

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XIII WARSZAWA - 2 LUTEGO 1958 R. CENA 2 ZŁ Nr 5/333

Pierwszym krokiem STATUT RAMOWY

STEFAN FRENKEL

Każde przedsiębiorstwo, nawet zupełnie samodzielne, musi działać swą oparciem na wyraźnie sprecyzowanych prawach i obowiązkach. Nawet najpełniejsza bowiem samodzielność nie oznacza anarchii i możliwości postępowania według własnego widzimisię. Chodzi jedynie o to, aby nadana przedsiębiorstwu samodzielność sprzyjała rozwojowi całej gospodarki przy zachowaniu korzyści dla przedsiębiorstwa i jego pracowników.

STARY DEKRET A NOWY PROJEKT

Sprawa ta jest tak jasna, że w nikim nie budzi wątpliwości. Zaczynają się one dopiero przy analizie zakresu obowiązujących norm. Mogą to być bowiem normy, które hamują każdy przejaw samodzielności przedsiębiorstwa, uzależniając je wyłącznie od idących z góry dyktaw i nakazów administracyjnych. Albo mogą to być normy, które ograniczając tę samodzielność do rozsądnych granic uniemożliwiających działanie na szkodę gospodarki narodowej, pozwalają na samodzielną, świadomą i celową działalność przedsiębiorstwa, przynoszącą poza tym korzyści nie tylko całemu społeczeństwu, ale i samemu przedsiębiorstwu wraz z pracującą w nim załogą.

Przykładem hamulca nałożonego samodzielności przedsiębiorstwa może być dekret o przedsiębiorstwach państwowych z 1950 roku¹⁾, który ustalał całkowite uzależnienie przedsiębiorstwa od jednostek nadzórnych — począwszy od ustalania wskaźników planowych, a skończywszy na najdrobniejszych czynnościach wykonawczych. Tam zaś, gdzie nie wszystkie obowiązki przedsiębiorstwa i uprawnienia władz zwierzchnich daly się z góry przewidzieć, dekret upoważniał określone urzędy (przeważnie na najwyższym szczeblu zarządzania) do wydawania odpowiednich zarządzeń. Trzeba też stwierdzić, że działalność legislacyjna tych urzędów była w ubiegłym okresie bardzo czynna.

Znaczący postęp w stosunku do tego dekretu wykazuje poddany ostatnio pod publiczną dyskusję projekt statutu przedsiębiorstwa (w odniesieniu do przedsiębiorstwa

przemysłu kluczowego), opracowany przez komisję do spraw rad robotniczych i systemu zarządzania, działającą z upoważnienia KC PZPR.

Projekt ten, zmierzając do przyznania przedsiębiorstwu większej samodzielności, próbuje stworzyć normy, które by w sprzyjających warunkach pozwoliły przedsiębiorstwu na działanie nie tylko w interesie całej gospodarki narodowej, ale również w interesie własnym. Dopuszcza on poza tym do głosu rady robotnicze, ustalając równocześnie granice ich kompetencji. Określa prawa i obowiązki dyrektora przedsiębiorstwa oraz jego stosunek do rady robotniczej i jednostki nadrzędnej. Formuluje przepisy umożliwiający w pewnym, zbyt ograniczonym stopniu prawidłowe funkcjonowanie przedsiębiorstwa w ramach całej gospodarki.

Ta właśnie próba określenia stopnia samodzielności przedsiębiorstwa oraz rozgraniczenia praw i obowiązków osób i komórek sprawujących w nim władzę jest niewątpliwie krokiem naprzód. Niemniej projekt wykazuje szereg istotnych wad, których źródłem jest istniejący u nas, jeszcze nieuporządkowany stan w dziedzinie systemu zarządzania gospodarką narodową. Jeśli bowiem nie zostały dotąd uregulowane podstawowe zasady wzajemnego powiązania poszczególnych jednostek gospodarczych, niezmienne trudne staje się ustalenie zasad funkcjonowania przedsiębiorstwa, które jest wprawdzie najważniejszą, ale nie jedyną ogniwem całego łańcucha istniejących w gospodarce współzależności.

Trudności te wpłynęły prawdopodobnie na nieuwzględnienie w projekcie bardzo ważnego warunku, sprowadzającego się do obowiązku sformułowania podstawowych norm prawnych dla przedsiębiorstwa w jednym dokumencie. Stało się tak, mimo iż doświadczenie ostatnich lat przekonało nas, że inflacja wszelkiego rodzaju ustaw, dekretów, rozporządzeń, okólników itp. — niekiedy wzajemnie sobie przeczące, a

przy tym rozsiłanych w najprzeróżniejszych wydawnictwach oficjalnych, znakomicie przeszkadzała w kierowaniu przedsiębiorstwem. W dziesiątki tysięcy przepisów mało kto się orientował, zaś grożące za przekroczenie któregośkolwiek z nich sankcje — chociaż nie mogły być w zasadzie egzekwowane — wpływały na rozproszkowanie odpowiedzialności i dążenie do przesuwania jej w górę, aż do najwyższego szczebla zarządzania.

Wydawałoby się, że ze stanem tym skończył się raz na zawsze. gdyż intencją autorów projektu było zapewne również uporządkowanie tego odcinka. Tymczasem projekt nie odrywa się w zasadzie od dekretu z 1950 roku²⁾, który — jako nieuchylony w przepisach końcowych projektu — nadal obowiązuje wraz z całym konglomeratem tysięcy pochodnych przepisów.

Taki jest pierwszy, bardzo ważny mankament projektu, który m. in. prawdopodobnie wynika z ograniczenia zakresu działania projektowanego statutu do przedsiębiorstw przemysłu kluczowego, dekret zaś z 1950 roku reguluje sprawy wszystkich przedsiębiorstw państwowych. Ale przecież i w tym przypadku można było uchylić działanie dekretu w stosunku do przemysłu kluczowego (określając wyraźnie, co pojęcie to w praktyce oznacza), i pozostawić sprawę innych przedsiębiorstw na później.

SPRZECZYKA PRZEDSIĘBIORSTW

I tutaj dochodzimy do drugiej, niemniej ważnej sprawy, którą można by nazwać sprawą specyfiki przedsiębiorstwa, sprowadzającą to pojęcie do stwierdzenia, że nie istnieje całkowicie identyczne przedsiębiorstwo, które mogłoby się rzadzić zupełnie jednakowymi, we wszystkich szczegółach, zasadami.

Przed wszystkim przedsiębiorstwa różnią się zakresem działalności. Inne zainteresowania łączy przedsiębiorstwa produkcyjne, a inne przedsiębiorstwa handlowe, budowlane czy też usługowe. Jeśli zaś chodzi o przedsiębiorstwa produk-

DOKONCZENIE NA STR. 6

TYTUŁ

do SŁAWY

ANTONI WIATROWSKI

Sądecki eksperyment urodził się w głowach kilku działaczy i dziennikarzy. To prawda. Ale chyba urodził się musiał, jeżeli nie w Nowym Sączu, to gdzie indziej. Świadczy o tym fakt wysuwania w ostatnim okresie własnych propozycji, zmierzających do aktywizacji gospodarczej przez kilkanaście co najmniej rad narodowych różnych szczebli. Urodzić się musiał, bo jest dalszą, logiczną konsekwencją dokonywanych się od półtora roku zmian modelowych.

Na czym bowiem polega istota zmian proponowanych przez Sądeczan? Na zmianie systemu zarządzania powiatowym organizmem gospodarczym — społecznym. Na wyłączeniu do zarządzania tym organizmem ludzi bezpośrednio zainteresowanych w jego funkcjonowaniu, ludzi, którzy każdy wólt i upadek, co więcej — każde słusze lub niesłusze zarządzenie odczuwają bezpośrednio na swej skórze. Analogia do powołania rad robotniczych w zakładach przemysłowych nasuwa się sama. Dodac jednak należy, że o ile centralizacja w wielu dziedzinach przemysłu jest rzeczą nieodzowną, niezależną od modelu ekonomicznego, a wynikająca prosto z wysokiego poziomu sil wytwórczych czy nawet z przebiegu procesu technologicznego, to w „gospodarce powiatowej” ta specyfika techniczna — ekonomiczna wymaga wręcz odwrotnych metod kierowania.

Trudno np. wyobrazić sobie zdecentralizowane zarządzanie systemem energetycznym w nowoczesnym państwie. Równie trudno jednak wyobrazić sobie centralne kierowanie np. przebiegiem zbioru i skupu malin leśnych. A próby takiego kierowania istniały i co więcej istnieją dotychczas. Co się dzieje, jeśli maliny dojrzewają później lub w większej ilości niż przewidywano, łatwo sobie dopowiedzieć. Nie jest to tylko tzw. „abstrakcyjny przykład”. Centralne (na szczeblu województwa) ustalanie cen na trawstanki spowodowało praktyczną likwidację tej uprawy w powiecie nowosądeckim (mimo dobrych warunków naturalnych) tylko dlatego, że ze względu na klimatycznych (podgórze) truskawki dojrzewają tam o miesiąc później niż na innych terenach województwa.

Sprawa truskawek — to przykład drobny i może nienajlepszy, bo problem ma znaczenie dużo szersze. Chodzi bowiem o znalezienie takiej metody i sposobu kierowania gospodarką drobnostawową, a przede wszystkim gospodarką chłopską, który by potrafił uwzględnić całą jej specyfikę ekonomiczną — społeczną i potrafił pogodzić interesy państwa ludowego z interesami drobnych posiadaczy. Ze nie jest to sprawa prosta zdołaliśmy się przekonać z własnego niedawnego doświadczenia.

Wieloletni eksperyment urodził się w głowach kilku działaczy i dziennikarzy. To prawda. Ale chyba urodził się musiał, jeżeli nie w Nowym Sączu, to gdzie indziej. Świadczy o tym fakt wysuwania w ostatnim okresie własnych propozycji, zmierzających do aktywizacji gospodarczej przez kilkanaście co najmniej rad narodowych różnych szczebli. Urodzić się musiał, bo jest dalszą, logiczną konsekwencją dokonywanych się od półtora roku zmian modelowych.

Na czym bowiem polega istota zmian proponowanych przez Sądeczan? Na zmianie systemu zarządzania powiatowym organizmem gospodarczym — społecznym. Na wyłączeniu do zarządzania tym organizmem ludzi bezpośrednio zainteresowanych w jego funkcjonowaniu, ludzi, którzy każdy wólt i upadek, co więcej — każde słusze lub niesłusze zarządzenie odczuwają bezpośrednio na swej skórze. Analogia do powołania rad robotniczych w zakładach przemysłowych nasuwa się sama. Dodac jednak należy, że o ile centralizacja w wielu dziedzinach przemysłu jest rzeczą nieodzowną, niezależną od modelu ekonomicznego, a wynikająca prosto z wysokiego poziomu sil wytwórczych czy nawet z przebiegu procesu technologicznego, to w „gospodarce powiatowej” ta specyfika techniczna — ekonomiczna wymaga wręcz odwrotnych metod kierowania.

Trudno np. wyobrazić sobie zdecentralizowane zarządzanie systemem energetycznym w nowoczesnym państwie. Równie trudno jednak wyobrazić sobie centralne kierowanie np. przebiegiem zbioru i skupu malin leśnych. A próby takiego kierowania istniały i co więcej istnieją dotychczas. Co się dzieje, jeśli maliny dojrzewają później lub w większej ilości niż przewidywano, łatwo sobie dopowiedzieć. Nie jest to tylko tzw. „abstrakcyjny przykład”. Centralne (na szczeblu województwa) ustalanie cen na trawstanki spowodowało praktyczną likwidację tej uprawy w powiecie nowosądeckim (mimo dobrych warunków naturalnych) tylko dlatego, że ze względu na klimatycznych (podgórze) truskawki dojrzewają tam o miesiąc później niż na innych terenach województwa.

Sprawa truskawek — to przykład drobny i może nienajlepszy, bo problem ma znaczenie dużo szersze. Chodzi bowiem o znalezienie takiej metody i sposobu kierowania gospodarką drobnostawową, a przede wszystkim gospodarką chłopską, który by potrafił uwzględnić całą jej specyfikę ekonomiczną — społeczną i potrafił pogodzić interesy państwa ludowego z interesami drobnych posiadaczy. Ze nie jest to sprawa prosta zdołaliśmy się przekonać z własnego niedawnego doświadczenia.

CYWILIZACJA NA WSI

Zmiana polityki w stosunku do wsi dokonana po VIII Plenum dała poważne, dostrzegalne już dzisiaj dla każdego kto chce patrzeć, rezultaty. Wyrażają się one przede wszystkim w dziedzinie produkcji, w usunięciu szeregu zjawisk niezdrowych, patologicznych. Nowa polityka rolna nie dała jednak, bo dać zresztą nie mogła, rady, aby w sytuacji — najogólniej mówiąc — cywilizacyjnej wsi, sytuacja ta zaś przedstawiała się w sposób alarmujący, tym bardziej, że dotyczy ona połowy mieszkańców całego kraju. Po wojnie, poza elektryfikacją, nie nastąpiły jakieś widoczne zmiany na lepsze,

a w niektórych dziedzinach nastąpił nawet regres. Chodzi tutaj o pierwszy w historii o gospodarkę wodną na wsi, o brak wodociągów i najprymitywniejszych urządzeń kanalizacyjnych. Kilka tysięcy wsi jest w tej chwili całkowicie pozbawionych wody, którą trzeba dowozić z odległych nierzaz o kilka kilometrów miejscowości. Jak taka sytuacja wpływa na higienę mieszkańców, nie trudno przewidzieć. W dalszych kilku tysiącach wsi brak jest wody zdrowej, zdanej do picia.

W jednym z powiatowych miasteczek województwa olsztyńskiego zdarzyła się następująca, zakrawająca na anegdotę, a jednak autentyczna historia. Chłop z podmiejskiej osady wykopał sobie studnię. Rada narodowa poleciła mu dostarczyć wodę z tej studni do analizy. Chłop niosąc do lekarza sanitarnego wodę w buteleczce potknął się i buteleczkę zbił. Wobec tego pożyczyl sobie półlitrowkę w gospodzie i napełnił ją wodą z kranu umieszczonego w ośrodku zdrowia (tam gdzie urzędował lekarz sanitarny). Jakże było zdumienie tego gospodarza, gdy po dwóch tygodniach otrzymał oficjalne pismo, polecające mu zamknąć studnię, gdyż „woda nie nadaje się do picia nawet po przegotowaniu”.

Problem wody i wodociągów wiejskich (jak wiele takich często bardzo prostych, a zwykle zdewastowanych urządzeń można oglądać na terenie Ziemi Zachodnich) nie wyczerpuje całej sprawy. Dla przykładu można podać liczbę około 4 tys. szkół wiejskich pozbawionych ubikacji, wzwisze panującą w ponad 50 proc. wszystkich szkół wiejskich, czy też wsi, w których większość chłopów nie używa żelaznych płyt kuchennych. Autor niniejszego artykułu miał możliwość oglądać na terenie właśnie powiatu nowosądeckiego kurne chaty, w których razem z inwentarzem żywym zamieszkiwało po dziesięć osób.

Są to przykłady najlaskrawsze, być może nietypowe. Sam problem jednak jest jak najbardziej typowy i aktualny. Sądzę, że nie jest możliwy dalszy istotny postęp w produkcji drobnostawowej gospodarstwach rolnych, ani istotne zmiany w strukturze społecznej wsi, bez rozwiązania tego problemu. Nie widzę zaś możliwości rozwiązania go w sposób centralny, ogólny. Poprawa może nastąpić tylko dzięki inicjatywie samych chłopów przy współpracy i pomocy władzy im najbliższej — gromadzkich i powiatowych rad narodowych. Do tego jednak te rady muszą być faktycznymi gospodarzami, faktycznymi władzami, mającymi odpowiednie uprawnienia i możliwości mobilizacji środków finansowych i materialnych. Projekt Nowosądeczan takie uprawnienia i możliwości przewiduje.

BIEDA I BOGACTWO

Nowosądecki eksperyment był już omawiany w kilku artykułach, na łamach różnych gazet. Dlatego nie będę tu powracał do analizy wszystkich propozycji sądeckich działaczy. Chcę tylko zwrócić uwagę na parę istotnych, moim zdaniem, a nie zawsze dostrzeganych spraw. Kilka słów o genecie eksperymentu. Wydaje mi się, że główną przyczyną, dla której właśnie Nowy Sącz pierwszy wysunął propo-

KARTEL i outsider

JAN HOŁOWIŃSKI I JERZY OLSZEWSKI

Zarówno nasz handel zagraniczny jak i żegluga, z racji swego międzynarodowego charakteru stykają się w swej codziennej pracy z oddziaływaniem kapitalistycznych karteli żeglugowych, tzn. konferencji kontrolujących (aczkolwiek w sposób niezupełny) całą niemal światową żeglugę liniową.

Co to za konferencje żeglugowe? Określa się je jako organizacje, których celem jest ograniczenie konkurencji pomiędzy liniami regularnymi, obsługującymi pewien określony szlak żeglugowy w handlu morskim, poprzez ustalenie jednolitych stawek frachtowych i warunków przewozu. Tę „klasyczną definicję” uzupełnia się wyliczeniem korzyści z ich istnienia, jak: regularność obsługi i znacząca częstotliwość (nieraz regulowane umownie) i to bez względu na podaż ładunków, stabilizację stawek frachtowych na dłuższy okres — zresztą dość względna; np. podczas konfliktu sueskiego linie regularne pobierały różne surcharges w wysokości 15 — 25%, co prawda niewielkie, w porównaniu z 50 — 70% zwykłą stawką przewozowych trampami. Konferencje są zazwyczaj silnymi, wpływowymi organizacjami. Nasze PLO odczuło to wyraźnie, gdy przez pewien czas nie mogło znaleźć dla swych statków agentów w portach Indonezji, a ostatnio w Japonii. Odmowa była zawsze uzasadniana tym, że nowa linia nie należy do konferencji żeglugowej. A bez agentów nie można uzyskać ładunku.

Lecz konferencje nie są problemem wyłącznie żeglugowym. W rzeczywistości są to kartele armatorów, chroniących swoje interesy przez stworzenie jednolitego frontu w stosunku do załadowców. Konferencje żeglugowe kruszą ich swobodę wyboru przewoźnika wła-

nie przez wyłączenie konkurencji i zmuszając załadowców do płacenia wysokich konferencyjnych stawek frachtowych. Korzystanie z tańszych usług ewentualnych outsiderów wyłącza przez system uwarunkowanych rabatów zwrotnych (deferred rebate). Polega to na tym, że załadowca płaci za przewóz z góry o 10 — 20% wyższą stawkę, a linie zrzeszone w kartelu konferencyjnym zobowiązują się w swych warunkach przewozowych do zwrotu tej nadpłaty pod warunkiem jednak, że dany załadowca będzie przez pewien okres, 6 — 12 miesięcy, wysyłał swoje ładunki wyłącznie statkami linii należącymi do danej konferencji. Tę nadpłatę, zwaną u nas rabatem zwrotnym, odzyskuje jednak załadowca dopiero po upływie dalszych 6 — 12 miesięcy, w których powinien również wykazać się „wiernością” w stosunku do konferencji. W ten sposób wiąże się załadowcę z konferencją ad infinitum — chyba, że tenże decyduje się na utratę tych nadpłat, często poważnych za okres 1 — 2 lat. Czy wobec tej poważnej niedogodności nie warto by załadowcy zerwać z liniami konferencyjnymi i oddać przewóz outsiderom? Niekiedy załadowcy to na pewno robią. Pamiętaj jednak należy, że na outsiderach nie można polegać; są to zazwyczaj efemerydy, pojawiające się w czasach dobrej koniunktury i znikające z jej zakończeniem.

Tak w ogólnych — najbardziej typowych — zarysach wygląda stosunek konferencji żeglugowych do załadowców. Inne jego odmiany wywierają zresztą ten sam skutek —

skrupowanie swobody załadowcy i jak najciślej związane go z kartelem konferencyjnym. W każdym przypadku ma się więc do czynienia z instrumentem wymuszenia karteli w stosunku do nieorganizowanych załadowców.

Właściwą „osiłą” konferencją żeglugową są więc załadowcy, w ogóle handel morski. Dlatego też jest rzeczą zrozumiałą, że państwa, rządy państw, nie mogły ustosunkować się obojętnie do działalności tych karteli. Oczywiście, że państwa, które mają wielkie zarobkowe floty handlowe, jak Anglia, Norwegia, Japonia, Niemcy Federalne, w większym lub mniejszym stopniu popierają konferencje żeglugowe natomiast państwa z małymi flotami zwalczają je. Do tych ostatnich należą od dawna (od przeszło 40 lat) parlamenty i rządy państw Wspólnoty Brytyjskiej, jak Południowa Afryka, Australia, Nowa Zelandia i inne Stany Zjednoczone, pod naciskiem własnych kół gospodarczych, stale i skutecznie kontrolują działalność konferencji. Państwa południowo-amerykańskie wywierają nacisk — częściowo ustawowy — na przedsiębiorstwa handlowe w kierunku zastrzegania gestii transportowej dla własnych flot. Jest rzeczą jasną, że oddziaływanie poszczególnych państw na systemy konferencyjne różni się w zależności od możliwości kontroli i siły egzekwatywnej, jaką dany rząd jest w stanie rozciągnąć nad skartelizowaną żeglugą. Oczywiście, nie można stawić znaku równości między wpływami np. Federal Maritime Board, mogącym akceptować lub

odrzuć „agreement’y” ponad stu konferencji, a wpływami naszego Ministerstwa Żeglugi lub Handlu Zagranicznego — chodzi tylko o wykazanie na przykładach wyraźnego ustosunkowania się do konferencji możliwości niezależnie od wielkości i potencjału gospodarczego państwa, ustosunkowania się o partego na prawidłowo pojętym interesie gospodarczym. Sprawa centralna, wokół której koncentrują się wysiłki poszczególnych rządów, czy to będzie badanie najbliższej kontroli kartele żeglugowe rządu USA, czy ustalający maksymalne stawki w przewozie morskim rząd Unii Południowo — Afrykańskiej, czy też pertraktujący o fracht na przewóz rodynek — rząd Grecji, jest ochrona własnego handlu zagranicznego przed nadmiernymi, nieusprawiedliwionymi wzrostami cen i opłat portowych, kwotowaniami frachtowymi, dyktowanymi arbitralnie przez monopol konferencyjny.

POLSCY ARMATORZY A KONFERENCJE ŻEGLUGOWE

Najpierw nieco historii, która dziś jeszcze, mimo odmiennych warunków politycznych, silnie ciąży na naszym stosunku do konferencji żeglugowych. Polska międzywojenna budowała część floty handlowej „na wyrost”, przewyższając potrzebę słabo rozwiniętego handlu zagranicznego. Same liczby 15 mln ton przewozu w portach polskich, a więc zbliżone do obecnych, nie powinny wprowadzać w błąd. Przeszło 10 mln ton stanowił węgiel; drobnicy, to znaczy właściwych ładunków dla statków li-

DOKONCZENIE NA STR. 8

R

ocznie mają to do siebie. Marks analizując problem spółki akcyjnej i kredytu pisał: „Abstrahując od istoty akcji — która stanowi zniszczenie przemysłu prywatnego na gruncie kapitalistycznego systemu i w tym zakresie, na węższej sferze produkcji — opanowanie prywatnej — ofiarowując kredyt indywidualnemu kapitalistom lub temu, który za niego uchodzi, stwarza się w określonych okolicznościach, absolutne dysponowanie obcym kapitałem i obca własność i tym samym obca praca”. I dalej: „W istocie akcji istnieje już przeciwieństwo w stosunku do starej formy, w której społeczne środki produkcji występują jako własność indywidualna; przekształcone w formę akcji pozostają jednak skrepowane w granicach systemu kapitalistycznego. Zamiast rozwiązać sprzeczność między charakterem bogactwa jako społecznego i jednocześnie jako prywatnego, tworzy jedynie nową jego postać”. (K. Marks, „Das Kapital” B. III str. 480—481, Berlin 1949).

Marks podkreśla w sposób niedwuznaczny, że spółka akcyjna, będąc swego rodzaju przeciwstawieniem prywatnego kapitalisty, wprawdzie nie oznacza likwidacji własności prywatnej, ale w jakimś ogólniejszym sensie ją ogranicza.

Hilferding wyjaśnia ten problem w analizie różnic między prywatnym kapitalistą a spółką akcyjną.

„Gdy spółka akcyjna powstaje, nie odwołuje się ona do stosunkowo wąskiej warstwy czynnych i zdolnych do działania kapitalistów, którzy muszą godzić funkcję właścicieli kapitału z funkcją przedsiębiorcy. Jest ona z samego założenia niezależna od kwalifikacji osobistych i pozostaje taką przez cały czas swego istnienia”. (R. Hilferding, „Das Finanzkapital”, Berlin 1955, s. 165).

„Znaczenie ważniejsza jest różnica rzeczowa. Odwołanie się do rynku pieniężnego jest generalnym odwołaniem się do tych, którzy mają pieniądze, przy czym pod pojęciem pieniądza rozumie się równocześnie dysponowanie kredytem. Spółka akcyjna jest niezależna od wielkości poszczególnego kapitału, który trzeba najpierw skoncentrować w jednym ręku, aby mógł działać jako kapitał prywatnego przedsiębiorcy” (op. cit. 166).

Odwołanie się do rynku pieniężnego daje duże kapitały na początek, jednocześnie wpływa w istotny sposób na zdolności akumulacyjne.

„Latwości zdobywania kapitału towarzyszy łatwość akumulacji. Przedsiębiorstwo prywatne musi akumulację osiągnąć z zysków. Część zysków, która nie jest konsumowana, co z góry zakłada określona wielkość przedsiębiorstwa, gromadzi się jako potencjalny kapitał pieniężny, dopóki jego wielkość nie będzie wystarczająca na nową budowę lub na rozszerzenie zakładu. W przeciwnym razie, do tego, w spółce akcyjnej przede wszystkim wypłaca się dywidendy dla akcjonariuszy. Ale tutaj również istnieje możliwość akumulowania części zysków, mianowicie gdy dywidendy są wysokie i znacznie przekraczają przeciętną stopę procentową, ale przede wszystkim przedkładającą możliwość niezależnie od właścicieli akumulacji z własnego dochodu i można tego dokonać przez bezpośrednie pomnażanie kapitału. Znika to, co ogranicza wzrost prywatnego przedsiębiorstwa a mianowicie zależność od wielkości zysku wygospodarowanego w danym zakładzie. W ten sposób siła rozwoju

spółki akcyjnej jest znacznie większa niż siła rozwoju przedsiębiorstwa prywatnego” (op. cit. 166-7).

Dzięki uwolnieniu od więzów narzuconych przez własność indywidualną spółka akcyjna może rozwijać się zgodnie z wymaganiami techniki.

Hilferding podkreśla, że te momenty posiadają istotne znaczenie dla walki konkurencyjnej, w której spółka akcyjna znajduje się w o wiele lepszej sytuacji niż indywidualny przedsiębiorca.

Przewaga ekonomiczna wynikająca z łatwości gromadzenia kapitału daje przewagę techniczną, a ta pozwala na lepsze dostosowanie do zmian rynkowych itd.

Na marginesie tej hilferdingowskiej analizy chcielibyśmy poczynić kilka uwag.

Rozwój sił wytwórczych dokonuje się w określonych formach społecznych. Jednakże te ostatnie nie stanowią samodzielnie rozwijających się instytucji. Są one w jakimś sensie funkcją rozwoju sił wytwórczych. Jeżeli na chwilę pominiemy generalną zmianę form społecznych pro-

ces wzrostu gospodarczego dokonywałby się w tempie znacznie słabszym.

