻELAZA na przełomie dwóch etapów

LUDWIK HOROCH

Na sejmiku hutniczych rad robotniczych w dniu 23 października br., który odbył się na terenie Huty „1 Maja" w Gliwicach, Wasz redaktor St. Frenkel zadał mi szereg pytań, na które odpowiadam obecnie. Zaznaczam, że stanowią one uwagi i myśli „nieurzędowe" — boć doradca ekonomiczny CZ Przemysłu Hutniczego nie może sobie rościć prawa i kompetencji do występowania w imieniu tej instytucji.

O ile sobie dobrze przypominam, pytanie pierwsze dotyczyło nowych metod współpracy CZ Przemysłu Hutniczego z hutami w minionym roku, a w szczególności po wejściu w życie ustaw: o radach robotniczych i o rozszerzonych uprawnieniach przedsiębiorstw.

Nasz CZ starał się przede wszystkim stopniowo zacieśniać i pogłębiać współpracę z radami robotniczymi, w miarę jak instytucje te krzepły organizacyjnie i opanowywały niełatwą technikę gospodarzenia i zarządzania przedsiębiorstwami hutniczymi.

W tym zakresie obecnie pójdziemy znowu krok naprzód wprowadzając kwartalne zebrania z prezydiami naszych rad i dyrektorami hut, na których omawiane będą zagadnienia dotyczące zadań planowych, referowane będą informacje o rozwoju i postępie technicznym hutnictwa krajów demokracji ludowej oraz hutnictwa świata kapitalistycznego. Stałym referatem objęta będzie na tych zebraniach problematyka organizacji pracy i opieki nad warunkami pracy, wypoczynku i zdrowia hutników. Końcowym punktem tego zebrania będzie wspólna konsultacja w zakresie ustalenia ramowego planu działania na nadchodzący kwartał.

W minionym okresie CZ również stopniowo przekazywał administracji hut szereg swoich uprawnień z zakresu planowania, gospodarki funduszem płac, wewnętrznej organizacji przedsiębiorstwa itp.

Pamiętać jednak trzeba o pewnych swoistych cechach polskiego przemysłu hutniczego, które w sposób wyraźny rzutują na zakres i metody współpracy z przedsiębiorstwami tzw. ogniw pośrednich. Stare hutnictwo składa się z hut o niezamkniętych cyklach produkcyjnych, o ciągle jeszcze wzrastającym obrocie międzyhutniczym, który centralne sterowanie kooperacją międzyhutniczą czyni instrumentem niezmiernie czułym, ważnym i nadaje jej czynności charakter bardzo operatywny.

W najbliższej przyszłości myślimy o dalszym usprawnieniu i przekształceniu metod naszej współpracy z administracją hut, a ściślej rzecz biorąc — z ich dyrektorami.

Co pewien czas kierowniczy zespół CZ Przemysłu Hutniczego będzie odbywał wspólne konsultacje z dyrektorami hut na najbardziej palące i aktualne problemy. W chwili obecnej do takich problemów zaliczamy: problem dyscypliny, wzmocnienie autorytetu dozoru technicznego usuwanie trudności i hamulców w realizacji postępu technicznego, zwłaszcza tego przez małe „t". W okresach następnych na warsztacie tych konsultacji pojawią się problemy organizacji pracy i to co nazywamy potocznie problemem wzmożonej opieki nad człowiekiem. Do tego tematu powrócę jeszcze później.

Wznowimy, jednak na nowych zasadach, przeprowadzane wspólne zebrania, których celem będzie analiza działalności gospodarczej hut w oparciu o metodę międzyzakładowych porównań. Przedtem jednak trzeba nam będzie dokonać daleko idących zabiegów organizacyjnych z zakresu urealnienia dokumentacji pierwiastkowej, aby analiza ta przebiegała w oparciu o solidne fundamenty i w przekonaniu, „że rachunkowości można wierzyć" (patrz doskonały artykuł w numerze 43 „Życia Gospodarczego" pt. „Czy rachunkowości można wierzyć").

Stowarzyszenie Inżynierów i Techników Przemysłu Hutniczego zrzesza ogromną większość inteligencji technicznej i ekonomicznej hutnictwa. W najbliższej przyszłości planujemy daleko idącą współpracę z zarządem stowarzyszenia, mającą na celu wspólną akcję wydawniczą, szkoleniową, pogłębiania kultury i postępu technicznego oraz opracowywanie wspólnych programów współpracy z hutnictwem zagranicznym.

Następne z kolei pytanie dotyczyło wyników gospodarczych naszych hut. Wyniki te za 9 miesięcy są na ogół lepsze — w warunkach porównywalnych — od analogicznego okresu w roku minionym. Osobiście sądzę jednak, że są to jeszcze „gospodarcze echa" zabiegów organizacyjnych poprzednich lat, a nie mogą to być jeszcze wyniki nowych metod zarządzania. W hutnictwie bowiem, tym najcięższym z ciężkich przemysłów, zjawiska gospodarcze przebiegają z reguły niemal na długich falach, a zatem szereg pociągnięć organizacyjnych roku bieżącego wyda swoje pełne rezultaty gospodarcze najwcześniej w roku 1958.

Organizacja wewnętrzna CZ zaakcentuje w najbliższej przyszłości — poza wspomnianą już poprzednio problematyką — wysunięcie się na czoło kwestii reorganizacji służb zaopatrzenia i wyraźniejszego niż to miało miejsce do chwili obecnej wystąpienia problemów zbytu. Zwłaszcza sprawy eksportu w postaci zacieśniającej się współpracy, z coraz to lepiej pod nowym kierownictwem pracującym „Centrozapem".

A teraz kilka słów na temat wzmożonej opieki nad hutnikiem. Chcemy temu przez nas wszystkich dotychczas niedocenianemu problemowi poświęcić nie tylko więcej czasu i uwagi, ale przede wszystkim więcej serca. Zakres tych spraw jest przeogromny, trzeba by je omawiać w szeregu notatek na łamach „Życia Gospodarczego", toteż obecnie ograniczam się do wypunktowania najważniejszych ogniw.

Myślimy o organizacji stałej służby zawodoznawczej oraz stałej służby badań higieny pracy w przemyśle hutniczym. Chcemy stworzyć placówkę centralną, opracowującą najwłaściwsze metody organizacji pracy i powiązać to zagadnienie z wyborem najwłaściwszych metod szkolenia i doszkalania załóg i dozoru technicznego. W orbicie tego zagadnienia leży i kwestia reorganizacji służby zdrowia w hutach, wydatna poprawa warunków wypoczynkowych i leczenia chorób zawodowych oraz budownictwa mieszkaniowego. W opracowaniu mamy projekty stworzenia hutniczych funduszów emerytalnych w oparciu o postanowienia ostatniej umowy zbiorowej w hutnictwie.

Na zakończenie odpowiedź na ostatnie pytanie, dotyczące ogólnej oceny pobytu szeregu delegacji hutnictwa zagranicznego w Polsce. Gościliśmy w ciągu ostatnich tygodni hutników francuskich, amerykańskich, belgijskich i luksemburskich oraz delegację hutnictwa Wielkiej Brytanii. Były to zespoły poważnych i doświadczonych branżowych specjalistów, wykazujące jednak różny stopień zainteresowań i — rzecz jasna — różne metody zaznajamiania się z naszym przemysłem. Bardzo szczegółowo i wnikliwie pracowali hutnicy belgijscy i luksemburscy, szczególnie interesujący się ekonomiką naszych hut; to samo można powiedzieć o delegacji hutnictwa brytyjskiego, które zresztą — moim, może mylnym zdaniem — wysłało do nas swoją najsilniejszą reprezentację. A teraz ogólnie mówiąc — jaka była ocena naszej pracy przez naszych gości?

Założenia naszych nowych hut ocenione zostały pod względem technicznym bardzo dodatnio, hutnicy francuscy chwalili wyniki produkcyjne naszych starych stalowni i wydziału wielkopiecowego Huty „Kościuszko". Natomiast zdecydowanie negatywnie oceniano następujące zjawiska: wielkie przerosty w obsadach, zwłaszcza Amerykanie i Belgowie nie taili swego zdumienia. Goście nasi radzi by widzieć lepszy ład i porządek, jak również lepszą organizację miejsc pracy. Krytykowano w sposób koleżeński i szczery, za co jesteśmy bardzo wdzięczni, stan konserwacji maszyn i urządzeń. Anglików raził brak nowoczesnych urządzeń w hutnictwie transporcie. Wszyscy, jednogłośnie dopominali się o szybsze tempo działań inwestycyjnych.

Można tylko zapewnić, iż w planie pracy naszych hut i naszego CZ na najbliższą przyszłość oceny te nie pozostaną bez echa.

WYJAŚNIJMY NIEPOROZUMIENIE

Dziękując dyr. Horochowi za skorzystanie z zaproszenia do wzięcia udziału w dyskusji o centralnych zarządach pragnąłbym wyjaśnić pewne nieporozumienie.

Zwracając się do dyr. Horocha prosiłem go o odpowiedź na 2 zasadnicze pytania: Czy i w jakim stopniu zmienił się styl pracy Centralnego Zarządu Przemysłu Hutniczego, zwłaszcza jeśli chodzi o stosunek do podległych mu przedsiębiorstw i działających w ramach tych przedsiębiorstw rad robotniczych? Czy i w jakim kierunku powinna przekształcić się w przyszłości organizacja Centralnego Zarządu — przede wszystkim w związku z przyznaniem przedsiębiorstwom większych uprawnień, które w przyszłości mają być jeszcze rozszerzone?

Autor w artykule swym w zasadzie nie udzielił odpowiedzi na zadane mu pytania.

Zagadnienie współpracy z przedsiębiorstwami i ich radami robotniczymi potraktowane zostało raczej od strony formalnej (zebrania, konsultacje). Nic lub bardzo niewiele mówi się o zmianie stylu jego pracy, o zaniechaniu operatywnego kierowania działalnością przedsiębiorstw (a może to wcale nie nastąpiło), o przejściu CZ na pracę koncepcyjną, o wykorzystaniu jego podstawowych — moim zdaniem — obowiązków opracowywania perspektywy rozwojowej polskiego hutnictwa.

Zagadnienie zmian organizacyjnych, których potrzeba wynika m. in. z linii kierunkowych zakreślonych tezami Rady Ekonomicznej, nie zostało w artykule w ogóle poruszone. Czytelnik nie dowiaduje się zeń, czy o tych sprawach w CZ Przemysłu Hutniczego się myśli, czy nad nimi się dyskutuje i jakie są tej ewentualnej dyskusji wyniki. Z artykułu trudno jest wnioskować, jaki jest w tej sprawie pogląd autora. A o taki osobisty pogląd człowieka, który przez wiele lat kierował i nadal w pewnej mierze kieruje polskim hutnictwem i jest z tą ważną dziedziną naszej produkcji ściśle związany, jak najbardziej przecież chodzi.

Siłą rzeczy nasuwa się przypuszczenie, że skoro te problemy zostały przez autora pominięte — w pracy CZ Przemysłu Hutniczego niewiele się zmieniło; że w dalszym ciągu decydującą rolę odgrywa tam bezpośrednia ingerencja w działalność przedsiębiorstw; że mimo przyznania im szeregu uprawnień, samodzielność zakładów ciągle jeszcze stoi pod znakiem zapytania; że rady robotnicze formalnie są respektowane i popierane, w rzeczywistości zaś mało kto się z nimi liczy.

Takie wrażenie odniosłem zresztą przysłuchując się obradom sejmiku rad robotniczych, na którym szereg ich przedstawicieli żaliło się na zupełną bierność jednostek nadrzędnych (w tym również Ministerstwa) w stosunku do postulatów i dezyderatów zgłoszonych w formie uchwał powziętych przez tego typu zebrania przedstawicieli rad robotniczych. Nie trzeba dodawać, że brak odpowiedzi na wnioski rad robotniczych musi oznaczać lekceważenie ich działalności i z pewnością bardziej nawet niż negatywne ustosunkowanie się do zgłoszonych postulatów zniechęca rady robotnicze do dalszej pracy. Na pewno nie w ten sposób powinno się wyrażać poparcie dla idei rad robotniczych.

Publikując niewątpliwie ciekawe oraz napisane ze swadą i doskonałą znajomością przedmiotu uwagi autora o zamierzeniach CZ Przemysłu Hutniczego pozwalam sobie wyrazić przekonanie, że autor wybaczy mi zawartą w tej wypowiedzi pretensję i zgodzi się — dla zlikwidowania powstałego nieporozumienia — ponownie zabrać głos w dyskusji i sformułować swoje stanowisko w stosunku do przewidywanych zmian w organizacji centralnych zarządów.

Stefan Frenkel

A MOŻE ZMIENIĆ ORGANIZACJĘ MINISTERSTWA

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1.

ka administracyjna dla centrali ministerstwa.

Przy tej organizacji nastąpiłaby likwidacja następujących departamentów: kadr, organizacji pracy i płac, techniki, głównego mechanika i energetyka, finansowy, księgowości, inwestycji, bezpieczeństwa i higieny pracy, CZ zaopatrzenia, CZ zbytu, których operatywne czynności prowadziłyby, tak jak to robią dotychczas, centralne zarządy.

Branżowe biura sprzedaży powinny wejść w skład organizacyjny centralnych zarządów, by te, rozwijając produkcję, miały rozeznanie o rodzaju, zakresie i jakości zapotrzebowania bieżącego i długofalowego na wyroby gotowe, produkowane przez zakłady.

W tym systemie organizacyjnym nastąpi zbliżenie ministerstwa do zakładów produkcyjnych i zostanie w pełni zrealizowana zasada dwuszczeblowej hierarchii zarządzania, gdzie samodzielny prawnie i gospodarczo zakład produkcyjny będzie bezpośrednio związany z ministerstwem. Jego sprawy będą bowiem reprezentowane przez centralny zarząd, jako departament ministerstwa, który będzie jednocześnie organem rządzenia ministra.

W tej organizacji finansowanie centralnych zarządów pozostałoby w dalszym ciągu sprawą budżetu, poważnie zmniejszonego na skutek oszczędności powstałych z likwidacji departamentów funkcjonalnych. Pokrywanie wydatków centralnych zarządów z udziału w zyskach, czy też z odpowiednich narzutów w kosztach produkcji, wydaje się mało uzasadnione, gdyż praca koncepcyjna i kontrolna centralnego zarządu, chociaż będzie wpływać na oszczędną gospodarkę zakładu, nie jest tak ściśle związana z wynikami finansowymi, jak to ma miejsce w pracy operatywnej samego zakładu.

Centralny zarząd, jako departament branżowy ministerstwa, przy likwidacji departamentów funkcjonalnych usprawni organizacyjnie pracę przemysłu, natomiast nie widzę tego usprawnienia w projekcie „zrzeszenia wytwórców".

Organizacja „zrzeszenia wytwórców", poza niewątpliwą cechą uspołecznienia zarządzania przez oddolne powoływanie na walnym zjeździe delegatów rady przemysłowej i dyrekcji zrzeszenia wraz z radą ekonomiczną zrzeszenia — zawiera w sobie dużo niewiadomych; tworzy ciała rządzące zbyt ciężkie, wymagające dla swego funkcjonowania dużo biurokracji; pozostawia konieczność utrzymania ministerstwa o dotychczasowej strukturze funkcjonalnej, oddalając zakłady produkcyjne od ministerstwa.

Następnie, rozszerzenie „zrzeszenia" na zakłady przemysłu terenowego, spółdzielcze, a nawet drobne prywatne byłoby zabójcze dla inicjatywy podejmowania produkcji nowych drobnych wyrobów, uzupełniających profil produkcyjny zakładów przemysłu kluczowego, których zapotrzebowanie nie jest jeszcze jasno sprecyzowane i wymaga pewnej dozy ryzyka, czy nawet zwalczenia dla dobra odbiorców konkurencji jakościowo złych wyrobów.

Przedstawiona tutaj koncepcja projektu przebudowy ministerstwa z organizacji branżowo - funkcjonalnej na organizację branżową jest koncepcją może śmiałą, a w związku z tym za bardzo schematyczną. Zawiera ona jednak w sobie dążenie do zlikwidowania nienormalnego stosunku branżowych centralnych zarządów i departamentów funkcjonalnych do zakładów produkcyjnych i ministra — przez niepotrzebne pośredniczenie czy też dublowanie dużej części swojej roboty. Uproszczenia organizacyjne i oszczędności z tym związane nie mogą pozostać bez należytej uwagi w dyskusji nad modelem organizacyjnym dla przemysłu.

JAN KORYTKOWSKI

Aktualności GOSPODARCZE

ROZBUDOWA PRZEMYSŁU CIĘŻKIEGO W 1958 ROKU

Ogólna suma nakładów przeznaczonych na budowę i rozbudowę zakładów przemysłu ciężkiego w 1958 r. wyraża się cyfrą 5,5 mld zł.

Inwestycje w przemyśle maszynowym będą miały na celu przede wszystkim rozbudowę jego zaplecza, które dotychczas nie spełniało w pełni swej roli zaopatrywania przemysłu w półfabrykaty i części. Rozpocznie się więc budowę fabryki łożysk tocznych w Poznaniu i przystąpi do rozbudowy fabryki w Krośniku. Prawie o 100% w stosunku do br. wzrosną nakłady na przemysł kablowy. Nową inwestycją będzie również budowa wytwórni proszków ściernych potrzebnych do produkcji tarcz ściernych.

W przemyśle odlewniczym przeznaczono 138 mln zł na rozbudowę istniejących zakładów. Przyczyni się to do zlikwidowania dysproporcji, jaka istnieje pomiędzy rozwojem przemysłu a odlewnictwem.

Nastąpi dalszy rozwój przemysłu motoryzacyjnego. A więc kosztem 72 mln zł FSC w Starachowicach przejdzie na produkcję samochodów „Star" z silnikiem wysokoprężnym (Diesla). W Jelczu rozpocznie się produkcja dużych autobusów. W Bydgoszczy nastąpi rozbudowa fabryki rowerów.

W Hucie im. Lenina ruszy w przyszłym roku walcownia i zostanie uruchomiony kompleks III wielkiego pieca oraz dwa dalsze piece martenowskie. Ponadto rozpocznie się budowa walcowni i drobnych profilów.

W Hucie im. Bieruta przewiduje się budowę koksowni, która będzie pracowała m. in. na bazie gazów wielkopiecowych, które dotychczas ulatniają się bezproduktywnie. Ponadto zakończony zostanie przy tym zakładzie pierwszy etap budowy materiałów ogniotrwałych.

W hutnictwie kolorowym zostanie przekazana do rozruchu nowa huta miedzi w Legnicy. W Górce (woj. krakowskie) zostanie uruchomiony (budowany od 3 lat) zakład surowców hutniczych, mający zaopatrywać hutę aluminium w Skawinie w surowiec. (tg)

EKSPORT PIECÓW ELEKTRYCZNYCH

Jak już donosiła prasa codzienna, Centrala Handlu Zagranicznego „Elektrim", podpisała w Pradze 18 października br. kontrakt na dostawę 5 sztuk 30-tonowych pieców łukowych produkcji Huty Zabrze. A oto dalsze informacje o szczegółach tej transakcji, które otrzymaliśmy od CHZ „Elektrim".

Centrala „Elektrim" do chwili zawarcia tego kontraktu miała bardzo poważny udział w wymianie towarowej z Czechosłowacją, ale po stronie importu. Eksport pieców elektrycznych dla przemysłu hutniczego Czechosłowacji, kraju o silnie rozwiniętym potencjale przemysłowym, jest bezspornym osiągnięciem naszego przemysłu maszynowego i handlu zagranicznego.

Podpisany między „Strojexportem" (Praha) i „Elektrimem" (Warszawa) kontrakt na dostawę 5 pieców łukowych oraz części zapasowych zawarty został na łączną sumę 10 725 tys. rubli. Dostawa pieców jest przewidziana od początku II kwartału 1959 r. do końca II kwartału 1960 r.

Zgodnie z zawartym porozumieniem przewiduje się podpisanie w I kwartale 1958 r. kontraktu na dostawę dalszych 2 pieców z częściami zapasowymi, co podwyższy cały kontrakt do sumy ok. 15 mln rubli.

Eksport pieców elektrycznych do Czechosłowacji jest konkretyzacją zarówno rozmów polsko - czechosłowackich o współpracy gospodarczej przemysłów hutniczych, jak i zaleceń Komisji Handlu Zagranicznego Sejmu PRL o wzmożeniu wymiany towarowej z Czechosłowacją. (z)

NOWA INWESTYCJA W PRZEMYŚLE MATERIAŁÓW BUDOWLANYCH

Jedną z najpoważniejszych inwestycji w przemyśle materiałów budowlanych jest modernizacja i mechanizacja kamieniołomów Bielawa i Wapienno na Pomorzu. Dotychczas praca w tych kamieniołomach odbywała się ręcznie.

Obok kamieniołomu Bielawa zbudowany zostanie zakład „Polisius", w którym zainstalowane będą piece obrotowe dla wypalania wapna z drobnych frakcji kamienia wapiennego. Ma to ogromne znaczenie nie tylko dlatego, że w ogóle w świecie niewiele jest państw, które posiadają takie urządzenia, a głównie dlatego, iż pozwoli to na wykorzystanie znacznej części kamienia, który dziś zwaluje się z braku odpowiednich urządzeń do mielenia i wypalania.

Hałdy, znajdujące się obok kamieniołomów zawierają blisko 2 mln ton kamienia, który można będzie także wykorzystać m. in. do produkcji wapna dla celów budownictwa w ilości 150 tys. ton rocznie. Nie bez znaczenia jest tu fakt, że równocześnie „Polisius" produkować będzie 60 tys. ton rocznie wapna nawozowego.

Mechanizacja procesu produkcyjnego w wymienionych kamieniołomach połączona z równoczesną ich rozbudową pozwoli w 1960 r. produkować 2 400 tys. ton kamienia wapiennego rocznie, w porównaniu do 1.200 tys. ton z 1957 r. Gros produkcji kamieniołomów w Bielawie i Wapiennie przeznaczone jest dla potrzeb przemysłu chemicznego. (b)

W 1957 R. POWSTAŁO 60 SPÓŁDZIELNI MIESZKANIOWYCH

Rok 1957 jest okresem „rozruchu" aktywizującej się znowu spółdzielczości mieszkaniowej. W tym roku powstało 60 nowych spółdzielni mieszkaniowych oraz przybyło ponad 5 tys. członków. Obecnie ogólna liczba członków przekroczyła 40 tysięcy osób. Powstały duże spółdzielnie o zasięgu ogólnomiejskim, budujące swe osiedla w Warszawie (2), Rzeszowie, Lublinie, Katowicach i w Poznaniu.

Spółdzielczość mieszkaniowa oddała w roku bieżącym do użytku ok. 3 tys. izb gotowych. Do końca roku odda ponad 6 tys. izb oraz zbuduje 5,5 tys. izb w stanie surowym. Plan budowy izb surowych na rok 1957 wynosił 9 tys. izb, lecz nie mógł być zrealizowany z powodu braku kredytów. Związek Spółdzielni Mieszkaniowych postulował bowiem 200 mln zł kredytu bankowego, otrzymał zaś — 122 mln zł.

Na rok przyszły spółdzielczość mieszkaniowa planuje poważne rozszerzenie swej działalności. Przewiduje się, iż organizacje spółdzielcze otrzymają większe aniżeli dotychczas kredyty państwowe. Plan na rok 1958 zakłada bowiem oddanie do użytku 6 tys. izb oraz wybudowanie ponad 30 tys. izb w stanie surowym. Planowany przerób wynosi 1 miliard złotych, w czym kredyty 700 mln zł.

Jedną z nowych form spółdzielczości mieszkaniowej jest odprzedawanie przez państwo spółdzielniom gotowych bloków mieszkalnych. W Warszawie spółdzielnia nauczycielska „Oświata" zakupiła już jeden blok. Pojedyncze bloki sprzedano również spółdzielniom w Łodzi, Szczecie i Katowicach. Toczą się pertraktacje w sprawie zakupu domów między spółdzielczością mieszkaniową a radami narodowymi w Białymstoku i Krakowie. Cenną inicjatywę w tym kierunku wykazały również warszawskie zakłady im. Kasprzaka i im. Róży Luksemburg, które przeznaczyły część funduszu zakładowego na zakup od państwa gotowych bloków mieszkaniowych. Jak dotychczas jednak — ilość nabywanych tą drogą od państwa mieszkań jest niezbyt wielka.

Budownictwo spółdzielcze w przyszłym roku skoncentrowane będzie głównie na budowie mieszkań społecznie najpotrzebniejszych — w zabudowie osiedlowej. Zastosowane przy tym będą następujące standardy powierzchni mieszkania: w spółdzielniach lokatorskich 50 m²; w spółdzielniach typu własnościowego budujących bloki — 65 m²; w spółdzielniach budujących domki — 85 m².

Związek Spółdzielni Mieszkaniowych zamierza inicjować tworzenie spółdzielni mieszkaniowych w małych miastach, gdzie budownictwo państwowe, jak do tej pory, jest niewielkie. (z)

WROCŁAWSKI EKSPERYMENT

Jak podała wrocławska „Gazeta Robotnicza", działająca przy Wojewódzkiej Radzie Narodowej Naukowa Rada Ekonomiczna opracowała ostatnio szereg wniosków, zmierzających do zwiększenia wpływu rad narodowych na gospodarkę na swym terenie. Obecnie bowiem w wielu sprawach głos ich się nie liczy, choć powinien być decydujący. Na przykład zakłady przemysłu kluczowego podległe centralnym zarządom są całkowicie niezależne od władz terenowych, jakkolwiek ich działalność ściśle związana jest z terenem, na którym leżą (zatrudnienie, mieszkania, wykorzystanie surowców itp.). Wiele gałęzi gospodarki podporządkowane jest różnym władzom, co uniemożliwia właściwe i pełne wykorzystanie mocy produkcyjnych przemysłu (na Dolnym Śląsku, jak wiadomo, blisko połowa mocy produkcyjnej i przestrzeni fabrycznej jest niewykorzystana), a także odbija się na zaopatrzeniu rynku, nawet w artykuły pochodzenia miejscowego.

W związku z tym Naukowa Rada Ekonomiczna postuluje znaczne rozszerzenie kompetencji wojewódzkiej i terenowych rad narodowych. Chodzi przede wszystkim o powiązanie rad narodowych z działalnością przemysłu kluczowego w takich sprawach, jak współudział rady w decydowaniu o lokalizacji zakładów przemysłowych, w przenoszeniu ich, zmianie profilu produkcyjnego, ustalaniu stanu zatrudnienia.

