W numerze:

Przedsiębiorstwo w gospodarce socjalistycznej — EDWARD ŁUKAWER, str. 2
Nie możemy sobie pozwolić na straty — ANDRZEJ ROŻANOWICZ, str. 3
Zmiany w systemie podziału dochodu globalnego — N. BOŽIĆ, str. 5

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XIII WARSZAWA - 22 CZERWCA 1958 R. CENA 2 ZŁ Nr 25 353

Zmiany w rolnictwie a teoria renty gruntowej

ADAM RUNOWICZ

Rozpatrując rolnictwo na tle wzrostu całej gospodarki narodowej, można wyróżnić trzy możliwości jego rozwoju: 1) rolnictwo rozwija się wolniej od reszty gospodarki narodowej, 2) rolnictwo ma większe możliwości rozwojowe i wreszcie 3) możliwości rozwoju rolnictwa i reszty gospodarki są jednakowe.

Model pierwszy stanowił odbicie rzeczywistości kapitalizmu XVIII i XIX w. i był punktem wyjścia rozważań tzw. starych ekonomistów angielskich, a więc Ricardo, Malthusa, Milla w ich teoriach renty gruntowej, a także zaludnienia. Kwintesencją tego modelu było tzw. prawo zmniejszającej się urodzajności ziemi w miarę intensyfikacji rolnictwa. Na prawie tym, rozumianym jako uniwersalne i wieczne, a równocześnie specyficzne dla rolnictwa, oparta została klasyczna teoria renty gruntowej oraz teoria przeludnienia Malthusa.

Marks dostrzegł od razu, że w klasycznej teorii renty zawarty jest błąd, polegający na wywodzeniu renty różniczkowej z tego fatalistycznego prawa, dostrzegł również błędność i reakcyjność wynikających z niej wniosków społecznych. Słusznie odrzucił je, dowodząc, że urodzajność ziemi nie maleje, lecz wzrasta. Dowodził on, że dla istnienia renty różniczkowej istotny jest nie porządek (kierunek) zajmowania nowych ziem i przyrostów produkcji z kolejnych nakładów kapitału w tę samą działkę ziemi, lecz różnica w urodzajności (i w położeniu) aktualnie uprawianych ziem oraz różne efekty kolejnych nakładów kapitału. Teoria renty Marksa nie zakłada bynajmniej konieczności przechodzenia do uprawy ziem coraz gorszych, a renta różniczkowa powstaje, nawet w przypadku przeciwnym. Przecież ziemie niegdyś gorsze, po pewnym czasie mogą okazać się znacznie urodzajniejsze, niż ziemie uchodzące dawniej za dobre, co nie przeszkadza oczywiście temu, że i te ostatnie również podniosły swą urodzajność. To samo dotyczy położenia, które po pewnym czasie może okazać się lepsze od uchodzącego dawniej za dobre. Krótko mówiąc renta różniczkowa (I) istnieje dzięki temu, że ziemie różnią się urodzajnością i położeniem, pomimo ogólnego postępu w tym względzie i niezależnie od niego.

Analogicznie renta różniczkowa (II) istnieje niezależnie od tego czy przyrosty plonów w stosunku do przyrostów kapitału lokowanego w tę samą działkę ziemi maleją, czy rosną, lecz zakłada jedynie różnice między nimi.

CO SIĘ ZMIENIŁO?

We współczesnym kapitalizmie model I utracił jednak swoje znaczenie i obowiązuje jedynie w krajach zacofanych. Model II ma raczej charakter teoretyczny, oznacza pewną kombinację, teoretycznie równie poprawną jak model I i III, lecz w praktyce jako stan trwały jest mało prawdopodobny. W rzeczywistości sytuacja ta zaistniała w latach międzywojennych w USA, kiedy produkcja przemysłowa trwała w zastoju, a produkcja rolna ciągle wzrastała. Trudno jednak generalizować ten stan.

Dla współczesnych, rozwiniętych krajów kapitalistycznych charakterystyczny jest model III, który zakłada jednakowe techniczne możliwości produkcji rolnictwa i przemysłu. Rzeczywiste proporcje rozwoju rolnictwa i pozostałych dziedzin gospodarki, zależą od wyboru społeczeństwa, przy czym w ostatecznym rachunku możliwości otrzymania przyrostów produkcji proporcjonalnych i większych niż proporcjonalne do przyrostów nakładów są w długim okresie czasu jednakowe.

To, co wnosi uwzględnienie nowej rzeczywistości do teorii renty gruntowej, wypływa ze spadku znaczenia ziemi. Znajduje to wyraz:

1) w trwającym spadku udziału rolnictwa w produkcji i dochodzie narodowym oraz względnym i absolutnym spadku zatrudnienia w rolnictwie (dane są dość powszechnie znane).

2) w przekształceniu produkcji żywności ze zmiennej niezależnej, określającej granice przyrostu ludności w zmienną zależną, czyli funkcję tego przyrostu i potrzeb społeczeństwa. Jest to wynikiem zmiany struktury spożycia, która prowadzi do spadku elastyczności popytu na produkty żywnościowe, przy czym elastyczność popytu na żywność surową (surowy produkt rolnictwa) zmniejsza się szybciej niż elastyczność popytu na prace i usługi dodane do surowego produktu po opuszczeniu farmy.

3) we wzroście elastyczności substytucji ziemi przez inne, mniej lub bardziej zmienne czynniki produkcji w rolnictwie;

4) w szybkim zwiększaniu się organicznego składu kapitału w rolnictwie, co znajduje wyraz we wzroście produkcji na jednego zatrudnionego, a także we wzroście majątku trwałego na jednego zatrudnionego w rolnictwie*).

W świetle tych nowych okoliczności wydaje się, że można śmiało powiedzieć, iż znaczenie renty gruntowej we współczesnych rozwiniętych krajach kapitalistycznych maleje bardzo poważnie i to w dwojakim sensie:

Po pierwsze, w wyniku ciągłego spadku udziału renty w dochodzie narodowym.

Po drugie, w wyniku ciągłego spadku udziału renty w dochodzie rolnictwa oraz w wartości surowego produktu rolnego. Oprócz zmian technicznych w rolnictwie współczesnych krajów kapitalistycznych, wystąpiły też istotne...

ZMIANY SPOŁECZNO-GOSPODARCZE

Zmiany te, naszym przynajmniej zdaniem, sprowadzają się do:

1) zmian układu własnościowego i klasowego w rolnictwie kapitalistycznym,

2) zmian w charakterze konkurencji wewnątrz rolnictwa i na zewnątrz — rola monopoli;

3) ekonomicznej roli państwa, jego działalności interewencyjnej.

Z zagadnieniem pierwszym wiąże się to, co nazywamy konkretyzacją pewnych ogólnych kategorii w specyficznych warunkach.

Jak wiadomo, Marks w odróżnieniu od ekonomistów burżuazyjnych, podkreślił, że w rencie gruntowej tkwi zarówno ogólna treść, jak i przemijająca, historyczna forma renty kapitalistycznej. Treścią renty gruntowej jest to, że część dochodu społecznego przywłaszcza sobie bez ekwiwalentu pewna grupa (klasa) społeczeństwa, która włada monopolem niezbędnych dla produkcji sił przyrody, takich, jak ziemie, bogactwa naturalne, zbiorniki wodne itp. Monopol ten posiada podłoże naturalne i społeczne. Naturalne podłoże tego monopolu polega na tym, że owe niezbędne (nie dające się zastąpić w danych warunkach technicznych) siły i produkty przyrody, znajdują się w ograniczonej ilości i nie mogą być sztucznie powiększone. Społeczne podłoże jest produktem rozwoju społecznego i najogólniej rzecz biorąc, może być rezultatem (1) społecznego podziału pracy, w wyniku którego ze społeczeństwa wyodrębnia się grupa użytkowników owych sił przyrody: rolników, górników, rybaków itp. — monopol gospodarowania. Może być również rezultatem (2) podziału własnościowego, w wyniku czego ze społeczeństwa wyodrębnia się grupa, władająca owymi siłami przyrody, w charakterze ich właścicieli. Wówczas mamy monopol własności. Jeśli w konkretnym społeczeństwie istnieją oba monopole, to towarzyszy te-

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

Na posiedzeniu Rady Ekonomicznej

PRÓBA PODSUMOWANIA

STEFAN FRENKEL

Minął rok, jak opublikowane zostały tezy Rady Ekonomicznej w sprawie zmian w naszym systemie zarządzania, niedługo zaś upłyną dwa lata od czasu, kiedy centralistyczny, wówczas obowiązujący system administracyjnego zarządzania przemysłem i innymi gałęziami gospodarki narodowej zaczął się kruszyć wskutek ujawnienia jego braków przez całe społeczeństwo, a przede wszystkim przez klasę robotniczą, bezpośrednio wykonującą zadania budownictwa socjalistycznego.

Jest to krótki czas dla wyciągnięcia ostatecznych wniosków o słuszności obranej drogi, ale w naszych warunkach szybkiego rozwoju społecznego i gospodarczego powinien wystarczyć dla dokonania próby podsumowania osiągniętych w tym czasie wyników. Za takie zaś podsumowanie można uważać dyskusję i uchwały dziesiątego posiedzenia Rady Ekonomicznej, jakie odbyło się przed niespełna trzema tygodniami.

Będący przedmiotem dyskusji „przegląd zmian modelowych" stanowi swego rodzaju syntetyczne opracowanie, trafnie przedstawiające historyczny przebieg zachodzących w systemie zarządzania przeobrażeń oraz oceniające ich przyczyny i skutki.

Zmiany te zapoczątkowane zostały szeroką dyskusją w całym społeczeństwie, wspartą inicjatywą wielu załóg robotniczych, które zażądały ograniczenia nadmiernej centralizacji, rozszerzenia uprawnień przedsiębiorstw i zwiększenia roli bodźców ekonomicznych. Zewnętrznym przejawem tej inicjatywy były zgłaszane w owym czasie projekty stosowania eksperymentalnych zasad zarządzania oraz tworzenie organów samorządu robotniczego w licznych przedsiębiorstwach. Inicjatywa ta znalazła poparcie w uchwałach VIII Plenum Partii, które rozwijające się procesy polityczne i ekonomiczne ujęły we właściwy nurt, wytyczając generalny kierunek przeobrażeń oraz przeciwdziałając niektórym niesłusznym tendencjom.

Jest rzeczą zrozumiałą, że w pierwszej fazie dokonywanych zmian, polegających na usunięciu najbardziej rażących objawów niegospodarności oraz zmniejszeniu zakresu centralnego planowania, przy zapewnieniu bezpośrednim wytwórcom udziału w zarządzie przedsiębiorstwami, decyzje nie mogły opierać się na kompleksowym rozwiązaniu systemu zarządzania, lecz miały przede wszystkim na celu zniesienie lub rozluźnienie hamulców przeszkadzających rozwijaniu inicjatywy przedsiębiorstw, zarówno socjalistycznych jak i prywatnych.

Najważniejsze zmiany miały miejsce w przemyśle państwowym, gdzie dotyczyły one przedsiębiorstwa, jego uprawnień i obowiązków oraz stosunków z organizacjami nadrzędnymi. Równocześnie jednak nastąpiły daleko idące zmiany w innych dziedzinach gospodarki uspołecznionej i prywatnej — w rolnictwie, handlu, rzemiośle.

Najważniejszą zmianą w dziedzinie planowania przemysłu był — przy utrzymaniu dotychczasowych zadań Narodowego Planu Gospodarczego — podział wynikających zeń wskaźników na dyrektywne i orientacyjne. Tylko pierwsza grupa wskaźników została uznana za wiążące, natomiast wskaźniki orientacyjne potraktowano jako nieobowiązujące, pomagające tylko przedsiębiorstwom w samodzielnym określaniu ich zadań. Ograniczono dawniej stosowany system premiowania za przekroczenie planu, natomiast większą uwagę zwrócono na wykorzystanie bodźców ekonomicznych, które przybrały postać funduszu zakładowego.

W rolnictwie zaniechano stosowania jakichkolwiek form nacisku w zakresie zakładania i utrzymania przy życiu spółdzielni produkcyjnych. Doprowadziło to do selekcji spółdzielczych gospodarstw rolnych: słabsze zostały rozwiązane, silniejsze i oparte na zdrowych podstawach pozostały i pracują jeszcze lepiej. Przywrócono zasady wolnego obrotu ziemią, przy czym zdecydowano się na sprzedaż chłopom niektórych terenów, nie nadających się do zagospodarowania przez PGR. Zaczęto szerzej stosować zasadę normalnej wymiany towarowej w rolnictwie, ograniczając stopniowo dostawy obowiązkowe, przy równoczesnym zmniejszaniu zakresu rozdzielnictwa towarów przemysłowych na wieś i podniesieniu cen tych towarów do poziomu cen równowagi.

W zakresie gospodarki prywatnej rozluźniono sztywną politykę koncesyjną i podatkową. Doprowadziło to do wzrostu liczby prywatnych przedsiębiorstw rzemieślniczych i usługowych, co — obok objawów negatywnych — przyczyniło się do poprawy zaopatrzenia rynku w towary i usługi.

W pierwszej fazie zmian w systemie zarządzania nie podjęto żadnych kroków w zakresie problemów finansowania, kształtowania cen oraz zasad działania jednostek nadrzędnych (centralnych zarządów). W wielu więc przypadkach wystąpiła sprzeczność między uprawnieniami przedsiębiorstw i niektórymi cechami dawnego systemu zarządzania i planowania. Zdarzały się nawet fakty, że niektóre nowe uprawnienia przedsiębiorstw musiały pozostać martwą literą i nie mogły mieć zastosowania w praktyce. Fakt ten przesądził kierunek dalszych projektowanych zmian, co było nieodzowną koniecznością i leżało także w zamierzeniach kierownictwa gospodarczego. Postępowano jednak zgodnie z wysuniętą jeszcze w 1957 roku przez Radę Ekonomiczną tezą „spiesz się powoli".

Wspomniane tutaj sprzeczności próbowano rozwiązywać w drodze powołanych specjalnym zarządzeniem resortowych komisji arbitrażowych, jednakże w praktyce komisje te nie przejawiały niemal żadnej działalności.

Chcąc się też lepiej przygotować do drugiej fazy zmian modelowych zaakceptowano dla kilkudziesięciu przedsiębiorstw stosowanie eksperymentalnych zasad zarządzania, polegających na przyznaniu szerszej samodzielności w zakresie zbytu produkcji, finansowania inwestycji, kształtowania płac (w granicach przyznanego funduszu płac) itp. Doświadczenia przedsiębiorstw eksperymentujących, które w zasadzie zdały egzamin, posłużyły do ukształtowania obecnie wprowadzanych zmian.

W drugiej fazie, która nastąpiła później niż początkowo przewidywano — na skutek napięcia rynkowego, powstałego na tle znacznej podwyżki płac w końcu 1956 r. i na początku 1957 r. i konieczności przeprowadzenia energicznej akcji antyinflacyjnej — rozciągnięto dokonane w przemyśle zmiany na handel i budownictwo.

W handlu wewnętrznym dotyczą one rozszerzenia uprawnień przedsiębiorstw przez ograniczenie liczby wskaźników planowych, zmiany w systemie płac i marż, dopuszczenia do samodzielnego ustalania cen na niektóre towary oraz wprowadzenia kontroli społecznej sprawowanej przez powołane w domach towarowych rady robotnicze oraz rady nadzoru społecznego w przedsiębiorstwach wielozakładowych.

W handlu zagranicznym istnieją już opracowane projekty zmian, które nie zostały jednakże jeszcze zatwierdzone. Obejmują one uelastycznienie planowania, racjonalizację sieci central handlu zagranicznego oraz zmiany w metodach ustalania mnożnika dewizowego. Przewiduje się ponadto powołanie specjalnego banku handlu zagranicznego oraz wprowadzenie nowych bodźców ekonomicznych dla produkcji eksportowej oraz central handlu zagranicznego.

W budownictwie wprowadzono zmiany podobne do zmian systemu zarządzania przemysłem. Dotyczą one przede wszystkim systemu płac, który został urealniony.

Wraz ze zmianami zasadniczymi podjęto szereg decyzji regulujących sprawy wprawdzie uboczne, ale w sposób istotny wiążące się z systemem zarządzania. Poza tym zaczęto wprowadzać szereg poprawek i

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

Nie musimy być ŹLE UBRANI

BARBARA WIŚNIEWSKA

Potrzeba sprawienia domownikom nowego płaszcza lub garnituru tylko sporadycznie wypływa nagle, łamiąc podstawy budżetu rodzinnego. U większości rodzin wydatki tego typu uwzględniane są bardziej przezornie, niż milionowe inwestycje w resortach przemysłowych. A jednak każdorazowe kupno materiału na potrzebną część odzieży jest problemem i to wcale niełatwym do rozwiązania. Pielgrzymki po przestronnych sklepach są uciążliwe. A wytworne wnętrza? Można je z uznaniem podziwiać, o ile obok estetycznych pełnią również użytkowe funkcje. Staranna oprawa plastyczna dla bubli zalegających półki sklepowe pobudza przeciętnych zjadaczy chleba do snucia niezbyt przyjemnych refleksji, w których przewodnim motywem jest pytanie: dlaczego robimy tak dobrze i dlaczego robimy tak źle?

Nie jesteśmy bogatym narodem, co bynajmniej nie oznacza, że mamy być źle odziani, a kupujący za pieniądze osiągnięte kosztem kilkumiesięcznych wyrzeczeń może z reguły ubrać się w garnitur z takiego samego materiału, jaki ma jego brat, kuzyn, 12 najbliższych kolegów, a ciotka z prowincji — kostium. Mężczyźni godzą się z trudem z natłokiem „tenisów" i fil-a-fil-ów na ulicach, ale co byłoby, gdyby kobiety pozbawione zostały „ciuchów"? I czy nie zastanawia, że elegantki w kraju, który jest eksporterem artykułów włókienniczych, ubierają się w znoszone suknie i płaszcze z materiałów niemodnych za granicą od kilku lat?

Tkaniny z nadrukiem „polish wool" są wysokiej klasy. Kupony angielskich materiałów, jakie zalegają wystawy sklepów komisowych tracą wiele w zestawieniu z polskimi tkaninami eksportowymi o zharmonizowanych barwach, skomponowanych z dużym poczuciem smaku estetycznego.

Bielsko-Biała jest najpoważniejszym dostawcą tkanin wełnianych na eksport — 90% polskiego eksportu materiałów wełnianych pochodzi z okręgu bielskiego. Jednakże produkcja eksportowa obejmuje zaledwie 20% ogółu wyrobów bielskich; zdecydowana większość produkcji tego okręgu przeznaczona jest na zaopatrzenie rynku wewnętrznego. Ten okręg przodujący w produkcji wysokogatunkowych wyrobów jest zarazem najczęściej oskarżany o skłonności do mundurkowego ubierania rodaków, niechęć do wprowadzania nowych wzorów. Że niby w kółko produkują „tenis", gabardiny, rappaporty...

— Czy nic innego nie potrafimy zrobić? — powtarza pytanie kierownik Laboratorium przy ZPW im. Gawlika w Bielsku-Białej. I bez słowa wyjaśnienia wręcza nam barwne katalogi: „Tkaniny wełniane. Bielsko-Biała, 1958 r."

W bieżącym roku w tym Laboratorium, które opracowuje nowe wzory, a jednocześnie skupia wzory z przedsiębiorstw podległych Centralnemu Zarządowi Przemysłu Wełnianego - Południe można obejrzeć ok. 4 tys. wzorów, nowoczesnych, urzekających. Są tu męskie materiały ubraniowe wzorowane na francuskich tkaninach, materiały sukienkowe i kostiumowe, przy których cepeliowskie kraty wyglądają jak ubogie siostrzyce, płaszczowe materiały dwustronne na bawełnianej osnowie i wątku z przędzy zgrzebnej z mohairem (lśniący, długi włos), doppeltuchy, różnobarwne flausze na damskie płaszcze, tkaniny pętelkowe, rypsy przetykane bawełną i szychem. Są tu 100% wełny, wiele 60% i 40% tkanin wełnianych, a wszystko to — „ciuchy" w najlepszym wydaniu. I tak urodziwe, że człek staje oniemiały ze zdziwienia i żalu.

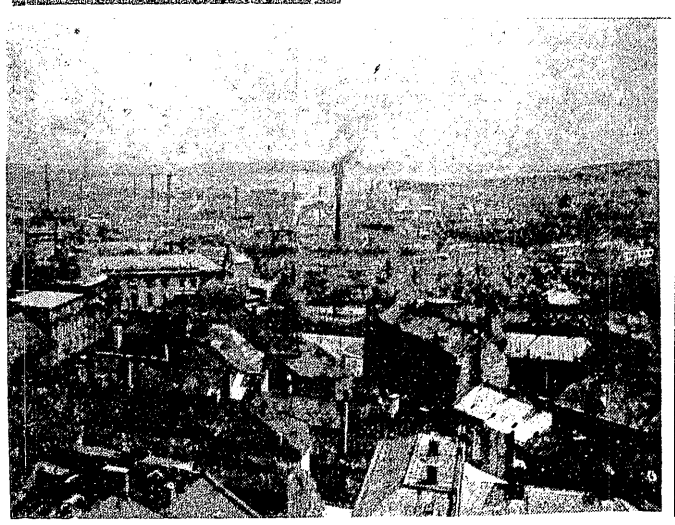
Przemysł krytykowany nieustannie za zaprzepaszczanie tradycji przedwojennych produkuje materiały w przeróżnych wzorach i bogatych zestawieniach kolorystycznych, jakich nikt nigdy nie widział przed wojną. W stwierdzeniu tym nie ma cienia przesady, tyle, że odnosi się ono do kolekcji wzorów, nie obejmuje produkcji jako takiej.

— Kolekcja ratuje opinię o nas w oczach nas samych — mówią ludzie przemysłu. Czy na tym kończy się jej znaczenie?

Wprowadzenie wzorów do produkcji nie jest sprawą prostą. Ludzie, którzy je opracowują — desenatorzy — nie mieli możności poznania lansowanych na Zachodzie wzorów, modnych kolorów. Desenator zdany jest niemal wyłącznie na własną pomysłowość i... „ciuchy". Poza tym przy opracowaniu nowego wzoru desenator musi uwzględniać szereg technologicznych właściwości wełny, także szukać najlepszego zestawienia barw. Zwykle sponad stu wzorów wybiera się kilka. Komisja selekcyjna zatwierdza następnie wzór do kolekcji kierując się względami estetycznymi i możliwościami produkcyjnymi. Kolekcja, którą legitymuje się Centralny Zarząd nie ma nic wspólnego z neonem polecającym nowalijki, których nie ma w sklepie. Te wzory rzeczywiście można produkować. Rzecz w tym — kto je w kraju zakupi.

Co kwartał w Bielsku-Białej ma miejsce „giełda". Przedstawiciele Wojewódzkich Zarządów Handlu Art. Tekstylnymi przyjeżdżają, by zamówić materiały spośród uwido-

dokończenie NA STRONIE 4



Bielsko-Biała

PRZEDSIĘBIORSTWO w gospodarce socjalistycznej (II)

EDWARD ŁUKAWER

Według sformułowanego przeze mnie w poprzednim artykule [1]) określenia, przedsiębiorstwo socjalistyczne jest jednostką gospodarczą, której działalność jest bezpośrednio podporządkowana realizacji czystego dochodu społeczeństwa. Określenie to pokazuje nam rzecz chyba najważniejszą, tzn. cel działalności przedsiębiorstwa. Nie przypadkowo jednak zostało ono nazwane sformułowaniem wstępnym. Nie odzwierciedlono bowiem w nim pewnego nadzwyczaj istotnego momentu, mianowicie: osoby przedsiębiorcy. Obecnie więc zajmiemy się zbadaniem tego właśnie problemu. Rozpoczniemy od analizy przedsiębiorstwa państwowego.

W modelu, w którym całą własność ogólnonarodową traktuje się jako jedno jedyne przedsiębiorstwo (a to właśnie musi konsekwentnie wynikać ze stalinowskiej koncepcji gospodarki towarowej w socjalizmie), sprawa przedstawia się nader prosto: przedsiębiorcą jest państwo. Bardziej skomplikowany jednak jest ten problem w modelu, w którym za odosobnionego producenta uznamy każdą poszczególną jednostkę gospodarczą. W rozważaniach skoncentruję się w zasadzie na tym właśnie modelu.

Konstytutywną (ale nie jedyną) cechą przedsiębiorcy jest prawo podejmowania decyzji. Nie wolno jednak tego twierdzenia interpretować w tym sensie, że prawo podejmowania decyzji posiada jedynie właściciel środków produkcji. Interpretacja taka byłaby z gruntu niesłuszna. Niestety w teorii ekonomicznej socjalizmu była ona, wprawdzie milcząco, ale za to powszechnie uznawana.

Dochodzimy więc do pewnego bardzo istotnego problemu, doskonale znanego wszystkim prawnikom, a zaniedbanego niestety przez ekonomistów. Chodzi mianowicie o to, że istnieje szereg pokrewnych, ściśle ze sobą powiązanych pojęć, które ze szkodą dla praktyki życia gospodarczego były przez nas utożsamiane. Mam tu na myśli takie określenia, jak: własność, władanie, korzystanie, użytkowanie i rozporządzanie.

Jest rzeczą jasną, że wtedy, kiedy całą własność ogólnonarodową uzna się za jedno przedsiębiorstwo, państwo musi — jak to określają prawnicy — realizować triadę uprawnień, tzn. musi ono władać, korzystać i rozporządzać środkami produkcji. Innymi słowy, państwo występuje tu równocześnie w charakterze właściciela i jedynego użytkownika własności ogólnonarodowej. Dlatego też o wszystkim decyduje właśnie ono. Państwo zatem jest tu jedynym przedsiębiorcą. W takim modelu gospodarki socjalistycznej rzeczywiście nie zachodzi potrzeba odróżniania wymienionych pojęć, gdyż z punktu widzenia praktyki — a ten punkt widzenia w ostatecznej konsekwencji rozstrzyga — jest to całkowicie bezprzedmiotowe.

Zgoła inaczej przedstawia się interesujące nas zagadnienie wtedy, gdy za odosobnionego producenta uznamy każdą poszczególną jednostkę gospodarczą. W tym wypadku państwo pozostaje nadal właścicielem środków produkcji, natomiast użytkownikami ich stają się załogi poszczególnych przedsiębiorstw.

W tym właśnie miejscu nie od rzeczy będzie przypomnieć, co z punktu widzenia prawa oznacza termin „użytkowanie". Jeden z naszych najnowszych podręczników podaje następujące wyjaśnienie tego terminu: „Treść... prawa użytkowania polega na tym, że właściciel przyznaje innej osobie (zwanej użytkownikiem) prawo używania rzeczy i pobierania pożytków z niej z obowiązkiem zachowania substancji. Użytkownik ma uprawnienia władania i korzystania z rzeczy, natomiast nie może rzeczą rozporządzać (np. zbyć ją lub obciążyć prawem zastawu)"[2]).

Nie ulega chyba wątpliwości, że prawo użytkowania (a więc — podkreślam — władania i korzystania z rzeczy) stanowi conditio sine qua non samodzielności przedsiębiorstwa. Równocześnie prawo to jest właśnie glebą, na której może powstać i rozwinąć się instytucja samorządu robotniczego.

W Jugosławii problem „własność a użytkowanie" jest znany nie tylko prawodawstwu; odróżnienie tych pojęć dawno już znalazło tam swoje odbicie zarówno w teorii, jak i w polityce ekonomicznej. Na szczęście u nas też zaczyna się coraz więcej o tym problemie mówić i pisać.

Wydaje się, że jeśli chodzi o sprawę użytkowania przez przedsiębiorstwa środków produkcji, to akcent należy tu położyć na władanie nimi. Oczywiście nie dlatego, iżby kwestia korzystania była mniej ważna. Chodzi o to, że interesujące nas zagadnienie musi być przeanalizowane nie od strony procesu podziału i konsumpcji, lecz — przede wszystkim — z punktu widzenia sfery produkcji. Dlatego właśnie problem „własność a użytkowanie" zacieśnimy do problemu „własność a władanie".

Trudno jest oczywiście, omówić to zagadnienie w szczegółach; do tego są potrzebne nie tylko długotrwałe studia, ale i konfrontacja z praktyką. Ogólnie jednak rzecz biorąc, wydaje się, że — nie wchodząc w całokształt problemu kompetencji, wypływających z funkcji gospodarczo - organizacyjnej państwa socjalistycznego — domeną państwa jako przedsiębiorcy powinny być dwie grupy problemów: z jednej strony podejmowanie decyzji inwestycyjnych, a z drugiej — ustalanie zasad podziału wypracowanego przez przedsiębiorstwo czystego dochodu na czysty dochód przedsiębiorstwa i scentralizowany czysty dochód państwa oraz zasad systemu płac. Te sprawy są chyba bezsporne.

Istnieją jednak dwa nadzwyczaj istotne zagadnienia, których takie czy inne teoretyczne i praktyczne rozwiązanie stanowi przedmiot bardzo ożywionej dyskusji. Mam na myśli kwestię planowania produkcji oraz — przede wszystkim — kwestię ustalania cen. Rozpatrzmy te zagadnienia po kolei.

Przy rozpatrywaniu tej sprawy należy się wystrzegać dwóch błędów; jeden z nich popełnialiśmy w przeszłości, drugi może nam ewentualnie grozić w przyszłości.

Pierwszy błąd (wspomnieliśmy zresztą o nim poprzednio) polega na tym, że prawo władania środkami produkcji, wchodzącymi w skład własności ogólnonarodowej, przyznaje się wyłącznie państwu. Inaczej mówiąc, państwo uznaje się za jedynego przedsiębiorcę. Prowadzi to prostą drogą do „socjalizmu biurokratyczno - administracyjnego".

Drugi błąd stanowi absolutne przeciwieństwo pierwszego. Polega on na tym, że prawo władania środkami produkcji przyznaje się wyłącznie załogom poszczególnych przedsiębiorstw, eliminując w ogóle przy tym państwo. A więc za jedynych przedsiębiorców uważa się załogi poszczególnych przedsiębiorstw.

