

Należy stwierdzić, że w okresie planu 6-letniego znaczenia rachunku ekonomicznego w polityce gospodarczej — w tym również rachunku ekonomicznego w dziedzinie handlu zagranicznego — nie było właściwie doceniane. Można się było wprawdzie spotkać z ogólnymi deklaracjami o korzyściach, jakie daje międzynarodowy podział pracy, ale zarówno w teorii, jak i w praktyce nie zostały sprecyzowane konkretne drogi i metody, pozwalające na świadome wykorzystywanie tego podziału pracy dla szerszego rozwoju sił wytwórczych w gospodarce narodowej.

Wynika stąd, że wciąż jeszcze jesteśmy — pomimo znacznych postępów w ostatnim czasie — we wstępnej fazie wykształcania i naukowego uzasadniania metodologii rachunku ekonomicznego w wymiarze towarowej z zagranicą, a nasz dorobek naukowy w formie publikacji na te tematy jest nader skromny.

Powojenna sytuacja w warunkach olbrzymich zniszczeń w gospodarce narodowej wytworzyła doraźne konieczności importowe, które musiały być sfinansowane za wszelką cenę. W konsekwencji, w planowaniu handlu zagranicznego brano pod uwagę jedynie związki bilansowe, bez względu na wysokość kosztów realizacji zadań planowych. Nastąpiło w praktyce zupełne rozerwanie związku pomiędzy rozrachunkiem krajowym, prowadzonym w złotych, a rozrachunkiem zagranicznym, prowadzonym w dewizach. Głęboko zakorzeniła się „metoda” brania pod uwagę jedynie różnic potrzeb i doraźnego równoważenia bilansu płatniczego, co w istocie rzeczy wykluczało możliwość prowadzenia konsekwentnej długofalowej polityki handlu zagranicznego i w pewnym sensie „uzasadniało” każdy eksport, z pominięciem w ogóle zagadnienia jego opłacalności z punktu widzenia całokształtu gospodarki narodowej. Brak rachunku ekonomicznego oraz liczenie jedynie w kategorii bilansu płatniczego prowadziło wielu praktyków do prymitywnego stosunku autarkicznego, w którego wyniku uważano każdą produkcję eksportową za korzystną dla kraju, nie zwracając uwagi na kalkulację efektywności dewizowej uruchomienia produkcji krajowej.

Szerokie wdrożenie rachunku ekonomicznego w handlu zagranicznym — we wszystkich ogniskach organizacyjnych, wykonujących funk-

EFEKTYWNOŚĆ EKSPORTU — metody badania

ALEKSANDER ROŁOW

KURSY WYNIKOWE

Ponieważ w ubiegłym okresie „kursy wynikowe” były jedynym narzędziem analizy, która miała badać jakościową stronę obrotów towarowych z zagranicą — zwłaszcza w eksporcie — warto przypomnieć ich konstrukcję i znaczenie.

Kursy wynikowe w eksporcie oblicza się dla poszczególnych towarów jako stosunek krajowej ceny zakupu towarów przez centralę handlu zagranicznego do uzyskanej w eksporcie ceny zagranicznej. Do ceny zakupu towaru w kraju dodaje się ryczałt na koszty centrali handlu zagranicznego, związane z eksportem towaru, aby uzyskać całkowitą cenę towaru, ponieszoną w związku z eksportem towaru.

Kursy wynikowe w eksporcie miałyby nam udzielić odpowiedzi, jaki nakład w produkcji i obrocie potrzebny jest dla uzyskania wpływu jednostki dewizowej. Im więcej potrzeba złotych dla uzyskania jednostki dewizowej, tym mniej korzystny jest kurs wynikowy. W ten sposób uzyskuje się szereg wskaźników, mających porównawczo charakterystykować różnice w opłacalności eksportu poszczególnych towarów i grup towarowych.

Przy bliższej analizie wartość tak obliczonych kursów wynikowych staje się bardzo problematyczna. Aczkolwiek wykazują one w zasadzie przy bardzo wysokim poziomie małą opłacalność eksportu, jednakże głównym ich mankamentem jest to, że w wielu przypadkach ukrywają one pod fałszywym pozorem ren-

towności faktyczną nieopłacalność produkcji eksportowej. Sedno bowiem zagadnienia tkwi w rentowności procesu produkcyjnego, czego kurs wynikowy nie może uchwycić, traktując krajową cenę zakupu towaru eksportowanego przez centralę handlu zagranicznego jako podstawę rachunku. Odpowiedź co do stopnia efektywności produkcji eksportowej daje dopiero skonstruowanie „kursu wynikowego netto”, który jednocześnie wykrywa skrajnie nieopłacalny eksport towarów, wpływający ujemnie na równowagę bilansu płatniczego.

Ocena ta dotyczy warunków aktualnej struktury cen i kosztów krajowych. Reforma systemu cen i kosztów, nad którą się obecnie dyskutuje, prawdopodobnie podniesie przydatność kursów wynikowych dla analizy.

DEWIZOWA EFEKTYWNOŚĆ PRACY

Celem, do którego dążymy w analizie, jest stwierdzenie, jaka produkcja eksportowa jest relatywnie bardziej efektywna, a jakie procesy produkcyjne posiadają relatywnie mniejszą wydajność dewizową w danym układzie kosztów krajowych i cen na rynku światowym. Chodzi więc o minimalizację nakładów w produkcji dla uzyskania jednostki dewizowej w sprzedaży eksportowej.

W naszych badaniach oceniamy efektywność procesu produkcyjnego z punktu widzenia wymiany międzynarodowej, nakładem więc w konkretnym procesie produkcyjnym są koszty przerobu wsadu materiałowego.

Przy obliczeniu efektu dewizowego konkretnego procesu przetworczego bierzemy pod uwagę cenę zagraniczną, jaką uzyskujemy w eksporcie towaru, oraz wartość dewi-

zową wsadu materiałowego w produkcji.

Faktyczny wpływ procesu przetworczego na bilans płatniczy wynika z potrącenia wartości dewizowej wsadu materiałowego z zagranicznej ceny wyrobu. Dopiero po potrąceniu wartości dewizowej wsadu materiałowego uzyskujemy „efekt dewizowy netto” produkcji eksportowej zakładu przetwórczego.

Operacji tej dokonujemy niezależnie od tego, czy materiały wsadowe są w rzeczywistości importowane.

dokończenie NA STRONIE 2

PRZEDSIĘBIORSTWO W GOSPODARCE SOCJALISTYCZNEJ

EDWARD ŁUKAWER

Jednym z najważniejszych zadań teorii przedsiębiorstwa socjalistycznego jest określenie celu jego działalności gospodarczej. W niniejszym artykule chciałbym właśnie przedstawić mój pogląd na to zagadnienie. Wydaje się jednak, że wykonanie tego zadania byłoby

niezwykle utrudnione, gdybyśmy na samym wstępie nie przypomnieli pewnego — moim zdaniem — słusznego stwierdzenia, tego mianowicie, że każde przedsiębiorstwo jest jednostką gospodarczą, ale nie każda jednostka gospodarcza jest przedsiębiorstwem. Dlatego nasze rozważania musimy zacząć od omówienia kilku kwestii związanych z zagadnieniem jednostek gospodarczych.

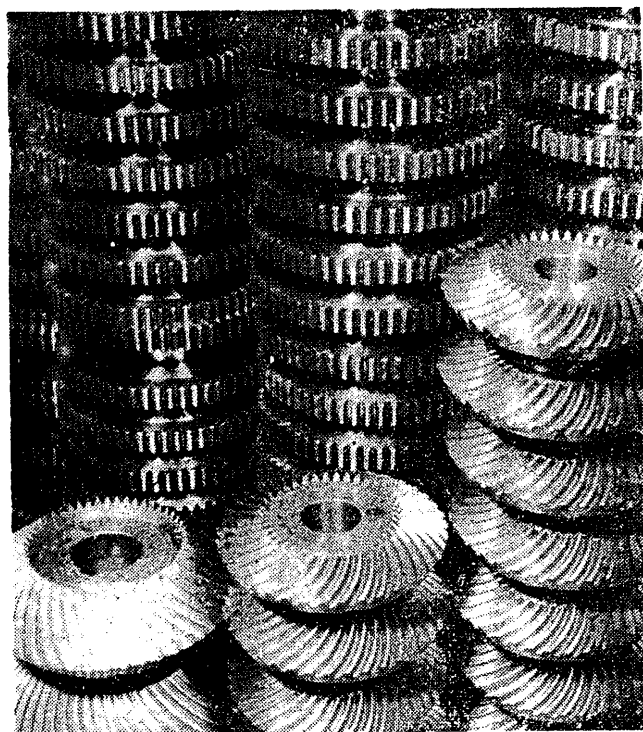
Jednostki gospodarcze można podzielić na dwie zasadnicze grupy: a) jednostki gospodarki naturalnej, do których należy zaliczyć nie tylko gospodarstwa panów feudalnych i latyfundiów oparte na pracy niewolniczej, lecz również pierwotną wspólnotę gminną; b) jednostki gospodarki towarowej, które swym zasięgiem obejmują prostą gospodarkę towarową, kapitalizm i socjalizm.

Obie grupy poważnie się między sobą różnią. Ponieważ rozwój historyczny postępuje od gospodarki naturalnej do gospodarki towarowej, więc druga grupa jednostek gospodarczych reprezentuje wyższy stopień rozwoju sił wytwórczych i stosunków produkcyjnych. Dlatego też jednostki tej grupy funkcjonują na zupełnie innych zasadach, niż jednostki grupy pierwszej. Niemniej jednak istnieje coś, co je łączy w jedną całość, upodabnia je do siebie. W konsekwencji pozwala to im nadać wspólną nazwę „jednostka gospodarcza”, bez względu na swoje cechy specyficzne, każda z nich stanowi zawsze podstawową komórkę określonego typu gospodarki.

Ze zrozumiałych względów interesować nas będzie przeważnie druga grupa. Wydaje się, że dla sformułowania ogólnego określenia jednostki gospodarczej drugiej grupy można się posłużyć, w charakterze pozycji wyjściowej, definicją podaną przez Józefa Lisaka w jego pracy „Ekonomia jednostkowa”. Ponieważ jednak niektóre pojęcia zawarte w tej definicji budzą zastrzeżenia, więc przytoczamy ją w nieco zmienionej postaci. Określenie to powinno brzmieć następująco:

Jednostka gospodarcza jest taką jednostką społeczną, której zadaniem jest dostarczenie społeczeństwu — na zasadzie odpłatności — dobru i usług, wytwarzanych ze stałym uwzględnieniem stosunku zachodzącego między nakładem a wynikiem.

Przytoczone określenie jednostki gospodarczej dotyczy w tym samym stopniu jednostek prostej gospodar-



W hali przemysłu ciężkiego XXVII MTP zwraca uwagę precyzja wykonania wyrobów metalowych

NA RYNKU MIĘSNYM

DUŻO NIE ZNACZY DOBRZE

BOHDAN JAREMA

Jak wiadomo od pewnego czasu sytuacja na rynku mięsnym ulega u nas zasadniczej zmianie. Wzrost produkcji i dostaw żywego zlikwidował zasadnicze braki w zaopatrzeniu ludności w mięso. Obecnie przedmiotem szczególnej troski polityki gospodarczej na tym odcinku musi być sprawa właściwej jakości i właściwego doboru asortymentów mięsnych. Zwiększa, że sytuacja na tym odcinku nie przedstawia się najlepiej.

Sprawom tym warto więc chyba poświęcić nieco uwagi.

IŁOŚĆ

Produkcja mięsa w Polsce w ostatnich latach, a w szczególności począwszy od 1953 r., wykazuje stały wzrost. W 1938 r. rolnictwo wyprodukowało ok. 840 tys. ton masy mięsnej (tuszowej), w 1949 r. 739 tys. ton (tuszowej), w 1950 r. 1.476 tys. ton w 1957 r.

Przeliczając te wielkości na głowę ludności uzyskujemy następujące wyniki: w 1938 r. — 24 kg, w 1949 r. — 30 kg, w 1950 r. — 49 kg i 52,5 kg w 1957 r. Na początek br. miały miejsce dalsze postępy w dziedzinie hodowli tak, że produkcja masy mięsno-tuszowej na głowę ludności wciąż zachowuje rosnącą tendencję.

Wzrostowi produkcji mięsa towarzyszy oczywiście odpowiedni wzrost spożycia. Z przeciętnego spożycia mięsa (bez tuszowego wieprzowego) wynoszącego w lata 1937/38 ok. 22 kg na głowę ludności osiągnięliśmy w 1955 r. 32,9 kg, w br. zbliżamy się do 40 kg.

