

W NUMERZE:

- Płynność kadr w łódzkim przemyśle bawełnianym — Tadeusz Miller, str 3
- Produkcja cukru zaczyna się w polu — Lech Miastkowski, str 6
- Sprawy ekonomistów: Trzeba wykorzystać wszystkie możliwości — Roman Jagiełło. ● Dłużej czekać nie można — Leonard Masalski, str 7

Wcalokształcie zagadnienia cen zasada kształtowania cen surowców podstawowych jest bardzo istotna. Ceny te stanowią bowiem podstawę, na której opiera się struktura cen produktów dalszych faz przetwórstwa i usług. Zmiana cen surowców podstawowych powoduje reakcję łańcuchową kosztów wszystkich produktów pochodnych, która zwłaszcza przy artykułach tak uniwersalnego zastosowania, jak np. węgiel, ma również bardzo duży zasięg w szeroko pojętym gospodarce.

Jednocześnie jednak, w miarę rozszerzania się na dalsze fazy przetwórstwa, siła tej łańcuchowej reakcji słabnie, udział surowców podstawowych w koszcie wytworzenia produktów gotowych obniża się na korzyść nakładów pracy żywej.

O ile więc szeroki zasięg działania skutków zmian cen surowców podstawowych jest czynnikiem utrudniającym reformę systemu cen, o tyle zjawisko stopniowego zmniejszania się siły tych skutków w dużym stopniu taką reformę ułatwia. Dzięki temu m. in. występuje w pewnych granicach możliwość izolowania cen detalicznych od wpływów zmian cen surowców podstawowych przez odpowiednie przerzuty akumulacji. Zabezpieczenie może być bardzo pożyteczne, gdyż pozwala uniknąć ryzyka powstania kumulacyjnych ruchów cen i plac lub co najmniej niezamierzonych przesunięć w strukturze plac realnych.

W dotychczasowej dyskusji zarysowały się wyraźnie dwa stanowiska. Zwolennicy oparcia cen surowców podstawowych na relacjach cen światowych uważają, że ceny krajowe tych surowców powinny stwarzać bodźce do ich

oszczędzania, pożądanego z punktu widzenia wymiany międzynarodowej. Zwolennicy zaś oparcia cen surowców na kosztach produkcji wychodzą z założenia, że ceny powinny stwarzać bodźce do oszczędzania tych surowców, zgodnie z wielkością nakładów pracy ponoszonych w kraju dla ich wytworzenia, niezależnie od tego jak ceny kształtują się za granicą.

Ogłoszone tezy Rady Ekonomicznej w sprawie cen proponują przyjęcie zasady nawiązania do cen światowych. Trzeba podkreślić, i to

Celowość dużej elastyczności w stosowaniu kryterium cen światowych znajduje należyty wyraz w tezach Rady Ekonomicznej. Odpowiedni punkt tych tez przewiduje bowiem, że w zakresie surowców podstawowych „...należy w relacjach krajowych cen... uwzględnić relacje cen istniejących w handlu zagranicznym”. W innym zaś miejscu czytamy, że „uwzględnienie przy kształtowaniu cen krajowych relacji istniejących w obrocie z zagranicą nie może być mechaniczne, lecz musi brać pod uwagę szereg

krajowego, natomiast lwia część dostaw pochodzi z importu.

Argumenty za uwzględnieniem relacji cen światowych przedstawiają się w skrócie następująco. Zasada ta ma zastosowanie do surowców, które są lub mogą być przedmiotem handlu zagranicznego (wyklucza się zatem surowce, które ze względu na pospolicieść ich występowania w przyrodzie i wysoki koszt transportu nie kwalifikują się do tego celu). Istnieje duży stopień mobilności surowców tej kategorii pomiędzy różnymi

kowi masy importu odpowiada określona wartość według ceny rynku międzynarodowego, to z faktów tych powinny wynikać konsekwencje dla kształtowania krajowych cen surowców podstawowych. Stanowi to uzasadnienie, aby roz-

nikają z błędów tezy, lecz z błędnych metod realizacji tej tezy. A takie niebezpieczeństwo może występować zarówno w przypadku oparcia cen na relacjach cen światowych, jak i w przypadku oparcia ich na kosztach. Sam autor zarzutów przyznaje zresztą pośrednio, iż zarzuty jego nie są całkowicie przekonujące. Stwierdza bowiem, że „nie sposób dowieść absolutnej słuszności tezy oparcia cen surowców na cenach światowych”.

Spośród argumentów wysuniętych przez I. Rzędowskiego²⁾ nie przemawia do przekonania teza, że istnienie dwóch rynków (światowego i krajowego) wymaga dwóch cen, które miałyby być cenami równowagi dla każdego z rynków.

Po pierwsze, w naszym systemie gospodarczym trudno w ogóle mówić o istnieniu w kraju ceny równowagi dla surowców podstawowych. Po drugie zaś, surowce podstawowe reprezentują tę kategorię dóbr, która korzysta z największej swobody w obrotach międzynarodowych i dla której, mimo stosowanych w różnych krajach ograniczeń, występują tendencje do tworzenia się jednego rynku światowego na poszczególne towary.

Również nie jest słuszną tezą — będącą podstawą zarzutów zarówno u I. Rzędowskiego, jak u H. Fiszela i innych przeciwników relacji cen światowych — o marnotrawstwie pracy społecznej wynikającym z uwzględniania cen światowych. Teza taka nie uwzględnia faktu, że istnienie wymiany międzynarodowej zmienia ocenę korzyści z poszczególnych kierunków użytkowania pracy społecznej. Nie wykluczamy, że w pewnych okolicznościach przyjęcie relacji światowej mogłoby spowodować wadliwy układ struktury produkcji. Jeżeli np. na tani i znajdujący się w obfitości surowiec zostanie ustalona (według relacji cen zagranicą) cena znacznie wyższa od kosztu, to wygospodarowana wskutek silnego ograniczenia zużycia surowca w kraju nadwyżka eksportowa nie zawsze może w przyszłości znaleźć zbyt zagranicą. Ewentualności takiej można zapobiec przez odchylanie poniżej relacji światowej cen tych surowców, dla których eksportu można by przewidywać poważniejsze trudności.

Przeciwnicy cen światowych wysuwają jednocześnie problemy natury technicznej. Zarzuca się np. brak definicji pojęcia surowców podstawowych. Nie przywiązując wagi do sztywnego zakresu ram tego pojęcia sądzić, że konieczne i wystarczające byłoby przyjęcie zasady uwzględniania w

Spór o ceny surowców podstawowych

STANISŁAW POLACZEK

jest chyba bardzo ważne, że propozycja cen światowych nie absolutyzuje roli wysuwanych kryteriów, dopuszczając do odchylenia od proponowanych założeń.

Zakłada się więc celowość odchylenia od relacji światowych np. w związku z rzadkością danego surowca, trudnościami jego zakupu za granicą lub uciążliwością warunków płatności. Wyraźnie przewiduje się konieczność odchylenia cen w górę (powyżej poziomu odpowiadającego relacjom światowym), ale wydaje się uzasadnione stosowanie analogicznych odchylenia w dół, np. w przypadku relatywnej obfitości danego surowca w kraju i przewidywanych trudności jego zbytu za granicą (może to mieć miejsce np. w odniesieniu do węgla).

czynników wewnętrznych... jak również i zewnętrznych..."

Zwolennicy zasady oparcia cen na kosztach reprezentują stosunkowo sztywne stanowisko. Zgadzą się na stosowanie relacji cen zagranicznych tam, gdzie koszty krajowe w sposób oczywisty nie mogą stanowić podstawy cen. Chodzi tu mianowicie o surowce nie produkowane w kraju i pochodzące wyłącznie z importu. Można przypuszczać, choć wyraźnie nie jest to stwierdzone, że analogicznie byłoby skłonni do przyjęcia relacji zagranicznych za podstawę cen krajowych cen tych surowców, w których produkcja krajowa zaspokaja znikomą część zapotrzebowania

krajami. W związku z tym przesunięcia w strukturze zużycia surowców mają z reguły ten efekt, że zmieniają volumen eksportu lub importu poszczególnych surowców.

Z drugiej strony jednorodność i niski stopień zindywidualizowania tego typu masy towarowej sprzyja wytworzeniu się w obrotach międzynarodowych jednolitej ceny, zróżnicowanej jedynie w zależności od wysokości kosztów transportu. Jeżeli zatem zmniejszenie krajowego zużycia danego surowca wywiera wpływ na odpowiednie zwiększenie jego eksportu lub zmniejszenie importu i temu przystoi masy eksportu lub spad-

miary oszczędności w zużyciu poszczególnych surowców były regulowane stopniem korzyści, jakie te oszczędności mogą przynieść w bilansie płatniczym. Właściwą zaś miarą tych korzyści są ceny rynków międzynarodowych (czyli tzw. ceny światowe), a bezpośrednio — dostosowane do nich ceny krajowe.

Natomiast ceny oparte na kosztach mogą stwarzać fałszywe bodźce oszczędnościowe, gdyż: po pierwsze — nie uwzględniają momentu rzadkości surowca, a po drugie mogą doprowadzić do wzrostu nadwyżek eksportowych (lub spadku importu) surowców drogo produkowanych w kraju, lecz względnie tanich za granicą; albo odwrotnie — do względnie rozrzuconego gospodarowania drogimi za granicą i tanio produkowanymi w kraju surowcami.

Zwolennicy oparcia cen na kosztach produkcji — wychodząc z ogólnego założenia, że cena powinna być odzwierciedleniem społecznych nakładów pracy koniecznych do wytworzenia towaru — dowodzą słuszności swojej tezy nie wprost, lecz przez wykazywanie błędności tezy przeciwnej — kryterium cen światowych. Wykazują zatem, że w szeregu przypadków przyjęcie światowych cen surowców, jako podstawy kształtowania cen krajowych, może prowadzić do następstw ujemnych.

H. Fiszela¹⁾ stwierdza np., że takie następstwa ujemne mogą wystąpić wskutek przyjęcia zbyt wysokiego kursu waluty, stosowania nieracjonalnych (np. pogarszających jakość wyrobu) metod oszczędzania surowca lub forsowania eksportu surowców zamiast wyrobów gotowych (w związku z pogorszeniem wskaźników opłacalności tych ostatnich).

Nie wnikając głębiej w meritum argumentacji, wydaje się, że w ujęciu H. Fiszela ujemne skutki stosowania cen światowych nie wy-

ZWIĄZEK WYTWÓRNI — FORMA PRZEJŚCIOWA

BOLESŁAW WARZECHA

Opracowany przez Komisję K.C. PZPR do spraw rad robotniczych i systemu zarządzania projekt zmian w systemie zarządzania przemysłem zamknął dłuższy okres dyskusji, w której zagadnienia organizacji pośrednich ogniw zarządzania zajmowały poczesne miejsce. Projekt precyzuje zasady organizacji nowych jednostek zwierzchnich tj. zjednoczeń przemysłowych, podkreślając jednocześnie podstawowy w nowym modelu postulat daleko idącej samodzielności przedsiębiorstw. Podstawowym kryterium grupowania przedsiębiorstw w zjednoczenia ma być ich więź branżowa. Dopuszczają się jednak inne rozwiązania, np. zjednoczenia terenowo-branżowe, organizowane w przypadku znacznej liczby zakładów jednej branży oraz zjednoczenia oparte na więzi kooperacyjnej. W dyskusji ujawniły się zastrzeżenia co do możliwości szerszego zastosowania tej drugiej formy, ze względu na brak przygotowania do kierowania rozległym i różnorodnym branżowym aparatem wytwórczym. Zagadnienia te omawia szerzej na tle dyskusji w Radzie Ekonomicznej Stefan Frenkel (Zjednoczenie — nowa jednostka gospodarstwa — Z. G. Nr 10).

W odróżnieniu od dotychczasowych centralnych zarządów związanych z podległymi przedsiębiorstwami poprzez system nakazów administracyjnych, zjednoczenie łączyć będzie z przedsiębiorstwami więź ekonomiczną, czyli swego rodzaju „wspólnota interesów” zrzeszonych przedsiębiorstw, z odpowiednim zabezpieczeniem ogólnych interesów społecznych przez właściwy system bodźców ekonomicznych. Realizacja wspólnych interesów branży możliwa będzie w ramach nowej organizacji zjednoczeń w gałęziach przemysłu o względnie wysokim poziomie specjalizacji produkcji, których cechą podstawową jest znaczna „czystość” profilu wytworzenia. Z różnych jednak przyczyn występować będą w ramach niektórych zjednoczeń obcobranżowe działy wytwórcze, o różnej wielkości tej produkcji w stosunku do produkcji podstawowej macierzystego zjednoczenia odnośnej branży. Wiemy, że w minionym okresie dla uzyskania „czystości” profilu produkcji nadużywano metod administracyjnych, dzieląc przedsiębiorstwa wielobranżowe i tworząc nowe

zarządy branżowe nawet dla niewielkiej liczby przedsiębiorstw. Nowy model gospodarczy wymagać będzie i w tym zakresie nowych form działania. Postulowane zmniejszenie ilości zjednoczeń w stosunku do obecnego stanu centralnych zarządów zmniejszy tylko w pewnym stopniu ostrość występowania problemu zalegania się różnych branżowych profili wytwarzania.¹⁾

Zagadnienie obcobranżowości, jak i wszelkie inne problemy wyłaniające się na tle nowych form zarządzania, wymagają indywidualnych rozwiązań dostosowanych do charakteru produkcji różnych gałęzi wytwarzania. W przemyśle lekkim, poza branżowym zjednoczeniem istnienie pewnej grupy „outsiderów” może stanowić pożyteczny czynnik osłabienia monopolistycznej pozycji grupy zjednoczonych przedsiębiorstw, stwarzając warunki konkurencji. W przemyśle ciężkim natomiast, w którym konieczność wzmocnienia więzi branżowej występuje bardzo silnie, a specjalizacja i kooperacja ma znaczenie podstawowe, dążenie do zmonopolizowania całej produkcji poszczególnych branż w ramach właściwych zjednoczeń stanowić będzie podstawę ogólnej racjonalizacji wytwarzania. Jeżeli poza macierzystym zjednoczeniem pozostawiać będzie tylko nieznaczna część produkcji, podporządkowanie temu zjednoczeniu aparatu zbytu pozwoli — przy utrzymaniu zasady wyłączności zbytu całej produkcji krajowej za jego pośrednictwem — zapewnić w pełni dostosowanie do wymogów nowego systemu. Jeżeli jednak znaczną część produkcji pozostawiałaby poza ramami zjednoczenia, a tym bardziej gdy mamy do czynienia z produkcją rozproszoną w zakładach wchodzących w skład różnych zjednoczeń, należy się spodziewać znacznych trudności w uruchomieniu

nowego systemu bodźców ekonomicznych, w szczególności na tle zagadnień specjalizacji produkcji, cen i podziału zysku, nie mówiąc już o takich problemach jak redystrybucja środków finansowych i wtórny podział zysków (Por. Wl. Brus — Zysk, ceny i zjednoczenia — Z. G. Nr 9). Jak wiemy, poziom specjalizacji szeregu gałęzi naszego przemysłu jest

jeszcze niedostateczny, a w niektórych działach wytwórczości mamy do czynienia z produkcją znacznie rozproszoną. Tworzenie dla takich działów produkcji branżowych zjednoczeń, poza którym pozostawałby większy odcinek krajowej produkcji, nie byłoby celowe. Wiemy, że nie istnieją jeszcze w Polsce dostatecznie wyspecjalizowane gałę-

dokonanie 3

Wprowadzonych obecnie w kraju pracach nad planem perspektywicznym gospodarki narodowej często występuje zagadnienie przyszłego poziomu spożycia tego czy innego artykułu konsumpcyjnego. Wielkość przyszłego spożycia jest bowiem czynnikiem, który ma podstawowe znaczenie w kształtowaniu rozwoju gospodarki zajmujących się produkcją artykułów konsumpcyjnych czy obrotem tymi artykułami.

Instytut Przemysłu Mięsnego w swoich opracowaniach dotyczących rozwoju przemysłu przyjął wstępnie wysokość spożycia mięsa (łącznie z przetworami, ale bez tuszów) o trzydziestu procentach (w roku 1975 — 43 kg na 1 mieszkańca). Liczba ta dotyczy tylko mięsa z uboju trzody, bydła, cieląt i owiec, nie obejmuje zaś mięsa konińskiego, drobiu i dziczyzny. W innych opracowaniach przyszła wielkość spożycia mięsa dochodzi do 50 kg.

Można się spotkać z opinią, że przewidywanie przyszłego spożycia jest łatwiejsze w odniesieniu do żywności niż do artykułów przemysłowych (niejadalnych), ponieważ spożycie żywności limitowane jest przez czynniki natury fizjologicznej. Opinia ta uznawana jest za tym bardziej uzasadnioną wobec istnienia tzw. fizjologicznych norm spożycia żywności.

Dla stosunków polskich znane są normy fizjologiczne spożycia żywności opracowane przez prof. Szczygła

i jego współpracowników. Ustalają one dzienne racje poszczególnych artykułów zróżnicowane w zależności od wieku, płci, rodzaju wykonywanej pracy itd. Normy opracowane są na czterech poziomach: A — wyżywienie ledwo wystarczające, B — dostateczne, C — pełnowartościowe i D — najlepsze.

Po wyeliminowaniu ryb, których udział w ogólnym spożyciu mięsa i ryb ma wynosić około 12,5%, na mięso różnych rodzajów pozostaje przy poziomie A — 29 kg, B — 34 kg, C — 43 kg i D — 52 kg. Niektórzy specjaliści reprezentują pogląd, że do roku 1975 powinien być w Polsce osiągnięty poziom spożycia żywności według normy D (wyżywienie najlepsze). W szczególności szacuje się przyszłe spożycie mięsa na 52 kg, z czego 48 kg przypadłoby na mięso dużych zwierząt rzeźnych, a reszta na drobiu i ewentualnie, dziczyznę. W przypadku, gdyby nie można było zapewnić w przyszłości spożycia jaj w ilości odpowiadającej najwyżej normie, trzeba by zwiększyć dodatkowo z tego powodu spożycie mięsa o 2 kg. W ten sposób otrzymamy się wspomnianą liczbę spożycia mięsa 50 kg na głowę ludności.

Zwolennicy oparcia się w przewidywaniu przyszłego spożycia mięsa na normach fizjologicznych nie twierdzą bynajmniej, że mogą one stanowić jedyną pod tym względem podstawę. Wiadomo powszechnie, że poziom i struktura spożycia żywności zależy od tak ważnego czynnika jak wysokość dochodu konsumpcyjnego. W szczególności konsumpcja mięsa odznacza się dużą elastycz-

Ile będziemy spożywali mięsa

EUGENIUSZ MILEWSKI

nością w stosunku do dochodu. Należałoby więc prognozować spożycia mięsa wyprowadzoną z norm fizjologicznych skonstruowaną z przyszłą wysokością dochodu na głowę ludności oraz z przyszłym udziałem pozycji wydatków na żywność, a w tym na mięso, w ogólnych wydatkach na utrzymanie.

Trzeba powiedzieć, że zadanie to nie jest łatwe. Podstawową trudność stwarza nasz obecny system cen. Dopóki jednak nowy system nie powstał, niezwykle skomplikowane byłoby usiłowanie przedstawienia w wyrazie pieniężnym przyszłych stosunków w zakresie dochodów ludności.

Druga trudność jest rezultatem braku wiarygodnych danych o obecnym spożyciu żywności w powiązaniu z dochodami. Badania budżetów

gospodarstw domowych w miastach wznawiano w ostatnich latach, a wiadomo, że użyteczność wyników tego rodzaju badań zależy w znacznym stopniu od długości czasu, w ciągu którego były one prowadzone.

