

W NUMERZE:

Albin Płocica — RENTOWNOŚĆ INDYWIDUALNA I OGÓLNA — str. 2

Irena Kowalska — ILE KOSZTUJE ZIEMIA — str. 3

Władysław Wołoch — ROZSĄDNIĘC Z TERMINAMI — str. 7

JAK LICZA CHŁOPI

JERZY DIETL

Przeważająca część produkcji rolnej w Polsce pochodzi z indywidualnych gospodarstw rolnych. Rolnik ma swobodę wyboru kierunku produkcji, a nie wywierając wpływu na cenę znajduje się w stosunku do innych rolników w sytuacji konkurencyjnej. Tylko wyjątkowo na rynku lokalnym, w wypadku dużej różnicy między efektywnym popytem a podażą, można zaobserwować w krótkich okresach czasu wpływ indywidualnego rolnika na cenę. Sztuczne ceny, sytuacja monopolistyczna lub oligopolistyczna przedsiębiorstw skupu oraz często niedostateczna podaż artykułów rolnych w stosunku do efektywnego popytu nie pozwalają na pełne ujawnienie sytuacji konkurencyjnej producentów rolnych.

Zachodzi pytanie, czy klasyczna teoria cen wyjaśnia postępowanie producenta rolnego? Czy rolnik w swoich przewidywaniach i decyzjach jest przedsiębiorcą kierującym się zawsze dążeniem do maksymalnych korzyści wynikających z aktualnej, a raczej przewidywanej sytuacji rynkowej?

PEYNNOSĆ RACHUNKU KOSZTÓW

Ujmowanie kosztów przez rolnika i instytucje badawcze jest na ogół odmiennie, stąd też wyniki badań nie wyjaśniają często zachowania się rolnika pod wpływem zmian kosztów i cen. Rolnik zwykle inaczej ocenia swoje nakłady, szczególnie pracy własnej, z powodu trudności alternatywnego jej wykorzystania. Często także nie uwzględnia on niektórych kosztów niemiennych np. amortyzacji czy oprocentowania kapitału. Trzeba także zwrócić uwagę na różne wartościowanie przez rolnika nakładów w poszczególnych porach roku. Zupelnienie innej wartości przypisuje rolnik pracy własnej oraz sprzętowi w okresie sezonowych robót, zupełnie inną zaś w okresie braku robót. Instytucje badawcze koszty produkcji rolnej nie są w stanie przeprowadzić tego rodzaju rachunku, chłop natomiast uwzględnia często rozliczne ujemne wpływy rozszerzenia jednej uprawy w stosunku do innych upraw.

Ponadto, w wyniku bardzo zróżnicowanej struktury agrarnej, jakości gleb, intensywności produkcji rolnej oraz dzięki zróżnicowanym kierunkom produkcji, ilość gospodarstw prowadzących zapisy rachunkowe jest niewątpliwie zbyt szczupła, żeby na tej podstawie wyprowadzić szersze uogólnienia, które mogłyby być podstawą polityki cen oraz przewidywania decyzji rolnika odnoszących się do zmian w produkcji. Fałszywe wyniki uzyskuje się często przy obliczaniu kosztów, ze względu na różne ceny tego samego produktu (ceny dostaw obowiązkowych, ceny wolnorynkowe). Cena na wolnym rynku jest dzięki temu sztucznie podniesiona i trudno, zarówno rolnikowi jak i instytucji badającej jego gospodarke, określić cenę, która mogłaby stanowić podstawę obliczenia kosztów produkcji, szczególnie pasz.

Bardzo różne są też związki pomiędzy wydatkami a nakładami technicznymi (np. między nawożeniem i pracą a uzyskiwanymi wynikami). Jest to związane z wybitnie zróżnicowanymi warunkami przyrodniczymi, technicznymi i ekonomicznymi produkcji rolnej. Rozmiar produkcji rolnej jest wprowadzany w pewnym stopniu funkcją nakładów kapitałowych i osobowych (np. nakłady pracy i środków), niekiedy koszt wyceny jednak jest niezależny, a nawet odwrotnie proporcjonalny do wielkości produkcji.

W rolnictwie trudno o optymalne dopasowanie do siebie krańcowych wydatków poszczególnych czynników produkcji. Na przykład praca i ziemia nie mogą być często w pełni wykorzystane. Czynnik ten zresztą zmieniają się nie ciągle. Przyrosty w male w nakładach produkcyjnych są więc częstokroć niemożliwe, co bardzo utrudnia kalkulację opartą o analizę marginalną. Dla naszego gospodarstwa zakup konia czy zaangażowanie nowego pracownika oznacza poważną zmianę kosztów, nie mogą więc być traktowane jako zmiana ciągła nakładów kapitałowych czy osobowych.

Trzeba dalej podkreślić, że gdy dwa produkty są wytwarzane wspólnie, to ma miejsce w rolnictwie, to trudno ująć koszt jednostkowy i krańcowy każdego z tych produktów. Użytkownik więc równowagi proporcji produkcji w

przedsiębiorstwie rolnym jest niemiernie utrudnione. Przy określonej produkcji dwóch wspólnych dóbr zmiana produkcji i ceny tylko jednego z nich „ceteris paribus” umożliwia jeszcze ustalenie optimum działalności. W wypadku jednak zmiany wartości produkcji drugiego dobra znalezienie punktu równowagi, którym będzie zrównanie obu kosztów krańcowych z przychodami krańcowymi, jest o wiele trudniejsze.

W konkluzji należy stwierdzić, że przewaga kosztów niemiennych (stałych), niewielki obrót roczny oraz nieuwzględnianie często nakładów pracy własnej umożliwiają przeciwnie do tego, co się dzieje w rolnictwie niekorzystnym zjawiskom rynkowym. Jest to też jedną z przyczyn małej elastyczności podaży produkcji rolnej. Rolnik uważyłby się szczególnie w swojej decyzji środki posiadane do dyspozycji i doświadczenia uzyskane w poprzednim okresie, w mniejszym zaś stopniu opiera swoje zamierzenia na przewidywanej sytuacji rynkowej. Na postępowanie producenta rolnego często wpływa również przykład sąsiedzi, dlatego też w wielu krajach tak usilnie popiera się tworzenie gospodarstw wzorowych. Podstawowy natomiast rachunek ekonomiczny, tj. koszt krańcowy — przychód jest w małym stopniu przez rolników uwzględniany.

DOTYCHCZASOWE BADANIA PODAŻY

Dotychczasowe badania nad elastycznością podaży produkcji rolnej były prowadzone głównie przez autorów amerykańskich.

Jest to zresztą zupełnie zrozumiałe. Zmiany bowiem produkcji rolnej na skutek zmiany ceny danego dobra ujawniają się bądź to w rozszerzeniu się obszaru uprawy (przy produkcji roślinnej), bądź też w zwiększeniu jej intensywności na danym obszarze. W produkcji zwierzęcej podziału tego zasada nie można. Zmiany jednak produkcji rolnej, szczególnie w krótkich i średnich okresach czasu (do 5 lat), są także następstwem czynników przyrodniczych, wreszcie zaś rozmiar produkcji ulega zmianie na skutek technicznego postępu w rolnictwie, niezależnie od zmiany cen. Znacznie więc łatwiej ujmować wpływ cen ujawniających się głównie w zmianie obszaru uprawy, niż w zmianie intensywności uprawy względnie hodowli.

Zmiany powierzchni upraw są przeważnie jednokierunkowe. Oddziałują na nie w długim okresie czasu, poza zjawiskami wyjątkowymi (np. stonka), czynniki ekonomiczne (cena). Badania nad elastycznością podaży były także prowadzone w Niemczech w okresie gospodarki kierowanej, przed II wojną światową. Wykazały one niewielką elastyczność podaży zbliżoną do wyników badań amerykańskich sprzed I wojny światowej.

W ostatnich latach prawie we wszystkich krajach europejskich wzrosła powierzchnia upraw zbożowych na skutek korzystnego układu kosztów i cen. W przeciwieństwie do tej ogólnej tendencji obszar oraz intensywność upraw zbożowych w Polsce zmalały, pomimo że spadek cen wpływa na zmiany w produkcji rolnej słabiej niż wzrost cen, a często niewielki spadek cen wywołuje nawet ujemny wskaźnik elastyczności podaży produkcji rolnej. W zależności od bowiem od danej struktury upraw zmiana cen pociąga za sobą silniejszą lub słabszą zmianę powierzchni upraw. Nagle i gwałtowne zmiany w proporcjach cen produktów rolnych mogą wywołać silne zmiany podaży, powodując zmianę wskaźnika jej elastyczności.

Dla praktycznego wykorzystania wyników badań elastyczności podaży duże znaczenie ma znajomość okresu czasu, w jakim ujawniają się w podaży produkcji rolnej wpływ zmiany cen. Jest on różny dla poszczególnych produktów ze względu na różną długość cyklu produkcyjnego. Wahania podaży produkcji rolnej można ujmować w okresach długich, średnich, krótkich i bardzo krótkich. Okres długi wynosi od 10 do 30 lat i obejmuje parę cykli produkcyjnych. Okres średni obejmuje najczęściej jeden względnie dwa cykle produkcyjne, wynoszące przeciętnie około 5 lat. W okresach krótkich ujawniają się najczęściej zmiany z roku na rok. Omawiane prawidłowości dotyczą średnio- i krótkookresowych zmian podaży. Zmiany podaży na skutek zmiany ceny w okresach

bardzo krótkich pociągają za sobą z reguły zmiany zapasów rolnika.

Ustalenie wskaźnika elastyczności podaży w długim okresie, tak ważne dla przewidywań gospodarczych, jak to już poprzednio przedstawiliśmy, następuje w praktyce szczególnie duże trudności. Można jednak ustalić pewne fizyczne relacje, będące podłożem reakcji produkcji na cenę. Wiele jest w Polsce prób określenia wpływu rozmiaru i struktury nakładów kapitałowych na rozmiar produkcji rolnej. Trzeba tu oczywiście pamiętać, że i zmiana struktury kosztów w długich okresach, wpływa na rozmiar produkcji rolnej.)

U nas jednak pomimo zmiany kosztów wskazujących na celowość zmian rozmiarów i struktury produkcji, rolnik często nie jest w stanie jej zmienić, ze względu na brak środków produkcji, który ogranicza w rolnictwie elastyczność podaży.

W tym miejscu należy zwrócić uwagę na fakt, że wiele krajów, dla ułatwienia rachunku ekonomicznego w gospodarstwie rolnym, służące dąży do stabilizacji kosztów w rolnictwie. Umożliwia to bowiem bardziej precyzyjne wpływanie poprzez cenę na produkcję rolną. Zmiany produkcji rolnej stają się wówczas wyłącznie funkcją zmiany cen i ogólnego postępu technicznego w rolnictwie.

Obserwacje empiryczne krzywych podaży wskazują, że najwyższą jest elastyczność podaży produkcji rolnej w bardzo krótkich okresach czasu. Jest to zrozumiałe, ponieważ wzrost podaży na rynku w bardzo krótkim okresie wywołany jest najczęściej upłynianiem przez rolnika zapasów towa-

W krajach Europy zachodniej na skutek wzrostu plac, w tuczu swin coraz taniej pasza, a więc i zboże, a buraki i ziemniaki, ze względu na duże nakłady osobowe, powoli znikają jako produkt paszowy.



POLISH LOCOMOTIVES i chorzowskie lokomotywy

JULIUSZ MIKOŁAJSKI

Była sobota, kilkanaście minut po 12 w południe. Wśród tłumu robotników — jeden z podróżnych zwracał uwagę na szczególną u-

wagę. Kruczoczarne włosy, oliwkowa cera, jakże charakterystyczna dla mieszkańców jego kraju — wszystko to sprawowało, że nie mogło być wątpliwości co do tego, iż eleganckim obokrajowcem na skraju trzebińskiego peronu jest Hindus. Kilka minut później jechał do „Fabloku” — przekonać się, jak wyglądała w rzeczywistości niewesoła wieś, które dochodziły z tej fabryki. Na ławce naprzeciw mnie usiadło dwóch mężczyzn. Rozmawiali o swej pracy, o obróbie jakiegos de-

tału parowozu. Domyśliłem się, że ci dwaj ludzie pracują w „Fabloku”. Na chyblił trafiał zapytałem, czy Hindus ma coś wspólnego z „Fablokiem”. Jeden z robotników roześmiał się: „To nasz komisarz, ale, panie, jaki wymagający!” Rozmowa urwała się. Wychodząc z peronu, pomyślałem, że produkować na eksport, szczególnie dla tak wymagającego odbiorcy, jakim są Indie nie jest zapewne łatwo i kto wie czy nie tu leży źródło ostatnich niepowodzeń „Fabloku”. Okazało się później, że istotnie produkcja eksportowa parowozów dla Indii jest jedną z dwóch przyczyn, które „położyły” zakład.

Sytuacja niewesoła. Plan „leży” od wielu miesięcy. Zadłużenie w banku rośnie.

zwiększenia ich produkcji. Działki tysięcy chłopów z rozwiązanymi spółdzielni produkcyjnymi było bowiem bez narzędzi i maszyn rolniczych. Ponadto — nie inwestujący dotąd w gospodarkę chłopów indywidualni — otrzymawszy nowy program rolny, zaczęli kupować duże ilości sprzętu rolniczego.

Przemysł dokładał wszystkich wysiłków, aby to nagłe zwiększenie zapotrzebowania wsi zaspokoić. Fa-

tycznie więc musi ruszać głową główny księgowy, by fabryka w ogóle nie stanęła. Musi codziennie staczać długie boje w banku o dodatkowe kredyty dla zakładu, pisać długie listy do dostawców z prośbą o cierpliwość w wyrównaniu należności, tłumaczyć kierownikowi fabryki, że podroże służbowe trzeba ograniczyć do minimum. Nie sposób zresztą wyliczyć tych wszystkich kłopotów, jakie codziennie trapią głównego księgowego.

— Proszę, niech pan czyta — mówi, pokazując jakiś dokument. Ile takich pism zaczyna się od słów: „Wzywamy Was do natychmiastowego wyrównania zadłużenia”. Piszą do nas Zakłady Metalowe Bieleńskie-Biała, Centrala Produktów Naftowych w Kielcach, Huta Florian, Fabryka Narzędzi Rolniczych „Unia” w Grudziądzu, Huta Zawiercie i wiele innych zakładów.

Ale jak regulować rachunki dostawców, skoro fabryka nie ma pieniędzy nawet na płace robotników. Fabryka nie może jednak stanąć. Musi pracować i produkować. Pytanie tylko co i dla kogo.

KRACH PRZYSZŁEŁ NAGLE

choć pewne sygnały wskazywały już wcześniej na możliwość wystąpienia poważnych trudności ze zbytem narzędzi rolniczych. Brano je oczywiście pod uwagę, ale nikt nie przypuszczał, że nastąpi to tak szybko i w tak dużej skali.

W roku ubiegłym w przemyśle maszyn rolniczych wystąpiły ogromne trudności. Z jednej strony fabryki wyspecjalizowane w produkcji maszyn i narzędzi dla rolnictwa uspołecznionego znalazły się w sytuacji, która nakazywała natychmiastowe przerwanie produkcji i zmianę jej profilu, z drugiej zaś — inne fabryki nastawione na produkcję narzędzi dla rolnictwa indywidualnego nie mogły nadążyć z produkcją plugów, bron, obrypników, siewników, koparek, kieratów. Ze wszystkich stron — z góry i od dołu — naciskano na fabryki w celu

ZBIGNIEW WYĆESANY

były zaczęły więc pracować na trzy zmiany, w wielu zakładach poważnie zwiększono stan zatrudnienia. Ale pomimo przedsięwzięcia tych kroków, maszyn i narzędzi w gminnych spółdzielniach i PZGS było wciąż za mało. Głód na maszyny i narzędzia był olbrzymi, a na wielki popyt, szczególnie w okresie pierwszego półrocza 1957 r., wpływała w poważny sposób niska cena oraz zapowiadzana jej podwyżka.

Kiedy w maju 1957 r. podwyżka została ogłoszona, sprzedaż maszyn i narzędzi zaczęła się stale zmniejszać. Powodowało to z kolei narastanie rezerwu maszyn i narzędzi w handlu, gdyż fabryki uruchomiły prawie wszystkie swoje moce produkcyjne i przez wiele miesięcy, nie bacząc na zmniejszenie

się tempa sprzedaży, nie ograniczały produkcji. Rozpędzona machina wymagała długiego czasu, aby ją zatrzymać.

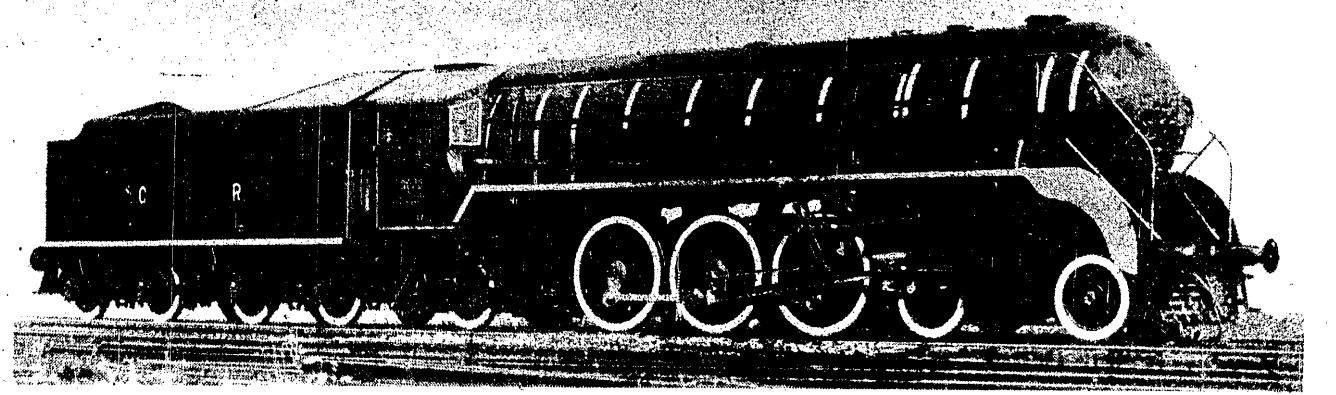
Tak doszło do wiosny 1958 r. W handlu wciąż rosły rezerwy, w przemyśle na pełnych obrotach produkowano maszyny i narzędzia. Rezultat był taki, że w końcu maja br. w handlu było 7 razy więcej kieratów niż przed rokiem, młocarni kieratowych 7,2 razy, bron 4 razy, plugów 6,8 razy. Wartość maszyn i narzędzi rolniczych składowanych w placówkach Centrali Rolniczej Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” sięga dziś grubo ponad pół miliarda złotych.

Ostatnio zmniejszono wprowadzając produkcję wielu typów maszyn i narzędzi, na które nie ma zbytu, ale rezerwy wciąż rosną. Teraz już w przemyśle, gdyż handel odławia ich przycięcia mając wypelnione do ostatka swoje składy. Największy zastój nastąpił głównie w plugach (rezerwa na początku sierpnia br. w CRS wynosiła 157 tys. szt.), bronach (140 tys. szt.), siewnikach kieratowych (22 tys. szt.), kieratach (14 tys. szt.).

Jedni tłumaczą zastój sprzedaży wysoką ceną narzędzi i maszyn rolniczych, drudzy — zmianą kierunków inwestycji na wsi — chłopci dużo teraz budują; inni jeszcze przy-czyne widzą w nadmiernym rozdrobieniu gospodarstw chłopskich, a w związku z tym nieopłacalnością zakupu maszyn i niektórych narzędzi przez ogromną liczbę chłopów.

Jedno nie ulega wątpliwości. Krach przyszedł nagle, a jego przyczynę trzeba widzieć przede wszystkim w braku właściwego, ekonomicznego rozeznania rynku. Jeszcze raz okazało się, że wycucenie w tych sprawach nie wystarczy, ale musi być poparte rzeczową analizą. Nie można więc było żądać od przemysłu, aby wyprodukował w 1958 r. 212 tys. sztuk plugów, skoro wiadomo było, że maksymalna, roczna chłonność rynku na plugi kształtuje się w granicach 120 tys. sztuk. Nie uwzględniono również w dostateczny sposób wpływu podwyżki cen na przyszłe kształtowanie sprzedaży maszyn i narzędzi rolniczych. Ten sam plug, który przed podwyżką kosztował 126 zł, dziś kosztuje 325 zł. Wiadomo było powszechnie, że stara cena była niewłaściwa, ale w jej reformie, jak

DOKONCZENIE NA STR. 4



Problem stosunku między rentownością indywidualną a ogólną w gospodarstwie socjalistycznym stanowi ważny i stale aktualny temat do dyskusji ekonomicznej. Jej potrzebę uzasadniają nie tylko względy teoretyczne, mające znaczenie dla rozwoju ekonomii politycznej socjalizmu, lecz także cele praktyczne, związane z usprawnieniem systemu zarządzania gospodarką i z bieżącą polityką ekonomiczną państwa.

Przykładów wskazujących na aktualne znaczenie tej problematyki jest wiele. A oto jeden z nich. W dyskusji naszej wysuwany jest powszechnie postulat oparcia działalności socjalistycznych przedsiębiorstw państwowych na zasadach rentowności. W tak ogólnej formie, postulat powyższy nie jest kwestionowany w zasadzie przez nikogo. Kiedy jednak konkretyzuje się go w ten sposób, aby oprócz działalności przedsiębiorstw o zasady maksymalizacji zysku wywołuje ze strony niektórych ekonomistów różnorodne zastrzeżenia i sprzeciw. Jednym z głównych argumentów wysuwanych przeciwko wprowadzeniu zasady maksymalizacji zysku przez przedsiębiorstwa jest teza o istnieniu sprzeczności między rentownością indywidualną a ogólną, zwaną przez J. Stalina „wyższą formą rentowności”.