Oba wyżej wymienione stanowiska są niesłuszne ponieważ grzeszą jednostronnością. Wydaje się, że w rzeczywistości funkcje przedsiębiorcy muszą pełnić wspólnie: państwo i załogi poszczególnych przedsiębiorstw. Tego rodzaju pogląd nie jest bynajmniej wyrazem jakiegoś kompromisowego stanowiska. Wynika z faktu, że w pracy każdego przedsiębiorstwa występują — generalnie rzecz biorąc — dwojakiego rodzaju problemy, tzn. takie, których rozwiązanie posiada znaczenie istotne dla rozwoju gospodarki narodowej jako całości, oraz takie, które nie mają istotnego znaczenia dla całej gospodarki narodowej, lecz mają je dla danego przedsiębiorstwa. Dlatego rozwiązywaniem pierwszego rodzaju problemów musi się zajmować państwo. Natomiast rozwiązywanie problemów drugiego rodzaju powinno koniecznie wchodzić w zakres uprawnień przedsiębiorstwa; w przeciwnym wypadku nie może być mowy ani o samodzielności przedsiębiorstwa, ani — tym bardziej — o samorządach robotniczych.

Niewątpliwie istnieją problemy, które z łatwością można zaliczyć do jednej, czy drugiej grupy. Są jednak takie, które wywołują wśród ekonomistów poważne spory. Powstaje więc kwestia, w jakiej mierze funkcje przedsiębiorcy powinno pełnić państwo, a w jakiej załogi poszczególnych przedsiębiorstw.

Moim zdaniem, nie ma najmniejszej potrzeby ustalania, czy też zatwierdzania (co zresztą na jedno wychodzi) planów produkcyjnych przedsiębiorstw przez państwo. Dotyczy to zarówno planów miesięcznych, jak i rocznych. Przemawiają za tym następujące argumenty:

Podstawą samodzielności przedsiębiorstwa jest możność władania środkami produkcji. Jeśli więc plany produkcyjne przedsiębiorstw ma ustalać państwo, to możność ta zostaje albo całkowicie sprowadzona do zera (gdy państwo decyduje nawet o planach miesięcznych), albo — w najlepszym wypadku — w poważnym stopniu ograniczona (gdy państwo narzuca plan roczny). Samodzielność przedsiębiorstw i narzucanie im planów produkcyjnych — są to dwa zjawiska ekonomiczne, wyłączające się wzajemnie. Dlatego też ci, którzy głoszą pierwsze, nie chcąc równocześnie zrezygnować z drugiego, są po prostu niekonsekwentni.

Odgórne ustalanie zadań produkcyjnych może mieć sens tylko wtedy, gdy sytuacja materialna przedsiębiorstwa i jego załogi jest uzależniona od wykonania planu. W tym jednak wypadku przedsiębiorstwo może być odpowiedzialne jedynie za wykonanie planu, w żadnym zaś stopniu nie może ono odpowiadać za sam plan (który przecież może być słuszny, lub niesłuszny). Natomiast wtedy, gdy sytuacja materialna przedsiębiorstwa i jego załogi jest uzależniona od realizacji wytworzonych towarów — co jest zresztą, jak sądzę, nieodzownym warunkiem samodzielności przedsiębiorstwa — odgórne ustalanie planów staje się po prostu nie do pomyślenia. Przedsiębiorstwo musi tu samo — na podstawie konkretnego rozeznania potrzeb rynkowych — określać sobie zadania produkcyjne. Oczywiście, w tym wypadku przedsiębiorstwo musi odpowiadać za ustalony przez siebie plan.

Historyczne doświadczenie gospodarki towarowej uczy, że jedynym „organem" powołanym do korygowania planów produkcyjnych przedsiębiorstw jest rynek. Efekty działalności gospodarczej naszych centralnych instytucji planujących w okresie ostatnich kilkunastu lat są właśnie pod wieloma względami smutnym wynikiem uporczywego negowania tego historycznego doświadczenia.

Mógłby ktoś jednak zauważyć, że plany produkcyjne przedsiębiorstw nie są i nie mogą być wyłącznie ich sprawą wewnętrzną, że są one w niemniejszym stopniu sprawą istotną z punktu widzenia gospodarki narodowej jako całości; i dlatego socjalistyczne państwo nie może się całkowicie wyrzec oddziaływania na te plany. Uwaga taka byłaby nad wyraz słuszna. Ale też nikt nie żąda od państwa tego rodzaju wyrzeczeń. Zaznaczyłem przecież poprzednio w sposób bardzo wyraźny, że decyzje inwestycyjne muszą pozostać domeną państwa. A to przecież oznacza nie co innego, jak właśnie to, że państwo niejako z góry — choć oczywiście w sposób ramowy — określałoby plany produkcyjne przedsiębiorstw i to zarówno od strony jakościowej (państwo decydowałoby przecież jakie przedsiębiorstwo ma powstać, a więc — innymi słowy — jaki będzie w zasadzie asortyment produkcji), jak też od strony ilościowej (państwo przesądzałoby przecież o wielkości przedsiębiorstwa, czyli — ogólnie biorąc — o rozmiarach produkcji). Jak więc widzimy, samodzielność przedsiębiorstwa w kwestii sporządzania planów produkcyjnych nie byłaby jakąś samodzielną absolutną. Wprost przeciwnie, byłaby ona niejako w zarodku ograniczona i uwarunkowana wolą państwa. A że wola ta byłaby realizowana przez państwo jedynie w sposób ramowy, w sposób dopuszczający, a nawet z góry zakładający możność jej konkretyzowania przez przedsiębiorstwo — to jest chyba niezbędnym warunkiem samodzielności przedsiębiorstwa.

Przejdziemy teraz do kwestii ustalania cen.

Często słyszy się głosy, że cena stanowi tak ważny instrument kierowania gospodarką narodową, z którego socjalistyczne państwo absolutnie nie może zrezygnować. Podzielając całkowicie tę dość oczywistą tezę, muszę jednak od razu zaznaczyć, że nie mogę się zgodzić z ustalaniem przez państwo wszystkich cen.

Ustalanie przez państwo wszystkich cen może mieć miejsce jedynie w tym wypadku, gdy wszystkie czynniki, wpływające na kształtowanie się cen, również są przezeń w trybie planowym ustalane. Jak wiadomo, czynniki te są następujące: wartość (która jest zależna od wydajności pracy) oraz podaż i popyt. W warunkach, kiedy państwo planuje wydajność pracy, podaż i popyt we wszystkich dziedzinach produkcji — a tak właśnie przedstawia się sprawa w modelu, w którym cała własność ogólnonarodowa traktowana jest jako jedno przedsiębiorstwo — mogą i muszą być również planowane ceny wszystkich towarów, tzn. zarówno środków konsumpcji, jak i środków produkcji. Czy system taki prowadzi do pozytywnych rezultatów, to już całkiem inna sprawa.

Odmiennie przedstawia się sytuacja w modelu, w którym mamy do czynienia nie z jednym jedynym, lecz i wielką ilością samodzielnie funkcjonujących przedsiębiorstw państwowych. W tych warunkach wydajność pracy, a także podaż i popyt muszą się kształtować w dużej mierze pod bezpośrednim wpływem prawa wartości. Prawo wartości musi wywierać bez porównania większy wpływ na wszystkie czynniki kształtujące cenę (a więc i na samą cenę), niż w poprzednim modelu. Czy wobec tego ustalanie wszystkich cen przez państwo jest nadal możliwe?

Istnieje dość szeroko wyznawany pogląd, że między samodzielnością przedsiębiorstw, a ustalaniem wszystkich cen przez państwo nie ma żadnej sprzeczności. Istnieje także — choć niezbyt popularny — pogląd, że między samodzielnością przedsiębiorstw a ustalaniem przez państwo jakichkolwiek cen zachodzi sprzeczność absolutna. Moim zdaniem błędne są oba poglądy. Pierwszy dlatego, że faktycznie prowadząc do likwidacji samodzielności przedsiębiorstw, nieuchronnie powodowałby w ostatecznej konsekwencji permanentne gwałcenie prawa wartości. Drugi dlatego, że postulując niczym nie ograniczoną samodzielność przedsiębiorstw, domaga się właściwie wyrażenia zgody na żywiołowe działanie prawa wartości. Jedno i drugie jest więc nie do przyjęcia.

Wydaje się, że przy rozwiązywaniu problemu cen należy kierować się zasadą, o której już wspominaliśmy. Cena cenie nie jest równa. Są takie towary, które posiadają istotne znaczenie z punktu widzenia rozwoju gospodarki narodowej jako całości. Jasne jest, że cen tych towarów nie można „puścić na żywioł", muszą one być ustalane centralnie. Istnieje jednak cała masa towarów, których znaczenie jest daleko mniejsze, które nie odgrywają decydującej roli dla gospodarki narodowej jako całości, mają natomiast zasadnicze znaczenie z punktu widzenia rozwoju poszczególnych przedsiębiorstw. Na te towary właśnie ceny powinny być ustalane przez same przedsiębiorstwa, przy czym decyzje tych ostatnich kształtowałyby się bezpośrednio pod wpływem sytuacji rynkowej.

Nota bene, doskonale wiemy przecież o tym, że pod wpływem jednych wielkości ekonomicznych kształtują się inne wielkości ekonomiczne. Znaczy to, że pod wpływem cen bezpośrednio ustalanych przez państwo, musiałyby się kształtować — i to właśnie w określony sposób — wszystkie pozostałe ceny. A więc państwo nie byłoby pozbawione wpływu — i to poważnego wpływu — również na te ceny, których bezpośrednie ustalanie nie leżałoby w jego gestii.

Nie jest wyłączone, że w niektórych wypadkach (może nawet dość licznych) najbardziej właściwy mógłby się okazać inny sposób postępowania, w pewnym sensie pośredni; mianowicie ustalanie przez państwo tzw. cen maksymalnych. Wydaje się, że system ten mógłby znaleźć zastosowanie w odniesieniu do tych przedsiębiorstw, które korzystając ze swej monopolistycznej pozycji na rynku (takie wypadki miałyby miejsce), chciałyby maksymalizować zyski w drodze ograniczania produkcji i wyśrubowywania cen. Nie sądzę przy tym, by warunki układały się stale w sposób pozwalający wspomnianym przedsiębiorstwom realizować ich wytwory po cenach maksymalnych.

Widzimy więc, że stopień samodzielności przedsiębiorstwa powinien być w różnych wypadkach różny. Stopień ten musi być uzależniony przede wszystkim od profilu przedsiębiorstwa, tzn. od tego, jakie wyroby ono produkuje.

Właściwie już z tego co napisaliśmy dotychczas, wynika dość jasno, jakiego rodzaju decyzje powinny pozostawać w gestii załogi, tzn. w jakiej mierze załoga powinna pełnić rolę przedsiębiorcy. Zwrócimy więc jeszcze uwagę tylko na jeden, ale za to bardzo ważny moment.

Wspomnieliśmy przedtem, że państwo powinno ustalać zasady podziału wypracowanego przez przedsiębiorstwo czystego dochodu na scentralizowany czysty dochód państwa i czysty dochód przedsiębiorstwa. Zasady te muszą być zróżnicowane z punktu widzenia organicznego składu „kapitału" każdego przedsiębiorstwa. Chodzi o to, aby w miarę możliwości wyeliminować te różnice w sytuacji materialnej przedsiębiorstw, które musiałyby niechybnie powstać w wyniku ich różnego poziomu technicznego. Zasady te powinny również uwzględniać ważność danego przedsiębiorstwa, gałęzi, względnie danego regionu gospodarki narodowej. Najogólniej rzecz biorąc, sprawa sprowadza się do tego, żeby pozostająca w przedsiębiorstwie część wypracowanego czystego dochodu była z góry procentowo określana tak, aby wielkość jej, wyrażona w liczbach absolutnych, kształtowała się odwrotnie proporcjonalnie do wysokości kosztów własnych. W tym miejscu jednak musimy sobie postawić pytanie, kto powinien ustalać zasady podziału czystego dochodu przedsiębiorstwa.

Podział ten, moim zdaniem, musi być w stu procentach uzależniony od decyzji załogi. Co prawda, mogłyby powstać nie zawsze nieuzasadnione obawy, że załoga podzieli czysty dochód w sposób nieprawidłowy, ze szkodą dla interesów przedsiębiorstwa; tym niemniej, jeśli chcemy, aby załoga pełniła w jakiejś mierze rolę przedsiębiorcy — a to jest conditio sine qua non samodzielności przedsiębiorstwa — musimy jej pod tym względem całkowitą swobodę decyzji pozostawić. Należy przy tym wziąć pod uwagę, że:

z jednej strony — negowanie możliwości nauczenia się przez załogę (w toku praktyki) optymalnego dzielenia czystego dochodu oznaczałoby właściwie nic co innego, jak tylko niewiarę w klasę robotniczą;

z drugiej — istnieje nie tylko możliwość, ale i (w ostatecznej konsekwencji) konieczność jak najlepszego dzielenia czystego dochodu przez załogę, gdyż każdy nieprawidłowy jego podział musiałby się w następstwie nieuchronnie odbić na jej własnej sytuacji materialnej.

Trzeba jednak z całym naciskiem podkreślić to, że już obecnie w ramach tzw. eksperymentów obserwujemy w wielu wypadkach naprawdę gospodarskie podejście załóg do podziału czystego dochodu.

Funkcja przedsiębiorcy musi być podzielona między państwo a załogi poszczególnych przedsiębiorstw. Takie rozwiązanie, dając przedsiębiorstwom określoną samodzielność, uzależniałoby w sposób realny sytuację materialną załóg od wyników ich działalności. Załogi poczułyby się rzeczywistymi gospodarzami przedsiębiorstw; dlatego — w konsekwencji — musiałyby się nauczyć nie tylko jak najlepiej pracować, ale i gospodarować. A o to przecież chodzi.

Pełnienie przez załogę funkcji przedsiębiorcy omawialiśmy dotychczas w sposób jednostronny, tzn. wyłącznie od strony zakresu władania środkami produkcji. Trzeba jednak pamiętać, iż w parze z przywilejami zawsze muszą kroczyć obowiązki. Wspomniałem już poprzednio, iż jedną z dwu konstytutywnych cech przedsiębiorcy jest prawo podejmowania decyzji. Drugą konstytutywną cechą przedsiębiorcy, którą obecnie omówimy, jest konieczność ponoszenia ryzyka. Nie rozumiem dlaczego ta sprawa jest u nas wstydliwie przemilczana. Może dzieje się to w obawie, że problem ten nie zyskałby sobie wśród mas popularności, a może dlatego, że kwestię ryzyka wiąże się wyłącznie — acz niesłusznie — z gospodarką kapitalistyczną. Wydaje się jednak, że bez względu na przyczyny tego stanu rzeczy, absolutnie nie unikniemy jak najbardziej wyraźnego i jednoznacznego ustosunkowania się do tego palącego zagadnienia.

Wszelkie zarządzanie przedsiębiorstwem, moim zdaniem, jeśli ma ono w ogóle posiadać jakiś zdrowy sens z ekonomicznego punktu widzenia, musi się opierać nie tylko na materialnym zainteresowaniu, lecz i na materialnej odpowiedzialności zarządzającego. Jednakże kwestia materialnej odpowiedzialności w socjalizmie nie w każdych warunkach wygląda jednakowo. Jeśli chodzi o model, w którym cała własność ogólnonarodowa została uznana jako jedno jedyne przedsiębiorstwo, to jest rzeczą zupełnie zrozumiałą, że załogi poszczególnych zakładów pracy nie mogą właściwie ponosić odpowiedzialności materialnej za swą działalność, gdyż zakłady te nie posiadają samodzielności gospodarczej. Dlatego za złą pracę poszczególnych zakładów (załóg) odpowiedzialność materialną musi ponosić przede wszystkim i prawie w pełnej mierze państwo, czyli całe społeczeństwo. A to właśnie powoduje, że bodźce materialnego zainteresowania działają nadzwyczaj słabo.

Na marginesie warto zaznaczyć, że w praktyce daje się zaobserwować następująca prawidłowość: im mniejszą rolę odgrywa bezpośrednia odpowiedzialność materialna, tym większego znaczenia nabiera odpowiedzialność formalno-prawna. Jest to zresztą zupełnie zrozumiałe, ponieważ na jakichś bodźcach gospodarowania trzeba się oprzeć. Odpowiedzialność prawną należy w życiu gospodarczym zastąpić bezpośrednią odpowiedzialnością materialną, co oczywiście, wcale nie oznacza, że z tej pierwszej można w ogóle zrezygnować. Jednakże, w moim przekonaniu, spełnienie tego postulatu jest w centralistycznym modelu niemożliwe.

Zupełnie inaczej przedstawia się sytuacja w modelu, w którym funkcje przedsiębiorcy pełni państwo wespół z załogami poszczególnych przedsiębiorstw. W tym wypadku odpowiedzialność materialna załogi za wyniki jej działalności nie tylko może, ale wręcz musi wystąpić. Odpowiedzialność ta przy tym powinna być wprost proporcjonalna do stopnia samodzielności przedsiębiorstwa.

Mogłoby powstać pytanie, jakie formy powinna ona przyjąć?

Wydaje się, że częściową odpowiedź na to pytanie znajdziemy w statutach niektórych przedsiębiorstw eksperymentujących. Na przykład statut Krakowskiego Przedsiębiorstwa Budowy Elektrowni i Przemysłu przewiduje odkładanie jednej szóstej czystego dochodu przedsiębiorstwa na pokrycie ewentualnych strat. Widzimy więc, że jednym z możliwych rozwiązań jest stworzenie swego rodzaju ubezpieczeniowego funduszu rezerwowego. Ale i tu mogłaby się wyłonić bardzo poważna kwestia: co będzie jeśli ten fundusz rezerwowy okaże się w pewnych wypadkach niewystarczający? Czy wówczas straty mają obciążyć społeczeństwo?

Skoro załoga pełni w określonej mierze funkcje przedsiębiorcy i skoro partycypuje ona bezpośrednio w czystym dochodzie społeczeństwa, to musi ona również w określonym stopniu ponosić ryzyko prowadzenia przedsiębiorstwa. Odmienne stawianie sprawy tzn. takie, że załoga wprawdzie uczestniczy w podziale czystego dochodu, ale nie ponosi żadnej materialnej odpowiedzialności za straty oznaczałoby właściwie przedkładanie interesów załogi ponad interesy społeczeństwa jako całości, co chyba nie leży w intencjach ustroju socjalistycznego. Problem wymaga więc gruntownej dyskusji.

Wydaje się jednak, że zadaniem nie cierpiącym zwłoki jest wpojenie każdemu członkowi społeczeństwa socjalistycznego przekonania, że nie ma i nie może istnieć odpowiedzialność materialna bez samodzielności. Moim zdaniem, jak długo współzależność ta nie będzie z całą stanowczością realizowana w praktyce, tak długo o żadnej racjonalnej gospodarce nie będzie mogło być mowy.

Problem „osoby" przedsiębiorcy rozpatrywaliśmy dotychczas jedynie w odniesieniu do własności ogólnonarodowej. Wypada jednak, abyśmy to zagadnienie uogólnili.

Wydaje się, iż rodzaj przedsiębiorstwa i „osoba" przedsiębiorcy są uzależnione od formy własności środków produkcji. Dlatego też w ustroju socjalistycznym będziemy odróżniali tyle rodzajów przedsiębiorstw i przedsiębiorców, ile występuje w nim form własności.

Teoria ekonomiczna socjalizmu głosiła w poprzednim okresie pogląd, że w socjalizmie mamy do czynienia z dwiema formami własności: ogólnonarodową i spółdzielczo - kołchozową. Swego czasu [3]) starałem się uzasadnić tezę, że teorię tę należy rozwinąć, albowiem oprócz wymienionych dwóch form własności i w powiązaniu z nimi istnieje także trzecia: komunalna forma własności socjalistycznej. Nie ma potrzeby powtarzania w tym miejscu całego mego rozumowania. Ono jednak skłania mnie do podziału przedsiębiorstw socjalistycznych na trzy rodzaje, tzn. na przedsiębiorstwa państwowe, komunalne i spółdzielcze. Rzecz jasna, między przedsiębiorstwami tymi będą zachodziły pewne podobieństwa i pewne różnice. Identyczny będzie cel ich działalności, różne — „osoby" przedsiębiorcy. W związku z tym dla każdego z nich można by stworzyć odrębne określenie, które wyrażałoby także typ własności. Na przykład w wypadku własności komunalnej definicja przedsiębiorstwa byłaby następująca: „Socjalistyczne przedsiębiorstwo komunalne jest jednostką gospodarczą, której działalność jest bezpośrednio podporządkowana realizacji czystego dochodu społeczeństwa i w której funkcje przedsiębiorcy pełni odpowiednia rada narodowa wespół z załogą tej „jednostki". Odpowiednio podobne definicje można by ustalić dla pozostałych typów własności społecznej.

[1]) Por.: Edward Łukawer: „Przedsiębiorstwo w gospodarce socjalistycznej" cz. I — „Życie Gospodarcze" nr 24/1958 r. Podobnie jak poprzednia część, tak i obecna — jest artykułem dyskusyjnym.

[2]) J. Wiszniewski: „Prawo cywilne", Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1956, str. 134.

[3]) Por.: Edward Łukawer — O zagadnieniu form własności socjalistycznej — Gazeta Krakowska nr 23/2604, 26/27 styczeń 1957 r.

Przemysł rolno-spożywczy na XXVII MTP

Lista eksponatów rolno-spożywczych, wystawionych na XXVII MTP, przede wszystkim z przeznaczeniem na eksport, jest znacznie bogatsza niż w latach ubiegłych. Obejmuje ona znane już z wywozu: bekony, szynki, konserwy, cukier, przetwory ziemniaczane i jaja. Po raz pierwszy wprowadzono u nas konserwy mięsne i półmięsne, z drobiu, nowe gatunki konserw rybnych, jak szproty, pasta rybna i filety z węgorza. Szeroki wachlarz wyrobów cukierniczych i czekoladowych, reprezentowany jest m. in. przez światowej sławy fabrykę E. Wedel.

Szczególną uwagę zwracają baryłki sera wyprodukowanego z owczego mleka, jak również znane z dobroci serki owcze, wędzone. Poza eksponatami wysoko gatunkowego puchu i pierza, bogato reprezentowane są przetwory z runa leśnego, jagody, grzyby i konserwy z dziczyzny. Wśród produktów z odpadów zwierzęcych powszechne zainteresowanie wzbudzają rozmaite gatunki szczeciny.

Przemysł spirytusowy wystawił, jak zwykle, bogaty asortyment wódek z „eksportową" na czele. Do butelek dołączono karneciki z przepisami na coctaile. Również nowością są eksportowane ostatnio do USA gatunki miodów pitnych „Varsoviensis" i „Klasztorny".

Monopol tytoniowy pokazał nowe gatunki tytoniów „Virginia" i „Kentucky" oraz estetyczne opakowania cygar i papierosów. Browary wystawiły specjalne gatunki piwa eksportowego, ze szczególnym uwzględnieniem piwa żywieckiego. Zielarstwo szczyci się przyprawami ziołowymi, jak kminek i jałowiec. Niemniej bogato reprezentowane są nasiona wysoko gatunkowych traw, drzew leśnych, ziemniaków i buraków cukrowych.

Niejednokrotnie wysokiej jakości polskie wyroby znajdowały mniejszy popyt wśród zagranicznych nabywców, na skutek nie dość estetycznego opakowania i etykietowania. Niejednokrotnie też towar zagraniczny jakościowo gorszy od naszego, ale w pięknym opakowaniu znajdował chętnych nabywców. Dlatego w tym roku specjalny nacisk położony został na estetyczne opakowania, nowe kształty butelek, stoików, małych puszek, nowe etykiety oraz nowe zamknięcia. (msk)

Nie możemy sobie pozwolić NA STRATY

ANDRZEJ RÓŻANOWICZ

Do toczącej się na łamach „Życia Gospodarczego" dyskusji nad problematyką absencji chorobowej chciałbym dorzucić kilka uwag o absencji chorobowej na podstawie doświadczeń Instytutu Medycyny Pracy w Przemyśle Węglowym i Hutniczym w Zabrzu.

CZY ABSENCJA CHOROBOWA KOSZTUJE?

W wielu zakładach produkcyjnych panowało, — i panuje do dziś — dość rozpowszechnione mniemanie, że absencja chorobowa nic nie kosztuje, bowiem ani nie odczuwano ciężaru wypłacanych zasiłków ani też, i to może przede wszystkim, absencja chorobowa nie wpływała bezpośrednio na wykonanie planu produkcji. Tak np. w Hucie „Kościuszko" często zachodziło zjawisko wręcz przeciwne — wzrostowi absencji chorobowej towarzyszył często wzrost wykonania planu (!), zaś spadek wykonania planu często obserwowano przy zmniejszającej się absencji chorobowej (!).

Na wielkich piecach w kwietniu 1955 r. przy największej w ciągu całego roku absencji chorobowej, wynoszącej 6024 godz. plan został wykonany w 110,5%, natomiast w grudniu tego roku przy wykonaniu planu w 89,4% absencja wynosiła tylko 3656 godz. Podobne przykłady można przytoczyć z koksowni i walcowni. Zjawisko to występowało z różnymi odchyleniami w ciągu całego roku.

Wyjaśnienie istoty podanych absurdów zostawmy ekonomice hutnictwa. Przypuszczać należy, iż były one możliwe w warunkach przerostów zatrudnienia, stosowania beztroskiego godzin nadliczbowych wadliwej organizacji pracy oraz zawiłych systemów planowania i sprawozdawczości produkcji. Obecnie, przy urealnieniu zatrudnienia, każda strata siły roboczej znajdzie swe odbicie w stopniu wykonania planu, a ponadto bezpośrednio widoczna już jest wysokość zasiłków chorobowych wypłacanych przez zakład pracy. Obecnie zakłady pracy odczuwają, że absencja chorobowa jednak kosztuje. Poprzednio również kosztowała, lecz zakład pracy tego bezpośrednio nie widział, natomiast odczuwało to społeczeństwo przez mniejszy udział w dochodzie narodowym. Tak czy inaczej koszty absencji chorobowej spadały na produkcję — tam bowiem powstaje dochód narodowy.

ILE KOSZTUJE NAS ABSENCJA CHOROBOWA?

Coraz częściej spotyka się w prasie przytaczanie obok wysokości zasiłków również i strat wyliczonych przez mnożenie dni absencji w zakładzie razy średnia wydajność na dniówkę. Sugestywność tej metody jest jej cechą dodatnią, lecz jest to zarazem znaczne uproszczenie, chodzi tu bowiem nie o efektywne straty (surowców przecież nie stracono), lecz o utracone możliwości produkcyjne.

Bliżej prawdy są autorzy stosujący tę uproszczoną metodę obliczania strat w produkcji w odniesieniu do przemysłu wydobywczego — gdzie przy danym stanie wyposażenia technicznego ilość siły roboczej ma podstawowy wpływ na wielkość produkcji. Dlatego też łatwiej uzmysłowić sobie rozmiar strat wynikających z absencji chorobowej na przykładach z górnictwa. Lecz i tutaj należy przestrzec przed wnioskowaniem przyjętym na podstawie średniej wydajności, gdyż mogą powstać paradoksy. Tak np. mnożąc absencję wypadkową jednej z kopalń razy ogólny wskaźnik wydobycia tej kopalni otrzymujemy stratę 20 695 t węgla nie wydobytego, zaś mnożąc samą dołową absencję wypadkową razy dołowy wskaźnik — strata wynosi 23 096 t, a więc znacznie więcej, choć obliczona jest tylko z części absencji.

Stąd wniosek, że konieczne jest uwzględnianie miejsca powstawania absencji chorobowej.

Zagadnienie nie kończy się na stratach ponoszonych przez zakład pracy (zasiłki i utracona produkcja), gdyż wykracza ono poza problematykę absencji będącej tematem artykułu. Trzeba wspomnieć o kosztach leczenia, o rentach inwalidzkich, wdowich i sierocych, wreszcie o nakładach, jakie poniosło społeczeństwo na wychowanie człowieka i przygotowanie go do działalności zawodowej [1]). Te nakłady przepadają bądź częściowo, bądź bezpowrotnie jeśli choroba lub wypadek pociąga za sobą ograniczenie zdolności produkcyjnych człowieka lub ich całkowitą utratę przez ciężkie inwalidztwo lub śmierć. Wreszcie inwalidzi pracy stanowią w społeczeństwie grupę, która występuje na rynku z siłą nabywczą (renta), ale sama nie przyczynia się już do zwiększania produkcji społecznej. Powstają również liczne urazy psychiczne, składające się na zjawisko tzw. inwalidztwa psychicznego. Im wyższy jest wiek pracownika, u którego powstaje inwalidztwo, tym trudniej mu uzyskać nowy zawód, tym większa jest strata jego zdolności zarobkowych. Jeśli zaś następuje śmierć lub ciężki wypadek wykluczający człowieka zupełnie z produkcji, to w im młodszym wieku to nastąpi, tym większa jest strata dla społeczeństwa, gdyż nakłady przepadają bezpowrotnie zanim jednostka ta potrafiła coś dać społeczeństwu. Dostrzegają to kapitaliści, a my — niestety — w dyskusji nie wykraczamy poza ciasną problematykę strat zakładu produkcyjnego.

WYDATKI NA ZDROWIE — KONIECZNE I RENTOWNE

Absencja chorobowa nie jest zjawiskiem jednorodnym i w tym właśnie tkwi błąd wszystkich ogólnikowych ocen i recept zwalczania tej absencji. Tymczasem obejmuje ona jednak skutki różnych przyczyn i dlatego należy zastanowić się nad eliminowaniem przyczyn, bowiem walka ze skutkami — jeśli przyczyny nadal pozostają — jest nonsensem i schodzi do roli brutalnego nacisku administracyjnego. Trzeba pomyśleć, jakie rodzaje absencji chorobowej można by realnie ograniczyć i jakimi drogami, jakim nakładem można uniknąć strat przez nie wywoływanych. A realne możliwości uratowania milionowych strat istnieją. Weźmy jako przykład główne rodzaje zwolnień chorobowych w jednej z kopalń w ciągu roku.

			w tym na dole		w tym na powierzchni	
	liczba zwolnień	dni absencji	zwolnień	dni	zwolnień	dni
Wypadki przy pracy	1 088	13 148	915	11 1[illegible]	173	1 979
Ropne schorzenia skóry	1 017	9 [illegible]	77[illegible]	6 [illegible]	2[illegible]3	2 325
Wypadki poza pracą	[illegible]54	6 5[illegible]	7[illegible]	5 197	154	1 3[illegible]
Gruźlica narządów oddechowych	356	6 111	213	3 493	143	2 018
Choroby narządów oddechowych	701	4 7[illegible]0	519	3 [illegible]48	182	1 [illegible]

Jedynie przy uwzględnieniu 5 kategorii zwolnień wyszczególnionych w tabeli — na blisko 100 w polskim przemyśle węglowym — które powodują największe straty siły roboczej, można by przedstawić w tysiącach ton niewydobytego węgla (sama absencja dołowa oznacza tu 62 420 t).

Jakie istnieją możliwości ograniczenia tych strat?

