

- Fikcja - kłamstwo - zafalszowanie: BOLESŁAW JÓZEFIAK, str. 3
- Placę marynarzy: JAN PEKLA i TOMASZ JASIŃSKI, str. 4
- Jugosławia - odwrót czy krok naprzód: WŁODZIMIERZ BRUS, str. 5

Miał już rok czasu od chwili, gdy zrodziła się u nas idea eksperymentów gospodarczych. O eksperymentowaniu w ekonomii dowiedzieliśmy się w tym czasie dosyć dużo, ale wiadomości nasze są chyba nieco jednostronne. Znamy na ogół efekty nowych metod gospodarowania, gdyż prasa podaje do publicznej wiadomości kwartalne i półroczne wyniki. Słyszmy także o istniejących jeszcze biurokracyjnych przeszkodach w pracy tych przedsiębiorstw, jak również o całej masie innych faktów z zakresu praktyki eksperymentowania. Jednak o istocie eksperymentu gospodarczego, o eksperymentach jako metodzie zmian systemu gospodarczego — wiemy niewiele. Uważam przeto, że nie od rzeczy będzie zająć się teoretyczną stroną eksperymentów gospodarczych. Dla wniesienia chociażby odrobiny światła do tej sprawy zamierzam poruszyć dwa zasadnicze problemy. Będzie to: po pierwsze dyskusyjny szkic na temat istoty i specyfiki eksperymentu gospodarczego oraz po drugie — omówienie rodzajów i zakresu eksperymentów gospodarczych.

EKSPERYMENT GOSPODARZY

Eksperyment w sensie jakiegokolwiek praktycznego sprawdzania i wypróbowywania ludzkich zamierzeń, pojawił się już na wczesnych etapach kultury społecznej i jest chyba tak stary, jak ludzka działalność. Jeżeli natomiast chodzi o eksperyment jako metodę badań naukowych, to powstał on znacznie później. Pierwsze naukowe badania eksperymentalne, oczywiście w dziedzinie przyrodniczości, notujemy dopiero w XVI wieku. Pionierską rolę w poszukiwaniu się eksperymentem przyrodniczym nauka przypisuje Galileuszowi (1564 — 1642), natomiast pierwszym, który zajął się teorią eksperymentu był słynny filozof angielski Franciszek Bacon (1561 — 1626).

Eksperyment stosowany początkowo w fizyce, zdobył sobie z biegiem czasu nowe obszary i przenosił się na inne dziedziny przyrodniczości, jak chemia, biologia, geologia itd.

A jak sprawa przedstawia się w ekonomii? Tu praktyka znacznie wyprzedziła teorię, a ściślej mówiąc metodologię nauk ekonomicznych. Oprócz spotykanych u nas eksperymentów w przedsiębior-

stwach przemysłowych istnieją od wielu lat, zarówno w świecie kapitalistycznym jak i socjalistycznym, eksperymenty przeprowadzane w różnych dziedzinach życia gospodarczego. Klasyfikację eksperymentów gospodarczych odkładamy jednak na później, teraz zajmijmy się sprawami ogólniejszymi.

Eksperyment gospodarczy jest jednym z etapów naukowego poznania rzeczywistości gospodarczej. Je-

Dla wyjaśnienia drugiej kwestii, potrzebne jest pewne, bliższe określenie pojęcia eksperymentu gospodarczego.

Eksperyment gospodarczy można by określić jako celowo organizowaną, próbną działalność gospodarczą, która zmieniając warunki ekonomiczne funkcjonującego systemu gospodarczego, ma za zadanie sprawdzić przebieg powziętego z góry zamierzenia, ocenić efekty, wy-

zniosłych jak i myślenia abstrakcyjnego. To ostatnie będzie chyba nawet odgrywać dominującą rolę, bo występuje ono, jak zobaczymy, we wszystkich stadiach procesu eksperymentowania. Zarówno hipoteza jak i wnioski powstają w drodze myślenia abstrakcyjnego. Samo doświadczenie natomiast absorbuje przede wszystkim wrażenia zmysłowe, ale nie wyklucza abstrakcji. W trakcie przebiegu doświad-

Rozpatrzmy z kolei stosunek eksperymentu gospodarczego do poszczególnych elementów postępowania indukcyjnego. Powszecnie wiadomo, że teoria ekonomii w swej metodzie indukcyjnej opiera się na statystyce, historii i bezpośredniej obserwacji. Na pierwszy rzut oka widać, że metoda eksperymentalna nie wypiera ani statystyki, ani faktów historycznych. Zachodzi jednak pytanie, jaki jest stosunek eksperymentu do obserwacji?

W porównaniu z obserwacją eksperyment ma tę przewagę, że celowo wywołuje procesy gospodarcze — organizacyjne, które nie byłyby dostępne obserwacji, gdyż samoczynnie nigdy by nie powstały, lub powstawałyby niezmiennie wolno nie rysując w sposób ostro wytyczonych. Eksperyment nie tylko więc wywołuje nowe procesy, ale pozwala głębiej ująć istotę zjawiska, gdyż wyraźniej uwypukla jego specyficzne strony. Ponieważ jednak nie wszędzie eksperyment gospodarczy może być zastosowany, przeto obserwacja nadal będzie służyć ekonomii; zresztą występuje ona nie tylko poza eksperymentem, ale także w samym procesie eksperymentowania.

Specyfikę eksperymentu gospodarczego można chyba najlepiej pokazać przez zestawienie go z eksperymentem przyrodniczym. Zasadnicze różnice między jednym a drugim wypływają z tej podstawowej właściwości eksperymentu gospodarczego, że przebiega ona zwy-

kle na „żywym ciele” funkcjonującego organizmu gospodarczego. Wychoząc z tego faktu spróbujmy ująć całą problematykę w czterech głównych punktach rozstrzegających przez to dotychczasowe wywoły i podane uprzednio pojęcie eksperymentu gospodarczego.

1. Podczas gdy eksperyment przyrodniczy przeprowadza się zwykle w izolowanych warunkach laboratoryjnych, a na proces wytwarzania przenosi się już mniej lub więcej wypróbowane metody, to w wypadku eksperymentu gospodarczego sam jego przebieg pozostawia po sobie trwałe ślady w systemie gospodarczym, gdyż pewna część tego systemu jest w trakcie badania bezpośrednio zmieniana.

2. Eksperyment gospodarczy nigdy nie daje absolutnie czystych wyników, gdyż poddane badaniu zjawiska realizują się łącznie z innymi, z punktu widzenia eksperymentu przypadkowymi zjawiskami, których nie można zneutralizować żadnymi odczynnikami. Stąd m. in. wypływa postawiona już poprzednio teza, że w trakcie przebiegu eksperymentu gospodarczego, jak i przy ocenie jego wyników element analizy i myślenia abstrakcyjnego odgrywa dominującą rolę, czego nie obserwujemy z takim nasileniem w eksperymentach przyrodniczych.

3. W eksperymentach przyrodniczych powtarza się tę samą czyn-

dokonanie NA STRONIE 6

METODA EKSPERYMENTALNA W NAUKACH EKONOMICZNYCH

ZBIGNIEW MADEJ

Jeżeli cały proces poznania rozbiemy na: 1) gromadzenie materiału faktycznego, 2) uogólnienia i teorii, które powstają na podstawie faktów oraz 3) sprawdzanie wyciągniętych wniosków w praktyce, to eksperyment umieścimy w trzecim etapie. Eksperyment jest więc etapem zamykającym proces poznania, ale z drugiej strony dostarcza nowych spostrzeżeń i w tym sensie jest pierwszym etapem dalszego procesu.

Musimy tu od razu wyjaśnić dwie kwestie: 1) stosunek eksperymentu gospodarczego do praktyki i doświadczenia oraz 2) pokazać, że sam eksperyment jest całym procesem poznania w miniaturowej formie. Przy rozpatrywaniu wzajemnego stosunku między eksperymentem, doświadczeniem i praktyką trzeba zauważyć, że jego główną cechą jest nowatorstwo. Doświadczenie natomiast obejmuje także działalność, powtarzającą się i zawierającą mało elementów kreatywno-wynalazczych. Doświadczenie w jeszcze szerszym sensie jest równoznaczne z całą społecznością — historyczną praktyką ludzką, obejmującą całokształt materialnej, społecznej i kulturalnej działalności ludzi w ich historycznym rozwoju. Kolejność dyktowana zakresem tych trzech pojęć będzie więc następująca: eksperyment, doświadczenie, praktyka społeczno — historyczna.

ciągnąć wnioski, dostarczyć nowych koncepcji i upowszechnić udane próby. Sam proces eksperymentu gospodarczego składa się więc z takich elementów jak: hipoteza robocza, właściwe doświadczenie oraz obserwacja i uogólnienie wniosków.

Metoda badań eksperymentalnych, która mieści się w ramach postępowania indukcyjnego, wymaga zarówno bezpośrednich wrażeń

czucia myślenia abstrakcyjne wkra-cza w ten proces i koryguje pierwotne założenia. Z tego punktu widzenia metoda badań eksperymentalnych w ekonomii nie stoi w sprzeczności z teorią Marksa, który stwierdził w „Kapitale”, iż „przy badaniu form ekonomicznych na nic się nie zda mikroskop, ani odczynnik chemiczny. Jedno i drugie musi zastąpić siła abstrakcji”.

Kadry w rolnictwie

KLEMENS RATAJCZAK i CZESŁAW KOWALCZYK

Rolnictwo w Polsce stanowiło i stanowi nadal ważną część gospodarki narodowej. Znaczenie rolnictwa w naszych polskich warunkach jest szczególnie duże, z rolnictwa bowiem utrzymywało się jeszcze w roku 1950 — 47,1% całej ludności.

Aby produkcja w jakiegokolwiek gałęzi gospodarki rozwijała się w sposób właściwy, muszą być realizowane odpowiednie warunki. Jednym z bardzo ważnych warunków

jest wymóg istnienia kadr fachowców, którzyby w sposób właściwy i jak najbardziej korzystny realizowali zadania danej gałęzi produkcyjnej.

Jak więc przedstawia się sprawa kadr w naszym rolnictwie? Autorzy artykułu w „Życiu Gospodarczym” z dnia 22 września 1957 r. podają według obliczeń Planu 5-letniego, że już w 1960 r. wystąpi nadwyżka fachowców — rolników ze średnim

wykształceniem w liczbie 12.100 osób, z wyższym — 1700 osób. Nadwyżka ta powiększy się jeszcze bardziej w roku 1965 i osiągnie liczbę dla rolników ze średnim wykształceniem 16.000 osób, dla rolników z wyższym wykształceniem — 2.400 osób.

Cyfry wskazują więc, że od strony zabezpieczenia kadry fachowców perspektywy naszego rolnictwa są jak najlepsze. I gdybyśmy uzależnili pomysłowy rozwój rolnictwa jedynie od kadr wyspecjalizowanych fachowców, to moglibyśmy powiedzieć, że podniesienie rolnictwa do poziomu przodujących państw zachodnio-europejskich jest sprawą najbliższej przyszłości. Wemy jednak, że tak nie jest, oprócz bowiem wykształcenia muszą istnieć również odpowiednie warunki polityczno-gospodarcze, które w sposób decydujący określają tempo rozwoju produkcji rolniczej.

W tym artykule ograniczymy się do rozważań związanych z kadrą pracowników dla rolnictwa, jak praktyczną przydatnością dla produkcji oraz postaramy się odpowiedzieć na pytanie, jakie widzimy możliwości rozwiązania problemu sygnalizowanego przez autorów cytowanego artykułu nadwyżki kadr już w najbliższej przyszłości.

NA PRZYKŁADZIE DWÓCH WOJEWÓDZTWA

Dla przykładu zobaczymy obecnie, jak wygląda stan kadr rolników w województwie poznańskim i szczecińskim.

W powiatowych zarządkach rolnictwa według stanu na 1.II.1957 r. było ogółem 1233 rolników, w woj. szczecińskim 428. Wyższe wykształcenie miało 149 pracowników (w woj. szczecińskim 49), średnie — 589 (297), podstawowe — 378 (62). Inne wykształcenie wyższe miało w woj. poznańskim 4 pracowników, średnie 17 (w woj. szczecińskim — 10). Bez wykształcenia było 116 (10) pracowników.

W państwowych gospodarstwach rolnych stan ten na 1.II.1957 r. przedstawiał się następująco (podajemy łącznie dla s. anowisk: dyrektorów zespołu, głównych inżynierów do spraw produkcji i kierowników produkcji): a) stan ogólny: woj. poznańskie — 532, woj. szczecińskie — 685; b) z wyższym wykształceniem rolniczym — 67 i 13; c) ze średnim wykształceniem rolniczym — 147 i 137; d) z podstawowym wykształceniem rolniczym — 296 i 46; e) z czepo 195 i 45 na stanowiskach kierowników gospodarstw. Bez wykształcenia było w woj. poznańskim 112 kierowników gospodarstw, w woj. szczecińskim 50. Ponadto w woj. szczecińskim było 14 pracowników ze średnim wykształceniem ogólnym.

W porównaniu z powiatowymi zarządkami rolnictwa, wojewódzkie zarządy mają obsadę stanowisk pod względem kwalifikacji lepszą i zupełnie zadowalającą. Stan stanowisk w PZR woj. poznańskiego na skutek dwu przeprowadzonych reorganizacji uległ zmianie i obecnie pozostał jedynie kierownicy, główni agronomowie, główni zootechnicy, starsi zootechnicy, agronomowie specjalisti, zootechnicy-specjaliści — w sumie ok. 180 osób. Funkcje związane z pozostałymi stanowiskami przejęły kółka rolnicze, które w woje-

wództwie poznańskim zatrudniają 270 osób. Przyjmując najlepszą sytuację, że kółka rolnicze zatrudniają dotychczasowych pracowników z wyższym i średnim wykształceniem oraz że w PZR będzie sytuacja podobna, i tak ok. 208 osób ze średnim wykształceniem rolniczym, jeżeli nie otrzymało — to otrzyma zwolnienia.

Podobna sytuacja jest w województwie szczecińskim, gdzie w kółkach rolniczych 106 pracowników będzie wynosiła 100, oraz w PZR ok. 100, a więc 140 osób ze średnim wykształceniem rolniczym pozostaje do zwolnienia.

Inne województwa zachodnie nie odbiegają na ogół od stanu kadr od dwu wyżej podanych, jedynie w województwie koszalińskim jest gorsza obsada stanowisk. Do stanu tego należy jeszcze doliczyć pewną ilość osób uczących się, które, która np. w PZR województwa poznańskiego przedstawia się następująco: w technikach rolniczych uczy się ok. 240, w wyższych uczelniach kształci się ok. 50 osób.

Jeśli idzie o PGR — jak wykazuje zestawienie — zatrudnienia dla absolwentów średnich i wyższych uczelni są tu jeszcze dosyć duże. Pamiętajmy jednak na to, że dane te przedstawiają stan z początku bieżącego roku, istnieje więc duże prawdopodobieństwo, że zostały zmniejszone, które zmniejszyły te możliwości. Również w PGR duży odsetek pracowników kształci się obecnie, a poza tym — pewna ilość stanowisk niegłówniejszych na skutek połączenia niektórych gospodarstw oraz parcelacji części gruntów należących do PGR, dokonanej w tym roku.

Jakie wnioski nasuwają się z przedstawionego wyżej materiału? Przy dotychczasowym stanie stanowisk rzeczywiście wystąpi w latach przyszłych brak pracy dla ludzi z wyższym i średnim wykształceniem rolniczym, nie licząc podstawowego szkolnictwa rolniczego, które tę sytuację jeszcze bardziej zaostrza.

Czy jednak dane statystyczne wykazują faktyczny stan rzeczy?

BODŹCE I ANTYBODŹCE

Młodzię kształcąca się na uczelniach rolniczych średnich i wyższych pod względem pochodzenia społecznego jest bardzo różnorodna. W zasadzie na tego typu uczelniach powinna, naszym zdaniem, przeważać młodzież wiejska. Sytuacja kształtuje się jednak inaczej, np. na WSR w Poznaniu młodzież pochodzenia wiejskiego jest ok. 40%. Należy przypuszczać, że podobny stan rzeczy jest w pozostałych 6 uczelniach rolniczych. Nieco lepiej ten stan przedstawia się w średnich szkołach rolniczych.

Możemy postawić pytanie, co ma wspólnego pochodzenie społeczne z przyszłym wykonywanym zawodem. Prawdopodobnie przy wszystkich innych zawodach tej współzależności nie moglibyśmy się zbytnio dopatrzeć, natomiast przy zawodzie rolnika występuje ona i odgrywa dosyć poważną rolę. Specyfika pracy w rolnictwie jest jeszcze w czasach

dokonanie NA STRONIE 7

EKSPORT WĘGLA

EDWARD ROSE

Opinia publiczna w Polsce łatwo, jak wiadomo, podlega zmiennym nastrojom. Dotyczy to zarówno ocen politycznych, jak też ocen w sprawach gospodarczych. Dotyczy to również tematu podanego w tytule.

Gdy jeszcze na początku br. pod wpływem kryzysu sueskiego i jego następstw węgiel w naszych portach osiągnął ceny 25 dolarów, sądzono tu i ówdzie, że we wzmożeniu jego eksportu leży klucz/rozwiązania wszelkich naszych trudno-

ści. Jednak w ciągu roku sytuacja z naszego punktu widzenia zmieniła się na gorsze. Praktycy morskie dotknięte są kryzysem, a na trasie z głównego amerykańskiego portu załadunkowego w Hampton Roads do portów odbiorczych europejskich, w związku ze stopniową likwidacją następstw kryzysu sueskiego, spadły o przeszło 50%. W rezultacie węgiel amerykański w portach europejskich kalkuluje się dziś na poziomie około 15 dolarów i poziom ten

z natury rzeczy limituje nasze żądania.

W dodatku ubiegła zima była w Europie wyjątkowo łagodna. W tych warunkach powstały u odbiorców węgla zapasy, co skłania ich do ostrożności w czynieniu nowych zakupów. Jednym słowem, obecna sytuacja w zakresie eksportu węgla wykazuje cechy, które Anglicy określają ogólnie jako „sellers market”. To właśnie wywołuje u nas tu i ówdzie nastroje defetystyczne,

a nawet obawy o przyszłość tej tak ważnej w naszym bilansie handlowym pozycji. Rzecz wymaga więc z pewnością bliższego wyjaśnienia.

Zaczniemy od ceny. Otóż 15 dolarów był nasz porty — to jest bądź co bądź mniej więcej pięciokrotność ceny przedwojennej. Przed wojną uzyskiwaliśmy bowiem za najlepsze nasze gatunki węgla około 15 sh. za tonę FOB porty polskie, co przy ówczesnej relacji shillinga do dolara 1:5 (1 funt st. = 4 dol.) stanowiło około 3 dolary. Otóż wiadomo, że poziom cen światowych jest dziś w dolarach najwyższy dwukrotnie wyższy niż przed wojną. Cena aktualna musi więc być uważana za stosunkowo bardzo korzystną.

Po wtóre, jeśli dziś słusznie badamy efektywność gospodarstwa naszego eksportu i jeśli w tym celu posługujemy się kalkulacją, ile złotych wydać trzeba dla uzyskania 1 dolara, to rachunek taki, nawet po spadku cen węgla, nie wypadnie dla niego w porównaniu z innymi artykułami eksportowymi niekorzystnie. Ta metoda kalkulacji atakowana jest nieraz z tego punktu widzenia, że nasz układ wewnętrzny cen jest jeszcze zbyt nieprawidłowy, aby na jego podstawie móc skonstruować poprawne porównania. Krytyka taka jest w zasadzie słuszna, ale w kosztach własnych węgla — z wyjątkiem amortyzacji, która jest bezwzględnie za niska — wspomniane nieprawidłowości cen grają mniejszą niż gdzie indziej rolę.

W tych warunkach nie ma powodu, żeby istniejący stan rzeczy miał zniechęcać do wywozu węgla. Rezerwa odbiorców, która daje się zaobserwować, nie jest zjawiskiem rzadkim w międzynarodowym handlu węglem, który w dużym stopniu, zwłaszcza gdy chodzi o wielkich odbiorców, opiera się na transakcjach długofalowych. Nie od rzeczy będzie też stwierdzenie, że przy przejściowym osłabieniu koniunktury odbiorcy zagraniczni odważają się dziś za błędy, popełnione

DOKONCZENIE NA STR. 4



Fikcja-kłamstwo-zafałszowanie

BOLESŁAW JÓZEFIAK

Już cały rok 1956 stał pod znakiem ostrej krytyki organizacji budownictwa. Z dużym nakładem sił i środków zwołano Krajową Radę Budownictwa, na której wiele gorzkich słów prawdy powiedziano o całokształcie pracy aparatu wykonawstwa inwestycyjnego. Również prasa przez cały niemal rok pełna była artykułów krytycznych. Dyskusję kontynuowano w sposób bardzo żywy w pierwszej połowie roku ubiegłego.

I na tym koniec. Obecnie dyskusja przycichła, a wszystko idzie po staremu. Zorganizowano co prawda władze centralne, rozszerzono uprawnienia dyrektorów, w pewnym stopniu ograniczono sprawozdawczość, co byłoby bezspornie korzystne i nawet konieczne, ale powiedzmy sobie szczerze — wszystko to rozwiązuje znikomą część problemów i trudności aparatu budownictwa, a na pracę najmniejszych i przy tym najważniejszych, decydujących o wynikach produkcyjnych i ekonomicznych jednostek organizacyjnych w tym dziale gospodarki narodowej, jakim są budowy czy obiekty, nie wywarło najmniejszego wpływu.

Nie rozwiązano i nie jest zapowiadane, żeby cokolwiek zrobiono w kierunku rozwiązania najistotniejszych, najżywniejszych trudności, jak: braki kompletnej dokumentacji technicznej przed rozpoczęciem pracy, nierealne normy i ceny, wady systemu wynagradzania pracowników, wadliwe metody planowania i brak możliwości do przyjęcia kryteriów oceny działalności budów, zakładów i przedsiębiorstw.

Tymczasem organizacja budownictwa po dawnemu stoi w znacznej części na improwizacjach, przypuszczeniach i — po prostu na kłamstwie. Szczególnie kłamstwo — rozmyślnie czy nierozmyślnie — rozpowszechniło się wszechpotężnie. Trzeba na to dowodów?