Niemniej ważną jest reprezentatywność wybranych do badań gospodarstw. Z różnych powodów obciążenie badaniami zbyt dużej ich liczby było w początkowym etapie utrudnione. Ale nawet gdyby takie badania były prowadzone w szerszym zakresie, wyniki ich nie byłyby w pełni miarodajne, ponieważ w tym przypadku sytuację zaciętnia obecny układ cen.

Na pewne wykrzywienie obrazu wpływa poza tym stan zaopatrzenia

DOKONCZENIE NA STR. 7

odniesieniu do surowców pierwotnych relacji cen światowych w tej postaci, w jakiej występują one w wymianie międzynarodowej. Być może, że względy praktyczne mogłyby przemawiać czasem za stosowaniem relacji cen światowych również dla niektórych surowców stanowiących produkty przetwórstwa (np. stal, cement itp.).

Dalej podnosi się trudność nawiązania układu cen krajowych do światowych ze względu na silne wahania tych ostatnich. Wahania te mają istotnie miejsce, ale nie oznaczają to konieczności stałego manewrowania cenami krajowymi. Chodzi o uchwycenie pewnych relacji typowych w danym okresie czasu i późniejsze ich korygowanie w miarę potrzeby, np. w okresach 2-3-letnich. Należy przy tym pamiętać, że zmiany poziomu cen światowych niekoniecznie oznaczają również silne zmiany w relacjach cen. A tylko te ostatnie są dla nas interesujące. W szczególności na ceny krajowe nie powinny mieć wpływu zmiany typu koniunkturalnego. Dopiero takie zmiany, które miałyby charakter strukturalny, stanowiłyby podstawę do korekty cen krajowych.

Rozważmy teraz z kolei konsekwencje przyjęcia zasady oderwania relacji cen krajowych od relacji cen światowych. Alternatywa taka, przy rygorystycznej reglamentacji obrotów zagranicznych, jest całkowicie realna, o czym zresztą najlepiej świadczy utrzymujący się u nas układ cen surowców.

Zalóżmy, że koszty produkcji i cen dwóch surowców, np. drewna i stali, mają się do siebie w kraju jak 1:4; za granicą zaś jak 1:2. Oznacza to, że w stosunku do stali drewno jest tanie w kraju i drogie za granicą. Gdyby taka sytuacja powstała w krajach kapitalistycznych, to przy swobodzie obrotów (założenie swobody obrotów w zakresie surowców jest stosunkowo bliskie rzeczywistości) nie dałoby się utrzymać. Nastąpiłyby zmiany wielkości produkcji w kraju i za granicą, które wywołałyby tendencje do wyrównania: się relacji kosztów i cen po obu stronach. W miarę dokonywania się zmian wielkości produkcji cena drewna w kraju zwiększałaby się, stali zaś obniżałaby się, działając na odpowiednie przeźnięcia w popycie. Procesy te byłyby korzystne, gdyż prowadziłyby do osiągnięcia maksymalnych korzyści z międzynarodowego podziału pracy.

Relacja cen niektórych surowców w krajach kapitalistycznych na zmiany cen światowych bywa na skutek ingerencji państwa lub monopolu osłabiona lub opóźniona, ale zawsze, istnieje. Np. w roku bieżącym występuje wyraźne zahamowanie wzrostu cen węgla w Europie Zachodniej, na skutek spadku cen węgla w obrotach międzynarodowych, przy czym aktualna cena węgla amerykańskiego i krajowego w NRF są bardzo zbliżone.

Inaczej niż w krajach kapitalistycznych, rozbieżność proporcji cen w kraju socjalistycznym i za granicą nie wywołuje automatycznego procesu wyrównawczego. W kraju zużywać się będzie duże ilości taniego drewna, które przy oszczędniejszej gospodarce można by ko-

rzystnie eksportować (lub którego kosztowny import można by zmniejszyć), natomiast ograniczyć się zużycie drogiej w kraju (lecz taniej za granicą) stali.

Co da w takim przypadku zrównanie relacji omawianych cen w kraju i za granicą? Pytanie takie postawił m. in. w jednym z artykułów B. Mine³⁾, kwestionując jednocześnie sens takiej operacji. Efekt polega na tym, że przez administracyjne ustalenie cen na poziomie relacji cen światowych uzyskuje się możliwości czerpania

1:2 następuje zrównoważenie korzyści substytucji między drewnem z jednej strony a stalą krajową lub importowaną z drugiej strony. Uzyskany poziom cen jest optymalny, gdyż stwarza maksymalne bodźce do oszczędzania drewna (i zwiększania opłacalnego eksportu) oraz maksymalne bodźce do rozszerzania zużycia stali (i zwiększania opłacalnego importu).

Sądze, że brak uwzględnienia relacji cen światowych przy kształtowaniu cen surowców krajowych uniemożliwia osiągnięcie pełnych

nia za oszczędności w zużyciu surowców. Jednak byłoby to w rzeczywistości usiłowanie osiągnięcia tego samego celu dużo bardziej skomplikowanymi i w praktyce zawodnymi środkami.

Uznając słuszność argumentów teoretycznych, przemawiających za zrównaniem relacji krajowych i światowych cen surowców, wydaje mi się jednocześnie, że istnieje tendencja do przeceniania wagi tego problemu. Wadą dzisiejszego układu cen surowców jest to, że nie odpowiada on ani relacjom cen światowych, ani kosztom. Gdyby dziś ceny surowców były rzeczywiście oparte na kosztach, ostateczny problem byłaby znacznie stępiona, gdyż tym samym nastąpiłoby zbliżenie do relacji cen światowych. Dlatego nawiązanie do relacji światowych cen surowców nie może samo w sobie być potraktowane jako jakiś jedyny, niezbędny i cudowny środek zaradczy.

Niemniej ta metoda ustalania cen surowców — obok uzasadnienia teoretycznego — ma, jak mi się wydaje, istotną zaletę o znaczeniu praktycznym. Pozwala bowiem szybciej i łatwiej osiągnąć racjonalne relacje cen surowców. Należy bowiem wziąć pod uwagę, że oparcie cen surowców na kosztach wymaga rozstrzygnięcia szeregu dalszych problemów, dziś wciąż dyskusyjnych. Trzeba rozstrzygnąć zasadę i ewentualnie wysokość obliczania renty w rolnictwie i górnictwie, urealnić koszty amortyzacji, przesądzić sprawę, czy za podstawę ceny przyjmują się koszty krańdowe, czy przeciętne, czy uwzględnia się oprocentowanie środków trwałych, a jeżeli tak, to w jakiej wysokości itp.

Oczekiwanie na wynik dyskusji nad tymi problemami odracza termin usunięcia istniejących ostrych anomalii w cenach surowców. Poza tym jasne jest, że możliwości trafnego antycypowania struktury kosztów w trakcie przygotowywania reformy cen są ograniczone. Jeżeli jest niemal pewne, że ta antycypowana struktura cen wykaże odchylenia od rzeczywistych kosztów, to czy słuszne jest przeprowadzanie reformy cen surowców metodami bardziej skomplikowanymi, a teoretycznie wątpliwymi.

STANISŁAW POLACZEK

¹⁾ H. Fiszler: Ceny surowców podstawowych, „Ekonomista” nr 6/1957.

²⁾ I. Rzędowski: „Czy zrównać ceny krajowe ze światowymi?” — Życie Gospodarcze nr 38/1957.

³⁾ B. Mine: „W sprawie też o cenach”. Życie Gospodarcze, nr 27/1957.

Spór o ceny surowców podstawowych

tych korzyści z wymiany międzynarodowej, jakie kraj kapitalistyczny realizuje w drodze procesu automatycznego, chociaż proces ten ze względu na wymogi gospodarki planowej nie może mieć miejsca.

Jeżeli stosunek cen drewna do stali w kraju jest jak 1:4, a za granicą 1:2 i założymy, że efekt użytkowy dla przedsiębiorstwa budowlanego 4 jednostek drewna i 1 jednostki stali jest identyczny, wówczas dla odbiorcy użycie każdego z surowców przedstawia ten sam nakład. Gdyby natomiast za 4 jednostki drewna zostały wyeksportowane, można by za nie kupić za granicą 2 jednostki stali i w ten sposób podwoić efekt użytkowy (dla uproszczenia abstrahując od kosztów transportu). Dopiero przy zrównaniu relacji cen krajowych i zagranicznych na poziomie

korzyści z międzynarodowego podziału pracy, m. in. również w obrotach między krajami socjalistycznymi.

Kraj utrzymujący ceny na poziomie kosztów zwiększa o siebie popyt na surowce tanio produkowane, zmniejsza zaś na surowce drogo produkowane, mimo że w pierwszym przypadku mogłyby one być przedmiotem dodatkowego korzystnego eksportu, w drugim zaś importu. W ten sposób system ten prowadzi do uszczuplenia rozmia- rów wymiany międzynarodowej, rodząc tendencje autarkiczne.

Można by wysunąć koncepcję, że ceny należy opierać na kosztach, a bodźce do oszczędzania surowców, korzystne z punktu widzenia wymiany międzynarodowej, uruchomić w drodze stosowania rozbudowanych systemów premiowa-

Niezbędna ewidencja

O rozwoju budownictwa wiejskiego, jak też o kierunku tego rozwoju, decyduje wiele elementów. Stąd też obok nowych, nieraz okazałych domów istnieją jeszcze i nadal będą istnieć stare, wprost walące się budynki mieszkalne i gospodarcze. Są one użytkowane, mimo że już od dawna powinny być rozebrane lub co najmniej poddane kapitalnemu remontowi.

Przedwzrostem temu jest niewątpliwie sprawa społeczna, powinno więc znaleźć odzwierciedlenie w polityce budowlanej państwa.

Zasadnicze przyczyny użytkowania budynków nie mogących nie tylko należycie spełniać swoich funkcji, ale — co gorsze — często grozących niebezpieczeństwem utraty życia lub kalectwem mieszkańców, tkwią w nieprzeprowadzeniu konserwacji i remontów, co powoduje przyspieszoną dekapitalizację budynków wiejskich. Poza tym część ludności wiejskiej nie może podjąć budowy nowego domu, chociaż by nawet przy kredytowej pomocy państwa, z braku funduszy własnych. Niewątpliwie też wielu rolników po prostu nie odczuwa potrzeby wzniesienia nowego obiektu, mimo posiadania wszelkich możliwości ku temu.

W zależności od przyczyny, jaka powoduje użytkowanie budynków zagrożonych, należy stosować odpowiednie środki oddziaływania ze strony państwa.

Uważam, że podstawową sprawą łagodzenia trudnej sytuacji mieszkaniowej na wsi powinno być ujęcie specjalną ewidencją budynków, których stan techniczny może grozić użytkownikom utratą życia czy kalectwem. Pozwoli to po pierwsze — na dokładną ocenę skali zjawiska, po drugie zaś — na śledzenie akcji jego likwidacji.

Byłoby niewątpliwie pożądane, aby w ewidencji ujęto wszystkie budynki, ale ten postulat wydaje się obecnie przedwczesny. W pierwszym etapie można ograniczyć się tylko do budynków mieszkalnych i mieszkalno-gospodarczych.

Dokonanie spisu do postulowanej ewidencji musi być poprzedzone, rzecz jasna, zbadaniem stanu technicznego budynków, które mogą budzić wątpliwości co do ich bezpieczeństwa dla życia i zdrowia użytkowników.

Zewidencjonowanie budynków o

łym stanie technicznym byłoby aktem jednorazowym, bezwzględnie niewystarczającym i na tym nie można poprzestać. Konieczne jest rozpatrzenie szczególnej opieki nad budynkami objętymi wymienioną ewidencją, zwłaszcza zaś poprzez sprawowanie stałego nadzoru nad nimi, wskazanie drogi oraz terminu usunięcia źródła niebezpieczeństwa i ewentualnie w niektórych przypadkach okazanie pomocy mieszkańcom zagrożonych budynków w uzyskaniu niezbędnych środków.

Ważną kwestią jest, kto miałby prowadzić ewidencję budynków grozących zawaleniem. Zrozumiałe, że najbardziej kompetentne do tego byłoby terenowe organy władzy budowlanej — architektki powiatowej. Wydaje się jednak, że taką samą lub podobną ewidencję mogą prowadzić przydziały rad narodowych. Uzasadnić to można m. in. koniecznością okazania szczególnej pomocy użytkownikom budynków zagrożonych. Pomoc ta mogłaby się przejawiać w przydzielaniu w pierwszej kolejności materiałów budowlanych, także w przysługaniu na dogodnych warunkach kredytu budowlanego, przeznaczanego na wzniesienie nowego domu.

Polityka budowlana państwa, prowadząca do ogólnego rozwoju budownictwa wiejskiego, powinna zmierzać także w tym kierunku, by ułatwić budownictwo ludności znajdującej się w najgorszych warunkach. Dlatego postulat zewidencjonowania budynków mieszkalnych grozących zawaleniem wydaje się słuszny, gdyż stanowiłby jeden z etapów działalności państwa dla osiągnięcia poprawy warunków mieszkaniowych ludności wiejskiej.

ZBIGNIEW SKALUBA

Actualności GOSPODARCZE

Stan liczebny Związków Zawodowych

Na dzień 31. 12. 1957 r. Związki Zawodowe liczyły ogółem 524 199 członków. W ciągu roku 1957 stan liczebny organizacji związkowych wzrósł o ponad 412 tys. osób, to jest o blisko 9% w porównaniu z rokiem 1956.

Do najpocześniejszych liczebnie związków należą: ZZ Górników — 478 tys., ZZ Pracowników Przemysłu Włókienniczego i Odzieżowego — 412 tys., ZZ Pracowników Kolejowych — 409 tys., ZZ Pracowników Budowlanych — 336 tys.

Sieć organizowania zatrudnionych w poszczególnych gałęziach przemysłu jest różna, wyznacza od pięćdziesięciu do ponad dziewięćdziesięciu procent. Dla przykładu można podać, że ZZ Pracowników Przemysłu Włókienniczego i Odzieżowego zrzesza około 91% ogółu zatrudnionych w tej branży, podczas

gdy np. ZZ Pracowników Budowlanych nieco ponad 51%.

Dodać do tego można, że kobiety stanowią 31% ogółu związkowców. W przedsiębiorstwach i instytucjach istnieje obecnie ponad 30 tys. rad zakładowych i miejscowych.

W r. 1957 do najważniejszych zadań Związków Zawodowych należało zawieranie nowych umów zbiorowych, gdyż większość z nich, zawarta w roku 1949 została przez Związek wypowiadana w r. 1956. Do chwili obecnej zawarł o 10 nowych umów, przede wszystkim w podstawowych branżach. Jednak większość umów, mimo upływu terminów wypowiedzenia, dotychczas nie została podpisana.

(C)

Francuskie dostawy sprzętu inwestycyjnego

Przed kilku dniami radca handlowy Ambasady Francuskiej p. André Mingalon poinformował prasę, że podpisał zrealizację kontraktu między naszymi władzami zagranicznymi „Elektron” a francuską firmą „Alisbom” na dostawę dwóch turbinosopów o mocy 130 MW każdy; największych, jakie dotąd były zainstalowane w Polsce. Generatory te, warte 11,4 mln dolarów, całkowicie będącą się w całości wykończoną budowlą będą elektryczną w Sierzy Wodnej.

Transakcja ta jest transakcją kredytową, zawartą w ramach polsko-francuskiej umowy na dostawę kredytową sprzętu inwestycyjnego za sumę 10 mld franków francuskich (ok. 24 mln dol.). Podpisanej jeszcze w grudniu 1957 r. Umowa ta jest bliską połową przywar- nego kredytu. Jeśli do tego dołączy zawarte poprzednio z firmą „Air Liquide” transakcje na dostawę aparatury do przemysłu chemicznego (do produkcji polietylenu, amoniaku, butanu, oraz do kwarcu, staliowego, do przerobu gazu kokosowego itp.) na sumę ok. 1 mln dolarów, to oświadcza się, że umowa z 1955 r. została już w trzech czwartych zrealizowana.

Negocjacje w sprawie dostawy turbinosopów trwały dość długo. Wskazywało nie tylko z normalnie wyszereżonych warunków, ale i z warunków transakcji, która to sprawa została pomyślnie rozwiązana w drodze wzajemnych

ustępstw. W danym przypadku wystąpiły poza tym trudności techniczne, związane z niskim statkiem wydobywającym się z elektrowni. Trzeba było dokonać zasadniczych przeróbek w konstrukcji rusztów kotłowych, do czego wzięły przyczynę się przewidziana w umowie stała współpraca polskich i francuskich techników.

Zawarte transakcje stanowią podstawę rozszerzenia wymiany towarowej między Polską a Francją. Dostawy na kredyt, którego spłata rozpocznie się po upływie 5 lat, wymagają bowiem zwiększenia eksportu do Francji, utrzymującego się w ostatnich latach na niezmiennym poziomie. Poza tradycyjnym eksportem węgla, na który Francja ma zapotrzebowanie przede wszystkim w asorymenach koksiacyjnych, siro- na francuską widzi możliwość rozszerzenia polskiego eksportu do zakładu produkującego rolniczy sprzęt (w tym młyny, sprężarki, itp.) na 2000 ton, baranów (sprzedano ok. 400 ton), złomniaków, gryki itp. Z innych towarów rynek francuski obecnie przysłał dostawy drewna (jeśli znajdą się odpowiednie warunki) oraz maszyn rolniczych (w roku bieżącym sprzedaliśmy do Francji 9 statków rybackich).

(D)

W 1960 r. zakończenie I etapu budowy Huty Warszawa

Huta Stali Szlacheńskich Warszawa — największy przemysłowy obiekt w naszym kraju — ma być ukończona w pierwszym, a jego budowę ok. 300 tys. ton wysokiej jakości stali. Przewidyuje się, że na jej podstawie 1500 tona r. Pierwszy etap budowy zakładu m. in. uruchomienie stalowni z dwoma pierzeniami elektrycznymi, do przerobu 1000 ton martenowskim 70-onowymi, walcowniczymi, walcowniczymi, średnimi i drobnymi, kółkami i obróbką zgrubną) oraz szarpi czadnic.

Ostatnią budowa Huty nabiera dużego rozmachu. Widać się to z faktem dużego zapożbowania naszego przemysłu na stal szlacheńską. Zapotrzebowanie na wy- sprzęt, sprzęt, środki transportowe oraz zatrudnienia. Uchwała zobowiązuje również poszczególne ministerstwa do opracowania szczegółowych planów zapotrzebowania budowy i składowania ich przestrzegania. W związku z tym KERM zobowiązuje Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego i Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych do rozwiązania swoich problemów do spraw budowy Huty Warszawa. (2)

zostaną uruchomione w terminach przewidzianych w planie pięciu lat. Na tej podstawie Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów powołał uchwałę w sprawie terminów uruchomienia podstawowych obiektów produkcyjnych Huty Warszawa. Tak np. uchwała przewidywała, że uruchomienie pierwszego pierzenia elektrycznego powinno nastąpić już w III kwartale br., ukończenie młotowni w IV kwartale, uruchomienie drugiego pierzenia elektrycznego — na początku 1959 r. i d. Uchwała określa, że całość prac przy budowie pierwszego etapu powinna zostać ukończona w 1960 r.

Abi terminy uruchomienia poszczególnych obiektów były realne KERM przyznał dla budowy Huty Warszawa priorytet w zakresie zaopatrzenia w dokumentację, maszyn, urządzenia, materiały, sprzęt, środki transportowe oraz zatrudnienia. Uchwała zobowiązuje również poszczególne ministerstwa do opracowania szczegółowych planów zapotrzebowania budowy i składowania ich przestrzegania. W związku z tym KERM zobowiązuje Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego i Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych do rozwiązania swoich problemów do spraw budowy Huty Warszawa. (2)

Rozwój sieci punktów usługowych

Wojewódzki Urząd Województwa w Warszawie, w ramach realizacji planu rozwoju usług, wdrożył w życie program rozwoju sieci punktów usługowych. W trosce o lepsze zaspokojenie potrzeb ludności województwa kieleckiego, rozpoczęło się w tym celu rozbudowę sieci punktów usługowych w przedsiębiorstwach handlowych. Taki to w okresie dwóch miesięcy (sierpnia i lutym), uruchomiono 103 punktów usługowych. W tej liczbie m. in. 9 punktów popo owia krawieckiego dopasowywania i drobnych napraw odzieży, 8 punktów z zakresu remontów i 3 punkty naprawy zmechanizowanych arcyków elektrycznych (pralki, lodówki, odkurzacze), 1 punkt napraw motocykli i rowerów, 2 punkty dorobiania kłutek, 1 generacji znaków, 5 punktów oddzielania odzieży, 5 punktów podnoszenia oświe, 30 — wykończonych arcyków gospodarczych domowego i punkty z maszynami elektrycznymi itp.