Postuluje się także podporządkowanie radom narodowym przemysłu spożywczego (z wyjątkiem cukrowni, zakładów przemysłu tytoniowego i spirytusowego, chłodni), odzieżowego, materiałów budowlanych (cegielnie, kaflarnie, żwirownie, wapienniki, kamieniołomy), ale też z pewnymi wyjątkami. Następnie radzie narodowej podlegałoby całe budownictwo mieszkaniowe, a budownictwo przemysłowe byłoby do pewnego stopnia nadzorowane. Wnioski przewidują podporządkowanie radom całego handlu, łącznie z hurtem.

Jak widać — wnioski idą dość daleko. Toteż, dopiero po dalszym ich przedyskutowaniu i drobiazgowym określeniu wielu szczegółów, mają być przedstawione do zatwierdzenia Radzie Ministrów jako eksperyment województwa wrocławskiego.

Nie znamy wielu szczegółów tego interesującego projektu, wydaje się jednak, że propozycje Naukowej Rady Ekonomicznej WRN we Wrocławiu, zasługują na szczegółowe i uważne przestudiowanie z uwagi na ich śmiałość. Koncepcje te bowiem zmierzają do bardzo szerokiej decentralizacji zarządzania przemysłem, oddzielenia funkcji zarządzania przemysłem od funkcji administracyjnych, zbliżenia i powiązania handlu z przemysłem.

(z)

KOMISOWE KANTY

Wokół warszawskich komisów wiele jest legend, opowiasek, plotek, złorzeczeń. Państwowe „cuchy" nie mają wśród społeczeństwa dobrej opinii. Należało się więc spodziewać, że kontrola przeprowadzona przez inspektorów Ministerstwa Kontroli Państwowej w warszawskim przedsiębiorstwie MHD „Komis" przyniesie oczekiwane rezultaty.

W czasie kontroli obejmującej skup artykułów pochodzenia zagranicznego oraz sprzedaż komisową, a także planowanie obrotów sieci detalicznej, stwierdzono wiele uchybień i nadużyć tak wewnątrz przedsiębiorstwa, jak i w poszczególnych sklepach komisowych.

Stwierdzono np., że wbrew obowiązującym przepisom sklepy MHD „Komis" przyjmowały do sprzedaży towary po cenach wyższych od ustalonych przez komisję cen. W sklepie Nr 907 płaszcze „Helox" sprzedawano po 450 zł, podczas gdy zatwierdzona na nie cena w CDT i „Galluxie" wynosiła 310 zł. W tym samym sklepie zbywano aktówki z plastiku po 100 zł wyżej od obowiązującego cennika, a torebki damskie o 50 zł wyżej. Są to tylko przykłady z długiej listy kantów.

Do innej kategorii należy zaliczyć transakcje hurtowe, jakie zawierały poszczególne sklepy za zgodą, a nawet polecieniem dyrekcji przedsiębiorstwa. Oto sklep Nr 907 zobowiązany został przez zastępcę dyrektora do spraw handlowych J. Edelińskiego do nabycia od Michała Radzynera partii towarów produkcji NRF, złożonych z wyrobów galanterii metalowej i długopisów, wartości ogólnej ponad 530 tysięcy złotych. Transakcja była niekorzystna dla przedsiębiorstwa, gdyż artykuły te zalegały w sklepach mimo upływu 5 miesięcy od daty ich nabycia. Kontrola stwierdziła, że zostały one wycenione o 140 tys. wyżej od cen ustalonych przez Stołeczną Komisję Cen.

Sporo zastrzeżeń nasuwa także system planowania obrotów w poszczególnych sklepach. Wskaźniki wykonania planu obrotów przez niektóre sklepy są bardzo wysokie; tak np. sklep Nr 917 w sierpniu i wrześniu 1955 r. wykonał plan w ponad 400%, a sklep Nr 931 w lutym br. — 267% i marcu br. — 350%. Wykonanie planu przez przedsiębiorstwo w III kwartale ub. r. wynosiło 157%, a w I kwartale br. — 118%. Z podanych przykładów wynika, że plany obrotów dla sklepów były ustalane za nisko.

Kontrola nie obejmowała wszystkich elementów pracy komisów — niemniej to, co stwierdziła daje podstawy do pociągnięcia winnych do odpowiedzialności. (z)

SPÓR O METODĘ (I)

MIECZYSŁAW KABAJ

„...Metoda nie jest formą zewnętrzną ale duszą i pojęciem treści..." (Hegel)

I

Spór o metodę ekonomii politycznej jest stary — trwa bez mała od chwili powstania tej nauki. Zawsze w różnych czasach i epokach uczeni stosowali różne metody badania i poznawania zjawisk ekonomicznych. Ekonomia nigdy nie była nauką jednolitą i ścisłą. Pojęcia i kategorie ekonomiczne zawsze były różnie interpretowane i rozumiane. W literaturze ekonomicznej okresu międzywojennego znaleźć można dziesiątki a nawet setki różnych definicji takich podstawowych kategorii ekonomicznych jak **wartość** lub **kapitał.**

Problematyka metody ekonomii o wiele bardziej złożona i skomplikowana od innych zagadnień, nie mogła być sprawą nie budzącą sporów. Uczeni nie tylko różnie badali zjawiska ale głosili również dziesiątki różnych poglądów na istotę, strukturę, drogi i charakter poznania rzeczywistości. W Polsce np., mniej więcej w jednym okresie (1937), ukazały się trzy książki o metodologicznej problematyce ekonomii „Wstęp do nauki ekonomii społecznej" **Biegeleisena;** „Przedmiot i metoda ekonomii politycznej" **Pszczółkowskiego** oraz „Nowa postać sporu o metodę ekonomiki" **Karpińskiego.**

Autorzy tych trzech prac próbują odpowiedzieć na pytanie co stanowi metodę ekonomii politycznej. I rzecz ciekawa a zarazem dziwna: w tych trzech książkach napisanych w jednym czasie znajdujemy kilkanaście, dosłownie **kilkanaście** różnych odpowiedzi. Mówi się tam między innymi o następujących metodach: dedukcyjnej, indukcyjnej, mieszanej dedukcyjno - indukcyjnej), abstrakcyjnej, historycznej, logicznej, matematycznej, literackiej, semimatematycznej (matematyczno-literackiej), statystycznej, izolacyjnej, uniwersalnej, atomistycznej, kauzalnej, funkcjonalnej, analitycznej, syntetycznej, empirycznej, apriorycznej itd.

Pszczółkowski w drugiej części swej książki mówiącej o **metodzie** przytacza kilkanaście różnych metod nie ustalając żadnej hierarchii, a więc nie dając odpowiedzi na postawione pytanie: co jest ogólną metodą ekonomii politycznej. Książka **Biegeleisena** jest zbiorem myśli, które wypowiedzieli różni ludzie w różnych czasach o strukturze i charakterze poznania; stanowi pożyteczny zbiór usystematyzowanych cytatów — nie wiele więcej. W sumie książki te dowodzą istnienia niezwykłego chaosu terminologicznego.

Problem metody marksistowskiej ekonomii politycznej do niedawna wydawał się jasny i nie podlegający dyskusji. Ale był to — jak mniemam — pozór. Płytkie i schematyczne pojmowanie zagadnień metody— stwarza zawsze pozory jasności i porządku.

W istocie staje przed nami pytanie: co stanowi metodę ekonomii marksistowskiej. Pytanie to może się wydawać banalne — ale odpowiedź nastręcza wiele trudności. Powstaje ono szczególnie wówczas gdy przechodzi się od deklaratywnych, ogólnych stwierdzeń do próby ścisłego określenia.

To, że metoda marksistowska jest krytyczna i **rewolucyjna** wie u nas nawet dziecko. To, jaka jest **konkretna, naukowa treść** tej metody, podstawowe jej wytyczne — stanowi problem wątpliwy dla wielu uczonych. Prof. Ossowski np. w czasie jednej dyskusji postawił problem czy w ogóle można mówić o metodologii marksistowskiej „używając terminu metodologia w sensie wykładu podstawowych założeń i dyrektyw metodologicznych poprawnie sformułowanych według dzisiejszych wymogów nauki" („Myśl Filozoficzna" Nr 4/1956 str. 269).

Nie może być lepiej w literaturze ekonomicznej omawiającej ten problem. Obok ilościowego i jakościowego ubóstwa panuje tu dość duży chaos i nieścisłość terminologiczna. Do niedawna powszechny był pogląd, że metodą ekonomii jest dialektyka. Nikt, co prawda, poglądu tego nie obalił, ale również nikt aktywnie nie występuje w jego obronie. W literaturze ekonomicznej spotkać można sugestie o metodzie dedukcyjno-indukcyjnej. Mówi się też o metodzie abstrakcji. Są to trzy, może nie sprzeczne ale różne poglądy na jeden problem. Wszystkie one — jak sądzę — grzeszą brakiem precyzji.

Słowo **metoda** w życiu codziennym oznacza sposób, drogę prowadzącą do pewnego celu. Jest to pojęcie dość uniwersalne. W nauce pojęcie **metoda** podobnie jak np. pojęcie **wartość** ma określoną treść. **Metoda nauki to określony sposób badania, poznawania i objaśniania zjawisk.** Systemy ekonomiczne lub szkoły w ekonomii różnią się właśnie metodą poznawania zjawisk. Inną metodę stosował np. **Marks** w „Kapitale", a inną twórcy szkoły matematycznej **Cournot, Jevons** czy **Walras.** A skoro to stwierdzenie jest prawdziwe to można wyciągnąć stąd wniosek, że zarówno marksizm jak i inne systemy posiadają jakąś jedną **ogólną** i **podstawową** metodę badań. Wszystkie inne metody są zależne i w jakiś sposób podporządkowane tej ogólnej metodzie badań.

Wśród marksistów spotyka się dwa lub trzy poglądy na problem: co jest podstawową metodą badań ekonomicznych.

Rozbieżność poglądów nie pochodzi stąd — jak mawiał **Descartes,** że jedni są roztropniejsi od drugich, ale stąd, że prowadzą swoje myśli różnymi drogami i nie rozważają **tych samych** problemów, przede wszystkim treści i zakresu pojęcia **metoda** nauki. Chcąc tutaj cokolwiek udowodnić trzeba przeprowadzić próbę analizy aktualnych poglądów.

II

Najpierw problem metody dedukcyjno-indukcyjnej.

Prof. Bronisław **Minc** w książce pt. „Aktualne zagadnienia ekonomii politycznej socjalizmu" powiada: „Naukową metodą badań ekonomicznych opartą na marksizmie jest **metoda dedukcyjno-indukcyjna"** (wyd. I str. 49).

Definicja ta jest dość niejasna. Co bowiem znaczy sformułowanie „metoda dedukcyjno-indukcyjna oparta na marksizmie"? Słowo „marksizm" ma dwa znaczenia: oznacza **metodę** lub system teoretycznych poglądów i twierdzeń Marksa. Gdy do powyższego sformułowania w miejsce słowa „marksizm" wstawimy słowa „metoda marksistowska" to będzie ono brzmieć: naukową metodą badań ekonomicznych opartą na metodzie marksistowskiej jest metoda dedukcyjno-indukcyjna. Ale jest to tautologia nie wiele mówiąca. Jeżeli natomiast wstawimy drugie znaczenie, to sformułowanie można będzie podać mniej więcej tak: naukową metodą badań ekonomicznych jest marksistowska (oparta na marksizmie) metoda dedukcyjno-indukcyjna. Skoro zakładamy istnienie marksistowskiej metody dedukcyjno-indukcyjnej to istnieje również burżuazyjna metoda dedukcyjno-indukcyjna. Ale to jest sformułowanie absurdalne. Indukcja i dedukcja są kategoriami logiki formalnej. Logika formalna, jako nauka o najogólniejszych prawach myślenia ma charakter ponadklasowy, ogólnoludzki. Nie ma ani logiki marksistowskiej, ani też marksistowskiej metody dedukcyjno-indukcyjnej. A skoro tak to cytowane sformułowanie należy po prostu odczytać: naukową metodą badań ekonomicznych jest metoda dedukcyjno-indukcyjna. Myślę, że jest to określenie niepełne a zatem również częściowo błędne.

Oto dwa argumenty.

Po pierwsze: indukcja, dedukcja i analogia są to przede wszystkim, jak stwierdzają podręczniki logiki, sposoby **rozumowania i wnioskowania.** Indukcja oznacza taki sposób rozumowania, który prowadzi od stwierdzeń szczegółowych do ogólnych. Dedukcja zaś jest drogą odwrotną: na podstawie ogólnych cech zjawisk lub ogólnych prawd wyprowadzamy cechy szczególne. Indukcje i dedukcje mogą oznaczać również sposób postępowania badacza, drogi którymi może dochodzić do prawdy. I w tym sensie indukcja i dedukcja nie jest żadną **szczególną** metodą badania zjawisk ekonomicznych. Są to sposoby rozumowania wspólne wszystkim uczonym, wszystkich kierunków w różnych czasach i epokach. Nie wyczerpują one **bogactwa treści metody nauki.** Rozumowanie nie jest jeszcze poznawaniem zjawisk. Rozumowaniem można dowieść słuszność pewnych poglądów lub je obalić. Rozumowanie stanowi ważny element procesu poznania. A element jak wiadomo nie jest nigdy całością. I nie może dać pełnej odpowiedzi na pytanie: jak badać i poznawać zjawiska.

Po drugie: stwierdzamy często i nie bez podstaw, że metoda Marksa różni się od metody stosowanej w nauce burżuazyjnej. Prof. **Minc** powiada, że „we współczesnej nauce burżuazyjnej występuje często przeciwstawianie dwóch zasadniczych metod badania naukowego, a mianowicie indukcji i dedukcji" (tamże str. 49). Może więc specyfika **metody** ekonomii marksistowskiej polega na umiejętnym łączeniu indukcji i dedukcji. Ale to jest prawda tylko pozorna.

Sięgnijmy jednak po fakty.

W latach 90-tych ubiegłego stulecia toczył się słynny spór o metodę między przedstawicielem młodszej szkoły historycznej **Schmollerem** a przedstawicielem szkoły austriackiej **Mengerem.** Treścią sporu był problem roli indukcji i dedukcji. Schmoller negował początkowo znaczenia dedukcji podkreślając zasadniczą rolę indukcji. Później jednak stwierdza, że „indukcja i dedukcja są jednakowo niezbędne w nauce jak lewa i prawa noga są potrzebne do chodzenia". Słowa te powtarza następnie **Alfred Marshall** w „Zasadach ekonomiki". Polski ekonomista **Edward Taylor** powiada „w obecnych czasach już nie problem indukcji i dedukcji niepokoją ekonomistów, jeśli chodzi o zagadnienia metodologiczne, lecz raczej zagadnienie metody matematycznej"... („Wstęp do ekonomiki", Gdynia 1947 str. 136).

Co stąd wynika?

Przede wszystkim stwierdzić należy, że metoda dedukcyjno-indukcyjna nie jest żadną specyfiką marksistowskiej ekonomii. Z równym powodzeniem stosował ją **Marks** w „Kapitale" jak również np. Keynes w „Ogólnej teorii zatrudnienia procentu i pieniądza". A przecież nie trzeba dowodzić, że między metodą Marksa a metodą Keynesa są zasadnicze różnice.

Z tych dwóch stwierdzeń prawdziwe może być tylko jedno: albo metoda marksistowskiej ekonomii nie posiada żadnych cech specyficznych, albo twierdzenie o dedukcyjno-indukcyjnej metodzie nie wyczerpuje tej specyfiki a więc nie jest pełne. Mniemam, że prawdziwe jest to drugie twierdzenie.

Powiadamy również często, że metoda marksistowska jest rewolucyjna i krytyczna. Indukcja i dedukcja nie zawierają w sobie żadnej z tych cech. Służyły z równym powodzeniem Leninowi, który dowodził konieczności rewolucji proletariackiej jak i tym wszystkim ekonomistom, którzy twierdzili, że ustrój oparty na społecznej własności jest z punktu widzenia ekonomicznego rzeczą nierealną.

Co więcej, a warto o tym wspomnieć, takie określenie metody, które krytykowaliśmy byłoby nader interesujące i ciekawe w czasach Smitha... A więc wówczas gdy ludzkość nie znała „Nauki logiki" Hegla, gdzie wyłożona została dialektyka pojęć i „Kapitału" **Marksa** z jego dialektyczno-materialistyczną metodą badania zjawisk ekonomicznych.

Omówiony problem łączy się z drugą grupą poglądów na sprawę metody. Prof. **Minc** pisze: „Naukową metodą ekonomii politycznej, stanowiącą część metody dedukcyjno-indukcyjnej, jest **metoda abstrakcji".**

Przytaczamy ten pogląd po prostu dlatego, iż jest on dość powszechny.

Rola abstrakcji w poznaniu zjawisk ekonomicznych jest zasadnicza. Ale abstrakcja — jak myślę — nie jest żadną szczególną metodą ekonomii. Więcej: nie jest żadną metodą w ogóle. Czym więc jest? Jaką spełnia funkcję w poznaniu?

Proces poznania stanowi jedność dwóch zasadniczych elementów: zmysłowego i racjonalnego. Narzędziem poznania zmysłowego są zmysły, dzięki nim możemy spostrzegać, odbierać wrażenia. Poznanie właściwe czyli poznanie racjonalne polega na pracy myślowej, na budowaniu pojęć, kategorii, szukaniu związków między zjawiskami, formułowaniu praw i prawidłowości. Podstawowym narzędziem, właśnie **narzędziem** a nie metodą poznania racjonalnego jest naukowa abstrakcja. Zjawiska ekonomiczne, tak jak je dostrzegamy stanowią zbiór dziesiątek różnorodnych cech. Aby sformułować pojęcie lub kategorię ekonomicznie, należy znać istotne, podstawowe cechy danej grupy zjawisk. W ekonomii nie można oddzielić cech istotnych od całej masy cech nieistotnych przy pomocy mikroskopu, probówki lub innych narzędzi stosowanych w naukach przyrodniczych. W ekonomii wszystkie te narzędzia zastąpić musi myślenie abstrakcyjne lub „siła abstrakcji" jak mawiał Marks.

A skoro nie można stosunków ekonomicznych brać pod mikroskop — trzeba przy pomocy abstrahowania oddzielić cechy podstawowe od drugorzędnych, odkryć istotę zjawisk, sformułować prawidłowości lub prawa. „A przeto — pisał — **Hegel** w „Nauce logiki" — myślenia abstrahującego nie należy uważać tylko za proste usuwanie na bok materiału zmysłowego, który nie ponosiłby przez to żadnego uszczerbku na swej realności, ale jest ono raczej zniesieniem i sprawdzeniem tegoż materiału — jako zjawiska jedynie do tego, co istotne, a co przejawia się tylko w pojęciu". Na marginesie tego sformułowania Hegla Lenin robi uwagę: „... wszystkie abstrakcje naukowe (poprawne, poważne a nie niedorzeczne) odzwierciedlają przyrodę głębiej, wierniej w **sposób bardziej wyczerpujący".** („Zeszyty Filozoficzne" wyd. polskie str. 145).

Abstrakcja jest kategorią logiki formalnej, ma więc szereg cech, o których mówiliśmy w wywodach dotyczących dedukcji i indukcji. Stosowanie naukowej abstrakcji nie stanowi cechy szczególnej ani system Marksa ani ekonomii. Nie ma abstrakcji marksistowskiej i burżuazyjnej. Może być natomiast abstrakcja **rozumna** i abstrakcja **niedorzeczna.**

Przykład niedorzecznej abstrakcji znaleźć można w książce polskiego ekonomisty J. Konarskiego pt. „Ekonomia społeczna".

Ekonomista ten tak zaczyna naukową analizę kapitału:

„Wyobraźmy sobie — pisze on — że wskutek jakiegoś nadzwyczajnego wypadku giną otaczające nas przedmioty, maszyny, wszelki sprzęt, wytworzony ręką człowieka w ogóle wszystko cokolwiek sporządził sam, lub wytworzyli jego przodkowie. Zostajemy sami w towarzystwie łąk, lasów, dzikich zwierząt itp., mając jedynie ręce, jako wyłączne narzędzie do pracy..." (Ekonomia społeczna, Katowice 47 r. str. 29). Owszem, wyobrazić sobie można wszystko, nawet pana Konarskiego tworzącego nieśmiertelne dzieła ekonomiczne wśród „łąk, lasów, dzikich zwierząt" itd. ... Ale co to daje? Autorowi książki jest potrzebne po prostu po to, aby zdefiniować pojęcie kapitału jako „ogół dóbr przeznaczonych do wytworzenia nowych wartości. A to potrzebne jest po to, aby „udowodnić", że pierwszym kapitalistą był człowiek pierwotny i biedny Robinson na swej bezludnej wyspie. Mamy tu syntezę wielu niedorzeczności, niedorzeczności abstrakcji nie biorącej w rachubę realnych zjawisk ekonomicznych, niedorzecznych założeń konstruowanych chyba po to, aby „pasowały" do a priori przyjętej definicji pojęcia.

Taką metodą można oczywiście wszystko „udowodnić".

Błędne abstrahowanie polega niekiedy na **nadużywaniu** klauzuli „caeteris paribus". Oto przykład: Wzrost płac nominalnych o 10% caeteris paribus (tzn. przy innych warunkach niezmiennych) powoduje wzrost płac realnych również o 10%. Rozumowanie to z punktu widzenia formalnego nie budzi większych zastrzeżeń. Faktycznie jednak abstrahując od całego splotu przyczyn i warunków, unieruchamiając wpływ czynników istotnych — nie przedstawia zasadniczo żadnej wartości naukowej.

*

W ekonomii politycznej stosujemy nie tylko abstrahowanie, indukcje, dedukcje, analogię, lecz również prawa logicznego myślenia (prawo tożsamości, sprzeczności, wyłączonego środka, racji dostatecznej), logiczne zasady budowania definicji, hipotezy; zasady dowodzenia i obalania. Nikt nie zaprzeczy, że zasady te pomagają w poznaniu prawdy. Są to (jak zresztą cała logika formalna) zasady mówiące o formach myśli, o **technice myślenia.** Podobne refleksje nasuwają się odnośnie roli matematyki i statystyki. Matematyka jest narzędziem poznania. Jej rola poznawcza sprowadza się do ujęcia myśli, wywodów (formy matematyczne).

Zasady logicznego myślenia mówiące o formach prawidłowego rozumowania oraz narzędzia poznania stanowią technikę badawczą nauki, uczą „mistrzostwa roboty" — jak mówi **Kotarbiński.**

Prawidłowość naszego poznania zależy nie tylko od prawidłowego posługiwania się techniką badawczą nauki, lecz przede wszystkim od stosunku myślenia do zjawisk i faktów ekonomicznych; od umiejętności posługiwania się prawami rozwoju świata obiektywnego, od przesłanek i założeń. Obok techniki badania, obok sztuki rozumowania istnieć musi **koncepcja** badania, przedmiot, cel, sposób interpretacji faktów itd., to wszystko co można nazwać **filozoficzną koncepcją poznania.**

Metody nauki nie wolno zawężać do żadnego z tych elementów. Przy pomocy samej techniki badania nie można niczego poznać; bez techniki badania nie można też niczego poznać.

Metoda nauki, którą stosuje każdy badacz stanowi jedność **techniki badawczej i filozoficznej** koncepcji poznania. Jest to jedność dwóch **różnych** elementów. Dotąd zrobiliśmy parę ogólnych uwag o technice badawczej. W następnej części tych wywodów spróbujemy to samo uczynić odnośnie filozoficznej koncepcji poznania.

KREDYTY CZY DOTACJE
w budownictwie mieszkaniowym

Tendencja do szukania zdrowych podstaw kalkulacyjnych w każdej działalności gospodarczej objęła również gospodarkę mieszkaniową. Ustala się w opinii przekonanie, że budynek mieszkalny, względnie mieszkanie podlegają — podobnie jak cała gospodarka towarowa — działaniu praw ekonomicznych, z prawem wartości na czele. Odmienne na ten temat dotychczasowe poglądy spowodowały, iż w większości miast, zwłaszcza małych, rozchód wartości majątkowych, wskutek dekapitalizacji starych zasobów mieszkaniowych, przekraczał przychód, w postaci zasobów nowych.

W dyskusjach na temat zasad przyszłej gospodarki mieszkaniowej przeważa już przekonanie, iż powinna się ona opierać na czynszach obejmujących nie tylko eksploatację i remonty, lecz również tzw. reprodukcję prostą, czyli środki na odtworzenie obiektów zużytych. Wydaje się, iż jest to pogląd prawidłowy ekonomicznie, a że dyskusyjne są tylko czas i etapy realizacji.

Przy przyjęciu tak rozumianych czynszów za podstawę gospodarki mieszkaniowej może ona w zasadzie funkcjonować samowystarczalnie, w ramach postulowanej jednocześnie samodzielności finansowej w całości gospodarki miejskiej.

Nie oznacza to jednak dla budżetu centralnego państwa odcięcia się od kłopotów z gospodarką mieszkaniową. Finansowanie tzw. reprodukcji rozszerzonej, czyli nowych zasobów, dla pomieszczenia przyrostu naturalnego i rozgęszczenia zasobów starych, będzie nadal obciążać przede wszystkim centralne środki inwestycyjne. Środki te obciążać będzie przez dłuższy jeszcze czas również wyrównywanie zaległości remontowych, którym w wielu wypadkach nie sprosta budżet miasta, nawet po oparciu go na trwałych podstawach przychodowych. Będzie to w pewnym sensie refundacja tych wartości, jakie z kapitału mieszkaniowego miast zaczerpnęła gospodarka ogólna na całość ruchu inwestycyjnego.

Powstaje pytanie, jaka ma być, przy podobnym rozdziale zakresu obowiązków, technika finansowania rozszerzonej reprodukcji mieszkań i anormalnych prac remontowych.

Wydaje się, że istnieją dwie drogi. Są nimi albo dotychczasowa forma dotacji, albo forma kredytu. Zgodnie z nazwą, z drugą łączy się kwestia oprocentowania i zwrotu, z pierwszą — oczywiście nie.

Będąc zwolennikiem formy kredytu, chcę swój punkt widzenia uzasadnić, przy czym ograniczę się do problemu finansowania budownictwa uspołecznionego miast.

W zarysowanej strukturze gospodarki miast staną się one odrębnymi jednostkami gospodarczymi, a wówczas nie będzie właściwie tytułu do powiększania ich majątku dotacjami ze środków ogólnych. Ale ten argument, raczej natury formalnej, nie jest najważniejszy. Forma subwencji, czy dotacji, odpowiednia wobec wielu przejawów działalności, nie wydaje się w ogóle właściwa w stosunku do podmiotów gospodarki. W pewnym stopniu działa ona demobilizująco i destrukcyjnie na poczucie gospodarności.

