

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XIII WARSZAWA - 16 LUTEGO 1958 R. CENA 2 ZŁ Nr 7/335

WSTĘP do DYSKUSJI

JAN GLÓWCZYK

Wstęp do dyskusji? Teraz? Po ponad rocznej działalności rad? Po usankcjonowaniu rad robotniczych jako jednego z najistotniejszych elementów polskiej drogi do socjalizmu? Ruch rad jest przecież taktem, który musi być uważany za jeden z najważniejszych. Czy nie lepiej analizować, bilansować, podsumowywać? To prawda, że rzeczowa, nietendencjonalna w żadną stronę ocena dotychczasowej działalności rad robotniczych jest niezbędna. Nie zastąpią jej zdawkowe pochwały, rzucane przy okazji różnego typu uroczystości. Ale równoległe z dokonywaniem tej permanentnej oceny biegnącej pracy rad musimy nieśpiesznie wracać do punktu wyjścia, do dyskusji, która towarzyszyła narodzinom rad robotniczych. Napisaliśmy — nieśpiesznie — polewając abstrakcyjnie rzecz biorąc, lepiej byłoby skoncentrować się wyłącznie na dopracowywaniu szczegółów, niż wracać do spraw zasadniczych. Cóż jednak zrobić, skoro znów zaczynają się toczyć gorące spory o przydatność rad robotniczych dla rozwoju gospodarki socjalistycznej w Polsce oraz o płaszczyznę tej przydatności, a więc o koncepcję rad robotniczych. Często zresztą spór o to, czym ma być rada robotnicza sprowadza się do problemu rzeczywistej przydatności tej nowej formy, do sporu (niechętnie to przyjmują dyskutanci) o jej istnienie. Słusznie bowiem pisze R. Koniczek w „Polityce”, że (niestety!) podział na zwolenników i przeciwników rad robotniczych nadal istnieje, że różnica w stosunku do dyskusji sprzed roku polega na uzbrojeniu się obu stron w nowe argumenty. Różnimy się tylko tym, że istniejącego stanu nie nazwalibyśmy zawieszeniem broni.

TURKUĆ-PODJADEK DZIAŁA

Znamy wszyscy tego małego, skromnego szkodnika ogrodowego. Nazywa się turkuć-podjadek i najczęściej atakuje młode drzewka, podgryzając im korzonki. Pracuje bez hałasu, ale skutecznie, tak zwanym „systemem bezszmerowym”. Nie widać go, ale drzewko może uschnąć, jeśli w porę turkucia nie przeproszą czujny ogrodnik. Cóż to za zawieszanie broni, jeżeli rady w szeregu zakładów często pozabawione pomocy (której im pomagają?) podgryzane są „systemem bezszmerowym” przez małe i większe szkodniki? Nie, nikt oczywiście nie występuje przeciw radom. W naszej psychice zakorzeniło się zbyt wielkie poszanowanie ustaw i uchwał. Białe niedźwiedzie przestały rzygać od czasu, kiedy je zgrzmiał wicepremier Jaroszewicz. Ale skromny szkodnik turkuć-podjadek pracuje bez hałasu. Dla niepoznaki przybiera często szatki ogrodnika i można by sądzić, podlewając drzewka. Żeby przypadkiem nie zaczęły schnąć. Można go spotkać w zakładzie, w centralnym zarządzie, nawet w ministerstwie. Bywa także i występuje na naradach w sprawie rad robotniczych. Zastrzega, że mówi we własnym tylko imieniu, że dyskusyjnie, lub że tylko powtarza to, co mówią inni.

Demonstrujemy anonimowo próbę takiego wystąpienia: „Przed wszystkim na samym wstępie chciałem zaznaczyć, że podobnie jak wszyscy referenci wyrażam w tej chwili swój osobisty, zupełnie pogląd, że nie reprezentuję poglądu Ministerstwa...”, gdyż zresztą sprzeczowanych poglądów na te zagadnienia właściwie nie ma. Te sprawy w dalszym ciągu są dyskutowane, wymiana poglądów w Polsce istnieje i do uogólnień właściwie jeszcze nie doszło...”

„Słyszysz się bardzo często opinie, że właściwie gdyby tej rady robotniczej nie było w przedsiębiorstwie, to byłoby tak samo, jak wtedy kiedy ona jest. Mówi się, że osiągnięte wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw, lepsze niż w okresie ubiegłego roku, są zasługą rady robotniczej. Często tak jest, tylko nikt mierzyc nie potrafi, w jakim stopniu jest to zasługa rady robotniczej, a w jakim stopniu czynników zewnętrznych, często zewnętrznych, niezależnie od tego, w jakim okresie przedsiębiorstwo pracuje...”

„Zarzucało mi w dyskusji, że twierdziłem, iż wszystko jedno jest, czy rady robotnicze istnieją lub nie. Wyraziłem się nieco inaczej, pragnę myśl moją jeszcze raz naświetlić. Powiedziałem, iż dają się słyszeć takie głosy...”

„Towarzysze... powiedział, iż widzi wkład pracy rad robotniczych w tym, że od lat po raz pierwszy wypracowano fundusz akumulacyjny, wysoko przekroczone plany itd. Ale przecież nie ma jakiegos miernika, który pozwoliłby określić stopień tego wkładu rad robotniczych... Przecież i w poprzednich trudnych latach obserwowaliśmy znaczne osiągnięcia, a wyniki były w każdym roku lepsze, niż w poprzednim...”

Całść tego rozumowania sprowadza się do następujących tez: 1) teoretycznie rady są przydatne, ale w praktyce nie, bo przez wiele lat nie będzie warunków dla ich rozwoju; 2) jeżeli nawet te warunki w części istnieją, to robotnicy

nie są w stanie ich wykorzystać (niski poziom); 3) lepsze wyniki produkcyjne zależne są przede wszystkim od sprawnej działalności władz nadrzędnych (któż zmierzy stopień wkładu rad).

NOWA INTERPRETACJA — STARE FORMY

Takie rozumowanie nie jest bynajmniej odosobnione. Przeciwnicy rad robotniczych dyskutują teraz na niekorzystny dla nadmiernej nadziei, jakie wiano już z pierwszym, embrionalnym okresem ich działalności. Obiecywano sobie po radach Bóg wie co — powiadają — a tymczasem patrzcie, co się dzieje: wydajność pracy nie rośnie, absencja wzrasta, wypłaty z funduszu zakładowego dezorganizują sytuację na rynku do tego stopnia, że z trudem można opanować zjawiska o charakterze inflacyjnym. Chcielibyście rad, to je macie! Rozumowanie takie jest zapewne naiwne. Nie należy go jednak lekceważyć. Taka naiwność jest chwytliwa, a więc dla rad niebezpieczna.

Wokół niektórych rad stwarza się drogą długotrwałych zabiegów atmosferę niechęci. Obciąża się je odpowiedzialnością za błędy administracji, niemal za każde potknięcie. Symptomatyczne są, chociaż nie do końca nieelastyczne, wypadki rozwiązywania rad nie przez załogę, ale przez różnego rodzaju instancje. Fakty takie są wstydiwymi przeświadczeniami. Nikt ich nie analizuje, chociaż właśnie te skrajne przypadki najostrejsze podkreślają rzeczywiste słabe punkty działalności rad oraz demaskują sposoby ich atakowania. Nie ulega wątpliwości, że są wypadki uzasadniające konieczność rozwiązania rady. Czy obojętna jest wówczas forma tego rozwiązania?

W jednym z warszawskich przedsiębiorstw przedziwny rady robotniczej, a w konsekwencji radę w całości rozwiązała egzekutywa POP upoważniona przez Komitet Dzielnicowy. Czy nie można było uzasadnić potrzeby likwidacji rady na zebraniu załogi?

W tym konkretnym wypadku wątpliwości budzi zresztą jeden punkt uchwały uzasadniającej rozwiązanie rady: „Cytujemy:

„Jednym z przejawów w dążeniu do uzyskania taniej popularności wśród pracowników było wytworzenie przekonania wśród załogi, że tylko dzięki działalności rady robotniczej uzyskano fundusz zakładowy i wypłacono załóżce. Tymczasem tworzenie funduszu zakładowego i wypłaty dla załogi uzyskało przedsiębiorstwo na mocy rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 8.2.1957...” (podkreślenie moje — J. G.).

Nie jestem pewien, czy Rada Ministrów zgodzi się na taką interpretację rozporządzenia z 8.2.1957 r. Rad nie należy oczywiście stawiać na nietykalnym piedestale. Taka metoda „pomocy” jest również szkodliwa, jak administracyjne metody rozwiązywania konfliktów między tzw. czworobokiem, o którym z przesadą mówiono chyba na jednej z ostatnich narad, iż jest figurą geometryczną o kątach absolutnie zgodnych.

Wszystkie te przykłady świadczą, że ze względu na konsekwencje „stanu zawieszania broni” należy wrócić do dyskusji o celowości i aktualnej potrzebie dalszego rozwoju rad robotniczych.

Aby odpowiedzieć na tak zasadnicze wątpliwości, warto chyba przypomnieć doświadczenia i słuszne oceny ubiegłego okresu, o których niestety szybko niektórzy zapominają.

TROCHĘ TEORII...

Wielką dyskusją, jaka toczy się od XX Zjazdu KPZR w mieście narodowym ruchu robotniczym stała się postać dziennej jeden z podstawowych problemów dalszego rozwoju socjalizmu — sprawę zwiększenia wpływu mas pracujących na kierowanie procesem produkcji, czyli rozwoju demokracji robotniczej. W praktyce mamy do czynienia z dwoma konsekwentnymi koncepcjami rozwiązania tego problemu. Jedna, to zwiększenie wpływu mas pracujących na kierowanie procesem produkcji w sposób pośredni w drodze rozszerzenia kompetencji i uprawnień związków zawodowych, druga, to bezpośrednie zarządzanie produkcją przez wytwórców (samorząd robotniczy).

Rozwiązania te można umownie określić jako koncepcję demokracji robotniczej pośredniej i bezpośredniej. Istotą bezpośredniej demokracji robotniczej jest pełne połączenie w robotniku funkcji produkcyjnych z funkcjami zarządzania, kierowania produkcją. W tej koncepcji rady robotnicze bezpośred-

DOKONCZENIE NA STR. 6

KLUCZ do SKARBKA

TADEUSZ JAWORSKI

Bezpośrednie zetknięcie się z załogami wielu naszych wielkich przedsiębiorstw napawa optymizmem. Ludzie potrafią wydobyć z siebie niemały zasób entuzjazmu i lokalnego patriotyzmu, gdy chodzi o sprawę ich zakładu. Co raz częściej potrafią liczyć i kalkulować, myśleć po gospodarstwu, a więc nie tylko kategorią dnia dzisiejszego, lecz również wybiegać naprzód; starają się przewidzieć, jak będzie się układała sytuacja zakładów w perspektywie lat.

Mogłoby się wydawać, że przy takim nastawieniu załóg szybko powinny zniknąć z naszego życia gospodarczego owe najbardziej uporczywe niedomagania — niska wydajność, zła jakość produkcji, a zwłaszcza niedostateczna dyscyplina pracy, która w efekcie bywa zazwyczaj źródłem wszelkich innych niedomagań.

Czemuż tedy tak się dzieje, że w tych decydujących dziedzinach załogi zawodzą, nie potrafią jeszcze być gospodarzem w całym tego słowa znaczeniu? Co sprawia, że wybuchy patriotyzmu zakładowego, przeradzającego się czasem w partykularny egoizm, są sporadyczne i efemeryczne? Zapalają się jak meteory i jak meteory gasną, pogrążając załogę na długo w zobojętnieniu i odrętwieniu.

Niejednokrotnie — niestety, zbyt często jeszcze — fakty wskazują, iż walna to zasługa owego drugiego, ważniejszego zazwyczaj, gospodarza, jakim jest władza zwierzchnia.

W przeszłości centralne zarządy, czy władze resortowe, miały się zawsze za wyrocznię w stosunkach z podległymi jednostkami. Nic dziwnego — centralistyczny system zarządzania dał im, niczym deliktnym kapłanom, klucz do skarba i proreka atrybuty. Dziś, choć sytuacja zmienia się pod wieloma względami, nie raz pokutują jeszcze stare nawyki. Zbyt często reprezentanci władz centralnych, ulegając swojemu megalomani, wmawiają sobie, że ich oczywista przewaga nad ludźmi z zakładów płynie nie z uprzywilejowanych pozycji centralistycznych, biurokratycznych, lecz wynika z osobistej genialności.

Powstaje przykra, asocjalistyczna sytuacja, w której podwładne załogi wraz z całym personelem kierowniczym zakładów traktuje się z góry, odmawia się im rozsądku, fachowości i jakichkolwiek szerszych możliwości.

wości myślenia o sprawach dotyczących danego przemysłu.

Narastają wówczas poważne konflikty. Ludzie całymi grupami i załogami staczą się zaciekle boje z innymi grupami, odmawiając sobie wzajemnie kwalifikacji zawodowych i moralnych, pomawiają się o najmniej pochlebne zainteresowania, intencje i powątpiewania. W takich sytuacjach załogi śmiało występują

strych form chyba tylko dlatego, że nie jest to możliwe w systemie zarządzania, jaki ciągle się jeszcze utrzymuje. Ale konflikt ten ma swoje głębokie oddziaływanie na załogę jasielskiego zakładu.

Chodzi o sprawy bynajmniej nie blade, o to mianowicie, czy rafineria w Jasle ma być zgodnie z pierwotnymi założeniami planowymi, rozbudowywana, czy też kredyty

między rafineriami i zamknięcie całego cyklu produkcyjnego w jednym zakładzie.

Argumenty załogi są logiczne i — jak się wydaje — przekonujące. Stwierdza ona, iż względy ekonomiczne przemawiają za kontynuowaniem prac inwestycyjnych. Przede wszystkim chodzi o to, by nie marnować już zainwestowanych środków, których wysokość sięga za same lata 1956-57 — 55 mln zł. Groźba taka istnieje w wypadku przerwania robót.

Drugi nie mniej ważny wzgląd — to ekonomiczne uzasadnienie podniesienia efektywności Jasiela przez wprowadzenie pełnej finalizacji produkcji. Warto tu wspomnieć, że przerzuty materiałowe między rafineriami obejmują blisko 7 proc. ogólnej produkcji i pociągają za sobą wydatkowanie kilkudziesięciu milionów złotych rocznie, nie mówiąc już o przedłużeniu rotacji cyklu.

Dalsza korzyść, jaką widzi załoga w rozbudowie — to stosunkowo szybkie zwiększenie mocy produkcyjnej rafinerii, a tym samym całego przemysłu rafineryjnego.

I wreszcie względy pozazakładowe. Rafineria pracuje w rejonie stosunkowo najmniej w Polsce uprzemysłowionym, o dużych nadwyżkach siły roboczej. Każda rozbudowa przemysłu w tym rejonie będzie przyczyniała się do aktywizacji tych obszarów, do zmniejszania ich zaleźności.

Kontrargumenty są raczej nikłe i fragmentaryczne, a tym samym nie mogą skutecznie przekonywać. Być może, istnieje jakieś ważne przyczynę nakazującą skreślenie rozbudowy Jasiela z planów inwestycyjnych. Nikt jednak o nich wprost nie mówi, załoga.

W taki właśnie luźny sposób wysuwa się argument, że obecnie trzeba wszystkie wysiłki skierować na budowę nowej, szóstej rafinerii o zdolności 2-3 mln ton. Rafineria ta w najlepszym razie może dać pierwszą produkcję w 1964 lub 1965 r., a prace przy niej na dobrą sprawę nie prędko będzie można podjąć. W chwili bowiem obecnej nie ma jeszcze nawet zgody co do słuszności proponowanego lokalizacji i wielu innych zagadnień związanych z podjęciem budowy.

Innym argumentem jest stwierdzenie, że ważniejsze i ekonomicznie słuszniejsze, a więc pilniejsze,

dokoncz. 6
NA STRONIE

WIECEJ TRZEŻWOŚCI w walce z ALKOHOLIZMEM

ANDRZEJ BORS

Lekarze, Związki Zawodowe, Sejm, Rząd i całe społeczeństwo biją na alarm. Wszystkich niepokoi poważny wzrost spożycia alkoholu, który miał miejsce w ubiegłym roku. Podczas gdy spożycie spirytusu i wódek (w przeliczeniu na spirytus 100%) wzrosło w latach 1950-56 o 15% to tylko w roku 1957 wzrost wyniósł aż 23%. Daje to łączne roczne roczne alkohol na głowę ludności (po uwzględnieniu napojów niskoprocentowych) w wysokości 3,63 litra (w przeliczeniu na spirytus 100%) podczas gdy za lata 1928 — 1936 średnie spożycie roczne wyniosło 1,3 litra.

Wzrastające więc spożycie alkoholu stało się u nas poważnym problemem społecznym. Tymczasem znacznie wyższe spożycie napojów alkoholowych we Francji (ponad 22 litry 100% spirytusu na głowę ludności), Niemczech czy np. Austrii (4,3 litra 100% spirytusu na głowę ludności) nie wywołuje tak poważnych skutków społecznych. Zastanawiamy się więc, jakie czynniki ekonomiczne czy fizjologiczne leżą u podłoża rosnącego spożycia alkoholu i jego szkodliwości?

WZGLĘDNY SPADEK OBROTÓW

Jak wykazuje doświadczenie w określonym układzie stosunków społecznych i warunków ekonomicznych ludność przeznaczająca na zakup napojów wydatki dochodów. Z chwilą więc gdy wzrastają dochody ludności, wzrastają zazwyczaj i wydatki na zakup napojów spirytusowych.

Odbija się to przez wzrost ich

spożycia lub odpowiednie podwyższenie cen. Tak żeby wydatki na alkohol utrzymały się na mniej więcej na tym samym poziomie w stosunku do całości wydatków społeczeństwa.

Tymczasem u nas poczynając od 1952 r. obserwujemy się systematyczny spadek udziału obrotów wyrobami spirytusowymi w ogólnych obrotach handlu i żywności zbiorowego. Obrazuje to następujące zestawienie:

1950 r. —	9,2%
1951 r. —	10,2%
1952 r. —	11,1%
1953 r. —	9,5%
1954 r. —	9,5%
1955 r. —	9,0%
1956 r. —	7,9%
1957 r. —	8,5%

Zaznaczyć należy, że ten względny spadek obrotów napojami spirytusowymi (w stosunku do całości obrotów) miał w ostatnich latach miejsce przy gwałtownym wzroście sprzedaży i konsumpcji wódki. Oznacza to, że przy istniejącym układzie cen na wódkę i skali preferencji ludzie byli w stanie zakupić znacznie więcej napojów alkoholowych. Spadek zaś procentowy wydatków na alkohol wynika z niedostatecznej podaży tych ostatnich.

Nie bez znaczenia jest tu oczywiście słabe zaopatrzenie rynku w atrakcyjne artykuły przemysłowe, które są poważnym bodźcem do zmniejszenia wydatków na alkohol w szczególności. Nie zmienia to jednak w niczym faktu, że w latach 1950 — 1956, kiedy udział obrotów napojami alkoholowymi w

obrotach ogółem wahał się w granicach 9-11%, sprzedaż ulegała z roku na rok tylko minimalnym zmianom. Dopiero w 1956 r., kiedy udział obrotów wyrobami spirytusowymi spadł poniżej 8% rozpoczęła się gwałtowny wzrost konsumpcji. Jednak nawet ten poważny wzrost sprzedaży wódki w 1957 r. nie pozwolił jeszcze na osiągnięcie w obrotach tym artykułem minimalnego progu — 9%.

Wszystko to wskazuje na konieczność przywrócenia odpowiedniej wartości względnej znajdującym się w obrocie towarowym wyrobom spirytusowym. Można i trzeba to zrobić tylko przez odpowiednie podwyższenie cen na wódkę.

NAPOJE NISKO- I WYSOKOPROCENTOWE

Niemniej istotnym czynnikiem wpływającym na wysokość spożycia alkoholu, oraz efekty fizjologiczne spożycia jest struktura asortymentowa spożywanych napojów alkoholowych. Chodzi tu głównie o stosunek spożycia napojów niskoprocentowych do napojów wysokoprocentowych.

Oto jak kształtowało się w Polsce i paru innych krajach spożycie wyrobów spirytusowych na głowę ludności (w litrach 100% alkoholu) oraz spożycie wina i piwa (w litrach objętościowych). Patrz tab. str. 7.

Okazuje się więc, że w krajach gdzie istniała dostateczna podaż wina i piwa procentowy udział wyrobów spirytusowych w konsumowanych ogółem napojach alkoholo-

dokoncz. 7
NA STRONIE



Przecież około 15 laty ukazała się niezmiennie interesująca książka — dziś już nie żyjący J. Schumpeter pt. „Kapitalizm, socjalizm i demokracja”. Praca ta przełożona na wiele języków zyskała sobie z miejsca światową rozgłos. Nic w tym dziwnego, jeśli uwzględnimy temat, sposób jej ujęcia i wreszcie autora należącego do rzędu burzliwych ekonomistów burzliwych epok. W pracy tej Schumpeter zawarł wyniki czterdziestoletnich poszukiwań, rozmyślań i obserwacji odnoszących się do socjalizmu i marksizmu.

Wydać się rzeczą celową zapoznać czytelnika polskiego z niektórymi tezami omawianej pracy i to z dwóch przynajmniej powodów. Po pierwsze jest ona reprezentatywna dla tej części nieznanej zresztą — oficjalnej nauki ekonomicznej — w krajach kapitalistycznych, która stara się zrozumieć Marksa i rzeczą doń ustosunkować. Próba oceny owej współczesnej krytyki Marksa mogłaby dać poważny impuls zamierzającej przedwcześnie dyskusji na temat jednej czy dwóch ekonomii.

Po drugie, długotrwały proces kanonizacji Marksa połączony z odizolowaniem naszej nauki od „wpływów zachodnich” zrodził w ostatnim okresie zrozumiałą skądinąd, lecz niezmiennie szkodliwą reakcję w postaci lekceważącego stosunku do marksizmu i bezkrytycznego nie raz zachwytu nad osiągnięciami ekonomii burżuazyjnej.

W tym stanie rzeczy poglądy Schumpetera — niemarksisty i zagorzałego liberala, uczonego, który namierzenie bronił postępowej roli monopolu i nigdy nie ukrywał swych żywych sympatii dla ustroju kapitalistycznego, mogą niejednemu dać materiał do nowych przemyśleń na temat Marksa, marksizmu i socjalizmu. Dotyczy to zwłaszcza tej części naszej społeczności ekonomicznej, która skłonna jest traktować marksizm jako czystą „ideologię” i przeciwstawiać jej ekonomię burżuazyjną jako czystą „naukę”. W stosunku do ludzi w ten lub podobny sposób myślących Schumpeter, jeden z najwybitniejszych, współczesnych krytyków Marksa może bowiem — jakby się to dziwne nie wydawało — odegrać rolę propagatora teoretycznego dorobku Marksa.

Schumpeter krytykuje Marksa jako uczonego i to uczonego najwyższej rangi. Z naciskiem podkreśla, iż geniusz Marksa jako teoretyka — ekonomisty podbudowany był niezwyklej pracowitością i wyjątkową erudycją, której trwałym pomnikiem są „Teorie wartości do dodatkowej”. Jeśli wierzyć Schumpeterowi, to czysto naukowe osiągnięcia Marksa są na ogół zapożyczane nie tylko przez jego przeciwników, ale i zwolenników, którzy uważają za rzecz „zbędną na tę stronę jego działalności kłasię zbyt mocny akcent. O ile zaś chodzi o przeciwników, to z reguły nie są w stanie przetrwać, iż droga po której Marks dojechał do nienawistnych im wniosków politycznych była jednak drogą obiektywnej i oryginalnej analizy naukowej.

WARTOŚĆ, ZYSK, ZUBOŻENIE

Pelen uznania, a nawet pietyzmu, sposób, w jaki Schumpeter mówi o Marksie, nie przeszkadza mu atakować samych podstaw marksistowskiego systemu teoretycznego. Głównym obiektem krytyki są bowiem: teoria wartości, teoria zysku oraz teoria ubożenia. Nie są to rzeczy nowe; zarówno w czasach dawniejszych, jak i nowszych wątki te stanowią tradycyjny nie-

jako cel ataków krytyków Marksa. Niemniej jednak stanowisko Schumpetera charakteryzują pewne specyficzne momenty i one przede wszystkim zasługują na wymienienie i ocenę.

Teoria wartości, oparta na pracy, nie jest zdaniem Schumpetera po prostu fałszywa, lecz ograniczona do nader specyficznych, nie mających większego praktycznego znaczenia warunków. W szczególności zawodzi ona jako narzędzie analizy, gdy nie ma doskonałej konkurencji, a nawet w warunkach doskonałej konkurencji ma zastosowanie tylko wtedy, gdy praca jest jedynym czynnikiem produkcji i gdy ponadto ma charakter jednorodny. W wymienionych jednak warunkach także z teorii użyteczności krańcowej wynika teza, iż względne wartości lub ceny wszystkich towarów będą proporcjonalne do zawartości w nich czasu pracy. Stąd, zdaniem Schumpetera, teoria użyteczności krańcowej jest nie tyle alternatywna w stosunku do teorii wartości opartej na pracy, ile bardziej ogólna, marksista zaś zupełnie niesłusznie od samego początku przeciwstawili się owej teorii.

Nie sposób zgodzić się z tym poglądem. Faktem jest, iż analiza Marksa opierała się na współczesnej mu gospodarce wolnokonkurencyjnej i że zwłaszcza jego teoria wartości wymaga rozwinięcia dla warunków monopolistycznych. Należy także przyznać, że marksista dotąd nie wykonali w sposób zadowalający tego zadania. Chodzi jednak, podkreślamy, o rozwinięcie, a nie o zastąpienie teorii Marksa przez inną.

Dalej nie jest prawdą, iż Marks zakładał występowanie jednego tylko czynnika produkcji — pracy. Przeciwnie, analizował także rolę kapitału i ziemi i wyjaśnił nie odwołując się do swej podstawowej koncepcji zjawisko procentu i renty gruntowej. Wreszcie, użyteczność dobra, będąca subiektywną oceną zależną od jego rzadkości jest czymś zupełnie różnym od wartości pojmowanej jako społecznie niezbędny czas pracy wymagany dla produkcji tego dobra w określonych warunkach historycznych. Można się natomiast zgodzić z Schumpeterem, że atakując słusznie podstawy analizy marginalnej marksista nie dostrzegł i nie wykorzystali wielu racjonalnych wątków w niej zawartych. W tej dziedzinie istnieje zresztą — przynajmniej w Polsce — ostatnio częste i wyraźne postępy.

Wiele nieporozumień powstało wskutek postawienia znaku równości pomiędzy teorią wartości Marksa a teorią cen, zwłaszcza w krótkich okresach. Schumpeter uważa, iż Marks podobnie jak Ricardo utożsamiał wartość z wartością wymienną lub względną ceną. Tymczasem stanowisko Marksa nie pozostawia cienia wątpliwości; nie tylko rozstrzygał on wartość niezależnie od jej formy — wartości wymiennej, ale uważał ponadto, że jest to zasadniczy moment różniący jego analizę od klasycznej. „Jest to jeden z głównych braków klasycznej ekonomii politycznej — pisał Marks — że nie zdołała nigdy z analizy towaru, w szczególności zaś z analizy wartości towaru wyprowadzić formy wartości, która czyni z niej właśnie wartość wymienną”.

Warto się nad tą sprawą zatrzymać, gdyż Schumpeter trafnie podkreśla, iż interpretacja marksowskiego pojęcia wartości jako czynnika, który określa wprawdzie względne ceny, lecz jest zarazem czymś różnym i istniejącym niezależnie od względnych cen i relacji wymiennych — a jest to jedynie możliwa interpretacja, choć Schumpeter ją odrzuca — poczyniłaby za sobą zdezaktualizowanie wielu za-

rzutów, które się pod adresem Marksa zwykło formułuje.