Problem ten jak dotąd nie został rozpracowany przez ekonomów, ani też nie znalazł szerszego odzwierciedlenia w dyskusji na temat zmian modelowych w naszej gospodarce, mimo że się z nią ściśle wiąże.

Artykuł niniejszy należy więc traktować jako wstęp do ewentualnej dyskusji na powyższy temat. Ze względu na obszerność i trudność problematyki, nie należy się spodziewać omówienia w nim wszystkich zagadnień, ani też szczegółowych rozwiązań dla praktyki gospodarczej. Rozważania będą miały głównie charakter teoretyczny. Wiele miejsc, niestety, trzeba będzie poświęcić samej terminologii pojęć. W szczególności chodzi tu o bliższe określenie tzw. „wyższej formy rentowności”, która jest dotąd rozumiana bardzo różnie.

RENTOWNOŚĆ INDYWIDUALNA

Rentowność jest kategorią produkcyjną towarową. Istotną jej treść stanowi stosunek efektów do nakładów w wyrażeniu pieniężnym.

Pojęcie rentowności indywidualnej jest w zasadzie rozumiane jednoznacznie. Oznacza ona taki stan gospodarki przedsiębiorstwa, przy którym istnieje dodatkowa różnica między jego kosztami a przychodem z działalności gospodarczej. Różnica ta (zwana akumulacją przedsiębiorstwa, zyskiem surowym lub dochodem czystym) odniesiona do poniesionych przez przedsiębiorstwo kosztów daje stopę rentowności indywidualnej.

Niektórzy ekonomiści uważają, że stopę rentowności należałoby obliczać w inny nieco sposób, a mianowicie przez odniesienie akumulacji (zysku) do całości zaangażowanych w przedsiębiorstwie funduszy produkcyjnych. Sposób ten ma tę zaletę, że wykazuje równocześnie wielkość zaangażowanych środków produkcyjnych („kapitału”) przedsiębiorstwa, przy pomocy których osiągnięty został jego zysk (akumulacja).

Dla omówienia stosunku między rentownością indywidualną a ogólną, celowym jest rozróżnienie rentowności bezpośredniej i tzw. rentowności pośredniej przedsiębiorstwa. Pierwsza z nich obejmuje te efekty ekonomiczne działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, które dają się w nim ująć ilościowo. Jest to właśnie rentowność indywi-

duałna w węższym sensie. Rentowność pośrednia (albo korzyści pośrednie) obejmuje natomiast te efekty produkcji poszczególnego przedsiębiorstwa, które są w nim nieuchwytnie, ale które przynoszą korzyści innym przedsiębiorstwom i całej gospodarce narodowej.

Ze względu na to, że rentowność pośrednia jednych przedsiębiorstw odnajduje się w rentowności bezpośredniej innych przedsiębiorstw, można ją uchwycić ogólnie we wskaźniku rentowności całej produkcji społecznej — na przestrzeni dłuższego okresu czasu. Rozróżnienie powyższe ma znaczenie nie tylko dla bliższego wyjaśnienia stosunku między rentownością indywidualną a ogólną (w skali całej gospodarki), lecz także dla decyzji produkcyjnych i inwestycyjnych państwa. Wskazuje ono na to, że przy podejmowaniu tych decyzji państwo powinno brać pod uwagę zarówno rentowność bezpośrednią jak i pośrednią. W pewnych wypadkach może być tak, że niektóre inwestycje i produkcja o niskiej chwilowo (lub żadnej) rentowności bezpośredniej mogą być bardziej korzystne dla gospodarki niż wysoka w danej chwili rentowność inwestycji i produkcji w innych przedsiębiorstwach.

Rentowność przedsiębiorstwa uważana jest powszechnie za miarę jego gospodarności. Nad zagadnieniem tym warto się chwilę zatrzymać, gdyż będzie to potrzebne do dalszej części artykułu.

Rozpatrując je, należy wyróżnić dwie główne strony działalności gospodarczej przedsiębiorstwa: techniczną — produkcyjną i finansowo — handlową. W związku z tym można mówić o sprawności technicznej — produkcyjnej i finansowo — handlowej przedsiębiorstwa. Obydwie te sprawności stanowią razem o stopniu jego gospodarności.

Rentowność jest jednak wskaźnikiem syntetycznym. Wyraża ona jedynie w sposób ogólny i nie zawsze ścisły) gospodarność przedsiębiorstwa. Nie jest ona w stanie obrazować poszczególnych stron jego działalności. Nierzadkie są zjawiska powiększania rentowności przez przedsiębiorstwa drogą działalności gospodarczej — finansowej i handlowej bez polepszenia, a nawet przy pogorszeniu sprawności technicznej — produkcyjnej (rozmiary produkcji, obniżka kosztów itd.).

Ogólny wskaźnik rentowności tego nie wykaże. Akcentując to dlatego, aby już w tym miejscu zwrócić uwagę na możliwości osiągnięcia wysokiego wskaźnika rentowności indywidualnej takimi drogami, które nie zawsze są równoznaczne z powiększeniem rentowności ogólnej. Szczegółowiej będzie mowa o tym w dalszej części.

RENTOWNOŚĆ OGÓLNA

Jednolitego i pełnego określenia tej rentowności w literaturze ekonomicznej nie ma. Ekonomiści nazywają ją różnie: wyższą formą rentowności, rentownością wyższego rzędu, ogólną rentownością społeczną itp.

U nas do niedawna — jak wiadomo — rozpowszechnione było pojęcie „wyższej formy rentowności”. Było to pojęcie dość magiczne, w które różni ekonomiści wkładali różną treść: efekty ekonomiczne, społeczne, polityczne — ideologiczne itd. Przy jego pomocy argumentowano różne decyzje gospodarcze i teoretyczne tezy z dziedziny społecznej — ekonomicznej.

Spotykane określenia „wyższej formy rentowności” są zbyt ogólne i nie bardzo jasne, w związku z czym można je różnie interpretować i uzasadniać.

Przytoczę dla przykładu niektóre z nich. „Jeżeli rentowność — pisze Stalin — rozpatrywać nie z punktu widzenia poszczególnych przedsiębiorstw lub gałęzi produkcji i nie w przekroju jednego roku, lecz z punktu widzenia całej gospodarki i w przekroju powiedzmy

10-15 lat, a tylko takie ujęcie zagadnienia byłoby słuszne, to przejdziemy i nie trwałaby rentowność poszczególnych przedsiębiorstw lub gałęzi produkcji nie może się w żadnym stopniu równać z... wyższą formą trwałej rentowności...”.

Ekonomista radziecki Baczurin pisze, że „wyższa forma rentowności jest to rentowność, która uwzględnia rezultaty rozwoju sił gospodarki narodowej w krótkim lub dłuższym okresie czasu. Istota tej rentowności... polega na tym, że w gospodarce socjalistycznej ośzczędza się nakłady pracy społecznej i systematycznie powiększa produkt dla społeczeństwa...”, wyrażając wskaźnikiem tej rentowności jest szybkość akumulacji...”.

Wydaje się, że dla jasności sprawy, kategorię „wyższej formy rentowności” trzeba sprowadzić do pojęcia ogólnej rentowności produkcji społecznej, mierzonej w skali całej gospodarki narodowej w ciągu dłuższego okresu czasu. W skrócie można ją nazwać rentownością

„Ale jeśli przyjąć za efekt działalności gospodarczej wartość całej produkcji społecznej, a za nakład społeczne koszty produkcji, to okazałoby się, że: po pierwsze — nie ma różnicy między efektem i nakładem, gdyż zgodnie z teorią marksistowską wartość produkcji społecznej równa się społecznym kosztom produkcji. Po drugie — stosunek efektów do nakładów (stopa rentowności) byłby zawsze jednaki i równałby się jednemu

$$\left(\frac{C + V + M}{C + V + M} = 1 \right)$$

Takie ujęcie efektów i nakładów jest, jak widać, nieprzydatne dla określenia rentowności ogólnej.

Za efekt działalności gospodarczej w skali państwa można przyjąć wielkość wytworzonego dochodu narodowego w określonym okresie czasu i nim wyrażać rentowność ogólną.

Odniesienie tego efektu (tj. dochodu narodowego) do poniesionych na jego wytworzenie kosztów

produkcji społecznej ($M : C + V$ względnie $M : Q$).

Zagadnienia związane z techniką liczenia rentowności ogólnej kryją w sobie wiele dodatkowych trudności. Należałoby np. ustalić sposoby eliminacji wpływu zmian w podziale dochodu narodowego na wskaźnik rentowności ogólnej, zniekształceń wynikających ze zmian cen bieżących i ich relacji.

Wydaje się, że dla mierzenia rentowności ogólnej w dłuższych okresach czasu — a taki rachunek jest pożądanym — ceny bieżące, tj. ceny krótkich okresów czasu są niewystarczające, niezależnie od tego na jakich podstawach byłyby obliczane. Są to jednak zagadnienia wymagające odrębnych opracowań.

Do charakterystyki rentowności ogólnej warto dodać, że jest ona kategorią makroekonomiczną odnoszącą się do całości gospodarki narodowej i dłuższego okresu czasu. Od niej należy odróżnić efektywność pozaekonomiczną produkcji społecznej (korzyści społeczne, kulturalne, polityczne). Ta ostatnia

jest produkcją społeczną w przyszłości (w przyszłych latach).

Dla maksymalizacji rentowności ogólnej w długim okresie czasu istotną rolę, oprócz wzrostu rentowności indywidualnej, odgrywa ją dodatkowa okoliczność, takie jak: struktura produkcji wytwarzanej przez przedsiębiorstwa (co wytwarzają przedsiębiorstwa), proporcje między produkcją środków produkcji i artykułów spożywczych w kraju, podział dochodu narodowego, typ wprowadzanego postępu technicznego itd.

Ogromną rolę w tej dziedzinie odgrywa rozłożenie czynników wytwórczych między działy i gałęzie wytwarzania oraz w czasie (alokacja środków w czasie). W grę tu wchodzi również ważne zagadnienie użyteczności produkcji wytwarzanej przez przedsiębiorstwa z punktu widzenia potrzeb całej gospodarki narodowej. Możliwe i realne są sytuacje, w których produkcja pewnych przedsiębiorstw w części a nawet czasem i w całości może być nieużyteczna z punktu

RENTOWNOŚĆ INDYWIDUALNA i OGÓLNA

ALBIN PŁOCICA

ogólną. W ostatecznym wyniku rentowność różnorodnych dziedzin działalności gospodarczej sprowadza się do rentowności produkcji w szerokim ujęciu, obejmującej działalność inwestycyjną i eksploatacyjną we wszystkich sferach produkcji materialnej.

O rentowności produkcji społecznej stanowi różnica między przychodem społecznym, tj. wartością zrealizowanej produkcji społecznej w ciągu określonego okresu czasu, a poniesionymi kosztami na jej wytworzenie. Stopę tej rentowności wyraża podobnie jak przy rentowności indywidualnej, stosunek efektów do nakładów względnie do wartości zastosowanych przy produkcji społecznej funduszy (kapitału).

Te ogólne sformułowania, aczkolwiek słusznie merytorycznie, następująca wiele trudności przy ich konkretyzacji. Trudności zaczynają się od tego, co z punktu widzenia rentowności należy uznać za efekt, a co za nakład w skali społecznej.

Za efekt można przyjąć bowiem zarówno wartość produkcji społecznej, jak i dochód narodowy, bądź też wytworzony i zrealizowany w określonym okresie czasu produkt dodatkowy w skali całej gospodarki.

Koszty produkcji społecznej obejmują — jak wiadomo — całokształt nakładów pracy żywej i uśrednionych, poniesionych na wytworzenie tej produkcji.

tów, względnie do wartości „kapitału” społecznego — dalałoby stopę tak pojętej rentowności produkcji społecznej. E. Taylor pisze np., że „ogólna rentowność społeczną produkcji społecznej wskazany jest nazywać stosunek całego, płynącego z niej dochodu społecznego, a więc tak z pracy jak i z kapitału (płace, procenty, zyski) do wartości użytego w niej kapitału społecznego...”.

Dochód narodowy nie jest jednak czystym efektem działalności gospodarczej. Zawiera on przecież poniesione przy produkcji społecznej koszty w postaci wypłaconej robotniczy. Efektem produkcji społecznej w ścisłym tego słowa znaczeniu jest wytworzony i zrealizowany w określonym okresie czasu produkt dodatkowy w skali ogólnonarodowej. Uzasadnieniem tego jest prosty fakt, że produkt ten (a nie dochód narodowy) stanowi różnicę między wartością produkcji społecznej a poniesionymi na nią kosztami pieniężnymi wynikającymi ze zużycia środków produkcji i wydatkowanego funduszu płac. Stąd też uważam, że rentowność produkcji społecznej wyraża zrealizowany produkt dodatkowy w skali całej gospodarki narodowej

$(C + V + N) - (C + V) = M$. Jednakże sama masa zrealizowanego produktu dodatkowego nie mówi jeszcze o stopniu rentowności. Trzeba ją odnieść do poniesionych kosztów względnie do wartości „kapitału” społecznego. W ten sposób otrzyma się stopę rentowności

jest kategorią społeczno — socjologiczną, obejmującą pozaekonomiczne efekty produkcji (zatrudnienie, wzrost kwalifikacji, kultury materialnej itd.), których określenie ilościowe jest niemożliwe. Wspólną cechą rentowności ogólnej i indywidualnej jest to, że obydwie są kategoriami ekonomicznymi, co stanowi podstawę ich porównywania ilościowego. Takich porównań nie można przeprowadzać między rentownością produkcji a jej efektami pozaekonomicznymi, gdyż są to zjawiska różne.

RENTOWNOŚĆ INDYWIDUALNA A OGÓLNA

Aby ułatwić sobie zadanie, stosunek między rentownością indywidualną a ogólną rozpatrzę pokrótce w dwóch ujęciach: statycznym i dynamicznym, tj. w czasie. Ale przedtem należy przytoczyć tezy ogólne.

Treść pojęcia rentowność nie ulega zmianie w zależności od tego czy stosuje się do niej kryteria indywidualne, tj. poszczególnych przedsiębiorstw, czy też ogólnogospodarcze. Różnice między masą i stopą rentowności indywidualnej i ogólnej sprowadzają się, moim zdaniem, do różnic ilościowych.

Dalej. Rentowność indywidualna i ogólna mierzone są w jednostkach pieniężnych, które podlegają tej samej ocenie. Wprawdzie w naszej gospodarce nie zawsze tak jest, gdyż złołówka produkcji, kosztu i rentowności w jednej gałęzi posiada inną wartość niż w drugiej, ale zagadnienie to w tym miejscu pomijam, ponieważ nie przeczy o o ogólnej metodzie porównywania rentowności indywidualnej i ogólnej. Ma ono natomiast zasadnicze znaczenie dla praktycznego obliczenia rentowności i porównań w tej dziedzinie.

W tych warunkach stosunek między rentownością indywidualną i ogólną w ujęciu statycznym, jest prosty. Rentowność ogólna w tym ujęciu jest wynikiem, jak gdyby sumą rentowności indywidualnych, a jej stopa jest przeciętną stopę rentowności wszystkich przedsiębiorstw.

W ujęciu dynamicznym, nie ma więc sprzeczności między rentownością indywidualną a ogólną. Nie ma też, są rzeczy, sprzeczności między maksymalizacją pierwszej i drugiej.

Przy rozpatrywaniu stosunku między rentownością ogólną i indywidualną w ujęciu dynamicznym — pojawia się szereg nowych zagadnień, które komplikują wspomniany stosunek i czynią go o wiele trudniejszym do wyjaśnienia.

Trzeba tu od razu dodać, że niezależnie od rentowności ogólnej i indywidualnej w czasie mogą występować ilościowe niezgodności.

Dla maksymalnej rentowności ogólnej w danym momencie czasu, obowiązuje to co przedsiębiorstwa wytwarzają (środki produkcji czy środki spożywcze, obojętne są proporcje), byle by tylko posiadały najwyższą rentowność.

Jednakże wysoka rentowność ogólna w danym momencie czasu, np. w danym roku nie gwarantuje sama przez się wysokiej rentowno-

widzenia ogólnogospodarczego. To może dotyczyć i tych przedsiębiorstw, które maksymalizują swoją rentowność w drodze powiększenia sprawności technicznej — produkcyjnej, tj. przez obniżkę kosztów własnych, podwyższenie wydajności, postępu technicznego w dziedzinie procesów wytwarzania i wyborów.

Maksymalizacja rentowności indywidualnej tą drogą, nota bene, najbardziej pożądaną, w tym jednak wypadku nie będzie oznaczać maksymalizacji rentowności ogólnej w długim okresie czasu.

Nie każda maksymalizacja rentowności indywidualnej, tj. każdego poszczególnego przedsiębiorstwa musi zwiększać rentowność ogólną, gdyż może być osiągnięta np. w drodze podniesienia cen i zmniejszenia rentowności innych przedsiębiorstw. Jednakże to, co tracą na rentowności jedne przedsiębiorstwa, zyskują — ogólnie rzecz biorąc — przedsiębiorstwa inne. Pomimo jednak występowania takich czy innych sprzeczności między rentownością indywidualną i ogólną, istnieją między nimi w zasadzie zgodność kierunkowa.

Wzrost rentowności indywidualnej wszystkich przedsiębiorstw jest jednym z głównych warunków wzrostu rentowności ogólnej. Tezę tę potwierdzają ekonomści: zarówno w odniesieniu do gospodarki socjalistycznej jak i kapitalistycznej. Dla przykładu przytoczę tu niektóre wypowiedzi na ten temat.

„Wzrost rentowności przedsiębiorstw oraz poszczególnych gałęzi... prowadzi do podniesienia ogólnogospodarczej rentowności całej produkcji socjalistycznej...”.

T. Bernadzikiewicz, który problem rentowności przedsiębiorstw państwowych i prywatnych Polski międzywojennej poświęcił wiele prac, stwierdza w nich, że „dążenie do maksymalnej rentowności w poszczególnym wypadku (czytaj: rentowności indywidualnej — A. P.) nie jest szkodliwe dla maksymalnej ogólnej rentowności; przeciwnie, zdaje się stanowić nieodzowny jej warunek...”.

Wydaje się, że sprzeczność między rentownością indywidualną a ogólną, o których pisano wiele w radzieckiej i naszej literaturze ekonomicznej po ukazaniu się pracy Stalina — Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSRR — zostały zbyt wyolbrzymione i były lansowane bez pełniejszego uzasadnienia merytorycznego.

Szczegółowiej o stosunku rentowności indywidualnej i ogólnej oraz bardziej praktycznych aspektach tej sprawy, napiszę oddzielnie.

1) T. Bernadzikiewicz: Zagadnienie rentowności gospodarki państwowej, Warszawa 1932, str. 3-5.

2) patrz T. Bernadzikiewicz: Wyniki bilansowe a rzeczywiste przedsiębiorstwa państwowych w Polsce, Warszawa 1935 r.

3) J. Stalin: Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSRR, Warszawa 1932 r., str. 28.

4) A. Baczurin: Zysk i podatek obrotowy w ZSRR, Warszawa 1936 r., str. 67.

5) E. Taylor: Wstęp do ekonomiki, Warszawa, 1947 r., str. 363.

6) Baczurin: Zysk i podatek obrotowy w ZSRR, Wyd. polskie, 1936 r., str. 69.

7) T. Bernadzikiewicz: Zagadnienie rentowności przedsiębiorstw, Warszawa 1933 r., str. 20.

dokroczenie ZE STRONY

rowych, względnie intensyfikacją hodowli w pewnych porach roku (np. eliminacja sezonowej podaży jaj i żywności przez politykę cen). Z tego względu szczególnie duże znaczenie ma polityka cen w bardzo krótkich okresach dla regulowania dostaw maszyn towarowej zgodnie z kształtowaniem się popytu.

Zmiany cen wywierają również silny wpływ na strukturę produkcji, gdy wziętą są z możliwości substytucji produkcji rolnej. Np. podniesienie cen zboża przed wojną na skutek eksportu wiązało się ze zmniejszeniem hodowli. Spadek cen pociągając większe spasma, a tym samym zwiększenie hodowli, w ciągu ostatnich lat ma miejsce wzrost pogłowia świń, na skutek korzystniejszych relacji cen psaz do cen trzody chlewnej, niż do cen bydła i mleka.

Elastyczność podaży produkcji rolnej zależy także od związanych się gospodarstwa rolnego z rynkiem, co przejawia się w towarowości produkcji rolnej. Ta ostatnia zaś uzależniona jest od intensywności produkcji rolnej, wielkości gospodarstwa, jego specjalizacji oraz struktury konsumpcji rolników.)

Gospodarstwa małe zmieniają bardziej swoją produkcję pod

Jak liczą chłopi

wplywem wzrostu cen niż gospodarstwa duże. Natomiast spadek cen zmniejsza bardziej produkcję gospodarstw większych.

W końcu należy jeszcze wyjaśnić dlaczego spadek cen na ogół w mniejszym stopniu wpływa na rozmiar produkcji rolnej niż wzrost cen. Rolnik, którego gospodarstwo jest nastawione na zwiększoną produkcję, niechętnie ją ogranicza tym bardziej, że w kosztach produkcji rolnej duży udział stanowią koszty stałe. Często na skutek niewielkiego spadku ceny rolnicy zwiększają swoją produkcję celem uzyskania niezminiejszego przychodu pieniężnego brutto. W poprzednim okresie przy pomocy tej prawidłowości uzasadniano wpływ dostaw obowiązkowych zboża na intensyfikację upraw. Uważano, że chłop będzie chciał zwiększyć swój przychód pieniężny zwiększając produkcję, która pozwoliłaby mu sprzedać część maszyn towarowej na wolnym rynku. Duży jednak spadek cen nie pociąga za sobą ujemnej elastyczności podaży.

wniosków mających duże znaczenie dla polityki gospodarczej w odniesieniu do rynku produktów rolnych.