A czymże jest przysłowiowy już w budownictwie „długi ołówek”, polegający na zawyżaniu obmiaru wyników pracy brygad roboczych, sprzętu i transportu w celu „podciągnięcia” zarobków pracowniczych do poziomu, który wydaje się słuszny — tym którzy podciągają? Czym jest cała sprawozdawczość, oparta na takich zawyżonych obmiarach, czym jest planowanie posługujące się wskaźnikami wyliczonymi zgodnie ze stosowanymi metodami z takiej sprawozdawczości?

Są przedsiębiorstwa budowlane, które szczerze się wysiłkami zyskami, śledzącymi czasem kilkunastu procent w stosunku do przerobu. Zdecydowana natomiast większość przedsiębiorstw wykazuje w bilansach mniejszy co prawda, ale wynik dodatni. Miliony złotych szło i idzie na premie za ponadplanowe obniżki kosztów.

Z drugiej jednak strony nie ma przedsiębiorstw, w których by nie stosowano „długiego ołówka” na rocznie, sprzęcie i transporcie. Inne przedsiębiorstwo w obecnym stanie rzeczy nie mogłoby w ogóle istnieć, bo zostałoby zbankrutowane przez robotników. Nie ma budowy, na której by nie występowały zjawiska dające się określić jako przejaw marnotrawstwa materiałowego, decydującego o nadmiernym zużyciu materiałów w porównaniu z normami. Administracja budownictwa jest przy tym według powszechnych stwierdzeń — nadmier-

nie rozbudowana, a więc za droga. Nadmierna rozbudowa aparatu administracyjnego wraz z innymi zjawiskami, o których tutaj mówię nie sposób, spowodować musi wystąpienie strat na kosztach ogólnych — w porównaniu z generaliami. Jeżeli we wszystkich rodzajach kosztów występują straty — a wszystkie rodzaje kosztów zostały wymienione — jasne jest, że muszą również wystąpić straty łączne.

Trudno dokładnie określić wysokość tych strat. Na podstawie szacunku można jednak przyjąć, że zamkają się one w sumach sięgających od 10 do 30% poziomu kosztów.

Straty takie mają z reguły wszystkie przedsiębiorstwa budowlane. Jak to więc się dzieje, że znaczna liczba tych przedsiębiorstw wykazuje w bilansach poważne zyski? Odpowiedź na to pytanie jest bardzo prosta. Zysk albo strata — jak wiadomo — jest różnicą między wysokością wystawionych faktur a sumą kosztów. Ponieważ koszty są za wysokie i nie ma warunków czy możliwości na ich poważne obniżenie w krótkim okresie czasu — konieczne jest podwyższenie faktury.

Ta „konieczność” nie jest bynajmniej przesadą. Zrozumieć to może łatwo ten, kto przez krótki chociażby okres czasu znajdzie się w skórze kierownika budowy wykazującej straty. Straci wówczas oczywiście premie — całkowicie albo częściowo. To jest ważne, ale jeszcze nie najważniejsze. Bez wątpienia dokładowszą od utraty premii jest naganka, jaka rozpęta się wokół takiego — nie bójmy się powiedzieć prawdy — uczciwego, bo wykazującego niezafałszowany obraz działalności kierownika.

O wysokości faktury decydują dwa czynniki: cena jednostkowa i obmiar wykonanych robót. W istniejącej od lat w budownictwie sytuacji cena dawała i daje małe pole do popisu kierownikom budów szukającym przerobu dla ratowania swojego planu czy też wyników finansowych. Cenę jednostkową ustala katalog państwowy, a w wyjątkowych przypadkach specjalne komisje cennikowe, stąd więc każda jej zmiana jest sprawą trudną. Niemniej jednak znam (nieliczne wprawdzie) przypadki, w których kierownicy przedsiębiorstw potrafili uzyskać nowe ceny rozwiązując radykalnie wszelkie ich kłopoty związane z wynikami finansowymi. Osiągnięcie to uzyskali drogą zlecenia opracowania nowych cenników inspektorom nadzoru na warunkach pracy zleconej — oczywiście nie oficjalnie. Cała sprawa kosztowała kilkadziesiąt tysięcy złotych, a „zyski” dla przedsiębiorstw sięgały milionów. Ale to były wyjątki z reguły, która brzmi: po stronie cen nie dużo da się zrobić.

Inaczej przedstawia się sprawa z obmiarami. W tej dziedzinie dużo można zdziałać, szczególnie na różnych robotach dodatkowych i zanikających — ale również i na robotach zasadniczych. Istnieje co prawda nadzór inwestycyjny, którego obowiązkiem jest pilnowanie jakości robót i prawidłowości faktur, ale:

Po pierwsze: Pracownicy nadzoru są z reguły gorzej płatni od pracowników wykonawstwa. Stąd też w zasadzie do nadzoru idą ludzie o niższych kwalifikacjach zawodo-

wych. Czy słabszy może wygrać z silniejszym?

Po drugie: Nadzór — podobnie jak wykonawca — zainteresowany jest w wykonaniu planu finansowego inwestycji. Nie otrzymuje już co prawda premii od ilości wypłaconych złotych (a i ten nonsens był przez długi czas utrzymywany), niemniej jednak od wykonania planu uzależniony jest spokój inwestora. W przypadkach niewykorzystania bowiem limitu wszystkie władze i czynniki uprawnione w mniejszym lub większym stopniu do kontroli i mieszania się do spraw przedsiębiorstwa (a czynników tych jest немало) mają o to pretensję. Zarzuca się wtedy inwestorowi brak odpowiedniej dbałości o postęp robót, a gdy właściwy postęp rzeczywiście zostanie udowodniony — co jest trudne, ale jeszcze możliwe — wysuwany jest zarzut nierozważania rzeczywistych potrzeb finansowych inwestycji przy ustalaniu planu wartościowego i z tym związane zamrażanie środków inwestycyjnych. A na to już obrony nie ma.

Inna zupełnie sprawa, że inwestor przy ustalaniu planu dla wszystkich rodzajów budownictwa (choćby najmniej może dla budownictwa mieszkaniowego), nigdy właściwie (przy obecnym stanie dokumentacji technicznej i metodach planowania) nie wie dokładnie, ile zamierzona inwestycja będzie kosztowała. A z dwóch alternatyw — zawyżyć czy zaniżyć plan — na wszelki przypadek wybierze tę pierwszą.

Po trzecie — pilnować obmiaru na budowie — to znaczy dokładnie je kontrolować. Jest to niezwykle uciążliwe i pracochłonne i w rezultacie „położony” robot papierkową prowadzoną przez inspektorów. Wiadomo przy tym, że ta właśnie robota papierkowa stanowi o wiele ważniejsze kryterium oceny ludzi niż praca w terenie.

Są prócz tego inne jeszcze przyczyny słabości nadzoru inwestycyjnego. Jakże bowiem na przykład środki stoją w dyspozycji dla zdecydowanego poprawy jakości robót i ukrócenia „kantów” z obmiarami? Wstrzymanie robót? Zmiana wykonawcy? Kara umowna? To wszystko nie ma praktycznego znaczenia.

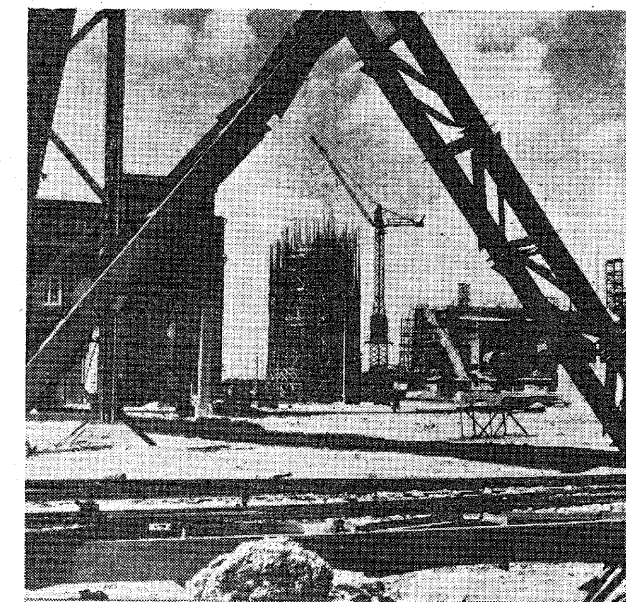
Nie spotkałem w ostatnich latach tak odważnego inwestora, który by zdecydował się na wstrzymanie — szczególnie ważniejszych dla gospodarki czy obronności kraju — robót czy na nieodebranie ich z tak „białego” powodu, jak niewłaściwa ich jakość (chyba że jakoś ta uniemożliwiła już całkowicie użytkowanie wybudowanego obiektu). Zmiana wykonawcy przez inwestora w ciągu roku z omawianych przyczyn jest wykluczona — obiektywne zresztą rzecz traktując — w dotychczasowej organizacji planowania, rozdziału i zlecenia robót wykonawcom takie swobodne odstępowanie od budów mogłoby pociągnąć za sobą bardzo poważne ujemne skutki gospodarcze.

Kary umowne nie mogą też mieć zastosowania w omawianych przypadkach. A w innych przypadkach, jeżeli chodzi już o całokształt stosunku inwestora do wykonawcy — są zawsze przysłowiowym „kijem o dwóch końcach”. Zastosowanie ich na przykład przeciw wykonawcy za

niedotrzymanie terminu zakończenia robót powoduje pretensje wykonawcy przeciw inwestorowi z tytułu opóźnień w dostawie dokumentacji technicznej itp.

W praktyce więc środki działania nadzoru inwestycyjnego w omawianym zakresie ograniczają się do kreślenia z faktur pozycji niewykonywanych, a w rzeczywiste wyjątkowych przypadkach do czasu usunięcia usterek — pozycji wadliwie wykonanych.

Po to, żeby niewykonane pozycje skreślić, trzeba najpierw to udowodnić. Trzeba więc w terenie, na budowie, obmierzyć roboty, co jest zagadnieniem stosunkowo prostym



w budownictwie mieszkaniowym (stąd możliwości przekształceń są tam małe), lecz często bardzo skomplikowanym w budownictwie przemysłowym, inżynierskim i innym nietypowym. Do tego, konieczny w każdym razie jest czas i chęć. Tymczasem większość inspektorów nadzoru nie ma ani jednego, ani drugiego, a to ze względów, o których była już mowa wyżej. Walka z kierownikiem budowy jest walką z przeciwnikiem pozycyjnie słabszym, ale kwalifikacyjnie silniejszym. Wynik tej z walki przesyłać nie można — obie zainteresowane strony wolą więc walki tej unikać.

I tak zawyżone faktury płyną bez specjalnych przeszkód. Przykładów na to dawać naprawdę nie trzeba — każdy, kto choć trochę zna się na budownictwie, wie o tym bardzo dobrze. Tyle tylko, że wokół tej sprawy panuje „zmowa milczenia”. Nie jest to zresztą dziwne. Wystawianie faktur wyższych od należnych — pomimo, że zostało w rzeczywistości wymuszone na kierownikach budów przez władze zwierzchnie i czynniki nadzorujące — jest jednak przestępstwem w świetle obowiązujących przepisów. Oficjalne poruszenie tej sprawy, równoznaczne z przyznaniem się do prze-

stępstwa, pociągnąć by więc mogło poza różnymi innymi przykrościami również konsekwencje natury karnej. A nie wiadomo, czy fakt „moralnego wymuszenia”, czy też stanu konieczności byłby w tym przypadku brany pod uwagę.

Za wyższymi fakturami — jak to już stwierdziliśmy — idą korzystne wyniki bilansowe. Im większe zafałszowanie w fakturach — tym wyższe „zyski”. Władze są zadowolone — no bo to jednak „zyski”. Nieoficjalnie wszyscy oczywiście w edza, jak się do nich dochodzi, ale to przecież nie jest takie ważne. Prócz zysków, a więc prócz wykonania z nadwyżką planu akumulacji występują zresztą jako konsekwencja zawyżonych faktur jeszcze inne, wygodne dla zainteresowanych

premia dla dyrektorów, kierowników budów, majstrów i pozostałych pracowników umysłowych, którzy w większym lub mniejszym stopniu w całej kombinacji biorą udział. Państwo płaci za inwestycje o wiele więcej niż powinno, a przedsiębiorstwa budowlane nie widzą właściwie konieczności do podejmowania jakichś specjalnych wysiłków w celu zmniejszenia kosztów własnych, bo koszty te w sprawozdaniach są i tak niższe niż potrzeba, a rozliczenie się z nich nie stanowi żadnego problemu.

Jednym z ważniejszych hamulców postępu w budownictwie jest sprawa premii pracowników umysłowych. Poza tym, że jest ona jedną z przyczyn występowania zafałszowań w fakturach, spełnia jeszcze inną rolę. Przeciwdziała mianowicie w pewnym stopniu wprowadzeniu na budowach postępowych metod pracy oraz ograniczeniom budownictwa tymczasowego, finansowanego ze specjalnych środków inwestycyjnych.

Przeciwdziałanie występuje na skutek tego, że po zastosowaniu postępowych, tańszych metod produkcji czy materiałów przez wykonawcę inwestor korzysta z „okazji” i obniża cenę sprzedażną wykonywanych robót, a za tym idzie obniżenie przerobu a więc i premii. To samo ma miejsce w przypadku zrezygnowania kierownika budowy z jakichś zaplanowanych obiektów zaplecza. Występuje tutaj charakterystyczne zjawisko, że to, co jest korzystne dla państwa, dla gospodarki narodowej — przeciwnie jest interesem osobistym pracowników.

Premia przydzielona pracownikom umysłowym a w pierwszym rzędzie kierownikom budów i majstrom uzależniona jest od stopnia wykonania wyznaczonego planu. Nie uwzględnia się przy tym wielkości zadań planowanych dla poszczególnych pracowników, a więc również rozmiarów włożonego przez nich wysiłku, którego wielkość — jak wiadomo — stoi z reguły w prostej proporcji do wielkości zadań. Stąd też w praktyce trafiają się bardzo często takie przypadki, że pracownicy kierujący dużą ilością ludzi wykonujący poważne zadania produkcyjne otrzymują w rezultacie o wiele niższą premię (a tym samym dużo niższe wynagrodzenie całkowite) od pracowników o znacznie mniejszym zakresie obowiązków z uwagi na znacznie mniejszą załogę i mniejszy plan produkcyjny. Dlatego też premia, której celem jest pobudzanie pracowników do większych wysiłków, działa niejednokrotnie odwrotnie i skłania ich do walki o jak najmniejsze zadania.

Już to samo wystarczy do stwierdzenia, że dotychczasowa organizacja budownictwa zaprowadziła ten dział gospodarki narodowej w ślepy zaułek. Że w obecnej sytuacji praca akordowa zatraciła tutaj swój sens i że nie ma mowy o rozwinięciu na budowach rzetelnej walki o likwidację marnotrawstwa materiałowego, o zwiększenie wydajności ludzi i sprzętu, o usprawnienie procesu produkcyjnego.

To, co dotychczas zostało powiedziane, nie wyczerpuje wszystkich mankamentów tej organizacji. To mówić by trzeba, żeby je wszystkie omówić.

W tej sytuacji jedno nie ulega żadnej wątpliwości, a mianowicie konieczność szybkich i radykalnych zmian. Oczywiście nie mogą to być zmiany tego rodzaju jak przeniesienie siedziby niektórych centralnych zarządów z Warszawy do miast wojewódzkich, czy nawet zmiany zakresu działania tych zarządów. Reformy, które muszą nastąpić i których oczekują budowlani w całej Polsce, powinny zmienić do gruntu organizację i warunki na budowach, muszą umożliwić zatrudnienie tam pracownikom skoniecznionym z kłamstwem i fałszerstwem oraz rozpoczęcie życia uczciwych ludzi.

Następnie występują również oszczędności na funduszu plac. Przedsiębiorstwa podwyższając swój przerob w omawiany sposób nie mają nigdy trudności czy kłopotów z funduszem plac, pomimo na ostrzejszej jego bankowej kontroli. Pracownicy tych przedsiębiorstw zarabiają dobrze, a ich wydajność sprawozdawcza kształtuje się pomyślnie. Gorzej jest oczywiście z wydajnością rzeczywistą, ale o tym się oficjalnie nie mówi. „Długi ołówek” ma szerokie pole do popisu, a ograniczać go specjalnie nie ma potrzeby, bo przecież fundusz plac nie jest przekraczany i zysk jest „wypracowany”.

Jest zysk, jest wykonany plan finansowy i rzeczowy, wyrażony asortymentami robót, są oszczędności na funduszu plac — jest więc i

Wzrost wydobywa uzyskano, jak już powiedziano, w rezultacie konsekwentnego otwierania nowych, bogatych w węgiel wyrobisk. Przekraczanie natomiast planów produkcyjnych ma swoje źródło we wzroście wydajności pracy, która w okresie styczeń — październik ubiegłego roku osiągała 97,8%, a w analogicznym okresie bieżącego roku wynosi już 103,38% wskaźnika zaplanowanego. Należy również nadmienić, że koszt własny wyprodukowanego 1 tony węgla za 10 miesięcy br. kształtuje się w wysokości 189,93 zł, podczas gdy plan zakładał 205,13 zł. Nie też dziwnego, że rezultat dotychczasowej pracy załogi kopalni „Katowice” jest pozytywny — tegoroczny plan produkcji realizuje ona z poważną nadwyżką. Na dzień 18.XI. 1957 r. osiągnięto już 94,14% w stosunku do planowanej na bieżący rok ilości wyprodukowanego węgla — 1317 102 ton. W związku z tym załoga, rada robotnicza i dyrekcja są przekonani, że w tym roku dadzą państwu jeszcze 83,3 tys. ton dodatkowego węgla.

Na zakończenie jeszcze jeden dowód rzetelnej i ofiarnej pracy górników kopalni „Katowice”. Od chwili wprowadzenia w życie Górniczego Funduszu Dewizowego, załoga tej kopalni na dzień 18.XI. 1957 r. wypracowała dla siebie dodatkowo wydobywając tonami węgla — 120 723 dol. (T. G.)

INWESTYCJE ZWIĘKSZAJĄ WYDOBYCIE

W obrębie miasta Katowice, w jego północnej części znajduje się jedna z najstarszych w Polsce kopalnia węgla kamiennego — „Katowice”. Najdłuższy okres jej istnienia, sięgający obecnie 140 lat, przypada na czasy rządów kapitalistycznych.

Skutki długoletniej gospodarki kapitalistycznej, obliczonej jak zwykle na jak największy zysk, odbiły się w końcu bardzo niekorzystnie na działalności gospodarczej tej kopalni. Ciężko było na niej w sposób bardzo widoczny jeszcze przez wiele lat po ostatniej wojnie. Wystarczy nadmienić, że kopalnia „Katowice” — posiadająca bogate złoża bardzo dobrego węgla, umożliwiające jej istnienie na okres dalszych, około 40 lat — wskutek braku odpowiednich inwestycji — zdawała się być skazana przedz czy później na zamknięcie.

W okresie planu 3-letniego wydobyte w kopalni „Katowice” kształtowało się w granicach od 3 tys. tcn do 3,6 tys. ton na dobę. W eksploatacji były tylko 2 poziomcy — 300 m i 500 m. Żadnych nowych inwestycji mogących udostępnić nowe pola wydobywcze nie przeprowadzano.

Nastąpił okres planu 6-letniego, a wraz z nim przyszła wzmocniona walka o jak największe wydobyte. Plany produkcyjne rosły z roku na rok. Nie było innego wyjścia, chęć zabezpieczyć realizację napiętych planów, przystąpiono w 1954 r. do eksploatacji 3 nowych pokładów — 402, 403 i 407/4, w których wydoby-

cie już od dawna (jeszcze przed wojną) było zaniechane z uwagi na wysoki (30%) stopień zanieczyszczenia zalegających tam cienkich warstw węgla. Jednocześnie przystąpiono do otwarcia nowego poziomu — 630 m. Jednak prace związane z jego budową postępowały bardzo powoli z uwagi na bieżące wydobyte.

W sumie kopalnia „Katowice” planu 6-letniego nie wykonała, do jego pełnej realizacji zabrakło 76 403 ton węgla. Na niepełne (99,2%) wykonanie planułożyły się: wspomniany duży procent zanieczyszczenia w nowo otwartych pokładach, ogólny brak frontu robót, brak taboru, ośpy strępu, niebezpieczeństwo zalania wodą w niektórych oddziałach.

W pierwszym roku planu 5-letniego ogólnie niepomyślną sytuację istniejącą w ubiegłych latach opano- wano do tego stopnia, że roczny plan produkcji wykonano już z pewną nadwyżką (2 133 ton). Z drugiej strony, zdając sobie sprawę, że stosując w dalszym ciągu bierną politykę inwestycyjną kopalnia za kilka lat może znaleźć się w sytuacji, która zmusi ją do przerwania w ogóle dalszej działalności z uwagi na brak odpowiednich do eksploatacji złóż węglowych — postanowiono wystarać się o nowe nadania.

W sąsiedztwie dotychczas eksploatowanych złóż przez kopalnię „Katowice” zalegają bogate pokłady węgla o najwyższej jakości. Przy bardzo aktywnej pomocy ze strony dyrekcji zjednoczenia uzyskano na te tereny nowe nadania. Odpowiednie prace przygotowawcze do nowej

produkcji z tych pokładów są już od kilku miesięcy w toku. Wydobyte z tych partii rozpocznie się w I połowie przyszłego roku, dając dziennie 2 500 ton węgla.

Z chwilą przystąpienia do wydobywania w tych pokładach (w 1960 r.) zaniecha się dalszej eksploatacji bardzo zanieczyszczonych złóż w pokładach 407/4 i częściowo 402.

Z następnych inwestycji, mających na celu dalszy wzrost wydobywania w tych pokładach (w 1960 r.) zaniecha się dalszej eksploatacji bardzo zanieczyszczonych złóż w pokładach 407/4 i częściowo 402.

Dięki nowym zrealizowanym już inwestycjom kopalnia „Katowice” nie tylko osiąga planowany wskaźnik dobowego wydobywania — 4 300 ka lat może znaleźć się w sytuacji, która zmusi ją do przerwania w ogóle dalszej działalności z uwagi na brak odpowiednich do eksploatacji złóż węglowych — postanowiono wystarać się o nowe nadania.