Schumpetera prześladowało w wielu miejscach omawianego dzieła — znana nam skądinąd — obsesyjna myśl o złowieszczych skutkach, jakie pociąga za sobą działalność intelektualistów wnoszących w masę ludową niejaką od zewnątrz element niezadowolony z istniejącego porządku. Typowym przykładem takiego intelektualisty jest dla Schumpetera Marks, który nie tyle formułuje aspiracje i niewykrytalizowane do końca nastroje mas, ile w dużym stopniu powołuje je do życia. Celowi temu służyć ma zwłaszcza teoria wyzysku oderwana od obiegowych wyobrażeń o oszustwie dokonywanym przez kapitalistę na rynku pracy lub towarów. Teoria owa jest jednak według Schumpetera całkowicie błędna, gdyż koncepcja wartości siły roboczej nie da się obronić. Czytelnik dowiaduje się mianowicie, iż robotnicy w przeciwnieństwie do maszyn nie są wytwarzani według racjonalnego rachunku kosztów. Jest to uwaga niewątpliwie słuszną, ale jednak bledną w tym, że i Marks podpisałby się pod nią obietnicą. Więcej, wymienił on ekonomistów, którzy usiłowali ruch pracy roboczej wyjaśniać wzrostem

terpretować Marksa w ten sposób, iż kapitalizm, wykazuje wprawdzie immanentną tendencję pauperyzacji, jednak nadzwyczajne warunki (pod którymi rozumie przede wszystkim ekspansję kolonialną) mogą sprawić, iż tendencja owa nie tylko nie ujawnia się, lecz może w badanym okresie historycznym być zastąpiona przez wręcz przeciwną.

APARAT POJĘCIOWY I METODA

Schumpeter, jak widać, atakuje nie drugorzędne momenty, lecz same filary teoretycznego gmachu ekonomii marksistowskiej. Cóż wobec tego usprawiedliwia wysoką rangę, jaką mimo to przyznaje Marksom w dziejach tej nauki? Otóż odróżnia on technikę analityczną i sam wywód teoretyczny od wniosków końcowych. W dziedzinie techniki teoretycznej Marks wniósł wiele nowych i nader cennych momentów do szeregu konkretnych problemów. Wskazuje np. na rozszerzenie i usprawnienie aparatu pojęciowego, związanego z wprowadzeniem przez Marksa podziału na kapitał stały i zmienny w miejsce tradycyjnego podziału na kapitał trwały i obrotowy. Pojęcie składu organicznego kapitału wydaje się Schumpeterowi

między innymi interesowne, gdyż historia lub też kożystali z prac historycznych, jednakże związek ekonomii i historii był u nich zaledwie mechaniczny — traktowali fakty historyczne w najlepszym wypadku jako ilustrację lub kryterium prawdziwości teorii. Natomiast w metodzie badawczej Marksa związek ten (ekonomii i historii) jest organiczny, fakty historyczne są bowiem immanentną częścią samej teorii ekonomicznej. To samo daje się powiedzieć o związku ekonomii i statystyki w metodzie Marksa. Tak więc, choć teoria ekonomiczna Marksa nie wypełnia, zdaniem Schumpetera, zadania wyjaśnienia mechanizmu działania, gospodarki kapitalistycznej, jednak w tym niepowodzeniu zawarty jest nie tylko cel nauki, ale i jej metoda.

Przytoczone uwagi Schumpetera dotyczące zadań i metody teorii ekonomicznej Marksa, wydają się — jeśli abstrahować od kontekstu — nadzwyczaj trafne i aktualne także dla naszych warunków. W rzeczy samej obserwujemy nieraz próby podejmowane pod flagą naprawy marksistowskiej ekonomii, które przekształcają to, co jest właściwe i specyficzne dla metody marksistowskiej, podczas gdy rzeczywiste pokonanie istniejącego kryzysu wymaga właśnie rozwinięcia tych specyficznych momentów, a nie adoptowania tego, co stanowi słabość metody stosowanej przez burżuazyjnych ekonomistów.

TEORIA I WIZJA PRZYSZŁOŚCI

W przeciwieństwie do negatywnej, jak widzimy, oceny czysto teoretycznego dorobku, niektóre podstawowe wnioski, o jakich Marks doszedł, znajdują uznanie w oczach Schumpetera. Dotyczy to zwłaszcza tak kapitalnych zagadnień, jak akumulacja kapitału, teoria kryzysów i cyklu koniunkturalnego oraz losy systemu kapitalistycznego.

W teorii akumulacji Schumpeter dostrzega nie tylko wiele słusznych rozważań, ale i takie, które są godne najwyższego uznania i podziwu. Jak zaden inny ekonomista owego okresu dostrzegł Marks nadzwyczaj jasno proces nieustannego rewolucjonizowania procesu produkcji w toku kapitalistycznej akumulacji (zmiany metod wytwarzania, wprowadzanie nowych wynalazków, powstawanie nowych rynków zbytu itd.). Choć Marks zdaniem swego krytyka nie dał zadowalającego wyjaśnienia tego procesu wskutek braku wystarczającej teorii przedsiębiorstwa, nierozróżniania między przedsiębiorstwem a kapitalistą, to jednak zjawiał sobie w pełni sprawę z jego następstw i rozstrzygającego znaczenia.

Podobnie rzecz się ma z teorią koncentracji. W przeciwieństwie do tradycyjnej już postawy większości krytyków Marksa, Schumpeter nie krytykuje, tego historycznego odkrycia, wręcz przeciwnie, wyraża podziw dla trafności przewidywań Marksa, który dostrzegł nadchodzącą dopiero za jego życia epokę olbrzymich przemyslowych i jak nikt inny potrafił wskazać nieuniknione następstwa polityczne i społeczne owej koncentracji.

Nadzwyczaj pozytywnie ocenia Schumpeter wkład Marksa do teorii koniunktury. Wprawdzie Marks nie pociągnął zdaniami Schumpetera z teorii cyklu, nie da się ona także wyprowadzić bez reszty z innych części składowych jego dorobku, niemniej jednak znajdujemy tutaj wszystkie te elementy, które wchodziły w skład współczesnych teorii koniunktury. Schumpeter podkreśla, iż Marks był pierwszym ekonomistą, który rozpatrywał kryzysy ekonomiczne nie jako przypadkowe zjawisko, jak czyniła

to cała tradycyjna nauka, lecz jako nieuniknione ogniwo kapitalistycznego rozwoju i przynajmniej mu wysoką rangę wśród poprzedników współczesnych badań z dziedziny koniunktury. Wymienia przy tym takie osiągnięcia Marksa, jak krytyka tzw. prawa Say'a, uwzględnienie roli nowych rynków, potrzeb społecznych oraz wzrostu ludności, rozpatrywanie zmian w dziedzinie kredytu, jako przejawów jedynie, a nie przyczyn zmiany faz cyklu, poszukiwanie źródeł perłowych kryzysu w okresie amortyzacji kapitału trwałego, zwłaszcza maszyn w przemyśle włókienniczym itd.

Szczególnie istotne jest ustosunkowanie się Schumpetera do marksistowskiej analizy historycznej tendencji kapitalistycznej akumulacji. Schumpeter odrzuca całkowicie myśl, że postępujący napręd proces koncentracji i centralizacji kapitału przekształca się w hamulec kapitalistycznego sposobu produkcji, jednakże sądzi, iż teza o przemalającym charakterze gospodarki kapitalistycznej jest mimo to prawdziwa. Jego zdaniem Marks ma rację, zarówno wtedy gdy głosi nieuchronny upadek kapitalizmu, jak i wtedy, gdy wskazuje na socjalistyczny sposób produkcji jako nieuniknione następstwo kapitalizmu. Raz jeszcze argumenty Marksa okazują się fałszywe, wniosek jednak — i to zupełnie słuszny — że znaczenie — nie na tym nie cierpi. Schumpeter uważa, iż potrafił lepiej od Marksa i marksistów uzasadnić konieczny proces zastąpienia kapitalizmu przez socjalizm i choć nie zbliża go to nawet do socjalizmu typu fabiańskiego warto to stwierdzenie zapamiętać.

Niezmiennie charakterystyczne jest zaakcentowanie u Schumpetera przeciwstawienie Marksa — teoretyka i Marksa — wizjonera. Podobne momenty występują w opublikowanej niemały w tym samym roku pracy Joan Robinson, która stwierdza np., że narzędzia analizy Marksa są nader prymitywne w porównaniu z uzbrojeniem teoretycznym ortodoksyjnej ekonomii, jednak jego myślenie rzeczywistości jest nieporównanie silniejsze, a wznieślenie przezeń gmach wznosi się wysoko ponad zawiłe i subtelne — pozostawiające jednak na uboczu podstawowe problemy współczesności — rozważania ekonomistów akademickich. Podobnie jak Schumpeter odrzuca Joan Robinson teorię wartości i zysku Marksa i podkreśla przy tym, że żaden z istotnych punktów marksistowskiej argumentacji na tym nie cierpi. Można by kontynuować te analogie, wystarcza ono jednak dla stwierdzenia, że stanowisko Schumpetera jest typowe dla pewnej przynajmniej części współczesnych krytyków Marksa. Nie wydaje się, aby można było przejść nad tą krytyką do porządku dziennego. W pierwszym rzędzie konieczne jest podjęcie wysiłku dla wykazania związków, jakie łączą akceptowane przez „niektórych” marksistów wnioski Marksa z jego założeniami teoretycznymi, które są przy tym odrzucane, w pierwszym rzędzie z teorią wartości opartą na pracy. Można także żywić nadzieję, że wnikiwa, rzeczowa analiza dociekań wywodzących się z różnych od marksowskich punktów wyjścia i prowadzących do zbliżonych względnie identycznych stanowisk, może wzbogacić argumentację i aparat pojęciowy marksistowskiej ekonomii politycznej oraz przyczynić się do jej swobodniejszego rozwoju.

1) „Capitalism, Socialism and Democracy”, New York, 1942.

2) „Kapitał”, t. I, W-wa 1959, str. 86.

3) Por. An Essay on Marxian Economics, London Mac Millan, 1957 (pierwsze wydanie — 1942 r.), str. 2-3.

4) Tamże, str. 122.

Aktualności Gospodarcze

Współpraca miast

Jeszcze nie wycieńsza farba drukarska na gazetach, które doniosły o nawiązaniu współpracy między Łodzią a Słupskiem, a już dochodzą nowe wieści o zainicjowaniu podobnej współpracy Zyrardowa ze Szczytnem.

Porozumienie między Łodzią a Słupskiem obejmuje, jak wiadomo, wzajemną współpracę w dziedzinie rozwoju przemysłu (ważne zwłaszcza dla Słupska, handlu, kultury, sportu). Słupsk otrzyma od Łodzi wiele maszyn, fabryczne sklepy tekstylne itp.; Słupsk natomiast udostępni teren swego powiatu (Ustka) dla mieszkańców Łodzi, za rezerwuje są one niezbędne w prewencji powiatu dla ludzkiej pracy, może przy budowie nowych domów w poczynionych i ośrodku sportu morskiego.

Podstawą współpracy Zyrardowa ze

Szczytnem będzie stałe zaciąganie wzajemnych kontaktów i pomocy gospodarczej przez zakłady przemysłowe, spółdzielcze oraz przedsiębiorstwa miejskie. Tak np. Zyrardowski Zakłady drzewne zainicjowały zorganizowanie na terenie pow. Szczytno fabryki tej samej branży, a Zyrardowski Zakład Tkanin Technicznych — uruchomienie niemieckiego cegielni oraz wybudowanie Zakładów Sieci Rybnych w Korcu.

Spółdzielstwo Zyrardowa pragnie także zorganizować na Muzurach ośrodek turystyczny — wypoczynkowy.

Współpraca między Zyrardowem i Szczytnem polegać będzie także na wzajemnej wymianie kulturalnej, turystycznej, wzajemnych kontaktach młodzieżowych, wymianie doświadczeń rad narodowych itp. (w)

Co dalej z siarką

Od kilku miesięcy pracuje doświadczalna kopalnia siarki rodzinnej w Piaszynie. Ze względu na brak w pobliżu odpowiednich zakładów przetworczych, siarkę spod Tarnobrzegu przetrabia się w zakładach chemicznych w Gorzelcu na Dolnym Śląsku. Uzyskano tam niedawno pierwszą siarkę.

W roku bieżącym zostanie rozpoczęta praca przy budowie pierwszej części zakładu przetworczego siarki w Machowie koło Tarnobrzegu. Zdolność przerobowa tego zakładu, po całkowitym za-

kończeniu budowy w 1961 roku, wynosić będzie 700 tys. ton rudy rocznie.

W dalszym ciągu prowadzone będą prace przy budowie odkrywkowej kopalni siarki w Piaszynie, której wydobyte w bieżącym roku wzrosnąć ma do 50 tys. ton rudy.

Geologowie prowadzą badania naftokopalni w rejonie Górczów — Solec.

Zostały już zatwierdzone założenia projektowe budowy mostu kolejowego przez Wisłę w rejonie Nagajewa. Budowa zostanie rozpoczęta w bieżącym roku.

Przy budowie wielkiego kombinatu siarkowego w Tarnobrzegu będzie nam pomagać, jak wiadomo, Czechosłowacja. W tym roku otrzymamy z tego kraju dwa kopalnie w Piaszynie i przewoźnicę, przodkownicę, samochody, wózków i inne maszyny. (w)

Z myślą o przyszłości

Jakkolwiek na najbliższe lata, z uwagi na obecną sytuację gospodarczą, nie przewiduje się wielkich inwestycji atomowych, tym niemniej polskie instytucje przygotowują własną kadrę specjalistów. Obok kształcenia kadr w kraju wielu naszych specjalistów wyjeżdża na studia do innych krajów, a głównie do Związku Radzieckiego. W bieżącym roku liczba specjalistów, którzy będą się kształcić w ZSRR wyniesie ponad 100 osób. Jest to dwukrotnie więcej niż w roku ubiegłym. Także do krajów zachodnich wychodzi na studia grupa osób.

Obok kształcenia kadr Polska prowadzi badania w zakresie pokojowego wykorzystania energii atomowej oraz badań naukowych w zakresie fizyki i chemii jądrowej. W stadium wstępnym są prace nad energią atomową, budową

Państwowy przemysł drobny w 1957 r.

Przedsiębiorstwa Podległe Ministerstwu Przemysłu Drobniego i Rzemiosła wyprodukowały i dostarczyły ludności w 1957 r. artykułów wartości 6,7 mld zł. Oznacza to, że w roku ubiegłym produkcja państwowego przemysłu drobnego uległa zwiększeniu w stosunku do 1956 r. o 2,7 mld zł.

W 1957 r. przemysł drobny wyprodukował m. in. 20 tys. maszyn do szycia, 345 tys. żelazek elektrycznych, 32 tys. pralek elektrycznych, 33 tys. odkurzaczy elektrycznych, 1,1 mln litrow wózków i 17,6 proc.

Jeśli chodzi o poszczególne branże, to zaktualizacja dalszy powolny wzrost produkcji przemysłu spożywczego, włókienniczego, w zakresie artykułów działających, metalowych.

Planuje się, że w bieżącym roku rozpoczną produkcję nowe zakłady przemysłu drobnego, a mianowicie: Fabryka Zabawek w Świdczu, Fabryka Parafianu na Słuzewcu, fabryki obuwnicze w Łomży, Mławie i Augustowie. Nasępować będzie także dalsza modernizacja parku maszynowego. Zaopatrzenie przemysłu drobnego w nowe maszyny i urządzenia techniczne w wartości ok. 13 proc. Natomiast import maszyn — szczególnie takich, jak maszyny szwalnicze, konfekcyjne, odzieżowe i prężące — będzie wyższy niż w roku ubiegłym o 15 proc. (w)

własnego przemysłu atomowego (na terenie Polski znajdują się złoże uranu, a także w dziedzinie zastosowania izotopów promieniotwórczych w przemyśle, biologii i rolnictwie).

Przy pomocy Związku Radzieckiego buduje się w Świdczu pod Warszawą pierwszy polski reaktor atomowy. W ramach zawartego niedawno w Moskwie porozumienia Związek Radziecki udzieli Polsce pomocy technicznej przy budowie drugiego reaktora atomowego.

Drugi reaktor atomowy będzie tego samego typu, co reaktor, który zamierzamy budować w pierwszej polskiej elektrowni atomowej. Będzie więc służył, jako poligon doświadczalny dla naszych specjalistów. Wzrzućmy się, że elektrownia atomowa powstanie w okresie następnego planu 5-letniego, tzn. po roku 1960. (zb)

Oprócz maszyn produkcji krajowej przemysł drobny otrzymał szereg wartościowych maszyn z importu wartości 3,3 mln rubli.

Zadania na rok 1958 przewidują szczególnie silny rozwój przemysłu drobnego na ziemiach zachodnich. Ogólny wskaźnik wzrostu produkcji na br. wynosi 14,2 proc. w stosunku do 1957 r.; ten sam wskaźnik dla ziem zachodnich wynosi 17,6 proc.

Jeśli chodzi o poszczególne branże, to zaktualizacja dalszy powolny wzrost produkcji przemysłu spożywczego, włókienniczego, w zakresie artykułów działających, metalowych.

Planuje się, że w bieżącym roku rozpoczną produkcję nowe zakłady przemysłu drobnego, a mianowicie: Fabryka Zabawek w Świdczu, Fabryka Parafianu na Słuzewcu, fabryki obuwnicze w Łomży, Mławie i Augustowie. Nasępować będzie także dalsza modernizacja parku maszynowego. Zaopatrzenie przemysłu drobnego w nowe maszyny i urządzenia techniczne w wartości ok. 13 proc. Natomiast import maszyn — szczególnie takich, jak maszyny szwalnicze, konfekcyjne, odzieżowe i prężące — będzie wyższy niż w roku ubiegłym o 15 proc. (w)

Zaopatrzenie rynku w I kwartale br.

Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów podejmując uciążliwą w sprawie planu obrotów detalicznych i dotaw towarów z produkcji i importu w I kwartale br., ustalił, że szacunkowa wysokość dostaw maszyn towarowej powinna wynieść 45,7 mld zł, przyjmując równocześnie szacunkową wartość obrotów detalicznych na sumę 42 mld zł.

Dla zapewnienia równomiernego i terminowego zaopatrzenia ludności KERM sprzecywał szczegółowe zadania dla poszczególnych resortów, zwracając dużą uwagę na zmniejszenie produkcji, zwłaszcza artykułów deficytowych. A oto najważniejsze postanowienia uchwały.

Ministerstwo Przemysłu Spożywczego i Skupu dostarczy 187,7 tys. ton masy mięsno-tłuszczowej, w tym 145 tys. ton masy mięsnej, dalej 481 tys. ton mąki żytniej i pszennej, 110 tys. ton cukru, 9,6 mld sz. papierosów, ponad 16 tys. ton ryżu; plan dostaw art. spożywczych na rynek obejmuje kilkadziesiąt pozycji.

Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego dostarczy 16 tys. motocykli, 54 tys. rowerów, 196 tys. radioodbiorników, 32,5 tys. pralek elektrycznych, 23,4 tys. maszyn do szycia. Resort ten został zobowiązany do maksymalnego wyprodukowania (poza planem) telewizorów typu „Belweder”, oraz zwiększenia ponad plan dostaw artykułów metalowych i hutniczych dla wsi o ilości niedostarczone w IV kwartale.

Ministerstwo Handlu Zagranicznego sprowadzi w I kwartale, bawary konsumpcyjne w pełnej, założony planem wysokości. Tak więc sprowadzimy artykuły kolonialne i owoce cytrusowe za sumę 13,5 mln rubli (w tym 7600 ton cytrusów, 7000 ton pomarańczy, 500 ton kawy naturalnej) oraz inne artykuły, związane z zaopatrzeniem świątecznym (świę-

ta Wielkanocne), jak rodzyinki, figi, oliwa itp. Za sumę 500 tys. rubli sprowadzimy soki ananasowe, pomarańczowe i cytrynowe. Dodatkowe ilości cytrusów otrzymamy za równowartość 6 zł izowa, uzyskaną ze sprzedaży przez „Rolimpex”, 1000 ton jabłek deserowych z puli rynkowej handlu wewnętrznego. Sprowadzimy także, w terminie do końca lutego, 2 tys. ton śledzi solonych.

Jeśli chodzi o inne artykuły, które sprowadzimy w I kwartale — wymienić można np. 1500 tys. m. tkanin wełnianych 0%, niemianych, 6000 tys. m. tkanin bawełnianych, 1500 tys. m. tkanin jedwabnych.

Natomiast z produkcji krajowej (Ministerstwo Przemysłu Lekkiego) otrzymamy 12 mln m. tkanin wełnianych, 76 mln m. tkanin bawełnianych, 13 mln m. tkanin jedwabnych, 5,7 mln par obuwia skózanego, wyrobów konfekcyjnych za 1,327 mln zł (wg cen detalicznych) i wyrobów dziewiarskich za 572 mln złotych.

Ministerstwo Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych dostarczy do aparatu handlu 370 tys. ton cementu, 84 tys. ton wapii palonej, 1 mln m. kwadr. szkła budowlanego, 730 tys. m. kwadr. elemtu, 2,7 mln m. kwadr. papy bitumicznej. Przedsiębiorstwa podległe t. m. Ministerstwu dostarczą do aparatu handlu porcelany stolowej za 37 mln zł, porcelitu za 10 mln zł, fajansu za 7 mln zł, szkła stołowego — za 28 mln zł.

Jednakże jak wynika z meldunków za miesiąc styczeń wykonanie zadań przez niektóre resorty stoi pod znakiem zapytania. Na przykład Warszawskie Zakłady Tłaczynicze wyprodukowały zamiast przewidzianych w planie 2 tys. „Belwederów” tylko 1322. P. dobie przedstawia się sytuacja z radioodbiornikami. (zw)

Potrzebne są publikacje statystyczne

ANDRZEJ SZPADERSKI

Od chwili wydania „Rocznika Statystycznego 1955” upłynęło już ponad półtora roku. W ciągu tego okresu wprowadzono szereg pozytywnych zmian w dziedzinie ogłaszania i upowszechniania liczb i faktów o naszej gospodarce narodowej. Gdybyśmy jednak zechcieli rozpatrywać to stwierdzenie z punktu widzenia stopnia szczegółowości ukazujących się publikacji statystycznych, doszlibyśmy do wniosku, że w dalszym ciągu na odcinku tym istnieją jeszcze duże zaniedbania.

Głód ogólnej informacji gospodarczej zaspokajany jest wystarczająco przez liczne artykuły gospodarczo-polityczne w różnych czasopiśmie, przez roczniki statystyczne i „Biuletyn Statystyczny GUS” (ukazujący się od stycznia 1957 r.).

Ważnym jednak przedmiotem jest sprawa z informacjami statystycznymi o charakterze szczegółowym. Śmiało można stwierdzić, że szczegółowych publikacji statystycznych brakuje zupełnie. A tymczasem są one nieodzowne dla pewnych, wyspecjalizowanych zawodowo grup odbiorców, do których oprócz kierowników naszej gospodarki narodowej i działaczy społecznych i politycznych, zaliczyć należy przede wszystkim naukowców, i to głównie ekonomistów, a także socjologów i prawników.

Nauki ekonomiczne potrzebują szczegółowych danych statystycznych, tzn. takich, przy których pomocy prowadzi się mikroanalizę ekonomiczną poszczególnych zjawisk i regionów kraju. Bezsprzecznie studia tego rodzaju są bardzo pożądane, a ich wyniki wzbogacają nie tylko działalność gospodarczą, ale również i teorię ekonomiczną. Tymczasem dokumentacja liczbowa zjawisk i zaszłości gospodarczych, zawarta w oficjalnych publikacjach, jak „Biuletyn statystyczny” lub „Rocznik statystyczny”, jest do tych celów niewystarczająca. Dlatego głównym źródłem wiedzy w tej dziedzinie nie stają się oficjalne wydawnictwa statystyczne, lecz najprzeróżniejsze sprawozdania przedsiębiorstw, instytucji, ministerstw — słowem, wszystkich komórek i szczebli administracji gospodarczej.

Jednakże tutaj wylaniają się liczne przeszkody utrudniające działalność naukową. Obecnie przyczyną tych przeszkód nie są, jak dawniej, ograniczenia natury formalno-prawnej. Działalność ta jest problemem uwielokrotnienia publikacji statystycznych, po to, aby nie tracić niepotrzebnie cennych sił i czasu na żmudne odpisywanie formularzy sprawozdawczych, skoro są inne, oszczędniejsze sposoby udostępnienia zawartego w nich materiału.

Stosowana dotychczas technika gromadzenia surowej dokumentacji liczbowej, pochodzącej bezpośrednio ze źródeł sprawozdawczych, jest niezwykle zaciężna. Chodzenie od przedsiębiorstwa do przedsiębiorstwa, od wydziału do wydziału, wyszukiwanie teczek i skoroszytów, odpisywanie długich kolumn liczb przeważnie odręcznie i na miejscu, ponieważ dokumentów urzędowych nie wypożycza się — to chyba wystarczająco obraz zaciężności i ogromnej pracochłonności tej techniki.

Szybkiemu skompletowaniu danych przeciwdziała ich rozproszenie, spowodowane mnogością ogniw organizacyjnych i obfitością słabo skoordynowanej sprawozdawczości.

Ten system gromadzenia dokumentacji nie może nie odbijać się ujemnie na postępach nauk ekonomicznych w Polsce. Twierdząc, że stał się on główną przyczyną utrudniającej i opóźniającej całkowite przełamanie stanu bierności lub niezadecydowania tych nauk wobec żywej działalności gospodarczej. Teoria ekonomiczna powinna, tam gdzie zachodzi tego potrzeba, wyprzedzać rozwój polityki gospodarczej. W przeciwnym razie nie wydobędzie się całkowicie ze skostnienia, w jakie popadła w ubiegłych latach i nie zasłuży sobie na miano drogowskazu w życiu społecznym.

Warto także wiedzieć, że budżet państwa pokrywa pewne koszty wydane indywidualnym zbieraniem dokumentacji liczbowej i jej reprodukcji. Są to koszty maszynopisów oraz koszty prac zleconych wykonywanych przez osoby spoza uczelni, angażowane do zbierania i przeliczania, bowiem czynności te z reguły przerastają fizyczne możliwości jednego pracownika naukowego.

Okres gromadzenia liczb jest bardzo uciążliwy i długi. W poważnym stopniu ogranicza on efektywność badań naukowych, co uświadomił sobie może w dezaktualizacji, a w najlepszym razie w zmniejszonej skuteczności oddziaływania wyników tych badań na rozwój życia gospodarczego. W tych warunkach również i pewność naukowa szeregu koncepcji stoi pod znakiem zapytania.

Należy wspomnieć także i o innym niezwykle ważnym aspekcie tego stanu, a mianowicie o odwiekających się awansach naukowych uzależnionych od zdobycia tytułu kandydata lub doktora nauk ekonomicznych. Większość pisanych prac naukowych obłożona jest na uzyskanie jednego z tych tytułów. Dlatego przyczyną utrudniającą przegłosowanie tych prac są równocześnie przyczynami ograniczającymi ilość zdobytych tytułów naukowych. I rzeczywiście, liczba tytułów kandydatów i doktorów nauk ekonomicznych nadanych w ostatnich latach jest nieznaczna.