Jest to spożycie wysokie zarówno z punktu widzenia potrzeb fizjologicznych — jak i z uwagi na

poziom ogólnej zamożności całego społeczeństwa oraz wielkości wytwarzanego dochodu narodowego.

W Holandii i Norwegii spożywa się przeciętnie 37–38 kg mięsa na głowę ludności, w Finlandii i Czechosłowacji 31–34 kg, w Grecji i Portugalii konsumpcja uклада się na poziomie 15–16 kg, we Włoszech wynosi 20 kg. Niemcy Zachodnie i Austria spożywają nie wiele więcej od nas bo 47 i 46 kg. W Anglii, Francji i Szwajcarii — spożycie wynosi kolejno 66, 75 i 50 kg. Spożycie mięsa w Kanadzie i USA po odliczeniu drobiu wynosi ok. 65–68 kg na głowę ludności.

Tymczasem dochód narodowy Polski w 1957 r. wyniósł zaledwie 292 dolary na 1 mieszkańca, podczas gdy we Włoszech ok. 350 dolarów, w NRF blisko 750 dolarów, we Francji ok. 900 dolarów, w Szwecji ponad 1.200 i tyleż w Wielkiej Brytanii, a w USA ponad 2 tys. dolarów.

Niemniej jednak sprawy te wyglądają, gdy porówna się spożycie mięsa w Polsce i niektórych krajach rozwiniętych przemysłowo ze spożyciem artykułów przemysłowych. W USA, Anglii, Francji na głowę ludności zakupuje się wielokrotnie więcej niż u nas obuwia, tkanin, mydła i innych artykułów przemysłowych.

Zacofanie konsumpcji artykułów przemysłowych w naszym kraju w porównaniu z innymi społeczeństwami przy stosunkowo wysokim spożyciu mięsa każe nawet się zastanowić, czy przeznaczona na spożycie część dochodu narodowego jest w sposób rozsądny przez naszego konsumenta wydawana na rynku.

Ilościowo sytuacja kształtuje się więc korzystnie. Gorzej jest jednak z jakością.

JAKOŚĆ PRODUKCJI

Struktura asortymentowa produkowanej obecnie masy mięsno-tu-

szkowej jest jednak zupełnie odmienna od struktury przedwojennej i struktury w innych krajach. Od szeregu bowiem lat mamy stały wzrost udziału mięsa wieprzowego w ogólnej produkcji mięsa. Wiąże się to z powolnym tempem rozwoju hodowli bydła (ok. 2,5% rocznie) podczas gdy tempo wzrostu pogłowia trzody jest bardzo wysokie (średnio w latach 1949 — 1956 o ok. 14% rocznie).

Powoduje to dalsze przesunięcia w strukturze asortymentowej produkowanej masy mięsno-tuszowej na korzyść mięsa wieprzowego.

W 1938 r. na 1 sztukę trzody przypadała 1 sztuka bydła. W 1956 r. sytuacja uległa radykalnej zmianie. Na 1 sztukę trzody przypadało tylko 0,7 sztuki bydła rogatego. W 1938 r. na 1 kg mięsa wieprzowego i słoniny produkowali 0,44 kg mięsa wołowego i cielęciny, w r. 1949 tylko 0,24 kg., a w r. 1956 zaledwie ok. 0,21 kg.

Zanim przejdziemy do wyciągania wniosków z tych liczb, warto jeszcze przyrzeć się jakości materiałowi rzeźnemu, którym obecnie rozporządzamy.

W 1956 r. ok. 40% ogółu poddawanych ubojowi sztuk trzody chłowej stanowiły tuczniaki lekkie, typu mięsnego, o przeciętnej wadze ok. 104 kg, o dobrze rozbudowanych partiach mięsa przy ślabej obsadzie tłuszczu; ok. 20% — to typ tuczniaka ciężkiego, o przeciętnej wadze przekraczającej 160 kg, dużej wydajności tłuszczu i tkance mięsnej przerosniętej tłuszczem; 20% stanowiły tuczniaki typu

dokończenie NA STRONIE 6

Przedsiębiorstwo w gospodarce socjalistycznej

temple się rozwijają. Można by spytać: „Jakże to tak, bez realizacji społecznego celu produkcji?”

Co prawda, niektórzy ekonomiści starali się dowiedzieć, że słowo „maksymalne” należy rozumieć w sensie „maksymalne w danych warunkach”. Nie trudno jednak byłoby wykazać, że tak pojęte zaspokojenie potrzeb istnieje zawsze, w każdej formacji społeczno-ekonomicznej. I w niewolnictwie, i w feudalizmie, i w kapitalizmie mieliśmy do czynienia z maksymalnym w danych warunkach zaspokojeniem potrzeb.

To całe nieporozumienie z „maksymalnym zaspokojeniem potrzeb”, jako społecznym celem produkcji w socjalizmie, próbowałem swego czasu ukoronować tezę, że socjalizm jest tak formacją społeczno-ekonomiczną, która przywraca produkcji jej naturalny cel. Teza ta również mija się z prawdą. Mówię o naturalnym celu produkcji, Marks miał na myśli produkcję w ogóle, czyli produkcję wystraszającą z jej społecznej formy. A że produkcja socjalistyczna nie jest produkcją w ogóle, lecz jak sama nazwa wskazuje — produkcją socjalistyczną, więc o przywróceniu naturalnego celu produkcji nie może być mowy. Podobnie jak w każdej innej formacji, tak i w socjalizmie naturalny cel produkcji musi się realizować za pośrednictwem społecznego celu produkcji.

Uznanie „maksymalnego zaspokojenia potrzeb” za społeczny cel produkcji naszego ustroju jest poglądem nie tylko błędnym teoretycznie, lecz również szkodliwym praktycznie. Dlaczego?

Aby następowało zaspokojenie potrzeb, musi się produkować wartości użytkowe. Aby to zaspokojenie potrzeb było „maksymalne”, powinno się tych wartości użytkowych produkować możliwie najwięcej. Jeśli teraz przypomnimy sobie, że działalność każdej jednostki gospodarczej musi być podporządkowana społecznemu celowi produkcji, to — uznając za ten cel „maksymalne zaspokojenie potrzeb” — będziemy zmuszeni stwierdzić, że legitymacją istnienia jednostki gospodarczej w socjalizmie jest po prostu wytworzenie wartości użytkowych. Łatwo jest jednak zrozumieć, że przy tego rodzaju kryteriach właściwie każda jednostka, która w ogóle produkuje musi być uznana za społecznie pożyteczną. Stanowisko to znalazło swoje rozwinięcie w teoriach niektórych ekonomistów.

Przechodząc do sformułowania społecznego celu produkcji w socjalizmie, należy przede wszystkim przypomnieć, że ustroj ten następuje po ustroju kapitalistycznym, jako historyczne zaprzeczenie tego ostatniego. Zaprzeczyć, to nie znaczy powiedzieć po prostu: nie!; „zaprzeczenie” znaczy tyle, co „krytyczne przejęcie”. Innymi słowy, socjalizm musi być pod pewnymi względami podobny do kapitalizmu, a pod pewnymi musi być przeciwny. Podobieństwo polega na tym, że socjalizm jest formą gospodarki towarowej i że rozwija się par excellence na zasadach reprodukcji rozszerzonej; różnica polega na tym, że socjalizm nie jest formacją antagonistyczną.

Społeczny cel produkcji w socjalizmie musi odzwierciedlać te właściwe cechy, czyli: musi on pokazywać towarowy charakter socjalizmu; musi gwarantować rozwój gospodarki na bazie reprodukcji rozszerzonej; musi zaspokajać potrzeby całego społeczeństwa, lecz nie poprzez przytłaczanie interesów jednej klasy.

Tym, co spełnia wszystkie powyższe warunki, tym — ponadto — co musi realizować się obiektywnie i stale, jest czysty dochód społeczeństwa. I dlatego on jest społecznym celem produkcji w naszym ustroju. A więc naturalny cel produkcji — zaspokojenie potrzeb — realizuje się w socjalizmie za pośrednictwem osiągnięcia czystego dochodu społeczeństwa. Temu ostatniemu właśnie musi być podporządkowana działalność wszystkich jednostek gospodarczych.

Istniejące w socjalizmie jednostki gospodarcze (podobnie jak w kapitalizmie) można podzielić na dwie grupy, czyli na takie, które realizują społeczny cel produkcji w sposób jak najbardziej bezpośredni i takie, które nie realizują społecznego celu produkcji bezpośrednio, ale przyczyniają się do jego realizacji. Podstawą socjalizmu, bez której nie mógłby on w ogóle istnieć, są te pierwsze. Odzwierciedlają one w pełni istotę socjalistycznego sposobu produkcji. To są właśnie przedsiębiorstwa. Drugie będziemy nazywali po prostu jednostkami gospodarczymi. Z punktu widzenia rozszerzonej reprodukcji socjalistycznej odgrywają one rolę wtórną i nie odzwierciedlają w pełni istoty ustroju socjalistycznego. Tym niemniej, pewne interesy społeczeństwa powodują konieczność ich istnienia.

A zatem: konstytutywną cechą socjalistycznego przedsiębiorstwa i równocześnie kryterium jego działalności gospodarczej jest osiągnięcie czystego dochodu społeczeństwa. Zobaczymy jednak, czy z tezą tą zgadzają się istniejące w teorii ekonomicznej socjalizmu definicje.

Wielka Encyklopedia Radziecka stwierdza, że przedsiębiorstwem jest zbiór narzędzi i środków produkcji, inwentarza i innych zasobów mate-

rialnych, wykorzystywanych przez ludzi dla produkcji lub wykonywania jakichś robót. Społeczną istotą przedsiębiorstwa określa ustrój społeczny. W kapitalizmie przeobrażającą część przedsiębiorstwa stanowi własność prywatna, w socjalizmie — społeczna.

Przytoczona definicja jest niesłuszna. Na jej podstawie można dojść do wniosku, że w powołań przedsiębiorstw należy zaliczyć nie tylko drobne gospodarstwa chłopskie z okresu niewolnictwa, ale magazyny z narzędziami. Byłby to już oczywiście absurd. Prof. Bronisław Minc słusznie zwraca uwagę, że definicja ta wysuwa na pierwszy plan element rzeczowy, co jest poważnym błędem. Niestety jednak, nie można się również — choć częściowo z innymi względami — zgodzić z określeniem sformułowanym przez niego samego. Według prof. B. Mince, przedsiębiorstwo (produkcyjne) jest podstawową formą organizacji sil wytwórczych, w której obrebie główna siła produkcyjna, to jest ludzie oddziałują na przyrodę zewnętrzną w celu otrzymania dóbr i usług; celem przedsiębiorstwa kapitalistycznego jest zysk, a celem przedsiębiorstwa socjalistycznego jest wytworzenie wartości użytkowych.

Przed wszystkim definicja prof. B. Mince traktuje przedsiębiorstwo jako kategorię wieczną. Wprawdzie autor wyraźnie mówi, co jest celem przedsiębiorstwa kapitalistycznego, a co socjalistycznego, wcale jednak nie zastrzega, że przedsiębiorstwa mogą istnieć wyłącznie w tych dwóch ustrojach. Wprost przeciwnie, z pierwszej części definicji wyraźnie wynika, że nie tylko mogą, lecz muszą one istnieć również w ramach innych sposobów produkcji. Nie można się zgodzić z podaniem przez prof. B. Mince określeniem celu działalności przedsiębiorstwa socjalistycznego. Teoretycznie tego rodzaju sformułowanie oznacza, że

społecznym celem produkcji w socjalizmie jest zaspokojenie potrzeb. Wadliwość tego poglądu starałem się już wykazać. Prof. B. Minc nie odróżnia społecznego celu produkcji od naturalnego celu produkcji. Praktycznie takie sformułowanie celu przedsiębiorstwa oznacza, że w socjalizmie wszystko, co produkuje, jest przedsiębiorstwem. Nie tylko. Ponieważ celem przedsiębiorstwa jest wytworzenie wartości użytkowych, a jak wiadomo nie ma i nie może być przedsiębiorstw, które by tego nie czyniły — zatem sprawdzianem społecznej użyteczności każdej jednostki jest po prostu funkcjonowanie.

W świetle takiego kryterium staje się w pełni usprawiedliwione istnienie w ustroju socjalistycznym przedsiębiorstw planowo i nieplanowo deficytowych. Na dobrą sprawę mogłyby — wynika logicznie z definicji prof. B. Mince — istnieć u nas wyłącznie przedsiębiorstwa deficytowe i też byłoby wszystko w porządku. Jeśli sam prof. B. Minc nie stwierdza tego expressis verbis, to chyba tylko dlatego, że nie spróbował w sposób konsekwentny doprowadzić swego rozumowania do końca. Można do tego dodać, że definicja ta była u nas przez wiele lat konsekwentnie realizowana z wiadomym skutkiem w praktyce.