Miasta, oparte z czasem o wewnętrzną równowagę funkcjonalną i zdrowe budżety, uzyskają zdolność kredytową i powinny z niej korzystać nie tylko krótkoterminowo, ale również na cele własnej szerokiej nawet rozbudowy. Realność takiej zasady zależy od warunków, na jakich kredyty będą udzielane.

Dla jasności wyrażonego poglądu podam jedno z możliwych, moim zdaniem, rozwiązań organizacyjnych.

Tworzy się miastom kontrahenta dla długoterminowych operacji finansowych. Dla sprecyzowania zadań nazwijmy go Bankiem Rozbudowy Miast. Instytucja ta powinna stanowić państwowe przedsiębiorstwo bankowe, na ogólnym rozrachunku. Budżetowe środki na budownictwo mieszkaniowe i komunalne byłyby przelewane na kapitał zakładowy banku, a następnie — udzielane w formie kredytów długoterminowych udzielanych miastom, według określonego planu. Warunki udzielanych pożyczek powinny przewidywać bardzo niską w zasadzie stopę procentową, na pokrycie kosztów utrzymania banku. Natomiast okres między udzieleniem kredytu, a rozpoczęciem jego amortyzacji powinien być na tyle długi, by stwarzał rozbudowywanym miastom możliwość wygospodarowania potrzebnych na ten cel środków. Z czasem powinny teoretycznie ustać wpłaty budżetowe na kapitał banku, a źródłem nowych kredytów powinna być spłata udzielonych poprzednio.

Przeciwnicy podobnych koncepcji twierdzą, iż powodują one tworzenie nowych organizmów państwowych, które w gruncie rzeczy będą robić to samo, co czyni obecnie aparat administracji, tj. będą realizować zatwierdzony z góry plan inwestycyjny. Istotnie, tak będzie na początku, jednakże stworzy się podstawy dla innej, nie tylko formalnie, natury finansowania ruchu inwestycyjnego i innego stylu pracy.

Dotychczasowe plany budownictwa mieszkaniowego opracowywane, zatwierdzane i dzielone na inwestorów równolegle z szeregiem innych planów inwestycyjnych, powstają mniej lub więcej mechanicznie. Jeśli przyjmuje się, że miasta będą samodzielnymi podmiotami gospodarczymi, nie do przyjęcia wydaje się finansowanie ich potrzeb w oparciu o jakieś jednolite kryteria, a jest to chyba nieuchronne w scentralizowanym aparacie administracji, nawet jeśli jego technika pracy będzie na wysokim poziomie. Plany budownictwa muszą być oczywiście koordynowane z resztą planów, ale ten wymóg może być dotrzymany przy różnych formach organizacyjnych i wydaje się, że z biegiem czasu kryterium podziału kredytów powinny stanowić nie tylko potrzeby, lecz również zdolności płatnicze pożyczkobiorcy. W tym aspekcie roli banku nie ma potrzeby uzasadniać.

Istnieje jeszcze jeden argument za przyjęciem proponowanej drogi finansowania. Bank posiada własną zdolność kredytową. Jest do pomyślenia, że przy pomyślnym rozwoju stosunków międzynarodowych proponowana przykładowo instytucja Banku Rozbudowy Miast mogłaby się okazać wygodnym i odpowiednim kontrahentem dla zewnętrznych stosunków finansowych na cele rozbudowy.

Realność i celowość zarysowanych form organizacyjnych jest uwarunkowana kompleksowym rozwiązaniem kilku trudnych problemów, mianowicie czynszów mieszkaniowych i samodzielności gospodarczej miasta. Ten ostatni jest szczególnie trudny, gdyż wymaga stosowania indywidualnych nieomal środków. Jednakże i ten problem jest do rozwiązania, jeśli będzie jasność celu, jaki się chce osiągnąć.

Stanisław Chojecki

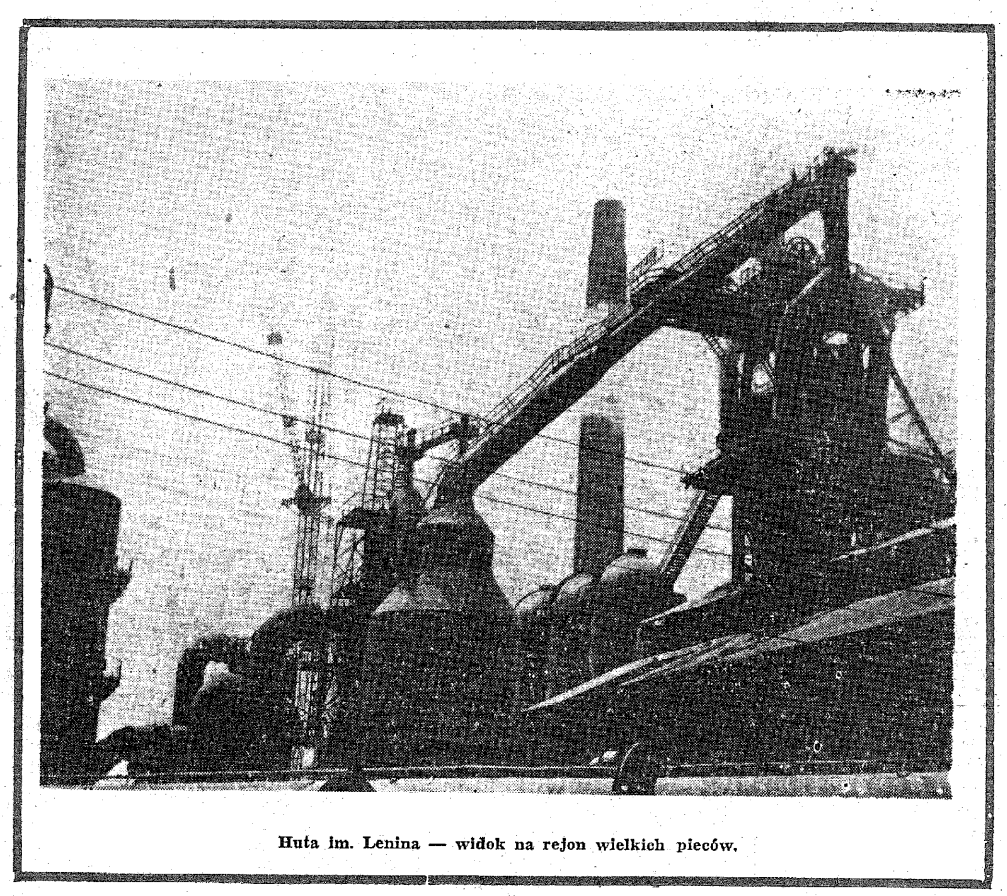
KOMUNIKAT O PRENUMERACIE

Zawiadamiamy naszych Czytelników, że zamówienia i przedpłatę na prenumeratę krajową „Życia Gospodarczego" przyjmują urzędy pocztowe i listonosze. Instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miejscowościach, w których są oddziały i delegatury „Ruchu" składają zamówienia w miejscowych oddziałach i delegaturach „Ruchu". Zamówienia na prenumeratę na I kwartał, I półrocze i cały rok 1958 należy składać do dnia 10 grudnia 1957 r.

Warunki prenumeraty: kwartalnie — 26 zł, półrocznie — 52 zł, rocznie — 104 zł.

Prenumeratę naszego czasopisma ze zleceniem wysyłki za granicę przyjmuje Przedsiębiorstwo Kolportażu Wydawnictw Zagranicznych „Ruch" Warszawa, ul. Wilcza 46, telefon 8-64-81, wewn. 69. Nr konta PKO 1-6-100024 W-wa. Cena prenumeraty: kwartalna zł 36,40, półroczna — 72,00, roczna — 145,60.

Redakcja



Huta im. Lenina — widok na rejon wielkich pieców.

Ze świata

PRZEMYSŁ BUDOWY OBRABIAREK W ZWIĄZKU RADZIECKIM

Podstawą postępu technicznego w dziedzinie budowy maszyn jest, jak wiadomo, silnie rozwinięty i nowoczesny przemysł budowy obrabiarek. Radziecki przemysł wytwarza obecnie wiele nowoczesnych i skomplikowanych obrabiarek, maszyn do toczenia i prasowania. Na przykład Kołomeńskie Zakłady Budowy Ciężkich Obrabiarek wyprodukowały karuzelówkę do obróbki części o średnicy 13 metrów. Obrabiarka ta waży 650 ton, tj. mniej więcej tyle ile waży 250 zwykłych obrabiarek. Napęd tego olbrzyma dokonywany jest 46 silnikami. Tą skomplikowaną maszyną kieruje z pulpitu tylko jeden człowiek.

Niemniej ważnym zagadnieniem jest rozwój automatycznych linii do obróbki poszczególnych części maszyn i urządzeń. Projekt pierwszej linii automatycznej do obróbki bloku silnika samochodowego został opracowany w 1935 r. Pierwszą linię automatyczną do obróbki walca gąsienicy traktorowej uruchomiono w r. 1940. Obecnie trudno jest znaleźć zakład budowy maszyn, w którym nie stosowano by w mniejszym lub większym stopniu urządzeń automatycznych. (Z)

KONFERENCJA MINISTRÓW FINANSÓW KRAJÓW BRYTYJSKIEJ SPOLNOTY

W październiku zakończyła swoje prace 5-dniowa konferencja ministrów finansów krajów Brytyjskiej Spólnoty, odbywająca się w Mont Tremblant w Kanadzie. W konferencji tej wzięły udział Anglia, Australia, Cejlon, Indie, Gana, Kanada, Malaje, Nowa Zelandia, Pakistan, Rodezja i Unia Południowo-Afrykańska. Do konferencji tej finansowe koła angielskie przywiązywały duże znaczenie. Oczekiwano, iż konferencja rozważy nie tylko zagadnienia związane ze sprawą utrzymania kursu funta i ogólnym kryzysem finansowym, ale również ustali perspektywy polityki krajów Brytyjskiej Spólnoty. Są to: kwestia wzajemnych stosunków między uprzemysłowionymi a niedorozwiniętymi gospodarczo krajami Spólnoty, zagadnienie inwestycji w krajach zacofanych gospodarczo, sprawa zwiększenia stosunków handlowych między krajami Spólnoty itp.

Prasa angielska podkreśla, że system preferencji imperialnych, stworzony w 1932 roku, trzeszczy i że trzeba dużego wysiłku, ażeby uchronić go od zupełnego załamania się. Stan równowagi ekonomicznej oparty na dominiemaniu, że interesy Anglii i innych krajów Spólnoty Brytyjskiej wzajemnie się uzupełniają, uległ zachwianiu, ale sposobu jego przywrócenia na konferencji nie znaleziono.

Angielski minister finansów na konferencji prasowej dnia 28 września oświadczył, że Anglia podtrzymuje propozycję Kanady o rozszerzeniu angielsko-kanadyjskiego handlu kosztem zmniejszenia o 15 proc. kanadyjskiego importu z USA i następnie wypowiedział się za wprowadzeniem swobody wymiany handlowej między Kanadą a Anglią w drodze zniesienia istniejących taryf celnych przez obydwa kraje w ciągu 12—15 lat.

Minister finansów Fleming odmówił określenia swojego stosunku do wypowiedzi Thorneycrofta i zaznaczył, że omówienie tej sprawy należy pozostawić dla rokowań angielsko-kanadyjskich, które rozpoczną się w Ottawie natychmiast po zakończeniu konferencji ministrów finansów.

Z urzędowego komunikatu ogłoszonego po konferencji wynika, że konferencja ministrów finansów nie znalazła sposobów wyjścia z trudnej sytuacji i przeniosła wszystkie sporne sprawy na handlowo-ekonomiczną konferencję, mającą się odbyć w 1958 roku. W tym celu powołano do życia specjalny komitet, który zbierze się w Londynie w początkach przyszłego roku. (M)

BUDŻET USA NA 1957-58 ROK

Według niedawnego oświadczenia rządu USA budżetowe wydatki USA w 1957-58 roku stanowić będą 72 mld dol., czyli o 200 mln dol. więcej od sumy podanej początkowo przez prez. Eisenhowera, a budżetowe dochody mają wynieść 73,5 mld dol., to jest o 100 mln dol. mniej niż było projektowane. W ten sposób budżet USA na 1957-58 rok zostanie zamknięty z nadwyżką 1,5 mld dol. zamiast 1,8 mld dol.

W wydanej obecnie publikacji przez Biuro Budżetowe przy prezydencie USA podaje się, iż około trzech czwartych sum uzyskanych z podatków, tj. około 40 mld dol, zostanie zużyte na bezpośrednie cele wojenne. Jeżeli do tego doda się wypłatę procentów od pożyczek wojennych, to ogólne wydatki na cele wojenne wyniosą razem 53,5 mld dol. rocznie, czyli 310 dol. od każdego obywatela amerykańskiego.

Większa część tej sumy jest przeznaczona na utrzymanie i zaopatrzenie w sprzęt wojenny sił zbrojnych USA (w tym 5 mld dol. na badania związane z opracowaniem nowych rodzajów broni), 3,2 mld dol. na pomoc wojenną państwom zaprzyjaźnionym, 2,3 mld dol na program rozwoju energii atomowej itd.

(M)

PRODUKCJA WEŁNY W 1957-58 ROKU

Według oceny Komitetu Ekonomicznego krajów Brytyjskiej Spólnoty, produkcja wełny niepranej w krajach kapitalistycznych w sezonie 1957/58 wyniesie 1 934 tys. ton wobec 1 909 tys. ton w sezonie poprzednim. Po przemyciu ilość ta zmniejszy się do 1 104 tys. ton.

Pierwsze miejsce w świecie kapitalistycznym pod względem produkcji wełny zajmuje, jak wiadomo, Australia, której produkcję w obecnym sezonie oblicza się na 727 tys. ton (wełna nie umyta), co stanowi o 2,5 proc. więcej niż w sezonie 1955-56.

Produkcję wełny w poszczególnych krajach kapitalistycznych obrazuje poniższe zestawienie (w tys. ton):

	w 1934-36	Przeciętna 1956-57 r.	1957-58 r.
Australia	452	710	727
Nowa Zelandia	136	222	225
Argentyna	170	178	185
Unia Pol.-Afr.	119	145	131
USA	213	136	131
Urugwaj	52	81	84
Anglia	50	48	49

Produkcja wełny w pozostałych krajach kształtuje się poniżej 40 tys. ton rocznie.

Jak widać z powyższego zestawienia, USA, które przed wojną pod względem produkcji wełny zajmowały miejsce drugie, po wojnie zostały zepchnięte na piąte miejsce. (M)

ZAGRANICZNE INWESTYCJE W JAPONII

Według urzędowych danych inwestycje cudzoziemskie w Japonii w 1956 roku wyniosły ogółem 142 mln dol., z czego 9 mln dol. przypada na wkłady do kapitału akcyjnego, a 133 mln — na pożyczki. Udzielono pożyczek głównie przedsiębiorstwom w przemyśle elektroenergetycznym (75 mln dol.), naftowym (36 mln dol.) i hutniczym (20 mln dol.)

W okresie 1950—1956 Japonia otrzymała ogółem pożyczek na sumę 252 mln dol., z czego USA dostarczyły 145 mln dol., Anglia — 25 mln, Kanada — 2 mln, Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju — 78 mln i Szwajcaria — 2 mln dol.

W 1956 roku zawarto również 118 umów w sprawie cudzoziemskiej pomocy technicznej dla japońskich przedsiębiorstw; w wymienionym zaś okresie 1950—1956 liczba zawartych umów wyniosła 618, w tym z USA — 420, ze Szwajcarią — 51, z NRF — 40, z Francją — 29, z Kanadą — 18, z Anglią — 18, Włochami — 15 i Szwajcarią — 13 umów. (M)

WYDOBYCIE ZŁOTA W KRAJACH KAPITALISTYCZNYCH

Według danych amerykańskiego biura statystyki metali wydobycie złota w niektórych krajach kapitalistycznych w okresie styczeń — czerwiec 1957 r. wynosiło: w Unii Południowo-Afrykańskiej — 260,4 tys. kg, Australii — 16,4 tys. kg, Ganie — 9,4 tys. kg, w Belgijskim Kongo — 5,8 tys. kg, Kolumbii — 5,3 tys. kg, w Nicaragua — 3,0 tys. kg i w Brazylii — 1,9 tys. kg. (M)

ZAGADNIENIE NADWYŻEK WALUTOWYCH W NRF

Minister gospodarki narodowej NRF Erhard oświadczył koresponden owi dziennika hamburskiego „Die Zeit", iż wobec ciągle wzrastających zapasów złota i dewiz zachodzi konieczność zmiany statutu Banku Federalnego w celu uzyskania możliwości wcześniejszej spłaty długów zagranicznych.

W sierpniu tego roku dopływ złota i walut do Banku Federalnego wyniósł 1.300 mln marek. Na dzień zaś 30 września ogólne zapasy złota i walut osiągnęły sumę 21.361 mln marek (w tym złoto 12.003 mln marek), co pokrywa ze znaczną nadwyżką nominalną wartość banknotów będących w obrocie na sumę 16,8 mld marek i umożliwia złagodzenie dotychczas obowiązujących przepisów walutowej kontroli.

W kołach rządowych opracowuje się obecnie szereg środków, które by ułatwiły eksport kapitałów i ekspansję kapitałową NRF za granicę.

Ekspansja handlowa bowiem NRF na przestrzeni pierwszych 9 miesięcy tego roku poczyniła dalsze postępy i nie wymaga nowych bodźców do swego rozwoju.

Dodatnie saldo bilansu handlowego NRF za okres styczeń — wrzesień 1957 roku wynosi sumę 3.100 mln marek przewyższając saldo za cały rok poprzedni. Eksport NRF w wymienionym okresie wyniósł sumę 26,3 mld marek (wzrost o 19 proc.), a import — kwotę 23,2 mld marek (wzrost o 15 proc.). (M)

PRODUKCJA I EKSPORT ARTYKUŁÓW MLECZNYCH Z DANII

Według danych Federacji duńskich związków producentów mleka produkcja mleka w Danii w 1956—57 roku, który się skończył dn. 31 września, wyniosła 4.902 tys. ton przewyższając o 288 tys. ton produkcję roku poprzedniego.

Produkcja masła osiągnęła 171,7 tys. ton, czyli o 7,6 tys. ton więcej niż w roku poprzednim.

Wyrób serów zwiększył się do 96,5 tys. ton, pomimo iż na konserwy mleczne zużytkowano w ubiegłym roku 232 tys. ton wobec 160 tys. ton w roku poprzednim.

Eksport masła w 1956—57 roku utrzymał się mniej więcej na poziomie roku poprzedniego (121,4 tys. ton wobec 122,5 tys. ton w 1955—56 r.), z czego 72,3 proc. zostało skierowane do Anglii.

Eksport serów z Danii wzrósł do 60,2 tys. ton przewyższając wywóz z 1955—56 roku o 6 tys. ton. (M)

SPIS PRZEMYSŁOWY W PAKISTANIE

Według danych ostatniego spisu przemysłowego liczba przedsiębiorstw w Pakistanie, zatrudniających 20 i więcej robotników, wynosi 1 867, a liczba ogólna robotników przekracza 200 tysięcy, z czego na Wschodni Pakistan przypada 343 przedsiębiorstwa i 59,3 tys. robotników, a na Zachodni Pakistan — 1 524 przedsiębiorstw i 145,5 tys. robotników. (M)

CZY NADPRODUKCJA INTELIGENCJI W BUŁGARII

W Bułgarii, co roku opuszcza wyższe uczelnie 5 300 absolwentów. Tyleż samo osób z wyższym wykształceniem nie pracuje w Bułgarii w swoim zawodzie. Ponad 5 000 absolwentów uniwersytetów utrzymuje się z pracy fizycznej. Wielu młodych lekarzy, inżynierów, agronomów wykonuje pracę magazynierów, księgowych czy też kasjerów. Zdarza się, że niektórzy z nich zarabiają na utrzymanie grą w orkiestrze.

Ogólna liczba osób posiadających wykształcenie uniwersyteckie wzrosła w Bułgarii po wojnie przeszło dwukrotnie. Ciekawą stroną tego zjawiska jest fakt, że kadra młodych specjalistów stanowi 2/3 wszystkich pracowników z wyższym wykształceniem.

Niemniej jednak odsetek absolwentów nie pracujących w swoim zawodzie powoli wzrasta. Jakie są tego przyczyny i czy istotnie w Bułgarii występuje zjawisko tzw. nadprodukcji inteligencji?

Stanowisko autorów poruszających te problemy w prasie bułgarskiej przeczy tej ewentualności. Wiele zakładów pracy, a nawet całych resortów, przejawia niechęć do zatrudniania powojennych absolwentów, względnie powierza im stanowiska nie wymagające wyższych kwalifikacji. Uniemożliwia to wielu młodym specjalistom doskonalenie się w zawodzie. Zjawisko to wystąpiło szczególnie jaskrawo z chwilą zniesienia centralnego rozdziału absolwentów między poszczególne resorty, które uprzednio obowiązane były do zatrudnienia absolwentów w podległych sobie przedsiębiorstwach i instytucjach.

Niezależnie od tego, we wszystkich niemal gałęziach gospodarki narodowej znaczną część stanowisk wymagających wyższych kwalifikacji zajmują ludzie nie posiadający odpowiedniego przygotowania teoretycznego.

Jedną z przyczyn niewłaściwego często wykorzystania młodych kadr fachowców jest również fakt, iż niektórzy absolwenci opuszczający obecnie mury uczelni stronią od bezpośredniej pracy w zakładach produkcyjnych, uchylają się od wyjazdu na prowincję, usiłując znaleźć pracę w ministerstwach i centralnych zarządach, w których ilość fachowców jest już najzupełniej wystarczająca.

Rozpoczęta przez rząd w ramach decentralizacji redukcja etatów w administracji, mająca objąć w pierwszym etapie 30 proc. pracowników, może w pewnym stopniu wpłynąć na zatrudnienie nowych absolwentów wyższych uczelni zgodnie z ich kwalifikacjami.

Udział załóg w zarządzaniu

SORIN STRUJAN — Bukareszt

Wielkie sukcesy osiągnięte przez rumuńską klasę robotniczą w rozwoju gospodarki socjalistycznej oraz postęp uzyskany w podniesieniu poziomu życiowego ludności wykazały, że związki zawodowe są organizacją powołaną do łączenia problemu organizowania udziału pracowników w kierowaniu produkcją z zagadnieniem zaspokajania ich interesów materialnych i socjalno - kulturalnych.

Pracownicy mają możność przedstawiania swego punktu widzenia na najważniejsze zagadnienia produkcji przedsiębiorstwa, a mianowicie na plan produkcyjny i finansowy, realizację umów gospodarczych i kooperacji z innymi przedsiębiorstwami, szkolenie kadr, wykorzystanie funduszu płac, jak również na organizację procesu technologicznego dla każdego stanowiska pracy oddzielnie — w celu zwiększenia wydajności pracy, poprawy jakości, obniżenia kosztów własnych i ulepszenia warunków pracy.

Liczne są formy udziału robotników w organizacji produkcji — od narad wytwórczych aż do ustalania i wykonania umów zbiorowych, od rozważań nad planem przedsiębiorstwa, aż do zarządzania funduszem zakładowym.

Duże znaczenie mają narady wytwórcze. Na nich spotykają się wszyscy ci, którzy pracują w zespole, wydziale lub w całym przedsiębiorstwie z właściwymi kierownikami technicznymi i administracyjnymi, aby omawiać podstawowe problemy produkcyjne. Narady wytwórcze formułują wnioski w zakresie usprawnienia pracy, pozwalają robotnikom na ujawnianie braków i błędów popełnionych w produkcji i administracji oraz na wykazanie twórczej inicjatywy, wyrażającej się w składanych wnioskach usprawniających pracę. Narady te dając robotnikom i technikom możność przyzwyczajenia się do kompetentnego rozstrzygania kompleksowych problemów produkcyjnych, spełniają w ten sposób rolę prawdziwej szkoły zarządzania i kierowania socjalistycznym przemysłem przez szerokie masy pracujące.

Narady wytwórcze odbywają się bądź w zespołach, bądź w wydziałach, bądź w całym przedsiębiorstwie. Mogą być też zwoływane dla określonych zawodów, przy czym samo zwołanie wszystkich tych narad oraz ustalenie porządku dziennego może być dokonane przez związek zawodowy lub bezpośrednio przez załogę.

Przywiązując szczególną wagę do narad wytwórczych, jako wyrazu zespołowego rozumu robotników, inżynierów, techników i kierowników gospodarczych, rumuńskie związki zawodowe realizując wytyczne Plenum KC Rumuńskiej Partii Robotniczej (z końca 1956 r.), dotyczące coraz szerszego udziału mas pracujących w kierowaniu życiem politycznym i gospodarczym kraju, podjęły szereg uchwał zwiększających rolę i aktywność narad wytwórczych w działalności przedsiębiorstw.

W związku z tym styczniowe zebranie plenarne Centralnej Rady Rumuńskiej Republiki Ludowej uznało za konieczne rozszerzenie uprawnień narad wytwórczych w tym sensie, że mogą one podejmować uchwały co do takich problemów, których rozstrzygnięcie uzależnione jest wyłącznie od danego kolektywu (zespołu lub wydziału). Wnioski, których realizacja nie może nastąpić siłami zespołu lub wydziału, przedstawiane są do dyskusji radom zakładowym, podejmującym wspólnie z dyrekcją przedsiębiorstwa niezbędne kroki dla wprowadzenia w życie wniosków uznanych za słuszne. Kierownictwo administracyjne jest obowiązane do informowania załogi o przebiegu wykonania złożonych przez nią wniosków.

Równocześnie organa związkowe, których zadaniem jest organizowanie narad wytwórczych, powinny zapewnić ogłaszanie uchwał oraz śledzić za wprowadzeniem w życie wniosków złożonych przez załogę.

Generalna charakterystyka stosunków między dyrekcją przedsiębiorstwa i załogą znajduje wyraz w ich wzajemnej współpracy, opartej na wspólnym celu — zbudowaniu nowego systemu, systemu socjalistycznego. Nie wolno jednak przemilczać sporadycznych wypadków, kiedy poszczególni kierownicy odrywają się od załogi, uciekają się do metod biurokratycznych i tracą zaufanie załogi wskutek wykazania braku troski dla jej potrzeb i życzeń.