Wypadki drobne i średnie stanowią przytłaczającą ich większość, bo 98,8% wszystkich wypadków w przemyśle węglowym w I półroczu 1957 r. (śmiertelne — 0,7% i ciężkie — 0,5%). Wskazuje to na fakt, że nie klęski katastroficzne (pożary, tąpnięcia geologiczne, zawały stropu itp.) są dominującą przyczyną wypadków. Na podstawie materiałów Górniczego Ośrodka Ortopedyczno - Urazowego w Rybniku [2]) za I półrocze 1957 r. można stwierdzić, że 30% urazów kopalnianych powstaje na dłoniach i 26% na stopach. Znaczy to, że przyczyną wielomilionowych strat w produkcji i zasiłkach (w 56% wszystkich wypadków) jest zaniedbanie w odzieży ochronnej, brak rękawic i odpowiednich butów, gdyż gumowe są miękkie i nie stanowią żadnej ochrony przed uderzeniem. Swoista oszczędność! Dalsze 10% wypadków stanowią złamania nogi w podudziu, a większość tych złamań nastąpiła w ciemnych i zanieczyszczonych chodnikach i przekopach na skutek poślizgu na gumowej podeszwie! Ale wydatki na uporządkowanie podziemi to nie produkcja, zaś but gumowy tańszy od skórzanego...

Wreszcie skoro mowa o absencji wypadkowej, to we wszystkich bodaj zakładach przemysłowych aktualna jest sprawa niedopuszczania do komplikacji średnich wypadków i ratowania życia w ciężkich. Ale to również kosztuje: więcej punktów opatrunkowych i przyuczonych sanitariuszy odpowiednio rozmieszczonych, aby przybliżyć pomoc, zaś przy najbardziej niebezpiecznych oddziałach izby sanitarne odpowiednio wyposażone, oświetlone i wentylowane. Wszystko to wymaga oczywiście znacznych nakładów inwestycyjnych lecz daje przecież szanse uratowania życia człowieka oraz ograniczenie długości absencji powypadkowej.

Poza wypadkami przy pracy, wśród zwolnień powodujących największe straty siły roboczej, są 3 rodzaje schorzeń, na których ograniczenie można realnie wpłynąć.

Ropne schorzenia skóry „kosztujące" najwięcej absencji (po wypadkach przy pracy) to przede wszystkim zaniedbane mikrourazy skóry i czyraki. Ale jak wygląda odzież ochronna naszych górników? Przypomina skorupy przesiąknięte potem i brudem — bo trzeba oszczędzać na praniu i ideałem jest jeśli pierze się ją raz w miesiącu. W grupie schorzeń skóry dużą rolę odgrywa grzybica stóp, której roznosicielem jest antysanitarny stan podłóg w łaźniach i która doskonale rozwija się wraz z innymi uciążliwymi ropnymi schorzeniami skóry w zapoconych butach gumowych. I pomyśleć, że ta grupa absencji, powodowana brudem i potem, na jednej kopalni powoduje niewydobycie 14 231 ton węgla w roku, tzn. szacując skromnie na prawie 100 kopalń — około miliona ton węgla rocznie! A przecież o nieszczęsnych butach gumowych mających tu swój poważny udział przyczynowy mówiliśmy już przy wypadkach. Tymczasem zamiast wprowadzić skórzane buty — jak to było u nas już przed wojną i jak jest na Zachodzie — bada się... prototypy buta górniczego! Tragedia czy komedia? A może coś więcej?

Pozostały do omówienia dwa rodzaje schorzeń powodujących największe straty siły roboczej, a mianowicie gruźlica i inne choroby narządów oddechowych. I tu można w pewnym stopniu ograniczyć absencję chorobową przy pewnych nakładach finansowych.

Gruźlicę można przede wszystkim eliminować wychwytując ją w porę przy szczegółowych badaniach okresowych. Tymczasem okresowe badania są prawie fikcją; pracownicy zgłaszają się niechętnie i bardzo nielicznie, gdyż spieszą się po pracy do domu. Wina leży w niedopuszczalnych oszczędnościach, gdyż zamiast okradać robotnika z jego wolnego czasu (słowa to przykre lecz prawdziwe) należy w czasie godzin pracy przeprowadzać badania okresowe, a wówczas górnicy przyjdą chętniej oraz rzetelniej i bez atmosfery pośpiechu zostaną przebadani.

Można by również w pewien sposób ograniczyć absencję z powodu chorób dróg oddechowych, gdyby przeprowadzać inwentaryzację stanowisk pracy pod kątem widzenia mikroklimatu (zapylenia, wilgotności, temperatury, ruchu powietrza, obecności gazów szkodliwych) i odpowiednio do wskazań naukowej higieny pracy zaprowadzić właściwą klimatyzację, wentylację oraz zabezpieczenia. Na tym odcinku w całym bodaj przemyśle polskim istnieją poważne zamiedbania. Uzdrowienie warunków pracy pochłonie sumy nie bagatelne, ale wydatki te przecież amortyzują się szybko, gdyż z jednej strony obniżają się straty siły roboczej i kwoty wypłacanych zasiłków, a z drugiej strony podniesiony poziom zdrowia pracowników niewątpliwie przyczyni się do zwiększenia wydajności pracy w przemyśle, nie mówiąc już o realizacji szczytnych, humanitarnych założeń ustrojowych.

Szczegółowe obliczenie strat powodowanych poszczególnymi rodzajami schorzeń w przemyśle i porównanie ich z kosztem niezbędnych dla ich ograniczenia nakładów finansowych, słowem rachunek efektywności inwestycji na zdrowie, bezpieczeństwo i higienę pracy, jest nie tylko wdzięcznym polem do popisu dla naszych ekonomistów, ale przede wszystkim jest nakazem chwili w kraju, który nie może sobie pozwolić ani na milionowe straty, ani na obniżanie zdolności biologicznych ludności pracującej — przez źle pojęte i z gruntu fałszywe oszczędności.

★

Zdaje się, że powodem opisywanego, lecz jak najbardziej niesłusznego i szkodliwego oszczędzania na zdrowiu i życiu jest teoretyczne założenie, iż ochrona zdrowia zalicza się do wydatków konsumpcyjnych, że księgowana jest ona w społecznym rachunku po stronie konsumpcji, choć dotyczy działalności tak podstawowej dla zdolności produkcyjnej społeczeństwa. Skoro jednak konserwacja maszyn i urządzeń jest działalnością produkcyjną, skoro należyte składowanie i ochrona surowców niezbędnych dla produkcji też leży w sferze produkcji — to wydaje się, że konserwacja i ochrona najważniejszego czynnika produkcji — siły roboczej — jest co najmniej równie produkcyjna.

[1]) L. J. Dublin „The Money Value of a Man", New York 1947.

[2]) Dr J. Juszko „Urazowość w przemyśle", biuletyn 1/58 Służby Sanitarno-Epidemiologicznej woj. katowickiego.

NOWE KSIĄŻKI

COONTZ Sydney H. „POPULATION THEORIES AND ECONOMIC INTERPRETATION" London 1957, Routlege and Kegan Paul, s. 200.

Autor (profesor ekonomiki w State University of New York) rozpoczyna pierwszą część książki od krytyki teorii ludności Malthusa. Następnie analizuje biologiczne, kulturalne oraz ekonomiczne teorie ludności szkoły klasycznej i neoklasycznej. Jeden z rozdziałów w tej części książki poświęca analizie wpływu teorii Marksa i Lenina na teorie demograficzne w Związku Radzieckim. W drugiej części daje przegląd zasad teoretycznych demografii ekonomicznej, w której analiza ewolucji ekonomicznej funkcji rodziny i popytu na siłę roboczą stanowi zasadniczy element ogólnej dynamicznej teorii ludności.

GRAAF J. de V. „THEORETICAL WELFARE ECONOMICS". Cambridge 1957, University Press, s. 178.

W pracy tej dany jest zarys współczesnych teorii „ekonomii dobrobytu". Autor rozpoczyna rozważania od wykazania odrębności pojęć: „ekonomii dobrobytu", dobrobytu indywidualnego, społecznego i grupowego. Wykład teoretycznych zasad „ekonomii dobrobytu" autor opiera na subiektywnych i obiektywnych przesłankach oraz potencjalnych i faktycznie możliwych przeobrażeniach gospodarczych przy uwzględnieniu podstawowych założeń teorii inwestycji, niepodzielności dóbr i niepewności. Następnie rozważa problemy związane ze znaczeniem handlu zagranicznego, cel i polityki cen w przedsiębiorstwach państwowych.

PICZUGIN B. M. „JAPONIJA. EKONOMIKA I WNIESZNIAJA TORGOWLA". Moskwa 1957, Wniesztorgizdat, s. 214.

Praca ta oparta na dużym materiale faktycznym daje gruntowny obraz ekonomicznego położenia współczesnej Japonii. Autor kolejno omawia poszczególne dziedziny produkcji: przemysł, rolnictwo, transport i rybołówstwo. Następnie szczegółowo analizuje problemy handlu zagranicznego, odgrywającego bardzo poważną rolę w życiu gospodarczym kraju oraz bada strukturę obrotów towarowych. Omawia stosunki gospodarcze Japonii z poszczególnymi krajami oraz działalność japońskich monopoli na światowym rynku kapitalistycznym.

POLLOCK Frederick: „THE ECONOMIC AND SOCIAL CONSEQUENCES OF AUTOMATION". Translated by W.O. Henderson and W. H. Chaloner. Oxford 1957, Basil Blackwell, s. 276.

Jest to tłumaczenie z języka niemieckiego z pewnymi niewielkimi zmianami w pracy przedsięwzięcej przez Institut für Sozialforschung w Frankfurcie nad Menem. Autor opiera się głównie na doświadczeniach amerykańskich, w pewnym stopniu uwzględnia porównawcze dane z Wielkiej Brytanii. Pierwsza część książki opisuje rozwój zagadnienia do roku 1954. Rozpoczyna od zarysu historyczno-technicznego rozwoju automatyzacji w głównych krajach kapitalistycznych. Następnie przechodzi do oceny gospodarczych i społecznych skutków zjawiska. Omawia zasięg automatyzacji, wpływ przemian technicznych na zatrudnienie. W drugiej części opierając się na materiałach Kongresu Stanów Zjednoczonych oraz konferencji inżynierów angielskich daje przegląd zjawiska w roku 1955. Do książki autor załącza bibliografię zawierającą ok. 300 pozycji z lat 1952 — 1955.

SOŁODKIN Rafael G., SZILDKRUT Włodimir A.: „TORGOWLA MONOPOLII S EKONOMICZESKI SŁABO RAZWITYMI STRANAMI". Moskwa 1957, Gos. Izdat. Polit. Lit., s. 151.

Autor stara się pokazać w jaki sposób handel zmonopolizowany państw kapitalistycznych ze słabo rozwiniętymi krajami staje się narzędziem wyzysku ludności tych ziem. Zgodnie z tymi założeniami w pierwszym rozdziale autor omawia eksport kapitału. Inwestycje zagraniczne rozpatrywane są głównie z punktu widzenia ich wpływu na charakter stosunków ekonomicznych państw imperialistycznych z krajami słabo rozwiniętymi. W następnych rozdziałach omawia cechy charakterystyczne współczesnego handlu zagranicznego, mechanizm nieekwiwalentnej wymiany w praktyce i politykę handlową jako narzędzie ochrony interesów zagranicznych monopolistów. Ostatni rozdział oświetla kwestię zysku osiąganego przez monopole z eksploatacji krajów słabo rozwiniętych.

TRUCHANOWSKIJ W. G.: „WNIESZNIAJA POLITIKA ANGLII POSLE WTOROJ MIROWOJ WOJNY". Moskwa 1957, Gos. Izd. Polit. Lit., s. 133.

Autor analizuje sytuację angielskiego imperializmu po drugiej wojnie światowej. Stara się zapoznać czytelnika z zasadniczymi problemami polityki zagranicznej. W związku z tym analizuje stosunki anglo-amerykańskie. Stanowisko Anglii w związku z utworzeniem Europejskiego Systemu Bezpieczeństwa Zbiorowego. Następnie omawia politykę Wielkiej Brytanii w Azji i na Bliskim Wschodzie. Stosunki angielsko-radzieckie i stanowisko Anglii w związku z kwestią rozbrojenia i zakazem użycia broni atomowej i termojądrowej.

TUSTIN Arnold: „THE MECHANISM OF ECONOMIC SYSTEM". An approach to the problem of economic stabilization from the point of view of control-system engineering. London 1957, William Heineman Ltd., s. 191.

Książka poświęcona jest próbom udoskonalenia analizy modelu rozwoju gospodarczego typu keynesowskiego. Przy pomocy tych modeli autor stara się wyjaśnić mechanizm cyklu koniunkturalnego. W procesie analizy autor stosuje analogie do zjawisk fizycznych na podstawie podobieństwa tych zjawisk do procesów ekonomicznych. Ponadto autor omawia możliwości zastosowania matematycznych maszyn elektronowych do ekonomicznych analiz modelowych.

(S)

Aktualności GOSPODARCZE

„Skorimpex" na Targach Poznańskich

Na XXVII Międzynarodowych Targach w Poznaniu po raz pierwszy wystąpiła Centrala Handlowa „Skorimpex" jako poważny eksporter skórek szlachetnych nutrii, norek i innych zwierząt futerkowych.

„Skorimpex" nie tylko kupuje, ale i sprzedaje skóry surowe, wyroby skórzane i gumowe oraz futra produkowane zarówno przez producentów państwowych, spółdzielczych, jak i prywatnych. Z tego tytułu w 1957 r. obroty „Skorimpexu" wyniosły około 40 milionów dolarów. Eksport dotyczył ten'sówek do Belgii, Francji, Anglii i na Daleki Wschód; galanterii do Związku Radzieckiego i NRD.

Importujemy natomiast za pośrednictwem „Skorimpexu" z ZSRR, CSR, Chin, Francji, NRD i Włoch różne rodzaje ogumienia dla samochodów oraz skóry surowe na zaopatrzenie naszego przemysłu garbarskiego. (msk)

Samoobsługa w gastronomii

Mamy w chwili obecnej ogółem 7533 państwowych i spółdzielczych zakładów gastronomicznych: 1.527 (20,3%) restauracji wszystkich kategorii, 224 (3%) jadłodajni, 524 (17%) barów mlecznych, 2.288 (30,4%) barów różnych rodzajów, 1.440 (12,1%) gospód wiejskich, 464 (6,1%) kawiarni, 106 (1,4%) cukierni, 960 wagonów restauracyjnych, bufetów dworcowych itp. Ponadto działa 2.530 prywatnych zakładów, które jednak nie odgrywają poważniejszej roli w obrotach całej gastronomii.

Jeśli się weźmie pod uwagę, że poważna część restauracji, to przeważnie zakłady kat. S i I, dojdziemy do wniosku, iż uspołeczniona gastronomia problemu masowego żywienia nie rozwiązała i przy obecnym stanie nie może rozwiązać. Nie spełniły również pokładanych nadziei stołówki. Zachodzi więc konieczność szukania bardziej skutecznych rozwiązań w postaci zakładów i barów samoobsługowych zarówno dużych, jak i małych, o szybkiej rotacji konsumentów.

W restauracjach mamy na ogół rotację krótką. w jadłodajniach rotacja ta wynosi już 5. w barach, które obecnie niewiele jeszcze różnią się od restauracji 12, w barach mlecznych 15. Przyszłe bary typowo samoobsługowe. w których jedynym napojem alkoholowym będzie piwo powinny — jak wykazuje przykład na pierwszym tego rodzaju barze w Lublinie — mieć rotację najmniej 20-krotną.

Planuje się uruchomienie w latach 1958—1960 ogółem 71 państwowych barów samoobsługowych o łącznej ilości 8 819 miejsc konsumpcyjnych. Będą one rozmieszczone w dużych miastach i ośrodkach przemysłowych oraz w bardziej uczęszczanych uzdrowiskach. Ponadto „Orbis" zamierza uruchomić szereg tego typu zakładów. Również ZSS w ciągu trzech najbliższych lat otworzy 62 bary samoobsługowe, głównie w mniejszych miastach.

Bilans roku bieżącego ma być zamknięty uruchomieniem 21 barów samoobsługowych i 22 spółdzielczych.

Dzięki temu np. w Warszawie stosunek ilości żywionych w sieci gastronomicznej do ilości stałych mieszkańców kształtować się będzie teoretycznie w granicach 17—18%, co oznacza 50% wzrost w porównaniu ze stanem obecnym.

Uruchamianie barów samoobsługowych nie jest rzeczą prostą. Możliwości scentralizowanych funduszów inwestycyjnych są ograniczone. Stąd konieczność sięgania do środków, którymi dysponują rady narodowe. Niestety rady narodowe, poza Warszawą i Poznaniem, wykazują niechętny stosunek do barów samoobsługowych, ograniczając się wyłącznie do tradycyjnych form pracy w gastronomii. Nie znaczy to, abyśmy nie mieli w przyszłości uruchamiać nowych restauracji, czy jadłodajni, a zwłaszcza barów mlecznych. Jednakże starania powinny być skoncentrowane w tej chwili raczej na wielkich i średnich zakładach samoobsługowych, które pozwolą na zaspokojenie rzeczywiście palących pod tym względem potrzeb. (msk).

Kradzieże wzrastają

W roku ubiegłym kroniki MO zarejestrowały 152 tys. przestępstw gospodarczych wobec 405 tys. ogółem popełnionych. Najbardziej powszechnym przejawem przestępczości gospodarczej są kradzieże mienia społecznego, które w ubiegłym roku wzrosły o kilkanaście tysięcy w przeciwieństwie do zmniejszającej się ilości kradzieży mienia prywatnego.

Nie wszystkie przestępstwa gospodarcze ujawnia statystyka MO. wiele spraw wpływa bezpośrednio do organów prokuratorskich (m. in. manka). W ogóle prokuratury odczuwały w ub. roku nasilenie przestępstw gospodarczych, gdyż ilość ich sięgała 40% ogółu spraw, jakie wpływały do organów prokuratorskich. W woj. wrocławskim, w którym ilość popełnionych przestępstw na każde 10 tys. mieszkańców jest największa — sprawy o nadużycia gospodarcze wzrosły w ub. roku o 6%, w woj. rzeszowskim, które jest raczej województwem przeciętnym — wypadki naruszania mienia społecznego w porównaniu do 1956 r. zwiększyły się o około 3%.

Najbardziej odpowiadają rzeczywistości dane statystyczne o kradzieżach popełnianych na szkodę instytucji uspołecznionych. Natomiast zarejestrowane wypadki spekulacji, przestępstw dewizowych, karno-skarbowych i przestępstw urzędniczych nie oddają faktycznego obrazu. Na ogół tych przestępstw nie zgłasza się organom ścigania.

Dane statystyczne nie mogą służyć do określenia rozmiarów spekulacji. Mówią one jedynie o wykrytych przestępstwach. Można jednak na ich podstawie mówić o poprawie pracy organów MO i prokuratury. Wszyscy np. pamiętamy gwałtowny wzrost spekulacji na początku 1957 r. wywołany m. in. niedoborem towarów przy równoczesnym wzroście siły nabywczej ludności. W pierwszym kwartale 1957 r. MO wszczyna 2.200 spraw o spekulację, w II kwartale — 4.300, w III — 5.800. W czwartym kwartale, mimo iż fala spekulacji cofa się pod naporem bardziej operatywnej pracy MO, prokuratury i sądów oraz dzięki nasyceniu rynku towarami — kroniki MO rejestrują aż 8.600 spraw o spekulację. W roku bieżącym, chociaż nastąpiła pewna stabilizacja na rynku — ilość spraw o spekulację również utrzymuje się na wysokim poziomie.

Aparat kontrolno - rewizyjny Ministerstwa Finansów ujawnił w IV kwartale ub. r. 2.400 przestępstw dokonanych na szkodę skarbu państwa, tj. dwa razy więcej, niż w poprzednim kwartale tego samego roku. Suma ujawnionych strat wynosiła około 200 mln zł.

Wzrost przestępczości gospodarczej znalazł pewien odpór w pracy organów ścigania i instytucji kontroli gospodarczej, zwłaszcza w ujawnianiu bardziej trudnych do wykrycia przestępstw gospodarczych. Równocześnie wykrywalność sprawców kradzieży popełnionych na szkodę instytucji uspołecznionych wzrosła w ub. roku o 6,7% i wynosi 62,8% (1956 r. — 56,1%). (b).

Metan w okręgu rybnickim przestanie być groźny

Jak wiadomo, pokłady węgla kamiennego w południowej części Rybnickiego Okręgu Węglowego charakteryzują się występowaniem groźnego dla górników gazu — metanu. Gaz ten spowodował już wiele wypadków i katastrof w kopalniach, uniemożliwiając w niektórych pokładach eksploatację węgla. Można go jednak przy zastosowaniu odpowiednich urządzeń odprowadzić z pokładów i wykorzystać dla celów przemysłowych i domowych.

Sprawami odgazowania pokładów węgla w rejonie rybnickim zajmuje się specjalny pełnomocnik rządu, który ma do swojej pomocy grupę specjalistów z różnych dziedzin. W ostatnim czasie również Państwowa Rada Górnictwa rozpatrywała sprawy odmetanowania pokładów węgla w tym rejonie, przedstawiając rządowi swoje postulaty w zakresie prowadzenia dalszych prac w tej dziedzinie.

Opinia Państwowej Rady Górnictwa zaleca Ministerstwu Górnictwa i Energetyki prowadzenie systematycznych badań gazowości i prowadzenia prac przy odmetanowaniu pokładów w kopalniach: Jankowice, Jawiszowice, Mszana i Silesia. Państwowa Rada Górnictwa zwraca także uwagę na konieczność uruchomienia i rozwijania krajowej produkcji sprzętu i aparatury do zwalczania gazowości w kopalniach, a w przypadku trudności z uruchomieniem takiej produkcji, zaleca zabezpieczenie w te urządzenia przez resort handlu zagranicznego.

Metan występujący w kopalniach węgla można, jak wspomnieliśmy, wykorzystać dla celów przemysłowych i domowych. Gaz przy zawartości metanu od 80 do 100 proc. powinien być wykorzystywany dla pokrycia niedoborów gazu ziemnego w przemyśle oraz w gospodarstwach domowych. Przy mniejszej zawartości metanu może on znaleźć zastosowanie do ogrzewania baterii pieców koksowniczych, kotłowni w kopalniach itp.

W bieżącym roku mają być zainstalowane urządzenia dla zużytkowania metanu w kopalni Silesia i Mszana.

Państwowa Rada Górnictwa wystąpiła również z postulatem powołania przy pełnomocniku rządu komisji opiniodawczej, reprezentującej Ministerstwo Górnictwa i Energetyki, Przemysłu Chemicznego i Przemysłu Ciężkiego, a także rozszerzenia składu sekretariatu naukowego.

Ostatnio Rada Ministrów powzięła uchwałę w sprawie odgazowania pokładów węgla w rejonie rybnickim, której treść stanowią zalecenia Państwowej Rady Górnictwa. (w)

Spółdzielczy przemysł mleczarski

Zarówno położenie geograficzne jak i struktura gospodarcza stwarzają Polsce korzystne warunki dla hodowli bydła mlecznego. Chociaż dzięki socjalistycznej gospodarce ostatnich kilkunastu lat kraj nasz szybko się uprzemysławia, to jednak jego rolniczy charakter ciągle jeszcze uwydatnia się mocno w handlu zagranicznym. Polska jest dziś jednym z największych eksporterów kazeiny na świecie. Oferuje ją we wszystkich trzech gatunkach znanych na rynku międzynarodowym, tj. jako kazeinę kwaśną, podpuszczkową i włókienniczą. Produkt ten, granulowany i egalizowany w dwu najpowszechniej znanych standardach mesh 30 i 60, dociera nie tylko do licznych rynków europejskich, lecz zdobywa sobie coraz liczniejszych odbiorców zamorskich.

Drugim artykułem eksportowym jest laktoza — cukier mleczny, którego jakość oraz gatunki rafinowane i farmaceutyczne jednają sobie uznanie najwybredniejszych odbiorców.

Z końcem 1957 r. na rynku międzynarodowym pojawiło się znów masło polskie, spotykając się z przychylnym przyjęciem jego dawnych, przedwojennych jeszcze odbiorców. Eksport ten wznowiono w opakowaniu beczkowym. Wychodząc na przeciw zmienionym wymaganiom eksportowym, nasz handel zagraniczny zaoferuje niebawem ten produkt także w opakowaniu kartonowym i w półfuntowych kostkach, opakowanych w kaszerowaną folię aluminiową. To nowe opakowanie masła polskiego jest po raz pierwszy zaprezentowane na XXVII Targach Międzynarodowych w Poznaniu.

Są tam również eksponowane w stoisku centrali eksportowo-importowej „Animex" sery typu szwajcarskiego produkowane w Polsce, sery tylżyckie i pełny asortyment serów topionych, których jakość z roku na rok osiąga coraz wyższy poziom. Wachlarz asortymentowy tej produkcji jest tak szeroki, iż będzie mógł w przyszłości zaspokajać wszechstronne wymagania odbiorców. Eksport jednak serów topionych z Polski, wskutek skromnych możliwości produkcyjnych, może być na razie podejmowany tylko na małą skalę.

Specjalną atrakcją ekspozycji spółdzielczego przemysłu mleczarskiego na Targach Poznańskich i w polskim eksporcie jest bryndza owcza, którą poza Polską dysponuje jedynie Czechosłowacja. Produkt ten charakterystyczny dla okolic podtatrzańskich jest specyfikiem o znanych w całym świecie walorach pikantnej przyprawy do zakąsek, której mogą dostarczać jedynie oba wyżej wspomniane kraje.

Z. Sander

Nie musimy być źle ubrani

dokończenie ZE STRONY 1

cznionych w kolekcji. Oni to reprezentują rynek i decydują o asortymencie produkcji przemysłu wełnianego. Pod ich adresem należy kierować skargi na niezbyt atrakcyjnie zaopatrzone sklepy i zamienianie obcych sobie ludzi w bliźnięta. Wprowadzenie nowych wzorów na rynek jest dla handlu związane z ryzykiem; jeżeli krajowy odbiorca zasmakuje w nowych wzorach, przyjmie je entuzjastycznie, to co będzie ze „starymi" materiałami? Minimum ryzyka, a wiele wygody dla handlu zapewniają zamówienia na materiały o obnoszonych wzorach.

Ten stan rzeczy obniża klasę naszych wełniarzy, nie mówiąc już o tym, że zadaje dotkliwy cios ich ambicji zawodowej. W Bielsku-Białej wielokrotnie padało pełne goryczy: „robimy na kolekcję", a najzdolniejszy z desenatorów z żalem stwierdził, że rzadko spotyka „swoje" wzory na ulicy. Z kolekcji nowości zaprojektowanych przez przemysł handel zamawia 5—8%, zamiast więc pledów w pastelowych kolorach mamy w sklepach zielono-brązowe i buraczkowe koce i niezniszczalne „tenisy".

Utrzymanie kontaktu producenta z odbiorcą za pośrednictwem li tylko pośrednika wpływa ujemnie na rozwój przemysłu wełnianego i jego znaczenie w świecie. Bowiem opinia o przemyśle wełnianym kształtuje się przede wszystkim w oparciu o zaopatrzenie rynku krajowego. I słusznie — wkraczamy w świat truizmów — bo przemysł, który jest jednym z poważnych eksporterów nie może, czy nawet nie powinien zarzucać własnego rynku chodliwymi z konieczności bublami. „Jak cię widzą, tak i piszą" — powiedzenie to zawiera sporą dawkę życiowej mądrości.

Sprawa wzorów i kolorów tkanin wełnianych jest pierwszoplanowym zagadnieniem. Materiałów wełnianych nie produkujemy w nadmiarze. Pula przeznaczona na rynek wewnętrzny zmniejszana jest dodatkowo o wiele tysięcy mb. tkanin wełnianych, których nikt i nigdy nie kupi. Konsument ma więc dodatkowo ograniczone możliwości wyboru, wtedy gdy wybierze się do sklepu po tak poważny sprawunek. Surowiec dla przemysłu wełnianego importujemy, zajmuje on 70% w kosztach własnych produkcji tkanin wełnianych, a racjonalne jego wykorzystanie leży w interesie całego społeczeństwa. I tu trzeba jasno powiedzieć, że wysiłek jakiego wymaga osiągnięcie dewiz na zakup drogiego surowca jest niewspółmierny w stosunku do osiągniętych rezultatów.

Nie tylko tkaniny wełniane przeznaczone na rynek wewnętrzny odznaczają się ubogim asortymentem, lecz także krajowy odbiorca ma wszelkie podstawy, by narzekać na ich nienajlepszą jakość.

Specyfika okręgu bielskiego — małe przedsiębiorstwa uniemożliwiają stosowanie postępu technicznego na szeroką skalę, równocześnie jednak sprzyjają zachowaniu tradycyjnie dobrej jakości, staranności wykończenia i swoistego artyzmu, jaki cechował dawniej pracę rzemieślnika. Najlepszy jednak tkacz uzależniony jest od przędzy.

W strukturze organizacyjnej przemysłu wełnianego tkwi konsekwentna nielogiczność. Z jednej strony producent jest całkowicie oderwany od konsumenta. Z drugiej strony nie wie z jakiej przędzy będzie produkować już nie w następnym kwartale, ale w tym samym miesiącu. Dostawa surowca napotyka na szereg różnych trudności, wywołanych głównie kłopotami płatniczymi państwa. Czasem więc przychodzi do Bielska dobry surowiec, czasem zwyczajnie zły lub bardzo zły. I tu trudno winić dostawcę — „Textilimport", bo rzeczywiście bez pieniędzy nie można zdziałać cudów. Zdarza się, że w miejsce surowca, „Textilimport" sprowadza przędzę czesankową. Wtedy — twierdzą w Bielsku — tkacze pracują z uśmiechem. Na przędzę z krajowych przędzalni czesankowych narzekają natomiast niczym klienci przy kupowaniu bielskich tkanin.

Narzekania, pisma, konferencje dotychczas niewiele pomogły. Producenci „bielskiej wełny" występują więc z konkretnym wnioskiem o przeprowadzenie reorganizacji w przemyśle wełnianym. Oto przykład, jakim m. in. posługują się w swoich postulatach o zmianę systemu zaopatrzenia w surowiec: ZPW im. Stanisława Bularza otrzymały 20 ton przędzy czesankowej z Japonii na ogólną ilość 160 t przerobu przędzy w jednym kwartale. Dobra jakość przędzy japońskiej pozwoliła zakładom zaoszczędzić w tym jednym kwartale aż 800 tys. zł. Gdyby wszystkie przedsiębiorstwa przemysłu wełnianego otrzymywały w każdej partii surowca 12,5% dobrej przędzy — w ciągu roku można by uzyskać dodatkowo 512 mln. zł. Albo inaczej: gdyby krajowe przędzalnie czesankowe podniosły jakość swoich wyrobów o 20%, wtedy zakłady przemysłu wełnianego będą mogły obniżyć koszty produkcji o 100 mln. zł rocznie. Oznacza to lepsze wykorzystanie importowanego surowca przy jednoczesnym zwiększeniu ilości tkanin wełnianych I gatunku.