Służba statystyczna szeregu krajów kapitalistycznych oddaje nauce daleko większe usługi niż nasza. Wydawany przez Urząd Statystyczny NRF miesięcznik „Wirtschaft und Statistik” jest o wiele obszerniejszy i posiada bardziej analityczny charakter, niż jego odpowiednik w Polsce, tj. „Biuletyn Statystyczny GUS”. To samo dotyczy i innych wydawnictw urzędowych. Jak „Statistik der Bundesrepublik Deutschland” (wyszło już ok. 180 zeszytów) czy „Statistisches Jahrbuch” (o objętości 900 str.), odpowiednik naszej „Statystyki Polski” i „Rocznika Statystycznego” (największy po wojnie rocznik za 1957 r. posiada 532 str.). W Stanach Zjednoczonych Amer. Poin. organizacja powołana do zbierania i opracowywania materiałów statystycznych, dotyczących na przykład rolnictwa oraz rynku rolniczego jest „United States Department of Agriculture” (USDA). Jednym z wielu wydawnictw USDA jest na przykład, ukazujący się periodycznie biuletyn pt. „Crops and Markets”. Zawiera on ogromne bogactwo liczb obrazujących rozmiary produkcji, obrotu i ceny poszczególnych artykułów rolnych w rozbiórce terytorialnej. Przykładów takich można by przytoczyć więcej. Wystarczy jednak wspomnieć jeszcze o bardzo bogatym asortymencie biuletynów statystycznych ONZ, jak miesięcznik „Economic Bulletin for Europe”, rocznik „Economic Survey of Europe” itp.

Z pewnością oddają one nauce ogromne usługi, eliminując w znacznym stopniu, a w każdym razie w daleko większym niż nasze wydawnictwa, wysiłek oddawany mechanicznie spisywaniu i przeliczaniu cyfr sprawozdawczych. Podobne możliwości są także i w naszym kraju.

Źródłem ich są wydawane od szeregu lat biuletyny informacyjne, analityczne i inne, opracowywane i wydawane w formie powielanej przez centrale przedsiębiorstw, instytucji i ministerstw gospodarczych. Są one miarodajnymi źródłami wiedzy o procesach gospodarczych w Polsce. Na ich podstawie można formułować wiele uogólnień naukowych. Biuletyny są syntezą, a nie analizą sprawozdań urzędowych. Dotychczas stwierdziłem, że wydawały je, bądź wydają nadal B. Ministerstwo Skupu, Ministerstwo Handlu Wewnętrznego, Centrala Rolniczych Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” oraz Państwową Inspekcję Żywności. Jestem przekonany, że i inne centrale i ministerstwa gospodarcze wydają podobne biuletyny.

Jak się okazało, biuletyny wydawane są od szeregu lat, niektóre od 1949 roku. Curiosum jest jednak to, że grono obywateli i instytucji otrzymujących biuletyny było i nadal jest bardzo szczupłe, a w rozdziałach nie figurują ani biblioteki wyższych uczelni, ani pracownicy naukowcy (nawet ekonomiści), ani nawet terenowe przedsiębiorstwa podległe ministerstwu. Szkoda, że biuletyny nie docierały do zakładów naukowych. W każdym razie nie docierały one do zakładów naukowych działających poza Warszawą.

Mamy więc w Polsce możliwości udostępnienia i publikowania szczegółowych informacji statystycznych. Nasze ministerstwa stać na podobny wysiłek wydawniczy. Należy przede wszystkim uporządkować akcję wydawniczą, zmienić system rozdzielania i zwiększyć wielkość nakładów.

W związku z tym proponuję przeprowadzenie następujących zmian: Główny Urząd Statystyczny jako naczelny organ statystyki państwowej powinien objąć nadzór nad sporządzaniem i wydawaniem biuletynów. Nadzór ten powinien polegać na ujednoliceniu charakteru biuletynów zarówno co do stopnia gromadzenia surowych materiałów i stopnia ich analizy, jak również ze względu na nadawanie im jednolitego kierunku metodycznego (unifikacja wskaźników obrazujących pokrewne zjawiska, jednolity system grupowania materiałów itp.).

Biuletyny resortowe powinny się ukazywać regularnie (miesięcznie, kwartalnie, rocznie), a nie, jak to się czasem dotychczas zdarzało, sporadycznie. Dobrze byłoby również, aby wydawcy biuletynów wzbogacili je o graficzną analizę liczb.

GUS powinien otrzymywać odpowiednią liczbę egzemplarzy każdego biuletynu i zawiadamiać zainteresowane instytucje i osoby o ich ukazaniu się i treści poprzez swe stałe publikacje („Biuletyn Statystyczny” i „Wiadomości Statystyczne”).

Spełnienie przez biuletyny resortowe ich właściwej roli wymaga zwielokrotnienia ich nakładów. Biuletyny te powinny być dostarczane zainteresowanym odpłatnie, z ustaleniem ceny na poziomie kosztów własnych.

Odrobienie zaległości, chociaż na razie częściowe, na tym odcinku jest sprawą niecierpiącą zwłoki. Bez wątpienia, potrzebę uwielokrotnienia szczegółowych wydawnictw statystycznych (przynajmniej w formie tutaj opisanej) odczuwają wszyscy ekonomiści, nie tylko pracownicy naukowcy. Interesują się tym także i pracownicy terenowego aparatu gospodarczego, którzy decydują swoje operacje chętniej i ku większemu pożytkowi, zamiast na instrukcjach, na szerszej analizie gospodarczej.

R

ola funduszu zakładowego jest w PGR szczególnie duża, większa nawet niż w innych przedsiębiorstwach państwowych. Wynika to przede wszystkim z ograniczonego powiązania między sobą różnych działów gospodarstwa rolnego oraz dość ograniczonej możliwości premiowania poszczególnych pracowników (zwłaszcza w produkcji roślinnej) za bezpośrednie wyniki ich pracy. Jedynie też poprzez fundusz zakładowy można zainteresować ogół pracowników poprawą rentowności gospodarstwa.

Przy rozwiązywaniu zagadnienia funduszu zakładowego w PGR nawiązują się poważne trudności wynikające przede wszystkim z braku obiektywnego kryterium, według którego można by pracę załogi ocenić. Wobec tego, że wyniki finansowe ustalone były dotąd jedynie dla całych zespołów PGR, brak jest jakiegokolwiek danych o wynikach poszczególnych gospodarstw i stąd na razie odpada jako kryterium porównania z latami ubiegłymi. Przy występujących na skutek warunków klimatycznych dużych różnicach w wynikach produkcyjnych i finansowych poszczególnych gospodarstw, rezultaty jednego roku mogą być przy tym niebyłymi właściwą podstawą porównawczą.

Przy porównywaniu wyników poszczególnych gospodarstw pamiętać trzeba również o braku w PGR takich obciążeń, jak podatek gruntowy i oprocentowanie środków produkcji (czy choćby pełnej ich amortyzacji), co powoduje, że wpływ różnych warunków glebowych, komunikacyjnych, stopnia zainwestowania itp. na zróżnicowanie wyników finansowych jest szczególnie duży i musi być przy ocenie pracy załogi uwzględniony.

Trudności w znalezieniu właściwego kryterium, według którego tworzyć byłby fundusz zakładowy w PGR, spowodowały, że załatwienie tej sprawy przeciągało się bardzo długo, a przyjęte wreszcie rozwiązanie budzić może wiele zastrzeżeń i musi mieć charakter tylko prowizoryczny.

Ogólne zasady, na których oparto fundusz zakładowy w PGR w roku 1957/58 są następujące.

Na fundusz zakładowy przeznaczają się w poszczególnych gospodarstwach 40% zysku planowego i 50% zysku ponadplanowego względnie 30% sumy zmniejszenia planowanej straty a ponadto w gospodarstwach rentownych lub zmniejszających planowaną stratę 1% sumy wartości produkcji towarowej netto. Fundusz zakładowy nie może być przy tym wyższy niż 8,5% planowanego funduszu plac, z czego suma przeznaczona na nagrody pieniężne dla pracowników nie może przekraczać 7% funduszu plac.

Poza funduszem zakładowym tworzy przez poszczególne gospodarstwa, tworzy się fundusz premiiowy w wojewódzkich zarządkach PGR, na który składa się 0,3% sumy wartości produkcji towarowej netto w gospodarstwach, które nabyły uprawnienia do funduszu zakładowego, a 1,3% tej sumy w pozostałych gospodarstwach. Fundusz premiiowy stanowi rezerwę w dyspozycji wojewódzkiego zarządu przeznaczoną dla tych gospodarstw, które nie nabyły uprawnień do utworzenia funduszu zakładowego z powodu szczególnie trudnych warunków pracy lub utworzyły fundusz zakładowy w niedostatecznej wysokości w stosunku do wkładu pracy załogi.

W przyjętym rozwiązaniu zasadnicze zastrzeżenie budzić może przede wszystkim silne uzależnienie wysokości funduszu zakładowego, zwłaszcza w gospodarstwach deficytowych, od wykonania planu, mimo że w innych działach gospodarki narodowej właśnie się od takiego uzależnienia odchodzi.

Zbędne byłoby chyba wykazywanie wszelkich ujemnych stron powiązania systemu premiowego z planem, należy natomiast podkreślić, że wady takiego powiązania mogą się uwydatnić szczególnie ostro w tegorocznych warunkach PGR, kiedy niewątpliwie w szeregu przypadków jakość opracowania planów jest dość różna i nie stanowi one często pełnej realnej oceny.

ny możliwości ekonomicznych poszczególnych gospodarstw.

Zdawać sobie trzeba jednak sprawę z tego, że na razie nie ma innego poza planem kryterium, według którego można by w sposób lepszy i bardziej obiektywny ocenić rezultaty pracy załogi. Dlatego też we wszystkich wysuwanych projektach uzyskanie funduszu zakładowego względnie jego wysokość uzależnione były w mniejszym lub większym stopniu od wykonania planu.

Pamiętać trzeba również o ujemnych stronach, jakie przedstawia powiązanie funduszu zakładowego z takimi wskaźnikami, jak np. rentowność lub produkcja towarowa, niezależnie od stopnia poprawy tych wskaźników w stosunku do planu. Jeśli chodzi o możliwości zwiększenia funduszu zakładowego w poszczególnych gospodarstwach, to są one wówczas niewielkie, a w każdym razie nieproporcjonalne do wkładanego wysiłku. Tak np. podniesienie towarowości lub obniżenie

ny gospodarstwa. Tylko częściowe uzasadnienie takiego zróżnicowania można znaleźć w fakcie, że część robotników sezonowych nie będzie uczestniczyła w podziale funduszu zakładowego i wobec tego dla pracowników partycypujących w tym podziale odsetek rocznego zarobku pieniężnego będzie odpowiednio wyższy.

Różne wątpliwości nasuwać może tworzenie obok funduszu zakładowego funduszu premiowego, wydaje się jednak, że na razie było to konieczne. Poprzez fundusz zakładowy, na skutek wielu jego braków, nie można bowiem zapewnić właściwej rekompensaty dla wszystkich dobrze pracujących załóg.

Wywołane specyficznymi bieżącymi warunkami, dalekie od doskonałości rozwiązanie sprawy funduszu zakładowego w PGR w roku 1957/58 wskazuje na konieczność traktowania przyjętych zasad jako prowizorycznych i opracowania na przyszłość innych zasad. W szczególności konieczna byłaby rezygnacja

Wydaje się jednak, że wobec wielkiej reorganizacji przeprowadzanej obecnie w PGR oraz słabego jeszcze rozczłonkowania obiektów w warunkach, w jakich pracują poszczególne gospodarstwa, zaliczenie ich do właściwych grup nasuwać mogłoby również zbyt wiele trudności i konieczne jest na razie rezygnowanie również i z takiego załatwienia sprawy.

W tych warunkach trzeba będzie z konieczności uzależnić fundusz zakładowy od poprawy wyniku finansowego w stosunku do roku poprzedniego. Rozwiązanie takie kryć będzie jednak szereg braków wynikających ze stosowania jako bazy porównawczej wyników jednego roku. Wyniki finansowe poszczególnych gospodarstw w 1957/58 roku mogą być przy tym mniej typowe, ponieważ osiągnięte będą w okresie dużych zmian dokonywanych w strukturze produkcji i kosztów.

Pamiętać również trzeba, że uzależnienie funduszu zakładowego jedynie od poprawy wyników w stosunku do jednego czy nawet paru lat ubiegłych stwarza niekorzystne warunki dla jednostek już uprzednio dobrze i oszczędnie gospodarujących i posiadających stąd mniejsze możliwości uzyskania poprawy.

Wobec tego, że gospodarka narodowa zainteresowana jest nie tylko w tym, żeby PGR posiadały możliwe najwyższą rentowność, ale i w tym, żeby dawały jak największą produkcję, konieczne jest utrzymanie na przyszłość uzależnienia funduszu zakładowego od produkcji towarowej. Ze względu jednak na to, że odsetek całej produkcji towarowej przeznaczanej na fundusz zakładowy musi być stosunkowo niski i nie może stanowić istotniejszego bodźca do zwiększania tej produkcji, konieczne jest premiowanie silniejsze, ale dopiero za przekroczenie pewnego poziomu. Najsluszniejsze byłoby i tu w oparciu o normy uzależnione od klasy gleby, warunków zbytu, stopnia zainwestowania itp. ustalenie określonego poziomu towarowości dla poszczególnych gospodarstw i częściowe uzależnienie wysokości funduszu zakładowego od przekroczenia względnie nieosiągnięcia poziomu. Dopóki takie normatywy nie byłby ustalone, wysokość odpisów na fundusz zakładowy trzeba by uzależnić od zwiększenia produkcji towarowej w stosunku do poprzedniego osiągniętego oraz od przekroczenia pewnego przeciętnego poziomu ustalonego dla całego rejonu.

Wydaje się, że w świetle konkretnych możliwości załatwienia tej sprawy na rok 1958/59 fundusz zakładowy w PGR powinien być oparty na następujących zasadach.

Wysokość funduszu zakładowego w poszczególnych gospodarstwach uzależnia się:

- 1) od poprawy wyniku finansowego w roku 1958/59 w stosunku do 1957/58 r.
- 2) od bezwzględnej wysokości rentowności osiągniętej w roku 1958/59.
- 3) od zmian w wysokości produkcji towarowej w r. 1958/59 w stosunku do roku 1957/58.
- 4) od względnej wysokości produkcji towarowej w stosunku do przeciętnych norm ustalonych dla danego rejonu.

Wychodząc z powyższych założeń, na fundusz zakładowy powinno się przeznaczyć określony procent sumy, o jaką został poprawiony wynik finansowy oraz o określony procent funduszu plac zwiększony względnie zmniejszony w zależności od tego, czy jest to gospodarstwo rentowne czy deficytowe, czy zwiększa ono czy też zmniejsza produkcję towarową w stosunku do roku poprzedniego i wreszcie od tego, czy posiada ono produkcję towarową większą względnie mniejszą od przeciętnych norm ustalonych dla danego rejonu.

Oparcie funduszu zakładowego na powyższych zasadach na pewno nie będzie jeszcze rozwiązaniem idealnym; biorąc jednak pod uwagę praktyczne możliwości, jakie w tym zakresie istnieją, wydaje się, że przy takim załatwieniu sprawy powinno się uniknąć jakśkrawszych niesprawiedliwości i stworzyć się właściwe bodźce w kierunku poprawy rentowności gospodarstw i podniesienia ich towarowości.

*) Z uwzględnieniem różnicy stanu inwentarza żywego i zapasów oraz postraceniu zakupionych pasz, nasion i zwierząt.

Fundusz zakładowy w PGR

WĄTPLIWOŚCI I ZASTRZEŻENIA

ZDZISŁAW KARCZEWSKI

kosztów o 5—10% często wymaga już dużego wysiłku i wzrost funduszu zakładowego tylko o taki sam procent nie może stanowić dostatecznej rekompensaty. Duże różnice w rentowności względnie wysokości produkcji towarowej, a stąd w wysokości funduszu zakładowego, mogłyby natomiast występować między poszczególnymi gospodarstwami, wynikając jednak nie z lepszej pracy załóg, ale z korzystniejszych warunków glebowych, lepszego zainwestowania itp.

W tych warunkach wydaje się, że było konieczne zastosowanie pewnego kompromisu, tzn. uzależnienie funduszu zakładowego zarówno od poprawy wyników planowych jak i wysokości produkcji towarowej, a od faktycznych zysków. Dyskusyjne może być niewątpliwie zagadnienie, czy ze względu na możliwość większych błędów w zaświadczonych planach nie należało nieco zmniejszyć odpisów na fundusz zakładowy z tytułu poprawy planowych wyników finansowych wyrównując to w innej drodze.

Zastosowanie górnej granicy nie tylko dla sumy wypłacanej na nagrody pieniężne, ale dla całego funduszu zakładowego, znajduje swoje uzasadnienie w tym, że w obecnych warunkach PGR uzyskanie wyższych odpisów na fundusz zakładowy mogłoby być osiągnięte w znacznej większości przypadków jedynie dzięki niewłaściwemu ustaleniu planu, względnie na skutek uzyskania lepszych wyników finansowych w drodze nieuzasadnionych gospodarczo oszczędności, których nie udaloby się poprzez kontrolę uchwycić. Niewątpliwie jednak przeciwko takiemu ograniczeniu funduszu zakładowego można by wysunąć szereg zasadniczych zastrzeżeń i w przyszłości sprawa ta powinna być rozwiązana inaczej.

Zastrzeżenie natomiast może budzić ustalenie w PGR niższych granic dla sumy wypłat na nagrody dla pracowników (7% funduszu plac) niż w przedsiębiorstwach przemysłowych (8,5% tego funduszu), tym bardziej, że w PGR fundusz plac nie obejmuje części wynagrodzenia uzyskanego przez pracowników w postaci niepełnej odpłatności za różne świadczenia ze strony

z uzależnienia funduszu zakładowego od wykonania planu. Wydaje się, że sprawa ta powinna być jak najrybniej w sposób zdecydowany wyjaśniona, w przeciwnym bowiem razie spowoduje się nie tylko trudne do skontrolowania „zaniżanie” planów na 1958/59 r., ale, co nawet ważniejsze, mogłoby to wpłynąć na demobilizację na bieżącą pracę załóg i zniechęcić je do podnoszenia produktywności gospodarstw.

Starania o lepsze przeprowadzenie prac, zasiewów i ich pielęgnacji oraz o poprawę stanu inwentarza żywego powinny znaleźć wyraz w odpowiednim zwiększeniu produkcji przychodowych planu 1958/59. Jeżeliby zatem plan ten miał być w dalszym ciągu podstawą do obliczania funduszu zakładowego, to bieżące starania o podniesienie produkcji w roku następnym nie znalazłyby rekompensaty w odpowiednim zwiększeniu funduszu zakładowego ani roku 1957/58, ani 1958/59. Konieczne więc jest inne rozwiązanie. Niewątpliwie najsluszniejszym wyjściem byłoby wyrównanie warunków, w jakich pracują poszczególne gospodarstwa w drodze odpowiedniego rozłożonego podatku gruntowego, zdejmującego w zasadzie całą różniczkową rentę gruntową, w drodze oprocentowania środków produkcji i pełnej ich amortyzacji oraz uzależnienie wówczas funduszu zakładowego od osiągnięcia określonego poziomu rentowności.

Biorąc pod uwagę, że wprowadzenie takich nowych obciążeń byłoby obecnie trudne do zrealizowania oraz że cała taka akcja wymagałaby dłuższego przygotowania, można by na razie tę sprawę uproszczyć w drodze zaliczenia poszczególnych gospodarstw do różnych kategorii. Gospodarstwa pracujące w warunkach trudniejszych (gorsza gleba, warunki komunikacyjne, słabe zainwestowanie itp.) podzielone byłoby na kilka grup o zróżnicowanych dopłatach do wartości produkcji towarowej netto. Gospodarstwa o szczególnie dobrych warunkach zaszerogowane również według pewnych grup, obciążone byłyby pewnymi opłatami w stosunku do posiadanych użytków rolnych. Gospodarstwa przeciętne nie miałyby ani dopłat ani opłat.

CHCEMY WIEDZIEĆ WIĘCEJ

W zakresie statystyki państwowej PGR zarysowuje się obecnie perspektywa braku dostatecznych materiałów sprawozdawczych, służących do bieżących badań wyników gospodarki tych gospodarstw.

Jeszcze w kilku ostatnich latach państwowy aparat planistyczny i statystyczny dysponował poważną ilością bieżących i wynikowej (okresowej) sprawozdawczości resortowej PGR. Tak się jednak składało, że większość tego ilościowego bogactwa materiału sprawozdawczego nie była wykorzystywana do publikacji statystycznych, których w przednim okresie prawie nie było. Głównym zadaniem ówczesnej sprawozdawczości PGR było ilościowe uchwycenie zjawisk zachodzących w ich działalności.

Obecnie statystyka PGR s'wła sobie za cel badanie zjawisk pod kątem uchwycenia ich cech jakościowych. Innymi słowy — statystyka zaczyna się interesować efektami pracy PGR.

Znani są jednak na to, iż obecne potrzeby statystyki PGR nie będą miały odpowiedniego zabezpieczenia w sprawozdawczości. Przed kilkunastoma laty sprawozdawczość PGR liczyła ok. 160 różnych wzorów. W ubiegłym roku liczbą ich wynosiła już tylko ok. 40 i z tegoż do dalszego zmniejszenia się. A więc kierunek na zero sprawozdań.

Zbyt daleko idąca redukcja sprawozdawczości byłaby przejawem z jednej krańcowości w drugą. Nie można chyba stawiać sprawy tak, że o ile przedtem było w PGR za wiele sprawozdawczości, to obecnie nie powinno być wcale.

Jeżeli przyjmuje się potrzebę istnienia odpowiedniej sprawozdawczości, to rzuca się pytanie, kto ma ją sporządzać — w terenie i na szczeblu centralnym?

Na szczeblu centralnym sprawa ta nie wydaje się być trudna do rozwiązania. Jeżeli po likwidacji Generalnej Dyrekcji PGR nie będzie w Ministerstwie Rolnictwa specjalnej komórki statystycznej, zajmującej się sprawozdawczością PGR, to obowiązki te mogłyby ewentualnie przejść GUS. Łącznie z nowymi

zadaniami GUS przejąłby wtedy również cały zlikwidowanej w Generalnej Dyrekcji PGR komórki statystycznej. O wiele trudniej przedstawia się sprawa w terenie, a tam przecież spoczywa główny ciężar wykonawstwa sprawozdawczego.

Biorąc pod uwagę nowe zadania i szerepczości personelu w powstającym po reorganizacji terenowym aparacie PGR, sprawa sporządzenia sprawozdań wydaje się — s'wła rzecz — na plan dalszy. Z punktu widzenia samej produkcji PGR jest to pozornie słuszne. Uwzględniając jednak potrzeby statystyki państwowej (nie mówiąc już o potrzebach samych PGR), sytuacja taka staje się niepokojąca.

Co więc należałoby w tym zakresie zrobić, aby mieć niezbędne materiały sprawozdawcze?

Wydaje się, że najsluszniejszym rozwiązaniem byłoby zwolnienie nadrzędnych jednostek PGR od obowiązku sporządzania sprawozdań i nałożenie tego obowiązku na terenowe organa statystyczne przy przejęciu rad narodowych. Niech PGR zajmują się produkcją, a sprawozdawczością — istniejący terenowy aparat statystyczny.

Ta, niewątpliwie słuszna, myśl ma niesłuszną poważną mankament: terenowe organa statystyczne, a szczególnie statystyki powiatowej, nie są w stanie, w obecnej sytuacji, przyjąć na siebie nowych zadań w zakresie sprawozdawczości PGR.

Wydaje się, że nadszedł teraz odpowiedni czas, aby zasłonić się nad przekształceniem jednoosobowego stanowiska statystyka powiatowego w kilkooosobowe stanowisko statystycznego powiatu.

W tej sprawie poczyniono już pewne kroki, o czym świadczy chociażby wydane ostatnio zarządzenie Prezesa GUS, powołujące dwuosobowe stanowisko statystyczne w powiecie (statystyk powiatowy i inspektor statystyczny). Powołanie dwuosobowej komórki statystycznej w powiecie rozszerza możliwości prowadzenia prac statystycznych w terenie. Jest to jednak w dalszym ciągu zbyt mało, jak na potrzeby statystyki państwowej.

Powołanie w powiatach mocnych — w sensie liczbowym i fachowym — komórek statystycznych oraz rozszerzenie i wzmocnienie wydziałów statystyki w przedziałach rad narodowych rozwiązałoby problem potrzeb statystyki państwowej i oddziaływałoby na produkcję PGR — i nie tylko PGR — od prac statystycznych. Zagwarantowałoby to jednocześnie zaspokojenie potrzeb przedziów terenowych rad narodowych w zakresie informacji statystycznej.

Część zredukowanego personelu z aparatu terenowego PGR mogłaby z powodzeniem przejść do pracy przy statystyce PGR w powiatowych względnie wojewódzkich komórkach statystycznych.

RYSZARD BRZEZIŃSKI

Ides połączenia dwóch kontynentów Europy i Afryki w jedną polityczną, gospodarczą całość nie jest nową. Marzenia o wielkim imperium europejsko-afrykańskim były już natchnieniem cesarzy rzymskich. Podobnie kolonialny Afryki przez państwa europejskie też nie był niczym innym jak próbą połączenia gospodarki Europy i Afryki, w której to ostatnia grałaby rolę bazy europejskiej i rynku zbytu towarów przemysłowych.

Nowe wcielenie idei Euroafryki różni się jednak dość zasadniczo od poprzednich koncepcji połączenia Afryki z metropoliami Europy. Różnica polega na tym, że łączy się ją z planami integracji samych państw Małej Europy w jedną gospodarczą całość. Sugeruje się w ten sposób przekonanie, że będzie to związek oparty na zasadniczo odmiennych podstawach niż te, które obowiązywały w dobie kolonializmu. Z tego punktu widzenia nie jest rzeczą przypadkową, że pierwszy oficjalny dokument, dotyczący planów integracji krajów i terytoriów zamorskich z Europą podpisano razem z układami o Wspólnym Rynku i Europejskiej Współocie Atomowej. Zgodnie z tą umową, zawartą 25 marca 1956 r. w Rzymie, Wspólny Rynek obejmować będzie 6 krajów europejskich: NRF, Francję, Włochy, Belgię, Holandię i Luksemburg oraz następujące kraje i terytoria zamorskie: Maroko, Tunis, Algier, Francuska Afryka Równikowa, Francuska Afryka Zachodnia, Kamerun, Madagaskar, Kongo Belgijskie, Somali Włoskie i 5 niewielkich posiadłości na kontynencie amerykańskim.

Tak więc pojęcie Euroafryki jest nieścisłe. Do obszaru tego wchodzi również pewna ilość posiadłości francuskich w Ameryce, nie mówiąc oczywiście o tym, że obejmuje ono tylko część Afryki. Poza tym Belgia zastrzegła sobie, że jej posiadłości w Afryce nie będą podlegały zasadzie wspólnych cel eksportowych i importowych, co w rzeczywistości nie zmienia w niczym sytuacji, w jakiej znajduje się obecnie ta kolonia. Łącznie kraje zamorskie Wspólnego Rynku obejmują obszar 14 091 tys. kilometrów kwadratowych z 67 mln ludności. Razem z 6 krajami Europy tworzy to rynek o ludności przekraczającej 229 mln na obszarze o 50% przewyższającym obszar całej Europy.

NADZIEJE ZWIĄZANE Z EUROAFRYKĄ

Realizacja projektów Euroafryki ma zasadnicze znaczenie dla Małej Europy. Wszystkie sześć krajów, które tworzą Wspólny Rynek mają bardzo podobną strukturę gospodarczą. Są to kraje konkurujące ze sobą na rynkach światowych, a nie wzajemnie dopełniające się gospodarczo. Świadczy o tym obecna struktura eksportu i importu tych krajów. Przywóz surowców i żywności w ogólnym imporcie Francji, NRF i Włoch wynosi odpowiednio 67%, 66% i 65%. Podobnie przedstawia się sytuacja w eksporcie, gdzie wywóz maszyn i narzędzi przemysłowych w ogólnym wywozie sięga od 63% dla Włoch do 65% dla NRF. Z punktu widzenia chłonności rynku sześciu krajów połączących się dane o wewnętrznych obrotach między tymi krajami w ciągu ostatnich lat. Otóż obroty te nie przekraczają obecnie 30% obrotów handlu zagranicznego Wspólnego Rynku. Jeżeli zatem ma zostać spełniony zasadniczy gospodarczy cel Wspólnego Rynku, jakim jest rozszerzenie rynku wewnętrznego i utrzymanie ekspansji gospodarczej na poziomie ostatnich lat, to wydaje się wątpliwe, żeby mógł on być osiągnięty w krótkich samych państw europejskich.