Widzi to i podkreśla Hilferding. Jednakże swoją naukę skupia przede wszystkim na tym procesie, który to zmiany przyspieszył — na centralizacji. Z tej przyczyny spotkał Hilferdinga ostry atak, że podstawowe kategorie imperializmu jak monopol wyprowadza ze sfery cyrkulacji, z procesu centralizacji z towarzyszącymi akcyjnymi, a nie z koncentracją produkcji.

Zarzuty te nie są uzasadnione z kilku względów. Po pierwsze: nie jest prawdą jakoby Hilferding negował znaczenie koncentracji, może tylko zbyt mało zwracał na nią uwagę; po drugie: proces centralizacji nie jest procesem cyrkulacji, chociaż sama zmiana właściciela dokonuje się w sferze wymiany. Proces centralizacji stanowi podstawę rozszerzonej produkcji. Nie kto inny lecz Marks, widział w centralizacji jedną ze stron akumulacji; po trzecie: bez procesu centralizacji, nie do pomyślenia byłoby tak szybki wzrost produkcji, który w konsekwencji do-

gospodarki prywatnej mógł powstać jeden ośrodek dyspozycji, problem mógłby być rozwiązany przez planowanie gospodarki. Istnieje tylko problem, czy w warunkach własności prywatnej jest to możliwe.

Oto co pisze Hilferding w sprawie tzw. generalnego kartelu.

„Produkcja uregulowana i produkcja anarchiczna nie są przeciwieństwami ilościowymi, tak że wprowadzając coraz więcej „regulacji” można by od anarchy przejść do świadomej organizacji. Ale tego rodzaju przewrót może nastąpić tylko gwałtownie przez podporządkowanie całej produkcji świadomej kontroli. Kto tę kontrolę wykonuje i do kogo należy produkcja, to już kwestia władzy. Z ekonomicznego punktu widzenia można sobie wyobrazić kartel generalny, który by kierował całą produkcją, a tym samym usuwał kryzysy, mimo że ze społecznego i politycznego punktu widzenia taka sytuacja byłaby „niemożliwa”, gdyż musiałaby się załamać z powodu doprowadzenia przeciwności interesów do ostatecznych granic. Ale oczekiwanie, że poszczególne

gospodarki prywatnej mogły powstać jeden ośrodek dyspozycji, problem mógłby być rozwiązany przez planowanie gospodarki. Istnieje tylko problem, czy w warunkach własności prywatnej jest to możliwe.

Oto co pisze Hilferding w sprawie tzw. generalnego kartelu.

„Produkcja uregulowana i produkcja anarchiczna nie są przeciwieństwami ilościowymi, tak że wprowadzając coraz więcej „regulacji” można by od anarchy przejść do świadomej organizacji. Ale tego rodzaju przewrót może nastąpić tylko gwałtownie przez podporządkowanie całej produkcji świadomej kontroli. Kto tę kontrolę wykonuje i do kogo należy produkcja, to już kwestia władzy. Z ekonomicznego punktu widzenia można sobie wyobrazić kartel generalny, który by kierował całą produkcją, a tym samym usuwał kryzysy, mimo że ze społecznego i politycznego punktu widzenia taka sytuacja byłaby „niemożliwa”, gdyż musiałaby się załamać z powodu doprowadzenia przeciwności interesów do ostatecznych granic. Ale oczekiwanie, że poszczególne

gospodarki prywatnej mogły powstać jeden ośrodek dyspozycji, problem mógłby być rozwiązany przez planowanie gospodarki. Istnieje tylko problem, czy w warunkach własności prywatnej jest to możliwe.

Oto co pisze Hilferding w sprawie tzw. generalnego kartelu.

„Produkcja uregulowana i produkcja anarchiczna nie są przeciwieństwami ilościowymi, tak że wprowadzając coraz więcej „regulacji” można by od anarchy przejść do świadomej organizacji. Ale tego rodzaju przewrót może nastąpić tylko gwałtownie przez podporządkowanie całej produkcji świadomej kontroli. Kto tę kontrolę wykonuje i do kogo należy produkcja, to już kwestia władzy. Z ekonomicznego punktu widzenia można sobie wyobrazić kartel generalny, który by kierował całą produkcją, a tym samym usuwał kryzysy, mimo że ze społecznego i politycznego punktu widzenia taka sytuacja byłaby „niemożliwa”, gdyż musiałaby się załamać z powodu doprowadzenia przeciwności interesów do ostatecznych granic. Ale oczekiwanie, że poszczególne

gospodarki prywatnej mogły powstać jeden ośrodek dyspozycji, problem mógłby być rozwiązany przez planowanie gospodarki. Istnieje tylko problem, czy w warunkach własności prywatnej jest to możliwe.

Oto co pisze Hilferding w sprawie tzw. generalnego kartelu.

„Produkcja uregulowana i produkcja anarchiczna nie są przeciwieństwami ilościowymi, tak że wprowadzając coraz więcej „regulacji” można by od anarchy przejść do świadomej organizacji. Ale tego rodzaju przewrót może nastąpić tylko gwałtownie przez podporządkowanie całej produkcji świadomej kontroli. Kto tę kontrolę wykonuje i do kogo należy produkcja, to już kwestia władzy. Z ekonomicznego punktu widzenia można sobie wyobrazić kartel generalny, który by kierował całą produkcją, a tym samym usuwał kryzysy, mimo że ze społecznego i politycznego punktu widzenia taka sytuacja byłaby „niemożliwa”, gdyż musiałaby się załamać z powodu doprowadzenia przeciwności interesów do ostatecznych granic. Ale oczekiwanie, że poszczególne

gospodarki prywatnej mogły powstać jeden ośrodek dyspozycji, problem mógłby być rozwiązany przez planowanie gospodarki. Istnieje tylko problem, czy w warunkach własności prywatnej jest to możliwe.

Oto co pisze Hilferding w sprawie tzw. generalnego kartelu.

„Produkcja uregulowana i produkcja anarchiczna nie są przeciwieństwami ilościowymi, tak że wprowadzając coraz więcej „regulacji” można by od anarchy przejść do świadomej organizacji. Ale tego rodzaju przewrót może nastąpić tylko gwałtownie przez podporządkowanie całej produkcji świadomej kontroli. Kto tę kontrolę wykonuje i do kogo należy produkcja, to już kwestia władzy. Z ekonomicznego punktu widzenia można sobie wyobrazić kartel generalny, który by kierował całą produkcją, a tym samym usuwał kryzysy, mimo że ze społecznego i politycznego punktu widzenia taka sytuacja byłaby „niemożliwa”, gdyż musiałaby się załamać z powodu doprowadzenia przeciwności interesów do ostatecznych granic. Ale oczekiwanie, że poszczególne

gospodarki prywatnej mogły powstać jeden ośrodek dyspozycji, problem mógłby być rozwiązany przez planowanie gospodarki. Istnieje tylko problem, czy w warunkach własności prywatnej jest to możliwe.

Oto co pisze Hilferding w sprawie tzw. generalnego kartelu.

„Produkcja uregulowana i produkcja anarchiczna nie są przeciwieństwami ilościowymi, tak że wprowadzając coraz więcej „regulacji” można by od anarchy przejść do świadomej organizacji. Ale tego rodzaju przewrót może nastąpić tylko gwałtownie przez podporządkowanie całej produkcji świadomej kontroli. Kto tę kontrolę wykonuje i do kogo należy produkcja, to już kwestia władzy. Z ekonomicznego punktu widzenia można sobie wyobrazić kartel generalny, który by kierował całą produkcją, a tym samym usuwał kryzysy, mimo że ze społecznego i politycznego punktu widzenia taka sytuacja byłaby „niemożliwa”, gdyż musiałaby się załamać z powodu doprowadzenia przeciwności interesów do ostatecznych granic. Ale oczekiwanie, że poszczególne

gospodarki prywatnej mogły powstać jeden ośrodek dyspozycji, problem mógłby być rozwiązany przez planowanie gospodarki. Istnieje tylko problem, czy w warunkach własności prywatnej jest to możliwe.

Oto co pisze Hilferding w sprawie tzw. generalnego kartelu.

„Produkcja uregulowana i produkcja anarchiczna nie są przeciwieństwami ilościowymi, tak że wprowadzając coraz więcej „regulacji” można by od anarchy przejść do świadomej organizacji. Ale tego rodzaju przewrót może nastąpić tylko gwałtownie przez podporządkowanie całej produkcji świadomej kontroli. Kto tę kontrolę wykonuje i do kogo należy produkcja, to już kwestia władzy. Z ekonomicznego punktu widzenia można sobie wyobrazić kartel generalny, który by kierował całą produkcją, a tym samym usuwał kryzysy, mimo że ze społecznego i politycznego punktu widzenia taka sytuacja byłaby „niemożliwa”, gdyż musiałaby się załamać z powodu doprowadzenia przeciwności interesów do ostatecznych granic. Ale oczekiwanie, że poszczególne

gospodarki prywatnej mogły powstać jeden ośrodek dyspozycji, problem mógłby być rozwiązany przez planowanie gospodarki. Istnieje tylko problem, czy w warunkach własności prywatnej jest to możliwe.

Oto co pisze Hilferding w sprawie tzw. generalnego kartelu.

„Produkcja uregulowana i produkcja anarchiczna nie są przeciwieństwami ilościowymi, tak że wprowadzając coraz więcej „regulacji” można by od anarchy przejść do świadomej organizacji. Ale tego rodzaju przewrót może nastąpić tylko gwałtownie przez podporządkowanie całej produkcji świadomej kontroli. Kto tę kontrolę wykonuje i do kogo należy produkcja, to już kwestia władzy. Z ekonomicznego punktu widzenia można sobie wyobrazić kartel generalny, który by kierował całą produkcją, a tym samym usuwał kryzysy, mimo że ze społecznego i politycznego punktu widzenia taka sytuacja byłaby „niemożliwa”, gdyż musiałaby się załamać z powodu doprowadzenia przeciwności interesów do ostatecznych granic. Ale oczekiwanie, że poszczególne

gospodarki prywatnej mogły powstać jeden ośrodek dyspozycji, problem mógłby być rozwiązany przez planowanie gospodarki. Istnieje tylko problem, czy w warunkach własności prywatnej jest to możliwe.

Oto co pisze Hilferding w sprawie tzw. generalnego kartelu.

„Produkcja uregulowana i produkcja anarchiczna nie są przeciwieństwami ilościowymi, tak że wprowadzając coraz więcej „regulacji” można by od anarchy przejść do świadomej organizacji. Ale tego rodzaju przewrót może nastąpić tylko gwałtownie przez podporządkowanie całej produkcji świadomej kontroli. Kto tę kontrolę wykonuje i do kogo należy produkcja, to już kwestia władzy. Z ekonomicznego punktu widzenia można sobie wyobrazić kartel generalny, który by kierował całą produkcją, a tym samym usuwał kryzysy, mimo że ze społecznego i politycznego punktu widzenia taka sytuacja byłaby „niemożliwa”, gdyż musiałaby się załamać z powodu doprowadzenia przeciwności interesów do ostatecznych granic. Ale oczekiwanie, że poszczególne

gospodarki prywatnej mogły powstać jeden ośrodek dyspozycji, problem mógłby być rozwiązany przez planowanie gospodarki. Istnieje tylko problem, czy w warunkach własności prywatnej jest to możliwe.

Oto co pisze Hilferding w sprawie tzw. generalnego kartelu.

„Produkcja uregulowana i produkcja anarchiczna nie są przeciwieństwami ilościowymi, tak że wprowadzając coraz więcej „regulacji” można by od anarchy przejść do świadomej organizacji. Ale tego rodzaju przewrót może nastąpić tylko gwałtownie przez podporządkowanie całej produkcji świadomej kontroli. Kto tę kontrolę wykonuje i do kogo należy produkcja, to już kwestia władzy. Z ekonomicznego punktu widzenia można sobie wyobrazić kartel generalny, który by kierował całą produkcją, a tym samym usuwał kryzysy, mimo że ze społecznego i politycznego punktu widzenia taka sytuacja byłaby „niemożliwa”, gdyż musiałaby się załamać z powodu doprowadzenia przeciwności interesów do ostatecznych granic. Ale oczekiwanie, że poszczególne

gospodarki prywatnej mogły powstać jeden ośrodek dyspozycji, problem mógłby być rozwiązany przez planowanie gospodarki. Istnieje tylko problem, czy w warunkach własności prywatnej jest to możliwe.

Oto co pisze Hilferding w sprawie tzw. generalnego kartelu.

„Produkcja uregulowana i produkcja anarchiczna nie są przeciwieństwami ilościowymi, tak że wprowadzając coraz więcej „regulacji” można by od anarchy przejść do świadomej organizacji. Ale tego rodzaju przewrót może nastąpić tylko gwałtownie przez podporządkowanie całej produkcji świadomej kontroli. Kto tę kontrolę wykonuje i do kogo należy produkcja, to już kwestia władzy. Z ekonomicznego punktu widzenia można sobie wyobrazić kartel generalny, który by kierował całą produkcją, a tym samym usuwał kryzysy, mimo że ze społecznego i politycznego punktu widzenia taka sytuacja byłaby „niemożliwa”, gdyż musiałaby się załamać z powodu doprowadzenia przeciwności interesów do ostatecznych granic. Ale oczekiwanie, że poszczególne

gospodarki prywatnej mogły powstać jeden ośrodek dyspozycji, problem mógłby być rozwiązany przez planowanie gospodarki. Istnieje tylko problem, czy w warunkach własności prywatnej jest to możliwe.

Oto co pisze Hilferding w sprawie tzw. generalnego kartelu.

„Produkcja uregulowana i produkcja anarchiczna nie są przeciwieństwami ilościowymi, tak że wprowadzając coraz więcej „regulacji” można by od anarchy przejść do świadomej organizacji. Ale tego rodzaju przewrót może nastąpić tylko gwałtownie przez podporządkowanie całej produkcji świadomej kontroli. Kto tę kontrolę wykonuje i do kogo należy produkcja, to już kwestia władzy. Z ekonomicznego punktu widzenia można sobie wyobrazić kartel generalny, który by kierował całą produkcją, a tym samym usuwał kryzysy, mimo że ze społecznego i politycznego punktu widzenia taka sytuacja byłaby „niemożliwa”, gdyż musiałaby się załamać z powodu doprowadzenia przeciwności interesów do ostatecznych granic. Ale oczekiwanie, że poszczególne

NAD STRONICAMI „KAPITAŁU FINANSOWEGO“

R. Hilferdinga

JERZY KLEER

dwuznaczny, że spółka akcyjna, będąc swego rodzaju przeciwstawieniem prywatnego kapitalisty, wprawdzie nie oznacza likwidacji własności prywatnej, ale w jakimś ogólniejszym sensie ją ogranicza.

Hilferding wyjaśnia ten problem w analizie różnic między prywatnym kapitalistą a spółką akcyjną.

„Gdy spółka akcyjna powstaje, nie odwołuje się ona do stosunkowo wąskiej warstwy czynnych i zdolnych do działania kapitalistów, którzy muszą godzić funkcję właścicieli kapitału z funkcją przedsiębiorcy. Jest ona z samego założenia niezależna od kwalifikacji osobistych i pozostaje taką przez cały czas swego istnienia”. (R. Hilferding, „Das Finanzkapital”, Berlin 1955, s. 165).

„Znaczenie ważniejsza jest różnica rzeczowa. Odwołanie się do rynku pieniężnego jest generalnym odwołaniem się do tych, którzy mają pieniądze, przy czym pod pojęciem pieniądza rozumie się równocześnie dysponowanie kredytem. Spółka akcyjna jest niezależna od wielkości poszczególnego kapitału, który trzeba najpierw skoncentrować w jednym ręku, aby mógł działać jako kapitał prywatnego przedsiębiorcy” (op. cit. 166).

Odwołanie się do rynku pieniężnego daje duże kapitały na początek, jednocześnie wpływa w istotny sposób na zdolności akumulacyjne.

„Latwości zdobywania kapitału towarzyszy łatwość akumulacji. Przedsiębiorstwo prywatne musi akumulację osiągnąć z zysków. Część zysków, która nie jest konsumowana, co z góry zakłada określona wielkość przedsiębiorstwa, gromadzi się jako potencjalny kapitał pieniężny, dopóki jego wielkość nie będzie wystarczająca na nową budowę lub na rozszerzenie zakładu. W przeciwnym razie, do tego, w spółce akcyjnej przede wszystkim wypłaca się dywidendy dla akcjonariuszy. Ale tutaj również istnieje możliwość akumulowania części zysków, mianowicie gdy dywidendy są wysokie i znacznie przekraczają przeciętną stopę procentową, ale przede wszystkim przedkładającą możliwość niezależnie od właścicieli akumulacji z własnego dochodu i można tego dokonać przez bezpośrednie pomnażanie kapitału. Znika to, co ogranicza wzrost prywatnego przedsiębiorstwa a mianowicie zależność od wielkości zysku wygospodarowanego w danym zakładzie. W ten sposób siła rozwoju

spółki akcyjnej jest znacznie większa niż siła rozwoju przedsiębiorstwa prywatnego” (op. cit. 166-7).

Dzięki uwolnieniu od więzów narzuconych przez własność indywidualną spółka akcyjna może rozwijać się zgodnie z wymaganiami techniki.

Hilferding podkreśla, że te momenty posiadają istotne znaczenie dla walki konkurencyjnej, w której spółka akcyjna znajduje się w o wiele lepszej sytuacji niż indywidualny przedsiębiorca.

Przewaga ekonomiczna wynikająca z łatwości gromadzenia kapitału daje przewagę techniczną, a ta pozwala na lepsze dostosowanie do zmian rynkowych itd.

Na marginesie tej hilferdingowskiej analizy chcielibyśmy poczynić kilka uwag.

Rozwój sił wytwórczych dokonuje się w określonych formach społecznych. Jednakże te ostatnie nie stanowią samodzielnie rozwijających się instytucji. Są one w jakimś sensie funkcją rozwoju sił wytwórczych. Jeżeli na chwilę pominiemy generalną zmianę form społecznych pro-

ces wzrostu gospodarczego dokonywałby się w tempie znacznie słabszym.

Widzi to i podkreśla Hilferding. Jednakże swoją naukę skupia przede wszystkim na tym procesie, który to zmiany przyspieszył — na centralizacji. Z tej przyczyny spotkał Hilferdinga ostry atak, że podstawowe kategorie imperializmu jak monopol wyprowadza ze sfery cyrkulacji, z procesu centralizacji z towarzyszącymi akcyjnymi, a nie z koncentracją produkcji.

Zarzuty te nie są uzasadnione z kilku względów. Po pierwsze: nie jest prawdą jakoby Hilferding negował znaczenie koncentracji, może tylko zbyt mało zwracał na nią uwagę; po drugie: proces centralizacji nie jest procesem cyrkulacji, chociaż sama zmiana właściciela dokonuje się w sferze wymiany. Proces centralizacji stanowi podstawę rozszerzonej produkcji. Nie kto inny lecz Marks, widział w centralizacji jedną ze stron akumulacji; po trzecie: bez procesu centralizacji, nie do pomyślenia byłoby tak szybki wzrost produkcji, który w konsekwencji do-

gospodarki prywatnej mógł powstać jeden ośrodek dyspozycji, problem mógłby być rozwiązany przez planowanie gospodarki. Istnieje tylko problem, czy w warunkach własności prywatnej jest to możliwe.

Oto co pisze Hilferding w sprawie tzw. generalnego kartelu.

„Produkcja uregulowana i produkcja anarchiczna nie są przeciwieństwami ilościowymi, tak że wprowadzając coraz więcej „regulacji” można by od anarchy przejść do świadomej organizacji. Ale tego rodzaju przewrót może nastąpić tylko gwałtownie przez podporządkowanie całej produkcji świadomej kontroli. Kto tę kontrolę wykonuje i do kogo należy produkcja, to już kwestia władzy. Z ekonomicznego punktu widzenia można sobie wyobrazić kartel generalny, który by kierował całą produkcją, a tym samym usuwał kryzysy, mimo że ze społecznego i politycznego punktu widzenia taka sytuacja byłaby „niemożliwa”, gdyż musiałaby się załamać z powodu doprowadzenia przeciwności interesów do ostatecznych granic. Ale oczekiwanie, że poszczególne

gospodarki prywatnej mogły powstać jeden ośrodek dyspozycji, problem mógłby być rozwiązany przez planowanie gospodarki. Istnieje tylko problem, czy w warunkach własności prywatnej jest to możliwe.

Oto co pisze Hilferding w sprawie tzw. generalnego kartelu.

„Produkcja uregulowana i produkcja anarchiczna nie są przeciwieństwami ilościowymi, tak że wprowadzając coraz więcej „regulacji” można by od anarchy przejść do świadomej organizacji. Ale tego rodzaju przewrót może nastąpić tylko gwałtownie przez podporządkowanie całej produkcji świadomej kontroli. Kto tę kontrolę wykonuje i do kogo należy produkcja, to już kwestia władzy. Z ekonomicznego punktu widzenia można sobie wyobrazić kartel generalny, który by kierował całą produkcją, a tym samym usuwał kryzysy, mimo że ze społecznego i politycznego punktu widzenia taka sytuacja byłaby „niemożliwa”, gdyż musiałaby się załamać z powodu doprowadzenia przeciwności interesów do ostatecznych granic. Ale oczekiwanie, że poszczególne

gospodarki prywatnej mogły powstać jeden ośrodek dyspozycji, problem mógłby być rozwiązany przez planowanie gospodarki. Istnieje tylko problem, czy w warunkach własności prywatnej jest to możliwe.

Oto co pisze Hilferding w sprawie tzw. generalnego kartelu.

„Produkcja uregulowana i produkcja anarchiczna nie są przeciwieństwami ilościowymi, tak że wprowadzając coraz więcej „regulacji” można by od anarchy przejść do świadomej organizacji. Ale tego rodzaju przewrót może nastąpić tylko gwałtownie przez podporządkowanie całej produkcji świadomej kontroli. Kto tę kontrolę wykonuje i do kogo należy produkcja, to już kwestia władzy. Z ekonomicznego punktu widzenia można sobie wyobrazić kartel generalny, który by kierował całą produkcją, a tym samym usuwał kryzysy, mimo że ze społecznego i politycznego punktu widzenia taka sytuacja byłaby „niemożliwa”, gdyż musiałaby się załamać z powodu doprowadzenia przeciwności interesów do ostatecznych granic. Ale oczekiwanie, że poszczególne

gospodarki prywatnej mogły powstać jeden ośrodek dyspozycji, problem mógłby być rozwiązany przez planowanie gospodarki. Istnieje tylko problem, czy w warunkach własności prywatnej jest to możliwe.

Oto co pisze Hilferding w sprawie tzw. generalnego kartelu.

„Produkcja uregulowana i produkcja anarchiczna nie są przeciwieństwami ilościowymi, tak że wprowadzając coraz więcej „regulacji” można by od anarchy przejść do świadomej organizacji. Ale tego rodzaju przewrót może nastąpić tylko gwałtownie przez podporządkowanie całej produkcji świadomej kontroli. Kto tę kontrolę wykonuje i do kogo należy produkcja, to już kwestia władzy. Z ekonomicznego punktu widzenia można sobie wyobrazić kartel generalny, który by kierował całą produkcją, a tym samym usuwał kryzysy, mimo że ze społecznego i politycznego punktu widzenia taka sytuacja byłaby „niemożliwa”, gdyż musiałaby się załamać z powodu doprowadzenia przeciwności interesów do ostatecznych granic. Ale oczekiwanie, że poszczególne

gospodarki prywatnej mogły powstać jeden ośrodek dyspozycji, problem mógłby być rozwiązany przez planowanie gospodarki. Istnieje tylko problem, czy w warunkach własności prywatnej jest to możliwe.

Oto co pisze Hilferding w sprawie tzw. generalnego kartelu.

„Produkcja uregulowana i produkcja anarchiczna nie są przeciwieństwami ilościowymi, tak że wprowadzając coraz więcej „regulacji” można by od anarchy przejść do świadomej organizacji. Ale tego rodzaju przewrót może nastąpić tylko gwałtownie przez podporządkowanie całej produkcji świadomej kontroli. Kto tę kontrolę wykonuje i do kogo należy produkcja, to już kwestia władzy. Z ekonomicznego punktu widzenia można sobie wyobrazić kartel generalny, który by kierował całą produkcją, a tym samym usuwał kryzysy, mimo że ze społecznego i politycznego punktu widzenia taka sytuacja byłaby „niemożliwa”, gdyż musiałaby się załamać z powodu doprowadzenia przeciwności interesów do ostatecznych granic. Ale oczekiwanie, że poszczególne

gospodarki prywatnej mogły powstać jeden ośrodek dyspozycji, problem mógłby być rozwiązany przez planowanie gospodarki. Istnieje tylko problem, czy w warunkach własności prywatnej jest to możliwe.

Oto co pisze Hilferding w sprawie tzw. generalnego kartelu.

„Produkcja uregulowana i produkcja anarchiczna nie są przeciwieństwami ilościowymi, tak że wprowadzając coraz więcej „regulacji” można by od anarchy przejść do świadomej organizacji. Ale tego rodzaju przewrót może nastąpić tylko gwałtownie przez podporządkowanie całej produkcji świadomej kontroli. Kto tę kontrolę wykonuje i do kogo należy produkcja, to już kwestia władzy. Z ekonomicznego punktu widzenia można sobie wyobrazić kartel generalny, który by kierował całą produkcją, a tym samym usuwał kryzysy, mimo że ze społecznego i politycznego punktu widzenia taka sytuacja byłaby „niemożliwa”, gdyż musiałaby się załamać z powodu doprowadzenia przeciwności interesów do ostatecznych granic. Ale oczekiwanie, że poszczególne

gospodarki prywatnej mogły powstać jeden ośrodek dyspozycji, problem mógłby być rozwiązany przez planowanie gospodarki. Istnieje tylko problem, czy w warunkach własności prywatnej jest to możliwe.

Oto co pisze Hilferding w sprawie tzw. generalnego kartelu.

„Produkcja uregulowana i produkcja anarchiczna nie są przeciwieństwami ilościowymi, tak że wprowadzając coraz więcej „regulacji” można by od anarchy przejść do świadomej organizacji. Ale tego rodzaju przewrót może nastąpić tylko gwałtownie przez podporządkowanie całej produkcji świadomej kontroli. Kto tę kontrolę wykonuje i do kogo należy produkcja, to już kwestia władzy. Z ekonomicznego punktu widzenia można sobie wyobrazić kartel generalny, który by kierował całą produkcją, a tym samym usuwał kryzysy, mimo że ze społecznego i politycznego punktu widzenia taka sytuacja byłaby „niemożliwa”, gdyż musiałaby się załamać z powodu doprowadzenia przeciwności interesów do ostatecznych granic. Ale oczekiwanie, że poszczególne

Actualności GOSPODARCZE

Ze statku — do papierni

Uruchomiona przed kilku laty wielka fabryka papieru w północnej dzielnicy Szczecina — Skolwinie, leży nad Odrą. I jakkolwiek zabudowania jej znajdują się tuż przy trasie wodnej Swinoiście — Szczecin — papiernia nie mogła przyjmować kierowanych do niej ładunków drogą wodną, gdyż 35-metrowe nabrzeże nie eksploatowane od kilkunastu lat nie było odbudowane ani uporządkowane. A rezultat? Przywożona papierówkę z Finlandii trzeba było wydłubywać ze statków na ląd, odległym o kilkanaście kilometrów od papierni nabrzeże szwedzkiego portu, załadowywać na wagony i następnie koleją wysłać do Skolwina. Gorzej było jeszcze, gdy w wyniku takich operacji drewno przeznaczone dla skolwińskiej papierni wydłubowano w... Gdyni. Oczywiście procedura taka była bardzo kosztowna, zajmowała więcej czasu, blokowała wagony kolejowe, przyczyniając się do przestojów statków, za co — jak wiadomo — płaci się umowne kary w dewizach.