Czy jest to jednak możliwe? Aktualnie zarówno CZPW - Południe, jak i przedsiębiorstwa przemysłu wełnianego nie mają warunków do bezpośredniego powiązania z dostawcą. Bilansowanie surowca odbywa się w Ministerstwie Przemysłu Lekkiego, Centrali Importowej Przemysłu Wełnianego — „Textilimport" i w Centralnym Zarządzie Przemysłu Wełnianego - Północ, któremu podlegają wszystkie przędzalnie czesankowe.

Przędza czesankowa w CZPW - Północ stanowi margines produkcji. Trudno zresztą spodziewać się, by traktowana była inaczej tam, gdzie głównym przedmiotem działalności jest produkcja tkanin.

W tej sytuacji celowe wydaje się skupienie przędzalni czesankowych w odrębnej jednostce gospodarczej. Jednostka ta zajęłaby się wyłącznie sprawami produkcji i zbytu przędzy. Słuszne byłoby także przyznanie jej prawa prowadzenia samodzielnej polityki w zakresie zakupu surowca za granicą. Sprawa sprowadza się do usamodzielnienia przędzalni czesankowych po to, aby można je było obciążyć pełną odpowiedzialnością za wyniki ich pracy, wymagać stałej poprawy jakości przędzy, także — prawidłowej polityki inwestycyjnej. A więc chodzi o zerwanie z anonimowością nie tylko poszczególnych branż, lecz i przedsiębiorstw na różnych odcinkach drogi, jaką przebywa wełniana szmata, zanim stanie się barwną tkaniną.

*

Trudno wprost określić jak wielkie straty wynikają z tak prostego, a w gruncie rzeczy mocno — aktualnie — powikłanego systemu zaopatrzenia i zbytu przemysłu wełnianego. I nie można dziwić się producentom „bielskiej wełny", że nie chcą być obciążani stratami, spowodowanymi złą pracą kooperantów i zajmować się łataniem dziur przez kogo innego wyciętych. Wnioski ich zmierzają do wydzielenia przędzalni czesankowych w oddzielnym zjednoczeniu, gdzie przędza czesankowa będzie traktowana jako wyrób gotowy, a nie półfabrykat.

Nie tylko ta sprawa wymaga rozwiązania. Pozostaje nadal najważniejsza kwestia — bezpośrednie powiązanie producenta z rynkiem. Przedsiębiorstwa przemysłu wełnianego są w zasadzie wykonawcą administracyjnie ustalonych zadań. A nic tak, jak zwolnienie od samodzielnej polityki w zakresie produkcji i zbytu nie osłabia ambicji i odpowiedzialności za podejmowane decyzje.

BARBARA WIŚNIEWSKA

Zmiany w rolnictwie a teoria renty gruntowej

dokończenie ZE STRONY 1

mu występowanie obu form renty gruntowej, różniczkowej i absolutnej. Jeśli istnieje tylko jeden z nich, występuje tylko jedna forma renty.

Wraz ze zmianami sposobu produkcji zmieniają się również społeczne formy użytkowania ziemi i władania nią, przy czym kombinacji jest tu niezliczona ilość (np. feudalna własność ziemi, użytkowanie kapitalistyczne, własność kapitalistyczna, użytkowanie drobnotowarowe itp.). W rezultacie renta gruntowa, jako kategoria ekonomiczna konkretyzuje się, tzn. nie zmieniając swej treści (zawsze jest częścią dochodu społecznego), zmienia swą formę, wyrażając każdorazowo inne stosunki społeczne.

W warunkach rozwiniętego społeczeństwa kapitalistycznego (jeśli pominąć pozostałości dawnych stosunków produkcji) oba monopole występują w formie kapitalistycznej (kapitalistyczna własność i kapitalistyczne użytkowanie), czego rezultatem jest obecność obu form renty gruntowej — różniczkowej i absolutnej — również w kapitalistycznej postaci. Znajduje to wyraz w tym, że są one częściami wartości dodatkowej, nowej historycznej formy tej części dochodu narodowego, która może być odebrana bezpośredniemu producentowi.

Kapitalistyczna renta gruntowa wyrażała więc w czasach Ricarda i Marksa stosunki między trzema klasami: właścicielami ziemi, kapitalistycznymi przedsiębiorcami różnymi i robotnikami rolnymi.

Dziś również wartość dodatkowa jest celem produkcji kapitalistycznej i stanowi ona w ostatniej instancji fundusz, z którego płacona jest renta. Dlatego formuła Marksa, że renta gruntowa jest przekształconą formą wartości dodatkowej jest w całej rozciągłości aktualna. Nie można tego jednak powiedzieć o klasowej (społecznej) treści renty we współczesnym kapitalizmie. Rzeczywistość jest bardzo skomplikowana i bogata, stąd konieczność długich i żmudnych badań.

Z grubsza rzecz biorąc, można jednak stwierdzić, że właściciele ziemi zanikają, jako odrębna klasa, stając się coraz częściej równocześnie właścicielami akcji przedsiębiorstw przemysłowych i innych.

Oddzielenie własności od gospodarowania na ziemi nie przebiega więc obecnie w myśl przewidywań Marksa i poza Anglią nigdzie nie rozwinęło się w tej postaci. Przeciwnie — udział właścicieli wśród użytkowników ziemi rośnie we wszystkich krajach (także w Anglii) kosztem dzierżawców. Tłumaczy się to tym, że dzierżawcy są wypierani z produkcji w drodze konkurencji w pierwszej kolejności — posiadają przecież wyższe koszty produkcji (czynsz). Z drugiej strony, tam, gdzie to oddzielenie występuje, właściciele ziemi nie zajmują się gospodarowaniem (np. na Południu USA), dzierżawa nie ma charakteru kapitalistycznego, lecz przypomina raczej stosunki feudalne.

Zatrudnienie robotników najemnych w rolnictwie krajów rozwiniętych zmniejsza się absolutnie w miarę wzrostu wydajności pracy. Ogromną większość stanowią farmy rodzinne, które niegdyś były kapitalistyczne, a dziś, wobec nowej techniki obywają się bez robotników najemnych. Właścicielem sporej i wciąż rosnącej części ziemi stają się banki hipoteczne. Przy tym wszystkim istnieją i rosną wielkie farmy kapitalistyczne, zatrudniające robotników najemnych, ale znów przedsiębiorcami są tu z reguły właściciele, przy czym spora część takich form należy do korporacji przemysłowych (np. mięsnych, mleczarskich, roszarniczych itp.).

WOLNA KONKURENCJA I MONOPOL A RENTA

Wprawdzie w czasach współczesnych Marksowi, rolnictwo było dziedziną, wewnątrz której panowała wolna konkurencja, ale na zewnątrz chronił je naturalny monopol ziemi w obu postaciach (gospodarowanie i własność).

Dzisiaj rolnictwo kapitalistyczne znalazło się w dość oryginalnej sytuacji: z jednej strony jest ono jedyną dziedziną gospodarki, w której utrzymała się, w większym czy mniejszym stopniu, wolna konkurencja, z drugiej strony chroniący je dawniej naturalny monopol stracił wiele ze swej pierwotnej siły w zetknięciu ze zmonopolizowanym rynkiem.

Dziś, kiedy farmer sprzedaje — występuje jako wolnokonkurujący sprzedawca wobec monopolistycznego, a tym samym silniejszego nabywcy. Sprzedaje więc, jako konkurencyjny sprzedawca, ale na rynku zmonopolizowanym i po cenach narzucanych mu przez monopol (np. korporacje przetwarzające produkty hodowlane, korporacje zajmujące się przechowywaniem, sortowaniem i opakowaniem produktów rolnych, korporacje młynarsko-piekarskie itd. itp.). Na rynku kredytowym spotyka się on zresztą także ze zmonopolizowanym systemem.

Podobnie dziś, gdy farmer kupuje — występuje on jako wolnokonkurencyjny nabywca wobec monopolistycznego sprzedawcy, a co za tym idzie płaci wysokie ceny monopolowe.

Więcej, znaczenie naturalnego monopolu w rolnictwie zmalało również, o czym zresztą pisaliśmy już wyżej w wyniku postępującej szybko rewolucji technicznej w rolnictwie i spadku znaczenia ziemi, jako czynnika produkcji, a także w wyniku ciągłego względnego spadku popytu na produkty rolne w krajach rozwiniętych.

Mała i malejąca wciąż dochodowa i cenowa elastyczność popytu na produkty rolne mogłaby oczywiście przynieść rolnictwu korzyść, gdyby mogło ono zastosować monopolistyczną politykę cen poprzez regulację podaży. Jest to jednak niemożliwe wobec wielkiego jeszcze rozproszenia produkcji rolnej. Wolna konkurencja wewnątrz rolnictwa uniemożliwia mu więc zastosowanie monopolistycznej taktyki na zewnątrz, a spadek cen produktów rolnych daje efekt dochodowy i zamiast ograniczać — zwiększa podaż poszczególnych farm.

W tych warunkach redystrybucja części renty gruntowej na rzecz silniejszych partnerów — monopoli przemysłowo - handlowo - kredytowych staje się prawidłowością i to w sposób trwały, a nie jak dawniej — tylko przelotnie.

Monopol ziemi nie chroni więc już dziś skutecznie rolnictwa przed konkurencją z zewnątrz, a panowanie wolnej konkurencji wewnątrz rolnictwa wobec panowania monopolistycznej i oligopolistycznej sytuacji na zewnątrz, sprawia, że korzyści z monopolu ziemi przypadają w udziale nie farmerom, lecz silniejszym konkurentom spoza rolnictwa.

Redystrybucja części renty na rzecz przemysłu (w szerokim znaczeniu tego słowa), nie oznacza oczywiście zupełnego zaniku renty gruntowej we współczesnym kapitalizmie, a przynajmniej renty różniczkowej, gdyż wszystkie warunki niezbędne dla jej istnienia zostały zachowane (jedna cena i różne warunki produkcji).

Nie można tego w pełni powiedzieć o rencie absolutnej, której przesłanki zostały obecnie osłabione i ulegają dalszemu osłabieniu. Przede wszystkim chodzi tu o wspomniany wzrost składu organicznego kapitału w rolnictwie, a także o osłabienie (jeśli nie unicestwienie) innych czynników przeciwdziałających konkurencji z zewnątrz.

Wydaje się więc, że rolnictwo kapitalistyczne wkracza obecnie ponownie w okres charakteryzujący się brakiem renty absolutnej, z tym, że dawniej wynikał on z braku monopolu prywatnej własności ziemi (w USA, Kanadzie, Australii itd.). Dziś zaś, choć ten monopol istnieje nadal (powstawszy niegdyś na własnej, kapitalistycznej bazie), ale rola jego się zmniejsza. Obecnie maleje również źródło funduszu, z którego powstaje renta absolutna — rozpiętości w składach organicznych kapitałów w rolnictwie i w przemyśle.

ROLA PAŃSTWA

Tak ważna współcześnie rola ekonomiczna państwa, naszym zdaniem, nie wnosi żadnych nowych momentów do kategorii renty gruntowej. Jego wpływ ogranicza się do zmian ilościowych, tzn. dystrybucji i redystrybucji renty gruntowej.

Państwo oddziaływało na rentę zresztą i dawniej, przede wszystkim poprzez politykę handlu zagranicznego — cła ochronne, subsydia eksportowe itp. Dziś znaczenie tego rodzaju polityki wzrosło i na dłuższą metę wszystkie bez wyjątku państwa stosują tego rodzaju politykę. Prowadzi ona do powiększenia renty kosztem społeczeństwa. Przyczyną tej polityki są interesy gospodarki narodowej jako całości, a nie tylko interesy rolnictwa.

Państwa stosują również politykę podtrzymywania cen rolnych wewnątrz kraju, udzielają rolnictwu kredytów, subsydiów itp., prowadząc akcję skupu, magazynowanie zapasów produktów rolnych itp.

Nie ulega wątpliwości, że tego rodzaju działalność państwa przeciwdziała i w pewnym stopniu łagodzi przechwytywanie części renty przez monopole przemysłowe. Rolnictwo w oparciu o pomoc państwa może w pewnym stopniu stosować monopolistyczną politykę regulowania cen i dochodów poprzez regulację podaży. Jednakże znaczenia tego nowego zjawiska nie należy przeceniać, gdyż dotąd nie udało się skutecznie ograniczyć podaży produktów rolnych, która w krajach rozwiniętych, mimo wszystko, ciągle wzrasta szybciej od popytu. Podobnie interwencja państwa w dziedzinie organizacji popytu na produkty rolne może wpływać na poziom i dystrybucję renty gruntowej.

Znaczenie interwencji państwa w gospodarkę rolną jest jednak znacznie bardziej wszechstronne, a jej wpływ na rentę stanowi tylko zagadnienie wycinkowe. Dlatego wydaje się rzeczą bardziej celową rozpatrywać interwencję państwa z punktu widzenia całokształtu koniunktury, zarówno w skali całej gospodarki jak i w rolnictwie.

ADAM RUNOWICZ

*) J. D. Black w artykule „Agriculture in the Nations Economy" (AER nr 1 (1956) podaje, że w USA w 1910 roku na jednego zatrudnionego w rolnictwie przypadało 3.370 dol., zaś poza rolnictwem 2.060 dol. majątku trwałego. Odpowiednie liczby dla roku 1955 wynoszą 18.470 i 7.140 dol. Do majątku trwałego wliczono wprawdzie ziemię, ale: 1) ceny ziemi nie wzrastają szybciej od cen wszystkich towarów, 2) udział ziemi zmalał na rzecz budynków i maszyn.

Eksportujemy maszyny i urządzenia przemysłowe

Pomimo stale wzrastających wymagań odbiorców zagranicznych odnośnie nowych konstrukcji technicznych, w roku bieżącym przewiduje się wzrost eksportu naszych maszyn i urządzeń do wartości ponad 1 miliarda rubli, tj. do wysokości 25% całego eksportu polskiego. W 1953 r. wywóz maszyn i urządzeń wynosił 15,6%, w 1957 r. — 20,3% całości naszego eksportu.

Jakkolwiek nasz eksport nie jest jeszcze wartościowo wysoki, to przecież nasze maszyny i urządzenia przemysłowe sprostały wymaganiom stawianym na rynkach światowych i zdobyły sobie dobrą ocenę. Najlepszym tego dowodem jest fakt, że maszyny i urządzenia naszej produkcji mają już odbiorców w około sześćdziesięciu krajach Europy, Azji, Afryki Południowej i Środkowej.

Eksport kompletnych urządzeń przemysłowych objął takie transakcje, jak kombinat metalurgiczny oraz fabrykę obrabiarek i maszyn dla Turcji, fabrykę wagonów i konstrukcji stalowych dla Indii, zakłady wzbogacania rud oraz koksownie dla Chin i Wietnamu, urządzenia kopalni węgla dla Mongolii, odlewnie dla Finlandii, Austrii i Burmy, zakład rektyfikacji cynku dla Rumunii. Równocześnie przystąpiliśmy do budowy szeregu cukrowni zarówno trzcinowych, jak i buraczanych w Chinach, Wietnamie, na Cejlonie, w Iranie i na Ukrainie. W fazie studiów znajduje się stocznia morska i stocznia rzeczna dla Egiptu.

Linię rozwoju technicznego i moc produkcyjną naszego przemysłu maszynowego i urządzeń przemysłowych najlepiej obrazuje ekspozycja na XXVII MTP. Zajęcie zaś przez przemysł ciężki 60% krajowej powierzchni wystawowej wskazuje wyraźnie na kierunek ekspansji polskiego handlu zagranicznego. Nowe typy stanowią ponad 50% całej ekspozycji maszynowej. M. in. przemysł obrabiarkowy, na ogólną liczbę 73 pozycji, wystawia 38 nowych konstrukcji, bądź maszyn gruntownie przekonstruowanych. Przemysł hutniczy zwiększył liczbę eksponatów o 40% w porównaniu z 1957 rokiem. Zmniejszono natomiast ekspozycję masówki metalowej. (msk)

Układ między Anglią i NRF w sprawie stacjonowania wojsk angielskich nad Renem

Rada państwa Paktu Atlantyckiego dnia 22 maja zatwierdziła układ między NRF a Anglią w sprawie kosztów utrzymania wojsk angielskich stacjonowanych nad Renem.

Na mocy wymienionego układu Anglia zobowiązała się utrzymywać nad Renem armię w wysokości 55 tys. żołnierzy w 1958 roku, a przez następne trzy lata — w liczbie przynajmniej 45 tys.

Zobowiązania zaś Niemieckiej Republiki Federalnej są następujące:

1. Na cele wspólnych badań naukowych (a właściwie wojennych) NRF wypłaci Anglii w ciągu trzech lat sumę 36 mln funtów w ramach artykułu III układu NATO.

2. NRF zwiększy swój bezprocentowy depozyt w Londynie na kupno sprzętu wojennego w Anglii o 50 mln funtów.

3. NRF przyspieszy wypłatę dla Anglii 22,5 mln funtów na poczet swojego powojennego długu. Suma ta zostanie potrącona z depozytu NRF w wysokości 75 mln funtów zdeponowanych w Banku Anglii w roku ubiegłym.

Rokowania w sprawie kosztów utrzymania wojsk angielskich rozpoczęły się jeszcze w roku ubiegłym. Rząd w Bonn początkowo odmówił wszelkiego udziału w kosztach i dopiero kiedy Anglicy przystąpili do stopniowego wycofywania swoich wojsk z NRF, doszło pod auspicjami NATO do zgody, która w szerokich kołach ludności niemieckiej zrodziła duże niezadowolenie.

W związku z tym socjaldemokraci niemieccy złożyli oświadczenie że nowy układ w sprawie kosztów „nakłada wielkie ciężary na niemieckiego podatnika", a przedstawiciele rządu Adenauera, jak podaje „Financial Times", kategorycznie oświadczyli, iż zawarte porozumienie jest ostatnim układem tego rodzaju. Stały zaś sekretarz w Bonnskim ministerstwie spraw zagranicznych von Scherpenberg złożył w izbie deputowanych oświadczenie, iż na przyszłość rząd NRF będzie odmawiał rozpatrywania wszelkich żądań w sprawie kosztów wojsk obcych stacjonowanych w NRF z wyjątkiem wniosków o wzajemnej pomocy opracowanych przez komitet ekspertów NATO.

Oświadczenie Scharpenberga, jeżeli nie jest zwykłym manewrem taktycznym, przesądza sprawę udziału NRF w kosztach utrzymania wojsk francuskich i amerykańskich.

USA zażądały od NRF dodatkowo 325 mln marek za 1957 rok, ale rząd Adenauera odrzucił to żądanie proponując w zamian przyspieszenie spłaty długów zaciągniętych przez NRF w ramach planu Marshalla.

MP

Cudzoziemskie inwestycje we Włoszech

W okresie od 1948 do 1955 roku, jak podaje londyński „Times", zagraniczne inwestycje we Włoszech osiągnęły sumę około 122 mld lirów, przy czym import kapitału obcego wzrastał z roku na rok, np. w 1953 roku zagranica inwestowała we Włoszech 8,9 mld lirów, a w 1955 roku — już 35 mld lirów.

Mniej więcej jedna trzecia inwestycji zagranicznych w okresie 1948—1955 przypada na Szwajcarię, a reszta — głównie na USA.

Przytoczone liczby nie obejmują kapitałów włożonych przez zagranicę, głównie Szwajcarię, we włoskie papiery wartościowe. Wkłady zagraniczne na tym polu oblicza się na 40 mld lirów.

Stanowisko Włoch w sprawie cudzoziemskich inwestycji uległo poważnym zmianom w 1955 roku, kiedy opracowano i przyjęto program ekonomicznego rozwoju Włoch na okres 1955-1964, tzw. plan Vanoniego.

Podstawę do realizacji planu Vanoniego stanowią: 1) zapewnienie wzrostu dochodu narodowego w wysokości 5% rocznie, 2) zużytkowanie na inwestycje przynajmniej 1/3 sumy, o którą zwiększa się dochód narodowy i 3) przyciągnięcie kapitałów zagranicznych.

W związku z wymienionym planem w lutym 1956 roku zostało we Włoszech uchwalone nowe prawo zapewniające odpowiednie korzyści kapitałowi zagranicznemu. Przede wszystkim wprowadzono podział kapitału na produkcyjny i nieprodukcyjny.

Za produkcyjne inwestycje uznano wkłady w budowę fabryk, stoczni okrętowych, mieszkań, środków i dróg komunikacji itp. oraz inwestycje w urządzenia górnicze i sprzęt fabryczny. Inwestycje produkcyjne łącznie z zyskami mogą być zwracane właścicielom bez żadnych ograniczeń.

Do nieprodukcyjnych inwestycji zaliczono wkłady w papiery wartościowe, już notowane na giełdzie, krótkoterminowe lokaty oraz inwestycje w przedsiębiorstwa nie produkujące towarów pierwszej potrzeby. Kapitały włożone w inwestycje nieprodukcyjne mogą być reeksportowane dopiero po upływie dwóch lat, a procenty, dywidendy i zyski mogą być wywożone za granicę w wysokości tylko do 8% sumy inwestowanej.

Nowe prawo o inwestycjach kapitału zagranicznego nie dało jednak oczekiwanych wyników. Od czasu jego wejścia w życie, co nastąpiło w IV kwartale 1956 roku, inwestycje zagraniczne wyniosły ogółem 64 mld lirów, przy czym większą ich część, bo 49 mld lirów, stanowią inwestycje nieprodukcyjne.

Inwestycje produkcyjne obejmują głównie przemysły: naftowy, farmaceutyczny, budowy maszyn, statków i hutniczy oraz budowę mieszkań. Głównymi dostawcami kapitałów są USA i Szwajcaria, a w znacznie mniejszym stopniu — NRF, Holandia, Anglia, Francja, Kanada, Belgia.

W lutym 1958 roku dokonano dalszej liberalizacji prawa o inwestycjach kapitału zagranicznego, ale w chwili obecnej nie da się jeszcze określić, jak nowe zarządzenia wpłyną na dopływ kapitałów z zagranicy.

MP

Porozumienie między Indiami i Japonią w sprawie eksploatacji rudy żelaznej w Indiach

Według wiadomości prasowych z Delhi — Indie i Japonia zawarły porozumienie w sprawie eksploatacji złóż rudy żelaznej w Indiach i dostaw rudy do Japonii. Porozumienie przewiduje, iż niezależnie od dotychczasowych dostaw rudy, wynoszących 1,5 mln ton rocznie, Indie począwszy od 1964 roku będą dostarczały Japonii w ciągu 10 lat po 2 mln ton rudy rocznie.

Ostatecznej ceny za rudę z przyszłych dostaw jeszcze nie ustalono. Jednakże mają one być niższe od cen, po jakich Japonia zakupuje rudę w innych krajach i po jakich Indie wywożą rudę na inne rynki. Przy rozliczeniach za rudę będą brane za podstawę przeciętne ceny, po których zakupów dokonują europejscy nabywcy, przy czym japońskim firmom będzie przysługiwało prawo do specjalnych zniżek, podlegających corocznej rewizji.

Japonia ze swojej strony zobowiązała się dostarczyć Indiom maszyn i sprzętu do rozbudowy kopalń i urządzeń portowych za 8 mln dol. na kilkuletni kredyt oraz służyć pomocą techniczną.

Umowa japońsko-indyjska w sprawie eksploatacji złóż rudy żelaznej w Indiach jest częścią składową szerokiego planu ekspansji gospodarczej Japonii w południowo-wschodniej Azji, uważanej w Tokio za naturalne uzupełnienie gospodarcze kraju wschodzącego słońca.

(M)

Anglia traci rynki zbytu na rzecz NRF i Japonii

Wobec wzrastającej konkurencji NRF i Japonii udział Anglii w handlu światowym, jak podaje „Bulletin for Industry" angielskiego ministerstwa skarbu, stale się zmniejsza.

Od 1953 do połowy 1957 roku światowy eksport towarów fabrycznych podniósł się o 5 mld funtów, czyli blisko o 50%, ale udział Anglii w tym eksporcie z 21% spadł do 18%.

W tym samym czasie jednak udział NRF z 3% wzrósł do 18%, a udział Japonii z 4% zwiększył się do 6%. Wprawdzie z odbudową, częściowo kosztem Anglii, niemieckiego i japońskiego eksportu liczono się w Anglii od samego początku, pisze „Bulletin", ale oczekiwano, że wzrost eksportu z wymienionych krajów ustabilizuje się w ciągu paru lat po 1950 roku, a tymczasem wywóz z NRF i z Japonii ciągle wzrasta.

Jednocześnie urzędowa publikacja angielska ostrzega, iż dotychczasowy wzrost eksportu z Anglii ma się ku końcowi.

W 1957 roku eksport angielski w stosunku do roku poprzedniego wzrósł tylko o 2%, podczas gdy wywóz w 1956 roku w stosunku do 1955 roku był wyższy o 6%, w I kwartale zaś 1958 roku był nawet niższy niż w IV kwartale 1957 roku. W końcu „Bulletin" stwierdza, iż na przestrzeni ostatnich 10 lat wpływy z zagranicy przewyższały wydatki przeciętnie o 100 mln funtów rocznie i że w ostatnich 5 latach nadwyżka ta podniosła się do 170 mln funtów rocznie.

MP

ZMIANY W SYSTEMIE *podziału* dochodu globalnego

N. BOŽIĆ
Współpracownik „Ekonomskiej Polityki" — Belgrad

Nowy system podziału globalnego dochodu w gospodarce jugosłowiańskiej — system, który wprowadzono w życie z początkiem roku bieżącego — pod wieloma względami różni się od systemu podziału stosowanego uprzednio.

Zacznijmy od względów natury formalnej. Uważny obserwator zauważył z pewnością, że podstawowe zasady podziału globalnego dochodu podane są nie w formie rozporządzenia władzy wykonawczej lecz w formie **ustaw.** Przy pomocy rozporządzeń i innych przepisów, nie posiadających charakteru ustawy, będą natomiast regulowane mniej ważne, drugorzędne zasady i szczegóły systemu, które w miarę potrzeby mogą być operatywnie zmieniane (choć tylko w określonych ramach ilościowych planu społecznego na dany rok lub polityki gospodarczej, jaką będzie się prowadzić w danym okresie czasu).

Oznacza to, że po długich dyskusjach i na podstawie wielu doświadczeń z różnymi systemami podziału globalnego dochodu uzyskano rezultaty, które mogą mieć charakter **trwały.** Dlatego też zostały one ujęte w formę postanowień ustawy.

Po drugie — zwraca uwagę fakt, że o ile dawniej podstawowe zasady podziału globalnego **dochodu** organizacji gospodarczych były ustalane w jednym tylko dokumencie i to w rozporządzeniu wydanym przez Federacyjną Radę Wykonawczą [1]), o tyle obecnie zasady podziału globalnego dochodu zostały uregulowane **czterema ustawami.**

Pierwszą z nich jest **ustawa o stosunkach pracy.** Obok norm społecznych reguluje ona również ważne problemy społeczno-gospodarcze w związku z ustaleniem **taryfikatorów** płac i systemem wynagradzania pracowników zatrudnionych w organizacjach gospodarczych. Następną jest ustawa **o środkach organizacji gospodarczych,** która ustala zasady gospodarki środkami trwałymi, obrotowymi i rezerwowymi, a także środkami tzw. zbiorowego spożycia. Ta sama ustawa reguluje warunki nabywania i wykorzystywania powyższych środków, obowiązki stałej reprodukcji środków produkcji i środków obrotowych oraz warunki tworzenia środków zbiorowego spożycia itd.

Odrębna — trzecia ustawa reguluje kwestię podatku dochodowego organizacji gospodarczych. Ustala ona progresywne opodatkowanie dochodu organizacji gospodarczych na rzecz funduszów inwestycyjnych wszystkich jednostek polityczno-terytorialnych [2]) do Federacji włącznie. Czwarta wreszcie ustawa **reguluje kwestie podatku od osobistych dochodów pracownika organizacji** gospodarczej. W myśl postanowień tej ustawy jak również ustawy o stosunkach pracy, dotychczasowy system wypłat płac netto zastępuje się metodą wypłat **osobistych dochodów** brutto, które oprócz dawnej płacy netto zawierają jeszcze składki na ubezpieczenia społeczne, wpłaty na fundusz budownictwa mieszkaniowego i wpłaty na rzecz budżetu. Podatek czyli wpłata na rzecz budżetu wszystkich jednostek polityczno-terytorialnych do Federacji włącznie ustalana jest w skali progresywnej.

W ten sposób odpowiednie ustawy ustalają instrumenty, przy pomocy których zasilane są:

— fundusze inwestycyjne Federacji, republik, powiatów i gmin (instrumentem tym jest podatek od dochodu organizacji gospodarczych);

— fundusze budżetowe jednostek polityczno-terytorialnych, tj. Federacji, republik, powiatów i gmin (instrumentem w tym przypadku jest podatek od osobistych dochodów pracownika — na rzecz budżetu).

Mówiąc w sposób uproszczony — fundusze inwestycyjne wszystkich jednostek polityczno-terytorialnych będą tym większe im większe będą zyski organizacji gospodarczych; również budżety jednostek polityczno-terytorialnych będą mieć tym więcej środków do swej dyspozycji im większe będą osobiste dochody robotników i pracowników umysłowych zatrudnionych w organizacjach gospodarczych.

Jak z powyższego widać, środki wytworzone drogą wpłat zysku organizacji gospodarczych reprezentują kategorię **akumulacji,** podczas gdy środki wytworzone drogą wpłat do budżetu, dokonywanych z osobistych dochodów robotników i pracowników umysłowych reprezentują tzw. **zbiorowe** względnie budżetowe **spożycie;** te ostatnie służą zaspokajaniu przez budżet potrzeb ludności w zakresie oświaty, ochrony zdrowia, kultury itd.

W ten sposób praktyka jugosłowiańskiego systemu gospodarczego, która ustala określony związek pomiędzy różnymi rodzajami spożycia i metodami finansowania tego spożycia uzyskała formę prawną.

SZEROKA BAZA MATERIALNA

Nowe zasady podziału globalnego dochodu organizacji gospodarczych powinny umożliwić znaczne rozszerzenie materialnej bazy samorządu, gdyż pozostawiają więcej środków w dyspozycji spółdzielni itd. jak też jednostek polityczno-terytorialnych niższego szczebla (gmin i powiatów).