Rolnik opiera swoje decyzje dotyczące zmiany produkcji w głównej mierze na uzyskany w poprzednich okresach doświadczeniu, w mniejszym zaś stopniu na prawdopodobnej sytuacji rynkowej. Możliwość przeprowadzenia szczegółowego rachunku kosztów w rolnictwie są bardzo ograniczone. Stąd też rolnik nie jest w stanie porównywać krajowych kosztów i przychodów ze sprzedażą poszczególnych produktów, a raczej łączne koszty krajowe produkcji i łączne przychody całego gospodarstwa rolnego.

Zmiany rozmiarów produkcji i podaży produktów rolnych zależne są od zmiany cen. Ich wpływ jednak uwydatnia się dopiero w dłuższych okresach czasu, w zależności od długości cyklu produkcyjnego. Niewielka zresztą elastyczność podaży produktów rolnych jest poważnie zróżnicowana dla poszczególnych produktów. Dlatego też polityka rynkowa uwzględniać musi w większym stopniu perspektywiczne potrzeby zmiany produkcji, niż

krótkotrwałe zaburzenia równowagi gospodarczej. Te ostatnie mogą być niwelowane raczej przez ograniczenie lub rozszerzenie efektywnego popytu za pośrednictwem zmian cen.

Zmiany podaży, przy posiadaniu przez rolników zapasów towarowych, w bardzo krótkich okresach mogą być znaczne. Pozwala to na dostosowanie w ciągu roku gospodarczego podaży do efektywnego popytu za pośrednictwem sezonowych zmian cen produktów.

Wreszcie wpływ zmiany ceny na produkcję rolną zależy jest od wielkości gospodarstwa, stopnia intensywności produkcji rolnej, jej towarowości, kultury rolnej, postępu technicznego i stopnia samozaopatrzenia gospodarstw rolnych w artykuły spożywcze. Momenty te powinny być uwzględniane w bieżącej polityce cen.

JERZY DIETL

1) Rozmiar spożycia wewnętrznego jest odwrotnie proporcjonalny do wielkości uprawy. Już E. Laur obliczył, że negatywna korelacja między obszarem uprawy, a spożyciem wewnętrznym $r = -0,84$. Spożycie wewnętrzne podnosi się także wraz ze wzrostem polikultury. Według Milbau wskaźnik korelacji pomiędzy specjalizacją produkcji rolnej a spożyciem wewnętrznym $r = -0,84$.

Ile kosztuje ZIEMIA

IRENA KOWALSKA

W czerwcu br. Główny Urząd Statystyczny zwrócił się do swych korespondentów rolnych o informacje na temat kształtowania się wojennym ceny ziemi. Nadesłano ogółem ponad 1 600 odpowiedzi z całego kraju. Informacje te mogą służyć jako dane orientacyjne o kształtowaniu się ceny jednego hektara gruntów w poszczególnych województwach. Najmniej odpowiedzi z terenów Zachodnich, co związane jest głównie z faktem, że w roku bieżącym, tak jak w latach ubiegłych, nie występowały tu transakcje kupna-sprzedaży ziemi. Korespondenci z Ziemi Zachodnich, którzy nadesłali odpowiedzi pochodzą głównie z województw olsztyńskiego, gdańskiego i opolskiego, przy czym informacje ich dotyczą przede wszystkim ziem powiatów dawnych oraz nielicznych przypadków sprzedaży gospodarstw przez osoby wyjeżdżające z Polski. W województwach tych głównym dysponentem ziemi jest Państwowy Fundusz Ziemi i państwo ustala warunki, na jakich można wejść w posiadanie gospodarstwa rolnego.

Problem wojennym ceny na ziemi zostaje tym samym ograniczony do województw ziem dawnych, w których ziemia jest przedmiotem obrotu.

Pierwsze, co zwraca uwagę przy rozpatrywaniu zapisów korespondentów z tych terenów, to fakt dużej rozpiętości ceny ziemi w poszczególnych województwach. Jeżeli przeciętną cenę jednego ha ziemi

dla Polski¹⁾ przyjmujemy za 100, to cena tego samego rodzaju gleby w woj. krakowskim wynosi 61, a w woj. łódzkim 200, czyli, że za jeden ha ziemi w krakowskim można kupić bez mała trzy ha ziemi w woj. łódzkim.

Według wysokości kształtowania się ceny na ziemi można wyodrębnić cztery grupy województw.

Do grupy pierwszej wchodzi województwa, w których ceny ziemi znacznie przekraczają przeciętną dla całej Polski i wynoszą dla gruntów dobrych 45—55 tys. zł, gruntów średnich 33—45 tys. zł, gruntów słabych 27—30 tys. zł.

W grupie tej znajdują się województwa krakowskie, rzeszowskie, katowickie i kieleckie.

Do grupy drugiej należałyby zaliczyć województwa, w których ceną ziemi dobrej waha się od 30 do 35 tys. zł, średniej od 20 do 33 tys. zł, a gruntów słabych od 14 do 17 tys. zł za ha. Do grupy tej należą województwa lubelskie i łódzkie.

W grupie trzeciej znajdują się województwa, w których ceną jednego ha gruntów dobrych waha się od 22 do 29 tys. zł, średnich 15—20 tys. zł, słabych 10—13 tys. zł, a więc ceny ziemi w tej grupie kształtują się na poziomie niższym niż przeciętna dla całej Polski. Do grupy tej należą woj. warszawskie, poznańskie i bydgoskie.

Najniższą ceną ziemi występuje w grupie czwartej, do której należy woj. białostockie.

Ta sama rozpiętość cen charakteryzuje ceny na ogród, sad i łąki.

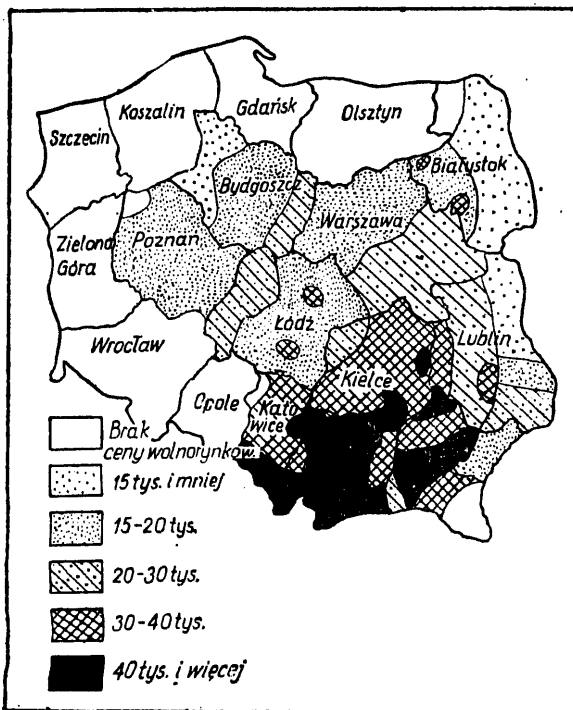
wiatów woj. rzeszowskiego (Rzeszów, Łańcut, Jarosław, Tarnobrzeg). W woj. tym w powiatach Ustrzyki i Lesko w ogóle nie notowano ceny na ziemi, a we wschodniej części województwa w powiatach Radymno, Przemyśl, Lubaczów ceny na ziemi są stosunkowo bardzo niskie (16—17 tys. zł). Z woj. katowickiego do strefy pierwszej wchodzi po-

wiaty Cieszyń, Bielsko-Biała, Rybnik, Tychy, a z woj. kieleckiego — Busko i Sandomierz.

A więc w pasie południowym Polski ceny ziemi są najwyższe, cena gruntów średnich dochodzi do 80 tys. zł, a dobrych przekracza 85 tys. zł.

Do strefy drugiej zaliczyliśmy pozostałe powiaty woj. katowickiego, z

Strefy ceny 1 ha gruntów średnich w I półroczu 1958 r.



wyjątkiem Gliwice i Lublińca (w których, jak na Ziemiach Zachodnich, nie notowano ceny na ziemi) i Częstochowy (w której cena ziemi kształtuje się na poziomie grupy trzeciej, tj. 21 tys. zł), pozostałe powiaty woj. rzeszowskiego z wyjątkiem powiatów wschodnich, o których wspomniano poprzednio, część woj. kieleckiego (Ilza, Lipsko, Zwoleń, Przysucha) oraz część woj. lubelskiego (Puławy, Opole Lub., Kraśnik i Zamość). Cena gruntów średnich w tej strefie waha się od 33 do 45 tys. zł za hektar.

Do strefy trzeciej wchodzi powiaty pozostałej części woj. kieleckiego, część Lubelszczyzny, południowa część woj. warszawskiego, część woj. łódzkiego, a w woj. białostockim — Kolno, Zambrow, Łapy i Wysokie Mazowieckie. Do strefy tej należą w woj. poznańskim: Konin, Turek, Koło i Kalisz, a w woj. bydgoskim: Włocławek, Lipno, Aleksandrów Kujawski, Mogiła, Inowrocław. Cena 1 ha gruntów średnich w tej strefie waha się od 20 do 33 tys. zł.

Do strefy czwartej zaliczyliśmy wszystkie powiaty pogranicza wschodniego — od Przemyśla aż po Suwółki z wyjątkiem jedynie Tomaszowa Lubelskiego, w którym ceną ziemi kształtuje się na poziomie wyższym — 22 tys. zł, północną część woj. warszawskiego, pozostałe części woj. łódzkiego, bydgoskiego i poznańskiego. W pasie tym ceną ziemi waha się od 7 tys. zł (Sejny) do 19 tys. zł (w pow. hrubieszowskim).

Kartogram przedstawiający strefy cen ziemi nasuwa szereg wniosków. Po pierwsze — potwierdza, że główną dźwignią ceny na ziemi jest sytuacja demograficzna poszczególnego powiatu.

Gdy porównamy strefy ceny ziemi z mapą gleb Polski okaże się, że ziemi o najwyższej cenie są na mapie gleb oznaczone jako tereny górskie lub podgórskie; co jak wiemy bynajmniej nie świadczy o najwyższej ich jakości.

Wprawdzie ceny ziemi w woj. kieleckim i lubelskim częściowo pokrywają się z oznaczoną na mapie jakością gruntów, ale np. ziemi w Hrubieszowskim znane ze swej jakości są tańsze niż np. bielle w powiecie lubartowskim — tego samego woj. lubelskiego. To samo w woj. warszawskim — gleby o najwyższej jakości znajdują się w powiecie sochaczewskim, w którym ceny ziemi kształtują się niżej, niż bielle w pow. garwolińskim. W woj. bydgoskim ceny na najlepsze gleby w Inowrocławskim kształtują się niżej, aniżeli ziemi w Lipnie, Kolnie. Ziemi powiatów Turek, Koło i Konin nie posiadają wyższej jakości gleb, natomiast agrotechnicznie są nawet gorsze aniżeli ziemi pozostałej części woj. poznańskiego, mimo iż ceny ziemi w tych powiatach kształtują się wyżej.

Tak samo nie odgrywa decydującej roli w kształtowaniu się ceny na ziemi stan dróg, czy bliskość stacji kolejowych.

Jaskrawym tego dowodem jest fakt stosunkowo niskiej ceny ziemi

w dobrze pod względem dróg przedstawiającym się Poznańskiem a wysokiej ceny ziemi w kieleckim, którego stan dróg daleko ustępuje Poznańskiemu.

Można więc uważać, że w kształtowaniu się ceny ziemi takie czynniki, jak urodzajność gleby, jej naturalne właściwości, stan dróg i odległość od stacji kolejowych mają mniejsze znaczenie, aniżeli czynniki demograficzne.

Sytuacja ludnościowa danej części Polski nie jest wytworem kilku lat, a kształtowała się w wyniku długotrwałych procesów ekonomicznych. Przebieg zaś takich procesów był w każdej dziedzinie odmienny, zależnie od ekonomii danego regionu kraju, do którego dana dzielnica była wcielona. Ten wpływ dzieł ludnościowych wyraźnie się uwidocznił w układzie cen ziemi, a szczególnie w woj. poznańskim i bydgoskim, w fakcie, że ceny ziemi w powiatach należących do 50 lat temu do b. Kongresówki odcinają się od cen pozostałych powiatów tych województw.

Również cena ziemi w Krakowskim i Rzeszowskim jest odzwierciedleniem tej sytuacji, która się tworzyła w XIX wieku, a o której pisał Stanisław Szczepanowski w swej pracy „Nędza chłopów w Galicji”.

„Mamy mało roli, mało pieniędzy, ale ludzi pod dostatkiem. Ze wszystkich czynników produkcji najobficiej jesteśmy zaopatrzeni w ludzi”.

Wysokie ceny ziemi w tym regionie świadczą więc w pierwszym rzędzie o tym, że powstała w ciągu XIX wieku w pewnych dzielnicach Polski rozpiętość pomiędzy ilością środków produkcji, a liczbą ludności istniejącej nadal i wywiera swój wpływ na życie ekonomiczne kraju.

Jako pewne nowe zjawisko należy podkreślić fakt specjalnie wysokiej ceny ziemi w Zambrowie (woj. białostockie), odcinającej się od cen pozostałych powiatów tego województwa i ceny ziemi w pow. kraśnickim (woj. lubelskie). Cena jednego ha ziemi w tych powiatach, jak również cena ziemi w Tychach, może przypuszczać, że występuje tu związek cen ziemi z faktem, iż chłopci mogą powiązać pracę na roli z pracą w przemyśle. Ceny ziemi w tych miejscowościach jest jak gdyby pomnożona przez ewentualne możliwości otrzymania płacy robotniczej, jako dodatku do dochodu z ziemi.

*

Aby szerzej omówić wnioski, które nasuwają się przy rozpatrywaniu układu cen na ziemi, należałoby jeszcze odwołać się do dynamiki cen na ziemi w Polsce Ludowej, jak też porównać obecne ceny ziemi z przedwojennymi. Uczynimy to w jednym z najbliższych numerów „Zwrotu Gospodarczego”.

¹⁾ Przez Polskę — rozumie się teren 10 województw ziem dawnych, w których istnieje wolna sprzedaż ziemi.
²⁾ Stanisław Szczepanowski, „Nędza chłopów w Galicji”. Lwów 1880 r.

Aktualności GOSPODARSTWA

Statystyka o BHP

Spółczesność polską wstrząsnęła jest dwoma poważnymi katastrofami w kopalniach, które spowodowały śmierć 86 górników. I chociaż niewątpliwie jest ogromny wysiłek, dzięki któremu ocalało życie kilkudziesięciu innych górników — wydaje się, że czas najwyższy, aby sprawy BHP znalazły wreszcie zrozumienie u kierowników przedsiębiorstw i u państwa.

Katastrofom na pewno można zapobiec, ale — trzeba — uczynić wszystko, aby zmniejszyć do minimum możliwości powstawania wypadków.

Tymczasem od kilku lat liczba wypadków powstających w czasie pracy w kopalniach rośnie. I kwartał br. nie przyniósł pod tym względem poprawy w stanie bezpieczeństwa i higieny pracy w przedsiębiorstwach upośledzonych. Liczba wypadków bowiem w porównaniu do I kwartału 1957 r. wzrosła o 2 332 i wyniosła 51 962. Równocześnie niezłomność pracowników spowodowana wypadkami przy pracy wynosiła w ub. roku średnio 137 625 dni w kwartale, podczas gdy w br. sięga 95 007 dni (w I kwartale).

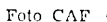
Największą ilość wypadków w omawianym okresie miały miejsce w kopalniach węgla — 16 884, przemysłu chemicznego — 7 102, budownictwie — 4 679. Ogółem na 1 000 zatrudnionych, przypada 7,07 osób, które uległy wypadkom; w kopalniach wskaźnik ten jest wysoki — 48,75, w tym 0,21 śmiertelnych wypadków, w hutnictwie — 25,76, w tym 0,14 śmiertelnych, w przemyśle budowy maszyn i metalowym na każde 1 000 zatrudnionych przypada 15,71 osób, które uległy wypadkom.

Na pewno jest rzeczą godną uwagi, że w kopalniach węgla, gdzie wypadki mają miejsce stosunkowo najczęściej — dni niezłomności do pracy spowodowane wypadkami (z wyłączeniem śmiertelnych) przypada 16,1 na każde 1 000 zatrudnionych, a więc o 1,0 mniej niż wynosi średnia niezłomności do pracy w przemyśle. Najwięcej dni niezłomności do pracy spowodowanych wypadkami przypada na PKP — 26,2, leśnictwo 25,7, rolnictwo — 24,5. (b)

Co kupowaliśmy w I półroczu 1958 r.

Coraz lepsza praca organizacji handlowych i poprawa zaopatrzenia rynku w szereg towarów jest faktem dostrzegalnym dla każdego. Nie każdy jednak wie, że nie tylko kupowaliśmy więcej (obroty w handlu detalicznym w I półroczu 1958 r. wzrosły o 2 332 i wyniosły 51 962 min. zł, co stanowi wzrost w stosunku do tego samego okresu roku ubiegłego o ponad 10%), ale też również powiększył się udział struktury zaopatrzenia w materiałach.

Wzrost w stosunku do I półroczu 1957 r. w materiałach bawełnianych o blisko 4%, w materiałach jedwabnych o 5,5%, w materiałach wełnianych o 1,5%, w materiałach szklanych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiałach papierowych o 1,5%, w materiałach tekstylnych o 1,5%, w materiałach skórnych o 1,5%, w materiałach gumowych o 1,5%, w materiałach tworzyw sztucznych o 1,5%, w materiałach ceramicznych o 1,5%, w materiałach metalowych o 1,5%, w materiałach drewnianych o 1,5%, w materiał



4 ŻYCIE GOSPODARCZE

Niech LICZĄ MASZYNY

J. BOHDANOWICZ

Ten, kto usiłuje popularyzować u nas mechanizację prac biurowych, kto nadaje jej kierunek rozwojowy — zaleca stosować maszyny opierając się na wypływających stąd bezspornych korzyściach ekonomicznych: zwiększenie wydajności pracy człowieka, obniżenie kosztów administracyjnych, zysk na czasie itd. Lecz jest to u nas polityka ludzi dobrej woli: autorów artykułów, prelegentów lub tych instytucji państwowych, które zajmując się mechanizacją nie reprezentują jednak oficjalnej polityki państwowej w tej dziedzinie, ale jedynie poglądy swych pracowników. Sytuacja przedstawia się więc następująco: jednostki propagujące mechanizację i stosowanie maszyn, natomiast oficjalna polityka państwa, mająca obraz naszego bilansu handlowego, zmuszona jest ograniczać kredyty na zakup maszyn.

Na tym stanie faktycznym kończy się właściwie oficjalna polityka mechanizacji. Kto bowiem decyduje, jaki obiekt ma być zmechanizowany w pierwszej kolejności i jaki ma być zastosowany sprzęt, jeżeli chodzi o maszyny licząco-analityczne? Decyduje użytkownik i chwilowa koniunktura naszego handlu zagranicznego. Na dalszy bieg wypadków nie wywiera już wpływu instytucja propagująca mechanizację (choćby miała możliwość organizowania specjalnych pokazów maszyn biurowych).

Dla ustalenia zasad naszej własnej polityki — a polityka oficjalna u nas być powinna — należy rozpatrzyć dwa aspekty: jeśli się ma własną produkcję maszyn do liczenia i jeśli jej nie ma.

Kraj, który rozwija własną produkcję, zdecydował tym samym pośrednio lub bezpośrednio popierać produkcję, sprzedaż, zastosowanie. Jeśli jest to kraj o ustroju kapitalistycznym, wówczas mechanizacja rozwija się samorzutnie dzięki inicjatywie producenta prywatnego. Życie stwarza potrzeby, a producent je wyolbrzymia i zaspokaja, kierując się chęcią osobistego zysku. Jeśli potencjalny nabywca nie dostrzega korzyści płynących z maszyn, wówczas producent „staje na głowie” przy pomocy swego aparatu handlowego, aby klientowi otworzyć oczy i maszyny sprzedać. Jest to przykład polityki pośredniego popierania mechanizacji przez państwo.

Inaczej wygląda sytuacja w państwie socjalistycznym, prowadzącym gospodarkę planową i mającym własną produkcję maszyn. Już sam fakt istnienia tej produkcji finansowanej przez państwo jest dowodem, że ono ją popiera bezpośrednio (Czechosłowacja, NRD, ZSRR).

Odmienne przedstawia się sytuacja w państwie socjalistycznym pozbawionym własnej produkcji maszyn biurowych, np. w Polsce. Jeśli się zważy masę przeróżnych i pilnych potrzeb rachunkowych, które bez pomocy maszyn nie mogą być rozwiązane we właściwym czasie, wówczas wydaje się nie ulegać wątpliwości, że zagadnienia związane z mechanizacją powinny być przedmiotem wyraźnej i zdecydowanej polityki państwowej. Polityka ta nie powinna chyba przedstawiać na mechanicznym redukowaniu kredytów na import maszyn i na przyznaniu oszczędności na wszelkie pozostałe zagadnienia związane z tym importem. Polityką należy objąć całość zagadnienia, kierując się dwoma względami: korzyściami płynącymi z maszyn i ich wysoką ceną, a więc dążeniem do jak najbardziej celowego i ekonomicznego wykorzystania sprzętu. Brak takiej polityki może być pożywką dla tych, którzy np. byliby skłonni zadysponować z skarbu państwowego kilkudziesięciu tysięcy dolarów na zakup nieznanego w Polsce zespołu maszyn, aby móc na nim eksperymentować. Eksperymenty są potrzebne. Muszą nawet kosztować. Lecz w naszych trudnych warunkach ekonomicznych powinniśmy przestrzegać zasady: według stawu grobla.