Nie trudno się domyśleć, iż w dobie likwidacji różnych anomalii w naszym życiu gospodarczym, postanowiono pa-

pietrowkę przeznaczoną dla Szczecina wydłubywać wprost na nabrzeżu skolwińskiej papierni. Po uporządkowaniu 76-metrowego odcinka nabrzeża, nadającego się po niewielkiej naprawie do eksploatacji, 27 listopada roku ubiegłego przyjeżdża tu pierwszy statek bandery NRF „Ellen M”, z fińską papierówką, którą przy pomocy wind statkowych wydłubowano w stosunkowo szybkim czasie wprost na plac składowy.

W ciągu pierwszych 6 tygodni eksploatacji tego nabrzeża przyjeżdża 6 statków, które przywożą do Skolwina łącznie 9,852 m przestronne drewna. Zgodnie z planem importu 100.000 metrów przestronnych papierówek z Finlandii na rok bieżący, wydłubki tego surowca na nabrzeżu skolwińskiej papierni wzrosną w najbliższych miesiącach jeszcze bardziej, gdyż 80 proc. surowca ma ona otrzymać z importu. Pozostałe 20 proc. stanowić będzie papierówka z lasów szwedzskich i kszalskich dostarczana do Skolwina w okresie, gdy z powodu załazenia północnego Baltyku nie będzie możliwy przywóz papierówki fińskiej.

Szkoda tylko, iż śladem skolwińskiej papierni nie idą inne zakłady przemysłowe Szczecina, leżące nad Odrą, które zarówno węgiel jak i inne surowce również sprowadzać mogą na swoje nabrzeża drogą wodną.

(H. M-A)

Buraki, cukier, cukrownie

Kampania cukrownicza w 1957 r. zakończyła się wyprodukowaniem 1.000 tys. ton cukru, tj. o blisko 300 tys. więcej niż w roku poprzednim.

Płony buraka cukrowego osiągnęły dawno nie notowaną wysokość — 225 g z hektara, przeciętna zaś krajowa kwota wyniosła 162 kg cukru na każde 100 kg buraków.

Najwyższe płony uzyskane zostały w woj. lubelskim — 265 g z hektara; również blisko o 20 proc. wyższą jest cukrowność buraków lubelskich od przeciętnej krajowej. Cukrownie województwa lubelskiego wyprodukowały w kampanii 1957 roku 90 tys. ton cukru, w tym 15.700 ton ponad plan. Warto zaznaczyć, że ponadplanowa produkcja cukru w woj. lubelskim stanowił przeszło 28 proc. ogółem wyprodukowanego ponad plan cukru.

Urząd Celný w Szczecinie w wyniku swej działalności w roku ubiegłym przekazał do Skarbu Państwa 8.548.007 zł. Wartość skonfiskowanych towarów, przywiezionych lub wywożonych drogą nielegalną, wyniosła ponad 260 tys. zł. Ponad 8 mln zł uzyskano z opłat celnych towarów, przewożonych przez granicę przywiezionych przez marynarzy, rybaków i innych podróżnych, przebywających drogą morską do Szczecina.

W związku z tym, iż Urząd Celný nie pauzował w pełni nad rozległym portem szczecińskim zwiększono ostatecznie o 93

Wysokie płony osiągnięte w woj. lubelskim obok radości wywołały i pewne kłopoty. Część buraków cukrowych nale

1

wielkim zainteresowaniem przeczytałem dwa artykuły W. Niećkańskiego; pierwszy na temat przyszłego systemu gospodarki mieszkaniowej (ZG nr 46/57) oraz drugi na temat doradztwa poczynianego w zakresie tej gospodarki (Nr 48/57). Przyznam się, że każdy z tych artykułów sprawił na mnie odmienne wrażenie.

Pierwszy z nich potraktowałem jako przemysłową, logiczną propozycję uzdrowienia gospodarki mieszkaniowej, którą — moim zdaniem — po wprowadzeniu kilku korektur należałoby wprowadzić w życie. Drugi artykuł opiera się na zupełnie fałszywych założeniach i wskutek tego wyprowadzone wnioski praktyczne są w przeważającej mierze absolutnie nie do przyjęcia.

Głównym i podstawowym zarzutem, który wysuwam w stosunku do proponowanego systemu gospodarki mieszkaniowej, jest niedostateczne zabezpieczenie interesów słabszych ekonomicznie warstw robotniczej i inteligencji pracującej. Wada ta wynika, moim zdaniem, z niedostatecznego uwzględnienia przez autora istniejącej struktury ekonomiczno-społecznej, charakteryzującej się

Zdaje sobie sprawę, że można czytać szacunki, jakie mógłby być wkład ludności na rzecz własnego budownictwa mieszkaniowego (wydaje się, że faktyczne możliwości są wyższe niż owe 1,5 miliarda). Niesłuszne jednak jest, moim zdaniem, postawienie pytania, jak to czyni autor, jaki system drenażu jest lepszy i sprawiedliwszy. Drenaż jest przy tego rodzaju pociąganiach tylko sprawą wtórną i wobec tego nie mogę zgodzić się na ustalenie posunięć doradczych w zakresie polepszania gospodarki mieszkaniowej pod kątem widzenia drenażu.

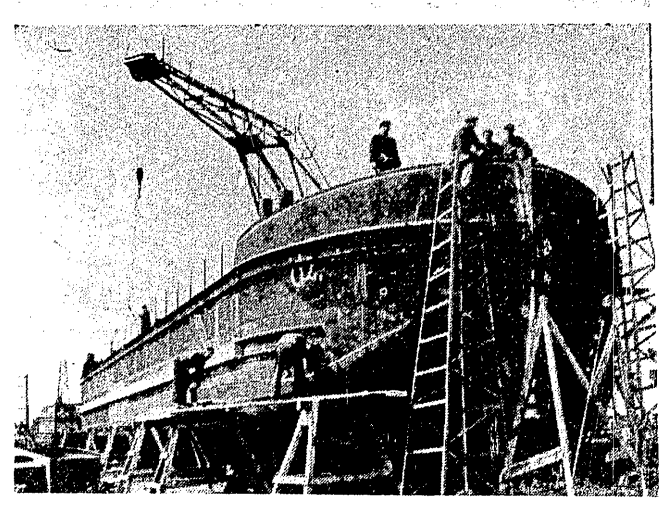
Nie tak dawno zwyciężyła zasada, że najpierw mają otrzymywać mieszkania mieszkańcy suterenu, nor i ruin. A teraz autor omawianego artykułu, zwalczając pogląd o przymusowej oszczędności, proponuje oddanie w latach 1958/59 na warunkach dogodnego kredytu państwowego 40 — 50% budownictwa państwowego spółdzielniom. W ten sposób chce on osiągnąć dobroć wkłady na budownictwo mieszkaniowe w wysokości 400 mln. zł. Mieszkania w tych spółdzielniach powinni otrzymać uczestnicy „szerokiej subskrypcji”¹⁾.

Zwalczając propozycję przymusowej oszczędzania na mieszkaniu (dla nieposiadających mieszkań) autor omawianego artykułu przestrzega przed szkodliwymi skutkami poli-

PODZIEMNY nurt w STOCZNIACH REMONTOWYCH

Zasady tworzenia funduszu zakładowego są problemem głęboko nurtującym załogi przedsiębiorstw produkcyjnych. Świadczy o tym liczne napływające do redakcji artykuły, poruszające ten temat. Wprawdzie autorzy ich na ogół nie są ani cownikami prac prowadzonych w tej sprawie na szczeblu centralnym (od czasu krytycznego przedstawienia w naszym piśmie zasad tworzenia funduszu powstały jeszcze 3 różniące się między sobą wersje), ale wobec utrzymania bez zmian myśli przewodniej projektowanej ustawy publikowanie niektórych głosów czytelników wydaje się celowe.

Do sprawy ostatniej wersji projektu, ograniczającej w pewnym stopniu wysokość funduszu, ustosunkujemy się niebawem.



jednostki finansowane są przez armatorów z kredytów inwestycyjnych i pewnie dlatego armatorzy na ogół nie dbają o kontrolę kosztorysów i nie interesują się zmianami w wartości budowanej jednostki, stąd jedna ze stoczni osiągnęła na dwóch jednostkach budowanych w 1957 r. po 20 proc. zysku.

Do wygosparowania przez stocznie wysokich zysków przyczyniły się również ceny zbytu złomu pochodzącego z jednostek morskich skasowanych. Zatwierdzone są bowiem dla różnego gatunku złomu w granicach od 650 do 1200 zł za tonę, przy koszcie planowanym produkcji 1 tony średnio w wysokości 700 zł. Przy sprzedaży złomu zbieranego jedna ze stoczni osiągnęła 457 proc. zysku (760 tys. zł. w stosunku do 165 tys. zł.). Powstało więc pytanie, czy nadwyżka zysku powstała przy produkcji złomu może być wliczona do podstawy dla odpisu na fundusz zakładowy, czy też należałoby tu uwzględnić tylko zysk planowany.

W 1957 r. transakcje między armatorami, a stoczniami zawierane były w oparciu o system przetargowy — umowny, ale wartości podawane w przetargach często daleko odbiegały od kosztów rzeczywistych danej transakcji (zlecenia). Oferowane, przez stocznię w przetargach ceny remontów oparte były na prowizorycznych — szybkich wyliczeniach, uwzględniających jednak konkurencyjność pozostałych stoczni biorących udział w przetargach. Mimo więc tej innowacji ceny remontów nadal przyczyniały się do powstawania odchyleń na korzyść stoczni. Stocznie nieradko bowiem stosują wygórowane kalkulacje kosztów i cen zbytu dla nowych jednostek w stosunku do kosztów rzeczywistych. Zdarzają się wypadki pośpiesznego opracowywania kosztorysów na nowe jednostki, słabego rozczernienia przez pionier technologiczne wielkości środków potrzebnych do wykonania nowej jednostki. Poza tym w trakcie budowy powstają zmiany konstrukcyjne i materiałowe, które jednak nie służą do skorygowania pierwotnej kalkulacji kosztorysowej i zmian cen zbytu ustalonej umownie. Nowe

Poza tym w stocznich planowane koszty na rok następny opiera się na bazie przewidywanego wykonania z roku poprzedniego, a więc koszty wydziałowe i ogólnofabryczne w zasadzie planowane są wskaźnikowo. Dlatego też nie są one zbyt ściśle i zwykle stocznie wykazują odchylenia w wykonawstwie tych kosztów, co z kolei utrudnia analizę i wykazywanie czy zaistniało w danym wypadku przekroczenie, czy też obniżenie planu kosztów.

Dalszą specyficzną cechą Stoczni Remontowych stanowi trudność w wyliczeniu właściwej obniżki kosztów w asortymencie remontów i usług stanowiących około 70 proc. całej produkcji. Pod koniec 1957 r. Stocznice wykazały przekroczenie planowanych kosztów produkcji to-

Z przedstawionej specyfiki Morskich Stoczni Remontowych wynika, że przy analizie wyników finansowo — gospodarczych, jako podstawę do planowania na fundusz zakładowy w tych stocznich należy dokładnie rozpatrzyć ich sytuację ekonomiczną i warunki organizacyjne, a w szczególności uwzględnić cechy charakterystyczne dla tego typu i tej branży przedsiębiorstw. Należy rozsądnie decydować o wysokości odpisów, aby z jednej strony nie została skrzywdzona załoga przedsiębiorstwa z tytułu zbyt rygorystycznego i formalistycznego stosunku organów zatwierdzających i kontrolnych, a z drugiej — znów strony — aby nie uszczuplać środków państwowych z racji pobłażliwego i bezkrytycznego zatwierdzenia tej części odpisów, która nie ma odbicia w wynikach pracy zakładów.

Aktualny stan w Morskich Stocznich Remontowych nie jest wynikiem chaosu organizacyjnego, ale zaliczania zakładów tej branży (remontowych) do grupy przedsiębiorstw przemysłowo — produkcyjnych. Stąd też postulat — grupa przedsiębiorstw remontowych winna być odpowiednio wydziałowa i w stosunku do tej grupy w skali ogólnokrajowej winny być wprowadzone osobne, specyficzne branżowe przepisy i wymogi.

EUGENIUSZ OLEJNICZAK

CZY WSZYSCY mogą PŁACIĆ

TADEUSZ ŻARSKI

Istnieniem jeszcze społeczeństwa klasowego. Nie ulega wątpliwości, że struktura ta nie ulegnie w najbliższym czasie większym zmianom, musi zatem być uwzględniona w systemie gospodarki mieszkaniowej, który zdaniem autora może być wprowadzony w życie po upływie kilku lat (w 1959 r.).

Autor zakładając, że czynsze ekonomicznie uzasadnione pokryją w całości koszty odzwrotowania, dochodzi do wniosku, że „każdy obywatel niezależnie od wysokości i rodzaju zarobku miałby prawo ubiegać się o mieszkanie czynszowe (wzniesione ze środków publicznych) bez żadnych dodatkowych świadczeń”. Zaraz potem autor dzieli się wątpliwościami, „czy państwo byłoby w stanie zapewnić wszystkim chętnym możliwość wynajęcia mieszkania”.

tycznymi takiego posunięcia i proponuje ogólną podwyżkę czynszów o ok. 80 zł (przyjmując jako typowe mieszkanie 40 m²) za mieszkanie w nowych domach — w zasadzie bez ekwiwalentu lub podwyżkę 25 — 35 zł za każde wyposażone mieszkanie. O ile w przypadku poprzednim niezadowolonych byłoby setki tysięcy, to w przypadku wprowadzenia w życie propozycji autora niezadowolonych byłoby miliony, dla których takie rozwiązanie stanowiłoby niemyślnie nieuzasadnione — w ich mniemaniu — obniżenie stopy życiowej. Właśnie z tego względu trzeba odrzucić i tę propozycję autora. Można się natomiast zgodzić na proponowaną podwyżkę czynszów za lokale użytkowe i wprowadzenie podatku „od zbytku” mieszkaniowego²⁾.

Nie wyciąga on natomiast żadnego wniosku, kto wobec przewidywanego niedoboru mieszkań miałby prawo pierwszeństwa przy wynajmowaniu mieszkań wybudowanych przez państwo. Nie ulega wątpliwości, że mimo znacznego podwyższenia czynszów — wynajmowanie mieszkań od państwa będzie wymagało znacznie mniejszego wysiłku finansowego niż budowanie własnego mieszkania. A zatem państwo, będące organem, przy którego pomocy sprawowana jest dyktatura proletariatu, zobowiązane jest do wynajmowania w pierwszej kolejności mieszkań w budowanych ze środków publicznych domach najsłabszym ekonomicznie warstwom klasy robotniczej i inteligencji pracującej, tj. tym warstwom, w imieniu których m.in. ta dyktatura jest sprawowana. W związku z powyższym nie można się zgodzić z odrzuceniem przez autora proponowanego w przemówieniu tow. Gomułki na X Plenum, wprowadzenia granicy zarobków, upoważniającej do wynajęcia (przydziału) mieszkania w budynkach państwowych.

Co oprócz tego należałoby uczynić w okresie przejściowym — przed ogólną regulacją cen i plac? Przede wszystkim wypowiadam się za utrzymaniem budownictwa państwowego w najbliższych latach na wysokim poziomie. Wypowiadam się za silnym rozwojem budownictwa ze środków własnych ludności, z pomocą państwa, a przede wszystkim za budownictwem spółdzielczym, kierującym się przy naborze członków przesłankami społecznymi.

Mieszkania z budownictwa państwowego powinny być przydzielane przede wszystkim poprzez rady narodowe, w najbliższych kilku latach w pierwszej kolejności najgorzej mieszkającym obywatelom zarabiającym poniżej pewnego minimum (być może tym minimum mogłoby być 1000 zł miesięcznie netto na członka rodziny w rodzinach liczących 1200 zł w rodzinach mniej licznych).

Nie ulega wątpliwości, że waloryzacja czynszów, jak i ustalenie granicy zarobków przy wynajmowaniu mieszkań państwowych — spowodują gwałtowny wzrost chętnych, pragnących budować własne lub spółdzielcze mieszkania z pomocą państwa. Wobec znacznego braku materiałów budowlanych możliwości budowy będą niewątpliwie ograniczone — a zatem i w tym wypadku powstaną konieczność zastosowania zasady priorytetu w przydziale pomocy państwa.

Obok wspomnianego przez autora kryterium preferencji przy przydziale tej pomocy (popierania budownictwa skromniejszego) należy niewątpliwie zapewnić pierwszeństwo ludzom pracy najemnej — lepiej zarabiającym robotnikom i inteligentom.

Ze mieszkania te należy pobierać pełny czynsz ekonomicznie uzasadniony, tj. obejmujący koszty eksploatacji, remontów i odzwrotowania. Przyjmując jako typowe mieszkanie o powierzchni 40 m² — czynsz ten wyniosłby, nie licząc opłat za faktycznie poniesione koszty c.o. (ok. 70 zł), za ciepłą wodę i windę (po 20 zł), — około 330 zł³⁾.

Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że przy tej wysokości czynszu nowe mieszkania byłyby zupełnie niedostępne dla bardzo szerokich rzesz ludności.

Gdy mowa jest o regulacji zarobków, nie można nie zaoponować przeciw tezie autora, że regulacja powinna nastąpić tylko drogą podwyżki plac.

Podwyżka tylko plac jako wyrównanie podwyżki czynszów musiałaby doprowadzić w konsekwencji do bardzo poważnego pokrzywdzenia rodzin o małej liczbie pracujących — obarczonych dużą ilością dzieci i ludzi starszych. Rodziny te są, jak wiadomo, w najcięższej sytuacji materialnej. Z drugiej strony rodziny bezdzietne o większej ilości pracujących, znajdujące się obecnie w najlepszej sytuacji finansowej, otrzymaliby więcej dochodów. Konsekwencją byłoby dalsze niepożądane i szkodliwe rozwarstwianie się warunków życiowych ludności naszego kraju. A więc co należy uczynić? Moim zdaniem należałoby w równej mierze podwyższyć dodatki rodzinne, renty i place.

Dlatego też proponuję wprowadzenie instytucji częściowych zwrotów za czynsze (po przedstawieniu dowodu wpłacenia w pełnej wysokości czynszu do administracji budynków) z funduszy ogólnych (fundusz ubezpieczeniowy) dla lokatorów słabszych ekonomicznie. Przyjmując nadal jako typowe mieszkanie 40 m² — dla najmniej zarabiających zwrot ten powinien wynieść około 240 zł, a zatem lokator musiałby opłacić ze swej kieszeni około 90 zł (dzisiaj za takie mieszkanie płaci się 40 zł, nie licząc c.o., które nie zawsze występuje) miesięcznie, tj. pokrywałby w całości koszty eksploatacji (utrzymania) zasobu. Rodzinom o wyższych zarobkach (np. 800 zł na członka rodziny) należałoby zwracać 140 zł — czyli placiliby ze swej kieszeni 190 zł — opłacając w ten sposób również i koszty remontów bieżących i przyszłych remontów kapitalnych. Wzrost czynszu pokrywałby w tym przypadku tylko koszty odzwrotowania.

Przechodząc do proponowanych przez autora posunięć doradczych na wstępie muszę stwierdzić, że według mojej opinii podstawowym błędem, jaki on popełnił, z którego wynikały wszystkie inne — jest przyjęcie młającego założenia, że przy pomocy gospodarki mieszkaniowej należy wydręnować rynek z 1,5 miliarda złotych — nie dając wzamian za to prawie żadnego ekwiwalentu.

Proponowana częściowa reforma gospodarki mieszkaniowej zlikwidowałaby darmowość nowowzniesionych mieszkań i wdrażałaby do pełnego opłacania czynszów.

¹⁾ Zdaje sobie sprawę z trudności przy ustalaniu zarobków przyszłych użytkowników. Podobne trudności istnieją przy odpiśnięciach za złoćki, przedszkola, wozasy itp. — i muszą być w praktyce przewidywane.

²⁾ Nieścisły, autor nie zaznacza, wśród jakich klas i warstw ma być przeprowadzona ta subskrypcja. Wiadomo jest, że z pojęciem „spółdzielczość lokatorska” łączy się pojęcie określonej, klasowej polityki społecznej (tradycyjnie WSM). Jednakże wobec perspektyw powstania szeregu nowych spółdzielni nieodwiedzionych i bez tradycji, niedopowiedzenie autora, że subskrypcja ma objąć uczelnych ludzi pracy najemnej, może powodować niepotrzebne wątpliwości.

N a łamach prasy toczy się dyskusja nad różnymi wersjami projektu ustawy o funduszu zakładowym na rok 1958. Poddano słusznej krytyce niektóre z czterech projektowanych wariantów tworzenia funduszu zakładowego. Tak np. autor artykułu pt. „Perypetie z funduszem zakładowym” (ZG. Nr 47/57) udowodnił błędność konstrukcji wariantów: pierwszego i trzeciego. Jego wywody można sprowadzić do wniosku, że zastosowanie pierwszego wariantu mogłoby w praktyce doprowadzić w pewnych warunkach do sytuacji, w której bodźce materialnego zainteresowania przekształciłyby się w antybodźce.

Po prostu może się zdarzyć, że zakład osiągałby stały przyrost zysku otrzymując niższy odpis na fundusz zakładowy. Jeśli te bodźce materialnego zainteresowania mają dać od początku ich zastosowania dobre efekty, załogi muszą być przekonane o korzyściach, jakie mogą osiągnąć w rezultacie lepszej pracy, przy zastosowaniu poszczególnych wariantów projektu ustawy. Przekonanie to może nastąpić jedynie w wyniku zrozumienia przez pracowników przemysłu służności zasad tworzenia funduszu zakładowego punktu widzenia załogi przedsiębiorstwa i budżetu państwa.

Ponieważ liczby posiadają największą siłę przekonywania, pragnę przedstawić kształtowanie się funduszu zakładowego niektórych przedsiębiorstw w oparciu o faktyczne wyniki z roku 1956 i pierwszego półrocza 1957, jednakże przy zastosowaniu trzech wariantów projektu ustawy.

Stosując zasady tworzenia funduszu zakładowego według wariantu II, III i IV spróbowałem zestawić odpowiednie tablice, przy czym sposób obliczenia odpisów (na przykładzie Huty Kościuszkowej) przedstawia się, jak następuje.

Wariant II. Absolutny przyrost zysku w roku 1956 w stosunku do

kosztów roku ubiegłego wyniósł 10,7%. Za każdy procent przyrostu zysku załoga otrzymuje od 0,5 do 1,5% osobowego funduszu plac. Przyjmujemy umownie średnią stawkę, tj. 1%. Tak więc z tytułu odpisu dodatkowego na fundusz zakładowy Huta Kościuszkowa otrzymałaby 10,7% rocznego funduszu plac. Odpis zasadniczy dla wszystkich wariantów wynosi w granicach od 3 do 6% osobowego funduszu plac. Jeśli odpis zasadniczy ustalimy według stawki 4% funduszu plac, to całkowity odpis na fundusz zakładowy byłby sumą odpisu zasadniczego i dodatkowego (4% plus 10,7 %), czyli 14,7 %.

Wariant III wprowadza pojęcie „stopy zysku”, która jest wyrazem

zysku. Przyjmując dla naszych zakładów średnią, tj. 50%, odpis dodatkowy na fundusz zakładowy wyniósłby w 1956 r. 6,3% rocznego funduszu plac.

Zestawiamy teraz w tablicy funduszu zakładowy z rzeczywistymi osiągniętymi w badanych przedsiębiorstwach. Od razu zauważymy, że fundusz zakładowy w 1956 roku we wszystkich wariantach jest znacznie wyższy od rzeczywistego. Jedynie w Hucie im. Nowotki jest bardzo mała różnica pod tym względem, a to na skutek obniżenia się zysku o 22% w stosunku do roku poprzedniego.

W roku 1956 rozpiętość w wysokości funduszu zakładowego przy wariantach I wahałaby się między

Zakłady	Odois całkowity w % funduszu plac							
	1956				1957 (I półrocze)			
	Wariant II	Wariant III	Wariant IV	rzeczywisty	Wariant II	Wariant III	Wariant IV	rzeczywisty
Huta Pokój	7,0	4,0	10,3	3,7	5,7	5,0	9,0	5,4
Huta Kościuszkowa	14,7	7,3	32,3	3,6	7,7	7,8	19,6	7,7
Huta im. Nowotki	4,0	4,0	4,0	3,6	7,9	7,3	12,5	8,8
Chorzowska Wytwórnia Konstrukcji Stalowych	12,8	9,2	18,1	2,2	4,0	4,8	4,9	14
Zakłady Cynkowe Szopienice	25,0	14,7	51,7	3,6	5,5	5,4	10,4	3
Zakłady Metali Lekkich Kęty	61,0	11,1	178,0	3,6	9,0	8,8	77,0	4
Walcownia a Metali i Rafineria Dziedzice	28,0	17,4	44,0	3,3	9,0	8,5	22,0	8,4
Prasownia i Rafineria Metali Wrocław	75,0	21,8	436,0	3,6	6,0	4,0	29,0	5,9
Walcownia Metali Warszawa	58,0	33,5	105,0	3,5	9,5	6,5	25,0	6,9

stosunku zysku do sumy kosztów danego roku. Stopa zysku wyniosła w 1955 roku 6,9%, a w roku następnym 10,2%. Przyrost stopy zysku w roku 1956 wyniósł (10,2% — 6,9%), czyli 3,3%. Ten wariant również zakłada od 0,5 do 1,5% funduszu plac za każdy procent przyrostu stopy zysku. Przyjmując, podobnie jak w wariantach II, średnią stawkę 1%, odpis dodatkowy w Hucie Kościuszkowej wyniósłby 3,3%.

Najprostszym w obliczeniu jest wariant IV. Na odpis dodatkowy przeznaczano się od 25 do 75% przyrostu

4% funduszu plac (Huta im. Nowotki), a 3% (Prasownia i Rafineria Metali Wrocław). Według wariantu trzeciego najniższy fundusz zakładowy wyniósłby 4% (Huta Pokój) i najwyższy 33,5% (Walcownia Metali Warszawa). Największe różnice wystąpiłyby w wariantach czwartym, 4% (Huta im. Nowotki) i 432% (Prasownia i Rafineria Metali Wrocław). Rozpiętość te wynikłaby na skutek niernormalnych warunków pracy w poszczególnych przedsiębiorstwach w tym okresie.

Zasadnicza zmiana pod tym

Na podstawie naszych wyliczeń dla roku 1957 (pierwszego półrocza) mimowolnie nasuwa się wniosek, że w roku 1958 powinien mieć zastosowanie tylko jeden z dwu wariantów: drugi albo czwarty. Obydwa w zasadzie będą korzystniejsze od dotychczasowych zasad obliczania funduszu zakładowego prawie dla wszystkich przedsiębiorstw. Wybór jednego z nich może być podyktowany sytuacją gospodarczą kraju i możliwościami budżetowymi państwa. Trzeba, aby to zrozumiały załogi naszych zakładów pracy i dążyły do osiągnięcia jak najlepszych wyników w roku 1958, zapewniając sobie w ten sposób znaczne korzyści materialne, zapowiedziane w tezach Rady Ekonomicznej

KTÓRY z WARIANTÓW

JOZEF W ECK

1nany warszawski tygodnik „Życie Gospodarcze” zamieścił w numerze 46 i 47 z 1957 roku artykuł prof. Bronisława Minca pt. „Refleksje ekonomiczne z Jugosławii”. Nr 49/1957 tego tygodnika w artykule pt. „Jugosławia — od wrotów czy kroków naprzód?” zawiera odpowiedź prof. Włodzimierza Brusa na artykuł prof. Minca. Zarówno Brus jak i Minc są znanymi ekonomistami polskimi. Obaj w składzie różnych delegacji z Polski odwiedzili Jugosławie i przez kilka tygodni studiowali nasz system gospodarczy.