Rozszerzanie bazy materialnej samorządu odbywa się więc w dwóch kierunkach. Z jednej strony powiększa się stosunkowo ilość środków, jakimi dysponują organa samorządu w przedsiębiorstwach i w gminach, z drugiej zaś strony uchyla się wiązanie limitowanych środków z poszczególnymi celami przeznaczenia.

Tak więc przy **zwiększonej** ilości dysponowanych środków organa samorządu mają możność podejmowania **większej ilości decyzji** o różnym charakterze.

NIE PŁACE WYŻSZE LECZ OSOBISTE DOCHODY

Wszystkie poprzednie systemy podziału globalnego przychodu opierały się bezpośrednio lub pośrednio na taryfikatorach, które określały większość wynagrodzenia robotnika i pracownika umysłowego. Taryfikatory te, pomimo iż w okresie 1955—1957 wprowadzono do nich szereg zasadniczych zmian, pozostały w istocie swej niezmienione i wywodziły się z roku 1954, kiedy wprowadzono tzw. płace obrachunkowe, **które w pośredni sposób normowały wysokość wynagrodzenia dla każdego niemal stanowiska pracy.**

Nowy system podziału globalnego dochodu istotnie odcina instrumenty wynagradzania pracowników w organizacjach gospodarczych od jakichkolwiek centralnie określonych przepisów-dyrektyw.

Skrótowo, system podziału globalnego dochodu organizacji gospodarczych w Jugosławii można by przedstawić w sposób następujący.

Przedsiębiorstwo z uzyskanego globalnego dochodu pokrywa przede wszystkim swoje koszty materiałowe oraz odkłada środki na fundusz amortyzacyjny. Następnie opłaca ono odsetki z tytułu środków trwałych i obrotowych. W ten sposób dochodzimy do kategorii **dochodu przedsiębiorstwa,** który podlega opodatkowaniu według stawek progresywnych. Po objęciu powyższego podatku uzyskujemy kategorię **czystego dochodu** przedsiębiorstwa. Po wyłączeniu pewnych obowiązkowych odpisów z czystego dochodu (na fundusz rezerwowy itd.) przedsiębiorstwo może całkowicie samodzielnie dzielić go, według własnego uznania przeznaczając go bądź w całości na osobiste dochody robotników i pracowników umysłowych, bądź też dzieląc na osobiste dochody i na własne fundusze inwestycyjne.

Sposób, w jaki będzie się odbywał wewnętrzny podział globalnego funduszu osobistych dochodów, przy pomocy jakich instrumentów **gospodarowania** — (na podstawie taryfikatora, czy taryfikatora oraz regulaminu w sprawie premii i norm, czy wreszcie przy pomocy innych instrumentów gospodarowania) — wszystko to pozostawiono do decyzji organom samorządu.

Jak z powyższego widać, wysokość osobistych dochodów pracownika nie jest więc już w swej decydującej części określania jakimikolwiek przepisami ustalonymi centralnie z góry. Jest ona rezultatem przede wszystkim efektywności działalności organizacji gospodarczych oraz warunków, w jakich te organizacje gospodarują. Jest przy tym rzeczą jasną, że jeśli osobiste dochody opodatkowane są w skali progresywnej oraz warunków, w jakich te organizacje gospodarują. Jest zrozumiałe, że ponieważ osobiste dochody opodatkowane są w skali progresywnej na rzecz budżetu jednostek polityczno-terytorialnych (co nie występuje przy funduszach inwestycyjnych przedsiębiorstwa), przedsiębiorstwo będzie z reguły zainteresowane, aby swój czysty dochód w jak największej części przeznaczyć na fundusze inwestycyjne, a nie aby go w całości rozdzielać pomiędzy pracowników na ich osobiste dochody.

POWIĄZANIE Z INTERESEM SPOŁECZNYM

Jedną z cech charakterystycznych nowego systemu podziału globalnego dochodu jest to, że uwalniając przedsiębiorstwa od wpływu i działania państwowych przepisów w zakresie podziału środków, jakimi dysponuje przedsiębiorstwo, wskazuje on przedsiębiorstwom na konieczność wiązania jego własnych interesów z interesem społecznym.

W toku dyskusji na temat systemu podziału globalnego dochodu wysuwano sporo zastrzeżeń. W pierwszym rzędzie wskazywano, że będzie on oddziaływał stymulująco na wzrost cen. Przepisy o ewidencji i kontroli cen, nie zmierzają przy tym do jakiegokolwiek „zamrożenia" czy ustalenia cen metodą administracyjną. Przewidują one natomiast, że każda decyzja w sprawie zmiany cen musi być przede wszystkim zgłoszona przez dane przedsiębiorstwo w zrzeszeniu, (tj. organizacji zrzeszającej wytwórców tej samej gałęzi produkcji). Uważa się, iż w ten sposób zwiększy się społeczna odpowiedzialność za zmiany cen.

Inne przepisy mają na celu zwiększenie odpowiedzialności społecznej przy podziale czystego dochodu przedsiębiorstwa. Przepisy te zalecają przedsiębiorstwu, aby powiększało ono osobiste dochody robotników i pracowników umysłowych tylko w skali odpowiadającej przyrostowi czystego dochodu, jako że jest on — normalnie rzecz biorąc — rezultatem wzrostu wydajności pracy zatrudnionych oraz polepszenia ekonomiczności pracy przedsiębiorstwa. Jeżeli jednak wzrost czystego dochodu przedsiębiorstwa jest rezultatem zmian cen, przepisy **zalecają** organizacjom gospodarczym, aby uzyskane tą drogą środki przeznaczyły na swe fundusze inwestycyjne lub jakiekolwiek inne fundusze — tj. na cele gospodarcze przedsiębiorstw. Jakkolwiek przepisy te mają charakter zalecenia, a nie nakazu to jednak zalecenie, o którym mowa, nie jest bynajmniej „platoniczne". Jeśli bowiem przedsiębiorstwo zlekceważy je, wówczas nie otrzyma gwarancji ze strony komitetu ludowego [3]), koniecznej przy ubieganiu się o kredyty na dodatkowe środki obrotowe lub też inne kredyty jakie mu będą potrzebne.

Wzrost samodzielności przedsiębiorstwa w podziale globalnego dochodu opiera się również o czynnik subiektywny — wzrost świadomości robotników.

[1]) odpowiednik Rady Ministrów.
[2]) gmin, powiatów, republik, Federacji.
[3]) odpowiednik naszego prezydium rady narodowej.

Z NRD

Zmiany w zarządzaniu gosodarką narodową

Z dniem 1 stycznia br. w NRD weszła w życie ustawa o uproszczeniu i udoskonaleniu pracy aparatu państwowego i gospodarczego. Ustawa ta jest dalszym krokiem zmierzającym do rozszerzenia samodzielności i operatywności organów terenowych w zarządzaniu gospodarką narodową. Terenowe organa gospodarcze reprezentują Obwodowe Rady Gospodarcze w liczbie 15 oraz Okręgowe Komisje Planowania, których jest 220.

Obwodowe Rady Gospodarcze zajmują się nie tylko PLANOWANIEM terenowym, ale równocześnie KIERUJĄ gospodarką terenu i spełniają funkcje nadrzędne w stosunku do innych wydziałów rad terenowych. Przewodniczący Obwodowej Rady Gospodarczej jest zarazem wiceprzewodniczącym obwodowego organu władzy. Zakres uprawnień Okręgowych Komisji Planowania jest znacznie większy. Rady Gospodarcze i Komisje Planowania podlegają zarówno swym władzom terenowym jak i nadrzędnym organom planowania (na szczeblu państwa — Państwowej Komisji Planowania).

Rady Gospodarcze posiadają dość szeroką samodzielność w dziedzinie wykorzystania przyznanych funduszów inwestycyjnych. Poza kilkoma dziedzinami zastrzeżonymi dla PKP Rady Gospodarcze same dokonują podziału tych funduszów, kierując się tylko ogólnymi dyrektywami. Rozszerzenie samodzielności terenowych władz gospodarczych pociągnęło za sobą konieczność przesunięcia wykwalifikowanych kadr ze szczebla centralnego na szczebel terenowy. Obsadzenie fachowymi kadrami Rad Gospodarczych przebiegło w sposób zadowalający. Przewodniczącymi szeregu Rad mianowani zostali odpowiedzialni pracownicy rangi ministra. Także blisko połowa Okręgowych Komisji obsadzona została przez wartościowych pracowników ministerstw i Państwowej Komisji Planowania.

W gestii Obwodowych Rad Gospodarczych znajduje się obecnie około 30% przemysłu NRD. Radom Gospodarczym podlegają nie tylko przedsiębiorstwa produkujące środki konsumpcji, ale także niektóre dziedziny przemysłu ciężkiego i wydobywczego.

(Jak)

Zniesienie zaopatrzenia kartkowego

Jak wiadomo z prasy codziennej — stale dokonujący się rozwój produkcji przemysłowej i rolniczej oraz wzrost wymiany towarowej z zagranicą umożliwił całkowite zniesienie systemu kartkowego w NRD. Likwidacja racjonowania pociągnęła za sobą konieczność usunięcia istniejącej dotychczas dwupoziomowości cen na artykuły pierwszej potrzeby i ustalenia cen jednolitych, które są znacznie wyższe od cen kartkowych, ale równocześnie niższe od cen tych artykułów w wolnym handlu.

Przy ustalaniu nowych cen na artykuły żywnościowe brano pod uwagę zgodność siły nabywczej z masą towarową na rynku, koszty produkcji rolnej oraz opłacalność tej produkcji.

Podwyżka cen, jaka w rezultacie nastąpiła spowodowała konieczność zastosowania odpowiedniej rekompensaty dla ludności w postaci podwyżek uposażeń i systemu wyrównań. Ponieważ badania budżetów rodzinnych wykazały, że największa część konsumpcji potrzywana była za pośrednictwem zaopatrzenia kartkowego w rodzinach najniżej zarabiających i w rodzinach wielodzietnych — rodziny te otrzymały największe dodatki pieniężne. W sumie podwyżki płac i wyrównania spowodują wzrost nominalnej siły nabywczej ludności NRD o około 2,8 miliardów marek rocznie. Przewiduje się — zestawiając dodatki pieniężne ze wzrostem cen — że realne płace pracowników niżej zarabiających (do 800 marek miesięcznie) w rezultacie nieco wzrosną. Dotyczy to w szczególności rodzin z dwojgiem i trojgiem dzieci, w których i ojciec i matka pracują.

(Jak)

Rośnie spożycie

W ciągu lat 1950—1958 wzrosło poważnie spożycie podstawowych artykułów żywnościowych na głowę ludności w NRD. Według opublikowanych danych wzrost ten przedstawia się następująco: mięso — z 22 kg na 46,5 kg; masło — z 5 kg na 11 kg; jaja — z 63 szt. na 173 szt.; mleko — z 74 l na 94 l. Wzrost spożycia był jednym z warunków, umożliwiających zniesienie zaopatrzenia kartkowego w NRD.

(Jak)

Dyskusja o podręczniku ekonomii politycznej

Przed kilku laty prowadzona była przez ekonomistów jugosłowiańskich gorąca dyskusja w sprawie koncepcji podręcznika ekonomii politycznej. Zarysowały się wówczas dwa poglądy: jeden sugerował układ „historyczny" według formacji społeczno-ekonomicznych, drugi zaś układ logiczny polegający na prześledzeniu poszczególnych kategorii ekonomicznych w ich rozwoju historycznym. Sporu nie rozstrzygnięto i zostawiono wykładowcom ekonomii swobodę wyboru metody wykładu. W rezultacie powstało szereg podręczników niejednolitych pod względem metody i poziomu.

Ostatnio ponownie powrócono do sprawy przygotowania jednolitego podręcznika, ponieważ stwierdzono, że istniejące podręczniki nie odpowiadają aktualnym wymogom i potrzebom. Sprawy te stały się m. in. przedmiotem rozważań Żorana Pjanića w kwietniowym numerze czasopisma jugosłowiańskiego „Nasa Stvarnost". Autor stwierdza, że współczesny podręcznik ekonomii politycznej zawierać powinien, obok klasycznej teorii marksistowskiej, również analizę najnowszych zjawisk ekonomicznych. Wymaga to, obok samodzielnej pracy ekonomistów jugosłowiańskich, także uważnego studiowania teoretycznych prac ekonomistów innych krajów socjalistycznych.

Zoran Pjanić podkreśla w szczególności potrzebę znacznie uważniejszego potraktowania studiów radzieckich i polskich w dziedzinie teorii wartości, cen, systemu pieniężnego, efektywności inwestycji oraz stosunku między inwestycjami i dochodem narodowym. Stwierdza także, że przestudiować trzeba poglądy współczesnych, burżuazyjnych ekonomistów.

Podręcznik ekonomii, z uwagi na bogactwo problemów teoretycznych, nie może być dziełem jednego ekonomisty. Potrzebna jest tutaj współpraca kilku naukowców. Pjanić wskazuje jednak w związku z tym na trudności, które wiążą się z niemożliwością uzgodnienia wszystkich absolutnie myśli i poglądów autorów.

W zakończeniu autor artykułu podkreśla, że przedmiotem jego rozważań jest podręcznik uniwersytecki. Musi on poprzedzić prace nad przygotowywaniem wydawnictw popularnych.

(Jak)

Dziesięć lat istnienia OEEC

W kwietniu minęło 10 lat od czasu powstania przy ONZ Europejskiej Komisji Gospodarczej (The Organisation for European Economic Cooperation — w skrócie OEEC), łączącej 17 krajów europejskich, a mianowicie: Anglię, Austrię, Belgię, Danię, Francję, Grecję, Holandię, Irlandię, Islandię, Luksemburg, Niemiecką Republikę Federalną, Norwegię, Portugalię, Szwajcarię, Szwecję, Turcję i Włochy. Ponadto w pracach Komisji biorą udział USA i Kanada, jako kraje stowarzyszone.

Z okazji dziesiątej rocznicy istnienia OEEC prasa zachodnio-europejska zamieściła szereg artykułów podkreślając, iż na przestrzeni ostatnich 10 lat produkcja w wymienionych 17 krajach wzrosła przeszło o połowę, a handel między tymi krajami zwiększył się 2,2 razy w porównaniu z 1948 rokiem. Oczywiście, osiągnięcia te były wynikiem przede wszystkim powojennej odbudowy, a następnie korzystnej koniunktury ekonomicznej, ale według prasy kapitalistycznej Zachodu ekspansja gospodarcza Europy zachodniej nie osiągnęłaby tak szybko obecnego stopnia rozwoju bez OEEC.

Jak wiadomo, OEEC utworzono ze specjalnym celem, którym był udział w rozprowadzaniu pomocy amerykańskiej według planu Marshalla. W ciągu czterech lat z górą (1948 — 1952) wypłacono Europie zachodniej w ramach planu Marshalla sumę 12 231 mln dol., w czym Anglii — 2 865 mln dol., Francji — 2 494 mln dol. i NRF — 1 316 mln dol.

Z czasem zakres działalności OEEC rozszerzył się i objął wszystkie sprawy związane z liberalizacją handlu i trudnościami zrównoważenia bilansu płatniczego, co zmuszało poszczególne kraje do stosowania kwot importowych. W związku z tym Rada OEEC ustaliła, iż wszystkie kraje do dnia 15 grudnia 1949 roku zwolnią swój import od ograniczeń kwotowych przynajmniej w 50%, a później będą dokonywały stopniowo dalszej liberalizacji handlu aż do całkowitego zniesienia wszelkich kwot. Kiedy to nastąpi — trudno określić, w każdym razie ograniczenia kwotowe obecnie kształtują się mniej więcej na poziomie 10%.

Zliberalizowanie handlu jest niewątpliwie największym dorobkiem OEEC, ale nie byłoby ono możliwe bez Europejskiej Unii Płatniczej (EPU), organizacji pomocniczej OEEC, utworzonej w 1950 roku. Dawniej każdy kraj europejski musiał troszczyć się o zrównoważenie swoich płatności z każdym ze swoich sąsiadów. To pociągało za sobą ustalania kwot importowych i inne ograniczenia, w wyniku których handel na ogół kształtował się na niskim poziomie. Rozwiązano to zagadnienie w sposób bardzo prosty przez zorganizowanie w EPU clearingu, gdzie wszystkie należności regulowano centralnie, np. nadwyżka Anglii w handlu z Francją szła na pokrycie niedoboru w handlu z Belgią. Wynikający z ostatecznego rozliczenia dług w stosunku do EPU likwiduje się co miesiąc przez wpłatę 75% należności w złocie lub dewizach, a 25% — w kredytach.

Poza tym w łonie OEEC utworzono szereg specjalistycznych agencji, mogących się wykazać namacalnymi wynikami, np. OEEC doprowadziła do porozumienia w sprawie przydziału pewnego minimum obcych walut dla turystów udających się do krajów członkowskich.

OEEC też kontrolowała dystrybucję węgla podczas wojny koreańskiej i nafty podczas kryzysu sueskiego, kiedy dawał się odczuwać brak tych surowców. Ona również wyszukiwała środki do finansowania budowy taboru kolejowego na kolejach transeuropejskich jak również na inwestycje w obszarach zacofanych gospodarczo południowych Włoch, Grecji i Turcji. (M)

kronika morska

Księga rejestru statków

Nie tak dawno jeszcze jakiekolwiek dane o stanie naszej floty nie tylko wojennej, lecz także handlowej, rybackiej i taboru portowego były tajne. Polski załadowca, spedytor portowy i makler znali oczywista główne dane charakterystyczne naszych statków, lecz czasem musieli zaglądać do „Lloyda", czyli do księgi „Lloyd's Register of Shipping".

Wiadomo jednak było, że z chwilą powstania polskiej instytucji klasyfikacyjnej — „Polskiego Rejestru Statków" prowadzi się dokładną ewidencję wszystkich naszych statków, jako podlegających jej nadzorowi. I nie tylko polskich: z nadzoru PRS korzystają także obcy armatorzy (np. czescy), a wiele nowych statków buduje się na zlecenie obce (np. ZSRR) pod nadzorem naszej instytucji klasyfikacyjnej. O działalności PRS statków „Ż. G." zamieściło w Nr 23/57 obszerniejszą notatkę. Nic wtedy jednak nie wskazywało na to, że w stosunkowo krótkim czasie otrzymamy polską „Księgę Rejestru Statków" i to taką, o której można wyrażać się na ogół tylko w superlatywach.

„Księga Rejestru Statków" obejmuje wszystkie polskie statki morskie i zalewowe o mocy napędowej od 25 KM wzwyż, będące pod nadzorem technicznym PRS. Zawiera ona niezbędne dane techniczne o statkach pozostających w eksploatacji, o armatorach, portach, stoczniach i innych instytucjach zainteresowanych żeglugą morską.

Układ „Księgi Rejestru Statków" i zawarte w niej dane o statkach morskich wzorowany jest na ogół na klasycznym „Lloyd's Register of Shipping". Książka wydana jest w formacie A4 w językach polskim i angielskim. Nakład jest ograniczony do 660 egzemplarzy i przeznaczony dla instytucji i armatorów w kraju i zagranicą. Księga ma 860 stron druku. Pierwsza część („Klasyfikacja i informacja techniczno-eksploatacyjna") zaznajamia ze statutem i organizacją PRS, z zasadami klasyfikacji i ze zleceniem czynności klasyfikacyjnych. Część ta zawiera ponadto szereg interesujących zestawień oraz wiadomości o portach, stoczniach, dokach i ślipach w Polsce.

Właściwy rejestr stanowi część druga (619 stron). Zawiera ona dokładne (dokładniejsze, niż u Lloyd'a) dane charakterystyczne dla każdego statku. Są to dane techniczne, lecz bardzo ważne dla korzystającego ze statku, jak: ilość ładowni, międzypokładów, luków, urządzeń przeładunkowych na pokładzie, pojemność poszczególnych ładowni i komór chłodniczych, ilość pomieszczeń pasażerskich itd., a następnie takie dane, jak rok budowy, data ostatniego przeglądu klasyfikacyjnego, szybkość, zanurzenie, rodzaj i zużycie paliwa, informacje o wzmocnieniach przeciwlodowych itp., które w dużym stopniu decydują o użyciu danego statku do przewidzianych zadań. Z „Księgi Rejestru Statków" dowiadujemy się nareszcie, że cały nasz morski tabor pływający sięga 1 200 jednostek i pół miliona BRT pojemności.

Wydanie tej pierwszej „Księgi Rejestru Statków" jest wielkim wydarzeniem w dziejach naszej gospodarki morskiej. Niewiele narodów, nawet ze znacznie większą flotą, niż nasza, może się pochwalić posiadaniem uznanej instytucji klasyfikacyjnej i centralnego rejestru statków. Stąd też szczególne uznanie należy się grupie redakcyjnej PRS za staranne przygotowanie i w całym tego słowa znaczeniu piękne wydanie „Księgi Rejestru Statków". (ow)

Rurociągi naftowe z portów europejskich

W „Życiu Gospodarczym" Nr 1/57 ukazała się notatka o projektach budowy wielkich rurociągów naftowych z portów europejskich. Stadium ich realizacji jest różne; niektóre są już w eksploatacji; dla niektórych jak np. dla rurociągu Marsylia — Strassbourg utworzono dopiero w tym roku odpowiednią spółkę kapitałową (Societé du Pipeline de la Raffinerie de Strassbourg), która stara się wciągnąć do udziału naszych użytkowników.

Mimo niewielkich na ogół postępów w budowie występują ciągle nowe projekty na tyle poważne, że dyskutuje się je w fachowych czasopismach transportowych krajów zachodnio-europejskich. Wszystkie projekty rurociągów opierają się na następujących przesłankach: 1) Europa będzie jeszcze dłuższy czas zaopatrywana w ropę naftową z Bliskiego Wschodu i z Sahary; 2) rafinerie nafty powinny być budowane blisko ośrodków konsumpcji, których większość leży w głębi kraju; 3) transport rurociągami począwszy od 1,5 mln ton rocznie jest tańszy od transportu kolejowego; 4) zresztą przy gwałtownym wzroście dowozów trzeba by budować nowe linie kolejowe, a to jest obecnie w uprzemysłowionej części Europy zdecydowanie za drogie.

W ubiegłym roku włosko-perskie towarzystwo naftowe SIRIP zaczęło eksploatować w Iranie nowe tereny roponośne. Przystępuje ono też do budowy wielkiego portu naftowego w San Hilario pod Wenecją i zabiega o odbiorców w głębi lądu. Projekt austriacko-włoskiej Izby Handlowej w Mediolanie przewiduje budowę rurociągu z Wenecji do Wiednia (ściślej do rafinerii w Schwechat pod Wiedniem) z wydajnością roczną 2,2 mln ton ropy, którą mieszałoby się z ropą austriacką. Ten pierwszy projekt jest przedmiotem żywej dyskusji w Austrii (wiedeński „Verkehr" ze stycznia i lutego br.). Koszt transportu rurociągiem ma wynieść 85, zamiast 385 szylingów za tonę koleją. Koszt budowy rurociągu 70 mln dolarów.

Obecnie wpłynął przy omawianiu planów budowy autostrady Wenecja — Monachium — Regensburg — drugi projekt rurociągu. Jasne jest, że budowa rurociągu równocześnie z autostradą będzie znacznie tańsza, niż samodzielnie.

Rurociąg z Wenecji do Regensburga o zdolności przepustowej 5 mln ton rocznie ma być o blisko połowę tańszy, niż poprzednio omawiany, mniej wydajny. Z Regensburga, który ma rafinerię nafty i port dunajowy, można będzie wysyłać ropę (i produkty naftowe) tankowcami rzecznymi — więc też tanim kosztem — w dół Dunaju do rafinerii w Schwechat, Bratysławie i Budapeszcie. Koszty dostawy tym wielkim rurociągiem będą tak tanie, że nawet okrężny i kombinowany przewóz z Wenecji via Regensburg do Wiednia będzie jeszcze tańszy, niż bezpośrednim rurociągiem Wenecja — Wiedeń.

W Związku Radzieckim kończy się budowę olbrzymiego 4.000 km rurociągu z poduralskich pól naftowych do Irkucka. U nas planuje się już w roku 1965 import 3 mln, a w roku 1975 nawet 6 mln ton ropy drogą morską, budowę odpowiedniej floty zbiornikowców, nawet budowę portu naftowego, lecz prawie nie wspomina się o dalszym transporcie lądem; a linie kolejowe z naszych portów należą już obecnie do najsilniej obciążonych w Europie. (ow)

Kanada znosi monopol na sprzedaż uranu

Z dniem 7 maja rząd kanadyjski zezwolił producentom uranu na prywatną sprzedaż nadwyżek uranowych z chwilą wykonania zobowiązań kontraktowych w stosunku do USA i Anglii.

Wprawdzie kanadyjskie przedsiębiorstwa uranowe są zobowiązane całą swoją produkcję odstępować firmie „Eldorado Mining and Refining Co", będącej agentem rządu kanadyjskiego i mającej monopol na zakup uranowych koncentratów, ale w rzeczywistości odbiorcą wszystkich produktów uranowych była komisja atomowa USA, a „Eldorado Co" — jedynie pośrednikiem.

Amerykańska komisja atomowa decydowała zatem o rozwoju wszystkich przedsiębiorstw kanadyjskich, zajmujących się eksploatacją rudy uranowej, gwarantując zakup określonej ilości uranu do 1963 roku na warunkach, które zapewniały prawie całkowitą amortyzację kosztów urządzeń.

Anglia weszła na widownię później i zastosowała się do wzorów ustalonych przez USA, zapewniając przedsiębiorstwom kanadyjskim te same korzyści co Ameryka.

W tych warunkach większe przedsiębiorstwa kanadyjskie, jak Algom, Bieroft Uranium, nie tylko szybko osiągnęły poziom produkcji, wymagany przez „Eldorado Co", ale od pewnego czasu stale go przekraczają. W ten sposób zaczęły się wytwarzać nadwyżki uranowe i rząd kanadyjski stanął wobec alternatywy: ograniczyć produkcję czy też pozwolić przedsiębiorstwom na sprzedaż nadwyżek uranowych we własnym zakresie.

Zgodnie z oświadczeniem ministra handlu Gordona Churchilla rząd kanadyjski wybrał drogę nieograniczania produkcji i przedsiębiorstwa uranowe mogą swoje nadwyżki uranu w ilości do 250 funtów sprzedawać każdemu nabywcy po uprzednim otrzymaniu zezwolenia Rady Kontroli Energii Atomowej oraz Departamentu Handlu. Jednakże żaden kraj nie może otrzymać więcej niż 2 500 funtów bez podpisania porozumienia o współpracy na polu pokojowego stosowania energii atomowej. Minister Churchill bowiem niedwuznacznie oświadczył, że rząd kanadyjski każdemu krajowi, który podpisze wymienione porozumienie, będzie udzielał pozwoleń na eksport uranu w ilości przekraczającej ustalone normy.

HP

Konferencja
KATEDR HANDLU

W Szklarskiej Porębie zakończyła niedawno obrady tygodniowa konferencja naukowa katedr handlu wyższych szkół ekonomicznych. Na czoło rozważań konferencji wysunęły się, tak obecnie dla nas aktualne, problemy funkcjonowania rynku w systemie gospodarki uspołecznionej oraz zagadnienia analizy i programowania kierunków zmian w spożyciu.

Niemożliwe jest oczywiście przedstawienie treści ponad 20 referatów i doniesień naukowych oraz całego szeregu wystąpień dyskusyjnych. Warto jednak, nie czekając na publikacje w formie książek czy artykułów, wymienić przynajmniej tematy wygłoszonych na konferencji referatów i doniesień naukowych oraz w skrócie zapoznać naszych czytelników z przyjęciem i oceną wystąpień przez uczestników konferencji.

*

Konferencję rozpoczął referat prof. K. Boczara z SGPiS w Warszawie będący fragmentem obszernej pracy poświęconej równowadze rynku w warunkach okresu przejściowego. Z dużym zainteresowaniem przyjęto przedstawioną w referacie charakterystykę zaspokojenia zapotrzebowania na usługi w okresie przedwojennym i obecnie, chociaż kwestionowano porównywalność danych.

Ze sprzeciwem niektórych uczestników spotkała się natomiast podjęta przez K. Boczara próba uzasadnienia słuszności tezy J. Stalina o konieczności przewagi popytu nad podażą. Zdaniem K. Boczara teza ta jest uzasadniona w okresach szczególnego napięcia sytuacji gospodarczej. Między innymi W. Jastrzębowski z IHW scharakteryzował rynek sprzedawcy jako przejaw bezwzględnej władzy producenta nad sprzedawcą, a sprzedawcy nad konsumentem. Podczas gdy przewaga podaży nad popytem jest elementem najszerzej pojętej demokracji.

Drugi z kolei referent H. Hodoly z IHW zaprezentował pierwsze wyniki swoich prac nad możliwością zastosowania w naszych warunkach kategorii i pojęć z dziedziny teorii rynku wypracowanych przez ekonomistów burżuazyjnych. Wysunął on przy tym tezę, że szczególnie pożyteczne i zasługujące na wykorzystanie są metody badania elastyczności popytu (cenowej i dochodowej) pozwalające na przewidywanie zmian w spożyciu wraz ze zmianą cen i poziomu dochodów realnych ludności.

Problemami tymi zajmował się także J. Dietl z Poznania omawiając możliwości wykorzystania wyników badań nad elastycznością popytu w polityce gospodarczej. Badania J. Dietla, na tym odcinku, zostały przez uczestników konferencji ocenione bardzo wysoko. J. Marecki z SGPiS w Warszawie zwrócił jednak uwagę na fakt, że badanie elastyczności popytu jedynie w oparciu o analizę zmian w spożyciu może się okazać w naszych warunkach niewystarczające. Istnieje bowiem np. na wsi, duży popyt potencjalny, nie ujawniony, wynikający z braku wiadomości o istnieniu całego szeregu dóbr i ich atrakcyjności. Szersza ich prezentacja odbiorcy wiejskiemu doprowadzić może do nieprzewidzianych zmian w popycie i jego elastyczności.

W. Jastrzębowski z IHW przedstawił swoją koncepcję cen równowagi bez naruszenia zasadniczej stabilizacji ich poziomu; koncepcję polegającą na podziale dóbr konsumpcyjnych na 4 grupy o różnym stopniu elastyczności, w zależności od ich znaczenia dla budżetu rodzinnego. Uzasadniając odchylenia cen od kosztu własnego, wynikające z utrzymania cen na poziomie równowagi, wskazał na fakt, że odchylenia te tylko w systemie gospodarki kapitalistycznej są elementem niesprawiedliwości społecznej, pozwalają na nieuzasadnione wzbogacenie jednostek kosztem społeczeństwa. W gospodarce socjalistycznej na różnicy pomiędzy ceną sprzedaży a kosztem zarabia społeczeństwo jako całość.