Zdając sobie z takich faktów sprawę związki zawodowe jasno określają swoje stanowisko: organa związkowe udzielają swego poparcia tym kierownikom gospodarczym, którzy kierują produkcją z poczuciem odpowiedzialności, którzy czynią wszystko, aby zapewnić zaspokojenie potrzeb robotniczych i którzy podejmują niezbędne środki dla stworzenia warunków pozwalających na pomyślne wykonanie zadań przez każdego robotnika. Równocześnie organa związkowe, jako przedstawiciele szerokich mas robotników, techników, inżynierów i urzędników, powinny zająć stanowcze i pryncypialne stanowisko wobec tych kierowników gospodarczych, którzy zaniedbują swoje obowiązki, stosują metody biurokratyczne, nie radzą się z załogą przedsiębiorstwa oraz lekceważą sugestie, uwagi i doświadczenie pracowników.

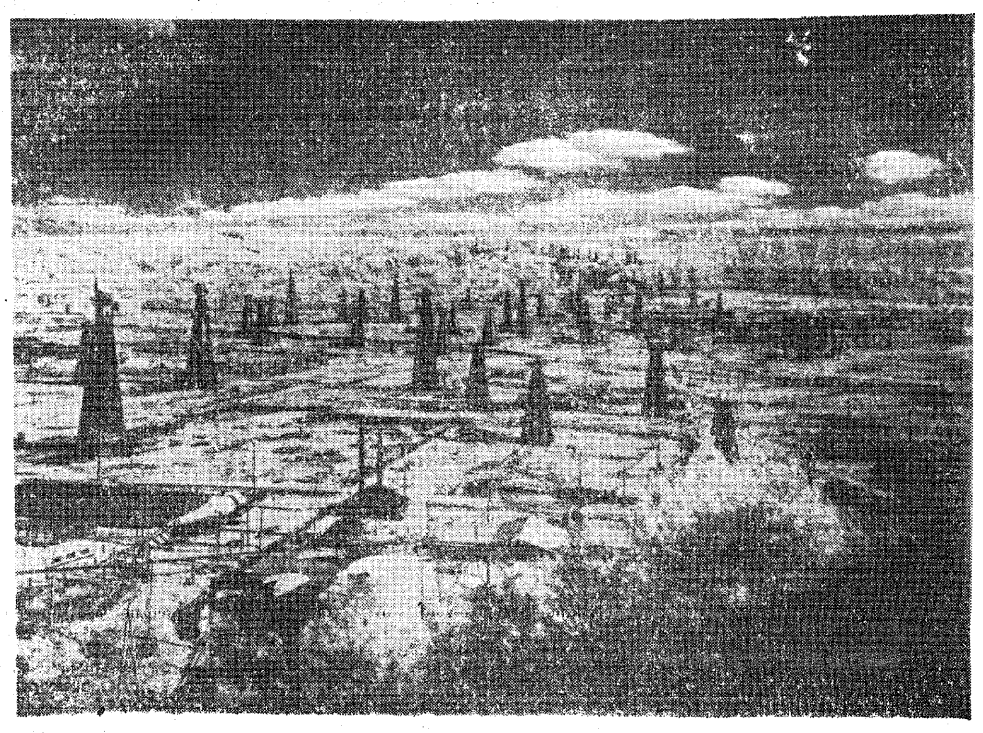
W ostatnich miesiącach ogromnie rozwinęła się inicjatywa pracownicza, co znalazło wyraz w tysiącach wniosków o usprawnienie pracy, złożonych w ramach wielkiej akcji konsultowania się z załogami w sprawie doświadczalnego wprowadzenia nowego systemu premiowania. Związki zawodowe biorą aktywny udział w dyskusjach toczących się nad nowym systemem premiowania, jak również nad nowymi przepisami dotyczącymi przyznawania nagród, mających wzmóc zainteresowanie zatrudnionych w osiąganiu lepszych wyników produkcyjnych.

Inną drogą, która pozwala na udział pracowników w organizacji i kierowaniu produkcją, są okresowe dyskusje, prowadzone przy zawieraniu umów między reprezentującymi pracowników związkami zawodowymi a dyrekcjami przedsiębiorstw, jak również przy składaniu sprawozdań z wykonania tych umów przez obie strony.

Oparte na złożonych przez robotników wnioskach umowy zbiorowe przewidują kroki, jakie powinna przedsięwziąć administracja w celu zapewnienia normalnego rozwoju produkcji, oraz środki materialne, które powinny być postawione do dyspozycji przedsiębiorstw jako wynik wykonania planu produkcyjnego — w celu poprawy warunków pracy i życia załogi. Z drugiej strony umowy uwzględniają obowiązki przypadające na robotników w związku z wykonywaniem zadań produkcyjnych przedsiębiorstwa. W ten sposób umowy obejmują pełny program pracy związków zawodowych związany z koniecznością zjednoczenia załogi przedsiębiorstwa w pracy nad wykonaniem i przekroczeniem planu produkcyjnego oraz związany z wszechstronnym zaspokojeniem potrzeb robotników i urzędników.

Ścisły związek między wynikami produkcyjnymi i warunkami życia robotników uwydatnia się silnie w sposobie zasilania i wydatkowania funduszu zakładowego, tworzonego corocznie dla zwiększenia materialnego zainteresowania robotników w osiąganiu najlepszych wskaźników ekonomicznych. Zasilany kwotami przyznawanymi za wykonanie podstawowych wskaźników ekonomicznych (wykonanie planu, wzrost wydajności pracy, obniżka kosztów własnych, dostarczenie produkcji towarowej), jak również poważną częścią ponadplanowego zysku, fundusz zakładowy wykorzystywany jest na budowę mieszkań pracowniczych, stołówek, instytucji o charakterze socjalno - kulturalnym itp. Program wykorzystania funduszu zakładowego ustalany jest wspólnie przez przedstawicielstwo robotników i dyrekcję przedsiębiorstwa.

Liczne formy udziału szerokich mas pracujących w zarządzaniu i organizowaniu produkcji oraz stale rosnąca aktywność działających w tym kierunku związków zawodowych są ważkimi czynnikami realizacji wytyczonego przez partię programu, zakładającego rozwój gospodarki narodowej i systematyczny wzrost poziomu życiowego ludności. Inicjatywa i zdolności twórcze mas pracujących znajdują tutaj szerokie pole działalności dla budowy materialnej podstawy socjalizmu.



Las szybów naftowych w rumuńskim zagłębiu naftowym.

Kreacja kapitału w krajach zacofanych

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

ludności a podażą dóbr konsumpcyjnych. Gdyby proces ten był nie kontrolowany mógłby wyrządzić bardzo poważne szkody. W przypadku, gdy państwo kieruje gospodarką, może go wykorzystać jako źródło finansowania wzrostu, nie dopuszczając aby płace realne zbyt szybko wzrastały. Stosunek między płacami a wzrostem dochodu będzie zależał od tempa inwestycji, jakie narzuciło państwo na skutek prowadzenia określonej polityki gospodarczej.

Im tempo wzrostu będzie wyższe, tym spożycie będzie mniejsze. Sposób realizacji będzie różny, opierać się będzie jednak na zasadzie: im nieopłacone nakłady pracy na wzrost będą wyższe, tym proces ten będzie mógł szybciej przebiegać.

Stan taki wywołuje pewne określone konsekwencje, przede wszystkim o charakterze społecznym, a także ekonomicznym. Można to sformułować: im kraj jest bardziej zacofany i im większe tempo wzrostu narzucone jest przez politykę gospodarczą państwa, tym zasięg instytucji demokratycznych (zarówno gospodarczych jak i społecznych) jest mniejszy.

Wydaje się wątpliwe, aby można było osiągnąć szybkie tempo wzrostu w kraju zacofanym w państwie demokratycznym, a więc państwie słabym, nie zdolnym do realizacji nacisku na społeczeństwo.

Dalszym źródłem rozwoju gospodarczego jest wykorzystanie możliwości produkcyjnych istniejącego potencjału gospodarczego. Część z zakładów produkcyjnych zostanie przejęta przez państwo drogą nacjonalizacji. Będzie ono mogło rozszerzyć w nich produkcję, dlatego że zwiększy się popyt — państwo stanie się jednym z głównych odbiorców dóbr. Podaż będzie mogła być w pierwszym okresie zwiększona bez przeprowadzenia inwestycji na większą skalę, gdyż każde przedsiębiorstwo jest w stanie rozszerzyć swą produkcję. Wprawdzie nie będzie ono pracowało wtedy w optymalnych warunkach, jego koszty wzrosną, ale dla państwa ważne jest w tej sytuacji przede wszystkim zwiększenie podaży. Również zakłady, które pozostaną w rękach indywidualnych przedsiębiorców będą mogły być z wyżej podanych powodów rozszerzone. Rozpoczęcie procesu rozwoju w oparciu o źródła wewnętrzne pozwala na szybki wzrost gospodarczy, który po pewnym czasie zacznie dodatnio i kumulatywnie oddziaływać na gospodarkę.

Mimo podkreślenia, że decydującym czynnikiem wzrostu gospodarczego są źródła wewnętrzne, nie należy abstrahować od źródeł zagranicznych. Mogą one odegrać poważną rolę pod warunkiem, że zostaną skoncentrowane w rękach państwa. Z tego punktu widzenia najdogodniejszą formą mogłyby być pożyczki czy darowizny, którymi dysponowałoby państwo. Przeznaczenie ich zależne byłoby od konkretnej polityki gospodarczej państwa. Inwestycje zagraniczne bezpośrednie miałyby tylko o tyle sens, o ile współudziałowcem byłoby państwo. Możliwości tutaj są duże; spółki akcyjne, koncesje itd.

Z tego co powiedziano niedwuznacznie wynika, że bez państwa, bez jego mobilizacyjnej roli, proces wzrostu byłby bądź niemożliwy, albo — co na jedno wychodzi — przeciągany w nieskończoność.

Opisany wyżej model polityki gospodarczej odnosi się w mniejszym lub większym stopniu do wszystkich krajów zacofanych.

Czy wobec tego nie ma innego sposobu wyjścia z zacofania, jak bardzo szybki rozwój przemysłu, w pierwszym rzędzie, produkcji środków produkcji? Innymi słowy, czy nie można jednocześnie rozwijać przemysłu i rolnictwa, co zapewniłoby zwiększoną podaż dóbr konsumpcyjnych.

Odpowiedź na to pytanie jest bardzo skomplikowana i zależy od kilku czynników. Nie wdając się w szersze omówienie tego problemu, można w sposób dosyć schematyczny powiedzieć tak: w kraju zacofanym, w którym istnieje już pewien przemysł, a przyrost ludności jest niewielki nie — moim zdaniem — nie stoi na przeszkodzie, aby rozwijać jednocześnie przemysł i rolnictwo. Wprawdzie rozwój nie będzie wtedy szybki, ale inne korzyści będą kompensowały jego tempo. Nie nastąpi wówczas pogorszenie warunków materialnych społeczeństwa, lecz ich pewna poprawa. Możliwe będzie znaczne rozszerzenie swobód demokratycznych; politycznych i gospodarczych. Szczególnie pomocną w tym zakresie instytucją społeczno-ekonomiczną może być spółdzielczość.

Jednakże w tych krajach zacofanych gospodarczo, w których problem ludnościowy jest szczególnie ostry (a takich jest większość), równoczesny i częściowo równomierny rozwój przemysłu i rolnictwa wydaje się trudny, bądź wręcz niemożliwy. Duży przyrost naturalny, przy stosunkowo niewielkim przyroście produkcji pochłania całą dodatkową produkcję. Oznacza to względne pogorszenie warunków gospodarczych w stosunku do innych rozwijających się krajów.

Nie przekreślając drogi jednoczesnego rozwoju przemysłu i rolnictwa, wydaje się, że dla większości krajów zacofanych jest ona nie do przyjęcia.

JERZY KLEER

O RENTOWNOŚCI EKSPORTU

EDWARD DĘBSKI

W prasie pojawiło się ostatnio szereg artykułów w sprawie ekonomicznych badań opłacalności eksportu.

Poważne różnice zdań na ten temat, płynność metodologii i rozbieżność wyprowadzonych przez różnych ekonomistów i techników wskaźników, dotyczących tych samych eksportowanych artykułów jest niepokojąca, może bowiem spowodować, że w tej tak ważnej dziedzinie naszej gospodarki narodowej będziemy nadal postępować raczej na ślepo, bez dostatecznego rozeznania korzyści względnie strat, jakie nam eksport przynosi.

Przykładem trudności w znalezieniu właściwej metody ustalania tej opłacalności może służyć artykuł J. Czarnockiego, zamieszczony w nr. 34/57 „Życia Gospodarczego". Autor wywody swoje opiera na wskaźniku tzw. „efektywności dewizowej netto", który ma wyrażać „stosunek kosztów przerobu w złotych do zysku dewizowego za przerób w dolarach". I to mimo że wskaźnik ten w rzeczywistości wyraża nie stosunek kosztów przerobu do zysku dewizowego, lecz stosunek sumy kosztów przerobu z kosztami takich materiałów, które nie są „przedmiotem obrotu międzynarodowego" (np. buraków przy produkcji cukru) — do uzysku dewizowego netto (który nie jest zresztą równoznaczny z zyskiem).

Już chociażby to, że wskaźniki „netto" zamykają się w granicach od około 8 zł/$ do 200 zł/$ wskazuje, iż posługując się takimi wskaźnikami bardzo trudno porównywać rentowność eksportu i ustalać hierarchię tej rentowności, co jest przecież niezbędne przy planowaniu handlu zagranicznego.

Zilustrujmy przydatność omawianego wskaźnika na przykładzie liczbowym.

Porównywamy rentowność dwóch eksportowanych towarów. Do produkcji pierwszego należy zużyć niewiele surowców i materiałów dewizowych, natomiast dużo robocizny i materiałów wyłączonych z obrotu międzynarodowego; przy produkcji zaś drugiego towaru sprawa ta przedstawia się wręcz odwrotnie.

Zakładamy, że koszt produkcji wraz z amortyzacją (bez oprocentowania nakładów inwestycyjnych), liczony w dewizach za surowce i materiały mogące być przedmiotem obrotu międzynarodowego oraz w złotych zawierających wszelkie inne koszty, czyli koszt produkcji „brutto" wynosi: dla pierwszego towaru $K_1 = 300$ zł + 2$, dla drugiego towaru $K_2 = 20$ zł + 10$.

Uzysk (względnie osiągana cena w dewizach) wynosi: dla pierwszego towaru $D_1 = 17$$, dla drugiego towaru $D_2 = 14$$.

Nakłady inwestycyjne na jednostkę produkcji wynoszą: dla pierwszego towaru $I_1 = 1\,500$ zł, dla drugiego towaru $I_2 = 1\,200$ zł.

Wskaźnik tzw. „efektywności dewizowej netto" (stosunek kosztu produkcji w złotych zmniejszony o koszt surowców będących w obrocie międzynarodowym — do wartości w dewizach zmniejszonej o ten sam koszt surowców będących w obrocie międzynarodowym) wyniesie więc dla pierwszego towaru $Kp_1 : Dn_1 = 300$ zł : 15$ = 20 zł /$ i dla drugiego towaru $Kp_2 : Dn_2 = 20$ zł : 4$ = 5 zł/$. Wynikałoby stąd, że rentowność eksportu drugiego towaru (porównywana tym wskaźnikiem) jest rzekomo czterokrotnie wyższa niż pierwszego. Wskaźnik zaś „brutto" wynosi: $K_1 : D_1$ = (300 zł + 2$) : 17$ = (17,6 zł + 0,118 $) $ dla pierwszego towaru i $K_2 : D_2$ = (20 zł + + 10$) : 14$ = (1,43 zł + 0,715$) $ dla drugiego towaru.

Rentowność eksportu obu tych towarów mogłaby być zaledwie jednakowa (jeżeli pominąć koszty oprocentowania nakładów inwestycyjnych), gdyby zachodziło równanie: 17,6 zł + 0,118$ = 1,43 zł + + 0,715 $, a więc przy kursie: 1$ = 27 zł.

Wobec tego jednak, że kurs przeliczeniowy dolara jest, jak wiadomo wyższy, nie można mówić o równaniu, lecz raczej o nierówności 17,6 zł — 0,118$ < 1,43 zł — 0,715 $, z czego wynika że rentowność eksportu pierwszego towaru jest wyższa, bowiem koszty własne na uzyskanie jednego dolara są niższe.

Z przykładu tego należy wyciągnąć wniosek, że wskaźnik „netto" nie stanowi „pewnej formy modyfikacji wskaźnika efektywności brutto i nie tylko nie może „w sposób prosty i dostatecznie obiektywny zobrazować opłacalności produkcji eksportowej", lecz, przeciwnie, może skazić i często rzeczywiście skaża wyniki analiz ekonomicznych dotyczących rentowności eksportu.

Analizując konkretne przykłady możemy się przekonać, że hierarchia rentowności eksportu ustalona na podstawie wskaźnika „netto", jest nieprawidłowa. Tylko bowiem wtedy, gdy do produkcji porównywanych towarów eksportowych zaangażowane są mniej więcej proporcjonalne wkłady dewizowe i złotowe, rozbieżności między wskaźnikami „netto" i „brutto" maleją, a wyniki porównawcze, w odniesieniu do hierarchii rentowności eksportu, mogą być nawet zbieżne.

Trudno przypuszczać, aby zwolennicy wskaźnika „netto" wyprowadzili go ze wskaźnika „brutto" w oparciu o równanie (K : D) — — [(k — z) : (D — d)] = Kp : Dn (gdzie z = złotowe koszty surowców będących w obrocie międzynarodowym, a d = te same koszty, ale w dewizach), gdyż takiego błędnego działania algebraicznego nie można by usprawiedliwić istniejącym „dość dowolnym układem cen na surowce i materiały", rzekomo uniemożliwiającym stosowanie wskaźnika „brutto".

Wskaźnik ten powstał raczej wskutek potraktowania go jako wskaźnik zupełnie samodzielny i niezależny od wskaźnika „brutto". Wychodzono bowiem z założenia, że można go obliczyć jako stosunek wyłącznie kosztów krajowych przerobu do uzysku dewizowego co, jak wskazano wyżej, również nie jest słuszne.

Wskaźnik „netto" mógłby być słuszny tylko przy założeniu, że koszty własne równe są uzyskowi dewizowemu, czyli K = D, bo tylko wtedy z obu części tego równania możemy wyrugować jednakowe wkłady dewizowe. Przy takim wszakże założeniu akumulacja (względnie zysk) na produkcji musiałaby być zerową, a raczej nawet ujemną, gdyż uzysk dewizowy nie pokryłby nawet kosztów oprocentowania nakładów inwestycyjnych. Założenie zerowej akumulacji oznaczałoby stałe kurczenie się środków na reprodukcję rozszerzoną, na postęp techniczny, na podniesienie stopy życiowej itd., a taka działalność eksportowa zubożałaby tylko naszą gospodarkę narodową.

Wynika stąd, że musi zachodzić nie równanie K = D, lecz nierówność K < D lub akumulacja A = D — K, porównywanie zaś wskaźnikiem „netto" ekonomicznej efektywności eksportu zakłada z góry (nie ujawniając tego) nierentowność eksportu.

Trzeba dodać, że metody otrzymywania omawianego wskaźnika są tak różne i płynne, że tylko dwie wspólne pozycje, jakie znalazły się w omawianym artykule oraz w artykule M. Bartnickiego i A. Kaufmana [1]) wykazują we wskaźniku „netto" znaczne różnice, np. przy węglu 8 zł za dolara i 11,3 zł za dolara.

Jak z przytoczonych rozważań wynika, wskaźnikiem „netto" nie da się dowieść, że „a jednak — eksport maszyn", jak chce autor omawianego artykułu.

Dla racjonalnego planowania eksportu konieczne jest operowanie wskaźnikami, które ująć należy w tabelę podobnie, jak to czyni autor artykułu, lecz sporządzoną nie na podstawie obliczonego wskaźnika „netto", lecz właśnie „brutto".

Podzielając zdanie autora artykułu, że w analizach należy uwzględniać również poniesione nakłady inwestycyjne, uważam, że dla porównania rentowności eksportu najwłaściwszy będzie wskaźnik syntetyczny E_{db} w odniesieniu do uzysku dewizowego brutto, tj. wskaźnik E_{db} = (K : D) + (Iq : D) = (Σk : D), gdzie Iq oznacza koszt oprocentowania nakładów inwestycyjnych obliczony według stawki 7% rocznie, a Σk — ogólne koszty własne produkcji (wraz z amortyzacją, oprocentowaniem nakładów inwestycyjnych, kosztami transportu, surowców itd.). Koszty te dzieli się na koszty dewizowe i złotowe, co pozwala w znacznym stopniu wyeliminować trudności istniejące wskutek niewłaściwego układu cen na naszym rynku krajowym, gdyż koszty materiałów i surowców, które są przedmiotem obrotów międzynarodowych, liczymy w tym wskaźniku według cen światowych w dewizach.

Dla przytoczonych wyżej przykładów wskaźnik ten wyniesie:

a) dla pierwszego towaru:

E_{db_1} = 17,6 zł + 0,118 $ + + (1 500 zł x 0,07) : 17 $ = 23,8 zł + 0,118 $ = 27,34 zł/$ [2])

b) dla drugiego towaru:

E_{db_2} = 1,43 zł + 0,715 $ + + (1 200 zł x 0,07) : 14 $ = 7,43 zł + 0,715 $ = 28,88 zł/$

Wyliczenie to potwierdza poprzednie wyniki, świadczące o wyższej rentowności eksportu pierwszego towaru, przy czym im wyższy jest kurs przeliczeniowy dolara, tym większa będzie różnica na jego korzyść.

Jakkolwiek całkowicie podzielam pogląd autora artykułu, że „wyłączne porównywanie wskaźników efektywności nie może jeszcze tworzyć pełnej podstawy do wnioskowania o ekonomicznej opłacalności różnych kierunków produkcji eksportowej", uważam jednak, że planowanie handlu zagranicznego powinno bazować na tabeli wskaźników rentowności. Należy zatem w myśl powyższych wskazań gruntownie przeanalizować ogólne koszty własne produkcji wszystkich eksportowanych artykułów (pożądane są również wskaźniki dla artykułów importowanych w celu ustalenia kierunków produkcji antyimportowej) i stworzyć tablicę wskaźników rentowności według wzoru: E_{db} = = Σk : D.

Udostępnienie takiej tabeli zakładom przemysłowym powiąże je ściślej z eksportem, gdyż kierownictwo zakładu i rada robotnicza może najwłaściwiej skorygować te wskaźniki, a ponadto załoga zakładu przemysłowego, dopingowana właściwie ustawionymi eksportowymi bodźcami ekonomicznymi, będzie w stanie obniżać koszty produkcji, zmieniając i urealniając rentowność poszczególnych eksportowanych artykułów przemysłowych.

Jeżeli dodamy do tego możliwie największe wyeliminowanie wszelkiego zbędnego pośrednictwa, wszelkich hamulców słusznej i pożytecznej inicjatywy, zakładów przemysłowych, jeśli ograniczymy działalność organów centralnych do niezbędnej koordynacji, a ponadto (może również przy pomocy bodźców ekonomicznych) uaktywnimy nasze placówki handlowe zagraniczne, aby dawały analizy rynków międzynarodowych, to wtedy potrafimy usprawnić, właściwie zaplanować nasz handel zagraniczny i wydatnie zwiększyć korzyści, jakie z tego źródła przypadną gospodarce narodowej.

[1]) „Przegląd Techniczny" Nr 14/57 str. 550.

[2]) Dolar policzono wg kursu: 1 dol. = 30 zł.

Zależność krajów kapitalistycznych od koniunktury USA

Zależność świata kapitalistycznego od fluktacji koniunkturalnych w gospodarce USA, jaka daje się obserwować od końca pierwszej wojny światowej, ma swoje główne źródło w poważnej roli, przypadającej amerykańskiemu handlowi zagranicznemu w obrotach na światowym rynku kapitalistycznym. Od 1941 r. USA, zdystansowawszy Wielką Brytanię, zajmują pierwsze miejsce pod względem udziału w tych obrotach. W 1955 r. udział USA w obrotach świata kapitalistycznego wyniósł 15% (w imporcie światowym 13% a w eksporcie 17%), podczas gdy Wielka Brytania uczestniczyła w tych obrotach w 11%, a następnie w kolejności Niemcy zachodnie w 7%.

Wprawdzie handel zagraniczny posiada dla gospodarki amerykańskiej znaczenie raczej marginesowe i kształtuje się na bardzo niskim poziomie w stosunku do dochodu narodowego (przeciętnie 3% — 4,5% produktu narodowego brutto USA) tym niemniej niektóre gałęzie gospodarki USA są od niego w znacznym stopniu uzależnione.

W przenoszeniu fluktacji gospodarki USA na resztę świata kapitalistycznego istotną rolę odgrywa eksport do Ameryki, który na pewnych odcinkach jest bardzo wrażliwy na te fluktacje. Ponieważ stanowi on główne źródło zaopatrzenia innych krajów w dolary, tym samym w praktyce określa on, zdolność importową tych krajów zwłaszcza w stosunku do USA. A zatem zmiany w imporcie USA, wywołane zmianami koniunkturalnymi, odbijają się z kolei również na ich własnym eksporcie, od którego znowu jest uzależniony w poważnym stopniu szereg gałęzi gospodarki amerykańskiej. W ten sposób import amerykański jest czynnikiem rozszerzającym fluktacje gospodarki amerykańskiej na resztę świata kapitalistycznego, a jednocześnie czynnikiem pogłębiającym te fluktacje w USA.

O stopniu zależności poszczególnych krajów kapitalistycznych od koniunktury amerykańskiej decyduje z jednej strony stopień ich zależności od importu amerykańskiego, z drugiej zaś stopień wrażliwości tego importu na wahania koniunkturalne w USA.

Do najbardziej uzależnionych od importu amerykańskiego należą kraje kontynentu amerykańskiego. Najwyższy udział eksportu do USA w globalnym eksporcie wykazuje Panama (97%) i Kolumbia (75%). W pozostałych krajach udział ten wynosi co najmniej 30%, a w większości z nich ponad 50% — z wyjątkiem Urugwaju i Argentyny, gdzie kształtuje się on na poziomie 8% względnie 12% globalnego eksportu.

Jeśli chodzi o kraje położone poza kontynentem amerykańskim, to najbardziej zależne od importu USA są Filipiny (62% globalnego eksportu) oraz Irak (60%), a w dalszej kolejności Indochiny, Angola, Złote Wybrzeże, Indonezja, Kenia, Kongo belgijskie i Japonia, gdzie udział eksportu do USA przekracza 20% globalnego eksportu.

Spośród krajów Europejskiej Organizacji Współpracy Gospodarczej przodują pod tym względem Turcja, Grecja, Szwajcaria, Islandia i Włochy (10% — 20% globalnego eksportu). Cała ta strefa wykazuje udział eksportu do USA w wysokości 6% jej globalnego eksportu.