Dyskusja na łamach polskiego tygodnika, w której biorą udział polscy ekonomiści i która toczy się wokół jednego z problemów Jugosławii powinna niewątpliwie zainteresować również naszych ekonomistów, tym bardziej, że chodzi o niezwykle ważny problem systemu gospodarczego — problem zysku lub dochodu jako podstawy dla oceny rezultatów osiąganych przez organizację gospodarczą.

Prof. Minc, którego poglądów nie podziela redakcja tygodnika, uważa, że maksymalizacja zysku dała słabe rezultaty i dlatego w Jugosławii przechodzi się obecnie na „śmiały eksperyment” — maksymalizację dochodu. Minc uważa, że nowa metoda zapewni wzrost wydajności pracy i gospodarności w znacznie większym stopniu, niż to było możliwe przy „maksymalizacji zysku”.

DYSKUSJA JUGOSŁOWIAŃSKA w oczach JUGOSŁOWIAN

Na łamach naszego tygodnika wywiązała się dyskusja między prof. Mincem i Brusem na temat kierunku rozwoju systemu materialnego zainteresowania w Jugosławii. Ponieważ dyskusja ta znalazła oddźwięk w jugosłowiańskim czasopiśmie „Ekonomika Politika” (nr 299 z dn. 21.XII.1957 r.) przytaczamy zamieszczony tam artykuł z nieznacznymi skrótami.

Redakcja

W analizach swych Minc posługuje się w sposób nieprawidłowy niektórymi danymi dotyczącymi rozwoju naszej gospodarki (o czym będzie mowa niżej). Przy uzasadnianiu przejścia na nową metodę podziału globalnego przychodu pomija on wiele czynników ekonomicznych i społeczno-politycznych, które wywierają wpływ na proces kształtowania się metody podziału dochodu w naszym kraju. Ocena jego jest mniej więcej następująca. W Jugosławii ludzie są w pełni od starego i nowego dogmatyzmu, myślą, analizują doświadczenie przeszłości, przetwarzają je tworząc nowe wartości, śmiało poszukują najlepszych rozwiązań. Maksymalizacja zysku była nową koncepcją,

kłóła nie dala rezultatów więc wracamy z powrotem do dochodu. W tym też mniej więcej sensie zrozumiał ocenę prof. Minca prof. Brus, który nie zgadzając się z szeregiem wniosków i ocen Bronisława Minca, podkreśla, że system podziału dochodu oznacza rzeczywisty postęp — krok naprzód w stosowaniu zasad już niedługo przyjętych w naszej gospodarce. Ocena Brusa sprostowała się do następującego stwierdzenia. O ile dawniej — w reżymie „maksymalizacji zysku” — dochody osobiste pracowników były tylko częściowo związane z wynikami działalności przedsiębiorstwa, to obecnie mają one być związane w całości.

Artykuł prof. Minca..., który — jak się wydaje — traktuje dochód w nieco dziwny sposób, przypisując mu właściwości jakichś kategorii nie posiada. Tak więc dla przykładu — wygląda na to, że Minc uważa, że jakoby dochód przedsiębiorstwa nie reagował na ruch cen, lecz jedynie na zmiany w kosztach! Liczni ekonomiści, którzy brali udział w dyskusji nad projektem ustawy o podziale globalnego przychodu będą niewątpliwie bardzo zdziwieni takim wnioskiem prof. Minca. Poglądy Brusa na te kwestie są daleko bardziej realne i konkretne.

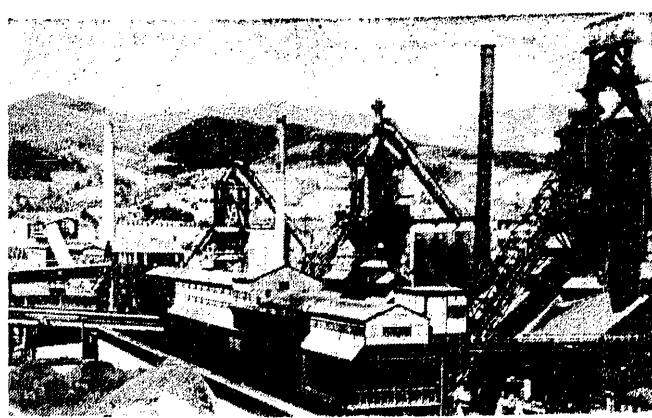
W artykule Minca dominuje werbalizm; jego argumenty po większej części mieszczą się w granicach „prawd poznaczonych”, którym czasem bez żadnego uzasadnienia przypisuje się w dodatku miano „marksistowskich”. Nigdzie nie ma choćby jednego przykładu, przedstawiającego działanie „maksymalizacji zysku czy dochodu” w praktykowanych — dynamicznych alternatywach. Zamiast tego artykuł zawiera jednak kilka dokładnie przepisanych z rocznika danych statystycznych, którymi się prof. Minc bardzo a bardzo nieumiejętnie posługuje! Weźmy jeden

tylko przykład. Poczynając od roku 1949 w naszej gospodarce (nie licząc budownictwa i rolnictwa) miał miejsce spadek produkcji w przemyśle drzewnym, skórzanym i eksploatacji lasów. Przemysł drzewny i eksploatacja lasów nie mogły jednak posłużyć Mincowi za ilustrację: polscy ekonomiści oceniliby na pewno wiele pozytywnie spadek wyrobów lasów, którego rozmiar ze znanych powodów osiągnął punkt szczytowy w 1949 roku. Dlatego Minc zdecydował się wykorzystać dane dotyczące spadku produkcji w przemyśle skórzanym — zwłaszcza w przemysłowej produkcji obuwia skózanego. Pominął jednak przy tym dwa fakty: 1) wzrost i to znaczny przemysłowej produkcji obuwia gumowego oraz 2) wzrost i to nadzwyczaj duży rzemieślniczej produkcji obuwia.

Dane co do pierwszego faktu mógł on znaleźć na tej samej stronie rocznika statystycznego, z której wziął cyfry dotyczące spadku przemysłowej produkcji obuwia skózanego. Co się tyczy drugiego faktu — nie było nawet potrzeby trudzić się pośrednim dochodzeniem danych, wystarczyło tylko przestudiować prasę („Ekonomika Politika” z 18 maja 1957 r.), w której miarodajne instytucje zamieściły pewne dane na ten temat. Nasza oficjalna statystyka (zarzucamy jej to nie po raz pierwszy) nie podaje cyfr dotyczących rzemieślniczej produkcji obuwia skózanego, jakkolwiek produkcja ta stanowi jedną trzecią całej produkcji obuwia skózanego w naszym kraju (1956 r.)...

Dobrze byłoby, gdyby prof. Minc przed postawieniem diagnozy polskim publicystom, piszącym o dobrym zaopatrzeniu naszego rynku w obuwie wysokiej jakości, przed wskazaniem, że padli oni ofiarą „ekonomicznej fali morgany” (albowiem wasze to impresje demontuje oficjalna statystyka jugosłowiańska) uważniej przestudiował zjawiska, o których pisze oraz dane statystyczne, które cytuję — zwłaszcza jeśli chciał z nich wyciągnąć daleko idące wnioski.

W poglądach i ocenie prof. Minca występują również inne momenty, które wolają o sprostowanie. Używa on wyrazu eksperyment, nie używając co znaczy proces. Mówi o śmiałych próbach z pozycji jaką zwykle zajmuje ten kto trzyma w kieszeni gotowe rozwiązanie. Chciałby być obiektywnym „miernikiem”, ale trzymającym się jakiegoś „własnego arsenału”. Z poglądami tymi trudno jest dyskutować w sposób pożyteczny — tak pożyteczny i owocny jak się dyskutowało oraz dyskutuje z wieloma polskimi ekonomistami. (Hum. bal.)



Kombinat hutniczy w Zenicy — Jugosławia

Foto CAF

NOWOCZESNA TECHNOLOGIA WYKRYWA NIEWYKORZYSTANE REZERWY

Na czele pilnych zadań ostatnich trzech lat planu pięcioletniego NRD (1950 — 1960) stoi konieczność maksymalnego wykorzystania istniejących jeszcze w gospodarce rezerw wewnętrznych. Tak więc przemysł maszynowy NRD ma do roku 1960 zwiększyć swą produkcję o 50% w stosunku do roku 1955, bez stworzenia nowych zdolności produkcyjnych. Na udoskonalenia techniczne w istniejących mocach produkcyjnych ma on w latach 1959 — 1960 do swej dyspozycji środki inwestycyjne w wysokości 1,5 mld marek.

Jeśli kwocie tej przeciwstawić sumy przeznaczone w tym samym okresie na inwestycje w innych dziedzinach gospodarki (górnictwo węglowe i energetyka 8 mld, budownictwo mieszkaniowe 5,8 mld, rolnictwo 3,6 mld), to jasne się staje, że żądany od przemysłu maszynowego wzrost produkcji wymagać będzie pełnego wykorzystania wszystkich rezerw wewnętrznych. Z drugiej zaś strony przyznane środki inwestycyjne muszą być jak najbardziej celowo zużyte, aby mogły przynieść maksimum efektów ekonomicznych. Droga do tego jest modernizacja wyposażenia i wprowadzenie nowej technologii.

Dla przeniesienia tej idei do zakładów i zademonstrowania technologicznych możliwości wykorzystania tych możliwości — jesienią 1957 roku, z inicjatywy Rady Ekonomicznej NRD, zorganizowano w Lipsku „Pokaz technologii”. Sens i cel tego pokazu polegał na przedstawieniu praktycznych działań wszystkich zakładów w poszczególnych zakładach metod nowatorskich, nowoczesnych procesów technologicznych i metod produkcyjnych oraz pobudzenia socjalistycznych zakładów do wprowadzenia ich u siebie.

Pokaz ten wykazał, przy jakich nieznanych środkach finansowych może być podniesiony stopień działania maszyn i urządzeń, poziom wydajności pracy i wyniki ekonomiczne. W zasadzie pokazano tylko niektóre nowoczesne maszyny, ale nawet wtedy zostały uwidocznione takie metody ich obsługi, które przyniosą najwyższe efekty ekonomiczne.

Przed wszystkim zaś pokazano, w jaki sposób przy stosowaniu nowoczesnej technologii można znacznie podnieść wydajność pracy istniejących w zakładach urządzeń. Ponadto wykazano, że nawet korzystając z przestarzałych maszyn, które dotąd uważane były jako nadające się tylko na złom, można osiągnąć doskonałe rezultaty i w ten sposób zaprzeczono pokutującemu jeszcze gdzieś w jednostronnym poglądy, jakoby wysoka wydajność pracy mogła być osiągnięta tylko drogą instalowania nowych, nowoczesnych maszyn.

Dziesiątki tysięcy pracowników technicznych i robotników produkcyjnych odwiedziło pokaz, który mógł im zaobserwować zaobserwowanie w praktyce nowych technologii, wskazywać ustnie i pisemnie, filmy instruktarzowe i odczyty.

Wiele zakładów zainteresowało się zademonstrowanymi na pokazie metodami technologicznymi — pragnąc wprowadzić je u siebie. Niezbędne środki uwzględnione zostały w planie przedsięwzięć techniczno-organizacyjnych na rok 1958. Głównym zadaniem jest obecnie nie tyle popularyzacja nowej technologii, ile troska o jej masowe stosowanie w zakładach przemysłu maszynowego.

Decydującą rolę odgrywa tu Instytut do spraw technologii i organizacji w Karl-Marx-Stadt, którego działalność z jednej strony polega na zbieraniu i naukowym uogólnianiu doświadczeń zakładów, a z drugiej strony — na dotarciu do zakładów, gdzie wspólnie z zakładowymi personelem technicznym wprowadza się nową technologię. Przed instytutem stoją więc raczej nie teoretyczne, lecz czysto praktyczne zadania.

Popierane przez rząd i partię wysiłki, idące w kierunku wprowadzenia nowoczesnej technologii, są w przemyśle maszynowym w pełnym toku. Rozwiązanie tego zadania rozstrzygnie, czy przemysł maszynowy potrafi w pełni wykorzystać posiadane rezerwy bez poważniejszych inwestycji oraz zdola tak podnieść wydajność pracy, aby pod koniec drugiego planu 5-letniego uzyskać produkcję o połowę wyższą niż w roku 1955.

ERHARD BEIRAU
Berlin

Rozwój gospodarczy Słowacji w okresie demokracji ludowej

Na zaproszenie rządu czechosłowackiego zwiedziła Słowację w roku ubiegłym delegacja Europejskiej Komisji Ekonomicznej ONZ. Rządowi Czechosłowackiemu chodziło o zademonstrowanie doświadczeń republiki na polu budownictwa socjalistycznego w Słowacji (tej najmniej rozwiniętej gospodarczo części państwa).

Delegacja Komisji ONZ stwierdziła poważne zmiany w strukturze ekonomicznej, jak również znaczne podniesienie poziomu sił produkcyjnych Słowacji.

W okresie 1948—1956 zbudowano w Słowacji 195 nowych przedsiębiorstw przemysłowych oraz zmniejszowano przedsiębiorstwa dawniej istniejące. W wyniku tej działalności na polu przemysłowania kraju produkcja przemysłowa Słowacji potroiła się, a jej ciężar gatunkowy osiągnął prawie 70 proc. całości produkcji kraju.

Jednocześnie podniósł się poziom rolnictwa, o czym najlepiej świadczy ogromny wzrost produkcji mięsa w porównaniu z okresem przedwojennym.

W 1956 roku produkcja mięsa w Słowacji wyniosła 255,7 tys. ton żywej wagi wobec 61,9 tys. ton w 1937 roku. Wprawdzie ilość bydła rogatego w okresie 1937—1956 wzrosła niewiele (1 241 tys. sztuk w 1956 roku wobec 1 187 tys. sztuk w 1937 roku), ale po wojnie rozwinęła się bardzo hodowla nierogacizny (z 788 tys. sztuk do 1 359 tys. sztuk).

Podnoszenie się poziomu rolnictwa w Słowacji jest procesem ciągłym, czego dowodem jest wzrost produkcji rolniczej o 14 proc. w okresie 1954—1956, a przewiduje się, iż do 1960 roku produkcja ta wzrośnie o 40 proc. w stosunku do 1955 roku.

W Słowacji rozwinęła się gospodarka zespołowa na roli. W końcu kwietnia 1957 roku było w Słowacji 1 753 spółdzielni produkcyjnych, łączących 96 351 gospodarstw chłopskich o ogólnym obszarze 807 509 ha, stanowiącym mniej więcej jedną trzecią ziemi ornej. W chwili obecnej liczba spółdzielni produkcyjnych w Słowacji przekracza już 2 tysiące. Ponadto blisko 7 proc. ziemi ornej kraju należy do państwowych gospodarstw rolnych. (M)

tytułacja mechanizacji i racjonalizacji okresu minionego, ponieważ w odróżnieniu od mechanizacji posiada znacznie dalej proces ucywilizowania rąk ludzkich z procesem produkcji, sięga ona po funkcje kontrolne, kierownicze i dąży do ucywilizowania nie tylko mięśni ale i mózgu ludzkiego.

Dzięki współczesnej automatyzacji przemysł ma do swojej dyspozycji mechanizmy i urządzenia, które nie tylko kontrolują wytwarzany produkt, lecz kontrolują stan samych maszyn, wymieniając rezultaty części i wybierając alternatywne sposoby działania tych maszyn.

Kapitałnym zagadnieniem, które jest szeroko omawiane stanowi problem czy zastosowanie automatyzacji może mieć miejsce tylko w przedsiębiorstwach dużych rozmiarów, posiadających szeroki rynek i czy w związku z tym automatyzacja jest radykalnie nie uzasadniona procesem koncentracji produkcji, a co za tym idzie i tendencją monopolistycznych w życiu gospodarczym. Autor, generalnie biorąc, daje negatywną odpowiedź na wyżej postawione pytanie. Zwraca on uwagę, że automatyzacja zmienia dotychczasowe kryteria określające rozmiar przedsiębiorstwa (wielkość zatrudnienia, obrót, kapitał), a zatem i kryteria koncentracji produkcji. Pod wpływem automatyzacji przedsiębiorstwo może zmniejszyć zatrudnienie zostawiając jednocześnie obrót bez zmian, lub też zwiększyć obrót pozostawiając bez zmian (a nawet zmniejszając) ilość siły roboczej. Jaki konkretny wpływ wywrze automatyzacja na rozmiar przedsiębiorstwa zależy od określonej sytuacji na rynku. W każdym bądź razie dodatni wpływ automatyzacji ujawni się także i w wypadku kiedy rynek (obróć) danego przedsiębiorstwa się nie powiększy, jeśli będzie „przy tym mało miejsce” zmniejszenie zatrudnienia, które spowoduje bardziej wydajne i elastyczne zarządzanie, co innymi słowy oznacza iż automatyzacja może być korzystna także i przy niezmiennym (a nawet zmniejszającym się) rozmiarze przedsiębiorstwa. Przedsiębior-

stwa dużej skali już więcej nie można więc identyfikować z centralizacją dużej ilości siły roboczej w kilku gigantycznych jednostkach produkcyjnych.

Obserwacje ostatnich lat — twierdzi Moos — potwierdzają tezę, że duży rozmiar przedsiębiorstwa nie jest niezbędnym warunkiem dla wprowadzenia automatyzacji. Tak np. Harder Vice, Prezes Ford Motor Corp., wybitny ekspert w tej dziedzinie, twierdzi, że automatyzacja może być wykorzystana we wszystkich typach przemysłu i w przedsiębiorstwach różnych rozmiarów. Pogad, że tylko przy masowej produkcji można dobrze wykorzystać automatyzację — jest jego zdaniem błędny. Automatyzacja to coś więcej niż przechodzenie materiału od jednej maszyny do drugiej, jest to nowa koncepcja przetwarzania. Autor poleca się także na drugiego wybitnego amerykańskiego specjalistę Diebolda, który stwierdził, że pojawienie się elastycznych automatycznych urządzeń na rynku umożliwi konkurencję małych przedsiębiorstw z dużymi firmami; tak np. małe i średnie firmy są dobrze przystosowane do wytwarzania automatycznych urządzeń kontrolnych. Większość z 55 tysięcy komponentów produkowanych przez przemysł elektryczny jest dostarczana przez małe firmy, które są często specjalizującą w wytwarzaniu określonych części osiagając dzięki temu, niższe koszty niż większe firmy. Cały szereg firm wytwarzających urządzenia automatyzacyjne planuje nowe modele wychodzące przede wszystkim z potrzeb małych i średnich firm.

Z tego co zostało wyżej powiedziane nie wynika oczywiście, że nie będzie całego szeregu galei produkcji gdzie zastosowanie automatyzacji będzie możliwe tylko w zakładach dużych rozmiarów (np. przemysł naftowy, elektryczny, włókienniczy, niektóre gałęzie chemii itd.).

Nawet jeśli autor podkreśla wpływ, jaki wywiera automatyzacja na lokalizację przemysłu. Redukcja zatrudnienia i powierzchni produkcyjnej potrzebnej dla wytworzenia danej ilości produkcji pozwoli u-

mieścić więcej zakładów pracy na mniejszych przestrzeniach. Tak np. pewna amerykańska firma potrzebowała dla dwóch swoich automatycznych linii odlewanych przestrzeń 100x72 ft w porównaniu z przestrzenią 450 72 ft przy starym systemie odlewniczym.

Mniejsze zapotrzebowanie na siłę roboczą w automatyzowanych fabrykach idzie także w parze z decentralizacją przedsiębiorstw. Podczas gdy jeden ze starych zakładów General Electric zatrudniał około 20 000 ludzi, nowo wybudowane automatyzowane zakłady tej firmy będą zatrudniać tylko od 50 — 1500 osób. Takie optimum zatrudnienia zdaniem autora zapewnia najniższe koszty i wydajne zarządzanie. Jako drugi przykład może posłużyć najbardziej automatyzowana firma w USA, Sylvania Electric Products Inc., która dzięki do osiągnięcia nie więcej niż 600 — 700 zatrudnionych w każdym swoim zakładzie, odpowiednio do tego rozdzieliła ona ogólną liczbę 26 000 zatrudnionych między 43 zakłady. W związku z mniejszym zatrudnieniem przypadającym na jeden zakład pracy powstaje „możliwość rozmieszczenia fabryk w mniejszych miastach i osiedlach, gdyż nie będą one w takim stopniu uzależnione od sąsiedztwa wielkich zabudowań niezbędnych dla mieszkalnictwa pracowników. W ten sposób — zdaniem autora — automatyzacja i związana z nią decentralizacja może przyczynić się do „geograficznej redystrybucji” przemysłu, do bardziej równomiernego podziału działalności gospodarczej między różne części kraju, wreszcie do uaktywnienia w ten sposób terenów, mniej urozemianionych. Ten czynnik może mieć w przyszłości szczególnie duże znaczenie dla rozwoju krajów zafolnych.

Co się tyczy możliwości wprowadzenia automatyzacji do różnych gałęzi gospodarki narodowej, autor ostro krytykuje punkt widzenia, iż są one dość ograniczone. Argument, że jeśli nawet zastanie się automatyzacja do całego przemysłu przetwórczego, to i wtedy ogarnie ona tylko gałęzie wytwarzające 1/3 produktu

społecznego, jest nieprzekonywający. Zwolennicy tego punktu widzenia zapominają, że różne gałęzie produkcji będą wprowadzać automatyzację w różnym czasie i w różnym stopniu, odpowiednio do ich rozwoju technologicznego i warunków ekonomicznych. Niektóre przemysły jak np. energetyczny i włókienniczy szczególnie dobrze przystosowane do wprowadzenia automatyzacji, inne są narazie poza zasięgiem możliwości jej wprowadzenia jak np. rolnictwo, niektóre usługi, specyficzne konstrukcje budowlane itd. Poza tym istnieją gałęzie przemysłu, gdzie pełna automatyzacja byłaby możliwa już teraz, lecz zyskowne na razie jest tylko częściowe jej wprowadzenie (np. w transporcie, telefonach, sprzedaży hurtowej itp.).

Chociaż przemysł przetwórczy będzie przewodził przyszłej fali automatyzacji, inne gałęzie produkcji najprawdopodobniej także będą szybko wciągnięte w jej orbitę, o czym świadczą stosowanie w coraz większym stopniu elementów prefabrykacji w budownictwie i przy budowie okrętów. Wystarczy powiedzieć, że w USA w 1955 r. wybudowano 125 000 domów prefabrykowanych. Wiele firm wytwarzających te prefabrykaty jest w dużym stopniu automatyzowanych. Ten sam proces obserwuje się także w takich krajach jak ZSRR, Francja, Niemcy, Włochy, Szwecja.

Następnie Moos rozpatruje perspektywę automatyzacji w biurach i urzędach. Jeśli już ktoś — pisze autor — jest skłonny do mówienia o drugiej rewolucji przemysłowej, to tyczy się ona w niemińszym stopniu automatyzacji biur i urzędów, niż fabryk. Pojawienie się elektronicznych maszyn do liczenia oznacza pojawienie się nowej jakości, która w radykalny sposób wpłynie na pracę administracji przemysłowej, handlowej i państwowej, podobnie jak na społeczne i przemysłowe badania naukowe. Rewolucyjny charakter i ważność elektronicznej maszyny do liczenia polega na jej szybkości i precyzji, na możliwości ciągłej i nieprzerwanej pracy,

na szybkim i prawidłowym wyborze różnych alternatyw i kombinacji.

Przystosowanie elektronowych maszyn do analizy input — output pozwala kalkulować optymalną kombinację czynników produkcji dla każdego danego woluminu sprzedaży w przedsiębiorstwie wytwarzającym różne towary. Łatwiej mogą być obliczone wszelkie zastosowania w zapasach przy zmianie programu produkcyjnego, co daje możliwość zmniejszenia ciężarów i strat finansowych spowodowanych nadmiernymi lub niedostatecznymi zapasami. Jeśli ten nowy rodzaj kontroli zapasów stanie się powszechnym, wtedy pozwoli on zmniejszyć inwestycje w zapasach, a tym samym i niezbędny kapitał produkcyjny.

Elektroniczne maszyny mogą zastąpić prawie całkowicie wszystkie funkcje zyczących urzędników (kalkulowanie, wystawianie faktur, i pisanie na maszynie, sortowanie i rejestrowanie dokumentów). Dlatego Towarzystwo Ubezpieczeniowe, które poprzednio zajmowało dom 15-piętrowy będzie potrzebowało już tylko jednego pokoju średniego rozmiaru dla pomieszczenia kilkuset szpul magnetycznych taśmy zawierającej taką samą ilość informacji co poprzednio. Daje to także możliwość redukcji tak zwanych inwestycji pomocniczych (domy dla biur i urzędów).

Dalej autor zastanawia się, czy słuszny jest pogląd, że początkowo zbyt wysokie koszty urządzeń automatyzacyjnych będą stały na przeszkodzie w ich zastosowaniu. Możliwość nabywania tych urządzeń na raty lub ich wypożyczanie umożliwia posługiwanie się nimi słabszym finansowo firmom. Poza tym nie wszystkie urządzenia automatyczne opierają się na sobie duże wydatki początkowe. Dla wielu firm pełna automatyzacja będzie ekonomicznie uzasadniona, ponieważ poczynając od soba ponoszą straty związane z deprecjacji starego kapitału, natomiast częściowa automatyzacja będzie się opłacała. Nie powinno się także zapominać, że automatyczne urządzenia przetwórcze mogą zredukować koszty eks-

MISCELLANEA ZACHODNIE

CZY AUTOMATYZACJA prowadzi do KONCENTRACJI

Kontrowersje co do przyszłości, zasięgu i ekonomiczno - społecznych skutków automatyzacji zataczają w zachodniej literaturze ekonomicznej coraz szersze kregi. Można natomiast podzielić uczestników tej dyskusji na „radykałów” i „umiarkowanych” w zależności od tego w jakim stopniu uważają oni automatyzację za rewolucję w sposobie wytwarzania i jak ocenąją intensywność skutków społeczno-ekonomicznych, do których prowadzi.

Spśród wielu prac, ukazujących się na ten temat w czasopiśmie w języku angielskim na szczególną uwagę zasługują artykuły Moosa pt. „The scope of automation” zamieszczony w „The Economic Journal” w marcu ub. r., ponieważ rozpatruje on tak ważne zagadnienie, jak wpływ automatyzacji na koncentrację produkcji, na rozmiar przedsiębiorstwa, oraz na rozmieszczenie sił wytwórczych. Chociaż brak w nim analizy wpływu automatyzacji na bezrobocie i związane z tym konflikty społeczne, warto się nad nim zatrzymać.

Na wstępie autor zwraca uwagę na wieloznaczność i dowolność interpretacji pojęcia automatyzacji. Często rozumie się przez to automatyczne kierowanie postępującymi po sobie operacjami produkcyjnymi, czasami odnosi się to do systemu automatycznej kontroli opartej na sprzężeniu zwrotnym (feed back), lub też łączy się ją z elektronicznymi maszynami rachunkowymi.