Wojewódzkie Przedsiębiorstwo Hurtu Gospodarskiego w Domowej, w ramach realizacji planu rozwoju usług, wdrożył w życie program rozwoju sieci punktów usługowych. W trosce o lepsze zaspokojenie potrzeb ludności województwa kieleckiego, rozpoczęło się w tym celu rozbudowę sieci punktów usługowych w przedsiębiorstwach handlowych. Taki to w okresie dwóch miesięcy (sierpnia i lutym), uruchomiono 103 punktów usługowych. W tej liczbie m. in. 9 punktów popo owia krawieckiego dopasowywania i drobnych napraw odzieży, 8 punktów z zakresu remontów i 3 punkty naprawy zmechanizowanych arcyków elektrycznych (pralki, lodówki, odkurzacze), 1 punkt napraw motocykli i rowerów, 2 punkty dorobiania kłutek, 1 generacji znaków, 5 punktów oddzielania odzieży, 5 punktów podnoszenia oświe, 30 — wykończonych arcyków gospodarczych domowego i punkty z maszynami elektrycznymi itp.

Ponadto przedsiębiorstwa handlowe uruchomiły w szerokim zakresie in- rozbudowę usług (dostawy miedzy do domów, odsyłanie towarów na zamówienie itp.).

Z przytoczonych przykładów widać, że organizacja handlowa może (i musi) być w powołaniu do planu zaradczego przyczynić się do lepszego zaopatrzenia rynku, jak i do ułatwienia życia ludności Śląska. (1)

Perspektywiczny plan rozwoju Zakładów H. Cegielskiego

Dyrekcja Zakładów H. Cegielskiego w Poznaniu wspólnie z Radą Robotniczą zleciły Przemysłowi opracowanie założeń rozwojowych dla swojego zakładu. Opracowane i poddane szerokiej analizie i wprowadzono szereg poprawek.

Wyniki tych prac omówiono na specjalnym posiedzeniu Rady Robotniczej. Założenia rozwojowe przewidują przede wszystkim usłonie zasadniczego profilu produkcji dla wszystkich obiektów przemysłowych Zakładów Cegielskiego. W związku z zaprzestaniem produkcji parowozów, dwa wydziały Zakładów zostaną przestawione na produkcję wysokociśniskowych silników okrętowych i dla trójki kolew. Produkcja silników dla parowozów zostanie przeniesiona do Zakładów Cegielskiego w Poznaniu. W związku z tym, że Zakłady Cegielskiego zajmują się produkcją parowozów, dwa wydziały Zakładów zostaną przestawione na produkcję wysokociśniskowych silników okrętowych i dla trójki kolew. Produkcja silników dla parowozów zostanie przeniesiona do Zakładów Cegielskiego w Poznaniu. W związku z tym, że Zakłady Cegielskiego zajmują się produkcją parowozów, dwa wydziały Zakładów zostaną przestawione na produkcję wysokociśniskowych silników okrętowych i dla trójki kolew. Produkcja silników dla parowozów zostanie przeniesiona do Zakładów Cegielskiego w Poznaniu.

W związku z tym, że Zakłady Cegielskiego zajmują się produkcją parowozów, dwa wydziały Zakładów zostaną przestawione na produkcję wysokociśniskowych silników okrętowych i dla trójki kolew. Produkcja silników dla parowozów zostanie przeniesiona do Zakładów Cegielskiego w Poznaniu. W związku z tym, że Zakłady Cegielskiego zajmują się produkcją parowozów, dwa wydziały Zakładów zostaną przestawione na produkcję wysokociśniskowych silników okrętowych i dla trójki kolew. Produkcja silników dla parowozów zostanie przeniesiona do Zakładów Cegielskiego w Poznaniu.

Powinno być, że Zakłady Cegielskiego w Poznaniu, w związku z tym, że Zakłady Cegielskiego zajmują się produkcją parowozów, dwa wydziały Zakładów zostaną przestawione na produkcję wysokociśniskowych silników okrętowych i dla trójki kolew. Produkcja silników dla parowozów zostanie przeniesiona do Zakładów Cegielskiego w Poznaniu. W związku z tym, że Zakłady Cegielskiego zajmują się produkcją parowozów, dwa wydziały Zakładów zostaną przestawione na produkcję wysokociśniskowych silników okrętowych i dla trójki kolew. Produkcja silników dla parowozów zostanie przeniesiona do Zakładów Cegielskiego w Poznaniu.

W związku z tym, że Zakłady Cegielskiego zajmują się produkcją parowozów, dwa wydziały Zakładów zostaną przestawione na produkcję wysokociśniskowych silników okrętowych i dla trójki kolew. Produkcja silników dla parowozów zostanie przeniesiona do Zakładów Cegielskiego w Poznaniu. W związku z tym, że Zakłady Cegielskiego zajmują się produkcją parowozów, dwa wydziały Zakładów zostaną przestawione na produkcję wysokociśniskowych silników okrętowych i dla trójki kolew. Produkcja silników dla parowozów zostanie przeniesiona do Zakładów Cegielskiego w Poznaniu.

NA PÓLKACH KSIĘGARNIKICH UKAZAŁA SIĘ OSTATNIO

wydana nakładem Polskich Wydawnictw Gospodarczych
praca G. Myrdala pt.

TEORIA EKONOMII A KRAJE GOSPODARczo NIERozwinięTE

tłumaczenie z angielskiego, tytuł oryginału Economic theory and underdeveloped regions, Londyn 1957

str. 216

cena 17 zł

Gunnar Myrdal, były wieloletni Sekretarz Wykonawczy Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ, profesor uniwersytetu w Sztokholmie i autor wielu dzieł ekonomicznych, znanych i cenionych na Zachodzie, kieruje swoje zainteresowania coraz szerzej ku ekonomicznej problematyce obszarów nierozwiniętych gospodarczo. Wydana obecnie praca zrodziła się z cyklu wykładów wygłoszonych przez autora na uniwersytecie w Kairze w roku 1955.

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

Książka jest do nabycia w księgarniach „Domu Książki” oraz w Ośrodku Upowszechniania Książek i Czasopiśm PWG, Warszawa, ul. Poznańska 15, który prowadzi również wysyłkę książek za zał- czeniem pocztowym.

PŁYNNOSC KADR W ŁÓDZKIM PRZEMYSLE BAWELNIANYM

IADEUSZ MILLER

Zagadnienie płynności kadr jest w chwili obecnej jednym z najważniejszych zagadnień ekonomicznych w naszym kraju. Przez wysoką płynność kadr rozumie się, najogólniej rzecz biorąc, fakt częstej zmiany miejsca zatrudnienia przez poszczególnych pracowników.

O wysokiej czy niskiej płynności kadr sędzi się na podstawie ilości przyjętych i zwolnionych pracowników w ciągu pewnego okresu czasu, w danym zakładzie produkcyjnym ewentualnie w całej gałęzi przemysłu. Obliczając stosunek liczby przyjętych lub zwolnionych w pewnym okresie czasu do przeciętnego zatrudnienia w tym okresie i mnożąc uzyskany wynik przez 100 otrzymujemy się, wyrażoną w procentach, stopę płynności kadr. Według wielkości tej stopy płynności sędzi się o wysokiej czy niskiej, normalnej czy anormalnej płynności kadr.

Zagadnienie płynności kadr, omówię na podstawie badań Zakładu Badań Socjologicznych PAN w Zakładach Przemysłu Bawełnianego im. Feliksa Dzierżyńskiego w Łodzi.

Zagadnienie płynności kadr nie było głównym celem przeprowadzanych badań, badania dotyczyły struktury załogi. Dysponując jednak pewnymi danymi, dotyczącymi zwolnionych robotników i doceniając wagę problemu, któremu poświęcone będą zresztą zakrojone na dużą skalę badania Zakładu Badań Socjologicznych PAN w 1958 r., postanowiłem w miarę posiadanych wiadomości przyczynić się do jasniejszego naświetlenia sprawy.

Dane, którymi dysponuję — to plec, wiek i staż pracy w Zakładach im. Feliksa Dzierżyńskiego 276 robotników wylosowanych jako reprezentacja, pracujących w okresie I.V. — 15.XII.1957 r.

Przed omówieniem poszczególnych wyników moich badań uważam za konieczne zwrócenie uwagi na dwie sprawy:

1. Plec, wiek i staż pracy są pewnymi charakterystycznymi i łatwo dającymi się stwierdzić cechami robotników. Uwzględnienie tych cech rzuca pewne światło na zagadnienie płynności kadr, nie może jednak wyjaśnić przyczyn tego zjawiska. Przyczyny te można wykryć drogą badania motywów kierujących decyzjami robotników. Ustalenie motywów, którymi kierują się robotnicy porzucający pracę w danym zakładzie przemysłowym jest możliwe dopiero wtedy, gdy dokona się konfrontacji wyników tych badań z oceną ogólnej sytuacji ekonomiczno-społecznej, w jakiej znajduje się dany zakład przemysłowy oraz oceną ogólnej sytuacji na rynku pracy w danym okręgu i w całym kraju.

2. Liczba zbadanych przeze mnie robotników jest stosunkowo niewielka i nie pozwala na uogólnienie wyników dla całego łódzkiego przemysłu bawełnianego. W związku z tym pragnę podkreślić, że wszystkie liczby w tej pracy mają tylko charakter orientacyjny i zadaniami ich, jak i całej pracy, jest tylko wskazanie problemu, a nie jego ilościowa charakterystyka.

Pierwszym zagadnieniem, którym pragnę się zająć, jest wiek zwolnionych robotników na tle wieku ogółu badanych robotników.

Okazuje się, że rozkład wieku zwolnionych znacznie odbiega od rozkładu wieku ogółu badanych. Wśród ogółu badanych jest 32,3% w wieku poniżej 30 lat, a wśród zwolnionych 61,5%, a więc stosunkowo prawie dwa razy tyle. Innymi słowy: o ile wśród ogółu badanych przeważają robotnicy w wieku średnim i starsi, to wśród zwolnionych zdecydowanie przeważają młodzi. Największy odsetek zwolnień, bo aż 43,8 przypada na robotników w wieku poniżej 20 lat. Następnie wraz ze wzrostem wieku odsetek zwolnień spada gwałtownie i wśród robotników w wieku 35 — 39 lat wynosi on 0. Od tego jak gdyby wieku „przełomowego”, odsetek zwolnień zaczyna wzrastać, aby wśród robotników w wieku 63 lat i starszych osiągnąć wartość 22,2.

Z powyższych danych wynika wniosek, że przy badaniu problemu płynności kadr, a szczególnie przy porównywaniu płynności kadr w różnych zakładach, należy baczną uwagę zwrócić na wiek załogi, z którym płynność ta, jak się okazuje, jest ściśle związana.

Na marginesie tego zagadnienia chciałbym dodać, że rosnący odsetek zwolnień wśród roczników

starszych można chyba w pewnej mierze tłumaczyć zmniejszaniem się, wraz z rosnącym wiekiem, zdolności do ciężkiej pracy fizycznej. Jeżeli twierdzenie to może budzić wątpliwości w odniesieniu do robotników starszych ale poniżej 60 lat, to w stosunku do robotników liczących powyżej 60 lat, wydaje się ono całkowicie uzasadnione. Zwolnienia wśród robotników w wieku powyżej 60 lat, to nie zmiana zawodu ani zakładu pracy, ale w ogóle rezygnacja z pracy fabrycznej i przejście na emeryturę lub na utrzymanie rodziny. Zwolnienia takie są czymś normalnym i powinny być w jakiś sposób wyeliminowane, z problematyki płynności kadr, przez którą rozumie się przecież coś innego. W omawianych badaniach odsetek robotników w wieku 60 lat i starszych wśród wszystkich zwolnionych wyniósł 12,9.

Nasuwa się teraz pytanie, czy to bardzo charakterystyczne dane dotyczą się w jednakowym stopniu mężczyzn i kobiet, czy też istnieją pod tym względem jakieś większe różnice między mężczyznami i kobietami. Innymi słowy: chodzi o stwierdzenie, czy oprócz wieku także i plec wpływa w jakiś charakterystyczny sposób na zagadnienie płynności kadr.

Okazuje się, że jakkolwiek odsetek zwolnionych wśród mężczyzn niewiele różni się od odsetka zwolnionych wśród kobiet, to jednak w poszczególnych grupach wieku występują różnice. Odsetek zwolnień w poszczególnych grupach wieku u kobiet rozkłada się bardziej równomiernie niż u mężczyzn. Szczególnie duże różnice występują wśród osób poniżej 25 lat. Różnice te wskazują, że zmieniło się stosunkowo więcej młodych mężczyzn niż młodych kobiet. Natomiast wśród osób powyżej 40 lat sytuacja się zmienia i zaczynają wśród zwolnionych stosunkowo przeważać kobiety, przy czym największą różnicę obserwujemy wśród osób w wieku 65 lat i starszych.

Z przedstawionych danych wynika, że bardzo ważny wniosek, że i plec załogi w korelacji z wiekiem odgrywa poważną rolę w problemie płynności kadr.

Podejrzmy teraz do zagadnienia płynności kadr od strony stażu pracy robotników.

Półowa zwolnionych pracowała w zakładach im. F. Dzierżyńskiego w Łodzi krócej niż 2 lata, a 33% zwolnionych krócej niż 1 rok. Sytuacja ta kształtuje się różnie w różnych grupach wieku. Wśród robotników w wieku od 19 lat zwolniono się przed upływem roku w stosunku do ogółu zwolnionych w tym wieku 71,4%. Wraz ze wzrostem wieku odsetek zwolnień po przepracowaniu mniej niż 1 roku na ogół maleje i dla robotników w wieku 60 lat i starszych osiąga wartość 0. Odwrotna sytuacja występuje wśród tej części zwolnionych, którzy przepracowali ponad 7 lat w zakładach im. F. Dzierżyńskiego. Tu odsetek zwolnień po przepracowaniu więcej niż 7 lat dla robotników w wieku do lat 24 wynosi 0 i wraz ze wzrostem wieku zaczyna rosnąć, aby osiągnąć dla najstarszej grupy wartość 83,3%.

Obserwujemy także różnice w stażu pracy w zakładach im. F. Dzierżyńskiego między mężczyznami i kobietami. Wśród zwolnionych mężczyzn 31,2% pracowało w zakładach im. F. Dzierżyńskiego mniej niż 6 miesięcy, a wśród kobiet tylko 12,9%. Wśród mężczyzn 6,3% pracowało od 2 do 7 lat w zakładach im. F. Dzierżyńskiego, a wśród kobiet 19,4%. W innych grupach stażu większych różnic nie obserwujemy.

Przedstawmy teraz ogół robotników i zwolnionych według rozpręczenia pracy w zakładzie.

	Robotnicy pracujący w zakładzie co najmniej od									
Wyszczególnienie	1956 r.	1955 r.	1954 r.	1953 r.	1952 r.	1951 r.	1950 r.	1949 r.	1948 r.	1947 r.
Ogółem	276	263	238	218	204	182	161	56	52	
w tym zwolnieni w okresie 1.4.-15.12.57 r.	47	38	27	23	22	18	16	3	3	
% zwolnionych	17,0	14,4	11,3	10,6	10,8	9,9	9,9	5,4	5,8	

Na podstawie analizy danych zawartych w tablicy, wychodzi na jaw ciekawe zjawisko. Im dłuższy staż pracy grupy pracowników tym niższy wśród nich odsetek zwolnień, chociaż zmniejszanie się

odsetka zwolnień nie jest równomierne.

Z analizy tych danych nasuwają się dwa wnioski:

1. Jeżeli robotnik, który pracował w zakładach od czasów przedwojennych do 1957 r. przestaje pracować, to nie jest to jakiś lekomyślny krok z jego strony, a istnieć muszą ku temu jakieś bardzo poważne powody jak choroba, starość, awans zawodowy. W związku z tym wydaje się, że odsetek zwolnień w tej grupie wynoszący 5,8 w przeciągu 8,5 miesięcy, czyli $5,8 : 8,5 = 0,7$ w ciągu 1 miesiąca, a $0,7 \times 12 = 8,4$ w ciągu roku jest zjawiskiem normalnym i nieuniknionym. Innymi słowy wydaje się, że stopa płynności w starych zakładach, wynosząca około 8% rocznie, jest tym minimum, poniżej którego bez zmiany ogólnych warunków pracy nie uda się zmienić.

2. Stosunkowo mała rozpiętość między odsetkiem zwolnień wśród robotników pracujących co najmniej około 2 lat (czyli od 1955 r.), a odsetkami zwolnień wśród robotników pracujących co najmniej 3 lata, lub co najmniej 5,5, 6 i 7 lat pozwala mniemać, że wszyscy ci robotnicy tworzą pod względem stabilizacji pracy dość jednolitą grupę, różniącą się znacznie od robotników pracujących mniej niż 2 lata. Innymi słowy: jako o stałej załozie możemy mówić dopiero o robotnikach pracujących w danym zakładzie co najmniej 2 lata.

Jeżeli przyjmiemy teraz powyższe kryterium (tzn. co najmniej dwuletni staż pracy w danym zakładzie dla określenia stałej załogi, to okaza się, że w badanej reprezentacji było 86,2% robotników ze stałej załogi. Stopa płynności w okresie 8,5 miesięcy wyniosła dla tej części reprezentacji 11,3%, czyli $11,3 : 8,5 = 1,3\%$ miesięcznie i $1,3 \times 12 = 15,6\%$ rocznie, a więc jest prawie dwa razy wyższa niż obliczone poprzednio minimum.

Podejrzmy teraz do zagadnienia płynności kadr od strony oficjalnych sprawozdań. Miałem możliwość wglądu do ogólnych liczb przyjętych i zwolnionych, w badanych przeze mnie oddziałach produkcyjnych, w okresie od 1 stycznia 1957 r. do 31 października 1957 r. Liczby te zestawione były przez Dział Kadr Zakładów im. F. Dzierżyńskiego w Łodzi. Według tych liczb w ciągu pierwszych 10 miesięcy 1957 r. przyjęto do pracy w badanych przeze mnie oddziałach produkcyjnych 994 robotników, a zwolniono z tych oddziałów 995 robotników. Przeciętny stan zatrudnienia w tych oddziałach w ciągu 10 miesięcy wynosił ok. 2.750 robotników.

Stopa płynności kadr za okres 10 miesięcy wyniosła więc $995 : 2750 \times 100 = 36\%$. Czy wolno nam sądzić wobec tego, że w ciągu 10 miesięcy wymieniło się 36% całej załogi zakładu? Formalnie rzecz biorąc — tak. Faktycznie jednak rzecz biorąc — nie.

Na podstawie moich badań wolno mi sądzić, że w tym okresie zwolniono się tylko około 13% ($1,3 \times 10$) stałej załogi (biorąc za kryterium przynależności do stałej załogi co najmniej dwuletni staż pracy w zakładzie). Mówiąc „zwolniono się tylko 13%” nie chcę sugerować, że jest to mało. Wręcz przeciwnie, sądzę, że jest to bardzo duży odsetek, zakładający niewątpliwie normalny tok pracy zakładu — ale w każdym razie mniejszy niż 36%.