Maszyny biurowe są u nas artykułem importowanym, deficytowym i dlatego reglamentowanym. Ponieważ nie sposób pokryć importem wszystkich potrzeb, przeto powstaje konieczność przydzielenia kierownemu według gospodarczo uzasadnionej hierarchii potrzeb. Co jest ważniejsze, czy ustalanie wyników handlu zagranicznego w skali krajowej i międzynarodowej, czy terminowa wypłata zarobków w fabryce? Zestawienie dość szczegółowe. Niemniej w obu wypadkach chodzi o czas, ponieważ on będzie decydował o kalibrze wniosków, jakie mogą być wyciągane z dostarczonych wyników liczbowych. Tymczasem jeśli chodzi o maszyny licząco-analityczne, nikt nie zajmując się u nas analizą, kto ich bardziej potrzebuje z punktu widzenia ogólnych interesów gospodarczych państwa. Na odcinku tym obowiązują zasady „wolnej konkurencji” pomiędzy instytucjami zabiegającymi o maszyny.

Ci, którzy propagują mechanizację w ogóle, albo też upominają się o maszyny biurowe w imieniu własnego przedsiębiorstwa, rozumieją, a przynajmniej powinni rozumieć sens i istotę pracy organizacyjnej. Odnacza się ona m. in. systematycznością działania oraz przewidywaniem. Obserwując niektóre zabiegi o maszyny dopatrzeć się w nich można — prócz najlepszej woli — chaotyczności i braku przewidywania. Chaotyczność polega na tym, że ten kto zabiega o maszyny nie zawsze wie z góry, co na nich będzie robił. Hasło dnia: mieć maszyny! Może zdarzyć się i tak, że po nadejściu maszyn będzie się szukało dla nich roboty. Brak przewidywania wynika z entuzjazmu połączonym z nieświadomością. Zabiegający o maszyny sądzi, że sam fakt posiadania tego narzędzia pracy pokona wszystkie trudności dotychczasowe. Niektórzy popularyzatorzy mechanizacji zbyt swobodnie przechodzą do porządku dziennego nad tym wszystkim, co składa się na istotę mechanizacji.

Autorzy niektórych artykułów usiłują imponować czytelnikom zawrotną wydajnością współczesnych maszyn, ich olbrzymią wagą, ceną jednostkową, a nawet szczegółami konstrukcyjnymi, lecz słowem nie wspominają o warunkach, jakie powinny być spełnione, aby te „cuda” mogły spełniać pożyteczną pracę. Tymczasem możliwość i umiejętność wydobycia z maszyn tego, co one naprawdę wykonają mogą w ogóle, a zwłaszcza w naszych trudnych warunkach, nie jest sprawą prostą. Zamiast wspominać księgowemu o diodzie byłoby bardziej pożyteczne zwrócić mu uwagę, że chce posiadać skomplikowaną, lecz wydajną maszynę do liczenia powinna towarzyszyć zorganizowana akcja kupna, polegająca na: znajomości maszyn i zadań, jakie ma ona

spełnić; znajomości szczegółów zastosowania maszyn; ustaleniu kompleksowej problematyki zastosowania z wykonaniem rachunku rentowności włącznie; świadomości, że uczyniono wszystko dla zapewnienia maszynie fachowej obsługi eksploatacyjnej i technicznej.

W przytoczonych warunkach mieć się istota trudności, z jakimi boryka się od lat rodzima mechanizacja. Każdy z nich zawiera swoją problematykę, którą normalnie rozwiązuje „śpiewając” postawione na właściwym poziomie zaplecze mechanizacji. O jakości zaplecza stanowią przede wszystkim ludzie, specjaliści, a następnie baza materiałowa, a tutaj sytuacja jest bardzo zła i nie nie zapowiada, aby się zmieniła na lepsze.

Przy takim mechanizacyjnym zapleczu sprowadza się nadal automatyczne maszyny licząco-analityczne, a użytkownicy je kupując wbrew wszelkim trudnościom, wbrew ostrzeżeniom.

Oczywiście w ten sposób możemy brnąć dalej, mimo, że każda godzina postępu automatu z powodu jego zepsucia i braku możliwości szybkiej naprawy kosztuje kilka do kilkunastu tysięcy nieporachowanych pożyty. Możemy na wzór mitycznego Narcyza zachwycać się własną dla odmiany odpornością psychiczną, nie dostrzegając marnotrawionych wysiłków i pieniędzy, a potem zastanawiać się i dyskutować dłużej jeszcze lata, dlaczego nasza stopa życiowa jest aż tak niska. Taką płacimy cenę za nadrabianie postępu technicznego.

Mimo tego smutnego obrazu sytuacji nie można nazwać beznadziejną, jeżeli wreszcie ktoś powie „Dość tego, Rymwizle!” i spowoduje skierowanie pracy na bardziej zorganizowane tory. Skoro prócz kupowania maszyn o reszcie musimy nadal troszczyć się sami, wówczas niejeden resort znalazłby się w sytuacji delikatnej, gdyby

ujednotlić importowanego sprzętu, co z kolei ułatwił organizację zaplecza.

W okresie 1946—1951 działało w kraju jedno tylko przedsiębiorstwo branżowe handlowo-usługowo-produkcyjne — Polskie Towarzystwo Maszyn Biurowych. Dziś zajmują się ponadto branżą faktycznie czy nominalnie: PTH, „Varimex”, Instytut Ekonomiki i Organizacji Przemysłu, Zakład Organizacji i Techniki Pracy Biurowej, Zarząd Techniki Statystycznej.

Kompetencje branżowe uległy rozparcelowaniu. Trudno byłoby dziś dociec, kto dzieli, dlaczego dzieli, jakimi kierował się kryteriami, do czego zmierzał. Fakt pozostaje faktem, że w konkretnym przypadku użytkownikowi nikt nie był w stanie dać charakterystyki silnika maszyn do liczenia, będącej w drodze i zakupionej przez oficjalnych pośredników. Komu w tych warunkach zależy, aby było lepiej, aby podnosić styl pracy usługowej, skoro zabrakło generalnego koordynatora czy opiekuna zagadnienia? Przede wszystkim użytkownikom, którzy — gdy w takim rozwiązaniu widzą jedyną wyście — posługują się prostym sposobem: szukają bezpośredniego kontaktu z dostawcą, a pośrednika zgryzają zębami, że są pomijani. I tak się kręci to błędne koło.

Problematyka artykułu, mimo że dotyczy każdego pracownika umysłowego, ma swój charakterystyczny posmak — znana jest właściwie tylko fachowcom-praktykom. Jeżeli wyłoni się sprawa postawienia w hucle pieca martenowskiego czy elektrycznego, wówczas instytucje nadzórne będą od razu wiedziały o co chodzi i zajmą stanowisko. Tymczasem, gdy wyniknie „na dole” dylemat, czy importować nadal maszyny do księgowania, czy raczej maszyny typu LOGABAX, wówczas niejeden resort znalazłby się w sytuacji delikatnej, gdyby

nie miał wydać uzasadniony werdykt. Kto wie, czy tu nie tkwi najgłębszy powód beznadziejnej zdawałoby się czasami walki naszych mechanizatorów? Przecież niejeden mógłby rzec: to takie drobne sprawy, o których nie wspominają nawet autorzy ostatnio wydanych u nas podręczników księgowości.

Drobne — nie drobne. Lecz ekonomicznie naszej można postawić np. następujące pytania:

1. Skoro dojdziemy do wniosku, że należy budować własny przemysł maszyn biurowych, jaką maszyną wziąć na pierwszy ogień, a jakie mieć w perspektywie? Czy oprzeć się na licencji, czy odkrywać Amerykę?

2. Maszyny licząco-analityczne pracujące w kraju przedstawiają wartości kilkudziesięciu milionów złotych. Jaką obrać ostatecznie metodę ich konserwacji — centralną czy indywidualną?

3. Doszliśmy do wniosku, że trzeba ujednolicić import maszyn biurowych. Kto zdecyduje o doborze?

4. Duża mechanizacja powinna mieć u nas charakter akcji kierowanej. Kto ma nią kierować i rozstrzygać spory pomiędzy resortami o maszyny? Gdy trafił się łakomy kasek (maszyna elektroniczna) chyba nie obejdzie się bez werdyktu Premiera.

5. Prowadzimy rozróżną gospodarkę oryginalnymi częściami do maszyn licząco-analitycznych. Kto położy kres temu bez uszczerbku dla bieżącej pracy użytkowników maszyn?

Pytania drobne, lecz wymienione instytucji nie mają podstaw prawnych do udzielania autorytatywnych odpowiedzi, czy definitywnego decydowania. Tak więc drobna sprawa ma swą problematykę. Stosując liczydła byłoby po kłopotach.

Regulowanie importu maszyn biurowych jest zrozumiałe, lecz nie wystarcza. Politykę należy sięgnąć głęboko do zaplecza, ponieważ działalność dotychczasowych instytucji egzaminu nie zdaje. Ich mnogość rozprasza siły, a gospodarka cierpi.

Możliwość rozwiązania zagadnienia w jego początkowej fazie widzę tylko na wysokim szczeblu administracji państwowej: Komisja Planowania przy RM lub nawet Urząd Rady Ministrów. Jedynie tam, przez powołanie specjalnie w tym celu pomyślanego ciała zbiorowego, mogłyby zapadać przemysłowe decyzje ustalające kierunki postępowania.

CO CZYTAĆ

MARTON Pauli: „Conventions collectives et réalités ouvrières en Europe de l'Est”. Paris 1957. Les Editions Ouvrières, str. 257.

Autor omawia rozwój instytucji umów zbiorowych w Związku Radzieckim i w europejskich krajach demokracji ludowej. Do opracowania posłużyły u niego przykłady umów zbiorowych z kilku większych zakładów przemysłowych w Związku Radzieckim.

BJELAJEW I. I.: „Amerikanski imperizm w Soudawoj Arawii”. Moskwa 1957. Izdatelstwo Wostocznoj Literatury, str. 201.

Analiza ekonomicznego i politycznego podporządkowania Arabii Saudyjskiej imperializmowi amerykańskiemu. Rolą Arabii Saudyjskiej w amerykańskich planach wojennych i wpływ kapitału amerykańskiego na gospodarkę tego kraju. Opracowanie opar o duży materiał na wydawnictwach praskich.

BIELCZUK A. J.: „Wywóz kapitału z Zachodniej Niemiec”. Moskwa 1957. Instytut Międzynarodowych Stosunków, str. 153.

W opracowaniu omówiono formy i metody wywozu kapitału z Niemiec i Republiki Federalnej, oraz rolę NAF w systemie kredytowym państw kapitalistycznych. Autor opiera się na teoretycznych podstawach ekonomii politycznej, zwłaszcza na pracach Lenina.

CALLOT Emile: „L'histoire et la géographie au point de vue sociologique”. Paris 1957. Editions Berger Levrault, str. 285.

Autor omawia i porównuje trzy nauki: historię, geografii i socjologię. Trzy wymienione nauki posiadają wspólną cechę — są to nauki społeczne. Analizę historyczną i geograficzną należy zawsze łączyć z socjologią.

Poniżej przedmiotem historii i geografii ekonomicznej jest w większym lub mniejszym stopniu opis społeczeństwa ludzkiego, autor określa te nauki mianem socjologii.

„EKONOMICZESKOJE polożenie stran Afriki i Latinskiej Ameriki w 1954 g.”. Moskwa 1957. Wnizsorgizdat, str. 377.

Sytuacja gospodarcza krajów Azji, Afriki i Ameryki Łacińskiej w roku 1956 w porównaniu z latami poprzednimi (w ramach Azji nie uwzględniono krajów socjalistycznych). Omówiono rozwój gospodarki krajów w systemie państw kapitalistycznych oraz wpływ kapitału zagranicznego na gospodarkę tych krajów. Opracowanie oparte na materiale statystycznym.

FANCONI Yves, Leruth Maurice: „L'Allemagne et le plan quinquennal”. Paris 1957. Editions des Relations Internationales, t. 1, str. 206.

Przedmiotem pracy jest ekspancja niemiecka na Środkowym Wschodzie (Turcja i kraje arabskie). Omówiono stosunki ekonomiczne i polityczne Niemiec z poszczególnymi krajami Środkowego Wschodu. Przeprowadzono przez autorów analizę sytuacji gospodarczej krajów Środkowego Wschodu, wykazuje, że ekspancja kapitału zachodnio-niemieckiego ujemnie wpływa na gospodarkę tych krajów.

FRONTON Philippe: „Les transports dans les économies en développement”. Paris 1957. Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, str. 323.

Książka poświęcona teoretycznym i praktycznym problemom transportu w krajach słabo rozwiniętych pod względem gospodarczym. Autor analizuje rozwój transportu w zależności od warunków ekonomicznych i pozaekonomicznych (głównie naturalnych). Praca ilustrowana przykładami z różnych krajów. Rozwój transportu w krajach socjalistycznych jest według autora od polityki gospodarczej i od pomocy krajów stojących wysoko pod względem gospodarczym. Autor bada wszystkie podjęte transportu a szczególnie „główny” — węgiel. Na zagadnienie rentowności omawia także zagadnienie międzynarodowej kooperacji w dziedzinie transportu.

GATAULIN M. F.: „Agrarnyje otnoszenija w S'rii”. Moskwa 1957. Izdatelstwo Akademii Nauk SSSR, str. 132.

Autor omawia różne formy posiadania ziemi w Syrii (wielka własność ziemowa, drobna własność chłopów, własność państwa i własność wspólna). W dalszej kolejności omawia autor formy renty gruntowej i walki chłopów syryjskich o ziemię w latach 1951—1954. Praca zawiera dane dotyczące produkcji rolniczej Syrii.

GOTTMAN Jean: „Les marchés des matières premières”. Paris 1957. Armand Colin, str. 434.

Ekonomiczna i historyczna analiza rynku surowców w roślinozawodzie. Autor omawia ogólnie pojęcia surowców i rynku oraz rynek poszczególnych surowców rolniczych i przemysłowych. Podkreślono rolę ekspancji Stanów Zjednoczonych w surowcach rolniczych. Szeroko omawia pracę autor jest na obszarze tym i dobrze dobranym materiale statystycznym.

W roku 1955, którym operuje J. Gdynia, Francja wyprodukowała w procesie tomasowskim 80% stali, Belgia 85%, Szwecja 17%, Anglia 5%, St. Zjednoczone 0 (zero) %.

Argument, że hutnictwo wysoko uprzemysłowione krajów produkujących tomasów, nie jest — jak z powyższego zestawienia wynika — trafny. Proces tomasowski jest po prostu zdeterminowany w niektórych krajach Zachodniej Europy przez ich bazę surowcową lub możliwości importowe.

Na przykład huty szwedzkie używają drzewszary z niskofosforowej (np. Kiruna C) i produkują prawie dwukrotnie więcej stali martenowskiej, niż tomasowskiej. Rudy wysoko fosforowe Szwecji eksportują (m. in. do NRD). Są one tańsze, gdyż są gorsze, stwarzają wiele trudności w produkcji (związanych m. in. z problemem obniżenia zawartości azotu w stali) i mimo wielu kosztownych przedsięwzięć technicznych, do zabiegania dłużej i więcej, niż w przypadku stali tomasowskiej.

Także i z tych względów — poza surowcowych — przedstawianie hutnictwa w ramach programu inwestycyjnego na proces fosforowy i częściowe odciążenie w ten sposób przemysłu chemicznego o produkcyjność nowocześniejszych nie jest możliwe.

Także i z tych względów — poza surowcowych — przedstawianie hutnictwa w ramach programu inwestycyjnego na proces fosforowy i częściowe odciążenie w ten sposób przemysłu chemicznego o produkcyjność nowocześniejszych nie jest możliwe.

Także i z tych względów — poza surowcowych — przedstawianie hutnictwa w ramach programu inwestycyjnego na proces fosforowy i częściowe odciążenie w ten sposób przemysłu chemicznego o produkcyjność nowocześniejszych nie jest możliwe.

Także i z tych względów — poza surowcowych — przedstawianie hutnictwa w ramach programu inwestycyjnego na proces fosforowy i częściowe odciążenie w ten sposób przemysłu chemicznego o produkcyjność nowocześniejszych nie jest możliwe.

Także i z tych względów — poza surowcowych — przedstawianie hutnictwa w ramach programu inwestycyjnego na proces fosforowy i częściowe odciążenie w ten sposób przemysłu chemicznego o produkcyjność nowocześniejszych nie jest możliwe.

Także i z tych względów — poza surowcowych — przedstawianie hutnictwa w ramach programu inwestycyjnego na proces fosforowy i częściowe odciążenie w ten sposób przemysłu chemicznego o produkcyjność nowocześniejszych nie jest możliwe.

Także i z tych względów — poza surowcowych — przedstawianie hutnictwa w ramach programu inwestycyjnego na proces fosforowy i częściowe odciążenie w ten sposób przemysłu chemicznego o produkcyjność nowocześniejszych nie jest możliwe.

POLEMIKI • POLEMIKI • POLEMIKI • POLEMIKI • POLEMIKI

Czy wystarczy szacunek dla tomasyny

LEONARD POHORYLES

W artykule pt. „Więcej szacunku dla tomasyny” J. Gdynia wysuwa koncepcję rozbudowy naszego hutnictwa w najbliższym 15-leciu w takim kierunku, który by umożliwił roczną produkcję surowców fosforowej w wysokości co najmniej 3 mln ton. Według autora artykułu, 3 mln ton surowca fosforowej „da nam w procesie tomasowniczym 620 tys. ton tomasyny zawierającej łącznie 100 tys. ton P₂O₅ przyswajalnego”.

Z artykułu tego można się jednak również dowiedzieć, że z 1 tony surowca fosforowej otrzymuje się praktycznie tylko 160—170 kg tomasyny, zawierającej 16—16,5% przyswajalnego P₂O₅. Do rachunku korzyści należałoby przyjąć zatem nie 620 tys., a 480—510 tys. ton tomasyny i nie 100 tys., a około 80 tys. ton P₂O₅. Z tego tytułu wyniki obliczeń J. Gdyni należałoby odpowiednio, tj. o około 20%, skorygować.

Dla poprawy swej koncepcji J. Gdynia powołuje się na znany fakt, że niektóre wałki uprzemysłowione kraje Europy Zachodniej od dawna stosują w hutnictwie proces fosforowy, dzięki któremu obok stali uzyskują one pożądaną ilość cennego nawozu sztucznego, jakim jest tomasyna. Z artykułu J. Gdyni odnosi się wrażenie, że produkcja stali tomasowskiej jest w ogóle właściwa dla krajów wysoko uprzemysłowionych.

Bazę surowcową dla produkcji surowca fosforowej miałyby stanowić kraje rolnicze (600 kg/t surowca), koncentraty szwedzkie (600 kg/t), żużel martenowski (230 kg/t) i ruda krzywoczońska (700 kg/t).

Proponowany wariant kompozycji wadło żelazodajnego oznacza wprowadzenie do procesu wielkopięcowego 12 kg P w rudach darniowych, 6 kg P w rudach szwedzkich i 2 kg P w żużlu martenowskim, łącznie 20 kg P.

Operując się na tych przesłankach J. Gdynia oblicza, że przy produkcji rocznej 620 tys. ton tomasyny zaoferowałaby około 40 mln dolarów, a ponadto 700 mln zł. wydatków inwestycyjnych w przemysłu chemicznego — i dochodzi do wniosku, że celowość podjęcia przez hutnictwo procesu fosforowego nie podlega dyskusji. Chyba, jak pisze „że hutnictwo wysunie własne argumenty...”

Otóż to! Rzecz nie tyle we własnych argumentach hutnictwa, ile w weryfikacji niektórych chociażby, podstawowych dla całej koncepcji, założeń.

Problemem zagadnieniowy wagi są przy tym założenia odnoszące się do bazy surowcowej, ściślej mówiąc do bazy rud żelaznych.

Zasoby krajowych rud darniowych są nieznane. Zarejestrowanych na dzień 1 stycznia 1958 r. rud darniowych było zaledwie 137 tys. ton, przy czym według obecnego rozpoznania ich zasoby, poważniejszą zwiększenia tych zasobów są raczej znikome. Są to tzw. złoża przemysłowe.

Pozostałe zapasy rud darniowych nie nadają się do przemysłowej eksploatacji. Pewną ilość rud tego typu można by zapewne uzyskać drogą skupu wydobytych rud sposobem „chłopskim”. Iść i jakoś złoż nadających się do eksploatacji taką metodą jest nieprawdopodobne. Nawet jednak najbardziej optymistyczny szacunek nie stwarza podstaw do opierania rozwoju polskiego hutnictwa na naszych rudach darniowych. Według proponowanej receptury wadło proces fosforowy wymagałby przecież milionów ton rud darniowych rocznie.