W sąsiedztwie dotychczas eksploatowanych złóż przez kopalnię „Katowice” zalegają bogate pokłady węgla o najwyższej jakości. Przy bardzo aktywnej pomocy ze strony dyrekcji zjednoczenia uzyskano na te tereny nowe nadania. Odpowiednie prace przygotowawcze do nowej

KOMUNIKAT O PRENUMERACIE

„SAMORZĄDU ROBOTNICZEGO”

Od dnia 1.I.1958 r. mies. „Samorząd Robotniczy” będzie można otrzymywać w prenumeracie. Zamówienia i przedpłaty na prenumeratę na rok 1958 przyjmować będą od dnia 15 grudnia 1957 r. wszystkie Urzędy Pocztowe i listonosze oraz miejscowe Oddziały i Delegatury „Ruchu”.

Cena prenumeraty wynosi:

rocznie	zł 24.—
półrocznie	„ 12.—
kwartalnie	„ 6.—

N a łamach prasy Wybrzeża tematem nr 1 jest od pewnego czasu sprawa wynagrodzenia marynarzy i związanych z nim następstw, a przede wszystkim tzw. importu marynarskiego, szmuglu itp. Rzeczywiście sprawa ta nabrzmiała do rozmiarów wielkiego zagadnienia społeczno-gospodarczego. Marynarze zarabiają bowiem, biorąc praktycznie, około 6 do 10-krotnie więcej niż pracownicy na lądzie, a oprócz tego mają możliwość dalszego „dorobienia” przez wspomniany import marynarski i inne procedury podpadające już pod odnośne przepisy kodeksu karnego i innych ustaw.

Ten stan rzeczy powoduje nieraz rozgoryczenie w szeregach społeczeństwa. Robotnicy portowi pytają na przykład, dlaczego marynarze mają zarabiać 10-krotnie więcej niż oni? Czy praca marynarzy jest 10-krotnie cięższa od pracy dokera portowego? Jeszcze poważniejsze zarzuty stawiają rybacy morcy. Ich praca i warunki pracy są na pewno dużo cięższe od pracy i warunków marynarzy w marynarce handlowej, a tymczasem otrzymują oni tylko jedną trzecią wynagrodzenia marynarzy. Niektórzy marynarze są głównymi importerami samochodów, nieraz po kilka na głowę (w I półroczu br.), kupcami hurtowymi na skalę dość poważną, bo z obrotami idącymi w miliony

złotych miesięcznie. Inwestorami w zakresie budownictwa mieszkaniowego itp.

Z drugiej strony słyszy się od marynarzy wypowiedzi, że zarabiają oni za mało, mniej niż marynarze w zagranicznych flotach. Argumentacja przebiega w tych wypowiedziach przykładowo w następujący sposób: 1000 złotych, które ma-

pracuje za trzecią część tego, co mu się właściwie należy.

Celem niniejszego artykułu jest rozwiązanie nareszcie tych „cierpliwych” nastrojów i udowodnienie, że marynarz polski zarabia więcej niż marynarz zagraniczny, jeżeli uwzględnimy siłę kupną, jaką posiada płaca marynarska w różnych krajach. Rozumowanie takie, jakie

stwowym przedsiębiorstwie „Paltona” do dyspozycji państwowych przedsiębiorstw „Dellikatesy” lub „Gallux”. Jeżeli natomiast marynarz lub jego rodzina czy zastępcy chcą sobie zadać trud, to (naład w sposób wyłącznie legalny) może on wypracować kurs wyższy i wówczas jego dodatkowy dewizowy uzyskuje równowartość 8 i więcej tysięcy zło-

na liczbą odnosi się do siły nabywczej rocznej płacy marynarza.

Warto też dodać, że opieka socjalna i inne świadczenia państwa wobec marynarzy polskich są dużo wyższe aniżeli w jakimkolwiek innym państwie.

Należy więc stwierdzić, że wytworzona sytuacja w zakresie wynagrodzeń polskich marynarzy jest jedną z istotnych przyczyn, z powodu których projekty wprowadzenia sensownej eksploatacji naszej żeglugi natrafiają na trudności. Dodatkowy dewizowy naszych marynarzy jest bowiem zupełnie niezależny od wyników gospodarczych statku i floty. Dodatkowy dewizowy, stanowiący najbardziej istotną część płacy marynarskiej, różni się stosunkowo mało w porównaniu z wyższymi stanowiskami w marynarce. Powoduje to, że w pewnym stopniu „nie opłaca się” awansować, a zatem i nie opłaca się zdobywać wyższych kwalifikacji. I tak na przykład — o ile realna płaca marynarza polskiego, jest, jak widać z przedstawionej

tabeli, dwu- do trzykrotnie wyższa od realnej płacy marynarzy państw zachodnio- i południowo-europejskich, to realna płaca oficera nawigacyjnego lub radio-officera na polskich statkach jest tylko o około 10% wyższa od realnej płacy, jaką mają ich koleży na statkach zagranicznych. Te dysproporcje są szczególnie rażące, a przede wszystkim są zupełnie niezrozumiałe i niecelowe.

Nie warto przypominać genezy i źródeł powstania opisanej sytuacji, jest ona bowiem jeszcze jednym wynikiem niekompetencji kadry kierowniczej przedsiębiorstwa Ministerstwa Żeglugi. Obecnie natomiast jest niezmienne trudność coś zmienić w tym zakresie. Wydaje się jednak, że można by na początek uzależnić wypłatę dodatków dewizowych od wyników gospodarczych poszczególnego statku oraz przyznać taki sam dodatek personelowi lądowemu z ponadplanowych zysków dewizowych (nie powiększając ogólnej puli wypłat dewizowych).

PLACE MARYNARZY

JAN PEKLA I TOMASZ JASIŃSKI

marynarz otrzymuje w walucie polskiej, wydaje się na taksówkę, bo przebiegi pomiędzy portem a domem mieszkaniowym są z reguły dość dalekie. Właściwą płacę stanowi więc dodatek dewizowy w wysokości np. 40 dolarów. Ponieważ w zagranicznych flotach marynarz otrzymuje 120 dolarów, to marynarz polski jest cierpliwie, który

przedstawiono powyżej, należy oczywiście zakwalifikować jako nierozumne i nieuczciwe. Jest ono dlatego nieuczciwe, że wartość dodatku dewizowego w przybliżonym przeliczeniu wynosi obecnie u nas co najmniej 7.400 złotych. Tę sumę marynarz realizuje w najbardziej legalny sposób i bez żadnego kupoutu, oddając towary kupione w pań-

tych. Jeżeli więc uwzględnimy tylko tę minimalną równowartość dodatku dewizowego w wysokości 7.400 złotych i dodamy do tego płacę złotową, to łączne miesięczne wynagrodzenie marynarza polskiego trzeba określić minimalnie na 8.400 złotych.

Nie mamy możliwości porównać bezpośrednio tej płacy złotowej z płacami w innych flotach, ponieważ kursy walut zarówno w Narodowym Banku Polskim jak i w PKO są czysto umowne, kursy zaś czarnogeldziarskie są odzwierciedleniem anomalii panujących u nas w tym zakresie, a nie odzwierciedleniem rzeczywistej wartości dewizy.

Płace można jednak porównać według ich siły kupna. W tym celu zestawiono tabelę, która podaje zarobek starszego marynarza w różnych flotach w walucie danego kraju, jego równowartość w dolarach oraz ilości różnych produktów żywnościowych i konsumpcyjnych, jakie można nabyć w danym państwie za miesięczne wynagrodzenie marynarza, zgodnie z cenami w poszczególnych państwach na poszczególnych towarach w połowie 1957 r. (z wyjątkiem masła, którego cenę podano po uwzględnieniu ostatniej podwyżki).

Dla orientacji podano również przyjęte ceny w Polsce. Ceny jednostkowe poszczególnych artykułów w państwach uwzględnionych w tabeli — poza Polską — można skontrolować przez podzielenie zarobku miesięcznego przez podaną ilość danego artykułu, jaki można nabyć za miesięczną płacę. Dla dwu ostatnich artykułów, tj. samochodu i domku jednorodzinnego poda-

ZE ŚWIATA

EKONOMISCI O PERSPEKTYWACH EKONOMICZNYCH USA

Według oceny amerykańskich ekonomistów, biorących udział w V dorocznym konferencji ekonomicznej „Michigan Business and Economic Outlook” w Ann Arbor, USA przechodzą obecnie okres spadku aktywności gospodarczej, który przebiegać będzie do końca 1958 roku. W związku z tą konferencją znany nowojorski dziennik „Wall-Street Journal” pisze, iż wyminieł ekonomiczny na poparcie swojej tezy powołują się na szereg ekonomicznych czynników, jak spadek zamówień na obrabiarki o 40% w stosunku do 1956 roku, na zmniejszenie zamówień w kolejowych począwszy od września o 10%, w porównaniu z początkiem bieżącego roku, na niewykorzystywanie zdolności produkcyjnej hut (wytop stali w IV kwartale wyniósł tylko 80% zdolności produkcyjnej zakładów hutniczych, podczas gdy pierwotnie przewidywano 85 do 90%). Do tego dochodzi jeszcze spadek przeciętnego kursu akcji przedsiębiorstw przemysłowych o 37 punktów w porównaniu z połową lipca tego roku.

Dyrektor biura badań ekonomicznych przy uniwersytecie stanu Illinois oświadczył na konferencji, iż nie przewiduje się w ciągu 1958 roku zahamowania spadku aktywności gospodarczej kraju. W chwili obecnej, mówił dyrektor, przechodzimy okres niskiego powojennego cyklu ekonomicznego. Po każdym powojennym ożywieniu następowała zawsze poważna depresja i nie ma żadnych powodów do sąszenia, że tym razem nie będzie boomu gospodarczego będzie inny. Głównym czynnikiem charakteryzującym

okres między danym momentem, a wiosną 1958 roku, będzie zmniejszenie inwestycji, wydatków rządowych i dopływu cudzoziemskich kapitałów.

Reakcja w budownictwie mieszkaniowym będzie mniejsza, ale i na tym odłuku zmniejszenie aktywności nasąpi według wszelkiego prawdopodobieństwa w połowie 1958 roku. Oczywiście należy przewidzieć odpowiednią akcję ze strony rządu w celu przeciwdziałania depresji.

Według komunikatu biura ekonomicznego firmy „Mugrow-Hill Publishing Co” inwestycje na polu budownictwa przemysłowego i renowacji sprzętu fabrycznego w 1958 roku będą mniejsze o 7% w stosunku do 1957 roku. Ogólna suma inwestycji w roku przyszłym wyniesie, przy założeniu, że nie będzie żadnych przyspieszeń, około 34,5 mld dol. wobec 37 mld w roku bieżącym.

W wyniku oczekiwanego zmniejszenia się produkcji w USA oblicza się, iż w 1958 roku liczba bezrobotnych w porównaniu z rokiem bieżącym wzrośnie najmniej o 2 mln osób. Pogarszanie się perspektyw ekonomicznych kraju już wywołuje poważne niepokoje w kołach finansowych, i politycznych USA. Nikt bowiem nie umie dać odpowiedzi na pytanie, jak głęboki okazał się spadek aktywności gospodarczej i kiedy on osiągnie swój kres. W związku z tym niektórzy amerykańscy politycy zalecają wzmocnienie wysiłku zbrojnego jako środka mającego zapobiec depresji. Jednakże nawet organ finansowy „Wall-Street Journal” nie sądzi, aby ten środek dał pozytywne rezultaty. (M)

UKŁAD ZSRR I INDII W SPRAWIE POMOCY TECHNICZNEJ

Dnia 9 listopada w New Delhi został podpisany układ między Związkiem Radzieckim i Indiami w sprawie pomocy technicznej przy budowie i rozbudowie przedsiębiorstw finansowanych z udziałem przez Związek Radziecki kredytów w wysokości 500 mln rubli (około 600 mln rupii).

Kredyty te zostaną zużyte na budowę fabryki ciężkich maszyn, fabryki sprzętu górniczego, elektrowni o mocy 200 tys. kilowatów, fabryki szkła optycznego oraz na rozbudowę kopalnictwa węglowego. Zawarty układ przewiduje możliwość uzyskania przez Indie dalszych kredytów, jeżeli sumy przeznaczone na realizację

ustalonego programu okazały się niewystarczające.

W związku z zawartym układem prasowe biuro informacyjne rządu Indii ogłosiło następujący komentarz: „Podpisanie układu z Związkiem Radzieckim znacznie ułatwi rządowi Indii zaoferowanie dewiz w najbliższym czasie oraz wykonanie 5-letniego planu. Uruchomienie przy pomocy Związku Radzieckiego wielkich nowoczesnych przedsiębiorstw umożliwi Indiom zorganizowanie po raz pierwszy w dziejach różnorodnej produkcji ciężkich maszyn i sprzętu fabrycznego niezbędnego do dalszego rozwoju kluczowych przemysłów zgodnie z celami drugiego planu 5-letniego. (M)

CORAZ WIĘCEJ STATKÓW ANGIELSKICH BEZ PRACY

W październiku znajdowało się w portach więcej angielskich statków morskich bez pracy niż kiedykolwiek od początku 1950 roku. Według ostatnich danych angielskiej Izby Handlowej w dniu 1 października było w angielskich portach 68 „bezrobotnych” statków o ogólnej pojemności 213.645 ton, w tym 62 statki angielskie o pojemności 218.652 ton. W połowie zaś tego roku „bezrobotny” tonaż wynosił 57.917 ton. Tak znaczny wzrost bezrobocia statkowego na przestrzeni trzech miesięcy został spowodowany głównie spadkiem stawek przewozowych, wobec czego statki-tramwaje i tankowce natychmiast zaprzęgnięto do świadczenia usług w celu zapewnienia właścicielom odpowiednich zysków. Tak samo wzrosła znacznie liczba statków oddawanych do generalnego remontu.

W dniu 1 października liczba statków w portach angielskich, oczekujących na remont albo wyremontowanych, wyniosła 111 o pojemności 700.536 ton, podczas gdy rok temu było takich statków tylko 74 o pojemności 494.536 ton. Wiele z tych statków, szczególnie tankowców, ponieważ nie znalazły one korzystnego zatrudnienia, zostało skierowanych do remontu przed właściwym terminem.

Na brak zatrudnienia cierpią nie tylko angielskie linie okrętowe. Firma John I. Jacobs and Co, która w początkach października obliczyła tonaż „bezrobotnych” tankowców w świecie na 1.999.831 ton, podniosła tę liczbę pod koniec października do 1.551.272 ton, określając jednocześnie liczbę nie zatrudnionych tankowców na 119. (M)

EKSPORT WĘGLA

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

w latach ubiegłych przez naszą węglową politykę eksportową. Jakkolwiek bądź, obecny stan rzeczy nie może zaciemniać perspektywicznego spojrzenia na całość sytuacji. Faktem zaś jest, że węgiel polski jest i będzie długo jeszcze potrzebny zagranicy. Dotyczy to krajów socjalistycznych i to pomimo wielkich wysiłków, jakie każdy z nich czyni dla wzmocnienia swojej bazy paliwo-energetycznej. Dotyczy to również krajów kapitalistycznych, dla których posiadamy bliższe obliczenia na przyszłość.

Kraje kapitalistycznej Europy sprowadzają dziś, przy obecnym stosunkowo wysokim stanie koniunktury, łącznie 80 do 90 mln ton rocznie, z czego około 40 mln ton przypada na wewnętrzne obroty pomiędzy nimi. Z zewnątrz sprowadzają więc rocznie 40 do 50 mln ton, w tym prawie 40 mln ton ze Stanów Zjednoczonych, a resztę przede wszystkim z Polski. Ze względu na przewidywany stały wzrost zapotrzebowania energetyki w przyszłości zapewnienie dla niej dostatecznych ilości surowców jest, jak już to było na tych łamach przedstawić, przedmiotem gruntownych badań w tym zespole krajów.

Obliczenia, przeprowadzone zarówno w zakresie Organizacji Europejskiej Współpracy Ekonomicznej (17 krajów), jak też Europejskiej

Wspólnoty Węgla i Stali (6 krajów), doprowadziły w zasadzie do identycznych wniosków. W ciągu rozpatrywanego okresu, który sięga 1975 r., nadwyżka zapotrzebowania energetyki ponad własną, stale zwiększającą produkcję surowców energetycznych w tych krajach, będzie ciągle wzrastać. Dla całości OEEC wyniesie ma ona w równowartości węgla kamiennego w 1960 r. 195 mln t, w 1975 r. aż 444 mln t, co stanowić ma aż 37% przewidywanego wówczas zapotrzebowania. W łonie samej Europejskiej Wspólnoty, która obejmuje głównych producentów węgla na kontynencie zachodniej Europy, niedobór samego węgla w okresie lat 1955—1975 wzrosnąć ma z 20 do 35 mln ton rocznie.

Jeśli więc jakieś wydarzenia polityczne czy gospodarcze nie zakłócać naszkicowanego tutaj obrazu rozwoju sytuacji energetycznej w krajach kapitalistycznej Europy, rysują się tu dla wywozu polskiego węgla pomyślne w zasadzie perspektywy. Nie będą one jednak kształtować się jednolicie dla węgla koksującego i energetycznego. W razie realizowania się oczekiwań co do dalszego stałego wzrostu produkcji hutniczej w Europie, zapotrzebowanie na węgiel koksujący będzie również stale wzrastać. Do jego pokrycia przyczynić się ma rozwój wydobywa w zagłębiu Ruhry, które przede wszystkim ten typ węgla produkuje. Sprowadzany węgiel a-

merykański składał się długo niemal wyłącznie z węgla koksującego, dopiero w ostatnich latach wzrósł w nim znacznie udział gatunków energetycznych.

Polska, ze względu na brak właściwych węgli koksujących dla własnych potrzeb, dotąd tych węgli nie wywoziła. Skoro jednak przy zamierzonym podnoszeniu zdolności wytwórczych naszego przemysłu węglowego w drodze budowy nowych kopalń, lokalizacja ich nastąpi w pierwszej linii na złożach węgla koksującego, nasze możliwości eksportowe w tym zakresie w przyszłości powinny się zwiększyć. Widoki dla takiego eksportu także pod względem cen kształtować się będą stopniowo korzystniej, a to z tego względu, że w zagłębiu Ruhry, które jest w Europie głównym dostawcą węgla koksującego, wskutek pogarszania się warunków naturalnych (schodzenie eksploatacji na coraz większe głębokości), jego koszty własne będą miały stałą tendencję wzrostową. Musi się to odbić odpowiednio i na cenie tych gatunków.

Natomiast węgiel energetyczny, dla którego w zasadzie możliwości eksportowe są ogromne, musi w eksportie liczyć się zawsze z konkurencją. Chodzi tu nie tylko o przywóz tego węgla ze Stanów Zjednoczonych, którego zwiększenie w zasadzie nie napotyka na większe trudności, ale przede wszystkim o ropę naftową, która sadowi się coraz mocniej w coraz to nowych dziedzinach dotychczasowego zbytu węgla. Wiadomo, że już od lat w licznych krajach niemal doszczętnie wyrugowała ona węgiel z kolei i z żeglugi. Weisła się ona też coraz silniej do przemysłu i nawet do elektrowni cieplnych. Wspomniane opracowania dwóch różnych organizacji gospodarczych zachodniej Europy zgodnie szacują, że do 1975 r. udział ropy w dostawach paliwa dla tych elektrowni osiągnie 20%. Ropa jest zaś dla węgla energetycznego konkurentem tym bardziej niebezpiecznym, że odbiorcy ze względów czysto technicznych wolać posługiwać się nią niż węglem, a ponadto obecna cena ropy z Bliskiego Wschodu na rynkach europejskich uważana jest powszechnie za nadmiernie wygórowaną, może więc być z czasem znacznie zredukowana.

Wynika stąd, że aczkolwiek perspektywy eksportowe dla naszego węgla także energetycznego kształtują się w zasadzie na dalszą metę pomyślnie, to jednak utrzymanie u zagranicznych odbiorców pozycji, jakie nasz węgiel już sobie tam zdobył i jakie powinien jeszcze pozyskać w przyszłości, nie obejdzie się bez poważnego z naszej strony wysiłku. Wskutek ten póść musi w

dwóch przede wszystkim kierunkach.

Trzeba więc poczynić wielkie starania dla podniesienia jakości eksportowanego węgla. Postulat ten spotyka się w przemyśle węglowym — oczywiście także pod kątem widzenia interesów odbiorców krajowych — z coraz większym zrozumieniem. Starania te nie mogą jednakże ograniczyć się do większej troski producenta o większą czystość wysyłanego węgla. Dla osiągnięcia zamierzonych wyników niejednokrotnie konieczne będą odpowiednie inwestycje w celu usprawnienia istniejących, względnie podstawienia nowych nowoczesnych urządzeń sortowniczych. Inwestycje tego rodzaju należą do rzędu kosztownych.

Po wtóre, jeśli chce się utrzymać i rozwijać eksport polskiego węgla, który ma za sobą tradycję już przeszło trzydziestoletnią, trzeba nie tylko znać się na węglu, jak na to słusznie niedawno zwrócił uwagę „Życie Gospodarcze”, ale trzeba także pielegnować ten eksport tak, jak to czyni zapobiegliwy, dbający o swoje interesy, kupiec. W żadnym razie nie wolno u zagranicznych odbiorców wywoływać wrażenia, że stosunek handlowy z nami traktuje się poniekąd jako sezonowy, dobry tylko w okresach wysokiego koniunktury, i że przy osłabieniu tej koniunktury od razu go się rezuca. Zachowanie tego charakteru stałego stosunku jest tym bardziej ważne, że, jak o tym już była mowa, transakcje w międzynarodowym obrocie węglem zawierane są często na długie terminy.

Eksport węgla, w którym tkwi od lat tyle trudu polskich górników i dla którego podtrzymywanie państwo tyle poczyniło nakładów, musi pozostać jednym z trwałych elementów naszego gospodarstwa narodowego. Jeśli nawet w tej chwili — skutkiem spadku wywozowych ilości, który to spadek wyrównywany jest jednak w części przez dotychczasową wyższą cenę — udział tego eksportu w wartości całego wywozu nie osiąga 45%, jak to było jeszcze w 1955 r., to w każdym razie pozostaje on nadal wielki.

Co ważniejsze zaś, trudno by realnie oznaczyć, czym miałby on w przyszłości być zastąpiony. Skoro zaś w miarę dalszego wzrostu naszej gospodarki liczyć się musimy również z ciągłym wzrostem zapotrzebowania na produkcyjne i konsumpcyjne towary z zagranicy, względnie na bilans handlowy nieprzebiegający odgrywać dominującej roli w naszej polityce gospodarczej.