W dyskusji wskazywano jednak, że proponowany przez Jastrzębowskiego podział na 4 grupy artykułów nie zapewnia dostatecznych możliwości uelastycznienia cen.

W części konferencji poświęconej problemom spożycia J. Łoś z IHW przedstawił wyniki pracy nad określeniem metod badania spożycia artykułów żywnościowych. T. Kramer z WSE w Poznaniu zaprezentował metody i wyniki badań nad spożyciem artykułów żywnościowych przez ludność wiejską województwa poznańskiego. Badania te są oparte na analizie zmian w spożyciu i podaży wraz ze zmianą cen i dochodów ludności wiejskiej. Pozwala to, zdaniem autora, na określenie zmian w spożyciu oraz towarowości zboża i mięsa w przypadku ewentualnych zmian cen zboża, nawozów sztucznych, chleba, żywca, względnie likwidacji dostaw obowiązkowych. R. Krzyżewski z SGPiS przedstawił opracowanie wyników badań IER nad spożyciem artykułów białkowych przez ludność rolniczą w Polsce. Z. Krasiński (z Poznania) zreferował natomiast opracowane przez siebie metody badania spożycia artykułów żywnościowych, jako funkcji dochodów ludności. M. Bieniek z WSE w Łodzi przekazał wyniki swoich studiów nad konsumpcją odzieży w Polsce i innych krajach europejskich. W. Kubicz z SGPiS rozważał wpływ wzornictwa przemysłowego na kształtowanie popytu. L. Polanowski z WSE w Łodzi zreferował wyniki studiów nad kształtowaniem sezonowości w handlu włókienniczym i odzieżowym.

Duże zainteresowanie wzbudziły wyniki badań ankietowych F. Kopcią z WSE w Krakowie nad wyposażeniem w maszyny rolnicze gospodarstw w powiecie miechowskim. Alarmujący stan na tym odcinku, zdaniem wielu uczestników konferencji, wskazuje na konieczność podjęcia tego typu badań na szerszą skalę.

Spośród problemów dotyczących organizacji handlu L. Koźmiński z SGPiS przedstawił zasadnicze kierunki unowocześnienia metod handlu. M. Strużycki, również z SGPiS, zreferował wyniki rozważań nad racjonalizacją urządzeń mechanicznych w handlu. Były to jedyne wystąpienia poświęcone technice organizacji handlu.

Określeniem kryteriów badania efektywności ekonomicznej przedsiębiorstw handlowych zajmował się S. Chociej z Krakowa. W dyskusji zarzucano mu pominięcie problemu efektywności społecznej zespołów przedsiębiorstw i całokształtu kosztów dostarczenia towaru od producenta do konsumenta.

E. Sackiewicz z SGPiS przedstawił opracowane przez siebie założenia ekonomiczne programowania sieci handlowej. Z kolei Misiaszek z WSE w Krakowie zaprezentował bardzo interesujące, zdaniem uczestników konferencji, matematyczne określenie współzależności pomiędzy częstotliwością zakupów poszczególnych towarów a liczbą punktów handlowych towary te sprzedających, co ma pozwolić na daleko idącą racjonalizację doboru asortymentów. Uczestnicy konferencji wskazywali na potrzebę przeprowadzenia tego rodzaju obliczeń na większą skalę oraz na konieczność wyeliminowania wpływu złego rozrzutu asortymentów sklepowych na częstotliwość zakupów.

R. Peretiatkowicz z WSE w Krakowie przedstawił wyniki swojej pracy nad ekonomicznymi metodami rejonizacji obrotu towarowego.

I. Altkorn (również z Krakowa) zreferował wyniki swoich studiów nad problemami pracy i płacy w handlu, które doprowadziły go do postawienia tezy o zachowaniu, w pewnym stopniu, charakteru towarowego siły roboczej również w gospodarce socjalistycznej. Wielu uczestników konferencji protestowało przeciwko założeniom Altkorna, ale merytorycznej dyskusji nie podjęto.

Na zakończenie konferencji prof. E. Garbacik, omawiając stan nauk handlowych, wskazał na konieczność podjęcia m. in. poważnych badań nad historią handlu, systemem marż, polityką zapasów oraz na potrzebę kontynuowania rozpoczętych przed paroma laty przez L. Horowitza badań na styku handlu z przemysłem. Zarysowane kierunki badań spotkały się z poparciem uczestników konferencji. Przedmiotem licznych sporów stał się natomiast projekt likwidacji podziału katedr handlu na katedry ETH i OTH.

*

Nie można oczywiście, na podstawie jednej konferencji, ocenić całokształtu rozwoju sytuacji na odcinku nauk o handlu. Wydaje się, jednak, że w ostatnim czasie nauki o handlu zrobiły u nas znaczne postępy i w niczym nie ustępują chyba rozwojowi nauk ekonomicznych na innych odcinkach.

(pis)

Próba podsumowania

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

modyfikacji do wydanych uprzednio zarządzeń. Wymienić tu można np. nowe zasady obliczania funduszu zakładowego, które są słuszniejsze i ekonomicznie lepiej uzasadnione, niż poprzednie.

Przeprowadzając ocenę zmian modelowych nie wprowadzono do „przeglądu" oceny nowej formy samorządu robotniczego, konferencji samorządu robotniczego. Uzasadniono to brakiem danych z działalności konferencji w praktyce i niemożnością przeprowadzenia odpowiedniej analizy, mogącej stanowić podstawę takiej oceny.

Reasumując ocenę sytuacji, powstałej wskutek wprowadzenia zmian w systemie zarządzania, opartych na trzech podstawowych aktach prawnych — uchwale 704 o rozszerzeniu uprawnień dyrektorów przedsiębiorstw, na ustawie o radach robotniczych i na ustawie o funduszu zakładowym (akty te są zbyt dobrze znane, aby istniała potrzeba ich streszczania) — należy stwierdzić, że uległa ona znacznej poprawie.

Wprowadzone zmiany warte są pochwały chociażby dlatego, że przyczyniły się one do wzbudzenia przeświadczenia o wyższości środków ekonomicznych nad nakazami administracyjnymi, jakimi dawniej posługiwano się przy kierowaniu rozwojem gospodarki narodowej.

Jeśli zaś przyjrzeć się bliżej sytuacji przemysłu, to trzeba zgodzić się z jednomyślną opinią Rady Ekonomicznej o pozytywnych skutkach wprowadzonych zmian w systemie zarządzania. Już sam fakt, że zmiany te nie spowodowały skutków ujemnych, świadczy o słuszności obranej drogi. Trzeba bowiem zdać sobie sprawę, że wszelkie raptowne zmiany powodują w społeczeństwie wstrząs, który zwłaszcza w początkowym okresie musi odbić się na trendach rozwojowych, zaczynających zazwyczaj wykazywać wówczas tendencję spadkową.

Tymczasem nie tylko nie nastąpił spadek, ale można zaobserwować wzrost produkcji większości gałęzi przemysłu, i to wzrost znacznie przewyższający przewidywane wskaźniki. Osłabione zostały i w wielu przypadkach zlikwidowane ujemne skutki spadku dyscypliny pracy i dyscypliny finansowej, które towarzyszyły zwiększonej samodzielności przedsiębiorstw i włączeniu się klasy robotniczej — poprzez samorząd robotniczy — do bezpośredniego zarządzania zakładami pracy.

Na skutek rozluźnienia przepisów dotyczących zatrudnienia i płac obawiano się przekroczeń funduszu płac. Okazało się jednak, że i te obawy były płonne, gdyż — mimo niewykorzystania możliwości ograniczenia przerostów zatrudnienia — fundusz płac w zasadzie nie został przekroczony. Nigdzie również, nawet w przedsiębiorstwach eksperymentujących, nie osiągnięto górnej granicy możliwości podniesienia średniej płacy.

Prowizoryczne dane wskazują na pozytywne zjawisko przekroczenia planowanego w przemyśle wskaźnika rentowności. W 1957 r. osiągnięto zysk wynoszący ok. 14 mld zł, wobec planowanego w wysokości 8,4 mld zł i zysku z poprzedniego roku 3,1 mld zł. Analiza zwiększonej (z 3 do 5% dla całego przemysłu) rentowności wykazała, że główne źródła wzrostu leżą we wzroście produkcji i prawdziwej obniżce kosztów własnych. Jeśli do tego dodać, że zmiany w systemie zarządzania dokonywane były w trudnej wewnętrznej sytuacji politycznej, to trzeba uznać, iż osiągnięte wyniki przekroczyły najśmielsze oczekiwania.

Podobne rozumowanie posłużyło prof. Włodzimierzowi Brusowi, referentowi problemów dyskutowanych na posiedzeniu Rady Ekonomicznej, do stwierdzenia, że linia zmian modelu gospodarczego, odpowiadająca wytycznym Komitetu Centralnego Partii, była słuszna i powinna być konsekwentnie kontynuowana.

Z tą konsekwencją jest jednak sprawa trudniejsza. Znaczenie zmian w systemie zarządzania nie we wszystkich wyższych ogniwach było należycie doceniane. Poza tym również w niektórych przedsiębiorstwach nowe zasady zarządzania z trudnością torują sobie drogę. Można tam zauważyć objawy niewiary w skuteczność, a zwłaszcza w trwałość dokonanych zmian, opierających się o stosowanie środków ekonomicznych, co w pewnym stopniu mogłoby stanowić wytłumaczenie dla nieśmiałości w wykorzystywaniu zwiększonej samodzielności. W dalszym ciągu w wielu przypadkach zakład ogląda się na swoją jednostkę nadrzędną, którą wciąż jeszcze uważa za alfę i omegę dla swojej działalności. Zakład woli też częściej kierować się poleceniami swej władzy zwierzchniej, niż samodzielnie wypracowywać własną koncepcję rozwojową.

Przyczyną tego stanu jest nie tylko powszechnie znana słabość kadr zatrudnionych w mniejszych przedsiębiorstwach produkcyjnych oraz niedostateczne uświadomienie polityczne i społeczne załóg robotniczych. Jest on również — i to w niemałej mierze spowodowany istniejącą, wspomnianą tutaj sprzecznością między przyznanymi przedsiębiorstwom uprawnieniami, a brakiem jakichkolwiek zmian w organizacji jednostek nadrzędnych. Aby więc to, co nowe w naszym systemie zarządzania, mogło dotrzeć do najniższego szczebla produkcyjnego, do przedsiębiorstwa, trzeba do idei decentralizacji i demokratyzacji dostosować organizację jednostek nadrzędnych. Postulatowi temu czyni w pewnym stopniu zadość ostatnia uchwała Rady Ministrów, zobowiązująca do opracowania struktury organizacyjnej poszczególnych resortów gospodarczych i podległych im ogniw.

Obszerna dyskusja, przeprowadzona na posiedzeniu Rady Ekonomicznej, pozwoliła na skumulowanie wniosków, wypływających z oceny obecnej sytuacji w tej dziedzinie. Najważniejsze było stwierdzenie, że opracowane w swoim czasie tezy Rady Ekonomicznej, będące podstawą dokonywanych zmian w systemie zarządzania, były słuszne. Najlepszym tego dowodem jest fakt, iż są one wprowadzane w praktyce i przynoszą dobre wyniki gospodarcze. Trzeba przy tym stwierdzić, że są to zmiany typu strukturalnego, które nie mogą dać natychmiastowych rezultatów. Obliczone są one na dłuższą metę i dlatego w nieco dalszej przyszłości, jeśli realizacja ich przebiegać będzie prawidłowo i bez niechcianych wstrząsów, zmiany te przyczynią się niewątpliwie do uzdrowienia stosunków istniejących w naszej gospodarce.

Mimo to, a może właśnie dlatego, w pracy Rady Ekonomicznej wystąpiły niektóre braki, wynikające z niedostatecznej obserwacji przebiegu wprowadzanych zmian. Życie nie stoi bowiem w miejscu, warunki się zmieniają i dlatego trzeba stale czuwać nad sposobami wprowadzania w życie nowych metod zarządzania. Rada Ekonomiczna postanowiła więc stale i systematycznie badać i analizować bieżącą pracę przedsiębiorstw i zjednoczeń, aby w porę wychwytywać zauważone braki oraz opracowywać środki mające im zapobiec.

Z zagadnień, jakie mają być w najbliższym czasie wzięte na warsztat Rady Ekonomicznej, należy — oprócz problemu reformy systemu cen — wymienić konieczność silniejszego wiązania zagadnień zmian w systemie zarządzania z problemami kadrowymi. Chodzi tu przy tym nie tylko o sprawę doboru kadr, ale przede wszystkim o opracowanie wniosków zmierzających do określenia długofalowej polityki kwalifikowania kadr. Również w dziedzinie polityki płac potrzebna jest docelowa koncepcja, ustalająca odpowiednie proporcje między płacami poszczególnych grup pracowniczych. Poza tym Rada ma zamiar zająć się zagadnieniem bodźców pozapłacowych oraz odpowiedzialnością za straty przedsiębiorstwa, poniesione na skutek odgórnych decyzji.

Aby prace Rady Ekonomicznej mogły przynieść pożądane wyniki, postanowiono dyskusję nad wszystkimi tymi problemami przenieść na szerszą platformę społeczną. Niezależnie od organizacji, które sprawami tymi już się zajmują, szereg zagadnień poddanych zostanie dyskusji w kołach ekonomistów z Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego i szeregu jego oddziałów terenowych. Ma to być jednym ze sposobów rozszerzenia poglądów członków Rady Ekonomicznej, którzy — wzbogaceni o doświadczenie teoretyków i praktyków z terenu — potrafią znaleźć skuteczniejsze środki usprawnienia systemu zarządzania. Należy się więc spodziewać, że obszerny program dalszej pracy Rady Ekonomicznej zostanie równie pomyślnie rozwiązany, jak rozpatrzone już problemy.

STEFAN FRENKEL

Praca dla ekonomistów

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

REDAKCJA

I Oddział Miejski Narodowego Banku Polskiego w Jeleniej Górze poszukuje absolwenta WSE — specjalność handel wewnętrzny — z niewielką praktyką zawodową na stanowisko inspektora kredytowego. Uposażanie w granicach 900—1.550 zł. Mieszkaniem Oddział nie dysponuje.

*

Centralny Zarząd „Wojskowa Centrala Handlowa" poszukuje od zaraz 2 pracowników o przygotowaniu ekonomicznym z praktyczną znajomością zagadnień handlu detalicznego, żywienia zbiorowego i usług produkcyjnych na stanowiska: starszego rewidenta i instruktora rachunkowości.

Praca na terenie Warszawy połączona z wyjazdami w teren (do miast wojewódzkich). Wynagrodzenie w granicach 1900—2100 zł. Zgłoszenia przyjmuje główny księgowy „WCH", Warszawa, ul. Nowy Świat 54/56.

*

Narodowy Bank Polski Oddział w Bolesławcu zatrudni 2 absolwentów WSE lub SGPiS na stanowiskach inspektorów kredytowych z wynagrodzeniem miesięcznym od 1200 do 1.500 zł. Mieszkanie zapewnione.

Zgłoszenia prosimy kierować do dnia 30 czerwca br. na adres: Narodowy Bank Polski Oddział w Bolesławcu, Plac Armii Czerwonej 12.

*

Magister ekonomii oraz technik górnik (specjalność eksploatacja złóż węglowych) posiadający 2,5-letnią praktykę w górnictwie poszukuje pracy w działach: ekonomiki i organizacji produkcji lub planowania w kopalniach zjednoczenia Katowickiego, Bytomskiego, Zabrzańskiego lub Dąbrowskiego.

Oferty proszę kierować pod adresem redakcji z dopiskiem dla „ekonomisty i technika górnika".

*

Ekonomista po WSE posiadający dużą praktykę organizacyjną w różnych działach gospodarki, samotny, obejmie odpowiednie stanowisko. Najchętniej w uzdrowiskach.

Zgłoszenia proszę kierować pod adresem Bonifacy Kluczyński, Łódź 1, skrytka 146.

Pomyślny start spółdzielczości ogrodniczej

WŁADYSŁAW BUBIEŃ

Wiele zmieniło się w Polsce od pamiętnego października 1956 roku. Podobnie jak w wielu dziedzinach naszego życia gospodarczego, nastąpiła również odnowa i w spółdzielczości ogrodniczej, której przywrócono dawny charakter spółdzielczy, członkowie zaś otrzymali wiele uprawnień jako producenci warzyw i owoców.

Trudno jest na razie mówić o jakichś poważnych osiągnięciach spółdzielczości ogrodniczej, ponieważ w zasadzie ukształtowała się ona niedawno jako samodzielna jednostka organizacyjna z własną Centralą Spółdzielni Ogrodniczych. Dopiero w czerwcu ubiegłego roku zakończono przejmowanie tych placówek warzywniczo-owocowych, które do niedawna podlegały różnym instytucjom handlowym — przeważnie państwowym.

Dotychczasowy brak jednego, dobrego gospodarza w dziedzinie gospodarki warzywniczo-owocowej, odbił się ujemnie na jej działalności, co poważnie wpłynęło na zaopatrzenie rynku w warzywa i owoce i dawało możliwości śrubowania cen tych produktów przez różnego rodzaju kombinatorów i spekulantów.

Weźmy dla przykładu woj. szczecińskie. Przy przejmowaniu placówek warzywniczo-owocowych w tym województwie przez Centralę Spółdzielni Ogrodniczych, okazało się, że straty jakie poniosły te placówki w ostatnich dwóch latach sięgają 10 mln złotych. Co prawda, Ministerstwo Handlu Wewnętrznego pokryło je, ale fakt pozostaje faktem. Podobnie rzecz się przedstawia w Inowrocławiu, gdzie na koncie Spółdzielni Ogrodniczej figuruje dotychczas 2,5 mln zł strat. Kto i z jakiego funduszu pokryje te straty, nie wiadomo. Ktoś jednak musi to zrobić.

— Nie chcemy cierpieć za cudze grzechy — powiada prezes Centrali Spółdzielni Ogrodniczych. I ma rację. Z jakiego tytułu ma odnowiona organizacja płacić za złą pracę innych?

*

Wszystko to świadczy o tym, że start spółdzielni ogrodniczych był nie łatwy. Mimo to spółdzielczość ogrodnicza rozwija się, obejmuje swym zasięgiem cały kraj i zrzesza w swoich szeregach ponad 80 tys. członków. Dla wyjaśnienia warto zaznaczyć, że spółdzielnie ogrodnicze nie są równomiernie rozłożone w całym kraju. Są spółdzielnie, które obejmują kilka powiatów, są również i takie, które działają tylko w jednym powiecie. Zależne to jest od rozwoju ogrodnictwa i warzywnictwa na poszczególnych terenach kraju.

Kilka miesięcy temu było w kraju 128 spółdzielni i 700 punktów skupu. Dziś jest już 135 spółdzielni i około 1 100 punktów skupu, które stopniowo przekształcają się w punkty skupu i zaopatrzenia. Sieć punktów sprzedaży spółdzielczości ogrodniczej powiększyła się ostatnio z 500 do 1 100 punktów.

Jednym z naczelnych zadań, jakie stawia obecnie przed sobą spółdzielczość ogrodnicza, a które w poprzednim okresie realizowane było w minimalnym stopniu, jest zaopatrzenie ogrodników i warzywników w środki niezbędne do rozwinięcia i podniesienia produkcji ogrodniczo-warzywniczej (materiały budowlane, cement, szkło, wysokokwalifikowane nasiona, odpowiednie narzędzia ogrodnicze itp.).

W tym celu nawiązano już wiele kontaktów z różnego rodzaju centralami i zakładami produkcyjnymi w całym kraju.

Spółdzielnie ogrodnicze myślą również o własnej produkcji niektórych nasion, których brak odczuwa się na rynku krajowym.

*

Zbliża się sezon skupu warzyw i owoców. Przewiduje się, że w roku bieżącym będzie olbrzymie zapotrzebowanie na te produkty. Np. tylko krajowy przemysł spożywczy zakupi około 100 tys. ton owoców. Planuje się, że spółdzielnie ogrodnicze zakupią około 250 tys. ton owoców i ponad 440 tys. ton warzyw. Mobilizuje się więc wszystkie środki, aby zabezpieczyć szybkie i sprawne przeprowadzenie tej akcji.

Spółdzielnie ogrodnicze nie rozporządzają jeszcze odpowiednim zapleczem do magazynowania zakupionych produktów. Aby zapobiec ewentualnemu psuciu się warzyw i owoców, spółdzielnie ogrodnicze będą przetwarzały je na przeciery i moszcze oraz konserwowały we własnych przetwórniach; spółdzielnie mają na terenie całego kraju 111 takich obiektów. Te 111 przetwórni stanowi przysłowiową kroplę w morzu w porównaniu z zapotrzebowaniem na przetwory owocowe i warzywnicze. Planuje się więc wyasygnowanie 70 mln zł (ze 114 mln, które spółdzielczość ogrodnicza otrzymała od państwa na inwestycje) na uruchomienie własnych przetwórni.

Zakończono już kontraktację warzyw i wczesnych ziemniaków. Kontraktuje się przede wszystkim warzywa i owoce atrakcyjne, jak np. cebulę, czosnek, selery, pory, pietruszkę, fasolę, zielony groszek, chrzan oraz truskawki, maliny, porzeczki itp. Mniej natomiast kontraktuje się kapusty, ponieważ jest u nas jej bardzo dużo i zdarza się, że nie ma na nią zbytu. Zawarto również wiele umów z ogrodnikami na zakup wymienionych warzyw na zasadach kontraktacji wieloletniej, co zapewni zbyt tych produktów w latach przyszłych a konsumentom świeże, tanie i wczesne warzywa.

W poprzednich latach, podobnie jak i przed wojną istniały na terenie kraju tzw. „bazy" warzywniczo-owocowe (np. bazą cebuli był m. in. okręg łęczycki). Obecnie spółdzielnie ogrodnicze, rozwijając i umacniając stare bazy, chcą rozszerzyć produkcję warzywniczo - owocową na cały kraj. Zawiera się więc kontraktację nie tylko w starych bazach, lecz szereg spółdzielni w województwach rzeszowskim, krakowskim, lubelskim, wrocławskim, opolskim i gdańskim zakłada nowe „bazy". Zlikwiduje to zbędne przerzuty warzyw i owoców z jednego krańca Polski na drugi, polepszy jakość sprzedawanych produktów ogrodniczych, zmniejszy dysproporcję cen między ceną zakupu od producenta a ceną sprzedaży detalicznej, różnica ta nieraz wynosiła około 100%.

*

Obok szerokiej działalności gospodarczej i handlowej na rynku krajowym, Centrala Spółdzielni Ogrodniczych zamierza również sprzedawać poważne ilości owoców i warzyw za granicę. W tym celu powołane zostało w ramach centrali — Przedsiębiorstwo Handlu Zagranicznego „Hortex", które nawiązało już wiele kontaktów z firmami zagranicznymi Czechosłowacji, Węgier, NRD, NRF, Anglii, Francji i Izraela.

Trzeba przy tym stwierdzić, że nasze owoce, przede wszystkim eksportowe jabłka, są podobnie jak polska szynka, poszukiwane na rynkach zagranicznych i sprzedawane po wysokich cenach. Np. cena 1 kg naszych jabłek równa się w krajach zachodnich cenie około 2 kg pomarańczy lub cytryn (ostatnio za 2 tys. ton jabłek otrzymaliśmy 3 tys. ton cytryn), zaś cena 1 kg wczesnego rabarbaru, równa się cenie 2—3 kg bananów. Tak więc handel „Hortexu" z zagranicą przysporzy skarbowi państwa poważną ilość dewiz.

*

Spółdzielczość ogrodnicza nabiera rozmachu, jest na właściwej drodze, wystartowała z dobrego punktu i osiągnie zapewne zamierzony cel. Jej działalność przyniesie wiele korzyści całemu krajowi.

W związku z tym wydaje się, że niesłusznie ogranicza się spółdzielniom ogrodniczym detaliczną sprzedaż produktów na terenie większych miast i ośrodków przemysłowych. Zwrócenie spółdzielniom ogrodniczym ich dawnych punktów sprzedaży detalicznej w miastach wojewódzkich, wpłynie na podniesienie jakości znajdujących się w sprzedaży warzyw i owoców, na regulację i obniżkę cen tych produktów, które są nieraz bezmyślnie śrubowane przez te placówki handlowe, które mają monopol na sprzedaż produktów warzywniczo-owocowych.

Spółdzielczość ogrodnicza domaga się „zielonej drogi" dla swego towaru na rynek krajowy i zagraniczny.

Przegląd prasy

Czy w trosce o rozwój ekonomii

Na łamach „Polityki" z dn. 14. VI. br., nr 24 ukazał się artykuł Bronisława Minca pt. „Marksizm a ewolucja burżuazyjnej ekonomii politycznej". Artykuł ten jest polemiką ze znanymi tezami Oskara Langego o procesie deapologetyzacji i unaukowienia współczesnej ekonomii burżuazyjnej oraz wiążącą się z nimi tezą o jej profesjonalizacji. W dużym skrócie treść artykułu Bronisława Minca, można sprowadzić do następujących stwierdzeń:

Podobnie jak niegdyś ekonomia burżuazyjna przeciwstawiła marksizmowi teorię użyteczności krańcowej tak obecnie przeciwstawia mu teorię neomarginalną, która jest obecnie panująca w nauce uniwersyteckiej krajów kapitalistycznych. Teoria ta jest nowoczesnym wydaniem starej teorii trzech czynników w produkcji i opiera się na prawie zmniejszającej się wydajności fizycznej. Na tej podstawie powstały teorie szczegółowe, które jak ich podstawa są błędne.

Współcześni ekonomiści burżuazyjni usiłują dowieść, że we współczesnej gospodarce kapitalistycznej zmniejsza się rola monopoli oraz zatrzeć różnice między przedsiębiorstwami zmonopolizowanymi a przedsiębiorstwami działającymi w warunkach wolnej konkurencji.

W teorii cyklu kapitalistycznego i kryzysów prof. B. Minc dostrzega nawrót do poglądów o harmonijnym rozwoju kapitalizmu, które w przeszłości znalazły najjaskrawszy wyraz u Bastiata.

Od czasu wybuchu recesji w gospodarce amerykańskiej z końcem 1957 r. teorie te, usiłujące dowieść, że interwencja państwa może zabezpieczyć przed załamaniami gospodarczymi rozwój współczesnego kapitalizmu, przeżywają kryzys.

Po bardzo uproszczonym przedstawieniu głównej problematyki, jaką zajmuje się współczesna ekonomia burżuazyjna, prof. B. Minc zapytuje, czy ewolucja ekonomii burżuazyjnej w głównych zagadnieniach świadczy o jej deapologetyzacji i udziela natychmiast odpowiedzi przeczącej, dodając:

„Wprawdzie ekonomia burżuazyjna ma szereg osiągnięć o charakterze technicznym, głównie w dziedzinie tzw. ekonometrii, ale o apologetyzacji czy deapologetyzacji świadczą nie narzędzia techniczne, ale treść teorii".

Prof. B. Minc odrzuca również tezę o profesjonalizacji ekonomii jako przyczyny jej unaukowienia, podkreślając przy tym, że gdyby rzeczywiście miała miejsce deapologetyzacja i unaukowienie współczesnej ekonomii burżuazyjnej — „to skutkiem tego musiałoby być zbliżenie się między nią a marksizmem. Natomiast skutkiem pogłębienia się apologetycznego charakteru współczesnej ekonomii burżuazyjnej musi być rozszerzenie się przepaści między nią a marksizmem". Tezę o „pogłębianiu się przepaści" prof. B. Minc uzasadnia cytatą z Komentarzy do pierwszego tomu „Kapitału" Karola Marksa, pióra D. Rozenberga pochodzącą sprzed ponad ćwierć wieku, która wskazuje na związek tezy o zbliżeniu ekonomii burżuazyjnej z marksizmem z twierdzeniem o zanikaniu sprzeczności klasowych.

W drugiej części artykułu prof. B. Minc próbuje odpowiedzieć na następujące pytania:

„Jakie wnioski z ewolucji burżuazyjnej ekonomii politycznej powinien wyciągnąć marksizm, a zwłaszcza marksistowska ekonomia polityczna. Czy istnieje w szczególności potrzeba zmiany zasadniczego stanowiska marksizmu wobec burżuazyjnej ekonomii politycznej. Czy istnieje współcześnie rewizjonizm w ekonomii politycznej, a jeżeli tak — to na czym polega".

Po zacytowaniu bardzo znanej w literaturze marksistowskiej wypowiedzi Lenina z pracy pt. „Materializm a empiriokrytycyzm" rozpoczynającej się od słów „ani jednemu słowu żadnego profesora ekonomii politycznej..." autor stwierdza:

„nie widzę dziś żadnego powodu do zmiany zasadniczego leninowskiego stanowiska wobec burżuazyjnej ekonomii politycznej. Przeciwnie wydaje mi się, że ekonomiści marksiści powinni dziś zajmować takie właśnie stanowisko — konsekwentniej niż w przeszłości, gdy często analizę i krytykę burżuazyjnych teorii ekonomicznych zastępowano tylko łajaniem.

Pomijanie lub w ogóle niezajmowanie się pracami ekonomistów tylko dlatego, że pochodzą od tych ekonomistów, nie miałoby nic wspólnego z marksizmem, a byłoby tylko szkodliwym nieuctwem. Ekonomiści marksistowscy muszą stale badać ewolucję współczesnej burżuazyjnej ekonomii politycznej i — odrzucając wsteczną tendencję — przyswajać sobie w sposób krytyczny i twórczy to, co w niej jest istotnie wartościowe".

Mimo więc, że prof. B. Minc w pierwszej części swego artykułu neguje tezę prof. O. Lange o pewnym unaukowieniu ekonomii burżuazyjnej, to dochodzi do wniosku podzielanego przez wszystkich ekonomistów polskich i rozważa nawet, co można by krytycznie przejąć z burżuazyjnych teorii ekonomicznych.

Sęk jednak w tym, że właściwie nie wiadomo, co wartościowego miałaby przyswajać sobie, w sposób twórczy i krytyczny ekonomia marksistowska od burżuazyjnej, skoro z pierwszej części artykułu prof. B. Minca dowiedzieliśmy się, że współczesna ekonomia burżuazyjna nic istotnie wartościowego nie zdołała stworzyć. Skoro, zdaniem autora, do współczesnej ekonomii burżuazyjnej odnoszą się w całej pełni znane słowa Marksa z I tomu Kapitału o ekonomii wulgarnej, która stanowi wyraz bankructwa ekonomii jako nauki i której główna funkcja polegała na apologii kapitalistycznego sposobu produkcji.