Budzi także zastrzeżenie przyjęcie do rachunku kosztu własnego rudy darniowej w wysokości 100 zł za tonę. W tych granicach (110 zł/t) loco stacja załadunkowa kształtował się koszt własny rudy darniowej mokrej (40—50% H₂O) wydobycia metodą przetrzymową przed kilkunastu laty. Koszt własny 1 tony rudy suchej, a o tę przecież chodzi, był przeciętnie o 80—100% wyższy. Gdyby zapasy rud darniowych zezwalały na częściowe chociażby oparcie na nich procesu tomasowniczego na szerzą skalę, należałoby do rachunku J. Gdyni wliczyć także korektę cen z uwzględnieniem ich wzrostu w latach 1955—1959 i uwzględnieniem różnic między kosztami własnymi wydobycia metodą przetrzymową, a ceną skupu rudy od chłopów loco stacja PKP. To byłaby dość istotna, zwłaszcza w rachunku korekta, jeśli uwzględnić dźwiz do stacji drogami polnymi z odległości sięgających niekiedy kilkudziesięciu kilometrów. Jednakże przy znanych zasobach rudy darniowej na większą skalę w ogóle nie mogą być brane

pod uwagę i możemy sobie dokonać tej korekty darować.

Postawiając koncentraty szwedzkie. Gdyby przyjąć ich analizę z artykułu donoszącego o szacunku dla tomasyny (39% Fe i 1% P) wprowadzenie 20 kg P do wadła żelazodajnego po rezygnacji z rud darniowych, praktycznie nie byłoby możliwe. Zastąpienie rud darniowych koncentratem szwedzkim, przy zachowaniu 700 kg rudy krzywoczońskiej i 230 kg żużla martenowskiego, oznaczałoby wprowadzenie do procesu już nie 20 kg P, a tylko około 12 kg P, co oczywiście przekreśla cały rachunek. Przewidzenie się wyłącznie na koncentraty szwedzkie i żużel daby w wadzie 18 kg P. Import potrzebnej ilości koncentratów szwedzkich kosztowałby w takim przypadku przeszło 50 mln. dolarów rocznie. Uzyskalibyśmy w dodatku tomasynę stosunkowo ubogą w fosfor.

Jest rzeczą oczywistą, że oparcie produkcji surowca o import kilku mln ton rud lub koncentratów szwedzkich, jest absolutnie nierealne ze względów dewizowych. Jest to zresztą nierealne także ze względu na istniejące długofalowe umowy i powiązania szwedzkie z krajami kapitalistycznymi, wykluczające możliwość zakupu tych rud w dowolnych ilościach, nie mówiąc już o reperykusach sytuacji, w której prawie 50% produkcji naszej surowki byłoby uzależnione od dostaw szwedzkich. Nawet wariant J. Gdyni, przewidujący zużycia rud darniowych, oznacza import 1.800 tys. t koncentratów szwedzkich rocznie za cenę 20 mln dolarów. A przecież nasz handel zagraniczny boryka się z niemałymi trudnościami przede wszystkim z powodu braku dewiz krajów kapitalistycznych.

J. Gdynia wspomina mimochodem o możliwościach zakupu rud fosforonowych w Związku Radzieckim. Otóż był — w swoim czasie — rzeczywisty także wariant importu ze Związku Radzieckiego koncentratów kiereńskich o zawartości 0,5—1,7% fosforu w zamian za odpowiednią ilość importowanej przez nas drożdżowej rudy krzywoczońskiej. Wariant ten opadł ze względu na to, że koncentraty kiereńskie zawierają szkodliwy w stali nawet w minimalnych ilościach arsen, a problem usuwania arsenu w procesach hutniczych nie jest znany. Stal z zawartością ar-

senu miałaby bardzo ograniczoną przydatność, tym bardziej że nie mogłaby w ogóle być zużyta do wyrobów wracających po pewnym czasie do hut w postaci złomu.

Tak więc ani zapasy rud darniowych, ani realne możliwości importu rud fosforonowych nie pozwalają przedstawiać czy też rozbudowywać hutnictwa w kierunku procesu tomasowskiego. Nie myślni jesteśmy w tej sytuacji i co więcej, bynajmniej nie jest rzeczą pewną, że ten proces jest korzystniejszy dla gospodarki narodowej, niż proces martenowski. Raczej przeciwnie.

W roku 1955, którym operuje J. Gdynia, Francja wyprodukowała w procesie tomasowskim 80% stali, Belgia 85%, Szwecja 17%, Anglia 5%, St. Zjednoczone 0 (zero) %.

Argument, że hutnictwo wysoko uprzemysłowione krajów produkujących tomasów, nie jest — jak z powyższego zestawienia wynika — trafny. Proces tomasowski jest po prostu zdeterminowany w niektórych krajach Zachodniej Europy przez ich bazę surowcową lub możliwości importowe.

Na przykład huty szwedzkie używają drzewszary z niskofosforowej (np. Kiruna C) i produkują prawie dwukrotnie więcej stali martenowskiej, niż tomasowskiej. Rudy wysoko fosforowe Szwecji eksportują (m. in. do NRD). Są one tańsze, gdyż są gorsze, stwarzają wiele trudności w produkcji (związanych m. in. z problemem obniżenia zawartości azotu w stali) i mimo wielu kosztownych przedsięwzięć technicznych, do zabiegania dłużej i więcej, niż w przypadku stali tomasowskiej.

Także i z tych względów — poza surowcowych — przedstawianie hutnictwa w ramach programu inwestycyjnego na proces fosforowy i częściowe odciążenie w ten sposób przemysłu chemicznego o produkcyjność nowocześniejszych nie jest możliwe.

Także i z tych względów — poza surowcowych — przedstawianie hutnictwa w ramach programu inwestycyjnego na proces fosforowy i częściowe odciążenie w ten sposób przemysłu chemicznego o produkcyjność nowocześniejszych nie jest możliwe.

Z działalności TNO i K

Oddział Warszawski Towarzystwa Naukowego Organizacji i Kierownictwa, kontynuując rozpoczęty w czerwcu br. cykl wykładowych i drukowanych podstawowych zasad nauki organizacji i kierownictwa, rozpoczyna serię jesiennych wykładów.

Wykłady odbywać się będą w sali Centralnej Biblioteki Rolniczej, Krakowskiej 66 o godz. 17.15.

Dnia 1 października (środa) — wykład prof. dr Bronisława Biegalskiego-Zelazowskiego pt. „Psychologia i socjologia pracy”.

Dnia 15 października (środa) — wykład prof. dr Włodzimierza Miśsiura pt. „Fizjologia pracy”.

Korespondencyjny kurs dla bibliografów

Dyrekcja Państwowego Ośrodka Kształcenia Korespondencyjnego Bibliotekarzy zorganizowała przy współpracy Instytutu Bibliograficznego roczny korespondencyjny kurs bibliograficzny. Na kurs ten przyjmowani są bibliotekarze posiadający studia wyższe lub średnie.

Kandydatów na kurs kierują biblioteki. Studia są bezpłatne. Każdy uczestnik otrzymuje komplet drukowanych skryptów z zakresu bibliografii i służby bibliograficznej.

Podania o przyjęcie na studia wraz z życiorysem i poświadczonym odpisem z plomenu lub świadectwem dożalności kierować: Państwowy Ośrodek Kształcenia Korespondencyjnego Bibliotekarzy, Warszawa, ul. Świerczewskiego 30.

Kronika Morska

CENY STATKÓW

Rok temu w Kronice Morskiej (ZG nr 35/57) podaliśmy wykres kosztów budowy typowego statku począwszy od 1945 r. — po czerwiecu 1957 r. Tym typowym statkiem w przyjęciu „Fairplay’a” jest jednopakładowy motorowiec o nośności 9500 ton z szybkością 12 węzłów i z najwyższą klasą Lloyd’a. Budowa takiego statku kosztowałaby tuż przed wojną ok. 145 000 — a 10 lat wcześniej okragło 100 000 funtów angielskich. Ceny powojenne oblicza „Fairplay” na podstawie kosztorysu, uwzględniając zwyczaj cen materiałów i robocizny. Równocześnie podaje ceny rynkowe za taki sam gotowy, nowy statek. Stąd tabela w tysiącach funtów:

	Cena na	
	stocznia	rynku
31.XII.1953	620	580
• 1954	625	650
• 1955	690	775
• 1956	750	920
30.VI. 1957	775	900
31.XII.1957	795	750
30.VI. 1958	800	650

Koszty budowy — 800 000 funtów uważa się za ustabilizowane w ostatnich czasach; uwzględniono przy tym obniżkę cen stali w marcu br., a także zwyczaj cen wyposażenia elektrycznego, spowodowanego podwyższeniem cen miedzi. Na dalszą przyszłość przewiduje się jeszcze pewien mały wzrost kosztów budowy.

To wszystko w Wielkiej Brytanii. Światowe stocznie z wyjątkiem północno-amerykańskich — pracują i oferują, szczególnie japońskie, taniej. Ich kosztorysy wywierają też niewątpliwie wpływ na ceny rynkowe. Ceny te oszalały w okresie „akcji sueskiej” — zleciały po niej równie szalenie w dół i jeszcze się nie zatrzymały. Decyduje ostatecznie popyt i podaż; obecnie jest ciągle wielka, gdyż stocznie w ostatnich latach znacznie zwiększyły produkcję, natomiast popyt, wobec zupełnie nierentownych stawek frachtowych, jest minimalny. Objęcie się to też na zatrudnieniu stoczni, które ciągle jeszcze żyją ze starych zamówień.

Pewien wpływ na cenę rynkową takiego trampa wywiera poza tym ciekawy fakt, że ten przyjęty w 1945 r., jako typowy i to „na wy-

rost”, przestał być typowym. W ostatnich latach buduje się największe statki 12-14 DWT, a obecnie wymagania sięgają nośności 15-20 tys. ton z szybkością 14-15 węzłów. Takie jednostki są tańsze na 1 DWT w budowie i tańsze w eksploatacji. Te większe statki uzyskują dzięki temu na rynku stosunkowo, tzn. w przeliczeniu na 1 DWT, lepsze ceny niż „typowe” sprzed kilku lat.

Na rynku sprzedaży statków starych, jako typowy ciągle jeszcze uchodzi amerykański „Liberty”, o nośności ok. 10,5 tys. ton. Tu ceny są bardzo niejednorodne, zależne od „klasy” statku; przeważają statki bez klasy lub z klasą z 1954 r., a więc kończą się w bieżącym roku. Statki tego typu, których cena podczas „Suez” przekraczała 450 tys. funtów, uzyskiwały w ostatnich miesiącach w kilku przypadkach cenę 135 tys. funtów.

Nasi maklerzy uważają jednak informacje „Fairplay’a” do pewnego stopnia za tendencyjne. Przy wielu transakcjach nie podaje się ceny statku, gdy odbiega ona zbyt silnie w górę lub w dół od aktualnej przeciętnej. Faktem jest, że transakcje kupna - sprzedaży statków „Liberty” miały miejsce tak podczas wojny koreańskiej, jak i podczas „akcji” sueskiej, mimo że były już wtedy o 4 lata starsze, nawet po 600 tys. funtów; że natomiast obecnie są do nabycia taniej, niż podaje „Fairplay”. Potwierdza to pośrednio wiadomość w „Deutsche Verkehrs Zeitung” z 8 lipca br., że „wien armator sprzedał swój statek typu „Liberty” za — mówię i piszę — 60 000 funtów”. Ten statek z pewnością nie będzie już pływiał; kadłub służył będzie, po wymontowaniu maszyn za skład, lub cały pójdzie na złom. Świadczy to jednak o tym, że stare statki polaniały znacząco.

Dłatego może odbywały się u nas głosy, aby wykorzystując obecną koniunkturę zakupować statki używane; lecz — poza zakupem jednego, zresztą zaledwie 8-letniego, zbiornikowca — nie zatrzymano się dłużej nad tym projektem. Natomiast w planach rozbudowy naszej floty uwzględniono tendencję do budowy coraz to większych jednostek. Nasze przyszłe trampy oceaniczne mają mieć nośność ok. 13 tys. ton. Większe — byłby jeszcze tańsze w eksploatacji, lecz wymagałyby, ze względu na większe zużycie — jeśli nie częściowej przebudowy portów — przynajmniej budowy nowych nabrzeży; bez czego zresztą w przyszłości nie będziemy mogli się obejść. OW

Żegluga regularna w ZSRR

W gospodarce żeglujowej Związku Radzieckiego największą rolę kładzie się na pełne wykorzystanie ładowności statków. Wszystkie plany i roczne umowy planowe zawierane przez przedsiębiorstwa żeglowne z załadowcami były budowane na tej zasadzie i trzeba dodać z powodzeniem. Regularność, tj. wiązanie statków pewnymi terminami uznaje się za mniej ważne; starano się zresztą uzyskać możliwie najlepsze, tj. najkrótsze czasy rejsów. Dziś w okresie radi, można zawsze na czas zawiadomić, tak załadowców jak i odbiorców, o terminie gotowości statku do przyjęcia lub wydania ładunków. Zresztą jak jedynych, jak i drugich jest w gospodarce planowej mała liczba. Inaczej ma się sprawa w krajach kapitalistycznych, gdzie ma się do czynienia z wielką liczbą klientów, z którymi trudno jest ułożyć jakiś bardziej długofalowy plan. Tu nie armator, lecz każdy sprzedający układ plan wysiłki w porównaniu ze swym odbiorcą — a podstawą dla tych planów tworzą rozkłady jazdy linii regularnych. Stąd też w krajach kapitalistycznych dominuje żegluga regularna, bez gwarancji pełnego wykorzystania ładowności statków, natomiast w Związku Radzieckim utrzymuje się wprawdzie ściśle połączenia liniowe, lecz nie konieczne regularne.

Obecnie na skutek wzrostu wymiany towarowej z krajami kapitalistycznymi zaczęło uruchamiać regularne linie okrętowe. Najciekawsza jest linia okrętowa z Japonią z maja br. Między portami Morza Czerwonego i portami japońskimi mają kursować w regularnych odstępach miesięcznych wielkie statki liniowe, na przemian radzieckie i japońskie. Ugodzono wspólną taryfę przewozową, pozostawiono jed-

nak każdej stronie wolny wybór portów podróży. Japoński armator będzie zawiązywał m.in. do Stambułu, Aleksandrii, Singapuru i Hongkongu. Otwarcie linii już nastąpiło przez rejs japońskiego M/S „Aki Maru” (7722 BRT) z Yokohamy do Odessy. Podobną umowę zawarł Związek Radziecki z innym armatorem japońskim na obsługę — dwa razy w miesiącu — portów syberyjskich — także na przemian ze statkami radzieckimi.

Na Bałtyku zawiązują dotychczas regularnie do portów radzieckich tylko statki polskie. Obecnie zgłaszają się do ich regularnej obsługi armatorzy angielscy, w pierwszej linii współpracujący od 30 lat z polskimi armatorami United Baltic Corporation. Będzie to więc może przedłużenie linii angielskiej z naszych portów do Libawy, Rygi i Leningradu.

Układ handlowy ZSRR — NRF wzbudził u armatorów niemieckich nadzieje na znaczny wzrost wymiany towarowej drogą morską; toteż tłumnie oferują gotowość regularnej obsługi bałtyckich portów Związku Radzieckiego. Także i tu występują nasi starzy znajomi: Johannes Ick, Sartorius & Berger, „Neptun” i inni. Pertraktacje ich z Sowfrachtem i z bałtyckim Morflem są w toku. Także i w tym przypadku chodzi o zawarcie umowy, podobnej do typowych taryf i warunków konferencji żeglujowych.

W końcu zaznaczyć jeszcze należy, że Sowfracht, generalny makler frachtujący Związek Radziecki, przystąpił do „The Baltic and Internationale Maritime Conference”, do której nasi armatorzy i maklerzy należą już od dłuższego czasu.

oleka podejmuje obecnie oficjalne starania o przyjęcie do Układu Obojętności i Handlu (GATT). Być może już za kilka tygodni sprawa akcesu Polski stanie na porządku dziennym XIII plenarnej sesji tej organizacji. W związku z tym warto zastanowić się nad bliżej nad charakterem GATT, jego dotychczasową działalnością oraz, co jest chyba najważniejsze, nad celowością naszych starań.

CO TO JEST GATT?

Punktem wyjściowym powstania GATT była koncepcja utworzenia Międzynarodowej Organizacji Handlowej (ITO). Koncepcja ta, podobnie jak koncepcja umów z Bretton Woods, zrodziła się z inicjatywy Stanów Zjednoczonych, które w tej właśnie formie powołały wielostronnych widzieli odpowiedni i skuteczny sposób ułatwienia sobie powojennej ekspansji. Ideą przewodnią opracowanego przez USA jeszcze w czasie wojny projektu ITO było zniesienie wszelkich ograniczeń w obrotach międzynarodowych, a więc zarówno ograniczeń ilościowych jak i dewizowych i otwarcie rynku światowego dla wolnej konkurencji. Nie bardzo chciały się z tym zgodzić, ze zrozumiałych względów, pozostałe kraje kapitalistyczne. Toteż dyskusja międzynarodowa nad projektem organizacji ciągnęła się kilka lat i dopiero w 1948 r. został na pod nazwę Karty Hawańskiej przyjęty przez większość krajów kapitalistycznych. Brak nadziei na szybkie utworzenie Międzynarodowej Organizacji Handlowej skłonił państwa biorące udział w pracach przygotowawczych do szukania przejściowych form dla rozwiązania najpilniejszych problemów handlu międzynarodowego, do których w pierwszym rzędzie należała sprawa obniżki cel. W ten sposób doszło do zawarcia nowego porozumienia wielostronnego, na którym do czasu wejścia w życie ITO miały się opierać rokowania taryfowe.

Formalnie GATT został przyjęty przez 23 kraje we wrześniu 1947 r. i wszedł w życie w styczniu 1948 r. Ponieważ ITO nie weszła w życie wskutek nieratyfikowania jej przez większość państw, GATT jest do dnia dzisiejszego jedynym organem międzynarodowym zajmującym się problemami polityki handlowej. Obecnie uczestniczy w nim 37 państw reprezentujących ok. 85% obrotów handlowych świata kapitalistycznego).

W myśl pierwszej koncepcji, GATT miał zająć się tylko sprawą taryf rolnych. Stany Zjednoczone, dla których cła w tym okresie stanowiły w zasadzie jedyną formę ochrony i kontroli handlu, nie zgodziły się jednak z tą koncepcją. W rezultacie do tekstu Układu włączono szereg postanowień w sprawach: zakazu stosowania ograniczeń ilościowych importu nie wynikających z trudności bilansu płatniczego, zakazu dyskryminowania, stosowania subwencji eksportowych i dumpingu, upraszczania procedury celnej itp.

Fundamentalną zasadą GATT jest klauzula najniższej jego uprzywilejowania obejmująca wszystkie rodzaje ustępstw w handlu międzynarodowym, z wyjątkiem preferencji celnych, które istniały przed zawarciem Układu oraz uprzywilejowań wynikających z unii celnych i utwo-

żeń obszarów wolnego handlu. Mechanizm działania GATT polega na zawieraniu umów i porozumień dwustronnych lub wielostronnych co do wzajemnych ustępstw w sprawach określonych w Układzie oraz na powiadamianiu o uzyskanych wynikach wszystkich państw członkowskich. Wszelkie problemy wynikające z niemożnością wywiązywania się któregoś z uczestników z podjętych zobowiązań lub realizowania przez niego polityki handlowej niezgodnej z duchem Układu, rozstrzygane są przez GATT na sesjach plenarnych.

Oceniając GATT na podstawie jego prawie jedenastoletniej działalności można powiedzieć, że stał się on doskonałym forum dyskusji i wymiany doświadczeń w dziedzinie handlu międzynarodowego. Prace badawcze prowadzone przez różne komitety i grupy robocze dostarczają uczestnikom Układu wielocennego materiału w zakresie rozwoju międzynarodowych stosunków ekonomicznych.

Stosunkowo łatwo godziły się na złagodzenie polityki protekcyjnej — to nie tyle było to zasługą GATT, ile skutkiem pomyślnego rozwoju koniunktury gospodarczej. Tak więc GATT nie jest, bynajmniej instrumentem doskonałym. Jedną z istotnych tego przyczyn jest fakt, że GATT nie stanowi jakiegokolwiek organizacji międzynarodowej, a tylko względnie luźne porozumienie kilkudziesięciu państw. W rezultacie w związku z tym podjęto próbę utworzenia Organizacji Współpracy Handlowej (OTC) przyjętej na mocy układu z marca 1955 r. Organizacja ta miała zająć się praktycznym wykonywaniem postanowień Układu Obojętności i obok funkcji administrowania Układowi zadaniem jej miało być ułatwianie międzyrządowych konsultacji w sprawach handlu międzynarodowego, organizowanie rokowań handlowych, studiowanie zagadnień obrotów światowych i polityki handlowej. Organizacja ta miała działać pod kontrolą Rady Społeczno-Ekonomicznej ONZ.

Krajów, ale do obrotów ze wszystkimi krajami kapitalistycznymi. Uczestnictwo w GATT umożliwiłoby Polsce uzyskanie poważnych korzyści w postaci zniesienia celnych i innych przywilejów wynikających z klauzuli największego uprzywilejowania, a tym samym stworzyłoby podstawy do utrzymania wzrastającego trendu obrotów handlowych z wspomnianymi wyżej krajami.