EDWARD ROSE



PRENUMERATA CZASOPISM
wydawanych przez
POLSKIE WYDAWNICTWA GOSPODARCZE
NA ROK 1958

Czasopismo	kwart.	półroczna	roczna
1. Ekonomia i Organizacja Pracy — mies.	27,—	54,—	108,—
2. Finans — mies.	27,—	54,—	108,—
3. Gazeta Handlowa* — 2 X w tygodniu	24,—	48,—	96,—
4. Gospodarka Materialna* — 2 X w miesiącu	36,—	72,—	144,—
5. Gospodarka Planowa — mies.	30,—	60,—	120,—
6. Handel Wewnętrzny — dwumies.	—	45,—	90,—
7. Inwestycje i Budownictwo — mies.	27,—	54,—	108,—
8. Przegląd Bibliograficzny i Piśmiennictwa Ekonomicznego — dwumies.	—	45,—	90,—
9. Przegląd Ubezpieczeń Społecznych — mies.	18,—	36,—	72,—
10. Przegląd Ustawodawstwa Gospod. — mies.	21,—	42,—	84,—
11. Przegląd Zagadnień Socjalnych — mies.	21,—	42,—	84,—
12. Przegląd Zbożowo-Młynarski — mies.	24,—	48,—	96,—
13. Przemysł Gastronomiczny — mies.	15,—	30,—	60,—
14. Rachunkowość — mies.	24,—	48,—	96,—
15. Życie Gospodarcze — tygodnik	26,—	52,—	104,—
16. Biuletyn Państw. Komisji Cen — 3 X w mies.	31,50	63,—	126,—

Prenumeratę powyższych czasopism na rok 1958 przyjmują urzędy pocztowe i listonosze. Instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miejscowościach, w których znajdują się oddziały względnie delegatury „Ruch” zamawiają w tych oddziałach lub delegaturach.

Instytucje centralne zamawiające prenumeratę dla podległych im jednostek terenowych w skali krajowej, kierują zamówienia i przedpłaty do Centrali Kolportażu Pracy i Wydawnictw „Ruch” — Warszawa, ul. Srebrna 12.

Zamówienia i przedpłaty na prenumeratę przyjmowane są na okresy kwartalne, półroczne i roczne w terminie do dnia 15 miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty.

* Prenumerata Gazety Handlowej przyjmowana jest również na okresy miesięczne. Cena prenumeraty miesięcznej wynosi zł 8,—.

JUGOSŁAWIA — ODWRÓT CZY KROK NATRZÓB

WŁODZIMIERZ BRUS

Kiedy zabierałem się do czytania artykułów prof. B. Minca o Jugosławii („Refleksje ekonomiczne z Jugosławii”) nie przypuszczałem, że wypadnie mi zająć się czymś w rodzaju polemiki. Istotnie — jakże asumpt do polemiki dawać mogą relacje z podróży? Fakt, że jugosłowiańskie obserwacje prof. Minca różnią się w wielu punktach od obserwacji niektórych innych ekonomistów, w tej liczbie i od moich, nie może i nie powinien być sam przez się żadną podstawą do rozpoczynania dyskusji.

Polemika w stylu „ja widziałem lepiej” nie przynosi na ogół pożytku. A już na pewno nie, jeśli dotyczy tak ważnego z naszego punktu widzenia problemu, jak funkcjonowanie systemu gospodarczego. Jasne bowiem, że nie obserwujemy dziś systemu jugosłowiańskiego z pozycji bezstronnych turystów. Petrzyński na przykład przetrząsnął nasze modele, nasze dyskusje, nasze spory. A jeśli tak — to nie sądzę, aby było celowe dyskusowanie polskich spraw w jugosłowiańskich kosztach, przetrząsnienie istotnej wymiany argumentów na „przeciwkami” dyskusji między „przeciwkami” i „zwolennikami” systemu jugosłowiańskiego.

Dlatego też chciałbym wyraźnie stwierdzić, że w mojej wypowiedzi nie mam zamiaru kruszyć kopii o ocenę jugosłowiańskiego systemu w całości czy poszczególnych jego elementów. Nie mam zamiaru przeciwstawiać obserwacji prof. Minca innym obserwacjom, ani też powoływać się na negatywne strony rzeczywistości gospodarczej w krajach socjalistycznych o odmiennym niż w Jugosławii systemie. Chodzi mi tylko o jedno: prof. Minc sugeruje czytelnikowi, że w Jugosławii następuje generalny odwrót od dotychczasowego systemu, a zwłaszcza od tak zasadniczego elementu, jakim jest oparcie bodźców na zysku. Podstawą tych sądów są już nie obserwacje, lecz głównie interpretacja ogłoszonego we wrześniu br. „Projektu ustawy o podziale globalnego przychodu organizacji gospodarczych”. Zabieram głos, gdyż uważam, że charakterystyka tego projektu w artykułach prof. Minca dezorientuje czytelnika, daje mu zupełnie fałszywy obraz kierunku zmian, rozważanych obecnie w Jugosławii.

*

Dotychczasowy system podziału globalnego przychodu przedsiębiorstw jugosłowiańskich wyglądał w ogólnych zarysach następująco: z sumy stanowiącej globalny przychód czyli utarg (wpływy za realizowaną produkcję w efektywnie uzyskiwanych na rynku cenach) przedsiębiorstwo musiało pokryć wszystkie koszty, zarówno rzeczowe (amortyzacja plus odsetki za środki trwałe, surowiec itp.) jak i osobowe. Płaca, której wysokość ustalano w sposób bardzo sztywny (właściwie metodą rygorystycznego określania tzw. średniówek), traktowana była jako element kosztów. Z zysku, który równał się utargowi minus wszystkie koszty, dokonywano różnego rodzaju potrąceń na rzecz budżetu federacji, republiki, powiatu, gminy i wydzielano dwa podstawowe fundusze dla przedsiębiorstwa: fundusz dodatkowych plac z zysku i fundusz na cele gospodarcze (inwestycje, uzupełnienie środków obrotowych itp.). System podziału, który przedstawiał tu w wielkim uproszczeniu, był bardzo skomplikowany, a poszczególne fundusze bardzo ściśle „ogólnie” reglamentowano. W wyniku całego tego procesu dochód osobisty pracownika składał się z dwóch zasadniczych części: płacy (przeważająca część) i udziału w zysku.

Jakie zmiany mają z tego punktu widzenia nastąpić według nowego projektu?

Określenie przychodu globalnego pozostaje bez zmian. Jest to nadal utarg, a więc wpływy z realizacji produkcji w bieżących cenach rynkowych. Zgodnie z art. 23 projektu ustawy, z globalnego przychodu przedsiębiorstwa pokrywa się koszty materiałowe, amortyzację, odsetki i rentę gruntową (w niektórych wypadkach odsetki mogą być płacone z funduszu amortyzacyjnego) oraz podatek obrotowy (jeśli występuje). Pozostałość stanowi dochód przedsiębiorstwa. Od dochodu przedsiębiorstwa płaci podatki na rzecz budżetów jednostek politycznych — terytorialnych według określonych progresywnych stawek. Całym pozostałym dochodem przedsiębiorstwo w zasadzie może

dysponować swobodnie, dzieląc go na tzw. fundusz osobistych dochodów pracowników oraz na fundusz zaspokojenia potrzeb gospodarczych przedsiębiorstwa. W celu przeciwdziałania nadmiernemu wzrostowi dochodów osobistych te ostatnie obłożone mają być podatkiem dochodowym o silnym wzroście skali progresji od pewnego punktu. (Zasady progresji nie zostały ostatecznie ustalone; projekt formułuje tu szereg alternatywnych wariantów w art. 38 i 39).

Zasady nowego projektu podał w największym streszczeniu. Sądząc jednak, że już ten skrót pozwala wyrobić sobie pogląd na różnice między dzisiejszym o proponowanym systemem:

1) Główna zmiana polega na tym, że o ile poprzednie dochody osobiste pracowników tylko częściowo związane były z finansowymi wynikami działalności przedsiębiorstwa, to obecnie mają być one związane w całości. Znika podział dochodu przedsiębiorstwa (produkcyjnej czystej w wyrażeniu finansowym) na placę określaną według stałych zasad i udział w zysku, zależny od corocznych wyników. Wszystko stało się w gruncie rzeczy zależne od rentowności. Pracownicy zostają właściwie postawieni w sytuacji udziałowców szczególnego rodzaju, których pozycja wydaje się być pod wieloma względami zbliżona do pozycji członków zrzeszenia wytwórczego (z tym, że środki produkcji nie stanowią ich własności, lecz są im powierzone przez społeczeństwo). Ta zmiana pozycji uważana jest w Jugosławii za zasadniczy krok naprzód na drodze ukształtowania stosunków socjalistycznych, gdyż ma oznaczać likwidację systemu płacy za pracę najemną, a więc likwidację wszelkich pozostałości towarowego charakteru siły roboczej?

2) Przedsiębiorstwo nie ma żadnych administracyjnie narzuconych zasad czy limitów podziału dochodu na fundusze przeznaczone dla pracowników i fundusze gospodarcze, socjalne etc. Organy państwowe wpływają na podział jedynie przy pomocy środków ekonomicznych.

3) Wobec uzależnienia całego funduszu dochodów osobistych od wyników finansowych, przedsiębiorstwo uzyskuje znaczną swobodę w dziedzinie podziału tego funduszu, czyli w dziedzinie kształtowania systemu plac i premii. Znikają ogólnie dotąd obowiązujące (i bardzo schematyczne) systemy plac, powstaje możliwość wyboru przez przedsiębiorstwo zasad wynagradzania zgodnie z konkretnymi warunkami i potrzebami. Projekt ustawy zawiera w tym punkcie dwa alternatywne sformułowania. Pierwszy wariant art. 54 głosi: „Taryfikator opracowuje organizacja gospodarcza (tak brzmi oficjalne jugosłowiańskie określenie przedsiębiorstwa — W.B.) samodzielnie. Organizacja gospodarcza może porozumiewać się ze sobą w ramach zrzeszeń branżowych lub izb względnie z radą narodową (narodnim odborem opłintem) w celu ustalenia jednolitych kryteriów stawek taryfowych”. Drugi wariant art. 54 formułuje rzecz nieco inaczej: „Taryfikator opracowuje organizacja gospodarcza w porozumieniu z radą narodową i organizacją związkową”. Oba warianty przewidują jednak znaczne rozszerzenie uprawnień przedsiębiorstwa w porównaniu z istniejącym stanem rzeczy.

4) Obciążenie przedsiębiorstwa świadczeniami na rzecz federacji, republiki i miejscowych organów władzy zostaje ustawowo ustalzone i nie podlega — jak dotąd — corocznym zmianom w planie gospodarczym, co miało negatywny wpływ na skuteczność bodźców.

Tak wyglądają, oczywiście w najogólniejszym zarysie, główne różnice między obecnym a proponowanym systemem. Czy zmiany te oznaczają odejście od zasady oparcia bodźców na zysku? Formalnie tak — bo przecież wg generalnych założeń znika podział produkcji czystej przedsiębiorstwa na placę i zysk, znikają w ogóle same pojęcia płacy i zysku. Ale jeśli spojrzeć na sprawę nie od strony formalnej, tylko od strony rzeczywistej treści ekonomicznej — to nie może ulegać wątpliwości fakt, że mamy do czynienia nie z wycofaniem się, ale z daleko idącym rozwinięciem podstawowej koncepcji systemu bodźców z zysku, tj. zasady wiązania dochodów pracowników z finansowymi wynikami działalności przedsiębiorstwa. Na miejsce systemu, w którym od wyników finansowych

przedsiębiorstw uzależniona była nieznaczna stosunkowo część dochodów (nie większa przeciętnie niż 10%) — próbuje się wprowadzić system, który w założeniu swoim przewiduje uzależnienie całości dochodów pracowników od wyników finansowych. Równocześnie i w ścisłym związku z tą zmianą następuje znaczne rozszerzenie samodzielności przedsiębiorstwa, zwłaszcza w tak doniosłych dziedzinach — jak kształtowanie systemu wynagrodzenia i fundusze gospodarcze (w tej liczbie inwestycyjne) itd.

I to wszystko ma być odwrótem?

Charakterystyczna jest logika dowodzenia zastosowana przez prof. Minca dla uzasadnienia owego odwrótu. W artykule czytamy: „Czym było spowodowane, że nowy system bodźców oparty na zysku, na ogół nie zdał egzaminu? Tak zwane 13 i 14 pensje nie były powiązane z określonymi osiągnięciami w dziedzinie wydajności pracy i obniżki kosztów produkcji, tzn. premie były przyznawane niezależnie od indywidualnego wkładu robotników i personelu inżynieryjno-technicznego do ekonomicznego postępu przedsiębiorstwa”. Autor używa więc przekonawczych, że zasady tworzenia z zysku funduszu przeznaczonego na dodatkowe wynagrodzenia nie zdały egzaminu, bo zły był podział tego funduszu. A co ma jedno do drugiego? Czyż nie jest rzeczą jasną, że podział stanowi kwestię odrębną, która może być rozwiązana źle lub dobrze, niezależnie od tego, na jakich zasadach powstał fundusz? Czy mało mamy przykładów (u siebie w domu, nie w Jugosławii), kiedy systemy wynagradzania jak najskuteczniej ignorowały (a i dziś nieraz — ignorują) indywidualny „wkład do ekonomicznego postępu przedsiębiorstwa”, chociaż dzielone fundusze nie miały nic wspólnego z zyskiem?

System wynagradzania (zarówno jeśli chodzi o placę, jak i podział funduszy z zysku) był w Jugosławii na ogół wadliwy przede wszystkim wskutek wielkiej nieelastyczności. Stwierdzali to zgodnie co najmniej od roku zarówno sami Jugosłowianie, jak i wszyscy ekonomiści polscy, którzy mieli możliwość zapoznania się z modelem jugosłowiańskim. Kierownicy gospodarki jugosłowiańskiej wytykali z tego (i z innych jeszcze przesłanek) wnioski o konieczności znacznego rozszerzenia samodzielności przedsiębiorstwa w dziedzinie podziału funduszy przeznaczonego na wynagradzanie pracowników, o konieczności zburzenia rozmaitych murów i murków, odgradzających dochody pracowników od wyników finansowych przedsiębiorstwa. Na tym polega koncepcja proponowanych zmian.

Prof. Minc przedstawia rzecz odwrótnie, i to nie tylko w formie własnej interpretacji, ale z wyraźną sugestią, że relacje nieelastyczne oficjalną interpretację jugosłowiańską. Na głowy kierowników gospodarki jugosłowiańskiej spada w związku z tym istny deszcz pochwał: są śmiały i odważny, gardzą dogmatami itd. itp. Uderza tylko jedno: w obszernym artykule brak powołania się na oryginalne, miarodajne wypowiedzi i oceny. A przecież projekt ustawy, o którym pisze prof. Minc zawiera nie tylko tekst, ale również oficjalny komentarz sekretariatu do spraw ogólnogospodarczych Federacyjnej Rady Wykonawczej (tj. rządu). Komentarz liczy ponad 60 stron druku i przynosi, obok wyjaśnień, obszernie uzasadnienie proponowanych zmian. Znajdujemy w nim rozwiniętą próbę argumentowania słuszności generalnej linii dotychczasowego rozwoju jugosłowiańskiego systemu ekonomicznego i wyraźne stwierdzenie, że obecnie dotrządzić warunki, aby pojąć daleko w kierunku zwiększenia samodzielności przedsiębiorstw, szerszego wykorzystania mechanizmu rynkowego w jugosłowiańskiej gospodarce planowej, silniejszego związania dochodów pracowników z wynikami finansowymi itd.

Ramy artykułu są zbyt wąskie, by móc pozwolić sobie na cytowanie obszernego dokumentu. Przetoż jednak kilka ustępów z wypowiedzi jednego z czołowych twórców koncepcji jugosłowiańskiego modelu gospodarczego, sekretarza Komitetu do spraw gospodarki narodowej Federacyjnej Rady Wykonawczej, Kiro Gligorowa):

„Zjazd rad robotniczych, który odbył się w roku bieżącym wykazał, iż samorząd robotniczy w Jugosławii rozporządza już dostateczną praktyką, że umożliwia się on i okrąży, ale wykazał również, że dalszy rozwój rad robotniczych jest nierozdzielnie związany z koniecznością rozszerzenia uprawnień załóg w dziedzinie rozdziału dochodów. Doświadczenie wykazało, że robotnicy z całą odpowiedzialnością potrafią zarządzać własnością społeczną, łącząc swoje osobiste interesy z interesem społecznym. Dalszy jednak rozwój na tej drodze naradza na trudności wynikające przede wszystkim z nie dość szerokiego systemu udziału organizacji gospodarczych w rozdziale dochodów. Próby dokonane w tym roku s'ano miały potwierdzić słuszność tego założenia. W roku bieżącym zrobiono duży krok naprzód, dając w porównaniu z rokiem ubiegłym organizacjom gospodarczym szersze prawa pozwalające na swobodne rozstrzygnięcie większą część dochodu niż dotychczas, w wyniku czego dochód pracowników i środków, jakimi rozporządza przedsiębiorstwo, wzrosła. Część organizacji gospodarczych uzyskała prawo niemal pełnego dysponowania zwiększonymi dochodami.

Swoboda w dysponowaniu dochodami wprowadzona w roku bieżącym sprawiła,

że niezwykle wzrosło zainteresowanie w zwiększaniu produkcji i podnoszeniu wydajności pracy. Ponadto, że zasługi okazywania działalności gospodarczej nie należy przypisywać jedynie działaniu nowego systemu, to jednak odegrał on tutaj poważną rolę. Oczekiwać należy, iż w roku bieżącym stopień wzrostu dochodu naruszonego będzie wyższy niż kiedykolwiek dotąd. Podczas gdy w ciągu 8 miesięcy produkcja przemysłowa wzrosła o 13% — to zatrudnienie w tym samym okresie zwiększyło się jedynie o 7%. Podobne tendencje dają się zauważyć i w pozostałych dziedzinach gospodarki.

W wyniku zwiększenia udziału organizacji gospodarczych w zarządzaniu dochodem, zwiększyły się również zarobki robotników i pracowników zaradkowych w gospodarce oraz ożywiła się inwestycyjna działalność przedsiębiorstw.

W tych warunkach powstała zrozumiała konieczność dołożenia starań dla umożliwienia dalszych przemian w systemie swobodnej działalności gospodarczej. Tego rodzaju zmiany mogłyby przyczynić się do dalszego zwiększenia zainteresowania producentów w podnoszeniu wydajności pracy, wzrostu by również ich zainteresowanie ogólną działalnością gospodarczą, a przedsiębiorstwa uzyskałyby w wyniku tego podniesienia ostateczne określenie metod i zasad rozdziału dochodu, co pozwoliłoby na ulepszenie ich pracy. Krok ten przyczyniłby się do dalszego umocnienia gospodarki jugosłowiańskiej, a sam system gospodarczy uzyskałby bardziej określony charakter.”

Gligorow stwierdza to, co wynika niedwuznacznie z każdego wiersza projektu ustawy: nie odwrót; lecz dalszy krok naprzód, zwłaszcza w dziedzinie podziału dochodu przedsiębiorstwa. Jak ocenić ten krok naprzód — jako słuszny czy nie, ryzykowny czy rozważny — to już inna sprawa. Ale sam kierunek jest wyraźny, co zresztą wcale nie stanowi niespodzianki, gdyż mówi się o nim od dłuższego czasu. Wystarczy wspomnieć głośne (drukowane również u nas) programowe przemówienie Kardela w Skupszczyźnie w grudniu 1956 roku, czy uchwały czerwcowego Kongresu Rad Robotniczych.

Zawarta w artykule prof. Minca sugestia, że jego interpretacja odpowiada stanowisku jugosłowiańskiemu jest więc — ogólnie mówiąc — zaskakująca...

*

Prof. Minc wieńczy swe refleksje na temat ewolucji systemu jugosłowiańskiego próbą uogólnień natury teoretycznej. Osią tych rozważań jest teza, że zmiany zachodzące obecnie w Jugosławii oznaczają zastąpienie kapitalistycznej zasady maksymalizacji zysku — zasadą maksymalizacji dochodu narodowego (czy raczej znacznej jego części) wytwarzanego w przedsiębiorstwie — jako właściwą gospodarkę socjalistyczną.

Wprawdzie omówienie „przesłanek, na jakich prof. Minc oparł swą tezę, czyni zbędnym weryfikowanie wartości tego wniosku ale wobec dość częstych jeszcze wypadków posługiwania się tego typu stwierdzeniami, odzianymi w doślojną szatę ogólnoteoretyczną, warto się nad nimi chwilę zatrzymać.

Czy rzeczywiście maksymalizacja zysku jest przeciwną maksymalizacji „dochodu narodowego wytwarzanego w przedsiębiorstwie”? Czy rzeczywiście zmiany w jugosłowiańskim systemie bodźców oznaczają — jeśli tak można się wyrazić — zmianę „obiektów” maksymalizacji?

Czysta produkcja przedsiębiorstwa w wyrażeniu pieniężnym (dochód narodowy wytwarzany w przedsiębiorstwie” wg terminologii użytej w artykule prof. Minca) składa się z dwóch zasadniczych elementów: płacy i zysku (od podatku obrotowego i innych elementów, które mogą ewentualnie obciążać czystą produkcję przedsiębiorstwa abstrahując jako nielotnych dla rozpatrywanego problemu). Wzrost zysku może więc następować wyłącznie dwiema drogami: drogą wzrostu produkcji czystej lub drogą obniżenia płacy nominalnej. Nawet w warunkach kapitalizmu możliwości zwiększania zysku drogą obniżenia absolutnej wysokości płacy nominalnej są ograniczone, a wzrost zysku przeważnie idzie w parze ze wzrostem produkcji czystej przedsiębiorstwa. W warunkach socjalizmu wzrost zysku drogą obniżki płacy nominalnej jest — poza zupełnie wyjątkowymi okolicznościami — wyklucony. Absolutny przyrost zysku jest więc w gospodarce socjalistycznej identyczny z absolutnym przyrostem produkcji czystej przedsiębiorstwa w wyrażeniu pieniężnym. Dlatego wiązanie bodźców z zyskiem nie jest czymś przeciwnym wiązaniu bodźców z produkcją czystą, lecz jest po prostu formą zainteresowania pracowników wzrostem produkcji czystej przedsiębiorstwa. Jeśli rzeczywiście następuje maksymalizacja zysku to następuje zarazem maksymalizacja produkcji czystej przedsiębiorstwa w wyrażeniu pieniężnym.