Jeśli chodzi z kolei o wrażliwość importu amerykańskiego na fluktacje koniunktury w USA, to przede wszystkim istotny jest fakt, że ponad 80% tego importu stanowią surowce, półfabrykaty i produkty żywnościowe. W niektórych przypadkach zapotrzebowanie USA jest w znacznym stopniu pokrywane przez import. I tak pokrywa on niemal w 100% zapotrzebowanie na kauczuk, cynę, kawę, kakao, ponad 80% zapotrzebowania na nikiel, mangan, chrom i inne metale nieżelazne, oraz na papier gazetowy, a ponad 50% zapotrzebowania na cukier, wełnę i ołów. Ponadto import odgrywa poważną rolę w zaspokajaniu zapotrzebowania na rudę żelazną (ok. 20%) i naftę (13%).

Zakupy amerykańskie niektórych z tych produktów na rynku światowym absorbują poważną część odnośnego eksportu światowego jak np. ok. 65% światowego eksportu kawy, 40% cukru trzcinowego, kakao i kauczuku, ok. 25 wełny itd., a spośród surowców mineralnych ok. 70% niklu, 60% ołowiu, 45% miedzi, 40% cyny, ok. 20% rudy żelaznej i nafty. Ponadto np. import papieru gazetowego do USA pochłania ok. 40% światowego eksportu tego artykułu. Należy przy tym podkreślić, że eksport światowy wielu spośród powyższych produktów obejmuje poważną część światowej produkcji tych artykułów. Obejmuje on np. niemal 100% światowej produkcji kauczuku, ponad 90% światowej produkcji cyny, niklu i kakao, 70% kawy, 64% wełny, 45% miedzi, 23% nafty itd. Wysoki udział zakupów amerykańskich w eksporcie światowym tych produktów oznacza zatem, że USA pochłaniają jednocześnie znaczną część światowej produkcji tych artykułów.

Według obliczeń amerykańskich tzw. współczynnik wrażliwości importu amerykańskiego na zmiany produkcji przemysłowej w USA w przekroju ostatnich 30 lat wynosił 0,85 jeśli chodzi o realną wartość importu, a 1,55 jeśli chodzi o jego wartość nominalną.

Znaczy to, że spadkowi wskaźnika produkcji przemysłowej np. o 10% odpowiadał spadek importu pod względem woluminu o 8,5% a pod względem wartości o 15,5% (to ostatnie pozostaje w związku ze spadkiem cen, towarzyszącym recesji koniunktury). Jeśli chodzi o poszczególne grupy produktów importowych, to współczynnik ten wynosił w odniesieniu do surowców i półfabrykatów przemysłowych 1,1 (lub 1,75 w wartości nominalnej), do produktów gotowych 0,75 (lub 1,15), a do surowców żywnościowych 0,05 — 0,1 (lub 0,8).

Według tych samych obliczeń w skali geograficznej najwyższy współczynnik wrażliwości na zmiany importu amerykańskiego wykazuje strefa funta sterlinga (z wyłączeniem W. Brytanii). Wynosi on tu bowiem 1,6, czyli że np. spadkowi globalnego importu amerykańskiego o 10% odpowiada spadek tegoż importu z tej strefy o 16%. Sytuacja tej grupy, do której można ponadto zaliczyć niektóre kraje Ameryki łacińskiej (Boliwia, Chile, Meksyk i Peru) jest uwarunkowana tym, że przedmiotem eksportu tych krajów do USA są głównie surowce przemysłowe zwłaszcza te, które spotykają się z konkurencją surowców zastępczych jak np. cyna i niektóre inne metale, kauczuk, wełna itd.

W dalszej kolejności znajdują się Wielka Brytania (współczynnik wrażliwości 1,3), oraz kraje Europy zachodniej (1,2), tzn. kraje eksportujące do USA głównie wyroby gotowe — przy czym z tej grupy najbardziej wrażliwa jest W. Brytania ze względu na swój eksport włókienniczy do USA natrafiający na silną konkurencję rodzimego przemysłu amerykańskiego.

W stosunkowo najmniejszym stopniu ulegają wpływom koniunktury w USA kraje Ameryki łacińskiej (z wyjątkiem wymienionych powyżej) oraz Kanada, jako kraje eksportujące do USA głównie artykuły żywnościowe oraz takie surowce przemysłowe, które nie podlegają znaczniejszym zmianom koniunkturalnym w popycie (np. nafta, nikiel, papier gazetowy).

Zagadnienie zależności świata kapitalistycznego od fluktacji koniunkturalnych w USA stało się w ostatnich latach przedmiotem dość żywego zainteresowania ekonomistów w krajach kapitalistycznych. Złożył się na to m. in. fakt, że w przeciwieństwie do wszystkich recesji i kryzysów w USA od końca pierwszej wojny światowej do r. 1948/49 włącznie, recesja amerykańska w r. 1953/54 nie wywarła niemal żadnego wpływu na przebieg koniunkturalny w innych krajach kapitalistycznych, a zwłaszcza w krajach uprzemysłowionych. Badania podjęte na ten temat, np. we francuskim „Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques", usiłują wyjaśnić to zjawisko w następujący sposób.

Przede wszystkim, w strukturze importu amerykańskiego obserwuje się długofalową tendencję w kierunku zmniejszania się wagi importu produktów wrażliwych na fluktacje koniunkturalne, na rzecz importu produktów mniej czułych na nie. W stosunku do lat 1926-30 udział surowców przemysłowych wrażliwych na fluktacje koniunktury w globalnym imporcie USA zmniejszył się z 52% do 42%, zaś udział produktów gotowych z 16% na 12%, podczas gdy udział produktów spożywczych i surowców nie wrażliwych wzrósł z 20% do 34%. Tłumaczy się to wzrostem stopy życiowej jak i rozwojem własnej bazy surowcowej w USA zwłaszcza w zakresie surowców syntetycznych.

Z drugiej strony, jak wynika z tych badań, w „reszcie" świata kapitalistycznego dokonuje się pewna ewolucja w kierunku wzrostu znaczenia czynników, mogących kompensować wpływ zmian w imporcie amerykańskim na sytuację gospodarczą odnośnych krajów. Wymienia się tu w szczególności pozycje usługowe w bilansach płatniczych oraz specyficzne dla ostatniego okresu źródła zaopatrywania się tych krajów w dolary poza eksportem do USA, mianowicie amerykańskie transfery dolarowe w ramach tzw. pomocy gospodarczej i wojskowej, które w istocie służą utrzymaniu popytu za granicą na amerykańskie artykuły eksportowe. Ponadto rozszerzeniu się ostatniej recesji amerykańskiej na resztę świata przeciwdziałały takie czynniki stabilizacji gospodarczej, jak stosunkowa stabilność cen na rynku światowym, dość mocna sytuacja walutowa poszczególnych krajów oraz większe możliwości zastąpienia rynku amerykańskiego przez inne rynki na odcinku eksportu tych krajów.

Powyższe badania przeprowadza się pod kątem przewidywań wpływu, jaki wywrze na świat kapitalistyczny zarysowująca się od pewnego czasu ponowna recesja koniunktury amerykańskiej. Przewidywania te na ogół liczą się z tym, że nowa recesja na pewno nie przejdzie dla „reszty" świata kapitalistycznego w sposób tak niedostrzegalny, jak to miało miejsce w latach 1953/54 dzięki specyficznym czynnikom działającym w tym okresie. Tym niemniej przeważa zdanie, że wpływ tej recesji prawdopodobnie nie będzie tak silny jak w latach międzywojennych lub w latach 1948/49. (sz)

Kronika morska

JESZCZE O FRACHTACH

Ostatnio (Ż.G. nr 43) donosiliśmy o krachu na rynku frachtów morskich — o tak gwałtownym spadku stawek frachtowych, że ledwie najnowocześniejsze statki są w stanie podjąć się przewozu towarów masowych bez straty. Koszt własny przewozu węgla z Hampton Roads do jednego z wielkich portów zachodnio - europejskich takim nowoczesnym statkiem wynosi 27 sh za tonę. Na tej wysokości utrzymywała się stawka frachtowa przez kilka tygodni z małymi wahaniami in plus, a także, w jednym przypadku, o 2 szylingi in minus. Koszt własny przewozu statkiem starszego typu wynosi 41—44 sh. Te wszystkie odpadły więc z konkurencji, wycofano je z eksploatacji lub sprzedano na złom. Gdy więc w 3 dekadzie października zaczęły stawki zwyżkować, to zapewne w dużym stopniu przyczyniła się do tego znacznie zmniejszona podaż tonażu. Poza tym jesień jest zawsze bardziej ożywionym sezonem żeglugowym. W końcu należy też zauważyć, że dochodowość statku w zimie, w okresie sztormów, jest o kilka procent mniejsza, gdyż niższa zimowa linia zanurzenia nie pozwala na pełne wykorzystanie nośności. Żadne towarzystwo asekuracyjne nie wypłaci w razie awarii odszkodowania, gdy statek był przeładowany powyżej marki zimowej.

Wszystkie te przyczyny wywołały na rynku frachtowym zwyżkę stawek o 15 — 25%, przejściowo nawet o 40%. Łatwo zauważyć, że nawet 50% zwyżka nie wystarczy dla statków starszego typu. Trampów nowoczesnych dla przewozu ładunków suchych jest zaledwie 18% — więc kryzys w żegludze trampowej trwa nadal.

ZATRUDNIENIE NASZYCH TRAMPÓW

Wszystko wyżej powiedziane odnosi się do przewozów transoceanicznych, a my trampów oceanicznych nie mamy. Lecz nie ulega chyba wątpliwości, że zmniejszenie zarobków wielkich trampów oddziaływa silnie na nasz mały rynek trampowy. W okresie silnej koniunktury frachtowej, nie jeden z trampów średniej wielkości mógł puścić się w dalszy rejs i stosunkowo dobrze zarobić. Przez to zmniejszała się podaż tonażu na naszym małym rynku frachtowym i stawki były wysokie. Dziś podaż tonażu jest wielka, a kończy się sezon przewozów drewna i za miesiąc zaczną zamarzać porty północno - szwedzkie, fińskie i częściowo wschodnio - bałtyckie, radzieckie. Tym samym popyt na tonaż zmniejsza się z dnia na dzień.

Innego rozwiązania szuka nasza Polska Żegluga Morska (PŻM), zatrudniająca przeważnie trampy. Dyrektor Małecki planuje zatrudnienie kilku naszych trampów na stałe przez uruchomienie rejsów między obcymi portami. Szczególnie poważną możliwość zarobkowania dla naszych trampów widzi w rejonie Morza Śródziemnego, a także na morzach Indii i Indonezji, wszystko bez zawijania do portów polskich. Musiałoby to być połączone z otwarciem własnych firm maklerskich w tych rejonach, z przeniesieniem rodzin marynarzy zatrudnionych tam na stałe itd. W ogóle jest to bardzo poważne przedsięwzięcie z mało doświadczonymi załogami i ze słabo obytym zagranicą aparatem handlowym. Nazywa się to szumnie „Flota PŻM na właściwej drodze" (Ster 37/57) w czasie, w którym polska flota przewozi zaledwie 15% (i to częściowo liniowcami) towarów masowych polskiego handlu zagranicznego w eksporcie i imporcie łącznie. Coś tu najwyraźniej nie gra: albo nasz handel zagraniczny nie może, przy transakcjach handlowych na 11 mln ton towarów masowych rocznie, zapewnić naszej flocie trampowej wykorzystanie jej zdolności przewozowej wynoszącej około 1,5 mln ton, albo flota ta z powodu nieodpowiedniego tonażu statków nie może się podjąć wykonania zadań stawianych przez handel zagraniczny.

Rozwój naszej floty trampowej oparto na kilku jednostkach przedwojennej Żeglugi Polskiej, wśród których największą była s/s „Wisła", r. 1928. Przed wojną, ze swoją 5100 DTW nośnością, udawała czasem transatlantyk, bądź jako pomocniczy liniowiec, bądź też woziła węgiel do Argentyny a stamtąd zboże do Zachodniej Europy. Jeszcze dziś w r. 1957 jest to największa jednostka PŻM, ale zasięgiem swym nie wytrzymuje obecnie konkurencji nawet na Morze Śródziemne. W latach powojennych wzięto do eksploatacji kilka statków typu „Sołdek" nowych lecz z przestarzałym wyposażeniem, których przydatność jest ograniczona do Bałtyku. Także najnowsze, nieco większe nabytki z lat 1954/55 nie mogą być nawet w ich klasie zaliczone do nowoczesnych, a ich zasięg kończy się praktycznie na zatoce Biskajskiej, Irlandii i Bergen w Norwegii.

Wszystko to oznacza, że flotą trampową rozbudowywano i rozbudowuje się jeszcze według planów przedwojennych, nastawionych na przewozy po Bałtyku i do portów zachodniej Europy. Tymczasem handel zagraniczny już od kilku lat sygnalizuje, że nie może dostać na rynkach europejskich dostatecznych ilości surowców dla naszego rozbudowanego przemysłu. Już od kilku lat, podobnie jak reszta Europy z wyjątkiem ZSRR, sprowadzamy rudę z Chin, Indii, Brazylii, fosfaty z północnej Afryki, apatyty z Murmańska, zboże z tamtej półkuli itd. Do tych przewozów nie mamy ani jednego odpowiedniego statku, nawet w planie najbliższych lat.

FLOTA INSTRUMENTALNA CZY ZAROBKOWA

Flota „instrumentalna" to taka, która służy bezpośrednio własnej gospodarce narodowej, która zabezpiecza wymianę towarową między Polską i jej kontrahentami przez porty polskie. Flota „zarobkowa" to w skrajnym przypadku taka, która pracuje „na emigracji" i przesyła, tylko do kraju zarobione dewizy. Na zarobek są też w dużej mierze nastawione nasze linie regularne z ich konferencyjnymi stawkami. Wiele krajów czerpie poważne dochody ze swych flot zarobkowych i lokuje w nich znaczne kapitały, jeżeli nie ma w co innego inwestować (Norwegia, Grecja itp.) lub gdy nie ma pilniejszych nakładów. Inwestycje żeglugowe są bardzo kosztowne i społecznie mało efektywne. Jedno miejsce pracy na statku wymaga zainwestowania około 75.000 dolarów (jeżeli u nas mniej, to tylko dlatego, że nasze załogi są liczebnie za wielkie). W wielu gałęziach przemysłu można za tę sumę urządzić 10 do 25 miejsc pracy, które z pewnością są pilniej potrzebne, niż nasza flotylla na Morzu Śródziemnym lub na wodach Indonezji.

Nasz handel zagraniczny zawarł z Argentyną kontrakt na dostawę 600 tys. ton węgla — z powrotem jest do przewozu z Brazylii ruda dla naszego przemysłu hutniczego. Jest bardzo niewielu zleceniodawców w Europie, którzy mogliby zapewnić armatorowi fracht w obie strony — co najmniej 95% trampów płynie na zachód w balaście (bez ładunku). Nasz handel zagraniczny mógłby łatwo uzyskać gestię transportową przynajmniej dla połowy masy towarowej objętej tymi transakcjami, lecz nie ma dla kogo. Pamiętajmy, że podczas kryzysu suezkiego za najcięższe pieniądze nie można było zaczartrować zbiornikowca na przewóz ropy, że to samo może się zdarzyć przy dostawach np. rudy. Jakie to może spowodować skutki przy naszych ciągle jeszcze minimalnych zapasach surowca łatwo sobie przedstawić. Pierwszym więc zadaniem floty powinno być zabezpieczenie dostawy surowców dla własnego przemysłu. W planach rozbudowy floty na następne 5-lecie powinny znaleźć się nowoczesne 12 — 13 tysiącetonowe trampy oceaniczne, i to na pierwszym miejscu obok zbiornikowców, a nie na trzecim, jak to projektuje się w resorcie Żeglugi.

Przy swojej około 400-tysięcznej nośności znajduje się nasza flota handlowa w początkowym stadium rozwoju, w którym podstawe planów powinien stworzyć właściwie zrozumiany „instrumentalizm". (OW)

ANI MONOPOL ANI KONKURENCJA

W numerze 25 „Życia Gospodarczego" wydrukowany został artykuł ob. Tadeusza Jaworskiego, omawiający spór handlowy i kompetencyjny pomiędzy Centralnym Zarządem Skupu Surowców Włókienniczych i Skórzanych podległym Ministerstwu Przemysłu Lekkiego oraz spółdzielniami zaopatrzenia i zbytu zrzeszonymi w Centrali Rolniczej Spółdzielni „Samopomoc Chłopska".

Spór ten trwa od listopada r. ub., to jest od chwili jednostronnego zerwania przez Centralny Zarząd stosunku umownego z CRS w części odnoszącej się do terytorialnego zasięgu działania w skupie skór, wełny i włókna, do którego roszczą sobie pretensje organizacje skupowe. Spór ten może być doskonałym tłem dla zobrazowania zaognionych stosunków pomiędzy niektórymi przedsiębiorstwami państwowymi występującymi w roli monopolistów skupu a spółdzielczością chłopską. Stosunki te wymagają bezspornie właściwego uregulowania, jednakże autor artykułu w labiryncie zaistniałych od lat pogmatwań natury prawnej i ekonomicznej popełnił szereg błędów w ocenie stanu faktycznego oraz roli przedsiębiorstw państwowych i spółdzielczości w skupie produkcji rolniczej.

Wreszcie końcowe wnioski artykułu z punktu widzenia spółdzielców odbiegają od bieżących potrzeb gospodarki narodowej i wymagają rozwinięcia. Próbę także rozwinięcia chciałbym podjąć w niniejszym artykule nie w celu polemiki, lecz gwoli pogłębienia tematu. Może to dopomoże do zlikwidowania, mówiąc słowami ob. Jaworskiego, „homeryckich bojów" między państwowym a spółdzielczym aparatem skupu.

Pracownicy spółdzielni zrzeszonych w CRS uzyskali w skupie produkcji rolniczej systematyczną poprawę wykonania powierzonych zadań. Obrazuje to poniższe zestawienie:

OBRÓT, KOSZTY I AKUMULACJA W SKUPIE CRS — Tab. 1.

Lata	Obrót w tys. zł	Koszty		Akumulacja	
		w tys. zł	% do obrotu	w tys. zł	% do obrotu
1952	9 877 458	871 496	8,82	— 159 330*)	1,61*)
1953	13 220 246	1 108 731	8,39	+ 51 578	0,39
1954	13 785 332	1 072 816	7,78	+ 87 458	0,63
1955	15 610 870	1 133 184	7,26	+ 160 228	1,03
1956	20 738 007	1 241 950	5,99	+ 206 178	0,99

*) Poniesiona strata.

Równocześnie wzrosła wydajność pracy:

WYDAJNOŚĆ PRACY W SKUPIE CRS — Tab. 2.

Lata	Ilość zatrudnionych osób	Wysokość obrotu na jedną osobę w tys. zł	Wskaźnik wzrostu w %
1952	29 519	334,6	100,0
1953	29 844	443,0	132,4
1954	28 525	483,2	144,4
1955	30 254	516 0	154 2
1956	30 115	688,6	205,7

Dowodzi to niezbicie, że spółdzielczość samopomocowa oddziałując na pracowników swoistymi dla spółdzielczości uspołeczniającymi metodami uzyskała niewątpliwie wyniki korzystne dla członków spółdzielni i gospodarki narodowej. „Wskaźniki" wykonano i przekroczono, a wskaźnik uzyskanej akumulacji w skupie całkowicie zaprzecza twierdzeniu autora artykułu, że „spółdzielczość gminna będzie otrzymywała wysokie marże, a w zamian dawała straty".

Nie wolno również zgodzić się z autorem artykułu, że pojęcie walki o wykonanie wskaźników gospodarczych zostało ośmieszone i nastąpi jej zmierzch. Walka będzie trwać z wzrastającym nasileniem o coraz lepsze wykonanie zadań, lepszą organizację pracy, lepsze wyniki ekonomiczne, lepszą wydajność pracy, lepszą obsługę chłopów — gospodarzy spółdzielni, o lepsze i ściślejsze powiązanie gospodarki spółdzielczej z gospodarką ogólnopaństwową, aby spójnia ekonomiczna między miastem i wsią realizowana przez spółdzielczość zaopatrzenia i zbytu przyniosła obustronnie jak najdalej idące korzyści planowej gospodarce narodowej, a tym samym robotnikom i chłopom.

Błędnie autor artykułu naświetla przedmiot sporu twierdząc, że chodzi w sporze o materialne korzyści dla spółdzielczości uzyskiwane ze skupu surowców prowadzonego na rzecz CZSSWliSk. Wcale tak nie jest. Chodzi o monopol w skupie zdaniem spółdzielców niesłusznie przyznany Zarządzeniem Ministra Przemysłu z dn. 6 listopada 1946 r. dla CZSSWliSk, podczas kiedy prawnie zalegalizowane statuty spółdzielcze, na których podstawie działają spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu z mocy rozdz. II § 4 są uprawnione do skupu wszystkich produktów roślinnych i hodowlanych występujących na terenie wsi.

Statut spółdzielczy jest aktem prawnym nie mniejszej wagi niż przestarzałe Zarządzenie Ministra Przemysłu z 1946 r. i w tym tkwi przyczyna, że dwie organizacje skupowe państwowa i spółdzielcza roszczą w zasadzie słuszne pretensje do skupu.

Jak już wspomniałem, zaistniały paradoks prawny ciąży nie tylko na stosunkach handlowych między spółdzielczością samopomocową a CZSSWliSk. Podobne stosunki układają się z innymi państwowymi Centralnymi Zarządami Skupu prowadzącymi skup za pośrednictwem spółdzielń zrzeszonych w CRS. Zarządów takich jest niemało i każdy po swojemu jako monopolista chce dyrygować operatywną działalnością spółdzielni, uważając je za swoje placówki usługowe, co w konsekwencji wprowadza chaos organizacyjny poważnie rzutujący na uzyskiwane wyniki gospodarcze.

Dotychczasowy porządek w skupie surowców włókienniczych i skórzanych uznawany był przez CZSSWliSk przez wiele lat jako słuszny i tani, a tolerowany z konieczności przez CRS z uwagi na stosowaną przez PKPG politykę cen, według której przemysł otrzymywał surowiec po cenach przemysłowych odbiegających w dół od cen skupu, a w związku z czym CZSSWliSk będąc na „garnuszku" Ministerstwa Finansów wyrównywał różnicę cen występującą między skupem a dostawami.

Natomiast chłopi-producenci podczas zebrań i zjazdów wielokrotnie wskazywali na kosztowne i zbędne ogniwo jakim jest CZSSWliSk umieszczony między siecią skupową i przemysłem przetwórczym, podczas kiedy spółdzielcze punkty skupu dokonują zakupu prawie całej masy towarowej.

W 1956 r. spółdzielnie zrzeszone w CRS zakupiły (w procentach całości skupu): skór surowych ciężkich (bydlęce, cielęce, końskie i świńskie): z uboju gospodarczego 100%, z uboju przemysłowego 53% (23 rzeźnie duże dokonują dostawy bezpośrednio do magazynów CZSSWli Sk);

skór futerkowych ponad 90% (z ferm PGR i „Las" odbiera CZSSWl i Sk); wełny owczej 88% (z PGR jak wyżej);

włókna lnu i konopi 100%; włóczki 100%.

Układ organizacyjny przebiegu masy towarowej od producenta do przemysłu szczególnie ostro był krytykowany na II Kongresie Spółdzielczości Zaopatrzenia i Zbytu. Chłopi domagają się, aby ich spółdzielnie chłopskie powołane statutowo do skupu powiązać z poszczególnymi gałęziami przemysłu i wyeliminowania ogniw pośredniczących. Takie ustawienie organizacyjne miałoby większy wpływ producentów na ustalanie polityki i warunków skupu o czym w obecnych warunkach decydują: Departament Surowców MPL, Centralny Zarząd Włókien Łykowych (len i konopie), Centralny Zarząd Przemysłu Galanteryjnego (skóry), Centralny Zarząd Przemysłu Wełnianego (wełna), wespół z CZSSWliSk. Natomiast faktyczny aparat skupu reprezentujący 3,7 mln zrzeszonych w spółdzielniach zaopatrzenia i zbytu producentów jest traktowany jako placówka usługowa, której głos w większości wypadków nie jest brany pod uwagę.

Każdy z wymienionych kontrahentów ma swoje wymogi i interesy ich nie zawsze są zgodne z interesami lub wymogami skooperowanej instytucji, co w konsekwencji skrupia się na chłopie-producencie.

Przemysł całkiem słusznie wymaga surowca odpowiadającego ustalonym standardom opartym na profilu produkcji przemysłowej. CZSSWliSk kupić chce ten surowiec od spółdzielni po cenach najbardziej jemu wygodnych, stosując w tym celu ostrą klasyfikację przy odbiorze towaru, zaś punkty skupowe w obawie przed ostrą klasyfikacją CZSSWliSk zaostrzają klasyfikację przy zakupie od posiadacza.

Eliminując CZSSWliSk z obrotu zmniejszy się częstotliwość klasyfikacji z korzyścią dla posiadacza tym bardziej, że nad klasyfikacją surowca zgodnie z wymogami przemysłu czuwa w GS samorząd spółdzielczy składający się z producentów, a jeśli nawet i zajdą wypadki zaniżenia klasy, to i tak uzyskana od przemysłu różnica ceny zaliczona będzie na dochód spółdzielni, której chłopi są udziałowcami i uczestniczą w zyskach.

Autor artykułu dla uzasadnienia wysuwanych tez przytacza szereg cyfr rzekomo mających świadczyć, że spółdzielczość w skupie surowców włókienniczych i skórzanych pracuje źle i za drogo.

Takie stwierdzenie jest oparte na mylnych przesłankach.

Poniższe cyfry świadczą o systematycznym rozwoju skupu:

DYNAMIKA ROZWOJU SKUPU SKÓR I WEŁNY — Tab. 3.

Lata	skóry			wełna		włókno	
	tony plus futerkowe	tys. sztuk futerkowych	wartość w tys. zł	tony	wartość w tys zł	tony	wartość w tys. zł
1952	20 912	2 440	154 063	3 300	181 589	5 857	44 120
1953	24 459	3 062	223 006	4 888	424 409	5 440	69 110
1954	24 873	3 494	251 078	6 691	610 394	3.896	48 572
1955	26 586	3 978	288 670	7 801	651 384	5 556	133 392
1956	29 234	3 675	359 448	6 972	579 587	5 354	157 575

Spadek skupu w 1956 r. ma swoje obiektywne uzasadnienie: W skórach cielęcych — od lat występujący nielegalny handel skórami na zaopatrzenie potajemnych garbarni. Pokątni handlarze płacili od 130 do 150 zł za 1 skórę przy urzędowej cenie ok. 40 zł. W skórach futerkowych — sytuacja podobna jak w skórach cielęcych, szczególnie w odniesieniu do skór baranich, królików, koźlaków, norek, lisów i innych szlachetnych. W wełnie — występujący na niektórych terenach pomór spowodował padnięcie pogłowia w pierwszej połowie roku. Również choroby owiec spowodowały obniżenie strzyży, a rozwiązanie części spółdzielni produkcyjnych doprowadziło do częściowego wybicia pogłowia. We włóknie niewłaściwe ustawienie planu na 1956 r., ponieważ duża masa towarowa z planu 1955 r. wpłynęła w IV kwartale 1955 r., w którym plan kwartalny został wykonany w 180%.