Przyjmując, prawdopodobnie z nadmiarem, że pracujący co najmniej od 2 lat stanowią 85% całej załogi, przypuszczam, że wśród 995 zwolnionych robotników było ok.

cy, pracujący stosunkowo krótko w omawianych zakładach. Wśród tych ostatnich 700 osób duża część, to prawdopodobnie robotnicy którzy rozpoczęli pracę w tym samym, objętym przez sprawozdanie okresie. Licząc tę mógłbym w przybliżeniu obliczyć. Wywód ten jest jednak zbyt drobiazgowy i żeby nie nużyć czytelnika, zrezygnuję z niego.

Interesujące byłoby obliczenie ilu należałoby przyjąć robotników, aby zwiększyć stan załogi stałej o 1 robotnika (zakładając oczywiście w sposób sztuczny niezmiennosc warunków zewnętrznych i nie biorąc pod uwagę zwolnień wśród stałej załogi). Moim zdaniem, byłaby to liczba rzędu 20. I tu dochodzę do zasadniczego wniosku, który nasuwał mi się w trakcie badań. Wydaje mi się, że zagadnienie płyn-

ności kadr należy podzielić na 2 związane ze sobą, ale jednak w dość wyraźny sposób różniące się od siebie zagadnienia: płynność kadr tworzących stałą załogę i płynność kadr nowoprzyjętych. Ogromne różnice ilościowe, charakteryzujące płynność obu tych grup robotników muszą być wyrazem innych przyczyn skłaniających robotników do zmiany pracy.

Podsumowując tę krótką i bardzo niepełną analizę zjawiska płynności kadr, pragnę zwrócić uwagę na to, co wydaje mi się najważniejsze.

Aby skutecznie wpływać na obniżenie istniejącej obecnie wysokiej płynności kadr, należy możliwie dokładnie poznać jej przyczyny. Pierwszym krokiem do tego jest stwierdzenie, czy ta nadmierna ruchliwość cechuje ogół robotników, czy też istnieją pewne gru-

py bardziej ruchliwe i pewne grupy bardziej ustabilizowane. Dane liczbowe, ilustrujące poziom tej płynności kadr, powstałe przez mechaniczne zsumowanie wszystkich przyjętych i zwolnionych w pewnym okresie czasu (np. w ciągu 1 roku) nie pozwalają na przeprowadzenie takiej analizy, a wręcz przeciwnie zaciemniają prawdziwy obraz. Moim zdaniem, w sprawozdaniach o ruchu osobowym w przedsiębiorstwie powinny się znaleźć dane dotyczące płci, wieku i stażu pracy zwolnionych robotników. Dopiero na podstawie tak sporządzonych sprawozdań można będzie wyrobić sobie jakiś słuszny pogląd na zagadnienie płynności kadr. Przeprowadzając wtedy dodatkowe badania wyjaśniające motywy nadmiernej ruchliwości pewnych określonych grup robotników, można będzie znaleźć środki zapobiegające tej ruchliwości.

ZWIĄZEK WYTWÓRNI

dokonczenie
Z 1 STRONY

zie produkcji części maszyn i urządzeń (np. odkuwek, odlewów) względnie, że stopień specjalizacji w innych gałęziach produkcji części jest bardzo niski (np. złącza śrubowe). Znamy jest fakt znacznego rozproszenia produkcji (np. osprzętu elektrotechnicznego) pomiędzy szeregiem gałęzi produkcji. Pojęmowane na przestrzeni ubiegłych lat próby rozwiązania tych problemów przy pomocy środków administracyjnych daly niewielkie rezultaty. Wobec istnienia znacznej jeszcze liczby zakładów o bardzo uniwersalnym profilu produkcji, wszelkie próby oczyszczenia profilu jednej branży prowadziły do rozzerwania związków branżowych w innej branży, o ile nie podjęto kosztownych prób podziału takich przedsiębiorstw.

W nowym systemie zarządzania przemysłem, uruchomienie bodźców ekonomicznych wytworzy w gałęziach o produkcji rozproszonej silne tendencje do odrzucenia, nieważne w dużym stopniu korzyści płynące z branżowej więzi przedsiębiorstw. Wszystkie przytoczone wyżej gałęzie produkcji cechuje bardzo wielka różnorodność asortymentu produkcji, sięgającego w każdej z nich nawet wielu tysięcy pozycji. Osągnięcie warunków racjonalnej produkcji masowej i wielkoseryjnej jest w tej sytuacji możliwe tylko przez ściśłą specjalizację produkcji, osiąganą w drodze komasacji całego krajowego portfela zamówień w centralnym ogniwie zbytu, które w istniejących warunkach rozproszenia produkcji zabezpieczało utrzymanie podstawowej więzi branżowej. Doposażenie do rozzerwania tej więzi branżowej doprowadziłoby do pogłębienia powszechnego w tych działach produkcji deficytu. Na tym tle nasuwa się, w odniesieniu do gałęzi przemysłu o niedostatecznym jeszcze stopniu specjalizacji, wniosek o potrzebie powołania w miejsce zjednoczeń o stałym charakterze, związków wytwórni stanowiących formę przejściową w nowym systemie zarządzania. W skład związku wytwórni wchodziłyby zatem istniejące, w pełni wyspecjalizowane zakłady danej branży, oraz wszystkie inne zakłady, które obok swojej podstawowej produkcji, wytwarzają te same produkty. Związek wytwórni działałaby na zasadach zbliżonych do zjednoczeń przemysłu. Do pierwszej grupy własnych zakładów wyspecjalizowanych wchodzących w skład związku odnosiloby się w pełni powołanie o zjednoczeniach, zaś do drugiej grupy przedsiębiorstw podporządkowanych zasadniczo obcym zjednoczeniom, odnosiloby się przepisy specjalne dotyczące wyłącznie związków wytwórni.

Związki wytwórni stanowiłyby formę przejściową w organizacji przemysłu. Historia gospodarcza uczy, że zanim powstanie nowa wyspecjalizowana gałąź produkcji, nowe produkty wytwarzane są początko-

wo nawet w ciągu szeregu lat przez inne pokrewne gałęzie przemysłu, które łączą nową produkcję ze swoją produkcją podstawową. System gospodarki planowej umożliwia przyspieszenie procesu wyodrębnienia nowej gałęzi produkcji, a nawet pominięcie typowego dla gospodarki kapitalistycznej łączenia nowej produkcji z podstawową produkcją istniejących gałęzi przemysłu. Nie zawsze jednak celowe jest wykorzystywanie tych możliwości i koncentrowanie nakładów inwestycyjnych w takich dziedzinach, w których możliwe jest uruchomienie produkcji przez istniejące jednostki gospodarcze. W każdym bądź razie na pewnym etapie rozwoju nowego działu produkcji powstaje już zagadnienie więzi branżowej, mimo iż nie można jeszcze mówić o istnieniu nowej wyspecjalizowanej gałęzi produkcji, grupującej nowe samodzielne zakłady wytwórcze i uzasadniającej potrzebę powołania do życia nowego branżowego zjednoczenia przemysłu. Zanim to nastąpi funkcje reprezentanta nowego działu produkcji spełniać może, związek wytwórni, powołany do życia przez zainteresowane ministerstwo.

Zadania związku wytwórni mogą być w zależności od istniejących warunków bardzo różne. Najprostszą byłaby załączkowa forma związku, w ramach którego niewielki zespół fachowców byłby powołany do analizowania nowych osiągnięć technicznych i możliwości ich zastosowania w przemyśle, perspektywicznej oceny potrzeb i możliwości rozwoju nowej gałęzi produkcji, jak również koordynacji ewentualnie przejściowego zaopatrzenia z dostaw importowych, z tym że operatywne przeprowadzenie importu i zorganizowanie sprzedaży w kraju związek mógłby zlecić zbliżonym branżowo przedsiębiorstwom handlu materiałowego. Tego typu związki byłyby jeszcze finansowane z budżetu ministerstwa. W miarę rosnących potrzeb związek inicjowałby produkcję w różnych pokrewnych branżowych zakładach, lub powoływał do życia odpowiednie zespoły projektowe (ew. w formie zadań zleczanych istniejącym biurom projektów pokrewnych przemysłów) i przedsiębiorstwa budowy nowych zakładów. W miarę narastania zagadnień obrotu nowymi produktami związek tworzyłby — o ile charakter branży tego wymaga — własne przedsiębiorstwo obrotu względnie centralne biuro obrotu.

Uruchomienie produkcji nowych wyspecjalizowanych zakładów wytwórczych obok istniejącej produkcji rozproszonej, ujawni znaczne dysproporcje w kosztach wytwarzania. W istniejących działach produkcji o dużym rozproszeniu produkcji problem ten występuje już bardzo jasnowo. doprowadzając nawet do niewykorzystywania istniejących mocy wytwórczych w zakładach o wysokich kosztach wytwarzania. Jak długo działał system drobiazgowego rozdzielnictwa i centralnego planowania odpowiednio branżowe jednostki zbytu, działające w zasięgu ogólnokrajowym,

potrafiły w większym lub mniejszym stopniu utrzymać branżową więź przynależnych do różnych zarządów przemysłu wytwórni produktów swojej branży. Z chwilą gdy w przedsiębiorstwach wytwórczych doszły do głosu zagadnienia kosztów produkcji i zysku, stary system zaczął zawodzić. Należy przy tym podkreślić, że wobec znacznej na ogół rozpiętości pomiędzy poziomem kosztów produkcji rozproszonej a poziomem kosztów podstawowej produkcji zakładów wyspecjalizowanych, reforma cen nie usunie w pełni istniejących trudności. Rozwiązania należy szukać w działalności postulowanych związków wytwórni, które mogłyby dokonywać kompensaty strat powstających w przedsiębiorstwach o wysokich kosztach wytwarzania z zysków zakładów o niskim poziomie kosztów. Międzyzjednoczeniowy charakter związków wytwórni umożliwiałby zastosowanie tej zasady zarówno w stosunku do własnych zakładów, jak i zakładów wchodzących w skład obcych zjednoczeń. Działając przez podległe centralne biuro obrotu związek wytwórni wykorzystywałby wszystkie krajowe moce wytwórcze dla zaspokojenia potrzeb, ze stałą jednak preferencją dla najtańszych dostawców.

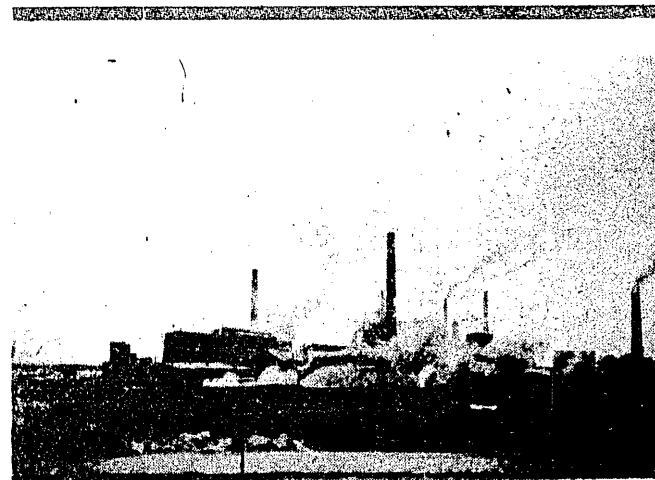
Można założyć, że w zasadzie do grupy wytwórni o najniższych kosztach produkcji należałyby wyspecjalizowane własne zakłady. Związek wytwórni, dysponując pewnymi środkami niezbędnymi dla uruchomienia w miarę potrzeby importu uzupełniającego gotowych produktów, a w szczególności importu maszyn i urządzeń byłby zainteresowany w ograniczaniu importu uzupełniającego na rzecz modernizacji i rozerzerzenia produkcji własnej. Na wytworzenie takich bodźców wpływałyby przyjęte ogólnie system premiowania od przyszłego zysku w stosunku do poprzedniego okresu, gdyż rozszerzenie taniej produkcji wyspecjalizowanych zakładów eliminowałoby stopniowo droższą produkcję rozproszoną obcych wytwórni. Eliminując nieekonomiczną produkcję rozproszoną obcych wytwórni i podnosząc ogólny stopień specjalizacji swojej gałęzi produkcji, związki wytwórni stwarzałyby przesłanki do przekształcenia się w normalne branżowe zjednoczenie przemysłu.

Organizacyjnie związki wytwórni byłyby jednostkami mniejszymi od zjednoczeń przemysłu. Podstawowym organem związku i jedynym organem w jego stadium załączkowym, byłaby rada ekonomiczno-techniczna. W skład rady wchodziłoby, obok najwybitniejszych specjalistów z danej dziedziny, przedstawiciele gałęzi gospodarki zainteresowanych w rozwoju związku, niezależnie od ich przynależności resortowej. Organem roboczym byłby stały sekretariat związku i zespoły doradców i ekspertów. W miarę rozwoju związku i przejścia na rozrachunek gospodarczy, w związkach o przewadze problematyki technicznej funkcje kierownicze sekretariatu związku powierzyłby można dyrektorowi związkowego biura projektów lub — przy przewadze czynników ekonomicznych — dyrektorowi centralnego biura obrotu działającego w ramach związku.

Wszystkie przyjęte w artykule terminy i określenia nowej organizacji przemysłu są umowne. Sens projektu leży w poszukiwaniu jak najbardziej oszczędnych rozwiązań organizacyjnych dla tych marginesowych, niedorozwiniętych gałęzi przemysłu, które jednak w znacznym stopniu ograniczają możliwości rozwojowe wielu podstawowych gałęzi przemysłu ciężkiego i budownictwa i poważnie podwyższają ogólne koszty produkcji.

BOLESŁAW WARZECHA

ZYCIE
GOSPODARSTWA 3



Jak najdalej idące zbliżenie do liberalnych form handlu światowego jest wprowadzenie deklarowanym celem wszystkich rządów, wolnego świata, jednak w praktyce sprawy te wyglądają często nieco inaczej. Mam wrażenie, że opinia ta wyrażona przez „Der Volksfreund” z 29 marca br. stanowi wierną choć ogólną przedstawię sytuacji, w jakiej toczą się pertraktacje nad strefą wolnego handlu. W chwili gdy piszę te słowa, do Warszawy nie dotarły jeszcze wieści o przebiegu i wynikach ostatniej, szóstej sesji specjalnej Komisji OEEC, która pod przewodnictwem ministra Maudlinga „braduje” w paryskim Chateau de la Muette. W każdym razie niemal cała prasa zachodnia była w ciągu ostatnich tygodni nastawiona bardzo pesymistycznie i nie wrożyła debatom nad brytyjskim projektem szybkiego i pomyślnego końca.

Tkwi w tym wszystkim niewątpliwie jakiś paradoks, że Francja, która przystąpiła do „wspólnego rynku”, Francja, która początkowo gorąco popierała koncepcję Macmillana, Francja, której powinno zależeć na tym, by nie pozostać z silniejszymi Niemcami „sam na sam” w EWG — że ta sama Francja robi teraz wszystko co może, by stordować plany strefy wolnego handlu. Jest także jakiś paradoks w tym, że wspólny rynek, który miał być łamaczem barier celnych na drodze do integracji ekonomicznej całej Europy zachodniej, został zrealizowany, natomiast bardziej luźna organizacja jaką jest strefa wolnego handlu — nie może wyjść ze stadium dyskusji. Mało tego, wspólny rynek staje się obecnie czynnikiem hamującym postęp na drodze do strefy.

Wszystkie te paradoksy są jednak tylko pozorne, zaś kryjące się za nimi realne sprzeczności interesów znajdują niedwuznaczny wyraz w faktach i cyfrach. Pozwalam tu sobie przytoczyć zestawienie udziału poszczególnych rynków w eksporcie trzech krajów. (Patrz tabela).

Sytuacja jest więc jasna. Anglia, która połowę swego eksportu kie-

ruje na rynku Commonwealthu dąży do utrzymania tam swoich pozycji, czego warunkiem jest m. in. zapewnienie brytyjskiego rynku zbytu dla „imperialnych” produktów rolnych. Stąd wynika próba Anglików do wyeliminowania ze strefy obrotu artykułami rolniczymi. Jednocześnie Brytyjczycy nie chcą dopuścić do spadku swego eksportu na rynek EWG (13 proc.), co musiałoby na-

rolniczych, potem wyrównania świadczeń socjalnych, wreszcie na czoło problemów spornych wysunęła się kwestia reeksportu. Francuzi powiadają — i nie bez słuszności — że jeśli stawki celne wewnątrz strefy mają być wspólnie obniżane, a zewnątrz strefy pozostają do uznania każdego z państw członkowskich, to nie stoi na przeszkodzie temu, by jakiś kraj (wszy-

scy wiedzą że mowa tu o Anglii) importował „tanią” surowiec dla własnego przemysłu i konkurował później skutecznie wewnątrz strefy z krajem innym (tu znów chodzi o Francję), który takich możliwości nie posiada.

I rzeczywiście. Reeksport odgrywa w brytyjskim handlu zagranicznym poważną rolę, a preferencje imperialne umożliwiają realizację takiej polityki. Protekcyjnista Francja nie może naturalnie na to się zgodzić. Memorandum rządu Gaillarda nie pozostawia w tym względzie żadnych wątpliwości. Zagadnienia nie rozwiąże nawet najlepiej zorganizowany system „świadczeń pochodzenia” towarów. W tej sytuacji, która oznaczała sytuację bez wyjścia, próbę kompromisu podjął włoski minister Carli.

Jego projekt wprowadzenia tolerancji celnych przyjęty został początkowo z pewnym optymizmem, później jednak uznano, że oznacza on wprowadzenie jeszcze jednego systemu celnego, w związku z czym

Erhard oświadczył, że o ile koncepta ta zostałaby przyjęta, to tylko jako rozwiązanie tymczasowe. Co naturalnie nie zadowoli ani Francuzów, ani Anglików.

Problem strefy stanął więc na ostrzu noża. Memorandum francuskie, przyjęte zostało przez resztę krajów EWG dość chłodno. Wszyscy zresztą wiedzą o tym, że — jak lapidarnie stwierdził Times z 20 marca — „Francuzi nie odczuwają największej niechęci pod adresem strefy wolnego handlu, lecz nie lubią wolnego handlu w ogóle”. Dlaczego więc nie przerwać tej całej zabawy w chowanie? — Wchodzą tu w grę względy polityczne. Paryż nie chciałby narazić się na zarzut, że rozbija „jedność europejską”. Dla innych krajów, przede wszystkim dla Anglii, zagadnienie jest istotne najbardziej ze względów ekonomicznych.

Z miarodajnych kół Szwecji, Szwajcarii i Holandii padły wypowiedzi o konieczności realizacji strefy wolnego handlu. Neue Zürcher Zeitung nazwała memorandum francuskie „potwornym projektem” (das monströse Freihandelsprojekt). Erhard zastrzegł, że strefa jest godna poparcia, ale tylko w tym wypadku jeśli nie będzie prowadzić do sztucznej ochrony słabych gałęzi przemysłu w poszczególnych krajach. Flemyng z Anglii zdenerwował się już porządnie i zapowiedział przedłożenie swego rodzaju ultimatum: albo zostanie osiągnięte porozumienie do 31 lipca, tak by strefa mogła zacząć funkcjonować jednocześnie ze „wspólnym rynkiem”, albo Anglia wycofuje się z całej imprezy. W związku z tą alternatywą krąży pogłoski o możliwości utworzenia anglo-nordyckiej strefy wolnego handlu, co zostało w pewnym sensie potwierdzone przez dyrektora Skandinaviska Banken, v. Thre, który oświadczył, że w razie fiaska strefy obejmującej 17 państw, Szwecja przystąpi prawdopodobnie do systemu szterlingowego. Ponadto mówi się o możliwości wycofania się Wielkiej Brytanii z OEEC i EUP.

Trudno powiedzieć czy to tylko bluff, czy poważnie przemysłowa zapowiedź. W każdym razie Francja jest pod wielostronną presją, a Anglii grają w banque. Stawka jest wysoka. Ktoś musi być mocno przegrany.