W systemie bodźców dotychczas stosowanym w Jugosławii placę była stałym elementem w podziale produkcji czystej. Wzrost zarobków pracowników ponad poziom wyznaczony przez placę uzależniony był od wzrostu tego elementu produkcji czystej, który pozostaje po potrąceniu stałej (w zasadzie) wkładowej płacy, tj. od wzrostu zysku. Wzrost zysku mógł dokonywać się tylko drogą wzrostu produkcji czystej i właśnie dlatego, że chodziło o maksymalizację produkcji czystej — bodźce wiązano z zyskiem. W mniemaniu autorów projektu nowego systemu uzależ-

nienie całego, a nie tylko części, dochodu pracownika od rozmiarów produkcji czystej przedsiębiorstwa w wyrażeniu pieniężnym powinno być: ze slinej zainteresować załogę ogólnymi wynikami działalności gospodarczej, spotęgować dążenie do wytwarzania danej wielkości produkcji czystej przy pomocy mniejszej ilości pracowników (silniej) rośnie dochód jednostkowy) itp. Można się zgodzić z tym rozumowaniem lub nie, można nawet stać na stanowisku, że najlepszym sposobem zwiększania produkcji czystej jest placę zupełnie nie związaną z wynikami finansowymi — ale nie można twierdzić, że nowy system zmienia zasadę maksymalizacji, i to w dodatku z kapitalistycznej na socjalistyczną...

Jak czytelnicy z pewnością zauważyli, pomijam całkowicie problem cen. Pomijam go dlatego, że nie ma żadnego znaczenia dla oceny zmian w modelu jugosłowiańskim z punktu widzenia rzekomej przeciwności zasady maksymalizacji zysku zasadzie maksymalizacji produkcji czystej przedsiębiorstwa. Nawet prof. Minc nie twierdzi, że następuje odwrót od konsekwentnie stosowanej w Jugosławii zasady, że wszystkie wyniki działalności przedsiębiorstwa były, są i będą nadal obliczane w efektywnych cenach, według których przedsiębiorstwo realizuje swoje wyroby na rynku.

Sprawa cen ma oczywiście zasadnicze znaczenie, ale nie dla analizy sztucznie skonstruowanego zagadnienia przeciwności zysku produkcji czystej przedsiębiorstwa w modelu jugosłowiańskim, lecz dla prawdziwego problemu stosunku między wynikami ekonomicznymi z punktu widzenia poszczególnego przedsiębiorstwa a wynikami ekonomicznymi z punktu widzenia gospodarki narodowej jako całości. Jest to jeden z najdonioślejszych problemów gospodarki socjalistycznej; nie też dziwnego, że stanowi główną oś dyskusji modelowych.

Różne są poglądy na metody, jakie należy zastosować dla właściwego powiązania interesu gospodarki narodowej z interesem przedsiębiorstwa i załogi. Dlatego dalsza dyskusja jest niezbędna i to nie tylko obecnie, ale i później — po wyborze określonych rozwiązań modelowych. Ale warunkiem płodności dyskusji jest jej ściśle rzeczowy charakter, co wymaga bezwzględnej eliminacji magicznych formuł o zgodności czy niezgodności „takiego czy innego rozwiązania” z „istotą” ogólnikowych zarzutów o starym i nowym dogmatyzmie

TRANZYT

Dotychczas sprawa tranzytu nie była u nas żadnym problemem. Nasze położenie geograficzne sprzyjało transportowi nie tylko lądowemu, ale również lądowo-morskiemu, gdyż najkrótszą drogą przewozów zamorskich Czecho-słowacji, NRD i niektórych innych krajów jest tranzyt przez porty polskie. Otrzymaliśmy więc ładunki tranzytowe bez żadnych dodatkowych opłat, z tendencją wzrastającą. Od pewnego jednak czasu, wprawdzie nasze położenie geograficzne się nie zmieniło, ale na skutek rozróżnienia napiecia między obecną socjalistyczną a krajami kapitalistycznymi nasi kontrahenci tranzytowi zaczęli mieć do wyboru również inne porty, przede wszystkim Hamburg, który w walce o klientów tranzytowych potrafił dość skutecznie konkurować.

Poza tym, w związku ze zwiększonym eksportem węgla zmniejszyły się obroty naszych portów również w zakresie usług dla polskiego handlu zagranicznego. Tak więc obroty portów, które przez szereg lat utrzymywały się w granicach 13—15 mln. ton rocznie, już od ubiegłego roku zaczęły spadać.

O wadze tranzytu dla obrotów portowych świadczyć może jego udział w tych obrotach. W roku ubiegłym przez porty polskie przejechało 137 tys. ton ładunków, w tej liczbie 137 tys. ton w imporcie i 580 tys. ton w eksporcie. W I półroczu br. — przy spadku ogólnych obrotów portowych — nastąpił nieznaczny wzrost tranzytu, który osiągnął wielkość 137 tys. ton.

Warto przy tym zwrócić uwagę na znaczną rozpiętość między tranzytowymi obrotami importowymi i eksportowymi. Zjawisko znacznie większego woluminu ładunków importowych jest charakterystyczne nie tylko dla portów polskich, lecz również dla Hamburga, Triestu i innych portów zagranicznych. Wypływa to ze struktury handlu zagranicznego krajów uprzemysłowionych, które na ogół w znaczącej mierze utrzymują się w handlu z krajami rozwijającymi, których, będących z natury rzeczy ładunkami masowymi.

Dlatego tak ważną sprawą dla rozwoju obrotów tranzytowych jest zwiększenie udziału ładunków tranzytowych w całości transakcji eksportowych w zakresie gotowych towarów. Wprawdzie w naszych portach daje się zauważyć zjawisko wzrostu tranzytów drobnicy (539 tys. ton w I półroczu br., co stanowi 44% wszystkich obrotów tranzytowych w portach 55,4% ogólnych obrotów drobniczych), ale wielkość ładunków drobniczych mogłaby być znacznie podniesiona przy stworzeniu odpowiednich warunków.

apodyktycznego posługiwania się cenzurkami „przestarzałe” i „nowoczesne” itp.

*

Nie chciałbym sprawiać wrażenia, że refleksje jugosłowiańskie prof. Minca uważam w całości za odbicie rzeczywistego stanu rzeczy w krzywym zwierciadle. Są w nich (zwłaszcza w drugim artykule) również słuszne i interesujące obserwacje, które często pokrywają się z innymi relacjami. Ale w wielu punktach, zarówno zasadniczych (np. analiza rozwoju gospodarczego Jugosławii i jego związku z modelem), jak i raczej incydentalnych (np. sprawa przemysłu obuwniczego) relacje prof. Minca budzą, moim zdaniem, poważne wątpliwości.

Jeśli zaś chodzi o kardynalną kwestię charakterystyki zmian, zachodzących obecnie w systemie jugosłowiańskim, to z przykrością muszę przyznać, że trudno mi powstrzymać się od użycia określenia — dezinformacja.

PS. Zgodnie z zapowiedzią, starałem się unikać merytorycznej oceny zmian, zachodzących obecnie w jugosłowiańskim modelu gospodarczym. Próba przeprowadzenia takiej oceny byłaby jednak bardzo pożądana, zarówno ze względów ogólnoeconomicznych, jak i ze względu na nasze własne zainteresowania modelowe. Dlatego też projekt jugosłowiańskiej ustawy o podziale dochodu organizacji gospodarczych zasługuje na szczegółową analizę w naszej prasie ekonomicznej. Być może warto także opublikować tekst projektu i komentarza — w całości lub w części.

1) „Nadrz zakona o raspodeli ukupnog prihoda privrednih organizacija” Sekretarijat za opšte privredne poslove savezneog izvrnog veka, Beograd septembar 1957 godine.

2) Calki czas przedstawiam wyłącznie generalne zalozenia projektu ustawy. Trudno ocenit z jaką konsekwencją one realizowane. Już jednak w samym projekcie są punkty, które w pewnym sensie nie układają się w ramy ogólnej koncepcji. Tak na przykład w artykułach 50, 51, 52 i 53 mówi się o tzw. minimalnych dochodach pracownika, określanych na podstawie taryfikatorów i prawdopodobnie wyliczanych niezależnie od wyników finansowych. Gdyby tak rzeczywiście było, placę podstawowa jako stały element pozostanie nadal tylko pod inną nazwą, a nadwyżka nad tzw. dochodem minimalnym będzie znowu czymś w rodzaju udziału w zysku.

3) „Zmiany w jugosłowiańskim systemie gospodarczym”. Cytuję wg czasopisma „Polityka międzynarodowa” za Biuletynem PAP Nr 161.

naszej gospodarki nie tylko nowym źródłem wpływu tak nam potrzebnych dewiz, ale i dla całokształtu gospodarki jest operacją korytarza. Nawet przy założeniu, że rozwój ten wymaga dość znacznych nakładów inwestycyjnych i poważnego wysiłku organizacyjnego.

Wspomniałem tutaj kompleksowość rozwiązania polegającego na umieszczeniu powiązania pracy kolei z pracą portów. Albowiem, jak wiadomo, w przewozach ładunków swe przewoźne częściowo drogą lądową, aby je następnie załadować w porcie na statek.

Jeśli jednak chcemy, aby nastąpił rozwój obrotów tranzytowych, to należy spojrzeć na zagadnienie rentowności kompleksowo, z punktu widzenia całości gospodarki narodowej i zdecydować się nawet na pewne straty dla jednego jej działu, jeśli w całości przynosi to korzyść. Ta konieczność kompleksowości wymaga zrehabilitowania wszystkich problemów tranzytu w jednym organie, który zajmowałby się koordynacją poczyną poszczególnych zainteresowanych resortów.

Tę sprawą, bez której rozwiązanie nie można nawet myśleć o skutecznym aktywnym ładunków tranzytowych, jest potrzeba ustanowienia elastyczności i odporności w ustalaniu cen przewozu. Jest to tym bardziej konieczne, że przewoźnicy ładunków tranzytowych płacone są w dewizach, dla których nie istnieje u nas sensowna relacja kursowa. Zanim sprawa taryf przewozowych zostanie w ramach przewidzianej generalnej reformy cen rozwiązana, koszty transportu ładunków tranzytowych przez koleje musi być operacyjnie ustalany bodajże dla każdej tranzakcji oddzielnie.

Sama aktywność i uzyskanie ładunków tranzytowych sprawy jednak nie rozwiąże. Niezależnie od konieczności zwiększenia taboru kolejowego oraz oczywiście taboru morskiego (władze się to chwyciły z koniecznością rozbudowy portowych linii regularnych) — niezbędne jest uatrakcyjnienie naszych portów, co wiąże się z potężnym wzrostem kosztów transportu morskiego.

Pierwszym do tego krokiem jest przypięszenie przedladunków, co można osiągnąć różnymi drogami — przedladunkiem przy pomocy barek portowych, załadunkiem w portach niezbędnych urządzeń dźwigniowych, zwiększeniem udziału robotników w relacji kursowej. W każdym razie należy wprowadzić i przestrzegać ścisłe zasady; narzucać powinno czekać na statek a nie odwrotnie. Przy tym konieczne jest poprawienie jakości terminowości usług portowych. Warto byłoby również zainicjować się nad konkretną przeznaczeniem jednego z naszych portów na bazę dyspozycyjno-rozróżnioną o dużym potencjału ładunkowym i silnie rozróżnianej sieci połączeń liniowych, szczególnie w relacjach zamorskich. Taka koncentracja ładunków tranzytowych zwłaszcza dla drobnicy, niwiałowicie usprawniłaby organizację przewozów tranzytowych.

Jeśli chcemy zdobyć i utrzymać stałych klientów dla naszego transportu lądowo-morskiego, musimy bezwzględnie przystąpić do zrealizowania wszystkich tych postulatów. Sprawa jest o tyle paląca, że obecnie istnieje duża konkurencja zawarcia korzystnych umów o tranzyt z naszymi konkurentami z zagranicy.

S. F.

ŻYCIE GOSPODARSTWA 5

Polskie Wydawnictwa Gospodarcze

Na półkach księgarskich znajdują się jeszcze ostatnie egzemplarze:

BIBLIOTEKI RADY ROBOTNICZEJ

Jest to cykl 14 broszur zawierających popularny wykład ekonomiki przedsiębiorstwa przemysłowego w aktualnym ujęciu. „Biblioteka” przeznaczona jest przede wszystkim dla członków rad robotniczych w przemyśle, może być również wykorzystana jako materiał podręcznikowy dla szkolenia partyjnego i związkowego w przemyśle.

Łączna cena kompletu 42,50

Ponieważ nakład I wydania jest już w dużej mierze wyczerpany, wydawnictwo przygotowuje II wydanie Kompletu „Biblioteki”, które ukaże się w marcu 1958 r. Zamówienia na II wydanie można składać na adres Polskich Wydawnictw Gospodarczych, Warszawa, ul. Poznańska 15.

METODA EKSPERYMENTALNA W NAUKACH EKONOMICZNYCH

DOKONCZENIE ZE STR. I

ność badawczą kilkakrotnie aż do skutku, natomiast w eksperymencie ekonomicznym nie można postępować w ten sam sposób, bo nieprzebrane koncepcje wywierają ujemny wpływ bezpośrednio na efekty systemu gospodarczego. Z powyższego wynika, że sama hipoteza musi być dobrze przemyślana, zanim poddana zostanie doświadczeniu. Przy tym stopień prawdopodobieństwa hipotezy powinien być tym większy, im szerszy zakres ma mieć eksperyment. Reklamę dużego prawdopodobieństwa, hipotezy, a co za tym idzie i warunkiem otrzymania pożądanych wyników eksperymentu jest uwzględnienie istniejącego poziomu gospodarczego kraju, struktury ekonomicznej, tradycji gospodarczych, istniejących instytucji gospodarczych oraz kierunku rozwoju gospodarczego. O powodzeniu eksperymentu decyduje także zharmonizowanie kierunku zmian wprowadzanych drogą eksperymentalną z ogólnym kierunkiem polityki gospodarczej.

4. Bezpośrednie zadanie eksperymentu przyrodniczego polega na tym, aby zmi nie otaczającego nas świata, ile na przygotowaniu odpowiednich metod, które z kolei są do tych zmian wykorzystywane. Eksperyment gospodarczy wywołuje z jednej strony zmiany w systemie gospodarczym w sposób bezpośredni, przez sam fakt swego istnienia, z drugiej strony służy przykładem i dostarcza gotowych form do dalszych zmian w innych dziedzinach gospodarki. Zachodzi przeto pytanie, która z tych ról jest główną dla eksperymentu gospodarczego.

W okresie powstawania eksperymentów panował u nas pogląd, że naczelnym zadaniem eksperymentowania jest bezpośrednia zmiana warunków w danym przedsiębiorstwie. Sprawa ewentualnego przeniesienia doświadczeń, jeśli nawet występowała tu i ówdzie, stanowiła problem zupełnie marginesowy. Z biegiem czasu sytuacja zaczęła się zmieniać na korzyść zadania drugiego i obecnie panuje prawie powszechne przekonanie, że głównym zadaniem przedsiębiorstwa eksperymentującego jest wypracowanie metod do dalszych zmian modelowych w innych przedsiębiorstwach. (Na to wskazują m. in. prace Rady Ekonomicznej).

Ta krótka charakterystyka nie wyczerpuje, rzecz jasna, problematyki teorii - poznawczej związanej z eksperymentowaniem w ekonomii, ale wywoła być może dyskusję, która rozwinięta postawione tu sprawy.

RODZAJE I ZAKRES EKSPERYMENTÓW GOSPODARCZYCH

Eksperymenty gospodarcze można podzielić na dwie zasadnicze grupy. Będą to eksperymenty w ramach przedsiębiorstwa oraz eksperymenty na szerszą skalę, powiedzmy - w ramach jednej gałęzi lub całej gospodarki narodowej.

Zacznijmy od tych ostatnich. Często odnosi się pojęcie eksperymen-

tu do przemian, jakie zachodzą obecnie w krajach socjalistycznych i do podkreślenia specyfiki tych przemian mówi się o eksperymencie jugosłowiańskim, polskim, czy też radzieckim. Podobne określenia w stosunku do różnych sposobów kierowania gospodarką kapitalistyczną znaleźć można w zachodniej literaturze ekonomicznej. Mówi się więc o eksperymencie angielskim, który polega na częściowej nacjonalizacji przemysłu, odpowiedniej polityce podatkowej i próbach planowania rozwoju gospodarczego. To samo dotyczy Niemiec Zachodnich, które wkroczyły w 1949 r. na drogę eksperymentu zwanego „społeczną gospodarką rynkową”. Fakt, że stosuje się eksperymenty na wielką skalę zarówno w gospodarce kapitalistycznej jak i socjalistycznej wynika po prostu z tego, że samoczynny mechanizm gospodarczy nie wystarcza i w życie gospodarcze wkraczać musi czynnik planowej działalności ludzkiej. Ponieważ gotowych i doskonałych form kierowania nie ma obecnie żadne państwo kapitalistyczne, a tym bardziej istniejące względnie krótko państwa socjalistyczne, przeto eksperymentowanie staje się rzeczą nieodzowną. Uzasadnienie eksperymentów gospodarczych jest w gruncie rzeczy takie samo, jak uzasadnienie potrzeby kierowania procesami ekonomicznymi; nie zamierzam zatem rozwijać szerzej tego problemu.

Wyjaśnienia jednakże wymagają zagadnienia. Jeżeli się mówi o eksperymencie polskim, czy angielskim, to zwykle rozumie się przez to całą gospodarkę tak, jakoby cały kraj był jednym wielkim polem doświadczalnym. Nie jest to zupełnie ściśle rozumowanie. Ciekawe nowe próby, a więc to co moglibyśmy nazwać eksperymentem w ścisłym tego słowa znaczeniu, stosowane są zwykle na jednym lub kilku określonych odcinkach gospodarki.

Eksperymenty gospodarcze zarówno te, które mieszczą się w ramach przedsiębiorstwa, jak i te, które przeprowadza się na szerszą skalę, łączą w sobie najciekawsze elementy (mimoiczne z elementami organizacyjnymi). W poszczególnych przypadkach mogą dominować jedno lub drugie. I tak np. o ile u nas dominuje obecnie element ekonomiczny, o tyle w NRD zachodzą daleko idące zmiany w organizacji przemysłu (różnego rodzaju trusty, kilka typów „Leibetriben”, wielkie kombinaty kierowane centralnie itp.). Metodę eksperymentów gospodarczych można stosować jak się wydaje tylko do mechanizmu ekonomicznego - organizacyjnego danej gospodarki. Natomiast wszelkie procesy historyczno-ekonomiczne, czy socjologiczne nie wychodzą bezpośrednio w zakres eksperymentu gospodarczego. Jeszcze inne - jak poziom gospodarczy kraju, nie mogą być w ogóle eksperymentowane, chociaż wyższy lub niższy poziom gospodarczy może być m. in. skutkiem lepiej, czy gorzej wyeksperymentowanego mechanizmu gospodarczego.

W drodze eksperymentu może więc być kształtowany np. system cen. Problem ten podniósł jeszcze w 1936 r. prof. O. Lange (przedtem Fr. M. Taylor) rozwijając swą metodę prób i błędów, która jest u

nas traktowana obecnie jako wytyczna praktycznej działalności. Podobnie kształtować można system bodźców materialnych, system podatkowy, zasady kredytowania, czy wreszcie strukturę organizacyjną przemysłu. Są to wszystkie elementy, które muszą być wypróbowane w skali szerszej niż przedsiębiorstwo. Wychodząc z powyższego uważam, że zmiana cen, która wystąpiła w kilku przedsiębiorstwach eksperymentujących, aczkolwiek przyniosła pozytywne skutki dla ich gospodarki, to jednak dla systemu cen bezpośrednio nie dała prawie nic, bo pole doświadczalne było zbyt małe.

Co wobec tego może być przedmiotem eksperymentu gospodarczego w przedsiębiorstwie? W ramach przedsiębiorstwa mogą być po pierwsze wypracowane różne warianty ogólnych koncepcji, które były wysunięte dla całej gospodarki. Do takich należą np. różne regulaminy plac, czy też różnorodne zasady podziału zysku stosowane obecnie we wszystkich naszych przedsiębiorstwach eksperymentujących. Po drugie - mogą to być określone metody organizacji produkcji lub pewne zasady zbytu produktów nie występujące w swych najogólniejszych zarysach w całej gospodarce. Do tych można by zaliczyć akwizycyjną formę sprzedaży stosowaną w Warszawskiej Fabryce Mydła i Kosmetyków, formy sprzedaży detalicznej zakładów „22 Lipca” oraz różne formy rozrachunku wewnątrzzakładowego i wewnątrznej organizacji produkcji występujące w specyficznej postaci w każdym z eksperymentujących przedsiębiorstw.

Na zakończenie trzeba zaznaczyć, że metoda eksperymentalna w naukach ekonomicznych nie posiada jednolitej oceny. Większość uczonych (m. in. Hayek, E. Taylor) wypowiada się przeciw niej, opierając się na czysto teoretycznych przesłankach, inni w ogóle pomijają to zagadnienie. Tylko nieliczni, a wśród nich prof. T. Kotarbiński, postulują eksperymenty w ekonomii. W „Kursie logiki dla pracowników” czytamy: „W dziedzinie ekonomii, polityki gospodarczej, prawodawstwa, prawoznawstwa, sprawowania władzy, doradztwa przy kierowaniu instytucjami społecznymi - wiele bywa okazji do sprawdzania doktryn ogólnych... w drodze eksperymentu... A czyż nie jest obrazem eksperymentowania np. wszelki wprowadzony w życie system podatkowania”. Dalej prof. Kotarbiński wyjaśnia, że „czynnikami dysponującymi tak są pochłonięte przez zadania praktyczne, że wedle tych zadań, a nie wedle zadań badawczych, orientując się - przedsiębiorca interweniuje na terenie spraw społecznych. Jednak w obszarze toczących się sporów doktrynalnych konstrukcje wprowadzone dla celów praktycznych nabierają charakteru eksperymentów jak gdyby były zabiegami na użytek badania” (str. 192).