Różne strony automatyzacji rozwinęły się przez dziesięciolecie i w tym sensie można mówić o automatyzacji dziesiętnej i dwudziestego wieku. Ale to co różni dzisiejszą automatyzację od automatyzacji w przeszłości polega na kombinacji różnych rodzajów nowoczesnej techniki, która powoduje radykalną zmianę starych metod produkcji. Automatyzacja — twierdzi autor — nie jest zwykłą kon-

DWUGŁOS O PERSPEKTYWACH GOSPODARCZYCH USA

I. Ankietę NPA. National Planning Association (NPA) ogłosiło w grudniowym numerze swego pisma „Looking ahead” (Vol. 5, nr 9) wyniki ankiet przeprowadzonej przez siebie w listopadzie br. pomiędzy 900 członkami NPA, wybitnymi działaczami gospodarczymi, państwowymi, związkami zawodowymi i wolnych zawodów na terenie całego kraju.

Oto pytania i odpowiedzi na te niezwykle interesujące ankietę:

Pytanie 1: W r. 1958 naród amerykański stoi w obliczu szeregu ważnych problemów ekonomicznych. Z poniżej wymienionych zagadnień prosimy wybrać te, które uważa Pan za najbardziej palące:

- A. Spadkowa tendencja w działalności gospodarczej.
- B. Postępujący wzrost cen.
- C. Połączenie A i B.
- D. Inne.

48% wszystkich odpowiedzi wskazało, że za najbardziej palący problem ekonomiczny 1958 r. uważa się depresję połączoną z dalszym wzrostem cen (odp. C). Odpowiedź A dała 31% uczestników.

Pytanie 2: W odniesieniu do spadkowej tendencji w działalności gospodarczej, które z poniższych stwierdzeń jest najbliższe Pańskiej opinii?

- A. Taka sytuacja reprezentowałaby niezbędne dostosowanie do nadmiernie rozwiniętej (overexpanded) gospodarki.
- B. Taka sytuacja reprezentowałaby czasowy spadek w cyklu koniunkturalnym, który sam się skoryguje.
- C. Taka sytuacja zasługiwałaby na poważną uwagę ze strony państwa, świata gospodarczego i związków zawodowych.

54% wszystkich odpowiedzi podkreśliło p-kt C, jednakże wystąpiła tu charakterystyczna rozbieżność opinii między tzw. „przedstawicielami pracy” (the representatives of labour) i businessu (która, nota bene, jest charakterystyczna dla wszystkich prawie odpowiedzi), a mianowicie: 82% działaczy związkowych było zdania, że sytuacja zasługuje na poważną uwagę, gdy wśród businessmenów opinie te podzieliło tylko 29%. O ile 44% businessmenów było zdania, że spadek działalności gospodarczej sam się skoryguje, to wśród przedstawicieli pracy tylko 4% było tak optymistycznych.

Pytanie 3: Które z poniższych stwierdzeń najlepiej wyraża — Pana zdaniem — znaczenie spadku w naszej produkcji przemysłowej i ekspansji gospodarczej?

- A. Ponieważ może ona prowadzić do wzrostu bezrobocia.
- B. Ponieważ musimy zużytkować nasze potencjalne zasoby w celu podniesienia ogólnego poziomu życia.

C. Ponieważ musimy zużytkować nasze potencjalne zasoby dla dalszego zwiększenia wysiłku obronnego.

D. Ponieważ musimy zużytkować nasze potencjalne zasoby dla kontynuowania nie-militarnych zamierzeń w takich dziedzinach jak zdrowie, oświata, badania naukowe, konserwacja zasobów naturalnych.

E. Ze względu na potęgę ekonomiczną Rosji.

F. Z innych powodów.

Najwyższą liczbą (30%) uczestników ankiety wyraziła obawę przed rosnącym bezrobociem (p-kt A). Wśród przedstawicieli pracy 51% było tego zdania, rolnictwa — 31%, businessu tylko 20%. 9% wszystkich uczestników dało odpowiedź „E”, a siedmiu podkreśliło „wpływ na inne kraje” i fakt, że „kapitałizm jest wystawiony na próbę” (capitalism on trial).

Pytanie 4: Wskazywano na szereg powodów dla wyjaśnienia spadku naszej produkcji przemysłowej. Prosimy o wskazanie 3 najbardziej istotnych — Pana zdaniem — spośród wymienionych poniżej:

- A. Nadmierne moce produkcyjne w przemyśle.
- B. „Cięcia” w programach obronnych.
- C. Wysokie opodatkowanie businessu (corporate taxes).
- D. Niepomyślna relacja między cenami i kosztami i słabe widoki na zysk.
- E. Nadmierne zapasy.
- F. Trudności w finansowaniu.
- G. Rosnący pesymizm (co wskazuje np. spadek na giełdzie).
- H. Słaby, mało dynamiczny (sluggish) popyt konsumpcyjny.
- I. Inne powody.

Większość uczestników ankiety wskazała jako główne przyczyny obecnego spadku produkcji w USA: 1) zmniejszenie programów obronnych (odp. B) — 49%; 2) rosnący pesymizm (odp. G) — 44%; 3) trudności w finansowaniu (odp. F) — 38%.

Większość businessmenów wskazała oczywiście na p-kt „D” (52%). Opinie te podzieliło jednak tylko 13% przedstawicieli pracy.

Pytanie 5: Popyt ze strony konsumentów jest słaby, mało dynamiczny (sluggish) z powodu:

- A. Rosnących cen.
- B. Niedostatycznego wzrostu płac i innych dochodów.
- C. Czasowego nasycenia w towary konsumpcyjne.
- D. Czasowego nadmiernego obciążenia zobowiązaniami z tytułu sprzedaży ratualnej.
- E. Rosnącego pesymizmu (np. spowodowanego niepewną sytuacją na rynku pracy).

F. Innych przyczyn.

40% ogólnej liczby odpowiedzi wskazało na wzrost cen, jako główną przyczynę. Tego zdania było 60% przedstawicieli pracy, 40% wolnych zawodów, 25% businessmenów. (A propos tej stałej rozbieżności między poglądami „labour” i „business” — czyż nie jest to kapitalny przykład tego co nazywamy „klasowym uwarunkowaniem świadomości”? Na drugim miejscu (30%) wymieniono rosnący pesymizm (p-kt E). Na nasycenie rynku w towary konsumpcyjne wskazało zaledwie 15% uczestników (w tym 5% przedstawicieli pracy, 21% przedstawicieli businessu).

Pytanie 6: W odniesieniu do stałego wzrostu cen, które z poniższych stwierdzeń najwierniej odzwierciedla Pańską opinię:

- A. Bieżąca inflacja nie jest alarmująca, a przeciwnie odzwierciedla zdrową gospodarkę.
- B. Groźba inflacji minęła z powodu spadku w działalności gospodarczej.
- C. Podczas gdy stała umiarkowana inflacja jest do zniesienia (can be lived with) i jest lepsza niż surowe środki niezbędne dla jej zahamowania, „nowa inflacja” zbyt szybko posunęła się za daleko.
- D. Groźba wzrostu cen może istnieć nadal mimo spadku działalności gospodarczej.
- E. Wszelka inflacja jest zła i surowe środki powinny być zastosowane dla jej zahamowania, nawet za cenę spowodowania pewnego bezrobocia.

Większość uczestników ankiety (46%) podzieliła pogląd, że groźba dalszego wzrostu cen nadal istnieje mimo spadku w działalności gospodarczej (odp. D). 38% wybrało odpowiedź „C”, a tylko 5% było optymistami i nie uważało obecnej inflacji w USA za alarmującą (odp. A).

Pytanie 7: Które z poniższych stwierdzeń najlepiej wyraża powody Pańskiego zaniepokojenia wzrostem cen.

- A. Inflacja może się łatwo zakończyć krachem.
- B. Inflacja jest najgorszym podatkiem nałożonym na tych, którzy najmniej są w stanie go ponieść.
- C. Ustabilizowane ceny są niezbędnym warunkiem dla rozsądnego planowania zarówno przez przedsiębiorców jak i konsumentów.

Zdania uczestników ankiety były prawie równo podzielone pomiędzy „B” (44%) i „C” (38%), z tym, że o ile odpowiedź „B” podzieliło 58% przedstawicieli pracy i 53% przedstawicieli wolnych zawodów, tylko 27% businessmenów było tego zdania.

Pytanie 8: Jakimi czynnikami były, zdaniem Pana, główną przyczyną tzw. „nowej inflacji”, która rozpoczęła się w USA na początku 1958 roku?

- A. Polityka cen prowadzona przez business.
- B. Szybzy wzrost płac niż wydajności pracy i cen.
- C. Rosnące wydatki państwowe.
- D. Wysokie podatki federalne.
- E. Wysokie podatki stanowe i miejskie.
- F. Wysoka stopa procentowa.
- G. Wzrost czynszów.
- H. Wzrost cen żywności.
- I. Dążenie do pełnego zatrudnienia.

61% odpowiedzi wskazało na wzrost płac (odp. B). W tym: 90% businessmenów, 74% przedstawicieli wolnych zawodów, 67% rolników i 13% przedstawicieli pracy. 58% ogółu uczestników ankiety uważało za główną przyczynę inflacji politykę cen prowadzoną przez business (odp. A) (w tym 20% przedstawicieli businessu, 50% wolnych zawodów, 71% rolników i 82% pracy), a w dalszej kolejności wskazało na odpowiedź „C” (33%) i „F” (30%).

II. Perspektywy gospodarcze na r. 1958. (Gerhard Colm, „Looking Ahead”, grudzień 1957).

Główny problem polega na zaskądzeniu: czy obecny spadek produkcji jest tylko czasowy, czy też jest początkiem przewlekłej recesji. Rozważenie tego zagadnienia wymaga przeanalizowania 3 zagadnień:

A) Należy rozpatrzyć różne części składowe gospodarki narodowej, jak konsumenci, business, rynek zagraniczny, państwo — dla zorientowania się w ostatnio panujących tendencjach w tych sektorach i rozważenia jak wyglądają perspektywy na r. 1958 o ile obecne tendencje nie ulegną zmianie. Ta faza analizy da nam przybliżony obraz łącznego popytu i wielkości produkcji globalnej (Gross National Product) w przyszłym roku.

B) Tendencje i zamierzenia konsumentów i businessu są głównie determinowane przez doświadczenia najbliższej przeszłości. Trzeba więc rozpatrzyć, czy dalszy rozwój obecnych tendencji nie zmieni ich teraźniejszych zamierzeń i w jakim stopniu spowoduje to, konieczność mo-

dyfikacji wniosków poprzednio sformułowanych (w p-cie A).

C) Wreszcie trzeba uwzględnić rolę państwa: określony rodzaj wydatków ekonomicznych może spowodować zmiany w polityce gospodarczej państwa, co z kolei wpłynie na zmianę sytuacji gospodarczej w r. 1958.

Rozważmy krótko 3 wyżej wymienione punkty:

ad. A: Perspektywy kształtowania się popytu w roku przyszłym przedstawiają się b. niejednorodnie na różnych odcinkach: Grupa I. Wydatki stanowe i miejskie będą prawdopodobnie rosnąć nadal jak i w poprzednich latach. Wydatki Rządu Federalnego spadły ostatnio, ale wszystko wskazuje, że znów wzrosną w 58 r. specjalnie dla zwiększenia programu obronnego. Te i inne elementy, na których tendencje rosnąca można liczyć, powinny zwiększyć łączny popyt w r. 58 o ok. 3 — 4 miliardy dolarów.

Grupa II. Równocześnie jednak szereg sektorów w gospodarce narodowej wykazuje wyraźną tendencję spadkową. Tak np. według McGraw-Hill Survey, zamierzone zmniejszenie rozbudowy fabryk i urządzeń wyniesie prawdopodobnie ok. 2,5 — 3 mld. dolarów. Ekspert netto również prawdopodobnie spadnie według obecnej oceny perspektyw handlu zagranicznego na rok przyszły. Te czynniki zniwelują chyba całkowity wzrost popytu ze strony czynników grupy I.

Grupa III stanowią te sektory gospodarki narodowej, gdzie żaden wyraźny trend się nie zarysował. Odnosi się to przede wszystkim do popytu konsumpcyjnego i stanu zapasów w gospodarce narodowej. Jednakże ostatnie sprawozdanie (z lata 1957) Michigan Survey Research Center wskazuje pomalą rosnącą ostrożność ze strony nabywców.

Posumowując: obecne symptomy sugerują dalszy spadek ogólnego poziomu działalności gospodarczej w r. 1958.

ad. B: Rozwój spadkowych tendencji w gospodarce narodowej oznacza wzrost niewykorzystanych mocy produkcyjnych i rosnące bezrobocie. Jak to wpłynie na zachowanie się przedsiębiorców i konsumentów? Wprawdzie wiele firm formułuje swe programy inwestycyjne w oparciu o długofalowe przewidywania stanu rynku, a nie w świetle krótko-falowych fluktuacji, jednakże wydaje się, że wzrost niewykorzystanych mocy produkcyjnych i słabe perspektywy zysku, spowodują dalsze ograniczenie inwestycji nawet w stosunku do obecnych zamierzeń.

To samo oczywiście odnosi się do zachowania konsumentów. Szczególnie spadek sprzedaży ratualnej (która ma ogromne znaczenie w Ameryce) w obliczu rosnącego bezrobocia, jest więcej niż prawdopodobny. Tak więc zahamowanie w działalności gospodarczej może się łatwo przerodzić w poważny spadek całej gospodarki narodowej.

ad. C: Należy jednak wziąć pod uwagę aktywną rolę państwa. Federal Reserve System już obecnie przedsięwziął pierwsze kroki w kierunku rozluźnienia restrykcji kredytowych. Szczególnie efektywne byłyby środki udostępniające zwiększone kredyty na budownictwo mieszkaniowe. Można również oczekiwać zmian w polityce finansowej państwa. Jeżeli poważne wydatki obronne nie będą przedsięwzięte, pożądane byłoby zmniejszenie podatków dla zwiększenia siły nabywczej ludności.

Efektowności tych i innych środków polityki gospodarczej państwa zależy jednak w znacznym stopniu od tego KIEDY zostaną one zastosowane: czy w początkowej fazie spadku, czy też gdy recesja jest już w pełnym toku. Również samo ogłoszenie przez państwo adekwatnego programu anty-recesyjnego, miałyby pozytywny wpływ na zachowanie przedsiębiorców i konsumentów, jeszcze zanim sam program zacząłby oddziaływać na gospodarkę narodową.

Podsumowując:

- 1) Nie ma szans aby ekspansja gospodarcza, która miała miejsce w r. 55 i 56 i została zahamowana w r. 1957, rozpoczęła się ponownie w roku 58.
- 2) Możliwość recesji w r. 58 jest dostatecznie poważna, aby uzasadnić już obecnie rozluźnienie w polityce kredytowej. Świadomość, że poważny program anty-recesyjnych środków polityki fiskalnej jest w przygotowaniu, pomogłaby również w odbudowaniu zaufania przedsiębiorców i konsumentów.
- 3) Program środków anty-recesyjnych (łącznie z redukcją podatków i popieraniem pilnie potrzebnych, nie militarnych zamierzeń) powinien być trzymany w pogotowiu, jednakże zastosowanie go należy odłożyć do czasu, gdy rozmiary dodatkowych wydatków wojskowych zostaną ostatecznie ustalone.

opracował:

JANUSZ G. ZIELIŃSKI

Philadelphia, grudzień 1957 r.

A co mówią:

Prof. Paul A. Samuelson (USA)

Niewątpliwie, nierozważne byłoby, gdyby nie przewidywać, że osłabienie koniunktury będzie trwało tylko w pierwszej połowie 1958 r. Spadek wskaźnika produkcji przemysłowej Federal Reserve Board o 2 lub 3 punkty nie powinien budzić zdziwienia. Towarzyszyć temu będzie wyrównanie lub nawet pewien łagodny wzrost produktu globalnego (gross national product) wyrażonego w pieniądzu, ponieważ indeks cen, przy pomocy którego mierzy się produkt globalny, wzrośnie.

Czy spadek ten będzie ostrzejszy niż w 53—54 r., nie można tego z góry przesądzić. Ponieważ jednak niebyst prawdopodobne jest, aby jednocześnie nastąpił silny spadek cen i plac oraz miała miejsce duża ilość bankructw i utraty majątków, nie przypuszczam, aby należało oczekiwać takiego typu recesji, jaka miała miejsce w latach 1937—38.

Na kwestię, czy recesja skończy się w środku roku nie zapatrzyć się zbyt optymistycznie. W związku z tym, że nie przewiduje się poważnego zwiększenia wydatków na cele obronne, należy oczekiwać, że recesja zakończy się najwcześniej w połowie roku. Dlatego też byłoby nieroztropnością zakładać, że połowa roku będzie punktem zwrotnym.

Należy pamiętać, że recesja 1953—54, mimo, że nie trwała zbyt długo, nie była również krótkotrwała. Ponadto rząd poczynił w okresie recesji wiele kroków niewłaściwych, których dziś zrobić nie można. Zmniejszono podatki. Dochód dyspozycyjny w przeciągu 1953—54 rzeczywiście wzrósł. Bank Centralny napelniał rynek specjalnie tanim pieniądzem. Stąd kredyt na budownictwo mieszkaniowe był łatwiej dostępny niż kiedykolwiek przedtem.

(Financial Times 1. I. 58)

Prof. Roy Harrod (W. Brytania)

Światowy boom przemysłowo-inwestycyjny zakończył się. W konsekwencji uprzemysłowane kraje odczuwają spadek aktywności gospodarczej i spadek cen surowców. Światowy cykl gospodarczy jest u szczytu swojego spadku. Ten krytyczny okres wymaga od wszystkich poważnego wkładu w celu zahamowania recesji.

Amerykanie i Kanadyjczycy zmienili wyraźnie narzędzia polityki kredytowej w kierunku ułatwienia utrzymywania kredytów. Niemcy zredukowali stopę dyskontową, Anglia zaś nadal stoi zdala od tego ruchu.

Gdyby Brytyjczycy działali z tak dokładną skrupulatnością jak Amerykanie, to powinni byłoby stworzyć jesienią 1956 roku bardziej dogodne warunki kredytowe, lecz byli oni raczej przejęci ideą, że ograniczenia kredytowe są właściwą metodą walki z nadmiernymi placami.

Powinno się pamiętać, że Amerykanie i Niemcy — w niemieckim stopniu niż my — stoją wobec problemu spirali plac. Amerykanie

Te kroki rządu zostały uwiecznione sukcesem. Wydatki inwestycyjne poczynione przez przedsiębiorców utrzymywały się na odpowiednim poziomie, podczas, gdy spadek inwestycji jest obecnie jednym z głównych czynników recesji.

Oczywiście posiadamy jeszcze „automatyczne” czynniki stabilizacyjne, takie, jak redukcja podatków i zasiłków dla bezrobotnych, które mają łagodzić spadek. Lecz takie czynniki stabilizacyjne służą tylko do złagodzenia spadku, a nie do pobudzenia rzeczywistego ożywienia. W Waszyngtonie panuje stan złytnego samouspokojenia, przekonanie, że zastosowanie tych środków będzie wystarczające. Przekonanie to nie jest oparte na dokładnej analizie rozmiarów i siły recesji, analizie, która umożliwiłaby podjęcie niezbędnych kroków w celu jej zahamowania.

Wszystko to skłania mnie do przypuszczenia, że w ostatniej części roku 1958 będziemy mieli jeszcze stagnację gospodarki.

Poważny spadek jest nieprawdopodobny.

Podczas gdy rzeczywistość przewiduje możliwość istnienia dłuższego okresu spadku niż to miało miejsce w 1953—54 r., nie przypuszczam jednak, aby zaistniał spadek tego typu, co w 1929 r. Sądzę, że nie dlatego, że w prywatnej gospodarce nie może zaistnieć taki gwałtowny spadek, lecz raczej dlatego, że nacisk na państwo doprowadzi do użycia wszystkich dostępnych mu środków, które — jak sądzę — odniosą skutek. W czasach sputników szybkość nad naszymi głowami jest nie do pomysłenia, by mógł znów odzyskać paradoks „nędzy wśród obfitości”.

(Financial Times 1. I. 58)

Prof. F. W. Paish (W. Brytania)

Perspektywy na 1958 r. uzależnione są przede wszystkim od dwóch czynników: zewnętrznego i wewnętrznego. Czynnikiem wewnętrznym jest stopa wzrostu dochodu narodowego wyrażona w pieniądzu; czynnikiem zewnętrznym jest poziom popytu w Stanach Zjednoczonych, a poprzez to na całym świecie. Jeśli wzrost dochodu i popytu będzie mógł być utrzymany w granicach wzrostu realnego dochodu, brytyjska gospodarka wpadnie w kłopoty, niezależnie od tego, co stanie się w pozostałych częściach świata. Jeśli nadmierny wzrost brytyjskiego dochodu i popytu będzie zbiegał się z wysokim poziomem aktywności na rynkach światowych, wówczas trudności w bilansie płatniczym, mogą się zwiększyć lub też nie, z pewnością natomiast przyczyni się to do kontynuacji lub przyspieszenia inflacji. Przeciwnie, jeśli wzrost brytyjskiego dochodu i popytu będzie zbiegał się ze światową recesją, wówczas może wystąpić lub nie wystąpić inflacja, natomiast będziemy mieli z pewnością nawrót ciężkich trudności w bilansie płatniczym i prawdopodobnie nowy kryzys funta szterlinga.

Najbardziej sprzyjającą sytuacją dla wzrostu brytyjskiego dochodu i popytu byłoby utrzymanie się w ramach wzrostu realnego dochodu w okresie aktywności gospodarczej na świecie. W tym wypadku zahamowanie inflacji będzie się łączyło z bardziej sprzyjającą pozycją bilansu płatniczego oraz transferem

zwiększenia do popytu wewnętrznego do eksportu, co doprowadzi do bardziej korzystnej sytuacji przy niewielkim wzroście bezrobocia. W końcu — co jest najbardziej prawdopodobne — zahamowanie wzrostu brytyjskiego dochodu i popytu wystąpi równoległe z pewną recesją w handlu światowym. W tym wypadku również dobrze prowadzić to będzie do zahamowania wzrostu produkcji jak i do wzrostu bezrobocia. Nie wydaje się możliwe, by intensywne polepszenie „Terms of trade” mogło zapobiec spadkowi realnego dochodu narodowego. Tak więc przejęcie do stabilizacji w gospodarce zostanie osiągnięte z większą trudnością, niż gdyby to się działo w okresie aktywnej sytuacji w handlu światowym. Obecnie głównym zadaniem gospodarczym, które są przed nami, jest zapewnienie naszym zakładom zatrudnienia w okresie 1958 i 1959 — to, co teraz zrobimy bardziej zmieni sytuację w 1959 r. niż w 1958 r. — w ten tylko sposób odegrać możemy swoją rolę w ograniczeniu recesji na świecie. Musimy usunąć przeszkody, stojące na drodze do wzrostu prywatnych inwestycji, rozpatrzyć od nowa program galezi zneutralizowanych w kierunku ich rozwoju. W tym samym czasie bez żadnej zwłoki zaplanować musimy zwiększoną działalność inwestycyjną w innych krajach Commonwealthu. To także może utrzymać nasze fabryki w ruchu.

(Financial Times 4. I. 58)

PRODUKCJI

placacyjne do takich rozmiarów, że początkowo kosztą kapitałowe zaczęły odgrywać coraz większą rolę. Automatyczna kontrola gwarantuje wyższą jakość produkcji, mniej przestojów i szybszy bieg maszyn. Mniejsza niezbędna powierzchnia produkcyjna i mniejsze pomieszczenia biurowe pociągają za sobą mniejsze wydatki na światło i opał, przypadające na jednostkę produkcji, co wydatnie zmniejsza tak zwane koszty ogólne (overhead costs).

Co się tyczy zagadnień okresu oplatności inwestycji w urządzeniach automatycznych, to eksperci zgodnie stwierdzają, że przeciętnie duże urządzenia automatyczne zwracają swoje wydatki początkowe już po 3-ach latach, zaś dla mniejszych urządzeń automatycznych okres ten często nie przekracza kilku tygodni lub miesięcy.

Wszystkie te korzyści, wynikające z automatyzacji — pisze autor — zmuszą prędzej czy później firmy, które są do tego przystosowane, iść w ślady bardziej przedsiębiorczych konkurentów, którzy już automatyzację u siebie wprowadzili. Dotychczas firmy technicznie zacofane, mogły konkurować z firmami z nowym sprzętem technicznym tak długo, jak zadawały się one mniejszym zyskiem. Mogły one pracować maszynami, które dawno odsłużyły swój wiek (dawno się zamortyzowały) i w ten sposób firmy te miały głównie tylko koszty bieżące, podczas gdy w zmodernizowanych przedsiębiorstwach nowe urządzenia padały dużym ciężarem na koszty. Teraz jednak automatyzacja nie zakłada wytworzenia nie tylko więcej produktów na jednostkę kapitałową, lecz także produkcję lepszej jakości. Teraz nie jest to już tylko konkurencja w kosztach, lecz konkurencja w jakości, gdzie wyższa jakość może być wykazana tylko przez tych, którzy wprowadzają automatyzację.

Autor w swoich końcowych konkluzjach twierdzi, że dalsze tempo rozwoju automatyzacji będzie zależało nie tylko od technicznych możliwości ale i od stanowiska państwa, przywódców przemysłowych i ro-

botniczych. Problem, czy proces automatyzacji będzie zahamowany po to, aby zmniejszyć wstrząsy społeczne i trudności adaptacyjne, albo też przyspieszony, by nie stracić zdolności konkurencyjnej, jest bardziej pozorny niż realny, ponieważ każdy kraj będzie zmuszony nie dać się wyprzedzić przez swoich partnerów, którzy będą forsować automatyzację.

Na zakończenie przeglądu warto uczynić kilka uwag krytycznych pod adresem niektórych poglądów Moore'a.

Przytoczone powyżej wywody, iż automatyzacja nie prowadzi do koncentracji produkcji i wzmocnienia elementów monopolistycznych są naszym zdaniem nieadekwatne. Z ciekawości i szlachetnej tezy autora, że pod wpływem automatyzacji ilość zatrudnienia przypadającego na jeden zakład zmniejsza się, nie wynika jeszcze, że mamy do czynienia z procesem decentralizacji produkcji, gdyż należałoby ponadto zbadać, czy wartość kapitału przypadająca na jeden zakład zmniejsza się, czy też nie. Okazuje się tu niewątpliwie, że mimo zmniejszenia przestrzeni, potrzebnej dla danej wielkości produkcji, ilość kapitału niezbędna do powstania nowego zautomatyzowanego zakładu znacznie wzrosła, co trudno nie uznać za czynnik sprzyjający koncentracji produkcji. Fakt, że koszty eksploatacyjne pod wpływem automatyzacji zmniejszają się radykalnie — co zmniejsza okres oplatności — nie zmienia także faktu, że olbrzymie zaangażowanie kapitału niezbędne dla zainwestowania w urządzenia automatyzacyjne przekraczają możliwości małych firm.

Wreszcie duża deprecjacja starego kapitału i kosztowne inwestycje związane z wprowadzeniem automatu- racji muszą spowodować tendencję do stałości cen i wysokich zysków. co ma być premią — jak się wyrażał Schumpeter — za postępowanie. Widzimy więc, że mamy tu także do czynienia ze wzrostem elementów monopolizacji, a nie konkurencji.