Poza tym utworzenie Wspólnego Rynku w niczym nie zmienia zasadniczego problemu, z jakim borykają się te państwa, a mianowicie problemu zaopatrzenia w podstawowe surowce mineralne i rolnicze. Import surowców i żywności sześciu krajów europejskich spoza strefy Wspólnego Rynku wyniósł w 1956 r. — 80,5% ogólnego importu surowców i żywności. Oznacza to, że gospodarka krajów Wspólnego Rynku uzależniona jest od źródeł surowców, leżących poza terytorium głównych jego partnerów. Jednym z poważnych dostawców surowców i żywności do kontynentalnych krajów zachodniej Europy są Stany Zjednoczone, 14,5% importu surowców do krajów Wspólnego Rynku pochodzi z północnej Ameryki. Wywołuje to chroniczny brak dewiz dolarowej, który stawia kraje Wspólnego Rynku w stan stałej gospodarczej zależności od USA.

Projekt przyłączenia krajów Afryki do Wspólnego Rynku ma właśnie jeżeli nie rozwiązać, to w każdym razie poważnie złagodzić problem zaopatrzenia sześciu krajów Europy w surowce. Byłoby to również krok w kierunku zrealizowania bardziej ogólnego celu Wspólnego Rynku, jakim jest stworzenie w Europie zjednoczonego obszaru gospodarczego dorównującego pod względem ekonomicznym i politycznym dwóm potęgom światowym — ZSRR i USA.

Pomijając na razie kwestię czy rzeczywiście jedyną alternatywą rozwoju Europy jest wspólny rynek, warto poszukać odpowiedzi na

pytanie: na ile realnymi są nadzieje, jakie wiąże się z tym projektem, a w szczególności z tą jego częścią, którą nazywamy projektem Euroafryki.

REALNOŚĆ TYCH NADZIEI

W okresie powojennym zamorskie kraje Wspólnego Rynku poważna

Euroafryka — nadzieja MAŁEJ EUROPY

RYSZARD JUREWICZ

rolę odgrywały jedynie w imporcie i eksporcie Francji.

Udział afrykańskich krajów Wspólnego Rynku w imporcie i eksporcie Francji, NRF i Włoch w %

Kraj	1948		1955	
	im-port	eks-port	im-port	eks-port
Francja	25,00	32,00	22,00	27,00
Włochy	1,12	0,68	2,46	2,55
NRF	0,20	0,05	2,40	1,00

*) Direction of International Trade. Statistical papers 1956 vol VII nr 6; p. 147, 153, 174.

W ramach Wspólnego Rynku obroty handlowe z Afryką poważnie zwiększyć ma przede wszystkim NRF. Pozostaje jednak otwarty problem możliwości krajów zamorskich w zakresie zwiększenia wydobycia surowców mineralnych i rozszerzenia produkcji artykułów rolnych. Obecnie kraje te są poważnymi producentami tylko niektórych produktów. Do najważniejszych spośród artykułów rolnych należą: kakao (15%), produkcja światowej, kawa (7%), olej palmowy (31%), orzeszki ziemne (6,5%), z surowców mineralnych zamorskie kraje Wspólnego Rynku wydobywają: 83% światowej produkcji ko-baltu, 30% fosforu, 8% cyny i miedzi, 4,5% ołowiu, 2,3% rudy żelaznej.

Surowce te nie skupiają jednak głównej uwagi twórców planów integracji Europy i Afryki. Głównym obiektem ich zainteresowań jest ropa. Wielu specjalistów wyraża nadzieję, że Sahara kryje w sobie zasoby ropy, które będą mogły zasypać zapotrzebowanie całej Zachodniej Europy. Jest to bardzo nęcąca perspektywa, szczególnie dla Francji, której wydatki na import ropy obciążają bilans płatniczy na sumę 200 mln f. szter. rocznie. Na równi z Francją w nauce afrykańskiej zainteresowane są i inne kraje Wspólnego Rynku. Wszystkie one z zapałem dyskusyjnym i strategicznymi radami by stworzyć swoją własną bazę zaopatrzenia w paliwa, która mogłaby konkurować z dostawami z Bliskiego Wschodu. W jakiej mierze Sahara spełni te nadzieje, nie łatwo jest przewidzieć. Jeżeli nawet oczekiwania co do zasobów ropy na Saharze zostaną potwierdzone, to nie wydaje się, aby uzyskanie korzyści z tego dla krajów Małej Europy było łatwiejsze niż na Bliskim Wschodzie. Na drodze do tych sukcesów stoją bowiem dwie poważne przeszkody. Pierwszą są olbrzymie inwestycje, jakich wymaga uruchomienie eksploatacji ropy na Saharze, drugą — sytuacja polityczna w krajach odcinających Europę od tych pól naftowych. W 1956 r. wydatki na poszukiwania ropy na Saharze wyniosły 98 mil. dolarów. W 1957 r. wydatki te wyniosły ok. 56 mil. dolarów. Oblicza się, że aby zrealizować nadzieje rządu francuskiego na podniesienie wydobycia ropy do 10 mil. ton w 1960 r., należy dokonać inwestycji na sumę od 980 do 1.100 mil. dol. Przyciągnięcie tak olbrzymiego kapitału nie jest rzeczą łatwą, tym bardziej, że otwarty pozostaje problem transportu ropy do portów śródziemnomorskich. Pokonanie tej trudności jest niemożliwe tak długo, jak długo powstanie algierskiej będą kontrolowali znaczną część swego kraju, co czyni budowę rurociągu naftowego przedsięwzięciem bardzo ryzykownym.

Alle gdyby nawet Francji udało się doprowadzić do jakiejś stabilizacji w Algierze, co jest mało prawdopodobne, to pozostaje otwarta kwestia źródeł kapitałów inwestycyjnych. Kraje Afryki, mające wejść do Wspólnego Rynku, są bardzo zaniebane pod względem gospodarczym, nawet w porównaniu z innymi krajami afrykańskimi.

Po wojnie wprowadziła Francja znacznie rozszerzyła inwestycje w swoich posiadłościach w Afryce. Wywóz kapitału francuskiego do krajów Unii osiąga w latach powojennych kwotę 560 mil. dol. rocznie. Jest to jednak suma niewystarczająca, jeżeli zamierza się znacznie ożywić gospodarkę tego rejonu i uczynić go poważnym dostawcą surowców i artykułów żywnościowych dla sześciu krajów Europy. Poza eksploatacją pól naftowych, dużych inwestycji wymagałby przetrwoczyć artykułów rolnych. Oblicza się, że ok. roku 1965 nakłady inwestycyjne należy podwoić w porównaniu z r. 1956. W celu mobilizacji funduszy inwestycyj-

nych przy administracji Wspólnego Rynku stworzony został Bank inwestycyjny, który pierwotnie miał dysponować 1 mil. dolarów rocznie. Obecnie sumy te zostały zredukowane do połowy, przy czym wkłady Francji i NRF mają wynosić po 200 mil. dol., podczas gdy pozostałe państwa pokryć mają resztę wydatków. Tak więc biorąc pod uwa-

gę trudności płatnicze Francji, potencjalnym kredytodawcą, mogącym podnieść wkłady inwestycyjne w Afryce do poziomu zamierzonego w planach Euroafryki pozostaje NRF. Pozornie mogłoby się wydawać, że NRF skwapliwie z tego skorzysta, w rzeczywistości problem jest daleko bardziej skomplikowany. Po wojnie NRF występuje w krajach zachodnich pod szyldem polityki antykolonialnej. Wiąże ona z tym daleko idące, nie bez powodzenia już realizowane, plany opanowania rynków dawnych krajów kolonialnych. W związku z tym niemieccy monopolisi i rząd, niechętnie angażują kapitały tam, gdzie mogłoby to naruszyć ich opinię wśród krajów zachodnich. W wypadku krajów francuskich taka obawa właśnie zachodzi. Chociaż oficjalnie nie żałuje się farby drukarskiej na to, by przekonać te kraje o zupełnie nowym charakterze projektowanego związku, nie tak trudno jest dostrzec, że ze strony Francji jest to jeszcze jedna próba utrzymania rozpadającej się Unii Francuskiej.

Udział kapitału niemieckiego w planach Euroafryki ma tu jeszcze jeden aspekt stwarzający dodatkowe trudności. Francja postawiona wobec konieczności, podejrzliwie spogląda na perspektywę penetracji NRF w jej posiadłościach. Zwykle są jeszcze przecieży wspomnienia niedawnej rywalizacji Francji i Niemiec w podboju Afryki. Te sprzeczności bardzo słabo zakrywają krzykliwe zapewnienia o „Wspólnocie Europejskiej”, „racji obrony cywilizacji” itp.

STOSUNEK KRAJÓW AFRYKI DO PROJEKTU

Charakterystycznym jest fakt, że układów rzymskich o Wspólnym Rynku nie podpisały kraje afrykańskie, nawet te, które mają już samodzielność polityczną, tzn. Maroko i Tunis. Również we władzach wykonawczych tego zjednoczenia nie przewiduje się ani jednego miejsca dla tych krajów. Nie jest to przypadkowe. Chociaż ludzi się te kraje przylipnęły środkami inwestycyjnymi i zwiększoną wymianą handlową z bogatą Europą, o ogólne saldo rachunku nie zdaje się budzić wątpliwości. Układy przewidują, że po upływie 10—12 lat cała strefa Wolnego Rynku będzie miała jednolitą zewnętrzną taryfę celną. Dla wewnętrzne na podstawowe towary eksportowane przez kraje afrykańskie mają być znacznie obniżone. Np. dla kakao do 9%, dla kawy do 16% i do 20% dla bananów. Przy wysokich cłach ochroniających całą strefę Wspólnego Rynku jest to dla krajów afrykańskich bardzo korzystne, zwiększa bowiem możliwości eksportu ich produktów do Europy. Jednak w rozszerzeniu rynków dla towarów europejskich wzrost eksportu surowców z Afryki nie może odegrać dostatecznie dużej roli. Poza tym

narodowa administracja gospodarcza tych krajów, która jest dość silna, sprzeciwia się jednostronnemu rozwojowi bazy surowcowo-rolnej. Istnieje w tych krajach dążność do dalszego rozszerzenia przemysłu przetwórczego, który w ostatnich latach poczynił znaczne postępy. Utworzenie Wspólnego Rynku i likwidacja celów ochraniających młody przemysł afrykański może okazać się dla niego zabójczą. Wprawdzie ostatnio pisze się o pozostawieniu tym krajom prawa ustalania cel na towary importowane z Europy, ale biorąc pod uwagę polityczną zależność tych krajów od metropolii, uzasadnionymi są obawy afrykańskich działaczy gospodarczych o do przyszłości ich narodowego przemysłu, z którym wiąże oni nadzieje na wzrost dobrobytu swych krajów.

W związku z organizacją Wspólnego Rynku w Europie dużo mówi się o konieczności wzajemnych ofiar na rzecz zjednoczenia. Każdy kraj europejski ma zrezygnować z części korzyści, jakie daje ochrona celna i ograniczenia swobodnego przepływu kapitału i usług, co w rezultacie przyniesie ma ogólną poprawę warunków gospodarczych i co za tym idzie wzrost dobrobytu we wszystkich krajach. O ile w odniesieniu do krajów europejskich można by dyskutować, czy rzeczywiście ta zasada równomiernie obowiązuje wszystkie kraje, to w odniesieniu do krajów afrykańskich zasada ta nie jest respektowana. Należy przypaść, że podobnie jak wszystkie kraje zachodnie gospodarczo tak i afrykańskie kraje Wspólnego Rynku potrzebują pomocy krajów o dużych zasobach kapitałowych. Również niewątpliwie są korzyści, jakie te kraje mogą mieć ze zwiększonego eksportu surowców do przemysłowej Europy. Ale pozostaje pytanie, czy potrzebne jest do tego zamykanie ich w „zjednoczonym obozie Wspólnego Rynku”, umocnionym więzami Unii Francuskiej? Twierdzącą odpowiedź na to pytanie budzi co najmniej wątpliwość. Wydaje się, że jako samodzielne państwa, posiadające one dość atrakcyjne perspektywy rozwoju bazy surowcowej i rolnictwa, aby przyciągnąć kapitały nie tylko z Europy, ale i z innych kontynentów. Świadczy o tym olbrzymie zainteresowanie kapitału amerykańskiego tymi krajami. Zresztą w wypadku stabilizacji politycznej tych krajów, a taka jest możliwa jedynie w oparciu państwowości tych krajów o ruch narodowo-wyzwoleńczy, te same kapitały niemieckie, które mają być realizowane przez Bank Inwestycyjny Wspólnego Rynku, znalazłyby do nich dużo pewniejszą drogę niż tą, którą usiłuje się przeprowadzić wbrew życzeniom narodów afrykańskich.

CZY JEDYNA ALTERNATYWA?

Próby realizacji idei Euroafryki wywołały szeroki odzew poza sferą Wspólnego Rynku. Znalazło to wyraz w wystąpieniu Dag Hammarskjöld na XII sesji europejskiej komisji gospodarczej ONZ. Mówiąc o integracji Europy stwierdził on m. in., że „proces tworzenia wspólnych rynków może wywołać poważne, niekiedy bolesne następstwa zarówno wewnątrz strefy krajów należących do tych rynków jak i poza nią”. Pierwsze reakcje wielu krajów na utworzenie Wspólnego Rynku rzeczywiście nie są w szeregu wypadków przyjaźne. Jest to zrozumiałe, jeśli weźmie się pod uwagę, że np. 20% eksportu Nigerii, Tanganiki, Kenii i Ugandy przypada na kraje Wspólnego Rynku, że Brazylia wywozi do tego obszaru 22% kawy — swego podstawowego artykułu eksportowego, że najkorzystniejszym rynkiem dla nowożeńskich masła, sera i mięsa jest kontynent europejski. We wspólnym rynku projektuje się



nałożenie ceł na te produkty od 16 do 24% ceny. Podobnie dla naftę mają wynosić 80% ceny, co bezpośrednio dotyczy interesów Kuby i Dominikany.

Powściągliwość, a często wręcz niechętny stosunek do organizacji Wspólnego Rynku okazują nie tylko zamorskie kraje słabo rozwinięte. Z krajów europejskich Dania z niepokojem śledzi za realizacją planów Wspólnego Rynku. Obawia się ona o to, że podwyższone dla tego rynku zagrożą jej eksportowi artykułów rolnospożywczych. Podobnie Austria czuje się zagrożona tym, że może okazać się odgródzona od Europy Zachodniej wysokiimi barierami celnymi.

Dla Europy jednak jako całości utworzenie Wspólnego Rynku nie się za sobą dale idące niebezpieczeństwa niż obawy wypływające z naruszenia tradycyjnych kierunków eksportu i importu. Państwa, które gorączkowo szukają dróg przywrócenia równowagi gospodarczej w Europie, nieśpięty, zapominają o tym, że granicami Europy nie jest Łaba, a pasmo gór leżące o

3 tys. km na Wschód od tej rzeki w Środkowej Europie. Podobnie zresztą jak niewiele troszczy się one o interesy narodów afrykańskich starając się je przyłączyć do „Wspólnoty”, tak z gorliwością wartą lepszej sprawy, usiłują przesunąć naturalne granice kontynentu europejskiego. Na tym bodaj polega ludzka nadzieja, jakie sześć krajów europejskich łączy z ideą Euroafryki. Trzeba być ślepym, żeby nie widzieć trudności, z jakimi borykają się kraje Zachodniej Europy. Jednak gorzej od ślepoty jest chyba przekonanie, że nie ma alternatywnego do Wspólnego Rynku rozwiązania problemów gospodarczych Europy. Takie rozwiązanie istnieje, chociaż niestety zbyt ogólne się o tym pisze i mówi. Jest nim nie utrwalenie podziału gospodarczego Europy, a współpraca gospodarcza wszystkich państw europejskich, oparta na naturalnych więzach gospodarczo-geograficznych. Tylko taki „Wspólny Rynek” ma perspektywę rozwoju, zapewnia on bowiem trwałą stabilizację polityczną i gospodarczą.

Na rynku rudy żelaznej w USA

Jeszcze kilka lat temu amerykańskie koncerny stalowe poważnie się obawiały braku rudy żelaznej i w związku z tym prowadziły intensywne poszukiwania złóż rudy żelaznej w kraju, jak i zagranicą — w Kanadzie, Brazylii, Wenezueli i t.d.

W ostatnich czasach jednak sytuacja na rynku rudy uległa zasadniczej zmianie i podaż tego surowca zaczęła przewyższać popyt, oddziałując hamująco na dotychczasową zwykłą cenę rudy i wywołując w niektórych ośrodkach wydobycia tendencję zniżkową; np. brazylijska kompania „Vale do Rio Doce” podała do wiadomości, że w 1958 roku cena na poszukiwaną ogólnie 68-procentową rudę z Itabira będzie wynosiła 14,6 dol. za tonę fab. Brazylii, czyli pozostanie na poziomie 1957 roku. Wobec jednak obniżenia stawek frachtowych na rudę z Brazylii do USA o 2 dol. na tonie cena rudy brazylijskiej cifa portu USA spadła z 21,35 dol. na 19,35 dol. za tonę. Ceny na rudę chilijską na rynku amerykańskim spadły jeszcze bardziej.

Całkowicie oddziałującym w kierunku obniżki cen na rudę stałe się również wzrost użytkowania koncentratów ożymywnych z rud niskoprocenowych o zawartości 25 — 40 proc. żelaza. Przy zastosowaniu bowiem 65-procentowej zamiast rudy 55-procentowej wydajność surowki zwiększa się mniej więcej o 20 proc.

Rozwój przemysłowy Chin Ludowych

Globalna produkcja przemysłu i rolnictwa w Chinach Ludowych w 1957 roku osiągnęła wartość 128,7 mld yunów, podczas gdy pierwszy plan 5-letni przewidywał na 1957 rok produkcję w wysokości 125 mld yunów. Szczególnie szybko wzrosła produkcja przemysłowa, której wartość w 1956 roku bez produkcji rzemieślniczej wyniosła 58,7 mld yunów, co w porównaniu z 1949 rokiem stanowi wzrost o 444%. W 1957 roku wartość produkcji przemysłowej podniosła się do 62,6 mld yunów (9.200 mln funtów).

W ten sposób zadania pierwszego planu 5-letniego, których realizacja zakończyła się w 1957 roku, zostały wykonane z nadwyżką już w 1956 roku, przy czym osiągnięcia Chin Ludowych w ważniejszych gałęziach przemysłu są wręcz imponujące. W 1947 roku produkcja surowki wynosiła wszystkiego 144 tys. ton, a stali — 70 tys. ton. W 1947 roku produkcja surowki — według danych tymczasowych — osiągnęła 5,5 mln ton (w 1956 r. — 4,8 mln ton), a stali — 5,2 mln ton (w 1956 r. — 4,5 mln ton). Łość produkowanych rodzajów stali także ogromnie się zwiększyła i dochodzi obecnie do 350.

Przemysł budowy maszyn w Chinach do czasu wyzwolenia właściwie nie było i trzeba było te gałęzie gospodarki narodowej tworzyć niemal od zera. Wystarczy dla przykładu przytoczyć, iż przy najwyższym poziomie produkcji w okresie do wyzwolenia, tzn. w 1947 roku, wyprodukowano silników elektrycznych o ogólnej mocy tylko 51 tys. kilowatów, podczas gdy w 1956 roku ogólna moc wytworzonych silników przekroczyła znacznie 1 mln kilowatów. Jeżeli obliczyć globalną produkcję maszyn w 1952 roku, przyjmując się za 100, to w 1956 roku wyniosła ona 410.

Podnosi się także poziom projektowania różnych rodzajów sprzętu przemysłowego. Chińscy specjaliści projektują już statki pasażerskie o pojemności do 3700 ton, towarowe

parowoz, hydrogeneratory, samochody dostosowane do krajowych warunków itd.

Udział produkcji krajowej w zaopatrywaniu przemysłu chińskiego w niezbędne maszyny i sprzęt stale rośnie. Obecnie Chiny produkują około dwóch trzecich potrzebnego im sprzętu fabrycznego, podczas gdy w 1936 roku 80% maszyn importowano. Należy zaznaczyć, że zastosowanie maszyn w Chinach w 1957 roku w porównaniu z 1936 rokiem zwiększyło się kilkadziesiąt razy. Wzrosło również znacznie wydobycie węgla. W 1952 roku wydobycie węgla 63,5 mln ton (4,5 razy więcej niż w 1948 roku), w 1956 roku — 106 mln ton, w 1957 roku — przeszło 120 mln ton. Przeciętny roczny wzrost wydobycia węgla w okresie lat 1949—1955 stanowił 20,3% i był wyższy niż w USA, Anglii, NRF i Japonii. W wyniku tak szybkiego wzrostu wydobycia Chiny pod względem produkcji węgla zajęły piąte miejsce w świecie i pierwsze w Azji. Wydajność w kopalniach węgla na robotnika — dziennie z 356 kg w 1949 roku podniosła się do 943 kg w 1956 roku. Produkcja energii elektrycznej z 7,2 mld kilowatogodzin wzrosła do 16,6 mld kilowatogodzin w 1956 roku.

Przemysł chemiczny zaczął szybko się rozwijać dopiero po 1949 roku. Przeciętny roczny przyrost produkcji w tej gałęzi gospodarki narodowej był równy 30%. Globalna produkcja przemysłu chemicznego w 1957 roku przewyższała poziom 1949 roku przeszło 13 razy.

Przemysł tekstylny w 1956 roku wyprodukował 950 tys. ton przędzy bawełnianej, 4,6 mld metrów tkanin bawełnianych (bez produkcji rzemieślniczej), 12 mln metrów tkanin wełnianych, 7,7 mln sztuk worków z luty i 132 tys. ton wyrobów trykotowych. Jak wynika z przytoczonych danych, Chiny niezmownie szybko odcierają wiekowe zaniechania w swojej gospodarce narodowej. (M)

Małe przedsiębiorstwa w USA

Od dłuższego czasu toczy się u nas dyskusja na temat zakresu decentralizacji gospodarki. W dyskusji strony przeciwnie, tzn. zwolennicy i przeciwnicy decentralizacji, powołują się na strukturę przemysłu kapitalistycznego. Siła argumentu ma być tym większa, że dostarcza go przemysł, którego struktura ukształtowała się w zasadzie żywiołowo. Z tego względu warto chyba zastanowić się nad wnioskami, które wynikają ze sprawozdania radcy handlowego ambasady francuskiej w Waszyngtonie, o ekonomicznej sytuacji małych przedsiębiorstw w USA. Być może wydobycie niektórych aspektów tego zagadnienia stanie się w jakimś stopniu przydatne dla naszej dyskusji na temat kierunków zmian zarządzania gospodarką.

ZALOŻENIA ROZWAŻAŃ

Autor sprawozdania rozpatruje problem małych przedsiębiorstw w oparciu o dane za lata powojenne. Wiadome jest, że z wyjątkiem krótkich okresów recesji — są to lata bardzo pomyślnego rozwoju gospodarki USA. W tej sytuacji ogólna liczba przedsiębiorstw wzrastała w tym okresie szybciej niż liczba ludności, istniały pomyślne warunki dla rozwoju wszystkich przedsiębiorstw a więc i małych. Warto dla ilustracji podać, iż na 63 nowopowstałe przedsiębiorstwa w roku 1955 29 przedsiębiorstw powstało w budownictwie, 19 w handlu detalicznym, a tylko np. 4 w przemyśle przetwórczym i 4 w handlu hurtowym. Największa liczba przedsiębiorstw nowopowstałych przypada więc na te dziedziny, w których założenie nowego przedsiębiorstwa nie wymaga zbyt wielkiego kapita-

łu. Z drugiej jednak strony równolegle z powstawaniem licznych nowych przedsiębiorstw rozwijał się proces likwidacji przedsiębiorstw już istniejących.

Bankructwa — jak podkreśla autor sprawozdania — mnożą się dość znacznie po roku 1952 i osiągały najwyższy stan w roku 1956, choć liczba upadłości rosła przez cały czas, to jednak krzywa ich wzrostu kształtowała się odpowiednio do okresów koniunktury. Świadczy o tym charakterystyczny skok w liczbie upadłości w latach 1949 i 1953/54 na które, jak wiemy, przypada okres recesji w gospodarce amerykańskiej.

Autor sprawozdania rozpatruje ekonomiczną sytuację przedsiębiorstw amerykańskich na przykładzie przemysłu przetwórczego. Wprowadza on następującą klasyfikację: przedsiębiorstwo przemysłu przetwórczego, które posiada ogólny majątek niższy od 250 tys. dolarów, jest w obecnych warunkach przedsiębiorstwem **małym**. Za przedsiębiorstwa **małe** uważa te, których majątek wynosi od 250 tys. do 1 miliona dolarów. **Srednimi** nazywa przedsiębiorstwa, których wartość majątku wynosi 1—50 mln. dolarów; **dużymi**, przedsiębiorstwa o majątku 50—100 mln. dolarów; **wielkimi** zaś te, których majątek przekracza wartość 100 mln. dolarów.

WSKAZNIKI SIŁY EKONOMICZNEJ

Sytuację przedsiębiorstw amerykańskich rozpatruje autor na przykładzie relatywnych części rynku, i zysków, oraz wielkości i tempa wzrostu funduszy rozwojowych.

Podział sprzedaży pomiędzy amerykańskie spółki przemysłu przetwórczego (1952 = 100)

Tab. 1

MAJĄTEK W DOLARACH	1953 r.	1954 r.	1955 r.
poniżej 250.000	81,3	79,7	73,4
250.000 — 999.999	91,3	92,4	90,2
1.000.000 — 4.999.999	89,3	88,6	87,8
5.000.000 — 9.999.999	103,4	93,1	93,1
10.000.000 — 49.999.999	96,2	96,2	88,6
50.000.000 — 99.999.999	98,6	98,8	102,8
powyżej 100.000.000	109,4	111,3	115,1

Z przytoczonych danych wynika, że bardzo małe przedsiębiorstwa, (których majątek wynosi mniej niż 250 tys. dolarów), znacznie ograniczyły swą działalność, zaś „olbrzymy” (których majątek przekracza 100 mln. dolarów), poważnie ją rozwinęły. Z danych tych wynika także i to, że przedsiębiorstwa małe, osiągnęły w roku 1955 lepszy wskaźnik sprzedaży niż „niektóre” przed-

siębiorstwa z wyższej grupy majątkowej. Jeżeli dodać, że w latach 1953 i 1954 przedsiębiorstwa małe osiągnęły wyniki gorsze od przedsiębiorstw dużych tylko o 8 punktów wskaźnikowych, to trzeba przyznać, że świadczy to o tym, że małe przedsiębiorstwa wykazywały dużą żywotność w dziedzinie sprzedaży.