Na uwagę zasługuje określenie socjalistycznego przedsiębiorstwa, sformułowane przez Zbigniewa Madeja¹⁾. Autor ujmując zagadnienie dwustopniowo: najpierw formułuje ogólne określenie przedsiębiorstwa, a dopiero następnie zaczyna się zastanawiać, co jest motorem (celem) działalności przedsiębiorstwa socjalistycznego. Określenie to brzmi następująco:

Przedsiębiorstwo jest jednostką gospodarczą, która produkując dobra lub usługi, kieruje się zasadą maksymalizacji efektów przy minimalnym nakładach.

Nie ulega wątpliwości, że formułując w ten sposób ogólnie określenie przedsiębiorstwa, Z. Madej zaakcentował pewien moment o kapitalnym i niedocenianym przez nas w przeszłości znaczeniu; ten mianowicie, że między przedsiębiorstwem socjalistycznym a przedsiębiorstwem kapitalistycznym zachodzi podobieństwo: zasada maksymalizacji efektów. Z drugiej strony, słusznie podkreśla on, że między tymi dwoma typami przedsiębiorstw istnieją różnice o charakterze zasadniczym, przejawiające się przede wszystkim w celu ich działalności.

Jeśli w tych sprawach podzielam — ogólnie rzecz biorąc — stanowisko autora, to w dalszej części jego wywodów zaczyna się pojawiać u mnie określone wątpliwości.

Z. Madej jest zdania, że należy mówić nie o jednym, lecz o trzech powiązanych ze sobą celach działalności, tzn. celu społeczeństwa jako całości, celu przedsiębiorstwa i wreszcie celu poszczególnego robotnika. Tak więc celem produkcji w socjalizmie jest możliwie maksymalne zaspokojenie potrzeb społeczeństwa. Celem działalności przedsiębiorstwa jest maksymalizacja dochodu jego załogi. Celem produkcji dla robotnika jest maksymalizacja płacy i udziału w zysku.

Z powyższego wynika, że Z. Madej również nie odróżnia naturalnego celu od społecznego celu produkcji w socjalizmie. Ponieważ jednak zagadnieniem tym zajmuję się dość obszernie poprzednio i nie w tym tkwi istota „teorii trzech celów”, zatem tej kwestii nie będę bliżej omawiał.

Też o „celu produkcji dla robotnika” cełuję — moim zdaniem — daleko idący subiektywizm. Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że w ustroju socjalistycznym subiektywnym celem działalności robotnika jest maksymalizacja płacy (dochodu).

du). Z punktu widzenia robotnika jest to na pewno sprawa wielkiej wagi. Czy jednak w naszych rozważaniach rzeczywiście chodzi nam o okazywanie tego rodzaju celów? Faktem jest przecież, że subiektywnym celem działalności robotnika w ustroju kapitalistycznym jest maksymalizacja płacy robotczej. Jeżeli dochodzi do połączenia siły robotczej ze środkami produkcji, to przywrócić temu jest obiektywnie uwarunkowane dążenie kapitalisty do realizacji wartości dodatkowej. I temu właśnie obiektywnemu celowi podporządkowana jest zarówno działalność przedsiębiorstwa, jak i poszczególnego robotnika.

Wspomniałem już przedtem, że działalność każdej jednostki gospodarczej — a przedsiębiorstwo jest przecież jednostką gospodarczą — musi być podporządkowana społecznemu celowi produkcji. Dlatego dopatrywanie się dwóch różnych celów zamiast jednego, przeczy doświadczeniu historycznemu i faktom.

Jest chyba rzeczą jasną, że omawiane przez nas zagadnienie wygląda w socjalizmie analogicznie jak w kapitalizmie. Dlatego teorię trzech celów należy odrzucić. Społecznym celem produkcji w socjalizmie jest czysty dochód społeczeństwa; a więc on jest właśnie obiektywnie określonym celem działalności socjalistycznego przedsiębiorstwa i robotnika.

Nie zgadzając się z omówionymi tezami Z. Madeja, muszę jednak na marginesie podkreślić, że jest w nich zawarte pewne „racjonalne jądro”. Chodzi tu mianowicie o zwrócenie uwagi na występującą w procesie socjalistycznej reprodukcji kategorię sprzeczności. Są to sprzeczności trojakiego rodzaju, tj. między interesami jednostki i przedsiębiorstwa, między interesami jednostki i społeczeństwa oraz między interesami przedsiębiorstwa i społeczeństwa. Oczywiście, sprzeczności te ma-

ją charakter nieantagonistyczny i nie dotyczą interesów zasadniczych, lecz bieżących. Tym niemniej, dostrzeżenie ich odgrywa przy opracowywaniu teorii socjalistycznego przedsiębiorstwa istotne znaczenie.

Sprawa polega jednak na tym, aby nie wysuwać następującej fałszywej alternatywy: jeśli latwiej jeden, wspólny, obiektywnie określony cel działalności robotnika, przedsiębiorstwa i społeczeństwa, to nie mogą zachodzić między nimi żadne sprzeczności; jeśli zaś występują między nimi sprzeczności, to nie może być mowy o istnieniu jednego, wspólnego celu. W rzeczywistości problem przedstawia się w ten sposób, że właśnie w ramach jednego, obiektywnie określonego celu występuje wspomniana sprzeczność interesów.

Dokonawszy omówienia niektórych występujących w literaturze ekonomicznej definicji socjalistycznego przedsiębiorstwa, spróbuję sformułować własne, wstępne jego określenie. Moim zdaniem, powinno ono brzmieć następująco:

Przedsiębiorstwo socjalistyczne jest jednostką gospodarczą, której działalność jest bezpośrednio podporządkowana realizacji czystego dochodu społeczeństwa.

Jeśli określenie to nazwałbym wstępnym, to uczyniłm tak dlatego, że pominięto w nim pewne bardzo istotne cechy, bez których wymienienia nie można sformułować należytego określenia socjalistycznego przedsiębiorstwa. Ale tym zajmuję się już w następnym artykule.

EDWARD ŁUKAWER

¹⁾ Por.: B. Minc — Aktualne zagadnienia ekonomii politycznej socjalizmu — Państwowe Wydawnictwo Naukowe — Warszawa 1956 — str. 378-379; a także: B. Minc — Zagadnienia ekonomii politycznej socjalizmu — Państwowe Wydawnictwo Naukowe — Warszawa 1957 — str. 401.
²⁾ Por.: Zbigniew Madej — Przedsiębiorstwo a gospodarka planowa — ZG 40 (316) 1957 r.

dokonczenie
ZE STRONY

EFEKTYWNOŚĆ EKSPORTU - metody badania

wane, czy też mogą być przedmiotem samodzielnego eksportu — z tym, że wartość importowanego wsadu materiałowego obliczamy w dewizach według cen c/c/franco a materiały, stanowiące przedmiot naszego eksportu według cen fob/franco granica polska.

Specyfika cen zagranicznych w obrocie z różnymi krajami stanowi element komplikujący rachunek podstawowy, który posługuje się średnimi cenami zagranicznymi i średnimi kosztami produkcji. Dalszym etapem analizy jest uwzględnienie, oprócz wielkości średnich i wielkości krajowych w zakresie kosztów produkcji krajowej i cen w handlu zagranicznym.

W celu oceny efektywności dewizowej produkcji eksportowej porównujemy z sobą koszty przerobu z efektem dewizowym netto, otrzymując w wyniku wskaźnik, który nazywamy kursem wynikowym netto.

Sądzę, że przy analizie efektywności dewizowej samej produkcji można nie włączać do rachunku kosztów centrali handlu zagranicznego, ponoszonych w złotych przy eksporcie towaru (temat ten nadaje się do uzupełniającego opracowania).

Kurs wynikowy netto jest narzędziem analizy, wykrywającym stopień efektywności pracy w konkretnym procesie produkcyjnym, w którego wyniku powstaje nowy towar eksportowy. Stopień dewizowej efektywności pracy wynika więc w istocie rzeczy z porównania krajowej wydajności pracy ze średnią międzynarodową wydajnością pracy w danym procesie produkcyjnym.

Kursy wynikowe netto, opracowane dla wszystkich towarów naszego eksportu, tworzą tabelę, w której można wydzielić towary (ściślej mówiąc — procesy produkcyjne) o stosunkowo najkorzystniejszym KWN (najniższe kursy), oraz towary eksportowe o stosunkowo najmniej korzystnym KWN (najwyższe kursy), gdzie zatem kierowane nakładów inwestycyjnych na rozbudowę produkcji nie jest celowe przy istniejącej relacji krajowych kosztów przerobu i cen w wymianie międzynarodowej. Jednocześnie omawiane wskaźniki wykrywają skrajne przypadki nieopłacalności produkcji eksportowej, które wpływają ujemnie na równowagę bilansu płatniczego. Takiej roli nie mogą spełnić omówione uprzednio kursy wynikowe, zwane także kursami wynikowymi brutto.

Należy podkreślić, że obliczenie kursów wynikowych netto w eksporcie nie przesądza automatycznie decyzji w sprawie produkcji eksportowej, jest jednak jedną z podstawowych przesłanek podejmowania decyzji w produkcji eksportowej i eksporcie. Kurs wynikowy netto wchodzi jako decydujący element do rachunku efektywności ekonomicznej inwestycji w produkcji na cele eksportowe.

OGNIWO I ŁAŃCUCH PRODUKCYJNY

W poprzednich „wskaźnikach używaliśmy terminu „wsad materiałowy do produkcji”. Przy bliższej analizie zagadnienia widzimy, że materiały wsadowe, z wyjątkiem surowców podstawowych, są również

wynikiem uprzedniego przetwórstwa w produkcji. Powstaje zagadnienie, czy w rachunku nakładów liczyć koszty przerobu na wszystkich stadiach przetwórczych, czy też rachunek przeprowadzać tylko dla finalnego stadium przetwórczego. Mówi się przy tej okazji o dwóch metodach rachunku, rzekomo wzajemnie się wykluczających. Jest to nieporozumienie, wynikające z pomieszania celów rachunku efektywności produkcji eksportowej.

Dla wyjaśnienia weźmy przykład z praktyki. Oceniamy efektywność produkcji eksportowej, np. gwoździ. Wsadem materiałowym przy produkcji gwoździ jest walcówka. Przy metodzie badania finalnego stadium przetwórczego — to znaczy procesu przetwarzającego walcówkę na gwoździe — wystarczy wziąć pod uwagę dewizową wartość walcówki i nie badać efektywności produkcji walcówki. Obliczony w ten sposób KWN daje prawidłową odpowiedź dla oceny efektywności dewizowej ognia produkcyjnego „walcówka — gwoździe”.

Ocena zaś całego łańcucha procesów produkcyjnych, w których wyniku otrzymujemy w ostatnim ogniu produkcyjnym gwoździe, odpowiada na pytanie — jaka jest łączna średnia efektywność dewizowa pracy we wszystkich ogniwach przetwórstwa — zaczynając od surowców podstawowych. W danym przypadku zacząć trzeba by od rudy żelaznej i sumować koszty przerobu w etapach: surowka żelaza — stal surowa — półwyroby walcowane — walcówka — gwoździe.

Obie metody powinny być zatem równolegle stosowane, dając one odpowiedź na inne pytanie. W praktyce należałoby stosować najpierw metodę badania pojedynczych ogniw produkcyjnych, a dopiero następnie przechodzić do oceny sumy ogniw produkcyjnych, i to przede wszystkim w ramach jednej branży produkcyjnej.

WSKAŹNIK MATERIAŁOCHŁONNOŚCI PRODUKCJI

Kurs wynikowy netto daje oświetlenie stopnia dewizowej wydajności pracy w przerobie. Nie zawiera on jednakże odpowiedzi, w jakich rozmiarach proces produkcyjny powoduje przyrost masy wartości dewizowej w stosunku do wartości dewizowej wsadu materiałowego. Inaczej mówiąc, chodzi nam o wyświetlenie stopnia obrótki towaru, materiałochłonności i pracochłonności wyrobu.

W tym celu posługujemy się narzędziem analizy, które w skrócie będziemy nazywali wskaźnikiem materiałochłonności „WM”. Używając oznaczeń literowych możemy go sformułować następująco:

WM = $\frac{KMz}{Cz}$ gdzie — KMz oznacza wartość dewizową materiałów, paliwa i energii elektrycznej, zużytych w procesie produkcji, a Cz oznacza uzyskiwaną w eksporcie średnią cenę zagraniczną.