Weźmy dla ilustracji kilka przykładów. Jak wynika z dość pobieżnej analizy cel przeprowadzonej przez Polską Izbę Handlu Zagranicznego w oparciu o dane z 1956 r. różnica między cłem preferencyjnym a cłem podstawowym w stosunku do naszego eksportu do Afryki Południowej wartości 763 tys. \$ wyniosła 38,5 tys. \$. Różnica w wysokości cel na towary, które stanowiły 96% naszego eksportu do NRF wyniosła 930 tys. \$. Przy eksporcie do Stanów Zjednoczonych różnica ta (w odniesieniu do 98,7% wartości eksportu) osiągnęła poziom 1.200 tys. dol. Te, jak widać, nieba-

POLSKA a GATT

WIESŁAW SALATA

Jeśli chodzi o realizację podstawowych założeń to największe efekty osiągnęła GATT w sprawach celnych. W latach 1947-1955 odbyły się cztery rundy negocjacji taryfowych. W trakcie setek dwustronnych rokowań podjęto zostały zobowiązania w stosunku do ponad 58 tys. pozycji taryfowych, stanowiących około 60% udziału w handlu światowym. Zobowiązania te dotyczyły bądź obniżenia stawek celnych, bądź też „związania” ich na aktualnym poziomie. Trudno w tej chwili określić jaki jest ogólny poziom dokonanych redukcji, jak wskazuje jednak niektóre dane, cła dla uczestników GATT są niższe od cel podstawowych w granicach 25%.

W szeregu wypadków różnica wynosiła nawet 50 i więcej procent. Zobowiązania w sprawie konsolidacji stawek celnych, aczkolwiek mniej wymowne mają — przy ogólnej tendencji do podwyższenia cel — bardzo istotne znaczenie.

O wiele mniej działań GATT w zakresie eliminowania innych przeszkód w handlu międzynarodowym, szczególnie jeśli chodzi o sprawę ograniczeń ilościowych i różnych form dyskryminacji. W pierwszym pięcioletnim istnienia GATT w skali międzynarodowej występowała stale tendencja wzrostu rozmiarów restrykcji importowych. Środki podejmowane przez GATT nie potrafiły zjawisku temu zapobiec. Jeśli w okresie późniejszej tendencja ta osłabła i jeśli poszczególne państwa

Charakter OTC oraz fakt, że miał się on stać organem podporządkowanym Narodom Zjednoczonym niebyle odpowiadający interesom amerykańskich kół protekcyjnych. W rezultacie USA do dnia dzisiejszego nie ratyfikowały układu o OTC, co wystarczało, by nie mógł on wejść w życie.

Ten ostatni przykład jest niejako dopełnieniem obrazu GATT, wskazuje bowiem dość wyraźnie na układ sił wewnętrznych. Faktem jest, że mimo formalnej równości wszystkich stron dominujące stanowisko zajmują w GATT człowie kraje imperialistyczne, a w pierwszym rzędzie Stany Zjednoczone. Fakt ten bardzo mocno zaciążył na dotychczasowej działalności GATT, spychając często tę skądinąd pozytywną instytucję międzynarodową do roli instrumentu działającego w myśl niepisanych gospodarczych i politycznych interesów wąskiej grupy państw.

GATT A POLSKA

Dotychczasowe starania o nawiązanie bliższych stosunków z GATT przyniosły Polsce w roku ubiegłym status obserwatora z prawem zabierania głosu na sesjach plenarnych. Problem pełnoprawnego uczestnictwa, mimo pewnych oznak na pozytywne rozwiązanie, jest jednak dość skomplikowany. Występuje tu szereg momentów, od których niektórzy uczestników GATT podyktowane względami politycznymi począwszy — do oporów i wątpliwości — w jaki sposób system handlu zagranicznego oparty na monopolu państwa i nie posługujący się w obrotach handlowych instrumentem cła — będzie w stanie zagwarantować członkom GATT ekwiwalentne korzyści.

Jeśli chodzi o względy polityczne, to występują one również z naszej strony, choć w założeniach swych są one zasadniczo różne. W chęci przystąpienia Polski do GATT przejawia się dążenie do rozszerzenia i pogłębienia stosunków ze wszystkimi krajami oraz rozwijania szeroko pojętej współpracy międzynarodowej.

Dominującą rolę w sprawie akcesu Polski do GATT odgrywają jednak względy ekonomiczne, ściśle biorąc efektywne korzyści i to zarówno dla Polski, jak i wszystkich państw uczestniczących w GATT. Szybkie tempo rozwoju polskiego przemysłu oraz wzrastająca siła nabywca ludność stwarzają olbrzymie zapotrzebowanie na szeroki wachlarz towarów — począwszy od surowców i sprzętu inwestycyjnego, a skończywszy na artykułach szerokiej konsumpcji, rosną też zamówienia importowe. Skutki tego to stale rozwijające się obroty handlowe Polski zarówno z krajami socjalistycznymi jak i kapitalistycznymi.

Weźmy dla przykładu obroty z krajami zachodnio-europejskimi, z których nota bene tylko cztery są uczestnikami GATT. Wzrost obrotów z tymi krajami wyniósł w 1956 r. 17,7%, w 1957 r. 6,1%. Uznając to zjawisko za ze wszech miar pozytywne musimy jednak zwrócić uwagę na rzecz bardzo istotną, mianowicie niewspółmierny do eksportu rozwój importu z tych krajów. O ile bowiem w 1956 r. import wzrósł o 27,6% to eksport tylko o 18,8%. W 1957 r. sytuacja była jeszcze gorsza, gdyż przy wzroście importu o 16,1% nastąpił spadek eksportu o ponad 2%. Biorąc pod uwagę fakt, że Polska jest krajem, którego bilans płatniczy zależy niemal wyłącznie od wpływów z eksportu, taki stan rzeczy jest na dłuższą metę nie do pomyślenia. Dalszy rozwój importu może nastąpić tylko przy jednoczesnym wydatnym wzroście eksportu. Odnosi się to nie tylko do wyżej wspomnianych

gatunki sumy obciążające dodatkowo nasz eksport, niesychanie obniżają jego konkurencyjność oraz możliwości dalszego rozwoju. W wielu wypadkach wysokie cła w ogóle uniemożliwiają Polsce eksport towarów na dany rynek. Typowym tego przykładem jest rynek kubański.

Obok przeszkód taryfowych eksport nasz napotyka na wiele innych barier w postaci zakazów lub ograniczeń importowych. W Peru na przykład istnieje całkowity zakaz handlu z krajami socjalistycznymi. Wyjątkiem jest tu Czechosłowacja, która z racji uczestnictwa w GATT po wielu interwencjach została spod tego zakazu wyłączone. Niemal w każdym kraju należącego do GATT eksport nasz napotyka na takie trudności, jak niewydawanie licencji importowych na pewne towary, obniżanie kontyngentów, wymaganie dodatkowych dokumentów celnych itp. Nie ulega wątpliwości, że uzyskanie w ramach GATT uprzywilejowań taryfowych oraz warunków niedyskryminacji stworzyłoby poważne możliwości zwiększenia naszego eksportu i podniesienia jego opłacalności. Trzeba jednak powiedzieć, że samo przystąpienie do GATT nie oznacza jeszcze dla Polski uzyskania wszystkich stosowanych przywilejów od wszystkich krajów członkowskich. Sprawa polega na tym, że każdy członek GATT ma prawo zastrzec sobie nieskosowanie klauzuli największego uprzywilejowania w stosunku do takiego czy innego partnera. Z wieloma państwami Polska, jako członek GATT, musiałaby przeprowadzić w tym przedmiocie rokowania dwustronne.

Korzyści, jakie uzyskaby Polska w ramach GATT nie mają jednak bynajmniej charakteru jednostronnego. Poza względami wynikającymi z trudności bilansu płatniczego nie istnieją w Polsce żadne inne przeszkody, które ograniczałyby handel międzynarodowy. W miarę likwidacji trudności dewizowych rosnąć będą nasze zakupy na rynkach naszych kontrahentów, a o to chyba głównie chodzi krajom uczestniczącym w GATT. Dlatego też niezależnie od tego jakie rozwiązania techniczne zostaną ustalone w trakcie negocjacji między Polską a GATT-em, kwestia zbliżenia interesów jest, jak się wydaje, zupełnie oczywista.

Sprawa przystąpienia Polski do GATT ma również jeszcze inny aspekt. Jest nim zagadnienie rozwoju stosunków między Wschodem i Zachodem. Jak dotąd jedynym krajem socjalistycznym w GATT jest Czechosłowacja, która nota bene przystąpiła dotychczas jako kraj o prywatnym systemie handlu zagranicznego. Rozszerzenie terytorialnego zakresu działania GATT na Polskę stworzyłoby precedens mający z punktu widzenia zasad Układu olbrzymie znaczenie. Stawiając sobie za cel swobodny rozwój handlu światowego GATT ograniczał się w zasadzie do usuwania i redukcji przeszkód protekcyjnych administracyjnych. Wydaje się, że potrzeba obecnej doby jest przystąpienia do „usuwania barier politycznych, których istnienie w handlu międzynarodowym, jak wykazała praktyka, nie leży w interesie ani krajów kapitalistycznych ani socjalistycznych. Rola jaką może i powinien odegrać w tym zakresie GATT nie wymaga bliższego uzasadnienia.

*) Są to: Australia, Austria, Belgia, Brazylia, Burma, Ceylon, Chile, Czechosłowacja, Dania, Dominikańska Republika, Finlandia, Francja, Ghana, Grecja, Haiti, Holandia, Indie, Indonezja, Japonia, Kanada, Kuba, Luksemburg, Malaje, NRF, Nikaragua, Norwegia, Nowa Zelandia, Pakistan, Peru, Rodezja i Niasa, USA, Szwecja, Tunezja, Uganda, Wielka Brytania, Włochy i Związek Afryki Południowej.

Usprawnienie systemu plac w ZSRR

W Związku Radzieckim przeprowadza się obecnie poważne reformy mające na celu uporządkowanie systemu plac. Chodzi głównie o zmniejszenie istniejących dotychczas dużych rozpiętości pomiędzy zarobkami pracowników zatrudnionych w różnych dziedzinach gospodarki względnie w różnych przedsiębiorstwach. Wprowadza się dla każdej gałęzi gospodarki w miarę możliwości jednolite stawki płac, jedną stawkę plac obowiązującą wszystkie przedsiębiorstwa do niej należące. Ma to zmniejszyć ilość obowiązków poszczególnych grup ludności realizowanych przede wszystkim przez zwiększenie dochodów pracowników gorzej sytuowanych, a nie zmniejszenie zarobków pracowników lepiej wynagradzanych. (pis)

Czy powstanie bank Commonwealthu?

Dnia 14 września rozpoczęła się w Monreale 11-dniowa konferencja ministrów finansów państw wspólnoty brytyjskiej. Delegacji angielskiej przewodniczy kanclerz skarbu Derek Heathcote. Amory. Głównym tematem obrad jest zagadnienie mobilizacji kapitałów, niezbędnych dla finansowania rozwoju gospodarczego. W związku z tym szczególną uwagę skupia się na projekcie utworzenia banku wspólnoty brytyjskiej, który dostarczałby zaciętości gospodarki.

We francuskich stalowniach

Nie odpowiada prawdzie pogląd, jakoby recesja nie do końca wcale francuskiego przemysłu. Produkcja wyrobów walcowanych spadła np. w okresie styczni-czerwec br. z 987 do 855 tys. ton, o blisko 14 proc. Suma zamówień wziętych w tym samym czasie z 4229 do 3.500 tys. ton, czyli o 19 proc. Odmienna jednak tendencja wykazuje zaawansowanie eksportowe. W styczniu wyniosły one 399 tys. ton, najniższy poziom osiągnięty w maju (295 tys. ton) zaś już w czerwcu wzrósł do 384 tys. ton. Ożywienie w stalowniach, które widać jest obecnie, po dalszym sezonowym spadku produkcji w okresie zimowym, wynika więc przede wszystkim ze wzrostu zamówień zagranicznych, który prawie całkowicie przypada na Chiny Ludowe i Brazylię (po 40 tys. ton).

Nowa próba sił

W początku października obradować będzie w Genewie kolejna konferencja GATT. Na porządku dziennym są nie tylko wnioski niektórych państw członkowskich w sprawie zniesienia ilościowych ograniczeń importu. Oznaczałoby to liberalizację cel. 18 proc. woluminu importowanych, z czego ok. 11 proc. przypada na produkty rolne. Zmniejszeniem tym ma być zniwelowany różnic między cenami w krajach socjalistycznych i w krajach kapitalistycznych. Władze NRF, której przewodniczą ministrem gospodarki Erhard jest zagorzałym propagatorem „wolnej gospodarki rynkowej”. Zależy mu o tym, aby nie przegrać z „wolną teorią”, wyniki z opozycji kół

rolniczych w NRF. Dowodzą one, że przy obecnym poziomie importu rolnego w wysokości ok. 10 mld FM rocznie osiągnięty już został pułap, którego przekroczenie ugodzi w interesy zachodnio-niemieckiego rolnictwa. Delegacja NRF na konferencję GATT zamierza wystąpić z wnioskiem o udzielenie NRF prawa za owasnanie postanowień wyjątkowych, uchylających konieczność dalszej liberalizacji importu rolnego. Problem staje na ostrzu noża, gdyż sytuacja recesyjna zwiększa konkurencyjność zagranicznych rynków zbytu. Już niedługo zobaczymy, jak wypadnie ta nowa próba sił.

DYREKCJA WYTWÓRNI SPRZĘTU KOMUNIKACYJNEGO
w MIELCU
Ogłasza

KONKURS

na stanowisko Głównego Księgowego

Wymagane kwalifikacje:

- Wyższe wykształcenie ekonomiczne ze specjalnością finansową i rachunkowości przemysłowej.
- Minimum 4 lata praktyki w księgowości na stanowiskach kierowniczych (w tym księgowości kosztów własnych).

W.S.K. zapewni mieszkanie rodzinne.

Wynagrodzenie zasadnicze do 3.500 zł miesięcznie (dla kandydatów z dłuższą praktyką, szczególnie w księgowości kosztów własnych — do 25% wynagrodzenia zasadniczego) oraz do 30% premii kwartalnej.

Podania należy przysłać na adres WSK Mielec — Dział Prac do dnia 30.09.1958 r.

ROZSAŁDNIENIE z t e r m i n a m i

WŁADYSŁAW WOŁOCH

Główny Spółdzielca „Samopomoc Chłopska” mają poważne trudności z magazynowaniem nawozów sztucznych z powodu braku pomieszczeń. Już w roku ubiegłym na skutek znacznego zwiększenia popytu na nawozy niektóre gminne spółdzielnie były zmuszone kopować je na okres zimy na otwartym polu. W tym roku zwiększona produkcja nawozów sztucznych pogłębia znacznie trudności w ich przechowywaniu.

Dla pokonania tych trudności zostały wprowadzone nowe warunki sprzedaży nawozów sztucznych, zachęcające rolników do wcześniejszego ich zakupu, tj. już w okresie jesienno - zimowym do użytku wiosennego.

Przy zakupie niektórych nawozów azotowych rolnik otrzymuje w pa-

dzielniku 15% zniżki, w listopadzie 10%, w grudniu 8%, w styczniu 5%. Przy zakupie niektórych nawozów potasowych i fosforowych rolnik otrzymuje zniżkę w październiku 15%, w grudniu 10%.

Niewątpliwie zróżnicowanie cen nawozów sztucznych w zależności od czasu zakupu jest w swym założeniu słusze i mogłoby całkowicie rozwiązać trudności w magazynowaniu przez instytucje handlowe, pod warunkiem jednak, że zniżka cen na nawozy w okresie jesienno - zimowym powinna być większa niż dotychczas. Jeżeli bowiem zważywszy trudności zakupu nawozów na okres wiosenny w miesiącu październiku, tj. w chwili, gdy rolnik ma wiele pracy związanej z siewami, wykopkami i omlotami; z drugiej zaś strony, gdy weźmiemy pod u-

wagę skromne pomieszczenia magazynowe gospodarstw chłopskich zapelnione wówczas zbożem, tytoniem i innymi roślinami przemysłowymi, to przekonywać się, że magazynowanie nawozów przez gospodarstwa rolne na wiosenną akcję siewną nie jest wcale takie proste. Dziesięcioprocentowa więc zniżka ceny nie jest dostatecznie atrakcyjna.

Weźmy dla przykładu nawóz o średniej cenie jak np. saletra wapniowa i sodowa za którą rolnik, przy zakupie 100 kg w listopadzie, zamiast podstawowej ceny 190 zł płaci 171 zł. Otrzymuje więc zniżkę w sumie 19 zł. Jeśli rolnik na ten cel zaciągnął kredyt w Gminnej Kasie Spółdzielczej to oprocentowanie za okres półroczny wyniesie 5 zł. Opłata skarbową za zaświadczenie z gromadzkiej rady narodo-

wej o stanie majątkowym, potrzebne do uzyskania kredytu, w zależności od wysokości kredytu obciąża 100 kg nawozów sztucznych sumą 5 do 10 zł. Zły najczęściej stan opakowania zakupionych nawozów zmusza rolnika do zakupu nowego worka na przechowanie nawozów szczególnie trudnych w przechowywaniu, jak np. saletra amonowa i saletra sodowa.

Jeśli zakładamy, że rolnik nie zaciągnie kredytu na zakup nawozów sztucznych, lecz nabędzie je za sprzedane zboże lub owoce, to atrakcyjność zniżki cen na nawozy sztuczne znacznie się zmniejsza. Wyższe ceny na zboże, ziemniaki, a szczególnie na owoce w okresie zimowo - wiosennym sprawiają, że znacznie bardziej opłaca się rolnikowi magazynować te artykuły niż nawozy sztuczne.

Czy istnieją warunki na zwiększenie i zróżnicowanie bonifikat cen na nawozy w poszczególnych miesiącach bez uszczerbku dla budżetu państwa?

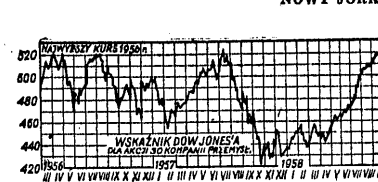
Gdyby użył na ten cel środki finansowe z dokonanej podwyżki cen na saletra amonowa, wapno nawozowe i sól potasowa oraz gdyby zlikwidować całkowicie zniżkę cen na nawozy w miesiącu październiku, to niewątpliwie w kalkulacji ogólnej w listopadzie można by wprowadzić zniżkę cen na nawozy sztuczne przynajmniej o 20% w porównaniu do ceny podstawowej.

Obniżka bowiem cen na nawozy sztuczne w październiku godzi w interes państwa, w interes rolnictwa, instytucji handlowych i w bezpośredni dochód samego rolnika. Wiąże się to z faktem, że w ogólnej masie nasł rolnicy bardziej cenią stosowanie nawozów sztucznych niż terminowe siewy. Nasilenie siewu pszenicy szczególnie w województwach centralnych występuje w ostatniej dekadzie września. Jeśli przy zakupie supermastyny za 100 kg w październiku rolnik płaci 106,25 zł czyli o 13,75 zł mniej w porównaniu do września, to na 1000 kg tegoż nawozu zyskuje 137,50 zł. Jeżeli taki rolnik ma przygotowaną glebę do siewu zbóża na przykład 27 września, to na pewno wytrzyma się z siewem do pierwszych dni października, aby nabyć nawozy po niższej cenie na początku października, nie licząc się z tym, że opóźnienie siewu w tym okresie, chociażby o parę dni przynosi smutne następstwa w postaci obniżki plonów ziarna i słomy.

przegląd konjunktury

GIELDY

Nowy Jork

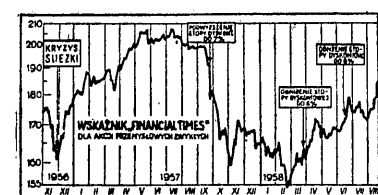


29.VIII	508,83
31.X	513,71
5.IX	512,77
8.IX	518,64
11.IX	520,43
15.IX	523,40
17.IX	525,89

Najwyższy poziom w 1958 r. 525,89
Najniższy poziom w 1958 r. 436,89

Zwyżka na giełdzie nowojorskiej mimo zaostreżenia sytuacji na Dalekim Wschodzie i fali strajkowej w przemyśle samochodowym trwa. Wskaźnik Dow Jonesa dla 30 kompanii przemysłowych wzrósł we wrześniu o blisko 17 punktów i osiągnął poziom nie notowany od 1956 roku. Te nadzwyczajne wysokości notowań na gieł-

Londyn



29.VIII	185,3
31.X	189,4
5.IX	190,2
8.IX	190,4
11.IX	191,0
15.IX	191,7
17.IX	194,5

Najwyższy poziom w 1958 r. 194,5
Najniższy poziom w 1958 r. 154,4

Notowania na giełdzie londyńskiej we wrześniu utrzymały się nadal na wysokim poziomie. Wskaźnik Financial Times dla akcji przemysłowych wzniósł się w tym okresie w granicach 186 - 194 punktów. Czynnikiem sprzyjającym „optymizmowi” na giełdzie - mimo pogłębiania się

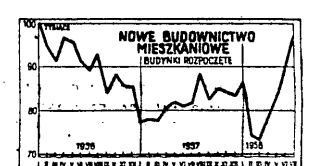
recesji w Anglii - jest kontynuowanie przez rząd polityki taniego pieniądza. Także pewne nadzieje na zmniejszenie napięcia na Dalekim Wschodzie są czynnikiem stabilizującym kursy akcji na giełdzie.

STANY ZJEDNOCZONE

Polepszenie sytuacji gospodarczej w USA w odróżnieniu od poprzednich miesięcy, przybrało coraz bardziej trwały charakter, wyrazem czego jest poprawa wskaźników nie tylko krótkookresowych, ale i takich wskaźników długookresowych jak wydatki inwestycyjne oraz zamówienia i budownictwo. Możemy już obecnie śmiało powiedzieć, że w zasadzie gospodarka amerykańska recesję przeżyła, ale mimo to przed nami analiza czynników określających przyszłe tempo ekspansji gospodarczej, rzucmy okiem jak kształtują się dane sprawozdawcze w sierpniu br.