Niezależnie od powyższego obowiązujące ceny skupu były nieopłacalne dla producentów, co zostało uwzględnione w uchwale Nr 88/57 Rady Ministrów z dnia 14 marca 1957 r. w sprawie podwyższenia cen niektórych surowców włókienniczych i skórzanych.

Podane wyżej przyczyny obniżające wykonanie planów uznane zostały przez MPL i CZSSWliSk za usprawiedliwione.

Za działalność skupową na rzecz CZSSWliSk spółdzielnie otrzymały w 1956 r.: za skup skór 52 392 000 zł. za skup wełny i włókna 58 040 500 zł. Utrzymywano na wyraźne życzenie gestora rozgałęzioną sieć skupową, która poza agentami na koniec 1956 r. wyniosła 1.570 punktów skupu skór, 1 406 stałych + 76 czasowych punktów.

Uzyskana marża w przeliczeniu średnio na 1 punkt wynosi: w skórach 25 575 zł, we włóknie i wełnie 41 280 zł. Z wpływów tych poszczególne spółdzielnie wyrównują koszty organizacji skupu, utrzymanie sklepu i magazynów, koszty konserwacji surowców, transportu, szkolenie brakarzy, wydatki osobowe, świadczenia podatkowe i odsetki bankowe za kredyt, ryzyko handlowe itp. Istotnie zaś skromnie obliczono koszty utrzymania punktów skupu przy jednoosobowej obsadzie wynoszą: przy skupie skór — 37 357 zł, wełny i włókna — 41 159 zł.

Tymczasem autor wysuwa wniosek, że sieć skupową można utrzymać za 22 mln złotych, tj. za 896 zł miesięcznie jeden punkt skupowy, podczas gdy średnia płaca jednego pracownika w GS wynosi zł 953, bez świadczeń socjalnych. Komentarze w tej materii uważam za zbędne.

Również problem premiowy w spółdzielniach nie nastręcza tych obaw, jakie wyraża autor, bo górny pułap premii, jaką mógł uzyskać w 1956 r. pracownik spółdzielni wynosi 60% podstawowego uposażenia. Widocznie autor pomylił systemy premiowania i miał na uwadze premie CZSSWliSk, gdzie Ministerstwo Kontroli istotnie stwierdziło premie sięgające nawet 3876% podstawowych poborów dla jednego pracownika.

W spółdzielczości samopomocowej takie premiowanie nie grozi, aczkolwiek mile widziane byłoby przez większość pracowników spółdzielczych chociażby z tego względu, że prowadzą oni skup, a kto inny za to dostaje wysokie premie.

Tajemnica niskich kosztów w operacjach skupowych polega w spółdzielczości na łączeniu prac skupowych w zależności od zaplecza towarowego, co pozwala na tanią i rentowną gospodarkę.

Obiektywnie należy stwierdzić, że w działalności nielicznej części GS występują braki organizacyjne powodowane: złym i niedbałym instruktarzem CZSSWliSk zastrzeżonym warunkami umownymi z CRS; brakiem funduszu na propagandę, którym dysponuje CZ; nieopłacalnością skupu na terenach o słabym zapleczu; słabością aparatu pracowniczego w niektórych GS, powodowaną znaczną fluktuacją w wyniku niskiego uposażenia i nikłych premii w porównaniu do warunków płacy pracowników CZSSWliSk.

Te słabe strony organizacji skupu GS zostały przez CRS przeanalizowane i w związku z tym poczyniono kroki, aby je usunąć. W oparciu o uchwałę Zarządu Głównego CRS z dnia 24.XI.1956 r. przystąpiono do organizacji zakładów skupu surowców przy PZGS, które wespół z GS prowadzą skup na tych terenach, gdzie występują błędy organizacyjne.

Organizacja zakładów nie pociąga za sobą żadnych dodatkowych kosztów, natomiast rozszerza działalność lepiej pracujących spółdzielni na teren działalności spółdzielni pracujących gorzej, tworząc równocześnie w pewnej mierze walkę o uzysk masy towarowej oraz przypadających z operacji marż między płacówką skupu PZGS a GS.

Rywalizacja w takim układzie sił w niczym nie zagraża planom ogólnym założonym dla spółdzielni zrzeszonych w CRS, jak też nie narusza spółdzielczych wskaźników finansowych, natomiast oddziałuje na rozrzut planów i marż wewnątrz organizacji spółdzielczej.

Nieprawdą jest, że pion CRS zajmował i zajmuje dyktatorską pozycję w handlu i że z tego powodu nastąpiło zwyrodnienie jego ogniw. Natomiast prawdą jest, że spółdzielnie bronią się i będą bronić przed wszelkiego rodzaju dyskryminacją, jak sam autor artykułu przyznaje „wielkiej" i „karnej" organizacji chłopskiej.

Przedsiębiorstwo państwowe jakim jest CZSSWliSk spijało i chce dalej spijać śmietankę, a spółdzielczości pozostawia odciągane mleczko. CZSSWliSk, jak już wspomniałem, jest na budżecie państwowym, posiada w swoim ręku politykę skupu i cen, propagandę i instruktarz techniczny, wyłączność zbytu do przemysłu oraz jest głównym i bezapelacyjnym klasyfikatorem skupowanej masy towarowej własnej i spółdzielczej, a jak wiadomo, klasyfikacja odbywa się organoleptycznie. Posiada zatem w swoim ręku wszystkie atrybuty, aby w walce konkurencyjnej przeciwnika „położyć". A że dążeniem CZ po VIII Plenum KC PZPR jest utrzymanie się na placu boju w charakterze organizacji skupowej, którą dotychczas nie była — organizuje własną sieć skupową, ale nie na terenach słabo wyeksploatowanych przez spółdzielczość, lecz tylko tam, gdzie organizacja skupu jest dobra i mało kosztowna. Jest to typowy dla kapitalizmu objaw wykorzystania monopolu dla stworzenia takiej konkurencji, która z góry przesądza egzystencję przeciwnika, wówczas kiedy w warunkach budowy socjalizmu konkurencję powinna zastąpić koleżeńska pomoc organizacji silniejszych, organizacjom słabszym, na bazie współzawodnictwa i to w równych założeniach finansowych i organizacyjnych. Takiej rywalizacji spółdzielczość samopomocowa, pracująca najtaniej w kraju, nie obawia się i gotowa współzawodniczyć z każdym kto ma na to chęć i możliwości. Czy jednak konkurencja zwiększy masę towarową bez zaostrzenia sankcji przeciwko nielegalnemu garbarstwu i handlu skórami futerkowymi? Przypuszczalnie nie, natomiast budowa nowej sieci skupowej obok już istniejącej pociągnie za sobą milionowe koszty.

Występujące jeszcze gdzieniegdzie błędy organizacyjne w sieci spółdzielczej zostaną usunięte poprzez zakłady skupu PZGS bez specjalnych nakładów finansowych, trzeba jednak dobrej woli również ze strony zainteresowanych czynników, aby zrezygnowały z monopolu i konkurencji, a oparły współpracę o istotne potrzeby gospodarki narodowej bez dyskryminacji spółdzielczości i bez prymatu przedsiębiorstw państwowych.

Chłopi po to zorganizowali swoją spółdzielczość, aby przez nią dokonywać wszystkich transakcji handlowych.

O tym, ile organizacji będzie prowadzić skup surowców włókienniczych i skórzanych zadecydują powołane ku temu czynniki, natomiast spółdzielczość samopomocowa, jako uprawniona w skupie z mocy statutu organizacyjnego domaga się równych prac w skupie, klasyfikacji i dostawach skupionej masy towarowej, czego jej za złe nie należy brać.

Ponieważ w Polsce jak dotychczas obowiązuje na surowce skórzane i włókiennicze reglamentacja, zagadnienie dysponowania skupioną masą towarową oraz bilansowania surowców powinno być wyodrębnione i słusznie autor wskazuje, że powinien to czynić odpowiedni departament MPL, a nie organizacje skupowe.

Właściwe ustawienie skupu oraz zaopatrzenia przemysłu w surowce, pochodzenia krajowego jest osiągalne przy następującym ustawieniu organizacyjnym, gwarantującym najlepsze wykonanie zadań planowych oraz wykluczającym zbędną i zbyt kosztowną dwutorowość:

— całkowicie zlikwidować zbędne ogniwo pośredniczące, jakim jest CZSSWliSk oraz jego przybudówki;

— powiązać spółdzielczy aparat skupu z siecią magazynów surowca podległych właściwym przemysłom i ich centralnym zarządom;

— skoncentrować opiekę agrotechniczną i zootechniczną w wydziałach rolnictwa, kółkach rolniczych oraz zrzeszeniach producentów;

— powierzyć prowadzenie analizy rynku i polityki cen Komisji Planowania przy Radzie Ministrów;

— ustalić ceny surowców dla przemysłu w oparciu o realną wartość surowca z doliczeniem do ceny zakupu kosztów skupowych;

— instruktarz i propagandę skupu powierzyć organizacjom faktycznie prowadzącym skup.

Witold Puchalski
CRS

NIEBEZPIECZNA WYŁĄCZNOŚĆ

Metoda świadomego lub nieświadomego przeinaczania mocno się ostatnimi czasy zakorzeniła w naszych zwyczajach polemicznych. Nie ustrzegł się jej również W. Puchalski w swojej wypowiedzi będącej obroną skupu spółdzielczego. Dlatego też przede wszystkim o kilku tego rodzaju chwytach zastosowanych przez polemistę w myśl zasad walki wolno-amerykańskiej.

A więc:

1. W. Puchalski imputuje mi, jakobym twierdził, że pojęcie walki o wykonanie wskaźników gospodarczych zostało ośmieszone i nastąpi jej zmierzch. Szanowny polemista nie chciał widocznie zrozumieć co znaczy „pojęcie walki w dawnym rozumieniu". Nie chciał również zrozumieć, że dawnemu wykonywaniu wskaźników za wszelką cenę, po to czasem tylko, aby wyższa była premia, przeciwstawiam pełną poświęcenia i uporu, świadomą pracę.

2. W. Puchalski zręcznym chwytem przedstawia mnie jako poplecznika Centralnego Zarządu, a koronnego wroga CRS. Twierdzi bowiem, jakobym był zdania, że w sporze chodzi o „materialne korzyści dla spółdzielczości uzyskiwane ze skupu surowców prowadzonego na rzecz CZSSWliSk". Dążąc do możliwie obiektywnego obrazu starałem się w zwięzły sposób przedstawić pogląd obydwu pionów na stronę przeciwną. A więc obok podania argumentów CZ przeciwko pionowi CRS stwierdziłem, że zdaniem pionu CRS cały aparat Centralnego Zarządu jest niepotrzebny, że trzeba go zlikwidować, że ludzie z CZ bronią swych pozycji w trosce o swe ciepłe posadki. Gdyby Centralny Zarząd posługiwał się metodą W. Puchalskiego powinien mnie obwołać swoim wrogiem.

3. W. Puchalski w sposób bezceremonialny stwierdza: „autor wysuwa wniosek, że sieć skupową można utrzymać za 22 mln złotych, tj. za 896 zł miesięcznie jeden punkt skupowy". Tymczasem w swoim artykule podałem przykład jak nisko kształtowały się koszty w Lubelskim Przedsiębiorstwie Skupu. Wobec tego, zakładając, że zrezygnowano by z kosztownego pośrednictwa GS w całym kraju, pisałem: „Gdyby wyciągnąć wnioski z przykładu lubelskiego, można by powiedzieć, że koszty skupu powinny się kształtować na poziomie około 22 mln zł.". Nie jest to równoznaczne z kosztami utrzymania punktów skupu GS, lecz właśnie z niższymi kosztami skupu bez punktów GS.

4. W. Puchalski imputuje mi, jakobym wyrażał jakieś obawy o problem premiowy w spółdzielniach. O sprawach tych nie wspomniałem ani słowem.

Powyżej przytoczone przykłady wystarczą chyba, by zilustrować metodę polemiczną W. Puchalskiego. Omawiałem je nie dlatego, by znaleźć łatwą satysfakcję. Chodziło mi o to, by zobrazować sposób argumentowania autora, gdyż dotyczy on niemal wszystkich poruszanych zagadnień. Autor nie zadaje sobie ani przez chwilę trudu, by pomyśleć nad ekonomiczną stroną zagadnienia, jego nie obchodzi jaka jest społeczna efektywność obecnej organizacji skupu, za nic sobie ma sprawę, czy koszty będą wyższe czy niższe. Dla niego najważniejszym argumentem jest: „Chłopi po to zorganizowali swoją spółdzielczość aby przez nią dokonywać wszystkich transakcji handlowych". I autor istotnie jest głęboko przekonany, że jest reprezentantem „3,7 milionów zrzeszonych w spółdzielniach zaopatrzenia i zbytu producentów".

Do czego to prowadzi pokazać mogą przykłady. W. Puchalskiemu na przykład nie podoba się postępowanie Centralnego Zarządu, który zaostrza klasyfikację, co powoduje z kolei zaostrzenie klasyfikacji w punktach skupu. I oto do jakiego wniosku dochodzi: „Eliminując CZSSWliSk z obrotu zmniejszy się częstotliwość klasyfikacji z korzyścią dla posiadaczy... a jeśli nawet i zajdą wypadki zaniżenia klasy, to i tak uzyskana od przemysłu różnica ceny zaliczona będzie na dochód spółdzielni, której chłopi są udziałowcami i uczestniczą w zyskach" (!?)

I wreszcie główny wniosek godny swą odkrywczością całego wywodu i sposobów argumentacji: W. Puchalski uważa, że owszem — jest potrzebna, a nawet wskazana rywalizacja, ale między... placówkami pionu CRS. Zdaniem bowiem autora: „Rywalizacja w takim układzie sił w niczym nie zagraża planom ogólnym założonym dla spółdzielni zrzeszonych w CRS". Ja myślę, że nie zagraża.

A teraz wniosek: Po możliwie gruntownym zapoznaniu się z sytuacją w skupie surowców włókienniczych i skórzanych, doszedłem do przekonania, że należałoby możliwie jak najbardziej ograniczyć zbędne pośrednictwo tych ogniw, które w tej dziedzinie pracują bardzo źle i kosztownie. Starałem się jednak przedstawić sprawę jak najbardziej bezstronnie. Dlatego też wyraźnie opowiadałem się za wprowadzeniem i utrzymaniem dwóch organizacji skupowych na szczeblu detalu, a jednego na szczeblu hurtu w przekonaniu, że taka organizacja stworzy dodatkowe bodźce do poprawienia pracy i obniżenia kosztów. Obecnie jednak po wynikach dyskusji, w której głos zabrał najbardziej kompetentny przedstawiciel CRS, bo Dyrektor Zarządu Skupu Surowców CRS, widzę, niestety, że nadzieje na takie rozwiązanie są niewielkie. Mimo to w dalszym ciągu uważam, że dla dobra całej gospodarki i chłopów należy — tam gdzie to jest słuszne — zwalczać monopolistyczną pozycję CRS a jeśli w jakiejś dziedzinie pion ten będzie notorycznie pracował źle, jego uprawnienia przekazywać innym pionom.

Tadeusz Jaworski

POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE
WARSZAWA, ul. NOWY ŚWIAT 49

KONKURS

na pracę naukową z dziedziny ekonomii socjalizmu

Zarząd Główny PTE ogłasza Konkurs na pracę naukową z zakresu ekonomii socjalizmu. Do udziału w Konkursie zgłaszane być mogą jedynie rozprawy naukowe niepublikowane, stanowiące oryginalny dorobek twórczy autora.

Warunkom Konkursu nie odpowiadają prace mające charakter krótkich przyczynków (artykułów).

Prace winny być nadsyłane w terminie do 31.XII.1957 r. w 4 egzemplarzach w maszynopisie do PTE (Warszawa, ul. Nowy Świat 49), przesyłką poleconą, z podaniem godła autora wraz z zapieczętowaną kopertą zaopatrzoną godłem a zawierającą nazwisko, imię i adres autora.

Sąd Konkursowy w głosowaniu tajnym przyznaje większością ⅔ głosów:

I nagrodę w kwocie 20.000.— zł.
II „ „ 15.000.— zł.
III „ „ 10.000.— zł.

oraz może wyróżnić inne prace.

W przypadku nieprzyznania nagrody pierwszej Sąd Konkursowy może przyznać dwie nagrody drugie, w przypadku zaś nieprzyznania nagrody drugiej dwie nagrody trzecie.

Sąd Konkursowy stanowią:
Przewodniczący: Prof. Dr. Edward Lipiński.
Członkowie: Prof. Dr. Włodzimierz Brus, Prof. Dr. Jan Drewnowski, Prof. Dr. Andrzej Grodek, Prof. Dr. Michał Kalecki, Prof. Dr. Oskar Lange, Prof. Dr Kazimierz Secomski.
Sekretarz Naukowy Konkursu: Prof. Dr. Mirosław Orłowski.

ZARZĄD GŁÓWNY
POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO

Dyskusja powinna być rzeczowa

W swojej wypowiedzi w związku z artykułem „Monopol czy konkurencja" W. Puchalski, jako przedstawiciel CRS, podnosi dwa momenty z punktu widzenia formalno-prawnego:

„jednostronne zerwanie przez Centralny Zarząd umowy o współpracy oraz niesłuszne przyznanie w 1946 r. monopolu skupu temu Centralnemu Zarządowi.

Faktem bezspornym jest, że prawnym gestorem skupu, a przede wszystkim obrotu krajowymi surowcami jest Centralny Zarząd Skupu Surowców Włókienniczych i Skórzanych, a gminne spółdzielnie działają na jego zlecenia tylko w zakresie skupu. Trudno zatem dziwić się gestorowi, odpowiedzialnemu równocześnie za zaopatrzenie zakładów produkcyjnych, że w obliczu załamywania się skupu surowców (pod koniec 1956 r.) podjął akcję interwencyjną, uruchamiając — tam gdzie zachodziła potrzeba — również skup bezpośredni od indywidualnych dostawców (od uspołecznionych masowych dostawców w ograniczonym zakresie zawsze prowadził).

Pomijając fakt, że CZ posiada podstawę prawną do takiego działania oraz że była to konieczność gospodarcza, należy podkreślić, że ani nie zakazywał on skupu gminnym spółdzielniom, ani też nie ograniczał zleconego im uprawnienia skupu, lecz jedynie uzupełniał ich działalność na tych terenach, gdzie była ona niedostateczna. Nie można więc mówić o zerwaniu umowy, lecz jedynie o wystąpieniu mającym na celu zabepieczenie wykonania obowiązków wynikających z Zarządzenia Ministra Przemysłu z dnia 6.XI.1946 r. w sprawie obrotu skórami bydlęcymi (zakres działania b. Centrali Skór Surowych) oraz Zarządzenia Ministra Przemysłu z dnia 17.VII.1945 r. w sprawie obrotu i gospodarki wełną, włóknem oraz pakułami lnu i konopi (zakres działania b. Centrali Krajowych Surowców Włókienniczych). Począwszy od 1952 roku CZSSWliSk stał się prawnym kontynuatorem działalności obydwu zlikwidowanych central.

Zarządzenia te przyznają Centralnemu Zarządowi monopol w obrocie surowcami włókienniczymi i skórzanymi, a więc w zakresie skupu gospodarki surowcowej i zaopatrzenia zakładów przemysłowych. Państwo bowiem musiało zabezpieczyć przemysłowi zaopatrzenie w surowiec. Dla osiągnięcia tego celu wprowadzona została reglamentacja obrotu i zmonopolizowanie go w przemyśle.

Obrót surowcami włókienniczymi i skórzanymi od zakupu do zaopatrzenia zakładów przemysłowych — wymaga dwuszczeblowego aparatu: detalicznego, zajmującego się zakupem surowców od producentów oraz hurtowego, gromadzącego w magazynach skupione surowce, przerabiającego je wstępnie dla potrzeb przemysłu, magazynującego długoterminowo nadwyżki surowcowe, jak i wreszcie zaopatrującego zakłady przemysłowe.

W chwili obecnej czynności detalisty spełniają GS, a hurtownika Przedsiębiorstwo Skupu, a zatem praktycznie biorąc CZ nie utrzymuje monopolistycznego stanowiska w skupie, natomiast w pełni utrzymuje je w gospodarce surowcowej i zaopatrzeniu zakładów produkcyjnych.

Teoretycznie biorąc czynności szczebla hurtowego mógłby przejąć pion CRS, wkraczając w dotychczasową pełną działalność przedsiębiorstw skupu. Konsekwencją jednakże takiego stanu rzeczy byłoby, że CRS stałaby się nie tylko organizacją zaopatrzenia wsi, lecz również przemysłu. Uwzględniając jednakże racje gospodarcze, które wydaje się, powinny być decydujące, przekazanie czynności hurtownika, tj. dotychczasowego zakresu działalności przedsiębiorstw skupu, do pionu CRS minęłoby się z celem, gdyż nie byłoby to rozwinięciem działalności handlowej CRS, lecz wprowadzeniem do jego działalności nowego zakresu działania — gospodarki surowcem i zaopatrzenia zakładów przemysłowych.

Wydaje się, że ob Puchalski nie byłby skłonny przejąć takiego zakresu działania dla CRS i tak nie rozumuje formułując swoje wnioski o całkowitym zlikwidowaniu zbędnych ogniw pośredniczących, jakim — jego — zdaniem — jest CZ oraz jego przybudówki oraz o powiązaniu spółdzielczego aparatu skupu z siecią magazynów surowcowych podległych właściwym przemysłom i ich centralnym zarządom. Szkoda tylko, że ob. Puchalski wysuwając swoje wnioski nie skonkretyzował ich bliżej. Dlatego musimy go wyręczyć i przeprowadzić analizę jego wniosków. Proponuje on powiązać spółdzielczy aparat skupu z siecią magazynów surowcowych, podległych właściwym przemysłom i ich centralnym zarządom. Zakłady przemysłowe magazynów takich nie posiadają. Posiada je natomiast CZSSWliSk. Wobec powyższego proponuje ob Puchalski zlikwidować CZ i jego przybudówki, a magazyny przekazać do centralnych zarządów przemysłów. A zatem problematykę gospodarki surowcowej i zaopatrzenia zakładów przemysłowych przekazać do kilku centralnych zarządów, które musiałyby chyba (a nawet na pewno) powołać podporządkowane sobie nowe jednostki organizacyjne (większe lub mniejsze w zależności od wielkości masy surowcowej skupowanej w kraju). W konsekwencji, praktycznie biorąc, obecne jedno ogniwo „pośredniczące" (Centralny Zarząd) nie zostałoby zlikwidowane, lecz jedynie zastąpione kilkoma ogniwami (jednostkami przy centralnych zarządach przemysłów).

Ob. Puchalski zapomina, że CZ jest niczym innym jak magazynową jednostką administracyjną przemysłów, pozostających w resorcie przemysłu lekkiego. Dlatego wnioski ob. Puchalskiego nie dotyczą stosunków między CRS a przemysłem, lecz jedynie spraw wewnętrznych resortu przemysłu lekkiego. I dlatego też wnioski ob. Puchalskiego nie mają nic wspólnego z problemem monopolu i konkurencji, postawionym przez red. Jaworskiego. Problem ten w sporze między CZ a CRS występuje tylko w zakresie skupu. Istota jego sprowadza się do przejmowania surowców od masowych producentów oraz skupu interwencyjnego.

Do niedawna GS przejmowały wszystkie surowce od poszczególnych dostawców z wyjątkiem PGR, Spółdzielni „Las" i 22 tzw. wydzielonych rzeźni CZPMs (największe rzeźnie w kraju). Istniały, a częściowo istnieją jeszcze i obecnie takie paradoksy, że np. niewydzielone rzeźnie CZPMs, czy też rzeźnie ZSS „Społem" dostarczały niejednokrotnie skóry bezpośrednio do magazynów przedsiębiorstw skupu, a faktury i zapłatę za skóry pobierały GS łącznie z marżami zarobkowymi, nie widząc nawęt towaru. Działo się tak dlatego, że w okresie poprzednim tego rodzaju praktyki uznane zostały za jedną z form dotowania działalności GS, a ściśle mówiąc całego pionu CRS. Wypracowane bowiem przez GS marże idą do „wspólnego kociołka" i rozdzielane są na wszystkie ogniwa pionu CRS.

Centralny Zarząd Skupu wychodzi z założenia, że tego rodzaju zasady przekreślają zdrowe podstawy ekonomicznej organizacji i działalności w skupie surowców i dlatego dąży do zmiany warunków. Zakłada się na przyszłość przejmowanie wszystkich masowych dostaw od tego rodzaju producentów jak rzeźnie, PGR, zrzeszenia hodowców itp. bezpośrednio do magazynów przedsiębiorstw, gdyż pośrednictwo GS jest tutaj zbędne (nawet w przypadku przejęcia gospodarki surowcowej przez przemysły); rola zaś GS powinna sprowadzać się do skupu surowców od indywidualnych rolników, a więc ograniczać się w zasięgu do wsi.

Taka teza musi być niepopularna dla pionu CRS, gdyż w perspektywie przyniesie ona znaczne ograniczenie obrotów, a co za tym idzie i wpływów i to w dodatku najłatwiej pozyskiwanych.

Zagadnienie natomiast interwencyjnego uruchomienia nielicznych własnych punktów skupu przez CZ (3% w stosunku do sieci skupu CRS) to sprawa w „sporze" marginesowa, jakkolwiek wysuwana na plan pierwszy.

Dla pełnego omówienia tematyki organizacji skupu surowców włókienniczych i skórzanych należy jeszcze rozpatrzyć zagadnienie, czy CZ powinien mieć, tak jak do tej pory ingerencję i kontrolę nad aparatem skupu szczebla detalicznego, czy też ograniczyć swoją działalność do funkcji aparatu szczebla hurtowego. Otóż gdyby zagadnienie pozyskiwania surowców sprowadzało się do zakupienia ich od producenta i gdyby GS zapewniały właściwy przebieg skupu, to można by wówczas ograniczyć działalność CZ tylko do aparatu szczebla hurtowego. Rzeczywistość jednakże jest inna. Aby dobrze kupić surowiec, należy zatroszczyć się o surowiec na zwierzęciu, nauczyć producenta skórowania bądź też strzyżenia, nauczyć wstępnego konserwowania surowca itp. Tej tematyki GS jako instytucje na wskroś handlowe i to w dodatku wielobranżowe, dla których skup surowców jest zagadnieniem marginesowym, nie są w stanie ani opanować, ani też realizować.