Wskaźnik materiałochłonności odpowiada na pytanie: jaki udział w cenie zagranicznej towaru eksportowego ma własna działalność handlowa,

czego ma zwrot dewiz za wsad materiałowy, użyty w procesie przetwórstwa. Poszukiwanie analogicznych stosunków w proporcjach złotych całkowitego kosztu produkcji chybiałoby celu ze względu na aktualnie istniejącą strukturę i poziom cen krajowych na surowce i materiały.

Wskaźnik WM jest poważnym uzupełnieniem kursu wynikowego netto, pozwala on na preferowanie produkcji eksportowej, pochłaniającej mało materiałów, a zawierającej dużo pracy, zwłaszcza jeżeli chodzi o pracę kwalifikowaną. Im wskaźnik materiałochłonności danego procesu produkcyjnego jest wyższy, tym bardziej negatywnie wpływa na ocenę jego efektywności dewizowej.

Wskaźnik WM gra bardzo ważną rolę dla oceny perspektywy rozwojowej produkcji eksportowej, zwłaszcza przy rozwoju nowych gałęzi produkcji o wysokim stopniu przetwórstwa, ale o niskiej początkowo wydajności pracy w stosunku do istniejącej średniej, międzynarodowej wydajności pracy.

Rachunek ekonomiczny w eksporcie powinien być aktywnym czynnikiem, kształtującym związek bilansowe w gospodarce narodowej.

Z drugiej strony rachunek ten nie może się odrywać od związków bilansowych, istniejących konkret-

nie w gospodarce narodowej. Można np. obliczyć, że lepiej nie eksportować węgla, ale przerabiać go chemicznie i mechanicznie na produkty eksportowe, co powinno się bardziej opłacać w eksporcie.

Oczywiście taki kierunek może być prawidłowy, ale stopień jego realizacji zależy od możliwości wynikających ze związków bilansowych. Możliwość zaś realizacji zamierzeń są ograniczone przez możliwości skierowania na ten cel obrotowych środków rzeczowych i finansowych na drogie inwestycje o długim cyklu budowy.

W zakończeniu chciałbym podkreślić znaczenie perspektywicznego ujęcia przeprowadzonego rachunku.

Zarówno poziom kosztów własnych produkcji krajowej, jak i poziom cen zagranicznych (związanych z poziomem kosztów produkcji za granicą) zmienia się w czasie, niekiedy nawet w stosunkowo krótkich okresach czasu. Wzięcie pod uwagę zasadniczych elementów rachunku jedynie w momencie analizy — traktując ją statycznie — może prowadzić do poważnych błędów, zwłaszcza w polityce inwestycyjnej.

Elementy, na których się opiera konstrukcja wskaźników opłacalności, należy traktować jako wielkości dynamiczne i starać się zbadać trendy rozwojowe. Dlatego przyjęcie do rachunku cen zagranicznych wcale nie jest prostym e-

lementem rachunku, ale musi być wynikiem studiów światowego rynku, rozwoju koniunktury, konkurencji, trudności zbytu itp.

Aktualnie stosunkowo wysokie koszty produkcji eksportowej, powodujące jej aktualnie małą opłacalność nie są sygnałem do natychmiastowego jej przerzucenia, ale do gruntownego przeanalizowania przyczyn niskiej opłacalności produkcji, możliwości obniżenia kosztów własnych (w grę wchodzi również wielkość serii produkcyjnej) — w wyniku czego należy oddzielić przyczyny strukturalne od przejściowych, a zwłaszcza wyeliminować wypaczające obraz czynnik typu organizacyjno-finansowego.

Problematyka zasad i metod analizy efektywności wymiany towarowej z zagranicą z ogólnopolskiego punktu widzenia jest działem nowym, który poszukuje bardziej precyzyjnych narzędzi analizy. Metodologia rachunku łączy się w dużej mierze z systemem cen i kosztów krajowych. Jednakże nawet w obecnym, bardzo niedokonalym, powszechnie krytykowanym układzie cen i kosztów, rachunek ekonomiczny jest możliwy, aczkolwiek jest utrudniony i jeszcze nie powiązany bezpośrednio z wynikami finansowymi przedsiębiorstw handlu zagranicznego i przedsiębiorstw produkcyjnych.

ALEKSANDER ROŁOW

Z DZIAŁALNOŚCI PTE

Organizacja zaopatrzenia

W dalszych swych wywodach, referent zastanawia się, czy zjednoczenia hurtu powinny być odpowiednikami zjednoczeń przemysłowych oraz jakie powinny być ich funkcje i zakres działania.

Po sagaleniu wywodzi się burzliwą dyskusję. Wiele dyskusantów zarzucało referentowi aktywny schematyzm w nakreślonych przez niego formach organizacji zbytu. Wiele też z jego tez zostało w dyskusji poważnie podważonych.

Większość dyskusantów stała na stanowisku, że formy organizacyjne aparatu zbytu powinny być jak najbardziej różnorodne, elastyczne i dostosowane do potrzeb i specyfiki przemysłu, którego artykuły mają reprezentować.

Głosy te spotkały się z ostrą krytyką przeciwników tej koncepcji, którzy udowodniali, iż podporządkowanie hurtu przemysłowi będzie oznaczać zupełny dyktat przemysłu, bo nie będzie żadnych form brzoń odbiorcy. Z tych to powodów hurt powinien być kontrahentem przemysłu.

Ponadto niektórzy dyskusanci uważali, iż niezależnie od tego, komu ma być podległy aparat hurtu, trzeba uznać, kiedy ma on występować w ogóle. Na koszt obrotu składa się bowiem suma kosztów producenta i konsumenta, jeżeli dotyczy się jeszcze kosztów pośrednictwa i w sumie koszty te będą niższe niż bez pośrednika, wtedy pośrednik powinien istnieć. Przedsiębiorstwo hurtowe może kumulować kilka zjednoczeń. (J. I.)

Z PRAC TNOIK

Uchwała programowa TNOIK

Ostatnie walne zgromadzenie Towarzystwa Naukowego Organizacji i Kierownictwa powzięło uchwałę o zmianie statutu upowiadającą Towarzystwo m. in. do prowadzenia własnych zakładów naukowych, wytwórczych i usługowych działających na zasadach odpłatności. Przyjęło ono również szereg nowych członków zręczających i nadzwyczajnych oraz dokonało wyboru nowych władz Towarzystwa. Prezesem Towarzystwa został wybrany profesor Politechniki Warszawskiej inż. S. Anisław Guzik.

Na zakończenie Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę programową w sprawie zasadniczych założeń działalności TNOIK. W uchwale tej członkowie TNOIK powołują się na stwierdzenie XI Plenum KC PZPR, że „centrałnym zadaniem w 1958 r. jest mobilizacja rezerw produkcji i wzrost wydajności pracy przez właściwe wykorzystanie urządzeń technicznych i racjonalną organiza-

FUNDUSZE WŁASNE PRZEDSIĘBIORSTW

JÓZEF DOBROWOLSKI

W roku 1958 nastąpiła zmiana w systemie tworzenia funduszy własnych przedsiębiorstw. System stosowany od wielu lat został uznany za zbyt mechaniczny i hamujący naturalną inicjatywę przedsiębiorstw w tej dziedzinie.

Zgodnie z postanowieniami tego systemu fundusze własne przedsiębiorstw (mowa jest o państwowych przedsiębiorstwach przemysłowych) powstawały głównie z celowych dotacji budżetu państwa, kierowanych albo na wzrost inwestycji, albo na wzrost normatywów środków obrotowych. W tym stosunkowo stopniu wzrost normatywów środków obrotowych pokrywały były własną akumulacją przemysłu. W ten sposób zanikały zainteresowania przedsiębiorstw na skromne pozostałości ekonomicznego dopingu nie mogły działać pozytywnie. Ponadto należy dodać, że automatyczne metody finansowania inwestycji oraz niedostateczny mechanizm systemu kredytowego nie stwarzały dostatecznych podstaw dla budowy funduszy własnych.

Wraz z tą zmianą równolegle zmieniono system finansowania inwestycji i system kredytowy. Zmiana polega głównie na zerwaniu z zasadą centralistycznego uzupełniania z budżetu wzrostu normatywów środków obrotowych oraz na zdecentralizowaniu finansowania inwestycji zdecentralizowanych. Przeprowadzone zmiany stanowią niewątpliwie duży postęp w rozwoju samodzielności ekonomicznej przedsiębiorstw. Obecnie samo przedsiębiorstwo musi się starać o stworzenie odpowiednich funduszy własnych i wyniki jego działalności wpływają bezpośrednio na poziom funduszy.

Zasadniczym pytaniem, na które każde przedsiębiorstwo musi sobie odpowiedzieć w okresie budowy planu gospodarczego, jest problem określenia prawidłowej wysokości funduszy własnych.

Od wielu lat jedynym uznawanym powszechnie miernikiem poziomu funduszy własnych w obrocie był obliczony (w różny sposób) tzw. normatywny finansowy. Niewątpliwie w całości zagadnienie organizacji produkcji normy i normatywy posiadają duże znaczenie, zabezpieczają rytmikę i ciągłość produkcji, wzmacniają wewnętrzny dyscyplinę pracy przedsiębiorstwa i ułatwiają rozrachunek gospodarczy. Prawda ta została odkryta już wiele lat przed drugą wojną światową i jak dotąd nikt nie próbował jej podważyć.

W Polsce zastosowanie kategorii norm i normatywów miało i, jak dotychczas, ma w pewnym stopniu inny charakter. Normatywy i normy stanowią przede wszystkim podstawę do określenia wysokości fun-

duszy własnych w obrocie, natomiast drugą, mniej istotną funkcją normatywu jest organizacja procesu wytwarzania oraz zabezpieczenie prawidłowego przebiegu produkcji. Równowaga czy też proporcje pomiędzy tymi dwiema funkcjami normatywów zostały u nas na przestrzeni ubiegłych lat poważnie zniekształcone, cała bowiem praca związana z ustaleniem normatywów była głównie przeznaczona dla celów określenia poziomu funduszy własnych w obrocie, natomiast wpływ norm i normatywów na poziom zapasów, środków obrotowych czy też rodzaj i ilość produkcji był minimalny, a w niektórych przedsiębiorstwach żaden.

Sytuacja ta wywołała u wielu praktyków i teoretyków słowa sprzeciwu, szczególnie zaś dlatego, że ustalone w sposób błędny normatywy stanowiły podstawę rozliczeń z budżetem dla ustalania wielkości akcji kredytowej banków itd. Przeciwnie zaś błędne założenia powodowały w następstwie szeregu trudności, które w przedsiębiorstwach odbijały się ujemnie na pracy przedsiębiorstwa.

Wydaje się, że sprowadzenie w praktyce kategorii norm i normatywów do roli czysto finansowego obrachunku poziomu funduszy własnych przyniosło duże szkody zagadnieniu organizacji pracy w przedsiębiorstwach, spłyciło istotę rozrachunku gospodarczego oraz uniemożliwiło rozwój zasad wewnętrznego rozrachunku. Wyraz tej nieprawidłowości widzimy bardzo jasno w kurtyzowaniu stale z okresu na okres planie zaopatrzenia, w niedokładnym określaniu planu zużycia materiałowego, w tendencjach do ujmowania sprawy wszystkich zapasów w przedsiębiorstwach w globalnej kwocie itp.

Zastanawiamy się więc nad zagadnieniem związków pomiędzy normatywami środków obrotowych a funduszami własnymi w obrocie. W myśl nowych zasad systemu finansowego przemysłowych przedsiębiorstw państwowych wielkość funduszy własnych determinowana jest ustalonym normatywem środków obrotowych. Na ile istniejącej sytuacji rysują się cztery rozwiązania:

a) ustalenie normatywów (norm) środków obrotowych na poziomie maksymalnego przewidywanego poziomu zapasów (materiałów i surowców, produkcji w toku, wyrobów gotowych, rozliczeń między okresowymi, czynnymi) i "wypłaszczenie" przedsiębiorstwa w odpowiadającej tym normatywom fundusze własne w obrocie;

b) ustalenie normatywów (norm) środków obrotowych na poziomie minimalnego przewidywanego poziomu zapasów i przyznanie prawa do tej tylko wartości (wielkości) funduszy własnych;

c) ustalenie normatywów finansowych środków obrotowych na

poziomie średniego stanu zapasów i odpowiednie wyposażenie w fundusze własne;

d) ustalenie norm rzeczowych zapasów i niewiązanie wysokości funduszy własnych w obrocie z finansowym wyrazem tych norm.

Wariant pierwszy jest w zasadzie nie do przyjęcia. Pomijając już fakt, że w przedsiębiorstwach o sezonowych wahanach poziomu zapasów nie byłby on możliwy do wprowadzenia, ustalenie wysokich funduszy własnych sprzeczne byłoby z oszczędną gospodarką, ogólnonarodowym funduszem środków obrotowych i wywoływałoby zbyt wysokie nadmiary środków pieniężnych w gospodarce przedsiębiorstw.