Na szczególną uwagę zasługują wywody prof. B. Minca o rewizjonizmie w ekonomii politycznej:

„Twierdzenie, iż w tej nauce (ekonomicznej — T. K.) nie może być rewizjonizmu jest samo twierdzeniem rewizjonistycznym, gdyż neguje klasowy charakter poglądów ekonomicznych, a więc istnienie ekonomii marksistowskiej i ekonomii burżuazyjnej. Rewizjonizm w ekonomii politycznej polega dziś na próbie „pogodzenia" marksizmu z współczesną burżuazyjną ekonomią polityczną (a głównie z tzw. teorią neomarginalną i keynesizmem), na negowaniu ogólnych prawidłowości budowy socjalizmu i komunizmu (dotyczy to zwłaszcza konieczności przejścia produkcji rolniczej na tory socjalistyczne) i na twierdzeniu, że marksistowska ekonomia polityczna jest przestarzała. To ostatnie twierdzenie w pełni zresztą logiczne wynika z poglądu o konieczności „uzupełnienia" marksizmu współczesnymi burżuazyjnymi teoriami ekonomicznymi.

Historia się powtarza również w rozwoju myśli ekonomicznej. Istotą rewizjonizmu Bernsteina w zakresie ekonomii politycznej była przecież próba recepcji modnej ówcześnie teorii użyteczności krańcowej. Lenin w recenzji...

Podczas gdy rewizjonizm bernsteinowski włączył do ekonomii politycznej teorię użyteczności krańcowej, rewizjonizm współczesny „włącza" teorię neomarginalną. Charakterystyczna jest przy tym różnica, iż w okresie Bernsteina teoria użyteczności krańcowej uchodziła wśród ekonomistów burżuazyjnych za wielkie odkrycie i niewzruszony kanon, a dzisiaj autorytet teorii neomarginalnej jest wśród samych ekonomistów burżuazyjnych mocno zachwiany".

Nie tu miejsce na rozważenie trafności definicji współczesnego rewizjonizmu. Zauważymy tylko, że ostatnie dwa ekskursy historyczno-porównawcze nieco niedomagają.

Bo jeżeli autorytet teorii neomarginalnej jest obecnie wśród samych ekonomistów burżuazyjnych mocno zachwiany, to mogłoby powstać uzasadnione pytanie w jakiej to profesji neomarginalizm jest teorią powszechnie panującą, powszechnie uznaną i ogólną podstawą wielu teorii...

Druga uwaga. Jak można na podstawie jednego zdania Edwarda Bernsteina o równowartości marksowskiej teorii wartości i teorii użyteczności krańcowej Boehm-Bawerka, twierdzić, że istotą — podkreślam i powtarzam — istotą rewizjonizmu Bernsteina w zakresie ekonomii politycznej była próba recepcji teorii użyteczności krańcowej. Bernstein przecież teorią tą (zupełnie sprzeczną z marksowską teorią wartości) nie zajmował się i nie problemów wartości dotyczyło jego rewizjonistyczne dzieło.

A może chodziło tylko o „zabójczą" analogię między dawnymi a współczesnymi rewizjonistami? Jednakże nie to jest najważniejsze.

Kwestionowane przez prof. B. Minca tezy zostały oparte na określonych przesłankach i argumentach. Bez udowodnienia, że tezy te oparto na fałszywych przesłankach nie można dowieść niesłuszności samych tez. Przytoczone zaś przez prof. B. Minca inne argumenty mogą je tylko osłabić, ale nie obalić. Polemista ignoruje niestety klasyczne metody polemiki i w rezultacie otrzymujemy raczej osobiste wyznanie, a nie dyskusję...

Podejmując polemikę z zasadniczymi tezami prof. O. Langego, prof. B. Minc uważał za możliwe abstrahować od zasadniczego pytania, pytania wynikającego z materialistycznego pojmowania dziejów — czy monopole a później kapitalizm państwowo-monopolistyczny stwarzają zapotrzebowanie na naukowe badania ekonomiczne oraz czy i w jakim stopniu współczesna ekonomia burżuazyjna odpowiada na te potrzeby społeczne, wreszcie, czy w kapitalizmie współczesnym istnieje poza proletariatem środowisko, w którego interesy godzi kapitał monopolistyczny i z którego może wywodzić się krytyka kapitalizmu w jego współczesnej postaci.

Można oczywiście dowolnie założyć, że atakowane przez prof. B. Minca tezy są niesłuszne. Ale stawiając wyżej wymienione i inne problemy — tezy artykułów prof. Oskara Langego w najgorszym wypadku prowadzą do rozwoju nauki, pobudzają do myślenia i naukowych dociekań.

P. S. Dyskusja wokół problemów współczesnej ekonomii marksistowskiej i burżuazyjnej przeszła już pewien etap. Istnieje przeto potrzeba, aby wzorem innych wydanych zbiorów artykułów, opublikować ową dyskusję w formie książki, objąć w ten sposób zbiór poglądów na ten bardzo istotny temat, co w wypadku zrealizowania z pewnością spotka się z wdzięcznością czytelników.

T. K.

Polska odzież metalizowana

Stosowanie odzieży ochronnej w przemyśle ma duże znaczenie dla zwiększenia stopnia bezpieczeństwa pracy, a także wpływa na zwiększenie wydajności pracy. Szczególnie zaś odzież ochronna znajduje zastosowanie w przemysłach, w których warunki pracy są ciężkie i szkodliwe dla zdrowia, a więc np. w przemyśle hutniczym, odlewnictwie itp.

Przy pracach gorących duże zastosowanie ma odzież metalizowana (brezent powleczony cienką warstwą aluminium). Odzież taka powszechnie jest stosowana w przemyśle ZSRR, Stanów Zjednoczonych, Francji i innych krajach. Również i w Polsce od kilku lat trwają próby wprowadzenia odzieży ochronnej tego typu.

W Ministerstwie Przemysłu Ciężkiego istnieje specjalna komisja do spraw odzieży metalizowanej. Komisja ta odbyła ostatnio posiedzenie, w czasie którego podsumowano wyniki kilkuletnich badań. Stwierdzono, że polska odzież metalizowana (wzór zatwierdzony przez Centralny Instytut Ochrony Pracy) chroni w blisko 60 proc. przed nadmiernym promieniowaniem robotników zatrudnionych przy pracach gorących, przy których nie występują odpryski metaliczne.

Komisja przeprowadziła liczne próby zastosowania tej odzieży, a m. in. w Hucie im. Lenina oraz w hutach Batory, Kościuszko, Pokój, przy czym używane w czasie prób ubiory wykonane były z różnych tkanin pokrytych warstwą aluminium różnej grubości. Łączna ilość wypróbowanych sztuk odzieży ochronnej wyniosła ponad 10 tys.

Odzież metalizowana produkowana jest przez polski przemysł sprzętu ratunkowego i ochronnego. (z)

WOLA KRZYSZTOPORSKA

W odległości 12 km od Piotrkowa Trybunalskiego leży osada Wola Krzysztoporska. Wśród nizinnego terenu nie trudno dostrzec wysokie dymiące kominy, a obok nowe mury hal fabrycznych otoczone liczną grupą starych, raczej folwarcznych zabudowań.

Z byłego bowiem folwarku wyrosła jedna z najstarszych fabryk barwników w Polsce. Tutaj właśnie w 1899 r. dr Wojciech Żeromski wraz z przyszłym właścicielem „Woli" dr Szpilvoglem rozpoczęli produkcję barwników. Do dziś krążą opowiadania wśród załogi o szopie wypełnionej żelaznymi garnkami do gotowania farb. Interes był rentowny i szybko się rozrastał. Początkowo produkowano z surowców naturalnych — krajowych i zagranicznych drzew i krzewów (np. indygo, gallas, rezeda, szafran, marzanna, sierpik, urzek, sumak itp.). Rozwijający się przemysł włókienniczy bliskiej Łodzi i carskiej Rosji coraz więcej potrzebował barwników. Zakład powiększał produkcję, unowocześniał technologię; stale przybywały nowe szopy, oddziały, przybudówki.

Konta bankowe w kraju zaczęły nie wystarczać i niemieckie banki powiązały właścicieli Woli Krzysztoporskiej ze słynną IG Farben Industrie. Nic więc dziwnego, że Niemcy okupując nasz kraj nie życzyli sobie dalszego istnienia konkurencyjnej fabryczki. Zdemontowano ją całkowicie...

Dni Wyzwolenia dla okolicznej ludności były dniami nadziei na poprawę bytu przez znalezienie pracy w odbudowujących się zakładach. Władza ludowa nadzieje te spełniła. Prawie siedemset osób pracuje dziś w Wolskich Zakładach Przemysłu Barwników. Jeśli się zważy, że jest to zakład chemiczny, gdzie praca ludzka polega w zasadzie na dozorowaniu skomplikowanych procesów technologicznych przebiegających w setkach kadzi i kilometrach rur — to stan zatrudnienia uwypukla rozmiary produkcji. Zdolność produkcyjna fabryki wzrasta z roku na rok i osiąga się dziś ponad 1000 ton rocznej produkcji barwników. A trzeba pamiętać, że barwniki to jeszcze nie farby.

WZPB produkują pigmenty i laki mające zastosowanie w przemyśle graficznym i gumowym, skórzanym, tworzyw sztucznych oraz farb i lakierów. Pigmenty są to barwniki azowe, nierozpuszczalne w wodzie oraz innych rozpuszczalnikach. Laki wykazują podobne własności z tym, że otrzymuje się je z barwników rozpuszczalnych i dopiero pod wpływem soli niektórych metali (np. chlorku baru, wapnia) stają się rozpuszczalnymi. Zakłady produkują również zasady naftoelanowe zwane potocznie barwnikami lodowymi. Służą one do druku tkanin bawełnianych i do ich farbowania.

Tak już często w chemii bywa, że doniosłe odkrycia powstają w skromnych, małych zakładach. Oto od lat już, Niemcy najwięksi w barwnikach specе orzekli, że produkcja tzw. błękitu ftalocjaninowego jest nieopłacalna z bezwodnika kwasu ftalowego. Surowiec jest tani, ale procesy technologiczne są bardzo drogie. Dlatego przemysł farbiarski produkuje ten barwnik z surowca kilkakrotnie droższego tj. z nitrylu.

Tymczasem młody chemik inż. Stefaniak, podczas studiów w ZSRR brał udział w poszukiwaniu ulepszonej metody uzyskiwania tego barwnika. Wiele prac badawczych dało zaledwie 580% wydajność w przeliczeniu na zasadniczy produkt. I oto po dwóch latach samodzielnych prób i dociekań udowodnił on, że w chemii w żadnej dziedzinie nie powiedziano jeszcze ostatniego słowa. Ugruntowaną autorytetami od 1935 roku tezę obalił i uzyskał piękny, wysokowartościowy barwnik o 800% wydajności.

Sukces w laboratorium stał się głośny. Dla światowej branży farbiarskiej było to osiągnięcie zaskakujące. Władze nasze doceniając znaczenie sukcesu przydzieliły odpowiednie środki do uruchomienia nowej produkcji poszukiwanego barwnika. I oto bez uciekania się do pomocy wszelkiego rodzaju biur projektów, konsultantów i instytutów — dwaj młodzi inżynierowie opracowali plan budowy nowego oddziału produkcyjnego. Inż. Stefaniak opracował proces technologiczny, zaś inż. Jarosz urządzenia techniczne. Dziś już produkcja nowego barwnika w Woli Krzysztoporskiej idzie pełną parą. Jej roczna wartość osiągnie ponad 5 mln złotych; zlikwidowany zostanie całkowicie import tego barwnika. Nie tylko zaoszczędzimy rocznie około 175 tys. dolarów, ale uzyskamy jeszcze dodatkowe dewizy z eksportu tego barwnika.

Liczna grupa młodych inżynierów zatrudnionych w Woli ciągle udoskonala technologię produkcji. Wielu robotników ukończyło zaoczne technika chemiczne i stanowią dziś zgraną, doświadczoną kadrę fachowców. W przemyśle chemicznym praca dla człowieka rozumiejącego procesy przebiegające w labiryncie rur i kadzi, mieszalników i wirówek stanowi dodatkowy bodziec psychiczny wiążący go z produkcją. Fakt ten rozumiany jest przez personel inżynierско-techniczny, który na brygadzistów wyznacza albo techników chemicznych albo robotników uczących się zaocznie chemii. Tych ostatnich jest, niestety, niewielu.

Załogę stanowią półrolnicy — półrobotnicy. Ostatnie posunięcia Rady Robotniczej zmierzają do zatrudnienia tylko bezrolnych lub małorolnych. Ludzie ci dbają o podniesienie swych kwalifikacji zawodowych, gdyż praca w zakładzie stanowi podstawowe źródło ich utrzymania. Ci, którzy „dorabiają" — przebywając w zakładzie myślą głównie o uprawie ziemi i innych gospodarskich kłopotach. Nie ma z nich przy produkcji pełnego pożytku. Przy tak licznej załodze zakład zatrudnia nadwyżki miejscowych bezrobotnych, tzw. „komorników" z wielu bliższych i dalszych wsi.

Charakter produkcji wymaga licznego personelu inżynierско-technicznego. W większości ludzie ci dojeżdżają z Piotrkowa. Stąd w Woli obserwować można pewną symbiozę miasta ze wsią. Nadbudową załogi są inżynierowie i urzędnicy z miasta. W Radzie Robotniczej 45% jej składu stanowią pracownicy umysłowi. Rada jest prawdziwym gospodarzem zakładu, umie znaleźć wspólny język z załogą, inżynierami, Radą Zakładową i POP.

Z wygospodarowanego w ubiegłym roku funduszu zakładowego w kwocie ponad 1 mln zł — 832 tys. zł podzielono wśród załogi, 130 tys. zł. przeznaczono na budowę i remonty mieszkań, 43 tys. zł — na akcję socjalną.

Dalsza rozbudowa zakładu daje możliwości zwiększenia wydajności pracy i wygospodarowania jeszcze większego funduszu. Wyniki finansowe zakładu i niezłe płace załogi poważnie wpływają na rozwój całej osady. Obok trzech bloków zakładowych i budowanego hotelu robotniczego ludność buduje liczne własne domy.

Wola Krzysztoporska — dawniej osada złożona z „czworaków" wokół dworu stała się dziś osadą, której trudna do wymówienia nazwa trafia wymalowana na metalowych beczkach z eksportowanymi barwnikami w najdalsze zakątki świata.

HENRYK MISZTELA

OD SŁÓW DO CZYNU

W dniu 23 maja br. obradowało w Warszawie Walne Zgromadzenie PTE. Na porządku dziennym Walnego Zgromadzenia zostały postawione problemy ochrony prawnej zawodu ekonomisty, charakter PTE i inne.

Walne Zgromadzenie wybrało członków honorowych Towarzystwa: prof. prof. Adama Krzyżanowskiego, Edwarda Taylora, Edwarda Lipińskiego i Oskara Lange.

Walne Zgromadzenie wybrało nowe władze Towarzystwa w następującym składzie: prezes prof. Edward Lipiński, wiceprezesi: prof. Oskar Lange i prof. Kazimierz Secomski, sekretarz naukowy prof. Mirosław Orłowski, skarbnik Stanisław Broniewski.

Członkowie ZG (bez funkcji): prof. prof. Włodzimierz Brus, Jan Drewnowski, Zbigniew Jaśkiewicz, Bronisław Oyrzanowski, Wincenty Styś, Stanisław Waschko.

Główna komisja rewizyjna: prof. prof. Zbigniew Zakrzewski, Lesław Adam, Emil Erhlich.

Sąd koleżeński: prof. prof. Leon Babiński, Witold Krzyżanowski, Andrzej Grabski, Remigiusz Bierzanek, Bronisław Miszewski.

Podstawą dyskusji było sprawozdanie prezesa ZG PTE prof. E. Lipińskiego. W okresie os atnich dwóch lat w działalności Towarzystwa jest wiele nowych, bardzo pozytywnych elementów. Wzrosła liczba członków Towarzystwa z 2 293 w 1955 r. do 3 977 w br. (patrz tabela).

Częściowo zmienił się charakter PTE. Do Towarzystwa wstąpiło wielu ekonomistów-praktyków. Wzrosła aktywność naukowa poszczególnych ośrodków. Na zebraniach Sekcji Towarzystwa podejmowano szereg bardzo aktualnych i ważnych problemów ekonomicznych. Powstały nowe oddziały PTE w Kielcach i Radomiu. Powstają koła PTE w dużych zakładach przemysłowych. Prof. Lipiński stwierdził, że należy popierać powstawanie delegatur i kół PTE. Mają się one przyczynić do rozwoju ruchu intelektualnego.

W dyskusji dominowały sprawy zawodowe. Prof. Oyrzanowski stwierdził, że walka o ochronę prawną zawodu ekonomisty nie jest tylko sprawą ekonomistów, a więc pewnej grupy społecznej. Jest ogólną, społeczną sprawą. Walka o rolę ekonomisty w naszym życiu oznacza walkę o dobre, oszczędne gospodarowanie. A to leży w interesie społecznym. Nie można dobrze gospodarować wówczas, gdy nie ceni się kadr ludzi wykształconych.

Podobną sprawę porusza prof. Kuligowski. Tworzymy nowy model gospodarczy. Możemy sobie ustalić piękne i rozsądne zasady, ale jeśli będą je realizowali ludzie nie znający się na sprawach gospodarczych — rezultaty będą oczywiste. Dyletanctwo, niedocenianie wykształcenia i wiedzy ekonomicznej — oto elementy sprzyjające kontynuowaniu złej gospodarki. Znam przedsiębiorstwo — mówi prof. Kuligowski — w którym pracuje 101 pracowników umysłowych w tym tylko 4 z wyższym wykształceniem. Z tego tylko jeden z nich zajmuje kierownicze stanowisko. Mimo tego nigdy tu nie ma wakatu dla pracownika z wyższym wykształceniem. Nie ceni się ludzi z dyplomami, czasami się ich po prostu odsuwa, niekiedy dyskryminuje. W tych warunkach istnieje bardzo realna potrzeba weryfikacji kadr i stanowisk.

Prof. Jan Mujżel uważa, że przedstawiona sprawa sprowadza się do prawnej ochrony zawodu ekonomisty. Od tego trzeba zacząć. Tymczasem obserwujemy atmosferę przemilczania tej sprawy.

Prof. Józef Rutkowski uważa, że PTE może się stać powszechną organizacją polskich ekonomistów. Nic nie stoi na przeszkodzie, aby każdy ekonomista wstąpił do PTE, aby powstawały nowe delegatury i koła. Nic więc nie stoi na przeszkodzie, aby PTE włączyło do swego programu również sprawy zawodowe ekonomis ów.

In eresująca była wypowiedź dyr. Wieczorka z nowopowstałego oddziału PTE w Radomiu. Oddział PTE w Radomiu zamierza od słów o ochronie zawodu ekonomisty — przejść do czynów. „Obecnie zbieramy materiały o warunkach pracy absolwentów uczelni ekonomicznych w zakładach i w instytucjach naszego miasta. Na podstawie konkretnej analizy, wystąpimy z żądaniami i wnioskami. O sprawach zawodu ekonomisty ciągle się mówi. Czynów nie ma. Czyny nie zrodzą się same. Tych spraw nie można pozostawić życiu".

Oddział	na dzień		
	31.XII.55	31.XII.56	31.XII.57
Szczecin		56	144
Gdańsk		301	306
Poznań		178	819
Łódź		122	68
Warszawa		655	2073
Lublin		43	68
Radom		-	66
Kielce		106	76
Kraków		144	227
Katowice		266	278
Opole		-	79
Wrocław		204	244
Ogółem	1721	2293	3977

W dyskusji poruszono również sprawę młodego pokolenia ekonomistów. Prof. Jan Mujżel oraz Zdzisław Szrajer (Kielce) wysunęli jako pilne zadanie dokształcenie młodego pokolenia ekonomistów, którzy kończyli studia w latach 1950 — 1956. Sprawą tą musi się zająć PTE.

Głosy te nie wyczerpują całodziennej dyskusji. Chcę więc zwrócić uwagę na pewne ogólne sprawy.

Odniosłem wrażenie, że czołowi działacze PTE uznają za bezsporne dwie sprawy: — należy wprowadzić ochronę prawną zawodu ekonomisty, należy stworzyć warunki i możliwości powstawania nowych kół i delegatur PTE. PTE liczące obecnie ok. 4 tys. członków może stać się o wiele większą organizacją. To czy tak będzie naprawdę zależy już od ekonomistów, od ich inicjatywy. Nikt nie zamierza nikogo zachęcać, aby wstąpił do PTE. Koła PTE w dużych zakładach przemysłowych mogą powstać tylko jako twór społecznej potrzeby pewnej grupy ludzi. Taka metoda rozwoju Towarzystwa jest rozsądna. Wyklucza bowiem tworzenie się fikcji.

Jeżeli natomiast idzie o ochronę zawodu ekonomisty — to w tej sprawie od dwóch lat, poza słowami, absolutnie nic nie zrobiono. Dyskusja na Walnym Zgromadzeniu nad tą kwestią była bardzo ogólnikowa. Dyskusja nie była przygotowana. ZG PTE nie przedstawił żadnych tez, które mogłyby być podstawą dyskusji. Walne Zgromadzenie na wniosek Oddziału Warszawskiego PTE upoważniło ZG do powołania komisji do spraw zawodowych. Komisja opracuje pewne podstawowe dokumenty w sprawach zawodu ekonomisty, weryfikacji kadr itd.

Mamy nadzieję, że w krótkim czasie projekty tych dokumentów przedstawione będą do dyskusji polskim ekonomistom. Sądzimy, że nowy Zarząd Główny PTE szczególnie w tych dwóch ostatnich sprawach przejdzie od słów do czynów.

(M. K.)

LISTY DO REDAKCJI

O dyskusji B. Minc — A. Runowicz

Czytelników „Życia Gospodarczego" interesują problemy teorii ekonomii. Każdy artykuł, który porusza sprawy teoretyczne jest uważnie czytany. (Mówię o swoim środowisku). Cieszymy się, gdy artykuły te wzbogacają naszą wiedzę, względnie gdy dają — jak się zwykło mówić — materiał do myślenia.

Artykuł prof. Minca (ZG Nr 14/58), choć nie poszerzył w żadnym stopniu naszej wiedzy o rencie gruntowej, przypomniał jednak pewne sporne problemy tej teorii. Prof. Minc nie użył ani jednego argumentu prócz tych, które padły około 30 lat temu w ZSRR w toku długotrwałej dyskusji ekonomicznej nad źródłami renty. Różnica polega tylko na tym, że wtedy precyzowano jasno i niedwuznacznie przeciwstawne poglądy, podczas gdy prof. Minc jest o wiele ostrożniejszy. Tok jego wywodów można interpretować dwojako. Czytelnik nie jest pewny, czy prof. Minc uzasadnia słuszność teorii redystrybucyjnej renty różniczkowej czy vice versa; czy referuje poglądy Konjusa czy swoje? Niemniej jednak możemy być wdzięczni, że prof. Minc przypomniał polskiemu czytelnikowi zapomniane poglądy.

Z wywodów A. Runowicza (Z. G. Nr 20/58) wywnioskować można, że redystrybucyjna teoria renty różniczkowej jest bukietem nonsensów.

Przerabialiśmy na kursach teorię renty i wiemy, że stanowisko Marksa nie jest tak jednoznaczne jak to przedstawia A. Runowicz. Z jednych sformułowań Marksa wynika, że źródłem renty różniczkowej jest wartość dodatkowa wytworzona w rolnictwie, z innych zaś wynika, że źródło to tkwi poza rolnictwem. Chodzi tu przede wszystkim o znany wywód Marksa na temat „fałszywej wartości socjalnej" (Kapitał, tom III, str. 673—675, wyd. ros.). Również i w „Teoriach wartości dodatkowej" Marks nie zajmuje jednoznacznego stanowiska.

Stan ten, którego nie mogli i nie mogą zmienić nawet najzdolniejsi interpretatorzy, spowodował zapewne, że mimo długotrwałej dyskusji wśród ekonomistów radzieckich problem źródła renty różniczkowej nie został bynajmniej rozstrzygnięty. Dyskusję tę — jak wiadomo — rozpoczęła wydana w 1925 r. książka J. Berzstysa „Teoria ziemielnoj renty"; trwała ona do 1930 r. na łamach periodyków: „Na agrarnom frontie" i „Problemy ekonomiki". Sprawy te były przedmiotem obrad na Wszechzwiązkowej Konferencji Marksistów - Agrarników, która odbyła się w 1929 r. (Patrz: „Prace" tej konferencji).

W toku dyskusji wyodrębniły się dwie grupy poglądów. Zwolennicy jednej grupy udowadniali, że źródło renty różniczkowej tkwi w rolnictwie, zwolennicy drugiej grupy — że poza rolnictwem. W każdej z tych grup zarysowało się wiele wariantów uzasadniających w różny sposób rozwiązanie tego problemu. Zwolennicy każdej grupy, a w ich obrębach — poszczególnych wariantów, powoływali się obficie na sformułowania Marksa, zarzucając sobie nawzajem zajmowanie antymarksistowskiego stanowiska.

Czytając przed laty materiały tej dyskusji, nie łatwo było osądzić, który kierunek był bliższy rzeczywistości. Bardziej logiczne wydawały się argumenty zwolenników teorii redystrybucyjnej (Sołncew, Pozniakow, Lurie, Gromow i inni). Najbardziej przekonywające było stanowisko prof. D. Łurie, który usunął braki w argumentacji Sołncewa i Pozniakowa — głównych przedstawicieli teorii redystrybucyjnej. Jednakże stanowisko drugiej grupy poglądów (Lubimow, Spektator, Łaptiew i inni) również było poprawnie umotywowane i argumenty zwolenników teorii redystrybucyjnej nie zdołały go obalić.

Trudno powiedzieć, czy A. Runowicz zna literaturę poruszonego w jego artykule problemu. Czytelnik nie może oczywiście wymagać, aby A. Runowicz ustosunkował się — jeśli zna poglądy np. D. Łurie — do konkretnych argumentów zwolenników teorii redystrybucyjnej. Ale należało to uczynić przynajmniej w stosunku do Marksa, do jego koncepcji „fałszywej wartości socjalnej".

Dyskutując nieraz z kolegami na temat wyrażonych poglądów obu grup w sprawie źródeł renty, dochodziliśmy do wniosku, że sprawa nie jest prosta, gdyż nie podlega naukowej weryfikacji. A wyrażone poglądy, nawet najbardziej logicznie zbudowane, jeśli nie mogą być sprawdzone w praktyce, zawsze można podważać. Wszak już starożytni Grecy mówili, że jeden dogmatyk potrafi więcej zaprzeczyć niż stu filozofów udowodnić.

Jeśli pominiemy wszelkie cytatologiczne spekulacje i spojrzymy na grunt praktyki oświetlonej teorią, to można sformułować w omawianej sprawie pewne wnioski:

1. Wydaje się, że produkty przemysłu (najszerzej pojętego) wymieniają się w obrocie przemysłu według JEDNAKOWYCH NAKŁADÓW KAPITAŁU, mówiąc inaczej według ceny produkcji (okres wolnej konkurencji).

2. Wydaje się, że wymiana przemysł — rolnictwo NIE DOKONUJE się według JEDNAKOWYCH NAKŁADÓW kapitału. Różnicę stanowi renta różniczkowa. (Posługując się przykładem zaczerpniętym z broszury Ostrowitianowa powiemy: nakład kapitału 300 zastosowany w trzech różnej urodzajności działkach plus 60 średni zysk — pomijając rentę absolutną — stanowi społeczną cenę produkcji; w sumie 450, w tym 90 renty różniczkowej, i będzie wymieniony na produkty przemysłu, do wytworzenia których zużyto 375 kapitału plus 75 średni zysk. Rolnictwo realnie przejmuje więc z przemysłu 75 jednostek pracy społecznej zmaterializowanej w kapitale i 15 w średnim zysku).

3. Wydaje się, że przedstawiona sytuacja jest obiektywnie uwarunkowana, jeżeli w rolnictwie istnieje system dzierżawy, a produkcja rolna jest niedostatecznie rozwinięta. Jeżeli jednak warunki te przestają istnieć, wtedy nie ma ekonomicznej konieczności, aby przedsiębiorstwo o najwyższych kosztach produkcji otrzymywało również zysk przeciętny w pełnej wysokości. Producent będzie zmuszony produkować również, jeśli otrzyma mniej, niż wynosi przeciętny zysk. Cenę regulują koszty produkcji na ziemiach przeciętnych, a wymiana — w myśl powyższego przykładu — dokonuje się 360 za 360. Potwierdza to przykład krajów rozwiniętego przemysłu np. USA, chociaż obraz jest wypaczony przez „nożyce cen".

Przytoczone tezy nie stanowią nic nowego. Nie usuwają również wątpliwości co do źródeł renty różniczkowej. Nie zasługują jednak na zignorowanie. Prawdopodobnie ekonomiści rozpatrzą je na łamach „Życia Gospodarczego", skoro dyskusja o źródłach renty została tak interesująco odrodzona. Czekamy z niecierpliwością.

W. M.
Kołobrzeg, woj. Koszalin

Cennik ogłoszeń „ŻYCIA GOSPODARCZEGO"

1/1	strona	zł 18.000
1/2	strony	„ 9.500
1/4	„	„ 4.800
1/8	„	„ 2.500
1/16	„	„ 1.300

Zamówienia wraz z tekstami i materiałem ilustracyjnym przyjmują:

Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa, ul. Poznańska 15 lub Agencja Reklamy i Wydawnictw Handlu Zagranicznego „Agpol", Warszawa, ul. Marszałkowska 124.

Czerwone JABŁUSZKO...

Na ulicach miast pojawiły się pierwsze wózki z owocami.

Smaczny, lubiany przez wszystkich chyba, mający tak wiele własności odżywczych i zdrowotnych, produkt. Nie wszyscy jednak wiedzą, że droga jabłka czy śliwki, nim trafi na nasz stół, nie jest prosta. Pozornie wydaje się, że to nic tak znowu skomplikowanego. Sadownik sadzi drzewko, pielęgnuje je, następnie zbiera owoce. Handel te owoce kupuje i sprzedaje konsumentom lub przetwórniom. A jednak w tym prostym schemacie istnieją dziwnie poplątane ścieżki. Popatrzmy więc na nie, opierając się na przykładzie jednego powiatu.