Procentowy przyrost zysku przedsiębiorstw przemysłu przetwórczego (1952 = 100)

Tab. 2

MAJĄTEK W DOLARACH	1953 r.	1954 r.	1955 r.
poniżej 250.000	68,1	29,9	48,4
250.000 — 999.999	97,3	82,5	113,1
1.000.000 — 4.999.999	99,9	68,0	110,8
5.000.000 — 9.999.999	111,3	106,5	115,0
10.000.000 — 49.999.999	103,4	85,0	119,8
50.000.000 — 99.999.999	97,6	93,5	134,2
powyżej 100.000.000	112,2	121,4	160,9

W podziale zysku daje się zauważyć podobnie — jak w podziale sprzedaży — tendencja do ograniczenia przedsiębiorstw bardzo małych, oraz do bardzo poważnego przyrostu zysku w przedsiębiorstwach wielkich. Wszystkie kategorie przedsiębiorstw z wyjątkiem najniższej, osiągnęły w roku 1955 bezwzględny wzrost zysków w porównaniu z rokiem 1952. Wskaźnik przyrostu zysku w przedsiębiorstwach małych, kształtował się na względnie dobrym poziomie i w roku 1955 wynosił 113,1% w porównaniu z rokiem 1952. Przewaga przedsiębiorstw dużych i wielkich nad pozostałymi (z punktu widzenia podziału zysku) jest niewątpliwa.

Warto jednak — w ślad za autorem sprawozdania — przytoczyć dane świadczące o pewnym zmniejszeniu się rozpętałości w zyskach na przestrzeni lat. Na przykład w roku 1929 zyski stu największych spółek reprezentowały 44% ogólnego dochodu netto przedsiębiorstw przemysłowych. W roku 1948 udział ten zmniejszył się do 30%. W 1929 roku 0,7% spółek amerykańskich zgarniało więcej niż 52% ogólnych

zysków przedsiębiorstw. W roku 1948 stopa ta nie wynosiła więcej niż 41%. W roku 1929 ponad 99% spółek, które posiadały dochody niższe od 500 tys. dolarów rocznie, osiągnęło 20,6% ogółu zysków. W roku 1948 spółki o dochodach rocznym niższym od 1 mln. dol. (suma ta odpowiadała po uwzględnieniu poziomu cen z grubsza 500 tys. dolarów w roku 1929) otrzymały 32,3% wszystkich zysków.

Z przytoczonych danych o podziale sprzedaży i zysków między przedsiębiorstwa różnych grup majątkowych w USA, wynika nieodparty wniosek o ciągłym silnym rozwoju przedsiębiorstw wielkich i stałej degradacji przedsiębiorstw bardzo małych. Jednocześnie jednak przedsiębiorstwa małe z walki o zyski i podział rynku, wychodzą obronną ręką, a w pewnych okresach poprawiają nawet wskaźniki swej działalności.

Wniosek o względnej żywotności małych przedsiębiorstw wynika także z analizy funduszy rozwojowych przedsiębiorstw amerykańskich.

Zyski nierozdzielone + amortyzacja (w milionach dolarów) (1952 = 100)

Tab. 3

MAJĄTEK W DOLARACH	1952 r.	1953 r.	1954 r.	1955 r.
poniżej 250.000	403	393	287	360
250.000 — 999.999	646	648	634	818
1.000.000 — 4.999.999	3.082	3.252	2.917	3.915
5.000.000 — 99.999.999	684	726	720	995
powyżej 100.000.000	5.740	6.981	7.565	9.826

Z punktu widzenia funduszy przeznaczonych na ekspansję, wszystkie kategorie przedsiębiorstw z wyjątkiem najniższej, poprawiły swą sytuację w porównaniu z rokiem 1952. Najbardziej widoczny postęp w tym zakresie uzyskali przedsiębiorstwa największe. W tempie gromadzenia zysków nierozdzielonych i amortyzacji — jak wynika z danych — małe przedsiębiorstwa nie wiele ustępują przedsiębiorstwom wyższych grup majątkowych. Więcej można powiedzieć, że w stosunku do niektórych przedsiębiorstw osiągnęły one nawet lepszy wskaźnik. Tak np. jeśli przyjmiemy rok 1952 za 100, to w roku 1956 wskaźnik wzrostu fundu-

szów rozwojowych małych przedsiębiorstw wyniósł 126,6%. W tym samym czasie przedsiębiorstwa w grupie majątkowej 1—5 mln. dolarów osiągnęły wskaźnik 118,2%.

Przyrost funduszy na dalszy rozwój jest o tyle istotny dla małych przedsiębiorstw, że polityka drogiego pieniądza stawia je w szczególnie trudnych warunkach, gdyż ich zdolność do samofinansowania jest o wiele mniejsza od przedsiębiorstw dużych.

WNIOSEKI

W świetle tych rozważań autor sprawozdania snuje następujące konkluzje:

1) Przeciętne rozmiary przedsiębiorstwa amerykańskiego powiększają się.

2) Wiele przedsiębiorstw, a zwłaszcza największe, zagarniają stale rosnącą część ogólnego kapitału, korzystając z szybko wzrastającej rentowności i akumulacji funduszy przeznaczonych na ekspansję i powiększanie środków obrotowych.

3) W liczbach absolutnych — biorąc oczywiście pod uwagę dłuższe okresy — wszystkie kategorie przedsiębiorstw przemysłu przetwórczego z wyjątkiem najmniejszych poprawiają wskaźniki swej działalności.

4) Spółki najmniejsze (które posiadają majątek niższy od 250 tys. dolarów) ulegają stopniowej eliminacji, chyba że są zdadne do takiego rozwoju, aby przejść do kategorii wyższych.

Autor sprawozdania przytacza również szereg obiektywnych czynników, które świadczą o niższości małego przedsiębiorstwa i utrudniają jego działalność oraz rozwój. Wśród czynników tych należy wymienić:

— szybki postęp nowoczesnej techniki w gospodarce USA na co nie zawsze stać małe przedsiębiorstwa;

— słabsze możliwości zatrudnienia młodzieży z wyższym wykształceniem, co niewątpliwie osłabia możliwości podnoszenia wydajności pracy, wprowadzanie racjonalizacji i usprawnień;

— stosunkowo niewielkie możliwości w ubezpieczeniu pracowników przeciw bezrobociu, chorobom i starości, stąd trudności

zdobycia lepszej, bardziej wydajnej siły roboczej; polityka drogiego pieniądza, która stawia w gorzej sytuacji małe przedsiębiorstwa, tak z punktu widzenia kosztów, jak i możliwości rozporządzania kredytem.

W USA toczy się dyskusja na temat roli i znaczenia małego przedsiębiorstwa w gospodarce. W dyskusji zwolennicy małych przedsiębiorstw używają jednak raczej argumentów nie ekonomicznych a społeczno-socjalistycznych natury. Także zdaniem autora argument przemawiający za utrzymaniem małych przedsiębiorstw nie wynika z rozważań ogólnoeconomicznych, lecz opiera się przede wszystkim na przekonaniu, że małe przedsiębiorstwa, kierowane przez jedną osobę lub rodzinę przedstawiają wielką wartość „same w sobie”.

Niezależnie jednak od przysługujących małym przedsiębiorstw w gospodarce amerykańskiej, warto zwrócić uwagę na sam fakt podnoszenia problemu. Ponadto co trzeba podkreślić, dyskusja na temat roli małego przedsiębiorstwa w USA, toczy się jednocześnie z dyskusją na temat zakresu uprawnień poszczególnych oddziałów wielkich jednostek gospodarczych. Być może są to wszystkie symptomy reakcji na ujemne zjawisko wynikające ze scentralizowanego zarządzania wysoko skoncentrowanym kapitałem. Gdyby to okazało się prawdą, wówczas można by zaryzykować twierdzenie, że na pewnym stopniu centralizacji sił wytwórczych pojawia się problem decentralizacji.

(opracował A. G.)

Wzrost kosztów produkcji w NRF

Jesienią ubiegłego roku ceny na węgiel przemysłowy i koks w Niemieckiej Republice Federalnej zostały podniesione o 7,5 proc., a na węgiel w gospodarstwie domowym o 6 proc. W związku z podniesieniem przez baronów węglowych cen na węgiel oczekuje się, iż w niedalekiej przyszłości wzrosną ceny stali, transportu kolejowego i rzecznego oraz gazu, elektryczności i komunikacji miejskiej. W sferach urzędowych uważa się, że podniesienie cen na węgiel stanowi swojego rodzaju zaproszenie do wysunięcia przez związek zawodowy górników, reprezentujący 700 tys. pracowników, żądań podwyżki płacy roboczej i że ruch ten w ciągu najbliższych 6 miesięcy ogarnie 3 do 4 mln robotników.

Robotnicy zatrudnieni w przemyśle maszynowym w liczbie około 1,8 mln już

wysuwają żądanie podwyżki płacy o 10 proc. i skrócenia tygodnia pracy z 45 do 44 godzin. Robotnicy tekstylni w liczbie 750 tys. żądają ograniczenia czasu pracy do 42 godzin z zachowaniem pełnej płacy.

Przewidywany wzrost opłat kolejowych wyniesie przeciętnie 14 proc. dochodząc w niektórych wypadkach do 27 proc. Ceny biletów pasażerskich wzrosną o 8,7 proc., biletów pracowników — o 25 proc., a odcinków biletów sezonowych — o 50 proc.

W kołach rządowych obawiają się iż w związku ze wzrostem kosztów produkcji przemysłowej zdolność konkurencyjna towarów niemieckich na rynkach zagranicznych odpowiednio się zmniejszy.

(M)

Szwecja rozbudowuje kopalnictwo rudy

Wobec postępującego ciągu rozwoju hutnictwa zachodnio-europejskiego Szwecja w swoim dążeniu do utrzymania samowystarczalności dostaw rudy żelaznej dla krajów zachodnio-europejskich rozbudowuje coraz bardziej swoje kopalnictwo żelaza.

Wydobycie rudy żelaznej w Laponii szwedzkiej, jak podaje dziennik paryski „L'Information”, wzrośnie znacznie w ciągu najbliższych 10 — 15 lat. Według programu będącego w toku wykonywania produkcji rudy do 1963 roku w kopalniach w Kiruna zwiększy się do 13 mln ton, a w kopalniach w Malmbergu i Gellivare — do 5 mln ton, czyli razem do 18 mln ton, podczas gdy obecne wydobycie wynosi 14 mln ton. Ponadto

nadto opracowuje się nowy program, mający na celu nie tylko zwiększenie wydobycia rudy do 15 mln ton w Kirunie i do 6 mln ton w Malmbergu i Gellivare, ale również zapoczątkowanie na większą skalę odkrywkowej eksploatacji złóż rudy żelaznej w Laponii.

W chwili obecnej ogólna produkcja rudy żelaznej w Szwecji wynosi około 18 mln ton. Jest to ruda wysoceczysta o zawartości 60 proc. czystego żelaza.

Głównymi odbiorcami rudy szwedzkiej są Anglia, Belgia i Zagłębie Ruhry, których ogólne zapotrzebowanie na rudę Szwecja pokrywa w głąbiach od 35 do 55 proc. (M)

Przemysł węglowy w NRF

Przemysł węglowy w Niemieckiej Republice Demokratycznej w 1957 roku poczynił dalsze postępy. Kopalnie węgla wykonywały plan roczny przed terminem. Wzrosło też wydobycie węgla brunatnego osiągając 211,5 mln ton, czyli o 6 mln ton więcej niż w 1956 roku. Jak

wiadomo, NRF pod względem produkcji węgla brunatnego zajmuje pierwsze miejsce w świecie.

Uchwalona ostatnio przez Izbę Ludową w Berlinie ustawa o drugim planie 5-letnim przewiduje zwiększenie wydobycia węgla brunatnego w 1960 roku do 244 mln



2 — 11 marca 1958 r.

TARGI LIPSKIE

Targi Techniczne i Targi Wzajemne

10 000 wystawców z 40 krajów

55 grup branżowych

Kupcy z 80 krajów

Informacje oraz urzędowe karty uczestnictwa można uzyskać w Polskiej Izbie Handlu Zagranicznego Warszawa, ul. Trębacka 4.

LEI-ZIER MESSEAMT • LEIPZIG 61 • HAINSTRASSE 18

ton oraz produkcji brykietów z tego węgla do 57,8 mln ton. Toteż istniejące kopalnie zostaną znacznie rozbudowane oraz będą uruchomione 3 nowe fabryki brykietów. W związku z tym zakłady budowy maszyn NRD dostarczą przemysło-

wi węglowemu potężnych eksportatorów, elektrowozów, traktorów i innego niezbędnego w górnictwie sprzętu. Produkcja zaś sprzętu do fabryk brykietów w 1960 roku w stosunku do 1955 roku wzrośnie trzykrotnie. (M)

Kronika Morska

Polski projekt statków rybackich dalekiego zasięgu

W roku 1956 trzech pracowników Instytutu Morskiego w Gdańsku (jeden technolog rybny, jeden inżynier budowy okrętów i jeden ekonomista) ogłosiło ciekawą koncepcję budowy statków najodpowiedniejszych dla warunków, w jakich pracuje polskie rybołówstwo dalekomorskie. Oryginalność koncepcji polegała na zastosowaniu jednego kadłuba dla trzech typów statków rybackich o różnych wyposażeniach, co przy seryjnej produkcji, dałoby poważniejsze oszczędności. Te trzy typy to dalekomorskie: 1) **trawler-przetwórnia** dla połowów ryby białej (dorszowate) i przerobu ich na mrożone filety, mączkę rybną, tran i konserwy, 2) **trawler-zamrażalnia** dla śledzia, makreli i ew. innych ryb pelagicznych (np. sardynki) dla przemysłu konserwowego oraz 3) **trawler-solarnia** dla śledzia.

Mają to być jednostki wielkie — około 2500 BRT — gdyż łowiska, które można jeszcze eksploatować są zbyt odległe od naszych baz rybackich. Małe jednostki traciłyby za dużo czasu na przejazdy. Nowy projekt przewiduje około 6 tys. milowy zasięg (Grenlandia) i 70-dniowy czas pobytu w morzu. Wstępny projekt zawierał też poza tym kilka szczegółów o charakterze racjonalizatorskim.

Artykuł młodych naukowców polskich zamieszczony w „Technice i Gospodarcze” w marcu 1956 r. podjął w tłumaczeniu niemieckim „Schiffbautechnik” (nr. 7/56) — a za nią ukazały się liczne no-

tatki w innych czasopiśmie niemieckich. Do Instytutu Morskiego kierowano z NRD i NRF listy z prośbą o wyjaśnienia różnych szczegółów projektu.

Angielski autorytet w sprawach projektowania statków, autor znanych podręczników w tym zakresie i dyrektor-właściciel jednego z najważniejszych biur projektowo-konstrukcyjnych w Wielkiej Brytanii inż. A. C. Hardy — ogłosił w organie angielskiego rybołówstwa „The Fishing News” nr 2314 z roku 1957 artykuł pt. Foreign types of factory-ships (Zagraniczne typy statków-przetwórni), w którym omawia przede wszystkim polski projekt i stwierdza, że zawiera on „wiele oryginalnej myśli w rozplanowaniu (outlay) tak całkowicie odmiennym od większości innych statków-przetwórni” — mając na myśli statki-przetwórnice angielskie i niemieckie — te ostatnie budowane na zlecenie radzieckie. Artykuł podaje plany polskiego statku wraz z objaśnieniami.

Ostatnio francuski miesięcznik „La Pêche Maritime” w artykule redakcyjnym nr 12/57 podsumowującym osiągnięcia ubiegłego roku w zakresie budownictwa statków rybackich zajmuje się między innymi projektem polskim i podaje, że realizują go stożce niemieckie na zlecenie polskie. Informacja mylna, bo polskie rybołówstwo nie zamawiało statków na stoczniach niemieckich. Zlecenie otrzymały stożce krajowe, które już przygotowały dokumentację na razie na dwa typy tych dalekomorskich statków.

„Katalog” stoczni polskich

W miesięczniku „Budownictwo okrętowe” nr. 12/57 zamieszczono dłuższy artykuł Mgr. inż. Tadeusza Prechitko p.t. „Polskie typy statków”. Jest to pierwsze znane zestawienie wszystkich typów statków budowanych w ostatnich 11 latach, które budować będą w najbliższych 3 latach nasze 4 stocznie produkcyjne, 3 remontowe i 1 rzeczona. Zamieszczono sylwetki poszczególnych typów, wiele fotografii jednostek oddanych do eksploatacji lub fotografii modeli statków w budowie i projektowanych oraz krótki kilkowierszowy opis z podaniem głównych parametrów i podstawowego wyposażenia. Objasnienia szkiców, fotografii i tekst opisu podano w języku polskim i angielskim tak, że odbitki z tekstem angielskim tworzą rodzaj „katalogu”, który „Centromor” jako wyłączny przedstawiciel polskiego przemysłu okrętowego może wysłać do zagranicznych armatorów celem wstępnego ich poinformowania o możliwościach naszych stoczni.

Także i w kraju jest przyjemnie dowiedzieć się, że w stosunkowo

bardzo krótkim czasie zdołano rozwinąć lub przygotować do produkcji aż 37 typów statków. Może to nawet za dużo, jak na budownictwo seryjne. Gdyby nasze stocznie budowały wyłącznie dla armatorów polskich, wystarczyłoby bodaj połowa omawianych typów, lecz jak wiadomo większość produkcji przeznaczona jest za granicę, gdzie klient stawia swoje wymagania. Statki pracują w różnych warunkach, a armatorzy obliczają ich rentowność na różnych podstawach (ekonomicznych). Innych wielkości, sztywności i wyposażenia żąda armator kapitalistyczny pracujący na zysk zależny w wysokim stopniu od układu stawek frachtowych, inne parametry da przyjęcie jako podstawy minimalizację kosztów własnych, które z reguły przyjmuje zleceniodawca socjalistyczny. Polski przemysł okrętowy, zajmujący według ilości wykonanego w roku 1956 tonażu 11 miejsce w tabeli światowej, ma odbiorców z krajów socjalistycznych i kapitalistycznych, co zobowiązuje do bogatego asortymentu.

Na oczekiwania postawiono zbiornikowiec jeden typ 35, drugi 18 tysięcy DTW. Z tego drugiego serii

nasza marynarka handlowa otrzymała jeszcze przed końcem planu 5-letniego dwie jednostki, na kilka dalszych stocznie mają już zamówienie zagranicy. Jeszcze jeden, a więc trzeci typ stanowią zbiornikowiec kabotażowy 1500 DTW.

Drobnicowce, wyłącznie motorowe, reprezentowane są 6 typami: 10,3 — 6,0 — 5,7 — 4,35 — 4,0 — oraz chłodniowy 1,5 tys. DTW. Pierwszy typ to fasz 10-ciościennej na linię dalekowschodnią, drugi dla południowo-amerykańskiej, czwarty dla lewantyńskiej, pozostałe na zamówienia obce; lecz jeden z armatorów polskich zgłosił zapewne zapotrzebowanie na drobnicowiec chłodniowy.

Trampy — 4 typy: jeden motorowiec o 12,5 — 14,5 tys. ton nośności, to nasze przysyłce trampy oceaniczne. Węglowce 5 i 5,2 tys. DWT to już eksploatowane parowce typu „Wisła” i „Malbork”, oraz 2600 DWT rudowęglowce typu „Soledek” również z napędem parowym lecz obecnie budowane wyłącznie na opał olejowy.

Kabotażowce — 6 typów motorowców od 1100 do 450 DWT bodaj 2 — 3 za dużo, ale podobno za granicą poszukiwane.

Statki rybackie — aż 11 typów — od wielkiego 9300 DWT parowca, statku-bazy floty śledziowej (zamówienie radzieckie) poczynając, a na kutrach 17 m długości, przeznaczonych do połowów na Bałtyku — skończywszy. Trawlery, lugry, lugrotrawlery, kutry wykonuje się bieżąco dla polskich i zagranicznych armatorów. W niedługim czasie stocznie przystąpią do budowy wielkich trawlerów-przetwórni i trawlerów-zamrażalni według oryginalnej polskiej koncepcji i polskiej projektów — o czym osobna nota poniżej.

Helowników produkuje się aż 5 typów, w tym jeden lodolamacz o mocy 1200 KM, poza tym 800, 600, 300 i 180 KM — przeważnie motorowe.

Listę zamyka kuter ratowniczy i statek pożarniczy.

(OW)

WSTĘP do dyskusji

DOKONCZENIE ZE STR. 1.

nio i samorządnie kierują produkcją, chociaż czynią to w imieniu społeczeństwa uwzględniając interesy nie tylko grupowe, ale również interesy ogólnospołeczne. Ponieważ poszczególne grupy robotników nie mają pełnego rozeznania potrzeb ogólnych (mogą je zresztą przelać interesy grupowe), tworzy się zresztą rada (system rad), do ogólnonarodowej izby wytwórców włącznie. Taki system rad pozwala na lepsze koordynowanie interesów poszczególnych załóg robotniczych z zasadniczymi kierunkami rozwoju produkcji przez samych robotników. Teoretycznie biorąc koncepcja ta stwarza dogodnie warunki dla stopniowego przekształcania się robotnika z przedmiotu produkcji (z najemnego pracownika) w podmiot produkcji — w wytwórcę świadomego celów i skutków swojej pracy. Robotnik wywiera tu wpływ nie tylko na organizację produkcji, ale i na sposób podziału efektów tej produkcji na potrzeby bieżące (płace) oraz przyszłe (akumulacja).

TROCHĘ HISTORII...

W Polsce, do VII Plenum PZPR, próbowaliśmy ulepszać koncepcję tradycyjną, koncepcję demokracji pośredniej. Długo rozważano wszystkie za i przeciw nowych rozwiązań. Sprawa rozstrzygnięcia została ostatecznie nie na płaszczyźnie teorii, ale przez dostrzeżenie i poparcie przez partię żywiołowego, spontanicznego ruchu najbardziej świadomych załóg wielkich zakładów przemysłowych.

Nikt nie „wymyślił” rad robotniczych. Geneza rad robotniczych w Polsce nie wiąże się z zjawiskami powierchowymi. Nie kampania prasowa, nie demagogia, ani nawet nie wpływ doświadczeń zewnętrznych zdecydował o powstaniu u nas rad robotniczych. Zdecydowała o tym wewnętrzna logika rozwoju polskiej klasy robotniczej. Wygodnie jednak ustawiać sobie czasem rady inaczej. Chcąc tym razem w pełni przyłączyć się do R. Koniczki, który pisząc o katowickiej naradzie prasy, poświęconej problematyce rad robotniczych, stwierdza:

„Znając co do swej wartości intelektualnej i nieprawdziwie się blakające się wciąż jeszcze poglądy (które znalazły wyraz i na katowickiej naradzie), że, rada robotnicza są... wymysłem rozeszła w naradach, że zostały narzucone załogom, przez żadnych po prostu demagogów”.

Doдам do tego jedno tylko wyjaśnienie: pogląd ten wyrażony był „we własnym imieniu”. Niektórych oponentów rad robotniczych nie przekonują jednak wywody dziennika. W Odzywiają się nieszczęśliwie potrzebne stare urazy i zadrzażenia. Warto więc przypomnieć precyzyjnie w tym względzie uchwały VIII Plenum.

„Partia wita różnorodną inicjatywę załóg, zmierzającą do rzeczywistego, bezpośredniego udziału mas robotniczych w zarządzaniu socjalistycznymi przedsiębiorstwami. Doświadczenia ostatnich miesięcy, a w szczególności bogata inicjatywa załóg robotniczych dowodzi, że uchwały VII Plenum w tej sprawie zmierzające do rozszerzenia demokracji robotniczej w zakładach pracy jedynie w drodze rozszerzenia uprawnień rad zakładowych są niewystarczające i nie odpowiadają już dążeniom najbardziej aktywnej części klasy robotniczej. Należy wyłonić samorząd robotniczy jako organ załogi do udziału w zarządzaniu przedsiębiorstwem...”

Uchwały VIII Plenum nie tylko jako formalne orzeczenie instancji partyjnej, ale jako rezultat prawidłowej analizy przebiegu procesów rozwojowych stworzyły warunki do zrobienia pierwszego kroku w kierunku rozwoju bezpośredniej demokracji robotniczej w Polsce. Następnie, IX Plenum, ustosunkowując się do koncepcji rozwoju rad robotniczych w system rad, stanęło na stanowisku ujęcia rozwoju demokracji robotniczej w ramy przedsiębiorstwa, nie rozstrzygając jednak generalnie dalszych perspektyw.

*

Obecny stan rozwoju demokracji robotniczej w Polsce można więc określić jako przechodzenie od demokracji pośredniej do rozwoju demokracji bezpośredniej na szczeblu przedsiębiorstwa. Jak ma ten proces przebiegać, czyli jakie warunki są do tego potrzebne, czy do tychczasowe warunki są wystarczające, to właśnie, sprawa sporu o koncepcję rad, sporu o określenie głównych przeszkód hamujących rozwój rad robotniczych. (O tym w następnym artykule). Ustosunkowanie się do tego sporu wymagało jednakże uprzedniego przypomnienia genezy rad i treści, którą wiążemy z nazwą rada robotnicza. Bo to właśnie rzutuje na koncepcję, a więc i na dalszy prawidłowy rozwój demokracji robotniczej. Dobrze, że prasa podjęła tę trudną tematykę. Szkoda, że tylko prasa.

JAN GŁÓWCZYK

dokonczenie z STRONY

jest doinwestowanie rafinerii w Czechochowie kooperującej z rafinerią w Trzebinie.

Oba te argumenty wysuwa się jednak półoficjalnie, przy różnych okazjach, a nie przedstawia się założeń jasielskiej rafinerii jasno i niedwuznacznie spraw związanych z polityką inwestycyjną tego przemysłu.

CO NIEPOKOI

Nie naszą jest rzeczą rozstrzygać, po której stronie jest słuszność w sporze o jasielską inwestycję. Za mało mamy po temu danych. Chodzi jednak o ważniejszą sprawę. Targi o kredyty i tytuły inwestycyjne ciągną się od bardzo dawna i nikt nie uznał za stosowne przeprowadzić z załogą poważnego przedsięwzięcia poważnych rozmów. I to jest najbardziej niepokojące.

Na kontrplan opracowany z górą dwa lata temu przez załogę — odpowiedziano milczeniem, na wszelkie interwencje, zapytania, delegacje — odpowiada się w dalszym ciągu tym samym milczeniem. Decyduje się o losach podległego zakładu z za biurka, nie licząc się z tym, że ludzie w zakładzie są żywo zainteresowani rozwojem sytuacji. Nie można z góry przesądzać, że pewnych rzeczy nie rozumieją tylko dlatego, że mają ciasny, partykularny punkt widzenia. Bo podobne „ojcowskie” prowadzenie za rękę daje takie wyniki, jak sprawa przerobu łupków ropoposnych. Zakład — wbrew swemu przekonaniu — przez kilka lat ślepał nad przygotowaniem dokumentacji i opracowaniem technologii przerobu łupków, a dopiero teraz dowiaduje się, że cała sprawa jeszcze w 1953 r. (sic!) została skreślona z planów i jest bezprzedmiotowa. Znowu zmarłomono pieniądze i pracę, i — co równie ważne — wygaszono sporą dozę zapala i inwencji pracowniczej w innych dziedzinach.

Załoga jasielskiej rafinerii składa się z 476 robotników grupy przemysłowej oraz 66 pracowników inżynieryjno-technicznych. Wraz z pracownikami administracyjnymi, budowlanymi i strażą załoga liczy 701 osób. Robotnicy rekrutują się w przeważnie z okolicznych wsi, przejmują jednak od starszych robotników tradycję pracy w rafinerii. Dlatego też załoga, o średnim wieku 33 lat, wykazuje dobry poziom zawodowy.