Warto podkreślić, że państwowe przedsiębiorstwa przemysłowe dysponują już obecnie bardzo poważnymi funduszami własnymi w obrocie, które pokrywają całość potrzeb w zakresie wszystkich środków obrotowych (a więc i środków w rozliczeniach) w granicach 65-85%. Taki udział funduszy własnych w obrocie w finansowaniu środków obrotowych i przemysłowych przedsiębiorstw państwowych może nasunąć dużo zastrzeżeń, przede wszystkim dlatego, że wpływa na nieoszczędne dysponowanie tymi funduszami.

Jeżeli przypatrzymy się no. struktury pasywów w bilansach przedsiębiorstw wielu branż, to stwierdzimy, że suma zaciągniętych kredytów bankowych dotyczy wielkości należności fakturowanych lub też przejściowych nieprawidłowości, a nie konkretnych zapasów. Na przykład w przemyśle chemicznym kredyty na zapasy stanowią ok. 30% ogółu kredytów, a w stosunku do sumy bilansowej pasywów zaledwie kilka procent. Podobnie kształtuje się sytuacja w przemyśle materiałowym budowlanych i wielu innych przedsiębiorstwach o produkcji niesezonowej.

Z analizy działalności przedsiębiorstwa w ogóle, a więc bez brania pod uwagę warunków społeczno-ekonomicznych, w jakich one pracują, wynika, że przedsiębiorstwa pragnące uruchomić dowolną produkcję muszą zaangażować swoje kapitały (fundusze własne) przede wszystkim w maszyny i urządzenia oraz w zapasy produkcyjnych (surowce i materiały).

Posiadaną określoną majątku trwałego i obrotowego pozwala przedsiębiorcy na zaangażowanie robotników, gospodarcę, produkcję oraz daje podstawę do zaciągania różnego rodzaju zobowiązań w granicach płynności jego kapitałów. Dalsze ewentualne potrzeby finansowe przedsiębiorstwa stara się więc pokryć z kredytów bankowych, prezentując bankowi wniosione przez siebie wkłady kapitałowe oraz perspektywy produkcji.

Zaciąganie krótkoterminowych obrotowych kredytów jest dla

przedsiębiorstwa szczególnie korzystne, ponieważ angażuje ono obce środki, to jest kredyty bankowe w procesie wytwórczym, przynoszącym mu odpowiednie zyski. Korzyść ta jest dla przedsiębiorstwa i jego załogi bezpośrednio widoczna i stosunkowo łatwa do ustalenia.

Jeżeli bowiem dzięki odpowiedniemu oprocentowaniu kredytów bankowemu przeprowadza się w przedsiębiorstwie zamierzoną działalność produkcyjną — łatwo jest następnie udowodnić celowość i efektywność takiej polityki ekonomicznej. Polityka taka jest tym bardziej wygodna, że nadwyżki własnych funduszy może przedsiębiorstwo lokować w tych dziedzinach swojej działalności, które mają bezpośredni wpływ na wielkość i efektywność produkcji, a więc w inwestycjach.

Rzecz oczywista, że do powyższego rozumowania należy wprowadzić wszystkie te korekty, które są konieczne ze względu na różne relacje procentów od kredytów krótkoterminowych i długoterminowych oraz ze względu na politykę banków centralnych i ingerencja politykę państwa.

Biorąc jednak pod uwagę wszystkie zastrzeżenia i korekty, które przy tego rodzaju koncepcji mogą być wysuwane, należy stwierdzić, że tendencje przedsiębiorstw do wysokiego zaangażowania funduszy własnych w obrocie w finansowaniu środków obrotowych są niejasne. Tendencje te natomiast istnieją i obecnie przy samodzielności przedsiębiorstw w ustalaniu poziomu normatywów i podziale funduszy rozwoju należy się z nimi poważnie liczyć.

Wariant drugi jest znacznie słabszy od pierwszego propozycji, nie doprowadza bowiem do marnotrawstwa środków pieniężnych i nie powoduje nadwyżek tych środków w przedsiębiorstwach. Mogłoby ktoś w tym miejscu zauważyć, że propozycja taka nie przyniesie żadnych dodatkowych oszczędności, bo przecież fundusze własne przedsiębiorstw musiałyby być zastąpione kredytami bankowymi — a dla nich konieczne są środki pokrycia.

Argument taki nie wytrzymuje w pełni uzasadnienia. Przede wszystkim trzeba wziąć pod uwagę, że proponowany przez wielu ekonomistów system doprowadziłby do likwidacji tak zwanych stanów póniężnych normatywnych, które w przedsiębiorstwach i obecnie są dowodem naszego systemu gospodarczego. Tak zwane stany póniężne normatywu stały się w naszej gospodarce sui generis kategorią ekonomiczną, stale występującą. Ponadto należy pamiętać, że potrzeby finansowe przedsiębiorstw układają się co do ich wielkości i co do czasu ich powstawania tak różnie, że w dużym stopniu można liczyć na wzajemne kompensowanie się potrzeb finansowych z występującymi okresowo luzami finansowymi.

Jak więc widzimy, oszczędności i korzyści dla gospodarki przy zastosowaniu tego systemu są duże i sprowadzają się głównie do:

— likwidacji niezdrowej dla pracy przedsiębiorstw instytucji stanów póniężnych normatywnych, — bardziej efektywnego wykorzystania czasowo wolnych środków budżetu i przedsiębiorstw pod postacią zwiększenia akcji kredytowej banków i zwiększenia tak dro-

ga oddziaływania bankowego na działalność przedsiębiorstw, — pewnego zmniejszenia środków pieniężnych zaangażowanych stale, — w finansowaniu trwałych potrzeb przedsiębiorstw, należy bowiem sądzić, że suma środków pieniężnych, odpowiadająca różnicy pomiędzy minimalnym a średnim poziomem normatywnych środków obrotowych będzie niewątpliwie większa od kredytów bankowych przeznaczonych na uzupełnienie powstałego w wyniku takiego zabiegu niedoboru. — możliwości przeznaczenia zasobów środków pieniężnych na inne cele gospodarcze, np. inwestycyjne.

Mankamentem przedstawionej propozycji jest stosunkowo ciężki mechanizm tego systemu, dążący do bez względu na różne warunki pracy różnych przedsiębiorstw. Ponadto nie wydaje się w pełni uzasadniona teza ustalania w państwowych przedsiębiorstwach przemysłowych minimalnego poziomu funduszy własnych w obrocie. Drugą tą prowadzi do zbyt rozwiniętej zależności przedsiębiorstw od kredytów bankowych, co może ujemnie wpływać na poczucie samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw, inicjatywę załóg w rozszerzaniu produkcji, zwiększaniu rentowności itd. Istota rozrachunku gospodarczego, czy też prawidłowej organizacji pracy przedsiębiorstwa wymaga właściwych proporcji we wszystkich zagadnieniach produkcyjno-ekonomicznych. Natomiast proponowane zasady łamią do pewnego stopnia te proporcje.

Wariant trzeci, to utrzymanie status quo. Wydaje się, że obecnie obowiązujący system w perspektywie dalszych zmian w zarządzaniu przemysłem oraz w świetle konieczności zwiększenia znaczenia rachunku ekonomicznego w przedsiębiorstwach nie może się utrzymać. Pomijając już te niedociągnięcia, które są konsekwencją oparcia obrachunku funduszy własnych na poziomie przeciętnych zbiorczych normatywów, wydaje się, że kategorie norm zaopatrzenia i zużycia muszą nabrać właściwego dla przedsiębiorstwa znaczenia.

Naukowa organizacja pracy opiera się na ustalonych na optymalnym warunkach, normach i parametrach działalności przedsiębiorstwa. Każdy proces produkcyjny posiada określone potrzeby w dziedzinie zużycia surowców i materiałów, długości cyklu wytwarzania oraz norm zapasów zabezpieczających ciągłość i rytmikę produkcji. Potrzeby te zależą od wielu elementów gospodarki przedsiębiorstwa, np. od wachlarza asortymentowego, stopnia mechanizacji prac, struktury kosztów, stopnia zaabsorbowania pracy ręcznej i maszynowej itp.

Wszystkie tego typu elementy, charakteryzujące działalność przedsiębiorstwa, muszą być brane pod uwagę przy określaniu wszystkich norm działania, a więc i czasu zużycia oraz zaopatrzenia. W związku z tym wydaje się konieczne, aby w najbliższej przyszłości odrzucić wszystkie te metody postępowania, które sączą działalność przedsiębiorstw i niepotrzebnie wpływają na zarzucanie przez przedsiębiorstwa prac analitycznych.

Za takie też można na przykład uważać sugestie, polecające ustalanie potrzebnych danych w oparciu o metody statystyczne lub też tak zwane metody techniczno-ekonomiczne. Wielkość zużycia materiałowego, czy też długość cyklu produkcyjnego lub poszczególnych faz tego cyklu, jak też i rzeczowe normy (a więc i finansowe) zapasów magazynowych można ustalić prawidłowo za pomocą tak zwanej metody technicznej rachunku.

Dlatego też należałoby jak najszybciej przejść w naszych przedsiębiorstwach do pracy nad prawidłowym określeniem norm działalności. Mowa jest tutaj o normach zużycia materiałowego i normach

zapasów, niemniej jednak i w innych zagadnieniach, np. normalizacji produkcji, czy też, normalizacji kosztów itp. sprawa jest bardzo ciekawa.

Na ile podanych uwag należy uważać, że obecnie obowiązujący system w sposób zbyt precyzyjny wiąże aktywa przedsiębiorstw (normatywy środków obrotowych) z funduszami własnymi. Jest to może rezultat bezkrytycznego przyjmowania w nowych rozwiązaniach koncepcji, że normatywy środków obrotowych w państwowych przedsiębiorstwach przemysłowych muszą być bezwarunkowo finansowane funduszami własnymi. Czy naprawdę nie może być inaczej? Na to pytanie w pewnym sensie odpowiada już wariant drugi oraz propozycje zawarte w wariantcie czwartym.

Wariant czwarty oparty jest na następującym założeniu. Pomiedzy normami rzeczowymi zapasów (środków obrotowych), a funduszami własnymi w obrocie nie ma ścisłej zależności. Obliczenie prawidłowej wysokości środków obrotowych i optymalnego poziomu funduszu własnego w obrocie powinno być dwoma niezależnymi torami. Jeżeli chodzi o środki obrotowe, to ich prawidłowa wielkość powinna być ustalona w oparciu o techniczne warunki pracy przedsiębiorstwa z tym, że obliczenia te powinny dotyczyć wszystkich środków obrotowych, a więc normowanych i tak zwanych obecnie niernormowanych.

Ustalone normy powinny być zadaniem przedsiębiorstwa, rozdzielonym na wydzielone działy, a nawet stanowiska. Inaczej zagadnienie przedstawia się, jeżeli chodzi o fundusze własne w obrocie. Jak już wspomnieliśmy, dotyczy ona u nas teorii, że ich wielkość determinowana jest wysokością normowanych środków obrotowych. Wydaje się, że można by zaproponować zgola odmienne rozwiązanie, a mianowicie określenie optymalnego poziomu funduszy własnych w obrocie w oparciu o planowaną wielkość obrotu. Za obrót w tym przypadku należy uważać koszt własny sprzedanej produkcji. Można więc ustalić wzór takiego obliczenia:

Fundusze = koszt własny sprzedaży / ilość cykli obrotowych

Jeżeli więc dla przykładu plan roczny przedsiębiorstwa zakłada koszt własny sprzedaży na 1 200 000 zł a z technicznych obliczeń wynika, że przedsiębiorstwo powinno posiadać dziesięć cykli obrotowych, to fundusze własne w obrocie wyniosą 120 000 zł. Oczywiście w przedsiębiorstwie takim będą występować dalsze potrzeby w zakresie środków pieniężnych a głównie z następujących powodów:

— finansowania zapasów i rozliczeń (w granicach prawidłowo ustalonych norm), które nie mogą być finansowane funduszami własnymi;

— finansowania zapasów i rozliczeń przekraczających prawidłowe normy;

— finansowania ewentualnych potrzeb wynikłych z tytułu wydłużenia cykli obrotowych lub też z przekroczenia kosztu własnego sprzedaży.

Dodatkowe środki na finansowanie tych potrzeb pewnie dostarczą przede wszystkim bank, a ponadto inne różne zobowiązania przedsiębiorstwa.

Wydaje się, że wariant czwarty zawiera szereg nowych elementów i na pozór jest trudny do zastosowania. Niemniej jednak rewizja poglądów na ten temat wymagałaby projektowania dalsze zmiany nowego systemu gospodarowania, a głównie wymagają te wady, które immanentnie są związane ze starym systemem.