STANISŁAW ALBINOWSKI

Wa banque

stąpić w wyniku realizacji „wspólnego rynku” bez uzupełnienia go „strefą”. Już teraz np. wiadomo, że na skutek przyjęcia przeciętnej taryfy celnej, cło na samochody multilateralne w imporcie do NFR wzrosło o 41 proc. Przeciwnie tej kombinacji, która z punktu widzenia Brytyjczyków nie oznacza nic innego jak siedzenie na dwóch stołkach zaprezentowali Francuzi. Uży-

	Anglia	Francja	NRF
strefa szterlingowa	46%	10,3%	13,8%
kraje OEEC	28%	36,0%	58,2%
w tym			
— kraje EWG	13%	24,3%	29,0%
— Anglia	—	5,4%	5,5%
— kraje OEEC poza Anglią i EWG	15%	6,3%	23,7%

skawszy w ramach EWG poważne koncesje wzmagające ich konkurencyjność, powiadają oni tak: nie można rościć pretensji do dwóch krajów, którzy nie wybraли: albo tanić źródła surowców, albo zapewnić im rynki zbytu.

Dalsze sprzeciwu Francuzów to tylko mniej lub bardziej formalnie uzasadnione preteksty. Najpierw wysuwano więc sprawę produktów

Kształtowanie funduszu płac w handlu jugosłowiańskim

MILORAD TESZCĆ

Dopóki handel stanowi samodzielny gałąź działalności gospodarczej w okresie przejściowym, dopóki ma on swoje odrębne interesy oraz nie znajduje swoich interesów w interesach producenta i konsumenta lecz ustawia się w stosunku do nich antagonizacyjnie, dopóty będzie on dążyć do stosowania klasycznej zasady handlu: „jak najtańiej kupi, a jak najdrożej sprzeda” — zasady wybitnie charakterystyczne dla handlu kapitalistycznego. Tak rozumiany i odpowiednio zorganizowany handel, korzystając z następstw, jakie rodzi brak organizacji rynku oraz deficytowość niektórych rodzajów towarów — zwłaszcza produktów rolnictwa — przez wydajne podnoszenie cen na rynku i wywieranie stałego nacisku na wytwórcę, realizuje dużą różnicę w cenie ze szkodą dla producenta jak też konsumenta.

Oczywiste jest, że zdobyte tą drogą środki stanowią dodatkowe źródło dochodu dla lokalnych organów władzy. Rozpatrując sprawę teoretycznie i ekonomicznie, z punktu widzenia interesów społeczeństwa byłoby jednak niewątpliwie logiczniej i korzystniej, aby tak zdobyte środki nie trafiały do rąk handlu dla wtórnego podziału, lecz aby były zatrzymane u dwóch krajowych partnerów uczestniczących w procesie wymiany (producenta i konsumenta).

W ten sposób konsument taniej uzyskałby to co jest mu potrzebne; oznaczałoby to w konsekwencji powiększenie jego realnego zarobku, a wobec tego standardu życiowego. Producent zaś sprzedawałby swoje wyroby po nieco wyższej cenie, gdyż od rynkowej ceny towaru byłaby praktycznie biorąc potrącona tylko suma rzeczywistych kosztów obrotu, co zachęcałoby go do dalszego wzrostu produkcji i bardziej rentownej działalności, a ponadto do poprawy jakości towaru.

Trzeba więc, żeby handel przybrał istotnie usługowy charakter w obrocie towarowym, co by bardziej odpowiadało jego socjalistycznej podstawie, do której powinien on dążyć. Nie znaczy to jednak w żadnym razie, że organizacje handlowe miałyby być również pod względem prawnym niesamodzielną.

Trzeba tylko zharmonizować ich stosunki z producentami w ten sposób, aby nie mogły one według swej tylko woli poprzez cenę rynkową przechwytywać produkt dodatkowy. Z drugiej strony trzeba stosunki tak ułożyć, aby wspólnota społeczna (lokalne organa władzy) nie mogła inkasować akumulacji (produktu dodatkowego) tam, gdzie ona nie powstaje. Nie można dawać tego, czego się nie stwarza.

W zasadzie całość produktu dodatkowego, pomniejszona jedynie o rzeczywiste koszty obrotu (koszty materiałowe, amortyzację środków trwałych, fundusz płac i ubezpieczenia), powinna być realizowana przez producenta. Nie może to jednak być powodem krepowania aktywności i inicjatywy handlu. Nadanie bowiem handlowi charakteru działalności usługowej w żadnym razie nie może naruszać tzw. rynkowej zasady działalności. W ramach proporcji planu społecznego organizacje handlowe pracują na bazie własnego rozrachunku gospodarczego. W nowych warunkach nie będą one jednak zainteresowane w stwarzaniu nadmiernej różnicy w cenie, jeśli fundusz płac załogi przedsiębiorstwa będzie tworzony na bazie faktycznych rozmiarów obrotu. Materiałny bodziec dla kolektywu pracowniczego może zachęcać go jedynie do zwiększania obrotu, a wzrost obrotu w żadnym razie nie będzie wpływał na nieuzasadnione podnoszenie ceny rynkowej, lecz spowoduje tendencję odwrotną.

Znaczący to, że konieczne jest stworzenie takich instrumentów, które z jednej strony będą maksymalnie zachęcać do wzrostu wyników pracy i rentownej działalności organizacji handlowej, a z drugiej strony nie dopuszczą, aby ona sama miała być zainteresowana w przechwytywaniu nadmiernej części produktu dodatkowego.

Jakimi środkami możemy dysponować dla osiągnięcia powyższego celu? Czy ten cel można osiągnąć wyłącznie za pomocą środków ekonomicznych? Czy są potrzebne też pewne środki typu administracyjnego?

Trudno powiedzieć czy to tylko bluff, czy poważnie przemysłowa zapowiedź. W każdym razie Francja jest pod wielostronną presją, a Anglii grają w banque. Stawka jest wysoka. Ktoś musi być mocno przegrany.

Trudno powiedzieć czy to tylko bluff, czy poważnie przemysłowa zapowiedź. W każdym razie Francja jest pod wielostronną presją, a Anglii grają w banque. Stawka jest wysoka. Ktoś musi być mocno przegrany.

Trudno powiedzieć czy to tylko bluff, czy poważnie przemysłowa zapowiedź. W każdym razie Francja jest pod wielostronną presją, a Anglii grają w banque. Stawka jest wysoka. Ktoś musi być mocno przegrany.

Trudno powiedzieć czy to tylko bluff, czy poważnie przemysłowa zapowiedź. W każdym razie Francja jest pod wielostronną presją, a Anglii grają w banque. Stawka jest wysoka. Ktoś musi być mocno przegrany.

Trudno powiedzieć czy to tylko bluff, czy poważnie przemysłowa zapowiedź. W każdym razie Francja jest pod wielostronną presją, a Anglii grają w banque. Stawka jest wysoka. Ktoś musi być mocno przegrany.

Trudno powiedzieć czy to tylko bluff, czy poważnie przemysłowa zapowiedź. W każdym razie Francja jest pod wielostronną presją, a Anglii grają w banque. Stawka jest wysoka. Ktoś musi być mocno przegrany.

Trudno powiedzieć czy to tylko bluff, czy poważnie przemysłowa zapowiedź. W każdym razie Francja jest pod wielostronną presją, a Anglii grają w banque. Stawka jest wysoka. Ktoś musi być mocno przegrany.

Trudno powiedzieć czy to tylko bluff, czy poważnie przemysłowa zapowiedź. W każdym razie Francja jest pod wielostronną presją, a Anglii grają w banque. Stawka jest wysoka. Ktoś musi być mocno przegrany.

Trudno powiedzieć czy to tylko bluff, czy poważnie przemysłowa zapowiedź. W każdym razie Francja jest pod wielostronną presją, a Anglii grają w banque. Stawka jest wysoka. Ktoś musi być mocno przegrany.

BEZROBOCIE W ŚWIECIE KAPITALISTYCZNYM ROŚNIE

W świecie kapitalistycznym narasta coraz bardziej fala bezrobocia, przy czym najdalej posunęła się do 800 tys. Po prostu dla pełni obrazu należy jeszcze uwzględnić parę milionów osób zatrudnionych tylko częściowo. W porównaniu z okresem 1953—1954 liczba bezrobotnych jest mniejsza, co jest skutkiem głównie boomu e-sportowego w ostatnich dwóch latach. Ponieważ jednak depresja gospodarcza ogarnia coraz więcej krajów kapitalistycznych, przeto koniunktura dla eksportu japońskiego ulega pogorszeniu.

W NRF liczba bezrobotnych w końcu lutego wyniosła 1 325 tys. osób, czyli o 107 tys. mniej niż w końcu stycznia, ale o 213 tys. więcej niż w tym samym czasie 1957 roku, stanowiąc 6,8 proc. ogółu robotników i pracowników, przy czym tygodnia zima wpłynęła na zmniejszenie bezrobocia o 364 tys. osób. co — jak stwierdza „Financial Times” — było zjawiskiem bez precedensu.

W Anglii bezrobocie w lutym objęło 425 tys. osób wobec 380 tys. w lutym 1957 r., a więc osiągnęło najwyższą liczbę na przestrzeni ostatnich 5 lat i 1,9 proc. ogółu pracujących. Liczba zaś zatrudnionych w Anglii w końcu stycznia wynosiła 23,1 mln osób, o 35 tys. mniej niż w miesiącu poprzednim. Prasa angielska obecnego stanu bezrobocia nie uważa za zjawisko groźne. Niepokoi ją tylko fakt, że bezrobocie, aczkolwiek powoli, ale stale się zwiększa, a zatem po-kojenie to zwiększa jeszcze fakt wzma-gania się recesji w USA. (M)

W Japonii według danych japońskie-go Biura Planowania liczba bezrobot-nych w końcu stycznia tego roku osią-gnęła 530 tys. osób, a w ciągu 9. roku przyspieszenie dotarło do 800 tys. Po prostu dla pełni obrazu należy jeszcze uwzględnić parę milionów osób zatrudnionych tylko częściowo. W porównaniu z okresem 1953—1954 liczba bezrobotnych jest mniejsza, co jest skutkiem głównie boomu e-sportowego w ostatnich dwóch latach. Ponieważ jednak depresja gospodarcza ogarnia coraz więcej krajów kapitalistycznych, przeto koniunktura dla eksportu japońskiego ulega pogorszeniu.

W NRF liczba bezrobotnych w końcu lutego wyniosła 1 325 tys. osób, czyli o 107 tys. mniej niż w końcu stycznia, ale o 213 tys. więcej niż w tym samym czasie 1957 roku, stanowiąc 6,8 proc. ogółu robotników i pracowników, przy czym tygodnia zima wpłynęła na zmniejszenie bezrobocia o 364 tys. osób. co — jak stwierdza „Financial Times” — było zjawiskiem bez precedensu.

W Anglii bezrobocie w lutym objęło 425 tys. osób wobec 380 tys. w lutym 1957 r., a więc osiągnęło najwyższą liczbę na przestrzeni ostatnich 5 lat i 1,9 proc. ogółu pracujących. Liczba zaś zatrudnionych w Anglii w końcu stycznia wynosiła 23,1 mln osób, o 35 tys. mniej niż w miesiącu poprzednim. Prasa angielska obecnego stanu bezrobocia nie uważa za zjawisko groźne. Niepokoi ją tylko fakt, że bezrobocie, aczkolwiek powoli, ale stale się zwiększa, a zatem po-kojenie to zwiększa jeszcze fakt wzma-gania się recesji w USA. (M)

NAKŁADEM POLSKICH WYDAWNICTW GOSPODARCZYCH
ukaze się w IV kw. br.

ROCZNIK POLITYCZNY I GOSPODARCZY 1958

objętość około 1000 str. cena około 80 zł.

wydawnictwo o wieloletniej tradycji — prawdziwa encyklopedia wiedzy o Polsce współczesnej

zawiera bogate i wszechstronne informacje obejmujące wszystkie podstawowe dziedziny życia społecznego, gospodarczego i kulturalnego, zgrupowane w następujących działach:

- Dane geograficzne, ludność
- Podstawy prawne ustroju państwa
- Struktura państwa
- Organizacja polityczna i społeczna
- Gospodarka narodowa
- z omówieniem ogólnych założeń polityki gospodarczej w odniesieniu do gospodarki krajowej i zagranicznej, rolnictwa, przemysłu, budownictwa, handlu, łączności, komunikacji i łączności, handel wewnętrzny, handel
- z zagranicą, finanse, spółdzielczość
- Materiałowe warunki życia ludności, sprawy socjalne, ochrona zdrowia
- Oświata, nauka, kultura
- Wyznania
- Miasta w Polsce
- zwięzły opis ponad 800 miast i osiedli
- Stosunki z zagranicą.

Rocznik powinien trafić do rąk wszystkich działaczy politycznych i gospodarczych, dziennikarzy, publicystów i nauczycieli

Niezbędny do użytku we wszystkich urzędach, instytucjach i przedsiębiorstwach, zawiera materiały, które zainteresują każdego czytelnika.

ZAMÓWIENIA
na „Rocznik” można już przysłać pod adresem
OSRODEK UPOWSZECZNIANIA KSIĄŻEK I CZASOPISM PWG
Warszawa, ul. Poznańska 13

wysyłka „Rocznika” nastąpi natychmiast po ukazaniu się z druku wg kolejności zamówień.

plac przypadająca na osobę zatrudnioną powinna być bodźcem zachęcającym kolektywy pracownicze do podjęcia walki o lepsze warunki. Sukces osiągnięty w niej ten, kto taniej kupi dany towar i w ten sposób na rynku z niższą ceną sprzedaje. Ten kto będzie na rynku szybciej sprzedawał towar, osiągnie większy obrót i w konsekwencji większy zarobek. A więc zwiększanie zarobków powinno się osiągać i będzie osiągnięte przez wzrost obrotu, a nie przez wzrost ceny sprzedanej.

Zastanawiając się z kolei nad zadaniem podziału funduszu płac pomiędzy załogę przedsiębiorstwa handlowego należy wziąć pod uwagę następujące elementy:

- za jednakową pracę należy się jednakowe wynagrodzenie; praca wykwalifikowana wymagać większej fachowości (doświadczenia) zapewni wyższe wynagrodzenie;
- należy dążyć do osiągnięcia bezpośredniego związku pomiędzy wynikami pracy i zarobkiem jednostki lub grupy;
- należy uzależnić wysokość zarobku jednostki nie tylko od ilości i jakości wykonanej pracy, ale i od ogólnych rezultatów kolektywu, do którego jednostka należy;
- należy rozwijać coraz większą samodzielność kolektywu w zakresie uzgadniania wewnętrznych proporcji podziału funduszu płac;
- w handlu wynagradza się według wyników, które stanowią miarę wkładu pracy wykwalifikowanej oraz doświadczenia (umiejętności handlu), wynikającego z przyswojenia zawodowego; tak więc wynagradzanie oddziaływało wychowawczo na członków kolektywu i zachęcało ich do podnoszenia kwalifikacji.

Dotychczasowe reformy plac pracowników handlu w Jugosławii zmierzają głównie do progresywnego opodatkowania wynagrodzenia zarobków pracowników handlu oraz pewnego ograniczenia uprawnień w zakresie samodzielnego podnoszenia cen. Proponowana przez autora reorganizacja systemu plac w handlu „wzrostowa” jest wystąpieniem krytycznym w stosunku do tych założeń.

REDAKCJA

Przez dość długi okres czasu stosowano u nas metodę mierzenia wszelkich międzynarodowych zjawisk gospodarczych wyłącznie kryteriami politycznymi. Miało to ten skutek, że w końcu na ich właściwy charakter zaczęło zwracać minimalną uwagę.

Podobny stosunek wytworzył się również w odniesieniu do różnych instytucji i organizacji międzynarodowych, powodując w rezultacie stopniowy zanik orientacji, czym one właściwie się zajmują i jaka jest ich podstawowa rola. Tymczasem wydaje nam się, że niezależnie od owej politycznej strony — którą niewątpliwie w mniejszym lub większym stopniu posiada działalność każdej z tych organizacji — winna nas jednak interesować i to bodaj w pierwszym rzędzie właśnie ich bezpośrednia funkcja, to znaczy wywiązywanie się z zadań, do których zostały formalnie powołane. Nie wolno nam przy tym zapominać, że rozwój międzynarodowych stosunków gospodarczych jest bardzo ściśle związany z istnieniem tych instytucji i że nawet wtedy, gdy my sami nie bierzemy w nich aktywnego udziału — mogą one mieć pośredni wpływ na kształtowanie się warunków naszej współpracy z zagranicą, po prostu przez odpowiednie usytuowanie naszych partnerów.

Bez wątpienia do takich właśnie instytucji należy między innymi — Międzynarodowy Fundusz Walutowy, któremu chcemy poświęcić nieco uwagi.

Instytucja ta została powołana do życia w wyniku konferencji finansowej państw alianckich, która odbyła się w lipcu 1944 r. w Bretton Woods. W konferencji tej brał również czynny udział Związek Radziecki, który jednak potem odnośnego układu nie ratyfikował i do MFW nie przystąpił.

Po wycofaniu się ZSRR główną pozycję w Międzynarodowym Funduszu Walutowym zajęły państwa kapitalistyczne, ściślej mówiąc Stany Zjednoczone, które w okresie bezpośrednio powojennym dominowały w tej grupie siłą swego potencjału gospodarczego oraz wpływów politycznych.

Statut MFW wszedł w życie 27.XII.1945 r., właściwe operacje Fundusz rozpoczął jednak dopiero z dniem 1.III.1947 r.

W myśl statutu członkami MFW są państwa, a nie ich banki centralne. W początkowym stadium liczba członków wynosiła 44, obecnie wzrosła do 61. Siedzibą instytucji został Waszyngton.

Celem MFW miało być — w oparciu o współpracę zrzeszonych państw — popieranie stałości kursów walutowych i zniesienie ograniczeń płatniczych, stanowiących przeszkodę w rozwoju handlu światowego.

W sprawie stabilizacji kursów, układ brytonwoodski postanowił, że podstawowe parytety walut krajów członkowskich zostaną ustalone za wspólnym porozumieniem MFW z krajem zainteresowanym i nie mogą być zmieniane o więcej jak o 10%, bez upoważnienia ze strony MFW, który udziela swej zgody w wypadku jeżeli uzna, że proponowana zmiana jest konieczna dla przywrócenia zachowanej równowagi.

Na ogólną ilość państw członkowskich, 49 ma parytet zatwierdzony przez MFW. Pozostałe kraje, których waluty nie mają uzgodnionego parytetu, to przeważnie albo nowi członkowie, albo też kraje, które przechodziły okupację (dla nich bowiem statut przewidział pewne wyjątkowe postanowienia). W roku 1949 za zgodą MFW 13 państw członkowskich skorzystało z prawa formalnej zmiany parytetu, w następnych zaś latach jeszcze 9 innych krajów przeprowadziło podobną operację.

Zdarzały się wszakże również przypadki faktycznych odchyśleń od postanowień statutu. Do najbardziej typowych, a zarazem najczęściej praktykowanych aktów niesubordynacji wobec Funduszu należało stosowanie przez niektóre kraje

kursów zróżnicowanych w zależności od transakcji.

W pierwszych latach swego istnienia MFW — nie bez wpływu Białego Domu — z całą stanowczością przeciwstawiał się takim praktykom, ostatecznie jednak poczuł się zmuszony potraktować te sprawy w sposób bardziej liberalny i życiowy, co znalazło swój wyraz w deklaracji z sierpnia 1951 r. Stwierdzono w niej wyraźnie, że sytuacja poszczególnych krajów jest tak różna, iż trudno narzucać im tę samą linię postępowania. Dlatego podtrzymując samą zasadę stałości kursów, MFW pozostawił jednak wreszcie swym członkom

min. dol. (30,8%, całości), W. Brytania — 1.300 mln (14,6%), Chiny Chiang-Kai-Sheka 550 mln (6,2%), Francja 525 mln (5,8%), Indie 400 mln (4,5%), NRF 330 mln (3,7%), Kanada 300 mln (3,4%), Holandia 275 mln (3,1%).