W świetle tego wszystkiego można chyba postawić tezę, że metoda eksperymentalna wejdzie do nauk ekonomicznych i wzbogaci tradycyjną metodologię dostarczając nowych i bardziej precyzyjnych narzędzi poznawczych.

ZBIGNIEW MADEJ



ustawie o planie 5-letnim przewidziane jest w Tresnej na rzece Sole rozpoczęcie budowy wielkiego zbiornika wodnego. Inwestycja ta ważna i dla zlokalizowanego w tym rejonie przemysłu, pochłaniającego coraz większe ilości wody, niezwykle pilna. Doceniając wagę tej inwestycji odpowiednie czynniki już w 1954 r. zatwierdziły założenia projektowe zbiornika wodnego w Tresnej oraz zbiornika wyrównawczego w Czańcu.

Jednakże, mimo uznania tej inwestycji jako pilnej, w przedłożonym na Sejm planie inwestycyjnym na lata 1955 - 1960 postanowiono obciąć nakłady do 20% kosztów budowy, a tym samym odłożyć ukończenie inwestycji do trzeciego roku następnego planu pięcioletniego. Ostatnio, znowu rozważa się możliwości zmniejszenia także i tej sumy, a nawet w ogóle skrócenia z planu tej inwestycji. Budowa zbiornika wodnego w Tresnej kosztować ma około 250 mln zł. Jednakże w przypadku przedłużenia okresu budowy, suma ta, jak wynika z naszych doświadczeń w tej dziedzinie, na pewno ulegnie zwiększeniu, a przy rozciąganiu jej w czasie musi osiągnąć efekty ekonomiczne.

Na czym polega cel tej inwestycji? Rzeka Sola, prawobrzeżny górski dopływ Wisły, bierze swój początek w Beskidzie Zachodnim i uchodzi do Wisły w Oświęcimiu. Graniczy więc z Górnośląskim Okręgiem Przemysłowym i z uwagi na stosunkowo czystość wody, w porównaniu z wodą wiślańską, stanowi główne źródło zaopatrzenia w wodę pitną i przemysłową. Toteż, gdy swego czasu zabrakło wody dla Bielska-Białej, miasta zaopatrywanego przez zbiornik w Wapiennicy w ilości 8,5 tys. m sześć, na dobę, przeprowadzono ujęcie wody z Soly, uzyskując 20 tys. metrów sześć, na dobę.

Zmagazynowanie wód Soly w Tresnej w ilości przeszło 100 milionów metrów sześciennych pozwoli na pełne zaopatrzenie okolicznego przemysłu oraz miast, miasteczek i osiedli, zlikwiduje powtarzające się co roku powodzie w dolinie Soly, a także pozwoli - przez wykorzystanie siły wody - na wyprodukowanie rocznie w słowni, jaka będzie budowana równocześnie, około 25 milionów kilowatogodzin energii elektrycznej, co przyniesie około 20 tysięcy ton węgla oszczędności rocznie.

Inwestycja ta jest pilna nie tylko z uwagi na jej zdolność całkowitego zlikwidowania powodzi w dolinie Soly, a przy współpracy zbiornika w Goczałkowicach również i w dolinie Górnej Wisły (aż do Krakowa), ani też z uwagi na produkcję dużych ilości energii elektrycznej. Inwestycja ta ma dominujące znaczenie dla wytwarzania wody, jako surowca, o stałym przepływie w ciągu roku, dla potrzeb wodociagowych oraz budujących się kopalni węgla, elektrowni i wielu zakładów przemysłowych.

Nad Wisłą przy ujściu Soly leżą Dwory, w których znajduje się kombinat chemiczny. Przewidziana rozbudowa kombinatu spowoduje zwiększenie zapotrzebowania na czystą wodę, która nie może być pobrana z Wisły z uwagi na jej 5-krotnie większe zabrudzenie, lecz musi być pobrana z Soly. Ten wzrost zapotrzebowania wody dla Dworów przewiduje się już w 1962 r., a obecne

przepływy maksymalne nie wystarczą już nawet w roku przyszłym.

Tak samo zapotrzebowanie wody dla Bielska-Białej w związku z budową elektrowni zostanie z trudnością pokryte do 1960 r. Po tym okresie muszą być gotowe nowe źródła ujęcia wody w celu pokrycia dodatkowego zapotrzebowania. Bezawaryjna praca elektrowni w Skawinie wymaga również zagwarantowania wody podczas najniższych przepływów Wisły.

Aktywizacja żeglugi na Górnej Wiśle w związku z koniecznością dostawy węgla do elektrowni, powstających nad Wisłą w okoli-

stach przepływów w rzece i zrodkowaniu fal powodziowych do nieszkodliwego minimum.

Zbiornik Tresna spełnia te wszystkie zadania i w świetle potrzeb wody dla zakładów przemysłowych w Oświęcimiu (chemia) i dla Bielska-Białej (przemysł włókienniczy) powinien być ukończony i oddany do użytku najpóźniej w 1961 roku.

Ponieważ tego rodzaju inwestycja z natury rzeczy nie może być wykonana szybko, a czas budowy trwa 3 do 5 lat (np. zbiornik w Goczałkowicach) budowa tego zbiornika powinna się rozpocząć najpóźniej w 1958 r.

Przyspieszenie budowy zbiornika w Tresnej ma jeszcze inny aspekt. Dolina Soly poniżej Żywca, tzw. Północna Kotlina Żywiecka, zamieszkała jest przez ludność utrzymującą się z dochodów z małych gospodarstw rolnych i z zarobków w przemyśle sąsiednich miast: Żywca i Bielska-Białej i lokującą chętnie swoje nadwyżki pieniężne w rozbudowę i poprawę swoich gospodarstw wiejskich. Zakaz budowy nowych budynków na terenie przewidzianym pod budowę zbiornika i prowadzenia generalnych remontów budynków gospodarskich wpływa deprymująco na tych mieszkańców.

Z problemem budowy zbiornika w Tresnej łączy się również inwestycja na terenie północnej części miasta Żywca oraz sprawa jego kanalizacji.

Podsumowując powyższe uwagi, dochodzić do tej przekonania, że inwestycja w Tresnej jest celowa i powinna być realizowana już w najbliższych latach i ukończona jak najwcześniej. Trzeba tu bowiem pamiętać o błędach już popełnionych przy planowaniu inwestycji wodnych. Opóźnienie budowy zbiornika wodnego w Goczałkowicach spowodowało, że w okresie ostrego braku wody w Okręgu Śląskim zaistniała konieczność szybkiej budowy dodatkowego ujęcia wody tej samej rzeki w miejscowości Strumień. A kosztowało to bagatelą sumę - około 40 mln zł. Jeżeli się zwąży, że przez tę dodatkową inwestycję, ujmującą wodę powyżej zbiornika w Goczałkowicach, zmniejsza się opłacalność inwestycji w Goczałkowicach i że można było tę samą ilość wody ująć bez dodatkowych kosztów, i rozprawić ją w niewielkim nakładzie dodatkowych kosztów, niedoparcie nasuwa się brak przewidywania u czynników odpowiedzialnych za decyzję w tej dziedzinie.

Obyśmy nie byli znów świadkami krótkowzroczności czynników decydujących i nie byli zmuszeni już w 1960 r. zapłacić wysoką cenę za nową, szybkie w realizacji, inwestycję dla ujęcia wody dla Dworów i Bielska-Białej lub też nawet ograniczenia produkcji kluczowych zakładów w Dworach i Bielsku-Białej, aby następnie w trzy lata później oddać do użytku zbiornik w Tresnej. Budowa zbiornika rozpoczęta w okresie pięciolatki (w przyszłym roku - według założeń planowych) i ukończona możliwie najwcześniej zaspokoiłaby na dłuższy okres zapotrzebowania na wodę w tym rejonie.

Nasze trudności gospodarcze są zbyt znane, by tu jeszcze o nich pisać. Wydaje się jednak, że budowa zbiornika w Tresnej właśnie z punktu widzenia obecnych i przyszłych trudności gospodarki narodowej powinna być jeszcze raz gruntownie przedyskutowana i rozważona. Fakty przemawiają za tym, aby decyzja ostateczna w sprawie Tresnej przyspieszyła budowę, zamiast ją opóźniać.

Koszty i opłacalność produkcji rolnej

W serii prac społeczno-gospodarczych, będącej uzwojeniem przedwojennej „Biblioteki Państwowej”, ukazała się ostatnio ciekawa pozycja, jaką stanowi praca zbiorowa: „Koszty i opłacalność produkcji rolnej”¹⁾. Książka poświęcona jest tematu, który niezmierzony waznemu dla rozwoju produkcji rolnej, szczególnie obecnie, gdy odeszliśmy od administracyjnego kierowania tą produkcją i chcemy, by rozwój jej opierał się o ścisły rachunek ekonomiczny. Jest to pierwsza po wojnie większa publikacja poświęcona w całości sprawie opłacalności produkcji rolnej i obejmująca wszelkie rodzaje przedsiębiorstw i gospodarstw rolnych występujące obecnie w naszym rolnictwie. Zespół autorów stanowi grupa pracowników Instytutu Ekonomiki Rolnej, która od szeregu lat prowadzi badania nad kosztami własnymi i opłacalnością produkcji rolnej, nawet i w tym okresie gdy zagadnienie to stanowiło jak najbardziej skromny margines w pracach IER...

Stąd też prezentują oni w wydanej książce nie tylko przegląd poglądów ekonomistów krajowych i zagranicznych na zagadnienie kosztów i opłacalności produkcji rolnej oraz przegląd metod badania tych zagadnień, lecz także pewien własny dorobek ilustrujący, chociażby fragmentarycznie, opłacalność produkcji rolnej w różnych typach gospodarstw rolnych.

Część pierwsza, napisana przez Jelenieckiego i Lubradzkiego, omawia teoretyczne podstawy bada-

nia kosztów własnych i rentowności w rolnictwie; daje przegląd stosowanych dawniej i obecnie wskaźników opłacalności produkcji rolnej wraz z krytyczną oceną ich przydatności. Sporo miejsca poświęcił autorzy przeglądowi metod kalkulacji kosztów własnych i rentowności ich obliczania. W tej części praca ma charakter kompilacyjny; jest w znacznym stopniu przedstawieniem poglądów przedwojennych i współczesnych uczonych krajowych i zagranicznych na omawiane zagadnienia.

Stosunek poświęcono tu wiele miejsca dorobkowi takich uczonych okresu międzywojennego jak Moszczeński, Ponikowski i inni. Brakiem jednak tej części jest nadmierne przedkładanie poglądów przedwojennych i współczesnych uczonych krajowych i zagranicznych na omawiane zagadnienia. W tej części praca ma charakter kompilacyjny; jest w znacznym stopniu przedstawieniem poglądów przedwojennych i współczesnych uczonych krajowych i zagranicznych na omawiane zagadnienia.

Teoretyczny wykład, objaśniający metody liczenia kosztów własnych, jest jasny i wyczerpujący. Można jednak było pokazać to samo praktycznie na przykładzie konkretnych gospodarstw przez co wykład byłby bardziej przystępny dla czytelników mniej przygotowanych teoretycznie, a jednocześnie trzes książkę wzbogaciłaby się o pewną ilość konkretnych danych o kształtowaniu się poziomu kosztów własnych w naszych gospodarstwach rolnych.

W części drugiej ci sami autorzy zajmują się rentownością PGR. Stosunkowo mało miejsca poświęcają zagadnieniu kosztów własnych w PGR i ich analizie, a ra-

czej zajmują się poziomem produkcji w PGR i jej opłacalnością.

Ocena rentowności PGR jest jasna, zwięzła i obiektywna. Autorzy słusznie zwracają uwagę na wpływ poziomu cen na wyniki finansowe przedsiębiorstwa. Ceny obowiązujące w PGR do r. 1956 były sztuczne, nie liczące się z prawdziwą wartością i wskutek tego wszelkie kalkulacje rentowności dałyby skrzywiony obraz gospodarki PGR. Nie ukrywając faktu, że gospodarstwo PGR było fatalnie prowadzone, pokazując popełnione błędy, jednocześnie prostują nieślusny pogląd, jakoby gospodarka PGR chyliła się ku upadkowi. Szkoda tylko, że autorzy nie przytoczyli chociażby kameralnej kalkulacji, jak wyglądałaby rentowność PGR przy zastosowaniu cen 1957 r. Byłoby to naturalną i konsekwentną kontynuacją przyjętego toku rozumowania, a dалоby faktyczną ocenę gospodarki pegeerowskiej.

Postulatu tego nie zaspokajają przytoczone w tej części ciekawe, ale fragmentaryczne, kalkulacje prof. Ryklicka, które nie wychodzą poza ceny 1956 r.

Podana w końcowym rozdziale tej części ocena rentowności PGR i wprowadzonych w niej zmian wydaje się słuszną, jak również trafne są propozycje odnośnie uproszczonej kalkulacji kosztów w gospodarstwach PGR.

W części trzeciej Grochowski zajmuje się kosztami i opłacalnością produkcji w spółdzielniach produkcyjnych. Specyfika gospodarki spółdzielczej jest tego rodzaju, że przed badaniem ich koszty i opłacalność piętrzą się trudności badawcze i najcięższe ze wszystkich typów gospodarstw rolnych. W niedawnej przeszłości, zagadnienie to rozważano w sposób bardzo prosty, stwierdzono, że koszty własne w spółdzielniach produkcyjnych nie istnieją i nie zajmowano się więcej

tem zagadnieniem. Grochowski daje trzeciwy przegląd metod liczenia kosztów własnych i krótkiej, lecz owocnej dyskusji uczonych na ten temat, przeprowadzonej po obaleniu wspomnianego dogmatu. Zaletą tej części jest wyraźne precyzowanie własnego stanowiska autora i jego mocna argumentacja. Po omówieniu metody autor przytacza obszerny materiał wyników z badań nad kosztami i opłacalnością produkcji spółdzielczej.

W ten sposób, pisząc na temat obecnie jeszcze bardzo dyskusyjny autor wychodzi obronną ręką, dając nie tylko przykład dopracowanej metody, lecz także spory materiał liczbowy.

Niewątpliwie w przyjętej metodzie wiele jeszcze szczegółów jest dyskusyjnych. Ale to, co daje Grochowski czytelnikowi, wystarczy, by prowadzić badanie nad opłacalnością produkcji w spółdzielniach produkcyjnych niezależnie od dalszego uściślenia i doskonalenia metody. I to jest największą zaletą tej części książki.

Część czwarta (autor Rosowski) dotyczy kosztów własnych i rentowności POM. Autor w sposób jasny omawia metodę i daje przykład obliczania kosztów własnych w POM. Ocena rentowności POM jest słuszną i obiektywną. Część ta jednak ma znaczenie raczej historyczne, gdyż po październiku odesłaliśmy bardzo daleko od tego typu POM, jaki istniał w przeszłości i jaki jest tematem rozważań autora.

Każdy czytelnik chyba z największym zainteresowaniem przystąpi do czytania części piątej dotyczącej indywidualnych gospodarstw chłopskich, które jeszcze obecnie stanowią u nas dominujący typ gospodarstwa rolnego.

Badanie opłacalności gospodarstw indywidualnych ma w związku z tym podstawowe znaczenie zarówno dla samych producentów, jak i dla aparatu kierującego produkcją rol-

ną. Stąd też plyną wysokie wymagania w stosunku do pracownika naukowego opracowującego teoretycznie to zagadnienie. Znajomość kosztów własnych, obliczonych chociażby przybliżoną metodą, ma podstawowe znaczenie dla prawidłowej polityki cen w stosunku do tych gospodarstw podlegających bardziej niż inne rynkowym wahaniom i perturbacjom.

Dlatego też fragmentaryczne dane o „kosztach własnych”, a właściwie nakładach jednostkowych oraz opłacalności produkcji, jak również niekonsekwentna metoda prezentowana przez autorkę tej części (Marczewską) nie zadowala na pewno czytelnika. Przyjęta bowiem metoda jest mało przydatna dla szybkiej i operatywnych kalkulacji niezależnie od tego, czy chciałyby ją zastosować chłop-producent, czy pracownicy aparatu służby rolnej.

Bez szkody dla całości można byłoby darować sobie w tej części rozdział o miernikach opłacalności, który jest powtórzeniem w stosunku do części I oraz publikowane już w innych wydawnictwach informacje o rachunkowości rolnej IER i metodach opracowywania jej wyników, a więcej miejsca poświęcić należało konkretnym przykładom opłacalności gospodarstw chłopskich i poszczególnych artykułów przez nie produkowanych.

Na całości tej części ciąży jeszcze dogmat, że koszty własne w gospodarstwach indywidualnych nie istnieją. Nie sposób w krótkiej recenzji polemizować z szczegółowymi poglądami autorów, gdyż nie ma miejsca na uzasadnienie własnych tez, niemniej zwrócić uwagę na niektóre niestwierdzone twierdzenia autorki. Nie można się zgodzić, że koszty własne w tym typie gospodarstwa nie istnieją dlatego tylko, że nie ma tu w strukturze kosztów placu robotniczego, lecz jest tylko umowy jej szacunek.

Każdy, kto zajmował się liczeniem kosztów produkcji w rolnictwie, wie o tym dobrze, jak wiele jest w nich pozycji szacowanych i umownych. Dlatego jednej z nich przy-

pisują tak decydujące znaczenie - tego autorka nie wyjaśnia.

Argument ten został zresztą obalony w stosunku do spółdzielni produkcyjnych (gdzie również nie istnieją koszty własne, a jedynie goria placu robotniczego nie istnieje); dlatego ma nadal obowiązować w odniesieniu do gospodarstw indywidualnych - nie wiadomo.

Niekonsekwencja leży w tym, że Marcewska zgadza się z istnieniem kosztów własnych jako kategorii ekonomicznej w stosunku do spółdzielni produkcyjnych, a nie zgadza się z ich istnieniem w gospodarstwach drobnoustroju. Nieporozumieniem chyba jest także uważanie przez autorkę dźwigni obrachunkowej za „społeczne porównywalny dzień pracy”. Grochowski w swej części pisze obszernie - i w moim rozumieniu zupełnie słusznie - jak wiele kłopotów (a nie ułatwień) przysparza właśnie dźwignia obrachunkowa liczącemu koszty własne w spółdzielniach.

Propozycją autorów przez Marcewską wyrażania nakładów jednostkowych w dwójcej formie: gotówkowej (nakłady materiałowo - pieniężne) i naturalnej (nakłady pracy) nie można odmówić większej ścisłości niż to ma miejsce przy szacunkowej wycenie nakładów pracy. Ale uzyskany wynik nie nam nie mówi. Trzeba go bowiem mieć z czym porównywać, a porównywanie liczb niesporządzonych do wspólnego mianownika jest, w przypadku zmian niejednokierunkowych, bezowocne.

Podobnie jest z przecenionym przez autorkę wskaźnikiem w postaci dochodu „globalnego” na 1 dzień pracy. Jest to na pewno dobry wskaźnik dla oceny opłacalności produkcji w indywidualnych gospodarstwach. Ale użycie oddzielnie (w odwołaniu od innych wskaźników) nie nam jeszcze nie mówi, co najwyżej pozwala uszeregować gospodarstwa (lub produkty w gospodarstwie) wg rosnącego bądź malejącego dochodu na dzień pracy i wyciągnąć pewne wnioski co do opłacalności porównawczej. Aby jednak o konkretnym wskaźniku tego rodzaju coś powiedzieć, trzeba go porównać albo z opłatą w PGR,

¹⁾ Recenzja.
1) Seria prac społeczno-gospodarczych. Koszty i opłacalność produkcji rolnej, (praca zbiorowa) PWRL, Warszawa, 1957, str. 367, 30 zł.

KADRY W ROLNICTWIE

dokroczenie
ZE STRONY

obecnych bardzo duża, praca ta różni się w istotny sposób od pozostałych zawodów. W związku z tym młodzieży nie znające specyfiki rolnictwa, nie znające psychiki środowiska wiejskiego przy dużej jego odrębności, nie znające pracy rolnika od strony praktycznej, trudno w większości przypadków znaleźć wzajemne zrozumienie z ludnością wiejską, a tym bardziej umiejętność właściwego kierowania produkcją rolną. Oczywiście nie mówimy tu, że podobne zjawisko występuje u wszystkich absolwentów pochodzenia niewiejskiego, lecz w wysokim stopniu wniosek ten znajduje potwierdzenie w praktyce.

Zjawisko to łączy się z dotychczasowym wadliwym sposobem przyjmowania na studia rolnicze i innymi warunkami gospodarczo-politycznymi. Młodzież wiejska mając możliwość dalszego kształcenia się w szkołach średnich i wyższych niechętnie wybiera rolniczy kierunek studiów. Na taki stan rzeczy złożyło się szereg przyczyn. Niewątpliwie poważną rolę odgrywa do dziś istniejąca sytuacja, wskazująca na to, że życie w mieście przy mniejszym nakładzie pracy daje większe korzyści materialne, dostarcza więcej atrakcji kulturalnych, daje większe możliwości rozwojowe. Wytworzona po roku 1949 niepewność sytuacji w rolnictwie, popełnione błędy przy organizowaniu spółdzielczości produkcyjnej, mała do dziś popularność PGR, ich nierentowność i bardzo często panujący w ich gospodarstwach chaos — oto dalsze momenty nie zachęcające młodzieży do pracy w rolnictwie. Wreszcie decydującą rolę odegrał fakt wyraźnego faworyzowania w latach powojennych produkcji przemysłowej, popyt przemysłu na siłę roboczą, brak kadr fachowców w tej dziedzinie i związania z tym propaganda, otwierająca przed młodymi ludźmi perspektywę lepiej płatnej pracy w mieście. Wszystkie te przyczyny były dosyć silnym bodźcem, by zainteresowanie młodzieży wiejskiej skierować na inne zawody, by zdobywała inne kwalifikacje, niż kwalifikacje fachowca-rolnika.