W tym świetle jasno zarysowuje się problem monopolu czy konkurencji. Zabezpieczenie zaopatrzenia przemysłu i jego struktura stanowi uzasadnienie utrzymania dla przemysłu monopolu w obrocie surowców w kraju. Zapewnia on bowiem racjonalne wykorzystanie surowca przez zakłady produkcyjne i prowadzenie racjonalnej polityki produkcji surowca oraz jego skupu, zgodnie z potrzebami przemysłu. W samym skupie natomiast surowców utrzymana powinna być zasada zdrowej konkurencji, czy — jak kto woli inaczej — rywalizacji. Pozwala ona na oparcie organizacji skupu na ekonomicznych podstawach (bezpośrednie przejmowanie masowych dostaw przez hurtownika), jak i wpływać na właściwy jego przebieg (skup interwencyjny).

Tutaj należy jasno podkreślić, że CZ nie dąży do wyeliminowania GS ze skupu. Wręcz przeciwnie uznaje je za podstawowe ogniwo skupu i dlatego przy podpisywaniu z CSR nowej ramowej umowy — zlecenia dążył do bezpośredniego powiązania GS z Przedsiębiorstwem Skupu w drodze bezpośrednich umów. Ta dążność CZ spotkała się z negatywnym stosunkiem CRS, który dopatrywał się w tym „zagrożenia swoich interesów". Dla obrony ich przystąpił nawet do organizacji nowych jednostek organizacyjnych: powiatowych zakładów skupu. Pozostawiając na uboczu dyskusję, czy nowo zorganizowane zakłady są jednostkami czysto administracyjnymi, czy też operatywnymi, można stwierdzić, że na pewno są one z punktu widzenia gospodarczego dodatkowym, całkowicie zbędnym ogniwem.

Wypowiedzi w toczącej się dyskusji sprowadzające się tylko do pogłębienia i skonkretyzowania problematyki organizacji skupu byłyby niepełne, gdyby pozostawić bez sprostowania pewne tendencyjne przedstawienia. Ob. Puchalski przytacza w swojej replice wskaźnik kosztów do obrotu, wskaźnik akumulacji do obrotu, jak i wskaźnik wysokości obrotu na jednego pracownika. Wszystkie wskaźniki, w ujęciu ob. Puchalskiego kształtują się korzystnie. Mają one przy tym uzasadnić osiągnięcia pionu CRS w skupie surowców. Należy jednak stwierdzić, że wskaźniki te są błędne, gdyż wyliczane są na nierealnej podstawie. Wzrost obrotów nie jest bowiem spowodowany tylko wzrostem rozwoju, ale w decydującym stopniu wzrostem cen.

Aby uniknąć zbędnej polemiki wystarczy tylko krótko stwierdzić, że jeżeli tego rodzaju błędne wskaźniki mają być treścią walki o ich wykonanie, to na pewno ma rację ob. Jaworski, twierdząc, że takie pojęcie walki o wykonanie wskaźników jest niewłaściwe, a nie ma racji ob. Puchalski twierdząc, że wykonywanie założonych wskaźników ekonomicznych jest dogmatem, który nie może być podważony.

Podobnie wyliczenie ob. Puchalskiego, jak niskie są wpływy z tytułu marż, przypadające na jeden punkt skupu, budzą poważne wątpliwości, jest bowiem rzeczą wiadomą, że punkty skupu GS nie ograniczają swojej działalności tylko do skupu skór i surowców włókienniczych, gdyż mają one charakter wielobranżowy. Dlatego, aby móc mówić o wpływach z tytułu marż na jeden punkt skupu i porównywać je z wyliczonym kosztem utrzymania punktu skupu, trzeba uwzględniać wpływy z pełnej działalności punktów skupu, a nie tylko ze skór i surowców włókienniczych. Najwłaściwsze byłoby porównanie efektywnych wpływów i efektywnych kosztów każdego punktu skupu, ale tego ob. Puchalski unika z jemu tylko wiadomych „względów".

Jeszcze jeden moment należy poruszyć z argumentacji ob. Puchalskiego, a mianowicie — „premie pracowników CZ". Regulamin premiowania będący przedmiotem kontroli Ministerstwa Kontroli nie dotyczył pracowników skupu surowców skórzanych i włókienniczych, lecz tylko aparatu służby agrotechnicznej. Przytaczanie zatem w dyskusji na tematy organizacji skupu skór i surowców włókienniczych momentów z tym nie związanych stoi w sprzeczności z zasadą lojalności i obiektywności w dyskusji. Tym bardziej można to stwierdzić, jeżeli uwzględnimy, że premia w wysokości 3.876% to nie premia wszystkich pracowników służby agrotechnicznej (przeciętna 110—120% przy uposażeniu zasadniczym 700—800 zł), lecz tylko jednostek, które przypadkowo w wyniku stosowania regulaminu premiowania, przyjmującego znaczne bodźce za przekroczenie planu — osiągnęły tak wysokie uposażenie. Gwoli ścisłości należy stwierdzić, że te nieuzasadnione premie dotyczyły nie miesiąca lecz kampanii (roku), a wprowadzenie tego rodzaju premiowania było uzasadnione koniecznością przełamania impasu, w jakim znajdowało się Iniarstwo.

Bardzo łatwo jest zatracić granicę między rzeczową dyskusją, a bezproduktywną polemiką. Dlatego szczegółowe rozpatrywanie wszystkich drobiazgowych momentów z repliki ob. Puchalskiego nie wnoszących nic konkretnego do zagadnienia organizacji skupu krajowych surowców włókienniczych i skórzanych, a mających jedynie charakter polemiczny, pozostawić chyba trzeba bez odpowiedzi.

Włodzimierz Szwarcbach
CZSSWliSk

WĄTPLIWOŚCI NIE TYLKO FORMALNE

ANTONI KRUPA

Jak wykazuje dotychczasowa praktyka, a potwierdza ją uważne i krytyczne przestudiowanie podstawowych aktów prawnych odnoszących się do rad robotniczych, zachodzi konieczność przeprowadzenia szybkiej nowelizacji ustawy o radach robotniczych, uchwały o uprawnieniach przedsiębiorstw przemysłowych, ustawy o funduszu zakładowym, jak również wykonania przez Komisję Planowania przy Radzie Ministrów, Państwową Komisję Płac, Ministra Finansów i zainteresowanych ministrów postanowień § 9 uchwały Rady Ministrów Nr 704. Uchwała ta zobowiązywała wymienione urzędy państwowe do wydania w ciągu miesiąca od dnia wejścia aktów prawnych, dostosowujących obowiązujące przepisy do postanowień tej uchwały.

Do poszczególnych ministrów, ośrodków konsultacyjnych dla rad robotniczych, instancji związkowych itp. napływa wiele korespondencji od rad robotniczych i dyrekcji przedsiębiorstw, z szeregiem wątpliwości natury prawnej, organizacyjnej i ekonomicznej, z prośbą o właściwą interpretację wymienionych aktów prawnych. Wątpliwości związanych z tymi aktami prawnymi jest sporo, zwłaszcza, że wiele przepisów dotychczas obowiązujących nie zostało w sposób formalny uchylonych.

Jak wiele niedomówień, ogólników, niejasnych sformułowań, a nawet sprzeczności zawierają wymienione akty prawne, świadczą podane niżej niektóre tylko przykłady.

Artykuł 2, pkt 1 ustawy o radach robotniczych mówi: „...rada robotnicza zarządza w imieniu załogi przedsiębiorstwem będącym własnością ogólnonarodową". Artykuł 14, pkt 1 mówi, że „dyrektor przedsiębiorstwa kieruje działalnością przedsiębiorstwa...". Brak definicji czy interpretacji, co należy rozumieć przez zarządzanie, a co przez kierowanie — jest powodem sporów pomiędzy niektórymi radami robotniczymi a dyrektorami zakładów. Niektórzy działacze gospodarczy i społeczni uważają, że rada kieruje, a dyrektor zarządza na codzień przedsiębiorstwem.

Między ustawą o radach robotniczych a uchwałą istnieje niezgodność, jeśli chodzi o strukturę przedsiębiorstwa. Art. 3, pkt. 4 ustawy ustala, że do zakresu działania rady robotniczej należy „ustalanie struktury i schematu organizacyjnego". Natomiast w § 3 pkt. 1 uchwały jest mowa tylko o „ustalaniu szczegółowej organizacji przedsiębiorstwa". Powstają na tym tle liczne spory (m.in. co do liczby zastępców dyrektora, łączenia, bądź znoszenia poszczególnych wydziałów itp.), przy czym rady robotnicze, opierając się na ustawie o radach robotniczych, uważają się za wyłącznie uprawnione do decydowania w wymienionych sprawach; natomiast jednostki nadrzędne wysuwają wniosek z brzmienia uchwały, iż przedsiębiorstwo decyduje jedynie o szczegółowej jego organizacji, zaś zasady ogólne ustala — jak dotychczas — jednostka nadrzędna. Różnica — jak widać — zasadnicza.

Trudności w tej dziedzinie pogłębia fakt, że Urząd Rady Ministrów stoi na stanowisku, że po wydaniu ustawy o radach robotniczych i uchwały nr 704 obowiązują jednak nadal uprzednie przepisy szczegółowe, dotyczące organizacji kontroli technicznej, służby głównego księgowego i bhp.

Nie jest bowiem wyjaśniony problem, czy i które uprzednie przepisy nadal obowiązują po wydaniu uchwały nr 704. Wydałoby się, że uchwała ta, jako późniejsza, niejako automatycznie uchyliła uprzednie przepisy.

Wątpliwości powstały jednak na tle powołanego już § 9 uchwały, który zobowiązywał „Przewodniczącego PKPG, Prezesa PK Płac, Ministra Finansów i zainteresowanych ministrów do wydania w ciągu miesiąca od dnia wejścia w życie niniejszej uchwały aktów prawnych dostosowujących obowiązujące przepisy do postanowień niniejszej uchwały".

Zadanie to — prawdopodobnie niewykonalne w 30 dni — nie zostało zrealizowane. Nie wiadomo więc, czy w danym zakresie obowiązuje uchwała 704, czy uprzednie, sprzeczne z nią przepisy. Interpretacja jest bardzo różna, ponadto zmienia się w czasie.

Tak np. w I półroczu br. Narodowy Bank Polski stał na stanowisku, iż wprawdzie rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 19 lutego 1949 r. w sprawie dostaw, robót i usług na rzecz Skarbu Państwa oraz niektórych kategorii osób prawnych — jest sprzeczne z uchwałą 704 — jednak zalecił oddziałom stosowanie jej postanowień. Obecnie jednak resorty zobowiązane zostały do przypomnienia jednostkom podległym o obowiązku stosowania cytowanego rozporządzenia Rady Ministrów i innych dawnych przepisów.

Realizacja art. 13 ustawy o radach robotniczych o obsadzaniu stanowisk kierowniczych w przedsiębiorstwie nasuwa niekiedy (i to nie tylko w sporadycznych wypadkach) zasadnicze trudności i stwarza sytuacje niemal bez wyjścia. Chodzi o te przypadki, gdy między radą robotniczą a jednostką nadrzędną trwa spór co do osoby dyrektora.

Próba załatwienia tej sprawy drogą stwierdzenia, iż dyrektorem może być tylko ten, który cieszy się obopólnym zaufaniem, nie posuwa sprawy ani o krok naprzód. Zgodność poglądów dotyczy bowiem tylko tego, iż żaden z kandydatów nie może być dyrektorem. Spór taki przeciąga się, a każda ze stron uważa, że ona ma prawo i słuszność wyprowadzając to z tekstu ustawy o radach robotniczych.

W związku z tym wydaje się, iż należy uzupełnić ustawę o radach robotniczych i przewidzieć sposób rozstrzygania tego rodzaju sporów między radą robotniczą a jednostką nadrzędną.

Dla zdecydowanej większości rad robotniczych ustawa jest wystarczająca. Nie pomaga jednak ona w walce z tymi nielicznymi radami robotniczymi, które zostały opanowane przez elementy demagogiczne i karierowiczowskie. Na przykład jednostka nadrzędna nie może spowodować zwolnienia z pracy członka rady robotniczej, który działa na szkodę przedsiębiorstwa.

O rozwiązaniu względnie odwołaniu rady robotniczej nie może decydować nikt inny poza załogą. Zdarzają się jednak sporadyczne przypadki (np. poważne nadużycia), w których należałoby rozwiązać radę robotniczą. W przemyśle spożywczym w jednym przedsiębiorstwie miał miejsce wypadek aresztowania przewodniczącego rady robotniczej za nadużycia. Kilku członków rady było podejrzanych o nadużycia. Załoga mimo to, nie odwołała rady i formalnie rada robotnicza istniała nadal, choć nie przejawiała żadnej działalności. Wydaje się, że należałoby w tych specjalnych, nielicznych przypadkach dopuścić możliwość rozwiązania rady robotniczej. Podobna koncepcja zawarta jest w tezach Rady Ekonomicznej o zmianie modelu gospodarczego.

Wątpliwości wynikają także w sprawach płacowych. Jeśli chodzi o usprawnienie przedsiębiorstwa w zakresie norm pracy, taryfikatorów płaconych i regulaminów premiowania, to w zakresie tym miarodajne są § 3 pkt. 2 uchwały oraz — art. 3 pkt. 9 ustawy o radach robotniczych. Oba jednak niejasno i w sposób sprzeczny traktują o tej sprawie. Uchwała uprawnia przedsiębiorstwa do ustalania „w ramach układu zbiorowego i obowiązujących przepisów..." Oczywiście uprawnienie do decydowania w ramach obowiązujących przepisów nic nie oznacza, tym bardziej, że decyzja w tych sprawach należy do jednostek zwierzchnich. Podobnie nic nie mówiący jest art. 3 ustawy o radach robotniczych.

Art. 13 ustawy o radach robotniczych przewiduje powoływanie (lecz nie zaszeregowanie) dyrektora przedsiębiorstwa i jego zastępców przez jednostkę nadrzędną. Z tej redakcji niektóre zakłady wnioskują, że jednostka nadrzędna tylko powołuje dyrektora przedsiębiorstwa i jego zastępców, a zaszeregowuje ich przedsiębiorstwo.

Zwolennicy tej interpretacji dodatkowo argumentują, iż ustawodawca tam, gdzie chciał zastrzec prawo zaszeregowania dla jednostki nadrzędnej, wyraźnie o tym powiedział (§ 3 pkt. 2b uchwały — przyznanie ryczałtu dla dyrektora i jego zastępców wymaga zgody jednostki nadrzędnej). Interpretacja ta, aczkolwiek gramatycznie poprawna, nie wydaje się logiczna. Wynagrodzenie stanowi istotny element umowy o pracę, więc raczej należałoby przyjąć, iż zaszeregowanie ustala ta jednostka, która powołuje. Sprawa ta wymaga jednak rozstrzygnięcia.

Pojęcie pułapu 8,5% funduszu płac dla tzw. 13 pensji nie było od początku jasno sprecyzowane. Jego późniejsze precyzowanie było przez załogi rozumiane jako interpretacja zawężająca. Ustawa o funduszu zakładowym mówi o „8,5% funduszu płac". Rozporządzenie wykonawcze Rady Ministrów o „8.5% planowanego funduszu płac", zaś późniejsze przepisy wykonawcze — **„8,5% planowanego osobowego funduszu płac"**. Ostatnio Ministerstwo Finansów wystąpiło z propozycją dalszego zawężenia, a mianowicie: sumy nieprzydzielone bumelantom itp. nie mogłyby według tej propozycji być podzielone pomiędzy innych pracowników, lecz mają przejść na budownictwo i remonty.

Jeżeli dodatkowo zważy się, że w ciężar 8,5% funduszu płac zalicza się również „świadczenia na inne cele związane z potrzebami pracowników", a więc na żłobki, przedszkola, kolonie itp., wówczas może się okazać, że tzw. 13 pensja nie będzie mogła być pełną pensją. Należy nadmienić, że według przepisów o funduszu zakładowym w roku 1956 pula premii bezpośrednich (nagrody i współzawodnictwo) była wyodrębniona.

Wydaje się, iż uchwała Rady Ministrów z 17.VII.1957 r. zmieniła zasady obliczania funduszu zakładowego, zawarte w poprzednich rozporządzeniach. Brak jest jednak w tej sprawie jasności, stąd też zachodzi obawa, że praktyka nie będzie jednolita. Upraszczając nieco sprawę można stwierdzić, że według poprzednich rozporządzeń decydował faktyczny wynik bilansowy bez korekt (z wyjątkiem zmian urzędowych), według zaś nowej uchwały — faktyczny zysk nie jest miarodajny, lecz miarodajna ma być ocena jednostki nadrzędnej. Sytuacja nie jest jednak jasna. Najlepiej wykażmy to na przykładzie.

Przed wydaniem przytoczonej uchwały w przedsiębiorstwach deficytowych należało „przeprowadzić korektę planowanej straty w takim stosunku procentowym, w jakim nastąpiło przekroczenie planu sprzedaży". Przedsiębiorstwo takie (deficytowe) mogło uzyskać poprawę planowego wyniku finansowego przez niewykonanie planu sprzedaży.

Również przedsiębiorstwo planowo-rentowne, ale produkujące niektóre deficytowe wyroby mogło chcieć zwiększyć swój fundusz zakładowy przez obniżenie produkcji tych deficytowych wyrobów. Na zapytanie Ministerstwa Przemysłu Spożywczego w tej, kapitalnej dla funduszu zakładowego, sprawie Ministerstwo Finansów zajęło stanowisko, które sprowadza się do tego, że zagadnienie korekty — o skutki wynikające z przekroczenia względnie niewykonania sprzedaży artykułów deficytowych — może być załatwione w formie interpretacji przepisów § 9 ust. 3. Samej jednak interpretacji nie dało.

W świetle tego stanowiska sytuację prawną trzeba ocenić jako zagmatwaną, a rolę centralnych zarządów przy zatwierdzaniu odpisów na fundusz zakładowy, jako wyjątkowo trudną.

Zarówno ustawa o radach robotniczych, jak i uchwała 704 przewidują opiniowanie projektów planów rocznych przez rady robotnicze i przedsiębiorstwo. Tymczasem metodologia planowania na rok 1957 i 1958 nie daje praktycznej możliwości realizacji tych postulatów. Przesyłanie przez centralny zarząd takiego projektu do wypowiedzenia się przedsiębiorstwu — przed zatwierdzeniem przez rząd wydaje się niesłuszne. Może się bowiem zdarzyć, że rada robotnicza zgodzi się na projekt C. Z., który następnie będzie przez rząd zmieniony. Rozwiązanie to — poza ujemnymi skutkami (zniechęcenie przedsiębiorstwa)— innych pozytywnych nie daje. Zbieranie natomiast opinii przedsiębiorstw po zatwierdzeniu planu przez rząd jest spóźnione. Może ono jedynie ułatwić podział planu globalnego między zakłady, ale również nie zapewnia twórczej roli zakładów na tworzenie planu.

Według art. 3 ust. 7 ustawy rada robotnicza „zatwierdza bilans roczny po przyjęciu go przez właściwy organ nadzorujący". Zachodzi pytanie, czy i jakie skutki ma odmowa zatwierdzenia przez radę robotniczą bilansu, który uprzednio został przyjęty przez jednostkę nadrzędną?

Zgodnie ze strukturą organizacyjną główny księgowy przedsiębiorstwa nie jest zastępcą dyrektora, a zatem nie dotyczy go przepis art. 13 ustawy o radach robotniczych, przewidujący powoływanie kierownictwa przez jednostkę nadrzędną. Stąd już tylko jeden krok do poglądu, że głównego księgowego powołuje i zaszeregowuje samo przedsiębiorstwo.

Wydaje się jednak z drugiej strony, że główny księgowy z uwagi na charakter swej funkcji powinien być w pewnym sensie niezależny od kierownictwa przedsiębiorstwa. Zupełnie jasno i niedwuznacznie ujmowała to zagadnienie uchwała o prawach i obowiązkach głównych księgowych.

Jest jednak rzeczą ciekawą, że zapytane w tej sprawie Ministerstwo Finansów w swej odpowiedzi nie powołuje się na tę uchwałę, lecz daje enigmatyczną odpowiedź, która sprowadza się do tego, że „powołanie głównego księgowego przez dyrektora przedsiębiorstwa (za zgodą jednostki nadrzędnej) ma podstawę prawną w przepisach kadrowych, wydanych kilka lat temu w formie niepublikowanej uchwały Prezydium Rządu" i że art. 13 ustawy o radach robotniczych „nie przesądza, aby ewentualnie i inni pracownicy przedsiębiorstwa (poza dyrektorem i jego zastępcą) nie mogli być na innej podstawie prawnej, również wyznaczeni przez jednostkę nadrzędną".

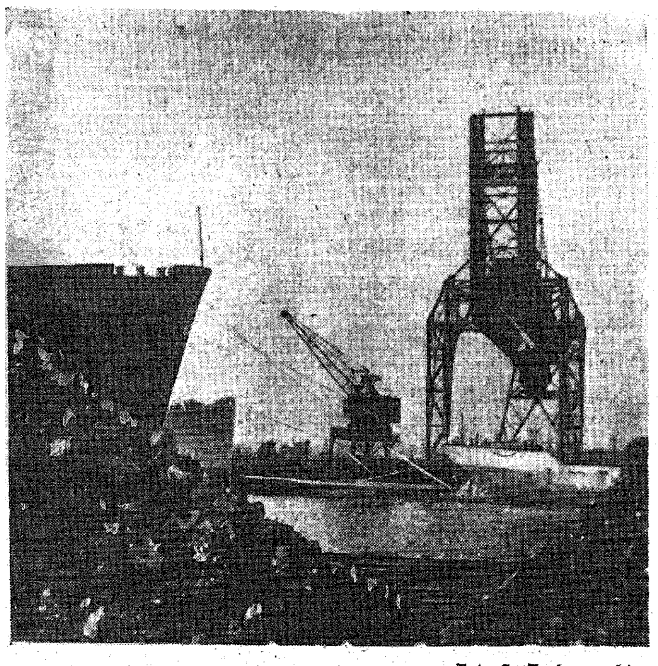
Z wszystkich tych wywodów niewątpliwie wynika konieczność nowelizacji i aktualizacji przepisów, które powinny doprowadzić do tego, by:

1. uchwalenie rocznych planów przedsiębiorstwa i kierunków rozwoju przedsiębiorstwa nie było częściowo lub w pełni fikcją i nie sprowadzało się do bezkrytycznego przyjęcia założeń odgórnych i zwykłej arytmetyki, polegającej na dzieleniu na części (operatywne plany) odgórnych planów rocznych;
2. zatwierdzanie bilansów rocznych odbywało się wcześniej przez radę robotniczą niż przez organ nadrzędny przedsiębiorstwa;
3. nie było niezgodności między przepisami, niedomówień i niejasności;
4. z ustawy o radach robotniczych wynikały jasno kompetencje rady robotniczej, jej prezydium, dyrektora, jednostek nadrzędnych przedsiębiorstwa.

Ten ostatni warunek jest tym bardziej konieczny, gdyż dotychczasowe warunki pracy rad robotniczych stawiają je w roli czynnika jedynie opiniującego, często bez skutków, zasadnicze posunięcia dyrektorów.

Nieco historii i trochę polemiki

STEFAN ZACHOROWSKI



Fot. S. Zachorowski

Taśmowiec szczeciński wymieniany był już kilkakrotnie na łamach naszej prasy jako przykład cechującej ubiegłe lata gigantomanii, marnotrawstwa w inwestycjach i braku rozsądku w podejmowaniu decyzji, na których gospodarczy charakter rzutował często moment propagandowy. W wypowiedziach tych jest nieco racji, ale jest również wiele uproszczeń wynikających z fragmentarycznego, oderwanego traktowania dosyć złożonego zjawiska. Oceny celowości gospodarczej tej inwestycji, wydawane w roku 1957, mają taką samą wyższość nad rozważaniami poprzedzającymi budowę, jaką ma zestawienie faktów nad przewidywaniami.

Bezpośredni asumpt do napisania tych uwag dały mi artykuły: Henryka Mąki, zamieszczony w nr 36/57 Życia Gospodarczego oraz Witolda Strąka z nr 12/56, który krytycznie się odniósł do samej koncepcji urządzenia o dużej wydajności do przeładunków węgla w naszych portach.

EKSPORT WĘGLA I ZADANIA PORTÓW Z PERSPEKTYWY ROKU 1946/47

Kierownictwo ówczesnej Centrali Zbytu Produktów Przemysłu Węglowego i podlegającego jej Działu Przeładunków Morskich w Gdańsku, autonomicznego w dużej mierze gospodarza basenów i nabrzeży węglowych we wszystkich naszych portach, zdawało sobie sprawę z niewystarczającego potencjału przeładunkowego portów w stosunku do możliwości i perspektyw eksportu polskiego węgla drogą morską. Rozwiązanie tej sytuacji musiało być uzyskane doraźnie, dla wykonania bieżących zadań i w drodze poważnych inwestycji dla sprostania eksportowi rosnącemu w miarę wzrostu wydobycia. Nie jest przedmiotem tego artykułu omawianie środków, które pozwoliły wykonać ówczesne zadania eksportowe. Na marginesie tylko tej sprawy warto wspomnieć, że urządzenia przeładunkowe w tym czasie osiągały nie spotykany w innych portach globalny wskaźnik wykorzystania w wysokości 80% co wobec faktu, że stan urządzeń wymagał poświęcenia co najmniej 20% czasu na remonty i konserwację, równało się praktycznie brakowi w portach jakichkolwiek rezerw przeładunkowych. To z kolei wymagało dobrej organizacji pracy w samym porcie i sprawnej organizacji transporu kolejowego oraz dyspozycji zarówno wysyłkowej na trasie jak i na punktach rozdzielczych. Wspominam o tym, bo fakt ten rzutował w sposób bardzo istotny na kierunek rozważań przy opracowywaniu koncepcji rozwojowych portów.