Opracował: H. Flakierski

Kapitał prywatny w USA i przemysł produkcji energii atomowej

Dziennik angielski „News Chronicle” podaje, że produkcja energii atomowej w USA przebiega krótko, jako że wiele firm przemysłowych uważa budowę elektrowni atomowych za zbyt obciążającą pod względem finansowym i wycofuje się z tej gałęzi przemysłu.

Wysocy urzędnicy Komisji Energii Atomowej stwierdzili, że jedne firmy atomowe powoływały inżynierów i uczonych i zmuszały ich powołać swoje programy działania, a inne — wycofały się z tej gałęzi przemysłu. Koszt bowiem budowy central jądrowych jest o 50 proc. wyższy niż początkowo przewidywano. Niektóre firmy poniosły nawet duże straty. Wiele też firm odmawia budowy reaktorów atomowych po cenach ustalonych w umowach.

Taki stan rzeczy uderza mocno w amerykańskie plany eksportu reaktorów atomowych. Zmiany zaś w ustosunkowaniu się przemysłu do produkcji energii atomowej zagrażają całemu programowi atomowemu rządu amerykańskiego. Aby temu zapobiec, komisja energii atomowej zwołała w grudniu

specjalną konferencję przemysłowców, na której ustalono szereg środków, mających zachęcić przemysłowców do inwestycji atomowych.

Podobnie „New York Times” stwierdził, że program amerykański budowy central atomowych uległ znacznemu opóźnieniu z powodu zbyt dużych kosztów budowy.

Niektóre firmy, pisze wymieniony dziennik, poniosły duże straty stwierdzając jednocześnie, iż koszty budowy były o 50 do 100 proc. wyższe od przewidzianych w kosztorysie.

W związku z taką sytuacją w przemysle atomowym rząd amerykański rozważa sprawę zwiększenia pomocy finansowej dla przedsiębiorstw zainteresowanych w produkcji energii atomowej. (1)

niowych należących z reguły do konferencji żeglugowych, było 3 razy mniej niż obecnie i to przeważnie w relacjach europejskich. Mimo to budowano wielkie transatlantyki typu m/s „Batory” na linię północno-atlantycką i m/s „Sobieski” na południowo-amerykańską. O zapewnieniu tym statkom pełnej obsady pasażerskiej lub pełnego ładunku z portów polskich nie mogło być mowy. Ładunki obce przez przystąpienie do odpowiedniej konferencji lub raczej odwrotnie — bez przystąpienia do konferencji trudno było wyobrazić sobie jako tak rentowną eksploatację tych liniowych statków.

Przed wojną nasza linia blisko-wschodnia należała do Konferencji Lewantyńskiej. Kupców polskich nie można było zmusić do korzystania z linii polskich. Stosunkowo częste były przypadki, że ekspedytorzy polscy różnymi okreśniami drogami uzyskiwali różne prowizje, „pufne rabaty” itp. i korzystali z obcych, tańszych możliwości przewozowych. W ten sposób np. część szynk polskich do USA szła via Londyn obcą linią żeglugową, mimo możliwości załadunku ich w Gdyni do statku polskiego, płynącego bezpośrednio do Nowego Jorku.

Po wojnie reaktywano stare przedsiębiorstwa armatorskie, a te otworzyły te same linie żeglugowe i powróciły do dawnych konferencji. Na skutek wzrostu obrotów morskich dopuszczono też szereg obcych firm żeglugowych do regularnej obsługi naszych portów. W tym czasie, tak handel zagraniczny, jak i żegluga tworzyły jedno ministerstwo, lecz nie wskazywało na to, że resort miał własne koncepcje w zakresie polityki transportowej. Na dyrektora zarządzającego praktycznie całą polską marynarką handlową sprowadzono obokrajowca, wyrosłego na wzorach kapitalistycznych, który uważał, że jedyną różnicę między przedsiębiorstwem kapitalistycznym a społecznym stanowi sprawa własności — tam prywatnej, tu państwowej; a poza tym flota państwowa, co wszystkie znane mu floty świata: flota ma zarabiać jak najwięcej — choćby to miał płacić własny handel zagraniczny. Te najwyższe zyski, bo wysokie stawki frachtowe, zapewniało przystąpienie do karteli, do konferencji żeglugowych. Udział naszych armatorów w konferencjach był wtedy aktywny, bo kierownictwo naszej marynarki handlowej było nie tylko stroną biorącą, lecz miało wiele do dawania, mianowicie umowy z obcymi liniami żeglugowymi na szlakach, na których polska marynarka handlowa nie utrzymywała własnej linii, gdzie zadowalała się rolą dozową do określonych portów bazowych obcych linii regularnych. Interesy polskiej masy towarowej, polskiego handlu zagranicznego, były co najwyżej marginalnie uwzględniane. Tego zresztą nie badano.

Lecz przyszedł czas, że na którymś jeszcze wyższym „szczeblu” uznano sam fakt współpracy z kartelami kapitalistycznymi za skandal polityczny i zlecono gruntowną reformę. Zaprojektowano przede wszystkim uniwersalne w tym czasie remedium: czystkę personalną; powiadczano po prostu, „wyleciała” większość fachowców. „Nowi” ludzie byli, wyrażając się ogólnie, naprawdę „nowi”, w najlepszym razie „zieloni”. Zmienili oni gruntownie „model” przedsiębiorstwa żeglugowego i podstawowe kryteria jego działalności. Wprowadzono wskaźniki „naturalne” uważając, że flota handlowa pracuje tym lepiej, im więcej wyprodukuje tonelami. Przewożono więc duże ilości towarów (bo od tego zależała premia) bez względu na fracht; a że duże ilości mogły dać tylko towary półmasowe z niskimi stawkami frachtowymi — wysyłaliśmy te mniejsze ilości droższych towarów statkami obcymi. Kosztowało to naszą gospodarkę narodową sporo dewiz. Drugim pociegnięciem, które miało uderzyć w obce linie żeglugowe, a ugodziło w polskiego załadowcę, było wyeliminowanie kilku obcych linii żeglugowych z naszych portów drogą skrajnie protekcyjnych posunięć. Natomiast przynależność naszych linii regularnych do konferencji żeglugowych w ogóle nie ruszano. Wszystko pozostało po dawnemu, z tą jedynie poważną różnicą, że przynależność ta była bierna. Nasi armatorzy nie brali żadnego udziału w zebraniach konferencji mimo świadomości, że strona polska traci przez tę bierność nie tylko kontakty ze światowym rynkiem żeglugowym, lecz także wpływ na uchwały i bieg wielu spraw, ważnych dla naszych przedsiębiorstw żeglugowych i dla całej gospodarki narodowej.

HANDEL ZAGRANICZNY A KONFERENCJE ŻEGLUGOWE

W tym samym mniej więcej czasie nastąpił podział dawnego wspólnego ministerstwa na dwa resorty: handlu zagranicznego i żeglugi. Wydawało się, że linia podziału na odcinku transportu morskiego jest wyraźna: produkcję usług przewo-

zowych obejmie Ministerstwo Żeglugi, ich zbyt zaś Ministerstwo Handlu Zagranicznego. Tymczasem zaszło coś — trudno było innemu słowu — dziwnego. Żegluga, produkcja — nie tylko wyłączność eksportowa — nie tylko zatrzymała sprzedaż własnych usług — ale otrzymała też monopol na zakup obcych usług przewozowych dla... monopolistycznego handlu zagranicznego. Resort handlu zagranicznego popadł w sprawy przewozów morskich w pełną zależność resortu żeglugi. Zarządzenie trzech ministrów (Żeglugi, Handlu Zagranicznego i Finansów) wiązało handel zagraniczny przynajmniej administracyjnym z armatorem krajowym. Handel zagraniczny powinien być stać się przy zawieraniu umów o możliwości największą gestią transportową; powinien być plany i każdy ładunek zgłaszać armatorowi polskiemu, który wybierał dla siebie najodpowiedniejsze. Zakup u obcych zlecano również na prawie wyłączności przedsiębiorstw frachtowania „Polfracht”, które — mimo czysto handlowego charakteru — podlegało resortowi żeglugi. Widzimy więc także w resorcie handlu zagranicznego całkowitą bierność na odcinku transportowym. Jeśli zaś chodzi o konferencje żeglugowe, to w owym czasie było w zdecydowanie złym tonie wspomnianie o tym, że mamy z kilkoma z nich w ogóle coś do czynienia; więc i resort handlu zagranicznego nawet nie próbował oddziaływać na te sprawy. Retrospektywnie można pocieszać się, że w latach 1954 — 56 niewiele by się zyskało przez pertraktacje lub przez nacisk na konferencje, gdyż rynek frachtowy był mocny; przeważała podaż ładunków i armatorzy mieli zdecydowaną przewagę nad załadowcami. Nawet nasza marynarka handlowa, mimo tonomilowej gospodarki wykazywała znaczne zyski. Jeszcze półtora roku temu resort żeglugi „wykazywał”, że każdy nowo zakupiony statek spłaca się sam w ciągu 2-3 lat, nie dodając jednak, że zawdzięcza to tylko niebywałej konkurencji frachtowej. W dużym stopniu przyczynił się do tych zysków handel zagraniczny, który własnej flocie płacił wysokie stawki konferencyjne, nawet na tych liniach, na których nasi armatorzy nie należeli do konferencji żeglugowej, jak np. na linii dalekowschodniej. Wysłunęli na początku roku 1956 postulat aktywizacji eksportu powinien być w tym czasie bazować na posiadaniu własnej floty. Przy pomocy niskich frachtów, podczas nabrzmiałej konkurencji można było łatwiej zdobywać nowe rynki zbytu, lecz prawie nie na tym polu nie działano. Po dawnemu pozostawiono politykę transportową resortowi żeglugi, a ten — normalna to słabość ludzka — wolął wykazywać się własnymi zyskami. Gdy przyszedł konflikt sueski, nasi armatorzy skwapliwie podążyli za zwykłą stawką konferencyjną, a handel zagraniczny płać je bez większego oporu.

ROK 1957

Rok wielkich zmian, także na odcinku transportu morskiego, przyniósł przede wszystkim powrót do kierownictwa sprawami żeglugi dawnych fachowców, przy równocześnie znacznym usamodzielnieniu przedsiębiorstw. Postawiono m. in. wzięcie czynny udział w posiedzeniach konferencji żeglugowych, do których dotychczas „po cichu” należeli nasi armatorzy. Okazało się, że nie jesteśmy na nich całkiem osobobieni; na takiej np. Konferencji Lewantyńskiej brali obok nas udział jeszcze dwa przedsiębiorstwa państwowe: tureckie i izraelskie, a dojdzie niedługo egipskie. „Wolny” świat żeglugowy godzi się pomału z „instrumentalnymi” flotami narodowymi i coraz mniej wrogo nastawia się do ich działalności, bo wie, że na dłuższą metę walki nie wygra. Będzie więc coraz częściej szedł na złosne dło obu stron kompromisy. Także obóz socjalistyczny ustąpił ze swej doktrynalnej negacji. Na ukończeniu są pertraktacje radzieckiego Sowfrachtu o przystąpienie do „The Baltic and International Maritime Conference”. Jest to wielkie zrzeszenie armatorów i maklerów dla obrony interesów swych członków. Nie jest to typowy kartel, lecz od czasu do czasu także organizuje „porozumienia” frachtowe.

Drugim wielkim wydarzeniem w 1957 r. na odcinku transportu morskiego jest światowa dekonstrukcja frachtowa; spadek ilości ładunków przy stałym wzroście tonażu okrętowego. Oczywiście, brakiem ładunków dotknięta jest też żegluga liniowa, co powoduje, że konferencje same zgłaszają się do rozmów z załadowcami — na Zachodzie przeważnie z indywidualnymi załadowcami, tylko w niektórych przypadkach z Izłami Handlowymi lub z zrzeszeniami kupieckimi. Ostatnio załadowcy i spedytorzy holenderscy starają się zorganizować jednolity front antykonferencyjny, mający przeciwstawić się praktykom karteli żeglugowych. Chodzi o stworzenie i u nas, a raczej zaliczanie „kartelu załadowców”, jako partnera do dyskusji z kartelem armatorów. Tego rodzaju zrzeszeń nie potrzebujemy tworzyć, gdyż nasze przedsiębiorstwa działają pod jednolitym kierownictwem i wszystkie ładunki drobniczo skupione są u nas w jednym reku. Chodzi więc tylko o to, by tych skoncentrowanych możliwości dyspozycyjnych nie rozpraszać. Należy też stwierdzić, że konferencje nie są bynajmniej monolitem i że

dokonczono

jące, to specyfika pracy wielu z nich jest również zupełnie odmien- na. Wystarczy wspomnieć o takich „dwóch podstawowych grupach przedsiębiorstw przemysłowych, jak przedsiębiorstwa wytwarzające środki produkcji oraz zajmujące się produkcją przedmiotów spożywczych, aby różnice te zrozumieć.

Nawet w tej samej gałęzi przemysłu istnieje podział na przedsiębiorstwa małe, średnie i wielkie. Poza tym istnieją poważne różnice pod względem powiązań kooperacyjnych i zaplecza surowcowego, co wiąże się także z określonym, jednokrotnie wieloletnią tradycją niektórych zakładów przemysłowych. A jeśli nawet porównamy dwa przedsiębiorstwa podobne do siebie pod względem wielkości i rodzaju produkcji, to zawsze znajdziemy jakieś istotne różnice, do czego np. profilu produkcyjnego, poziomu zatrudnionych kadr i organizacji pracy, nowoczesności parku maszynowego, stosowanych metod technologicznych itp.

Jednym słowem, można zaryzykować twierdzenie, że nie ma i w praktyce być nie może, dwóch zupełnie identycznych przedsiębiorstw.

Z przesłanki tej wypływa jasny wniosek, że każda gałąź gospodarcza, a nawet każde przedsiębiorstwo, powinno być uzbrojone w taki statut, który byłby dostosowany do specyficznych warunków jego działalności. Jest również zrozumiałe, że do tego celu nie można zbudować jednego uniwersalnego dokumentu, co znowu nie oznacza, że podstawowe zasady działalności przedsiębiorstwa nie mogą być ujęte w jednym dokumencie. Przeciwnie, nie tylko mogą, ale powinny, pod jednym jednakże warunkiem.

STATUT RAMOWY

Warunek ten — to jak najdalej idąca ramowość statutu, który nie mógłby oczywiście przewidzieć wszystkich zjawisk mogących zachodzić w przedsiębiorstwach o najróżniejszych specyfice i dlatego powinien obejmować tylko najogólniejsze podstawowe zasady działalności przedsiębiorstwa. Zasady te powinny być przy tym tak ściśle sformułowane, aby wyraźnie odzwierciedlały kierunek kształtowania się tej działalności oraz stopień samodzielności przedsiębiorstwa.

Analizując podstawowy element działalności przedsiębiorstwa i jego powiązania z innymi instytucjami gospodarki narodowej nie powinien być w statucie pominięty, gdyż taki ramowy statut miałby stanowić podstawę, na której opierałby się analogiczne statuty, opracowane — już w innym, ale wyraźnie w ramowym statucie określonym trybie — dla poszczególnych gałęzi gospodarki, a dalej idąc — nawet dla poszczególnych przedsiębiorstw. Jeśli by się chciało posługiwać terminologią prawniczą, to ramowy statut dla wszystkich przedsiębiorstw państwowych należałoby zaliczyć do kategorii „lex generalis”, zaś jego pochodnie — do „lex specialis”. Im więcej byłby zatem zasięg obowiązującego statutu, tym bardziej szczegółowo musiałby być sformułowane zawarte w nim przepisy. Wtedy bowiem dopiero specyfika działalności danej gałęzi przemysłu, czy danego przedsiębiorstwa mogłaby być w statucie uwzględniona.

Niestety, nie można stwierdzić, aby ogłoszony projekt wymogom tym odpowiadał. Przede wszystkim dotyczy on tylko przedsiębiorstw przemysłu kluczowego, a więc — nie wiadomo dlaczego, pozostawia poza swoim zasięgiem nie tylko przedsiębiorstwa innych dziedzin gospodarki narodowej, ale nawet przedsiębiorstwa nie zaliczone do przemysłu kluczowego.

Nie wiadomo, jakimi przesłankami kierowali się autorzy projektu zawężając działanie ustawy do przedsiębiorstw przemysłu kluczowego. Przyjmijmy, że mieli one swoje powody, np. zamiar wypróbowania jej działania w przemysle, który bezspornie jest dziedziną najpilniej domagającą się uporządkowania. W takim przypadku opracowanie statutu nie mogłoby być rozpoczynane od właściwego końca — od określenia ogólnych zasad funkcjonowania przedsiębiorstwa państwowego, lecz jak gdyby od środka — od zasad działania przedsiębiorstwa przemysłowego. Ale i wtedy możliwe jest sformułowanie drugiego z kolei szablonu ramowego statutu (można by go nazwać drugą „kaskadą”, jeśli przyrównać sy-

stem tworzenia kolejnych ramowych statutów, o stopniowanym zakresie szczegółowości, do „systemu kaskadowego”).

Autorzy — opracowując statut, który nie jest przecież „lex generalis”, lecz najwyższym szczeblem „lex specialis”, natrafili zapewne na duże trudności w ustaleniu właściwego zakresu jego szczegółowości. Szereg przepisów, zawartych w projekcie statutu, stara się bowiem regulować bardzo już szczegółowe sprawy wchodzące w zakres funkcjonowania przedsiębiorstwa, natomiast brak jest uwzględnienia niektórych podstawowych norm, niezbędnych dla racjonalnego nim kierowania.

Niezależnie od innych ujemnych skutków takiego ujęcia, przemawia przeciwko niemu również fakt, że szczegółowe wyłożenie warunków, w jakich wolno stosować przepisy statutu, wyklucza możliwość stosowania ich w innych, nieprzewidywalnych przypadkach. Chyba że będzie się je sztucznie podciągać pod sformułowane ex-

pressis verbis warunki, co jest na pewno niedopuszczalne. Aby zaś tego uniknąć, trzeba byłoby powołać specjalny organ upoważniony do interpretacji poszczególnych norm prawnych, co ogromnie zmniejsza ich przydatność.

Ten mankament, który osłabia praktyczną przydatność statutu, wypływa z grzechu pierwotnego — z odrzucenia przez autorów zasady stworzenia statutu ramowego. Twierdzenie to można uzasadnić posługując się niektórymi, wybranymi z projektu statutu przykładami. Nie wiadomo np., w jakim celu przepisy mówiące o radach robotniczych wnikają tak głęboko w zagadnienie, że określają nawet czas trwania kadencji rady, sposób wyboru jej członków, tryb odbywania posiedzeń prezydium rady i zwolnienia zebrań plenarnych, sprawę wynagrodzenia członków i zakaz rozwiązywania z nimi stosunku pracy w czasie trwania kadencji (nota bene — przepis ten nie przewiduje, że zakaz ma obowiązywać również przez jakiś czas po ustaniu kadencji, co stawia członka rady robotniczej w takiej samej sytuacji, niezależnie od administracji przedsiębiorstwa, jak gdyby przepis ten w ogóle nie istniał) itp. Wszystkie te normy prawne oraz szereg innych powinien zawierać regulamin pracy rady robotniczej, który stanowiłby odrębny dokument, uchwalany w całkiem innym trybie i również treściowo różniący się zgodnie ze specyfiką pracy danego przedsiębiorstwa.

Inny przykład, z którego wynika, że ramowy statut nie może przewidzieć wszystkich mogących w praktyce występować wariantów, dotyczy sformułowania artykułu 25 projektu statutu. Mowa w nim o obowiązku jednostki nadzornej uwzględnienia skutków ekonomicznych dla przedsiębiorstwa w przypadku zlecenia mu w ciągu roku dodatkowych zadań produkcyjnych. Milczeniem natomiast pokryte są przypadki zmiany przez jednostkę nadzorczą produkowanego przez przedsiębiorstwo asortymentu wyrobów, co może przecież w najmniejszym stopniu wpłynąć na rentowność przedsiębiorstwa i z tego względu powinno być również objęte obowiązkiem kompensaty.

Jeśli już dzisiaj z łatwością znajdujemy szereg niekalkulacyjnych i luk w statucie, wynikających z nadmiernej jego szczegółowości, to co dopiero mówić o przyszłości, kiedy zgodnie z zaakceptowanymi przez rząd tezami Rady Ekonomicznej nastąpią zmiany w naszym systemie zarządzania i w związku z tym będzie musiała powstać konieczność dostosowania do nich norm statutowych.

Przy charakterystyce tutaj, w oparciu o wybrane tylko przykłady nadmiernej szczegółowości statutu (zawiera on 53 artykuły, z których liczne posiadają szereg podpunktów), nie uwzględnia on niektórych podstawowych norm.

W definicji tej nikt specyfiki przedsiębiorstwa przemysłowego nie zdoła się dopatrzeć. Mogłaby ona odpowiadać zarówno przedsiębiorstwu przemysłowemu, jak i handlowemu, budowlanemu lub usługowemu. Sprawa ta wcale nie jest blaha. Trzeba przecież wziąć pod uwagę, że statut ten będzie w praktyce stosowany i już z niego

samemu powinno wynikać, które przedsiębiorstwo będzie miało prawo rządzić się jego zasadami. Tymczasem z definicji nawet nie wynika, jakie kryterium ma być zastosowane dla określenia, które przedsiębiorstwo zaliczyć do przemysłu. Czy kryterium tym ma być fakt podlegania ministerstwu przemysłowemu, czy też fakt wytwarzania dóbr materialnych — projekt nie o tym nie mówi.

Stosowanie pierwszej zasady byłoby na pewno niesłuszne, bo przecież zdarza się, że poszczególne przedsiębiorstwa przenoszą się z gestii jednego ministerstwa w gestię innego. Co wtedy dzieje się z przedsiębiorstwem, które stosowało już zasady ogłoszonego statutu, a tu nagle nie ma prawa ich stosować, gdyż — powiedzmy — przeszło do przemysłu terenowego? Albo na odwrót.

Jeśli zaś stosować drugą zasadę, jak rozstrzygnąć tysiące wątpliwości, które mogą powstać w praktyce? Czy przedsiębiorstwem w rozumieniu projektu statutu jest np. piekarnia? A młyn przemysłowy? Albo np. wytwórnia filmowa czy drukarnia? Czy do kategorii przedsiębiorstwa przemysłowego można zaliczyć paczkarnię kawy, warsztaty remontowe, pralnię chemiczną?

O konieczności ścisłego precyzowania aktów normatywnych przekonał się już niejednokrotnie. Dziwnie się więc wydaje, że do takiej precyzacji autorzy projektu nie przywiązują zbyt wielkiej wagi, o czym świadczy nie tylko brak ścisłości w sformułowaniu definicji przedsiębiorstwa, ale również określenia zawarte w innych artykułach projektu. Na przykład wielokrotnie użyto takich pojęć, jak „uzgadniać”, „opiniować”, „zatwierdzać”. Stosowanie tych samych pojęć w różnych aspektach, bez ścisłego wyjaśnienia ich znaczenia może doprowadzić do tego, że się będzie pod nie podkładać różną treść, co nie jest przecież pożądane, zwłaszcza z uwagi na zachodzącą potrzebę interpretacji norm statutowych.

Wszystkiego tego można byłoby uniknąć, gdyby autorzy projektu rozpoczęli jego opracowanie od podania ścisłej definicji przedsiębiorstwa państwowego, w ogólności, a (w konkretnym przypadku) przedsiębiorstwa przemysłowego w szczególności. Wtedy sformułowanie dalszych artykułów ramowego statutu byłoby znacznie ułatwione. Należałoby się jedynie twardo trzymać zasady objęcia statutem wszystkich podstawowych elementów działalności i zarządzania przedsiębiorstwem.

A więc w ramowym statucie powinny znaleźć się normy dotyczące celów i zadań przedsiębiorstwa, stosunków wewnątrz przedsiębiorstwa i ze światem zewnętrznym (przede wszystkim z jednostkami nadzornymi), dotyczące posiadanych i przydzielanych środków oraz sposobów ich użytkowania. Z uwagi zaś na różnorodną specyfikę poszczególnych gałęzi gospodarki statut mógłby — nakreślając ogólny, jednakowy dla wszystkich kierunek — wskazywać szereg alternatywnych rozwiązań, odpowiadających określonej specyfice. Warto byłoby przy tym od razu określać, jakie rozwiązanie najlepiej odpowiada przedsiębiorstwu o danym typie, co by znakomicie ułatwiło opracowanie statutów szczegółowych.

*

Taki statut stałby się sui generis konstytucją przedsiębiorstwa, a w rękach rady robotniczej i dyrektora przedsiębiorstwa mógłby być skutecznym instrumentem, pomagającym w racjonalnym kierowaniu przedsiębiorstwem.

STEFAN FRENKEL

*) Z dnia 26.10.1956 r. (Dz. U. R. P. nr 49, poz. 439).

*) Wspomniany dekret przewiduje szereg norm prawnych, które pozostają w sprzeczności z normami ustawnymi w projekcie statutu. Wprawdzie nowa ustawa stanowi o obowiązkach „lex posterior” i z tego powodu w zasadzie uchyla dawniejsze sprzeczne z nią przepisy, ale ze względu na niewyrażenie w tym tych sprzeczności wymagają one interpretacji, która z poszczególnych przypadków może być różna. Szczegółowa analiza tych sprzeczności przekracza ramy artykułu i wymaga odrębnej opracowania.

*) Tryb ten mógłby być np. następujący: statuty dla dziedzin gospodarki narodowej mogłaby nadawać Rada Ministrów; dla gałęzi przemysłu — właściwy minister; dla przedsiębiorstw — centralny zarząd lub inny organ, który by ewentualnie wszedł na jego miejsce (zrzeszenie wytwórców). Statuty przedsiębiorstwa, a może i nawet ramowe dla gałęzi przemysłu, musiałby być ułożone z zadością do rad robotniczych.

*) Z rozważań tych wynika, że przedsiębiorstwa spółdzielcze, gdyż powinny się one rządzić innymi zasadami, wynikającymi z samorządności spółdzielczej.

*) Zakres tej samodzielności nie jest w artykule analizowany, choć z projektu mógłby także pod tym względem wynikać szereg wątpliwości. Do sprawy tej można będzie powrócić na przyszłym numerze zasad ujęcia projektowanego statutu.

można się „na boczku dogadać” z poszczególnymi liniami. Handel zagraniczny — co prawda nie może poprosić — zaczął już różne udaje pertraktacje ze zgłaszającymi się obcymi armatorami. Przygotowywane są też materiały do rozmów z niektórymi konferencjami.

Ogólna sytuacja jest w tej chwili taka: nasi armatorzy muszą na niektórych liniach należeć do odpowiednich konferencji żeglugowych, gdyż to daje możliwość dodatkowych zarobków, a w jednym przypadku (m/s „Batory”) w ogóle opłacalność. Nasz handel zagraniczny musi na wielu relacjach, nie obudowanych w dostateczny sposób przez regularną linię polską, uznać istnienie konferencji i konsekwentnie — konieczność pertraktowania z nimi. Dyskusyjną jest tylko sprawa, czy nasz handel zagraniczny powinien być przez polskie linie traktowany z całą bezwzględnością postanowień konferencyjnych. Bo trzeba tu powiedzieć, że nasi arma-

torzy są najbardziej nieustępliwymi kontrahentami naszych central handlu zagranicznego lub ich spejtorów, a równocześnie są „liberalni” w stosunku do załadowców obcych. Zyski naszych przedsiębiorstw żeglugowych są mimo dekonstrukcji znaczne. Za 1957 rok 40 mln zł ponadplanowej akumulacji, 19 mln zł dolarów wpływów dewizowych netto; polska marynarka handlowa uzyskiwała wyższe wskaźniki zarobków dewizowych na jedną tonę nośności statku niż np. floty Norwegii albo NRD. Te dane pochodzą z noworocznego wywiadu Min. Darskiego. Trzeba jednak dodać, że chyba mało która flota pracuje w tak dobrych warunkach jak polska. Ciągłe jeszcze ma pierwszeństwo w wyborze ładunków tych najdroższych, za które handel zagraniczny płać wysokie stawki konferencyjne.