Z górą rok temu załoga wybrała swoją dwudziestopięcioposobową radę robotniczą. Rady robotnicze pracują często niewłaściwie, gdyż zbyt silnie działają czynniki, które ograniczają uprawnienia rad i spychają je na margines problematyki produkcyjnej. W Jasieli — trzeba to powiedzieć — rada robotnicza nie wiele różniła się od rad w innych zakładach. Nie potrafiła początkowo obrąć sobie najsluszniejszego kierunku, brała się za wiele spraw, którymi powinny się zajmować organizacje związkowe. Poza głównym trzonem prezydium — plenum rad — nie wykazywało się zbyt żywą działalnością. I chyba praca całej rady byłaby coraz mniej widoczna, gdyby nie troska o rozbudowę rafinerii. Sprawa ta rychło stała się i jest do dnia dzisiejszego standardowym zagadnieniem rady robotniczej. Na niej uczono się myśleć kategoriami gospodarki zakładowej, przy jej okazji potrafiło sementować całą kilkusetosobową załogę w jeden organizm.

DZIŚ I JUTRO

I chyba temu należy przypisać, że w przekroju całego przemysłu rafineryjnego rafineria Jasio ma najlepsze wyniki. Zamiast planowanych 2 mln zł deficytu osiągnęła ponad 11 mln zysku. Jak się wydaje, znaczna część tej kwoty pochodzi z tzw. oszczędności buchaltaryjnych, dobrze jednak, że są warunki, w których myśli się o uchwyceniu takich oszczędności. Trzeba zresztą przyznać, że np. potrącanie z faktur odpowiednich kwot za nadmierne zanieczyszczenia dostarczanej ropy dało swoje wyniki. Obecnie już zanieczyszczenia ponad dopuszczalną normę są rzadkością.

Utrzymuje się stosunkowo niska absencja chorobowa, a nie ma nie-

mał zupełnie absencji nieusprawiedliwionej.

Poprawiono wiele wskaźników techniczno-ekonomicznych. Tak np. wartość produkcji globalnej (w cenach porównywalnych) wzrosła z 197 mln zł w 1956 r. do 220 mln zł w 1957 r. Wydajność pracy na 1 pracownika grupy przemysłowej według wartości produkcji globalnej (w cenach por.) wzrosła w tym samym czasie z ok. 442 tys. zł do ok. 468 tys. zł. Przeróbka ropy była większa o ok. 25 tys. a zużycie produktów białych w stosunku do ilości przeróbki ropy podniosło się z ok. 55 proc. do 60 proc. w 1957 r. Wskaźnik strat rafineryjnych przy przerobie ropy spadł z 4,9 proc. do 4,5 proc. (III kw. 1957 r.).

W oparciu o te pomysłowe wyniki załoga przewiduje, że po zakoń-

KLUCZ do SKARBICA

niu rozbudowy a więc w 1961 roku, będzie można jeszcze bardziej poprawić wskaźniki techniczno-ekonomiczne. A więc będzie można podnieść przeróbkę do 300 tys. ton, niemal podwoić wartość produkcji globalnej w porównaniu z 1957 r., zwiększyć wydajność na 1 robotnika grupy przemysłowej do 628 tys. zł, zapewnić zużycie ok. 58 proc. produktów białych, podnieść udział olejów rafinowanych selektywnie w ogólnej ilości olejów rafinowanych z ok. 33,5 proc. do ok. 58,5 proc. i wreszcie — zmniejszyć straty rafineryjne do 3,7 proc.

Rok ubiegły zamknął akumulacja 131 mln zł (w tym 22,6 mln zł akumulacji ponadplanowej). Po pełnej rozbudowie wysokość rocznej akumulacji sięgałaby powyżej 375 mln zł, w tym ok. 65 mln zysku. A więc jeden rok produkcji zwróciłby niemal w pełnej wysokości zainwestowane nakłady.

I ten moment mocno wysuwa w swą argumentację załoga rafinerii w Jasieli, pokazując, że chociaż już obecnie pracuje niezłe, może jeszcze lepsze wyniki osiągnąć po zakończeniu rozpoczętej inwestycji. Jest to szczególnie ważne, jeśli się zważy, że najbardziej antyimportowy charakter tej inwestycji.

Na przytoczonym przykładzie widać, jak jedna słuszna sprawa potrafiła podważyć całą załogę. Ale czy tego zapłać starczy na długo? Stałe odwołanie decyzji i unikanie dyskusji z załogą powoduje rozgoryczenie i spadek temperatury. Do szeregów robotniczych zakłada się już dzisiaj pesymistyczne przekonanie, że zahamowanie rozbudowy nie tylko spowoduje zaprzaczenie w'e-lomilionowych nakładów już zainwestowanych, lecz jest równocześnie groźbą na przyszłość — groźbą zamknięcia rafinerii w Jasieli, jako zakładu w obecnej, nierozbudowanej postaci przestarzałego, nierentownego, nie dającego odpowiedniej produkcji. A taki krok byłby dotkliwym ciosem dla setek rodzin i dla całej Jasielszczyzny.

Taki oto jest przebieg całego konfliktu, taka jest owa jednostronna dyskusja, w której zakład usiłuje bezskutecznie przekonywać, a władze zwierzchnie mają rację bez przekonania.

Ekonomiczna strona całego zagadnienia jest niesłychanie ważna. Nie stać nas na to, byśmy lekko-myślnie rozpraszali środki na inwestycje, które nie dadzą szybko dostatecznej efektywności. Ale nie stać nas również na to, by usterkami inwestycje już daleko zaawansowane i w ten sposób pozbawione się szybkiego przyrostu mocy

produkcyjnych w imię bardzo odległych perspektyw, których realizacja będzie zresztą wymagała olbrzymiego wysiłku inwestycyjnego.

Obie inwestycje nie wykluczają się zresztą wzajemnie, lecz przeciwnie — uzupełniają. Zławsza w świetle przewidywań gwałtownego wzrostu spożycia produktów naftowych w latach najbliższych (do ok. 3 mln ton w 1961 r.) Wydaje się więc, że szybkie stosunkowo powiększenie zdolności produkcyjnych istniejących w rafinerii pozwoliłoby zmniejszyć wydatkowanie dewiz na import produktów naftowych i właśnie w ten sposób zwolnić nowe środki na inwestowanie w szóstą i dalsze rafinerie.

ZA CZY PRZECIW SAMODZIELNOŚCI

Obok jednak tych czysto ekonomicznych zagadnień sprawa ma znacznie o wiele szersze. Dotyczy bowiem wzajemnych stosunków między zakładem a władzami zwierzchnimi. Spotykamy się tu z typowym również dla wielu innych dziedzin ograniczaniem samodzielności przedsiębiorstw, zaprzeczaniem ich praw do tej samodzielności, decydowaniem o najważniejszych problemach zakładu bez uwzględniania jego głosu.

Jeszcze raz potwierdza się przekonanie, że nie może być mowy o rozwoju demokracji robotniczej, o wzmożeniu znaczenia samorządu robotniczego — bez zasadniczych zmian w uprawnieniach przedsiębiorstw. Służna w swych założeniach zasada planu i kontrplanu załogi musi być realizowana do końca, jeśli ma przynieść twórcze rezultaty. Gdyby zaś miała być tylko jeszcze jedną okazją do tzw. odjakowywania — to szkoda trudu, wysiłku i entuzjazmu załóg opracowujących kontrplan.

Większa samodzielność załóg i ich przedstawicieli w radach robotniczych znajduje swoich przeciwników w wielu centralnych zarządkach i w resortach. Jest to oczywiste, jeśli się zważy, że dalszy rozwój rad robotniczych musi wpłynąć na takie zmiany w systemie zarządzania — które by odpowiadały nowej sytuacji. Nie bez racji jest na przykład pogląd, że stworzenie z istniejących pięciu rafinerii koncernu, czy jak kto woli zresztowania, w którego zarządzie mieliby również udział przedstawiciele poszczególnych zakładów, pozwoliłoby na znacznie korzystniejsze realizowanie założeń planowych i wykorzystanie przyznanych limitów. Ale powstanie takich organizmów łączyłoby się z zasadniczymi zmianami w zarządzaniu. I to właśnie budzi w określonych kołach sprzeciw.

Ponadto trzeba zdawać sobie sprawę, że przeciwnicy rozwoju samorządu robotniczego i dobrej pracy rad robotniczych są również w samych zakładach, wśród załóg. I dla tych przeciwników, których postawa wynika nie z świadomości o kłótniowej pozycji w hierarchii służbowej, lecz z całego światopoglądu i stosunku do naszego ustroju — sprawa taka jak np. inwestycyjna kolonijna Jasia jest pożywką, pretekstem do występowania przeciwko samej koncepcji rad robotniczych. W ich pojęciu rada robotnicza jest zupełnie zbędna, jeśli nie ma wpływu na tak zasadnicze dla zakładu zagadnienia. Jest przy tym na tyle nieważna, że nie potrafi nawet poinformować załogi o stanie dyskusji.

A my wiemy, że dyskusji nie ma. Są tylko nakazy. I nie spodziewamy się, by rady robotnicze mogły podejmować kroki niepopularne wśród załogi, ale niezbędne z punktu widzenia interesów ogólnych. Po to bowiem, by takie decyzje mogły podejmować, musi mieć pełne zaufanie wśród załóg, musi trafiać na jej żywy oddźwięk. A nie znajduje go, jeśli inicjatywa robotnicza będzie topiona takimi, jak w przypadku Jasia metodami.

Jeden z jasielskich robotników tak się wyraził o radach robotniczych: „Ofiarowali nam zamknięcia szkatulki i powiedzieli, że jest w niej skarb. Cóż, kiedy nie dali kluczyka do tej szkatulki”.

Załogi szukają tego klucza; pomagajmy im, nie dopuszczając do sytuacji, w której by przy zamku majstrowano niesłusownymi narzędziami.

TADEUSZ JAWORSKI

Z działalności PTE

W cieniu Stolicy

Referat Przewodniczącego Warszawskiej Wojewódzkiej Komisji Planowania Gospodarczego wygłoszony na sekcji przemysłu oddziału warszawskiego PTE oraz dyskusja, która się następnie odbyła wykazały, że województwo warszawskie ma do rozwiązania szereg poważnych problemów gospodarczych. Okazuje się bowiem, że obserwowano w ostatnich latach upadek małych miasteczek nie omiadał i województwa warszawskiego. W cieniu rozwijającej się Warszawy wydłużała się liczba miejscowości województwa.

W okresie powojennym przyrost ludności można zaobserwować jedynie w miejscowościach podwarszawskich, w których znaczny odsetek ludności pracującej (często ok. 50%) dojeżdża do pracy w Warszawie. Wiąże się to, zdaniem ekonomistów z sekcji przemysłu, głównie z zakazem meldowania w Warszawie. Bez większych zmian utrzymania się załudnienie w miastach powiatowych województwa. Spadła natomiast liczba mieszkańców w małych miasteczkach. I to w niektórych przypadkach bardzo znacznie, bo o ok. 50% w porównaniu z okresem przedwojennym.

Przeprowadzone badania wykazały, że ma u nas miejsce zanik czynników miastotwórczych. Wiąże się to z przesunięciem ciężaru wymiany towarowej z miasteczek bezpośrednio na wieś, z organizacją punktów skupu bezpośrednio w ośrodkach wiejskich, pewną poprawą zaopatrzenia sklepów wiejskich oraz zanikiem rzemiosła obsługującego wieś. To ostatnie miało przy tym miejsce nie tylko w wyniku polityki podatkowej, lecz również w związku z powstaniem ośrodków maszynowych, które w wielu przypadkach wymieniły potrzebę korzystania z usług rzemieślniczych. Ponadto rozwój przemysłu na innych terenach oraz trudności surowcowe pozbawiły wiele warsztatów rzemieślniczych możliwości rozwijania produkcji towarowej, która przed wojną była podstawą egzystencji wielu warsztatów rzemieślniczych.

W rezultacie na 54 miasta województwa warszawskiego 43 wykazały wyraźny objawy upadku, wymagały znacznych nakładów na aktywizację. Obliczenia Wojewódzkiej Komisji Planowania wykazały, że aby zapewnić pewne ożywienie gospodarcze miast trzeba zatrudnić w przemyśle dodatkowo co najmniej ok. 23 tys. osób. Tymczasem w ramach planu inwestycyjnego przemysłu kluczowego zatrudnienie w miastach wojewódzkich wzrosło do 1960 r. nie więcej niż o 4 — 5 tys. osób; zaś środki, którymi dysponują rady narodowe i państwowy przemysł terenowy pozwolą na zatrudnienie zaledwie dalszych 4 — 5 tys. osób. Brak jest więc realnych widoków na aktywizację w ciągu najbliższych lat wszystkich miast województwa, które aktywizacji wymagają.

Sytuację pogarsza ponadto szczególnie niski poziom zarobków ludności województwa warszawskiego zatrudnionej poza rolnictwem. Zarobki te w 1957 r. średnio na członka rodziny utrzymującej się z pracy poza rolnictwem kształtowały się na poziomie 460 zł miesięcznie. Jest to poziom najniższy w całym kraju. W Warszawie np. dochodzi on do 1.330 zł miesięcznie. Nie więc dziwnego, że wiele osób opuszcza miasteczka województwa warszawskiego przenosząc się w okolice gdzie można osiągnąć wyższe zarobki.

W sumie, jak wynika z referatu, nie można liczyć na aktywizację gospodarczą miasteczek województwa warszawskiego ze środków własnych terenu. Do tego celu fundusze, którymi dysponują rady narodowe, spółdzielczość pracy i przemysł terenowy są daleko niewystarczające. Dotychczasowe doświadczenia wykazały, że istotną poprawę na odcinku aktywizacji osiąga się dopiero w wyniku rozwoju przemysłu kluczowego, kosztem znacznych nakładów na budowę no-

wych zakładów przemysłowych. Zauważyć należy, że również nadziewanie, że rozwój chałupnictwa, rzemiosła prywatnego i prywatnego przemysłu zdola w większym stopniu wpłynąć na aktywizację miast województwa. Większość bowiem zakładów prywatnych powstała w okolicy Warszawy, gdzie łatwiej jest o surowce i dostawy dla przemysłu państwowego. Wiele tradycyjnych w województwie rzemiosł, jak garbarstwo, bieloskótnictwo czy traktownictwo nie mogło się rozwinąć w wyniku zakazu skupu surowca. Ponadto w wielu przypadkach powstawanie nowych zakładów rzemieślniczych wiązało się tylko z przejściem rzemieślników od pracy w zakładach spółdzielczych do pracy we własnym zakładzie.

W wyniku dyskusji ekonomiści z sekcji przemysłu w większości uznali, że niestudna jest dotychczasowa polityka, która doprowadziła do zahamowania rozwoju, a nawet upadku tradycyjnego przemysłu województwa, tj. przemysłu spożywczego. Obecnie bowiem bardzo znaczny odsetek płodów rolnych z województwa warszawskiego przetwarzany jest w zakładach na terenie innych województw po to, by następnie wrócić w formie przetworzonej na teren województwa m. in. dwu kromalni, dwu gorzeln, dwu browarów, zakładu zielarskiego, zakładu przerobki skór króliczych oraz garbarni.

Uznano też za celowe uruchomienie na terenie województwa szeregu zakładów produkujących bieliznę, konfekcję i galanterię biżuteryjną. Obecna bowiem produkcja tych artykułów, zdaniem ekonomistów z WPKPG, pokrywa zaledwie 15% zapotrzebowania. Reszta jest sprowadzana z terenu innych województw. Natomiast dla zaspokojenia popytu na te artykuły samej Warszawy konieczne jest zatrudnienie dodatkowo 2 tys. osób. Ten kierunek rozwoju produkcji w województwie uznano za szczególnie wskazany i z tego względu, że wymaga on najmniejszych nakładów inwestycyjnych na 1 zatrudnionego w porównaniu z innymi dziedzinami przemysłu.

Dalszy postulat wysunięty w referacie i poparty w dyskusji to konieczność ograniczenia projektów budowy niektórych obiektów przemysłowych w Warszawie na rzecz województwa. Uznano, że na koniec nie zaniechanie budowy kombinatu miedziowego w Warszawie i wybudowanie paru mniejszych obiektów w okolicach Warszawy. Do Warszawy bowiem dojeżdża z miejscowości podwarszawskich ok. 22% ludności pracującej w tym mieście i dalsze zwiększanie tej cyfry nie jest celowe.

Jako dodatkowy argument przemawiający za takim załatwieniem sprawy wysuwano fakt, że społeczeństwo województwa warszawskiego w wyjątkowo niskim stopniu korzystało dotychczas z inwestycji finansowanych z budżetu centralnego.

W związku z tym zjawiskiem wskazano na konieczność przeprowadzenia analizy ekonomicznej o planowości budowy dużych i małych obiektów w poszczególnych galejach przemysłu, tak żeby można było określić jakie zakłady należy budować w małych miastach.

Liczne wystąpienia wskazywały również na konieczność aktywizowania nowych sił gospodarczych przez stworzenie dostatecznie atrakcyjnych warunków dla zachęcenia lepiej zarabiających grup ludności (chłopi, rzemieślnicy, kuncy prywatni) do akumulowania środków na cele inwestycyjne.

W konkluzji, dosyć zgodnie uznano, że wszystkie wymienione środki nie będą w stanie zabezpieczyć pożądanego stopnia rozwoju wszystkich ośrodków miejskich województwa. Z tego też względu uznano za konieczne ograniczenie liczby miast, które powinny być dalej rozwijane, co pozwoli na znaczne skoncentrowanie środków. (pis)

HANDEL WIEJSKI przed WOJNĄ

Mam przed sobą książkę A. Hołdoga i W. Jastrzębowski „Handel wiejski w Polsce międzywojennej. Liczby i fakty”. Książka ciekawa i pożyteczna, pierwsza chyba w naszej literaturze naukowej opracowanie tego tematu. Książka godna uwagi, już choćby ze względu na swój pionierski charakter. Zławsza, że autorzy nie podchodzą do tematu jak waczy specjaliści, ale starają się go przedstawić na tle ogólnej sytuacji handlu i wsi w Polsce.

Analizując oni handel wiejski w ścisłym związku z omówionymi poprzednio zagadnieniami ogólnymi zaawartymi w dwu rozdziałach wstępnych, dających ogólny obraz handlu w Polsce przedwojennej oraz charakterystykę chłopu jako producenta i konsumenta. Obfity materiał przedstawiający spożywcze uwarunkowania również rozdział czwarty, poświęcony zaopatrzeniu wsi. Takie ujęcie zwiększa wartość książki, umożliwiając zrozumienie też w niej zawartych także cyfrowych danych, znanymi nam z okresu międzywojennego.

Autorzy dzielą handel przedwojenny na dwie zasadnicze grupy: handel obsługujący klasy panujące

oraz „nędzny handel dla ubogich ludzi” obsługujący klasy uciskane. Stosując takie rozróżnienie, należy oczywiście pamiętać, że nie można go w całości przeprowadzać w praktyce, szczególnie przy analizie danych statystycznych. Pierwszą z tych dwóch kategorii autorzy w zasadzie się nie zajmują. Tym samym, praca ich nie obejmuje całości handlu wiejskiego. Interesuje ich tylko ta część handlu wiejskiego, do której można zastosować określenie „nędzny handel dla ubogich ludzi”.

We wsiach i miastach Polski w 1938 r. takim handlem zajmowało się 276 496 drobnych sklepików, straganów, domokraców, którzy wykupili świadczenia przemysłowe. Ile osób handlowało bez uprawnień, nie wiadomo. Ten handel minował na wsi. We wszystkich rozdziałach książki znajdujemy dane dowodzące rozdrobnienia handlu wiejskiego i pokazujące na czym ono polegało. Istnienie wielkiej rzeszy drobnych kupców, handlarzy, zgoników itd. było jedną z cech charakterystycznych społeczeństwa polskiego w okresie międzywojennym. Autorzy nie ograniczają się do pokazania tego rozdrobnienia;

dowodzą, że wśród setek tysięcy handlujących przejawiała się tendencja do centralizacji dyspozycji gospodarczej. Procesy centralizacyjne z reguły jednak były ukryte, niedostępne dla badania statystycznego. Występowały one w formie uzależnienia pozornie samodzielnych handlarzy od silniejszych gospodarstw przedsiębiorców, przy równoczesnej tendencji do wzrostu ilości najdrobniejszych sklepików, których obroty malały wobec malejącej siły nabywczej chłopów. W oparciu o te fakty autorzy formułują tezę o przeludnieniu handlu w Polsce (s. 29). Teza ta jest bardzo ciekawa. Szkoda, że autorzy tak mało miejsca jej poświęcili i w gruncie rzeczy nie wykorzystali w dalszych rozważaniach. Wydaje się, że mogłoby to zmienić niektóre wnioski wypływające z książki.

Autorzy stwierdzają, że handel wiejski był instrumentem wyzysku chłopów, że handlarz był wyzyskiwaczem. Wniosek ten jest niepełny. Przyczyną rozdrobnienia handlu w Polsce był, pokrocie mówiąc, układ stosunków gospodarczych, który zmuszał wielu ludzi do zajmowania się handlem. M. in. zawarte w pracy liczne cytaty z „Pa-

miętników bezrobotnych” pokazują, jak część robotników postrajając przez dłuższy czas bez pracy zajmowała się handlem domokracym. Ludzie, którzy w normalnych warunkach costaliby wyrugowani z handlu przez konkurencję i przeszli być może do produkcji, nie mogli zrezygnować ze swego dotychczasowego zajęcia. Handel był dla drobnego kupca jedyną możliwością zdobycia środków utrzymania. Dotyczy to szczególnie nędżniejszych ogniw handlu: zgoników w skupie bydła, straganarzy, sklepikarzy. Ludzie ci posiadając niekiedy „mały” majątek kilku złotych mogli dzięki swojemu straganowi czy sklepikowi wyżyć liczną rodzinę. Właśnie z powodu braku możliwości odejścia do innych zajęć w małych miasteczkach handlem zajmowali się także szewcy, krawcy, fryzjerzy itd. (s. 170). Ci nędzarze byli wyzyskiwani przez lichwiarzy i bogatszych kupców (s. 148).

Wydaje się, że poważnym błędem jest traktowanie handlu wiejskiego jako całości, jako jednolitego aparatu wyzysku. Moim zdaniem, należy odróżnić kapitalistycznych przedsiębiorców, walcących o zysk w sposób legalny i nielegalny, wykorzystujących uboższych od siebie, od nędżarzy, walcących o głodowy zarobek dla utrzymania siebie i swojej rodziny. Fakty sy-

pania piasku do panewek wagonów, w których wicieono zboże zakupione przez spółdzielnię nie zawsze miały swe źródło w chęci wyzysku chłopu. Mogł to być akt rozpaczliwego drobnego handlarza, którego dobrze prosperująca spółdzielnia skazywała na śmierć głodową.

Dla chłopu odczuwając było wszystko jedno, czy to, co stracił w transakcji handlowej stało się zyskiem kapitalisty, czy też umożliwilo przetrwanie nędzarzowi z miasteczka. Jednak pełne przedstawienie i tej społecznej strony handlu wiejskiego — przyczyn przeludnienia handlu i jego konsekwencji dla handlującej biedy — mogłoby pokazać tragizm sytuacji, gdy panujący ustrój zmuszał nędżarzy z miasteczka by u „kimi” sposobami starali się pozabawić kilku groszy nędzarzy ze wsi. Zławsza, że ekonomiczną stronę tego problemu przedstawiono ugracnie na podstawie bogatego materiału dokumentalnego.

W ścisłym tego nieco inaczej też wygląda sprawa „walki o stragan”. Dla autorów książki była to tylko walka konkurencyjna między handlarzami żydowskimi i chrześcijańskimi o prawo do wyzysku wsi, względnie fragment propagandy antysemickiej. Tymczasem często była to walka kulaka czy kapitalisty chrześcijańskiego, dążącego do

ZAOPATRZENIOWY KOŁOWROTEK WIĘCEJ TRZEŻWOŚCI

Sprawa usamodzielniania przedsiębiorstw przemysłowych wywołuje w umysłach praktyków, ekonomistów (i techników) dość sprzeczne poglądy na zakres pracy komórek zaopatrzenia przedsiębiorstw. Niektórzy pracownicy uważają, że zmniejszenie listy materiałowej pozycji, rozdzielenie centralnie, bądź nadzorowanie przez centralne zarządy, ograniczenie zakresu sprawozdawczości oraz zniesienie limitowania zużycia materiałowej i zakupów przez centralny zarząd — to hasło do pełnej nieograniczonej swobody w dokonywaniu zakupów, obojętne gdzie i kiedy. Częściowym potwierdzeniem tego może być fakt stałego powiększenia się stanów zapasów materiałowych i przekraczanie normatywnych zapasów w ciągu ostatniego roku. I tak przemysł artykułów skóranych ma na swym koncie przekroczenie zapasów materiałowych o 19 do 21 mln złotych, przemysł obuwniczy o ponad 80 mln zł.

Wszystko to dzieje się w okresie zdecydowanego niedostateku surowców. Swoboda zakupów zaczyna zamieniać się niekiedy w swawolę. W rezultacie powstają często dość niebezpieczne sytuacje.

Trzeba więc wyjaśnić na czym polega usamodzielnienie przedsiębiorstwa w zakresie zaopatrzenia materiałowego.

Dla lepszego zrozumienia warunków i sytuacji obecnej niech mi wolno będzie naszkicować krótko stan organizacyjny przemysłu skórzanego. Otóż do 1.1.1957 r. istniał jeden CZ Przemysłu Skózanego i jedna Centrala Zaopatrzenia Przemysłu Skózanego, licząca około stu osób. Po 1.1.1957 r. powstały trzy CZP: garbarski, obuwniczy i artykułów skóranych. Ten ostatni obejmował futrzarstwo, białoskórnictwo, rękawicnictwo, rymarstwo, galanterię skórzaną i techniczną, konfekcję asbestową i wyroby z tkanin technicznych. Suma etatów w trzech wydziałach zaopatrzenia w nowych CZP wynosiła łącznie 42. Kiedy w dniu 1.1.1957 r. połączono ponownie trzy CZP w jeden dawny CZPS — przyznano wydziałowi zaopatrzenia początkowo 25, a potem tylko 20 etatów.

Rozwój ilości etatów najlepiej potwierdza, że wydział zaopatrzenia CZP zmniejszone były „pozbawiać” się całego szeregu pozycji rozdzielenych centralnie, bądź nadzorowanych. Nie było bowiem komu prowadzić tak rozległego wachlarza asortymentowego. W rzeczy samej zbieżyły się jednocześnie dwie akcje: kompresja etatów w CZP i usamodzielnianie służby zaopatrzenia przedsiębiorstw. Stąd wynikił pewne zamieszanie, zwłaszcza że akcja usamodzielniania przedsiębiorstw „napotykała” na dość silny opór ze strony dystrybutorów. Taką „napiętą galanterię metalową dla galanterii skórzaną i nie-skożzaną (sprzączki, nity, zamki teckowe, szyny do teceł: itd.), które nigdy nie były artykułami regła-

mentowanymi, mimo to do 1.1.1957 r. były rozdzielane przez CZ. Dopiero energiczne żądania CZPAS skłoniły CZPGuz.Gal. i Departament Zbytu MPL do przekazania sprzedaży bezpośrednio zainteresowanym zakładom. Sprzedaż gwoździ szwaskich, tektury, drutu inroligatorskiego do produkcji obuwi została formalnie decyzją (umową) między Biurem Zbytu Wyrobów Metalowych a CZPS przekazana od momentu składania zamówień na I kwartał 1958 roku do rejonowego Biura Sprzedaży i zainteresowanych zakładów przemysłu obuwniczego.