Punktem wyjścia dla określenia rozmiarów, rodzaju i lokalizacji inwestycji portowych musiało być oczywiście kształtowanie się cyfr eksportu drogą morską. Podana orientacyjnie przez Centralę Zbytu kwota 13,5 mln ton eksportu morskiego od roku 1949 wobec 7 mln ton w 1947 r. sama mówi o wielkości inwestycji, które należało zaplanować i wykonać, a rozpiętość czasu między datami wyznaczającymi ten skok eksportu — o intensywności prac, które musiały być zrobione, aby pełne możliwości eksportowe przemysłu węglowego nie pozostały bez pokrycia zdolnością przeładunkową portów. Z punktu widzenia roku 1947 istniały wszelkie podstawy, by planowane cyfry eksportu uważać za realne. Sytuacja na rynku węglowym była tego rodzaju, że wysokość naszego eksportu zdawała się zależeć wyłącznie od tego, ile węgla możemy wywieźć. Cyfry kształtowania się eksportu w latach 1948 — 1949 w pełni to potwierdziły.

Zdaniem znawców światowych rynków węglowych, interpelowanych ówcześnie przez nasze koła kierownicze, koniunktura ta miała się utrzymywać co najmniej przez siedem lat. Ten czas „ulgowej taryfy" powinien być wystarczający dla umocnienia pozycji naszego węgla na rynkach już obsługiwanych i penetracji dalszych rynków dotychczas nie mających węglowych kontaktów z Polską.

Dla utrzymania się na rynkach oraz dla dalszej ekspansji handlowej, po ewentualnej zmianie przymusowej sytuacji dla importerów, stopień technicznej i organizacyjnej sprawności portów miał i ma zresztą nadal pierwszorzędne znaczenie. Cyfry więc planowanego eksportu, perspektywa walki konkurencyjnej z innymi krajami eksporterskimi również na odcinku sprawności obsługi w portach i założenie stałego zwiększania się naszego wywozu stanowiły przesłanki, na których należało oprzeć koncepcje rozbudowy zdolności przeładunkowej portów.

Czy założenia te były słuszne, czy rzeczywistość ich nie podważyła, a jeśli tak, czyśmy rzeczywistości tej walnie nie pomogli zarówno przez politykę i taktykę handlową, jak i przez stworzenie specyficznych warunków w naszych portach, jest już sprawą praktyki następnych lat.

DOŚWIADCZENIA I KONCEPCJE

W Gdyni i Gdańsku węgiel przeładowywany był różnymi typami urządzeń. W Gdyni pracowały 2 taśmowce na pirsach, o taśmie równoległej do kilu załadowywanego statku, dźwigi portalowe i wywrotnica wagonowa. Z urządzeń tych na skutek zniszczeń wojennych wypadły dźwigi na Nabrzeżu Śląskim, część dźwigów na Nabrzeżu Szwedzkim oraz w Gdańsku przez ustawienie dźwigów na niewykorzystanych odcinkach Nabrzeża Wschodniego i Zachodniego Basenu Górniczego.

W Szczecinie, na nabrzeżach nadających się do tego, w części portu będącej w dyspozycji władz polskich uruchamiano przeładunek mający wiele cech improwizacji, przy użyciu urządzeń o częściowej sprawności lub nie przeznaczonych, a jedynie przystosowanych do przeładunków masowych. W tych rejonach poważna rozbudowa przeładunków nie mogła wchodzić w rachubę z powodu braku odpowiednich nabrzeży, braku możliwości budowy koniecznego zaplecza kolejowego oraz trudności kierowania na zachodni brzeg Odry znacznych transportów kolejowych. Objęcie całego portu szczecińskiego przez władze polskie otwierało szersze perspektywy dla przeładunków węgla. Doraźnie jednak tonaż kierowany do Szczecina nie mógł poważnie wzrosnąć, gdyż ogólne zniszczenie portu i mała zdolność przeładunkowa paru urządzeń będących w złym stanie technicznym nie stwarzały praktycznych podstaw takiego wzrostu. Możliwości rozbudowy tego portu dla przeładunków masowych były oczywiście duże, jednak w drodze wielkich inwestycji, choćby z tej racji, że Szczecin nigdy nie był portem wielkiego eksportu węgla, a nawet w części był nastawiony na odwrotny kierunek, to znaczy na wyładunek z importu i kabotaż.

Ładowano również węgiel prymitywnymi sposobami w trzech portach rybackich. Te małe porty miały również swój udział w wykonaniu naszych ówczesnych zobowiązań eksportowych. Poza tym, kierowanie do tych portów statków o małym tonażu (do 300 DWT) pozwalało na lepsze wykorzystanie urządzeń w portach I klasy. Często bowiem podstawienie, cumowanie i odbicie od nabrzeża małego statku trwało dłużej od załadunku, co oczywiście obniżało efektywny czas pracy dźwigu.

Opisana tutaj dosyć pobieżnie sytuacja w naszych morskich przeładunkach węgla w latach 1946 — 1948 dawała pewną sumę doświadczeń, które należało uwzględnić w opracowaniu koncepcji zwiększenia potencjału portów. Z doświadczeń tych wyciągnięto pewne wnioski, które weszły w skład założeń do opracowania koncepcji rozbudowy.

Wniosek pierwszy. Znaczną część przeładunków portowych węgla eksportowego należy związać z tzw. magistralą węglową, linią specjalnie zbudowaną w celu połączenia zagłębia węglowego z portami Gdynią i Gdańskiem.

Przelotowość tej linii według danych kolejowych wynosi 20 transportów na dobę, przy czym w roku 1947 istniała koncepcja zwiększenia pojemności pociągów kierowanych do portów do 2 000 ton. Wówczas zdolność przewozowa magistrali węglowej przekroczyłaby poziom planowanego na 1949 r. eksportu morskiego. Poza tym, momentem nie drugorzędnego znaczenia była sprawa stosunkowo łatwej i w rzeczywistości sprawnej organizacji dyspozycji i informacji na trasie.

Wniosek drugi. Znaczne zwiększenie potencjału przeładowczego należy oprzeć na budowie urządzenia o dużej wydajności (załadunek ciągły), dostosowanego do ładowania wszystkich sortymentów i samotrymującego, a więc taśmowca odpowiadającego określonym warunkom, z uzupełnieniem dźwigami do wykańczania załadunku.

Wniosek trzeci jest przedłużeniem wniosku poprzedniego. Budowa urządzenia przeładowczego o dużej wydajności, niezależnie od walorów, jakie ono reprezentuje, zmniejsza zakres robót wodno-budowlanych. Odpowiednikiem taśmowca o wydajności praktycznej 10 000 ton/dobę, pod względem zdolności przeładunkowej jest około 12 dźwigów, dla ustawienia których trzeba wybudować i uzbroić około 800 mb. nabrzeża ze skomplikowanym zapleczem kolejowym, pozwalającym na niezależną obsługę każdego dźwigu. Przyjmując znaczny wzrost eksportu drogą morską już w 1949 r., należało wybrać takie rozwiązanie, które da wymagany wzrost potencjału przeładunkowego przy najmniejszych robotach wodno-inżynieryjnych i kolejowych, stosunkowo długotrwałych i pracochłonnych.

Z uwagi na bliski termin, w którym porty miały zostać przygotowa na przyjęcie 13,5 mln ton węgla eksportowego, należało zaniechać koncepcji budowy na nabrzeżach o sumarycznie znacznej długości, licznych dźwigów, których dostawy nie przebiegają zadowalająco, a nawet ulokowanie zamówień na nie nastręcza poważne trudności. Natomiast przyjąć koncepcję budowy jednego lub dwóch obiektów o znacznej wydajności, których zmontowanie rozwiąże całkowicie problem brakującego potencjału. Pozornie w rozumowaniu takim krył się moment dużego ryzyka, gdyż przeciągnięcie poza harmonogram montażu obiektu, gdy jest on jedyny, eliminuje z planu jego wydajność całkowicie, podczas gdy przy budowie wielu mniejszych jednostek włączane są one do pracy sukcesywnie, co nawet przy naruszeniu terminów ukończenia zmniejsza rozmiary niedoboru. (Rzeczywistość wykazała, że ryzyko tego rodzaju zachodziło).

Wreszcie ostatni wniosek. Przelotowość odrzańskiej drogi wodnej nie stanowi wartości, którą można by uznać za argument przesądzający lokalizację znacznego, wynoszącego około 5 mln ton potencjału przeładunkowego.

Zatrzymałem się nieco dłużej nad przesłankami, na których oparto opracowaną w Gdańsku, w Dziale Przeładunków Morskich Centrali Zbytu Węgla, koncepcję rozbudowy zdolności przeładunkowej portów. Na tle bowiem przytoczonego już rozumowania koncepcja sama nie będzie wymagała argumentacji. Odtworzenie zresztą toku rozumowania może przyczynić się do sprostowania poglądu, który jest na ogół dość powszechny, że budowa urządzenia przeładunkowego o dużej wydajności nie wypływała z rzeczowych przesłanek, lecz jedynie z gigantomańskich tendencji, będących równie niezdrowym, co głównym założeniem.

Projekt koncepcyjny opracowany w DPM-ie zakładał w Gdyni uzupełnienie dźwigami Nabrzeża Szwedzkiego oraz odbudowę i wyposażenie w dźwigi Nabrzeża Śląskiego, w Gdańsku budowę dźwigów na Narzeżu Wschodnim i Zachodnim Basenu Górniczego. W sumie w tych obydwu portach zwiększyłby się stan posiadania o 14 dźwigów portalowych. Dalej, między Trojanem (basen górniczy) a Portem Kaszubskim w Gdańsku projekt przewidywał ustawienie taśmowca o wydajności praktycznej 10 000 t/dobę na pirsie, w specjalnie zbudowanym dla niego basenie. W pierwszej fazie nabrzeża basenu byłyby tylko w części dostosowane do ciężkich załadunków, dla ładowania uzupełniającego pracę taśmowca. W miarę wzrostu eksportu, nabrzeża basenu po odpowiednim umocnieniu mogły być wyposażone w dalsze dźwigi.

W Szczecinie projekt przewidywał przeładunki i z barek i z wagonów, wobec czego trzonem wyposażenia tego portu powinny być dźwigi pływające i dźwigi portalowe lub mostowe przystosowane do przeładunków od strony wody i lądu.

DYSKUSJE I KONTRPROJEKTY

Naszkicowany tu projekt nie spotkał się z aprobatą czynników decydujących. Przeciwnie, spotkał się z ich zasadniczym sprzeciwem. Przedmiotem dyskusji nie były rozwiązania w ramach projektu koncepcyjnego. Autorzy projektu zdawali sobie sprawę z tego, że jest to tylko koncepcja, która przy szczegółowych opracowaniach technicznych i ekonomicznych, w ciągłej konfrontacji z terminem oddania do użytku wymaganego potencjału, będzie ulegała poważnym nawet przeobrażeniom.

Projekt jednak został zdyskwalifikowany nie w wyniku negatywnej oceny możliwości przygotowania portów do rosnących zadań eksportowych w oparciu o proponowane rozwiązania, lecz odrzucone zostały już jego założenia. Zasadniczy sprzeciw wywołało „położenie głównego nacisku na rozbudowę portów Gdańsk i Gdynia i pozostawienie Szczecinowi jedynie zadania przeładowania tonażu spławionego Odrą plus takie ilości dowiezione lądem, które wobec nieregularnego spływu węgla Odrą miały zapewnić regularną pracę portu i punktualny załadunek i odprawę statków.

Port szczeciński w tamtym okresie, po objęciu go przez władze polskie, był martwy, zniszczony i nie wykorzystany. Byt miasta nie był związany ani uzależniony od tego wielkiego organizmu gospodarczego, kryjącego wielkie potencjalne możliwości. Decydowało to w głównej mierze o prowincjonalnym charakterze miasta i zwolnionym rytmie jego życia. Aktywizacja Szczecina mogła nastąpić tylko wskutek uruchomienia portu i nastawienia go na duże obroty. Innego rodzaju zaplecza gospodarczego, przemysłowego czy rolniczego nie posiadał Szczecin rozwiniętego na tyle, by mogło ono zapewnić byt i zatrudnienie tak wielkiemu miastu. Jest chyba truizmem twierdzenie, że życie Szczecina uwarunkowane jest związkiem z portem. Co prawda o tym truizmie widocznie zapomniano, skoro miasto i port nie robią wrażenia organizmu zespolonego w jedną całość.

Nie kwestionowana chyba przez nikogo konieczność uruchomienia portu w Szczecinie była momentem, który zdecydował o tworzeniu w tym porcie dużego potencjału dla przeładunków węgla.

Parę tygodni temu autor zakończył felieton w „Życiu Gospodarczym" zdaniem: „Jakże często w Polsce za różne genialne pomysły płaci las". Jest jeszcze jedno bogactwo w Polsce, które spełnia mniej więcej podobną rolę. Jest nim węgiel. Czegóż się od niego nie wymaga? Ma on dostarczyć dewiz; ma przez swą cenę, nie pokrywającą kosztów, stabilizować ogólny poziom cen, mimo że taniość jego przyczynia się do wadliwej nim gospodarki; ma być tym produktem, który uzasadnia istnienie transportu wodnego wbrew ekonomicznym kalkulacjom; ma wreszcie przyczyniać się w sposób kapitalny do gospodarczego ożywienia obiektów i rejonów, nie koniecznie równolegle z własnymi interesami. Przypuszczam, że znalazłoby się więcej takich punktów, ale nie o to ostatecznie chodzi.

Czy słusznie było, z niekwestionowanych zresztą merytorycznie względów politycznych, obalać koncepcję opartą, jak starałem się wyżej wykazać, na przesłankach technicznych, ekonomicznych i organizacyjnych? Czy było pociągnięciem gospodarczo właściwym przesądzenie, że większość obrotów portu szczecińskiego stanowić będą załadunki masowe towarów sypkich, gdy ten typ załadunków stanowił w okresie pełnej pracy tego portu mały stosunkowo udział w ogólnych obrotach?

Na tego rodzaju wątpliwości wysunięte w dyskusji nad koncepcją opracowaną przez Centralę Zbytu Węgla jeden z jej autorów, i w tym momencie obrońców, spotkał się z ostrą odprawą ze strony ówczesnego ministra przemysłu i handlu w tym sensie, że chce on widocznie w Szczecinie przeładowywać śledzie. Nie podzielając zdania, że w Polsce do przeładowywania jest tylko węgiel albo śledzie, staliśmy do końca na stanowisku rozmieszczenia przeładunków według zarysów gdańskiego projektu koncepcyjnego, uznając oczywiście konieczność uruchomienia portu szczecińskiego i skierowania do niego znacznej masy towarowej.

Spostrzeżenia W. Strąka o deficycie zdolności przeładunkowej i wyposażenia w stosunku do obrotów drobnicowych w naszych portach, wydają się potwierdzać słuszność koncepcji przywrócenia portowi szczecińskiemu jego znaczenia gospodarczego przez skierowanie do niego poważnych obrotów drobnicowych, po odpowiednim przygotowaniu inwestycyjnym, a nieforsowania przeładunków masowych.

Realizacja poszła innym torem. W wyniku dużych inwestycji Szczecin uzyskał dużą zdolność przeładowywania węgla. Prócz dźwigów stanął w porcie taśmowiec o dużej wydajności. Przedmiot ataków.

SZCZECIŃSKI TAŚMOWIEC

Myślę, że nikt nie powiedziałby złego słowa o taśmowcu w Szczecinie, gdyby on pracował. Nie można się dziwić reakcji ludzi, którzy patrzą na bezruch tego wielkiego, sprawnego urządzenia. Ma on duże walory techniczne. Nie odmawia mu ich i Henryk Mąka w swym artykule, kiedy pisze, że dzięki swej wielkiej sprawności może on dodatkowo zarobić 500 tys. dolarów rocznie z dispatch'u. Nie licząc więc normalnej amortyzacji wliczonej do zapłaty za załadunek, za same wpływy z dispatch'u mógł on być zapłacony dewizami w ciągu 4 — 5 lat. A jeśli urządzenie przeładunkowe przysparza wpływów z dispatch'u, to znaczy, że pracuje wydajnie, przez co obniża koszt załadunku i zwiększa akumulację.

Obiektywnie są to rezultaty, które przemawiają na rzecz pozytywnej oceny inwestycji. Warunkiem takich ekonomicznych rezultatów tej inwestycji jest praca urządzenia. Tymczasem urządzenie nie jest w pełni wykorzystane.

Nasuwają się wobec tego pytania, czy przeinwestowano porty, zainstalowano w nich nadmiernie wysoki potencjał przeładunkowy w stosunku do nakreślonych planów eksportowych, czy lokalizacja urządzenia o dużej wydajności w Szczecinie wpływa na niepełne jego wykorzystanie?

Mimo że byłem rzecznikiem rozbudowy dla przeładunków węgla portu gdańskiego i zbudowania w nim taśmowca o dużej wydajności, nie zaryzykowałbym twierdzenia, że gdyby stał on w Gdańsku, to stopień jego wykorzystania byłby wybitnie wyższy.

Nie wydaje się również, że sumaryczna zdolność przeładowcza portów została rozbudowana nadmiernie w stosunku do planów eksportu węgla drogą morską. Wydaje się, że ustawiona została na poziomie właściwym z przewidzeniem takich rezerw mocy przeładunkowej, które są warunkiem rytmicznej pracy portu i w dużej mierze decydują — czy armatorzy go unikają, czy też chętnie do niego zawijają.

Nie jestem na tyle zorientowany w aktualnej sytuacji, aby kusić się odpowiedzieć wyczerpująco na pytanie, dlaczego taśmowiec szczeciński nie pracuje. Porównanie jednak znanych mi globalnych cyfr obecnego eksportu węgla drogą morską z cyframi tego eksportu z lat 1947—1948, nie mówiąc o perspektywach, wskazuje, że zagadnienie należy naświetlić od strony sytuacji naszego eksportu węgla. Tylko takie, nawiasem mówiąc bardzo ciekawe studium, może w sposób nie fragmentaryczny i rzetelny wyjaśnić sprawę i taśmowca i w ogóle nie wykorzystanego potencjału przeładowczego naszych portów. Rzecz bowiem nie leży w płaszczyźnie technicznej, lecz w płaszczyźnie handlu zagranicznego.

UWAGA ABSOLWENCI B. STUDIUM SPÓŁDZIELCZEGO U.J.

Absolwenci b. Studium Spółdzielczego U.J. proszeni są o zgłaszanie swojego udziału w Zjeździe Absolwentów wszystkich lat studiów. Zgłoszenia z dokładnym adresem przyjmuje do dnia 15 listopada 1957 r. sekretarz Komitetu Organizacyjnego Zjazdu mgr Henryk Stec, Kraków, ul. Krzyża 17 pokój 23.

(WZGS)

NIEWYKORZYSTANE BOGACTWO NASZYCH LASÓW

Największym bogactwem regionu warmińsko-mazurskiego są lasy. Jest to prawda zupełnie oczywista. Nie każdy jednak wie, że nie drzewo, a tak zwane runo leśne, a więc jagody, grzyby itp. są jego największym bogactwem. Na produkty drzewne musimy czekać kilkadziesiąt lat. Jagody i grzyby zaś otrzymujemy rokrocznie. Duża ilość lasów w naszym województwie daje proporcjonalnie dużą ilość owoców leśnych. Surowiec ten nie jest jednak w pełni wykorzystany. Więcej, wykorzystany jest tylko w około 20 proc. Nic dziwnego. Jedyna w Szczytnie przetwórnia „Las" nie jest w stanie przetworzyć dostarczonych surowców. Tym bardziej, że parterowy budynek przetwórni przeznaczony na przetwórnię po byłej fabryce sklejek zupełnie nie nadaje się do tego celu. Warunki produkcji są bardzo prymitywne, a o higienie nie można w takich warunkach nawet marzyć. Zachodzi więc konieczność budowy nowej przetwórni.

Tymczasem, mimo kilkakrotnych konferencji w tej sprawie, Ministerstwo Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego nie może się zdecydować na zatwierdzenie, opar ego na bardzo realnych przesłankach projektu budowy nowej przetwórni. Ministerstwo zastanawia się w tym wypadku brakiem potrzebnych na taką inwestycję funduszów. Czy słusznie? Niewątpliwie suma 16 mln zł koniecznych do zrealizowania projektu jest sumą dużą, niemniej inwestycja zamortyzuje się, jak obliczają projektanci inż. inż. K. Brudzewski i Z. Kurowski, w ciągu najbliższych pięciu lat, po pełnym uruchomieniu produkcji. Tak więc inwestycja jest opłacalna. Tym bardziej, że województwo olsztyńskie jest, jak już wspomniałem, olbrzymią bazą surowcową, a jedyna przetwórnia w Szczytnie nie jest w stanie przerobić wszystkich dostarczonych surowców.

Może teraz kilka liczb. Olsztyńskie Przedsiębiorstwo Leśnej Produkcji Niedrzewnej „Las" posiada cztery bazy surowcowe: Szczytno, Giżycko, Orneta i Działdowo. Z tego jedna tylko baza Szczytno dostarcza w sezonie: 250 ton jabłek, 160 ton grzybów, 100 ton czarnych jagód, 30 ton malin, 10 ton żurawin, 50 ton czarnego bzu, 15 ton jarzębiny, 5 ton borówki brusznicy. Poza tym szereg punktów przetwórczych dostarcza przetwórni w Szczytnie półfabrykaty. Punkty przetwórcze w Ornecie, Działdowie, Zalewie i Giżycku dostarczają łącznie: 220 ton jabłek, 100 ton moszczu z malin, 20 ton moszczu z jeżyn i 30 ton grzybów solonych. Przedstawiłem tylko jedną bazę. Z tego widać, że ilość surowca dla największej nawet przetwórni jest w woj. olsztyńskim wystarczająca.

Niewydolność produkcyjna istniejącej przetwórni zmusza do transportowania nadwyżek surowcowych do odległych niejednokrotnie miejscowości (np. do Żywca). Pociąga to za sobą duże koszty transportu oraz wielkie straty, bowiem zarówno grzyby, jak i inne owoce leśne, są towarem bardzo delikatnym i trudnym do transportowania. Budowa nowej przetwórni pozwoli tego wszystkiego uniknąć.

W projektowanej nowej przetwórni można wyprodukować w skali rocznej: 12 ton grzybów suszonych, 12 ton suszonych owoców leśnych (czarnych jagód), 7,5 ton ziół, 100 ton grzybów marynowanych oraz zwiększenie asortymentu produkcji w postaci 600 tys. litrów wina i moździ płynych oraz 500 tys. litrów leśnego owocu w płynie. Taki wybór programu produkcji uzasadnia się kilkoma względami. W pierwszym rzędzie koniecznością przetworzenia surowców uzyskanych na terenie baz surowcowych w rejonie działalności OPLPN „Las"; zaopatrzeniem województwa olsztyńskiego w wyroby miejscowe bez konieczności dalekich przerzutów kolejowych; przetwórnia o obecnym profilu produkcyjnym, bez winiarni, wymaga tej samej obsady fachowej o wysokich kwalifikacjach i tak samo wysoko postawionego laboratorium, jak przetwórnia o projektowanym profilu produkcji; szerokim wachlarzem umożliwiającym całkowite wykorzystanie runa leśnego bez potrzeby przerzutów surowca lub półfabrykatów na inne tereny oraz wspólnymi grupami surowców potrzebnych do uzyskania zawartych w programie produkcji wyrobów. Przetwórnia zaś o obecnym profilu produkcji, jako zakład mały, nie jest w stanie utrzymać ani odpowiedniego personelu ani też postawić kontroli technicznej na odpowiednim poziomie. Do tego nie wystarczy rozbudowa istniejącego zakładu, ale zachodzi konieczność budowy nowego.

Tak przedstawia się oczywiście tylko w zarysie, baza surowcowa oraz możliwości przetwórcze dostarczonych surowców do projektowanej przetwórni. Jest to wzgląd najważniejszy i on sam w wielkiej mierze mówi o konieczności powstania tej nowej placówki. Obok niego istnieją jeszcze inne.

Ważnym argumentem przemawiającym za koniecznością budowy nowej przetwórni jest możliwość znalezienia zatrudnienia dla miejscowej ludności, szczególnie kobiet, w miejscowości, w której istnieje nadmiar rąk do pracy. Chodzi o najbardziej ekonomiczne wykorzystanie siły roczej przy sezonowości pracy w poszczególnych działach przetwórni. Dotychczas praca w większości działów przetwórni ma charakter wybitnie sezonowy. Ludność znajduje tu zatrudnienie w miesiącach od maja do października. Włączenie produkcji win i moździ płynych oraz pełnego owocu leśnego wpłynie na stabilizację personelu robotniczego, którego liczba będzie wynosiła około 90 osób, jedynie pracownicy zatrudnieni przy sortowaniu grzybów w miesiącach lipcu, sierpniu i wrześniu będą pracownikami sezonowymi.

Na wstępie wspomniałem, że w ciągu najbliższych pięciu lat od chwili pełnego uruchomienia produkcji inwestycja zamortyzuje się. Roczny dochód projektowanej przetwórni zamknie się w granicach około 4 100 tys. zł. Obliczenia te oparte są na wymikowej kalkulacji, przy uwzględnieniu zwyżek cen i robocizny istniejących przetwórni „Las" w Kłodzku i Żywcu oraz prowizorycznej przetwórni w Szczytnie.

Przedstawiłem ten projekt, albowiem tylko jego realizacja pozwoli na pełne wykorzystanie tej „złotej żyły" naszego regionu, jakim jest runo leśne.

Jerzy Bohdański

PS. W ubiegłym roku bilansowym Olsztyńskie Przedsiębiorstwo Leśnej Produkcji niedrzewnej „Las" w Olsztynie posiadało około 2 mln zł deficytu. Pozostawiam tę wiadomość bez komentarza.

J. B.

ŻYCIE gospodarcze

Redakcja: Warszawa, ul. Hoża 35.

Telefony: Redaktor Naczelny — 806-28. Sekretarz Redakcji — 806-28, Redaktorzy — 833-92, Centrala — 803-13, 860-71.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Andrzej Brzeski, Stefan Frenkel, Jan Główczyk, Tadeusz Jaworski, Mieczysław Kabat, Tadeusz Kowalik, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczankowski, Juliusz Mikołajski (sekr. red.), Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajewska, Roman Peretiatkowicz, Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Władysław Sadowski, Hubert Sukiennicki (z-ca red. nacz.), Jan Werner, Janusz G. Zieliński.

WARUNKI PRENUMERATY: rocznie 104 zł, półrocznie 52 zł, kwartalnie 26 zł. Cena 1 egz. zł 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 „Ruchu" składają zamówienia w miejscowych Oddziałach i Delegaturach „Ruchu". Zamówienia na prenumeratę należy składać do dnia 10 m-ca poprzedzającego okres prenumeraty. Niezamówionych rękopisów redakcja nie zwraca.

WYDAWCA: „Polskie Wydawnictwa Gospodarcze" Przedsiębiorstwo Państwowe. Skład i druk RSW „PRASA", ul. Mazowiecka 3/5.

Nakład 19 320. Zam. 2355. B-35