*) Podobną koncepcję lansuje T. Choliński w swej pracy „Planowań środków obrotowych w przemyśle”, PWG 1957.

DREWNO czy TEKSTURA

JERZY MORSKI

W dziedzinie opakowań transportowo-ochronnych występuje we wszystkich gospodarko rozwiniętych krajach powszechne zjawisko zamiany skrzyń drewnianych na pudła tekturowe. Zamiana ta przynosi szereg korzyści.

Opakowania tekturowe są o około 70% lżejsze od drewnianych. Zastosowanie ich wpływa więc w sposób istotny na obniżkę kosztów transportu. Ma to szczególne znaczenie w transporcie międzynarodowym, gdyż niezależnie od oszczędności na frachtach, uzyskuje się obniżkę opłat celnych, które najczęściej są pobierane od wagi brutto.

Stosowanie opakowań tekturowych przyczynia się poważnie do poprawy bezpieczeństwa i higieny pracy w handlu i transporcie co jest istotne zwłaszcza ze względu na wzrost zatrudnienia kobiet.

Następnie, jak wykazuje doświadczenie, opakowania tekturowe lepiej chronią towar przed kradzieżą i uszkodzeniem, odznaczając się większą sprężystością i zdolnościami amortyzacji wstrząsów (tektura falista). W USA, w okresie masowego zastępowania opakowań drewnianych — tekturowymi, wartość reklamacji z powodu uszkodzenia towarów w transporcie kolejowym zmniejszyła się o około 60%.

Stosowanie pudeł tekturowych przynosi oszczędności miejsca w transporcie i składowaniu. Złożone pudła wymagają około 70% mniej przestrzeni niż skrzynie drewniane w elementach. Także i pudła załadowane zajmują mniej miejsca.

Pudła tekturowe pozwalają na łatwiejsze i szybsze pakowanie, ułatwiają manipulację w transporcie, są bardziej estetyczne i lepiej spełniają wymagania reklamy.

Najważniejszą jednak zaletą opakowań tekturowych jest ich niska cena i umożliwienie poważnego zaoszczędzenia deficytowego surowca, jakim jest drewno. Przy przerobie bowiem drewna na tekturę mamy

możność uzyskania znacznie większej ilości opakowań. Z tej samej masy surowca drzewnego otrzymuje się pudła tekturowe, pozwalające na zapakowanie od 7 do 10 razy więcej towarów, niż mogłyby pomieścić wykonane z tego drewna skrzynie.

Opakowania tekturowe są w krajach rozwiniętych gospodarko stosowane prawie do wszystkich tych towarów, które pakowano poprzednio w skrzynie drewniane. Obecnie w USA ilość towarów pakowanych w pudła tekturowe przekracza kilkakrotnie tę, która jest pakowana w skrzynie drewniane. W Europie zrównanie masy zużywaną do opakowań tektury i tarcicy nastąpi według oczekiwań około roku 1960. W Polsce w roku 1958 masa zużywaną do opakowań tektury stanowiła około 36% masy tarcicy.

Do rozpowszechnienia opakowań transportowo-ochronnych z tektury, przyczynił się w dużym stopniu wzrost popularności tektury falistej, tzw. „wzmocnionej” lub „pancernej”. Tektura ta składa się z warstwy kartonu falistego, oklejonej z dwóch stron kartonem prostym, względnie z 5 warstw kartonu (dwie warstwy faliste i trzy proste).

Tektura falista, jako materiał do opakowań, jest bardziej ekonomiczna od tektury litej. Pudło z tektury falistej o tej samej wytrzymałości co pudło z tektury litej, jest o około 40% lżejsze i o około 30% tańsze od tego ostatniego. Warstwy faliste tektury pancerniej są przy tym wykonywane z kartonów znacznie gorszych, najczęściej makulatury, co umożliwia dodatkową oszczędność deficytowych surowców pochodzenia drzewnego. Pudła z tektury falistej stosuje się do wszystkich towarów, do których są odpowiednio opakowania tekturowe.

Do rozpowszechnienia opakowań tekturowych przyczyniło się poza tym poważne zastosowanie pudeł z

tektury falistej, produkowanej z kartonu „Kraft” (wytwarzane z celulozy siarczanowej niebielonej), odznaczającego się bardzo dużą wytrzymałością. Obecnie wprowadza się w krajach zachodnich materiał bardziej uszlachetniony, a mianowicie karton „Kraft” pokryty folią z polietylenu, względnie karton z dwóch warstw „Kraftu”, wewnątrz których znajduje się cienka warstwa polietylenu. Kartony te, poza zwiększoną wytrzymałością na uszkodzenia mechaniczne, całkowicie chronią towar przed wilgocią. Poza tym na rozpowszechnienie pudeł tekturowych miało wpływ ulepszenie sposobów ich zamykania.

Wprowadzenie pudeł tekturowych zamiast skrzyń będzie mieć miejsce przede wszystkim przy eksporcie, gdzie efekt gospodarczy jest największy. Opakowania eksportowe są bowiem z reguły bezwartowne, zaś oszczędność wynikająca ze zmniejszenia tary — największa. W następnej kolejności będą zastępowane skrzynie krajowe, służące do jednorazowego użytku oraz skrzynie odznaczające się bardzo małą rotacją.

Program zastępowania skrzyń pudłami z tektury przyniesie w okresie lat 1958—1960 czystą oszczędność drewna okrągłego w ilości ok. 200 000 m. sześć, to jest ok. 1 000 hektarów lasu w wieku 80 — 100 lat.

Różnica kosztów surowca, wynikająca z tej zamiany (241 tys. m. sześć, tarcicy — 24 tys. t tektury) wyniesie ok. 160 milionów złotych.

Ponieważ zmiana opakowań drewnianych na tekturowe w okresie do roku 1960 będzie się opierać głównie na tekturze importowanej, istotne jest również porównanie kosztów tarcicy i tektury, których

Opakowania szklane

SZYMON MAKSYMIAK

Skup butelek szklanych prowadzi się od 1950 r. na zasadach ustalonych przez resort handlu wewnętrznego. Przy ustalaniu tych zasad nie pomyślano jednak ani o stworzeniu warunków umożliwiających obarczonemu obowiązkiem skupu — przedsiębiorstwu handlu detalicznego — wywiązania się z zadań, ani o zabezpieczeniu zbytu opakowań skupionych. Nawet przy ustalaniu bodźców materialnych dla zatrudnionych przy skupie myślano więcej o pseudo-oszczędnościach, niż o zdobyciu dostatecznej ilości opakowań.

Ustalając bowiem premie dla pracowników obarczonego jednocześnie obowiązkiem pokrywania śluzek; premie zaś dla pracowników nadzorujących skup ograniczono do wysokości 40% podstawowego uposażenia. Te niedociągnięcia organizacyjne, przy nieliczeniu się z kłopotami wytwórczych z sytuacją gospodarczą, sprawiły, że skup zalał się bodźcem po raz pierwszy, chociaż konsumenci bez przerwy narzekają na niemożność wyzbycia się opakowań, blokujących wszelkiego rodzaju zakamarki.

W roku 1955 zaistniała sytuacja podobna do obecnej. Rada Ministrów dla zażegnania kryzysu uchwaliła z dnia 12 kwietnia 1955 r., podniosła o przeszło 100% ceny skupu opakowań szklanych. W oparciu o tę uchwałę Minister Handlu Wewnętrznego zarządził z dnia 13 kwietnia 1955 r., wzmocnić bodźce

materialne dla pracowników handlu detalicznego, zatrudnionych przy skupie. Dało to nadspodziewane wyniki, gdyż w ciągu niespełna trzech miesięcy zakłady wytwórcze zostały przeładowane opakowaniami szklanymi ze skupu.

Zamiast jednak wykorzystania dotychczasowych doświadczeń i tworzenia rezerw, zakłady wytwórcze, na podstawie wytycznych centralnych zarządów, zaczęły dyskwalifikować opakowania szklane ze skupu, i to w ilościach doprowadzających całą akcję do nierpialności dla prowadzących skup co z kolei doprowadziło do odsyłania konsumentów z opakowaniami od jednego sklepu do drugiego. Wynik wiadomy. Skup ponownie zalał się.

Każdorazowe ożywianie skupu przez podnoszenie cen byłoby zbyt kosztowne, a zresztą doprowadziłoby do absurdu ekonomicznego. Opakowanie stałoby się bowiem w końcu droższe od towaru. Ponieważ zaś wartość opakowania ukryta jest w cenie towaru — powodowałoby to konieczność ciągłego podnoszenia cen towaru.

Dla zapobieżenia więc tej ewentualności i ze względu na chwilową niemożność pokrycia zapotrzebowania produkcją nowych opakowań, należy oprócz dalszy skup opakowań używanych na zasadach wykluczających okresowe załamywanie się skupu.

Stosowana w przeszłości sprzedaż towarów za zwrotem opakowania nie rozwiązała tego zagadnienia. A zatem należy szukać innych rozwiązań.

Dotychczasowe obserwacje wskazują na to, że w załamywaniu się skupu niepoślednią rolę odgrywa nieświadomość konsumentów o roli, znaczeniu i gospodarczej wartości opakowania. Ukrycie bowiem wartości opakowania w cenie sprzedanego towaru nasuwa przypuszczenie, że opakowanie nie nie kosztuje, a zatem można je lekceważyć. Wyodrębnienie więc wartości opakowania z ceny towaru oraz odpowiednio wysoka jego wycena, z uwzględnieniem ceny na etykiecie oddzielnej od ceny towaru, umożliwiłoby wreszcie konsumenta o znaczeniu gospodarczym opakowania i zobowiązało go do odcenienia opakowania należytą opieką, jak również do spieszniejszego go zwrotu.

Zaznaczyć jednak wypada, że nawet ujawnienie wartości opakowania nie da oczekiwanego wyniku, o ile jednocześnie nie zapewni się zbytu opakowań ze skupu, gdyż każdorazowe uchylanie się zakładów wytwórczych — pod różnymi pozorami — od przyjmowania skupu

DOKONCZENIE NA STR. 6

dokonczcie
NA STRONIE 6

ZYCIE
GOSPODARSTWA 3

Kierunki rozwoju samorządu rolniczego

KONRAD BAJAN

Główny wysiłek naszej polityki rolniej

polityki rolniej sprowadzał się w minionym okresie do stosunkowo szybkiego przekształcania drobnotowarowej gospodarki wiejskiej w gospodarstwo socjalistyczne. Rozwiązanie tego problemu szło w zasadzie drogą metod administracyjnych. Wyrażało się to praktycznie w ten sposób, że plan uśrednienia nie uwzględniał różnego stopnia przygotowania wsi do uśrednienia narzucając formy i współdział państwowych środków produkcji jedynie w postaci POM i nie dopuszczając ich do spółdzielni.

Scentralizowane, skrepowane dyktandem i, odgórnym planowaniem zasady organizacyjno-statutowe, kontrolowanie przez bank finansów spółdzielni oraz kierowanie produkcją poprzez instancje władzy terenowej — pozbawiało spółdzielnie samorządne, spółdzielczego charakteru. Rzesze członków spółdzielni pozbawione były nie tylko prawa decydowania i wywierania wpływu na produkcję, jej charakter, proporcje, ale — co niemiernie ważne — nie miały wpływu na podział wytworzonej już produkcji.

Produkcja spółdzielcza, szczególnie w części towarowej, była nadmiernie kontrolowana przez państwo poprzez dostawy i opłatę w naturze za pracę POM. Wszystko to odnosiło się nie tylko do spółdzielni produkcyjnej, ale i do innych form spółdzielczości, zwłaszcza handlowej i kredytowej (z uwzględnieniem ich specyfiki).

Daleki jestem od niedoceniania wielkiego dorobku ruchu spółdzielczego w Polsce Ludowej. Jednakże formy, metody i samo tempo uśrednienia nie odpowiadały naszym warunkom. Nie doceniano faktu różnego i na ogół niskiego stopnia dojrzałości społecznej chłopów i z tym związanego zacofania technicznego naszego rolnictwa, które dziś jeszcze stoi na niskim poziomie. Stąd dążenie do pomniejszania znaczenia różnych stopni uśrednienia, m. in. w prostych formach kooperacji, i forsowania wyższych form spółdzielczych, niezależnie od tego, czy warunki na to pozwalają czy nie.

Czy można stąd wyciągnąć wniosek, że nie mamy w Polsce warunków dla rozwoju spółdzielczości produkcyjnej? Na pewno nie! Warunki te istnieją, lecz nie są jednolite. W różnych rejonach różny jest poziom społeczno-ekonomiczny dojrzałości do wyższych form spółdzielczych. Stąd wniosek, że w warunkach różnych form własności społecznej i ekonomicznej społecznych stosunków powinien być różny poziom uśrednienia.