Całością subskrybowanych kwot musiała być wpłata, częściowo w złocie, częściowo w walucie krajowej. Część płatna w złocie winna odpowiadać już do 25% całej kwoty udziałowej, już też 10% oficjalnych rezerw, jakie dany kraj posiada w złocie i zapasach dolatowych. Wpłata w walucie krajowej mogła być zasadniczo dokonana przez zapis na rachunku MFW w banku centralnym

zastoju. Zakup dewiz w Funduszu za waluty krajowe wyniósł w r. 1947 — 468 mln dol., w r. 1948 — 208 mln dol., w r. 1949 — 101,5 mln dol. Korzystały z tych transakcji głównie W. Brytania, Francja i Holandia, a z państw pozaeuropejskich Indie, Brazylia i Australia.

W roku 1950 MFW nie zawarł żadnej nowej transakcji, w latach zaś następnych utrzymywały się one na poziomie kilkudziesięciu mln. dol., z wyjątkiem r. 1953, w którym wyniosły ok. 230 mln., głównie dzięki znaczniejszej sprzedaży walut, dokonanej na rzecz Japonii. Rok 1955 był znów rokiem minimalnej akcji kredytowej (27,5 mln. dol.). Natomiast w całym ubiegłym pięcioletniu spłaty kredytu zaciągniętego przez kraje członkowskie, odbywały się bez większych zahamowań, tak że stan zasobów dewizowych Funduszu zaczął wykazywać coraz to większą dysproporcję z rozmiarami udzielanej przez Fundusz pomocy kredytowej.

Oczywiście w ewolucjach, jakim ulegała działalność Funduszu w tym okresie, można nie bez racji dopatrywać się odbicia zmian dokonywających się w międzyczasie w nastawieniu politycznym Stanów Zjednoczonych.

W miarę jak pełne wprowadzenie w życie uchwał brytonwoodskich okazywało się zamierzeniem nierealnym, zainteresowanie Stanów Zjednoczonych Międzynarodowym Funduszem Walutowym odpowiednio spadło, tym bardziej, że poprzez „Plan Marshalla” znalazły one sobie inne, bardziej wygodne drogi dla rozprawienia swych nadwyżek kapitałowych.

To było przyczyną osłabienia prężności kredytowej Funduszu, operującego bądź co bądź w ilwiej części kapitałem amerykańskim. Sytuacja, jaka jednak w następstwie tego wytworzyła się w samej instytucji, zrodziła w niej silne tendencje do uaktywnienia się i wyzyskania możliwości Funduszu w większym niż dotąd zakresie.

Równocześnie na międzynarodowym rynku finansowym zaciążyły pewne wypadki polityczne (wojna w północnej Afryce, sprawa Suez) w ten sposób, że owo postulowane uaktywnienie Funduszu, stało się dla niektórych jego członków koniecznością.

Nie więc dziwnego, że — przy tym zbiegu okoliczności — w latach 1956 i 57 sumy udzielonych przez Fundusz kredytów osiągnęły nagle rekordowe wysokości: r. 1956 — 693 mln dol., w r. 1957 (tylko do 30.IX) — 894 mln dol. I tym razem głównymi beneficjentami są W. Brytania — 561,5 mln dol. oraz Francja — 262,5 mln dol. (ta ostatnia w r. 1958 nabyła od Funduszu dalszych 130 mln. dol.). Z innych krajów poważniejsze transakcje kredytowe dokonały Indie — 200 mln dol., Japonia — 125 mln dol., Indonezja — 255 mln dol., Holandia — 68,8 mln dol., Dania — 34 mln dol., Egipt — 30 mln dol. Poza tym 15 innych krajów korzystało z pomocy Funduszu w mniejszym zakresie.

Na marginesie dokonywających się ostatnio ewolucji MFW należy zauważyć, że — mimo utrzymującej się w pewnej mierze preferencji faktycznej głównych udziałowców — skala działalności kredytowej Funduszu rozszerzyła się w tym stopniu, że zasługują ona już w pełni na miano światowej.

Wyrażną poprawę wykazuje również klimat polityczny, w jakim pracuje instytucja. A przecież właśnie zły stan tego klimatu w okresie kryzysowym tj. w latach 1950—1955 skłonił Polskę, a następnie Czechosłowację, do wycofania się ze współpracy z MFW.

Polska była członkiem Instytucji od r. 1945 do marca 1950, kiedy zgłosiła swe wystąpienie. Czechosłowacja przestała być członkiem Funduszu w r. 1954. Z państw socjalistycznych w ramach organizacji pozostała jedynie Jugosławia.

Sprawa powrotu naszego do MFW nie jest jeszcze w tej chwili rozważana. O ile jednak zapoczątkowana poprawa stosunków utrzyma się, sprawa może stać się aktualna.



Obniżenie stopy dyskontowej w Anglii

Dnia 29 marca br. Bank Anglii obniżył stopę dyskontową z 7 do 6 proc. Mimo to obniżki stopy dyskontowej w Anglii pozostała nadal najwyższą w świecie kapitalistycznym. Jak podaje „Financial Times” wysokość stopy dyskontowej w końcu marca br. w poszczególnych krajach wynosiła:

Anglia	— 6%	Francja	— 5%
USA	— 2 1/4%	Włochy	— 4%
Kanada	— 2 1/4%	Belgia	— 4 1/4%
NRF	— 3 1/4%	Holandia	— 4 1/4%

Gwałtowne podniesienie stopy dyskontowej w Anglii we wrześniu 1957 r. z 4 do 7%, to jest do najwyższego poziomu na przestrzeni ostatnich 37 lat, miało na celu obronę kursu funta i zahamowanie objawów inflacji w gospodarce angielskiej. W swoim komentarzu Bank

Anglii podaje, iż wobec ustania „presji spekulacyjnej” na kurs funta utrzymanie stopy dyskontowej na wyjątkowo wysokim poziomie nie znajduje już usprawiedliwienia. Bezpośredni jednak czynnikami, które spowodowały obniżkę stopy dyskontowej, były — znaczna poprawa stanu rezerw złoto-dewizowych oraz spadek salda ujemnego bilansu handlowego Anglii. Obniżenie stopy dyskontowej, mówi się we wspomnianym komunikacie, nie oznacza wcale generalnego rozluźnienia polityki restrukturyzacji finansowej.

W kołach konserwatywnych przyjęto zarządzenie Banku Anglii z pewną rezerwą, uważając je za przedwczesne, natomiast w kołach labourystycznych uznano je za krok właściwy w kierunku walki z nadchodzącą recesją gospodarczą. (M)

Pomoc Międzynarodowego Biura Pracy

W chwili obecnej jednym z głównych zadań Międzynarodowego Biura Pracy ONZ jest przychodzenie poszczególnym krajom z pomocą praktyczną w zakresie organizacji kształcenia zawodowego, ubezpieczeń społecznych, rozwoju rzemiosł, przygotowania inwalidów do pracy zawodowej itp.

Rozmiary tej pomocy zależą od wielkości środków rozporządzalnych w granicach normalnego budżetu samego Biura Pracy oraz w ramach programu pomocy technicznej ONZ i instytucji specjalistycznych. Wiadomo bowiem, że program pomocy technicznej ONZ finansowany jest z dobrowolnych dotacji członków ONZ i instytucji specjalistycznych.

Na przestrzeni 1957 roku wydatki Biura z funduszy pomocy technicznej ONZ wyniosły 2.840 tys. dol., tj. 175 tys. dol. więcej niż w 1956 roku. Pomocą tej MBP udzieliło w roku ubiegłym 59 krajom, z których dwa — Tunis i Maroko — skorzystały z niej po raz pierwszy.

Z 279 ekspertów zatrudnionych w poszczególnych krajach, 136 zostało zaangażowanych i wysłanych do miejsc pracy w 1957 roku. W końcu ubiegłego ro-

ku 210 ekspertów MBP rozslanych po całej kuli ziemskiej pracowało nad podniesieniem gospodarczym i kulturalnym zainteresowanych krajów. Jest to najwyższa liczba osiągnięta dotychczas przez MBP.

Liczba stypendystów także wzrosła, podnosząc się z 224 w 1956 roku, do 238 w 1957 roku. Ponadto 210 wykwalifikowanych robotników i mistrzów było wysłanych do różnych przedsiębiorstw w krajach europejskich, w celu zapoznania się z nowymi metodami technicznymi w ich zawodzie. Z tego rodzaju pomocy najintensywniej korzystała Jugosławia.

Działalność MBP na polu pomocy technicznej ma na celu podniesienie wydajności pracy. Wywołana ona duże zainteresowanie w wielu krajach. Do realizacji tych programów zakrojonych na dość dużą skalę przystąpiło już w Egipcie, Indiach i Izraelu oraz wysłano wykwalifikowanych w tym zakresie specjalistów do Cejlonu, Pakistanu, Hong-Kongu i Argentyny. Rządy poszczególnych krajów interesują się przede wszystkim metodami zwiększającymi wydajność pracy bez poważniejszych wkładów inwestycyjnych. (M)

Na rynku siarki

W związku z zaostreniem się konkurencji między dwoma głównymi producentami siarki — USA i Meksykiem — w świecie kapitalistycznym oraz reesją gospodarczą w USA, na rynku siarki w 1957 roku panowały tendencje spadkowe.

W USA produkcja siarki w 1957 roku w porównaniu z rokiem poprzednim zmniejszyła się o 25,7 tys. ton, do 1.094,3 tys. ton w 1956 roku. Ostatni jednak odkryty w USA w stanie Louisiana trzy nowe złoża siarki, które znacznie zwiększyły zdolność produkcyjną przemysłu siarkowego USA.

Eksport siarki amerykańskiej wykazuje również zmniejszenie z 1.678,9 tys. ton w 1956 roku do 1.496,9 tys. ton w 1957 roku, czyli spadek o 11 proc.

W Meksyku w 1957 roku wyprodukowano około 1 mln ton siarki wobec 733 tys. ton w 1956 roku. Ponieważ wewnętrzna konsumpcja Meksyku kształtowała się na poziomie około 80 tys. ton, przeto Meksyk rozporządza dużą nadwyżką produkcyjną, przeznaczoną na eksport. Według szacunków ekspertów wywóz siarki z Meksyku w 1957 roku

osiągnął 900 tys. ton, z czego około 500 tys. ton wywieziono do USA.

WE WŁOSZECH produkcję siarki w 1957 roku szacuje się na 185 tys. ton. Wywóz zaś tego surowca z Włoch na przestrzeni 11 miesięcy 1957 roku wyniósł 129,5 tys. ton wobec 124,5 tys. ton w ciągu całego 1956 roku.

W CHILE produkcja siarki w 1957 roku uległa zmniejszeniu i obecnie znajduje się mniej więcej na poziomie 30 tys. ton rocznie.

Pod wpływem konkurencji amerykańskiej amerykańscy producenci siarki obniżili krajowe i eksportowe ceny o 3 dol. na tonie. Obecna cena siarki amerykańskiej fab portu USA wynosi 24—25 dol. za tonę.

Cena siarki w Anglii dla portu angielskiego zamknęła się w granicach 11 do 11,35 funtów, a we Francji dla portu Morza Śródziemnego — wynosiła również 11 do 11,35 funtów.

W NRF koncerny naftowe dostarczają zregenerowaną siarkę po 140 marek za tonę, a we Francji — po 114 tys. franków za tonę. (M)

Japonia zbiori się również

Budżet wojenny Japonii na 1958 rok finansowy, jak donosi agencja chińska Sinhua, został ostatecznie ustalony na sumę 120.060 mln jen, czyli o 19 mln jen więcej niż w 1957 roku.

Z wymienionej sumy 57,6 mid yen przypada na siły lądowe, 25,6 mid yen — na marynarkę wojenną i 32,7 mid yen — na lotnictwo wojenne.

Na różne rodzaje nowej broni, jak polski rakietowe itp., przeznaczono 1980 mln yen, a 170 mln yen asygnowano na rekrutację żołnierzy.

W związku z powiększeniem budżetu wojennego Państwa Rada Obrony zdecydowała siły lądowe podnieść do 345.000.

Rok	Liczba wozów
1954	57 100
1955	107 700
1956	107 700
1957	250 000

Jak widać z powyższego zestawienia, sprzedaż wozów europejskich w USA podwaja się z roku na rok.

Pierwsze miejsce zajmują niemieckie „Volkswageny”, których w 1957 roku sprzedano 80 tys. sztuk wobec 60 tys. — w 1956 roku. Drugie miejsce zajęły francuskie wozy Renault, których importowano do USA 27 tys. sztuk, czyli 10 razy więcej niż w 1956 roku. Przewiduje się, iż zapotrzebowanie na te wozy w 1958 roku dojdzie do 60 tys.

Wśród angielskiej sprzedaży w USA w 1957 roku 17.200 wozów i ma nadzieję liczyć w roku bieżącym zwiększyć do 40 tys. Inne firmy angielskie, jak Austin (w 1957 r. — 12.200 sztuk), M. G. i Triumph także liczą się z poważnym wzrostem eksportu swoich wozów do USA.

Ogólnie przypuszcza się, iż sprzedaż samochodów europejskich w USA podwoi się również i w 1958 roku i osiągnie liczbę 600 tys. sztuk. Wskazują na to zarówno wzrost produkcji samochodów we Francji, NRF i Anglii, jak i dane dotyczące eksportu samochodów europejskich do USA w początkach tego roku.

W NRF produkta samochodów w 1958 roku w porównaniu z rokiem poprzednim wzrosła o 12,7 proc. dochodząc do 1.212.262 sztuk, ale eksport zwiększył się o 20,5 proc., wynosząc 584.168 sztuk, a perspektywy rozwojowe na 1958 rok według wypowiedzi 6 największych niemieckich firm samochodowych są lepsze niż w ubiegłym roku.

We Francji w styczniu 1958 roku wyprodukowano z fabryk ogółem 98.622 wo-

170 tys. ludzi (zwiększenie o 10 tys.), siły lotne — do 26.625 ludzi (zwiększenie o 6.700) i siły morskie — do 35.400 ludzi (zwiększenie o 1.300).

Siły lotnicze mają otrzymać 80 nowych F-86-F myśliwców odrzutowych oraz 36 samolotów wielozadaniowych T-33 w uzupełnieniu do 60 myśliwców odrzutowych F-86-D, dostarczonych przez USA.

Dla marynarki zaś zostana wybudowane dwa niszczyciele i jedna okrętowa, 700 ton każdy, dwa 450-tonowe ścigacze, cztery 340-tonowe trałowce i 42 samoloty przeciwlotnicze podwodnym.

Natomiast w USA, jak podaje „Financial Times”, produkcja samochodów w styczniu 1958 roku spadła o 26 proc. w porównaniu ze styczniem roku poprzedniego. Pomimo spadku produkcji zapasy samochodów u sprzedawców rosła i w lutym osiągnęła liczbę 800 tys. sztuk, ilość jak na ten okres niebywale wysoka.

Amerkańscy odbiorcy bowiem, szczególnie ze ster gorzej uposażonych, przechodzą na kupno tańszych samochodów europejskich, tańszych w cenie i mniej kosztownych w eksploatacji. Tęże amerykańskie koncerny samochodowe, jak podaje wspomniany już „United States News and World Report”, muszą się z zamyśleniem przyglądać zapotrzebowaniu na produkcję małych wozów.

Główną jednak przyczyną spadku produkcji w amerykańskim przemyśle samochodowym i wzrostu popytu w USA na tanie i niekosztowne w eksploatacji wozy europejskie jest postępująca recesja gospodarki narodowej amerykańskiej i pogarszanie się sytuacji materialnej szerokiego mas ludności. (M)

Główną przyczyną spadku produkcji w amerykańskim przemyśle samochodowym i wzrostu popytu w USA na tanie i niekosztowne w eksploatacji wozy europejskie jest postępująca recesja gospodarki narodowej amerykańskiej i pogarszanie się sytuacji materialnej szerokiego mas ludności. (M)

Główną przyczyną spadku produkcji w amerykańskim przemyśle samochodowym i wzrostu popytu w USA na tanie i niekosztowne w eksploatacji wozy europejskie jest postępująca recesja gospodarki narodowej amerykańskiej i pogarszanie się sytuacji materialnej szerokiego mas ludności. (M)

Główną przyczyną spadku produkcji w amerykańskim przemyśle samochodowym i wzrostu popytu w USA na tanie i niekosztowne w eksploatacji wozy europejskie jest postępująca recesja gospodarki narodowej amerykańskiej i pogarszanie się sytuacji materialnej szerokiego mas ludności. (M)

Główną przyczyną spadku produkcji w amerykańskim przemyśle samochodowym i wzrostu popytu w USA na tanie i niekosztowne w eksploatacji wozy europejskie jest postępująca recesja gospodarki narodowej amerykańskiej i pogarszanie się sytuacji materialnej szerokiego mas ludności. (M)

Hannover

27 kwietnia - 6 maja

Hannover jest dzisiaj ważnym ośrodkiem targowym niemieckiego przemysłu maszynowego, elektrotechnicznego, mechaniki precyzyjnej i optyki, żelaza i stali, narzędzi, jak również przemysłu artykułów biurowych oraz dóbr konsumpcyjnych, takich jak porcelana, ceramika, szkło, biżuteria, wyroby srebrne i zegarki.

Zwiedzając Targi w Hanowerze, międzynarodowe centrum zakupu i sprzedaży, wielkie wydarzenia wśród wiośennych imprez targowych Europy.

NIEMIECKIE TARGI PRZEMYSŁOWE-1958 W HANOWERZE

Udział firm polskich w tegorocznych Niemieckich Targach Przemysłowych w Hanowerze sprawi, że również i w Polsce rośnie zainteresowanie możliwością obrotu towarami. Należy się liczyć, że formalności związane z otrzymaniem pozwolenia na wjazd, zajmą 3 do 4 tygodni. W związku z tym, wszyscy zainteresowani w zwiedzaniu Niemieckich Targów Przemysłowych proszeni są o

złożenie swych podań w Travel Permit Office, Warszawa, ul. Piłkarska 3, w Warszawie.

Targi odbędą się w dniach od 27 kwietnia do 6 maja 1958 r. Wnioski o wydanie kart wstępu na Niemieckie Targi Przemysłowe należy kierować bezpośrednio pod adresem: „Deutsche Messe- und Ausstellungs - Allgemeine Gesellschaft Hannover - Messegelände”.

1235/Og.

DEUTSCHE
INDUSTRIE
MESSE
1958

Od dłuższego czasu na łamach naszego pisma toczy się dyskusja o problemach zawodowych ekonomistów. Pewne problemy, jak sądzimy, przestały być wątpliwe, dyskusyjne, są bezsporne. Są to: sprawa ustanowienia i ochrony prawnej zawodu ekonomisty oraz potrzeba stworzenia powszechnej organizacji ekonomistów.

Opinia naszych czytelników w tych sprawach była dość jednolita. Załatwienie tych spraw będzie miało duże znaczenie.

Lecz obok tych spraw są inne, nad którymi warto i trzeba dyskutować. Co robić? Jak stworzyć koło PTE w zakładzie pracy? Jaki powinien być program działania ekono-

nomistów w zakładzie, w mieście lub miasteczku? Jak urzeczywistniać to, co nazwaliśmy w naszych artykułach „inercją” we współczesności? Jak podnieść wiedzę ekonomiczną ludzi?

W wielu zakładach pracy istnieją koła PTE. Mają one odważne ambicje, mają konkretne plany

działania. Napotykać na dziesiątki trudności i kłopotów. Oczekują pomocy od władz PTE, katedr, od wyższych uczelni, zakładów naukowych. Często oczekują tej pomocy bezskutecznie.