Jednak już 19.10.1957 r. przedstawiciele wszystkich zakładów przemysłu obuwniczego przyjechali do Łodzi, protestując przeciwko ilościom umieszczonym w potwierdzeniu zamówień na I kwartał 1958 r. W trzy dni później odbyła się konferencja przedstawicieli CZPS i Biura Zbytu i... rozdzielano towary po staremu, dopasowując możliwości dostaw do potrzeb przemysłu. Akcją tą zajęło się kierownictwo CZPS. Ostatecznie Biuro Zbytu Wyrobów Metalowych przyrzekło nie dopuścić do takich wypadków, pod warunkiem, że zapotrzebowania muszą być przysyłane do Biura Zbytu na 80 dni naprzód, bowiem, na 75 dni przed rozpoczęciem kwartału trzeba fabrykom drutu i gwoździ dać wytyczne do produkcji na następny kwartał. Tymczasem plany produkcyjne przemysłu obuwniczego zamknięte bywały na 30 do 40 dni przed rozpoczęciem kwartału. W tych warunkach Biuro Zbytu Wyrobów Metalowych sugeruje, aby CZPS dla dobra sprawy pomagał na 80 dni naprzód ustalać zadania produkcyjne fabrykom gwoździ szwaskich.

Jak z tego widać, zmienność zapotrzebowań, brak odpowiednio dużych zapasów w zakładach obuwniczych, brak dostatecznej ilości surowca w fabrykach drutu i gwoździ, wpływają hamująco na realizację akcji usamodzielniania przedsiębiorstw.

Jednakże sytuacja w I kwartale 1958 r. nadal jest niejasna. Na skutek bowiem redukcji przydziału mosiądzu o „X” ton, Wytwórnia Zamków Suwawskich potwierdziła dokładne w 25% zamówienia zakładu. Zwołana na żądanie CZPS konferencja w CZPGG spowodowała, że podniesiono ilość przyjętych zamówień do 85%. Brakującej reszty trzeba będzie znowu poszukiwać w dostawach z Importu. I to wszystko nazywa się bardzo pięknie „zakupami bezpośrednimi”, dla których to „CZPS utrzymać choćby pół etatu, CZPS ma decydować, komu zdjąć z ewentualnie zawyżonych zamówień, komu dodać, ocenić jaką rozdział byłby najbardziej celowy, ale temu Centralnemu Zarządowi nie

wolno (rzekomo) żądać składania planów kwartalnych na materiały „nierozdzielane”. Jakkolwiek oficjalnie ogłoszono, że przedsiębiorstwa nie mają obowiązku zgłaszania zapotrzebowań na artykuły nierozdzielane i nienadzorowane przez CZP, to większość ich składa nadal kompleksowy plan obejmujący całość potrzeb w zakresie materiałów bezpośrednich.

*

W normalnym układzie zakłady powinny same krzątać się wokół swoich spraw. Wygodnie to bierze jednak górę, a kary konwencjonalne i monity jakoś nie oddziałują na sumienie pracowników. Pokutując nadal pogląd, że właściwą dyrekcją zakładu de facto jest dyrekcja centralnego zarządu.

Najbardziej niebezpieczną jest okoliczność, że zakłady jakoś nie chcą sobie uświadomić jednej z najważniejszych konsekwencji usamodzielniania zakładów na odcinku zakupów — przejmowanie ryzyka, odpowiedzialności za swoje decyzje. Zakład musi się z tym pogodzić, że składając zamówienie na materiał, tym samym zobowiązuje się odebrać dany materiał bez względu na to, czy w przyszłości będzie istotnie potrzebny. Zrzucanie odpowiedzialności na zle wyliczone CZP musi odpaść, bo w przypadkach samodzielnności przedsiębiorstwa — zakład nie byłby zmuszony do przyjęcia wytycznych. CZP działał zresztą w dobrej wierze. O tym, że odbiorca w późniejszym terminie zmienił założenia, to inna sprawa. Zakład może nie przyjmować zamówione materiały, ale wtedy musi płacić kary konwencjonalne.

Tu nasuwa się mimowolnie następujący wniosek. W naszych warunkach przy mistycznym rozdzianu potrzeb rynku powinniśmy jak najwcześniej uelastyczyć zamówienia. Jeżeli zamawiam na cały kwartał, na trzy miesiące „X” ilości materiału B, to powinienem mieć prawo na 45 dni przed każdym następnym miesiącem wprowadzić zmiany do złożonego zamówienia. Z punktu widzenia potrzeb „rospokardki” ogólnokrajowej jest lepiej, jeżeli w magazynie zalega nieużyty surowiec, niż wyrób gotowy, którego w danej chwili nikt nie potrzebuje. Należy tak ustawić przepisy, żeby nie hamowały, a tylko rozsądnie kierowały.

*

„Do końca 1956 r. obowiązywały tak zwane limity zakupów, których zakładom nie wolno było przekraczać bez zgody CZ. Już wcześniej zwolniono zakłady od sporządzania miesięcznych sprawozdań z akcji upełniania bieżących i nadmiernych rezerwów. Z chwilą zniesienia limitów zakupów niektóre zakłady postanowiły nie oglądać się na przyznanie normatywnych stanów zapasów materiałowych — stworzyć takie zapasy, jakie według ich zdania są konieczne. Kierownik zaopatrzenia Zgorzeleckich ZWS przyznał, że otrzymał polecenie od dyrektora technicznego, żeby we wszystkich materiałach doprowadzić do 90-dniowego stanu zapasów, żeby móc łatwo podejmować zbrojowania do przekraczania planów produkcji. Efekt końcowy nie dał na siebie długo czekać. Na 30.1.1957 r. zakłady te przekroczyły 200% przyznanego normatywnu zapasów materiałowych.

Mimo nieszczerze korzystnej koniunktury zaopatrzeniowej — mimo „nawolowań” ze strony CZP, mimo kontroli ze strony banku, zakłady artykułów skóranych przez 6 miesięcy „ucięły dla siebie” zapasy ponadnormatywne wartości 21 mln zł, a zakłady obuwnicze — jako zaradniejsze — „tylko” 80 mln zł. Zastanawiające jest to, że gros materiałów, te przynajmniej, co tworzą w wartości krocie milionów złotych, są przecież rozdzielane przez CZ. Czyżby wadliwość rozdzielników CZ, mianowicie zakładanie, że na początek kwartału nie będzie żadnej ilości w zapasach, była przyczyną powstałych zawyżeń. Badając

jednak bilanse nie można wyciągnąć takich wniosków. Pozostaje jeszcze jeden Rytmika dostaw jest na ogół wadliwa. Większość dostaw przybiera najczęściej w ostatniej dekadzie miesiąca. Gdyby ten komentarz był oczywistą prawdą, wtedy wykładnia o stanach ponadnormatywnych w oparciu o bilans P-23 na koniec kwartału wymagałby być poważnych uzupełnień. Ze swej strony proponuję wprowadzić zwyczaj sporządzania skorygowanych planów zaopatrzenia, zakupów w oparciu o faktyczne stany zapasów i ustalenie normatywnych stanów na koniec danego kwartału. Wartość planowanych zapotrzebowań byłaby dla zakładu limitem zakupów, limitem własnym, niejako busola, która by chroniła zakłady przed zarzutem czynników kontroli za nadmiar zakupów i zapasów. Przypadkowy stan zapasów na koniec kwartału ze względu na sztuczne zgłaszanie dostaw, nie zawsze z winy zakładów, jakoś nie może decydować o ocenie uczciwości pracy zaopatrzenia. Dlatego zakład powinien we własnym interesie zaopatrzyć się w odpowiednie materiały dowodowe. Mogą nim być liczbę ze skorygowanym planem zaopatrzenia, przeanalizowanym przez Wydział CZ i głównego księgowego zakładu.

Ponieważ kontrola CZP, czy kontrola NBP na odcinku zakupów materiałowych dla przedsiębiorstwa była i będzie długo jeszcze akcją wtórną, akcją następczą, a nie profilaktyczną, zapobiegawczą, właściwą kontrolę nad zakupami przedsiębiorstwa mogą spełniać, moim zdaniem, tylko dwie osoby: główny księgowy i kierownik zaopatrzenia. Podwyżki plac z dniem 1.VII.1957 r. chyba usprawiedliwiają powiększenie obowiązków obydwu tych pracowników.

Zwiększenie samodzielnności finansowej, samowystarczalności przedsiębiorstwa wymaga zastrzeżenia czujności nad kosztami własnymi, w tym nad kosztami materiałowymi, stanowiącymi 60 do 80% całości kosztów własnych. Pierwszą fazą sprawowania kontroli zużycia materiałowego to sumienie i wewnętrznego opracowanie planu zużycia materiałowego na każdy kwartał i każdy miesiąc. Tak w wyrazie ilościowym jak i w wyrazie wartościowym. Należy zwracać z poglądem, że z chwilą zaprzestania składania kompletnego planu kwartalnego w CZ odpaada w ogóle obowiązek sporządzania planu przez przedsiębiorstwo. Zamówienie materiału rozdzielanego i nierozdzielanego musi być z całą premedytacją wyliczane, a nie jak to niektórzy zaopatrzeniowcy czasem robią: na oko określają wielkość dostaw, albo terminy „określają” dziś jeszcze słowem „sukcesywnie”. Jak w takich „warunkach” można mówić o dyscyplinie dostaw, o karach umownych, kiedy „praktycznie żadnych terminów nie zakłada się. Niektórzy pracownicy twierdzą, że dlatego nie podają terminów, bo wtedy hurtownia czy fabryka w ogóle nie przyjmie zamówienia. Cóż to za forma presji?

Stwarzając coraz to doskonalsze warunki samodzielnności przedsiębiorstwa należy oczekiwać, że i sylwetka zaopatrzeniowca zostanie niejako przekształcona cechami „handlowca”, który na każdym kroku liczy swoje aktywność i efekty, jako „właściciela” części zakładu. Rozszerzenie zakresu zakupów bezpośrednich wymaga od zaopatrzeniowców utrzymania żywego kontaktu z dostawcami i odbiorcami. Każdy zaopatrzeniowiec musi mieć w głowie plan rozmieszczenia punktów sprzedaży odcinów materiałów w całej Polsce. Zawsze jeden punkt, powińien wejść w rachubę drugi. Nierzadko bratni zakład może pomóc w rozsuplaniu trudności. I z nim trzeba utrzymać ściślejsze kontakty.

Pracownicy centralnych zarządów powinni w okresie powiększania samodzielnności zakładów pomagać im przez intensyfikację szkolenia zawodowego (indywidualnego), częste lustracje zakładów, przez bliższe analizowanie wyników zakładów. W przypadku, że zaś, kiedy podąża kuleje CZ muszą się włączyć i działać tak, jakby dany materiał był rozdzielany. I na to nie ma rady.

natomiast przeczytać kiepskie, sentencyjne potwory Koscińskiego. Pozostaje jeszcze ustosunkować się do dwóch spraw.

Podtytuł „liczby i fakty”, ocena we wstępie „pracę naszą uważamy... za pracę propagandową” — w najlepszym znaczeniu tego terminu... chyba była za skromna. Autorzy dali nie tylko liczby i fakty (kilkaście cytat i 103 tablice statystyczne), ale postawili szereg zagadnień wymagających rozwiązania i wysunęli wiele własnych twierdzeń. W niektórych sprawach, szczególnie w zakresie zagadnień centralizacji drobnego handlu i jego organizacji posunęli naprzód naszą wiedzę, zbierając w jedną całość rozproszone po obszernej literaturze fakty.

Mają przekonująco wyglądać jednak usprawiedliwienie się we wstępie z ewentualnego zarzutu czarnowidztwa tym, że fakty pożyteczne były w handlu tak rzadkie, iż zajmowanie się nimi wypaczało ogólny obraz, tym że praca ma charakter propagandowy. Prozęt esencjonalną, by się nie czuli tymi „sprawiedliwymi”. Książka jest lepsza, niż mogłoby z nich wynikać.

JERZY TOMASZEWSKI

* Wydałnictwo PWG 1957 r. s. 269, cena 18 zł.

DOKONCZENIE ZE STR. I

ne, niż człowiek w stanie oszołomienia wywołanego wódką.

Jednym słowem należy stwierdzić, że konsumowanie alkoholu w postaci spirytusu, czy wódki jest konsumpcją w najordynarniejszej, najmniej kulturalnej postaci i najczęściej prowadzi do skrajnego oszołomienia alkoholowego.

BRAK NAPOJÓW NISKOPROCENTOWYCH I BEZALKOHOLOWYCH

Przyczyn obecnego, nieprawidłowego kształtowania się popytu konsumpcyjnego należy dopatrywać się w zbyt niskich dostawach na rynek win i piwa oraz braku jakiegokolwiek innych napojów niskalkoholowych.

Zawdzięczamy to w pełni naszemu przemysłowi spożywczemu, którego znana „inwencja” w wyszukiwaniu nowych asortymentów pozostaje chyba bez precedensu na całym świecie. Roczne dostawy win i piwa, liczone w litrach, objętościowych, wynoszą obecnie nie wiele więcej niż dostawy spirytusu i wódek liczonych w litrach 100% spirytusu.

Tłumaczenie przy tym niskiego spożycia w Polsce win brakiem przyzwyczajenia i tradycji jest niesłuszne. Od przeszło dwu lat potrzeby naszego rynku w tym zakresie są pokrywane mniej więcej w 50-60%.

Piwo jest traktowane w Polsce zupełnie odmiennie niż w jakimkolwiek innym kraju i na nieszczerze zupełnie nie jako napój alkoholowy. Ciągłe braki na rynku takich napojów bezalkoholowych, jak oranżady, lemoniady a nawet wody sodowej, których z uwagi na niedostateczne zaopatrzenie w dwutlenek węgla (CO₂) produkuje się rocznie zaledwie dwa razy tyle co spirytusu i wódek, powoduje, że piwo jest traktowane jako napój chłodzący.

Brak jest wreszcie u nas jakiegokolwiek specjalnego napoju bezalkoholowego, podniecającego, np. typu Coca-cola, który przy odpowiednim rozpowszechnieniu konsumpcji mógłby rzeczywiście wpływać, jako napój zastępczy, na zmniejszenie konsumpcji napojów alkoholowych. Można bowiem piwem zastąpić w pewnym zakresie wodę sodową, nie sposób jednak wodą sodową zastąpić podniecających napojów alkoholowych.

FIASKO KAMPANII ANTYALKOHOLOWEJ

W tej sytuacji „toczy się” u nas przez okres niemal 13 lat tzw. walka z alkoholizmem. Aż dziwne, walka, w toku której dokonuje się pod okiem najbardziej wytrawnych szermierzy hasła antyalkoholowego radykalny wzrost spożycia wódki w najordynarniejszej postaci, „pod korek”, „pod manufakturę”, w knajpie, w bramie, na ulicy, na budowie i jak tam kto woli.

Jak w tej sytuacji ocenić metody dotychczasowej walki z alkoholizmem, metody polegające na usilowaniu odciągnięcia ludzi od spożycia wódki drogą groźb o negatywnym wpływie alkoholu na organizm, przywrócenie abstynenckich, zalecania pija jako napoju zastępczego wody sodowej, czy wreszcie na uniemożliwieniu zakupu wódki przez zmniejszenie sieci handlowej, rozszerzenie dni z ustawowym zakazem sprzedaży itp.? Wydaje się, że metody takie nie mogą służyć jako środek skuteczny w walce, a zalecający go ludzie stoją na od dawna straconej pozycji.

Metody te bowiem kategorycznie negują możliwość zmiany struktury

ry konsumpcji poprzez wprowadzenie do obrotu nowych typów napojów niskoprocentowych w postaci aperitifów, gazowanych win niskoprocentowych, mixtów itp., obawiając się zwiększenia tą drogą konsumpcji alkoholu w ogóle i wzrostu pijaństwa wśród młodzieży. Skuteczność tego rodzaju walki z alkoholizmem zarówno ze względów ekonomicznych jak i fizjologicznych, skazuje z góry cały system na niepowodzenie i zachodzi obawa, że ich ewentualne wprowadzenie w życie mogłoby przynieść wprost odwrotny skutek. Podobnie jak to miało miejsce na przestrzeni lat 1956 — 1957.

Niepokój budzą zwłaszcza tezy zmierzające do likwidacji w poważnej ilości zakładów gastronomicznych wyszynku wódki. Zachodzi obawa, że pewna część stałych bywalców tych zakładów przeniesie się po prostu do bram lub innych miast, spożywając wódkę bez jakiegokolwiek zakasku. Wzrosnie poza tym ilość przestępstw, polegających na nielegalnym handlu alkoholem przez kelnerów. Możliwość zwalczania pija wódki przynieszonej przez konsumentów do zakładów gastronomicznych jest również minimalna.

Należy tu jeszcze zaznaczyć, że nawet samo podniesienie ceny wyrobów spirytusowych bez równoczesnego umożliwienia konsumentowi nabycia odpowiednich napojów zastępczych (niskalkoholowych) po odpowiednio skalkulowanych cenach, może nie dać pożądanego wyniku. Doświadczenia z podwyżek cen na wyroby spirytusowe dokonanych na przestrzeni lat 1947 — 1957, uczą, że podwyżki takie wywierają hamujący wpływ na wysokość sprzedaży przez okres nie dłuższy niż jeden do półtora roku.

*

Przyjmując, że spożycie alkoholu ogółem w przeliczeniu na spirytus 100% nie powinno być większe w r. 1958 niż w r. 1957, tj. 3,14 litra na głowę ludności (wyroby spirytusowe, wino i piwo), w celu zapoczątkowania zmian w strukturze konsumpcji napojów alkoholowych należy wyprodukować w skali ogólnokrajowej około 10 mln litrów napojów niskalkoholowych, oraz odpowiednio, w granicach możliwości, powiększyć ogólną pulę win, drogą rozcieńczenia moszczami, do zawartości alkoholu 8 — 9%. Równocześnie należy potraktować wysokość puli przeznaczonych do konsumpcji wyrobów spirytusowych w 1958 r. jako wynikową przyjmując, że ogólna konsumpcja na głowę ludności nie powinna przekraczać 3,14 litra (w przeliczeniu na spirytus 100%), tj. poziomu z 1956 r. Jak na stadium początkowe, przy obecnym „nasytzeniu” zdolnościach produkcyjnych „napojów niskoprocentowych” i „zastępczych”, będzie to wynik wysoce pozytywny i przynoszący konkretny wkład w walkę z alkoholizmem w najgorszej jego postaci.

Niezależnie od tego należy wreszcie pomyśleć nad wprowadzeniem do obrotu takiego gatunku wódki, który nadawałby się do konsumpcji przez wysokie rozcieńczenie wodą sodową, w rodzaju angielskiej „whisky”.

Jako ostateczne uzupełnienie tego rodzaju programu trzeba wpłynąć na zwiększenie produkcji napojów typu Coca-cola, które posiadając właściwości podniecające, mogłyby w pewnym sensie oddziaływać na zmniejszenie konsumpcji napojów alkoholowych w każdej postaci.

Idźmy więc zdecydowanie w kierunku zastępowania piwa jako napoju chłodzącego — wodą sodową, wódki — piwem i napojami niskalkoholowymi, a spirytus — wódkami czystymi i gatunkowymi, aż do chwili, kiedy jego całkowite wyeliminowanie ze sprzedaży stanie się z punktu widzenia ekonomicznego możliwe.

Spożycie wyrobów alkoholowych na głowę ludności

KRAJ I ROK	Wyroby spirytusowe	Wino	Piwo	Procentowy udział wyrobów spirytusowych w napojach ogółem
POLSKA 1928 — 1936	1,2	0,1	4,0	22,0
1950	2,27	0,7	13,3	13,0
1957	2,77	0,7	19,7	11,0
FRANCJA *) 1928 — 1936	2,5	190,6	30	1,1
ANGLIA *) 1928 — 1936	0,6	1,5	65	1,0
AUSTRIA *) 1928 — 1936	1,3	19,0	35	2,3
NIEMCY *) 1928 — 1936	1,2	8,0	75	1,4
CZECHOSŁOWACJA 1956	2,0	2,7	82,8	2,6

*) Brak jest wcześniejszych danych.

ANDRZEJ BORS

WAPNO PALONE O GRANULACJI 0 — 10 mm

(odsiew do celów budowlanych o dużej wydajności bez zanieczyszczeń)

sprzedają

ZAKŁADY CHEMICZNE „OŚWIECIM”

poza przydziałem Biura Zbytu Wapna.

Cena za 1 tonę — 360. zł loco stacja odbiorcy

(dla Przedsiębiorstw Handlu 90% marży).

Zamówienia przyjmuje i informacji udziela

DZIAŁ ZBYTU ZAKŁADÓW

Oświęcim, tel. nr. 47 wewn. 20—51 (do 54).

PRACA dla EKONOMISTÓW

Dla ułatwienia instytucjom i przedsiębiorstwom doboru kadry wykwalifikowanych ekonomistów, dla wyszukania ekonomistów stanowisk pracy odpowiadających ich kwalifikacjom zawodowym, zamieszczamy bezpłatne ogłoszenia ekonomistów poszukujących pracy lub pragnących zmienić pracę na bardziej odpowiadającą ich kwalifikacjom zawodowym. Bezpłatnie również zamieszczamy ogłoszenia przedsiębiorstw i instytucji, pragnących obsadzić stanowiska pracy wymagające wykształcenia ekonomicznego.

REDAKCJA

Ekonomistę na stanowisko kierownika działu zaopatrzenia zatrudnimy od 15 lutego br. Dla osoby samodzielną, pokój zapewniony. Zgłoszenia z odpisami świadectw przesyłać kierować do P.P. „Uzdrowisko Rymanów” w Rymanowie Źdroju pow. Sanok.

Ekonomistę znającego zagadnienia reklamy i techniki handlu zatrudni Centralny Zarząd Handlu Artykułami Gospodarcza Domowego, Warszawa, Pl. Powstańców Warszawy 1. Zgłoszenia pismenne przesyłać kierować pod pow. adresem do naczelnika Wydziału Techniki Handlu, pok. 543.

Ekonomistę, absolwent Wydziału ekonomicznego Politechniki Szczecińskiej z dobrą znajomością zagadnień transportu, poszukuje odpowiedniej pracy na terenie Górnego Śląska. Oferty można kierować pod adresem: „Życie Gospodarcze” z dopiskiem „dla G. K.”.

Jestem magistrzem praw U. W., mam 46 lat i 23 lata praktyki na kierowniczych stanowiskach w prokuraturze, ubezpieczeniach i akcerbowości. Obecnie pracuję w aparacie zbytu. Specjalizuję się w prawie gospodarczym. Pragnę zmienić pracę, objąć obowiązki radcy prawnego lub kierownika organizacji w większym przedsiębiorstwie. Konkretnie w Warszawie. (Mieszkunio posiadają).

Oferty proszę kierować do Redakcji „Życia Gospodarczego” dla M. S.

zwiększenia zysku, z niedźmiarzym żydowskim, który bronił swego prawa do życia. Walka o stragan skierowana była przeciwko żydom-nędzarzom, nie kapitalistom. Z tymi ostatnimi nasi „narodowi” i „chrześcijańscy” bojownicy o stragan nie raz dochodzili do porozumienia.

Streszczając, zarzucam autorom niedostateczne rozróżnienie typów handlu wiejskiego, choć materiał na to pozwalający zawarł w swej książce (np. s. 245).

Problemów, które stawia książka jest wiele, brak miejsca nie pozwala na nawet na formalne wyliczenie momentów zasługujących na uwagę. Wskazę więc jeszcze tylko na niektóre sprawy. Wydaje mi się, że niedostatecznie został oświetlony problem spójności handlowej na wsi. Ta spójność to nie tylko parę procent sklepów wiejskich ale także określony program społeczny, którego nie można lekceważyć. Należałoby też szerzej uwzględnić różnice regionalne. Handel wiejski w Poznaniu i na Polesiu to nie to samo.

Przejdę z kolei do uwag o charakterze metodologicznym.

Autorzy wykorzystują w zasadzie tylko źródła i opracowania drukowane. Wyjątkiem jest wykorzystanie dwóch prac magisterskich na SGPIŚ, maszynopisu J. Wojtyny oraz notatki z materiałów IHW.

Wśród źródeł wyróżnić należy liczne materiały statystyczne (w szczególności wydane przez Instytut Pułaski), pamiętniki i utwory literackie. Użycie ostatniej kategorii za źródło historyczne może budzić pewien sprzeciw. Uważam jednak, że niektóre utwory literackie mają dużą wartość źródłową. Do takich należą utwory realistyczne poświęcone środowisku znanemu doskonale autorowi z życia, zawierające bogaty zasób zaobserwowanych faktów. Takimi są np. cytowane w książce utwory pisarzy pochodzących ze wsi, powieści Prusa „Lalka” (ale nie „Faraon”), wiele opowiadań pisarzy żydowskich. Korzystanie z takich źródeł grozi niekiedy jednostronnością. Hadowy i Jastrzębowskii uniknęli jej chyba, używając materiałów pamiętnikarskich i literackich do opisu poparcia faktów, wynikających z tablic statystycznych, a także do przedstawienia zjawisk, niemożliwych do statystycznego ujęcia (np. metody stosowane w handlu, wygląd sklepu wiejskiego itp.); nie traktując ich jako jedynego źródła wiadomości, lecz jako ilustrację.

W konsekwencji więc uważam wykorzystanie źródeł literackich za zaletę książki.

Autorzy nie wykorzystali żadnych źródeł archiwalnych, nie byłoby to zresztą rzeczą łatwą. W naszym

stopniu wykorzystali bogactwo materiałów kryjących się w pracach magisterskich, doktorskich i dyplomowych SGPIŚ. Poważnym brakiem jest także niewykorzystanie codziennej prasy przedwojennej.

Należy także załować, choć nie można z tego czynić zarzutu, że nie zostały wykorzystane wydawnictwa w języku żydowskim. Zawierają one dużo materiału dotyczącego handlu. Na przeszkodzie stoją tu trudności językowe. Pozostaje więc tylko apelować do historyków i ekonomistów żydowskich, by kontynuowali dzieło I. Schipera.

W tym co napisałem, najwięcej miejsca zajmują zarzuty, ale uważam książkę za pożyteczną i ciekawą. Nie jest to tylko rezultatem zamilowania do polemiki. Mam nadzieję, że następne wydanie zostanie uzupełnione i ulepszone. A wydanie takie jest konieczne. Humorystyczny nakład (650 egzemplarzy) świadczy o zenującym braku orientowania „Domu Książki” w rynku księgarskim. Dobra praca naukowa, posiadająca znaczenie propagandowe, ujęta w nakładzie ink mialym, że nie można jej dostać w księgarniach warszawskich. Wielu moich znajomych kupowało ją chętnie, ale gdzie? Zaleciłbym ją studentom jako literaturę obowiązkową, ale jej nie dostaną. Możemy

RÓWNIEM W SPRAWACH FINANSOWYCH

ZBIGNIEW TEMPSKI

Arykół J. Wodniński p. „Zby kamień z serca nie spadł na odcisk” omawiał projekt eksperymentu wrocławskiego w tym jego stadium, kiedy sprawa samodzielnosci finansowej WRN nie była jeszcze skonkretyzowana. Konkretyzacja tej sprawy projektu nastąpiła w czasie przygotowywania artykułu do druku. Ze swojej strony czytelnicy się, że nastąpiła ona w myśl postulatów, wysuwanych m. in. i przez „Życie Gospodarcze”.

Projekt eksperymentu wrocławskiego to plan kilkumiesięcznej pracy ekonomistów — działaczy partii i rad narodowych, rezultat wielu dyskusji naukowych.

Największą dyskusję wzbudza w eksperymencie kwestia czy i przy pomocy jakich środków WRN jest w stanie rozwinąć wzmoczoną działalność gospodarczą? Wątpliwości w tej mierze wypowiadali również radni i kierownicy. W artykule p. „Życie Gospodarcze” w artykule p. „Zby kamień z serca nie spadł na odcisk”. Oto jej słowa reasumujące: „Czyli mówiąc krótko, czy możliwa jest aktywizacja terenów wyłącznie drogą administracyjnych nacisków na przemysłowy i terenowy, bez swobodnego gospodarowania uzyskiwanymi efektami dla pomnożenia korzyści?”