Rozwijanie jedynie wyższych form spółdzielczych oznaczało w prakty-

ce łamanie leninowskich zasad dotyczących różnych form i dróg uśrednienia oraz dobrovolności tego ruchu. Łączy się z tym niski poziom produkcji, który w efekcie o- trzymał.

W warunkach rozdrobnionej gospodarki rolniej jedynie postęp techniczny, oświata rolnicza, racjonalna gospodarka (łącznie z odpowiednim nawożeniem) mogą zapewnić utrzymanie i podniesienie poziomu produkcji. Chłop w ogóle niezorganizowany nie jest w stanie zapewnić sobie tych czynników, ponieważ ekonomicznie jest za słaby. Organizując się w różnych zespołach chłop łączy swoje wysiłki w określonej dziedzinie (np. kupując zespołowo młocarnię), które usprawniają jego pracę, czynią ją lepszą, opłacalniejszą lub wprost wpływają na podniesienie produkcji.

Jeżeli chłop będący członkiem zespołu produkcyjnego lub kółka rolniczego, dzięki prowadzonej tam pracy uzyska w swoim gospodarstwie większą produkcję, nabiera przekonania i zaufania do zespołowego współdziałania. Wyobraźmy sobie np., że chłop jest członkiem zespołu plantatorów buraka. Przekonawszy się o jego zaletach wstępuje następnie do zespołu hodowców trzody chlewnej, po pewnym zaś czasie — do zespołu maszynowego itd. Schemat to uśrednienie, ale taka jest technika tego zagadnienia. Tak więc chłop, dziś skrajnie indywidualista, w przeciągu określonego czasu będzie ściśle powiązany z różnymi formami kolektywnego współdziałania. W miarę rozwoju gospodarstwa chłopiejskiego zostaje przysycony różnymi formami kooperacji, obejmując całokształt jego produkcji.

Problemy świadomości chłopów również ulegnie przemianie, gdy w takiej sytuacji życie bez kolektywu stanie się dlań niemożliwe. Cały ten proces zależny jest również od polityki ekonomicznej państwa, od tego w jakim stopniu stymulować ona będzie ten rozwój oraz czy tego typu poczynania chłopiejskie przybierają będą charakter samorządu. Chodzi więc o to, aby gospodarstwa chłopiejskie były tymi formami spółdzielczości nasycone tak, by w procesie ewolucji doprowadziły do spółdzielni, w których poziom uśrednienia obejmie całość środków produkcji.

Proces socjalistycznej przebudowy wsi rozumieć należy jako proces historycznego rozwoju różnych form spółdzielczych, których zasięg i stopień uśrednienia, będzie się stale rozszerzał. Proces ten jest nierozłączny z wychowaniem i przygotowaniem samego człowieka.

Przy odpowiednim poziomie uśrednienia i rozwoju techniki, która niewątpliwie wywrze wpływ na celowość i opłacalność gospodarki drobnotowarowej duże gospodarstwa staną się koniecznością. Aby proces ten przebiegał socjalistycznie

charakter przebudowy wsi, powinien spełnić trzy podstawowe warunki:

— dokonywanie socjalistycznej akumulacji;

— stosowanie socjalistycznego podziału dochodu;

— socjalistyczny charakter własności środków produkcji.

Socjalistyczna akumulacja, tj. rozszerzenie majątku zespołowego musi cechować każdą formę spółdzielczą. Warunek ten jest podstawowy; determinuje on socjalistyczny charakter dalszego rozwoju spółdzielczości. Narastanie socjalistycznych stosunków będzie postępować w miarę rozszerzania się sfery zespołowego dziania. Do wspólnie kupionej maszyny, wspólnie wybudowanego ośrodka zdrowia, już dziś rodzi się nowy stosunek jako do środka będącego własnością kolektywu. Powstaje więc nowa socjalistyczna własność, która rozszerza się będzie w miarę rozszerzania tych środków. Ale to jest uzależnione od społecznej akumulacji, która jest podstawowym warunkiem narastania socjalistycznej treści.

Wielkość akumulacji — to kwestia do dyskusji. Czy całość środków finansowych, otrzymanych jako wypływy z pracy zespołu powinna pozostać niepodzielona? Wydaje się, że co najmniej 80% funduszu nie powinno podlegać podziałowi, oczywiście poza amortyzacją. Podział dochodu zespołowego pomiędzy członków jest do pewnego stopnia uzasadniona, wynika ona bowiem z własności grupowej.

Socjalistyczny podział dochodu, a więc podział według ilości włożonej pracy (w formach przejściowych może być inne kryterium, np. udział, jego procentowanie itd.) jest nierozłączny z socjalistyczną akumulacją i równocześnie ją gwarantuje. Jeśli w prostych formach będziemy mieli do czynienia z podziałem dochodu w zależności od innych kryteriów, a nie wkładu pracy — to powinny one być społecznie sprawiedliwe i stopniowo przybierać socjalistyczny charakter. Dotyczy to głównie zespołów maszynowych, budowlanych, chłopskich, w których wspólne użytkowanie środków produkcji, czy wytwarzanie określonych produktów i ich realizacja daje czysty zysk podlegający następnie podziałowi. Powstaje więc problem zastosowania takiego klucza podziału dochodu, który by zapewniał materialne zainteresowanie członków, eliminował nadużycia i wyzysk, a z drugiej strony zapewniał stałą akumulację i rentowność całego zespołu (problem ten wymaga odpowiednich badań).

Wydaje się, że przy działaniu dwóch pierwszych warunków trzeci, tj. prywatno-własnościowy stosunek do środków produkcji, od jakich należy ziemia, nie powinien hamować rozwoju socjalistycznych form produkcji. Jest to zależne od

poziomu sił wytwórczych. Jeśli stosunki produkcji będą hamować ich dalszy rozwój (co w gospodarstwie przejawiać się będzie w nieopłacalności produkcji) — to uśrednienie środków produkcji w postaci ziemi stanie się dla chłopów problemem nie do rozwiązania.

Nagromadzenie zespołowej własności w postaci środków produkcji (poza ziemią) i stałe ich rozszerzanie tworzy już dziś trwałe elementy socjalizmu na wsi. Wydaje się również, że w skomplikowanych warunkach społeczno-ekonomicznych i socjologicznych polskiej wsi proces tworzenia kolektywnego gospodarstwa typu spółdzielni produkcyjnej może następować począwszy od uśrednienia narzędzi produkcji i sposobu produkcji. Uśrednienie ziemi byłoby dalszym ogniwem całego procesu uśredniania. Nie oznacza to, że powinna to być metoda generalna, lecz rozwijając w dalszym ciągu spółdzielczość produkcyjną powinna być bardziej uwzględniana jedna z metod prowadzących również do socjalistycznych form w produkcji rolniej. Narastanie więc elementów socjalizmu na wsi w warunkach władzy ludowej i socjalistycznych stosunków produkcji w przemyśle, jest możliwe przy zachowaniu prywatnej własności ziemi.

Wszystko to rozumiemy jako proces historyczny, który w ciągłym rozwoju osiągnie poziom wyższych form spółdzielczych w produkcji rolniej. Nie oznacza to bynajmniej, że należy zrezygnować z dalszego rozwoju spółdzielczości produkcyjnej.

Do spółdzielczości produkcyjnej w żadnym przypadku nie można się negatywnie ustosunkowywać. Jest ona najwyższym ogniwem samorządu rolniczego, a więc głównym celem, spełniającym równocześnie rolę pionierską i służącą jako przykład dla niższych form.

Przedstawiony proces odpowiada realizacji, ogólnie rzecz biorąc, dwóch podstawowych warunków obecnej polityki rolniej:

1) utrzymania produkcji na poziomie zapewniającym rozszerzoną reprodukcję, oczywiście w granicach możliwości drobnotowarowej gospodarki, zdolnej do zaspokojenia potrzeb rynkowych na produkty rolne;

2) dokonywania społeczno-politycznych i ekonomicznych przemian na wsi, które gwarantować będą narastanie socjalistycznych stosunków i socjalistycznej ekonomiki, co oznaczać będzie stopniowe przechodzenie od drobnotowarowej gospodarki do wielkiej gospodarki socjalistycznej.

Takie postawienie zagadnienia oznacza, że podstawową koncepcją gospodarki rolniej w polskim modelu socjalistycznym jest wielka gospodarka socjalistyczna na wsi. Jedynie większe obszary gospodarstwa z rozwiniętymi gałęziami produkcji, opartej na wszechstronnej mechanizacji i procesach produkcyjnych oraz intensyfikacji z zastosowaniem nowoczesnych osiągnięć nauki i ekonomii rolniej — mogą zapewnić nam wzrost produkcji, przy niskich kosztach oraz — co z tym związane — powstanie socjalistycznych stosunków produkcji na wsi.

Rozwijanie dziś prostych form kooperacji w postaci kółek rolniczych i różnych zespołów produk-

cyjnych może znacznie ułatwić realizację tych zamierzeń.

*

Niebezpieczeństwem określonego ruchu społecznego jest jego rozbięcie organizacyjne, prowadzące w konsekwencji do rozproszenia wysiłków, powstawania różnic i ostatecznie upadku lub wielkiego osłabienia organizacji. Ruch chłopiejski wymaga szczególnej konsolidacji wysiłków; dotyczy to w szczególności kooperacji rolniczej. Działalność wszystkich typów zespołów powinna być organizacyjnie zespolona. Wówczas ich wysiłki mogą być efektywniejsze, mogą na wzajem się uzupełniać, a co szczególnie ważne — kierowanie ruchem jest łatwiejsze i konsekwentniejsze.

Rolą taką w naszym ruchu mogą spełniać kółka rolnicze. Kółka rolnicze mają możliwość koncentrowania całego ruchu chłopiejskiego. Różniokierunkowa działalność może się spłacać w jedną całość, tworząc jedną zawodową chłopską organizację połączoną ścisłą współpracą ze spółdzielczością handlową, kredytową i związkiem spółdzielczości produkcyjnej.

Kółka rolnicze — to organizacja o charakterze klasowym, która nie likwiduje różnic klasowych. Chłopi w kółku rolniczym lub zespole łączą się dla określonego celu, którego realizacja wymaga udziału całej wsi lub grupy gospodarstw, bez

względem na różnice klasowe. Dotyczy to zarówno wewnętrznie produkcyjnych zagadnień wsi, jak i realizacji określonej polityki gospodarczej państwa.

Stosunek biedniaka i bogatego do realizacji tych zadań jest niewątpliwie różny. Często bogaci gospodarze proponują ustalenie wielkości udziału na budowę drogi lub wspólny zakup maszyn rolniczych, nie od ilości ha, lecz od ilości zagrod. Mimo to wiesz realizując wspólne zamierzenia i antagonizmy klasowe schodzą na dalszy plan.

Jeśli natomiast realizacja określonych zamierzeń naruszać będzie interesy jednej z grup, wówczas jednostka zostaje naruszona.

W miarę narastania elementów ekonomiki socjalistycznej w kółkach socjalistycznych stosunków produkcji — zmieniać się będzie stosunek do podstawowych środków produkcji przyjmując charakter socjalistyczny. A więc do chwili osiągnięcia takiego poziomu uśrednienia różnice klasowe będą występować i cała organizacja będzie miała charakter klasowy. Będzie ona terenem walki klasowej i walka ta na równi z innymi; czynnikami, kształtować będzie oblicze organizacji.

Kółka rolnicze muszą więc walczyć o wzrost produkcji we wszystkich gospodarstwach, a z drugiej strony bronić interesów mało- i średniorolnych chłopów.

MIMOCHODEM

Strategia walki

Walczymy — i słusznie — z przerosłymi za rudniami. Mam tylko wawilwoski, czy wszystkie stosowane w tej walce metody przyniosą pożądane wyniki. Wzrost np. powszechnie obecnie obowiązujący zakaz przyjmowania nowych pracowników. Miał on niejako automatycznie zmniejszyć liczbę zatrudnionych. A tymczasem... nastąpiło coś innego, odwrotnego. Żaden kierownik oddziału fabrycznego, żaden majster, a niekiedy nawet żaden dyrektor nie chce się zgodzić na zwolnienie kogokolwiek ze swych pracowników — nawet jeśli ten nie ma

potrzebnych kwalifikacji, nawet jeśli jest bumełanem lub niebumełanem. Widać, że nowego pracowników na miejsce zwolnionych nie doszła, rozumuje w sposób uproszczony: lepiej mieć niż żaden.