★

Nowy Sącz ma stare tradycje sadownicze. Ma dobre warunki naturalne dla rozwoju tej gałęzi rolnictwa. Ma Instytut Sadownictwa, który opracowuje i rozwiązuje szereg fachowych zagadnień, związanych z sadzeniem, uprawą, zbiorem i przetwórstwem owoców. Ma swój słynny już eksperyment, zatwierdzony przez rząd, a wskazujący na sady, jako na jeden z głównych kierunków aktywizacji rolnictwa w powiecie. Nic więc dziwnego, że miał również bardzo silną dynamikę rozwoju uprawy drzew owocowych, która wysunęła go na pierwsze miejsce wśród powiatów woj. krakowskiego, a na drugie w Polsce.

Oto kilka cyfr.

W roku 1937 było 420 tys. drzewek. W roku 1946 — już 760 tys. A w roku 1955 — 1.195 tys. Był to więc rozwój imponujący. Niestety o owej szybkiej dynamice sadownictwa, trzeba obecnie mówić w czasie przeszłym. Mimo bowiem optymistycznych planów, mimo, że ani warunki naturalne, ani tradycje nie uległy zmianie — nastąpiło w rozwoju sadów silne zahamowanie.

Ilość drzewek w roku 1957 wynosi 1.139 tys. Co prawda część prasy z okazji „Święta Kwitnącej Jabłoni", odbywającego się w największym ośrodku sadowniczym powiatu — w Łącku, określa ilość drzewek na milion trzysta tysięcy. Jednak liczba ta budzi bardzo poważne wątpliwości. Opiera się ona prawdopodobnie na ankiecie sadowniczej, przeprowadzonej w 1957 roku, która wykazała 1.274 tys. drzew owocowych. Ankieta ta przeprowadzana była przez gromady. Nie jest ona, niestety, zbyt wiarygodna, gdyż roi się w niej od błędów rachunkowych i bardzo nieprawdopodobnych szacunków. Jeżeli np. porówna się ilość drzewek na terenie niektórych gromad, z arealem gruntów, na których te drzewka mają rosnąć — to okazuje się, że jabłonie i śliwy są sadzone co najmniej równie gęsto, jak pomidory u przeciętnego ogrodnika.

Cyfra 1.139 tys. wynika z dość dokładnych obliczeń dokonanych przez grupę fachowców na polecenie Powiatowej Rady Narodowej. Jest to ilość, jeśli nie idealnie pokrywająca się ze stanem faktycznym, to bardzo do niego zbliżona.

Tak więc od roku 1955 nastąpił pewien regres. To zaś, co trzy lata temu było imponujące, dziś już musi budzić niepokój.

Sama liczba drzewek nie obrazuje nam jeszcze rozwoju produkcji owoców. Popatrzmy więc na cyfry, mówiące o przeciętnym urodzaju z jabłoni w poszczególnych latach:

Rok	1953	1954	1955	1956	1957
Plon w kg	25	10	50	12	24

Przeciętna wynosi nieco ponad 24 kg, przy skokach sięgających od 100 do 500% w stosunku rocznym. Dla porównania można podać, że przeciętna wydajność w latach 1932—37 wynosiła dla jabłoni ponad 30 kg. Tak więc i w dziedzinie wydajności z drzewa nie ma postępu, a raczej pewien spadek.

Tak mniej więcej wygląda aktualny stan sadów w powiecie nowosądeckim. Przejdźmy obecnie do pierwszego etapu produkcji owoców — do sadzenia drzewek.

I tu od razu zobaczymy, że nie jest to wcale etap pierwszy. Na to, aby móc drzewko zasadzić, trzeba je najpierw wyhodować w szkółce. I tu zaczynają się pierwsze trudności. Przed wojną, obok szkółki powiatowej, istniały 52 zespoły szkółkarskie, założone przez sadowników na zasadach spółdzielczych. Obecnie zespoły takie zaczynają się dopiero odradzać, ale ich produkcja jest jeszcze nieznaczna (około 10 tys. sadzonek w ub. r.). Główny więc ciężar spada na szkółki państwowe. Te ostatnie — jeżeli chodzi o jabłonie — w zasadzie pokrywają istniejące zapotrzebowanie. Chłopi nowosądeccy dość powszechnie przestawiają się obecnie na uprawę śliw. Śliwniki są bardziej opłacalne, gdyż prędzej zaczynają dawać owoce, można je gęściej sadzić, nie mają wreszcie tak dużych skoków z roku na rok w wydajności z drzewa. A ze śliwkami zaczynają się trudności. Nie ma bowiem tzw. mateczników węgierek (najbardziej poszukiwanych i najcenniejszych śliw w naszych warunkach), które by dostarczyły dostatecznej ilości odrostów. Wobec tego trzeba brać do szczepienia ałyczę — kiepską dziczkę, z którą jest trochę jak na loterii — nieraz się uda, a nieraz nie.

No dobrze, może ktoś powiedzieć, to dlaczego nie założyć tego mateczników węgierek? Otóż sprawa nie jest taka prosta. Na matecznik trzeba poświęcić spory areał ziemi (kilka ha) i poczekać kilka lat, nim zacznie on dawać owe odrosty. A na to jakoś nikt nie chce się zdecydować, przy znanym głodzie i wysokiej cenie ziemi w podgórskich okolicach. Zainteresowani, pytani o tę sprawę, jako swoistego rodzaju memento, opowiadali mi następującą historię: W jednym z podkrakowskich pegeerów istniał założony przez przedwojennego właściciela matecznik krzewów owocowych. W okresie walki z odłogami, został on, jako nie przynoszący żadnych plonów zaorany i obsiany zbożem. Czy w tych warunkach można było myśleć o mateczникach węgierek?

Sumując sprawę szkółek, trzeba powiedzieć, że nie są one w stanie dostarczyć obecnie dostatecznej ilości dobrych jakościowo drzewek. Ich ogólna produkcja wynosi 70 — 75 tys. sadzonek rocznie. Biorąc pod uwagę, że co roku około 45 — 50 tys. drzew jest wycinanych, gdyż są zbyt stare, wymarzłe itp., to na nowe nasadzenia pozostaje jedynie 25 tys. sadzonek. Ta ilość nie zapewnia zaś szybkiego i prężnego rozwoju sadownictwa.

Szkółki to jednak nie wszystko. Jak się drzewko zasadzi, to trzeba je pielęgnować, nawozić, opryskiwać, bronić przed szkodnikami itp. Od tego zależy w dużej mierze zarówno ilość jak i jakość owoców. O ilości już pisaliśmy. Przejdźmy teraz do jakości. Przed wojną sady nowosądeckie dawały 55% jabłek I gatunku, 30% II gatunku i 15% III gatunku. Obecnie zaś I gatunku jest tylko 20% — reszta to drugi i trzeci gatunek. Jest to spadek bardzo poważny, zwłaszcza, że kryteria klasyfikacji przed wojną były znacznie ostrzejsze.

Podstawowa przyczyna takiego stanu rzeczy — to w pierwszym rzędzie brak dostatecznej ilości zabiegów pielęgnacyjnych. Przed wojną pierwszy opryskiwacz sprowadził na początku lat dwudziestych instruktor sadownictwa inż. A. Drzewiński. Ponieważ był to wówczas sprzęt drogi, niedostępny dla kieszeni przeciętnego sadownika, instruktor ów rozebrał sprowadzony przez siebie opryskiwacz na części i przy pomocy kowala wykonał kilka dalszych egzemplarzy. Niestety, to co kiedyś, przy odpowiedniej dozie zapału i poświęcenia mógł zrobić młody instruktor w zwykłym warsztacie ślusarsko - kowalskim, obecnie jest niezmiernie trudne do wykonania dla naszego przemysłu maszyn rolniczych. Gdy wreszcie został wypuszczony na rynek dostosowany do potrzeb podgórskiego terenu (a więc stosunkowo lekki) typ opryskiwacza mechanicznego, tzw. „holder" — to jakość pierwszych egzemplarzy z miejsca zraziła do niego sadowników. Przerdzewiałe całkowicie zbiorniki, odpadające części, silniczki do uruchomienia których trzeba sporządzać fachowców - mechaników — oto twór lubelskiej spółdzielni. Dodać do tego trzeba nienajlepszą jakość środków owadobójczych, które bądź przez niewłaściwe przechowywanie, bądź przez różne w rozmaitych partiach dostarczanych przez przemysł chemiczny, [illegible] część swoich właściwości, a przez nieskuteczność oprysków w ogóle zrażają chłopów do tego podstawowego dla sadów zabiegu pielęgnacyjnego.

Na terenie powiatu brak jest warsztatu reperacyjnego, nastawionego na remont opryskiwaczy. Brak jest również części zamiennych, szczególnie węży i tzw. lanc. Owe lance, są to zakończenia węży, którymi bezpośrednio opryskuje się drzewko. Otóż w opryskiwaczach czeskich i austriackich lance są wykonywane z aluminium, bądź z bambusu i ważą 0,4 — 0,7 kg. Lance polskie wykonane są z żeliwa i ważą po 5 a nawet 7 kg. Łatwo sobie wyobrazić, jak bardzo tak ciężkie lance utrudniają pracę sadownika.

W wyniku tych wszystkich mankamentów ponad 50% sadów w powiecie w ogóle nie jest opryskiwanych, a tylko bardzo nieliczni chłopi opryskują swoje drzewka dostateczną ilość razy. (Sady powinny być opryskiwane 5 do 8 razy w roku).

Skutki tego stanu rzeczy widoczne były na wiosnę tego roku nawet dla laika na pierwszy rzut oka. Sad Instytutu Sadownictwa w Brzeznej wyróżniał się już z odległości 2 kilometrów plamą pokrytych białymi i różowymi kwiatami drzew. Przeciętny zaś sad chłopski miał kwiaty mniej liczne i znacznie słabsze. Na jesieni w dobrze pielęgnowanych sadach zbiór owoców będzie sięgał do 120 — 150 kg. z drzewa, a przeciętnie nie przekroczy 15 — 20 kg. Te cyfry mówią same za siebie. Wskazują one drogę intensyfikacji sadownictwa, która obok nowych nasadzeń, może rzeczywiście stać się podstawą dobrobytu nowosądeckiego chłopa.

* * *

Jak wejść na tę drogę? Sprawa nie dotyczy przecież tylko nowosądeckich sadowników. Mamy w Polsce 41 milionów drzew owocowych. Mogłyby one zapewnić nam nie tylko dostateczną ilość owoców konsumpcyjnych, ale również pokryć koszty importu owoców cytrusowych. Zagranicznych amatorów dobrych jabłek nie brakuje, a duża pracochłonność sadownictwa powoduje, że cena ich na Zachodzie Europy jest dość wysoka, wyższa niż cytryn czy pomarańczy.

Podstawowym zagadnieniem jest generalny problem w chwili obecnej całej gospodarki, zawierający się w pytaniu: skąd na to wziąć pieniądze?

Sad, nim zacznie owocować musi rosnąć „nieproduktywnie" przez 6 — 10 lat, w zależności od rodzajów zasadzonych drzew. Przez ten czas areał ziemi, objętej uprawą drzew, nie może być w pełni wykorzystany na inne uprawy. (Przeciętnie dochodowość z upraw między drzewami jest o 35% niższa niż z upraw na wolnym gruncie). Mimo to sad wymaga w tym czasie poważnych nakładów finansowych na nawożenie, przecinanie, opryski itp. Tylko pod tym warunkiem drzewa, po dojściu do „pełnoletności" będą dawały dużo i dobrych owoców.

Przy racjonalnej uprawie jabłonie w sadach doświadczalnych dawały już po 8 latach 60 kg owoców z drzewa, chociaż okres ich młodości trwa normalnie 10 — 15 lat. Niestety takie wyniki osiągamy dotychczas tylko w sadach doświadczalnych.

Sprawa nakładów nie kończy się zresztą z chwilą, gdy drzewa zaczną owocować. Przeciwnie, wtedy właśnie zaczynają one urastać do poważnego problemu. Szacunkowe i bardzo pobieżne wyliczenie pokazuje, że jako tako racjonalna uprawa 1 ha sadu wymaga rocznego nakładu finansowego w wysokości 10 — 12 tys. złotych, na nawozy, środki chemiczne, sprzęt do oprysków itp. W sumie tej nie mieści się robocizna. Przy takim nakładzie można się spodziewać (z jabłoni) po 50 — 60 kg z drzewa, to znaczy z ha 5 — 6 ton owoców. Przy cenie 2,50 zł za kilogram daje to sumę 22,500 do 27,000 zł. Doliczyć do tego trzeba jeszcze sumy uzyskane ze sprzedaży upraw między drzewami. Sad więc jest co najmniej równie dochodowy, jak bardzo pracochłonne uprawy przemysłowe. W warunkach Sądeczczyzny — gdy ani gleba, ani klimat nie sprzyja takim uprawom, sady są rzeczywiście głównym kierunkiem intensyfikacji rolnictwa.

Chłop sądecki dostrzegł te możliwości. Jednakże w ich wykorzystaniu powinno mu dopomóc państwo.

Pomoc ta musi być wielostronna. Zakłady przetwórcze powinny rozwinąć pomoc finansową i instruktażową dla spółdzielczych zespołów szkółkarskich. Tylko w ten sposób mogą one wpłynąć na rozwój swej bazy surowcowej i zlikwidować istniejącą dotychczas paradoksalną sytuację. Sytuacja ta polega na tym, że Nowosądeckie Zakłady Przetwórstwa Owocowego cierpią w latach słabszego urodzaju na niedobory surowca, a chłopi mają trudności ze zbytem owoców. Bowiem dotychczas najbardziej rozpowszechnione w Sądeczczyźnie gatunki — to owoce późne, konsumpcyjne, mające mniejszą wartość dla przetwórstwa, a niedostatecznie wykorzystywane przez handel z braku odpowiednich przechowalni.

Trudno jest sobie wyobrazić, by nowosądecki chłop był sam w stanie wyłożyć na uprawę i pielęgnację sadu owe 12 tys. złotych w okresie zimy i wiosny, wtedy bowiem jest największe nasilenie prac pielęgnacyjnych. Dlatego też handel powinien wprowadzić kontraktację owoców, udzielając kredytów w postaci rzeczowej, to znaczy nawozów, środków chemicznych itp., które sadownik spłacałby owocami. Oczywiście zarówno jakość owoców z jednej strony — jak i ich cena z drugiej musi być z góry określona. W ten sposób można będzie uzyskać zarówno większe ilości owoców dla przetwórstwa, jak i dla konsumpcji (również i na eksport).

Wniosków pod adresem przemysłu nie ma co powtarzać. Chodzi o przeciętnie dobry sprzęt sadowniczy. Rada Narodowa powinna chyba wreszcie zorganizować warsztat naprawczy z prawdziwego zdarzenia. Postulat ten powtarzam z pewnym zażenowaniem, gdyż był on wysuwany od wielu lat na niezliczonej ilości narad i konferencji, a nawet trafił w 55 roku na łamy „Życia Gospodarczego". Dotychczas — bez skutku.

I wreszcie sprawa ostatnia. Dotyczy ona polityki podatkowej. Sad u chłopa powoduje coś w rodzaju domiaru podatkowego. Nie są to może sumy zbyt wygórowane i nie chodzi nam tutaj o to, by zwiększonym dochodom chłopów nie towarzyszyły proporcjonalnie większe podatki. Zarówno jednak przepisy jak i praktyka aparatu finansowego nie uwzględnia jednej rzeczy: sad sadowi nierówny, a urodzaje owoców z reguły różnią się bardzo wysoko w poszczególnych latach. Dlatego konieczna tu jest większa elastyczność, przy której wymierzane podatki rzeczywiście odpowiadałyby zmianom w dochodach chłopów, a nie limitom Wydziału Finansowego PRN.

*

Wszyscy lubimy owoce. Istnieją warunki ku temu, by tych owoców było na naszych stołach więcej, by były one smaczniejsze i tańsze. Aby te warunki zmieniły się w rzeczywistość, potrzebny jest jednak poważny wysiłek organizacyjny władz terenowych, aparatu skupu, przetwórstwa i przemysłu maszyn rolniczych. Wydaje nam się, że gra jest warta świeczki i że stać nas na ten wysiłek.

A. WIATROWSKI

SPRAWA WARTA ZASTANOWIENIA

Pośród wielu projektów zmierzających do podwyższenia poziomu organizacji i kierownictwa w przedsiębiorstwach zasługuje chyba na rozważenie propozycja przedstawiona w nr 4/1958 Biuletynu Towarzystwa Naukowego Organizacji i Kierownictwa przez Stanisława W. Bukowskiego.

Jak wiadomo od szeregu już lat usiłujemy rozwiązać problem podwyższenia kwalifikacji kadr kierowniczych poprzez mniej lub bardziej intensywne ich dokształcanie i przeszkalanie. Nie można też zaprzeczyć, że w ostatnim czasie zrobiono na tym odcinku wiele dobrego. Zdobycie wszechstronnego wykształcenia wymaga jednak dużej ilości czasu i wysiłku dla opanowania, poza normalnym zasobem wiedzy technicznej i ekonomicznej, całej gałęzi wiedzy teoretycznej z zakresu organizacji i kierownictwa oraz racjonalnych metod jej stosowania w praktyce. Normalne studia ekonomiczne lub politechniczne trwają 4—5 lat. Ile więc czasu musi trwać dokształcenie naszych kadr kierowniczych przy obecnym powszechnie znanym ich przeciążeniu pracą zawodową, jeżeli w dodatku najczęściej brak im nawet pełnego wykształcenia średniego?

S. W. Bukowski proponuje więc przeszkolenie i włączenie do pomocy obecnym dyrektorom i kierownikom, zupełnie nowej kadry specjalistów z zakresu organizacji pracy, zarządzania i kierownictwa — asystentów organizacyjnych. Zadaniem ich byłoby uzupełnienie organizacyjnych możliwości dyrektorów i kierowników, którzy nawet posiadając bardzo wysokie kwalifikacje nie są w stanie, przy normalnym chociażby obciążeniu pracą kierowniczą, opanować i systematycznie uzupełniać wiadomości z zakresu nauki organizacji i kierownictwa.

Problem jest skomplikowany o tyle, że w tym celu trzeba oczywiście ustanowić w naszych przedsiębiorstwach nowe, i to dobrze płatne etaty asystentów organizacyjnych. Obciążenie budżetu z tego tytułu będzie jednak, zdaniem W. Bukowskiego, tylko pozorne, gdyż asystenci fachowi bardzo szybko zwrócą przedsiębiorstwom wydatki na nich poniesione; TNOiK powinien się zająć szybkim zorganizowaniem szkolenia asystentów, spośród mogących się wykazać odpowiednią praktyką zawodową absolwentów uczelni technicznych i ekonomicznych. Należałoby także wprowadzić zasadę, że asystenci nie mogą obejmować stanowisk kierowniczych w jednostkach, gdzie pełnią swoje obowiązki zawodowe. Tylko wtedy bowiem nie będą oni traktowani przez kierowników przedsiębiorstw jako konkurenci do ich stanowisk służbowych. Nie umniejsza to oczywiście w niczym faktu, że w ten sposób powstaje naturalne źródło, z którego będzie można czerpać w przyszłości odpowiednio wykwalifikowanych kierowników i dyrektorów przedsiębiorstw.

Do zadań asystentów, jak pisze Bukowski, należałoby analizowanie organizacji pracy poszczególnych układów funkcjonalnych, opracowywanie, uzasadnianie i proponowanie dyrektorom oraz kierownikom, do których zostaną przydzieleni i w imieniu których będą pełnili swoje funkcje, zmian mających na celu podniesienie sprawności technicznej i ekonomicznej przedsiębiorstw oraz przeprowadzanie tych zmian i czuwanie nad ich wynikami.

Sprawa nie jest zresztą nowa. W państwach kapitalistycznych, gdzie osoby o wysokich kwalifikacjach zawodowych nie zawsze cieszą się zaufaniem posiadaczy większych pakietów akcji, a mężowie zaufania koncernów i karteli nie zawsze orientują się dostatecznie w trudnych sprawach techniki, ekonomiki i organizacji, instytucja asystentów organizacyjnych znana jest od wielu lat. Nawet w takich, doskonale zorganizowanych firmach jak „Philips", „Western Electric" i „General Motors" asystenci organizacyjni skutecznie wspierają decyzje szefów przedsiębiorstw.

Słusznie też chyba twierdzi Bukowski, że nie należy traktować jego projektu jako akcji o charakterze doraźnym. Instytucja asystentów fachowych przy dyrektorach pozwoliłaby na stałe zrealizowanie w większych jednostkach produkcyjnych bardzo pożytecznej funkcji pracownika sztabowego przy szefie przedsiębiorstwa.

Nie ulega wątpliwości, że sprawa zasługuje na przestudiowanie i przedyskutowanie zarówno w przedsiębiorstwach, jak i na wyższych szczeblach zarządzania.

G. P.

MIMOCHODEM

„Tradycja"

Zgodnie z wieloletnią tradycją i w tym roku sklepy obuwnicze zaopatrzone są wybornie w obuwie zimowe... w czerwcu.

— Obuwia nie ma — wołają zrozpaczeni klienci.

— To insynuacje — odpowiadają ludzie z przemysłu obuwniczego. Magazyny są zapełnione.

Istotnie, w fabrykach produkujących buty i w wojewódzkich centralach handlu obuwiem nie ma wolnych miejsc dla gromadzenia bogatego asortymentu... bubli.

Pewną zmianę w tej paradoksalnej sytuacji wydaje się zwiastować inicjatywa, podjęta na Konferencji Samorządu Robotniczego w Śląskich Zakładach Obuwia w Ołmecie o zmniejszeniu produkcji obuwia, które nie cieszy się uznaniem klientów. Dlaczego jednak Śląskie Zakłady ograniczyły się do postulatów o zmniejszenie, a nie — co wydaje się bardziej uzasadnione — o zaniechanie produkcji butów, na które od wielu miesięcy nie ma zbytu? Pytanie to ma oczywiście charakter retoryczny. Klienci od lat bezskutecznie usiłują zrozumieć politykę produkowania „na magazyn" obuwia z importowanego surowca. Nic dziwnego, nie znają podstaw, na których opiera się rachunek ekonomiczny w przemyśle obuwniczym. Przepraszam, a czy je ktokolwiek w ogóle zna? (b)

Wysoka jakość

Od lat nie mam szczęścia do wiecznych piór. Najlepsze zawodzą. Niektórzy tzw. fachowcy twierdzą, że to wina atramentu. Postanowiłem więc zmienić atrament. A że nie chciałem popierać komisowego „Watermana" — od znajomego chemika uzyskałem receptę na dobry atrament i zamówiłem go w aptece u znajomej farmaceutki.

Fachowcy mieli rację. Wieczne pióro działa znakomicie. I okazuje się, że to znowu nie taka filozofia zrobić dobry atrament. Mogę więc ową receptą służyć bezpłatnie wszystkim tym placówkom państwowym, spółdzielczym i nawet prywatnym, które zalewają nasz rynek kiepskim atramentem. A może by po prostu wykorzystały przepis, stosowany już 125 lat temu i dawniej. Oto on (wg. t. VII „Pamiętnika Rolniczego" z 1833 r.):

„Wyborny i łatwy do zrobienia atrament. Weź baryłkę drewnianą 40 kwart zawierającą, wsyp do niej 3 funty i 15 lutów siarczanu żelaza (koperwasu) miałko utartego.

Z drugiej strony weź 3 funty 15 lutów drzewa kampesz (brezylii); gotuj je w 25 kwartach rzecznej lub deszczowej wody przez pół godziny: dodaj 4 funty i 20 lutów galasu potłuczonego i ćwierć funta ałunu; odstaw od ognia po godzinie gotowania, wlej do baryłki ciecz i ingrediencje. Wymieszaj dobrze wszystko i dozwól moknąć przez 8 dni... po upłynionym czasie dodaj pół funta gummy arabskiej w proszku i półtora funta cukru.

Po trzech tygodniach wystania można będzie ściągać atrament..."

Niekoniecznie więc trzeba mieć znajomego chemika i farmaceutkę (md)

Zegary i zegarmistrze

Zegar bywa u nas symbolem, zwłaszcza gdy mowa o psuciu i naprawianiu. Na codzień jednak jest on jak najbardziej użytkowym mechanizmem, niezbędnym w uporządkowanym życiu nowoczesnego społeczeństwa. Trudno sobie wyobrazić wielkie, milionowe miasto bez dostatecznej ilości zegarów ulicznych. Dlatego też nawet w minionym okresie przejawiał się zdrowy pęd do instalowania publicznych czasomierzów. Otrzymaliśmy więc piękny zegar na Marienszlacie, na Starym Rynku (mechaniczny i słoneczny) kurantowy zegar na MDM oraz tzw. sieć zegarów kierowanych centralnie z Pałacu Kultury.

Mówiąc z niewielką przesadą, z wszystkich tych czasomierzów sprawnie działa jedynie zegar słoneczny na Starym Rynku, oczywiście jeśli mu nie przeszkadza nieprzychylna aura.

Przyzwyczailiśmy się już, że większości zegarów nie naprawia się. Wymontowuje się je po prostu i na tym koniec. Dlatego ucieszyłem się, widząc któregoś dnia nowe, chodzące zegary na przystankach przy ul. Marszałkowskiej. Radość jednak była krótka — już bowiem od następnego dnia zegary zaczęły się psuć i stawać.

Sprawa na pozór błaha — potwierdza jednak zasadę, że nie wolno zegara dawać do naprawy kiepskiemu zegarmistrzowi. (md)

Kary konwencjonalne a fundusz zakładowy

Przewidziane w umowach między przedsiębiorstwami kary konwencjonalne za opóźnienie dostaw są jednym ze środków walki z ghębiącą nas plagą wadliwego funkcjonowania kooperacji międzyzakładowej. Działanie ich było dotychczas znikome, gdyż brak materialnego zainteresowania oraz dominujące dążenie do utrzymania dobrych stosunków z dostawcą powstrzymywały uprawnione do ściągania kar przedsiębiorstwa od wykonywania tego uprawnienia.

Dopiero wprowadzenie instytucji funduszu zakładowego zmieniło nieco ten stan rzeczy. Po trochu zaczęto — wykonując postanowienia zawartych umów — ściągać od niesumiennych dostawców pokaźne kwoty kar konwencjonalnych — powiększając tym samym zyski, a więc i fundusz zakładowy.

Komisje kontrolujące prawidłowość odpisów na fundusz zakładowy, działając w myśl otrzymanych instrukcji, wyłączyły jednak z zysku stanowiącego podstawę tworzenia funduszu, wszystkie wpływy pochodzące z kar konwencjonalnych. Motyw — wpływy te zostały wygospodarowane wysiłkiem załogi.

Wróciliśmy więc do status quo. Nie ma już zainteresowania materialnego dla wpływów z kar konwencjonalnych. Po cóż je więc ściągać i psuć dobre stosunki z dostawcami? (sef)

WIEŚCI Z KSIĘŻYCA

Akcja „Kwiat"

W związku z przewidywanym nadmiernym urodzajem owoców i jagód odbyły się ostatnio w szeregu mniejszych i większych przedsiębiorstw handlowych oraz zakładach przemysłu rolno-spożywczego krótkie zebrania protestacyjne. W uchwalonych rezolucjach podkreśla się, iż nadmierny nieplanowany urodzaj może wpłynąć ujemnie na racjonalną pracę handlu i przemysłu, a w szczególności odbije się negatywnie na harmonijnym zaopatrzeniu ludno ci w artykuły pierwszej potrzeby jak pralki, telewizory i gąbki z plastiku.

Zaproszeni licznie na zebranie ekonomiści podkreślali zgodnie, iż nadmierny urodzaj jest praktycznym wyrazem negatywnych skutków działania kapitalistycznego prawa wartości. Niezależnie od wniosków perspektywicznych postanowiono podjąć kroki doraźne. Specjalne trójki złożone z przedstawicieli handlu, przemysłu rolno-spożywczego plus ekonomista-teoretyk, zajmą się przetrzebieniem nieplanowanego kwiatu drzew, krzewów i roślin. Użyte zostaną najnowsze, amerykańskie maszyny do niszczenia szkodników zakupione na PO 58 oraz polski eksportowy „Azotox" z remanentów. Przebieg akcji śledzony jest pilnie przez komórki planowania central „Bar Mleczny" i „Szprot" w celu wykorzystania doświadczeń w ramach własnej specyfiki.

(x)

Przed terminem

W Wólce Wielkopolskiej oddano ostatnio do użytku na 6 lat przed terminem nowoczesną stację telewizyjną. Przedstawiciele spółdzielców, chłopów indywidualnych i chłopów bogatych wygłosili przemówienia, które — nawiązując zgodnie do narodowego Millennium kończyły się krótkim okrzykiem „Bóg zapłać". Ze względu na nieprzewidziane trudności techniczne telewidzowie nie zobaczyli niestety bogatej części artystycznej, z jaką wystąpili pracownicy miejscowego studia. Po części artystycznej, zarząd „Gospody Spółdzielczej" podejmował zaproszonych gości lampką ...wina.

(x)

KŁOPOTY Z OBFITOŚCIĄ

— Szproty, spływajcie stąd, bo zrobimy z was mączkę.

ŻYCIE gospodarcze

Redakcja: Warszawa, ul. Hoża 35.

Telefony: Redaktor Naczelny — 808-28. Sekretarz Redakcji — 806-28, Redaktorzy — 883-92, Centrala — 803-13, 860-71.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Andrzej Brzeski, Henryk Flakierski, Stefan Frenkel, Jan Główczyk (red. nacz.), Tadeusz Jaworski, (sekr. red.), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczankowski, Zbigniew Mikołajczyk, Juliusz Mikołajski Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajączka, Roman Perciatkowicz, Grzegorz Piasecki, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Sukiennicki (z-ca red. nacz.), Jan Werner, Janusz G. Zieliński.

WARUNKI PRENUMERATY: rocznie 104 zł, półrocznie 52 zł, kwartalnie 26 zł. Cena 1 egz. zł 1.- Zamówienia i przedpłaty na prenumeratę przyjmują urzędy pocztowe i listonosze, instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miejscowościach, w których są Oddziały i Delegatury „Ruchu" składają zamówienia w miejscowych Oddziałach i Delegaturach „Ruchu". Zamówienia na prenumeratę należy składać do dnia 10 m-ca poprzedzającego okres prenumeraty. Niezamówionych egzemplarzy redakcja nie zwraca. Cena ogłoszeń: za 1 cm² — zł 10,30. Za treść ogłoszeń Redakcja nie odpowiada.

WYDAWCA: „Polskie Wydawnictwa Gospodarcze" Przedsiębiorstwo Państwowe, Skład i druk RSW „PRASA", ul. Marszałkowska 2/5.

Zam. 1146. A-29.