W obecnej sytuacji nadal jak najbardziej aktualne jest pytanie, czy gospodarka narodowa zyskuje wię-

cej przez znaczną, choć szluzie — bo przez przynależność do konferencji — podtrzymywaną rentowność floty, czy też zyskałaby więcej, gdyby eksporterzy polscy mogli dłużej obniżonymi stawkami frachtowymi skutecznie konkurować z zagranicznymi sprzedawcami. Odpowiedź na to pytanie nie jest łatwa, bo już sama ocena rentowności floty jest — co najmniej — skomplikowana. Na takie same, a może jeszcze większe trudności — napotyka handel zagraniczny. Nie więc dziwnego, że ostatnio wiceminister Ociożyński stwierdził: „Niewiele natomiast — poza reorganizacją Polfrachtu — dokonano na odcinku wdrażania nowych metod kooperacji między aparatem transportu morskiego a handlem zagranicznym. Należy jednak oczekiwać, że nadchodzący rok przyniesie realizację tego problemu”.

Nie ulega wątpliwości, że bodaj największą rolę w rozwiązywaniu tego problemu będzie odgrywał

stosunek do konferencji żeglugowych i do stosunek do nich tak naszych armatorów, jak i załadowców. Tak jak sprawy jeszcze dziś stoją, może się zdarzyć, że dwie gałęzie naszej gospodarki narodowej mogą się zagrać znaleźć w dwóch zwalczających się obozach, nie uzgodnionych przedtem takiego planu działania, który zapewniłby naszej gospodarce narodowej możliwie maksymalne korzyści. Zbyt daleko posunęta „samodzielność” przedsiębiorstw może w tym wypadku przynieść szkody gospodarce narodowej.

Mamy w roku dwa instrumenty oddziaływania na skartelizowaną żeglugę światową w sensie możliwości ukręcenia jej nadezły. Są to: ładunek i flota. Umiejętne wykorzystanie obu tych czynników pozwoliłoby niewątpliwie na osiągnięcie optymalnych wyników gospodarczych.

JAN HOŁOWIŃSKI
JERZY OLSZEWSKI

LISTY do REDAKCJI

Spór o lokalizację

W artykule pt. „Druć, liny i lokalizacja” w „Życiu Gospodarczym” nr 42 z dn. 20.X.1957 r. autor określił wnioski Komisji, powołanej dla zbadania warunków lokalizacji nowej fabryki lin i drutów, jako „salomonowy wyrok”. Jako członek wspomnianej komisji chciałbym sprostować pewne nieścisłości, które wkrały się do opublikowanego artykułu. Nieścisłości te, moim zdaniem, są wynikiem emocjonalnej atmosfery, jaka wytworzyła się dookoła sprawy lokalizacji projektowanego zakładu, w której wpływy dostał się również i autor cytowanego na wstępie artykułu.

Sprawa budowy fabryki lin i drutów w bieżącym pięcioleciu związana była z projektem budowy wałcowalni drutu (wałcówki) w Hucie im. Lenina. Zmiany w założeniach inwestycyjnych Huty im. Lenina i ograniczenia nakładów inwestycyjnych w bieżącym pięcioleciu spowodowały skrócenie do 1960 r. nakładów przewidzianych na budowę nowej fabryki.

Pierwotne założenia przewidywały budowę fabryki o zdolności produkcyjnej w granicach 100–110 tys. t. rocznie gotowych wyrobów, w tym około 20 tys. t. lin, 30 tys. t. drutów jakościowych i 50–60 tys. t. drutów ze stali zwykłej (niklowej). Założenia te uwzględniały zapotrzebowanie kraju na liny i druty na okres najbliższych kilku lat.

Komisja przystępując do pracy wybrała za założenia, że okres budowy i rozruchu nowej fabryki pokrywa się w zasadzie z okresem, w którym występować będzie niedobór lin i drutów w ilości zaprojektowanej dla nowej fabryki. Stąd wniosek, że z chwilą oddania fabryki do eksploatacji, nie będzie ona zdolna pokryć potrzeb, narastających bieżącego potrzeb kraju i w związku z tym należy przyjąć nowe założenia, uwzględniające potrzeby kraju co najmniej do 1970 r. Z założenia tych wynika, że niedobór drutów i lin (po uwzględnieniu rozbudowy i modernizacji istniejących zakładów) wyniesie w 1970 r. około 200 tys. t. w tym 50–60 tys. t. lin i 150 tys. t. drutów ze stali zwykłej.

Wobec tego, że najbardziej dotkliwy jest niedobór lin i drutów jakościowych, natomiast produkcję drutów ze stali zwykłej można będzie zwiększyć w istniejących zakładach w granicach rosnących potrzeb najbliższych kilku lat oraz że budowa wielkiego kombinatu o zdolności produkcyjnej około 200 tys. t. rocznie (bez względu na jego lokalizację) jest ekonomicznie nieoptymalna, Komisja doszła do następujących wniosków:

1) Zamłst pierwotnie przewidzianej, a następnie odrzuconej budowy nowej fabryki lin i drutów o docelowej produkcji około 100–110 tys. t. rocznie, należy przewidzieć budowę 2 odrębnych zakładów, wyspecjalizowanych:

— fabryki lin i drutów jakościowych o zdolności produkcyjnej 50–60 tys. t. rocznie;

— fabryki drutów ze stali zwykłej, o zdolności produkcyjnej około 150 tys. t. rocznie.

2) Z uwagi na wysoką opłacalność produkcji lin i drutów jakościowych i ich wysokie ceny na rynkach światowych, planowane przez nas w imporcie, należy przyspieszyć budowę nowej fabryki lin i drutów jakościowych ustalając termin na lata 1958–61.

3) Zapotrzebowanie i dostawy drutu ze stali zwykłej do 1965 r. należy pokryć przez zwiększenie mocy produkcyjnej istniejących zakładów, dzięki ich rozbudowie i modernizacji (głównie dzięki wymianie starego parku maszynowego na nowoczesne wysokowydajne maszyny). Natomiast w celu zwiększenia zdolności produkcyjnej i zaspokojenia potrzeb po 1965 r. — należy przewidzieć budowę nowej fabryki w latach 1962–65.

W zasadzie fabryka ta powinna produkować drut, służący jako półfabrykat do dalszego przerobu przez inne zakłady, na przykład przemysłu terenowego i spółdzielczego w poszczególnych rejonach całego kraju, głównie na użytek konsumentów rynkowych (śaiki ogrodzeniowe itp. wyroby niewygodne i kosztowne w transporcie).

4) Z uwagi na mniej korzystne od Kielec usytuowanie Jarosławia w stosun-

ku do bazy zaopatrzenia surowcowego i związane z tym wyższe koszty przewozu, należy lokalizację fabryki lin i drutów jakościowych o mniejszym tonażu przerobowym przewidzieć w Jarosławiu, natomiast lokalizację fabryki drutów ze stali zwykłej, której tonaż przerobowy będzie prawie 3-krotnie wyższy, przewidzieć w Kielcach.

Wbrew autorowi sugerującemu, że Komisja działała w atmosferze, która mogła wpłynąć na nieobiektywność oceny i na wyniki jej prac, muszę stwierdzić, że Komisja wzięła pod uwagę tylko elementy przemawiające za społecznym i ekonomicznym uzasadnieniem rozwiązania problemu.

Formułując swe wnioski, Komisja uwzględniła między innymi fakt, że Jarosław położony jest przemysłowo. Położona on natomiast znaczna ilość szkół ogólnokształcących i zawodowych oraz liczne zastępy młodzieży nie mającej zatrudnienia. Poważne kwoty, przeznaczane rocznie z funduszy interwencyjnych na roboty sezonowe nie rozwiązuje w Jarosławiu problemu zatrudnienia i stabilizacji warunków materialnych jego mieszkańców.

Główny aut wyssuwany przeciwko lokalizacji nowej fabryki w Jarosławiu, a dotyczący różnicy odległości Jarosławia i Kielec w stosunku do bazy zaopatrzenia surowcowego (na niekorzyść Jarosławia) traci na ciężar gatunkowym, o ile się zważy, że wynikała stąd różnica w kosztach transportu będzie znacznie niższa od dotychczasowych dotacji dla Jarosławia z funduszy interwencyjnych. Natomiast udział kosztów przewozu w ogólnej kalkulacji kosztów wytworzenia (przy założeniu, że fabryka w Jarosławiu będzie produkowała tylko 50–60 tys. t. lin i drutów jakościowych) będzie w Jarosławiu niższy niż w Kielcach (przy założeniu, że Kielce produkować będą drut ze stali zwykłej) z uwagi na większą pracochłonność i wartość lin i drutów jakościowych.

Oczywiście udział kosztów przewozu będzie w Jarosławiu kształtował się inaczej korzystnie, jeżeli przyjąłbyś założenie, że produkować on będzie również i mniej wartościowe druty ze stali zwykłej.

Trzeba przyznać, że koncepcja tego rodzaju posiadania aktywnych zwolenników (sympatyków Jarosławia), którzy ją nadal forsują, mimo że jest ona, moim zdaniem, technicznie i ekonomicznie nieuzasadniona.

Jeżeli chodzi o „stratę”, jaką poniesie fabryka lin i drutów jakościowych w Jarosławiu, to wydaje się, że jest ona pojęciem względnym. Jeżeli zważy się, że przed podjęciem uchwały przewidywano budowę nowej fabryki dopiero w okresie następnego planu pięcioletniego. Wniosek Komisji w sprawie budowy w Kielcach fabryki drutów ze stali zwykłej, w zasadzie pokrywa się z tym terminem. Natomiast fakt, że Rada Ministrów uznała argumenty i wnioski Komisji co do konieczności przyspieszenia terminu budowy fabryki lin i drutów jakościowych za słuszne, nie może chyba być dla działalności Komisji momentem obciążającym i powodem żalu niektórych sympatyków Kielec.

Słuszne jednak wydaje się stwierdzenie, że o ile wnioski Komisji zostały w zasadzie przez Radę Ministrów zaakceptowane, o tyle sama redakcja i przyjęcie do uchwały sformułowania dopuszczającego możliwość dalszej interpretacji. Dotyczy to zarówno zakresu (wielkości) jak i rodzaju (asortymentu) produkcji w Jarosławiu. Drugim mankamentem uchwały jest to, że nie wypowiada się ona co do lokalizacji następnej fabryki drutu ze stali zwykłej w Kielcach.

Obydwa te mankamenty są przyczyną nie wygaszających sporów między „zwolennikami” Kielec i Jarosławia i stwarzają możliwość wypaczeń w toku realizacji uchwały. Celem uchwalenia atmosfery wokół całej tej sprawy i uniknięcia wypaczeń, które mogą mieć ujemne następstwa dla gospodarki narodowej, wydaje się konieczne znówelizowanie wydanej już uchwały, która w ostatecznej redakcji powinna w sposób jasny i nie budzący wątpliwości określić stanowisko i decyzję Rady Ministrów.

LESZEK BORÓWKO — Warszawa

...pod czym całkowicie podpisuje się również

REDAKCJA

Sprawy portów

MICHAŁ STALSKI

W końcu grudnia ub. r. obradowała w Gdańsku konferencja informacyjno-robocza na temat planu perspektywnego portów. Rzecznicy tej konferencji rzucili kilka uwag, bo mimo wszystko temat to nader ważki, a jego rozwiązanie to nieomal sprawa naszej morskiej ekspansji gospodarczej.

Rzeczą powszechnie wiadomą jest, iż kraj cały pracuje usilnie nad ustawieniem wstępnych hipotez rozwoju gospodarczego na lata 1960–1975, na podstawie których to założonych ogólnych opracowywane będą plany szczegółowe naszej 15-letniej perspektywy gospodarczej. Główna Komisja Planu Perspektywnego powołała również i „morską” komisję planu perspektywnego rozwoju żeglugi morskiej, portów oraz zagospodarowania wybrzeża. Komisja ta pracuje, wyłoniła szereg podkomisji branżowych, m. in. również podkomisję portów. Podkomisja ta postawiła postulaty określające jak, za ile i w jakim tempie rozwijać się będą, lub raczej rozwijać się powinny, porty polskie w ciągu 15 lat.

A ta konferencja z Gdańska? To jednak zupełnie coś innego, mimo iż przedmiotem jej obrad były problemy zbliżone z problemami podkomisji portów planu perspektywnego.

Konferencja w Gdańsku stanowiła przedmiot naszego zainteresowania to właśnie posiedzenie komisji (ex titulo tak nie nazywanej, ale faktycznie do tych prac powołanej) przestrzennego zagospodarowania portów na lata 1960–80 albo dalej.

Przestrzennego — tak, bowiem w czasie debaty gdańskich głównie chodziło o tereny, o przestrzeń jeszcze wolną, decydowano kto, dla jakich celów ma ją zająć, zaważać, tak żeby zasady rozbudowy stało się zadość, ale żeby te wysiłki budownictwa podciągnąć do normy celowości i przydatności ekonomicznej, gospodarczej. Konferencja patronował Główny Komitet Urbanistyki i Architektury, wychodząc jednak z założenia, iż o sprawach w rejonie brzozy morskiego powinno decydować i rozwiązywać wiele problemów Ministerstwo Żeglugi i Gospodarki Wodnej.

Przedstawiciele rejonowych komisji planowania przestrzennego, biur projektowych budownictwa morskiego zadawali wiele pytań: jakie tereny rezerwuje dla portów, dla ich przestrzennego rozwoju i jaką treścią ekonomiczną tę rozbudowę chce wypełnić? Niecierpliwosć oczekiwaniami na odpowiedź uzasadniali w ten sposób — my, urbanisci, musimy zaplanować dzielnice mieszkaniowe, drogi komunikacyjne dla miasta i dla portów, oświetlenie, żłobki, szkoły itd. — zależnie od tego, w jak natężonym rytmie przeładunków port będzie pracować i jaką kategorię centrum życia będzie stanowił dla siebie i dla swojego najbliższego zaplecza — miasta.

Planowanie ekonomiczne — to przewidywanie woluminu przerobu jednostek danej sfery działalności go-

spodarczej, zabezpieczenie urządzeń i instytucji przedmiotowych warunkujących ten przerob i wórnę zobowiązanie do pełnego optymalnego wykorzystania tych urządzeń.

Morskie planowanie ekonomiczne to przewidywanie wielkości i struktury masy ładunkowej w przeładunkach portowych, czyli w eksporcie, imporcie i transycie oraz próba rozpoznania wydzielonej grupy tej masy ładunkowej, którą będziemy musieli, a raczej którą będziemy chcieli przewozić własnym tonażem. No i w konsekwencji zabezpieczenie odpowiedniego uzbrojenia dla portu i kwalifikowanego tonażu.

Znane jest stwierdzenie: masy ładunkowej naszych obrotów morskich z zagranicą nie da nam i dać nie będzie mógł resort handlu zagranicznego, a bez tych wytycznych do planu 15-letniego trudno jest resortowi żeglugi spełnić swą powinność w zakresie planowania ekonomicznego, a szczególnie w zakresie gwarancji pełnego i optymalnego wykorzystania wszelkich inwestycji poczynionych dla przeładunków nieznanych towarów. Pomiędzy wymaganiami obsługi portowej ładunków rudy i herbaty jest zasadnicza różnica, jak nie trudno się domyślać.

I w konsekwencji pomiędzy ilością i kwalifikacjami pracowników niezbędnych do przeładunku rudy i herbaty jest również duża różnica, co zasadniczo interesuje ze zrozumiałych względów urbanistów.

Tak zatem okazało się, że porty są jedynie zdolne zabezpieczyć sobie rezerwy terenowe dla wzrostu, dla potencjału i sprawności funkcjonalnej, która wyrazić się może w najróżnorodniejszej skali urządzeń inwestycyjnych: elewatorów, nabrzeży, dróg dowozowych, olejniarni, placów składowych itp. Tak, nasze porty to tabula rasa, na której wiele można zakreślić kształtów.

Padają pytania, na które odpowiedzieć nie można było. Dlaczego? Starałem się to wyłożyć powyżej, tak jak mógłby to zrobić resort żeglugi, do którego pytania te były adresowane. Ale nie padło pytanie niemniej zasadnicze, odpowiedź na które powinna być przydatna, a nawet konieczna w kompleksie całościowego ujęcia przekroju i typowości miasta portowego.

Główny Komitet Urbanistyki i Architektury nie zapytał (bo może nie miał kogo), jakie są przewidywania co do rozwoju przemysłu bezpośredniego zaplecza portu.

Jeżeli KUA uzależnił rozwój miast i kształt tego rozwoju od tempa rozbudowy portów i jego treści usługowej to odniósł swoje pytanie do funkcji pośredniej, to jest portu, funkcji ołbrzymiego zagadnienia, na ogół w Polsce nieznanego, jakim są korzyści ekonomiczne transportu morskiego. Port żyje, pracuje i rozbudowuje się dlatego, że stanowi etap końcowy lub początkowy transportu morskiego, a jego wielkość, tempo narastania jego wartości jako węzła komunikacyjnego zależą od

rozmachu usprawniania najtańszego transportu — żeglugi morskiej.

Transport jest zawsze na służbie wymiany handlowej, wymiany dobrami materialnymi. Maksimum produkcji dóbr materialnych to hasło naszej gospodarki specjalistycznej.

I tym chyba można wytłumaczyć zaobserwowane niedociągnięcia w stawianiu zagadnień dotyczących perspektyw rozwoju Instytucjonalnego portów i żeglugi, niedociągnięcia polegające na tym, że pomija się reasumpcję wniosków odnoszących się do wykorzystania transportu morskiego dla wszystkich gałęzi gospodarki narodowej, dla wszystkich dyscyplin planowania ekonomicznego. Bowiem na tym podsumowaniu określającym wymagania rozmiaru i jakości usług przewozowych drogą morską można budować z ekonomiczną odpowiedzialnością plany rozbudowy żeglugi, a w szczególności portów.

Możliwe, że zachowanie tej kolejności stawiania kwestii wyzwoliłoby Ministerstwo Żeglugi i Gospodarki Wodnej spod magicznej hipnozy cyfr obrotów handlu zamorskiego, których nie może otrzymać, możliwe że wszystkie morskie komisje planu perspektywnego mogłyby dojść do przybliżonych danych ciągów towarowych i naporu masy ładunkowej na porty i na tonaż floty handlowej w naszej dyspozycji — inną drogą, wedle innych reguł planowania ekonomicznego, aniżeli reguła, quasi zasada instrumentalizmu żeglugi wobec wymiany towarowej z zagranicą. Możliwe. Ale to co na pewno stwierdzić można to fakt, że uwytyczanie czynników taniości transportu morskiego może dla portu i jego najbliższego zaplecza stanowić prowokację rozwoju przemysłu przetworczego opartego o surowce importowane, przemysłu uszlachetniającego dla dalszego reeksportu, może wpłynąć na przesunięcia w lokalizacji ośrodków produkcji zasilających rynek krajowy jak i pulę eksportową, lokalizacji przybliżającej się do morza, do punktu węzłowego najtańszej wymiany towarowej z zagranicą.

Pełny obraz rozbudowy miast portowych i portów zarazem zależy w dużej mierze od stopnia rozwoju ośrodków przemysłowych na najbliższym zapleczu. Wszystkie te ośrodki powinny się skupiać w zasięgu dowozowych szlaków morskich. I port i jego miasto w pewnym stopniu zależą w swej dynamice rozwoju od zagęszczenia tych ośrodków przemysłowych na przymorzu i wybrzeżu.

To przymorze jest dzisiaj jeszcze pustą, białą plamą. Warto więc chyba w tym zakresie rozpocząć plany nie rozwoju — a zaczątku lokalnego przemysłu przybrzojskiego, nie tylko zaprojektowanego w skali potrzeb przemysłowych pomocniczych dla żeglugi, portów i budownictwa okrętowego, ale w skali optymalnego wykorzystania transportu morskiego dla potrzeb całej gospodarki i z korzyścią dla bilansu płatniczego całego kraju.

POLSKIE WYDAWNICTWA GOSPODARCZE

wydadzą w I kwartale 1958 roku

G. MYRDALA

„TEORIA EKONOMII

A KRAJE GOSPODARCZO NIEROZWINIĘTE”

str. ok. 173. Cena ok. 16,— zł

Gunnar Myrdal, były wieloletni sekretarz wykonawczy Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ, prof. Uniwersytetu w Sztokholmie i autor wielu dzieł ekonomicznych, znanych i cenionych na Zachodzie, kieruje swoje zainteresowania coraz szerzej ku ekonomicznej problematyce obszarów nierozwiniętych gospodarczo.

Wydawana obecnie praca zrodziła się z cyklu wykładów wygłoszonych na Uniwersytecie w Kairze w roku 1955.

Jest to pierwsze na naszym rynku książkowe poważne studium nad tendencjami rozwojowymi i przeobrażeniami ekonomicznymi krajów nierozwiniętych. Z każdej strony książki przebiega wyraźny, zdecydowany antykolonializm autora. Myrdal dochodzi w swej pracy do wniosku, że jedynie gospodarka planowa jest w stanie zapewnić regionom zacofanym rozwój i gospodarcze unicelniczenie się, a zatem prawdziwą polityczną samodzielnosć.

Książka zainteresuje ekonomistów, działaczy gospodarczych, publicystów, dziennikarzy, studentów wyższych uczelni oraz wszystkich interesujących się problematyką walki krajów zacofanych gospodarczo o równe prawa gospodarcze i polityczne.

Książki Polskich Wydawnictw Gospodarczych można nabywać w księgarniach „Domu Książki” jak również w Ośrodku Upowszechniania Wydawnictw PWG Warszawa, Poznańska 15, tel. 8-18-50.

WZNOWIENIE

BIBLIOTEKA RADY ROBOTNICZEJ

II wydanie

w przygotowaniu

W związku z dużym zainteresowaniem, jakie wzbudziło ukazanie się na rynku cyklu „Biblioteki Rady Robotniczej”, Polskie Wydawnictwa Gospodarcze przystępują do przygotowania II wydania poprawionego i uzupełnionego.

W najbliższych miesiącach ukaze się cały cykl broszur w nowym układzie, wraz z obszernym skowidem rzeczowym.

„Biblioteka” obejmuje następujące tematy:

- O ROLĘ, UPRAWNIENIACH I PRACY RADY ROBOTNICZEJ,
- ZASADY ORGANIZACJI PRZEDSIĘBIORSTWA PRZEMYSŁOWEGO,
- KOSZTY PRODUKCJI PRZEDSIĘBIORSTWA PRZEMYSŁOWEGO,
- CENY I RENTOWNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTWA PRZEMYSŁOWEGO,
- PŁACE W PRZEDSIĘBIORSTWIE PRZEMYSŁOWYM,
- GOSPODARKA ŚRODKAMI TRWAŁYMI I FINANSOWANIE INWESTYCJI,
- ROZDRACHUNEK GOSPODARCZY W PRZEDSIĘBIORSTWIE PRZEMYSŁOWYM,
- GOSPODARKA FINANSOWA W PRZEDSIĘBIORSTWIE PRZEMYSŁOWYM,

- ZAOPATRZENIE I GOSPODARKA MATERIAŁOWA W PRZEDSIĘBIORSTWIE PRZEMYSŁOWYM,
- ORGANIZACJA ZBYTU I ANALIZA RYNKU W PRZEDSIĘBIORSTWIE PRZEMYSŁOWYM,
- PLANOWANIE W PRZEDSIĘBIORSTWIE PRZEMYSŁOWYM,
- OCENA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ PRZEDSIĘBIORSTWA PRZEMYSŁOWEGO,
- JAK CZYTAĆ BILANS PRZEDSIĘBIORSTWA PRZEMYSŁOWEGO,
- ZAGADNIENIA POSTĘPU TECHNICZNEGO W PRZEDSIĘBIORSTWIE PRZEMYSŁOWYM,

„Biblioteka” będzie sprzedawana wyłącznie w kompletach. Łączna cena kompletu wyniesie 42,50 zł.

„Biblioteka” stanowi niejako wzorcowy podręcznik ekonomiki przedsiębiorstwa przemysłowego, ujęty w przystępnej formie. Do korzystania z broszur nie jest konieczne fachowe wykształcenie ekonomiczne.

Poza członkami rad robotniczych, „Biblioteka” przeznaczona jest dla działaczy społecznych, związkowych i partyjnych, jako materiał szkoleniowy i wade mecum w codziennej działalności.

Zamówienia należy składać na adres: Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa, ul. Poznańska 15.

WZNOWIENIE

KONKURS

Dyrekcja i Rada Robocznia Przedsiębiorstwa Państwowego
GORZÓWSKICH ZAKŁADÓW WŁÓKIEN SZTUCZNYCH
w Gorzowie Wlkp.

ogłasza konkurs na stanowisko

ZASTĘPCY DYREKTORA
DO SPRAW ADMINISTRACYJNO-HANDLOWYCH

Wymagane kwalifikacje: ukończone wyższe studia ekonomiczne lub prawo-ekonomiczne oraz co najmniej 5 lat praktyki w zawodzie ekonomicznym na stanowisku kierowniczym. Warunki płacy wg obowiązującego w przemyśle włókien sztucznych taryfikatora od 2.500 — 4.100 złotych miesięcznie. Mieszkanie zapewnione.

Podania wraz z życiorysem i odpisami odpowiednich dokumentów należy składać w terminie do dnia 10 lutego br. w Dziale Kadr Gorzowskich Zakładów Włókien Sztucznych w Gorzowie Wlkp. Al. F. Walczaka nr 25.

Organizatorzy konkursu zastrzegają sobie prawo wyboru kandydata

UWAGA

Czytelnicy Książek

POLSKICH WYDAWNICTW GOSPODARCZYCH
„KSIĘGARNIA DOMU KSIĄŻEK.”
Warszawa, Półna 31/37 tel. 88-535

- Prowadzi sprzedaż wydawnictw P.W.G.
 - Udziela informacji wydawniczych
 - Wysyła książki za załączeniem pocztowym
 - Zaopatrywana jest w nowości natychmiast po ich wydaniu.
- Cheść zapewnić sobie otrzymanie nowości P.W.G. I kwartału

Prześlij już zamówienie na nasz adres

Biorąc pod uwagę tematykę poruszaną na łamach „Życia Gospodarczego” a obejmującą aktualne i podstawowe problemy gospodarcze oraz szeroki krąg czytelników bezpośrednio nimi zainteresowanych

„Życie Gospodarcze” powinno być szeroko wykorzystywane dla ogłoszeń dotyczących:

przetargów na dostawy i usługi ● konkursów na objęcie kierowniczych stanowisk, zwłaszcza w pionie ekonomicznym ● produkcji i zbytu artykułów zrotażeniowych i rynkowych ● upływniania nadmiernych rezerwantów.

Cena ogłoszeń zł 10,50 za 1 cm²

Tytuł do sławy

DOKONCZENIE ZE STR. 1.

zycie aktywizacji swego terenu przez jego usamodzielnienie — nie jest, jak to chcieli niektórzy, tradycja sięgająca czasów Łokietka i Jagiellonów, choć i tradycja na pewno odegrała niepoślednią rolę. Przyczyną tą jest specyficzne skrzyżowanie biedy i bogactwa.