Zwracamy się więc do członków kół PTE w zakładach pracy. Piszcie o swoich planach, sukcesach i niepowodzeniach. Piszcie konkretnie. Chcemy być Waszym organem. Chcemy Wam pomagać w Waszej pracy.

REDAKCJA

Ile będziemy spożywać mięsa

DOKONCZENIE ZE STR. 1

rynku w artykuły (np. przedmioty służące do urządzenia mieszkania, pojazdy mechaniczne itp.), na które mogłaby być skierowana część siły nabywczej przeznaczanej obecnie na zakup artykułów spożywczych.

Na niedostateczną typowość dzisiejszych stosunków w dziedzinie spożycia żywności mogą mieć również wpływ występujące w ostatnich czasach migracje wewnętrzne ludności o poważnym zasięgu, zwłaszcza w kierunku ze wsi do miasta. Można przypuszczać, że „styl życia” nowych mieszkańców miasta w znaczeniu zespołu pewnych schematów (wzorów) w zakresie odżywiania się, ubrania, mieszkania, rozrywek — nie ustabilizował się jeszcze i, że będzie w najbliższej przyszłości ulegał zmianom.

Z tego wynikałoby dość pesymistyczny wniosek, że w obecnym momencie ocena stopnia realności prognozy spożycia mięsa jest tą drogą niezmiernie trudna, jeśli w ogóle nie niemożliwa.

Pewną pomoc w ocenie trafności prognozy spożycia mogłoby stanowić porównanie zapotrzebowania na mięso, wynikające z tej prognozy, z możliwościami produkcyjnymi rolnictwa krajowego. Możliwość ta nie są jeszcze wystarczająco szczegółowo sprecyzowane, można więc tylko wskazać, jak wielki musiałby być wzrost produkcji mięsa dla zagwarantowania spożycia na głowę w 1975 roku w wysokości 50 kg. Zapotrzebowanie na mięso (łącznie z tłuszczem wieprzowym, który otrzymujemy przy uboju trzody), przeznaczone do spożycia wewnątrz kraju oraz na eksport, wynosiłoby wówczas około 2 300 tys. ton. W wyliczeniu tym przyjęto, że ludność do 1975 roku osiągnie liczbę 37,5 miliona, a eksport będzie się utrzymywał na poziomie zbliżonym do obecnego.

Krajowa produkcja mięsa w 1955 roku wynosiła 1 227 tys. ton, w 1956 roku — 1 370 tys. ton. Produkcja musiałaby więc wzrosnąć w stosunku do 1955 roku o 88%, a do 1956 roku — o 70%. Oczywiście dla osiągnięcia tego wzrostu nie musiałaby w tym stosunku podnieść się stan pogłowia, ponieważ część potrzebnej masy mięsa mogłaby być uzyskana w drodze zwiększenia produktywności zwierząt rzeźnych.

Trudno ocenić bez dokładniejszej analizy, czy tak poważny wzrost jest możliwy do osiągnięcia. Notowany w ciągu ostatnich 2—3 lat stosunkowo duży roczny wzrost produkcji mięsa nie może być pod tym względem decydującą wskazówką, bo wchodzi tu głównie w grę niewykorzystane rezerwy produkcyjne, które jednak po pewnym czasie wyczerpią się, a wówczas dalszy wzrost produkcji będzie możliwy jedynie po dokonaniu odpowiednich nakładów inwestycyjnych, i to również na odcinku upraw rolniczych. Trzeba pamiętać, że w latach 1955 i 1956 importowaliśmy około 1 miliona ton zbóż rocznie i ten fakt decydował w określonym stopniu o wielkości produkcji żywności rzeźnej i mięsa. Produkcja ta nie może więc być w całości przypisana krajowym możliwościom produkcyjnym. Niewątpliwie jednak nawet przy dużych rozmiarach produkcji krajowej mięsa wielkość spożycia tego artykułu będzie zależała w ostatecznym rachunku od wysokości dochodów ludności.

Jeżeli prognoza spożycia, oparta na normach fizjologicznych, nie może być zweryfikowana z ekonomicznego punktu widzenia, wówczas trudno określić stopień jej prawdopodobieństwa. W szczególności może zachodzić obawa, czy wskaźniki przyszłego spożycia nie jest zbyt wysoki.

Nasuwa się teraz pytanie, jaką wobec tego należy zastosować metodę, aby przy istniejących trudnościach stworzyć taką hipotezę rozwoju spożycia mięsa, która byłaby użyteczna przy wytyczaniu kierunków rozwoju przemysłu mięsnego, czy też przy innych pracach o charakterze planowania perspektywicznego. Otóż wydaje się, że praktycznym wyjściem będzie sięgnięcie do porównań międzynarodowych. Możliwość wykorzystania dla naszych celów liczb dotyczących innych krajów wynika z rozumowania zakładającego, że obecne stosunki w zakresie wysokości i struktury wydatków ludności czy spożycia żywności, wyrażonego w jednostkach na-

turalnych, w krajach rozwiniętych gospodarczo i odznaczających się wysoką stopą życiową można uważać za odpowiadające stosunkom w naszym kraju w przyszłości, kiedy rozwój gospodarczy doprowadzi do odpowiedniego wzrostu dochodu narodowego i dochodu na 1 mieszkańca.

Analiza tych danych dowodzi, że spożycie mięsa w wysokości ok. 45 kg (tylko mięso dużych zwierząt rzeźnych) nawet w kraju o wysokim dochodzie na głowę ludności i o klimacie ostrzejszym niż w Europie środkowej odczuwane jest jako wystarczające. Utrzymuje się ono w tej wysokości przez dłuższy czas.

Musi być przy tym brany pod uwagę fakt, że jako kryterium podnoszenia się stopy życiowej tylko na pewnym etapie może służyć wzrost ilości spożywanych tygodniowo kotletów. W dalszej kolejności tym kryterium stanie się posiadanie różnych, trudno dzisiaj osiągalnych, przedmiotów urządzeń domowego, odzieży lepszej jakości, następnie możliwości korzystania z rozrywek, odbywania podróży itd. Ponieważ dochód narodowy i dochód jednostkowy wzrosną do 1975 roku w określonym tylko stopniu, można przypuszczać, że konsumpcja znacznie poświęcać w pewnym momencie możliwości dalszego zwiększania ilości zjadanych kotletów na rzecz zakupu artykułów przemysłowych i usług. Takie zjawisko obserwuje się w wielu krajach o rozwiniętej gospodarce.

Określona wysokość spożycia mięsa na głowę ludności całego kraju nie mówi jeszcze o tym, jak to spożycie rozkłada się na różne grupy ludności. Wiadomo tylko, że grupy o wyższych dochodach będą konsumować więcej mięsa (przekraczając nawet normę D) niż grupy o dochodach niższych. Nie wystarczy przeciwdziałać temu zjawisku przy pomocy powiększania średniego wskaźnika spożycia, bo musiałoby się to łączyć z obniżeniem ceny, a wówczas zwiększałoby się znowu spożycie grup lepiej zarabiających. W zrozumiałej i nie dającej się pominąć w perspektywicznym planowaniu spożycia żywności w naszym kraju trosce o zapewnienie całej ludności zdrowej i racjonalnej diety — trzeba sięgnąć do innych środków.

Poza mięsem trzeba zaopatrzyć w przyszłości kraj w artykuły białkowe, w których koszt białka jest niższy, a więc w ryby, mleko i przetwory mleczne, a nawet w artykuły pochodzenia roślinnego traktowane jako źródło białka (rośliny strączkowe). Wówczas w zależności od wysokości dochodów — a w przyszłości będą one zróżnicowane — może w większym stopniu niż obecnie ustalać się pewne typy diety. Będą się one różniły kosztem, ale dieta może zawierać zawsze potrzebną ilość podstawowych składników odżywczych. Tą drogą właśnie będą najsukcesyjnie realizowane fizjologiczne normy spożycia żywności.

Przy spożyciu mięsa w wysokości 45 kg zapotrzebowanie krajowe łącznie z eksportem wyniosłoby w 1975 roku ok. 2 090 tys. ton (łącznie z tłuszczem wieprzowym). Liczba ta jest o prawie 10% mniejsza od zapotrzebowania wyliczonego poprzednio przy wskaźniku 50 kg i wskutek tego bardziej realne wydaje się wykonanie tego „zamówienia” przez nasze rolnictwo. A nawet z tego niższego zamówienia wynikają bardzo poważne zadania inwestycyjne w przemyśle mięsnym.

EUGENIUSZ MILEWSKI

SPROSTOWANIE

W artykule Zbigniewa Madeja pt. „Udział w zyskach w przedsiębiorstwach kapitalistycznych” w nr 14 (53) wkładki się przykrzy błąd. Początek artykułu powinien brzmieć: „W dyskusji o udziale robotników w zyskach można się spotkać z twierdzeniem, że system ten nie powinien znaleźć u nas zastosowania. To praktyczne próby czyniono w tym kierunku już od wielu dziesięcioleci i jak dotychczas bez większych rezultatów”. Za pominięcie przepraszamy Au ra i Czytelników.

Redakcja

Do recenzji Pamiętników A. Wierzbickiego, zamieszczonej w numerze 13/58 ZG, zakradł się błąd korektorski. Należy: prof. A. Benis wydrukowane zostało Błenis. Ponadto zagubiono w druku zdanie autora mówiące o „wybitnym” niechłujnym, graficznym i wydawniczym wykonaniu przez PWN recenzowanej książki.

ZYCIE GOSPODARCE 7

TRZEBA WYKORZYSTAĆ WSZELKIE MOŻLIWOŚCI

ROMAN JAGIEŁŁO

— W jaki sposób doszło do powstania koła PTE w Zakładach Metalowych?
— Pierwsze zebranie informacyjne odbyło się w grudniu 1956 r. W dwa tygodnie potem akces do PTE zgłosiło już wielu ekonomistów. Mimo to władze zwierzchnie zdecydowały się uznać nasze koło dopiero we wrześniu ub. roku... Może dlatego, że było to pierwsze w kraju przyzakładowe koło PTE.
— Jakie zadania postawiło przed sobą nasze koło?
— Zasadniczym celem naszego koła jest pogłębianie wiedzy teoretycznej, wymiana doświadczeń między kolegami-ekonomistami, nawiązywanie kontaktów z ośrodkami naukowymi, popularyzacja wiedzy ekonomicznej.
— Jak w tej chwili przejawia się działalność koła
— Zorganizowaliśmy bibliotekę

ekonomiczną, w której m. in. posiadamy ponad 250 dzieł naukowych. Prenumerujemy wszelkie dostępne czasopisma gospodarcze. Odbyło się też kilka odczytów i wieczorów dyskusyjnych, poświęco-

w sprawie rad robotniczych woj. kieleckiego.

Przy okazji pragnę powiedzieć kilka słów o początkowej fazie naszej działalności. Niejednokrotnie zwracaliśmy się do uczelni ekono-

nym m. in. sprawom perspektywicznego rozwoju Skarżyska. Czterech kolegów wzięło udział w zjeździe ekonomistów w Wiśle. Najważniejsze problemy zjazdu zostały przedyskutowane na zebraniach naszego koła. Najpoważniejszym naszym osiągnięciem jest współudział w przygotowaniach sesji naukowej

micznych i naukowców o nawiązanie współpracy. Pomimo, że proponowaliśmy za nią wynagrodzenie, nie otrzymaliśmy nawet odpowiedzi... To nie jest fair, takie kontakty przydadzą się nie tylko nam, pracującym w różnych przedsiębiorstwach daleko od Warszawy, ale i samym naukowcom, tego nie trze-

DŁUŻEJ CZEKAĆ NIE MOŻNA

LEONARD MASALSKI

Kilka głosów, jakie doszły nas poprzez „Życie Gospodarcze” nie pozwalają w pełni na wyrobienie sobie sądu o stosunku podstawowej masy starszej i młodszej generacji ekonomistów do kwestii poruszonych przez Mieczysława Kabaję w artykule pt. „Sprawy ekonomistów”.

Niemniej wszakże wydaje się, że zwałek z utworzeniem nowej organizacji zawodowej ekonomistów polskich nie należy. Na taką organizację czekamy już od dawna i dłużej po prostu czekać nie można. Czekanie nie leży w naszej polskiej naturze, chociaż życie nieubłagane do niego zmusza. Ludzie jak najmniej chcą, a „coś” czekać.

Stąd też tu i ówdzie ludzie samorzutnie organizują się, aby spotę-

gować swój wysiłek, aby działać skuteczniej i raźniej, dźwigać brzemień trudów dnia codziennego. Z tej racji powstają koła ekonomistów z inicjatywy oddolnej, bez nakazu z góry.

Koła te stawiają sobie różne cele, ale wszystkie one zbiegają w mniejszym lub większym zakresie do wprowadzenia w życie ekonomicznego czasu. W tym celu nawiązują współpracę z pionem inżyniersko-technicznym i załogą zakładu. Uczą się sami i dzielą się wiedzą i własnymi doświadczeniami.

Jednym z takich kół jest koło ekonomistów w Zakładach Przemysłu Azotowego w Kędzierzynie powstałe w listopadzie 1956 r. Jego dorobek może mniej niż skromny, zdaje się być jednak począt-

kiem dobrym. Na przekór trudnościom „nieślubne dziecko Zakładu”, jak nazwano koło ekonomistów Kędzierzyńskiego Kombinatoru, żyje i nie brakuje mu energii i pasji, o której braku wśród młodych ekonomistów pisał Mieczysław Kabaj. Samorzutne powstawanie kół ekonomistów w różnych ośrodkach gospodarczych Polski jest zdaje się nie tylko bardzo ciekawym, lecz także pożytecznym zjawiskiem.

Ludzie po prostu rozumieją, że Polska — kraj 28 milionów ludzi — musi być przynajmniej tak zamożny jak najbliżsi sąsiedzi z południa i zachodu. Wtedy Polska będzie atrakcyjną nie tylko dla dziennikarzy z całego świata, żądnych sensacji politycznych, lecz również dla wielu naszych braci ze Śląska

Polemiki

JAK ZARABIA NASZA FLOTA HANDLOWA?

W „Kronice Morskiej” Ż.G. Nr 13 (w notatce pt. „Jaka ma być polska flota”) podano rzekomo wypowiadanie Rady Naukowej przy Ministrze Żegluga i Gospodarki Wodnej na temat dochodowości naszej floty handlowej ze stwierdzeniem, „że w ubiegłym roku flota nasza była najlepszym kupcem dolarów w naszej gospodarce narodowej”. „... kupowała dolara za 16 zł...”. W innych sprawozdaniach z Rady tego się nie spotyka; wygląda to raczej na elaborację ministerialną i to „starego stylu”. Już na Zjeździe Ekonomistów Morskich w marcu 1957 roku wystąpiono z twierdzeniem, że flota nasza zarabiała w roku 1956 dolara za 17 zł, a w 1957 roku, więc w frachtowo znacznie trudniejszym okresie, miałyby osiągnąć dolara za 16 złotych? Czy to skontrolowano i jak? Do już rok temu podważono poważnie te wyliczenia.

Wykazuje się jako przychód dewizowy m. in. frachty płacone przez polski handel zagraniczny przy zakupach fob port zagraniczny. Stawki frachtowe liczone pol-

skim centralom h.z. są wysokie, bo tłumaczy się tym klientom, że lepiej swojemu zapłacić w złotychkach np. 11 dolarów, niż obcemu 7 dolarów w dewizach (M/S Kpt. Kosko z Gólfu do Gdyni). Rozumowanie słuszne — niemniej jednak trzeba stwierdzić, że w ten sposób podwyższa się nadwyżki dewizowe. A przeważają właśnie ładunki polskie. Z drugiej strony zakupy: nasze statki kupowały np. węgiel bunkrowy po zł. 175 za tonę fob and trimmed, za co obce płaćły w roku 1957 średnio 25 dolarów. Więc nasze wydawały w k r a j u na dolara zaledwie 7 złotych. Taki tani zakup pomniejsza więc wydatki złotowe. W sumie więc sztucznie rozdmuchano wpływy dewizowe a zduszone nadwyżki dewizowe, co pomogło do obniżenia kosztu zdobycia dolara przedsiębiorstwem żegludowemu, lecz nie gospodarce narodowej, bo dokonano tego w pewnej mierze jej kosztem.

Zresztą rentowność dewizowa nie daje podstawy do oceny ekonomicznych wyników statków. Nawet nasz M/S BATORY z 40 mln. zł,

strat prawdopodobnie dał nadwyżki dewizowe; lecz ten dolar kosztował nas chyba nie taniej, niż 80 złotych. Czy ten statek był też włączony do tej 16-to złotowej kalkulacji? A trampy? A zbiornikowce?

Nie jest wykluczone, że niektóre statki zdobywały dolara za 16 złotych — może nawet taniej, lecz do tego, by „flota była najlepszym kupcem dolarów” w naszej gospodarce narodowej jest... bardzo daleko. Są inni lepsi — a bodaj najlepsza w 1957 roku była Morska Agencja, która zarabiała dolara za 6,20 złotych — i to dolara efektywnego — nie w większości „antyimportowego”.

Także nie można się zgodzić z twierdzeniem, że nie podjęliśmy się „obsługi żegludowej Indonezji i powo... braku statków”. Należało uczciwie dodać o d p o w i e d n i e h statków (z urzędzeniami klimatyzacyjnymi, chłodniczymi itp.), no i z powodu... k o s z t ó w w własnych. Nasza flota pracuje za drogo. Dyrektor finansowy PLO — Wesołowski — podał niedawno, że roczne koszty utrzymania

statku typu „LIBERTY” wynoszą pod banderą grecką 261 tys. — u nas 306 — 324 tys. dolarów. O te obsługę wysp pertraktowała Indonezja z Japończykami, najtańszymi armatorami — i nic z tego nie wyszło; widocznie nie jest to tak bardzo „frapująca” propozycja (jak twierdził j.m.). Szczególnie wysokie są tam obecnie koszty ubezpieczenia. Nasze koszty i tak już wysokie wzrosłyby jeszcze bardziej przez różne dodatki, odwiedziny rodzin, kontrole, inspekcje itp. Zarobki floty byłyby więc bardzo niepewne, a z pewnością nie tak lekko zdobywane, jak w kraju. Obecnie Związek Radziecki wypożycza Indonezji 10 statków, lecz bez zarobku — tylko z kilkoma instruktorami — za zwrotem kosztów; więc bez ryzyka. My zaś może wysyłamy ludzi, lecz bez statków, więc też bez ryzyka strat finansowych.

Trudno też uwierzyć, by Rada Naukowa uznała, że „realne jest również opowanie przez flotę polską przewozów w basenie Bałtyku”. Trochę to, i nie tylko to, należy, **JAN HOŁOWIŃSKI**

Najważniejszą przyczyną braku perspektyw

Teren fabryczny olbrzymi, na miarę zakładów chemicznych w Kędzierzynie lub w Gorzowie. Tylko budynków znacznie mniej. Z prawej strony za wielką bramą, nad którą widnieje napis — Fabryka Samochodów Ciężarowych w Lublinie — stoi biurowiec administracji zakładowej. Z lewej, daleko w szczytnym polu hale produkcyjne.

Do przyjazdu tutaj sprowadził mnie komunikat PAP z dnia 1 marca br. Oto jego treść:

„W FSC w Lublinie odbyło się z udziałem załogi plenarne posiedzenie rady robotniczej. W posiedzeniu uczestniczyło 29 członków, tj. 79% składu. Po wysłuchaniu sprawozdania przedstawionego przez prezydium, rada robotnicza przyjęła większość głosów wniosek prezydium o rozwiązaniu”.

Taki był początek komunikatu PAP. Jednak właściwego początku niezbyt chlubnego końca rady robotniczej FSC w Lublinie należy szukać w grudniu 1956 r.