Tak, tak — nie zawsze puszczony w ruch mechanizm działa z zamierzonym skutkiem. W sprawach związanych z socjologią zarządzania lepiej uwzględnić także ułomności natury ludzkiej. Tego bowiem wymaga strategia walki.

sef

Wieści nie z tej ziemi

Swolasty rekord pobli „Express Wieczorny”, oblatującą w rubryce „Wiedzi z tej ziemi” w nr. 134, że polskie ekipy rozładunkowe osiągnęły nieład sukcesu, wydłubując w Gdyni 12,5 ton węgla w ciągu 36 godzin.

Pomyśleć — cała ekipa w ciągu godziny potrafiła wydłubować aż 0,34 tony węgla.

Domyśliamy się, że to sprawa tzw. chochlika czyli zlej korekty. Jednakże sama zredagowana notka, w której mowa o przywiezieniu amerykańskiego węgla przez szwedzki statek do gdyniejskiego portu — musi niepokoić czytelnika. (md)

Usługi i motoryzacja

Przez długi czas odczuwaliśmy brak wielu usług. Obecnie wiele się w tej dziedzinie zmienia. Nie zawsze jednak ku pełnemu zadowoleniu ludzi korzystających z tych usług. Oto na przykład „Spółdzielnia usług kolejowych” za dotarcie do zawładowiska o nadejściu przesyłki kolejowej liczy sobie 8 zł. Tylko dlatego, że wyrzucił pociąg, który w epoce odrutowców i spuntków nie jest w stanie w ciągu 1 doby zapewnić doręczenia kartki nadanej w tym samym mieście.

Skoroz już mowa o przesyłkach — niech o skos spróbuję przemówić z dworca.

dużą przesyłkę np. na Grochów. Usługi transportowe są teoretycznie tanie: za 1 km transportu takśową bagażową powinno się płać 3,50 zł. Ale tylko teoretycznie, bo w praktyce trzeba płać za kurs dwor. Główny — Grochów 150 zł, (bez licznika), i tu z motoryzacją wysięg wygrywa koń — właściciel dorozki konnej goździ się tę samą trasę przebyć za 80 zł.

Kozwój usług jest ważny i potrzebny, jeśli jednak mają one służyć demokracji klientowi, to warto by pomyśleć nad formami obrony konsumenta. (md)

Srul buzię swej muzie

Wydawnictwo Morskie uszczęśliwiło nas wybitnym dziełem Zdzisława Kałedkiewicza pt. „Muza na bidecie” (tładna tematyka morska). Nie dziwnym się autorowi, że ma pretekst do koprowlogii. Dziwnym się Wydawnictwu Morskiemu, dziwnym się jego władzom zwierzęcym, dziwnym się UKP, że dopuściło do publikowania takiej „Muzy”. A skoro już Wydawnictwo Morskie zaczęło egzemplarzem recenzyjnym re-

dakcję „Życia Gospodarczego”, zadamy jedno pytanie natury własnej gospodarce: czy mamy aby nadmiar papieru i tak wielkie luzy w drukarniach, że możemy środki materialne i pracę ludzką marnować na wydawanie rzyszokowej literatury? Autorowi zaś możemy dedykować zamieszczoną tu w tytule jego własną „fraszkę”. (md)

Prasa o samorządzie robotniczym

Trzy tygodnie temu Jerzy Olbrycht pisał w „Polityce”:

„Podczas gdy ośrodki propagandy antykomunistycznej wciąż wykorzystują modę na samorząd robotniczy dla oskarżenia partii o „likwidację państwa” i gdy również w niektórych naszych kółach intelektualnych nie brak rozważań, pełnych niepokoju o dalsze losy rad robotniczych — najbardziej są zainteresowani, tj. załogi fabryk i same rady robotnicze, nie zwracają jakiegokolwiek uwagi na zasadnicze zastrzeżenia ani obawy”.

(Robotnicy i „czworobok”, nr 10).

Podkreślony przez nas sojusznik propagandy antykomunistycznej został tu w sposób niemal klasyczny ustawiony i skutecznie izolowany od optymistycznej nastawionej klasy robotniczej. Olbrycht nie potrafi widzieć skorzystać z doświadczeń ostatniego roku, wskazujących wyraźnie na to, iż żyjemy obecnie w warunkach splętnienia i przeciwności, sprzecznych sił i tendencji społecznych. Dlatego każda niemal akcja, choćby była w swych założeniach i intencjach najlepsza, może być w toku realizacji przekształcona w swoje własne przeciwieństwo, jeżeli niemal od pierwszych dni realizacji nie towarzyszy jej niepokój o wypaczenia, troska o niedopuszczenie do wykorzystania tej akcji przez elementy biurokratyczne i inne.

„Polityka” pierwsza wskazała kiedyś w drastycznej formie na zagrożenie weryfikacji niebezpieczeństwa następujących antyinteligencji. Powstały specyficzne niebezpieczeństwa w realizacji uchwał o likwidacji przetworów zatrudnienia i zostały już podjęte pewne kroki przeciwdziałające wypaczeniom tych, jak najbardziej słusznych i jak najbardziej uzasadnionych, powszechnie popartych przez prasę uchwał i zarządzeń. Jednakże w dalszym ciągu niebezpieczeństwa wypaczeń istnieją. Istnieje groźba wykorzystania uchwał XI Plenum partii przez tendencje i czynniki biurokratyczne. Byłoby

nawet dziwne, gdyby biurokraci różnej płaszczyzny i koterie nie chciały wykorzystać bąta kompresji i trudnienia dla umocnienia swojej pozycji, poszerzenia wpływów, zanknięcia ust, zabezpieczenia się przed krytyką, usunięcia ludzi niewygodnych. Dlatego realizacja uchwał XI Plenum wymaga wzmocnionej, intensywniejszej walki z elementami biurokratycznymi. Poruszyła wszystkie te sprawy „Trybuna Ludu” w artykule Ludwika Krasuckiego pt. „Niepokojące marginesy (nr 155, 4 czerwca). Cytując liczne przykłady dławienia krytyki za pomocą straszkadek, przykłady używania wspomnianych uchwał jako knebla, Krasucki pisze, że jest to wprawdzie marginesy, ale marginesy niebezpieczne dla całości sprawy. Albowiem:

„Wszędzie, gdzie władza spoczywa w rękach ludzi o nieczyistym obliczu moralnym, lub też tam, gdzie zaletowanie wobec krytykujących bierze górę nad postawą i głębokim poczuciem odpowiedzialności komunisty, wszędzie, gdzie w grę wchodzi może prywatna, różnego rodzaju powłóczliwość i intrygi mogą być wypaczone intencje obecnej polityki zatrudnienia — zrazem — pojawić się może zły duch leku, milczenia, ukrywania swego krytycznego zdania w imię „świętego spokoju” i za wszelką cenę zgody z aktualnym przełomem. Będąmy uważni!”

Istnieją więc niebezpieczeństwa w realizacji uchwał XI Plenum, istnieją niebezpieczne, niepokojące marginesy, które grożą całości. A czy mogłoby być inaczej z realizacją uchwał kongresu związków zawodowych, które były przecież przyjęte w nadspodziewanie szybkim tempie i proceduralnie w wyjątkowym trybie, o ile wiemy bez poprzekających je publicznej dyskusji. I być może między innymi dlatego przyjęte zostały przez pewne środowiska inteligencji (także partyjnej) z mniejszym entuzjazmem niż uchwały o likwidacji przetworów zatrudnienia.

Olbrycht jest teraz zapewne niezmiernie zaskoczony, że naczeln-

tych, którzy publicznie wyrazili NIEPOKOJ o losy rad robotniczych w wielu przedsiębiorstwach przemysłowych, znalazła się „Trybuna Ludu”, a także, chociaż w słabej jeszcze i nieświadomości postaci „Polityka”.

II.

„NIE TĘDY DROGA” — pod takim tytułem Jerzy Bogusławski opisuje w „Trybunie Ludu” przebieg pierwszych Konferencji Samorządu Robotniczego w Zakładach Przemysłu Bawełnianego w Moszczenicy, na której doszło do pewnych niesłusznych i wręcz szkodliwych posunięć, dotyczących rady robotniczej. Niektórzy jej uczestnicy usilowo doprowadzili do rozwiązania istniejącej rady, kiedy zaś wniosek taki nie przeszedł, przyjęto zgłoszoną w czasie dyskusji drugą propozycję, propozycję zmian w składzie prezydium rady. Konflikt narastał tam od dawna. Jeszcze trzy miesiące temu na Plenum KP w Piotrkowie padł wniosek, aby organizacja partyjna

„pomyślała nad możliwością rozwiązania rady. Więcej. Towarzysze w zakładzie przy udziale przedstawicieli KP, nie znajdując drogi przeprowadzenia tego wniosku, w rozmowie zastanawiali się nad... wycofaniem z rady 11 członków partii, aby w ten sposób niejako unieemożliwić jej pracę”.

Na Konferencji Samorządu Robotniczego...

„Już pierwszy mówca, zresztą zaproszony tylko na konferencję, kierownik traktował... Prawdą jest, że wniosek o rozwiązanie rady, w czym znajduje kilku naśladowców (w znacznej części także spoza składu samorządu). Ale i niektórzy członkowie rady pod wpływem tych krytycznych uwag przyglądali się do wniosku, stwierdzając, że „jeśli rada ma być s kółem u wozu, to lepiej ją rozwiązać”.

W tym momencie — ciągnie dalej J. Bogusławski — sekretarz KP tow. Czaplinski również krytykuje radę, przedstawiając jej temu wnioskowi i proponując zmianę tego prezydium”.

Wniosek ten, po doprowadzeniu prezydium do tego, że podałoby się do dymisji, został wcielony w życie.

Następnie „Trybuna” potępia łamanie praw i przepisów, słusznie zaznaczając, że nowa instytucja nie ma prawa ani rozwiązywać rady, ani nawet głosować nad takim wnioskiem. Nie może też zmieniać prezydium, które może być wybrane i zmieniane tylko i wyłącznie przez radę robotniczą.

Konkluzja Bogusławskiego jest następująca:

„Intencja uchwały o powołaniu konferencji samorządu jest jasna. Chodzi o rozszerzenie demokracji robotniczej, o rozszerzenie głosu ludzi, którzy będą decydowali o najważniejszych kwestiach na sprawach. Ale nie można jej wykrętywać właśnie do łamania demokracji”.

Bogusławskiemu nie chodzi tylko o formalną stronę tej sprawy, o niezgodność z przepisami ograniczanie samodzielności poszczególnych członków samorządu, lecz przede wszystkim o sprawę daleko istotniejszą, o względy polityczne. Pisze on:

„Przebieg mimo dobrych prawdopodobnie intencji towarzyszy, którzy na pewno chcieli poprawy sytuacji w zakładzie, wymowa podanych wyżej faktów może być i jest już nawet jednoznacznie polimowna. Oto komitet partyjny ogranicza samodzielność rady robotniczej, łamając przy tym zasady demokracji. Czy buduje to autorytet organizacji? Na pewno nie. I dobrze się chociaż stało, że sekretarz KP przez swój kompromisowy wniosek zapobiegł rozwiązaniu rady, ale i on przecież nie był do końca konsekwentny. Gorzej natomiast, że przedstawiciel Zarządu Głównego Związku Włóknarzy w ogóle głosu nie zabierał, jak gdyby milcząc popierając to, co się na konferencji stało”.

W zakończeniu tego bardzo potrzebnego i bezkompromisowego artykułu autor „Trybuny Ludu” zaznacza słusznie, że omówiony przykład z Moszczenicy nie jest niestety odosobniony, że ostatnio gdzieś

„mamy sygnały o tendencjach ograniczania samorządnych praw i autonomizacji działających rad robotniczych”.

Oto w Zakładach Kasparkowa w Warszawie konferencja zlikwidowała prezydium rady robotniczej, w czestochowskich ZPB egzekutowała organizację partii, podjęła uchwałę o rozwiązaniu rady, a w FSC w Lublinie, gdzie w swoim czasie słusznie i w sposób prawidłowy rozwiązano radę, postanawia się w wąskim gronie nie rozpisywać nowych wyborów. Trudno się oczywiście z takimi faktami zgodzić. Wypaczają one intencje uchwał partii i w praktyce oznaczają łamanie demokracji”.

Do tych arcyślusnych wniosków J. Bogusławskiego pozwalamy sobie dorzucić dwa inne. Po pierwsze — wraz z rozszerzeniem samorządu robotniczego o radę zakładową i organizację partyjną muszą się rozszerzyć zainteresowania publicystów i dziennikarzy gospodarczych. W zakresie spraw samorządu robotniczego nie może się dalej utrzymywać tradycyjny podział, według którego sprawami i funkcją organizacji partyjnych zajmowała się wyłącznie prasa partyjna.

T. WEISS

Wszystkie podkreślenia autora artykułu „Trybuna Ludu”.