PRODUKCJA PRZEMYSŁOWA: wskaźnik produkcji przemysłowej Federal Reserve Board (1947-1949 = 100) wzrósł w sierpniu o 4 punkty i osiągnął najwyższy w br. poziom 137. Wzrost ten dokonał się przede wszystkim dzięki poprawie sytuacji w gałęziach wytwarzających dobra trwałe. Mimo ogłoszenia w produkcji przemysłowej poziomu 137,50 w sierpniu, w ubiegłym roku, w IV kwartale, produkcja spadła do poziomu 137,00. Jak widać ze wskaźników tygodniowych (patrz tabelę poniżej) wzrost produkcji stali utrzymał się także we wrześniu br. Zupełnie specyficzna jest sytuacja w przemyśle samochodowym, gdzie dzięki włączeniu fali strajkowej związanej z żądaniem robotników podwyższenia ubiegłorocznego poziomu 35,7, w sierpniu produkcja spadła do poziomu 35,00, co jest najniższym poziomem od 1941 roku.

BUDOWNICTWO. Według wstępnych danych Departamentu Handlu w sierpniu wydatki na budownictwo wzrosły w porównaniu z lipcem o 160 mln dol. i osiągnęły poziom 4,8 mld dol. Za okres 8 miesięcy br. wydatki na budownictwo wyniosły 35,5 mld dol., w porównaniu z 34,2 mld dol. w odpowiednim okresie 1957 r. Na uwagę zasługuje fakt, że w ogólnym przyroście wydatków na budownictwo większość nakładów przypada na budownictwo mieszkaniowe, budowę szpitali, szkół i dróg, co oznacza, że rozwój budownictwa jest w dużym stopniu wynikiem możliwości interwencji państwa państwowego. Co się tyczy budownictwa mieszkaniowego, to za okres 7 miesięcy br. osiągnęło ono poziom 28,4 mld dol., jest to o 3% więcej niż w odpowiednim okresie roku ubiegłego. Przewiduje się, że rok 1958 nie będzie złym rokiem dla budownictwa mieszkaniowego.



INWESTYCJE. W sierpniu po raz pierwszy w tym roku spadły wydatki na urządzenia inwestycyjne, został zahamowany, już teraz pod wpływem wzrostu produkcji i zmniejszenia tempa spadku zapasów cały szereg firm i kompanii zwiększa swoje plany inwestycyjne lub realizuje te, które były odłożone w okresie nasilenia recesji.

Nie bez znaczenia dla podjęcia realizacji odłożonych planów inwestycyjnych jest także spadek cen urządzeń i maszyn. Wzrost cen ogólnie, że wydatki na urządzenia inwestycyjne wzrosła już w IV kwartale br., a nie jak to poprzednio przewidywano, dopiero w I kwartale 1959 r., co powinno przyspieszyć proces uzdrawiania gospodarki. Zahanowanie spadku i stopniowy wzrost wydatków na urządzenia inwestycyjne jest właśnie tą nową jakościową w rozwoju konjunktury amerykańskiej, która czyni proces uzdrawiania trwałym, to znaczy nie opartym tylko na sztucznym nakreśleniu poppy przez państwo, którego działanie z samej swojej istoty jest krótkotrwałe.

Należy jednak podkreślić, że w związku ze wzrostem wydatków na urządzenia inwestycyjne, stawa się coraz bardziej odczuwalna konieczność zwiększenia wydatków na urządzenia inwestycyjne, które w tym czasie są już w znacznym stopniu wykorzystane. Zwiększenie wydatków na urządzenia inwestycyjne, które w tym czasie są już w znacznym stopniu wykorzystane, zmusza administrację republikanów do stosowania środków inflacyjnych dających doradczą poprawę gospodarczą, jako atut w rozgrywe politycznej z demokratami. Wzrostem takich politycznych przedziałów deficyt w roku budżetowym rozpoczynającym się 1 lipca br., w wysokości 12 mld dol., który powiększy się tak już potężny dług państwa Stanów Zjednoczonych.

Widzimy więc, że i dla USA, podobnie jak dla innych czołowych krajów kapitalistycznych, stara alternatywa albo depresja i zahamowanie inflacji, albo ożywienie gospodarcze i wzmocnienie inflacji jest nadal aktualna, co niewątpliwie utrudnia możliwość szybkiej ekspansji gospodarczej w najbliższym czasie.

H. F.

Zaniepokojenie w Londynie

W londyńskich kołach gospodarczych i rządowych z uwagą i niepokojem obserwuje się ostatnie poczynania Związku Radzieckiego w dziedzinie handlu zagranicznego. Podkreśla się tu, że ZSRR przystąpił do szatarnie opracowanej ofensywy na rynkach światowych. Świadczyć ma o tym fakt wzmożonego eksportu radzieckich surowców w okresie recesji na Zachodzie - przede wszystkim cyny, aluminium. Ekspansję rozwijał również konwulsyjnie jakiegoś wyniknąć z realizacji umowy radziecko-brazylijskiej, zgodnie z którą ZSRR ma dostarczać Brazylii m. in. naftę - po cenach niższych od światowych, a kupować większe ilości kawy. W Londynie uważa się, że wszystkie te poczynania są jednym z ogniw radzieckiego planu współzawodnictwa ekonomicznego z rozwiniętym krajami Zachodu.

12 lat MBO i R.

W ciągu 12 lat swojej działalności do dnia 30 czerwca 1958 roku Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju otrzymał 47 krajów pożyczek i kredytów na sumę 3 819 mln dol., ale faktyczny wypłat dokonał tylko na sumę 2 795,4 mln dol. Najwięcej pożyczek i kredytów udzielono w ostatnim 1957-58 roku finansowym, bo na sumę 499,4 mln dol. wobec 332,4 mln dol. w 1956-57 roku i 378,0 mln dol. w 1947-48 roku.

Główną część udzielanych przez Bank kredytów stanowiła długoterminowa pożyczka (powyżej 15 lat). Kredytów krótko- i średnioterminowych, które przeważały w pierwszych latach działalności Banku, obecnie prawie się nie udziela.

Najwięcej kredytów w okresie sprawozdawczym udzielono na budowę elektrowni (1 148 mln dol., czyli 30,3%), a następnie - na ulepszenie środków transportu i łączności (1 016 mln dol., czyli 26,7%).

Według krajów najwięcej kredytów otrzymały:

W Europie: Francja (przyznano 1 faktycznie wypłacono 250 mln dol.); Holandia (236,5 mln dol.); Włochy (przyznano 238 mln dol., wypłacono 112,8 mln dol.); ogółem krajom europejskim przyznano 1 257,7 mln dol., a faktycznie wypłacono 855,1 mln dol.

W Azji: Indie (przyznano 397,1 mln dol., wypłacono 276,7 mln dol.); Japonia (przyznano 152,0 mln dol., wypłacono 79,2 mln dol.); ogółem krajom azjatyckim przyznano 1 089,8 mln dol., a faktycznie wypłacono 610,9 mln dol.

W Oceanii: Australia (przyznano 317,7 mln dol., wypłacono 300,0 mln dol.); W Ameryce Łacińskiej: Brazylia (przyznano 182,5 mln dol., wypłacono 167,2 mln dol.); Meksyk (przyznano 186,3 mln dol., wypłacono 146,3 mln dol.); ogółem krajom łacińsko-amerykańskim przyznano 797,7 mln dol., a wypłacono - 665,2 mln dol.

W Afryce: Unia Południowo-Afrykańska (przyznano 189,2 mln dol., wypłacono 148,4 mln dol.); Rodezja (przyznano 141,0 mln dol., wypłacono 69,3 mln dol.); ogółem krajom afrykańskim przyznano 478,6 mln dol., a faktycznie wypłacono 317,5 mln dol.

Oprocentowanie udzielonych pożyczek jest stosunkowo wysokie i waha się w granicach od 4,75 do 5,5% w stosunku rocznym, zależnie od rodzaju pożyczki. Różnica między oprocentowaniem wykazuje w swoim bilansie poważne zyski, które np. w 1957-58 roku osiągnęły 82 mln dol. (HP)

rozwiązał niczego z tej prostej przyczyny, że nikt nie miał o choty kłócić się o sprawy ważne, będące przedmiotem głównego zainteresowania ruchu związkowego.

Właśnie: „ważne sprawy”. Wiąza się one przede wszystkim z sytuacją gospodarczą. Strusia polityka nie doprowadziła jeszcze nikogo do mety. Kongres, zatopiony w oracjach, nie rozwiązywał problemów, rozwiązać je będzie musiał życie. Jest jeszcze inny powód u sprawiedliwych zainteresowanych sytuacją w TUC. Otóż Wiel-

W polu widzenia

DZIWNIE ZWIAZKI

ka Brytania stoi znowu przed wyborami do parlamentu. Labour Party szykuje się po raz trzeci na zwycięstwo, lecz poprzednie porażki zmuszą, niewątpliwie, jej przywódców do zwrócenia większej uwagi na TUC. Sprawa jest skomplikowana.

Labour Party chce koniecznie zdobyć poparcie drobniomieszczaństwa, które w dzisiejszej Anglii - podobnie jak za czasów Pickwicka - stanowi poważną siłę. Stąd umizgi Labour Party do prawicy, stąd faktyczne wywrzucenie się nacjonalizacji. Trzeba jednak też dbać o poparcie robotników, którzy uprawdź - tak samo jak sklepikarze - noszą białe kolnierzyki, ale torusów nie lubią. Nie mogą się oprzeć urażeniemu, że podział ról został dokonany. Labour Party przemawia bezpośrednio do klas średnich. TUC ma zaś za zadanie mobilizować klasę robotniczą, by od dawada głosy na Labour Party. Samym jednak argumentem, że „przecież na konserwę głosować nie będziecie” - wiele zwojować nie można. Stąd przyjęcia na ostatnim Kongresie TUC rezolucja opowiadająca się za nacjonalizacją dalszych gałęzi

przemysłu. To ma być jakiś „ogólnospółeczny” haczyk na wyborcę - robotnika. TUC chce nacjonalizacji, TUC jednocześnie powiada, że będzie lepiej, jeśli oddasz swój głos na Partię Pracy a nie na konserwatystów.

Jednak Anglicy to ludzie równie sentymentalni jak i trzeźwi. Sentymentalni w marzeniach, trzeźwi w sprawach życia codziennego. A to życie wysuwa dziś skomplikowane problemy gospodarcze, od rozwiązania których zależy dalszy los 22 milionów brytyjskich pra-

się też coraz liczniejsze głosy teoretyków, dowodzących, że - wbrew twierdzeniom Keynesa - pełne zatrudnienie nie powinno być celem polityki gospodarczej państwa, nawet jeśli jest to „państwo dobrobytu”.

Nie trudno wczuć się w sytuację przeciętnego Anglika, który po 11 latach spokoju o pracę przypomina sobie, że przedtem było jednak 20 lat masowego bezrobocia. W takiej sytuacji przestaje go obchodzić nacjonalizacja, przestaje słuchać agitatorów potępiających Marksę i zachwalających „so-cjalizm akcjonariuszy” (czy odwrótnie) i zwraca się ku tradycyjnemu z pytaniem: zapewni-cie mi pracę?

Lecz przychodzą nie dają zdecydowanej odpowiedzi. Przynajmniej tak było na Kongresie. Po prostu chowano głowę w piasek. Hegemonii prawicy w TUC nie udało jeszcze przezwyciężyć tak energicznie czołówek jak przez związków transportowców - Cousins, ani ludźmi lewicy TUC: Machen, Ratcliffe, Paynter i in. Stąd te wahania, to unikanie rozwiązań, to perwersja umów, których oba skrzydła nie mają dość siły.

Podobnie jest zresztą ze sprawą plac. Kongres popępnął raport Cohena i rządową politykę zamrażania zarobków, uchwalił - bojując w słowach - rezolucję w tej sprawie, lecz sprzeciwiał się propozycji Foulkesa, by wszystkie związki prowadziły wspólną politykę w tej dziedzinie. A przecież wiadomo od dawna, że właśnie jednolite działania jest warunkiem sukcesów. Jeśli zaś nie będzie sukcesów, wpływy polityczne TUC w masach muszą zmaleć. Alan Birch, przewodniczący komitetu ekonomicznego przy Radzie Generalnej TUC, uważa uprzednio, że właśnie bardziej bojowe wystąpienia związków w obronę plac spowodowałyby utratę głosów na Labour Party w zbliżających się wyborach, lecz argument ten nie jest przekonujący. Można by go „miedzy bajki włożyć”, gdyby nie to, że sprawa jest zbyt poważna. Również dla nas. Nie jest nam bowiem obojętne, kto zasiądzie na fotelu premiera Zjednoczonego Królestwa: znów Macmillan czy choćby Gaiskell. Wiele zależy tu od związków. Ale brytyjskie związki zawodowe - to są bardzo dziwne związki.

STANISŁAW ALBINOWSKI

Pewnemu zagranicznemu korespondentowi w Londynie przydarzyła się 2 lata temu następująca historia: dziennikarz ów pragnął przesunąć w swoim mieszkaniu lodówkę, wobec czego zamówił dwóch ludzi ze związku zawodowego transportowców. Przyszli, obejrzel meble i oświadczyli, że nie mogą wykonać tej pracy. Najpierw należy wyłączyć elektryczność. Odeszli, poczem przyszedł elektryk i wyłączał prąd. Po kilku dniach pojawili się znów transportowcy, obejrzel jeszcze raz lodówkę, odczytali na etykietce jej ciężar i pokrętili głowami. Nie, oświadczyli, nie możemy przesuwać lodówki. Według regulaminu naszego związku jest ona o 20 funtów za ciężka dla dwóch ludzi. Potrzeba trzech. Odeszli. Po czterech dniach przyszedł trzech ludzi, którzy w ciągu 5 minut przesunęli lodówkę o 10 metrów.

A teraz inny obrazek - również sprzed dwóch lat. Była to słynna historia. Gdy dyrekcja British Motor Co. zautomatyzowała swe zakłady w Birmingham i wskutek tego postanowiła zwolnić 6 tys. pracowników, 20 tysięcy ich kolegów zastrajkowało. Przez długi czas metalowcy - towarzysze zwolnionych - pikietowali 13 fabryk BMC, nie dopuszczając - nawet przy pomocy siły - łamistraszków do podjęcia produkcji.

Oto uchwycone w migawce wydarzeń dwa oblicza brytyjskich związków zawodowych. Dziwna są te tradycje, białe kolnierzyki między radykaliem a konserwą, między partycypacyjnym a decyzyjnym o zasięgu światowym, między biurokracją a działalnością pełną bojowości i solidarności.

Jeżeli podejmują teraz te problemy, to nie dlatego, że niedawno skończył się Bournemouth niemiły jubileuszowy, 90-ty Kongres TUC. Kongres był nieciekawym - jak pisał „Le Monde” - „jeden z najbardziej monotonicznych w historii TUC”. Nie bez słusznego podkreślenia „The Economist”: „Od samego początku debaty jasne było, że większość uczestników Kongresu przybyła do Bournemouth z zamiarem unikania trudności, a nie zwalczania ich”. „Manchester Guardian” zauważył zaś, iż „Kongres TUC nie



son ładny i materiał przyjemny — brać, tylko brać. Klienci się wam w kolejeczkę ustawia i te płaszcze z rękawami wyrzuci. Ze niby co? Macie zapas gorszych, które musicie najpierw upłynić...

Rzecz niebywała. Fabryki odzieżowe kłaniają się swoim odbiorcom. Oto dlaczego.

Magazyny przyfabryczne przepelnione. Na wieszakach ciasno przylegają do siebie popielate gabardynowe płaszcze, brązowe, granatowe i czarne jesieniki męskie. W sąsiednim pomieszczeniu istnie zwalozki z płaszczy starannie ułożonych i opakowanych, a w sąsiednim magazynie fabryki przy ul. Wiełkowskiego — podobny widok.

„ZPO im. Dra Próchnika w Łodzi” — obwieszcza złote literki etykiety firmowej, umocowanej po wewnętrznej stronie płaszcza.

— I takich płaszczy nie chcą kupować — dziwi się jeden z pracowników magazynu.

— A nie chcą — potwierdza dyrektor handlowy Zakładów. Mało, że mamy kłopoty ze zbytem produkcji ponadplanowej, to jeszcze i zamówionych płaszczy hurtownie nie chcą odbierać. Wczoraj właśnie byli u nas z hurtowni wojewódzkiej w Olsztynie w sprawie wycofania zamówienia na IV kwartał. Mamy pełne magazyny — mówią. Niepodobna jednak przyjąć ich rezygnacji. Sami mamy przekroczone normatywy zapasów. Pewnie, że jak przekazywany im towar, to z kolei hurt będzie płacił odsetki za przekroczenie normatywów. I w ten sposób zmienia się tylko wierzyciel w Banku. Jakże jest wyjście?

Dyrektor jednak sam znajduje odpowiedź na to niełatwe pytanie. Znajdą je odpowiedź inni jeszcze pracownicy Zakładów. Brzmiały ona po prostu: ograniczyć produkcję.

TAJEMNICA BEŻOWEJ „KIESZENIÓWKI”

Na pierwszych stołach w hall produkcyjnej — granatowa tkanina, a na ostatnich — zgrabne „dyplomatkę” i o nieco workowatym kroju jesieniki męskie. O „dyplomatkę” panuje zgodna opinia w Zakładach — udają się. Ale dlaczego granatowe i popielate płaszcze mają beżową podszewkę w kieszeniach?

Drobiaz — pada szybka odpowiedź. Najważniejsze, że to jest oryginalna „kieszeniówka”. Kolor nie jest ważny, byle gdzie rece włożyć. Teraz to ktoś inny dorzuca argumenty za beżową „kieszeniówką”. Kiedy już gładziłam, wycofać się ze swoim „nie harmonizują kolory” majster nie wystrzymuje. — My tu podszewkę dostajemy w innym kolorze, a co dopiero „kieszeniówka”...

Tak oto beżowa „kieszeniówka” odkrywa mi świat kooperacji. Ołóż 26-dniowe wyprzedzenie zaopatrzenia w materiał jest w praktyce fikcją. W ogóle zabezpieczenie ciągłości produkcji wymaga niestannego, walki o surowiec. Brak nie tylko dodatków krawieckich. Bywa, że podstawowy surowiec wedruje wprost z samochodów do hali produkcyjnej. A jeżeli ta „gorąca” Jeszcze tkanina wykazuje znakomity kurczliwość i uszyty z niej płaszczy przy parowym prasowaniu zmniejszą się o 5-6 cm — co wtedy robić?

Memento — fundusz zakładowy, a więc za każdą cenę trzeba ratować plan. Nie wolno dopuścić do przestojów. W języku dnia codziennego nazywa się to wykorzystywaniem wynalazku kooperacji — sięganie po materiał zastępczy. Opóźnienia w dostawach materiałów są dość regularne. Dlatego też ZPO im. Dra Próchnika pracuje w 80% na materiale zastępczym. Zwykle różni się on jeśli nie kolorem, to jakością lub ceną od tych materiałów, z jakich hurtownicy zamówili płaszcze.

Niestanne korekty w planach zamówień oddają poważną broń do ręki hurtownikom. Sami hurtownicy nie przewidzieli tak poważnego spadku zapotrzebowania rynku na konfekcję i mają przepełnione magazyny własne. Bronią się więc przed dalszym docięciem odzieży i zarzucają przemysłowi, że nie dotrzymuje warunków zamówienia. Zakłady włączając zaczęły o utrzymanie ciągłości produkcji posługując się tym samym kłopotem ze zbytem. I mimo, że istotnie starają się im tylko wiadomościami o zbytku dobrać materiał zastępczy, nie ustępującego wiele materiałowi wybranemu przez hurtownika, nie zawsze się to udaje. W przymusowej sytuacji fabryka musi brać każdy materiał, byle tylko odpowiadał wymogom dobrej jakości. Dlatego też obok zapasów płaszczy z dość efektywnych materiałów — w magazynach zalegają płaszcze w słynną „jodełkę” i inne mało popularne wzory. Trudno przewidzieć ich dalsze losy, ale ostatecznie nie jest to pierwszy wypadek produkowania niechodzących towarów.

Pierwszy sygnał o przyszłych kłopotach ze zbytem ZPO im. Dra

Próchnika otrzymały wtedy, gdy zamówienia hurtowni na I półrocze nie zapewniały pełnego wykorzystania potencjału produkcyjnego i do „planu” zabrakło 8 tys. płaszczy. Czy kadra kierownicza fabryki, która zna doskonale przychyny zmniejszenia zapotrzebowania na swoje wyroby i potrafi je dziś przekonywająco uzasadnić nie powinna była już wtedy poczynić pewnych wysiłków dla zmniejszenia produkcji, ograniczenia przyjęcia nowych pracowników? Na pewno tak, ale ten pierwszy sygnał zlekceważył Centralny Zarząd Przemysłu Odzieżowego. Próchnik otrzymał polecenie produkcji bez oglądania się na zamówienia.

W trudnej sytuacji materiałowej, ponosząc niemal codziennie dziesiątki przewoków — załoga systematycznie przekracza plany. A płaszcze z ponadplanowej produkcji powiększają zapasy w magazynach.

W dniu 13 września br. w magazynach Zakładów znajdowało się około 47 tys. płaszczy o wartości 41 mln zł. Taką ilość płaszczy, pro-

gotowych płaszczy wykonanych z materiałów zastępczych. Wyniki te przynoszą niekorzystne rezultaty. Jeszcze lepsze wyniki uzyskują pracownicy „Próchnika” przy bezpośrednich kontaktach z przedstawicielami terenowych organizacji handlu detalicznego. Rozwój ich hamuje jednak tzw. rachunek różnic cen, który zmusza fabryki do rejestrowania każdego zamówienia detalisty w hurtowni. I wyszukanie przez producenta odbiorcy na zmagazynowane wyroby pociąga za sobą automatycznie obniżenie zamówienia hurtowni, ilokowanego. poprzednio w fabryce. Bezpośrednie kontakty z detalistą nie pomagają przeto w zmniejszeniu zapasów ponadnormatywnych, wpływają tylko na uzyskanie zamówienia na bieżącą produkcję.