W tamtych dniach głośno było w prasie i na wszelkich zebraniach od żądań: dość nieuctwa, dość dyktando, z ołówkiem w ręku należy zarządzać, w codziennej praktyce stosować kryteria ekonomiczne itp. Te w zasadzie słuszne żądania, jak to u nas często bywa, doprowadziły w tym wypadku do innej, również szkodliwej skrajności. Bo gdy w grudniu 1956 r. organizowano w FSC w Lublinie pierwszą radę robotni-

czą, to wybory do niej przeprowadzono pod hasłem: jak najwięcej ekonomistów w radzie. A gdzież w fabryce należy szukać wyszkolonych ekonomistów? Przede wszystkim w administracji i wśród członków wyższego dozoru. Nic więc też dziwnego, że lista kandydatów do rady robotniczej w lubelskiej FSC zawierała w przeważającej większości nazwiska kierowników działów, wydziałów i oddziałów. I na nich też głosowała załoga fabryki.

Nikt wówczas w FSC w Lublinie nie zwrócił uwagi na przymiotnik określający w nazwie charakter rady, na słowo — robotnicza. Zapomniano w ogóle o robotnikach z długoletnią praktyką zawodową, których doświadczenie niewątpliwie przydałoby się w zarządzaniu fabryką. W rezultacie wybrano radę robotniczą, złożoną z pracowników umysłowych, z których 25 zajmowało w fabryce stanowiska kierownicze.

W tym składzie rada robotnicza, a raczej „rada kierownicza” rozpoczęła swój żywot. Był on jednak bardzo anemiczny. Jak wykazała roczna praktyka, ponad 50% członków rady nie brało w ogóle udziału w jej pracach. Zresztą i tych prac nie było wiele. Członkowie rady, zajmujący w większości kierownicze stanowiska, a więc mający z tego powodu wiele ważnych obowiązków zawodowych, nie przejawiali specjalnej chęci do dodatkowych, choć nie mniej ważnych prac. Ponadto,

gdy nawet podejmowano jakieś decyzje, to nigdy ich nie kontrolowano. Po prostu było to dla członków rady techniczną niemożliwością. Chcąc bowiem kontrolować realizację swych zaleceń, wydanych szczególnie kierownikom działów, czy wydziałów — musieliby kontrolować samych siebie, lub co najwyżej jeden drugiego.

Brak ze strony rady konkretnej działalności, brak rzeczywistego zainteresowania losem fabryki i pracą załogi, nieskładanie przez radę sprawozdań przed załogą ze swej działalności, z biegiem czasu wytworzyło pomiędzy nią a załogą mur, spoza którego obie strony spoglądały na siebie równie obojętnie.

A to już było najgorsze. Obojętność, apatia, gdy w fabryce źle się działo, stwarzały podatne pole dla powstawania dalszych trudności.

W lubelskiej Fabryce Samochodów Ciężarowych było i jest wiele problemów wymagających pilnego rozwiązania. Można by zacząć od tego, że w samej nazwie fabryki jest nieporozumienie. W Lublinie żadnej fabryki samochodów nie było i nie ma. W tamtejszej FSC odbywa się tylko montaż samochodów i to w śmiesznej ilości — 25 sztuk miesięcznie. A bywa i tak, jak miało to np. miejsce w styczniu br., że nie montuje się tam okresami żadnego samochodu, gdy nie nadejdą części z importu. Budowa fabryki miała być zakończona w 1956 r., a w chwili bieżącej inwestycje zrealizowane są w 40%.

Co więc się w tej fabryce robi? — zapytuje kierownika wydziału planowania.

— Produkuje się tzw. normalia dla przemysłu motoryzacyjnego, jak śruby, wkrętki, poza tym od niedawna dopiero — odlewy, odkuwki no i trochę platform dla „Lublinów”. Jest jeszcze narzędziownia, która zaopatruje fabrykę w narzędzia. Ot i cała FSC.

To niewiele. A ilu ludzi liczy załoga?

— Ludzi tu u nas dużo, kilka tysięcy... — indaguję dalej mojego rozmówcę.

— A fluktuacja wśród załogi duża?

— Indaguję dalej mojego rozmówcę.

— Dla przykładu powiem panu, że w ubiegłym roku przyjęliśmy 2 tysiące robotników, a odeszło 1400.

— A jak jest z nieusprawiedliwioną nieobecnością w pracy?

— Znowu mały przykładzik — w wydziale części masowych na 500

ludzi załogi potrafi nie przyjść do pracy 100 robotników i więcej.

W następnej rozmowie, którą przeprowadziłem z sekretarzem komitetu zakładowego, dowiedziałem się nieco innych szczegółów. Na przykład dział zbytu tygodniami nie wysyłał normalii, na które niecierpliwie czekał odbiorca, a w magazynie leżało setki śrub gotowych do ekspedycji. We wspomnianym już wydziale produkcji części masowych robotnicy, nie kryjąc się zupełnie, robili „fuchy” na prywatne zamówienia. Braki w zaopatrzeniu powodowały wielodniowe przestoje. Fatalna organizacja produkcji (a raczej chyba w ogóle jej brak) potęgowała ogólny bałagan.

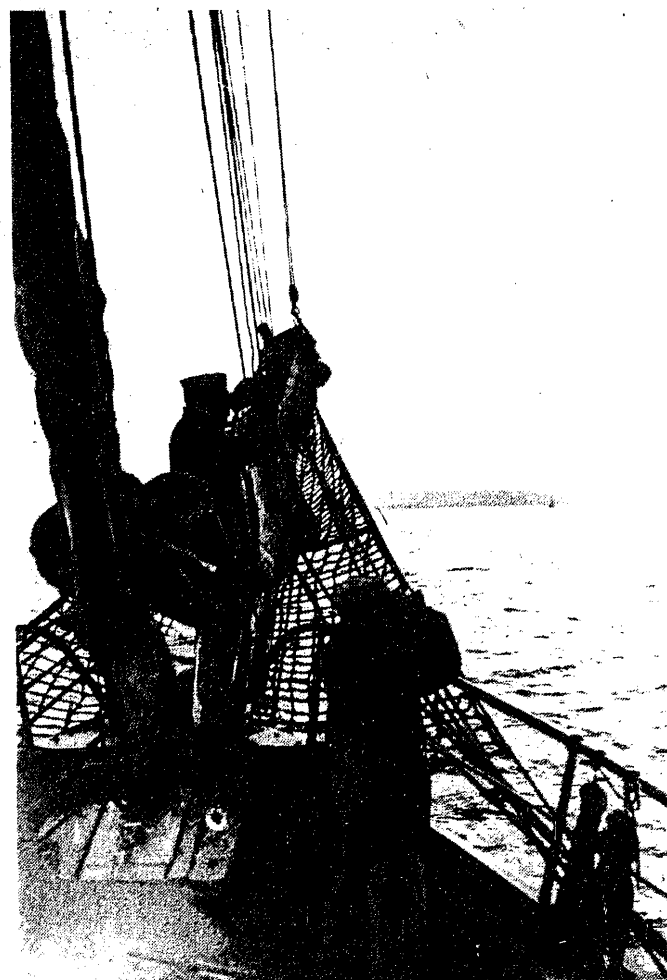
I taki stan trwa już od szeregu miesięcy. Nikt go nie mógł zmienić. Do tego potrzebna była silna i energiczna rada robotnicza. Jednakże ta, która była do niedawna w fabryce na nic konkretnego w kierunku ogólnej poprawy nie mogła się zdobyć. Dyrekcję również cechował brak zdecydowanego przeciwdziałania ogólnemu rozprężeniu. Z tego powodu zostali niedawno zwolnieni główny inżynier i dyrektor administracyjny.

W tej sytuacji członkowie rady robotniczej tworzący zespół partyjny przedstawili na otwartym plenum komitetu zakładowego stan, w jakim się znajdowała rada. Niedługo potem kilku kierowników i jednocześnie członków rady (m. in. jej sekretarz, kierownik działu organizacji i zatrudnienia, który po 2 miesiącach dopiero próbował odwarzać protokoły z posiedzeń prezydium rady) zwolniono z pracy w fabryce. Przewodniczący rady ustąpił. W rezultacie 28.11 br. rada się rozwiązała.

Przy końcu kwietnia w lubelskiej FSC odbędą się wybory nowej rady robotniczej. Już obecnie przygotowania czynione do nich przez radę zakładową i komitet zakładowy świadczą o tym, że z pewnością nie będzie ona podobna do poprzedniej. Między innymi choćby z tego powodu, że nie będzie jak poprzednio jednej, ogólnozakładowej listy kandydatów. Zakład został podzielony na okręgi wyborcze, robotnicy będą więc głosowali na ludzi bardziej im znanych. Specjalnie powołana komisja opracowuje zmiany w ordynacji wyborczej. Mając na celu zwiększenie wpływu na członków rady ze strony tych, którzy powierzyli im swój mandat, przewidziano np. prawo odwoływania mandatu i prawa wyboru. W ten sposób załoga będzie mogła kontrolować działalność poszczególnych radnych, a tym samym działalność całej rady.

Wydaje się jednak, że najlepsza rada robotnicza, najbardziej energiczna dyrekcja nie będą mogły rozwiązać wszystkich istotnych i palących problemów występujących w FSC w Lublinie, gdy władze centralne nie zdecydowały wreszcie wyrażnie, jaki ma być przyszły profil produkcyjny fabryki. Dotychczasowa bowiem niejasność sytuacji pod tym względem jest bodajże głównym źródłem impasu, w jakim od dłuższego już czasu znajdują się te zakłady.

TADEUSZ GORZKOWSKI



Od lat nie mieliśmy tak pomyślnych jak obecnie połowów szprota.

150 NUMER „EKONOMISTY” ZAWIERA:

Artykuły

Wiktor Herer — Niektóre problemy wzmocnienia proporcji rolnictwa i przemysłu.
Mieczysław Rakowski — Efektywność postępu technicznego na tle perspektywicznego rozwoju gospodarki.
Maksymilian Pohorille — Ceny produktów rolnych.
E. Krzeczowska, B. Szybisz i L. Zienkowiak — Tablice przepływów międzydziałowych i międzygospodarczych w gospodarce narodowej Polski w 1956 r.
Ryszard Manteuffel — Metoda organizowania badań i oceny efektywności produkcji rolniczej.
Zygmunt Knyziak — Rozłożenie nakładów inwestycyjnych w czasie.
Józef Gajda — Przedsiębiorstwo przemysłowe w gospodarce socjalistycznej.
Krystyna Piotrowska-Hochfeldowa — Europejska Wspólnota Gospodarcza.

Miscellaneous

Kazimierz Sokolowski — W sprawie niektórych kategorii ekonomicznych w gospodarce chłopskiej.
Zofia Dobrza — Tendencje rozwojowe współczesnego kapitalizmu.
Ignacy Sachs — Uwagi o metodologii współczesnej nauki o koniunkturze.
Jan Drenowski — Seminarium angielsko-polskie na temat społecznych skutków uprzemysłowienia.

Recenzje i Przeglądy

Jerzy Syskind — Na marginesie 69 Zjazdu Amerykańskiego Towarzystwa Ekonomicznego.
Seweryn Zurawicki — „Historia rozwoju ekonomiki” Edwarda Taylora.

Noty Bibliograficzne

ZAGADNIENIA EKONOMIKI ROLNEJ

Dwumiesięcznik

nr 1/58 zawiera następujące artykuły:

S. Mandrecki — o zasadach polityki cen w rolnictwie.
B. Kocpa — o systemach gospodarczych i kierunkach produkcji rolnej.
J. Okuniewski — o metodzie oznaczania kierunków produkcji rolnej.
K. Czerniewski — na temat zadań statystyki rolniczej.
S. Paśko — o zmianach w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych.
A. Szemberg — o procesie rozdrabniania gospodarstw (1952-57).
oraz przeglądy i streszczenia z literatury zagranicznej.
— na temat wydajności pracy w rolnictwie światowym,
— z problemów rolnictwa radzieckiego, niemieckiego, szwedzkiego, francuskiego.

Do numeru dołączono „Spis treści roczników 1952-1957”.

W opóźnionym numerze 6/57 „Zagadnień Ekonomiki Rolnej” znajdujemy artykuły:

S. Schmidta — na temat cen artykułów rolnych.
W. Nowickiego — w sprawie obrotu ziemią chłopską.
T. Marszałkowskiego — o zastosowaniu zmodyfikowanych miar koncentracji i inne,
oraz stały dział „Przekłady — Recenzje — Materiały” i kronikę.

„Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” można nabyć w kioskach „Ruchu” i „Centralnej Księgarni Rolniczej”, Warszawa, Świętokrzyska 16. Prenumerata (60 zł rocznie) przez „Ruch”, Warszawa, ul. Srebrna 12, konto PKO nr 1-16-100020 z zaznaczeniem „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej”, w lokalnych oddziałach i delegaturach „Ruchu” oraz przez pocztę.

Adres redakcji: Warszawa 58, ul. Wawelska 1/3.

Ogłaszajcie się

w „ŻYCIU GOSPODARCZYM”

Wydajność pracy w rolnictwie

Temat wydajności pracy w rolnictwie nie był dotychczas nie tylko w Polsce, ale i zagranicą, traktowany dostatecznie szeroko. K. Sokolowski¹⁾ zebrał jednak skrupulatnie wszystko co w polskiej, rosyjskiej, niemieckiej, angielskiej i francuskiej literaturze publicystycznej napisano o wydajności pracy, dając tym samym czytelnikowi możliwość wszechstronnego zorientowania się w stanie badań omawianego problemu.

Wiadomo, że zagadnienie wydajności pracy w PGR, w gospodarstwach Wyższych Szkół Rolniczych i w ogóle w socjalistycznym sektorze rolnictwa urosło do problemu niezmierznie ważnego, a nawet neuralgicznego stając się jednym z istotnych czynników deficytowych. Powołana ostatnio przez Rząd międzyministerialna komisja do zbadania przyczyn deficytu w gospodarstwach WSR uprawdź nie

podsumowała jeszcze wyników swoich dociekań, ale już teraz można powiedzieć, że niedostateczna wydajność pracy robotnika rolnego wybitnie ciąży na ogólnym obrazie.

Polityka rolna powinna w granicach możliwości na bieżąco znajdować odpowiedź na pytanie, jaka jest wydajność pracy polskiego rolnika w stosunku do lat ubiegłych, w stosunku do sąsiadów ze wschodu i zachodu, i w jakim stopniu ulega ona zmianie w miarę nasycań gospodarstw maszynami, których głównym zadaniem jest przecież zwiększanie tej wydajności.

Książka K. Sokolowskiego poświęcona metodzie tego typu badań stanowi pozycję niezmiernie aktualną i jest tym, czego właśnie potrzebujemy.

Wstępne rozważania poświęca autor definicji wydajności pracy

w rolnictwie. Po przytoczeniu szeregu poglądów polskich i obcych ekonomistów, po omówieniu istotnych bądź pozornych różnic między nimi, autor podaje definicję własną: „Wydajność pracy jest to wyrażona w jednostkach fizycznych lub wartościowych produkcja przypadająca na jednego zatrudnionego lub na przyjętą jednostkę czasu pracy ludzi zatrudnionych w produkcji”.

Definicja ta ani od strony precyzji ani jasności nie wzbudza zastrzeżeń. Niewątpliwie należy ją uznać za krok naprzód w stosunku do prób wcześniejszych.

Godną podkreślenia jest troska autora o wprowadzenie jasności w zakresie terminologii. W punkcie drugim rozdziału pierwszego autor zatrzymuje się nad rozgraniczeniem pojęć wydajności pracy i produktywności gleby. Nie brak przykładów operowania terminem

„wydajność” w sposób dość dowolny. Mówi się na przykład o wydajności z hektara, o wydajności krowy itd. Termin „wydajność” zdaniem autora, powinien być zarezerwowany dla pracy — co do gleby i inwentarza żywego należałoby operować terminem „produktywność”. Mierzenie wydajności pracy ilością produkcji osiągniętej z hektara uważa autor za pomieszanie pojęć.

W rozdziale trzecim autor zamieszcza szereg różnych wzorów na obliczanie wydajności pracy. Rozdział ten daje ciekawy materiał każdemu, kogo interesuje mierzenie wydajności pracy w rolnictwie i kto chciałby się zapoznać z podejściem do tej sprawy różnych ekonomistów rolnych. Zaskradło się tu jednak kilka błędów, które mogą uprawić w zakłopotaniu niefachowego czytelnika. Człowiekowi uolelibyśmy ich w książ-

ce nie widzieć to jednak z uwagi na swój raczej korektorski charakter nie obniżają one wartości pracy myślowej samego autora.

We wzorze stosowanym w celu usunięcia wpływu zmiany cen na wydajność pracy zamieszczonym w końcu strony 33 sigma w mianowniku dzielnika znalazła się chyba omyłkowo. We wzorze Strumilina na stronie 34 są złe przemnażania i dlatego wynik nie jest taki jaki być powinien. Na stronie 80 autor przytacza wzór Behrensa. Tu znowu coś się nam nie zgadza. Jest rozbieżność między podaną formą wzoru a tabelą 29 stanowiącą przykład jego zastosowania.

Mamy pewne wątpliwości co do praktycznej wartości wzoru Obolenskiewicza i jego konstrukcji. Temat ten jednak jako zbyt szczegółowy nie nadaje się do wyczerpującego potraktowania na tym miejscu. Sama jednak idea Obolenskiewicza skonstruowania pomocniczego wzoru, który by poza elementem pracy i produkcji uwzględniał i element obszaru wydaje się być godną uwagi.

W rozdziale piątym „Analiza wskaźników wydajności pracy”

autor słusznie ostrzega przed przypisywaniem zbyt wielkiej wagi samemu uzyskanym z wzorów wynikom. Bez uzupełnienia ich analizą warunków pracy porównywanych obiektów mogą one prowadzić niejednokrotnie do błędnych wniosków. Nie należy zapominać, że w rolnictwie warunki atmosferyczne w wyliczku czasu i przestrzeni silnie ważą na wydajności pracy.

Przechodząc do ogólnej oceny książki trzeba stwierdzić, że mimo kilku drugorzędnych usterek książka ta jest wartościowa. Dziedzina, którą autor traktuje jest trudna i dotychczas nieco zaniedbana. Praca w pewnym sensie jest pionierska. Przyczyni się ona niewątpliwie do dalszego odcinania się polskiej myśli ekonomicznej od „księżykowej ekonomii” i stanowić będzie jeden z etapów wdrażania ekonomicznego rachunku do naszych poczyną gospodarczych. Książka zasługuje na uważne przestudiowanie.

S. KOWALEWSKI

¹⁾ Kazimierz Sokolowski. „Wydajność pracy w rolnictwie”. PWRiL Warszawa „Seria Prac Społeczno-Gospodarczych”.

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

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Andrzej Brzeski, Henryk Flakierski, Stefan Frenkel, Jan Głowczyński (red. nac.), Tadeusz Jaworski, (sekr. red.), Mieczysław Kabał, Jerzy Kier, Tadeusz Kowalik, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczańskowski, Zbigniew Mikolajczyk, Juliusz Mikolajski, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Palejka, Roman Perzłakowicz, Grzegorz Płaski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Sukienicki (z-ca red. nac.), Jan Werner, Janusz G. Zieliński.

WARUNKI PRENUMERATY: rocznie 104 zł, półrocznie 52 zł, kwartalnie 26 zł. Cena i egz. zł 2. Zamówienia i prenumeratę przyjmują urzędy pocztowe i listonosze, instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miejscowościach, w których są Oddziały i Delegatury „Życia”. Zamówienia na prenumeratę należy składać do dnia 10 m-cia poprzedzającego okres prenumeraty. Niezamówionych rękopisów redakcja nie zwraca. Cena ogłoszeń: za 1 cm² — zł 10,50. Za treść ogłoszeń Redakcja nie odpowiada.

WYDAWCA: „Polskie Wydawnictwa Gospodarcze” Przedsiębiorstwo Państwowe. Skład i druk RSW „PRASA”, ul. Marszałkowska 2/3. Zam. 655. A-27