Bieda istnieje aktualnie i dobrze daje się we znaki ogromnej większości mieszkańców. Bogactwo istnieje obecnie tylko potencjalnie. I realna bieda i niewykorzystane bogactwo są duże, większe niż w innych, przeciętnych powiatach Polski. Warto tu przytoczyć kilka liczb.

Gęstość zaludnienia na terenie powiatu Nowy Sącz wynosi 91 c. b. na 1 km kw. Cyfra ta nie oddaje jednak faktycznego stanu rzeczy, gdyż tylko nieco ponad 1/3 terenu całego powiatu jest użytkowana rolniczo. Reszta to lasy i nieużytki. Na terenie powiatu istnieje tylko jeden większy zakład przemysłowy. Szacunkowo około 80 proc. całej ludności utrzymuje się z pracy na roli. Nie dziwnego więc, że przed wojną emigracja zarobkowa z tego terenu była jedną z największych w Polsce. Obecnie ilość gospodarstw poniżej 3 ha powierzchni jest procentowo również jedną z największych w Polsce (ponad 60 proc. wszystkich gospodarstw). Zwracam uwagę na słowo gospodarstwo — to nie są jak np. na Śląsku działki pracujących w przemyśle, lecz warsztaty pracy — podstawowe źródło utrzymania dla ich posiadaczy. Odpowiednio ilość gospodarstw powyżej 20 ha jest jedną z najmniejszych w Polsce — około 0,05 proc. (dane te dotyczą r. 1955). Dodac do tego trzeba jeszcze dwa fakty: ziemia podgórska należy do najmniej urodzajnych; na terenie powiatu brak jest przemysłu ciężkiego o wyższych „stawkach” uposażeń, co odbija się na placach, kształtujących się znacznie poniżej przeciętnej krajowej.

Sam niski poziom stopy życiowej, wynikający ze szczególnie niekorzystnych warunków, nie dysponowałby szczególnie tego powiatu do tworzenia eksperymentu. Istnieje jednak szczególny paradoks — powiat ten ma ogromne i niewykorzystane bogactwa. Bogactwa, będące o ironio, często źródłem dotychczasowej biedy. Ich podstawą są góry, niezwykle zasobne w najrozmaitsze wody lecznicze i mineralne. Dolina Popradu, to według opinii fachowców jedno z najbogatszych zagłębi balneologicznych w Europie. Jego wykorzystanie zaś jest znikome — praktycznie poza Krynicką i Zegiestów — żadne. Dodając do tego doskonałe warunki klimatyczne i krajobrazowe — można sobie wyobrazić co z takiego terenu zrobiliby np. Czesi. Tymczasem koło Muszyny można oglądać sprytnego gospodarza, który na małym potokużo zainstalował turbinę i elektryzował sobie chałupę, a wodą spływającą z łopatek koła czestuje nielicznymi turystami — jest to bowiem woda mineralna, niegorsza od „Krynicy”.

Usprawiedliwienie dla niewykorzystania bogactw doliny Popradu jest jedno — brak pieniędzy na inwestycje, na budowę hoteli, sanatoriów, lazienek, dróg itp. I rzeczywiście, państwo nie miało i w ciągu najbliższych kilku czy nawet kilkunastu lat mieć najprawdopodobniej nie będzie dostatecznych środków na takie nakłady inwestycyjne. Sądecy projekt liczy się z tym faktem i próbuje znaleźć inne rozwiązania, mobilizując wewnętrzne rezerwy powiatu. Chodzi tu o zmianę jednego przepisu — podniesienie dla budynków przeznaczonych na pensjonaty metrażu wyjętego spod kwatunku do 220 m kw. Pozwoli to na powstanie popularnego przedwojennego domu wczasowego. Chętnych do budowy takich domów jest w tej chwili kilkuset, a miejscowe zasoby materiałów budowlanych — praktycznie nieograniczone. W miarę gospodarczego umocnienia powiatu (w umocnieniu tym nie mała rolę odegra dodatkowych kilkanaście tysięcy „letników”) przyjdzie kolej na zagospodarowywanie źródeł, budowę lazienek, ulepszenie dróg itp.

Powyższy przykład pokazuje, jak wiele może zależeć od samodzielności władzy terenowej, jak ta sa-

modzielność może otworzyć tamy dla dotąd zamkniętej inicjatywy ludzkiej i — co trzeba dodać — ludzkich pieniędzy.

Przykładów takich można dać więcej. Warunki naturalne Sądecyego predysponują ten teren do rozwoju hodowli i sadownictwa. Rozwój ten jest jednak hamowany zarówno przez dotychczasową politykę kontraktacyjną (uprzywilejowanie nierogacizny), co powoduje zaorywanie tak pod uprawę ziemniaków i jęczmienia, jak i przez brak dostatecznej bazy przetwórczej. Inicjatywa powiatu w tym kierunku znalazła natychmiastowy oddźwięk u chłopów. Gromada Teodorze np. zaproponowała PRN utworzenie spółki dla budowy przetwórczo owocowej czerpującej ze swej strony pół miliona złotych. Podobne projekty powstają, jeśli chodzi o produkcję serów owczych (interes niezwykle intratny), specjalnych gatunków wędlin, eksportowej śliwownicy, popularnie zwanej przed wojną „pejsachówką” itp. Reaktywuje się bardzo przed wojną rozwinięte rzemiosło ludowe, a ilość zespołów produkcji materiałów budowlanych wzrasta w coraz szybszym tempie.

SLABE STRONY

O ekonomicznym znaczeniu sądeckich projektów można by jeszcze dużo pisać, wskazując na jego liczne zalety. Nie o to jednak chodzi. Ważniejsze wydaje mi się wskazywanie na pewne słabości eksperymentu, zasygnalizowanie pewnych niebezpieczeństw.

Największym zakładem przemysłowym w powiecie są Zakłady Naprawcze Taboru Kolejowego, zatrudniające parę tysięcy osób. Z pracą tych zakładów związane są bezpośrednio lub pośrednio losy co dziesiątego mieszkańca na tym terenie. Zakłady są jedynym większym skupiskiem robotników, grupującą prócz tego potężną, jak na powiatowe warunki, kadrę fachowców. Powinny więc być najbardziej dynamiczną siłą społeczną i polityczną, a jak wykazało doświadczenie ostatniego półtorarocza, siłą

taką być potrafią. Tymczasem ich udział w eksperymentem jest bardzo luźny.

Chodzi mi tutaj zarówno o udział pracowników zakładów w aktywizacji gospodarczej powiatu, jak i o korzyści, jakie pracownicy ci bezpośrednio z aktywizacji tej mogą wynieść. Wydaje się, że pominięcie możliwości zarówno społecznych, jak i produkcyjnych załogi ZNTK poważnie zubaża możliwości rozwojowe całego powiatu. Tym bardziej, że zakłady te przy specyficznym profilu produkcji (oddziały: mechaniczny, elektryczny, blacharski, stolarski, tapicerski itp.) mogłyby chociażby w ramach produkcji ubocznej bardzo poważnie pomóc w uruchamianiu rzemiosła i drobnej wytwórczości, a jednocześnie uzyskać dodatkowe wpływy do funduszu zakładowego. Dlatego też twórcy projektów aktywizacji powinni jak najszybciej „dogadać się” z radą robotniczą i dyrektorem zakładów chociażby tylko w sprawie produkcji ubocznej. Dalszą współpracę nawiązać będzie samo życie.

Ze sprawą tą łączy się drugi problem, ogólniejszy. Proces aktywizacji gospodarczej przyniesie, szczególnie w pierwszym okresie, szybkie i bezpośrednie korzyści ludziom bogatszym, zasobniejszym. Jest to chyba zjawisko nieuniknione, ale godząc się z nim, trzeba o tym problemie stać się pamięta. Chodzi tu o to, by aktywizacja podniosła dobrobyt całego powiatu, by szła ona w kierunku rozwoju nie tylko gospodarki drobnotowarowej, ale przede wszystkim w kierunku rozwoju gospodarki samorządowej, w kierunku tworzenia nowych więzi ekonomicznych między ludźmi i w ten sposób dawała nie tylko efekty gospodarcze, ale i przygotowywała doświadczenia społeczne. Problem ten jest niezwykle skomplikowany i nie sposób go choćby tylko skróciowo omówić w tym artykule. Chcę go jednak zasygnalizować, gdyż w miarę rozwoju procesu aktywizacji trzeba będzie stać i na bieżąco, różnie w różnych konkretnych wypadkach rozwiązywać konflikt interesów jednostkowych i społecznych. Wydaje mi się, że mo-

żliwości rozwiązywania takich konfliktów tkwią w samym założeniu eksperymentu, trzeba je tylko stale i umiejętnie przetwarzać w konkretne posunięcia ekonomiczne i organizacyjne. Bardzo poważnym instrumentem w rękach władzy powiatowej może się w tym wypadku stać Fundusz Aktywizacji Gospodarczej Powiatu, przewidziany w eksperymencie.

WŁADZA DO RZĄDZENIA

Projekt ustawy o radach narodowych przewiduje, że centralnym ogniwem władzy terenowej powinny stać się powiatowe rady narodowe. Propozycje Sądeczan są w gruncie rzeczy konkretyzacją tego postanowienia, dostosowaną do ich miejscowych warunków. Propozycje te są tym cenniejsze, że przewidują nie tylko posunięcia ogólnie, mające zapewnić taką pozycję PRN, ale i stwarzają możliwości takiego traktowania władzy powiatowej przez miejscową ludność. Możliwości te zawarte są nie w poszerzeniu administracyjnych prerogatyw rady, a w nowych więzach i współzależnościach ekonomicznych. Największe nawet rozszerzenie uprawnień administracyjnych nie spowoduje uznania władzy powiatowej za swoją, nie stworzy tego bliskiego i stałego kontaktu między radą a ludnością, który niezbędny jest dla władzy i uodowej. Ta nowa więź powstać może tylko na podłożu ekonomicznym. Musi to odbić się w sposób zasadniczy i na pracy nowej rady narodowej. Jej zależność od ludności nie będzie bowiem ograniczona się do oddawanych co cztery lata kartek wyborczych. Będzie to codzienna współzależność gospodarzy, którzy razem pracują w sposób konkretny a na codzień widoczny dla każdego mieszkańca na wspólnym gospodarstwie.

Stawia to przed PRN w Nowym Sączu wysokie wymagania. Musi to być ciało fachowe, sprawne organizacyjnie, pozbawione biurokracji. Praca rady oceniana będzie przez mieszkańców według konkretnych osiągnięć, kontrolowana codziennie, dopinguwana ich inicjatywą i nowymi, coraz wyższymi wymaganiami. Oczy władzy powiatowej będą musiały być zwrócone na mieszkańców, na ich życie i potrzeby, a nie jak to miało nieraz dotychczas miejsce, na władze wyższe, przydzielające dodatkowe dotacje i szczegółowe zarządzania. W ten sposób, przez usamodzielnienie ekonomiczne rada stanie się władzą do rządzenia, a nie jak często było w przeszłości do doradzania. I tylko taka władza może zostać uznana przez mieszkańców za swoją władzę.

*

Sądecka sława nie wynika z żadnych nadzwyczajnych osiągnięć, ani genialnych pomysłów. Źródło sławy leży chyba w tym, że sądecy działające pierwszy ujęli w prawo obywatelską, jakie zdobyły sobie u nas zdrowy rozsądek i pożyteczną inicjatywę. Uwierzyli i wyciągnęli z tego konkretne wnioski dla swego powiatu, które — mamy nadzieję — przybiorą w najbliższym czasie konkretną formę uchwały Rady Ministrów.

ANTONI WIATROWSKI

Wapnować czy nie wapnować

Problem wapnowania rud wypływał na tle trudności związanych z transportem rud importowanych. Trudności te odczuwało rokrocznie nasze hutnictwo w okresie zimowym. Obok braku wagonów występowały szczególnie ostro w okresie silnych mrozów trudności związane z wyładunkiem rud, spowodowane przyamarzaniem rudy do ścianek wagonów, a powodujące często kilkudziesięciogodzinne przetrzymywanie wagonów. W konsekwencji powoduje to dalsze, zmniejszanie się zdolności przewozowej PKP.

Od roku 1954, wykorzystując termiczne właściwości wapna, zaczęto stosować wapno palone jako środek zabezpieczający przed przyamarzaniem rudy do podłogi i ścian wagonów. Praktyka kilku lat wykazała jednak małą efektywność wapnowania, a z drugiej strony dużą kosztowność tej metody. Powodem małej stosunkowo efektywności wapnowania jest fakt nieodpowiedniego technicznego przygotowania procesu wapnowania. Brak jest wystarczającej ilości sprawnych technicznie odpowiednich urządzeń i sprzętu jak: koparki, kruszarki, dozowniki, zasobniki itp.

W pewnym stopniu na jakość wapnowania mają również wpływ nasze warunki klimatyczne (mrozy „przeplatane” ociepleniami, deszczem śniegiem). Przeciętnie rocznie w procesie wapnowania rud zużywa się około 10 500 ton wapna palonego o wartości około 2,5 mln zł. Nie należy przy tym zapominać, że nasza gospodarka narodowa wciąż odczuwa poważny brak wapna.

Wapnowanie pociąga za sobą koszty robocizny przy plantowaniu i dozowaniu wapna, robocizny przy remontach i naprawach urządzeń, koszty materiałowe, amortyzację, niemożność stwierdzenia, że w sezonie zimowym na jednym punkcie przeładunkowym w Żurawicy koszt wapnowania rudy (bez kosztów samego wapna) wyniósł około 930 tys. zł.

Donioślejszy natomiast jest fakt, że wapnowanie poważnie zmniejsza zdolność przewozową PKP. Wpływa na to przetrzymywanie wagonów pod czynnościami załadunkowymi na skutek skomplikowanych, pracochłonnych, a w zasadzie źle zorganizowanych czynności wapnowania, przetrzymywanie wagonów pod rozładunkiem na skutek przyamarzania rudy do wagonów, niszczenie wagonów na skutek używania środków wybuchowych.

W sumie można założyć, że koszty wapnowania wynoszą rocznie około 5 mln zł — nie licząc opłaconego postojowego w wysokości około 3 mln zł oraz strat, jakie ponosi gospodarka narodowa na skutek zmniejszenia się zdolności przewozowej kolei.

Ostra zima 1955/56 r. spowodowała trudności, które nasunęły szereg wątpliwości co do efektywności i celowości wapnowania. W okresie tym, z inicjatywą Ministerstwa Handlu Zagranicznym przy współudziale Ministerstwa Hutnictwa, Ministerstwa Kolei oraz przedstawicieli Katedry Metalurgii Politechniki Warszawskiej odbyło się szereg komisyjnych prób efektywności wapnowania, w wyniku których stwierdzono niewłaściwy przebieg procesów wapnowania oraz małą jego efektywność. Wytworzył się dwa poglądy będące stanowiskiem dwu grup: zwolenników i przeciwników wapnowania. Przeciwnicy wapnowania proponują skoncentrytować zarówno środki finansowe jak i wysiłki organizacyjne nie na zabezpieczeniu rudy przed zamrażaniem, ale na środki rozmarzające — wychodząc z założenia, iż w naszych warunkach atmosferycznych jest to bardziej opłacalne. Przyjmując tę zasadę należałoby przeznaczyć środki finansowe w wysokości kilkudziesięciu milionów złotych na budowę rozmarzalni w hutach i na składowiskach rudnych.

Obecnie hutnictwo dysponuje rozmarzalniami zabezpieczającymi rozładunek jedynie około 1/6 ogólnej dziennej ilości wagonów przychozących z rudą do hut. Ostatecznie istota problemu polega na udowodnieniu, iż w obecnych warunkach stosowane środki rozmarzające nie dają egzaminu; w związku z tym należałoby zwiększyć efektywność wapnowania przez zainwestowanie pewnych sum w urządzenia do wapnowania rud, ewentualnie zrezygnować z wapnowania, a środki finansowe przeznaczyć na dalsze inwestycje w rozmarzalniach. Ta druga decyzja uzależniona jest od udowodnienia, iż wapnowanie dokonywane w odpowiednich warunkach daje dobre wyniki oraz jest tańsze od stosowania środków rozmarzających.

Odpowiedź na to palące pytanie (kilkuletnie dyskusje nie nie przyniosły, a rudy jak zamarzały — w dalszym ciągu zamarzają) — może dać — wydaje się — jedynie placówka naukowa.

Możliwość korzystania z doświadczeń zagranicznych jest dość niska. Większość krajów o zbliżonych warunkach atmosferycznych ma możliwość nagromadzenia odpowiednich zapasów rud na zimę w okresie letnim i tym samym nie staje wobec problemu zamarzania rud. Z drugiej zaś strony kraje te nie mają tak krytycznej sytuacji jak my, jeśli idzie o zdolność przewozową kolejnictwa.

W świetle tych przeciwności i różnorodności opinii — trzeba u nas wreszcie zdecydować: wapnować czy nie wapnować?

JERZY BIELEJEJO

KILKA SŁÓW O „LESIE”

DANIEL KOBUS

Krakowskie Przedsiębiorstwo „Las” to swą szeroką siecią punktów w terenie województwa zajmując się zbiorami i skupem runa leśnego, faszyn, trawy tapicerskiej, mchu leśnego i cetyny oraz zajmując się częściowo pierwotnym przemysłem tego runa leśnego. Przedsiębiorstwo oprócz tego prowadzi hodowlę lisów, uprawę pieczarek, plantację wikliny, maliny i różę wysokowitaminową, zajmuje się hodowlą pszczoł, produkcją olejków eterycznych, produkcją artykułów drzewnych jak drabiny, styliska, urządzenia dla hodowli lisów, pszczoł itp. oraz prowadzi skup dziczyzny (kuropatwy, zające, dziki, sarny itp.).

Jak widzimy działalność przedsiębiorstwa jest wielostronna. Podstawowym celem istnienia przedsiębiorstwa „Las” jest zabezpieczenie zadań eksportowych i pokrywanie w pewnym stopniu potrzeb krajowych, w szczególności potrzeb zakładów przetwórczych.

Dobrze zorganizowana praca w terenie pozwoliła ludności wsi krakowskiej, przede wszystkim z okolic górskich i podgórskich uzyskać dodatkową część dochodu. Wystarczy nadmienić, że zbieraczom runa leśnego na terenie województwa krakowskiego przedsiębiorstwo LPN „Las” w 1956 r. wypłaciło około 15 mln złotych, a za trzy kwartały ubiegłego roku 22 750 tys. złotych. Niewątpliwie jest to poważna pozycja finansowa w dochodach wsi krakowskiej.

Mimo tych poważnych osiągnięć krakowskie przedsiębiorstwo LPN „Las” nie wykorzystuje wszystkich możliwości ekonomicznych i produkcyjnych w walce o wzrost akumulacji, o przysporzenie dewiz naszemu państwu. Aby te możliwości wykorzystać kompetentnie czynnik w Warszawie powinny bardziej operatywnie pracować i mieć lepszą ocenę charakteru po-

pytu za granicą na nasze runo leśne i jego przetwory. Na przykład krakowskie przedsiębiorstwo LPN „Las” nie wyeksportowało między innymi suszu czarnej jagody na sumę 100 — 150 tys. dolarów, gdyż nie znano popytu zagranicy.

Następnym zagadnieniem jest sprawa cen za grzyby. Dotychczasowa cena 1 kg grzybów suszonych eksportowych wynosi 350 złotych. Przy wyższej cenie jeden tylko region Rabka mógłby pozyskać nie 800 a 2 000 kg grzybów, których cena w USA wynosi około 35 dolarów za 1 kg. Ze względu na taką sytuację w cenach, grzyby te skupują osoby prywatne, które po zapłaceniu 400 złotych od 1 kg. a wysyłają je zagranicę. Na przykład w październiku ub. r. wysłano z Krakowa 170 kg grzybów suszonych. Interes ten opłaca się bardzo, niezależnie od kursu dolara oficjalnego czy też nieoficjalnego.

Należy koniecznie przystąpić do uregulowania (nie de jure, a de facto), zagadnienia kompetencji pozyskiwania runa leśnego i uzdrowienia form konkurencji między skupującymi przedsiębiorstwami. Na terenie województwa krakowskiego jest aż 6 pretendentów do skupu runa leśnego: Przedsiębiorstwo „Las”, PZGS, Zakłady Przetwórstwa Owocowego, Kółka Rolnicze, Spółdzielczość Ogrodnicza i prywatna inicjatywa.

Skutki zeszłorocznej konkurencji były dość opłakane. Obok siebie znajdowały się zwykłe dwie-trzy konkurujące z sobą placówki skupu, podbijające nawzajem ceny itp. Tymczasem jedna z nich nie miały zbyt dużo pracy. Poważnie ucierpiała jakość i czystość zbieranych owoców — atrybut eksportu. Zbieracze nie byli zainteresowani jakością pozyskiwanego runa leśnego, gdyż jeśli nie kupił „Las” to kupił PZGS itp. Często nawet zbieracze fałszowali pozyskane plody

chcąc zwiększyć w ten sposób ich ilość. Powyższa sytuacja stwarza możliwości nadużyć ze strony punktów skupu. Z drugiej strony wygórowane ceny na jeden z plodów runa leśnego, o który toczyło się ciężkie boje, stwarzało „nieopłacalność” dla zbieraczy w pozyskiwaniu innych plodów.

Taka konkurencja ograniczała możliwości pozyskania wszystkich rodzajów runa leśnego. Niektóre PZGS tak były zaabsorbowane konkurencją, że często dokonywały skupu dla skupu, zapominając o zabezpieczeniu sobie zbytu na skupieniu surowiec, narażając się tym samym na straty w wyniku szybkiego psucia się skupionego surowca. Punkty skupu PZGS były w zasadzie otwierane w tych samych miejscowościach, gdzie były punkty eksportowe oraz suszarnie przedsiębiorstwa LPN „Las”.

Aby pozyskać sobie zbieraczy, niektóre PZGS uciekały się nawet do takich środków jak odmiawianie w sklepach GS sprzedaży chleba i innych artykułów spożywczych tym zbieraczom, którzy dostarczali pożytki surowiec do punktów skupu LPN „Las”, a nie do punktów PZGS. Takie wypadki miały miejsce np. w sklepie GS Lubomierz oraz GS Pólczechkach.

Niemniej ciekawie przedstawia się sytuacja w dziedzinie działalności gospodarczej wikliniarstwa i zielarstwa. Na terenie krakowskiego województwa istnieją Krakowskie Zakłady Wikliniarskie i Krakowskie Zakłady Zielarskie. Jednocześnie działalnością tą zajmują się także przedsiębiorstwa LPN „Las”.

Wydaje się, że lepiej byłoby ująć tę działalność w jednolitym pionie i zlikwidować sztuczny podział pracy. Pozwoliłoby to na pełniejszy

wykorzystanie zatrudnionego personelu i zlikwidowanie deficytowości na odcinku wikliniarstwa i zielarstwa.

Zwiększenie rentowności przedsiębiorstwa LPN „Las” z jednej strony i zlikwidowanie określonego typu sezonowości z drugiej strony można osiągnąć tylko przez wzrost masy towarowej, przez wprowadzenie i rozwinięcie nowych gałęzi produkcji, przez pierwotny przerób i zabezpieczenie od szybkiego psucia się pozyskanego runa leśnego. Chociażby w celach eksperymentalnych należałoby wprowadzić konserwowanie niektórych plodów w słoikach, czy pakowanie ich w torebki itp.

Poważne dochody Krakowskie Przedsiębiorstwo LPN „Las” może uzyskać poprzez wzmocnienie swej operatywności, między innymi przez lepsze przygotowanie się do kampanii sezonowej i przez powiększenie swej bazy transportowej. Wiadomo, że nieraz każda godzina opóźnienia w przewiezieniu surowca z powodu braku czy też niesprawności transportu naraża przedsiębiorstwo na poważne straty, gdyż np. jagody, grzyby itp. ulegają przedkmienu psuciu się. Z drugiej strony wzmocnienie operatywności przedsiębiorstwa w obecnych warunkach wiąże się już z zagadnieniem decentralizacji. Przedsiębiorstwo krakowskie jest tak poważnie rozbudowane, że kierowanie nim staje się uciążliwe i trudne. Biorąc zaś pod uwagę, że rejonowe placówki zdają egzamin w swej działalności, co widzimy z zestawienia na stronie 2, słuszne byłoby pójść na ich usamodzielnienie.

Przedsiębiorstwo LPN „Las” ma do czynienia z indywidualnymi zbieraczami runa leśnego, nie zorganizowanymi. Może ono więc w dowolny sposób określać ceny na

poszczególne plody. W pogoni za wysoką marżą przedsiębiorstwo LPN „Las” może ustalić zbyt niską cenę na określony artykuł, niższą nawet od kosztów własnych robocizny zbieracza. Cena taka nie zabezpieczy pozyskania maksimum zysku z runa leśnego. Zarówno pierwsza, jak i druga okoliczność jest nieekonomiczna. Przy tym wszystkim istnieje możliwość wszelkiego rodzaju nadużyć i spekulacji. Np. prowadzący skup i odstawę, może określić ilość surowca odstawić takiemu odbiorcy, który zabezpieczy mu „dobry zarobek”.

W związku z powyższymi nasuwają się następujące wnioski:

Należy zrewidować dotychczasowy system opłaty punktowych i bazowych. Ci pierwsi są zbyt mało zainteresowani w skupie ze względu na niskie stawki zarobkowe, zaś niektórzy bazowi, w ciągu trzech-czterech miesięcy potrafią zarobić po 30—60 tys. złotych, oczywiście legalnie.

Należy przystąpić do zorganizowania indywidualnych zbieraczy w pewne grupy, zespoły itp.

Należy stworzyć określony udział zbieraczy runa leśnego w zyskach. Ponadto wydaje się, że należy powrócić do systemu premiowania zbieraczy. Na koniec, należy przeanalizować zagadnienie bezpośrednich kontaktów krakowskiego przedsiębiorstwa LPN „Las” z zagranicą.

Wszystkie wyżej wymienione uwagi poczynione zostały w oparciu o pracę krakowskiego, jednego z lepszych pracujących, przedsiębiorstwa LPN „Las”. W poważnej mierze dotyczą one jednak wszystkich przedsiębiorstw LPN „Las” w całym kraju, zwłaszcza, że szereg przedsiębiorstw tego typu pracowało i pracuje jeszcze bardzo słabo.

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

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Andrzej Brzeski, Henryk Flakierski, Stefan Frenkel, Jan Głódzki (red. nac.), Tadeusz Jaworski, Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczański, Zbigniew Mikolajczyk, Juliusz Mikolajski (sekr. red.), Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajostka, Roman Peretiatkowicz, Grzegorz Piskarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Sukienicki (za red. nac.), Jan Werner, Janusz G. Zieliński.

WARUNKI PRENUMERATY: rocznie 104 zł, półrocznie 52 zł, kwartalnie 26 zł. Cena 1 egz. 1 zł. Zamówienia i przedpłaty na prenumeratę przyjmują urzędy pocztowe i listonosze, instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miejscowościach, w których są Oddziały i Delegatury „Ruchu”. Zamówienia na prenumeratę należy składać do dnia 10 m-cia poprzedzającego okres prenumeraty. Niezamówionych rękopisów redakcja nie zwraca.

WYDAWCA: „Polskie Wydawnictwa Gospodarcze” Przedsiębiorstwo Państwowe, Skład i druk RSW „PRASA”, ul. Marszałkowska 3/5, Zam. 99, A-18