Hurtowni niechętnym odbierają na próby nawiązania bezpośrednich kontaktów z producentem, a handlem detalicznym. Nic tylko dlatego że podważają one monopol hurtu. Rzecz w tym, że obecnie produkowana odzież jest jakościowo lepsza i bardziej u-

żyte. Detalisty nie jest wynajmają, jednocześnie z ich sprzedażą w dostojnym znaczeniu.

Dotąd jednak Zakłady wszelkimi sposobami „badały” pożywały się swoich wyrobów — zamiast je sprzedawać, dopóki i nikt nie zechce przyznać się otwarcie, że przemysł odzieżowy cierpi na brak masowego odbiorcy. Tęgo rodzaju wyznaczenie musiałoby pociągnąć za sobą decyzję o ograniczeniu produkcji Zakładów. I „ZPO im. Dra Próchnika” nie mogą same podjąć tak poważnych zmian, równoznacznych z niepełnym wykorzystaniem parku maszynowego i obniżeniem wydajności pracy.

Kto więc weźmie na siebie odpowiedzialność za skutki decyzji o ograniczeniu produkcji? Jest ona niezbędna, gdyż zarazem zapoczątkowałaby nowe w praktykach przemysłu odzieżowego — produkowanie krótkich serii, szerokiego asortymentu odzieży. Decyzja taka musiałaby pociągnąć za sobą zmianę aktualnych bodźców ekonomicznych w zakładach odzieżowych — ilość powinna ustąpić swoje pierwsze

Koży i ludzie

IZASŁAW FRENKEL

Rzecz to może paradoksalna, ale, niestety, prawdziwa. W Polsce Ludowej częściej i gruntowniej oblicza się liczbę kóz w gospodarstwach rolnych niż liczbę osób zamieszkujących i pracujących w tych gospodarstwach, częściej i skrupulatniej notuje się wiek inwentarza żywego w rolnictwie, niż wiek ludności rolniczej.

Zobrazowane proporcje w stanie naszej wiedzy o „mieszkańcach” gospodarstw rolnych są z punktu widzenia potrzeb nauki i praktyki zupełnie niewłaściwe i w możliwie krótkim czasie powinny być co najmniej wyrównane. Wyrównanie to nie może, rzecz jasna, odbyć się kosztem pogorszenia zakresu i jakości, statystyki inwentarza żywego (która swoją drogą, wymaga szeregu udoskonalień) lecz powinno być wynikiem radykalnego polepszenia naszej statystyki ludności i zatrudnienia w rolnictwie.

Główny brak w interesującej nas dziedzinie statystyki polega, według mnie, na tym, że nie posiadamy żadnych źródeł systematycznej i masowej informacji statystycznej o ludności i zatrudnieniu w rolnictwie. Ze względu na przewagę indywidualnej gospodarki chłopskiej w naszym rolnictwie tego rodzaju źródła muszą być zupełnie inne niż poza rolnictwem. W rolnictwie miejsce sprawozdań przedsiębiorstw i ZUS muszą zająć dane pochodzące ze spisów. I rzeczywiście, metoda spisowa zarówno w krajach kapitalistycznych jak i socjalistycznych, stała się już tradycją i główną, a czasami jedyną drogą zdobywania masowych informacji o rolnictwie, w tym również o zatrudnieniu w rolnictwie. W praktyce statystycznej w tej dziedzinie różnych krajów w okresie powojennym widać wyraźny postęp. Wyraza się on w następujących elementach:

— po pierwsze, oprócz spisów ludności rolniczej przeprowadzanych z racji powszechnych spisów ludności, wprowadza się praktykę specjalnych spisów ludności rolniczej;

— po drugie, dąży się do tego, aby spisy ludności rolniczej nie były zjawiskiem sporadycznym, lecz aby odbywały się regularnie co pewien czas;

— po trzecie, wzbogaca się treść i treść spisu oraz zabezpiecza się wszechstronne opracowanie materiałów spisowych.

A jak ta sprawa przedstawia się u nas?

Pierwszy powojenny spis ludności rolniczej, w tym ludności pracującej w rolnictwie, przeprowadzony był w ramach Narodowego Spisu Powszechnego w grudniu 1950 r. Dane tego spisu zostały częściowo opracowane przez GUS i wprowadziły do wiadomości opinii publicznej (nie z winy GUS) do publicznej wiadomości. Pomijając szereg czasami poważnych luk i braków, które miały miejsce w opracowaniu tych danych, stanowią one niewątpliwie bardzo cenne i jeszcze mało wykorzystane źródło informacji o ludności i zatrudnieniu w rolnictwie.

Od roku 1950 do 1957, chociaż był to okres burzliwych przemian w naszym gospodarstwie narodowym, nie przeprowadzono żadnych nowych badań statystycznych ludności rolniczej i zatrudnienia w rolnictwie. Dopiero w czerwcu 1957 r. w ramach dorocznego spisu rolnego, ujęto również ludność zamieszkałą w gospodarstwach rolnych. Na podstawie danych tego spisu GUS opracował szereg danych o ludności rolniczej i zatrudnieniu w rolnictwie. W tym ludności zatrudnionej w gospodarstwach indywidualnych, który został opublikowany pod koniec ubiegłego roku.

W odróżnieniu jednak od opracowania danych NSP — 1950 r. szereg danych o ludności i zatrudnieniu w rolnictwie, nie są w pełni opracowane i wykorzystywane. Tak np. materiały zebrane podczas NSP — 1950 r. pozwalają na opracowanie danych o wykształceniu ogólnym i zawodowym ludności rolniczej. Dane te nie zostały, niestety, po dzień dzisiejszy opracowane. Również o kategorii chłopów — robotników mogliśmy wiedzieć znacznie więcej, niż wiemy, gdyby opracowano odpowiednie materiały zawarte w arkuszu spisu NSP — 1950 r. Podobnie rzecz się ma z materiałami spisu z ub. r. Niewątpliwie, lepsze opracowanie tych materiałów, np. zestawienie poszczególnych grup ludności rolniczej wg wielkości gospodarstw, znacznie podnieśliby wartość tych materiałów. Należy zatem z zadowoleniem stwierdzić fakt, że wprawdzie po zbyt długim namyśle przystąpiono jednak w GUS-ie do opracowania tego rodzaju zestawienia.

Zastój w statystyce ludności i zatrudnienia w rolnictwie stał się przyczyną zastój w metodologii badań związanych z czynnikami ludzkimi w rolnictwie. Szczególnie odczuwalne są braki dotyczące aparatury pojęciowej. Bardzo czę-

sto pod tym samym terminem kryje się zupełnie różna treść w zależności od tego, kto kiedy i w jakim celu posługuje się tym terminem. Czy mając takie wątpliwości można z czystym sumieniem wyciągnąć jakieś wnioski z niektórych danych statystycznych? Czy to nie paraliżuje całej analizy ekonomicznej?

Po krótkim scharakteryzowaniu podstawowych wg nas niedomagań naszej statystyki ludności i zatrudnienia w rolnictwie chcielibyśmy zastanowić się nad przyczynami, które spowodowały obecny stan rzeczy. Takich przyczyn widzimy kilka:

1) trudności ewidencjonowania ludności rolniczej i zatrudnienia w rolnictwie;

2) słabość terenowego aparatu statystycznego;

3) fałszywe pojmowanie kosztów badań i opracowań statystycznych;

4) niedocenianie roli statystyki w naszym warunkach — społeczno-ekonomicznych;

5) siła przyzwyczajenia.

Ograniczone ramy tego artykułu, nie pozwalają na szczegółowe omówienie tych przyczyn.

Wiekoszko z nich wyrzuciła poważne szkody nie tylko statystyce ludności rolniczej lecz również innym działom statystyki. Szkody te są już niestety faktem nieodwracalnym. Chodzi jednak o przyszłość. Prace prowadzone nad planem perspektywicznym wykazały, że jednym z centralnych problemów jest określenie hipotezy zatrudnienia w rolnictwie. Trudno sobie wyobrazić, by problem ten, jak i inne zagadnienia polityki gosp. mogły być prawidłowo rozwiązane bez przetrwania w aktualnie zachodzących zmianach wśród ludności rolniczej.

Z oceny tej wynika, że aby podnieść na odpowiedni poziom naszą statystykę czynnika ludzkiego w rolnictwie oraz zapewnić tej statystyce systematyczny rozwój należy działać w następujących podstawowych kierunkach:

1. Należy przyjąć jako niezłomną zasadę, że dane statystyczne o ludności rolniczej, a w szczególności o zatrudnieniu w rolnictwie z punktu widzenia potrzeb kierowania gospodarką narodową, jak również dla celów poznawczych dla badań nad przemianami społeczno-gospod. cznymi w naszym kraju są co najmniej tak samo ważne, jak dane o hodowli, czy o zasiewach w gospodarstwach, które ludność ta zamieszkuje. Aby zasadę tę wcielić w życie należy wprowadzić u nas praktykę systematycznie przeprowadzanych spisów ludności rolniczej. Tęgo rodzaju spisy nie mogą odbywać się tylko w ramach powszechnych spisów ludności, które mają miejsce zaledwie raz na 10 lat, albo, jak to było w roku ubiegłym, nie można traktować ich jedynie jako produktu ubocznego dorocznego czerwowego spisu rolnego, lecz muszą one stanowić cel sam w sobie. (Co nie przeszkadza oczywiście, że spis ludności rolniczej mógłby, o ile byłoby to racjonalne, być przeprowadzany razem z całym spisem rolnym). Aby spisy ludności rolniczej mogły spełniać swe zadanie muszą one być przeprowadzane regularnie znacznie częściej niż powszechne spisy ludności (np. co 2 lata), każdy kolejny spis powinien obejmować jako niezmienną minimum pewną liczbę tych samych podstawowych cech badanej zbiorowości, wreszcie musi być zapewniona porównywalność między danymi wszystkich spisów.

2. Należy radykalnie udoskonalić stan naszej terenowej służby statystycznej, biorąc pod uwagę, że jest to główne, a zarazem najsłabsze do tychczas ogniwo całego systemu statystyki rolnictwa i ludności rolniczej.

3. Należy na szeroką skalę rozwinąć pracę nad zagadnieniami metodologii i organizacji badań ludności i zatrudnienia w rolnictwie.

Oczywiście, aby wszystkie te postulaty wcielić w życie należy w pełni rozumieć i doceniać ogromne korzyści praktyczne i poznawcze, jakie przyniesie ich realizacja oraz trzeba spojrzeć na koszt proponowanej imprezy nie z punktu widzenia urzędnika skarbowego lecz z punktu widzenia korzyści ogólnonarodowych.

4. Należy na szeroką skalę rozwinąć pracę nad zagadnieniami metodologii i organizacji badań ludności i zatrudnienia w rolnictwie.

Oczywiście, aby wszystkie te postulaty wcielić w życie należy w pełni rozumieć i doceniać ogromne korzyści praktyczne i poznawcze, jakie przyniesie ich realizacja oraz trzeba spojrzeć na koszt proponowanej imprezy nie z punktu widzenia urzędnika skarbowego lecz z punktu widzenia korzyści ogólnonarodowych.

5. Należy na szeroką skalę rozwinąć pracę nad zagadnieniami metodologii i organizacji badań ludności i zatrudnienia w rolnictwie.

Oczywiście, aby wszystkie te postulaty wcielić w życie należy w pełni rozumieć i doceniać ogromne korzyści praktyczne i poznawcze, jakie przyniesie ich realizacja oraz trzeba spojrzeć na koszt proponowanej imprezy nie z punktu widzenia urzędnika skarbowego lecz z punktu widzenia korzyści ogólnonarodowych.

6. Należy na szeroką skalę rozwinąć pracę nad zagadnieniami metodologii i organizacji badań ludności i zatrudnienia w rolnictwie.

Oczywiście, aby wszystkie te postulaty wcielić w życie należy w pełni rozumieć i doceniać ogromne korzyści praktyczne i poznawcze, jakie przyniesie ich realizacja oraz trzeba spojrzeć na koszt proponowanej imprezy nie z punktu widzenia urzędnika skarbowego lecz z punktu widzenia korzyści ogólnonarodowych.

7. Należy na szeroką skalę rozwinąć pracę nad zagadnieniami metodologii i organizacji badań ludności i zatrudnienia w rolnictwie.

Oczywiście, aby wszystkie te postulaty wcielić w życie należy w pełni rozumieć i doceniać ogromne korzyści praktyczne i poznawcze, jakie przyniesie ich realizacja oraz trzeba spojrzeć na koszt proponowanej imprezy nie z punktu widzenia urzędnika skarbowego lecz z punktu widzenia korzyści ogólnonarodowych.

I CO DALEJ?

Na tymczasem Zakłady poszukują odbiorcy na własną rękę. Niech pracownicy działu zbytu ocenią w jakim stopniu rozmowa na wstępie jest charakterystyczna dla ich pertraktacji z odbiorcami, których poszukują w całym kraju. Dotarcie do klientów, a jest ich wielu, stało się zresztą, koniecznością. Wprowadzenie tkanin zastępczych — jako się już rzekło — pozostawia hurtownikom furkę, którą mogą wycofać się w ogóle z zamówienia. Zakłady po pierwszych doświadczeniach postanowiły nie dopuszczać do „ucieczki” klienta, przekonać go jak najbardziej bezpośrednio o walorach tkaniny zastępczej. Wyszukują swoim odbiorcom już nie próbki, a modele

rozmaite, czego nie da się powiedzieć o wyrobach sprzed kilku-nastu miesięcy, które zalegają w magazynach hurtowni. Zbyt bieżącej produkcji, przemysłu do detalu grozi utrzymywaniem nadmiernych zapasów w hurtowniach, czyli przetrzymaniem całego ciężaru placenia odsetek od wartości, przekroczonej zapasów na barki li tylko hurtu. I chociaż należy poważnie zastanowić się nad celowością utrzymywania pośrednika pomiędzy przemysłem, a detalicznymi organizacjami handlu — hurtowni — usuwanie aktualnych zapasów w fabrykach powinno pójść inną drogą niż ta, którą obrał przemysł.

Rozwiązanie tej odzieżowej lamigłówni podsuwają sami pracownicy Zakładów. Rozumieją oni doskonale, że usuwanie zapasów z fabryki nie rozwiązuje problemu w ogóle. I trudno nie przyznać im słuszności wtedy, gdy z olówkiem w ręku wylczają straty spowodowane „produkcją dla produkcji”, wykorzystywania pełnej mocy produkcyjnej dla wytwarzania nie najbardziej poszukiwanych na rynku towarów. Tych towarów, które się ztyczają „upycha” w handlu. Jasne przecież jest tu dla każdego, że przekazanie płaszczy do hurtowni, czy też

miejsce bogactwu asortymentowemu i jakości.

U nas utrzymuje się pełne magazyny z gotowymi wyrobami, przy chronicznym braku materiałowej. Na całym świecie jest odwrotnie. I właśnie magazyny zapelnione materiałami umożliwiają szybkie reagowanie producenta na zmiany gustów odbiorcy, dostosowanie się do jego aktualnych potrzeb bez ponoszenia ogromnych strat.

Ten kryzys nie jest pierwszym w przemysle odzieżowym. I nie po raz pierwszy przyjdzie nam odpisać po stronie strat milionowe sumy.

Ogromna machina niebacznie puszczona została w ruch. Potężne zakłady — „Próchnik” nie jest wyjątkiem — od szeregu lat pracują pełną parą. Pracują bez względu na straty, bez oglądania się na efekt społeczny i ekonomiczny. Służą — produkcji. Mogą służyć ludzkości. Dlatego przeciętny obywatel nie może wreszcie dowiedzieć się o istnieniu potężnego przemysłu odzieżowego z własnej praktyki i z własnego budżetu, a nie jak dotychczas — z rocznika statystycznego.

ny warsztat, borykają się z wielkimi trudnościami, zwłaszcza zaopatrzeniowymi, i z ledwością wiążą koniec z końcem. Ale jest też sporo takich rzemieślników, którzy celują w zorganizowanie rynku. A popyt na ich usługi nie zawsze może być elastyczny. Bo trudno chodzić w dziurawych butach, i trzeba zapłacić 50 zł za przybicie latek czy fletczków do obcasów. A czasem nawet trudno żyć w brudnym mieszkaniu i trzeba wyłożyć 2 tysiące złotych marłaczom, którzy tę kwotę inkasują za 1-2 dni roboty, posługując się często materiałami pochodzącymi z placówek uspołecznionych.

Znam wypadki, że pracownik umysłowy, który z pożytkiem społecznym mógłby czas przeznaczyć na pracę twórczą, przez tydzień wraz z żoną maluje mieszkanie, bo nie stać go na zapłacenie wygórowanej ceny, żądanej przez mistrzów pędzla.

Dlatego też złość bierze, kiedy wleci opiekunowie rzemiosła lamentują wyłącznie nad trudnościami tej galei gospodarki.

Jestem już mimowolnie skłaniam, szewcem, hydraulikiem, elektrykiem, introligatorem, cyklinując podłogi, odświeżam meble, maluję ściany, naprawiam instrumenty.

Alte wierzcie mi, rzemiosło jest bardzo wiele. Życia mi nie starczy na zochodzić w każdym z nich chociażby najbardziej podawionych umiejętności.

A poza tym od czasu do czasu chciałbym popracować we własnym zawodzie.

IACTOR

KANAPA I FLECZKI

dział mi, że on musi mieć na utrzymanie swojej rodziny co najmniej 12 tysięcy miesięcznie.

I w tym właśnie tkwi tajemnica sytuacji, jaka panuje w tej dziedzinie. Zestawienia służby ministerstwa „finansów” wychwytują w wielu branżach nadmierne zarobki, ale śmiejemy twierdzić, że zestawienia te ani w części nie pokazują zarobków wielu rzemieślników.

Oczywiście niedługo rzemieślnik, zwłaszcza pracujący najemnie, zarabia słabo. Jest wielu takich, którzy prowadząc włas-

Niedobre dzieje się na rynku usług. Każde niemal zetknięcie z rzemiosłem i produkcją usługową w jednakowej mierze jest przykrością dla konsumenta, jak i źródłem wysokich wydatków.

Wystarczy spróbować oddać np. do naprawy kanapę, wjechać hydraulika do naprawy przewodów wodociągowych, naprawić radio, podzielić buty, zespawać jakieś urządzenie metalowe, uszyć ubranie. Jakże często w takich przypadkach, nabięta wymowy parafraz dawnego powiedzenia, któremu się nadaje obecnie takie brzmienie: „nasz rzemieślnik, to nasz pan”.

Mistrzowie przebiegają w robocie. To im się podoba, tamto nie; ta robota jest czysta, inna mniej; w efekcie — jedna im się opłaca, inna nie. A klient drży w oczekiwaniu na wyrok.

Właśnie z nieszczęsną kanapą miałem taką historię. Obszedłem kilkunastu mistrzów tapicerskich. Większość z nich robota ani się nie podobala, jeśli idzie o tzw. czystość, ani nie pociągała finansowo. Ci, którym ostatecznie nie opłacała się, żądali przedpłat 1.100 do 1.200 zł za zmianę obicia i pasów do sprężyn (z moim materiałem). A przy tym albo trzeba było mebel przywieźć i odebrać własnym przemysłem, albo zgodzić się na dwudniową pracę tapicera w domu. (1.200 zł za dwa dni. Chciałbym i ja zarabiać 600 zł dziennie).

Jeden z mistrzów doradził mi wprost, żebym sobie kupił nową kanapę i nie zawracał mu głowy.

Nigdy nie mam szczęścia do spodni, każde dotychczasowe

ŻYCIE gospodarcze
Redakcja
Warszawa, ul. Hoża 35.
Telefony: Redaktor Naczelny — 806-28
Sekretarz Redakcji — 806-28, Redaktorzy — 803-92, Centrala — 803-13, 809-71.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Andrzej Brzanki, Henryk Flakierski, Stefan Frenkel, Jan Głowczyński (red. nacz.), Tadeusz Jaworski, (tekst), red. J. Mirzysław Kabaj, Jerzy Kier, Andrzej Kowalik, Kazimierz Łaski, Mirzysław Mieczysławski, Zbigniew Mikolajczyk, Juliusz Mikolajski, Zuzia Murecka, Maria Osrowska, Józef Paluszka, Roman Perzysławski, Grzegorz Piskorski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Sukonnikowski (z-ca red. nacz.), Jan Warner, Janusz U. Zieliński.

WARUNKI PRENUMERATY: rocznie 106 zł, półrocznie 52 zł, kwartalnie 26 zł. Cena i egz. z l. Zamówienia i prenumeratę przyjmują urzędy pocztowe i filiały, instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miejscowościach, w których są Oddziały i Delegatury „Życia”. Zamówienia na prenumeratę należy składać do dnia 10 m-cia poprzedzającego okres prenumeraty. Niezamówionych rękopisów redakcja nie zwraca. Cena ogłoszeń: za 1 cm² — zł 10,50. Za treść ogłoszeń redakcja nie odpowiada.

WYDAWCA: „Polskie Wydawnictwo Gospodarcze” Przedsiębiorstwo Państwowe. Skład i druk RSW „PRASA” ul. Marszałkowska 33.
Zam. 1066 A-92