Inna sytuacja istniała wśród młodzieży miejskiej, która niejednokrotnie nie była nawet pobieżnie zorientowana w charakterze swej przyszłej pracy, związanej z obramami kierunkiem studiów, a czynnikiem determinującym wybór studiów rolniczych było — często — po prostu „najmniejszej linii” oporu. Przy ogólnie dużym naborze na studia wyższe w minionych latach, zjawisku zresztą dobrym (ponieważ liczba studentów w Polsce nie jest wcale wysoka w porównaniu z innymi państwami), gdzie np. w Stanach Zjednoczonych w roku 1951 na 10.000 ludności przypadło 137 studentów, a w ZSRR w roku 1955 95) — na wyższych studiach rolniczych istniał pewien niedobór, który zapełniany był przetrzaskami z innych uczelni, niejednokrotnie o krańcowo odmiennym charakterze, np. z Akademii Medycznej, Akade-

mi Wychowania Fizycznego itp. Jest rzeczą oczywistą, że zdecydowana większość tych przypadków adekwatnie do rolnictwa nie odpowiadała, do których predestynowały ją odbyte studia. Stan ten uległ zmianie na lepsze od dwóch lat, chociaż odsetek młodzieży wiejskiej — naszym zdaniem — jest nadal zbyt mały. Młodzież ze środowiska miejskiego gorzej daje sobie radę w pracy na wsi. Odmienność trybu życia w mieście i na wsi jest nadal zbyt duża, by młodzi ludzie mogli się przystosować do niej w przeciągu nawet paru lat. Rezultat jest taki, że absolwenci często nie pracują w swoim zawodzie i cały wysiłek kształcenia idzie na marne.

O tym, jak duży procent nie pracuje w zawodzie rolnika, możemy przekonać się z następującego obliczenia. Za podstawę weźmiemy województwo poznańskie,

ZBYT MAŁA PRAKTYKA

Inna sprawa — to zagadnienie wieku absolwentów oraz ich praktycznego przygotowania do pracy. Wiek młodzieży kończącej średnie szkoły waha się w granicach 17—18 lat, natomiast młodzieży po studiach 21—22 lata. Obecnie wskutek wprowadzenia jednolitego systemu studiów będzie on wynosił przeciętnie 23—24 lata. W zasadzie więc absolwenci obydwoj stopni kształcenia są młodymi ludźmi, z których większość dopiero krystalizuje własne zasady postępowania. Szczególnie odnosi się to do szkół średnich. Ludzie ci otrzymywali jednak bądź co bądź kierownicze stanowiska gospodarze. Trudności, jakich dostarczała im praca, były niejednokrotnie ponad ich siły, tym bardziej, że praktyczne przygotowanie do zawodu było w zasadzie minimalne.

sprawa praktycznego przygotowania studentów.

I tę sprawę — wydaje się — należałoby rozwiązać sposobem innych kierunków studiów. Np. absolwent prawa, który ma zamiar poświecić się pracy w sądzie lub prokuraturze, przed otrzymaniem tytułu sędziego lub prokuratora, co jest zasadniczym w danej dziedzinie stanowiskiem, musi przejść przedtem co najmniej 2-letnią praktykę, a na koniec złożyć egzamin. Byłoby bardzo wskazane, gdyby podobną praktykę przechodził również absolwent wyższych i średnich szkół rolniczych. Praktyka taka, pomyślana jako sprawdzian przydatności absolwenta do przyszłej pracy, stworzyłaby duży bodziec do solidnego traktowania jej oraz konieczność dalszego pogłębiania wiedzy, a wówczas korzyści byłoby dwustronne. Absolwent zdobyłby umiejętność

cie w wynikach produkcyjnych” danego gospodarstwa, inaczej mówiąc — stanie się opanowaną. Zgodnie z tym założeniem spróbujmy odpowiedzieć, jakie gospodarstwa u nas mają takie warunki.

POTRZEBY I MOŻLIWOŚCI

Nie trudno się domyślić, że w naszym rolnictwie, gdzie w zasadzie w większości prowadzona jest gospodarka mało intensywna, warunki te mają tylko gospodarstwa większe, te, które potrafią zapewnić tym ludziom pracę zgodnie z ich kwalifikacjami. Nie będzie chyba przesadą, jeśli stwierdzimy, że takimi gospodarstwami w Polsce są prawie wyłącznie PGR. Jednakże błędna dotychczasowa polityka gospodarstwa w PGR uniemożliwiała samodzielność działania na odcinku zarządzania, brak pracowników fizycznych, spowodowany niskimi płacami, bardzo często przyrównywanymi warunkami mieszkaniowymi — spowodowały niechęć do podejmowania pracy przez ludzi z wyższymi kwalifikacjami w tych gospodarstwach. Miejsce ich zajmowali ludzie z wykształceniem podstawowym lub bez wykształcenia. Przykładem tego jest fakt, że w wojew. poznańskim na stanowisku kierownika gospodarstwa mamy 195 ludzi z wykształceniem podstawowym i 112 bez wykształcenia rolniczego. W wojew. szczecińskim zaś na stanowisku kierownika gospodarstwa jest 415 ludzi z wykształceniem podstawowym i 50 bez wykształcenia. Zajmowanie w PGR kierowniczych stanowisk przez ludzi do tego nie przygotowanych musi z konieczności odbić się na wynikach produkcyjnych.

Jeżeli chodzi o spółdzielnie produkcyjne oraz gospodarstwa indywidualne, to od strony produkcyjnej potrzeba zatrudnienia fachowców rolników istnieje, nie istnieją natomiast warunki materialne umożliwiające ich zatrudnienie. Większość naszych spółdzielni bądź nie ma takich dochodów, aby mogła zatrudnić fachowca-rolnika, bądź też sami spółdzielcy nie widzą takiej potrzeby. Słowem, większość spółdzielni produkcyjnych pracuje w oparciu o własne siły.

Gorzej jeszcze przedstawia się sytuacja w gospodarstwach indywidualnych. Dotychczasowa polityka trwająca do października ub. roku, oparta na ograniczaniu gospodarstw prywatnych, nie tylko zamknęła drogę powrotu inteligencji pochodzenia wiejskiego na wsi, lecz spowodowała nawet ucieczkę ze wsi ludzi bez jakiegokolwiek wykształcenia. Ten stan rzeczy doprowadził do tego, że w gospodarstwach indywidualnych oraz gospodarstwach indywidualnych pozabawione są fachowców-rolników i stanowią minimalny rynek popytu na wysoko wykwalifikowaną siłę roboczą. Sytuacja ta częściowo łagodzona jest przez dostarczanie wsi fachowców-rolników pozostających na etatach powiatowych zarządów rolnictwa oraz powiatowych zarządów kół i organizacji rolniczych. Ilość tych pracowników jest jednak bardzo ograniczona ze względu na funkcje, jakie mogą spełniać na odcinku wsi oraz produkcji rolniej.

W związku z tym słuszną jest polityka kół rolniczych, które ograniczyły się do przejęcia tylko takiej ilości dotychczasowej służby rolniej, która jest ekonomicznie uzasadniona. Nie ma bowiem sensu tworzenie wielkiego aparatu służby rolniej, jeśli zakres jej działalności wymaga znacznie mniejszych kadr. Jest rzeczą słuszną kosztem ilości polepszyć jakość zatrudnionych pracowników.

Jeżeli chodzi o zaobserwowaną nadwyżkę wykwalifikowanych fachowców rolników, to problem ten powstaje nie na skutek tego, że nasze rolnictwo jest nasycone fachowcami do tego stopnia, że dalsze powiększanie kadr rolniczych jest ekonomicznie nie uzasadnione, lecz dlatego, że sytuacja wytworzona w dużym stopniu na skutek błędów polityki rolniej nie pozwala na zastosowanie tej siły w rolnictwie.

Przykładem tego jest fakt, że opiera się na dotychczasowym stanie z 1956 roku, gdzie na 43.300 absolwentów z tegoż roku, którzy ukończyli studia, 21.646 pracuje w zawodzie rolnika, co stanowi około 50 proc. (reszta to prawdopodobnie kobiety, które wyszły za mąż i zrezygnowały z pracy zawodowej w rolnictwie oraz w większości absolwenci pochodzenia miejskiego, którym nie bezpośrednio w produkcji nie odpowiada, lub nie mają warunków przeznaczenia się do produkcji), dzieląc przez tę liczbę ogólny areal użytków w Polsce (20.402.800 ha) dojdziemy do wniosku, że w 1956 roku na jednego zatrudnionego w zawodzie rolnika przypadło 969 ha. Idąc tym samym tokiem rozumowania dojdziemy do wniosku, że w 1950 roku przypadło na jednego absolwenta 552,3 ha, a w 1965 r. — 424,6 ha.

Duży odsetek absolwentów wyższych szkół rolniczych, a zwłaszcza techników rolniczych — to przecież ludzie ze wsi, to ludzie, którzy są ze wsi społecznie jak najbardziej związani, których powrót na wsi w zmienionych warunkach byłby dla wsi rzeczą konieczną. Nasza obecna wies jest kompletnie pozbawiona własnej inteligencji. Chłop polski, któremu szkoła wiejska może zapewnić najwyższe wykształcenie podstawowe, a bardzo często go nie zapewnia, który przez 3/4 roku pracuje ok. 14 godzin dziennie, a tym samym nie zawsze znajduje czas na przeczytanie gazety, pozbawiony kontaktu z ośrodkami kultury i wiedzy, jakimi dysponuje miasto, ma możliwość reprezentowania swoich interesów bezpośrednio i osobiście tylko na sejmiku gromady. Na wyższych szczeblach reprezentowany jest on przez ludzi, którzy bardzo często ze wsi nie mają nie wspólnego i mimo nieraz dobrej woli nie bardzo rozumieją zagadnienia wsi. Analizując dotychczasowy stan rzeczy na tym odcinku, trzeba się zgodzić, że sytuacja wyglądała dość paradoksalnie. Z jednej strony mieliśmy dużą ilość szkół wyższych i średnich, a co za tym idzie dużą ilość absolwentów z takim wykształceniem, a z drugiej — producenta rolnika bez jakiegokolwiek wykształcenia rolniczego, a nawet często analfabeta. Analizując stan naszego rolnictwa, trzeba się zgodzić, że jeszcze długo będzie istniała taka sytuacja, że tylko część młodzieży wiejskiej będzie mogła, czy chciała zdobyć wykształcenie wyższe, względnie średnie i wrócić na wies.

ZADANIA NIE NA ROK

Jakie więc nasuwają się końcowe wnioski, po rozpatrzeniu tych kilku zagadnień?

Rozpatrując problem ilości absolwentów rolniczych szkół wyższych i średnich od strony ich przydatności do samodzielnego kierowania produkcją rolną, okazuje się, że liczba ta jest o wiele mniejsza, niż to wykazuje statystyka. Niemniej jednak, przy niezmienionych warunkach w najbliższej przyszłości nadprodukcja kadr rolnych może się stać rzeczywistością. Z tego względu uważamy za słuszną:

1. W PGR zastępować ludzi bez kwalifikacji ludźmi z kwalifikacjami. Należałoby również w chwili obecnej rozwijać w PGR położonych w pobliżu wielkich ośrodków miejskich produkcję rolniczą, wymagającą dużych kwalifikacji kadr i siły roboczej, jak np. warzywnictwo, ogrodnictwo, hodowla drobiu itp. Taki kierunek PGR byłby wysoce opłacalny, a co za tym idzie wchłonąłby dużą ilość kadr rolniczych.

2. Kierować do obsługi spółdzielni produkcyjnych agronomów kół rolniczych o jak największych kwalifikacjach fachowych i moralnych oraz odznaczających się wysokim stopniem uposażenia i jak najbardziej oddanych sprawie wsi. W ten sposób będzie można w przyszłości wytworzyć u spółdzielców potrzebę angażowania fachowców rolników na własny koszt.

3. Popierać rozwój zasadniczych szkół rolniczych oraz zespołów. Zapełniona zostanie ta droga luka, jaka powstała na odcinku szkolnictwa rolniczego i upowszechnione zostanie przynajmniej minimum wiedzy rolniczej, które powinien mieć każdy rolnik, a czego nie zastępuje pracą agronomów w charakterze doradców.

4. Ograniczyć częściowo, bardzo szeroko rozbudowaną sieć średnich szkół rolniczych.

5. Przyjmować do szkół rolniczych średnich i wyższych młodzież w większości pochodzenia wiejskiego i to tę kategorię młodzieży, która miałaby warunki powrotu do pracy w rolnictwie nawet we własnym gospodarstwie.

6. Wprowadzić przynajmniej roczne praktyki dla tych wszystkich, którzy będą ubiegali się o państwowe lub spółdzielcze stanowiska w zawodzie rolnika.

7. Doprowadzić w społecznym sektorze rolnictwa prace, a w gospodarstwach indywidualnych dochody — do takiego poziomu, aby pracujący w nich ludzie o kwalifikacjach rolniczych mieli przynajmniej te same korzyści, jakie daje praca o tych samych kwalifikacjach w innych zawodach.

Zdajemy sobie sprawę, że jest to zadanie nie na jeden rok. Niemniej jednak, kształtując politykę rolną, należy przewidywać poprawę kadr oraz produkcji rolniej.

KLEMENS RATAJCZAK
CZESŁAW KOWALCZYK



Jedną z największych w Polsce pod względem posiadanych użytków rolnych, dział kulturalny w stosunku do pozostałych województw, oraz wszelkiego rodzaju szkół rolniczych, Pracuje tu około 70 rolników ze średnim i wyższym wykształceniem, zatrudnionych w PGR, Woj. Zar. Rolnictwa oraz PGR i Woj. Zar. PGR. Stan ten należy powiększyć o kadr rolnicze zatrudnione w szkolnictwie, instytucjach doświadczalnych, oraz własnych gospodarstwach, które w sumie w najlepszym wypadku będą wynosiły ok. 500 osób. Razem więc w województwie poznańskim kadr rolniczych pracujących czynnie w rolnictwie będzie ok. 1240 osób. Cyfra ta jest najprawdopodobniej ustalona zbyt wysoko. Biorąc ją jednak za przedmiot dla całej Polski i dzieląc przez ogólną liczbę rolników z wyższym i średnim wykształceniem, która wynosiła już w roku 1956 — 23.300 osób, otrzymamy w wyniku, że na jedno województwo przypada 2.547 osób. Poza rolnictwem więc pracuje w województwie poznańskim około 1 300 osób.

Okres praktycznej pracy przed ukończeniem studiów był zbyt mały, np. u studentów wyższych studiów przechodził tzw. praktykę pracy terenowej przez okres ok. 10 miesięcy. Gorzej jeszcze jest w szkolnictwie średnim. Wydało się, że taka praktyka jest niewystarczająca. Praktyka podczas studiów w zasadzie jest traktowana przez studentów jako rzecz konieczna do otrzymania dyplomu. Rezultaty praktyki nie są oceniane jako sprawdzian przydatności do pracy w obranym zawodzie. Nic więc dziwnego, że instytucje przyjmujące do pracy absolwentów nawet uczelni wyższych twierdzą często, że ci ludzie nie umieją i działają, co oni robili podczas studiów. Krótki dotychczas okres studiów wynoszący 3 i 1/2 roku, w tym 7 miesięcy praktyki dyplomowej, nie pozwala na zdobycie i ugruntowanie nawet wiedzy teoretycznej. W tym względzie uczyniono już jednak poważny krok ku lepszemu. Studia ujednolicono i przedłużono do 5 lat dla wszystkich kierunków studiów rolniczych. Pozostała jedynie

praktycznego użytkowania swej wiedzy, a instytucja angażująca go — pewność, że pracownik będzie wykonywał należycie swe funkcje, a nie ułożył się w pracy zawodowej, kosztownym dla państwa. Podobno sprawa ta ma być rozstrzygnięta przez ministerstwo. Oby tak się stało jak najbardziej i oby zapadła pozytywna decyzja.

Wniosek, jaki moglibyśmy wyciągnąć z naszych rozważań, byłby taki, że dotychczasowy system szkolnictwa kadr rolniczych był niezadowolający, absolwenci szkół zarówno średnich jak i wyższych nie mieli należytego przygotowania, by podejmować pracę na tych stanowiskach, które otrzymywali. Działło się to ze szkodą dla produkcji jak i dla ludzi, którzy nią kierowali.

CZY ISTOTNIE ZA DUŻO?

Wracając do rozważań początkowych zastanówmy się obecnie, czy ta nadwyżka absolwentów, która niewątpliwie pojawi się, jeżeli będzie istniał dotychczasowy stan rzeczy, jest wynikiem aktualnej ilości etatów w rolnictwie, czy też rzeczywistym przekroczeniem potrzeb naszego rolnictwa od strony wymogów produkcyjnych.

Rozpatrzyć najpierw, jak sytuacja wygląda w chwili obecnej w gospodarstwach indywidualnych i spółdzielniach produkcyjnych w stosunku do PGR, na przykładzie województwa poznańskiego i szczecińskiego.

W wojew. poznańskim w PGR na jednego pracownika z wykształceniem wyższym lub średnim przypada 1074,7 ha użytków, natomiast w gospodarstwach indywidualnych i spółdzielniach na jednego pracownika z wykształceniem wyższym lub średnim przypada 372 ha użytków rolnych. A zatem nasyconie gospodarstw indywidualnych oraz spółdzielni wykwalifikowaną siłą roboczą w stosunku do PGR jest przeszło 3-krotnie niższe. Podobnie przedstawia się sytuacja w województwie szczecińskim. Jeżeli dodamy, że w gospodarstwach indywidualnych i spółdzielniach chodzi o pracowników będących na etacie kół rolniczych, których skuteczność działania jest znacznie niższa, niż pracowników PGR, ponieważ ich decyzje nie są wiążące — to okazuje się, że różnica ta jest jeszcze większa na korzyść PGR. Poza tym nie można nie również zwrócić, że w samym PGR ilość fachowców jest wystarczająca.

Przyjmując na jednego pracownika z wykształceniem wyższym lub średnim w PGR województwa poznańskiego 1074,7 ha, a w szczecińskim 2005 ha, ma na zbity wyrażną wymowę, że od strony wymogów interwencji i racjonalizacji gospodarstwa — ilość ta jest niewystarczająca. Jak już powiedzieliśmy, jeszcze gorzej przedstawia się sytuacja w spółdzielniach i gospodarstwach indywidualnych. Na 2.874.800 gospodarstw indywidualnych oraz ok. 1600 spółdzielni produkcyjnych w Polsce prawie wcale nie ma rolników, którzy nie posiadają wykształcenia rolniczego, a więc nie mają warunków przeznaczenia się do produkcji, dzieląc przez tę liczbę ogólny areal użytków w Polsce (20.402.800 ha) dojdziemy do wniosku, że w 1956 roku na jednego zatrudnionego w zawodzie rolnika przypadło 969 ha. Idąc tym samym tokiem rozumowania dojdziemy do wniosku, że w 1950 roku przypadło na jednego absolwenta 552,3 ha, a w 1965 r. — 424,6 ha.

Nie ulega wątpliwości, że pracownika wysoko wykwalifikowanego, zgodnie z zasadami ekonomicznymi można zatrudnić tylko tam, gdzie wiedza jego będzie mogła być zastosowana i gdzie znajdzie ona odbi-

bała z faktami innym wynagrodzeniem w rolnictwie, a to w zasadzie jest prawie identyczne z umownym szacowaniem wynagrodzenia za pracę, przed którym tak broni się autorka.

W szczegółach przyjętej przez Marczewską metody jest wiele zagadnień, co najmniej dyskusyjnych. Nie znaczy to, że ta część książki może być oceniona negatywnie. Autorka niewątpliwie miała do rozwiązania zagadnienie najtrudniejsze. Proponuje szereg ciekawych rozwiązań, co jest niewątpliwym wkładem na drodze do opracowania metody badania kosztów własnych i opłacalności produkcji w indywidualnych gospodarstwach.

Nie można jednak na tym poprzestać i sprawy te niewątpliwie wywołają żywą dyskusję wśród ekonomistów — rolników.

Obecnie, gdy Rada Ekonomiczna pracuje nad modelem gospodarczym, gdy zapowiadają w niedalekiej przyszłości konieczność gruntownej reformy ceni, nie możemy pozostać bez szczegółowego rozważania kosztów produkcji w tak poważnej gałęzi gospodarki narodowej, jaką stanowi rolnictwo. Aby tego jednak dokonać, naukowcy nasi muszą zgodzić się na jakąś najlepszą przy dzisiejszym poziomie wiedzy (choć na pewno jeszcze niedoskonałą) i jednolitą metodę liczenia tych kosztów i badanie opłacalności produkcji rolniczej.

Ostatnia część książki napisana przez prof. Mantuffella to zwężony i jasny wykład na temat istoty kosztów produkcji oraz ich znaczenia dla oceny opłacalności produkcji. Rozdział ten właściwie powinien znaleźć się w wstępie książki, gdyż jego przeczytanie ułatwia zrozumienie jej całości.

Niewątpliwie oryginalną i nową jest propozycja Mantuffella co do rozdzielenia społecznych kosztów produkcji od faktycznych kosztów w gospodarstwach chłopskich. Pewne powołanie tej sprawy z rozdziałem opracowanym przez Marczewską nawiązuje też przypuszczenie, że Mantuffella szuka sposobu pogodzenia dogmatu z życiem; ponieważ nie istnieją koszty własne w tym typie gospodarstwa, ale bez nich powstaje próżnia, więc gale-

ży ją czymś zapełnić. Stąd propozycja pewnego rodzaju kompromisu. Osobiście jednak (znając prof. Mantuffella) nie sądzę, aby miał on taki cel. Myślę, że dążąc do dalszego uściślenia metody wysunął taką koncepcję, a punktem wyjścia były dla jego rozumowania trudności powstające na skutek umownego szacunku nakładów pracy żywej przy obliczaniu kosztów własnych w gospodarstwach chłopskich. Ponadto Mantuffell wyrażnie rozróżnia dwa problemy: kalkulację kosztów własnych i ich zastępcze obliczenie.

Propozycję jego są na pewno ciekawe, ale chyba jeszcze wymagają dyskusji.

Jak wynika z tego krótkiego przeglądu treści, całość książki jest bardzo ciekawa. Ujemną jej stroną jest brak jednolitej redakcji i niezmiennie ważnej przy wszelkich pracach zbiorowych. Wynika stąd pewna rozbieżność, brak jednolitej myśli przelatywającej, dużo powtórzeń i wiele innych drobniejszych braków. Niejednolitość merytoryczną oczywiście nie można uważać za stronę ujemną, gdyż książka ma charakter naukowy i każdy z autorów ma nie tylko prawo, ale i obowiązek przedstawić swoje poglądy na omawiany temat, ale aż się prosi w tej książce o jednolitą redakcyjną, o większą zwięzłość, a więc o oszczędność papieru i czasu czytelnika. Cenną zaletą książki jest jej sposób ujęcia, prosty język i styl, które — jak sądzę — będą odpowiadać zarówno teoretykom, omawianych zagadnień jak i rolnikom — praktykom. Wielką pomocą będzie ona również dla studentów wyższych szkół rolniczych. Na dobro autorów w leży również zapisać podany na końcu bogaty spis literatury.