Podobnie jak autorka artykułu w „Życiu Gospodarczym” odpowiadam na jej pytanie — nie. Nie jest możliwa szersza aktywizacja gospodarcza województwa wrocławskiego bez korzystania przez rady narodowe z jej dotychczasowych efektów. Nie jest możliwa wzmocniona działalność gospodarcza rad narodowych na Dolnym Śląsku bez udziału w zyskach przedsiębiorstw przemysłowych. Nie jest możliwe wreszcie aktywizacja terenów wyłącznie drogą administracyjnych nacisków na przemysłowy i terenowy, bez swobodnego gospodarowania uzyskiwanymi efektami dla pomnożenia korzyści?”

Nie można również oceniać projektu eksperymentu, nie znając jego wszystkich elementów, w tym najbardziej chyba „rewolucyjnej” części, dotyczącej budżetu rad narodowych. Ponieważ w chwili pisania mojego pierwszego, na temat eksperymentu wrocławskiego, artykułu dla „Życia” sprawa organizacji budżetu była jeszcze w sferze dyskusji, muszę tę lukę wypełnić i poznać Czytelnika „Życia” z niezmiernie ciekawymi w tym zakresie propozycjami Dolnego Śląska.

Atak inicjatorów eksperymentu koncentruje się tu na systemie rocznej dotacji dla zrównoważenia zbiorczego budżetu województwa i m. Wrocławia. Co „zawiniła” w oczach Wrocławia dotacja wyrównawcza? Łatwiej to zrozumieć na przykładzie budżetu z bieżącego roku. Budżet województwa wrocławskiego na rok 1958 wynosił po stronie dochodów 2217 mln zł. Suma ta dzieli się na dochody własne — 917 mln zł i dotację wyrównawczą — 1300 mln zł. Cieszy szczególnie pierwsza cyfra, gdyż świadczy o wzroście dochodów własnych rad narodowych Dolnego Śląska w porównaniu z rokiem 1957 o 173 mln zł. Na wzrost ten złożyły się m. in. rosnące dochody przedsiębiorstw rad narodowych, zwiększone dochody z gospodarki nieuspołecznionej. Ogólnie rzecz mówiąc, że powiększające się dochody własne wrocławskiej WRN są wynikiem wzrostu jej gospodarności. Wydawałoby się więc, że mogłyby pójść na pokrycie wielu niezbędnych potrzeb województwa, o których już wspominała p. Irena Wodnińska w swoim artykule. Mogłyby, ale tak się nie dzieje. Dotacja wyrównawcza bowiem w porównaniu z rokiem ubiegłym jest mniejsza o 8 mln zł. Czy można się temu zresztą dziwić — sama jej nazwa mówi tylko o wyrównaniu budżetu. Zdaniem centralnych władz finansowych rosnące potrzeby województwa (największy w kraju przyrost naturalny, duży przyrost repatriantów) ba, nawet dodatkowe zadania przekazane z budżetu centralnego (POM-y — 36 mln zł, szkolnictwo rolnicze — 2,5 mln zł, utrzymanie sanatoriów w Rożniowicach itp.) trzeba pokryć właśnie dochodami własnymi. W ten sposób wzrost budżetu województwa wrocławskiego o 9,3 procent jest tylko pozorny.

Czy można się w świetle przytoczonych cyfr i faktów — dziwić temu, że wrocławską WRN tak usilnie próbuje do zniesienia dotacji? Wrocław widzi w niej czynnik zupełnie anuluujący wszystkie efekty finansowe, uzyskane w wyniku pożytecznej działalności rad narodowych. Dotacja wyrównawcza, zamiast pomagać, utrudnia działalność gospodarczą i nie tylko gospodarczą rad narodowych. Co więc należy uczynić?

W „założeniach eksperymentu” czytamy: „Przyznaje się prawo pobierania w całości podatku od wynagrodzeń, udział w podatku obrotowym i jednostek zarządczych centralnie”. Rozumowano w sposób następujący — zamiast 1300 mln zł dotacji WRN powinna otrzymać całość podatku od wynagrodzeń (ok. 520 mln zł) i część podatku obrotowego (780 mln) ponad 3000 mln zł liczącej całości. Podatek obrotowy można by pobierać od określonych przedsiębiorstw

w 100% lub od wszystkich przedsiębiorstw w jakimś określonym procencie. Sprawę tę ustaliłyby oba zainteresowane prezydium i Ministerstwo Finansów.

„Pies jest pogrzebany” w całości tych wpływów. Teraz WRN (i RN m. Wrocławia) zupełnie nie może decydować o wysokości budżetu, a co za tym idzie nie może rozwinąć swej działalności. Widać — wspomniane obciążenie dotacji z powodu wypracowania większych dochodów własnych. W ramach eksperymentu znany będzie jak gdyby punkt startu budżetu. Rady narodowe będą natomiast miały zagwarantowaną możliwość przeznaczenia na dowolnie uznane przez nie cele uzyskanych w ciągu roku dodatkowych efektów finansowych. Będzie zainteresowania materialnego rad narodowych lepszymi wynikami przedsiębiorstw, zwiększeniem produkcji jest tu jak najbardziej widoczny.

Nie na tym jednak koniec propozycji zwiększenia samodzielności rad narodowych w zakresie gospodarki i dysponowania środkami finansowymi. W założeniach do projektu uchwały Rady Ministrów przewiduje się utworzenie specjalnego wojewódzkiego funduszu inwestycyjnego. Jego celem jest m. in. pokonanie słusze przewidywanych przez p. Irenę Wodnińską trudności z dalszą aktywizacją gospodarczą Dolnego Śląska. (Nawiasem mówiąc w ubiegłym roku uruchomiono nie 180 zakładów przemysłowych, a 464).

Z czego ma być tworzony wojewódzki fundusz inwestycyjny? Projekt wymienia 5 źródeł — 1) cały podatek obrotowy, wpłaty do budżetu i 50% odpisów z nowo uruchomionych w latach 1957—60 zakładów, 2) 50% podatku obrotowego i wntat do budżetu przypadający na nieczynne, a uruchamiane przez przedsiębiorstwa przemysłowe kluczowego zakłady (z wyjątkiem zakładów wymienionych w uchwale Rady Ministrów nr 381/57), 3) podatek obrotowy i wyrównawczy od wytwórców prywatnych, 4) podatek obrotowy od produkcji uruchomionych przez spółdzielnie pracy w nieczynnych obiektach, 5) 25% odpisów na fundusz rozwoju od wszystkich przedsiębiorstw państwowego przemysłu terenowego.

Oblicza się, że gdyby fundusz istniał już w 1957 r., WRN dysponowałby 40 mln zł. Nie byłoby wówczas „takich” trudności, jak obecnie, z powodu zniesienia tzw. funduszu rozwoju przemysłu terenowego. Zamówiono maszyny dla fabryk, kupione w ubiegłym roku maszyny trzeba zainstalować, w niektórych cieglarniach należałoby przejść z napędu parowego na elektryczny itd. Skąd brać pieniądze na te cele? Zresztą poza koniecznością pokrycia wielu potrzeb przemysłu terenowego, wojewódzki fundusz inwestycyjny spełniać będzie rolę narzędzia konsekwentnej polityki inwestycyjnej na Dolnym Śląsku. Rzeczywiście aktywizacja gospodarcza nie do siebie, że w pierwszym roku uruchamiania się obiekty najmniej dewastowane, a później te trudniejsze. Wojewódzki fundusz inwestycyjny ma pomóc w pokonaniu i tych trudności.

Tak wygląda propozycja Dolnego Śląska, jeśli chodzi o sprawy finansowania rad narodowych. Trzeba się chyba zgodzić z tym, że jednak pomyślano o dość szerokim udziale województwa w finansowych zyskach osiągniętych z tytułu wzmocnionej działalności gospodarczej rad narodowych. Nie będzie więc mowy o uzdrawianiu gospodarki narodowej, metodą wzmocnienia nacisku administracyjnego na przemysł kluczowy.

Podobnie rzecz wygląda z kompetencjami eksperymentujących rad narodowych np. w sprawach dotyczących wykorzystania zdolności produkcyjnych przedsiębiorstw. Myśli się o ustalaniu wspólnie z radami robotniczymi profilu i rozmiarów produkcji dodatkowej (nie ubocznej) i to w wypadku zaplanowania rocznych zadań produkcyjnych poniżej poziomu pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych określonego zakładu i w wypadku posiadania zaopatrzenia. Takich zakładów jest na Dolnym Śląsku niemało. Nie wiem czy pomoc w rozwoju produkcji, poprawiającej wyniki przedsiębiorstwa, można uważać za nacisk administracyjny.

Właściciel dobrze się stało, że p. Irena Wodnińska tyle miejsca poświęciła konieczności usamodzielnienia finansowego województwa wrocławskiego. Oby dzięki temu łatwiej można było przekonać instytucje decydujące o wizerach finansowych, że istnieje potrzeba ich rozluźnienia. Jest to najważniejsza, w dużej mierze decydująca o powodzeniu eksperymentu sprawa.

ZBIGNIEW TEMPSKI

dała od linii kolejowych i ośrodków przemysłowych leży wieś Kornica (powiat Łosice, woj. warszawskie). W Kornicy i kilku okolicznych wioskach, m. in. w Kobylanach, Rudce, Wólce Nosowskiej, kreda jest wszechobecna. Pyl kredowy pokrywa miejscowe drogi, kreda stanowi centrum zainteresowania miejscowej ludności, jednym daje chleb, drugim — fortuny.

Las w pobliżu Kornicy podobny jest do szwajcarskiego sera; jest w nim prawie tyle głębokości na 7 do 10 m sztybów, co drzew. W setkach prywatnych kopalni, prawdziwych „biedaszybach” technikę reprezentują szpadel, wiadro i kołowrót. Zdarzały się śmiertelne wypadki zasypiania pracujących w szybie ludzi przez oberwanie się kilkumetrowej warstwy kredy i ziemi.

Pracą liczną rzeszy właścicieli działek, zwykłych kopaczy i robotników najemnych — ściągających tu z odległych często wiosek — wóźniców i przedsiębiorców przewożących kieruje spora grupa ludzi. Ona ustala ceny kredy, określa rozmiary wydobycia, płaci żywą gotówką za dostarczoną kredę. Ona posiada znajomości zawilich niekiedy arkanów handlu kredą i portfele zamówień opiewających na dziesiątki, setki, a nawet tysiące ton surowca. Pozycja pośredników i kupców kredowych, w większości nie posiadających legalnych przedsiębiorstw i nie opłacających podatków — jest mocna.

Przedsiębiorstwa uspołecznione w „białym zagłębiu” reprezentowane są przez Kornickie Zakłady Kredowe, Spółdzielnię Pracy „Jedność” w Keszelsku, PZGS w Łosicach i kilkanaście spółdzielni z woj. lubelskiego. Historia wydobycia i obrotu kredą w tych przedsiębiorstwach jest bardzo ciekawa, rzecz można — pouczająca, i warto się jej bliżej przyjrzeć.

Kornickie Zakłady Kredowe od wielu lat borykają się z trudnościami. Brak pracowników; zarówno fizycznych jak i umysłowych, systematyczne niewykonywanie planów, pijaństwo, zła organizacja pracy i brak kontroli wydobycia, straty, nadużycia, brak zleceń na wysyłkę kredy, wtedy gdy zakłady zwiększają jej wydobycie i alarmy odbiorców w momentach, kiedy próby podniesienia produkcji kończą się niepowodzeniami — oto krótka charakterystyka pracy kopalni. W zakładach nie ma fachowca górniczego, który mógłby zorganizować wydobycie w sposób racjonalny. W ubiegłym roku nowe kierownictwo i Wojewódzki Zarząd Terenowego Przemysłu Materiałów Budowlanych usiłowały zwiększyć wydobycie kredy drogą częściowej mechanizacji pracy w kopalni i organizacyjnego wzmocnienia zakładów. Sprawdzone koparki, spychacze, wybudowano drogę do kopalni, wykończono budynek administracyjny. Mechanizacja kopalni nie przyniosła jednak oczekiwanych rezultatów. Wydobyte kredy wzrosło nieznacznie, powiększyły się natomiast koszty. Sytuacja finansowa Kornickich Zakładów Kredowych jest katastrofalna — przedsiębiorstwo znajduje się w przededniu całkowitego wstrzymania kredytu. Na domiar złego, liczni odbiorcy zawiadomili Kornickie Zakłady Kredowe o zrzeczeniu na ich usług.

Rynek kredowy przedstawia więc ciekawy obraz: liczni prywatni hurtownicy pobierają za kredę znacznie wyższe ceny niż przedsiębiorstwa uspołecznione, mimo to posiadają spory portfel zamówień, których własne brakuje przedsiębiorstwom uspołecznionym. Odbiorcami kredy zarówno z hurtu uspołecznionego jak i prywatnego są przedsiębiorstwa uspołecznione. Długo więc zakupują kredę od osób

prywatnych po wyższych cenach, a rezygnują z tańszych dostaw z przedsiębiorstw państwowych i spółdzielczych?

Ceny detaliczne kredy na rynku krajowym sięgają 3, a nawet 10 zł. za kg., pośrednicy i przedsiębiorcy prywatni sprzedają kredę mieloną różnym przedsiębiorstwom państwowym po 900 — 1500 zł za tonę, kredę formowaną po 500 — 1000 zł za tonę. Kupują ją zaś od kornickiego chłopca po 200—400 zł za tonę. Zyski mają więc świetne. Nic dziwnego, wkalikulują atmosferę półlegalności w cenę sprzedaży, po za tym prowadzą swoje dochodowe przedsiębiorstwa bez placenia podatków. Wojewódzki Zarząd Przemysłu Terenowego Materiałów Budowlanych w Warszawie reprezentuje pogląd, że handel kredą ma wszelkie cechy afery gospodarczej, i doprawdy trudno temu zaprzeczyć. Czym np. wytłumaczyć, że w sytuacji kiedy Spółdzielnia „Podlasie” w Śiedlcach ma trudności ze sprzedażą kredy mielonej po 570 zł, a nawet po 450 zł za tonę, w tym samym czasie prywatni przedsiębiorcy sprzedają taką samą kredę w dużych ilościach po dwukrotnie, a niekiedy i trzykrotnie wyższej cenie.

Okolicznością sprzyjającą prywatnemu handlowi kredą jest prawo górnicze i jego interpretacja

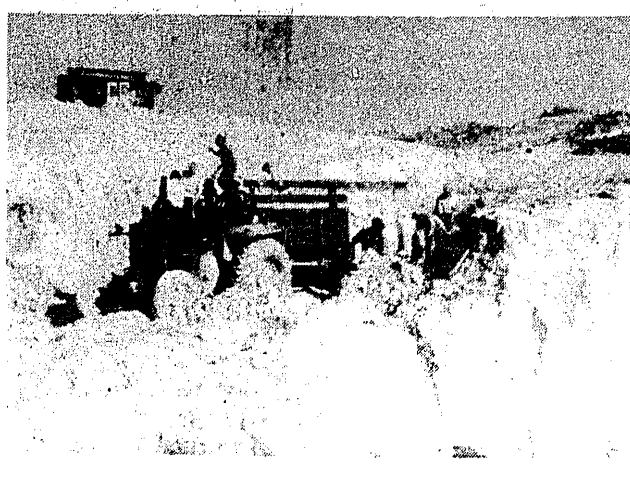
Białe Zagłębie

przez niektórych działaczy gospodarczych. Ludzie ci przyjeżdżają, kreda stanowi własność ogólnonarodową i wobec tego z przepsł prawa górniczego wynika zakaz eksploatacji złóż kredy przez poszczególne właścicieli gospodarstw i terenów kredonosnych. Znaczą, że skoro nie wolno wydobywać kredy tym samym handel nią staje się bezprzedmiotowy. Aby przedsiębiorstwa uspołecznione nie brały ciągły do handlu kredą, zabroniono im parać się tym procederem, co jest konsekwencją zakazu wydobywania kredy przez osoby prywatne. W ten sposób wyrażono z przerwą i obrotu kredą szereg przedsiębiorstw uspołecznionych. Zastąpiły je przedsiębiorstwa prywatne, które nie uznają wspomnianej interpretacji prawa górniczego. Inna znów sprawa, że nie wszystkie przedsiębiorstwa uspołecznione zrezygnowały z obrotu kredą, np. spółdzielnia CRS woj. lubelskiego. Spółdzielczość pracy nie ma ustalonego w tej sprawie zdania; w jednym roku uznaje kredę za „trudny” surowiec, w następnym zaś roku za odpowiadający warunkom dopuszczenia do przerobu i obrotu.

Tych subtelnych rozważań nad teorią i praktyką prawa górniczego nie chcą zrozumieć zakłady przemysłowe i budownictwo. Dlatego też nie oglądając się na prawo górnicze (ani na ceny) kupują kredę u prywatnych pośredników, oferujących ją w każdej ilości i wypierających coraz bardziej skutecznie przedsiębiorstwa uspołecznione.

Powstaje pytanie: dlaczego państwo rezygnuje z przejęcia handlu kredą, dlaczego na ile ogólnych trudności poostawia się oazę, dającą grupie ludzi warunki nie będące w żadnej proporcji do ich społecznej użyteczności? Stworzenie państwowego hurtu kredy nie jest chyba rzeczą tak trudną, skoro podstawowe i konieczne tutaj umiejętności zaczyna się i kończyć na... wypisaniu listu przewozowego?

Bez stworzenia hurtu państwowego, spółdzielczego, czy nawet hurtowych, ale opartych o rzetel-



na księgowość przedsiębiorstw prywatnych, dających właścicielom goździwy zarobek za ich pracę — trudno mówić o uregulowaniu rynku kredowego przedstawiającego dzisiaj obraz dezorganizacji i splotu niekonsekwencji.

Przejęcie hurtu kredy przez państwo mogłoby zapewnić środki na

dotację do białej, jednolitej, idącej w grubie miliony ton, wprost nieprzebranej masy kredy.

Dotychczasowa eksploatacja jest właściwie tylko dziurawieniem, zanieczyszczeniem bogatych złóż, co może utrudnić ich późniejszą przemysłową eksploatację. Z braku jednak przemysłowego zakładu wydobycia i przeróbki kredy, który mógłby kornickie bogactwa w pełni wykorzystać i zaspokoić rynek krajowy — ukop kredy przez miejscową ludność przez szereg lat będzie koniecznością gospodarczą.

Doprawdy warto zastanowić się nad sensem obecnej „polityki kredytowej”, polegającej na bardzo oszczędnym, jeśli nie skąpym wydatkowaniu środków państwowych w inwestycje kredowe w państwowych przedsiębiorstwach i jednocześnie na miare hojnym dotowaniu za pośrednictwem innych przedsiębiorstw państwowych wszelkiego rodzaju pośredników kredytowych i popieraniu prywatnego wydobycia, który jest nieczym innym jak niszczeniem cennych złóż.

HENRYK KOZŁOWSKI

Mimichodem

Pomarańcze i księgowość

Statki wychodzące z rejs — obce i nasze — zaopatrują się w porcie m. in. w owoce. Prawie wszystkie układy zbiorowe z marynarzami przewidują pewną rację owoców. Najczęściej ochmistrze statków żądają owoców cytrusowych, jako najłatwiejszych do przechowania. Nasze przedsiębiorstwa zaopatrywania statków w Gdańsku, Gdyni i Szczecinie, centrala handlu zagranicznego „Balttona”, ma więc stale na składzie pomarańcze itp. Odpowiedni magazynier przedkłada ich zapasy i nieraz stwierdza, że niektóre są już bardzo dojrzałe tak, że statki, szczególnie nie posiadające komor chłodniczych, bardzo niechętnie je biorą; czasem nawet brak w ogóle zamówień statków na najbliższe dni owoce mogłyby ulec zepsuciu. Zaproponowano więc najbliższemu „Delikatesom” „pożyteczkę” tych dojrzałych owoców — na co te zgodziły się „z pocłowaniem rąkami”, bo zachodziło to z reguły w miesiącach letnich, w których „Delikatesy” nie miały własnych dostaw. Są to zresztą małe partie po kilkadziesiąt do stu kilkudziesięciu kilogramów. Rano telefonuje się do „Delikatesów”, przez telefonnie przeprowadza się formalności celne i furgonetka „Delikatesów” zabiera towary, który zwykle jeszcze tego samego dnia rozchwytywa klienteli „Delikatesy” oddają „Balttonie” „hurtom” kilka ton wypożyczonych w ciągu lata i je-

sieni owoców w zimie, gdy same rozporządzają setkami ton.

Kontrola uznała ten gospodarczy proceder za „przekroczenie obowiązujących przepisów”. Istnieje wyraźne rozporządzenie, że przedsiębiorstwa uspołecznione muszą obroty między sobą fakturować, przeprowadzać przez księgi, wykazywać jako obroty w sprawozdaniach i przede wszystkim w statystyce, którą „Balttona” i „Delikatesy” swoimi metodami zupełnie zniekształcają. Ale to nowa trudność: „Balttonie” wolno fakturować tylko w dewizach, a „Delikatesom” wolno przyjmować tylko złotowe faktury. Więc co robić? Wolno dać pomarańczę zgnieć, było by zważyte, wywieźć na miejskie śmietnik i co najwłaściwiej spisać przepisywo protokoł, podpisany przez dyrektora, dwóch pracowników danego działu, delegatów komórek podstawowej organizacji partyjnej i związków zawodowych i wtedy... żadna mucha (kontrolerska) nie śladzie na tej „sprawie”.

Jest jeszcze sposób: przestać „prowadzić ten artykuł” — ale jeżeli tak dalej pójdzie, to może się okazać, że będzie najlepiej... „zamknąć budo” — oczywiście przeprosić, albo upierać się przy dotychczasowym uczuciowym wypróbowanym systemie pożyczek towarowych i dać zamknąć... siebie — zupełnie przeprosowo.

lo-wł

PRZEGŁĄD CZASOPISM

Czy przemysłana

Katowicka „Rada Robotnicza” wystąpiła w ostatnim (z 1—15 lutego r.b.) numerze z interesującą, choć wymagającą jeszcze przedyskutowania i przemyslenia inicjatywą. Proponuje ona w artykule redakcyjnym stworzenie już obecnie, jeszcze przed przekształceniem przez Sejm projektu statutu przedsiębiorstw w ustawę, stypendium studentów z funduszu zakładowego.

„Wiele zakładów przemysłowych w Polsce — pisze Rada Robotnicza — wygospodarowało pokazy — nieraz paromilionowy fundusz zakładowy.

Na rocznym zebraniu sprawozdawczym rad robotniczych zapadła ostateczna decyzja o sposobie jego podziału. Wydzielono funduszu stypendialnego w wysokości np. 5 000 zł, 10 000 zł, a nawet 15 000 zł z paromilionowego niejednorodnego funduszu zakładowego, stanowiącego nie tylko fundusze, ale i tylko nieznacznie i nieodczuwalnie obniżając wysokość indywidualnej sumy przypadającej pracownikowi z podziału...”

Kogo brać przede wszystkim pod uwagę jako ewentualnego kandydata na stypendium?

Niemal każde przedsiębiorstwo znajduje wśród swych załóg wiele takich rodzin robotniczych, które z pokolenia na

pokolenie, często kilka osób z tej rodziny pracują w danym zakładzie. To bądaj najcenniejszy element wśród załóg zakładów. Robotnik, który — powołujemy — „przepracował w tej kopalni czy hucie 30 lub więcej lat, ma pełne moralne prawo do ubierania się, aby zakład pomógł mu w wykształceniu jego dziecka. Ta kategoria robotników winna, naszym zdaniem, mieć w tym względzie pierwszeństwo.

Warto więc zasięgnąć uprzednio opinii o zdolnościach kandydatów do nauki u pedagogów, wychowawców szkoły średniej.

Nawet i stan zdrowia kandydata winno być z tego względu brany pod uwagę. Uważamy, iż stypendysta winien być obciążony zobowiązaniem powrotu po zakończeniu studiów do pracy w zakładzie, który mu udzielił stypendium. Tak wykształcony inżynier, ekonomista, a nawet lekarz będzie dla danego zakładu cenną kadrą.

Na całym Śląsku jest ponad 300 takich zakładów przemysłowych. Gdyby każdy zakład usunął tylko 2 stypendystę, to w skali Śląska jest to już duża liczba i pokonałby pozycję A. W skali kraju czynił to już kilka

tysięcy. Ta liczba łącznie ze stypendystami spośród młodzieży robotniczej z funduszy Ministerstwa Szkół Wyższych, poważnie wzmocniłby trzon młodzieży w ostatnim roku uległ obniżeniu”.

Akcję na rzecz stworzenia w każdym przedsiębiorstwie funduszu stypendialnego popieramy jak najbardziej. Cieszyłobyśmy się bardzo, gdyby ta sprawa została podjęta i spularyzowana przez prasę codzienną, zwłaszcza przez „Trybunę Ludu”. Gdyby stworzona była na pewno pewna atmosfera nacisku „moralnego” na kierownictwo przedsiębiorstwa ze strony młodych kandydatów na stypendystów. Jest to bowiem wprawdzie długofalowa, ale jedna z najważniejszych dróg wypracowania się z zakładowego kregu OSTREGO PROBLEMU KADR i złączonych z tym: marnotrawstwa, niegospodarności, braku samodzielności itp.

Mamy jednak wątpliwości, czy fundusz stypendialny powinien być wydzielony właśnie z funduszu zakładowego i to w dodatku w ten sposób, że obniżyłyby on tę część funduszu, która przeznaczona jest do bezpośredniego podziału pomiędzy pracowników zakładu.

Długość to robotnicy, z własnych niemal zarobków opłacają swoje stypendystów? Czyż nie lepiej, by przedsiębiorstwo, z bardziej trwałych funduszy finansowało

te — łącząc w dobre pojętym interesie przedsiębiorstwa — sprawę. Dla większych zwłaszcza zakładów nie będzie to w ogóle żadnym zauważalnym obciążeniem. Nie można oczywiście zabronić racem robotniczym i załogom takiej formy bardzo pożytecznej zresztą filantropii, ale nie pojmiamo się to chyba stać podstawą decentralizowanego systemu stypendialnego przyznawanych przez przedsiębiorstwa. Co pojmiamo więc pod uwagę autorzy ustawy o funduszu zakładowym i statutu przedsiębiorstwa.

I jeszcze jedno zastrzeżenie. Długo jesteśmy od niedoceniania wagi składu społecznego młodzieży studiujejącej. Jeżeli jednak polepszenie składu społecznego staje się głównym argumentem (punktem wyjścia i wnioskiem końcowym) na rzecz funduszu stypendialnego, to brzmi to nieco zbyt trade-uniońistycznie, a przede wszystkim nieprzekonująco. Czy nie lepiej, słuszej byłoby apelować do rad robotniczych, załóg zakładów — właśnie w imię naprawienia fatalnej sytuacji kadrowej, gospodarczej, samorządności robotniczej, a zatem i potrzeby wychowania sobie własnych, wyspecjalizowanych działaczy rad robotniczych, inżynierów, ekonomistów, inżynierów?

(t.k.)

ŻYCIE gospodarcze
Redakcja:
Warszawa, ul. Hoża 35.
Telefony: Redaktor Naczelny — 806-28,
Sekretarz Redakcji — 806-28, Redaktorzy —
883-92, Centrala — 803-13, 880-71.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Andrzej Brzeski, Henryk Flakierski, Stefan Frenkel, Jan Głowczyński (red. nacz.), Tadeusz Jaworski, (sekr. red.), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mierzeja-kowski, Zbigniew Mikolajczyk, Juliusz Mikolajczyk, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Paluszka, Roman Perotlicki, Grzegorz Płaski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Sukienicki (z-ca red. nacz.), Jan Werner, Janusz G. Zieliński.

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

WYDAWCA: „Polskie Wydawnictwa Gospodarcze” Przedsiębiorstwo Państwowe. Skład i druk RSW „PRASA”, ul. Marszałkowska 3/5. Zam. 253. A-10