I jeszcze jedno. Książka ta, będąca pierwszą wydawną po wojnie większą i całościową pracą na temat kosztów i opłacalności w rolnictwie, na pewno wywoła żywą dyskusję wśród zainteresowanych tym tematem. Można domniemywać, że sami autorzy w pewnym sensie starają się dalszą dyskusję spróbować. Upoważnia do tego przypuszczenia fakt szeregu alternatywnych rozwiązań podawanych w

książce, unikanie często zajęcia wyraźnego własnego stanowiska, pewne niedomówienia i niedopowiedzenia do końca zagadnień szczegółowych.

Jeśli autorzy mieli ten zamiar i jeśli taką dyskusję ich praca wywoła, będzie jeszcze jedną ich zasługą, tak jak zasługą jest pionierskie w pewnym sensie (dla okresu powojennego) postawienie zagadnienia kosztów i opłacalności w omawianej książce.

Na zakończenie chciałbym zwrócić uwagę czytelników na cenną inicjatywę IER i PWRL dotyczącą utworzenia „Biblioteki Rolniczej”, które stanowi wydawana obecnie seria prac społeczno-gospodarczych. Oczywiście wartość serii zależy będzie od doboru prac na odpowiednim poziomie. Ale z góry można pozytywnie ocenić ten sposób zbliżenia książki ekonomicznej do kręgu zainteresowanych nią czytelników.

Jak informuje PWRL inicjatywa wydawania serii prac społeczno-gospodarczych napotkała na bardzo aktywny odzew ze strony ekonomistów rolnych, posiadających pewien dorobek naukowy do publikacji. Okazuje się, że są możliwości zapewnienia w niedługim czasie poważnych luk, jakie istnieją w nowym piśmiennictwie z zakresu ekonomiki rolnictwa. Niestety skromny limit wydawniczy, jakim dysponuje PWRL pozwala na wydanie tylko nieznacznej części prac, które są opracowane lub mogą być w niedługim czasie opracowane przez autorów. Między innymi nie ma możliwości opublikowania wyników rachunkowości rolniej, prowadzonej przez gospodarstwa chłopskie pod kierunkiem IER. Nie trzeba chyba nikogo przekonywać, że wielkie znaczenie ma dla rolnictwa racjonalna ekonomicznie gospodarka, nie jest też tajemnicą, że nie za dużo mamy rolników umiejących gospodarować z ołówkiem w ręku. Na publikacje, które uchyłby ich tego, powinno się jak sądzę — znaleźć fundusze. Nie ulega bowiem wątpliwości, że zostawiając one zamortyzowane z nadwyżką przez osiągnięcie lepszej gospodarności w rolnictwie.

JAN STELMACH

PRENUMERATA „Życia Gospodarczego”

Zawładamy naszym Czytelników, że zamówienia i preplatę na prenumeratę krajową „Życia Gospodarczego” przyjmują urzędy pocztowe i listonosze. Instytucje i osoby pracujące 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. Wileńska 46. Telefon: 8-61-81, wewn. 63. Nr konta PKO 1-6-100024, W-wa. Cena prenumeraty: kwartalna zł 36,40, półroczna — 72,00, roczna 145,60.

R e d a k c j a

daleko od
WARSZAWY

WROCLAWSKI

W walce o rozszerzenie uprawnień rad narodowych — Wrocław ma już pewne osiągnięcia. Uchwała Rady Ministrów z października 1956 r., zwiększająca znacznie kompetencje rad, nazywana jest potocznie uchwałą wrocławską, gdyż w tym mieście zrodziła się spora zawartych w niej myśli. Co prawda nie w pełni wykonano postanowienia uchwały (np. nie ukazały się jeszcze zarządzenia wykonawcze niektórych ministerstw), ale był to jednak podstawowy wyłom w ówczesnej polityce trzymania przez władze centralne wszystkiego w swoich rękach.

Inicjatywa dokonania następnego, ważnego kroku na drodze decentralizacji uprawnień rad narodowych zrodziła się znowu we Wrocławiu. Jest nią proponowany eksperyment wrocławski, o którym ogólnie już informowaliśmy naszych czytelników.

Eksperyment dotyczy — jak wiadomo — stosunku rad narodowych do przemysłu kluczowego.

Dolny Śląsk jest drugim, najbardziej uprzemysłowionym województwem w kraju. Na jego obszarze znajdują się setki zakładów przemysłowych — od niedużych wytwórni do wielkich fabryk w różnych gałęziach przemysłu. Zaledwie część zakładów — przeważnie



Oto w pow. Góra Śląska — bez zgody terenowej władzy państwowej — zlikwidowano i zdemontowano rozszarpane, a teraz 12 tys. ton wiośna lnu i konopi z Dolnego Śląska nie może być przerobionych. Zamkniętych i rozebranych zostało na Dolnym Śląsku 17 młeczników — bez pytania się o zdanie rady na-

50 proc. mocy i powierzechni produkcyjnej. Rady narodowe, występujące na razie w roli statystów wobec przemysłu kluczowego, chcą gruntownie zmienić swoją rolę w tej dziedzinie. Inicjatorzy eksperymentu wrocławskiego wierzą przy tym, że projektowane przez nich zmiany

Przegląd prasy i wydawnictw

NAUKI NIE MOŻNA ODERWAC OD PUBLICYSTYKI

Tadeusz Kotarbiński wypowiada na łamach „Trybuny Literackiej”, w artykule pt. „Wolność słowa w nauce”, następujący pogląd:

„Dla rozwoju humanistyki ważna jest atmosfera duchowa społeczeństwa. I dlatego wypokuje pewien niepokój wchodząca bodajże w życie delimitacja uprawnień nauki z jednej i literatury i publicystyki z drugiej strony. Doradzają bowiem niektórzy, by naukowcom humanistom pozwolić wypowiadać się w pełni tylko o sobie, a więc w utworach naukowych. Atoli pisarstwo humanistyczne nie znosi sztywnego podziału na naukowe i literackie; zaś badania socjologiczne mar-nięją bez stałej łączności z działalnością społeczną, podtrzymywane przez słowo publiczne. I tu stajemy w obliczu dramatycznego konfliktu”.

Czy można się z tym nie zgodzić?

MARKSIZM OTWARTY

„Nowa Kultura” opublikowała bardzo interesujący esej Juliana Hochfelda pt. „Kelles-Krauza — marksizm „otwarty”.

Spór o ocenę Kelles-Krauz trwał już od wielu lat. Upominano się o jego marksistowskie i socjalistyczne tradycje jeszcze w pierwszych latach Polski Ludowej, na łamach „Przeglądu Socjalistycznego”.

Później w latach zbroczenia z polskiej drogi do socjalizmu filozofowie marksistowscy obeszli się z „Luśnią” bezkrytycznie. Kilkomu ciciami lancetu określonej metody, rozbiło nie tylko legendę o Brzozowskim, lecz również „bardziej niebezpieczną” legendę o Kelles-Krauzie. Rewizjonista i reformista, nacjonalista i „teoretyk” marksizmu (w cudzysłowie) głosił mial Krauz w istocie to samo co... Edward Bernstein (tak właśnie!).

Artykuł Juliana Hochfelda próbuje oddzielić te jakże niesprawiedliwą i niesłuszną, sekcarską i dogmatyczną ocenę postawy Krauz. Cytuje:

„Krauz jest marksistą — marksistą świadomym, bojowym, związanym z tą doktryną zarówno intelektualnie, jak i uczuciowo. (...)”

Znaczną część swej twórczości naukowej i swej publicystyki politycznej, nieraz najpiękniejszej — jej karty, poświęcił Krauz obronie materialistycznego pojmowania dziejów, uzasadnieniu teoretycznej płodności marksizmu, walce o utrzymanie więzi między socjalistyczną polityką, a naukowymi jej podstawami. Czynniki to przy tym nie tylko z głębokim zapałem i ogromną erudycją, ale z temperamentem, z ogniem! Pisał o marksizmie w „Rzeczach oka na rozwój socjologii w XIX wieku”, że stanowi ona „ostatnie zejście z obłoków, przekształcenie się konstrukcyjnej socjologii z utopii na naukę”. W pracy o tak zwanym kryzysie marksizmu cytuję Krauz opinie Crocego, że materializm historyczny „ma życie tak twarde, jak zwykłe nie miewają błędy i sofistyk” — po czym dodaje: „dlatego, choć w swych twierdzeniach nieścisły, paradoksalny, wydaje on nam się, i jest rzeczywiście, jakby nalaadowany i wypełniony prawdą — czyli, powiedzielibyśmy, tym, co się prawdziwie stało i będzie”. Nie jeden raz walczył Krauz swym ostrym, dogmatycznym słowem z tymi, którzy, dogmatyzm uważając za nieodłączny atrybut doktryny marksistowskiej i z tego właśnie powodu odmawiając tej doktrynie naukowych walorów. (...)

Teoretykowi w taki sposób broniącemu podstaw doktryny marksistowskiej mógłby miana marksisty odmówić tylko ten, kogo okoliczności doprowadziły do pojmowania marksizmu jako systemu zamkniętego, kogo myśl została zamknięta w klatkę „marksizmu instytucjonalnego”.

Bo też trzeba pamiętać, że jednocześnie nie jest Krauzowi bardziej obce niż zamykanie marksizmu w ramach zamkniętego systemu. (...)

Krauz uważa, że marksizm nie może być nie tylko systemem zamkniętym, ale również wiecznym. Nad „macierzystym heglizmem” tę mu przypisując wyz-szość, że „zasadę względności i dialektycznie przemijającej prawdziwości stosuje nie tylko do doktryn, które go poprzedziły i przygotowały, ale i do samego

siebie”. „Będąc — powiada Kazimierz Krauz — jak wszelka filozofia, naturalnym wyrazem pewnego stadium rozwoju ekonomicznego i związanych z nim dążeń pewnej klasy, musi i on zniknąć, przekształcić się w filozofię nową, z chwilą, gdy to stadium rozwojowe osiągnie swego kulminacyjnego punktu. Nie widzi też Krauz powodu, by dzieje doktryny marksistowskiej a i jej treść wyściową wyłączać spod działania prawidłowości, które ona sama formułuje w odniesieniu do idei, do ich uwarunkowań. Jeśli doktryna marksistowska — powiada Krauz — jedne zjawiska dostrzega lepiej inne zaś gorzej lub też nawet zupełnie je pomija, to „dlatego, że — jak i wszelka ideologia — jest ona względna, że posiadać musi także swój specyficzny dalt-onizm (...)”, że ograniczają i jej zdolność poznawczą pewne klasowe kategorie wyjęcia”.

Łatwo nam teraz zrozumieć, jak szeroko pojmując Krauz tezę o antydogmatycznej istocie marksizmu, jak dalekie „praktyczne konsekwencje” musi mieć u niego ta teza. O tak właśnie pojmowany marksizm toczył Krauz bój teoretyczny. „Mógł więc w tym boju zdobywać się na dostrzeganie osiągnięć oponentów, na rozumienie ich myśli i ich intencji, na szukanie punktów zbieżnych, na umiejętne wyjaśnianie źródeł ich stanowiska, na wydobywanie ich wkładu do skarbnicy ogól-noludzkiej kultury (...)”.

Nie jest to oczywiście spór o Kelles-Krauza zakończony. Raczej nowa jego faza. Jestem przekonany, że rozwinie się na ten temat jakas szersza dyskusja.

PROPOZYCJE WYDAWNICZE

Artykuł J. Hochfelda jest fragmentem przedmowy do trzytomowego wyboru pism Kazimierza Kelles-Krauz, który ma się ukazać w pierwszej połowie 1958 roku nakładem „Książki i Wiedzy” w serii tak zwanej Biblioteki Myśli Socjalistycznej. Była ona zapowiadana w „Trybunie Ludu”.

Szkoda wprawdzie, że będzie to wybór a nie dzieła wszystkie ale inicjatywę pochwalamy jak najbardziej. Niech czytelnik sam ma możliwość skonfrontowania różnych ocen Krauz z jego własnymi pracami.

Przy okazji chcę zgłosić pewne propozycje do Biblioteki Myśli Socjalistycznej. Wydaje się celowe wydawanie nie tylko prac oddzielnych autorów, ale i zbiorów całych dyskusji dotyczących różnych stron socjalizmu. Wzorem mogłyby być ostatnie zbiorki „KIW” artykułów o prawie wartości, modelu, programie rolnym.

Na przykład w latach 1946—1948 toczyły się w Polsce niesłychanie interesujące z punktu widzenia rozwoju naszej myśli socjalistycznej dyskusje ideologiczne. Wymienia choćby dyskusje wokół marksizmu i rozwoju nauki humanizmu socjalistycznego, istoty spółdzielczości, niebezpieczeństw biurokracizmu, drog industrializacji, siymna dyskusja o Centralnym Urzędzie Planowania (Schaff, Ossowski, Paweł Konrad, Werfel, Hochfeld, Strzelecki, H. Minc, Bobrowski i wielu innych).

Wydanie ówczesnej publicystyki uważam za bardzo potrzebne i najzupełniej mieszczące się w zapowiadanej przez „KIW” serii.

(Już słysze słowa pewnego dogmatyka: „w czym interesie ta propozycja”? Odpowiadam: w interesie czytelników, a także w interesie tych wszystkich, którzy wówczas mieli choć częściową rację. A historia pokazała, że rację mieli wówczas prawie wszyscy dyskutanci. Jedni w sprawach zasadniczych, inni — z perspektywy historycznej).

ZNANY LANCET

Na marginesie sporu o Kelles-Krauza nasuwa się jeszcze jedna uwaga. Uwaga o niebezpieczeństwie posługiwania się lancetem określonej krytyki uznawanej za marksistowską. O Kelles-Krauzie kilka lat temu pisało: „Bernstein mówił po prostu: walka klasowa — budura, dyktatura proletariatu — budura, burżuazyjna demokracja — wszystko. Kelles-Krauz mówi w istocie to samo”.

Posługując się tym samym lancetem krytyki autor wyżej cytowanych słów dowodził nieśięc temu w całej serii artykułów przede wszystkim tego, że nasi rewizjonisci powtarzają za Bernsteinem, de Ma-nem jak za panią matką.

Wierzymy. Jeśli Kelles-Krauz mówił w istocie to samo co Bernstein...

EKSPERYMENT

ZBIGNIEW TEMPSKI

tych mniejszych, o znaczeniu terenowym — jest kierowana przez rady narodowe. Pozostałe — poza faktem, że istnieją na terenie podlegającym radzie nie są w żaden sposób z nią związane. Gospodarzy terenu nie miało nie obchodzić jak będzie się rozwijał przemysł kluczowy, jakie zakłady powstaną, jakie będą zlikwidowane.

Na skutki takiego postawienia sprawy nie trzeba było długo czekać. Decyzje nie liczące się z potrzebami, czy „możliwościami” poszczególnych miejscowości przynio-

sły jakże smutny plon. Tam gdzie jeszcze kilka lat temu bujnie rozwijało się życie, po zamknięciu czynnych dotąd zakładów pojawiła się martwota, opustoszały osiedla (np. Srebrna Góra). Z drugiej strony, nie bacząc na ciasnotę mieszkaniową i niewystarczające urządzenia komunalne, przez rozbudowę zakładów wywołano koszarne przeludnienie niektórych miast (exemplum — „Celwiskoza” Jelenia Góra).

rodowej. — Okazuje się obecnie, że 3 z nich już są potrzebne.

Scentralizowanie decyzji w zakresie przemysłu kluczowego wywołało inną jeszcze konsekwencję. Nie znający potrzeb terenu i często nie liczący się z nim centralny zarząd niedostatecznie interesował się pełnym wykorzystaniem mocy i powierzchni produkcyjnej zakładów. Oblicza się, że niektóre zakłady dolnośląskie wykorzystują zaledwie

przemysłowego). Są to więc zakłady korzystające z miejscowych surowców lub produkujące prawie wyłącznie na lokalny rynek. Zachowują one pewien związek z miejscowymi potrzebami, ale planowaniem centralnym, z budżetem terenowym i z wyjątkiem cukrowni, chłodni, wytwórni spirytusu i papierosów, przedsiębiorstwa budowlane (z wyjątkiem budownictwa

Tak wyglądał będzie przemysł dolnośląski po wprowadzeniu w życie „projektów wrocławskich”.

„Eksperyment” wrocławski — to nie tylko rozszerzenie uprawnień rad narodowych wobec przemysłu kluczowego. Są jeszcze inne dziedziny gospodarki narodowej, które w sposób naturalny ciąży ku radom, a dotąd spód ich kompetencji były wyłączone. A więc — drogi publiczne (z wyjątkiem tranzytowych). A więc — koleje wąskotorowe. A więc — komunikacja autobusowa. A więc — hurtownia. Rozważa się obecnie możliwość włączenia tych dziedzin do eksperymentu.

Na pierwszy rzut oka wygląda tak, że rada narodowa — sama jeszcze nie dość rzutka w sprawowaniu władzy państwowej na swoim terenie — chce zająć się rozległym kierowaniem gospodarką narodową. Otóż projekt zmian uwzględnia też zasady przebudowy organów wykonawczych. Myśli się o takiej organizacji, która by zapewniała rozdzielenie administracji od władzy gospodarczej. Te ostatnią sprawowałyby branżowe lub terytorialne zarządy, pierwszą — wydziały. Wobec aktualnej sytuacji w przemyśle byłoby to znaczny postęp. Teraz bowiem Wojewódzki Zarząd Przemysłu zarządza przemysłem terenowym, nie lub niewiele obchodzi go spółdzielnie pracy, przemysł prywatny. A wydział przemysłu powinien być władzą przemysłową na swoim terenie, powinien prowadzić ogólną politykę w swojej dziedzinie. Podobnie wydziały — budownictwa i handlu.

Marzeciel

BARBARYZM

Szanowna Redakcjo! Jestem zdumiony i równocześnie oburzony, jak śmiesz, jak „Życie Gospodarcze”, którego redakcja składa się przecież z wykwalifikowanych ekonomistów, może na swych łamach dopuszczać pojawienie się takiego barbarzyństwa naukowego, wyraźnego przy tym rusejszczyzny, jak termin „ekonomika” w znaczeniu „gospodarstwa społeczne” (vide nr 46 z 17.XI. br. „Ekonomika i ludność” i przedtem w tekście paru artykułów). Jeśli ktoś chce używać słowa cudzoziemskiego, a nie polskiego, to niech pisze czy mówi „ekonomia”, ale nigdy „ekonomika”. Ten ostatni termin jest wyłącznie stosowany dla określenia nauki o gosp. społ. jako terminu nowszego, zastępujący merkantylistyczny termin „ekonomia polityczna”. Stosowanie go do pojęcia gos-podarstwa wprowadza bałamutność, niejasność, no i jest typowym niechlujstwem językowym.

Z poważaniem
E. TAYLOR



Mimochodem

PISZCIE O MODELU

Ucieszyliśmy się z ostatniego felietonu M. F. Rakowskiego pt. „Piszcie!” — chociaż wydaje się nam, że rzucone w tytule wezwanie pod adresem naszych czołowych działaczy gospodarczych i politycznych, a nawet pod adresem historyków partyjnych jest nieco nierealistyczne i utopijne.

Rakowski zwraca się, jak to wlelu towarzyszy reaguje na niektóre, budzące w nich zastrzeżenia artykuły. Dzwonią oni po prostu do redakcji i mówią: „to rewizjonizm”, „to nieodpowiedzialność”, „jak można tak pisać” itp. Rakowski zaprasza ich do publicznej dyskusji i czeka, czeka, czeka! Przyznaje, że na ogół niespodzianek nie ma.

W związku z czym pisze:

„Chciałbym szczerze tym towarzysze (tylko tym) odpowiedzieć: niech zabierają głos publicznie. Niech dyskutują, niech wykielają się. Niech na łamach naszej prasy pojawiają się systematycznie nazwiska naszych działaczy, ludzi posiadających przecież wielkie doświadczenie. To jest chyba jedyna droga do spełnienia postulatów, na który wszyscy się zgadzają — stałych poszukiwań. Niech

wreszcie przestaną traktować telefon (przy pomocy którego przekazują swoje krytyczne uwagi), jako najsukuteczniejszy środek działania propagandowego”.

Fakt nieuczestniczenia naszych wielu czołowych działaczy w dyskusjach na łamach prasy uważa Rakowski za poważną chorobę naszej partii. Z tym stwierdzeniem Rakowski zgadzamy się najzupełniej. Apele jednak mało tutaj pomogą. Winne są bowiem warunki społeczne. Konkretnie — dotychczasowy nasz model gospodarczy, model hipercentralistyczny, który zaczyna dopiero — bardzo zresztą powoli — ustępować nowemu. Określony zaś model gospodarczy i polityczny zakłada także nieuchronnie całkowitą rolę partii, a w związku z tym i funkcjonariuszy partyjnych.

W tym systemie człowiek na wysokim stanowisku załatwia, zarządza, przyjmuje, konferuje, decyduje, rozstrzyga, podpisuje, naradza się, instruuje, przeciwdziała, gasi, uspokaja, zażegnaje, telefonuje itd. itd. Znam działacza, który chciał przyjąć petenta o drugiej w nocy. Człowiek podrapa się po głowie nie ma czasu, a tu jeszcze krzyczą „Piszcie!” Nawet niektórzy historycy partyjni spod działania tego systemu nie są wyjęci. Słusznie to zauważył iście tow. Rakowski.

Spróbujmy jednak — w tej spr-

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzisław Brus, Andrzej Brzski, Stefan Frenkel, Jan Głowczyk, Tadeusz Jaworski, Mieczysław Kabaj, Tadeusz Kowalik, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszkowski, Juliusz Mikolajski, Zdzisław, Zofia Morerka, Marian Ostrowski, Józef Palestka, Roman Peretiatkowicz, Grzegorz Piskarski, Antoni Rajkiewicz, Władysław Sadowski, Hubert Sukienicki (z-ca red. naczel.), Jan Werner, Janusz G. Zieliński.

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

WYDAWCA: „Polskie Wydawnictwo Gospodarcze” Przedsiębiorstwo Państwowe. Skład i druk RSW „PRASA”, ul. Marszałkowska 35. Nakład 18.030. Zam. 2257. B-52.